



藤久 株式会社

2018年6月期 決算説明会



2018年6月期 決算説明会

1. 2018年6月期 経営状況の報告

2. 2019年6月期及び中期経営計画



2018年6月期 損益計算書概要

単位：百万円 %

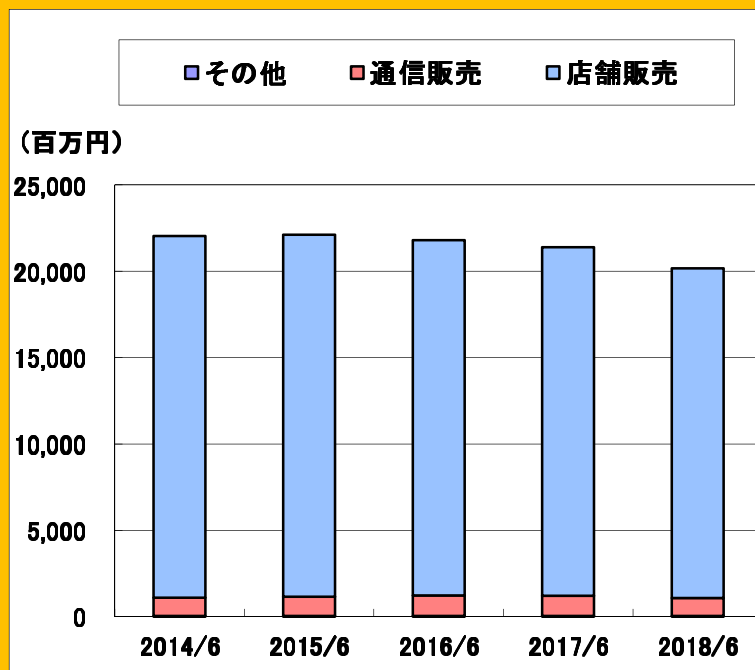
	2017/6 実績	2018/6 実績	前年同期比
売上高	21,387	20,170	△5.7
売上総利益	13,268	12,316	△7.2
販売費及び 一般管理費	13,272	13,088	△1.4
営業利益	△4	△772	—
経常利益	5	△762	—
当期純利益	△520	△1,540	—

- 売上高は前年同期比5.7%の減収となりました。
- 販管費の効率的使用に努めましたが、減収に伴う売上総利益の減益分は補えず、営業損失、経常損失の計上となりました。
- 減損損失3億75百万円等を特別損失に計上した結果、当期純損失15億40百万円となりました。

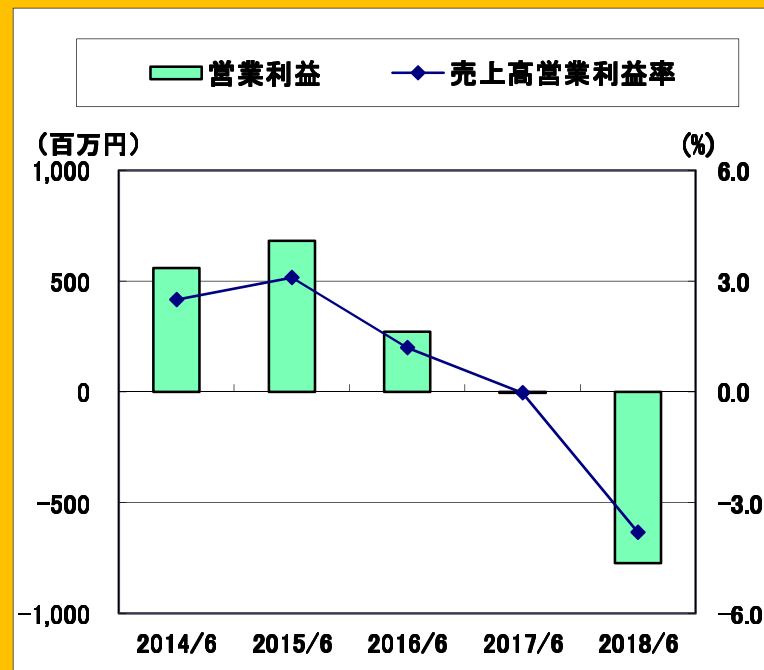


2018年6月期 業績概要

売上高推移



営業利益推移

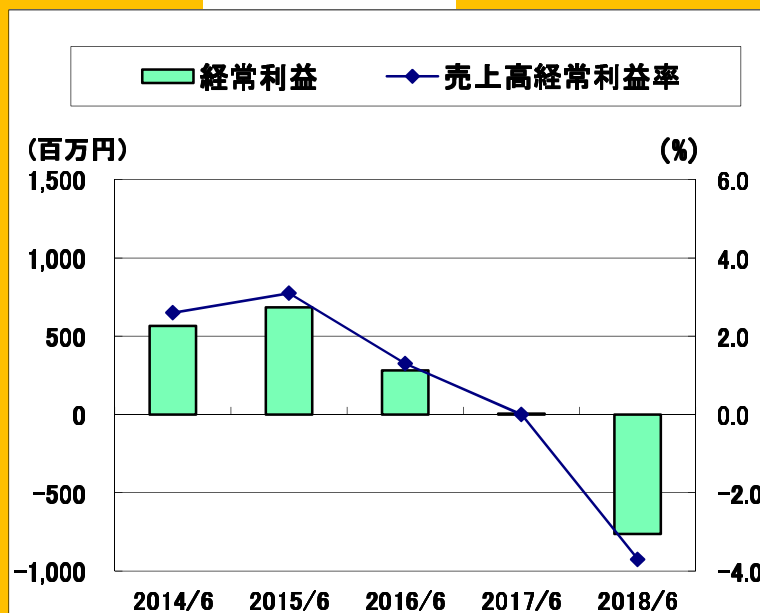


- 売上高は、3期連続減収であります。
- 営業損失は、2期連続であります。

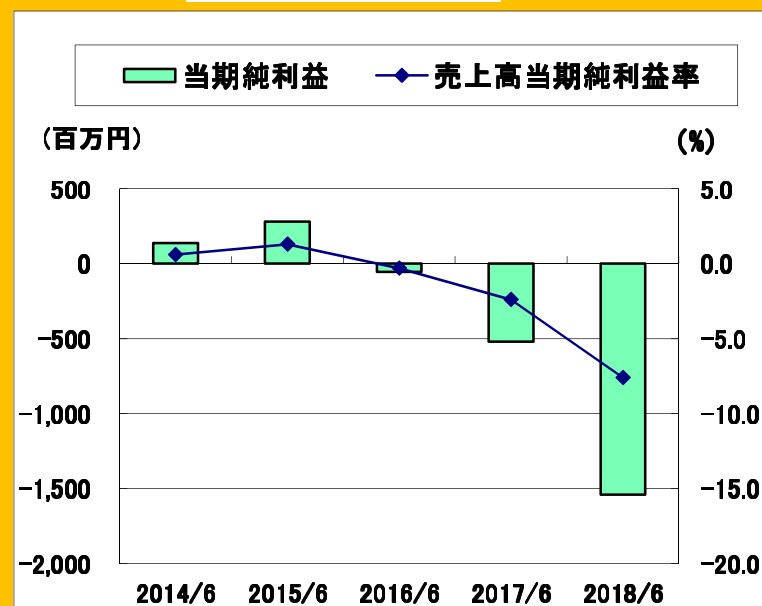


2018年6月期 業績概要

経常利益推移



当期純利益推移

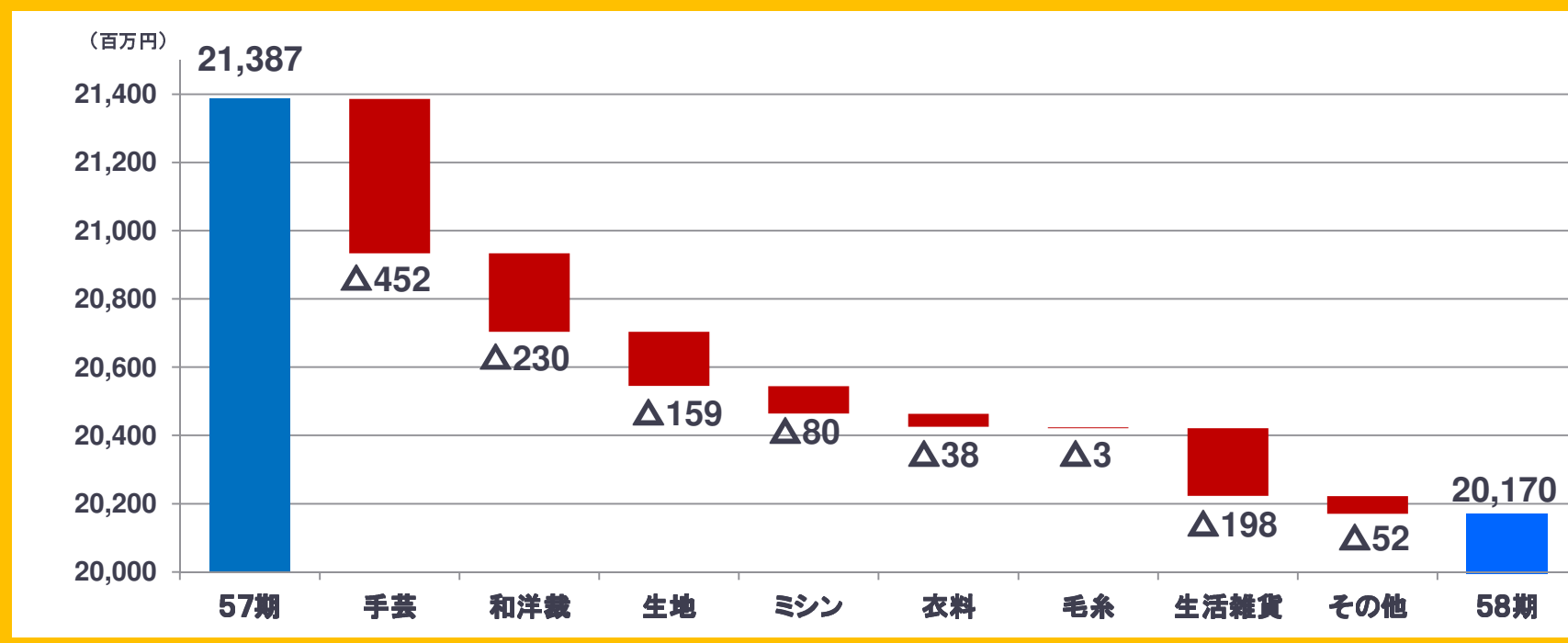


- 経常損失は、上場以来初めての計上であります。
- 誠に遺憾ながら、3期連続の当期純損失となりました。



2018年6月期 業績概要

商品別 売上高 前年同期比増減(58期－57期)



○商品分類別売上高:市場をリードできるヒット商品が不在であったため、全商品分類が昨年度を下回り、売上高を押し下げました。



2018年6月期末 貸借対照表概要

単位:百万円 %

	2017/6/30		2018/6/30		増減額
		構成比		構成比	
流動資産	11,186	70.3	9,863	68.9	△1,322
現金及び預金	4,720	29.7	3,173	22.2	△1,546
棚卸資産	5,486	34.5	5,707	39.9	219
固定資産	4,718	29.7	4,448	31.1	△270
有形固定資産	2,788	17.5	2,565	17.9	△223
無形固定資産	77	0.5	169	1.2	91
資産合計	15,904	100.0	14,312	100.0	△1,592
流動負債	3,116	2.0	2,957	69.2	△159
固定負債	1,154	7.3	1,316	30.8	162
負債合計	4,270	26.8	4,273	29.9	2
純資産合計	11,634	73.1	10,038	70.1	△1,595
負債・純資産合計	15,904	100.0	14,312	100.0	△1,592

2018年6月期 経営状況の報告



2018年6月期 キャッシュフロー

単位:百万円

	2017/6/30	2018/6/30	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	554	△994	△1,548
投資活動による キャッシュ・フロー	△241	△294	△53
財務活動による キャッシュ・フロー	△328	△257	71
現金及び現金同等物の 期末残高	4,640	3,093	1,546

○営業キャッシュ・フローは、税引前当期純損失11億68百万円の計上等により、9億94百万円のマイナスとなりました。



2019年6月期及び中期経営計画

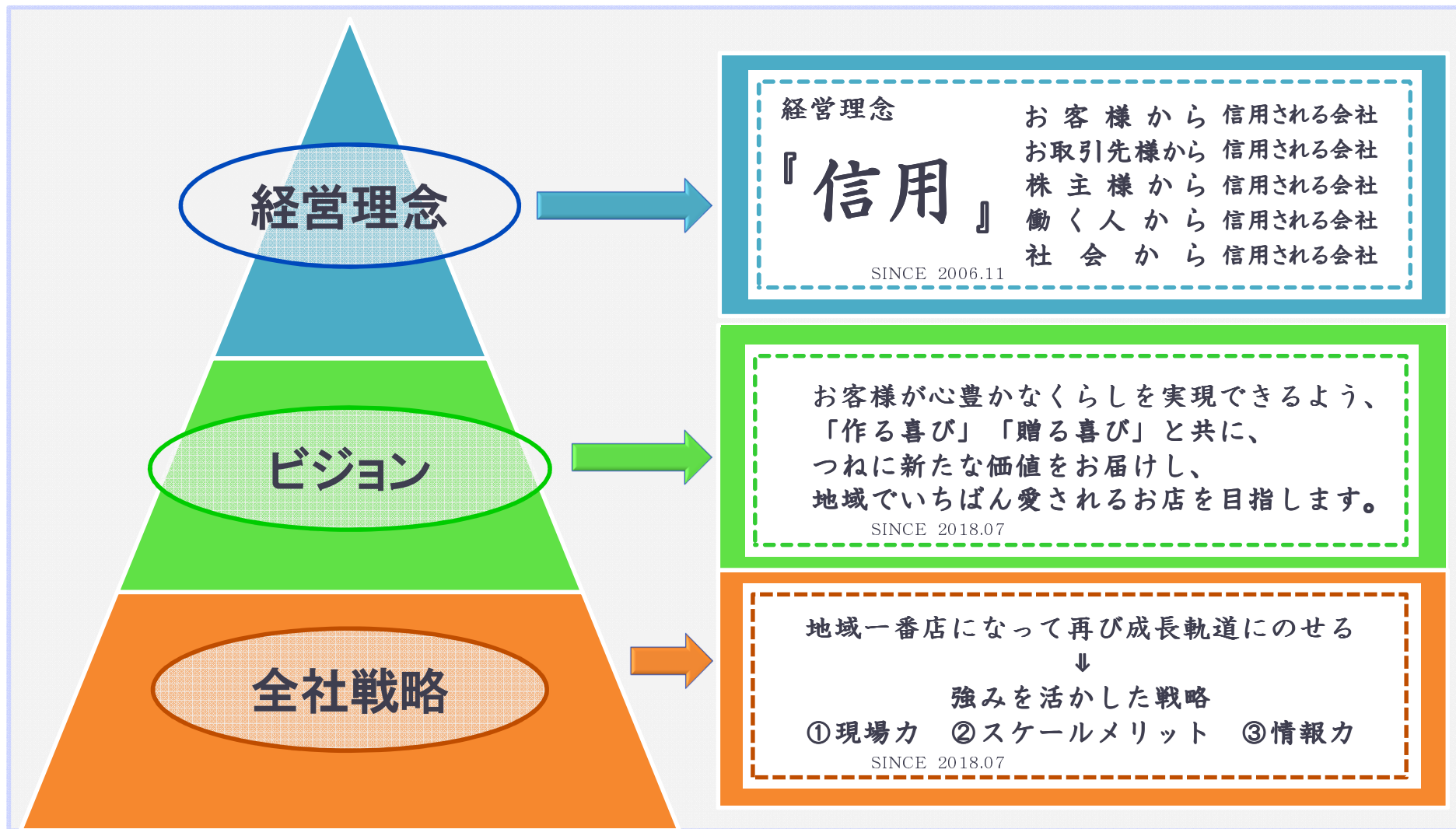
1. 中期経営計画の基本方針

2. 重点政策

3. 数値目標



1. 中期経営計画の基本方針

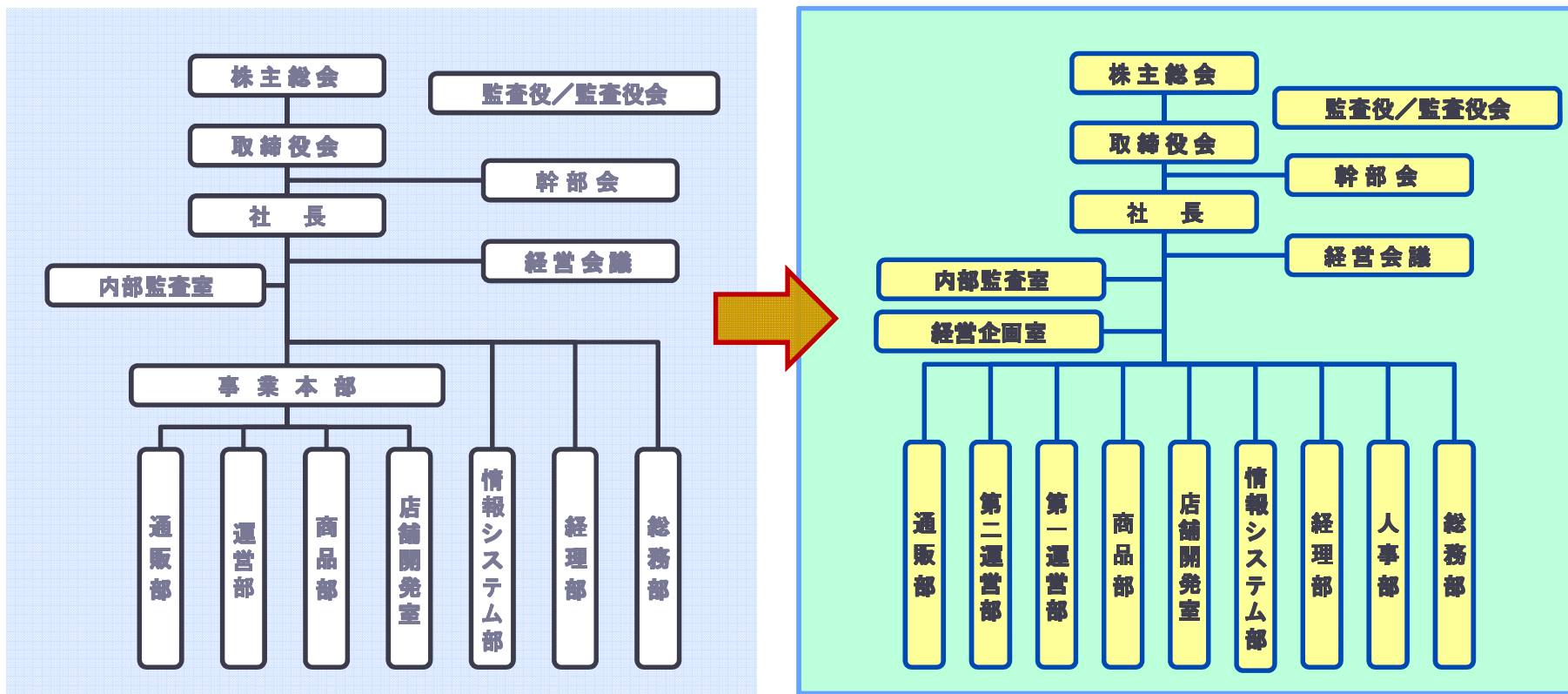


2019年6月期及び中期経営計画



2. 重点政策

① 組織再編



- 店舗販売部門:情報共有化、責任及び権限の明確化、店舗管理組織のシンプル化
⇒「売ることに専念」
- 商品部販売戦略課新設:各部門に分散していた「販売・商品戦略スタッフ」を集約
⇒販売戦略企画、商品企画、販促告知等を一貫して行う。⇒効果的な販売戦略立案
- 通販部営業課新設:「出張講習会」、「介護レクリエーション」及び「BtoB」分野での販路拡大

2019年6月期及び中期経営計画



② 出退店政策の見直し

出店 営業利益が確実に見込まれる条件の店舗を厳選

退店 営業キャッシュ・フローの改善実効性が低い店舗を退店



店舗数は純減の見込み

③ 戦略推進プロセスの仕組み化

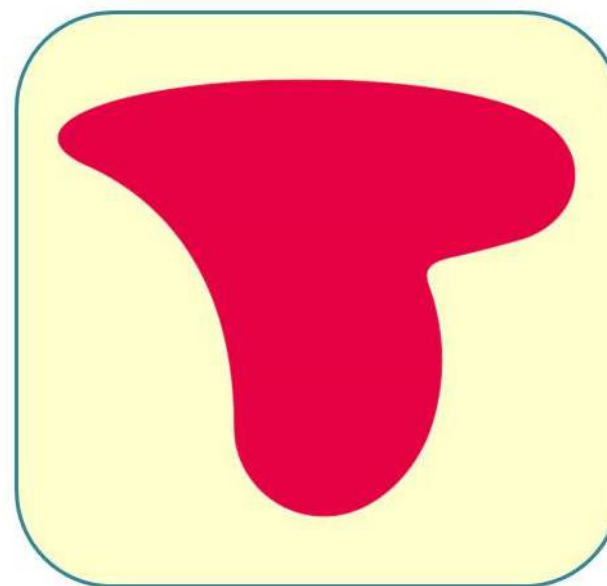
成功確率を向上させる経営体質に変革



④ オムニチャネルの推進

第1ステップ ⇒ 「トーカイ グループ アプリ」

- 店舗とECの融合推進
- お客様の利便性アップ
及び信頼性の向上
- 効率的な販売促進策実施
- 2018年6月末のダウンロード 約8万件





3. 数値目標

単位:百万円

期	売上高	営業利益	経常利益
第59期 2019年6月期	19,954	△550	△540
第60期 2020年6月期	20,954	16	26
第61期 2021年6月期	21,954	574	584

○59期は構造改革初年度であり、十分な効果の発現が難しい。

○60期、61期は、年間10万人の会員数増加を見込む。

会員平均客単価(年間)1万円 × 10万人 = 10億円の増収計画



 **藤久株式会社**
Fujikyu