



2019年8月9日

各 位

会 社 名 **藤 久 株式会社**
FUJIKYU CORPORATION
代 表 者 名 代表取締役社長 後藤 薫徳
(コード：9966 東証第一部・名証第一部)
問 合 せ 先 常務取締役総務部、人事部担当
樹神 雄二
(TEL 052-774-1181代表)

中期経営計画の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、本日公表の2019年6月期決算の内容を踏まえ、2018年8月9日に公表しました中期経営計画を修正することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画修正の内容

(金額単位：百万円)

	2020年6月期		2021年6月期		2022年6月期
	当初計画	修正後計画	当初計画	修正後計画	計画
売上高	20,954	19,630	21,954	19,816	20,203
営業利益	16	△ 695	574	350	1,306
経常利益	26	△ 696	584	349	1,305

当社は、2018年8月9日付で、2021年6月期を最終年度とする中期経営計画を公表しておりましたが、本日公表の「2019年6月期決算短信〔日本基準〕(非連結)」に記載のとおり、2019年6月期の実績は、売上高、利益ともに当初計画を下回り未達となりました。当社では、前回の中期経営計画策定時におきまして、①組織再編、②出退店政策の見直し、③戦略推進プロセスの仕組み化、④オムニチャネルの推進を重点政策として掲げ、業績回復に向けて取り組んでまいりました。①組織再編につきましては、役員の担当替えを含めた大幅な組織再編を行いました。②出退店政策につきましては、引き続き出店は抑制したうえで、営業キャッシュフローの改善実効性を判断基準とし、不採算店舗の閉鎖を進めてまいります。③戦略推進プロセスの仕組み化につきましては、様々な課題ごとに組織横断的なプロジェクトを組成し、目的達成に向けた取組みを継続しております。④オムニチャネルの推進につきましては、自社アプリのダウンロード数の増加策に取り組まされたほか、店舗の有料会員との連携率向上に取り組んでまいりました。また、オムニチャネルを強力に推進するため、2019年7月に専任部署を新設し、店舗とECでの相互送客の拡充に取り組んでおります。

当社は、これらの実績及び経過を踏まえ、前回の中期計画策定の前提となっていた諸条件を見直すとともに、より一層踏み込んだ施策『藤久リボーンプラン』※を計画に盛り込み、2022年6月期を最終年度とする中期経営計画を新たに作成いたしました。

2020年6月期につきましては、不採算店舗の閉鎖を大胆に進めることや、『藤久リボーンプラン』による販管費の削減効果も、初年度はその効果を十分に得るためには時間が短く限定的であることなどから、当初計画に比べて減収・減益の計画を設定しております。店舗数は大幅に減少いたしますが、会員制度の見直しを推し進めるほか、オムニチャネルの活用により、通信販売で御購入いただいた商品を店舗でお受け取りできるなど、お客様の利便性を向上させることにより、来店客数の増加につなげてまいります。また、ミシンの販売強化を推し進めるほか、お客様の声を反映した商品強化を行うことで、既存店売上高は、前期比5.0%の増収を見込んでおります。

2021年6月期につきましても、不採算店舗の閉鎖を推し進めますが、2020年6月期に実施した各施策の効果が期初から得られるため、既存店売上高については前期比10.0%の増収を計画し、また構造改

革により、各種経費の低減も発現することから、黒字転換することを見込んでおります。

さらに、2022年6月期につきましては、不採算店舗の閉鎖費用が減少するとともに、改革による経費削減効果が継続する中、既存店売上高は前期比5.0%の増収を計画し、増収増益を継続してまいります。

※『藤久リボーンプラン』

①不採算店舗を、3年間で100店舗を目途として積極的に閉鎖するほか、本部人員のスリム化等のリストラクチャリングによる生産性の向上 ②オムニチャネルによる、実店舗とECとの相互送客の実現 ③物流システムの見直しによる、輸送業務の効率化 ④店舗運営部門の子会社化による意思決定の迅速化 ⑤利用予定のない自社所有固定資産の売却 ⑥従来の取引の見直しによる仕入コストの低減、などの施策を強力に推進してまいります。

以 上