



平成 25 年 4 月 10 日

各 位

会社名 株式会社 さ い か 屋
代表者 取締役社長兼社長執行役員 岡本 洋三
(コード番号 8254 東証第2部)
問合せ先 経営企画部経営企画グループ長 中野 宏治
(TEL 044-211-0375)

中期経営計画（平成 25 年度～平成 26 年度）の策定について

当社は、平成22年2月1日に成立した「事業再生ADR計画」に基づき、事業面では、営業政策の見直し、店舗およびフロアの再構築、組織・体制の見直し、ローコストオペレーションの実現などを推進するとともに、財務面では全取引金融機関から金融支援を受けたほか、ノンコア資産の売却やキャッシュフロー返済を推進した結果、平成25年3月29日に開示いたしました「事業再生ADR計画の完了及び借入金返済期限の延長に関するお知らせ」のとおり、「事業再生ADR計画」が平成25年3月末日をもって完了し、残る借入金については向こう2年間の返済期限の延長が実施されました。

しかしながら、ADR期間3年間を振り返り今後を展望しますと、周辺商業施設との競合がますます激化する中で、特に旗艦店である藤沢店の集客力・収益力の向上が喫緊の課題となっており、有力テナントの誘致、食料品部門の強化、店舗インフラの整備をはじめとした店舗価値向上のための施策について優先的に取り組む必要があります。また、ITを活用したe-ビジネスについても、更なる利便性・収益性の向上を目指し、商品力やシステム機能を強化する必要があります。一方、財務面では、今後の借入金返済計画を確実に履行するため、ローコストオペレーションを継続し財務基盤を強化する必要があります。

今後の経済情勢については、円安と株式市場の活性化など景気回復の兆しはあるものの、平成26年4月および平成27年10月に予定されている消費税引き上げの影響による個人消費の行方は不透明であります。

以上のような課題と経営環境の先行きをふまえ、将来に向けた持続的成長力を維持・確保するために、向こう2年間の新たな中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画の基本姿勢

当社は、「地域のお客様に最も支持される百貨店」を目指す姿とした以下の3つの基本戦略のもと、ヒト・モノ・カネ・情報といったあらゆる経営資源の価値向上を通じて、当社の持続的成長力の維持・確保に努めます。また、購買チャネルの増加や消費スタイルの多様化が進むなか、地域に根ざした営業活動をおこない、お客様のニーズに的確に応えるとともに、当社ならではの独自性を持った商品やサービスを提供いたします。さらに、LEDの導入や物件費の見直しによるコストダウンを徹底し高い経営効率を実現いたします。

- (1) 目指す姿：「地域のお客様に最も支持される百貨店」
- (2) 計画期間：2年間（平成25年3月～平成27年2月末）
- (3) 基本戦略：①バリューアップ (Value-up)
ヒト・モノ・カネ・情報といったあらゆる経営資源の価値向上。
②オンリーワン (Only-one)
当社ならではの独自性を持った商品やサービスの提供。
③ローコストオペレーション (Low-cost operation)
LEDの導入など物件費を中心とした経費削減等による高い経営効率の実現。

2. 基本戦略実現のための重点戦略

本計画における基本戦略の実現に向け、特に旗艦店である藤沢店における店舗価値向上を皮切りに、全店舗において、ハード面（商品・店舗施設の価値向上）・ソフト面（サービス・人材の価値向上）におけるCS向上のための取組みを推進するとともに、「モノからコトへ」を意識した食やライフスタイルに関連する品揃え・サービスを拡充します。近年多くのお客様が関心を持っている相続や住宅に関する相談会を開催し、住宅の新築・建替え・リフォームをはじめ家具・リビング用品の販売に結び付ける住宅関連ビジネスに積極的に取り組むほか、顧客層の拡大と集客力向上のための食料品重視の取組みを継続するなど、商品・サービスの価値向上を推進します。また、近隣のお客様との接点を拡大するため、当社ならではのサービスであるロイヤルラウンジを通じてのコンシェルジュ機能を最大限に活用します。

このほか、各売場の収益性を分析検証し各店の収益力の向上を図るほか、今後もマーケット拡大の余地が多分にあるITを活用したe-ビジネスを推進し、既存店舗以外の収益力の増強を図ります。また、平成26年度においては5年ぶりに新卒採用をおこなうほか、女性の活用、若手社員の登用などを継続的におこない、組織の活性化と風土改革を更に推進いたします。

<藤沢店における店舗価値向上のための主な施策>

- ・2階正面入口横に「カルディーコーヒーファーム」を新規オープン（平成25年3月20日）
- ・1階菓子売場に「横浜元町 霧笛楼」・「京菓子處 鼓月」を新規オープン（平成25年3月20日）
- ・屋上に「スーパーヒットテニススクール」を新規オープン（平成25年4月1日）
- ・4階紳士用品売場に「シュープラザ」を新規オープン（平成25年4月19日予定）
- ・6階にペットコーナーを移設しリニューアルオープン（平成25年4月26日予定）
- ・地下1階食料品売場におけるテナントの入替え、施設全般のリニューアル
- ・お客様用トイレのリニューアル、パウダールームの新設
- ・照明のLED化

3. 数値目標（平成26年度：単体）

<計画の数値目標>

	平成24年度実績	平成26年度計画	増減
売上高	39,448百万円	39,409百万円	▲39百万円
営業利益	782百万円	891百万円	+109百万円
売上高営業利益率	1.98%	2.26%	+0.28%
経常利益	512百万円	680百万円	+168百万円
EBITDA	1,860百万円	1,889百万円	+29百万円
有利子負債	13,370百万円	11,572百万円	▲1,798百万円

※上表のEBITDAは営業利益+減価償却費にて簡便的に算出しております。

※平成24年度実績の減価償却費は、販売費及び一般管理費の9,351百万円にテナント収入原価に含まれる143百万円の合計額1,078百万円です。

(1) 株式時価総額3,800百万円以上

※平成25年2月28日現在：2,508百万円（株価：80円）⇒平成27年2月末日：3,800百万円以上（株価：120円以上）

(2) 有利子負債EBITDA倍率6倍台前半以下

※平成24年度実績：7.2倍 ⇒ 平成26年度計画：6.1倍

※中期経営計画にて指標とする有利子負債EBITDA倍率は、有利子負債÷（営業利益+減価償却費）にて算出しております。

(3) 繰越欠損金の解消

※平成24年度実績：▲515百万円 ⇒ 平成26年度計画：580百万円（繰越剰余金）

以上