



2020年11月5日

各 位

会 社 名 ダイトウボウ株式会社  
代表者名 取締役社長 山内 一裕  
(コード：3202 東証・名証各第1部)  
問 合 せ 先 経営管理本部 薩川 直樹  
経営企画部長  
(TEL 03-6262-6557)

**現行の「中期経営方針 Get Ahead of the Future～新しい時代の先へ～」  
(対象期間：2018年4月～2023年3月)の取り下げに関するお知らせ**

当社は、本日開催の取締役会において、2018年5月11日に公表いたしました現行の「中期経営方針 Get Ahead of the Future～新しい時代の先へ～」(対象期間：2018年4月～2023年3月)を、2021年3月期をもって取り下げることにについて決議いたしましたので、お知らせします。

なお、新たに中期経営計画(2021年度～2023年度)を策定し、2021年5月までに公表する予定です。

記

1. 取り下げの背景および理由

一般の新型コロナウイルス感染症の拡大を契機とした事業環境の大幅な変化や、現中期経営方針で織り込んでいなかった2021年4月1日以降の新会計基準の適用による収益認識に関する会計基準導入の影響などを勘案し、戦略の一部見直しおよび計数目標の見直しについて検討を進めることにしたためです。

2. 取り下げ時期等

本日公表した業績予想をもとに、現行の中期経営方針の最終年度損益目標・財務目標を修正した上で、2021年3月期を最終年度とします。なお、修正後の2021年3月期(最終年度)の損益目標・財務目標につきまして、別紙1をご覧ください。

3. 今後について

ウィズコロナのニューノーマル時代に即した展望をもとに、新たに中期経営計画(2021年度～2023年度)を策定し、2021年5月までに公表する予定です。当社グループの新たな中期経営計画のイメージ等につきまして、別紙2をご覧ください。

以上

## 1. 2021年3月期の損益目標と財務目標

## (1) 連結損益目標

(単位：百万円)

	2021年3月期		
	修正前	修正後	当初計画比
売上高	5,900	4,860	▲1,040
営業利益	490	290	▲200
親会社株主に帰属する当期純利益	260	90	▲170

## (2) 連結財務目標

	2021年3月期		
	修正前	修正後	当初計画比
営業利益率	8%	6%	▲2%
ROE	6%	2%	▲4%
Net DER	220%	246%	26%

(ご参考) ROE = 株主資本利益率、Net DER = 純有利子負債資本倍率

以上

## 1. 現行の「中期経営方針 Get Ahead of the Future～新しい時代の先へ～」の進捗

### (1) 主な実績

#### ①戦略1「成長投資と維持更新投資への優先的な取り組み」

最大の課題であった弊社商業施設サントムーン柿田川の第4期開発に関しまして、2020年3月10日に新館「サントムーン オアシス」を無事開業いたしました。

#### ②戦略2「事業規模の拡大と収益性の向上」

商業施設事業に経営資源を傾斜配分する方針に基づき新館「サントムーン オアシス」を開業し事業規模の拡大と収益性の向上に道筋を付けました。また、2019年3月に、ヘルスケア事業における事業買収を成功裡に完了し、ヘルスケア事業の業容拡大とセグメント営業黒字化を実現しました。

③こうした柱の戦略が順調に進捗した結果、2019年5月には中期経営方針で掲げた損益目標を上方修正するに至りました。

### (2) 未達成の課題

2020年初めに始まった新型コロナウイルス感染症による影響は経営環境を一気に激変させました。特に、柱の商業施設事業が一時休業を余儀なくされ、衣料部門も OEM 事業を中心に一時ほぼ動きがなくなるなど厳しい環境となりました。このため、本日付で公表した2020年度の業績予想に伴い、損益目標・財務目標につきましては遺憾ながら未達成となることが確実となりました。

### (3) 進捗中の継続課題

①財務マネジメント、②人材育成、③コーポレートガバナンスコードに沿った経営の徹底という3つの課題は、着実に進展しており、今後も当社の重要な経営課題であることには変わりはありません。成長投資のため増加した有利子負債につきましても計画通りに圧縮しています。また、本中期経営方針期間の2023年3月までに復配に目途を付ける方針について変わりはなく、新しい中期経営計画でも同様の課題を引き継ぎ、次の中期経営計画期間内の2024年3月までに復配を実現したいと考えています。

## 2. 新しい中期経営計画のイメージ

### (1) 今後の経営環境について

もとより IT の進展、政治リスク、地政学的リスクなどの不確実性の高い時代にあつて、さらに想定外の災害や疾病が増えることを想定し、新しい中期経営計画期間は3年に留める考えです。その3年間においても、新型コロナウイルス感染症に対する有効なワクチンや特効薬が全世界に行き渡るまで、その影響が長く続くことが予想され、ウィズコロナのニューノーマルが経営環境の大前提になると考えています。テレワークの定着・ネットビジネスの隆盛など IT カルチャーの急速な浸透により、国際的なボーダーレスな世界で利便性や非接触性のコミュニケーションに対する需要が高まることが予想されます。一方、人やモノにおいては、海外との自由な往来への懸念から、生産や流通は国内志向が強まることも予想されます。その他、従来から想定されているとおり、少子高齢化が一段と進み実体経済へより大きな影響を与えるようになるなどが予想されます。

### (2) 経営の基本方針・ビジョン(当社の長期的展望に基づく普遍的なビジョンです)

創立125周年を迎える当社の歴史と伝統を背景に、経営理念である「進取の精神」と「自利利他の心」に基づき、発想力を活かし無限大の可能性へ挑戦していきます。もって、持続的成長と中長期的な企業価値の向上を実現し、社会に役立つ企業、環境に優しい企業、人々の笑顔を大切にす企業となり、日本のより良い未来の創造に貢献します。

### (3) 経営資源(資本・資金等)の配分方針

今後3年間は、大型の設備投資は行わない考えです。一方で、収益機会の創出のため、商業施設事業のプロフェッショナル人材や SDGsを推進するための人材への投資に経営資源を優先的に配分していきたいと考えています。また、少子高齢化の進展に伴う中小企業の後継者不足をビジネスチャンスと捉え、当社として有望な中小企業の事業買収に対して経営資源を必要に応じて配分していきたいと考えています。

(4)新しい中期経営計画の内容イメージ

① 計画期間 : 3年間 (2021年4月～2024年3月)

② 名称 : (仮称) 中期経営計画 Progress in the New Normal

③ 現在重点的に取組を開始している主な新中期経営計画の取組課題

A. ECビジネスの刷新・強化

今後成長が見込まれるヘルスケア事業において、InstagramやTwitterなどのSNS連携を強化するとともに「予約制のオンライン接客」などの新しい手法も取り込み、B to BとB to Cの両方をターゲットに本格的な市場開拓を図る考えです。

B. 商業施設事業における新たな収益機会の獲得

当社は大型商業施設「サントムーン柿田川」を所有・運営しており、将来的にそのノウハウを他の施設で活かすことを考え、人材の育成・強化に注力したいと考えています。



### C. アパレル OEM 事業の新しい展開（ジェンダーフリー推進部発足）

繊維・アパレル事業本部内に発足させたジェンダーフリー推進部は部長以下全員が女性だけの組織 Unisex Product Team により、働く女性の味方をテーマに、これまでになかった柔軟な発想と感性を前面に出すことで新たなビジネスチャンスの獲得を目指します。



### D. ヘルスケア事業における官需市場参入

コロナ禍の影響を受けにくい官需市場は既に制服関係で長年のノウハウの蓄積がありますが、今後は、ヘルスケア事業の医療用備品などを官需市場に提供したいと思っています



### E. 中小企業の事業買収

少子高齢化の進展に伴う中小企業の後継者不足をビジネスチャンスと捉え、当社として有望な中小企業の事業買収を積極的に検討したいと考えています

### F. 新会計基準の適用による収益認識基準の変更への対応。

2021年4月以降に始まる期から収益認識基準が変わることにより、当社の場合、売上高水準が減少する見込みである一方、利益率が向上する見込みです。

### 3. 最後に

当社グループは、ウィズコロナのニューノーマル時代において、全社員で「ブレイクスルー(大胆な発想転換で困難や障害を突破すること)」をキーワードとして一致団結して、持続的成長と中長期的な企業価値の向上に邁進します。引き続き、ステークホルダーの皆様のご理解・ご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

なお、本資料はあくまでも現段階のイメージであり、新中期経営計画の具体的内容は、今後検討を重ね、最終的には2021年5月までに公表する予定です。

○本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。本資料が当社の将来の内容・業績を保証するものではありません。