



平成 29 年 10 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社東武ストア
代表者名 代表取締役社長 玉置 富貴雄
(コード番号 8274 東証第一部)
問合せ先 取締役常務執行役員
業 務 本 部 長 西 山 和 伸
(TEL. 03-5922-5111)

2017 年度～2020 年度 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2017 年度から 2020 年度までの中期経営計画を本日開催された取締役会で決議しましたのでお知らせします。

今回策定した中期経営計画は「お客様のより良い暮らしに貢献します」とした経営理念のもと、「地域で一番買いやすい店づくり」の経営ビジョンを踏襲し、下記の営業方針、営業目標、具体的営業施策を着実に実行することで 2020 年度の数値目標達成を目指します。

本計画の目標達成に向けて全社一丸となり努力してまいりますので、今後とも関係各位の一層のご支援、ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

記

1. 営業方針

- ①「品質・鮮度（感）」「価格」「品揃え」「清潔さ」「サービス」の充実に努め店舗価値の向上を目指します。
- ②メリハリのある新人事制度の定着、長時間労働撲滅、マルチジョブ推進による作業効率向上、女性・シニア活用促進を通じて働き方改革の実現を目指します。
- ③チャンスロスの低減、商品ロスの低減、効率的オペレーションの浸透による利益拡大、それに伴う、企業価値向上を目指します。

2. 営業目標

- ①店舗の価値向上による顧客満足の充足
- ②働き方改革による効率化とワークライフバランスの確立
- ③利益重視の経営による企業価値向上と安定的株主還元の実現

3. 具体的営業施策

- ①品質・鮮度の一層の向上
- ②充実した品揃えと値ごろ価格での販売
- ③クリンネスの徹底と一層のサービス向上
- ④働き方改革の推進
- ⑤利益重視の経営

4. 2020年度連結数值目標

売上高 : 880億円

営業利益 : 17億円

営業利益率 : 2%

当期純利益 : 11億円

5. 添付資料

2017年度～2020年度 中期経営計画

以上

2017年度～2020年度 中期経営計画

2017年10月10日

株式会社 **東武ストア**

～ 目 次 ～

1.	2015年度～2017年度 実績 及び 業績予想	
1)	2015年度～2016年度 連結業績実績 及び 2017年度 連結業績予算	・・・ 1 P
2)	2015年度～2016年度 単体業績実績 及び 2017年度 単体業績予算	・・・ 2 P
2.	2017年度～2020年度 中期経営計画	
1)	基本方針	・・・ 3 P
2)	営業方針関係図	・・・ 4 P
3)	2020年度までの計数目標	・・・ 5 P
4)	施策による営業目標	・・・ 6 P
5)	具体的営業施策	・・・ 7 P～8 P
3.	参考計数	・・・ 9 P～11 P
	計数推移（2015年度～2020年度 ストア単体）	

注) 当資料では、「親会社株主に帰属する当期純利益」は、「当期純利益」として記載させて頂いています。
本資料の業績予想は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、
実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

1. 2015年度～2017年度 実績及び業績予想

1) 2015年度～2016年度 連結業績実績 及び 2017年度 連結業績予想

単位:百万円,%	2015年度 実績 金額	2016年度実績			2017年度業績予想		
		金額	前期比	増減額	金額	前期比	増減額
売上高	83,185	83,907	100.9	722	84,700	100.9	793
売上総利益	23,828	23,995	100.7	167	24,706	103.0	711
営業利益	1,327	1,321	99.5	▲6	1,030	78.0	▲291
経常利益	1,368	1,354	99.0	▲14	1,050	77.5	▲304
当期純利益	489	256	52.4	▲233	450	175.8	194
総資産	33,027	33,302		275	33,432		130
資本金	9,022	9,022		--	9,022		--
純資産	20,320	20,227		▲93	20,357		130
借入金残高	250	250		--	250		--
1株当たり配当金	5円	中間	2円50銭		中間	25円00銭	
		期末	*25円00銭		期末	25円00銭	

*2016年9月1日付で普通株式10株につき1株の割合で株式併合を実施

1. 2015年度～2017年度 実績及び業績予想

2) 2015年度～2016年度 単体業績実績 及び 2017年度 単体業績予想

単位:百万円,%	2015年度実績		2016年度実績				2017年度業績予想			
	金額	売上比	金額	売上比	前期比	増減額	金額	売上比	前期比	増減額
営業収益	80,406		80,914		100.6	508	82,200		101.6	1,286
売上高	78,604	100.0	79,013	100.0	100.5	409	80,200	100.0	101.5	1,187
売上総利益	21,453	27.3	21,512	27.2	100.3	59	22,623	28.2	105.2	1,111
営業利益	1,240	1.6	1,291	1.6	104.1	51	1,010	1.3	78.2	▲281
経常利益	1,235	1.6	1,296	1.6	104.9	61	1,010	1.3	77.9	▲286
当期純利益	416	0.5	178	0.2	42.9	▲238	440	0.5	247.2	262
総資産	32,167		32,484			317	32,604			120
資本金	9,022		9,022			--	9,022			--
純資産	20,732		20,646			▲86	20,766			120
借入金残高	250		250			--	250			--

2. 2017年度～2020年度 中期経営計画

1) 基本方針

経営理念

お客様のより良い暮らしに貢献します

経営ビジョン

地域で一番買いやすい店づくり

行動規範

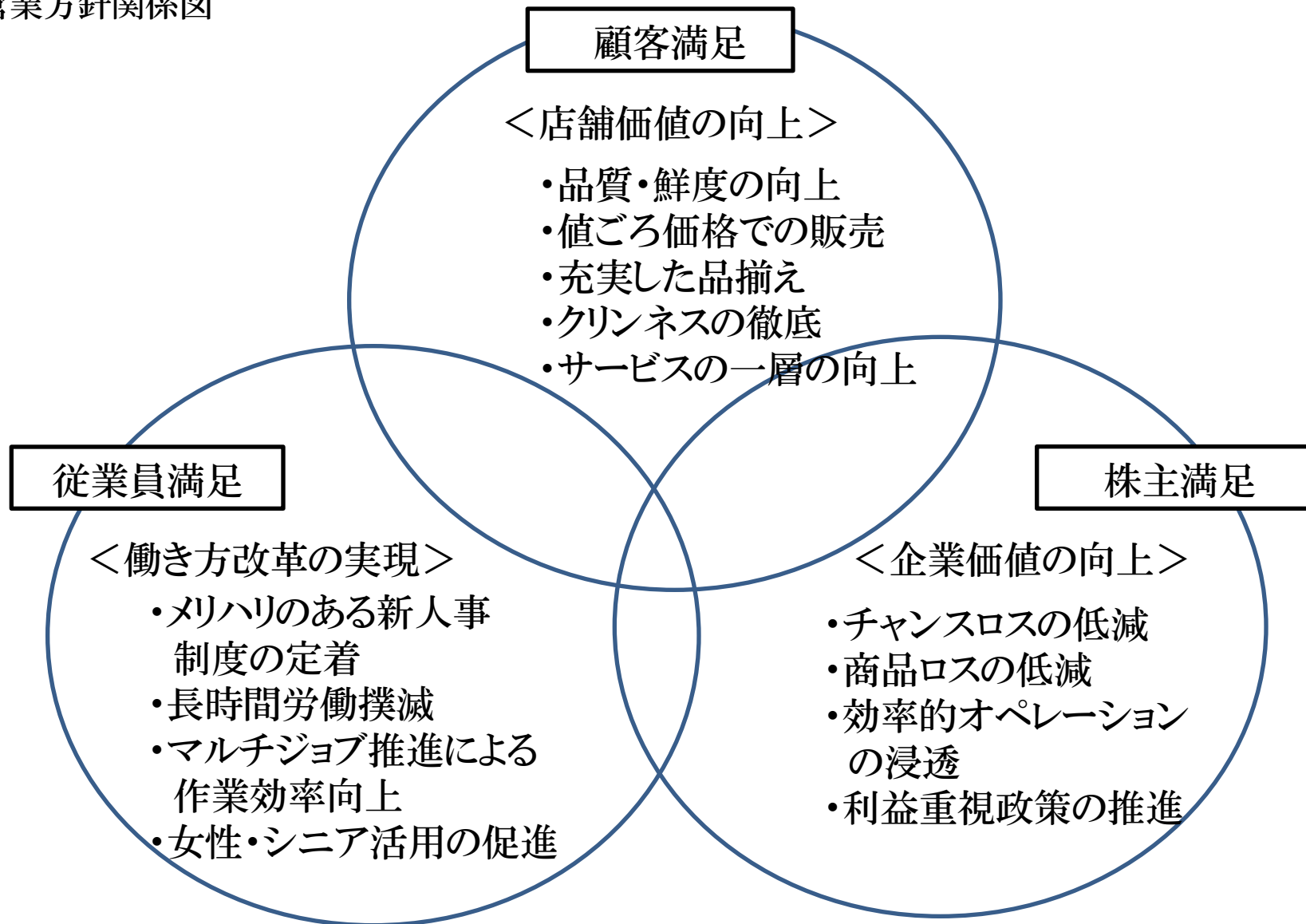
私たちはお客様の立場で考えます
私たちは健康に役立つ商品を提供します
私たちは環境に配慮します
私たちは正義を重んじます

営業方針

- 「品質・鮮度(感)」「価格」「品揃え」「清潔さ」「サービス」の充実に努め 店舗価値の向上を目指します。
- メリハリのある新人事制度の定着、長時間労働撲滅、マルチジョブ推進による作業効率向上、女性・シニア活用促進を通じて 働き方改革の実現を目指します。
- チャンスロスの低減、商品ロスの低減、効率的オペレーションの浸透による利益拡大、それに伴う、企業価値向上を目指します。

2. 2017年度～2020年度 中期経営計画

2) 営業方針関係図



2. 2017年度～2020年度 中期経営計画

3) 2020年度までの計数目標

ストア単体での2018年度～2020年度までの既存店売上は、前年度対比約100.5%を目指す。また、各年度の人件費は前年対比102%とするが、営業総利益の増益により2020年度の営業利益率2%、17億円を目指す。

連結においても、2020年度の売上高880億円、営業利益17億円、営業利益率2%を目標とする。

(単位:百万円)

(連 結)	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
売上高	84,700	83,700	85,700	88,000
営業利益	1,030	1,200	1,430	1,720
(営業利益率)	(1.2%)	(1.5%)	(1.7%)	(2.0%)
当期純利益	450	670	950	1,120

(単位:億円)

総資産	334	338	344	352
ROA(%)	1.3%	2.0%	2.8%	3.2%
純資産	204	207	213	221
ROE(%)	2.2%	3.2%	4.5%	5.1%

4) 施策による営業目標

- 店舗の価値向上による顧客満足の充足
- 働き方改革による効率化とワークライフバランスの確立
- 利益重視の経営による企業価値向上と安定的株主還元の実現

【具体的営業施策】

1. 品質・鮮度の一層の向上
2. 充実した品揃えと値ごろ価格での販売
3. クリネスの徹底と一層のサービス向上
4. 働き方改革の推進
5. 利益重視の経営

【2020年度 営業目標】

連結売上高880億円

営業利益17億円
(営業利益率2%)

当期純利益11億円

を達成する

2. 2017年度～2020年度 中期経営計画 営業施策

5) 具体的営業施策

1. 品質・鮮度の一層の向上

- 売上予測精度の向上を図り、仕入と在庫管理の徹底により、より鮮度の高い商品を提供。
- 物流センター改造による低温物流強化による品質、鮮度管理の一層の向上。

2. 充実した品揃えと値ごろ価格での販売

- 売上伸長しているカテゴリー、嗜好性の強いカテゴリーを拡大し、売上減少カテゴリーの縮小による商品の入れ替え促進。
- 仕入力の強化と名物商品の開発、地産地消商品の発掘、PB商品の充実による品揃えの充実と適正価格の維持強化。
- シーズン商品の「はしり」、「さかり」、「なごり」を逃さない販売。

3. クリンネスの徹底と一層のサービス向上

- 従業員のサービス教育強化による顧客満足度の充足。
- 築年数の経た既存店の改装・改造促進による、明るく清潔な店作り。
- カタログ宅配等の新たな宅配サービスの導入検討による買い物困窮者への対応強化。

4. 働き方改革の推進

- マルチジョブ推進とタイムマーチャндаイジング強化に合せた人員シフトの適正化、及び、人時生産性の向上によるワークライフバランスの確立と長時間労働の撲滅。
- 労働力確保に向けて、あらゆる分野での女性、シニア活用促進、及び、パート人材の一層の戦力化。
- 昇格、昇給にメリハリある人事制度の定着と活用。

5. 利益重視の経営

- 売筋商品の品切れ撲滅によるチャンスロスの低減とタイムマーチャндаイジング強化による商品ロスの低減。
- 利益貢献度の高いPB商品の商品力、販売力の一層の強化。

2. 2017年度～2020年度 中期経営計画 営業施策

5) 具体的営業施策

6. 新店の開設、改装・改造の実施

- | | |
|-----------------------------|----------------------------|
| ➤ 2017年度 新店:勝どき店 | 改装・改造:蘇我店、下丸子店、初石店、加須店、白井店 |
| ➤ 2018年度 新店:下赤塚店、ミニ店舗*2店 | 改装・改造:新田店、他2店舗程度 |
| ➤ 2019年度 新店:勝どきモデル店、ミニ店舗*3店 | 改装・改造:4～5店舗程度 |
| ➤ 2020年度 新店:新河岸店、ミニ店舗他 | 改装・改造:4～5店舗程度 |

その他の設備投資

- 新座物流センター改造(2018年度)
- セミセルフレジ導入、自動釣銭機更新

* ミニ店舗計画・・・プロセスセンター(PC)の設置によりバックヤードを持たずに売場面積100坪程度の店舗をPCより一時間程度の範囲で数店、出店するもの。これまでに無い大きなコンビニのようなスーパーマーケットを目指す。

● 設備投資とそれに係る費用の総額

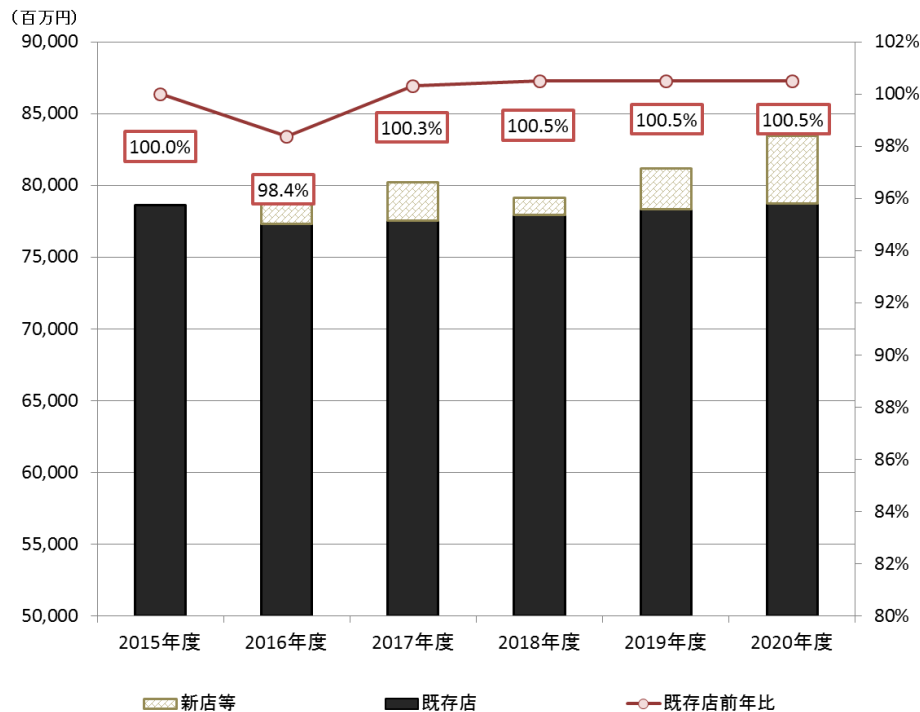
	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
新店投資	3億円	10億円	6億円	3億円
改装・改造	3億円	11億円*	3億円	5億円
システム	2億円	4億円	3億円	2億円
修繕投資	5億円	4億円	4億円	3億円
計	13億円	29億円	16億円	13億円

*新座物流センター改造を含む

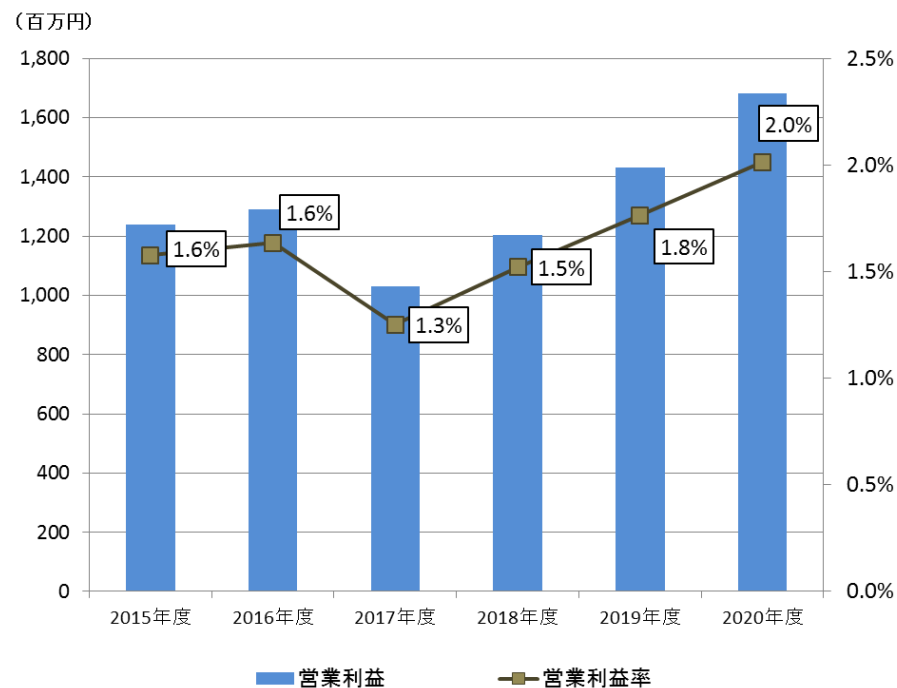
3. 参考計数

1) 計数推移(2015年度～2020年度 ストア単体)

■売上高推移(既存店前年対比)(単位:百万円、%)



■営業利益推移(単位:百万円、%)



2020年度売上高は835億円、2018年度～2020年度までの既存店前年対比は100.5%を見込む

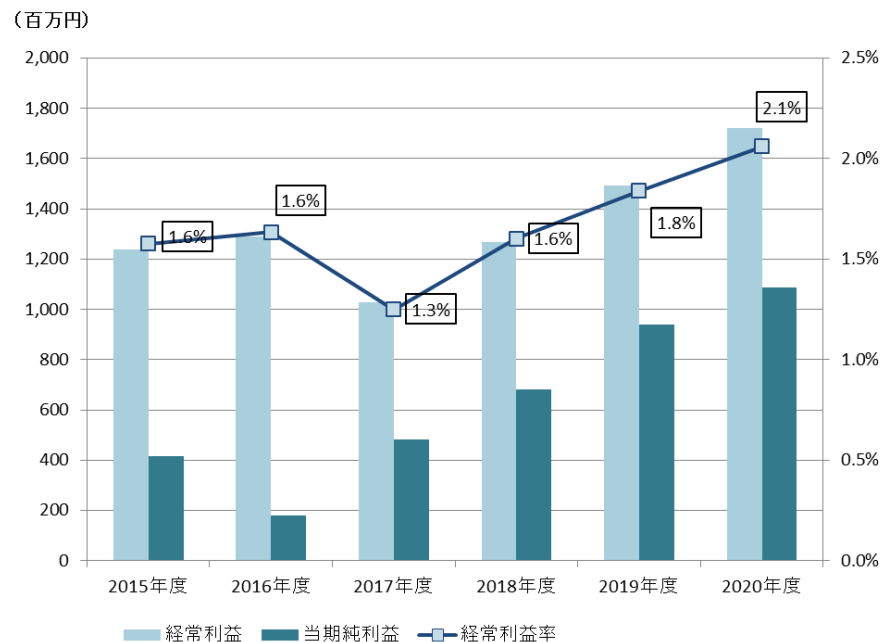
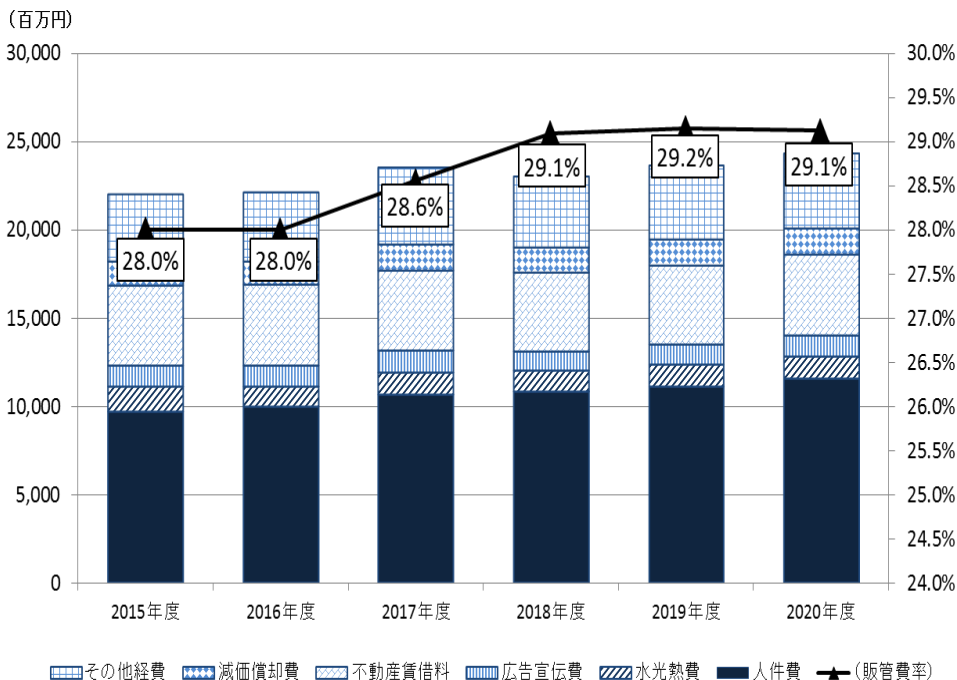
2020年度営業利益17億円。営業利益率2.0%を目指す。

3. 参考計数

2) 計数推移(2015年度～2020年度 ストア単体)

■ 販管費推移(単位:百万円、%)

■ 経常利益、経常利益率、当期純利益推移
(単位:百万円、%)



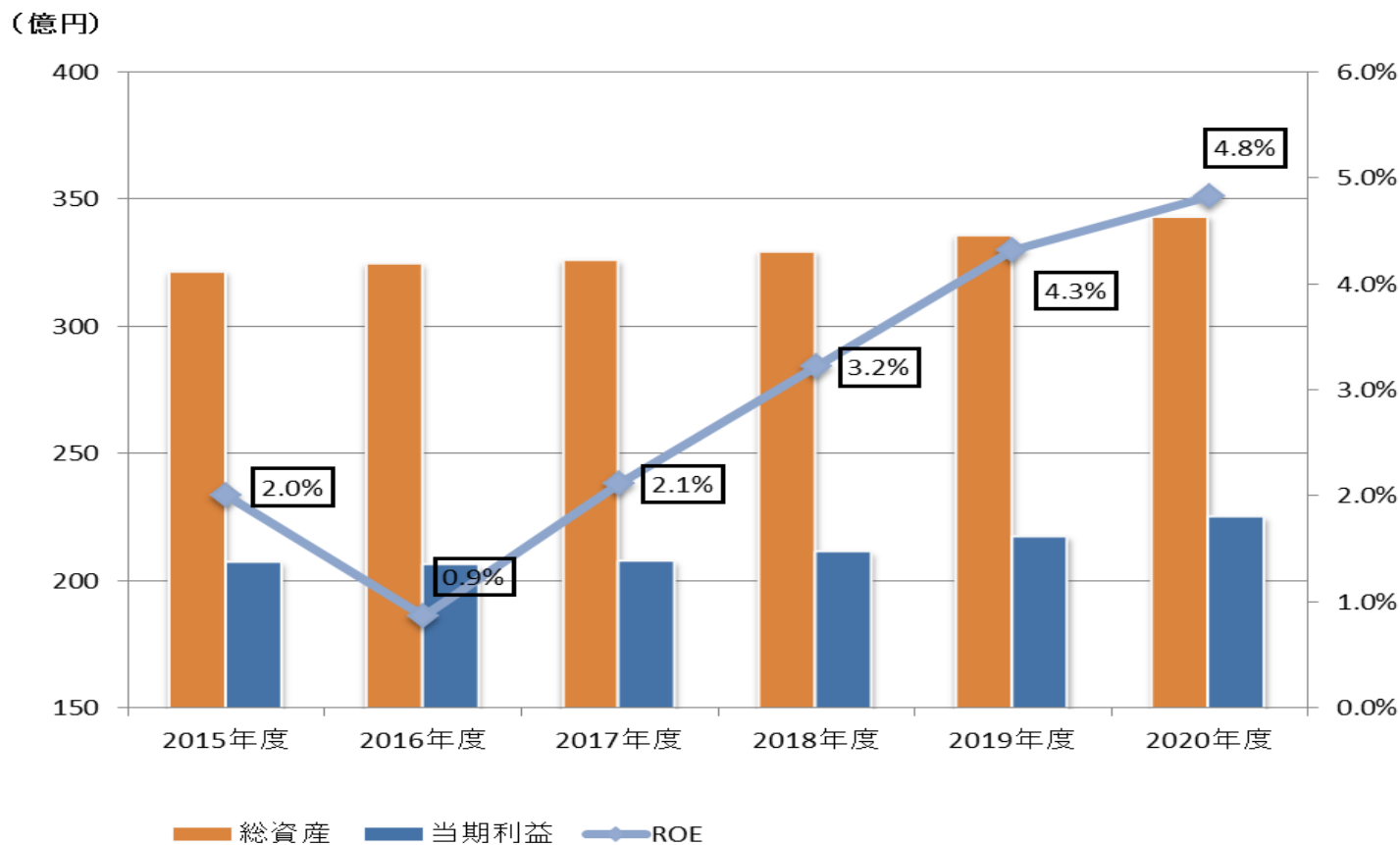
2018年度から2020年度までの人件費は前年対比102%を見込む。これにより販売管理費比率は、29%台で推移する見込み。

販売管理費の上昇あるものの、売上総利益の増益により経常利益、当期純利益ともに増益を見込む。

3. 参考計数

3) 計数推移(2015年度～2020年度 ストア単体)

■ 総資産、純資産、ROE(%)推移(単位:億円、%)



2020年度総資産は343億円、純資産は225億円、ROE4.8%を目指す。