



2020年8月20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 堤 智章  
(コード：9966 東証第一部・名証第一部)  
問 合 せ 先 経営企画室長 永安 吉太郎  
(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2020年6月期決算の内容を踏まえ、2019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

(百万円)

	2020年6月期実績	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
売上高	22,349	21,100	21,900	24,800
営業利益	883	911	972	2,267
経常利益	749	899	960	2,255

(ご参考 2019年8月9日公開 中期経営計画)

(百万円)

	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
売上高	19,630	19,816	20,203
営業利益	△698	350	1,306
経常利益	△696	349	1,305

## 2. 理由

当社では、従来の「構造改革」から一層踏み込んだ「藤久リボーンプラン」を実施し、既存店売上高を回復させ黒字転換することを目標に取り組んでまいりました。具体的には、①不採算店舗の閉鎖及び本部人員のスリム化を含めた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との相互送客実現、③物流システム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であります。これらの施策は一定の成果をあげましたが、第61期ではさらに取り組みを追加し、中期経営計画の内容をブラッシュアップいたしました。

追加の取り組みの内、最も注力するのは会員ビジネスです。同取り組みでは、お客様が望む新たな商品やサービスを提供し、より魅力的な、年会費を頂戴するだけの価値がある会員制度へ再構築したうえで、現在の会員制度を、女性に向けた「会員ビジネス」へと進化させ、当社の収益改善を加速させるアクセルとなるよう、以下の5カテゴリーの確立を進めてまいります。

- a. コミュニティ型
- b. 情報提供型
- c. 商品特典提供型
- d. 学習型
- e. 店舗型

以上

# 中期経営計画

## 藤久リボーンプランの進捗状況

**済** …対応済み

**継** …対応継続中

### 不採算店舗の閉鎖

3年間で100店舗の不採算店舗を閉鎖する

2020年6月期34店舗済み  
2021年6月期は34店舗計画

**継**

### 本部人員のスリム化

社員30名の早期希望退職者を募集する

2020年1月対応済み

**済**

### オムニチャネル化

実店舗とECとの相互送客を実現する

インフラ整備中  
2021年6月期より本格運用予定

**継**

### 物流システムの見直し

物流拠点の変更と、輸送業務効率化を図る

2020年1月、物流拠点変更済  
今後さらなる効率化へ

**継**

### 店舗運営部門の子会社化

迅速な意思決定と地域別MDを実現する

抜本的な組織改編を実行中

**継**

### 自社所有固定資産の売却

利用予定のない旧社屋等の売却

2020年6月期一部売却済み  
現在、一部売却交渉中

**済**

### 仕入れコスト低減

商品仕入先様に仕入れ価格の一時的な減額を要請

2020年1月対応済み

**済**

◆ 藤久リボーンプランを更にブラッシュアップさせ、新たな中期経営計画の立案へ

## ● 中期経営計画の目標数値の修正

### ◆ 2019年8月9日公表

(単位：百万円)

	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
売上高	19,630	19,816	20,203
営業利益	△ 698	350	1,306
経常利益	△ 696	349	1,305



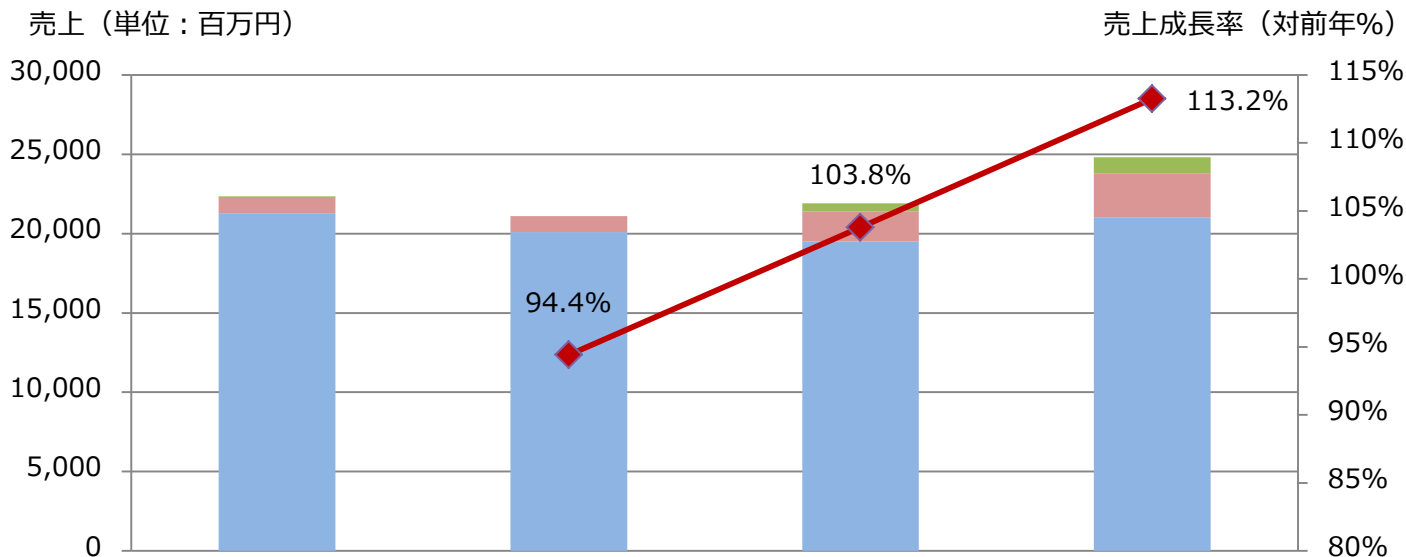
### ◆ 今回修正

(単位：百万円)

	2020年6期実績	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
売上高	<b>22,349</b>	<b>21,100</b>	<b>21,900</b>	<b>24,800</b>
営業利益	<b>883</b>	<b>911</b>	<b>972</b>	<b>2,267</b>
営業利益率	4.0%	4.3%	4.4%	9.1%
経常利益	<b>749</b>	<b>899</b>	<b>960</b>	<b>2,255</b>
経常利益率	3.4%	4.3%	4.4%	9.1%

- ◆ 2023年6月期の増収増益計画を達成するために、会員ビジネスの確立を急ぐ
- ◆ 継続的な株主に対する利益還元を進め、配当性向は40～50%を目指す

## ● 全社売上計画



(単位：百万円)

売上	2020年6月期実績	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
店舗	21,278	20,100	19,500	21,000
通販	1,033	1,000	1,900	2,800
会員ビジネス・その他	38	0	500	1,000
計：	<b>22,349</b>	<b>21,100</b>	<b>21,900</b>	<b>24,800</b>

(単位：千名)

<参考>	2020年6月期実績	2021年6月期	2022年6月期	2023年6月期
期末有効会員数目標	1,461	1,400	1,600	2,000

- ◆ 売上は従来の手芸用品を主として伸ばしながらも、会員ビジネスを5つの類型化で推進し、役務手数料の獲得と、販売商品の拡充、サービス項目の拡充により増収
- ◆ 通販の売上比率は、今後の会員ビジネスの確立を受けて急伸させる方針であり、ここ数期はインフラの拡充と商品の拡充に向けたクロスセル交渉を進める