



平成 30 年 5 月 8 日

各 位

会社名 株式会社 魚 力
代表者名 代表取締役社長 山田雅之
(コード番号 7596 東証第一部)
問合せ先 執行役員経営企画室長 山田虎生
(TEL. 042 - 525 - 5600)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社はこの度、平成 28 年 5 月 6 日に発表した 3 カ年の現行中期経営計画を見直し、2018 年度から 2020 年度の 3 カ年を対象とする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. 新たな中期経営計画策定の趣旨

近時わが国経済において、雇用情勢の改善は継続し個人消費は緩やかに持ち直しておりますが、個人所得の伸びは企業業績の拡大に比して力強さを欠くため、当社が取り扱う鮮魚等を含む食品に関する低価格志向や日常的支出における節約志向は依然として根強いものがあります。

とりわけ、国内での魚離れの進行、多くの大衆魚の不漁、海外における魚食の拡がりによる仕入価格の上昇等、鮮魚等小売業界の経営環境は厳しさを増しております。他方、労働市場のタイト化から人的制約も強まっております。

このような中、2016 年度から 2018 年度の 3 カ年を対象とする現行の中期経営計画を見ますと、2017 年度終了時点において、既存店売上高の計画比下振れ、また、寿司テイクアウト店・飲食店出店の計画比下振れなどから、売上高及び店舗数に関する目標の達成が見込めない現状であります。

そこで、当社を取り巻く現在の経営環境を見つめ直し、これに対応するため、2018 年度から 2020 年度の 3 カ年を対象とする新たな中期経営計画を策定いたしました。

2. 基本的な考え方

- ①営業・仕入力を徹底的に強化。競争に勝ち残る筋肉体質の店舗網を構築
～祖業において勝ち残る～
- ②新規事業を推進 ～国内外において新規事業を開発しチャンスを掴む～
- ③人材の確保と育成を図る

3. 目 標

- ①内部資源の活用により売上高 330 億円を達成する
- ②新規事業において会社の核となる魚ビジネスを確立する

(以下次葉)

4. 損益計画の概要

(百万円、%)

	2018年度			2019年度			2020年度		
	計 画	売上比	前年比	計 画	売上比	前年比	計 画	売上比	前年比
売上高	29,200	100.0	106.1	31,100	100.0	106.5	33,000	100.0	106.1
営業利益	770	2.6	82.9	900	2.9	116.9	960	2.9	106.7
経常利益	900	3.1	752.5	1,030	3.3	114.4	1,080	3.3	104.9
当期純利益	750	2.6	637.0	710	2.3	94.7	750	2.3	105.6
1株当たり純利益	54.5円			52.0円			54.9円		
期末店舗数	90店			95店			100店		

5. 基本戦略

- (1) 営業・仕入戦略：仕入競争力の更なる強化、仕入と営業が連携した店舗づくり、競争に勝ち残る筋肉体質の店舗網の構築など
- (2) 新規事業戦略：海外・国内での新規事業の開発、資本業務提携・M&Aの活用など
- (3) 人材戦略：新規出店に見合う人材の確保、人材の育成、労働環境の改善など
- (4) 財務戦略：配当政策、優待制度の復活（「魚力ファン」になっていただく）など

※本資料は当社グループの計画、経営判断、業績予想などが含まれておりますが、これらは現時点での予測であり、実際の業績は様々なリスクや、不確定要素に左右され、本資料において確約するものではありません。従いまして、実際は国の諸施策、市場動向などの変動により大きく異なることになり得ることをあらかじめご承知おきください。

以 上