



平成 31 年 3 月 29 日

各 位

会 社 名 株式会社 セキド  
代表者名 代表取締役社長 関戸 正実  
(コード番号9878 東証第2部)  
問合せ先 取締役執行役員管理部長 弓削 英昭  
(TEL. 03-6300-6335)

## 事業の現状、今後の展開等について

当社は、下記のとおり、事業の現状および今後の展開等について、株式会社東京証券取引所に対し、同社有価証券上場規程第601条第1項第4号aに定める書面を提出いたしましたので、お知らせいたします。

本書面の提出により、平成31年9月末日までのいずれかの月において、月間平均時価総額および月末時価総額が10億円以上になった時は、同上場廃止基準に該当しないこととなります。

当社はこの度、時価総額基準に抵触いたしましたが、下記「2. 今後の展開について」に記載いたしました「中期経営計画」の推進により、業績の向上を図り、市場の信頼を回復することで、今後も東京証券取引市場第二部上場を維持するよう努めてまいり所存であります。

## 記

### 1. 事業の現状について

#### (1) 経営の基本方針

当社は、「お客様に尽くす」「社員に尽くす」「お取引先に尽くす」の理念のもとに「高い目標に挑戦」「ウソをつかない」「店頭第一主義」を経営の基本方針としております。高い目標を掲げ、従業員一人一人が自らの進歩を求め、一店一店が地域No.1に挑戦すること、お客様にウソをつかない、約束ごとは必ず守ることを信条とし、誇りとする、一人のお客様に一つの商品を一人の社員が販売し、サービスを提供することが営業の基本単位であり、すべての経営活動は店頭を出発点とし、終結点としていることを当社の経営にたずさわる全員の基本姿勢としております。

また、平成31年3月期より「中期経営計画」をスタートさせ、既存事業である新品商品の店舗販売事業により安定的成長基礎を確立する一方で、成長事業（インターネット販売事業）と新規事業（リユース事業）拡大・強化を中長期的な成長の源泉とすることが基本方針であります。

#### (2) 当社事業の現状

当社は、現在、ファッション事業、賃貸事業、その他の事業に取り組んでおります。

#### (ファッション事業)

当社は、ファッション部門において、貴金属、時計、バッグ・雑貨、ファッション衣料等の専門店を営んでおり、東京都を中心に埼玉、群馬、山梨、長野、福島、静岡、愛知、三重、岐阜の各県に店舗展開しております。

また、インターネット通販サイトによる、全国の顧客に向けたブランドファッション商品の販売を行う他、ブランドファッション商品等を扱う小売法人向けの卸売を行っております。

主力のファッション事業においては、事業を3つに分類し、それぞれについての施策を実施しております。

- (1) 既存事業…店舗での一般顧客向けブランドファッション商品の販売及びブランドファッション商品等を扱う小売法人向け卸売
- (2) 成長事業…インターネットショップによるブランドファッション商品の販売
- (3) 新規事業…店舗での一般顧客向けリユース品の販売と買取（下取り）及び法人向けリユース品卸売

(賃貸事業)

当社は、自社で保有する店舗及び駐車場や他社から賃借する店舗等の一部を他社に賃貸しております。

(その他)

外商部門において、主に法人向けの空調設備、照明機器設備等の施設工事、個人向けのリフォーム工事等を行っております。

(3) 業績の推移及び概況

① 業績の推移

(単位：百万円)

	第54期 (平成28年3月期)	第55期 (平成29年3月期)	第56期 (平成30年3月期)	第57期第3四半期 (平成31年3月期)
売上高	10,599	8,970	8,386	5,296
営業利益	△290	△868	87	△114
経常利益	△374	△925	39	△143
当期純利益	△460	△1,613	50	△179
純資産	2,338	735	987	811
総資産	5,876	4,237	3,695	4,177

※第54期は、決算期変更により平成27年2月21日から平成28年3月20日までの13か月間となっております。

② 業績の概況

平成31年3月期第3四半期の業績は、売上高は5,296百万円（前年同期比9.2%減）、営業損失は114百万円（前年同期は28百万円の営業損失）、経常損失は143百万円（前年同期は60百万円の経常損失）、特別損失として投資有価証券評価損19百万円、閉鎖予定店舗の減損損失7百万円を計上したことなどにより四半期純損失は179百万円（前年同期は86百万円の四半期純損失）となりました。

セグメントの業績は次のとおりであります。

[ファッション部門]

ファッション部門においては、成長事業であるインターネットショップによる新品販売が9.0%、新規事業であるリユース品販売が17.8%売上高を伸ばしましたが、既存の新品販売事業において、3店舗の閉鎖と1店舗の出店を行い、リユース品の買取を新品のご購入につなげていただける循環型ビジネスの強化に取り組むとともにクリスマス・年末年始商戦用の商材調達を例年より前倒して、商戦の早期立上げに努めてまいりましたが、既存実店舗で夏場の天候要因から苦戦を強いられたことに加え、不採算店舗撤退の影響もあり12.1%の減収となりました。これらの結果、売上高は5,160百万円（前年同期比8.5%減）、セグメント利益は121百万円（前年同期比

41.0%減)となりました。

#### [賃貸部門]

賃貸部門においては、将来リスクを勘案し、併設するロードサイド店舗の閉鎖を優先したことによる一部賃貸物件の契約終了が影響し、売上高は38百万円(前年同期比46.4%減)、セグメント利益は25百万円(前年同期比29.5%減)となりました。

#### [その他]

その他の部門では、売上高は97百万円(前年同期比21.7%減)、セグメント損失は1百万円(前年同期は4百万円のセグメント損失)となりました。

## 2. 今後の展開について

当社は、現在、平成31年3月期を初年度とする3か年の「中期経営計画」に取り組んでおります。その概要と進捗状況は以下のとおりであります。

当社は平成30年3月期までにおいて不採算店舗の撤退やMD(マーチャンダイジング)の見直しにより業績の改善を図り、平成31年3月期以降は、新たな価値創造に向けた成長戦略に取り組んでおります。

既存事業である新品商品の実店舗販売において、より緻密なMD及び顧客データの戦略的活用により安定的成長基礎を確立させる一方で、成長事業(インターネット販売事業)と新規事業(リユース事業)拡大・強化を中長期的な成長の源泉とするもので、数値目標と主な施策は次のとおりであります。

### (1) 既存事業

実店舗の新品商品販売で毎年3%の成長を目指す。

①売上が伸ばし切れていないロードサイド店舗の立地や条件等の見直し

②循環型ビジネス(リユース品の買取(下取り)を行うことで新品の販売につなげるビジネス)の強化

③データ分析や顧客管理システムの改善による販促強化

#### (進捗状況)

初年度は、上記「(3) 業績の推移及び概況」「②業績の概況」に記載のとおり、夏場の天候要因から苦戦を強いられたことに加え、不採算店舗撤退の影響により通期では13.2%の減収となる見込みであります。

①のロードサイド店舗の立地や条件等の見直しについては、出店を予定していた大型ショッピングセンターの開業延期などもあり、初年度は実施されておりました。しかしながら離反顧客対策と商品MDの見直しを行ったことで業績の改善が図れております。当面はこれに注力しつつ、引続き見直しを検討してまいります。

一方、これまで全体を牽引してきたショッピングセンター店舗で少なからず減収が見られるので、対応策の実施による売上高の確保が課題であります。

対応策としては、下記②、③に加え、新店の出店、催事の強化を行ってまいります。新規店舗については、昨年10月に1店舗を出店し好調に推移しております店舗が通年稼働することに加え、平成31年4月に1店舗を出店いたします。また、閉鎖店舗の顧客を公式アプリを活用して最寄りの店舗やインターネットショップに送客することで、閉鎖店舗の減収分をリカバーする施策にも取り組んでまいります。

②の循環型ビジネスについては、まだ、金額的なインパクトは大きくありませんが、着実に実績に結びついております。

③データ分析や顧客管理システムの改善の一環として、平成31年1月に公式アプリが本稼働いたしました。今後、第二次、第三次と開発を進める中で、会員顧客の満足度を高めてい

けるよう努めてまいります。また、商品分析の一環として、社内外のデータを活用し、MDの更なる改善に努めてまいります。

## (2) 成長事業

EC事業（インターネット販売事業）については毎年12%の成長を目指す。

①各モールの強化（特にAmazonでの販売強化）

②自社サイトの広告開始とサイト強化

③売上増のための体制強化

（進捗状況）

初年度は前事業年度比10.8%増の見込みであります。

①②③とも順調に進捗しております。

## (3) 新規事業

リユース事業については毎年20%の成長を目指す。

①自社買取・商品調達力の強化

②現在出店している大型ショッピングセンターでのイベントスペースを活用した催事強化

③販売実績と顧客データの分析、MDへの反映

（進捗状況）

リユース事業については、店舗販売部門で店舗形態や地域性などの要因から店舗格差が顕著となったことから売場設置店舗の見直しを行い、8店舗から5店舗に縮小を行ったこと、②の催事強化に関しては新品催事を優先したことなどにより7.9%の減収となる見込みであります。①の自社買取・商品調達力の強化及び③販売実績と顧客データの分析、MDへの反映については順調に進捗しております。

## 3. 今後の見通しおよび上場維持について

平成31年3月期の見通しにつきましては、売上高7,520百万円（前年同期比10.3%減）、営業損失108百万円（前年同期は87百万円の営業利益）、経常損失146百万円（前年同期は39百万円の経常利益）、当期純損失195百万円（前年同期は50百万円の当期純利益）を予想しております。なお、第4四半期会計期間末の投資有価証券評価損は15百万円となっております。

「中期経営計画」の初年度については、不本意ながら数値目標を達成できない見込みですが、要因と対策を整理し、見直しを行い次第、開示し「中期経営計画」の達成に向けて取り組む所存であります。

当社は、ブランドファッション商品を通して、お客さまにご満足いただける小売・卸売業を目指すことで、市場からの信頼回復と企業価値の向上に向けて取り組んでまいります。これにより、当社株式の月間平均時価総額および月末時価総額について、株式会社東京証券取引所の定める基準を上回ることにより、今後も東京証券取引所第二部上場を維持するよう努めてまいります。

以上