



2020年4月30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、2021年6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。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、2019年3月期より「中期経営計画」をスタートさせ、主力のファッション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）の拡大・強化を中長期的な成長の源泉とすることを基本方針といたしました。その後、2019年8月に見直しを行い、リユース事業を店舗販売事業に取り込むとともに、新規事業として外国人労働者紹介・派遣事業（以下、「人材事業」と記載します。）を展開し、業績の改善に取り組んでまいりました。今回、2020年3月期の業績を踏まえ、抜本的事業構造の見直しを行い、2021年3月期をその転換期としてまいります。具体的には、ファッション店舗販売事業は、徐々に規模を縮小させつつ、利益率の改善と営業キャッシュ・フローの改善に注力し、2020年3月期より取り組みを開始した新規事業である美容事業と人材事業を育成することで、「収益の三本柱」の確立を目指すことといたしました。

## (2) 当社事業の現状

当社は、ここまで、ファッション事業、賃貸事業、その他の事業に取り組んでまいりました。

### (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、埼玉、群馬、長野、福島、静岡、愛知、三重、岐阜の各都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とリユース品の買取（下取り）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…美容商品の卸売及び小売

### (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。

また、2020年3月期より着手し、今後の成長事業として期待される人材事業を育成しているところでございます。

なお、ファッション事業の(3) 新規事業…美容商品の卸売及び小売につきましては、2021年3月期より「美容事業」として、今後の当社の事業展開の一翼を担うことといたしました。

## (3) 業績の推移及び概況

### ① 業績の推移

(単位：百万円)

	第55期 (2017年3月期)	第56期 (2018年3月期)	第57期 (2019年3月期)	第58期 (2020年3月期)
売上高	8,970	8,386	7,516	6,620
営業利益	△868	87	△107	△379
経常利益	△925	39	△147	△410
当期純利益	△1,613	50	△186	△578
純資産	735	987	805	257
総資産	4,237	3,695	3,176	2,899

### ② 業績の概況

2020年3月期の業績は、売上高は6,620百万円（前年同期比11.9%減）、営業損失は379百万円（前年同期は107百万円の営業損失）、経常損失は410百万円（前年同期は147百万円の経常損失）、当期純損失は578百万円（前年同期は186百万円の当期純損失）となりました。

### [ファッション部門]

ファッション部門においては、スマホアプリの活用による売上の拡大と販促費用の削減に加

え、催事販売の強化、新規美容商品の導入による売上の拡大などに取り組みましたが、消費増税後の反動が長引いたことによる高額商材の落ち込みと2月、3月の新型コロナウイルス感染症拡大による客数減が響き、売上高は6,319百万円（前年同期比13.7%減）、セグメント損失は70百万円（前年同期は213百万円のセグメント利益）となりました。

#### [賃貸部門]

賃貸部門においては、売上高は50百万円（前年同期比2.5%減）、セグメント利益は34百万円（前年同期比3.6%減）となりました。

#### [その他]

その他の部門では、消費増税に伴う経過措置などによる大型案件の増加で、売上高は250百万円（前年同期比80.5%増）、セグメント利益は15百万円（前年同期は0.9百万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、2019年3月期を初年度とする3か年の「中期経営計画」をスタートさせ、2019年8月にローリングを行い、2020年3月期より2022年3月期までの3か年の「中期経営計画」に取り組んでまいりました。また、2016年3月期よりファッション事業の一部門として順調に成果をあげてきた美容部門について、2020年3月期に事業部化を図り、「美容事業」としております。その概要と進捗状況は以下のとおりであります。

### (1) 既存事業

実店舗の新品商品販売について、毎年0.3%~0.5%の粗利率の改善を目指す。

2019年1月にリリースしたスマホアプリを活用しながら、利益率改善プランを立て、店舗営業を進める。リユース品の店舗販売は縮小。新品商品の買替を促進するリユース品の下取りに注力し、実店舗販売事業の業績改善に取り組む。

#### (進捗状況)

2020年3月期の店舗販売事業は、売上高5,179百万円（計画比22.0%減）となりました。消費増税までは順調に推移したものの、その反動が長引いたこと、2月、3月は新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴う客数減なども響き、売上高の未達となりました。なお、店舗販売事業のうち、成長領域である催事部門の売上高は206百万円となりました。

2020年3月19日にお知らせしたとおり、新型コロナウイルス感染拡大への対応策として商品在庫の早期消化に向けて200百万円程度の評価の切下げを行ったことにより、粗利率の実績は22.7%（計画比2.3%減）となりました。

### (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)

2020年3月期のEC事業は、売上高821百万円（計画比28.1%減）となりました。主要サイトのAmazonで期初から7月中旬までアカウントの停止が約3か月半続いたこと、消費増税の反動が長引いたことなどで売上高の未達となりました。この状況を踏まえ、先行コストとなる②自社サイトの広告、③体制強化については、現状、見合わせております。

### (3) 新規事業

外国人労働者紹介・派遣事業の立上げ

(進捗状況)

2019年10月に監督官庁より有料職業紹介事業及び労働者派遣事業に係る許認可を取得後、2019年12月に中国で教育事業や留学、就職支援事業を営む新幹線教育グループ（新干线教育集团）との合弁会社設立契約を締結し、外国人労働者紹介・派遣事業の本格的な事業化に向けた準備を進めてまいりました。

残念ながら、2020年1月より新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大が発生した影響で、合弁会社設立は5月中旬設立予定となっております。

### (4) 新規事業の追加

2020年3月期より日本のマスクパック市場でも人気の高い『MEDIHEAL』ブランドを展開する韓国のL&P Cosmetic ,.CO.Ltdとの業務提携を行い、美容事業の拡大に取り組むことといたしました。

(進捗状況)

2020年3月期の美容事業は、実質、第3四半期会計期間途中からの取り組みでしたが、売上高318百万円となりました。

## 3. 今後の見通しおよび上場維持について

2021年3月期の見通し及び2023年3月期までの中期経営計画につきましては、新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大の影響を踏まえたものにしなればなりません。現時点で、その影響を過不足なく見積るための情報は揃っておりませんので、以下の前提によっております。

(本資料作成において考慮した新型コロナウイルス感染症の当社事業への影響)

店舗販売事業は、緊急事態宣言の発出により、現在、店舗により、臨時休業または営業時間短縮の対応を行っておりますが、その期限が明確に決まっておきませんので、本資料では現在の状態が、2020年5月6日まで続き、その後、通常営業に戻る前提で作成しております。

EC事業、美容事業については、実店舗での小売ではないため、直接的な影響は受けにくいものの、それぞれが取り扱う商品の特性上、間接的には影響を受けております。従って、店舗事業同様、現在の状況が2020年5月6日まで続く前提としております。

2021年3月期は、既存事業の「ファッション事業」に加え、新規事業の「美容事業」及び「人材事業」を育成し、「収益の三本柱」確立を目指す3か年の「中期経営計画」の初年度となります。

### ファッション事業

店舗販売については、今後、採算の悪化が見込まれる複数店舗を閉鎖し、固定費を圧縮しつつ、アプリを活用したCRM推進による販促費の圧縮とゼロベースでの本社コストの見直しによる圧縮により、売上高は3,923百万円（前年同期比21.1%減）と縮小させつつ、利益率と営業キャッシュ・フローの改善を図ります。

一方で、催事の開催を増やし、店舗販売で縮小する売上の一部を既存リソースの活用により効率的にカバーします。催事売上は277百万円（前年同期比34.5%増）を見込みます。

ECについては、見合わせていたリソースの投入により、再度、売上高の拡大を図り、売上高は1,063百万円（前年同期比29.5%増）を目指します。

ファッション事業合計では、売上高は5,264百万円（前年同期比12.3%減）を計画しております。

#### 美容事業

通期稼働効果に加え流通網の整理と商品ラインナップの拡充により、売上高は1,184百万円（前年同期比272.3%増）を計画しております。

#### 人材事業

新幹線教育グループとの業務提携を軸に、5月に合弁会社を設立、8月に許認可の取得により、10月の稼働を目指して準備を進めております。売上高は50百万円を見込んでおります。

これらにより、賃貸部門、外商部門を加えた2021年3月期の全社の売上高は6,740百万円（前年同期比1.8%増）、営業利益は57百万円、経常利益は20百万円、当期純利益は8百万円を見込んでおります。

なお、詳細は、本日、別途開示いたします「中期経営計画」をご参照ください。

#### 中期経営計画の数値目標

（単位：百万円）

	第58期 (2020年3月期)	第59期 (2021年3月期)	第60期 (2022年3月期)	第61期 (2023年3月期)
売上高	6,620	6,740	7,389	8,019
営業利益	△379	57	167	240
経常利益	△410	20	130	203
当期純利益	△578	8	118	190

当社は、ブランドファッション商品及び美容商品を通して、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、また、人手不足に悩む小売業に優秀な人材を送り届ける役割を果たすことで業績の改善に努め、市場からの信頼回復と企業価値の向上に取り組んでまいります。さらに、資本政策については、現在、課題である財務体質の改善を図るべく、あらゆる可能性の検討を行っております。これらにより、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で、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