



2019年5月15日

各 位

会 社 名 株式会社ツカモトコーポレーション
代表者名 代表取締役社長 百瀬 二郎
(コード番号 8025 東証第1部)
問合せ先 取締役本部担当 田中 文人
(TEL. 03-3279-1330)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社グループは、2019～2021年度を計画期間とする中期経営計画「グループ3ヵ年計画」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

この4月、効率経営の推進と経営資源の有効活用による生産性向上のため、連結子会社の内7社を吸収合併いたしました。新体制として一体感を醸成し、チームの中で課題をひとつひとつクリアすることで、企業価値の向上を目指すための経営基盤の強化に向けて、2019～2021年度を計画期間とする中期経営計画「グループ3ヵ年計画」を策定し、新たなスタートを切りました。

記

1. 基本方針

「START UP! NEW TSUKAMOTO -これからの新しいツカモト-」のキャッチフレーズのもと、企業価値の向上の基礎をつくる3ヵ年として経営基盤の強化に取り組みます。

営業部門におきましては、全営業部門の黒字化を達成するとともに、新しい事業領域の開発を進めて、収益の安定化を図ります。それらを達成するために社内の業務改革、意識改革、風土改革を推進して、活力のある集団として働きがいのある会社となって企業価値の向上につなげてまいります。

2. 数値目標 2021年度(2022年3月期)

連結売上高	190億円
連結経常利益	4億円

3. 重点施策

既存事業につきましては、コスト削減による効率経営を実践し、それによって得られる経営資源を有効活用することで生産性の向上を図ります。和装事業は事業構造を再検証し、営業体制・組織を見直すとともに、催事管理・経費管理を徹底して、黒字化を目指します。洋装事業におけるアパレル事業は、提案型OEM事業への転換を図り、黒字体制の確立に取り組みます。また、ユニフォーム事業では販売先の選択と集中による既存事業の効率化を図るとともに、新商材開発のための企画提案力の強化並びに生産背景の再構築を推進し、新規販路先の開拓に努め、持続可能な高収益体制の確立を図ります。健康・生活事業は販路の選択と集中を行い、商品開発力の強化による利益率の向上で事業基盤の安定化を図るとともに、WEB販路などの新規販路開拓による成長を目指します。ホームファニッシング事業は採算の良い店舗への絞込みを行うとともに、計画的な発注、仕入、販売の体制を確立して、POS(販売時点情報管理)の徹底により、店頭販売力を強化させて黒字化に取り組みます。

新規事業領域の開発につきましても積極的にチャレンジし、経営基盤の強化に取り組んでまいります。

また、有利子負債削減計画の実践、資金の効率化、営業キャッシュ・フローを重視した事業運営により、一層の財務戦略の強化も引き続き図ってまいります。

以 上