



2020年12月25日

各 位

会社名 株式会社 さいか屋
代表者名 取締役社長兼社長執行役員 岡本 洋三
(コード番号 8254 東証第二部)
問合せ先 企画開発本部総務部長 岡村 亨
(TEL: 046-845-6814)

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本文に定める書面を提出致しましたので、お知らせ致します。

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於いて、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、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致しましたが、下記「2. 今後の展開について」に記載致しました事業計画の推進により、業績の向上をはかり、市場の信頼を回復することによって、今後も東京証券取引所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、百貨店事業を核として、「人々に安心と潤いのある生活の提案を行う生活文化企業」をめざし、永い間培ってきた信用を命として、「地域のお客様に最も支持される百貨店」を目指すことを企業理念としております。

(2) 当社事業の現状 <表1参照>

当社は、企業理念を実現するため、「いつ行っても欲しいものがあり、いつ行っても気持ちよく買い物ができ、また行ってみたいと思っただけの百貨店」の企業ビジョンのもと、社会構造の変化や環境変化にともなうお客様の消費嗜好の多様化に対応し、地域の皆様の生活に貢献することで、企業価値の向上に努めてまいりました。しかしながら、百貨店業界におきましては、新型コロナウイルス感染症拡大により政府等による緊急事態宣言の発出や解除後の外出自粛、集客催事の中止・規模縮小の影響に加え、豪雨や長梅雨などの天候不順もあり、尋常ではない厳しい状況が続いております。

営業面におきましては、新型コロナウイルス感染症拡大による外出自粛による入店客数減少のため、衣料品や身の回り品などの販売については苦戦をいたしました。また、外商活動につきましても同様に、店舗外での外商催事の中止や外商営業活動の縮小を余儀なくされ、高額品販売が苦戦をいたしました。

更に、3密回避の対策をおこなったうえで開設した中元ギフトセンターも、前年売上高実績を下回る結果となりました。また、低温・長雨に続く記録的な猛暑などの天候不順も重なりアパレルを始めとした季節関連商材の販売も減少しています。

その様な状況の中で、「さいか屋 Web ショッピング」等の EC サイトについては店頭からの移行客の需要もあり好調に推移しており、2020 年 4 月 1 日からは高感度のファッションアイテムを手軽にお買い物いただけるサービスとして「株式会社ストライプデパートメント」社と業務提携し、ファッション EC サイト「SAIKAYA by STRIPEDEPARTMENT」をスタートさせました。

一方、コスト面においては構造改革によるローコストオペレーションを推進させ各種費用の削減に努めるとともに、効果的な経費運用に取り組みました。また、新型コロナウイルス感染症拡大による臨時休業等の影響もあり、宣伝費や販売費等の変動費の大幅な減少となりました。

<表 1> 連結業績実績及び連結業績予想

単位：百万円

	2019 年 2 月期 実 績	2020 年 2 月期 実 績	2021 年 2 月期 上期実績	2021 年 2 月期 下期業績予想	2021 年 2 月期 年間業績予想
売上高	19,384	18,431	6,521	8,629	15,150
営業利益	▲34	▲18	▲439	▲251	▲690
経常利益	▲157	▲130	▲466	▲314	▲780
当期純利益	▲145	▲130	▲528	▲352	▲880

2. 今後の展開について <図 1 参照>

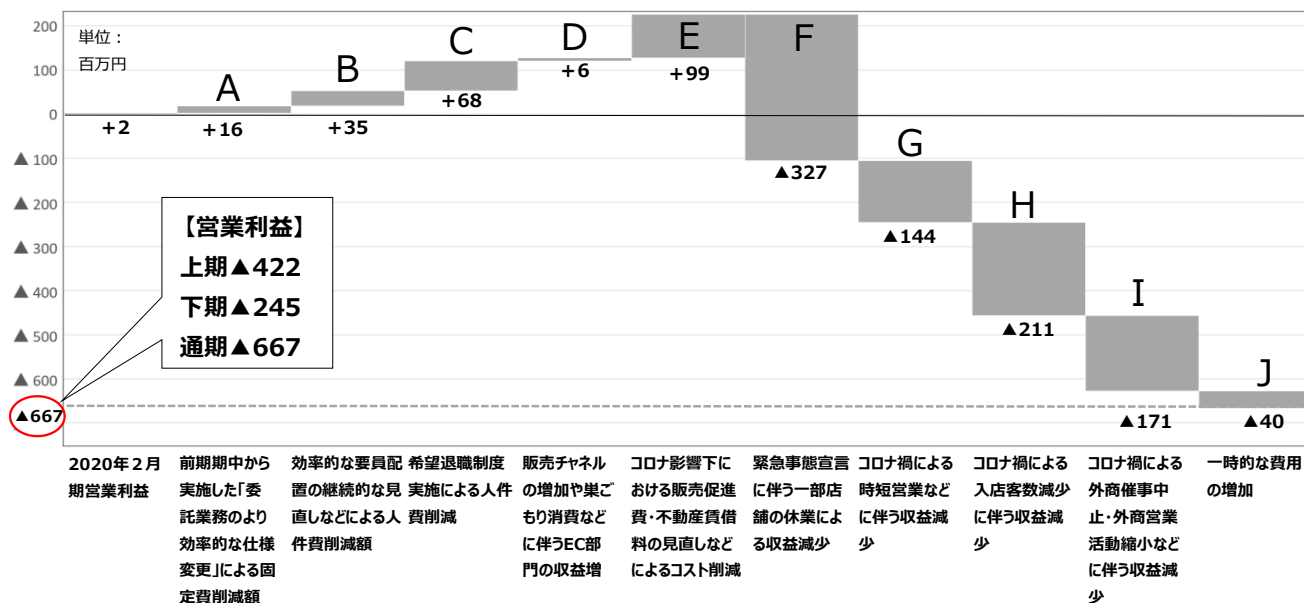
当社は、企業ビジョンの実現に向け、店頭販売力の強化、食品強化によるデイリーユース商材の拡大、EC 部門の活性化、外商関係施策の強化等の営業施策を継続的に推進し全社を挙げて取り組んでまいります。

営業面においては、お客様の生活様式の変化による巣ごもり消費の拡大傾向により、非接触販売である EC サイトをご利用になるお客様が増加したことで、EC サイトでの販売は期初見込みを大きく上回る収益の増加を見込んでおり、あわせて 2020 年 9 月 16 日より始まった横須賀店閉店セールが売上高減少を食い止める下支えとなる見込みです。

コスト面においては、前期より継続しております固定費削減施策により、当期においてもコスト削減が見込まれ、更に前期より進めて参りました効率的な要員配置の継続による人件費の削減効果と、2020 年 5 月 8 日開示の希望退職制度実施による人件費削減効果も見込んでおります。

上記のような諸施策を実行してまいります。2021 年 2 月期の年間見通しといたしましては、新型コロナウイルス感染症拡大による臨時休業や営業時間の短縮等の影響による売上高や営業収益の大幅な減少を、上記の費用削減策を講じるも損失を埋めきれず、表 1 に示す様な結果を見込んでおります。

<図1> 2021年2月期取り組み効果と新型コロナウイルス感染症拡大による事業への影響（単体）



2022年2月期については、新型コロナウイルス感染症の影響が一定程度残ることを前提として、下記表（表2参照）記載の諸施策を重点課題として着実に実行し、業績の改善に努め、企業価値の向上に邁進し、早期に時価総額基準10億円以上へ回復するよう全社一丸となって取り組んでまいります。

<表2> 2022年2月期に実施する諸施策

営業力強化に関する諸施策	上記「図1」への対応
➢ コロナ禍におけるビジネスモデルの見直し	「G」「H」「I」の収益改善
➢ 購買力の強化による利益率の改善	「G」「H」「I」の収益改善
➢ 基幹店である藤沢店への経営資源の集中と強化	「G」「H」「I」の収益改善
➢ 新・横須賀店の最適化	「G」「H」「I」の収益改善
➢ DX（※1）への取り組み	「A」「B」「D」「G」「H」「I」の推進
➢ EC（※2）部門の拡大	「D」の更なる収益増大
➢ 外商部門の強化	「I」の収益改善
費用削減に関する諸施策	
➢ 効果的な業務運用の推進に伴う費用の見直し	「A」「B」の継続および更なるコスト削減
➢ 要員の適正配置の推進による人件費の効率的運用	「B」の継続および「C」の削減効果増
社会対応力の強化に関する諸施策	
➢ 積極的なIR活動の実施	
➢ SDGs・ESG・CSRへの取り組み	

※1 DX（デジタルトランスフォーメーション）・・・デジタル技術を活用して事業や組織、業務を変革し、新たな成長や競争力強化をする手段

※2 EC（エレクトロニックコマース）・・・電子商取引

3. 今後の見通しおよび上場維持について

当社は、2021年2月期連結会計年度の見通しにつきまして、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による外出自粛での売上高減少要因をコスト削減効果で埋めきれず、売上高 15,150 百万円(前期比、3,281 百万円減)、営業利益▲690 百万円(前期比 672 百万円減)、経常利益▲780 百万円(前期比 650 百万円減)、親会社株主に帰属する当期純利益▲880 百万円(前期比 750 百万円減)を予想しております。

2022年2月期におきましては、上記表2でお示しいたしました諸施策を着実に実行することにより黒字化を実現させ、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市場第二部上場を維持するよう努めてまいります。

以上