



2019年5月9日

各 位

会 社 名 **株式会社 ケーズホールディングス**  
代 表 者 名 代表取締役社長 平 本 忠  
(コード番号 8282 東証一部)  
問 合 せ 先 専 務 取 締 役 鈴 木 一 義  
経 営 企 画 本 部 長  
TEL 029-215-9033

## 中期経営計画に関するお知らせ

当社は2024年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### ー策定の背景ー

当家電業界を取り巻く環境は、依然として根強い節約傾向が続き、購買チャネルの変化なども見られます。

しかしながら当社グループは、家電商品は底堅い買い替え需要が永続的に存在する「生活必需品」と位置づけ、“大型家電専門店”として他社との差別化を図り、お客様に支持される店づくりを行いリアル店舗の魅力を発揮していくことにより、着実な成長を目指すことが可能であると考え、新たな中期経営計画を策定いたしました。

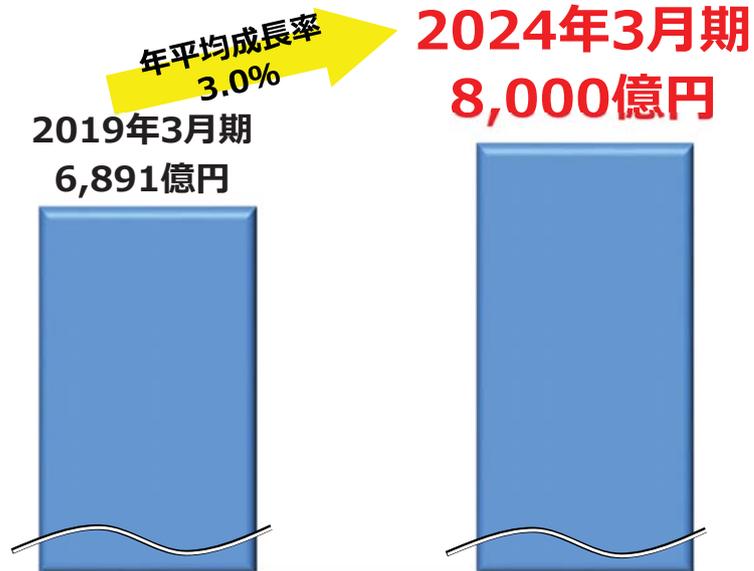
当社は今後とも、正しいことを確実に実行する「がんばらない(=無理をしない)」経営を標榜し、お客様に伝わる「本当の親切」を実行すべく、「現金値引」「長期無料保証」「あんしんパスポート」などお客様の立場に立ったサービスを提供し、魅力ある品ぞろえ、親切な接客を通して、2024年3月期売上高8,000億円を目指し、計画の達成に努めてまいります。



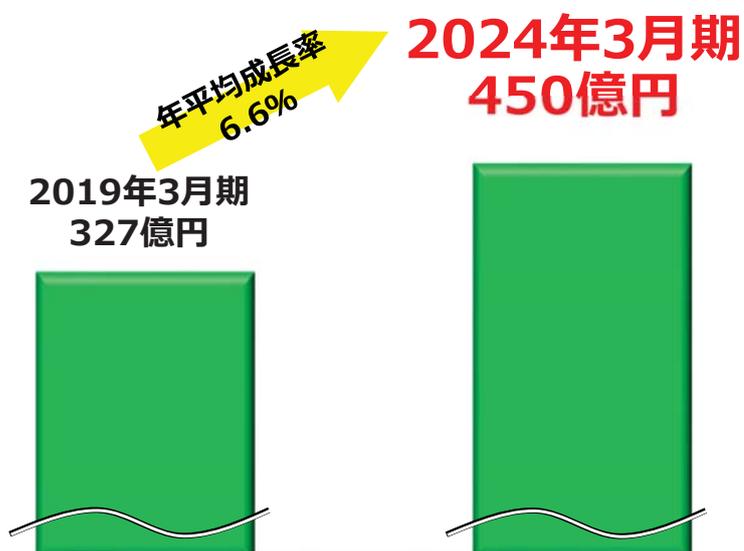
(注)本資料に掲載されている内容は、現時点で入手可能な情報、及び一定の前提に基づき作成したものであり、記載された数値目標の実現を確約し、保証するものではありません。今後の業績等の結果は、様々な要因により、本資料の記載内容と異なる可能性がございます。

以上

## 中期経営計画 売上高



## 中期経営計画 営業利益

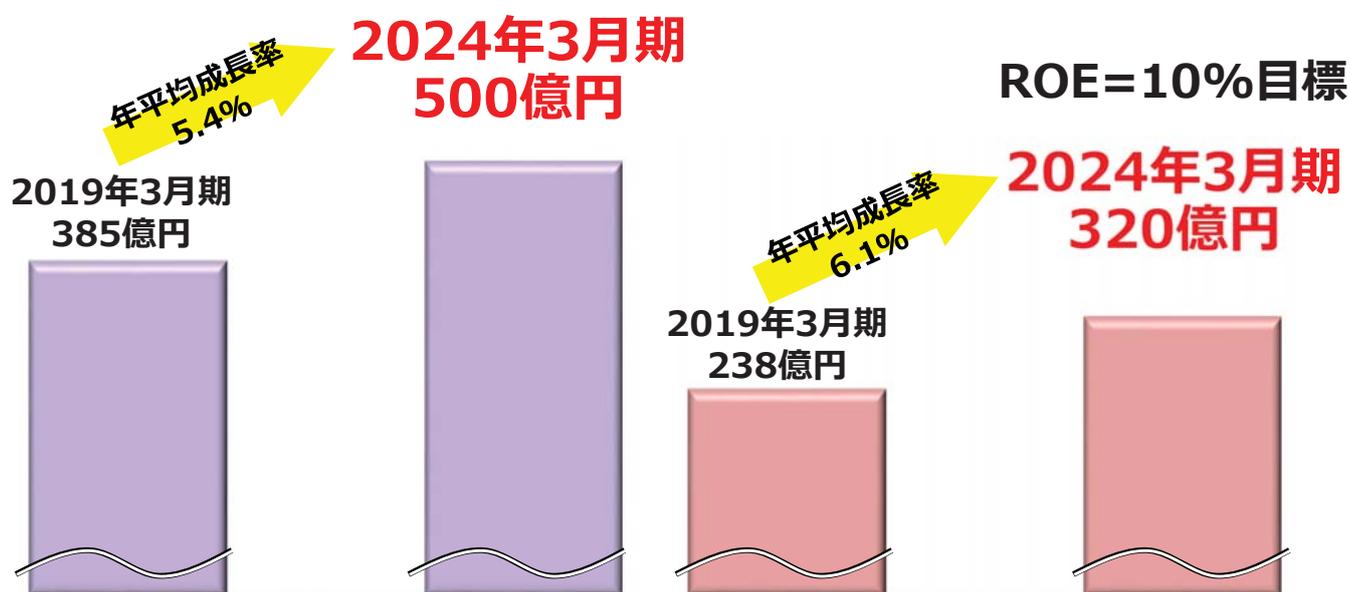


経常利益率

6.3%

当期純利益率

4.0%



連結配当性向 30%目標

- ・ 着実に増収増益を図り、安定配当を目指す

機動的な資本政策を遂行

- ・ 資本効率の向上、経営環境の変化に対応する

### 客単価・商品単価UPで既存店前年比100%

- ・ 親切的接客で高付加価値商品の拡販
- ・ お買い上げ点数UP
- ・ 使用満足度向上につながる関連商品（消耗品etc.）を親切的接客でセット販売

### 年間200億円売上高増加を目指して出店

- ・ 未完成の国内店舗網を着実に構築
- ・ 都市型出店を加速

### 商品開発

- ・ シンプルで使いやすいケースが考える商品の開発

### 店舗（リアル店舗）の魅力度向上

- ・ 家電専門店としての人材育成強化
- ・ IoT・AI家電など最先端家電を体験できる売場づくり

### ECへの取り組み

- ・ リアル店舗を活かしたオムニチャネルの推進  
→顔の見えるネット販売
- ・ モールサイト（プラットフォーム）への出店

### 新たな事業ドメインの開発研究

- ・ テクニカルアーツ →スマホ教室、プログラミング教室
- ・ ケースキャリアスタッフ →経験豊富なシニア世代の活用
- ・ 他、未来社会(Society 5.0)を見据えた新規事業の研究