

株式会社チヨダ

2018年2月期 第2四半期決算説明会

〈登壇者〉

代表取締役社長

舟橋浩司

専務取締役

田木 敬

取締役 商品統括部長

西堀史郎

広報・IR室長

井上裕一郎

2017年10月25日

コンファレンススクエア エムプラス(グランド)

三菱ビル 10階

－ 第1部 －

2018年2月期 第2四半期 経営状況の報告

広報IR室長

井上裕一郎

－ 第2部 －

2018年2月期 下期の重点施策

代表取締役社長

舟橋 浩司

－ 第3部 －

2018年2月期 下期の商品政策

取締役商品統括部長

西堀 史郎

質疑応答

司会

広報室 根本 麗

連結PLの概要・要因

減収・増益

単位：億円

	17/2月期 第2四半期実績	18/2月期 第2四半期計画	18/2月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高 (売上比)	714 (100.0)	696 (100.0)	672 (100.0)	94.1
売上総利益 (売上比)	342 (47.9)	342 (49.1)	338 (50.3)	98.9
販管費 (売上比)	297 (41.7)	292 (42.0)	292 (43.6)	98.3
営業利益 (売上比)	44 (6.2)	49 (7.1)	45 (6.7)	102.7
経常利益 (売上比)	46 (6.5)	50 (7.2)	47 (7.1)	102.7
四半期純利益 (売上比)	25 (3.6)	30 (4.3)	30 (4.6)	120.0
1株当たり当期 純利益（円銭）	67.45	80.93	82.67	122.6

➤減収・増益

- 売上総利益、前年同期比3億円減。販管費4億円減
- 営業利益、前年同期比1億円増の45億円

単体：減収・営業微減益・経常微増益

単位：億円

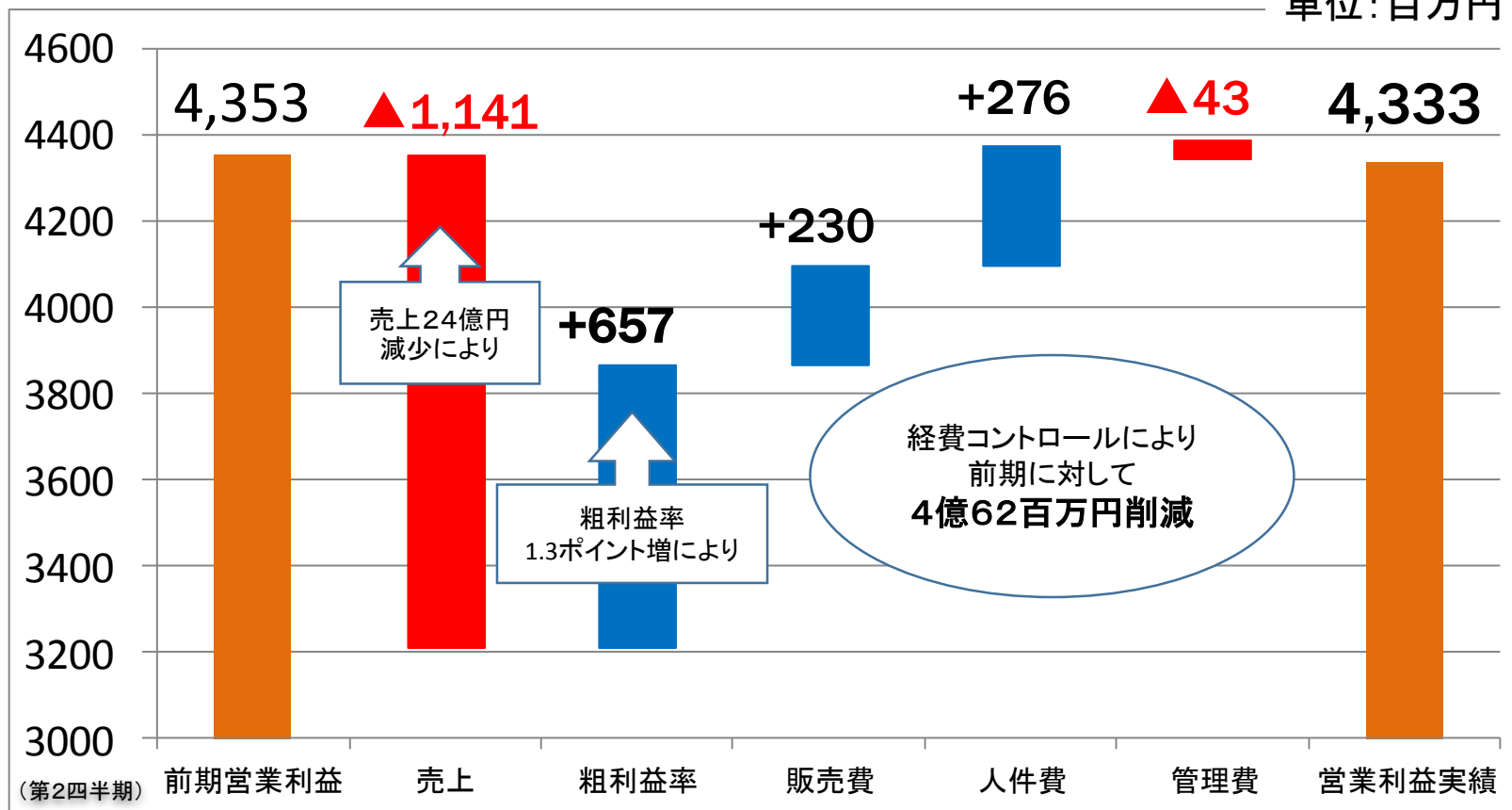
	17/2月期 第2四半期実績	18/2月期 第2四半期計画	18/2月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高 (売上比)	532 (100.0)	521 (100.0)	508 (100.0)	95.5
売上総利益 (売上比)	250 (47.1)	248 (47.7)	245 (48.4)	98.1
販管費 (売上比)	207 (38.9)	202 (38.9)	202 (39.9)	97.8
営業利益 (売上比)	43 (8.2)	45 (8.8)	43 (8.5)	99.5
経常利益 (売上比)	48 (9.1)	49 (9.5)	48 (9.6)	100.2
四半期純利益 (売上比)	29 (5.5)	32 (6.2)	32 (6.5)	112.2

- 粗利益率、前年同期比1.3ポイントアップの48.4%
- 販管費、前年同期比4億円減。202億円
- 営業利益、前年同期比微減も経常利益増
- 子会社を含む靴事業では、34百万円経常増益

単体決算概要

「第2四半期の総括」(前期第2四半期との比較)

単位: 百万円



- (1) 機能性パンプス「fuwaraku」が牽引し、婦人部門の売上が2桁増。
- (2) 「fuwaraku」の販売好調により、PB比率上昇。粗利益率1.3pt改善。
- (3) 販売費及び一般管理費の削減に注力。4億62百万円削減。

【連結】BSの概要・要因

Consolidated Balance Sheet

	17/2月期末		18/2月期第2四半期		比較 増減額	コメント
(億円:%)		構成比		構成比		
流動資産	866	68.4	874	68.3	8	
現・預金	448	35.4	449	35.1	0	
受取手形・売掛金	21	1.7	27	2.1	5	
商品	373	29.5	372	29.1	-1	
固定資産	399	31.6	406	31.7	7	
リース資産(純額)	4	0.4	15	1.2	10	
敷金及び保証金	142	11.3	138	10.8	-4	
資産合計	1,265	100.0	1,280	100.0	15	
流動負債	333	26.4	313	24.5	-20	
固定負債	115	9.1	132	10.4	17	
負債合計	449	35.5	446	34.9	-2	
純資産合計	815	64.5	833	65.1	18	
負債、純資産合計	1,265	100.0	1,280	100.0	15	

	17/2月期末	18/2月期第2四半期
1株当たり純資産(円)	2,044.54	2,096.32
自己資本比率(%)	59.9	60.7

【単体】BSの概要・要因

Non-consolidated Balance Sheet

	17/2月期末		18/2月期第2四半期		比較 増減額	コメント
(億円：%)		構成比		構成比		
流動資産	660	66.2	695	67.1	34	
現・預金	380	38.2	403	38.9	23	
受取手形・売掛金	16	1.6	20	2.0	4	
商品	247	24.9	254	24.6	6	
固定資産	336	33.8	340	32.9	4	
リース資産(純額)	4	0.5	12	1.2	8	
敷金及び保証金	100	10.1	97	9.4	▲3	
資産合計	996	100.0	1,036	100.0	39	
流動負債	236	23.8	244	23.6	7	
固定負債	79	8.0	89	8.7	10	
負債合計	316	31.8	334	32.3	18	
純資産合計	680	68.2	701	67.7	21	
負債、純資産合計	996	100.0	1,036	100.0	39	

	17/2月期末	18/2月期第2四半期
1株当たり純資産(円)	1,829.23	1886.00
自己資本比率(%)	68.0	67.5

【連結】キャッシュフロー・設備投資・減価償却

Consolidated Cash Flow Statement, Capital Expenditure, and Depreciation

(億円)	17/2月期第2四半期	18/2月期第2四半期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	29	20	▲8
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲8	▲2	5
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲31	▲17	13
現金及び現金同等物の期末残高	396	448	51

[キャッシュフローの状況]

営業活動	<ul style="list-style-type: none"> ●「税金等調整前四半期純利益」46億円 ●「仕入債務の増減額」が24億円の減少
投資活動	<ul style="list-style-type: none"> ●支出:「有形固定資産の取得による支出」6億円 ●収入:「投資有価証券の売却及び償還による収入」2億円、 「敷金及び保証金の回収による収入」3億円
財務活動	<ul style="list-style-type: none"> ●「短期借入金の返済による支出」9億円、「配当金の支払額」12億円 ●「社債の発行による収入」11億円

(億円)	17/2月期 第2四半期	18/2月期 第2四半期	増減額	前年同期比	期初計画	計画比増減額	期初計画比
設備投資	10	22	11	208.6	22	0	98.0
減価償却	6	7	0	113.6	7	0	93.9

【連結】 出退店状況

Consolidated Store Openings and Closures

18/2月期 第2四半期		期初店舗数	出店	退店	第2四半期末 店舗数	純増数
靴事業		1,093	8	23	1,078	▲ 15
	(株) チ ヨ ダ	1,055	7	22	1,040	▲ 15
	(株) ア イ ウ オ ー ク	38	1	1	38	0
衣料品事業		433	4	16	421	▲ 12
	(株) マ ッ ク ハ ウ ス	433	4	16	421	▲ 12
グループ合計		1,526	12	39	1,499	▲ 27

- 出店：靴事業 8店舗（チヨダ 7店、アイウオーク 1店）
衣料品事業 4店舗（マックハウス 4店） 合計12店舗
- 退店：靴事業 23店舗（チヨダ 22店、アイウオーク 1店）
衣料品事業 16店舗（マックハウス 16店） 合計39店舗
- 期末店舗数は、期首より 27店減少し、1,499店舗となりました。

ご参考)

- (株)アイウオーク：SCを中心とした婦人靴専門店
- (株)マックハウス：カジュアル衣料および雑貨の輸入・販売

【単体】 出退店状況

Consolidated Store Openings and Closures (*Consolidated status of Opening and Closing of Stores*)

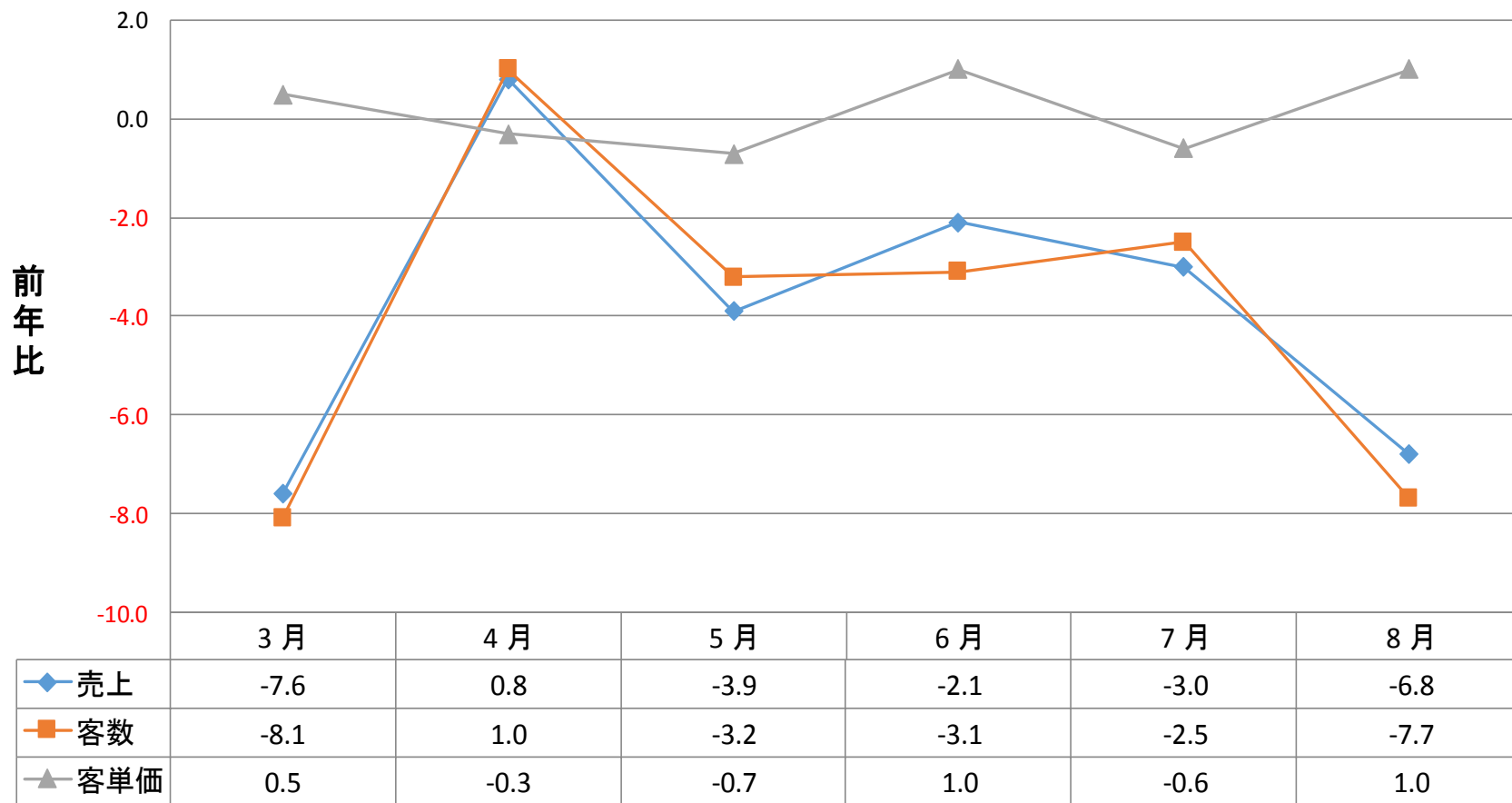
18/2月期 第2四半期	期首店舗数	出店	退店	第2四半期末 店舗数	増減
(株) チ ヨ ダ	1,055	7(6)	22(6)	1,040	▲ 15
東京靴流通センター	582	2	9	575	▲ 7
シュープラザ	386	4(6)	4	392	6
CY・SPC・PT他	87	1	9(6)	73	▲ 14

出店立地	店舗数
中～大商圏SC、GMS	
小商圏SC、スーパー	3
ロードサイド複合店	
フリースタANDING	
駅前、商店街立地	4
合計	7

- 出店は、東京靴流通センター2店、シュープラザ4店、チヨダ・SPC・PT他 1店の合計 7店舗
- 退店は、東京靴流通センター9店、シュープラザ4店、チヨダ・SPC・PT他9店の合計 22店舗
- 出店立地は、「小商圏SC、スーパー」に3店、「駅前、商店街立地」に4店の合計 7店舗
- 2017年2月期第2四半期末店舗数は15店舗減少し、1,040店舗。
(※出店/退店の()数値は、業態変更)

上期:売上▲3.7 客数▲3.8 客単価 +0.1

18/2月期 上期 既存店 売上・客数・客単価推移



下期の重点施策

代表取締役社長 舟橋 浩司

2017年4月発表 中期経営計画 重点施策進捗状況

	項目	2018年2月期第2四半期進捗状況
①	業績	△最終増益確保も営業利益計画未達
②	商品政策 「ブランド価値向上、 価値訴求の強化」	◎PB・NPB売上前年比103%、同粗利率＋3pt上昇 ◎新ブランドフワラク好調：上期16万4千足販売 △ブランドスニーカーの仕入抑制 ×在庫増加、回転率悪化
③	店舗オペレーション 「2大業態の立地対応」	○駅前出店強化、郊外ロードサイド構成比の見直し ○★靴の下取り年間300万足、下取り靴のサーマルリサイクル拡大 ×出店数計画未達
④	財務方針 「株主還元と持続的 成長のための投資」	◎20億円の自己株式取得発表（10月11日公表） ○★資本効率改善の為、持合い株売却の当面の目標を20億円と決定 ○新POSレジ導入、店舗オペレーション改善
⑤	人事・組織戦略	○本社と地区との連携強化、人事異動積極化 ○地区間格差是正 ○中途スペシャリスト採用の実施 ○★女性管理職、女性バイヤー他、女性活躍の場が増加

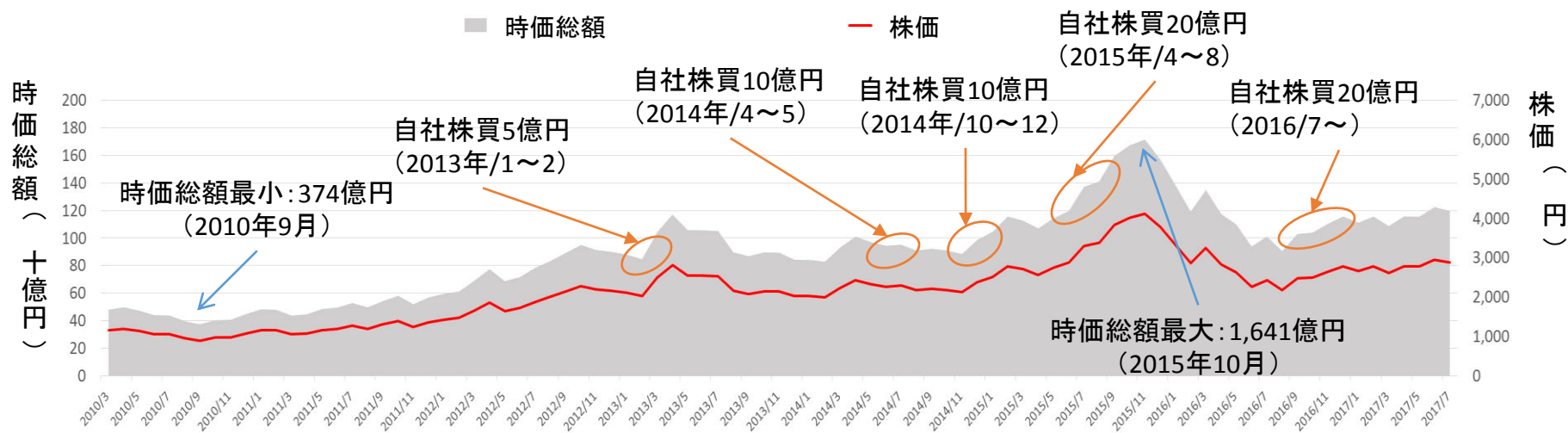
★ESGの視点をさらに取り入れた経営

株主還元方針

中間配当**36円**(通期**72円**予定) 自己株取得**20億円**(2017年10月11日公表)

【連結配当性向・総還元性向 実績推移、今期計画】

連結配当性向 総還元性向	2012/2期 実績	2013/2期 実績	2014/2期 実績	2015/2期 実績	2016/2期 実績	2017/2期 実績	2018/2期 予想
配当金(円)	50	60	70	70	75	70	72
配当性向	41.0%	33.3%	47.3%	65.6%	58.5%	61.1%	54.5%
DOE	3.0%	3.4%	3.7%	3.6%	3.8%	3.5%	3.5%
自己株式取得(百万円)	0	501	2	2,001	2,006	2,000	2,000
配当総額(百万円)	1,986	2,374	2,764	2,719	2,844	2,609	(2,644)
総還元性向	41.0%	40.2%	47.3%	113.3%	99.3%	107.3%	(95%)
ROE	7.3%	10.3%	7.9%	5.5%	6.4%	5.5%	6.5%



今期出店計画

【2018年2月期 立地タイプ別 修正出退店計画(確定ベース)】

出店確定 **21**店舗 (期初計画 **35**店舗)

閉店確定 **30**店舗 (期初計画 **25**店舗)

「駅近商業施設、中大型SC内へ出店強化」

(単位:店)

	2017/2末	出店	閉店	2018/2計画
中～大商圈SC、GMS	168	10	9	169
小商圈SC、スーパー	190	3	6	187
ロードサイド複合店舗	149	0	5	144
フリースタANDING	494	0	9	485
駅前商業施設、商店街	54	8	1	61
合計	1,055	21	30	1,046

2020年ビジョン

『シュープラザ500店、東京靴流通センター600店体制へ向けて』



SHOE-PLAZA

(2017年8月末) **392**店舗 ➡ 将来 **500**店舗



東京靴流通センター

(2017年8月末) **575**店舗 ➡ 将来 **600**店舗

【店舗業態別出退店 今期(上半期)状況】

(単位:店)

	2017/2末	出店	業態変更	退店	2017/8末
シュープラザ	386	4	+6	▲4	392
東京靴流通センター	582	2	0	▲9	575
その他	87	1	▲6	▲9	73
合計	1,055	7	—	▲22	1,040

【店舗業態別売上高】 2016年9月～2017年8月 移動累計

シュープラザ : 459億円(前期比▲2.2%)

東京靴流通センター : 452億円(前期比▲4.2%)

人口密集地のSC、GMSへの出店加速

「シュープラザ 浦安西友店(千葉)」
(売場面積 60坪)



「シュープラザ 二俣川西友店(神奈川)」
(売場面積 89坪)



【シュープラザ出店実績：9店舗】

2017年3月	ザ・モールみずほ(東京)
2017年4月	ザ・モール豊田メグリアセントレ(愛知)
2017年4月	コーナン港北センター南(神奈川)
2017年6月	ミップル宮津(京都)
2017年9月	イオン具志川(沖縄)
2017年9月	浦安西友(千葉)
2017年9月	アル・プラザベル(福井)
2017年10月	二俣川西友(神奈川)
2017年10月	横浜ビブレ(神奈川)

【シュープラザへの業態変更：8店舗】

2017年3月	グリナード永山(東京)
2017年3月	アピタ名古屋北(愛知)
2017年3月	おおとりウイング(大阪)
2017年3月	ダイエー池田駅前(大阪)
2017年3月	布施(大阪)
2017年4月	千里丘イズミヤ(大阪)
2017年9月	イオン市川妙典(千葉)
2017年10月	ニューポートひたちなか(茨城)

【2018年2月期 改装計画】

第2四半期実績 **57** 店舗 ▶ 通期計画 **100** 店舗
(前年同期比 ▲43 店舗) (前期比 ▲50 店舗)

(CHIYODA SPCからシュープラザへの業態変更含む)



第2四半期実績

37

2018年2月期計画

63 店舗

(前年同期比 +5 店舗) (前期比 +8 店舗)

「スポーツミックス、キッズコーナーなどテーマ別改装」



東京靴流通センター

第2四半期実績

19

2018年2月期計画

34 店舗

(前年同期比 ▲46 店舗) (前期比 ▲56 店舗)

「PB訴求強化、カジュアル化対応」

『テーマ別改装の推進』 ファミリー滞在型店舗へ、キッズパークを展開



シュープラザ 立川フロム中武店(東京都)
(売場面積97坪)

改装事例(2)

『テーマ別改装の推進』 東京靴流通センターのカジュアル化推進

- ・生活密着型品揃え＋ブランド提案の強化



東京靴流通センター 唐津店(佐賀県)
(売場面積 123坪)

『インバウンド売上の拡大計画』

「前期免税売上 4億円 ⇒ 今期計画**6**億円 ⇒ 2020年2月期**20**億円」

①インフラの整備

中国スマートフォンQRコード決済「アリペイ」「We Chatペイ」を導入
(22店舗 2017年11月～)



②外国人対応力の強化

外国人及び外国語対応可能者の積極採用

③メイド・イン・ジャパンコーナーの設置



シュープラザ りんくうシークル店(大阪府)
(売場面積136坪)



『EC売上拡大計画』

「前期EC売上 5.8億円 ⇒ 今期計画 **7** 億円 ⇒ 2020年2月期 **20** 億円」

幅広い客層に対応するマルチチャネル戦略の推進



YAHOO! ショッピング
JAPAN

楽天市場に出店中!
Rakuten

アマゾン

LOCONDO.jp

①自社サイトの強化

WEBコンテンツとの連携強化による集客力向上と展開商品の拡大

②アマゾンリテール事業との取引開始(2017年11月～)

アマゾンへのEC店舗の出店から、PBの委託販売へ変更

前期アマゾンサイト売上高 **1** 億円 ⇒ 初年度売上計画 **3** 億円

アマゾン プライム

EC戦略(2)

③ECの仕組み改善

「ネットで注文⇒店舗で受け取り サービス」をスタート

2017年11月、15店舗から順次拡大計画

④新EC用物流センターによる商品出荷体制の強化

群馬県伊勢崎市に新規稼働予定(2017年11月～)

オムニチャネル化に向け、群馬県太田市のチヨダ物流センターと連携



名称:チヨダEC物流センター
面積:640坪

WEBコンテンツの活用推進

『アプリ・メルマガ・ライン会員の拡大』

【2020年2月期 会員数目標】

アプリ+メルマガ: **1,000**万人 ライン: **700**万人

【アプリ・メルマガ・ライン会員数推移】(重複会員あり)

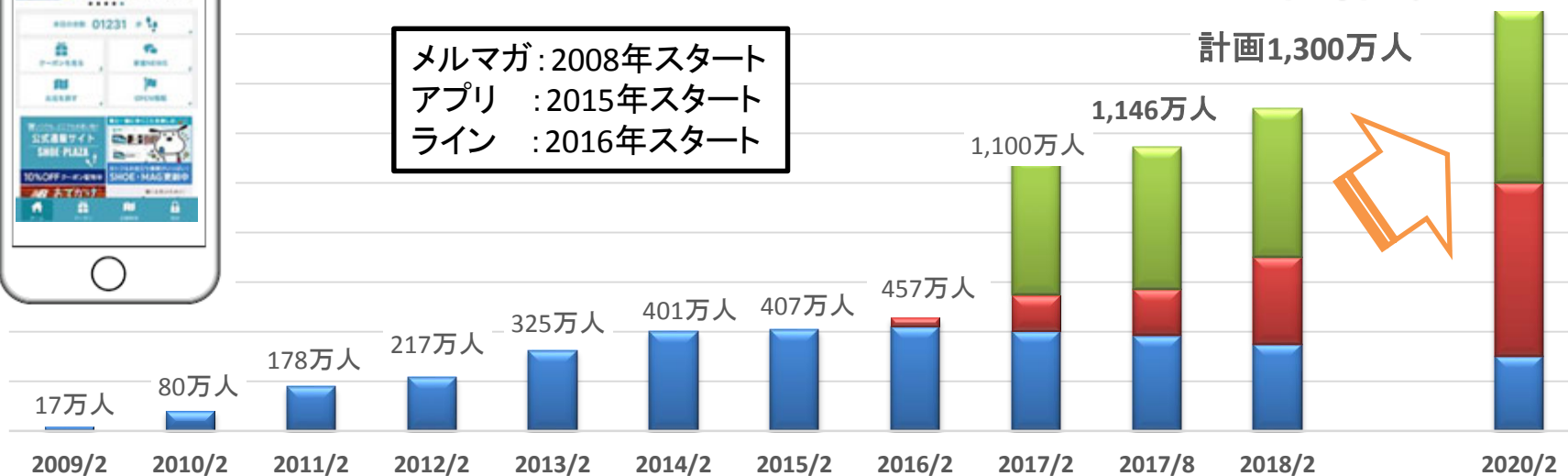


■メルマガ会員数 ■アプリ会員数 ■ライン会員数

目標1,700万人

メルマガ: 2008年スタート
アプリ : 2015年スタート
ライン : 2016年スタート

計画1,300万人



投資計画

『IT(システム刷新)プロジェクト始動』

- ・社長をトップとするプロジェクトメンバーにより推進中
- 2020年3月までに段階的に順次稼働予定

【単体設備投資額 実績・計画推移】

(単位:百万円)

(設備投資額)	2016/2期		2017/2期		2018/2期				2019/2期 通期 計画	2020/2期 通期 計画
	上期	下期	上期	下期	上期		下期			
					実績	前年同期比	計画	前年同期比		
新店	444	346	276	176	149	54%	450	256%	1,100	1,500
改装	462	139	356	136	263	74%	220	162%	500	500
IT	27	59	27	91	948	3511%	100	110%	500	1,400
その他	91	82	96	176	129	134%	230	131%	700	950
合計	1,023	626	756	579	1,490	197%	1,000	173%	2,800	4,350

POSレジの入れ替え : 今期実績 10億円
業務システムの刷新 : 中期計画 15億円

【上半期】

「営業利益黒字化、経常利益増益」

【下期の取組み】

- ①ジーンズカジュアル業態⇒実需型、低価格MDへの転換
- ②「マックハウス・スーパーストア」「マックハウス・スーパーストア・フューチャー」の展開拡大、店舗の大型化推進
- ③フリースタANDING店舗からSC、GMSへのリロケーションを積極実施
(ディベロッパーからの引き合い多数)
- ④低価格雑貨コーナー「mini PRICE」を新規展開

☆店舗開発でチヨダとの協業強化

【下期計画の前提】

既存店売上前年比	100.0%
粗利率	52.0%(前年同期比: +1.6pt)
販管費率	48.4%(前年同期比: +1.7pt)
下期営業利益	6億円(前期比▲5.8%)

下期の商品政策

取締役商品統括部長 西堀 史郎

2017年4月発表 中期経営計画 商品政策進捗状況


【中期計画 定量項目進捗状況】(2017年3－8月 上半期)


項目	上半期計画	上半期実績
PB・NPB販売構成比	39.5%(前期比+2.0pt)	< 40.5%・・・◎
主要3ブランド販売額前年比	+4%	> ▲1.1%・・・×
新ブランド「フワラク」販売	上半期15万足(年30万足)	< 16.5万足・・・○
売上総利益率	47.9%(前期比+0.8pt)	< 48.4%・・・○
棚卸資産(2017年8月末)	240億円(削減7億円)	< 255億円・・・×
客単価	+2%	> +0.2%・・・△

【商品カテゴリー別 PB・NPB 上半期販売額前年比】

カテゴリー	前年比
紳士靴	+3.1%
婦人靴	+11.7%
子供靴	▲12.2%
スニーカー	+3.0%
全体	+3.1%

【 PB 主要3ブランドの販売状況、通期着地見込 】

 上期実績 **34** 万足 ⇒ 通期 **67** 万足見込
(販売額前年同期比93%) (同前期比93%)

 上期実績 **162** 万足 ⇒ 通期 **322** 万足見込
(販売額前年同期比101%) (同前期比101%)

 上期実績 **90** 万足 ⇒ 通期 **151** 万足見込
(販売額前年同期比101%) (同前期比101%)

『3ブランド通期販売計画**540**万足/ 全社通期販売計画**3,032**万足⇒構成比**18**%』

商品政策(主要PB強化方針)

『主要3プライベートブランドの販売強化』 メーカーとのコラボレーション推進

HYDRO-TECH

×



Bio-FITTER[®]

×



CEDAR CREST

×

Big John



×ワールドマーチ ￥9,800



Byパンジー ￥3,490



×ビッグジョン ￥7,900

商品政策(新PBの育成)

『新ブランド fuwaraku 』

【商品開発】

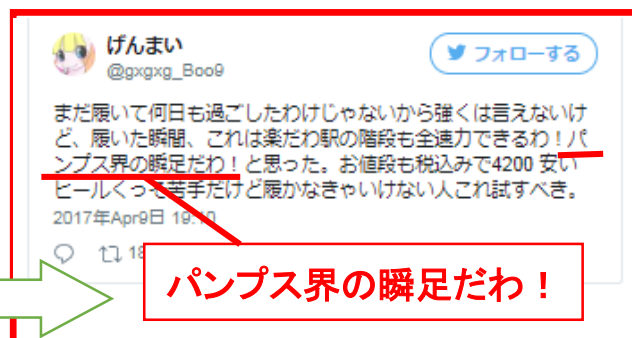
- ・働く女性アンケートを元に商品開発
- ・一般女性の試し履き会実施し、課題抽出



「SNSでパンプス界の瞬足」と話題になり大ヒット！

【販売促進】

- ・社内向け新商品発表会開催
- ・接客コンテストで販売方法全社共有
- ・電車広告、機内誌で商品価値訴求
- ・インターネット、SNSで情報拡散



【在庫コントロール】

- ・サイズ別投入コントロール
- ・店舗規模別の在庫数の細分化
- ・週販計画管理の全店実施

「在庫回転率
年3.7回転
と高効率を実現」

商品政策(新PBの育成)

『新ブランド **fuwaraku** 追加施策』
コンセプトはそのままに、商品展開を拡大

【年間販売計画】

今期**30**万足 ⇒ 来期**50**万足へ向けて

『カラー追加展開(2017年9月発売モデル)プレミアムライン』



(すべて本体価格¥8,900)



商品政策(女性MDの強化)

『アイウオーク合併による“女性向け施策”のシナジー創出』

①中価格帯(5,000円～7,000円)トレンド商品の品揃え拡充

アイウオーク商品単価:4,400円

②女性目線を活かすMD

アイウオーク女性社員比率:57%



アイウオーク店長総会
(2017年8月、新本社にて開催)

〔アイウオーク商品の展開事例〕

中敷きまで細部に拘った ChiffonFit



(本体価格 ¥6,500)

商品政策(ハイブリッドMD政策)

『PBとNBのハイブリッドMD政策を継続』

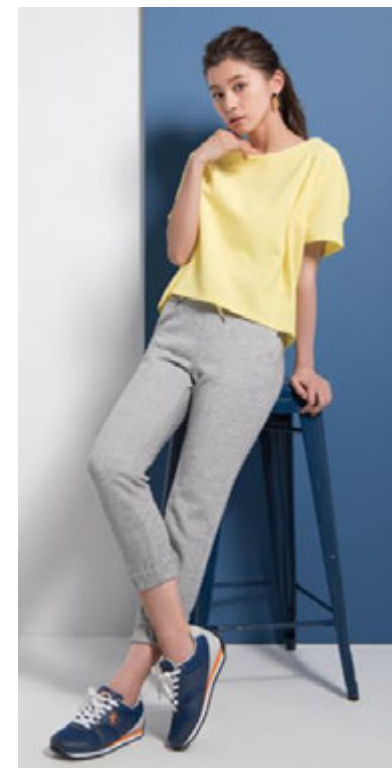
FILA 拡大プラン

【年間販売計画】

今期**30**万足 ⇒ 来期**50**万足 ⇒ 2020年2月期**70**万足

①展開カテゴリーの拡大 カジュアルシューズ、ジュニア向け展開

	2018/2期	2019/2期	2020/2期
紳士スニーカー	12万足	16万足	22万足
婦人スニーカー	18万足	21万足	28万足
紳士カジュアル	—	5万足	7万足
婦人カジュアル	—	5万足	8万足
ジュニア・キッズ	—	3万足	5万足
合計	30万足	50万足	70万足



FILA 拡大プラン

②売場の拡大

ブランドコーナーの展開、ショップインショップの設置



(ショップ イン ショップ イメージパース)



(本体価格 ¥ 4,890)

2017年秋モデル「ブラックコレクション」



(本体価格 ¥ 4,890)



(本体価格 ¥ 5,900)

商品政策(客単価向上策)

『買い上げ点数UPによる客単価向上』 【シューケア用品年間販売:124万点、12億円】 インソールの開発強化 履き心地の向上の提案 ⇒ 買い上げ点数UP

【新開発インソール:ペディピロー】
(2017年10月発売)



3層構造で
足裏にやさしく
フィット!

クッション性の高いEVAの上に、
前足部には低反発、後足部には高反発のウレタンを搭載。
2つの異なるウレタンで快適な歩行をサポートします。



(本体価格 ¥990)



PB商品の一部にも標準装備



マウンテンシューズ



(本体価格 ¥5,500)

オペレーション改革(新物流倉庫)

『チヨダ物流センター(群馬県太田市)への集約推進』 共同配送の拡大による物流コストの削減と作業効率の改善

【チヨダ物流センター 共同配送出荷足数】

前期**155**万足⇒今期見込**500**万足⇒来期計画**700**万足

「チヨダ物流センター 年間出荷能力を1,000万足へ拡大」

本倉庫拡張(テント倉庫増設)

本倉庫を4,145坪
⇒4,690坪に拡張



追加保管倉庫の確保

保管倉庫として本倉庫近隣
に1,750坪を確保



作業能力アップ

現在のソーターシステムに
HASSシステム※を追加



(※)ハンディターミナルアソーティング
サポートシステム
流動棚とハンディターミナルだけの
店舗別分別システム
(2018/2月稼働予定)

2018年2月期 単体業績計画

『粗利率改善と経費コントロールの実践』

既存店前年比 96.9 100.0 (単位:億円)

	17/2月期実績		18/2月期計画		前期比	
		売上比		売上比	増減額	前年比
売 上 高	1,005	100.0%	1,005	100.0%	▲0	99.9%
売 上 総 利 益	475	47.2%	479	47.7%	4	100.8%
販 管 費	406	40.4%	404	40.2%	▲2	99.5%
営 業 利 益	68	6.8%	75	7.5%	6	109.5%

	17/2月期実績	18/2月期計画	前期比
設 備 投 資	13	24	184.1%
減 価 償 却	9	11	121.2%

2018年2月期 連結業績計画

『連結ROE計画 6.5% 』

(単位:億円)

	17/2月期実績		18/2月期計画		前期比	
		売上比		売上比	増減額	前年比
売 上 高	1,370	100.0%	1,360	100.0%	▲ 10	99.3%
売上総利益	664	48.5%	667	49.0%	2	100.3%
販 管 費	587	42.9%	583	42.9%	▲ 4	99.3%
営 業 利 益	77	5.7%	84	6.2%	6	108.3%

	17/2月期実績	18/2月期計画	前期比
設 備 投 資	21	35	161.8%
減 価 償 却	13	15	118.0%



この資料に掲載しております当社の計画及び業績の見通し、戦略などは、あくまでも将来の予測であり、様々なリスク及び不確定要因により、実際の業績と異なる可能性がありますことを予めご承知ください。