



他にはない 他ではできない

# 2020中期経営計画 (2018～2020年度)

2018年5月17日

**ヒラキ株式会社**

<http://company.hiraki.co.jp/>

本資料における業績目標等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



## 中期経営計画の概要（あるべき姿）

- **計画期間** 2018年4月～2021年3月（第42～44営業期）
- **基本方針** お客様に支持され、社会に貢献し、世の中に必要とされ、そして従業員の拠り所となる会社であり続けること。

- **スローガン**

他にはない 他ではできない それがヒラキです。

人々のよりよい暮らしのお役に立つために、価格・品質・サービス面においてヒラキ流を追求し、お客様に「驚き」「楽しさ」「満足感」をおとどけし続けてまいります。

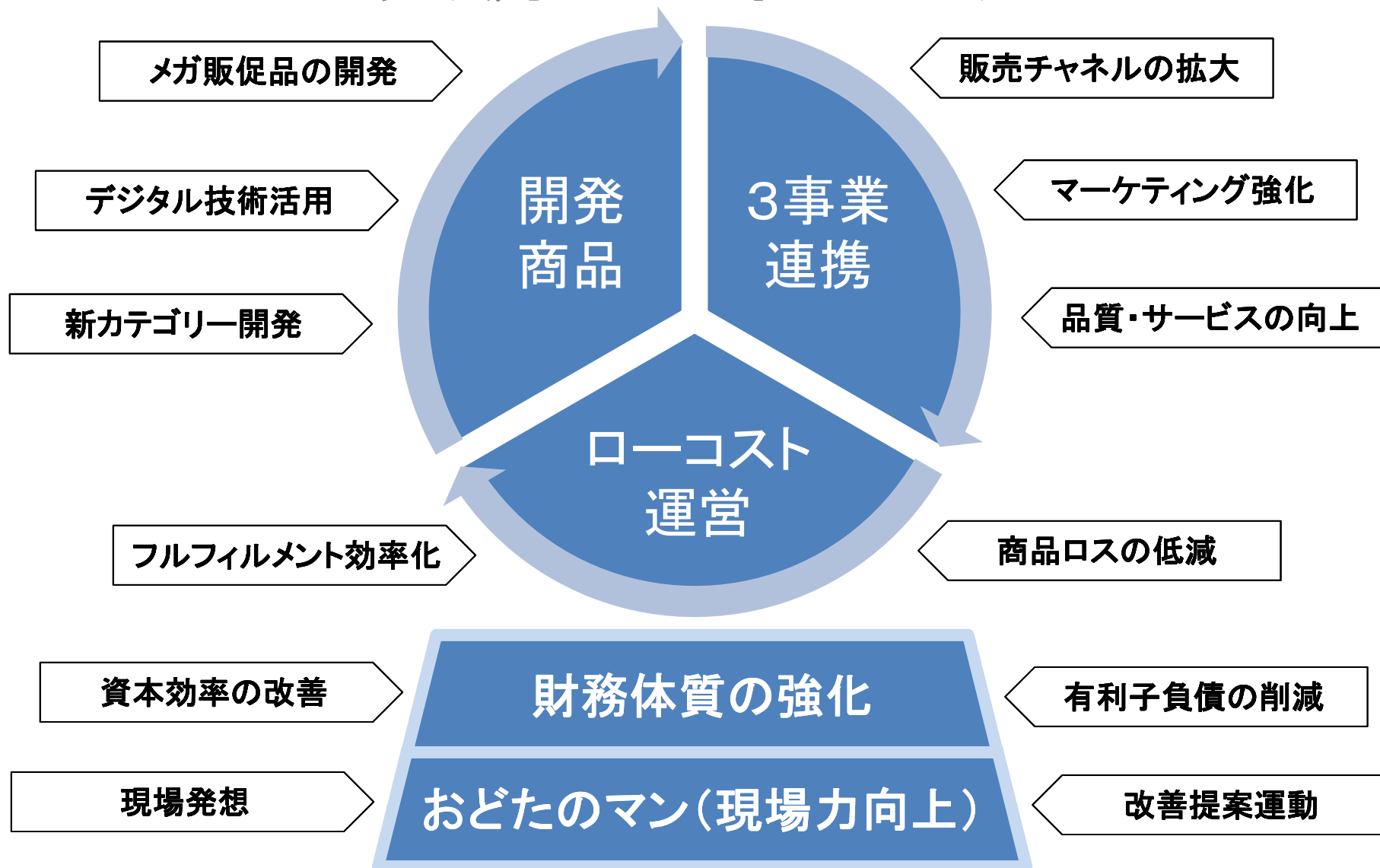
- **ミッション**

1. 日本一の靴総合販売会社になるために、靴専門通販及び単店で靴・履物販売数量ナンバーワンを目指します。
2. 「強いところをより強く」を基本に、情報・仕入・販売における3事業の連携により、自社開発商品の商品力を更に高めてまいります。
3. SPAに係るサプライチェーンにおける生産性を高めるとともに、総合的な品質・サービスの向上を図り、「企画開発から販売まで」の自社一貫体制をより強固なものとしします。
4. ローコストオペレーションを徹底することにより、お客様に驚きの低価格を提供します。
5. 考えて行動できる人を創り、財務体質を強固にして、会社の生命を永遠のものにします。



## 中期経営計画の概要（基本戦略）

### ヒラキ流で 5フォースアップ



※「おどたのマン」とは、お客様に「驚き」「楽しさ」「満足感」をおとどけする使命を持ったヒラキ社員のことをいいます。



## 中期経営計画の概要（経営目標）

- 市場がシュリンクする中、自社開発商品のマーケットシェアを高めることで、高利益率を維持しながら、売上伸長を目指します。
- 有利子負債を削減し、バランスシートの改善を図ります。
- ディスカウンターとして、投資対効果を重視した経営を行ないます。

	主要指標	2018年3月期 実績	2021年3月期 目標	
			(2018年3月期増減比)	
成長性	連結売上高 (百万円)	17,788	20,000	+2,212 (+12.4%)
収益性	連結営業利益率 (%)	5.9	5%以上	
効率性	ROE (%)	13.0	10%以上	
安全性	自己資本比率 (%)	33.6	40.0	+6.4
生産性	従業員一人当り売上高 (百万円)	29.0	30.0	+1.0



## 中期経営計画の概要（通信販売事業戦略）

### 生活応援 通販

- 新しいファンの獲得とリピーターの拡大
- カタログとWEBの相乗効果による事業拡大
- 強みである「靴」と「安さ」の更なる強化

#### 商品施策

- 価格を上回る品質の実現
- メガヒット販促品、子ども商品の開発強化
- 新カテゴリーの開発（衣料・雑貨、高機能商品）

#### 販促施策

- メディアミックスの強化による見込客拡大
- スマートフォン上でのCRM
- ネット専業通販モデルの構築（モール出店）

#### 効率化

- WEBシフト（顧客、体制）
- 発注精度の向上、在庫ロスの低減
- 広告宣伝の効率的運用、紙媒体費用の削減





## 中期経営計画の概要（ディスカウント事業戦略）

日常の買い物に  
ワクワク感を

- 販売足数日本一の靴売場の完成（岩岡本店）
- 地元密着のバラエティ豊かなディスカウントストア構築
- 仕入、商品、売場等の現場改革推進

（関西エリア）  
**出張販売**

（阪神エリア）  
**靴専門店**

（兵庫県内）  
**総合店**



### 【総合店】

- PB商品の拡販、特価仕入
- ヒラキ流ボリューム感ある売場
- 集客媒体の多様化
- 会員の囲い込みと販売分析
- 発注・在庫管理の効率化

### 【靴専門店】

- PB商品を中心とした小商圈  
都市型モデルの構築

### 【出張販売】

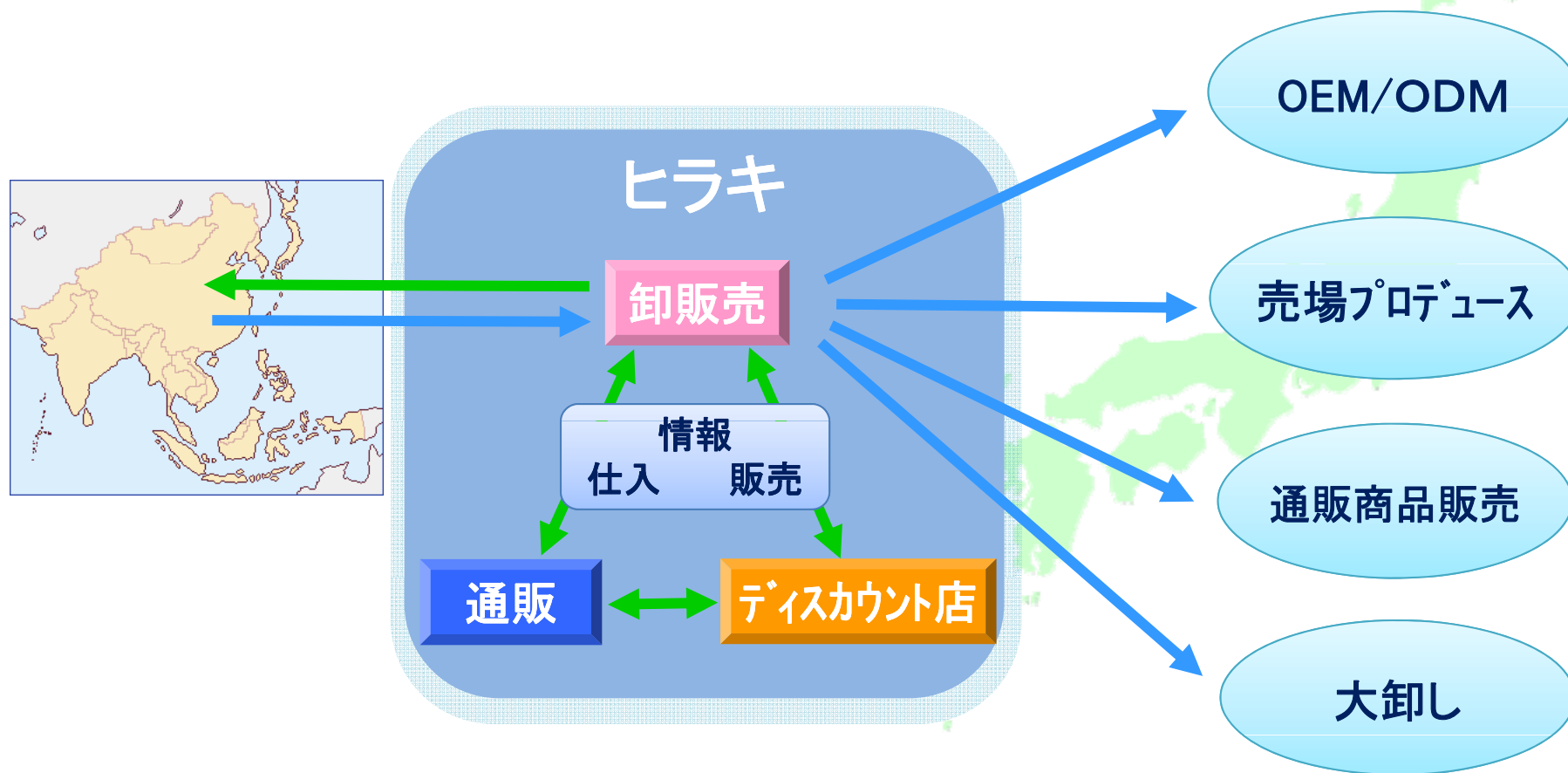
- PB商品のアンテナショップ



## 中期経営計画の概要（卸販売事業戦略）

### 営業モデル確立

- 既存取引先との取り組み強化
- 他業態との協業（靴売場プロデュース）
- 新規大口取引先の開拓と販売モデルの確立



<http://company.hiraki.co.jp/>



他にはない 他ではできない

〔本資料に関するご照会先〕

ヒラキ株式会社 経営戦略室

Tel: 078-967-4601 Fax: 078-967-4603

E-mail: [hiraki\\_info@hiraki.co.jp](mailto:hiraki_info@hiraki.co.jp)

本資料は、当社の経営計画に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。  
また、本資料は2018年3月末日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又はお約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。