

平成 24 年 6 月期～平成 26 年 6 月期 中期経営計画（新規）

平成 23 年 8 月 24 日

会 社 名	株式会社きちり (コード番号：3082 JASDAQ)
本 店 所 在 地	大阪市中央区安土町二丁目 3 番 13 号
代 表 者 名	代表取締役社長 平川 昌紀
問 合 せ 先	常務取締役 経営管理本部長 葛原 昭
電 話 番 号	06-6262-3456(代表)

1. 今後 3 カ年の中期経営計画

当社の平成 23 年 6 月期においては、平成 23 年 8 月 10 日に公表した「平成 23 年 6 月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）」に記載のとおり、一貫した方針のもと低価格競争に参入せず、高品質の料理の提供と「おもてなし」の徹底により、お客様に納得感と満足感のあるサービスの提供を行うとともに、「いしがまやハンバーグ」を初めとした新業態の積極的な展開により、売上高、営業利益、経常利益は大きく増加しております。

今後においても外食産業の新たなスタンダードの創造を目標に、店舗数や売上の拡大を単純に追いかけるのではなく、これまでの指示命令型の組織体系から店舗資源のオペレーター化を目指し、革新的なチェーン及びグループオペレーションの構築に尽力することで産業構造の変革を担うべき成長を目指してまいります。

そのため当社は、下記のとおり具体的な経営重点施策を見直し、収益基盤の確固たる強化と店舗運営能力の向上による KICHIRI ブランドの更なる拡大を図る「中期経営計画」の策定を行いました。

(主な重点施策の要点)

(1) 当社は、市場の競争激化による低価格化に対して、価格競争には参入せずサービス力向上・商品力の強化による付加価値を追求する方針をとり、他社が競争市場へ移行する中、価格帯を引き下げることなく、他社と競合の少ない新たな市場である価格帯を創出し、差別化を図っております。

今後におきましても、サービス力向上・商品力の強化による「おもてなし」の付加価値を高めるとともに競合他社との差別化を図り、「おもてなしブランド No.1」としての地位を確立することで、収益の持続的拡大を目指してまいります。

(2) 人材強化は人材の発掘からはじまり、採用、教育、評価、登用までの、一貫したヒューマンキャピタルマネジメントによって成立いたします。

当社が考える「おもてなし」を徹底するために、キャリアや能力だけではなく、合わせてモラルや人間性を重視した発掘・採用を行うことで、優秀な人材採用を一層強化してまいります。

2. 今後の業績予想及び今後の業績目標

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
平成 23 年 6 月期 (実績)	5,285	144	181	38
平成 24 年 6 月期 (予想)	6,000	261	300	150
平成 25 年 6 月期 (計画)	7,200	558	600	300
平成 26 年 6 月期 (計画)	8,640	724	770	385

・業績予想及び業績目標の前提条件・数値根拠

平成 24 年 6 月期以降の売上高につきましては、関東・関西エリアともに堅調に推移している既存店に加え、主力ブランドである「Casual Dining KICHIRI」、新たな主力業態である「いしがまやハンバーグ」その他新業態の新規出店を見込んでおります。

コスト面においては、お客様目線での「安心」「安全」を最優先に、食材の調達先、手法の見直しを定期的を実施し、原価率の低減を図っております。また、適正な人員配置、店舗管理業務の見直し等による固定費の低減により、営業利益、経常利益及び当期純利益は増加する見込みであります。