



平成 17 年 7 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社 サ ダ マ ツ  
代表者の役職氏名 代表取締役 貞 松 隆 弥  
社 長  
(ジャスダック：2736)  
問い合わせ先 専務取締役 西 川 新 二  
電 話 番 号 092 - 734 - 9657 (代表)

## 平成 18 (2006) 年 8 月期から平成 20(2008) 年 8 月期の中期経営計画について

当社は、このたび「株式会社ヴィエール」(以下同社)を子会社化したことに伴い、中期経営計画を策定いたしましたので、その骨子をお知らせいたします。

### **1 . 中期経営計画の狙い**

当社は、ジャスダック上場後 3 年を経過いたしました。上場後の 3 年間で九州沖縄地域での地盤固めと位置づけ、その後に全国展開を計画しておりました。このたび、平成 17 年 5 月 16 日に首都圏を中心に小売店舗網(38 店舗)と優秀な商品企画機能を持つ同社を子会社化したことにより、北は福島県から南は沖縄県まで 78 店舗のチェーン店を有する企業グループとなりました。今後は、これまで培った販売ノウハウに、首都圏での店舗網および商品企画機能を一体化することにより、大きく飛躍できる環境が整ったと考えております。

つきましては、健全な財務体質と高い収益力を持つ経営体質を発展させていくために、「サダマツ中期経営計画」を策定いたしました。

### **2 . 具体的内容**

同社を子会社化したことにより、当社が目指しておりました首都圏での店舗網が 34 店舗確保されました。これまで、九州地域を中心に 12 社のデベロッパーに出店しておりましたが、新たに 12 社のデベロッパー(伊勢丹新宿店・松坂屋銀座店・丸井等の有名百貨店)が加わり、出店の選択肢が広がり、出店の加速と業績の拡大が見込めることとなります。今後はグループで年間 10 店舗以上の出店を予定しております。

(現在のサダマツグループの店舗網については、末尾記載の当社ホームページ URL からご参照いただけます。)

当社がもつ商品企画機能と当社の仕入機能を一体化し、全サダマツグループで活用することにより、製造販売一体型(SPA)の経営を強化・拡大し、売上総利益率の改善が見込めることとなりました。また、商品発注ロットが増加することにより、コストの低減、収益力の向上が可能となります。そのために商品企画開発、商品仕入に関わる部

門を集約した「東京本部」を開設し、サダムツグループとしての商品コンセプトを明確に打ち出し、ブランディングを強化推進してまいります。

販売促進策につきましても、両社を合体させた形での計画の立案、実践により企業コンセプトの幅を広げ、コストパフォーマンスを向上させます。

当社のコアビジネスであります「CRM」をグループ全体に波及させることにより、顧客と店舗双方向の関係を拡大、充実してまいります。

### 3. 中期経営計画の数値目標(連結)

(単位：百万円)

	平成 18 年 8 月期	平成 19 年 8 月期	平成 20 年 8 月期
売上高	7,200	8,000	9,000
営業利益	539	600	680
経常利益	500	550	630

注：上記数値は前述 1. および 2. を踏まえた業績目標であり、平成 18 年 8 月期の業績目標は、平成 17 年 8 月期の決算発表時に行う業績予想と異なる場合があります。また、毎年見直しを行うローリング方式をとっております。なお、連結決算は平成 17 年 8 月期から開始いたします。

以上

ホームページをご参照ください。

URL： <http://www.sadamatsu.com>(グループサイト)

<http://www.b-sophia.co.jp> (関連サイト)

<http://www.vielle.co.jp> (関連サイト)

ご注意：ここに掲載されている情報のうち過去の歴史的事実以外のものは将来の見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。従って、実際の業績はこれらと異なる結果となる場合がありますことをご了承ください。