



平成 18 年 11 月 13 日

各 位

会 社 名：株式会社 井 筒 屋
 代表者名：代表取締役
 社長執行役員 江本 幸二
 （コード番号：8260 東証第 1 部 福証）
 問合せ先：執行役員
 経営戦略室次長 菊本 泰彦
 電話：093-522-3014

井筒屋 Change115 計画(平成 19 年度～平成 21 年度中期経営計画)について

当社グループでは平成15年11月に、キャッシュフローの増大による財務体質の早期健全化を最優先課題とする「経営資源構造改革計画」を策定し、営業力の強化、経費構造の改革、グループ再編等、各種施策に取り組んでまいりました。この期間中、競合店出店による影響を最小限にとどめながら、小倉本店新館底地の買取、博多駅開発問題、固定資産の減損などの経営課題を解決いたしました。この結果、平成19年2月末では、有利子負債は216億円を削減し460億円、純資産は58億円増加し82億円となる見込みであります（平成15年2月末対比）。

このような状況の下、この度営業力の強化による期間利益の増大、連結繰越損失の解消を最優先課題とし、環境変化に対応した井筒屋グループ成長戦略の構築に取り組むことを基本方針とする「井筒屋 Change115 計画」を策定いたしましたので、「経営資源構造改革計画」の成果とあわせ、その概要についてお知らせいたします。

記

井筒屋 Change115 計画の概要

計画期間	平成 19 年度～平成 21 年度		
基本戦略	経営戦略のフェイズ転換 ～財務リストラ戦略から成長戦略へ～		
基本方針	1. 営業力の強化による期間利益の増大、連結繰越損失の解消 2. 持続的成長をはかるための新・成長戦略への取り組み		
最終年度目標 (連結)	売上高	1,040 億円以上	74 億円 (平成 19 年 2 月期対比)
	経常利益	27 億円以上	+11 億円
	有利子負債	310 億円以下	150 億円
	純資産	170 億円以上	+88 億円
	ROE	15%以上	
	(経常利益 / 純資産)		

経営資源構造改革計画(平成15年度～平成18年度)の成果

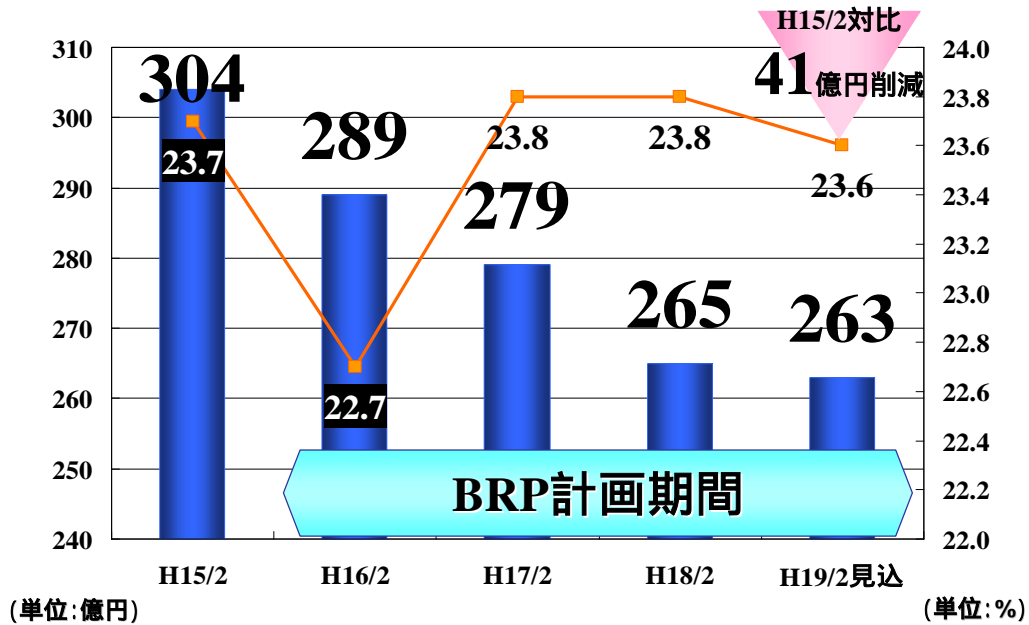
Business resource Re-engineering Plan(通称: BRP)

1. 経営課題の解決
2. 経費構造の改革
3. 資産売却実績
4. 関連会社の再編実績
5. その他の実績

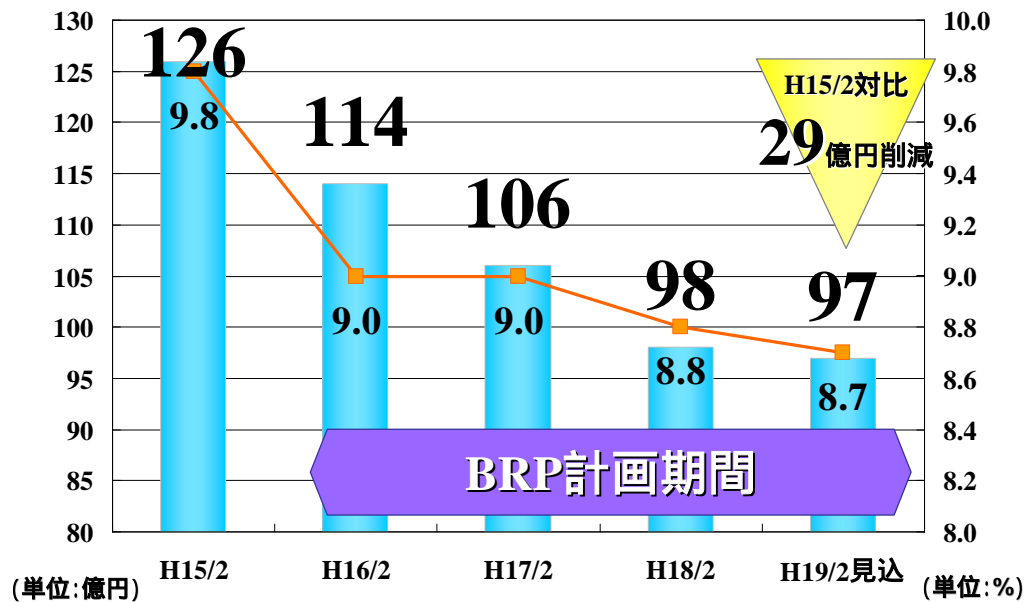
■ 1. 経営課題の解決

1. 小倉伊勢丹出店の影響
 - － 減収幅を80億円超と見込み、本社目標売上高を850億円に設定。
 - － H16年度860億円、H17年度850億円、H18年度850億円(見込み)と目標を達成できる見込みです。
2. 小倉本店新館底地買取
 - － 平成18年5月に(財)民間都市開発推進機構より買取を完了いたしました。
 - － 買取額:78億円
3. 博多駅開発問題
 - － 平成18年9月に博多井筒屋の退店条件について合意いたしました。
4. 会計基準変更に伴う対応
 - － 固定資産の減損処理
 - ・ 遊休不動産の売却を進めてまいりました。
 - ・ 第1四半期に減損損失(連結:14億円)を計上し、処理を完了いたしました。

2. 経費構造の改革 販管費(連結)の推移(H15/2～H19/2)



2. 経費構造の改革 人件費(連結)の推移(H15/2～H19/2)



■ 3. 資産売却実績 (H15/3～H18/8)

	項目	売却額
資産売却	株式	17億円
	不動産	11億円
	国債	16億円
	会員権他	2億円
関連子会社		16億円
	合計	62億円

■ 4. 関連会社の再編実績

- 子会社の売却
 - 平成15年度 (株)井筒屋ウィズカード売却
売却価額11.8億円、売却益8億円
 - 平成16年度 (株)ブックセンタークエスト売却
売却価額4.5億円、売却益1.35億円
- 子会社の整理統合
 - 3社(久留米井筒屋産業、ヴィヴァン、井筒屋電化サービス)を清算、事業統合

5. その他の実績

・ 運転資金

- 平成15年(株)井筒屋ウィズカード売却により売掛金を早期回収
- 平成18年3月より買掛金支払業務をアウトソーシング
- 以上の施策実施により、所要運転資金の不要な体質への転換を実現

所要運転資金の推移(連結)

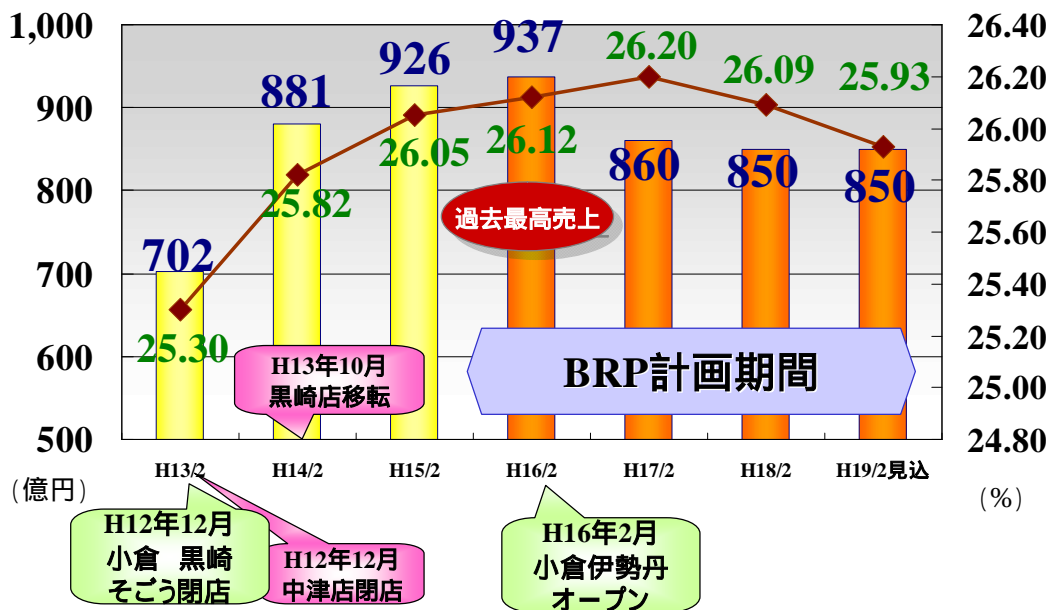
(単位:億円)

H15/2	H16/2	H17/2	H18/2	H18/8
40	37	18	17	20

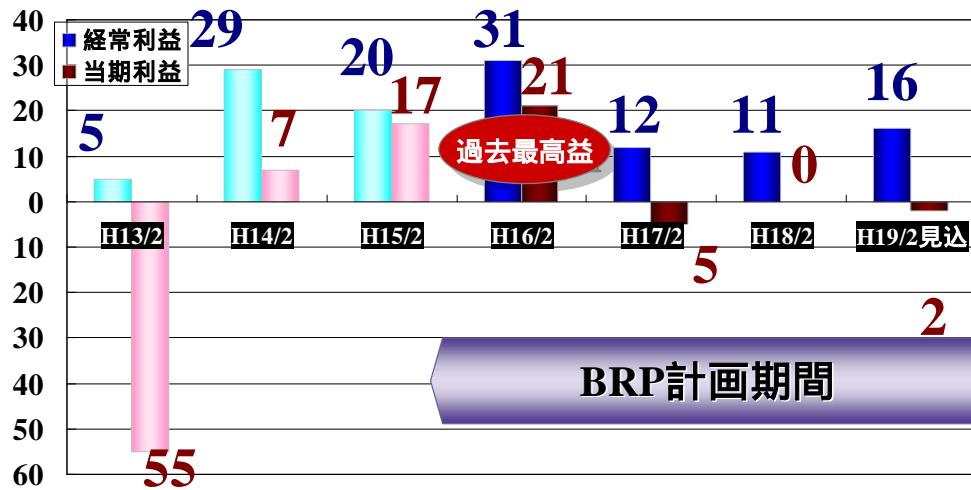
・ 転換社債型新株予約権付社債の発行

- 平成16年度 **20**億円
- 平成17年度 **30**億円
全社債普通株式へ転換済み

■ 売上高・売上利益率の推移(本社)

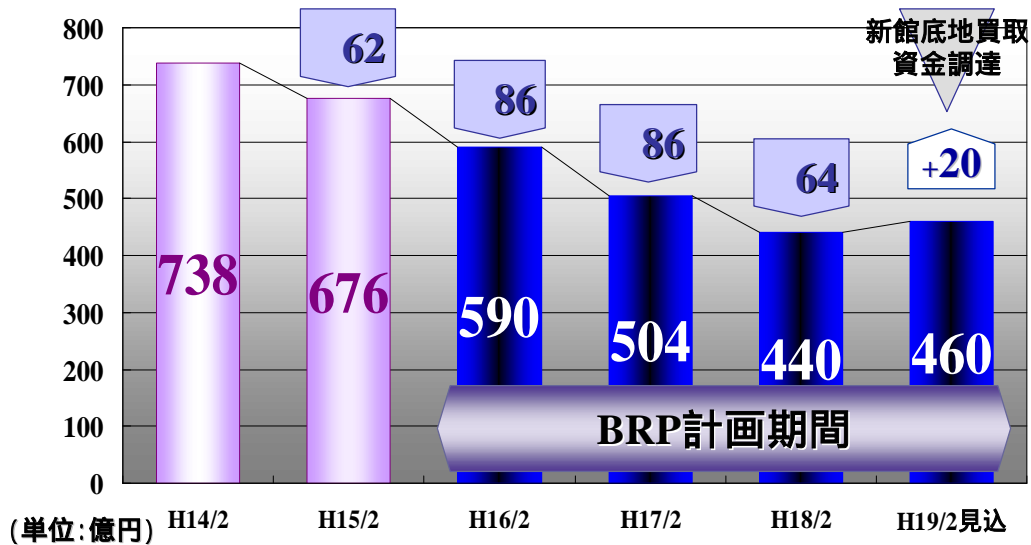


■ 経常損益・当期損益の推移(連結)



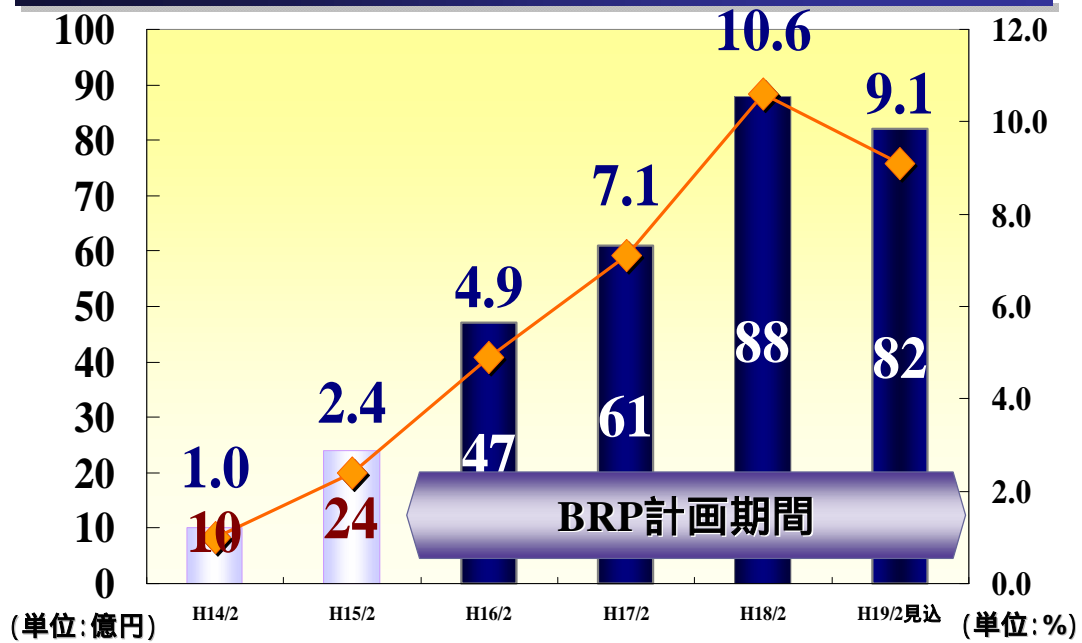
(単位: 億円)

■ 借入金残高の推移(連結)



(単位: 億円)

■ 純資産と自己資本比率の推移(連結)



以上、経営資源構造改革計画(平成15年度～平成18年度)の成果について

井筒屋 **Change115** 計画

(平成19年度～平成21年度)

Izutsuya **Change115** Plan

1. 本計画の目標
2. 連結繰越損失解消プラン
3. 営業力の強化
4. お客様サービスの向上
5. 人事政策
6. グループ戦略
7. 数値計画

■ 1. 本計画の目標

Change115

**連結繰越損失を解消し、
配当可能な状態となること**

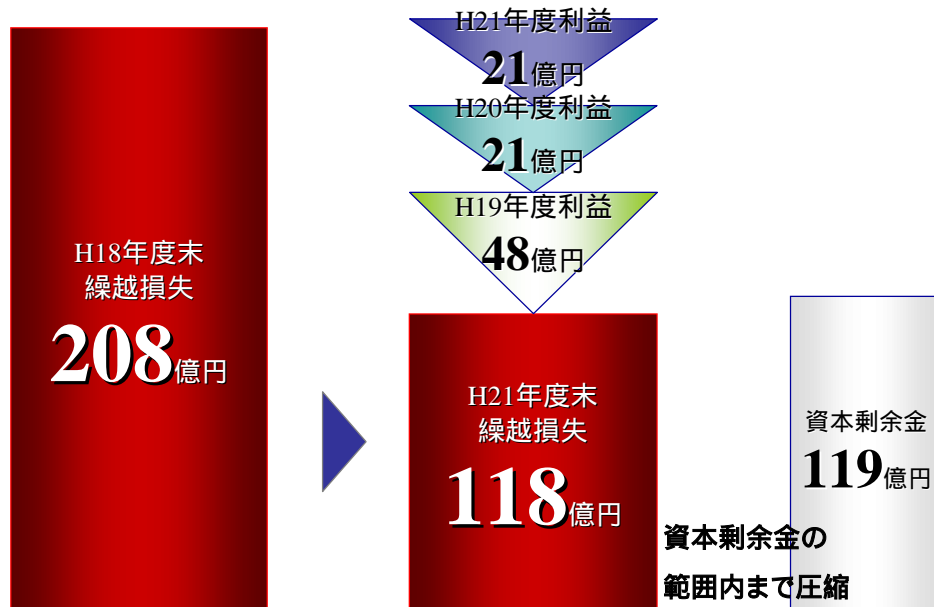
- ・ 課題: 残る財務上の課題『連結繰越損失』の一掃
- ・ 方針: 営業力の強化による期間利益の確保・内部留保の充実

**持続的成長をはかるための、
新規事業分野への取組・開発**

- ・ 課題: 経営戦略のフェイズ転換 ～財務リストラ戦略から成長戦略へ～
- ・ 方針: 持続的成長をはかるための新・成長戦略への取り組み

■ 連結繰越損失の解消プラン

Change115



3. 営業力の強化

Change115

- (1) 小倉本店、黒崎店リニューアル実施
- (2) 売上利益率向上策
- (3) 新規店外事業
- (4) 新・成長戦略

< 基本的な考え方 >
お客様、世の中の変化に対応し、
仕事・行動を変化させ、
井筒屋を変化させる。

Change for the Best

■ (1)小倉本店・黒崎店リニューアル～環境与件 **Change115**

・リニューアルの背景

－外部環境与件

- ・地域内競合の激化
人口減少、小倉伊勢丹出店、大型SCの市場参入
- ・都市間競争の激化
福岡天神地区への消費者の流出

－内部環境与件

- ・小倉本店本館婦人服
長期にわたり大型リニューアル無し
- ・黒崎店婦人服
移転準備期間の短さによる暫定的な商品構成

■ (1)小倉本店・黒崎店リニューアル～投資額～ **Change115**

- ・前項の背景をふまえ、投資効率の高い小倉本店および洋品・婦人服部門へ経営資源を集中し、営業力を強化してまいります。

	H19年度	H20年度	H21年度	計画期間合計
小倉本店	13 億円	5 億円	5 億円	23 億円
黒崎店	2 億円	1 億円	1 億円	4 億円
合計	15 億円	6 億円	6 億円	27 億円

■ (2) 売上利益率向上策

Change115

- 最終年度目標(連結)
27.25%(平成18年度差+1.28%)
- 方向性
 - 高利益率商品群売上構成比のアップ
 - 自主マーチャンダイジングの取り組み拡大
- 具体的施策
 - 婦人服・洋品部門のリニューアルによる売上拡大
 - 自主マーチャンダイジングの強化・拡大
 - 仕入力・販売力を備えたプロ人財の強化・育成
 - 営業システムの活用による営業効率アップ
 - CRMの推進によるお客様ニーズの把握
 - 顧客管理システムの活用
 - ビタミンシート(ウォンツスリップカード)の活用

■ (3) 新規店外事業

Change115

1. SC内店外ショップ
 - 大型ショッピングセンターへ、ギフトとファッションを中心とした小型店舗を出店し、地域深耕とお客様接点の拡大をはかり、お客様との関係をより強固なものにしてまいります。
 - 出店目標 **4**店舗以上
 - 売上高目標 **10**億円以上(1店舗2.5億円)
2. 博多井筒屋後継店
 - 都心立地における新業態開発のためのプロトタイプ
 - 出店規模 **600**坪以上
 - 年間売上高 **15**億円以上

■ (4) 新・成長戦略

Change115

1. 基本的な考え方
 1. 時代に対応して変化すること
 2. お客様に対応して変化すること
2. 具体的な方向性
 1. 大型SCへの出店戦略の推進
2核・3核1モール型SCの核テナントも想定
 2. ネットショッピングへの対応強化
 3. 小倉本店周辺開発へのアプローチ
 4. 高齢化社会への対応

■ 4. お客様サービスの向上

Change115

ハード・ソフトの両面でお客様の支持を最大化する施策を実施してまいります。

- サービス機能・施設の充実
 - － 小倉本店本館: お客様用トイレ改修、VIP顧客対応ラウンジの新設
- 接客サービスの充実
 - － 教育研修システムの再構築
 - － 百貨店プロセールス資格等有資格者の育成
 - － サービスステーションのさらなる機能強化

5. 人事政策

Change115

- 目標人件費率 **9%**以内(連結)
 - 役割と成果に対応したメリハリのある賃金体系
 - 納得性のある評価制度
 - 業績連動型賃金制度
- 要員計画
 - 要員の再配置
 - 後方間接部門から営業直接部門に人員をシフト
 - 定型事務のアウトソーシング
 - グループ間の人財交流促進

本社・グループ店要員計画

(単位:人)

H18年度		H19年度		H20年度		H21年度	
期末在籍	増減	期末在籍	増減	期末在籍	増減	期末在籍	増減
1,965		1,920	45	1,905	15	1,905	0

6. グループ戦略

Change115

方向性

博多井筒屋 平成19年3月末博多駅ビルより退店
平成19年度中に後継店を出店

久留米井筒屋 経営効率のアップにより、経常黒字の定着化をはかる

宇部井筒屋 平成18年秋食品リニューアルを実施。平成19年以降、各階のMD見直しによる営業力の強化により、売上の拡大をねらう

飯塚井筒屋 地方都市における小型モデル店舗の確立

■ 最終年度数値目標(連結)

Change115

単位:億円

	H18年度	H21年度	差異
売上高	1,114	1,040	74
経常利益	16	27	11
当期利益	2	21	23

■ 売上高計画(連結)

Change115

減収 **120億円**

博多閉店 120億円

増収 **46億円**

本店リニューアル他 21億円

店外ショップ出店 10億円

博多後継店 15億円

■ 設備投資額(連結 H19年度～H21年度合計)

Change115

減価償却費の範囲内で営業力強化のための投資を実施してまいります。

リニューアル **27億円** 本社洋品・婦人服より順次改装

店舗環境整備 **11億円**

店外ショップ **2.5億円** 4店舗出店

グループ店 **2.5億円**

合計 43億円

■ 最終年度財務目標(連結)

Change115

単位:億円

	H18年度	H21年度	差異
資本剰余金	119	119	0
利益剰余金	208	118	90
純資産	82	170	88
借入金残高	460	310	150

■ 財務基盤(平成21年度末目標 連結)

Change115

- 借入金残高
310億円(150億円)
- 借入金 / 売上高
29.8%(11.5%)
- 繰越損失
118億円(資本剰余金の範囲内)
- 自己資本比率
19.1%(+ 10%)

括弧内は平成18年度対比

以上

- 本計画の実行に当たっては経営環境の変化を検証・検討し、計画の早期達成を目指して、年度ごとに見直しを実施いたします。
- 本資料に記述されている業績見込みおよび将来予測は、本資料発表日現在において当社が判断した予想であり、その情報の正確性を保証するものではありません。今後様々な要因の変化により、実際の業績は記述内容と異なる結果となる可能性があります。