



平成 20 年 4 月 21 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

「井筒屋グループ新生4ヵ年計画」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、グループ再編等に取り組んでまいりました。結果、当該期間中、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、博多駅開発問題等の経営課題を解決し財務体質を強化してまいりました。

引き続き平成18年には連結繰越欠損金の解消を目指し、「井筒屋Change115計画」を策定し、小倉本店・黒崎店のリニューアルや新規店外事業への取り組みを中心とする営業力の強化等に取り組んでまいりました。しかしながら、本年4月1日のコレット井筒屋オープンおよび10月オープン予定の山口井筒屋の出店により、当社グループの経営基盤が大きく拡大いたします。これら環境与件の変化に伴い、「井筒屋Change115計画」を見直し、当初1年間を当社グループ経営基盤の整備期間とし、その後3年間をその持続的成長基盤のもと、その着実な運用を行うことで連結繰越損失の解消を目指した「井筒屋グループ新生4ヵ年計画」（以下本計画）を新たに策定いたしましたので、その概要についてお知らせいたします。

記

1. 本計画の概要

計画期間	平成 20 年度～平成 23 年度		
本計画の内容	1. 持続的成長を確保しうる経営基盤の整備(平成 20 年度) 2. 整備された経営基盤の着実な運用(平成 21 年度～平成 23 年度)		
最終年度目標 (連結)	売上高	1,200 億円以上	+200 億円 (平成 20 年 2 月期対比)
	経常利益	15 億円以上	+8 億円
	有利子負債	300 億円以下	57 億円
	純資産	150 億円以上	+40 億円
	ROE	10%以上	
	(経常利益 / 純資産)		

2. 新規マーケットへのアプローチ

新たに出店いたしますコレット井筒屋、山口井筒屋の魅力を高め、既存のお客様のみならず、新たなお客様にも満足いただける店づくりを通しまして、集客力を高め収益力の向上を目指します。

(1) 小倉本店 + コレット井筒屋

北九州を主要な経営地盤とする当社にとっては、小倉中心市街地における賑わいの維持・発展は重要な経営環境と件であるという認識のもと、営業面に置いては当社本店とコレット井筒屋の役割を明確にし、2店舗トータルで地域のお客様のご要望にお応えできる品揃え、サービスを実現して、都市間競争力・業態間競争力を高め、新しいお買物スタイルの創造を図ってまいります。また小倉本店との一体運営による経営効率の向上を押し進めてまいります。

(2) 山口井筒屋出店

平成20年秋に山口井筒屋として出店いたします。井筒屋グループの経営基盤を東九州～山口に構築する上で、東のコア店として、店づくり、品揃え、サービスの向上に努め、地域に密着する『井筒屋ブランド』の浸透を図り、山口市を中心とする広域のお客様からの支持を獲得してまいります。

3. ローコスト経営モデルの確立

本計画は、当社グループの経営基盤を拡大するものであると同時に、地域に新しい価値を提供するための収益性を確保するため、徹底したローコスト経営を実現するものであります。間接部門の統合・効率化、仕入・流通におけるスケールメリットの追求など、あらゆる施策に取り組んでまいります。

(1) 目標経費率 24%以内（連結）

4. 人事政策

当社グループの経営基盤拡大に際し、人事の政策については業績連動型賃金制度を維持しながら、強化・育成型人事制度の一層の定着化を図ってまいります。一人ひとりの生産性を高めることが新たな価値提供の源泉となるとの認識を持ち、品揃え、販売サービスの強化に取り組んでまいります。

(1) 目標人件費率 9%以内（連結）

(2) 要員計画 経営基盤の拡大に伴う再構築を早期に終え、計画期間中に定着化させる。

以上