



平成22年 4 月15日

各 位

会社名：株式会社 井筒屋
代表者名：代表取締役 中村 真人
(コード番号：8260 東証第1部 福証)
問合せ先：総務部 広報担当課長
佐々木 茂臣
電話：093-522-3640

「井筒屋グループ 中期3ヵ年経営計画（平成22年度～平成24年度）」について

当社グループにおきましては、コレットや山口への出店によって拡大したグループ経営基盤を、持続的に成長させることによって、連結繰越損失の解消を目指す「井筒屋グループ 新生4ヵ年計画（平成20年度～平成23年度）」を平成20年4月に策定いたしました。新規マーケットへのアプローチ、ローコスト経営モデルの確立、人事政策の充実等に取り組んでまいりましたが、同計画策定後に、景気の大幅な減退や消費マインドの冷え込みに見舞われ、計画初年度である平成20年度決算は大幅な減益となりましたため、平成21年度につきましては、計画をリカバリーすべく、さらなる営業力の強化と経費構造の改革に取り組んでまいりました。

しかしながら、今後も景気の大幅な回復が見込みづらい状況であること、消費者の低価格志向がさらに強まる傾向にあること、また、平成23年3月に予定されている博多駅再開発による業績への影響等を考慮いたしますと、各店舗の商環境や競合状況は、より一層の厳しさが予測されます。

このような、商環境の変化をふまえ、当社グループでは新たに「井筒屋グループ 中期3ヵ年経営計画（平成22年度～平成24年度）」を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本計画では、より一層厳しさが予測される各店舗の競合状況の変化をふまえ、売上高の減少が継続しても、安定的に利益を計上できる収益構造に転換し、効率的な百貨店モデルの構築をめざしてまいります。

■最終年度（平成24年度）の経営目標

連結売上高	746億円	（平成22年2月期対比	77.1%）
連結営業利益	17億円	（平成22年2月期対比	239.9%）
連結営業利益率	2.3%	（平成22年2月期対比	+1.6%）
連結経常利益	10億円	（平成22年2月期対比	394.6%）
連結経常利益率	1.5%	（平成22年2月期対比	+1.2%）

■改革の方針

① コスト構造の改革

今後も厳しい経済環境が継続するという認識の下、売上減少トレンドにおいても営業利益を確保するため、抜本的なコスト構造の見直しを行います。

投資や費用に対しては、新たな投資基準を設定し、実施の意思決定に対する答申や効果検証をおこなう投資・コスト監理委員会を設けることにより、限られた経営資源で最大限の効果を上げる施策を検討、実施、検証する仕組みを定着させてまいります。

② 店舗戦略の見直し、収益構造の転換

店舗ごとの市場特性や課題を整理した上で、各店の店舗戦略を再構築し、効率的な販促活動、顧客戦略を検討、実施いたします。

あわせて、フロア収益の改善策の一環として、店舗特性に合わせたテナントの誘致活動も積極的に行う等、従来の百貨店モデルにとらわれない改革も実施してまいります。

また、グループ戦略上、重要店舗と認識しておりますコレットならびに山口店についての店舗戦略については以下のとおりであります。

コレットにつきましては、商品面において本店と棲み分け、「百貨店が運営する新業態ファッションビル」としての方向性を明確にしてまいります。コレットは開業以来、順調に来店客数が増加いたしておりますが、この効果を持続させるべく、今後はフロアごとの収益性を分析検証し、話題性、集客力を持つテナントを積極的に誘致してまいります。また、カード戦略の推進による新規顧客の獲得と、買い回りの向上が期待できる商品群や値頃感のある品揃えにより、既存顧客の固定化をはかってまいります。

山口店につきましては、商圏内唯一の百貨店として、広域からの集客を志向した百貨店としての店づくりをおこなってまいりましたが、今後は、今まで以上に地元をに向けた品揃えや集客戦略を展開してまいります。近隣商圏からの集客力向上策といたしましては、食品フロアの品揃えをよりデイリー性の高いものに切り替えることで、近隣商圏からの来店頻度を向上させ、固定客化を推進してまいります。外商やカードホルダー等の既存顧客につきましては、顧客システムを活用した「顔の見えるお客さまづくり」を実施して、「地元を大切にする地域密着型百貨店」としての店づくりの方向性を明確にいたします。

以上