

平成 25 年 2 月 22 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 影山 英雄
問合わせ先：経営企画部
部長 吉田 修
電話：093-522-3481

『井筒屋グループ 中期 3 ヶ年経営計画（平成 25 年度～平成 27 年度）』について

平成 25 年 2 月末をもって終了する『井筒屋グループ 中期 3 ヶ年経営計画』においては、厳しい商環境および競合環境の変化をふまえ、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目指してまいりました。計画 1 年目より、店舗のコスト構造の改革、効率的な販促活動、顧客戦略および売場運営等により、収益の改善に努めるとともに、財務面におきましても、有価証券や遊休不動産の売却を進め、キャッシュ・フローの増大に努めてまいりました。その結果、経営目標を大幅に上回ることができました。また、取引金融機関様からご支援をいただいている借入金返済条件の変更についても、平成 25 年 2 月末をもって終了する予定でございます。

わが国経済は、一部に東日本大震災の復興需要に加え、昨年末の政権交代に伴う金融緩和策への期待から、円安・株式市場の活性化など回復傾向の兆しはあるものの、欧州債務問題等による世界経済の低迷や個人消費の停滞に加え、平成 26 年 4 月および平成 27 年 10 月に予定されております消費増税の影響等もあり、今後も先行き不透明な状況が続くものと予想しております。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 ヶ年経営計画（平成 25 年度～平成 27 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、収益の柱である本店および黒崎店の店舗見直しを最重要課題とし、今後も安定的な利益を計上できる企業を目指してまいります。

■計画の骨子

①本店・黒崎店の見直し

当社グループの収益の柱である本店および黒崎店に投資を行い、売場改装を実施してまいります。

本店については、「健康・趣味」などを切り口とした売場構築や、ファッション雑貨の強化など、常に変化し続ける生活様式に対応した「ライフスタイル型百貨店」を目指してまいります。

一方、黒崎店については、本年5月黒崎駅前に八幡西区役所が移転し、黒崎駅周辺の通行量の増加が予測されます。そのような外部環境の変化に対応すべく、デイリー・リーズナブル商材の強化を図るとともに、本店同様「健康・趣味」を切り口とした商材の提案も行ってまいります。

②百貨店事業を拡充・補完する事業の成長機会の模索

現況においては、百貨店事業だけでは飛躍的な成長は望めない状況であることを認識して、当社の今まで培ったノウハウを活かしつつ、百貨店事業を拡充・補完する事業を模索してまいります。

以上の2項目を次期中期3ヵ年経営計画の骨子として、グループ全体の底上げを図るとともに、現中期経営計画で実施した収益構造の転換（安定的に利益を計上できる収益構造）を維持していきながら、さらなる効率的百貨店を目指してまいります。次期中期3ヵ年経営計画の最終年度である平成27年度は、当社創業80周年を迎えます。90周年、100周年に向け新たなステップとしてこの3ヵ年を位置付けし新しい井筒屋グループを目指してまいります。

■最終年度（平成27年度）の数値目標

連結売上高	880億円	（平成25年2月期対比	101.1%）
連結営業利益	28億円	（平成25年2月期対比	103.7%）
連結営業利益率	3.2%	（平成25年2月期対比	+0.1%）
連結経常利益	25億円	（平成25年2月期対比	108.6%）
連結経常利益率	2.8%	（平成25年2月期対比	+0.2%）

以上