

株主の皆様へ

第131期 第2四半期 (中間期)事業のご報告

2025年3月1日から
2025年8月31日まで

Contents

- ・ 社長メッセージ
- ・ 中期3ヵ年経営計画
- ・ 人的資本経営の取り組み
- ・ 決算ハイライト
- ・ トピックス
- ・ CSR 活動

つながるご縁、つむぐ未来。



おかげさまで創業90周年

2035年の創業100周年を目指して～

変わらぬ経営理念『秩序の上に立つ創造的繁栄』と
実践的心構え「奉仕こそ繁栄の基」



2025年5月22日開催の株主総会後の取締役会において、代表取締役社長執行役員に就任いたしました松本圭と申します。

当社は1935年7月30日の井筒屋百貨店設立以来、地域に根ざす百貨店として、ステークホルダーの皆様を支えられながら長い年月を歩んでまいりましたが、おかげさまで「創業90周年」を迎えるに至りました。永年のご支援とご愛顧に、心より御礼申し上げます。

これから100周年、それ以上を目指していくにあたりましては、当社の企業価値を向上させ、より安定的な収益基盤を確保する体制づくりが求められます。「地域小売業のリーディングカンパニーとして発展して行く。」ことをグループビジョンに掲げ、創業100周年に目指す姿として「地域唯一の百貨店

として、地域経済・社会の発展に貢献する」ことを思い描いております。

具体的な取り組み指針といたしましては、次のとおりでございます。

- ・百貨店らしさの追求により、地域唯一の百貨店として存続・発展し続ける。
- ・地域の賑わいの中心として、幅広い層のお客様が訪れ、地域商圏の活性化を牽引する。
- ・ライフステージ・スタイルにおける様々なニーズに応え、地域の方々の生活の質向上に貢献する。
- ・地域の魅力溢れる商品の発掘・改良・新規開発に取り組み、地域の稼ぐ力の拡大に寄与する。

世の中はスピードをもって大きく変化しており、先行き不透明なところも多くございますが、当社はしっかりと足を固めた戦略を練り、「百貨店らしさの追求」、「デジタルを基軸とした営業施策の強化」、「収益基盤の多様性」、「経営基盤の強化」に努めてまいります。

それぞれに必要なことを如何に実行し、実現していくかということ念頭に、全力を投じてまいりたいと思います。

私の思いは、前段にも述べさせていただきましたが、「地域の百貨店として地域経済、社会の発展に貢献していくこと」でございます。具体的な施策といたしましては、ホームページに「中期3ヵ年経営計画(2025年度～2027年度)」と新たに「資本政策」につきましても掲載いたしておりますので、是非ご覧いただきたいと思っております。

当社井筒屋の井桁のマークは「お客様」、「お取引先様」、「株主様」、「従業員」を象徴するものであります。皆様に恩返しができますよう一生懸命経営に注力してまいります。

株主の皆様には倍旧のご支援・ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

2025年11月
株式会社 井筒屋

代表取締役社長 松本圭

当社グループでは、「井筒屋グループ中期3ヵ年経営計画(2025年度～2027年度)」を策定いたしました。本計画につきましては、創業100周年を迎える2035年に目指す姿を定め、当社の資産価値向上を図ることにより、安定的な収益を確保する体制構築に努めてまいります。

1. 当社グループのビジョン

グループビジョン:「地域小売業のリーディングカンパニーとして発展していく」

2035年(創業100周年)に目指す姿:「地域唯一の百貨店として、地域経済・社会の発展に貢献する」

グループビジョンを反映した“2035年に目指す姿”を設定し、本中計の3年間では、井筒屋が90年をかけて築いてきた資産である「店舗、顧客基盤、井筒屋ブランド、人的資本」の価値向上を図ってまいります。

- 取組指針**
- ・百貨店らしさの追求により、地域唯一の百貨店として存続・発展し続ける
 - ・地域の賑わいの中心として、幅広い層のお客様が訪れ、地域商圈の活性化を牽引する
 - ・ライフステージ・スタイルにおける様々なニーズに応え、地域の方々の生活の質向上に貢献する
 - ・地域の魅力溢れる商品の発掘・改良・新規開発に取り組み、地域の稼ぐ力の拡大に寄与する

2. 戦略の方向性

●百貨店らしさの追求

店舗におけるMD、プロモーション、外商施策を強化し、店舗価値向上と顧客基盤の拡大を図ってまいります。

●デジタルを基軸とした営業施策の強化

アプリをはじめとしたデジタル活用により、新たな顧客接点の創造や次世代顧客獲得に努めてまいります。

●収益基盤の多様化

グループ企業の事業強化や新規事業検討を行い、将来的に安定した収益を確保する体制を構築してまいります。

●経営基盤の強化

生産性の向上や、財務・資本戦略、サステナビリティ経営等を推進してまいります。

3. 最終年度(2027年度)の数値目標 ※収益認識会計基準適用後

連結業績	実績	目標値	対比
	(2024年度) ※前中計最終年度	(2027年度) ※本中計最終年度	
売上高	221億円	227億円	6億円
営業利益	10億円	11億円	1億円
営業利益率	4.7%	5.0%	0.3%
経常利益	7億円	9億円	2億円
経常利益率	3.3%	3.9%	0.6%

人的資本経営の考え方

当社グループは経営理念である「秩序の上に立つ創造的繁栄」を、すべての従業員が活動する上での基本的な考え方として、百貨店に求められる使命を追求し、事業を継続してまいります。そのためには「百貨店らしさの追求」が不変のテーマであると考えております。

この不変のテーマに取り組むための最も重要な要素は「人」であると捉え、人的資本への投資を通じて「人」を育み、「人」の成長と共に発展していく企業を目指してまいります。

人的資本投資の考え方

当社グループは、百貨店としての“質”を追求する上で、欠かせないものは「人財力」とであると捉えております。

当社グループの求める「人財力」とは、主に世の中の変化に伴うお客様のニーズを見据えた企画・提案力や、お客様へ感動と共に商品を提供することのできる質の高い接客力等です。

これらの「人財力」に磨きをかけることが他小売業との差別化につながり、デジタル化が進む今日においても、百貨店ならではのより高い付加価値を生み出すことにつながるものと確信いたしております。

当社グループは、より多くの従業員の「人財力」に磨きをかけるため、従業員の学べる機会の創出を行うと共に、従業員が働きがいや幸福を感じ、安心して働き続ける職場環境を整える事に注力して人的資本投資を行ってまいります。

当社グループにおける経営戦略に基づいた人財戦略

2035年に目指す姿

地域唯一の百貨店として、地域経済・社会の発展に貢献する
地域なくてはならない百貨店として地域から支持される存在

2025~2027年度 3年間の位置付け

資産価値(店舗、顧客基盤、井筒屋ブランド、人的資本)の向上

戦略の 方向性

- ・百貨店らしさの追求
- ・デジタルを基軸とした営業施策の強化
- ・収益基盤の多様化
- ・経営基盤の強化(生産性の向上、財務・資本戦略の策定、サステナビリティ経営)

リアル店舗戦略

- 元売場の進化、深掘り
お客様の期待にお応えする売場の創造
- 接客サービスの向上
お客様の「想い」に寄り添い絆を深める
接客サービス力の向上

デジタル戦略

- DX(デジタルトランスフォーメーション)の
具体的推進
「井筒屋アプリ」導入による個々のお客様へ
向けた商品等の提案を通じ、店舗・ネットの
購買につなげるプラットフォームの構築

人財戦略

人財力の強化=人財の「質」の追求

リアル店舗戦略やデジタル戦略に掲げた経営戦略を実現するために当社グループが描く具体的な人財像

リアル店舗戦略における人財

- お客様に上質な暮らしを提案するために他社と差別化された
元売場の進化、深掘りを具現化できる人財
- 百貨店として求められる接客サービスのレベルアップに向けた
指導ができる人財および自ら実践できる人財

デジタル戦略における人財

- デジタルを活用した新たな売上獲得施策、お客様獲得施策や
最大限の業務効率化を具現化できる人財

指標および目標

当社グループは、以下を方針として人財力の強化へ取り組みます。

方針	施策	2024年度 実績値		2030年度 目標値
a.人財活性化	●女性活躍推進	女性管理職比率	29.60%	40%以上
	●障がい者雇用	障がい者雇用比率	3.11%	3%以上
b.人財育成	●次世代幹部社員の育成	監督職(係長)に占める 30代以下の割合	15.62%	30%以上
c.働きやすい 環境整備	●就業時間などの見直し	1人当たり 年間総労働時間	1984時間	1900時間以内
	●健康管理体制の強化	健康診断受診率・ 再受診率	100%	100%継続

※目標は(株)井筒屋(本社)の数値

第131期 第2四半期 (中間期) (2025年3月1日から2025年8月31日まで)

連結業績の概況

当社グループにおきましては、百貨店らしさの追求を普遍的な基本方針と位置付けたうえで、デジタル推進をはじめ、商品・サービス力強化の取り組みを推し進めてまいりました。

本年は、創業90年の節目を迎える年となり、これまで井筒屋を支えていただいた地域のお客様に、年間を通して様々な形で、感謝の気持ちを伝えてまいります。

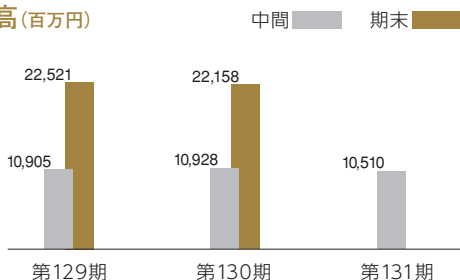
当中間連結会計期間における当社グループの業績につきましては、売上高は10,510百万円(前年同期比96.2%)、営業利益は207百万円(前年同期比47.8%)、経常利益は150百万円(前年同期比81.3%)、親会社株主に帰属する中間純利益は147百万円(前年同期比73.0%)となりました。

なお、百貨店業の代理人取引を総額に置き換えた場合の売上高は、25,438百万円(前年同期比97.0%)であります。

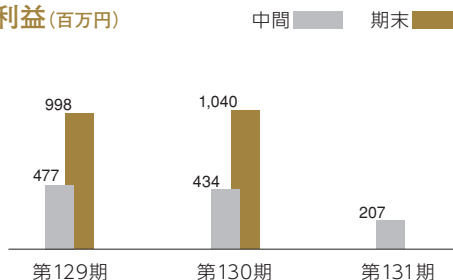
当中間連結会計期間における業績につきましては、前年同期を下回っておりますが、当社グループは事業の性質上、季節的変動があり会計期間のうち第4四半期(12月～翌2月)の売上高、利益割合が最も高くなるため、2026年2月期の業績予想につきましては、2025年7月10日公表の通期業績予想から変更しておりません。

引き続き井筒屋アプリ等を活用した効果的な営業施策を推進することに加え、高額品の販売活動やイベントの強化、見直し等をおこなってまいります。

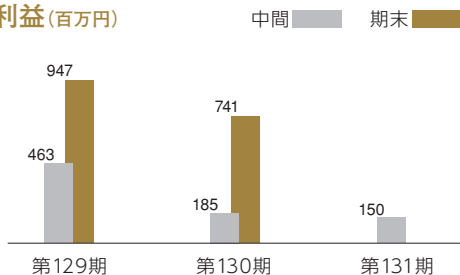
売上高(百万円)



営業利益(百万円)

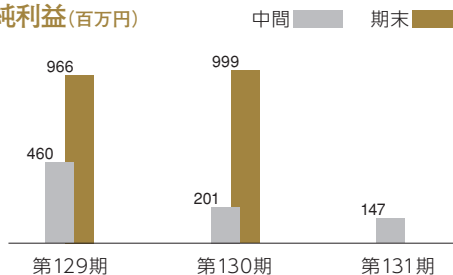


経常利益(百万円)



親会社株主に帰属する

中間純利益(百万円)



〈本館3階〉「ハルメクおみせ」新規オープン



女性誌販売部数No.1雑誌「ハルメク」で販売している商品を取り扱う「ハルメクおみせ」が新規オープンいたしました。

〈本館6階〉タオル売場リニューアル



タオルからナイトウエアまで日常における上質な心地よさをトータルで提案する売場を構築し、商品展開の幅が広がりました。

井筒屋創業90周年記念特別企画

〈大北陸展〉



〈関西グルメフェア〉



〈大九州展〉



〈燃える闘魂アントニオ猪木展〉



井筒屋創業90周年特別企画
〈井筒屋モーターフェスティバル〉



クロスロード・船場広場にて〈アルファロメオ〉〈BMW〉〈ランボルギーニ〉〈ポルシェ〉など9ブランドの輸入車等が一堂に会し、創業90周年のプロモーションテーマ「もっと、思いがけない百貨店へ。」を体現する非日常の空間を創出いたしました。

〈サテライトショップ〉中津ショップ
移設リニューアルオープン



「中津ショップ」がゆめタウン中津内で移設リニューアルオープンいたしました。週替わりでイベント企画するなど、これからもお客様がご希望の商品を提供できるよう努めてまいります。

〈サテライトショップ〉周南ショップ
移転オープン



「周南ショップ」がTOKUYAMA DECKに移転オープンいたしました。徳山駅に近く、観光客向けに山口県産のお土産を今まで以上に充実させ、見応えあるショップに生まれ変わりました。

井筒屋グループとして取り組んでいる主なサステナブル活動をご紹介します

井筒屋主催 森林保全チャリティ植樹会

昨年、当社はオリジナルクリスマスオーナメントの販売やワークショップを開催いたしました。その収益金の一部を京築ヒノキと暮らすプロジェクト、遠賀川流域・木育プロジェクト、井筒屋サステナブル活動の一環として活用し、今年4月に北九州市小倉南区の「かぐめよし少年自然の家」近郊で植樹会を行いました。

また、井筒屋創業90周年を記念して植樹会後に木育講座(森のおはなし会)、木工体験(木のおもちゃ作り)も併せて開催いたしました。当日は応募されたお客様に関係者を加え総勢80名ほどが参加、森林保全や自然環境について考える貴重な機会となりました。



北九州市「こどもまん“なかま”」に認定

北九州市では、令和7年度より北九州市全体で「こどもまんなかcity」を実現するため、こどもや子育てにやさしい取り組みをする企業や団体を増やし、市内に広げていくものとして、新たに「こどもまんなかま」を開始しました。

当社では、乳幼児を抱える保護者の皆さまが気軽に外出できるように、授乳やおむつ替えにご利用いただけるスペースを「赤ちゃんの駅」として小倉店本館7階子供服フロアに設置しております。今回その取り組みを「こどもまんなかま」として認定していただきました。

今後も北九州市とともに、こどもや子育てにやさしい取り組み「こどもまんなかアクション」サポーターとして活動をすすめてまいります。



エコライフフェア開催

6月5日(木)は世界環境デー。せっかく使うなら、普段の生活にも環境にやさしいアイテムを取り入れてみませんか?アップサイクルやリサイクルから生まれたおしゃれで環境にやさしい商品や毎日の暮らしがより豊かになるエコアイテムをご紹介します。

1. 期間 6月4日(水)~6月10日(火)
2. 場所 小倉井筒屋 全館
3. イベント
 - エコライフウィークイベント
 - ①ていたんがやってくる
 - ・6月7日(土)午前11時~午後2時
 - ・本館7階アイキッズランド
 - ②オフカットでつくろう!エコクラフト体験会
 - ・6月8日(日)午前10時~午後4時
 - ・本館・新館間1階クロスロード
 - ③ハルメクおみせ「古着deワクチン」
 - ・当該期間中
 - ・小倉店本館3階 ハルメクおみせ



井筒屋はおかげさまで創業90周年

井筒屋は開店以来、多くのお客さまにご愛顧いただき、おかげさまで創業90周年を迎えます。お一人お一人との素敵な出会いの積み重ねが井筒屋の歴史です。長きにわたる地域の皆さまとの“つながるご縁”を大切に、これからも皆さまと喜びと感動を共有できるように、次の100年という大きな節目に向けて、皆さまとともに歩んでまいります。これからも変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



1935年7月30日
株式会社井筒屋百貨店設立
1936年10月6日
井筒屋百貨店開店

開店記念ハガキ▶



1951年10月12日
商号を株式会社井筒屋に変更
1953年9月30日
本店(本館)第1次増築完成



1965年10月27日
本店大増築完成



1998年9月24日
本店新館オープン



2025年 現在の井筒屋本店

1935年7月、井筒屋が小倉の地に誕生しました。

開店当時は大型の建物も少なく、本店は地下1階、地上7階建てで「白亜の殿堂」と呼ばれていました。1950年代には本館を増床し、九州初のエスカレーターを設置、1960年代には井筒屋のシンボルである煉瓦色のタイルと西日本初のクロスエスカレーターがお目見えし、今に続くイメージを作りました。1998年には、本館に隣接する新館がオープンし現在に至ります。

■ information 当社ホームページにさまざまなコンテンツを掲載しております。

第2四半期
(中間期)
決算情報



中期3ヵ年
経営計画



CSR
サステナビリティ
レポート



株主優待制度
のご案内




株主メモ



井筒屋アプリ



 株式会社 **井筒屋**

〒802-8511
北九州市小倉北区船場町1番1号