

平成 28 年 4 月 13 日

各位

会社名：株式会社 井筒屋
代表者名：代表取締役 影山 英雄
問合わせ先：執行役員
経営企画グループ長
白石 亮
電話：093-522-3431

『井筒屋グループ 中期 3 ヶ年経営計画（平成 28 年度～平成 30 年度）』について

当社は平成 30 年度を最終年度とする 3 ヶ年計画「中期 3 ヶ年経営計画（平成 28 年度～平成 30 年度）」を策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 前中期 3 ヶ年経営計画（平成 25 年度～平成 27 年度）の総括

『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)』におきましては、本店婦人服を中心とする売場改装を実施し、品揃えの強化と売場環境の改善をおこなうとともに、駐車場経営の持分法適用関連会社であった株式会社エビスを吸収合併し、恒久的な駐車場の確保と、百貨店の店舗運営と駐車場部門との連携による顧客サービスの充実と利便性の向上を図ってまいりました。また、一方で黒崎地区の井筒屋アネックスー1を閉店し、駅前黒崎店に店舗や機能を集約する等、店舗コスト構造の改革についても着実に進め、効率的な百貨店経営の推進に努めてまいりました。

2. 中期 3 ヶ年経営計画（平成 28 年度～平成 30 年度）

当社グループを取り巻く経営環境は、賃金回復やインバウンドによる需要拡大が見込まれますものの、人口減少・高齢化と市場縮小、平成 29 年 4 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 28 年度～平成 30 年度)』を策定し、将来の成長を見据えた基礎固めとなる計画の実現に向け、各種戦略を実行してまいります。

■戦略（施策）の概要

(1) 百貨店事業

- ・豊かな生活を提案する売場づくりの推進
- ・小倉本店の周辺活性化（集客イベント実施）による賑わい創出
- ・現金ポイントカード導入によるハウスカード会員拡大（小倉本店・黒崎店）
- ・黒崎店、その他店舗の挺入れ

(2) サテライト事業

- ・新規出店
- ・既存店の移転および改装

(3) 外商事業

- ・担当エリアの再編、顧客情報のシステム化による業務効率化と顧客深耕

(4) 販売力強化・組織活性化

- ・企画部門と販売部門の役割分担の徹底
- ・女性および若手社員の積極登用

以上の項目を次期中期3ヵ年経営計画の施策として、グループ全体の底上げに取り組むとともに、その他、小倉本店の改革や新規事業に関する検討施策を推進し、将来の成長を見据えた基礎固めと、財務体質の健全化に努めてまいります。

■最終年度（平成30年度）の数値目標

連結売上高	830億円（平成28年2月期対比	100.1%）
連結営業利益	20億円（平成28年2月期対比	100.4%）
連結営業利益率	2.4%（平成28年2月期対比	+0.0%）
連結経常利益	13億円（平成28年2月期対比	103.8%）
連結経常利益率	1.6%（平成28年2月期対比	+0.1%）

以上