



平成 19 年 10 月 19 日

各 位

会社名 株式会社 島 忠
代表者名 代表取締役社長 山下 視希夫
(コード番号 8184 東証1部)
問合せ先 取締役総務部長 出村敏文
電話番号 048-623-7711

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社はこのたび、平成 20 年 8 月期から平成 22 年 8 月期の中期経営計画(3 ヵ年)を下記のとおり策定いたしましたのでお知らせいたします。

1. 中期経営計画の策定にあたって

当社は、家具及びホームセンター用品の販売を通じて、お客様のより豊かな住生活環境づくりの担い手としてサービスの提供を行ってまいりました。

創業以来、関東地区を中心として店舗の展開を進めてまいりましたが、関西地区での出店を行うために 100%出資子会社の関西島忠を設立し、平成 12 年 10 月に第 1 号店として大型の「ホームズ南津守店」を大阪市に出店いたしました。それを機に当社の大型店戦略がスタートし、7 年が経過しようとしていますが、その間、子会社 2 社の設立と合わせて、店舗規模の拡大を図りながら経営効率の見極めを行ってまいりました。結果、前期末時点での店舗総数は 50 店舗(売場面積 約 136,000 坪)となり、子会社 3 社が運営する店舗が 13 店舗(売場面積 約 78,000 坪)に達しました。

急速な大型店戦略には課題もあったものの、適正売場規模の把握などの成果を踏まえながら、売場スペースの有効活用を図るためのテナント店舗の誘致を進めたことにより、収益性改善の道筋が見えてまいりました。このため、当社は経営資源の集中と経営の効率化を目的として、平成 19 年 9 月 1 日を期日として子会社 3 社を吸収合併いたしました。

平成 20 年 8 月期を迎え、当社は、新社長のもと「新たな成長期」のスタートと位置づけ「中期経営計画」を策定し、改革・改善に取り組む所存であります。

2. 基本方針

お客様第一

すべての発想は「お客様」から、を基本に “島忠へ行くと欲しいモノがそろう”、“島忠へ行くと楽しい”というお客様の声をもっともっただけのよう、私達は、日々努力を惜しみません。「魅力ある商品と売場、適格なアドバイスによりお客様に新しい“オリジナリティー溢れる”生活を提案していく。」それが島忠の精神であり、販売スタッフの責任でもあるのです。

3. 具体的な取り組み

①地域を厳選したドミナント方式による積極出店

・店舗形態を売場面積の規模で3パターンに分け、立地にあわせた出店を積極的に行ってまいります。

大型SC(ショッピングセンター)・・・売場面積 5,000 坪以上

家具・ホームファッション・ホームセンターにテナント(衣料、食料、その他)を併設

大型店・・・売場面積 4000 坪～5,000 坪 家具・ホームファッション・ホームセンター

中型店・・・売場面積 2000 坪～3,000 坪 家具・ホームセンター

・出店数につきましては、年間で 3 店～4 店を計画しております。また、関東圏においては、東京都(23 区、都下)を中心とした神奈川県・埼玉県・千葉県での出店を推し進め、関西圏においては、大阪府を中心に店舗展開を進めてまいります。

②商品戦略

・本部主導型の商品構成から店舗主導に切り替え、地域に密着した品揃えを行ってまいります。また社員一人一人が“プロのアドバイザー”としてお客様満足度を高めると共に、社員が取引先と一体となって、お客様の声を商品開発に活かせる体制づくりを進めるなど、付加価値の高い製品、サービスを提供することで粗利率の改善にも努めてまいります。

4. 数値目標

(単位:百万円、%)

	平成 20 年 8 月期		平成 21 年 8 月期		平成 22 年 8 月期	
	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	139,000	102.0	153,000	110.1	170,000	111.1
営業利益	12,000	110.5	13,300	110.8	14,800	111.3
利益率	8.6		8.7		8.7	

・増収増益の決算基調を軌道にのせ、営業利益の拡大を図ります。

・設備投資の主なものは、新規出店店舗の建設にかかわる支出及び土地取得の支出であり、全額を自己資金でまかなう予定であります。

5. 株主還元方針

安定した配当の継続を基本に、業績動向や配当性向等を総合的に勘案した利益還元及び、資本効率の向上を図るために、自己株式の取得も弾力的に実施してまいりたいと考えております。

以上