

平成15年10月20日

会社名 株式会社 大 丸
コード番号 8 2 3 4
代表者名 取締役会長 奥田 務
問合せ先 グループ本社経営計画本部
責任者名 広報・I R推進部長 福山一郎

大丸グループ・リグロースプランに基づく
「2004～2006年度中期3ヵ年経営計画」の考え方について

当社はこれまで、業界ではいち早く経営構造改革に着手し、中核事業である百貨店業を中心に4つの経営改革や大規模な店舗革新に取り組み、大きな成果を収めて参りました。翌2004年度(平成16年度)から、“グループとしての次なる飛躍(再成長)”を目指し、現在、策定中の「大丸グループ・リグロースプラン」を順次実行に移していきます。リグロースプランは、グループ及び各社が経営改革を強力に推進することを基本に、新しい事業戦略と仕組みを付加し、グループシナジーを効果的に発揮することによって、革新と成長を図ろうとするものです。

(1) リグロースプラン基本方針

経営改革の更なる推進を図ると共に、以下の3つの基本方針を実行します。

激変する経営環境をチャンスと捉え、百貨店事業をはじめとする各事業分野で従来の枠組みを超えた新たな事業機会を追求することによって、大丸グループの成長を図る。

大丸グループの事業ドメインを、物品販売の枠組みにとらわれることなく、お客様が広く生活全般に亘って求められるソリューション対応型に進化させる。

以上を、大丸本体を中心に、グループ各社が自主自律経営を前提に、グループシナジーを発揮し効果的に実現を図る。

(2) リグロースアクションプランの方向性

《百貨店事業＝既存マーケットの再設計と生産性向上》

- ・取引先とのコラボレーションによる百貨店事業の収益力強化（新しい需要創造に向けての商品力強化と売場開発／プライベートブランド及び自主運営売場の活性化／既存マーケットへの新しい取り組み／営業改革第２ステージの推進）
- ・専門家育成による販売力強化
- ・大丸型CRM活動
- ・新外商ビジネスモデル化

《新規事業＝リテール・ソリューション開発》

- ・出店／提携戦略
- ・クレジットビジネスの再編・強化
- ・人材派遣事業の拡大展開
- ・百貨店周辺事業の拡大・活性化
- ・新規事業開発スキーム構築

《関連事業＝グループ各社の自律とシナジー》

- ・グループ事業戦略の変革
- ・各社自律シナリオの展開・再成長
- ・グループ横断プロジェクトの推進

《グループ本社＝グループ経営資源の最適配分・ローコストの徹底追求》

グループ最適要員体制／グループ人材開発／グループ本社機能再編／シェアードサービス推進・強化／新人事制度の定着と進化／やりがいある企業風土の構築

(3) 「 2 0 0 4 ～ 2 0 0 6 年度中期 3 ヶ年経営計画 」 経営目標指標

大丸リグロースプランの実行により、以下の次期 3 ヶ年経営計画目標の達成を図ります。

最終年度（ 2 0 0 6 年度・平成 1 8 年度 ）の目標指標

連結営業利益 3 0 0 億円

連結 R O A （営業利益ベース） 8 %

百貨店事業の営業利益率 4 %

以 上