



平成 26 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 株式会社 丸井グループ  
代表者名 取締役社長 青井 浩  
(コード番号 8252 東証第一部)  
問合せ先 経営企画部長 加藤 浩嗣  
(TEL 03-3384-0101)

## 丸井グループ中期経営計画（2014～16 年度）の策定について

丸井グループでは、2016 年度を最終年度とする 3 ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1．これまでの取り組み

2013 年度を最終年度とするこれまでの 3 ヶ年経営計画においては、小売・店舗事業では、お客様の年代を越えて共通する潜在的なニーズを具現化することで、より多くのお客様にご満足いただけるよう小売の革新をすすめ、客層の幅および客数の拡大に努めてまいりました。また、カード事業では、ショッピングクレジットを柱としたビジネスモデルへの転換をすすめ、ご利用客数の拡大とメインカード化によるご利用額の拡大をすすめてまいりました。

この結果、目標とした経営指標である連結営業利益率 6 % 以上、小売・店舗事業営業利益率 3 % 以上を 2012 年度に 1 年前倒しで達成することができ、2013 年度におきましても実績をさらに上乘せすることができました。

#### 2．事業環境の変化

今後の消費動向の見通しは、消費増税の影響や物価上昇などにより従来にも増して不透明であり、また、お客様の価値観の変化などから、消費におけるファッションの位置づけは低下し、ライフスタイル全般を重視した消費がさらに高まるものと予想されます。

また、2000 年以降、商業施設の主流は定期借家契約中心のショッピングセンター型へ変化するとともに、Web 通販の市場は急成長し、チェーンストアや百貨店などの総合小売業を上回る勢いで推移しております。

一方で、クレジットカード市場は家計消費に対する比率が年々高まり、今後は 2020 年の東京五輪に向けてインフラの拡充も想定されるため、家計消費が伸び悩む中でも拡大していくものと予測されます。

### 3. 中期経営計画の骨子

事業環境の変化を踏まえた上で、これまでの取り組みをさらに進化させるため、2014～16年度の中期経営計画の骨子は、以下のとおりといたします。

- ・小売・店舗事業については、お客様ニーズと収益の向上が両立するビジネスモデルへの転換をすすめます。
- ・カード事業を中心に全国展開を推進し、さらなる収益の拡大をはかります。
- ・多様性を活かし、活力があり、生産性が高く、革新を起こしやすい組織を確立します。

### 4. 具体的な取り組み

#### (小売・店舗事業)

- ・新たなビジネスモデルとして5月に改装グランドオープンの町田マルイを皮切りに定期借家契約への切り替えをすすめ、お客様ニーズにお応えした店づくりに加え、収益の改善と安定化をはかり、消費税増税の影響を乗り越えて新たな成長基盤を確立します。
- ・自社売場は、まず丸井店舗内において独自性の高い分野に経営資源を集中して収益力および競争力をより一層高め、その上で丸井店舗外への出店をめざします。
- ・Web通販は、店舗×カード×Webの三位一体でシューズ・バッグのNo.1サイトを確立し、EC市場全体の伸び率を上回る成長を実現します。

#### (カード事業)

- ・丸井店舗内が中心だったカード発行拠点を、長崎のハウステンボス株式会社様やゲームソフト開発のアイディアファクトリー株式会社様といった様々な地域・分野の企業との提携やWebなどを通じて全国に拡大し、事業基盤のさらなる強化をすすめます。
- ・お客様ニーズへの対応をより推進し、カード利用率をさらに高めることで、今後のクレジット市場の成長を取り込み、カード収益の安定的な成長をはかります。

#### (組織)

- ・活力があり生産性が高い組織を確立するため、「個人の中の多様性」「男女の多様性」「年代の多様性」の三つの多様性が活かせるよう、多様な職種をもつグループ会社間での異動の積極化、意思決定の場への女性・若手の参画、生涯を通じて活躍できる働き方の具現化などをすすめてまいります。

### 5. 最終年度(2016年度)の経営指標

	2013年度実績	2016年度計画	2013年度との差
連結営業利益	271億円	360億円以上	+89億円以上
ROE	5.0%	6.0%以上	+1.0%以上

以上