

「マルチリテ일러」としての発展とともに、 新たな成長分野への挑戦に取り組めます。



代表取締役社長

山本 良一

当社グループは、昨年、株式会社パルコをグループの新たな一員に迎え入れ、グループビジョンである「百貨店事業を核とした、質・量ともに日本を代表する小売業界のリーディングカンパニーの地位確立」の実現に向け、新たなステージに入ったと考えています。本2013年度は、2011年度をスタートとする3か年計画の最終年度に当たり、2007年の当社設立以来の最高益となる、連結営業利益400億円の達成と、中期的な成長の実現に向け、以下の重要課題に取り組んでまいります。

1つ目は、時代の変化に適合した、百貨店ビジネスモデルの革新です。

従来の百貨店ビジネスモデルが抱える、「マーケット対応力の弱さ」「高コスト構造」という構造的課題を克服するため、百貨店が本来得意とする中級から高級ゾーンの品揃えの維持・強化に加え、「ライフスタイルのカジュアル化」「節約志向・価格志向」というマーケットの大きな流れの変化に対応すべく、「対象顧客層の拡大」「品揃え幅の拡大、特に価格の幅の拡大」「スペシャリティゾーンの開発」「高効率経営体制の実現」に取り組んでいます。

具体的には、それぞれの店舗において「店舗戦略」の明確化と徹底をはかる中で、百貨店に欠けていたカテゴリーを導入する一方、百貨店としての強みであるラグジュアリーブランドも強化、また、他の百貨店との差別化をはかるための“スペシャリティゾーン”を開発、導入しています。昨年10月に増床グランドオープンを果たした大丸東京店をはじめ、大型改装を実施した松坂屋名古屋店、大丸神戸店では、売上や入店客数にその取り組み成果が顕著に現れており、より多くのお客様、より幅広いお客様にご来店いただけるようになりました。

また、昨年9月に、販売力の向上と生産性の高い店舗運営体制の構築を目指し、人材派遣業の株式会社ディンプルから販売受託事業を分社・独立させ、株式会社大丸松坂屋セールスアソシエイツを設立し、大丸松坂屋百貨店から店頭販売業務を移管しました。大丸松坂屋セールスアソシエイツは、販売受託専門会社として、販売業務の専門性を高め、大丸松坂屋百貨店の店頭営業力を強化し、人的生産性のさらなる向上をはかってまいります。

2つ目は、パルコとの協業によるシナジーの発揮です。

当社の連結子会社となったパルコと、J.フロントリテイリンググループ各社とのシナジー発揮に向けた取り組みについては、最も効果が期待できる大丸松坂屋百貨店とパルコとの間で、トップ同士が定期的に会合を持つとともに、両社のノウハウの相互活用を目指した人材交流をスタートさせています。

既に販売促進活動や経費削減のように、取り組みが始まり成果が出てきている分野もありますが、現在は、第一段階として、両社の業務実態や運営体制など、情報の共有化を進めているところです。今後、共有した情報をベースに、大丸松坂屋百貨店とパルコは、①共同での海外大型ブランドの誘致や、国内有力ショップの導入、新規ブランドの開発、②パルコの業務運営モデルを参考とした百貨店運営のさらなるローコスト化、③大丸松坂屋百貨店が新規取引先を導入する際の、パルコのテナント契約ノウハウ活用、④大丸松坂屋百貨店の自主事業のパルコでの展開、などに取り組み、シナジー効果を発揮していきたいと考えています。

3つ目は、海外事業への取り組み強化です。

当社は、日本を代表する雑貨ショップ「プラザ」を、アジア

地域の主要都市部で展開するため、昨年8月に台湾で、当社が90%、スタイリングライフホールディングスが10%を出資し、株式会社JFRプラザを設立しました。その1号店「プラザトーキョー」を3月29日、台北市の百貨店にオープンいたしました。まずは台北地区の百貨店やショッピングセンター内に、複数店舗を集中的に出店し、台北における事業を軌道に乗せた上で、台中や高雄など台湾の他の都市、さらには他のアジア諸国に展開してまいります。

また、中国で最大級のマーケット規模を有する上海市において、現地企業「上海新南東項目管理有限公司」と本格的な高級百貨店の新設・運営に関する事業提携を行い、2015年初めごろの開業を目指し、準備を進めています。当社は、日本の百貨店づくりと運営のノウハウを取り入れた、中国で屈指の高級百貨店にするために、支援・協力するとともに、中国での百貨店出店と運営のノウハウの蓄積を進め、今後の中国での事業展開につなげて行きたいと考えています。

これらの取り組みを通じ、百貨店事業を核とした複数の事業を展開する「マルチリテイラー」として成長することにより、経営指標として最も重要視する営業利益とROEの向上をはかってまいります。当社は本年度中に次期中期計画を策定する予定にしており、その最終年度においては、連結営業利益500億円を達成したいと考えています。さらに、その次のステップとして、早期にROE8%を安定的に達成できるように取り組んでまいります。

今後も、マーケットの変化に素早く対応して、新たな価値を創造してお客様に提供し続け、その成果を積み上げることにより、企業価値・株主価値を高めるとともに、継続的な利益還元を進めてまいりたいと考えています。

2013年6月