



平成 22 年 3 月 1 日

各 位

事業再構築計画の具体的施策及び事業戦略の概要について

当社は、業績悪化の要因を抜本的に排除し、早期の企業価値向上を目指すために、平成 22 年 1 月 12 日付で「事業再構築計画策定に関するお知らせ」を公表いたしました。その中で、本計画については、平成 22 年 4 月中旬の平成 22 年 2 月期通期決算発表時まで、2 段階に分けて公表することを明言しておりました。

その第 1 段階目として、本計画を土台とする当社の店舗戦略、営業戦略を含む新中期経営計画の事業戦略部分を策定いたしましたので、下記の通り、各施策ごとの進捗状況とともに、お知らせいたします。

記

1. 事業再構築に向けた具体的な施策の進捗状況の概要

(1) 不採算店舗の閉鎖ならびに雇用施策

閉鎖対象店舗

- ・不採算店を中心に順次閉鎖を行います。拡大戦略を見直し、基本的に九州を中心に営業戦略を立て直します。

今回、平成 24 年 2 月期までに 63 店舗を閉鎖することを決定いたしました。閉鎖計画のうち現在、以下の通り、9 店舗は既に閉鎖を完了しており、5 店舗は閉鎖準備中ではありますが、その他の店舗については営業戦略上の問題により、具体的店舗名の公表を差し控えます。

(閉鎖済みの店舗)

岩見沢店、原田店、南ヶ丘店、ベストレンタル福岡センター、新下関店、釧路店、サイバック御幸店、海老津店、武蔵ヶ丘生活家電館

(閉鎖準備中の店舗)

札幌駅西口店、浅草松屋店、岸和田長崎屋店、高槻オーロラモール店、ダイエー赤羽店

閉鎖店舗の雇用施策

- ・閉鎖店舗の従業員で転勤可能な者は、雇用確保を最優先として、本人の意向を考慮し、近隣店舗や九州地区店舗への配置転換をします。

- ・閉鎖店舗が多数のため、全社の正社員を対象に、転進支援制度（希望退職）を労働組合へ申し入れ中
 - … 実施については労働組合との合意が必要になりますが、応募者には再就職支援サービスの付与を実施予定
 - （転進支援制度）
 - ◎再就職が決定するまで無期限支援
 - ◎カウンセリング・教育
 - ◎再就職先の開拓・斡旋
 - ◎転進支援金として応募者の年齢に応じた割増退職金を支給及び、有休の買い上げなど。
 - ・非正規社員についても、他の小売業・流通業や地元企業等に再就職斡旋の実施検討中。
- 不稼動不動産の処分
- ・1月12日に発表した施策を早期に実現させます。

(2) 人事組織の見直し

役員数の大幅削減

本年5月開催予定の定時株主総会の時点で、現在の約半数の削減を旨とする。

役員報酬の大幅カット

役位に応じて以下のカット率で報酬の減額

社長－40%、専務－30%、常務－25%、取締役－20%

現執行役員制度の廃止

新しい執行役制度（検討中）を設け、将来の取締役候補という位置付けとします。但し、現行執行役員数の1/3に削減します。

本部組織のスリム化

現場とのより密接な連携が必要とされる該当の部署を本社から転出し、現場重視の体制にします。

オール電化事業部、法人営業部、情報システム部、ベストファミリー、ベストサービス商業施設部 人員減 約50名

（本社の現場サポート体制の強化）

店舗運営、販促、商品を中心とした組織を構築し、現場サポート体制を強化します。

(3) さくらや事業の撤退及び清算

2月末まで、事業の撤退及びその後の清算作業を進めています。店舗の承継（既に株式会社ビックカメラが4店舗承継決定）に注力すると同時に、社員の解雇についてもできるだけの処遇をし、再就職支援など最大限の努力をいたします。

（承継店舗）船橋店、聖蹟桜ヶ丘店、相模大野店、新宿東口駅前店
タワーメガネがさくらやメガネ KAN 新宿東口店を承継

(4) 株式会社ビックカメラとの関係

今後、よりよい関係を築いていきます。

共同仕入等の相乗効果は上がっているものの、現在まで戦略、提案力などビックカメラに依存するところが大きでありました。今後は当社自身が新たな営業のノウハウを確立し、会社自体を筋肉質に転換することによって、近い将来株式会社ビックカメラに営業戦略及び経営の参考にさせていただけるよう、また相乗効果が真に上がるよう全社員一丸となって取り組みます。

2. 事業戦略部分の概要

(1) 営業戦略再構築について

特に商品戦略を中心に、営業改革を図っていきます。

具体的には、品揃え・売価・売り場提案・販促媒体戦略の大幅な見直しを図ります。特にマーチャンダイジングの強化については、マーケティングの精度を大幅にレベルアップし、社外データ、情報システムを最大に活用して効果測定を強化します。

さらに、商品・販促・店舗運営の連携を強化し、営業が一丸となって戦えるような円滑なシステムを新たに構築します。

今後の当社の新しいコンセプト店舗については、1店舗の商圈内で現在勝ち組みと言われている競合店に、絶対負けない地域ナンバー1の戦略を押し進める計画です。

(2) 業務改善と綱紀粛正について

若手中堅社員による改善、提案委員会の発足

改善・提案を中心としたボトムアップ型提案制度を導入いたします。

アドバイザリーボードの設置

社外の有識者を中心に構成するアドバイザリーボードを設置し、客観的な視点に基づいたコスト削減や業務改善の推進を図ります。中期経営計画実行のシンクタンクとします。

平成22年2月期決算が大幅な赤字となる状況について当社の取締役及び幹部が真摯に反省し、まずは本社内の綱紀を正します。

この実施内容は、本社各部からの意見を集約したものであり、社員の総意として全社員で取り組むものです。

(3) 人事戦略について

平成15年に導入した現在の人事制度は、その後の当社を取り巻く環境の急激な変化により評価制度等で実態との齟齬が生じているため、その改善とともに、事業再構築計画を遂行していくために重要な要素となる従業員のモチベーションを向上することができる新しい人事制度の導入を計画しており、労働組合と協議を進める予定です。

3. 今後の予定

今般策定いたしました事業戦略は、顧客ニーズへの迅速な反映によって、本社と現場が双方納得した上で推進し、早期の黒字化へ向けて営業強化に取り組めます。
また、新中期経営計画の数値目標については当初の予定通り、第 2 段階目として、平成 22 年 4 月中旬の平成 22 年 2 月期通期決算発表時に公表いたします。

以上