

平成16年9月30日

各位

株式会社 三越
代表取締役社長 中村胤夫

構造改革の実施とそれに伴う業績予想の修正等のお知らせ

株式会社三越は、平成16年9月30日開催の臨時取締役会において、大阪店及び枚方店（大阪店分店）倉敷店、横浜店と小型店舗6店の閉鎖、および店舗閉鎖に伴う早期退職者の募集、ならびに大阪店跡地の売却を決議いたしましたのでお知らせします。

店舗閉鎖の時期は、大阪店、枚方店、倉敷店、横浜店の4店舗については平成17年5月5日を予定しております。尚、倉敷店については市との調整により閉鎖日を変更する場合があります。小型店舗6店（洗足、羽田空港、函館、三田、小豆島、枕崎）は平成17年2月末日に閉鎖を予定しております。

またこれにともなう特別損失等により業績予想を修正します。

記

1. 構造改革の取組みについて

（1）店舗閉鎖について

当社は、平成14年度より「中期5カ年計画」を策定し、高い収益力の確保と安定的な財務基盤構築に向け、抜本的な経営改革を図るべく推進してまいりました。

この「中期5カ年計画」における基本方針は、

基幹事業である百貨店事業の革新と経営資源の効率的配分

基幹店舗の拡充強化と不採算店舗・事業の抜本的改革

仕事や働き方と連動した人事賃金制度、新会計情報システム等の整備

事業再編と連動したグループ各社の経営体制・運営組織の再編

の4項目であり、この方針に基づき平成15年9月1日に百貨店事業会社5社を合併、つづく平成15年12月1日にはグループ事業会社の食品事業部門と不動産事業部門それぞれにおける合併を行いました。

また、平成15年度には小型店舗・サテライト10店舗を閉鎖いたしました。さらに平成16年度には新会計システム・新POSの導入を行い業務の効率化をはかるとともに、仕事と処遇の一致を目的とした複線型の新人事賃金制度を導入し、人的経営資源の改革にも努めてまいりました。基幹店舗強化においては、本店新館を平成16年10月11日にオープン、名古屋栄店の専門館「ラシック」は平成17年3月にオープンする予定であります。

しかしながら、この間も消費の低迷とデフレ経済は継続し、当社としても早急な対策を講ずべく不採算店舗を「構造改革店」として位置付けあらゆる改善策や業態転換策の検討を続けてまいりました。

その結果、新宿店は「雑貨集積専門館」として業態を大きく変え平成16年10月30日に第一弾のリニューアルオープンを行い、黒字化転換を目指すことといたしました。

一方、大阪、枚方、倉敷、横浜の4店舗については商環境の激変、建物の老朽化が進む中、業態転換や店舗改善ではお客様にご満足いただける店舗・商品・サービスを提供することが適わないと判断し、今般、事業構造の基盤強化と収益構造の改善を図るべく、閉鎖することといたしました。

ご贖いいただきましたお客様、お取引先、地域の皆様にはご迷惑、ご不便をおかけすることになり、深くお詫び申し上げますとともに、長年のご愛顧を心より御礼申し上げます。

(2) 店舗の概要

大阪店は、1691年(元禄4年)高麗橋1丁目の地に京都仕入店直送の呉服物を販売する店として開設され、爾来幾度かの移転や火災を乗り越え、1920年(大正9年)に東館を竣工、1974年(昭和49年)には新館の増築を完成させました。しかしながら、1995年(平成7年)1月17日の兵庫県南部地震(阪神淡路大震災)の被害を被り、止む無く歴史的な本館を取壊し、跡地に2階建ての現新館を翌年に立ち上げ今日に至ってまいりました。

枚方店は、大阪支店の売店として1968年(昭和43年)に開店。大阪地区の商業集積が、梅田と難波に二極化する中であって、小規模店舗としての特徴を打ち出すことが難しく、2000年(平成12年)には、専門大店の素敵生活館としてリニューアルをおこない営業を続けてまいりました。

倉敷店は、1980年(昭和55年)倉敷駅前再開発に伴い、ターミナル百貨店として開設されました。近年、駅北側地区の再開発により大規模ショッピングセンターが開設され、倉敷駅前商業地区の地盤沈下が進む中、数次にわたる改装をおこない今日に至っております。

横浜店は、1973年(昭和48年)横浜駅西口に開設され、首都圏の一翼を担う神奈川の拠点と位置付け、営業強化を図って参りました。しかし、1985年(昭和60年)横浜駅東口の再開発が完成し、そごう、丸井の大型店舗が開設されるとともに商環境が激変、競争が激しさを増し、2000年(平成12年)には、上層階を大塚家具に転貸し、又、専門大店として業態転換を図るなど、度重なる挽回策を講じ営業を続けてまいりました。

<大阪店>

所在地 大阪府中央区高麗橋1丁目7番5号
開店 1691年(元禄4年)、現在地開店 1907年(明治40年)5月
店長 鈴木伸之
建物 鉄骨造、地下2階・地上5階
売場面積 10,234㎡
年間売上高 268億25百万円(平成15年3月~平成16年2月)(枚方、神戸含む)
従業員数 264名(社員:平成16年9月1日現在、枚方他含む)

<枚方店>

所在地 枚方市岡東町18番20号
開店 1968年(昭和43年)7月
店長 鈴木伸之
建物 鉄筋コンクリート造、地下1階・地上5階
売場面積 4,431㎡
年間売上高 31億67万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 18名(社員:平成16年9月1日現在)

<倉敷店>

所在地 倉敷市阿知1丁目7番1号119
開店 1980年(昭和55年)11月
店長 伊藤正恒
建物 鉄骨鉄筋コンクリート造、地下1階・地上6階
売場面積 15,771㎡
年間売上高 86億61百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 98名(社員:平成16年9月1日現在)

<横浜店>

所在地 横浜市西区北幸1丁目2番7号
開店 1973年(昭和48年)11月
店長 卜部栄明
建物 鉄骨鉄筋コンクリート造、地下3階・地上12階
売場面積 17,073㎡
年間売上高 239億34百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 131名(社員:平成16年9月1日現在)

{小型店舗6店舗}

<三越羽田空港>

所在地 東京都大田区羽田空港3-3-2 東京国際空港西旅客ターミナルビル4階
開店 1993年(平成5年)9月
売場面積 192㎡
年間売上高 3億30百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 4名(社員:平成16年9月1日現在)

<三越洗足>

所在地 東京都目黒区洗足2-24-8
開店 1974年(昭和49年)3月
売場面積 496㎡
年間売上高 6億54百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 4名(社員:平成16年9月1日現在)

<三越函館>

所在地 函館市五稜郭町32-4
開店 1988年(昭和63年)7月
売場面積 430㎡
年間売上高 3億61百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 4名(社員:平成16年9月1日現在)

<三越三田>

所在地 兵庫県三田市南が丘2-2-21
開店 1989年(平成元年)2月
売場面積 507㎡
年間売上高 3億17百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 6名(社員:平成16年9月1日現在)

<三越小豆島>

所在地 香川県小豆郡土庄町湊崎甲2063-1
開店 1991年(平成3年)1月
売場面積 299㎡
年間売上高 1億23百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 2名(社員:平成16年9月1日現在)

<三越枕崎>

所在地 鹿児島県枕崎市東本町77
開店 1987年(昭和62年)3月
売場面積 252㎡
年間売上高 1億6百万円(平成15年3月~平成16年2月)
従業員数 1名(社員:平成16年9月1日現在)

(3) 店舗閉鎖日

大阪店、枚方店、倉敷店、横浜店 平成17年5月5日(予定)
尚、倉敷店については倉敷市との調整により閉鎖日を変更する場合があります。
小型店舗6店舗 平成17年2月末日(予定)

2. 早期退職特別優遇措置による退職者の募集について

4店舗の閉鎖に伴い、次のとおり早期退職者の募集を全国において行います。
募集人員 社員800名(予定)
募集期間 平成17年2月1日から2月21日まで(予定)
退職日 平成17年5月30日(予定)
なお、閉鎖する店舗の有期雇用者約540名については、雇用契約を解消いたします。

3.大阪店固定資産の譲渡について

(1)譲渡資産の内容

譲渡物件

	土地	店舗部分	5,029.24㎡
		駐車場ビル部分	1,601.50㎡
	建物延床面積	店舗	13,809.76㎡
		駐車場ビル	6,539.52㎡
	所在地	大阪市中央区高麗橋一丁目63番1外	
帳簿価額	3億74百万円		
譲渡価額	95億30百万円		
譲渡益	約89億円		

(2)譲渡先

名称	株式会社 長谷工コーポレーション
代表者	代表取締役社長 嵩 聡久
所在地	東京都港区芝二丁目32番1号
提出会社との関係	当社と株式会社長谷工コーポレーションの間には資本的、人的関係はありません。

(3)譲渡の日程 平成17年5月31日(引渡と同時)

(4)売却の理由 大阪店の閉鎖により売却するものです。

(5)単体及び連結損益に与える影響額

土地譲渡に伴う売却益約89億円を平成17年8月中間期決算の特別利益に計上する予定です。

4.構造改革の取組みによる損益に与える影響額

店舗閉鎖により平成16年8月中間期決算において閉鎖店舗の除却損見込相当額約31億円を特別損失として計上する。

更に平成17年2月期(通期)決算における特別損失として、その他店舗閉鎖経費と早期退職特別優遇措置による約173億円を計上予定。

(平成17年2月期(通期)決算における特別損失の合計は約204億円)

平成17年8月中間期決算に大阪店土地等売却による特別利益約89億円を計上予定。

5.業績予想の修正

(1) 平成 1 6 年 8 月中間期の業績予想の修正

平成 1 7 年 2 月期の連結中間業績予想の修正 (平成 16 年 3 月 1 日 ~ 平成 16 年 8 月 31 日)

(単位 : 百万円)

	売 上 高	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前 回 発 表 予 想 (A)	4 4 4 , 5 0 0	7 , 5 0 0	3 , 5 0 0
今 回 修 正 予 想 (B)	4 3 4 , 0 0 0	9 , 1 0 0	4 , 6 0 0
増 減 額 (B - A)	1 0 , 5 0 0	1 , 6 0 0	1 , 1 0 0
増 減 率 (%)	2 . 4 %	2 1 . 3 %	3 1 . 4 %

平成 1 7 年 2 月期の単体中間業績予想の修正 (平成 16 年 3 月 1 日 ~ 平成 16 年 8 月 31 日)

(単位 : 百万円)

	売 上 高	経 常 利 益	当 期 純 利 益
前 回 発 表 予 想 (A)	4 2 3 , 0 0 0	6 , 1 0 0	2 , 5 0 0
今 回 修 正 予 想 (B)	4 0 8 , 0 0 0	6 , 2 0 0	1 , 4 0 0
増 減 額 B - A)	1 5 , 0 0 0	1 0 0	1 , 1 0 0
増 減 率 (%)	3 . 5 %	1 . 6 %	4 4 . 0 %

修正の理由

連結・単体とも、売上高は期初予想を若干下回る見込ですが、引き続きコスト削減がグループ各社で進み、また、営業外収支も改善したことから、経常利益は連結・単体とも期初予想を上回る見込であります。

当期純利益につきましては、前記の特別損失の一部 3 1 億円を当中間期に計上するため、単体では期初予想を下回る見込ですが、連結では持分法適用会社の業績が好調なこともあり期初予想を上回る見込であります。

(2)平成17年2月期(通期)の業績予想の修正

平成17年2月期の連結業績予想の修正(平成16年3月1日~平成17年2月28日)

(単位:百万円)

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	917,500	17,400	7,500
今回修正予想(B)	908,000	18,500	2,500
増減額(B-A)	9,500	1,100	10,000
増減率(%)	1.0%	6.3%	----

平成17年2月期の単体業績予想の修正(平成16年3月1日~平成17年2月28日)

(単位:百万円)

	売上高	経常利益	当期純利益
前回発表予想(A)	868,000	12,500	5,000
今回修正予想(B)	854,500	12,500	7,200
増減額(B-A)	13,500	0	12,200
増減率(%)	1.6%	0.0%	----

修正の理由

連結・単体とも、売上高は個人消費の低迷等により期初予想を若干下回る見込ですが、経常利益は期初予想を若干上回る見込であります。当期純利益につきましては、前記の特別損失を計上することなどにより期初予想を下回る見込であります。

6. 今後の経営革新

今後の経営革新を進める上で、今回の4店舗及び6小型売店の閉鎖により構造改革は一定の進展が実現することになります。

しかし、企業全体の構造改革の実現には更に重要且つ不可欠な事項として営業のあり方即ち商売の仕方、働き方、商品、店舗運営を改革していかなばなりません。又、百貨店の事業領域のみならず、周辺事業・関連事業に対しても経営資源の選択と集中という観点から改革を推進し、企業全体の構造改革及び経営革新を推進いたします。

今回の店舗閉鎖と早期退職特別優遇措置の実施により店舗収益構造や販管費の改善が図られることとなりますが、中期5カ年計画の目標数値を達成するためには、さらに構造改革による事業の選択と集中を徹底させると共に、百貨店事業においては原点回帰と革新による基本理念の下、次の5方針を徹底して進めてまいります。

顧客満足度向上を最重要ポイントに、三越が今後目指す店舗戦略を明確にし利益を上げる店舗に投資を集中します。

取引先政策、戦略平場拡充、高収益商品開発の推進により粗利益額の確保、粗利益率の改善を図ります。

後方業務のアウトソーシングやあらゆる分野に入札制を導入するなど抜本的な手法による販管費の削減を行います。

グループ事業会社の構造改革・再編と新規事業・新規販売チャネルの開発を行います。

上記項目達成に向けた、本社・本部・店舗の全社に亘る抜本的な組織改革を実施します。

百貨店業界は6年連続で売上高の減少を続け、消費者の百貨店離れが懸念されておりますが、これは少子高齢化の進行、他業態の小売業への進出、販売チャネルの多様化等、社会環境の変化による消費者の消費行動、ライフスタイル変化に百貨店が対応しきれていない結果であり、取りも直さず消費者と価値観の共有ができていないことに起因しています。

今後、三越はすべての仕組みを顧客視点に切り替え、お客様の声から三越自身の強み、弱みを分析し、変化するマーケットに対応するとともに、将来に向けこれからの時代に合った商品、サービス、環境等を提供できる店舗業態や、これらの業態を受け広げていく販売チャネルの開発を実施して参ります。

現在、新しい三越の姿を構築するための検討を重ねておりますが、来年にはグループとしての将来像を明確にし、具体的なアクションプログラムを策定し推進していく予定です。

以上