



2011年5月12日

各 位

会 社 名 エイチ・ツー・オー リテイリング株式会社
代 表 者 取締役社長 若 林 純
(コード番号:8242 東証・大証第1部)
問い合わせ先 広報部長 佐藤 恵子
(TEL 06-6367-3181)

グランプリテン
長期事業計画「GP10計画 ver.3」

当社グループでは、2014年度を最終年度とする長期事業計画「GP10計画」を2004年度に策定し、2005年度より計画をスタートさせました。GP10計画も残り4年となり、2011年度から2014年度までの4年間を「GP10計画 ver.3」としてまとめましたので、その概要をお知らせいたします。

1. 計画の基本方針

1) 目的

当社グループが将来にわたり成長していくために安定的に利益を創出する経営基盤の構築

2) 基本戦略：『関西圏における小売事業への集中的な投資』

関西圏において、百貨店、食品スーパー、個別宅配を中心とした小売事業に集中的に投資することにより、関西圏におけるマーケットシェアの拡大を図ってまいります。

3) 重点施策：

①グループのフラッグシップ店舗の構築

西日本最大のターミナル“梅田”において、阪急うめだ本店の建て替え工事を進めておりますが、完成後には、阪急うめだ本店 84,000 m²、阪神梅田本店 53,000 m²、阪急百貨店メンズ館 16,000 m²と、3館をあわせて 15 万 m²の売場面積を持つこととなります。この売場面積を最大限に活用し、地元地域のみならず、西日本全域からの集客を目指した店づくりと施策を実施し、梅田において売上高 3,000 億円を超える“超・本店”を構築します。

②関西圏におけるマーケットシェアの拡大

梅田における“超・本店”をフラッグシップに、そのブランドイメージを活用したハイグレードな郊外型百貨店、食品スーパー、個別宅配など小売事業を関西圏において組み合わせて事業規模を拡大しながら、グループ全体で顧客の買いまわりを促進することにより、エリアにおけるグループでのマーケットシェア拡大を図ります。

そして、2014年度には、関西圏において、阪急・阪神両本店に加え、郊外型百貨店9店舗、食品スーパー80店舗、個別宅配事業をあわせて、関西圏での売上高 5,000 億円を目指します。

2. 2014 年度利益目標

当社グループでは、GP10計画 ver.3を推進することにより、計画最終年度である2014年度において、連結営業利益 300 億円の達成を目指します。

そして、この利益目標を達成することにより、当社グループは、連結営業利益率約 5%、株主資本利益率約 10%といった高収益構造と自己資本比率 50%超の安定的財務基盤を持つ日本でも有数の小売グループとなります。

2014 年度営業利益目標

2014 年度	営業利益	営業利益率	(対 2004 年度比※2)
連結合計	300 億円	4.9%	(178%)
百貨店事業	255 億円	5.5%	(180%)
スーパーマーケット事業	27 億円	2.5%	(234%)
PM事業	15 億円	7.5%	(101%)
その他事業※1	10 億円	2.8%	(388%)

→ 2014 年度経営指標
 連結営業利益率 約 5%
 株主資本利益率 約 10%
 自己資本比率 50%超

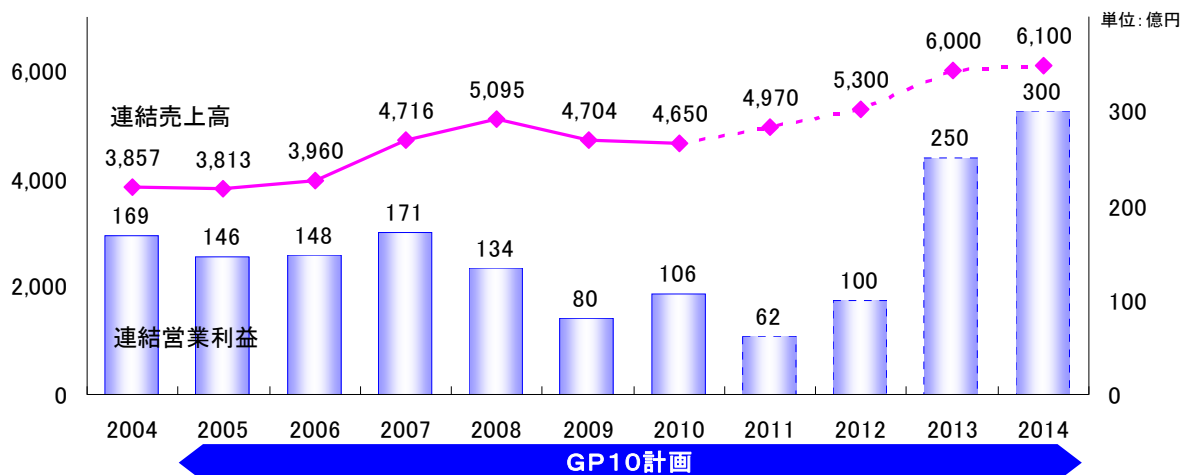
※1 その他事業については、持ち株会社であるエイチ・ツー・オーリテイリング㈱におけるグループ内取引の金額を消去した数値を使用しております。

※2 対 2004 年度比は、2004 年度実績を現在のセグメントに組替えて対比しています。

(2014 年度連結業績予想)

	金額
売上高	6,100 億円
営業利益	300 億円
経常利益	307 億円
当期純利益	175 億円

(連結業績の推移予想)



3. 投資計画(2011～2014 年度)

長期事業計画「GP10計画」では、阪急うめだ本店建て替えプロジェクトを含め、計画期間の10年間で総額約2,400億円の投資を行い、事業規模の拡大と基盤整備を進めています。

	投資額	主な投資案件と投資額
2005～2010 年度	1,780 億円	阪急本店建て替え工事(一期) 390 億円 阪急百貨店メンズ館出店 42 億円 西宮阪急出店 77 億円 博多阪急出店 198 億円 (株)ニッショー子会社化 188 億円 食品スーパー出店・改装 97 億円 JR大井町駅前再開発(一期) 141 億円
2011～2014 年度	620 億円	阪急本店建て替え工事(二期) 210 億円 有楽町阪急リニューアル 28 億円 食品スーパー出店・改装 76 億円 JR大井町駅前再開発(二期) 61 億円 個別宅配事業拡大 25 億円
GP10計画合計	2,400 億円	

< 重点投資計画 >

1) 阪急うめだ本店建て替えプロジェクト

当社グループのフラッグシップ店舗として、地域一番店の地位をさらに強固なものにするため、阪急うめだ本店では、2005年秋より建て替え工事を開始いたしました。工事は南北二期にわけて施工することとし、2009年9月には南側部分に一期棟が完成いたしました。現在、一期棟において営業を継続しながら、北側部分に二期棟の建設を進めており、2012年度第3四半期(10～12月)には完成する予定です。

完成後は、売場面積84,000㎡という面積を最大限に活用し、より高感度・ハイファッションの品揃えとサービス、そして最新設備を備えた店舗として、西日本全域からの集客を図り、年間売上高1,900億円の圧倒的・地域一番店を構築してまいります。

【投資額】 二期工事約210億円



新本店完成イメージ

2) 有楽町阪急リニューアル

有楽町阪急(東京都千代田区)を2011年秋を目処に全面改装し、メンズ館としてリニューアルオープンします。2008年2月に梅田で開業した阪急百貨店メンズ館で得たノウハウを最大限に活用し、銀座エリアにおけるメンズマーケットの取り込みを図ることで、2014年度での黒字化を目指します。

【投資額】 約28億円

3) 食品スーパー出店計画

スーパーマーケット事業では、2006年7月に株式会社ニッショウを子会社化し、2011年3月末現在で62店舗の食品スーパーを展開しております。今後も阪神間や大阪市内、京都市内などを中心に年間4~5店舗を出店し、2014年度末には80店舗体制を目指してまいります。

また、出店による規模拡大とあわせて、価格競争に呑み込まれない独自のポジションを確立するため、対面販売の導入や専門性の高い品揃え、料理教室などを通じた情報発信の強化といった要素を取り入れた新しいプロタイプ店舗を開発し、2009年度より新規出店する店舗に導入しております。そして、既存店においても、大型店舗を中心に、立地特性を勘案しながら、この新しいプロタイプの要素を取り入れた改装を順次実施してまいります。

さらに、自社工場における惣菜の自前化など、製販一体化を進め、事業全体での収益力の強化を図ってまいります。

【投資額】 約76億円(年間4~5店舗出店及び既存店改装)

4) JR大井町駅前再開発

2011年3月、JR大井町駅前(東京都品川区)において1,100室のビジネスホテルと阪急百貨店大井食品館を含む商業施設を阪急大井町ガーデン一期部分として開業いたしました。今後は、二期部分の開発を進め、2014年には一期部分とあわせて、約1,500室を有する日本でも最大級のビジネスホテルと近隣型商業施設を持つ複合施設として全面開業いたします。

【投資額】 二期工事約61億円

5) 個別宅配事業の拡大

会員制個別宅配事業を行う阪急キッチンエールでは、関西圏に加え、今秋には首都圏でも事業を開始いたします。さらに、本年4月に子会社化した㈱エブリデイ・ドット・コム(以下、EDC)の持つ九州での宅配事業をあわせ、関西、東京、九州の3つのエリアにおいて個別宅配事業を展開し、規模のメリットを追及してまいります。

同時に、全国各地で個別宅配事業への参入希望者を募り、EDCの持つ個別宅配システムとノウハウを提供しフランチャイズ化する宅配プラットフォーム事業も拡大してまいります。

そして、これら2つの事業を有機的に結合し、全国での個別宅配事業の拡大を図ります。

【投資額】 約25億円(EDC子会社化、東京地区商品センター開設ほか)

以上

本リリースに記載されている情報につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、その情報の正確性を保証できるものではありません。さまざまな重要な要素により、これら予測とは異なる結果となる場合があることを、ご承知おきください。