

平成 16 年 4 月 9 日

各 位

会社名 株式会社 エルメ
代表者 代表取締役社長 岡元 康歳
(コード番号 8206 大証 2 部)
問合わせ先 常務取締役 角田 良夫
Tel 06- 6201-3243 (代表)

エルメグループ「中期経営計画」について

当社グループは、このたび 2004～2006 年度を対象とする新たな「中期経営計画」を策定いたしました。

また、平成 15 年 9 月 1 日付けで、既存事業である婦人子供服販売事業を新設会社分割により設立された株式会社エルメ・リーテイルに包括承継し、純粋持株会社体制に移行いたしております。今後、本計画をグループの総力を挙げて推進し、達成による業績成果について広くステークホルダーへの利益還元を図り、復配を本年度より実現させる予定です。これによって、広く一般社会に対する理解と信頼の獲得に努めてまいります。

・ 業績目標 (2006 年度)

(単位：百万円)

連結	2003 年度(実績)	2004 年度(目標)	2005 年度(目標)	2006 年度(目標)
売上高	6,121	7,000 程度	10,000 程度	14,000 程度
経常利益	175	280 程度	500 程度	800 以上
当期利益	71	200 程度	350 程度	500 以上
ROA	1.9%	2.7%程度	4%程度	5%以上
ROE	2.4%	6%程度	7%程度	8%以上

・ 事業戦略と主要施策

当社グループは、アパレル小売業で実践してきた商品回転率最重視主義の徹底を踏まえ、新たな事業提携・投融資を積極的に推進いたします。

中核事業であるアパレル小売業(エルメ・リーテイル)は、2006 年度 150 店舗・売上 100 億円を目標に掲げ、シェアの向上と収益力の強化に努めてまいります。

同時に、投融資(エルメ・コンベックス)、事業提携・M&A等(エルメ)により経営環境の変化に対応できる事業構造の組替えを行い、収益源の多様化及び拡充をし、経営基盤の強化を図ってまいります。

具体的な施策については、以下のとおりです。

1. アパレル小売業の収益力強化（エルメ・リーテイル）

- (1) 小売事業の原点に立脚した個店経営完結志向を押し進め、既存店の安定成長・店主導経営体制を徹底推進
- (2) 顧客視点MD体制をより具現化し、マーケット競合内ポジションを明確に
- (3) 計画MDの推進と建値消化率の改善で粗利益率の向上
中期建値消化率 70%の維持・確保（2006年度 粗利益率目標 43.5%）
対取引先政策の強化で原価率の改善
- (4) 新規・大型複合業態の開発促進と試行
- (5) 営業開発機能を徹底強化して、積極出店体制を推進
 - ・ 2004年度・15店 2005年度・30店 2006年度・40店（新規出店目標）

2. 投融資事業への取り組み強化（エルメ・コンベックス）

- (1) 融資
 - ・ 株式買収等による被投融資先会社へ（財務リストラクチャリングの一環）
- (2) 投資
 - ・ 短中期的にキャピタルゲインを確保
- (3) コンサルティング
 - ・ 被投融資先会社へ財務オペレーションを提供する

3. 国内外の会社株式を取得・保有・支配（エルメ）

- ・ 傘下企業の企業価値向上を通じて、グループ全体の株主価値の向上
- ・ 目標業績達成による早期復配の実現

・ グループ経営体制の強化（非連続性的企業価値の向上）

- ・ 既存事業とは性質を異にする事業にも積極的に挑戦する
- ・ 連結により経常利益 2 億円以上の確保（2004 年度より）

以上