



平成19年4月25日

各 位

会社名 株式会社ソフマップ
代表取締役社長 野口 進
(コード番号2690 東証第2部)
問合せ先 取締役管理本部長
鈴木 和重
TEL:03-3251-3000

ソフマップ中期経営計画策定のお知らせ

当社は、平成18年2月28日に、株式会社ビックカメラとの資本・業務提携を締結し、「新生ソフマップ」として販売力の強化、収益力の向上、及び財務体質の改善に取り組んでまいりました。今後、当社を取り巻く中長期的な環境としては、企業収益の改善を背景とした設備投資の拡大や、それに伴う雇用環境の改善等により、個人消費動向の緩やかな改善が見込まれます。しかしながら、家電量販店の合従連衡が更に進むことにより、統合・提携による自社ポジションの更なる向上に努めなければ、今後の成長・生き残りが困難であると想定され、当社を取り巻く経営環境は一段と厳しさを増しております。

一方で、パソコンが一家に1台から一人1台の普及期に突入すると共に、デジタル家電の進歩により新たなライフスタイルが確立される等、情報機器全般のコモディティ化が進む中、家電量販店は商品の販売に留まらず、高度な接客力や提案力等、変化・多様化するお客様の要求に応えられる体制が求められていると考えております。

そのような環境の中、当社の将来の成長を期して、今期(2007年度)を初年度とする新しい中期経営計画を策定しました。パソコン・デジタル専門店としての先進性を前面に押し出すと共に、株式会社ビックカメラとのシナジー効果を最大限発揮することで、2010年度中期経営目標として単体売上高1,200億円、経常利益30億円、株主資本比率35%以上の達成を目指してまいります。

1. 名称

中期経営計画「Sofmap2010」

2. 計画期間

2007年度から2010年度の4ヵ年

3. 中期経営ビジョン

**デジタルネットワークの「楽しさ」と「安心」を提供する専門店として
ITタウンにおけるリーディングカンパニーを目指す
「売るなら 買うなら ウクウクするならソフマップ」**

4. 中期経営目標 (2010年度単体)

売上高目標:1,200億円
経常利益目標:30億円(2.5%)
株主資本比率:35%以上

5. 成長戦略、及び個別目標

(1) **「秋葉原ソフマップタウン」再編を起点とした更なる「店舗事業」の拡大**

- ・ 「豊かさを感じる」「近未来を感じる」「楽しさが見つかる」を基本テーマとし、パソコン・デジタル家電を中心とした営業面積3,000㎡の大型総合専門店と、より専門性を追求した営業面積1,000㎡の中型専門店を、2007年度下期より年1店舗ベース、中期で4～5店舗の新規出店に取り組んでまいります。
- ・ ITタウンにおいては「更なる専門性」を追求し、「ソフマップファン」に最大限お応えすると共に、秋葉原においてシンボルとなる「秋葉原新本館（仮称）」の出店と「ソフマップタウン」への再編を実施いたします。
- ・ ビジネスマン・OL層、ヤングファミリー層等、新たな顧客層を取り込む為の「安心」「便利」な店づくり、「楽しさ」を喚起する品揃えの充実に努めます。

秋葉原エリア売上高
2006年度:267億円 → 2010年度:400億円(1.5倍)へ
(ソフマップノフト売上含む)

(2) **環境・循環型社会における「リユース事業」のNo.1マーケットシェア確立**

- ・ リユース事業を通じて環境・循環型社会に貢献する企業を目指し、中古事業の社会的認知向上と、安心・安全・高品質リユース商品の提供に、全社一丸となって取り組んでまいります。
- ・ 買い替えの推進、及び買取拠点の拡大による、調達力の更なる強化に取り組み、当社店舗のみならず、ビックカメラ店舗への買取センター展開を通じ、同社顧客層における「買取・買い替え」の認知向上に努めます。
- ・ グループ企業のパワーを駆使することで、リユース市場におけるシェア拡大に努め、揺ぎない事業基盤の構築を図ります。

中古商品売上高
2006年度:210億円 → 2010年度:250億円

(3) 多様化するネットワークとの連携による「eコマース事業」の拡大

- ・ eコマース事業の競争力強化を図り、当社の得意とするパソコン・デジタル関連商品に加えて、生活家電等「お客様の生活を豊かにする為の品揃え」の徹底強化を図ります。
- ・ 強みの一つである中古商品の買取・販売と共に、納期の短縮化などのサービス向上に取り組むことで、競合他社サイトとの差別化を推し進めると共に、新たに企業間取引（B2B）チャネル向け機能を開発・拡充し、法人向け商品や独自サービスの展開強化に取り組んでまいります。
- ・ インターネットへのアクセス手段の環境変化に対応し、携帯電話やその他のネットワークからの取引を可能にすることで、サイトの利用頻度・利便性の向上を図ります。

eコマース事業売上高
2006年度:112億円 → 2010年度:200億円
(法人売上含む)

(4) 「ビックカメラとの連携」によるシナジー効果の拡大

- ・ パソコン・デジタルカメラ等、主力商品におけるビックカメラとの販売・買取施策の連携を推進し、より一層の業容拡大に繋がります。
- ・ 販売管理システムの統合やコールセンター、修理サービス部門の連携による経費削減等、バックエンド部門の連携に努めます。
- ・ 積極的な人材交流により、高い接客能力を支える商品知識・接客技術の共有や、共同販売政策の効果的な立案・実施に取り組んでまいります。

経費率:売上比1.0%削減

(5) ショッピングの「楽しさ」、「安心」のサービス、「No.1」のサポートを提供

- ・ 新製品・中古商品・アウトレット商品等、当社ならではの幅広い品揃えに加え、商品の買い替え提案をはじめとした多様なサービスにより、「見る」「選ぶ」「使う」楽しさの提供に努めます。
- ・ ソフマップとソフマップソフトの持つソフト販売における業界トップクラスのノウハウを合わせ、取り扱いシェアの拡大と共に、ショッピングのエンタテインメント性強化に取り組んでまいります。
- ・ 業界No.1のサービスメニューを誇る「らくらくデジタルサポート100」の更なる充実を図ることで、エントリーユーザーからパワーユーザーまで幅広く支持される「サポート No.1企業」を目指し、ソフマップカード会員数の更なる増加に繋がってまいります。

ソフマップカード会員数
2006年度:430万人 → 2010年度:650万人(1.5倍)へ

6. 中期経営数値目標（単体）

	2006年度	2007年度 (見通し)	2010年度 (目標)
売上高（百万円）	85,424	100,000	120,000
経常利益（百万円） （経常利益率：％）	868 (1.0%)	1,100 (1.1%)	3,000 (2.5%)
株主資本比率（％）	13%	19%	35%以上

以上

＜本件についてのお問い合わせ＞
株式会社ソフマップ広報・IR 室
（電話）03-3253-0082（ファックス）03-3253-4228