

## ミレニアムリテイリンググループの9月よりの主な取り組みについて

て

ミレニアムリテイリンググループは、6月1日の発足以来、新たな経営体制のもと、経営執行の基盤整備と業務執行に取り組んでまいりました。9月より、グループ共通戦略に基づく新たな取り組みをスタートいたします。

これら諸施策の狙いは、両事業会社の収益改善に向けたグループシナジー効果の発揮、顧客への新たな価値提供です。

### 1) 顧客戦略の進展

#### ・メンバーズシステムの統一と相互乗り入れ

\* 別紙参照

- ・29店舗 統一顧客プログラムの導入によるカスタマーシェアの拡大。
- ・(そごう)ミレニアム、(西武)クラブ・オンのメンバー特典を共通化。  
～(ポイント相互付与・上得意様サロンの共通利用)他
- ・そごう全店舗で西武と共通の最新型 WINPOS 約 800 台を導入。

#### ・自社発行商品券の相互利用

- ・両事業会社発行の商品券の相互利用が可能に。
- ・ミレニアム及びクラブ・オンお買物券の全店相互利用も可能に。

#### ・両社及びパートナー企業を巻き込んだ全店共同企画の実施

- ・両社及びクレディセゾン連動でのグループ全店企画実施。  
ex. 全国21のプリンスホテルにてメンバーのための特別限定メニューをご提案

### 2) テナント戦略の始動

#### ・テナント事業を新たな共通戦略に位置づけ

- ・顧客にとって魅力ある複合商業施設化を推進。
- ・今後の店舗構造改善においてもテナントミックス計画が重要な柱の一つ。

#### ・テナント領域を加えた店舗運営の一元化に着手

\* 別紙参照

- ・(株)西武百貨店東戸塚店では、(株)ミレニアム企画からテナント領域「オーロラモール」の運営事業を引受け、運営を一元化。
- ・(株)そごうでは、大宮店を百貨店＋専門大店からなる複合商業施設に転換。

#### ・テナント管理手法の確立

- ・飲食・サービス領域等で現在の消化仕入型契約からテナント型契約への転換推進。
- ・テナント管理・運営規定の整備により、管理の基準化、運営の標準化を推進。

### 3) 関西地区戦略の進展

#### ・グループのフラッグシップストアとなるそごう心斎橋店(05年秋オープン予定)

- ・本年4月仮囲い設置、7月建物解体開始、年末には着工予定。

#### ・そごう神戸店に「大阪営業部」を新設

\* 別紙参照

- ・(株)そごうは、(株)ピサの営業譲受に伴い、神戸店に「大阪営業部」を新設。
- ・「大阪営業部」は PISA 大阪ロイヤル店及びエルメスそごう心斎橋店を担当。  
(そごう心斎橋店オープン後は、顧客資産を新店に移管)

#### ・法人外商事業部の組織再編

- ・両事業会社の関西法人外商部のスタッフ機能を統合外商運営部に集約。
- ・10月には、(株)そごうおよび(株)西武百貨店両関西法人外商部の事務所を統合予定。

### 4) グループ人材交流の着手

#### ・グループ幹部の人材交流

\* 別紙参照

- ・両事業会社の幹部人材については、(株)ミレニアムリテイリングで一元管理。

#### ・両事業会社における職務・等級体系の統一

- ・一般社員の人材交流の活発化にむけた基盤整備を推進(11月を目途)

#### ・グループ労働組合連合会の設立(検討)

- ・両組合では、労働組合の連合会設立を検討中。
- ・又、両組合では、社員の能力開発を統一活動テーマに掲げ、その支援機能を強化。

### 5) 経営管理委員会のスタート

\* 別紙「委員メンバー」参照

#### ・経営管理委員会のメンバー決定

- ・グループ経営会議の諮問機関。
- ・外部メンバー参加による経営の透明性を確保し、グループガバナンスの強化。

お問い合わせ先

(株)ミレニアムリテイリング 広報室

TEL 03-6213-7135