

平成15年5月12日

平成15年2月期 決算短信

会社名 株式会社 西武百貨店
 本社所在地 東京都豊島区南池袋一丁目28番1号
 問合せ先 広報室 TEL 03-5396-3271

1. 決算取締役会開催日 平成15年5月10日
2. 定時株主総会開催日 平成15年5月28日
3. 当期の業績(平成14年3月1日から平成15年2月28日)

(1) 経営成績

金額表示：百万円未満切捨

	売上高	対前期増減率	営業利益	対前期増減率	経常利益	対前期増減率
当期	539,354	(3.5%)	9,720	(23.5%)	5,041	(23.8%)
前期	558,974	(1.1%)	12,713	(3.2%)	6,618	(63.1%)

	当期利益	対前期増減	1株あたり 当期利益金	株主資本 当期利益率	総資本 経常利益率	売上高 経常利益率
当期	247,833	(-)	1,749円 6銭	-	1.1%	0.9%
前期	10,763	(-)	75円 96銭	212.2%	1.3%	1.2%

(2) 配当状況

	一株当たり年間配当金			配当金総額 (年間)	配当性向	株主資本配当率
	円 銭	期 末 円 銭	中 間 円 銭			
当期	-	-	-	-	-	-
前期	-	-	-	-	-	-

(3) 財政状況

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
当期	428,667百万円	250,883百万円	58.5%	1,770円 58銭
前期	470,302百万円	1,689百万円	0.4%	11円 91銭

期末発行株式数 当期 141,695千株(1単元の株式数1,000株)

前期 141,695千株

(4) 次期の業績予想(平成15年3月1日~平成16年2月29日)

売上高	営業利益	経常利益
482,634百万円	13,312百万円	9,975百万円

平成15年5月12日

平成15年2月期 決算概況

会社名 株式会社 西武百貨店
 本社所在地 東京都豊島区南池袋一丁目28番1号
 問合せ先 広報室 TEL 03-5396-3271

貸借対照表の要旨

(平成15年2月28日現在)

(単位:百万円)

資 産 の 部		負 債 及 び 資 本 の 部	
科 目	金 額	科 目	金 額
流 動 資 産	108,143	流 動 負 債	566,078
固 定 資 産	320,523	固 定 負 債	113,472
有 形 固 定 資 産	149,746	負 債 合 計	679,550
無 形 固 定 資 産	4,268	資 本 金	8,912
投 資 等	166,509	資 本 剰 余 金	3,004
		利 益 剰 余 金	258,061
		(うち当期損失)	(247,833)
		株 式 等 評 価 差 額 金	4,738
		資 本 合 計	250,883
合 計	428,667	合 計	428,667

(注) 1.有形固定資産の減価償却累計額

75,084百万円

2.1株当り当期損失

1,749円6銭

損益計算書の要旨

自平成14年3月1日

至平成15年2月28日

(単位:百万円)

科 目	金 額	科 目	金 額
営 業 収 益	552,451	税 引 前 当 期 損 失	233,721
営 業 費 用	542,731	法 人 税、住 民 税 及 び 事 業 税	95
営 業 利 益	9,720	法 人 税 等 調 整 額	14,017
営 業 外 収 益	5,315	当 期 損 失	247,833
営 業 外 費 用	9,994	前 期 繰 越 損 失	10,227
経 常 利 益	5,041	当 期 未 処 理 損 失	258,061
特 別 利 益	10,424		
特 別 損 失	249,187		

営 業 報 告 書

(平成 14 年 3 月 1 日から平成 15 年 2 月 28 日まで)

1. 「私的整理に関するガイドライン」に基づく「西武百貨店グループ再建計画」の成立に至る経緯

当社は、過去 10 年間に亘りセゾングループの負の遺産処理に取り組んでまいりました。'01 年度に懸案の西洋環境開発の処理を終え、今年度より、「西武百貨店グループの財務体質の改革」と「本業特化による事業収益基盤の再構築」への取り組みを開始いたしました。しかしながら、西武百貨店グループの財務実態は、セゾングループの 80 年代バブル期において多角化を推進した関連企業群のインキュベーターを果たしてきたこともあり、不採算な関連会社群や本業に関わりのない資産を抱え、かつ、それらを小売本業のみで支えてきたことにより、多くの損失処理を負担すると同時に多額の有利子負債を抱えた状況に陥ることとなりました。とりわけ、西洋環境開発関連の損失負担は 1,700 億円にも上っております。

一方当社は、百貨店業自体は、業界トップ水準の営業利益を 7 年間に亘って確保し堅調であるものの、自己資本が極めて過小である為、関連会社の整理、恒常的な赤字店舗群のリストラ等において抜本的な改善策を打てず閉塞状況に陥っている状態でありました。また、退職給付会計、時価会計、減損会計等の会計制度の変更に加え、昨今の査定の厳格化をはじめとする金融情勢の急速な変化は、当社の脆弱な財務体質を直撃することとなり、このままでは、本業であり収益の母体である百貨店業の存続すら困難な情勢となるものとの判断に至りました。こうした経過から、主力銀行であるみずほコーポレート銀行とも協議の上、「私的整理に関するガイドライン」に基づく「西武百貨店グループ再建計画」を策定し、各金融機関債権者へ支援を要請し、抜本的な課題解決を図ることとなりました。

平成 15 年 1 月 21 日、債権者金融機関 43 社にお集まりいただき第一回 債権者会議が開催され、主力行のみずほコーポレート銀行を議長に選出、「西武百貨店グループ再建計画」について各債権者金融機関へご説明するとともに、正式に金融支援を要請いたしました。その後、各債権者金融機関との調整、債権者会議にて選任されました専門家アドバイザーからの当社再建計画に対する調査報告書提出を経て、平成 15 年 2 月 21 日の第二回 債権者会議では、全債権者金融機関から再建計画へのご同意をいただきました。この結果、平成 15 年 2 月 26 日に全債権者金融機関から当社再建計画に対する同意書をご提出いただき、「西武百貨店グループ再建計画」は成立いたしました。

「西武百貨店グループ再建計画」の基本的な考え方は以下の通りであります。

財務基盤の早期健全化：金融機関/セゾングループ各社等のご支援をいただくことで、'04 年度には債務超過を脱し、脆弱な財務基盤を早期にかつ抜本的に改善する計画といたします。関連会社の整理、非営業資産の処理を徹底するとともに、本業への経営資源投下を充分に行える環境を整え、本業の収益改善に傾注する計画といたしました。

損益分岐点比率の引き下げによる収益改善：本業そのものにおいても、不採算店舗ならびにその予備群の店舗閉鎖を加速させる計画といたしました。また、販売諸経費の構造の徹底検証と要員構造の是正等による販管費の大幅削減策を盛り込み、損益分岐点の徹底的な引き下げを実施し、今後の不透明な経済情勢にも対応できる計画といたしました。

そごうグループとのアライアンス体制の強化：販管費並びに本部費等の経費削減と取引先との折衝力向上はもとより、顧客政策・カード戦略・販売企画・販促等での連携強化につき、そごうグループとのアライアンス効果を盛り込んだ計画といたしました。この先、統合商品部に続く更なる組織の統合を始めとする諸施策についても両社で協議を重ね、今以上に踏み込んだ関係強化を図ることにより、新たなグループ経営の道を検討して参ります。

2. 営業の経過及び成果

なお、本年度は、前年度末に発足した「西武/十合 統合商品部（SSMG）」が本格的に稼働を開始し、両社の統合メリット創出に向けた諸施策をスタートするとともに、12月には従来の百貨店業態の枠にとらわれない複合的な百貨店の魅力づくりと利益構造の革新を目指して「テナント事業化プロジェクト」をそごうと共同で発足させました。

しかしながら業績は、取り巻く景況の悪化や3店舗の閉鎖、業態転換に加え、再建計画を1月より始動させたことにより、売上高が5,393億円(前年比96.5%)と前年を大きく下回りましたが、販売費及び一般管理費(前年比96.8%)を大幅に圧縮し、営業利益97億円(前年差29億円減)、経常利益50億円(前年差15億円減)を確保いたしました。これに関連会社のリストラ、不採算店舗の閉鎖等の損失に備えた企業再生損失引当金2,190億円を含めた特別損失2,491億円(前年差1,640億円増)を計上し、法人税等調整額140億円を取崩しました結果、当期損失は2,478億円を計上することとなりました。

3. 会社が対処すべき課題

わが国経済は、年度当初からの輸出の増加や生産の持ち直しの動き等により、景気に一部持ち直しの動きが見られましたが、年度後半にかけて世界経済への先行き懸念や株価低迷の影響等が最終需要の下押し要因となり、極めて厳しい状況で推移いたしました。こうした景況下で、個人消費は一段と萎縮し、百貨店業界を取り巻く環境は、今後も厳しい状況が継続するものと予測されます。

こうした中で、当社は「西武百貨店グループ再建計画」に基づき再建への始動を開始致しました。即ち、百貨店本業の成長を阻害する過剰な債務や要因を徹底して取り除き、併せて本業そのもののリストラを断行することにより事業基盤を再生し、そごうグループとの新たなグループ価値の創造を目指してまいります。

先ず、百貨店グループ事業リストラを完遂して参ります。

関連会社につきましては、大幅債務超過であり自力再建が困難な会社、企業の役割が終了した会社を早期に清算いたします。また、小売本業と異質な事業会社、本業と関連はあるも、資本関係の必要性が希薄な会社は売却いたします。従いまして、百貨店本業と相互効果を発揮し得る企業、及び百貨店業務を受託するアウトソーシング会社のみを育成強化して参ります。

非営業用資産につきましては、グループ株式、有価証券、不動産・絵画など、直接本業と関連しないもの、現状で利益を産んでいないものについては、原則全てを売却いたします。

不採算店舗の整理につきましては、赤字体質の回復見込みのない店舗を早期にリストラし、西武/そごうの新たな店舗類型(大型・標準・小型)に運営手法を統一し、共通展開基準での売場のチェーン展開により生産性の向上を目指します。

要員構造の改善に向けては、不採算店舗の整理、関連会社のリストラ、本部・間接部門要員の大幅な削減、店舗管理職ポストの削減、新規採用の凍結などにより、人件費の大幅圧縮を進めます。但し、店頭販売要員数については要員削減数を最小限としますが、最小販売単位である売場の要員基準を抜本的に見直してまいります。

本業の強化策につきましては、7店舗リストラ後の存続17店舗の活性化、チェーンオペレーションの効率化を促進するとともに、そごうグループとのシナジー効果/スケールメリットの前倒し実現を促進してまいります。また、経営効率化の視点で最大限のコスト削減を図ってまいります。とりわけ、人件費の高効率化と変動費化、経費構造の抜本的見直し促進、そごうグループとの共通プラットフォーム化促進については、最重点課題として取り組みを進めて参ります。

そごうグループとのグループ経営を活用した事業強化につきましては、従来の両社700万人の固定顧客をフィールドとし、クレディセゾンと一体での顧客・カードビジネス展開、両社30店舗、30万坪の拠点積極的に活用した専門店事業の育成、そごうグループのエリアマーケットへ当社ビジネスモデルの積極的拡大を狙った法人外商事業、店舗の複合的機能充実に向けた、テナント事業の収益基盤の徹底強化を進めて参りますが、これに止まることなく、早期の事業統合を目指して参ります。