

西武百貨店札幌店の営業終了について

本日、株式会社西武百貨店の取締役会にて、2009年9月30日をもって、札幌店の営業を終了する事を決定いたしました。地域の皆さま、お取引先さまなど関係者の皆さま、そしてなによりご来店いただくお客さまに支えられて営業を続けて参りましたが、結果として、ご期待に添うことが出来ず、誠に申し訳なく心よりお詫び申し上げます。

1) 地元の老舗「五番館」の歴史を継承した「札幌店」

西武百貨店札幌店の前身である「五番館」は、1906年に営業を開始し1928年に現在地にて開業をいたしました。その後1982年に西武百貨店と業務提携を行い、1997年に現在の「西武百貨店札幌店」に呼称変更をし現在に至っています。これまで札幌店は、五番館の100年の歴史の中でなされた数々の偉業と、革新的な精神を受け継ぎ、札幌エリアにおけるファッションリーダーストアの役割を發揮し、地域のお客様になくはならない愛される店舗として、営業をおこなって参りました。

2) 競合激化により売上高は、2003年度以降激減

しかしながら、札幌商圈における急激なマーケット変化と個人消費の低迷が鮮明となったここ数年は減収傾向が続き、未曾有の経済環境の悪化ともあいまった結果、2008年度の売上高は12,470百万円(前比93.4%)となり、ピーク時(1991年度)の売上の約3割にまで減少しております。

3) 売上低迷打破に向け、最大限の対応を講じる

一方、この様な売上低迷の打破に向け、全社の総力を結集し様々な対応を行ってまいりました。

①上得意顧客へ向けた取り組み強化

- ・ 婦人ファッションから食品領域まで、上得意顧客へ向けた取り組みの強化促進

②地域に密着した企画の取り組み

- ・ 地域と密着したイベントや催事に加え、グループノウハウを活用した動員催事の積極的な取り組み

③マーケット環境と競合状況を踏まえたMD再編

- ・ 2006年上期～08年上期までに、ファッションゾーンを中心に44案件・十数億円の追加投資実施

④店舗独自企画の取り組み強化

- ・ 2007年以降、競合との競争に打ち勝つために、店舗独自の企画やオペレーションを実施

4) 施策を投下するも営業力は回復せず、万策つき営業終了を決断

しかし、これらの取り組みにも関わらず営業が好転する兆しは見えず、札幌店の今後のあり方・存続に向け慎重に議論を尽くした結果、まさに断腸の思いではありますが札幌店の営業終了を決断するに至りました。

①赤字の更なる拡大

- ・営業継続の場合、2009年度以降も赤字となり、2009～12年度計で大幅な赤字額が見込まれる

②営業継続には設備投資が必須

- ・営業継続には、耐震工事の早期の必要性の上、メンテナンス投資に数億円規模もの施設投資が必要

③売上減少に歯止めがかからず、閉店報道後は取引先の協力体制が低下

- ・2月の札幌店閉店報道以降は、取引先の協力体制が急激に低下し、通常の商品手配も困難な状況

5) 3社合併と商勢圏戦略により、新会社「そごう・西武」がスタートする

皆様のご期待にお応えすることができぬまま、札幌店の営業終了に至ったことは、大変申し訳ない限りでございます。私どもはこの札幌店の営業終了を、弊社の今後の将来を見据えた大きな転機として重く受け止めて参ります。

本年8月1日、株式会社ミレニアムリテイリング、株式会社そごう、そして株式会社西武百貨店は3社の合併を予定しており、全国のそごう及び西武百貨店の店舗を一体運営する「商勢圏戦略」により、文字通り「そごう・西武」が一体となり価値向上を図って参ります。今後は、各エリアにおける5つの基幹店が地域になくはならない店舗としてリーダーシップを発揮しながらエリア内店舗の経営インフラの共有と営業力の強化を行い、今まで以上に地域のお客さまのニーズやマーケット変化に柔軟かつ迅速に対応し、マーケット内競争に対し優位性を勝ち得て参ります。

お客さま・地域の皆さま・お取引さま及び関係者の皆さまにおかれましては、これまで賜りましたご愛顧・ご支援に対し、改めて心からの感謝を申し上げます。また営業終了まで最後のご奉仕として誠心誠意を尽くして取り組んで参りたいと存じます。

以 上