

平成 19 年 4 月 17 日

各 位

会社名 株式会社レナウン
代表者 代表取締役社長 岡 康久
(コード番号 3606 東証第一部)
問合せ先 経営企画室広報担当部長
伊東 甲二
(Tel : 03-5496-8485)

中期経営計画に関するお知らせ

当社は、平成 20 年 2 月期を初年度とする中期経営計画を策定しましたので、以下のとおりお知らせいたします。

この計画の実行により、3 年目の平成 22 年 2 月期には、連結ベースで、売上高 2,100 億円、経常利益 85 億円の目標達成を目指します。

1. 計画策定の背景

平成 18 年 1 月に策定した中期経営計画では、「(1) 成長戦略への積極的投資、(2) 有利子負債の削減、(3) グループ再編及び組織体制の整備」を骨子とし、新たな企業体への変革に向けた施策を実行してまいりました。その結果、有利子負債の削減等、経営効率の改善に関する項目について、一定の成果を収めることができました。さらに、株式会社レリアンの連結子会社化や「フィラ」事業の開始等、グループ経営強化に向けた当初計画外の取り組みも積極的に実施してまいりました。このような状況の変化を踏まえ、戦略事業を成長軌道に乗せ、アパレル業界のリーディングカンパニーへの返り咲きを目指すべく、今般、新たに中期経営計画を策定いたしました。

2. 計画の骨子

(1) 成長戦略への積極的な取り組み

① 「アクアスキュータム」事業の拡大

当社最大のブランド資産である「アクアスキュータム」事業に引き続き経営資源を集中投入し、『グローバルラグジュアリーブランド』への変革を進めてまいります。

○基本世界戦略

⇒2009 年までに小売ベース全世界売上 800 億円を目指す

- ・ブランドイメージの刷新
- ・プロモーション活動の強化

- ・商品力の強化
- ・販売網の再構築
- 日本戦略再構築
 - ・メインラインの活性化
 - ・ロンドン発信のニューライン「AQ Aquascutum」の積極展開
(世界に先駆けて本年秋冬より導入予定)
 - ・店舗デザインのグレードアップ・統一化
 - ・グローバルキャンペーンと連動した効果的な広告宣伝
 - ・VMD (ビジュアル・マーチャンダイジング) の強化
 - ・店頭販売員のスキル向上

②ヤング・キャリアゾーンの育成

次世代の柱とすべく、「ア・プライマリー」、「グラッシー」、「レベッカテイラー」等のヤング・キャリアブランドに対し、積極的な事業展開を推進してまいります。

- 外部人材の積極活用・登用
- 効果的な広告・宣伝の実施
- 自社開発に加え、M&A、アライアンス、コラボレーション等、幅広い選択肢を視野に入れた新規ブランド開発

③メンズ基幹ブランドの収益力向上

次世代ブランドへの投資を図るべく、一層の効率運営を追求し、盤石な事業基盤を確立してまいります。

(2) 経営基盤強化へ向けた取り組み

①マーケティング・MD の強化

緻密なマーケティングに基づく企画精度の格段の向上を図り、収益性の向上を目指します。

- マーケット分析による MD 精度の向上
- 外部人材の積極的登用による商品企画力強化

②コスト構造の変革

サプライチェーンマネジメントを構築し、適時適量生産体制の構築、在庫圧縮によるキャッシュフローの向上を図ります。

- 営業
 - ・不採算売場の再編と撤退
 - ・再配置による店頭人件費の効率的運用

○物流

- ・コスト削減効果の顕在化（運送業者、物流拠点の集約）

○生産

- ・事業所、商社、メーカーの集約
- ・素材共通化、中国の代替生産地の検討

③コーポレートガバナンス体制の確立

法制度の改正及び実施に基づく内部統制システムの整備とリスクマネジメント体制を強化し、コーポレートガバナンス体制の一層の向上を図ります。

3. 計数計画

<連結>

(単位:百万円)

	平成20年2月期 (2007年度) 計画	平成21年2月期 (2008年度) 計画	平成22年2月期 (2009年度) 計画
売上高	180,000	193,000	210,000
経常利益	2,000	4,100	8,500

以 上