

三越伊勢丹ホールディングス 事業戦略説明会
(株)三越伊勢丹プロパティ・デザインについて
日時：2023 年 3 月 6 日(月) 10：30～11：40

Q. 受注ルートはどのような方法で、それぞれどのようなウエイトか？

- A. 現状は競争入札と特命は半々ほど。大型物件は競争入札となるが、オフィスのような付加価値の高い施工は特命が多い。また、大型の再開発投資においてはクライアントと値決めをしながらゼネコンの安全管理下で工事をするコストオン発注が主流で約 8 割を占め、残りの 2 割はゼネコンの配下でゼネコンにご用命をいただくもの。直近の 2 年間はコロナ禍で市場が縮小し競争の場が増えたが、足元から来年度に向けての案件については高い営業利益率を目指していく。

Q. 外商顧客向け商売について、手ごたえと見込みのイメージはどのようなものか？

- A. 外商部とは一昨年より連携を図っている。百貨店内のサロンの内装も当社が手掛けており、ご来店の際に直接当社の技術力を感じていただくとともに、外商部に「このようなリフォームができる」と紹介してもらっている。今年度は億単位のリフォームをご用命いただくなど、今後も大きく期待ができる状況。一般的なハウジングメーカーでも対応できることではなく、当社ならではの高付加価値な案件をきちんと取り組んでいく。

Q. 強みとする「技術力」と「提案力」について、特段のポイントや他社との違いは何か？

- A. 当社は東京都大田区東六郷に自営の家具工場をもっているが、競合のなかで都内に自営工場をもっているところはない。工場のものづくりを通じて、高い精度の図面も自分たちで描くことができるため、高い質を求めるクライアントのニーズにも対応できる。この高い技術力を基に提案をしていく。加えて、百貨店で培ってきたクオリティの高いおもてなし・プランニング力も当社の強み。これを武器に、提案力を上げていきたい。

Q. 現時点でのグループ内・外の売上比率と、中長期における拡大規模はどのぐらいか。事業拡大に向けた採用や育成はどのような計画か？

- A. 今期は原材料の高騰やクライアントの投資の先送りが響き、計画を若干下回る見込み。働き方や生活手法、商流がどんどん変わるなかでクライアントの事業計画の見直しや大型案件の減少が響いたが、2023 年は今年度に流れた投資がかなり入ってくると見込んでいる。現在の売上比率はグループ内 15%：グループ外 85%だが、将来的にはまち化も含めグループ内を 40%程度まで伸ばしていきたい。一人当たりの営業利益は、現在約 280 万円だが、内部案件による効率化で 300 万円ほどまで見込んでおり、そのイメージで採用・育成を進めている（今年度の採用は 40～50 名）。2030 年には、業界 3 位規模の売上高 700 億円・営業利益 50 億円を目指していきたい。

Q. 売上・利益の拡大のために「グループの総合力を生かす」とは具体的にどのような方法か？

- A. 当社の高付加価値や業容の認知向上のために、法人外商担当と連携し営業活動を強化している。将来のまち化の時間軸等はまだ明確ではないが、2030 年に営業利益 50 億円を目指しているうち、20 億円程度をまち化も含めたグループ内によって、30 億円程度を外部案件によって獲得していくイメージ。

Q. 2023 年・2024 年など直近では具体的にどの事業を強化して売上を伸ばしていく計画か？

- A. 建装事業を伸ばしていく計画。建装事業で利益率を上げるために川上の仕事を取っていく。そのためにプロジェクトマネジメント事業を前面に出しつつ、トータルのご提案で付加価値を上げていく。これを軸にしながら、全国の大型プロジェクト投資案件を取っていききたい。

Q. (2019 年度実績で) 業界内順位が 9 位。他社と比べ足元の利益率がやや低いように見えるが、その要因は？

- A. 上位 8 社は、提案力が高く営業利益率が割と高い。当社は技術力と百貨店特有のコンストラクションのまとめ方を提案していくが、とくに上位 4 社はデザイン力が高く、特命で案件を受ける仕組みが非常に優れている。当社なりの独自性のある提案力を上げ、トータルでの請け負いにつなげていけば、営業利益率を上げられると考えている。

Q. 全国の三越伊勢丹グループの各拠点も活用しながら事業展開をしていると思うが、地方での今後の展開やテコ入れの計画はあるか？

- A. 15 年ほど前までは百貨店のあるすべての拠点に当社の事務所があったが、今は主要都市の福岡・名古屋・大阪・札幌・新潟にある。B to C においては、当社グループの識別顧客の方々にアプローチをしていく。また、再開発が増えている福岡や名古屋、安定的に投資案件が多い大阪、駅前を含め建設投資が増えている札幌など、各地域の法人外商と連携して力を入れていきたい。

以上