

2017年3月10日

報道関係者各位

大塚家具 経営ビジョン発表

～暮らしのソリューション提案企業を目指して～

総合インテリア販売の株式会社大塚家具(本社: 東京都江東区 代表取締役社長: 大塚久美子、以下、当社)は、2015年より「ビジネスモデルの変革」を掲げ、店舗リニューアルをはじめとする既存店改革、IDCパートナーズを生かした顧客との長期的な関係構築、新規出店や提携販売、リユース、法人需要取り込み強化に向けた諸施策に取り組んでまいりました。

新設住宅着工戸数が伸び悩むなか、消費者の家具購買は、まとめ買い中心のライフステージ型から単品買い中心のライフスタイル型へシフトする傾向にあり、また、インターネットを利用した商品・サービス情報の取得や購入が急速に拡大するなど、市場環境も大きく変化しております。

こうした市場の変化に対応しつつ、当社のミッションである「一人ひとりにとっての上質な暮らしの提供」を追求し続けていくために、当社は、単なる物販業ではなく「上質な暮らし」を実現するための様々な商品・サービスを提供する「暮らしのソリューション提案企業」として、中期経営計画(2015年発表)での施策をバージョンアップし、新たな柱として下記の4つの施策に取り組み、成長の原動力としてまいります。

4つの柱

1. 顔の見える専門店・小型店による多店舗展開

～2019年末までに、全国に50～70拠点を目指す～

- ◎首都圏等大都市部ではブランドや眠り・収納などの切り口ごとの小型専門店を多店舗化
- ◎旗艦店はさまざまな小型専門店の集合体として再構成
- ◎地方では総合型の小型提携店を中心に、全国で多店舗化

2. プロフェッショナルによる提案サービスを前面に

- ◎インテリアコーディネーターなどプロフェッショナルの指名予約制 4月めどにスタート!
 店頭だけでなくウェブでの様々なコンサルティング、提案サービスも開始!

3. 商品とサービスのオムニチャネル化

～ウェブで、店頭で、ご自宅で、シームレスに商品・情報・サービスを提供～

- ◎EC対象商品拡大! まずは6月めどに4,000種へ
- ◎3D、AR(拡張現実)アプリによりご自宅での検討をサポート!
- ◎4月めどにウェブ申込みによる訪問提案・採寸サービス等を開始!

4. 購入だけではない、新しい選択肢のご提供

- ◎「新品」「リユース品」「リフォーム」「下取り・買取り」
 「レンタル/サブスクリプション」

※詳しくは、別添資料「経営ビジョン」をご覧ください。

《本件に関する報道関係者お問い合わせ先》
 株式会社 大塚家具 広報室
 TEL : 03-5530-5566 / FAX : 03-5530-5567
 E-mail : koho@idc-otsuka.co.jp