

平成 27 年 7 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社テーオー小笠原  
代表者名 代表取締役社長 小笠原 康正

## テーオー・アドヴァンス・プラン (TAP) における 成長戦略の策定に関するお知らせ

当社は、テーオー・アドヴァンス・プラン（以下、「TAP」）における成長戦略の策定を行いましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 成長戦略の策定

##### (1) 当社グループの成り立ちおよび TAP 策定

当社は、昭和 25 年の創業以来、北海道函館市に本店を構え、地域社会に密着した事業を展開してまいりました。また、当社グループを構成する事業・子会社は、多角的な領域をカバーしており、当社経営理念である「テーオーグループに関わる全ての人を物心ともに豊かにし、社会に貢献する」ことを目指して事業に取り組んでおります。

当社グループでは、平成 25 年 6 月に策定いたしました、「テーオー・アドヴァンス・プラン（以下、TAP）」に基づき、自動車販売事業を木材事業および流通事業・住宅事業と並ぶ重要部門と位置づけ、本年 4 月 1 日に北見日産自動車株式会社の全株式を取得し連結子会社化するなど、持続的成長に資する各種施策に取り組んでまいりました。

今後、成長を一層加速・定着させるため、当社は持株会社へ移行する検討を開始いたしました。

##### (2) 持株会社への移行目的等

①当社は、変化する経営環境のもと、各事業の特性を活かしつつ、グループの総合力を結集し、グループ経営機能の強化と各事業会社の自立的運営により、企業価値の増大を図ってまいります。

②各事業会社は、事業に関する権限と責任のもと、これまで以上に外部環境の変化に即応できる体制とすることを目指します。と同時に、事業シナジーを見込むことができる外部事業・会社の取り込み (M&A) を迅速に実行するため、機動的な組織形態とするものです。

- ③一方で、他社と統合することで、より一層のスケールメリットや事業採算性の向上などが期待できると判断した場合は、当該事業の切り出しを行うことも検討してまいります。
- ④持株会社は、テーオーグループとしての経営方針を決定するとともに、最適な経営戦略の立案、経営資源の配分、各事業会社の連携調整機能を果たすこととし、平成 28 年度内の移行を目指すことといたします。

### (3) 持株会社移行前の実施事項

将来的な持株会社となる母体は、現在の統括管理本部を想定しておりますが、移行前段階から、次のとおり本社機能の拡充・強化を進めてまいります。

- i) 現在、事業部ごとに組織されている経理・人事・総務部門を今年度中に集約し、将来のシェアード・サービス化を先取りいたします。
- ii) 財務体質の強化として、持株会社化に併せて CMS の導入を検討してまいります。また、借入金の圧縮を進めていく方針であります。
- iii) 経営戦略機能の強化・人材採用面の観点から、今年度上半期中に東京本社を創設いたします。東京本社には経営企画部・人事部を配置する予定であります。
- iv) グループ管理機能の充実・強化を図るため、当社のガバナンス体制整備を進めます。内部監査体制の充実を図るとともに、人材育成を含めた人事制度の抜本的見直しを実施してまいります。

## 2. 核となる主要事業の強化

前記の成長戦略策定および実行にあたり、次のとおり主要事業の強化を図ってまいります。

### ①木材事業

木材事業は、全国に 10 拠点と製造工場 2 か所を有しており、取扱い品目は建材・合板・フローリングであります。製造・販売から施工までの一貫体制（製販一体）が当社の強みであり、今後にかかる体制は維持してまいります。

現状では、輸入材または競合他社との価格競争が激しさを増してきております。

営業部門では、今年度から営業拠点ごとのエリア制を敷き、営業面の強化を図りましたが、今後は M&A を通して更なる営業拠点の増設および人員増強を進めてまいります。また、製造部門では、品質の向上と併せて新製品開発を強化するとともに、価格競争力向上のため、一層のコスト低減に努めます。また、拠点再構築も視野に入れて取り組んでまいります。

### ②流通事業

流通事業は、木材事業と並ぶ当社創業時からの主要事業であり、デパート部門（DP）とホームセンター部門（YG）の 2 部門を展開しております。

#### i) DP 部門

DP 部門は、函館市内に本店を有し、高額商品はもとより生活商品まで幅広く揃えており、地域の皆さまに永らくご愛顧いただいております。

しながら、中心市街地の空洞化や少子高齢化などもあり、来店客数は減少傾向にあります。

かかる課題に対応するため、DP 本店のコンセプトを抜本的に見直す改革プロジェクトをスタートさせております。お客様目線にたったテナント構成・接客レベルなどを検討中であり、今年度から来年度にかけて大規模リニューアルを実施する予定であります。幅広い年齢層のお客様にご満足いただける魅力ある DP とすべく、また、お客様・地域から愛される DP であるように改革を断行してまいります。

#### ii) YG 部門

YG 部門は、北海道内で 30 か店の店舗を展開し、地域特性に合った店づくりをしてまいりました。

ホームセンター業界は、大手主体で北海道内において厳しい競争を展開しております。将来的には人口減少問題が避けられず、今後一層の競争激化が予想されます。

当面は、YG 店舗の独自性を活かせる地域を選別しながら出店を継続し、安定的な収益確保に努めてまいります。

#### ③住宅事業

住宅事業は、戸建て住宅建設・販売および土地販売を主に、函館市および青森市に営業拠点を構えております。

現状、大型分譲地を保有しておりますが、今年度中の新幹線開業などを控え、一層の販売強化を図ってまいります。また、行政機関等と緊密に連携しながら、地域振興・まちづくりに資する開発に取り組んでまいりたいと考えております。

#### ④自動車販売事業

平成 24 年 10 月に函館日産自動車株式会社を、本年 4 月には北見日産自動車株式会社を連結子会社化し、自動車販売事業に本格的に参入したところでございます。

本事業は新たな収益基盤の確立のために買収したものであり、当社グループの他事業とのシナジー効果を発揮し、販売台数の拡大・域内シェアの向上に向けて取り組んでおります。今後は、両社の営業エリアにおける店舗展開のあり方なども十分に検討し、業績拡大を目指してまいります。将来的には、自動車販売の持株会社化などを視野に、間接業務の協業化など効率的な業務運営も検討中でございます。

### 3. M&A の推進

主要事業のほかに、次世代の事業の柱を確立すべく、次の取組みを加速させてまいります。

当社グループは、多角的に事業を展開してきておりますが、今後は以下の観点から事業ポートフォリオのあり方を検討し、投資方針を精査してまいります。

- i) 主要 4 事業（木材事業・流通事業・住宅事業・自動車販売事業）において、シナジー効果を発揮できる事業・会社。
- ii) その他の当社事業とシナジー効果が見込まれる事業・会社。
- iii) 函館市内（あるいは渡島管内）で収益性のある事業・会社。（新規事業を含む）

これら事業・会社に対しましては、積極的に M&A を検討してまいりますし、業務提携や

FC 事業展開など形態にこだわらずに取り組んでまいります。事業創造をテコに、当社グループの業容拡大を目指すものであります。

以 上