

TOPICS 1 2020年3月期を最終年度とする中期経営計画<JT-2020 経営計画>を策定

当グループの持つ有形無形の資産のフル活用と活性化による、堅実かつ着実な成長を目指し、新たな中期経営計画を策定しました。計画期間を3年とし、より機動的かつ精度の高い計画の推進を図ってまいります。(新計画を『JT-2020 経営計画』と称します)
「オンリーワンの幸せ提供業」をテーマに、創業以来積み上げてきた経営資源を最大限活用しつつ、事業構造の改革と全従業員の経営参画によって、時代の変化に即応し、時代のニーズをいち早くビジネスに直結させて、「オンリーワン」を目指す企業風土の醸成と高い収益性の実現を目指してまいります。

〈JT-2020 経営計画〉目標数値 (百万円)

連結	2017年3月期		2020年3月期	
	実績	前年比	計画	2017年3月期比
売上高	374,387	99.6%	405,000	108.2%
営業利益	7,982	101.8%	11,000	137.8%
経常利益	8,050	103.2%	11,000	136.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,190	1119.1%	6,000	115.6%
売上高経常利益率	2.2%		2.7%	
自己資本比率	40.8%以上		43%以上	

〈JT-2020 経営計画〉(2018年3月期~2020年3月期)

JT-2020 新中期経営計画テーマ

オンリーワンの幸せ提供業

お客さまと従業員が「幸せ」を共有し、株主、お取引先様、地域社会ともメリットを共有できる経営を推進する。

JT-2020 新中期経営計画 基本施策

- 施策テーマ -

「オンリーワンの幸せ提供業」

を実現するために

【四つの力】を引出し【3つのお約束】を実践する!

四つの力

- ①『人の力』による精度と回転率の向上 (生産性の向上)
- ②『商品の力』による幸せ提供業の推進 (売上・利益の拡大)
- ③『会社の力』による経営体質の強化 (企業価値の向上)
- ④『時の力』によるビジネス機会の拡大 (事業基盤の拡充)

3つのお約束

- ①どこよりも笑顔とてなしのあふれるジョーシン!
- ②どこよりも感動がある商品提案のできるジョーシン!
- ③どこにも負けない納得のサポートサービス完備!

TOPICS 2 『COOL CHOICE』への賛同



「COOL CHOICE」とは、温室効果ガス削減のための国際枠組として採択されたパリ協定にもとづき、2030年度の温室効果ガス排出量を2013年度比で26%削減するという国の目標達成のために、省エネ・低炭素型の製品・サービス・行動など、温暖化対策に資するあらゆる「賢い選択」を促す国民運動です。当社は「COOL CHOICE」に賛同し、事業所照明のLED化推進

や省エネ家電への買換え促進等の活動を従来から行っておりましたが、平成29年1月以降は、環境省が推進する省エネ家電マーケット創出事業に賛同し、インターネットショップページ内に省エネ家電マーケット創出のための消費者向け各種情報の提供や、宅配便再配達防止プロジェクトへの賛同(平成29年3月~)など、温暖化対策に資する活動を更に積極的に推進しています。

省エネ家電マーケット創出事業への賛同

国民運動「COOL CHOICE」では、エコカー・省エネ住宅・省エネ家電などの低炭素型の製品を消費者が選択することにより、一歩先のライフスタイルを賢く選択することを促しています。当社は従来から「省エネ家電」を対象とした買い替え促進策を進めておりますが、省エネ家電の一層の普及促進を図るため、平成29年1月、環境省による省エネ家電マーケット創出事業に賛同し、インターネットショップサイト内に「COOL CHOICE」特設サイトを開設しました。店頭及びインターネットショップでエアコン、冷蔵庫、テレビなどの家電製品に貼付している「省エネラベル」や省エネ家電選びのポイントの説明、省エネ性能の最も高い「5つ星家電製品」の紹介等を「COOL CHOICE」特設サイトにて分かりやすく解説し、省エネ家電製品に関する消費者への各種情報提供に努めています。

宅配便再配達防止プロジェクトへの賛同

温室効果ガス削減のための取り組みとして、平成29年3月、環境省が推進する「宅配便再配達防止プロジェクト(できるだけ1回で受け取りませんかキャンペーン)」に家電量販業界で唯一当社が賛同し、インターネットショップを中心に、商品お届けの時間指定やお届け先の選択拡充など、お客さまのライフスタイルに応じた配達体制の整備に努めています。このような配達体制の整備により、お客さまの利便性を高めるとともに、温室効果ガス削減にも貢献しています。

インターネットショップでは、お客さまの利便性向上と事業効率化の両面から、従来から商品の再配達削減を課題として取り組んでいます。また、お客さまには商品お届け予定日の前日に出荷案内メールを送信するなど、お届け日時等の変更にも対応できる体制も整備し、再配達防止に努めています。

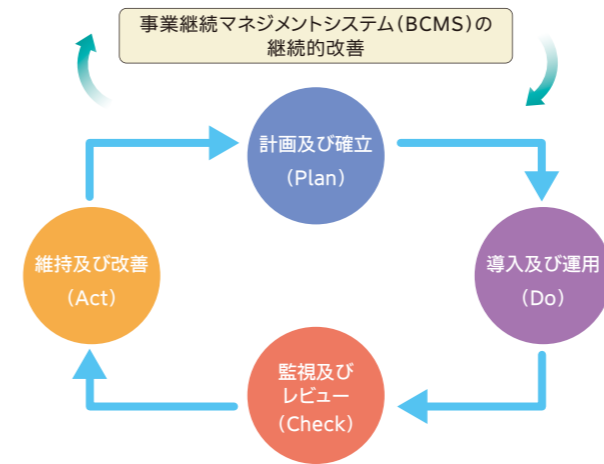
J-web営業部 部長
古澤 充



TOPICS 3 「事業継続マネジメントシステム 国際規格ISO22301:2012」の認証を取得 国内の大手小売業で当社が初めて取得しました

事業継続マネジメントシステムとは、事業継続を困難にする自然災害やITシステム障害などの脅威が発生した場合に、事業に与える影響を最小化し、事業の復旧及び継続を確実にする仕組みのことです。当社は、グループ内で発生しうるさまざまなリスクに対し、その発生防止と発生リスクへの適切な対応を行うため、平成20年11月に「リスク管理規程」を定め、体制を整備してきました。リスク管理体制の一環として「大地震」「重要施設火災」「感染症パンデミック」「大規模なITシステム障害及びデータ漏洩」を主な対象としてBCP(事業継続計画)の構築を行ってまいりましたが、これらの実効

性を高めるため、平成29年1月13日、事業継続マネジメントシステムの国際規格「ISO22301:2012」認証を取得いたしました。これは、国内でチェーン展開している大手小売業及びインターネット販売業界で初めての認証取得となります。甚大な自然災害やサイバーリスク等の脅威が高まる昨今、早期の事業復旧や事業継続を行うことによって、お客さま、お取引先様、株主様、従業員など、利害関係者に対する社会的責任と「安心」を提供し、日本一の「幸せ提供業」を目指してまいります。



当社 金谷 隆平 副社長(左)と日本品質保証機構理事 福井 安広様(右)

平成29年2月3日に行われた登録証の授与式の様子です。当社が構築した事業継続マネジメントシステムは、リスクが顕在化した際に本社部門が主体となって各販売拠点をサポートする仕組みとなっており、グループ全体での事業継続の実現を目指しています。

本社ビルにて消防訓練を実施



当社本社ビルでは毎年、通報・消火・避難訓練を実施しています。日頃から防災・減災の意識を高め、「お客さまが安心してお買い物ができる店づくり」「従業員が安心して働ける店づくり」に取り組んでいます。

平成29年1月30日に実施した本社消防訓練

各事業所に災害用備品の備蓄を実施



本社及び全店舗、事業所では、救急箱や災害用備品(3日分の飲料水・非常食・ヘルメット・ヘッドライトや防寒シート、簡易トイレなど)の備蓄を行い、万が一の事態に備えています。

店舗での災害用備品備蓄状況

和歌山県内沿岸部(御坊市、美浜町)住民の要望をうけ、店舗に津波避難タワーを設置

御坊店では、地域貢献として店舗屋上に300人を収容できる津波災害時の避難タワーを設置しています。和歌山県内沿岸市町で平成25年7月に実施された大地震による津波を想定した避難訓練では、地元自治体と協力して、住民の皆さま約60名の避難訓練を実施しました。以後、自治体からの希望に基づく津波避難訓練を年2回実施しており、店舗スタッフの避難誘導のもと住民の皆さま約100人が毎回参加されています。今後も地域と一体になって、いざ津波が発生した場合も慌てずに安全を確保できる態勢づくりを進めていきます。



スタッフ同士で日頃から対策について話し合っています。

御坊店 店長
岡本 賢史



TOPICS 4 「扱っていません」から「お届けします」へ。情報システムの活用により、店舗のショッピング環境が一段と進化

! PDA端末を有効利用してお客さまの利便性をさらに向上

商談現場を離れず、お客さまをお待たせしないための取り組みとして、販売スタッフはPDA端末を活用しています。店舗に在庫のない商品についても、PDA端末で商品画像やスペック、価格、在庫情報を表示して商談できるため、ご購入の受付や配送日数までご案内することができます。また、詳細仕様や適合部品について等、今までバックヤードで調べたり、メーカーへの問い合わせ等に時間をとられていた商品についても、お客さまをお待たせすることなくご案内できるようになりました。提案の質と幅が広がることによるサービスの向上に、お客さまからもご好評をいただいています。



PDA端末で商品画像やスペックをお客さまにお見せしながら商談。



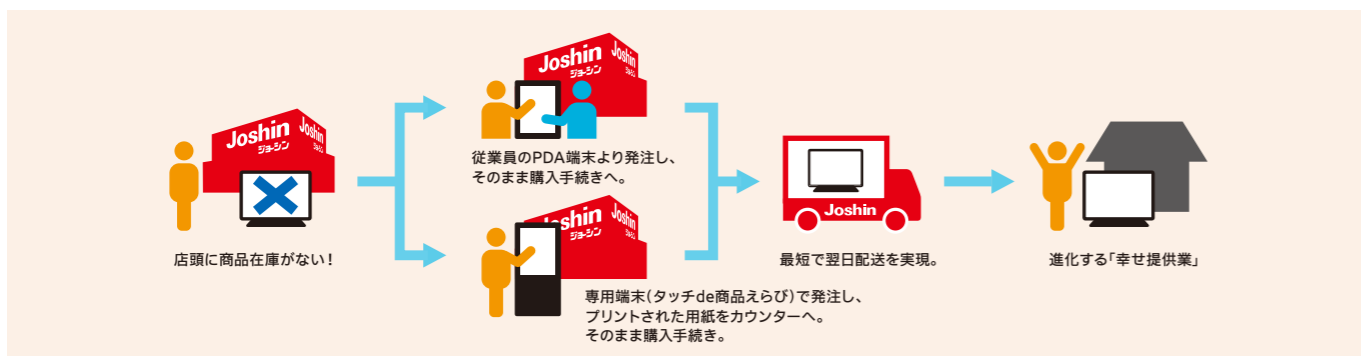
営業統轄部 情報システム部 部長 木原 辰浩

取り扱い商品等について今まで情報不足でお断りせざるを得なかったお客さまに対しても細やかなサービスを提供することが可能になりました。

PDA端末に商品画像やスペック情報が入ったことにより、商談がスピーディーに進み、お客さまにも喜ばれています。



大日イオンモール店 店長 溝口 和成



! 「タッチde商品えらび」導入店も続々と増加

一部の店舗には、お客さま自身で商品検索ができる「タッチde商品えらび」というタブレット型端末を設置しています。PDA端末同様、商品スペックや商品センターの在庫状況などを簡単に確認できる上、購入ボタンを押すと明細が出力され、お客さまがレジへお持ちいただくだけで商品を購入することができます。ジョーシン全体での取り扱い全商品を検索し取り寄せることができるので、店舗在庫のない商品など今までになかった新たな商談の掘り起こしにも繋がっています。本端末は、平成28年4月から店舗での設置を開始し、平成29年5月31日現在、24店舗に設置しています。



三宮1ばん館 オーディオフロア



在庫品であれば実物を確認することもできるため、お客さま自身で買い物完結できます。

応援スタッフの方に操作をレクチャーすれば大きな戦力として活躍していただけます。



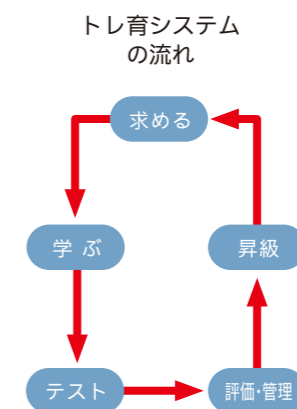
三宮1ばん館 店長 須々木 俊

TOPICS 5 イン트라ネットなどの活用によるスマイルパートナー(※)の育成

地域で活躍するスマイルパートナーの育成システムとして、イントラネットを活用したトレーニング育成システム(トレ育)を導入しました。

! 「トレ育システム」で自発的な学習をサポート

売り場づくりに必要なノウハウや新製品情報、接客方法など、全従業員に対してさまざまな教育支援を行う「トレ育システム」を平成28年10月から運用開始しました。場所や時間を選ばずに、学び始めから知識の習得まで、効率よく一人ひとりの学習をサポートします。これにより優秀なスタッフへの成長速度・質向上はもちろん、店舗間でのスタッフのスキルレベル格差を是正することができます。「日本一の幸せ提供業」をめざし、全員が強い責任感をもって、それぞれが使命・役割を果たせる人材を育成するために必要不可欠な学習システムです。



教える内容のばらつきを無くし、全員が効率よく習得できる環境を整えています。



営業統括部 課長 田口 喜彦

! 「トレ育システム」導入により現場のスキルレベル格差を是正



草津店 トレーナー 木村 正樹

ベテランスタッフでも、意外な知識の抜けがあることが判明。システムに沿った教育を行うことで、教え漏れを防ぐことができます。

スポット的に習得していた仕事も、理由や結果を改めて教えていただくことで自信をもって取り組めるようになりました。

草津店 トレーナー スマイルパートナー 梅田 ゆかり



新人はもちろんベテラン従業員にとってもトレ育システムで復習を行うことにより新たな発見がありますので、これからも有効活用していきます。



草津店 店長 柴田 健一

トレ育システムは、PDAやPCを使い、トレーナーとトレーナー及び評価者間で育成情報を共有しながら、トレ育を円滑に運営するためのシステムです。

「ストアサポーター制度」を導入。新しい働き方となっています。

ストアサポーターの方々の働きにより、販売スタッフが接客以外の業務に割いていた時間が軽減され、接客率の向上に繋がりました。店舗にとって非常に価値のある制度だと考えています。



外環柏原店 店長 大野 一史

「ストアサポーター制度」とは、固定時間制(9:00-11:00)で「商品の品出し」「欠品チェック」「売場等の清掃」の業務に限定して勤務する当社独自の制度です。品出しや欠品チェック等をストアサポーターが担当するため、他の従業員は接客に集中することができますし、売場のメンテナンスも行き届き、お客さまの満足度向上にも役立っています。

「固定時間制で働きやすく、教育体制も整っており長く勤められる環境です」



外環柏原店ストアサポーター 中野みどり

※ スマイルパートナーとは、パートタイマーの社内愛称です。