

ユニクロの大型店展開について

大笈 直樹

株式会社ユニクロ 取締役兼常務執行役員 COO

1

ユニクロ大型店 出店実績の内訳

出店時期	実績	
	06年8月以前	07年8月期
出店数	7	21
累計店舗数	7	28

(単位:店)

実績内訳(店舗タイプ別)

都心路面	2店	7%	} 82%
都心商業施設	14店	50%	
郊外商業施設	9店	32%	
ロードサイド	3店	11%	

合計 28店 100%

2

現状認識と今後の課題

現状認識

- ・「改正まちづくり三法」の関係で、大規模商業施設の新設ラッシュにより、商業施設への出店が先行
- ・都心路面は計画以上に好感触、利益も安定的に取れることを検証
- ・大型店(500坪級)の売場確保は、順調

今後の課題

- ・ロードサイドの物件確保は、計画以上に時間がかかることを確認
- ・次なる国内旗艦店と、1000坪クラスの超大型店舗の出店確保

3

ユニクロ大型店の商売効率の現状

現状認識

- ・売上坪効率は、計画通り進捗
ユニクロ店舗の目標は、月坪25万円
大型店 24万円
標準店 25.2万円
- ・標準店と同等以上の粗利益率(社内管理ベース)
大型店 47.8%
標準店 46.8%
- ・店舗人件費率は、個店ばらつきが大きい
10%を下回るように標準化を推進
大型店 11.0%
標準店 8.7%

大型店の数値は、2006年12月末までに開店した店舗の平均値・対象17店舗

4

今後の課題

- ・売上拡大
 - 大型店の商品構成の改革(実績からの見直し)
 - 売上規模・店舗特性にあわせた商品投入
- ・人件費の効率化
 - 売上規模による標準の人時基準を確立
 - 売上規模の拡大
- ・設備費の低減
 - 固定賃料店舗の増加(ロードサイド出店の増加)
 - 店舗デザインの標準化・出店数増加による建築・内装・設備費用のコスト低減

	実績		計画		
出店時期	06年8月以前	07年8月期	08年8月期	09年8月期	10年8月期
出店数	7	21	40	40	40
累計店舗数	7	28	68	108	148

(単位:店)

出店施策

- ・既存の大型商業施設への出店を加速
 - 施設リニューアル計画に合わせて
- ・ロードサイド出店を08年8月期から本格化
 - 年間10～20店舗をロードサイドで
- ・次なる旗艦店出店を実現
 - 2010年までに東京都心に

	通期	上期	下期
08年8月期出店予定数	40	10	30
(出店決定&合意件数)	(24)	(10)	(14)

(単位:店)

上期出店決定済店舗

店舗名(仮称)	所在地	売場面積	開店予定月	店舗形態
ドリームタウン青森浜田店	青物県青森市	400坪	2007年9月	郊外商業施設型
ベスタ狭山店	埼玉県狭山市	500坪	2007年10月	郊外商業施設型
フレスポ山形北店	山形県山形市	440坪	2007年10月	郊外商業施設型
イオン新潟南店	新潟県新潟市	435坪	2007年10月	郊外商業施設型
イオン鳥取北店	鳥取県鳥取市	410坪	2007年10月	郊外商業施設型
イオン鹿児島店	鹿児島県鹿児島市	406坪	2007年10月	郊外商業施設型
ミーナ津田沼店	千葉県津田沼市	518坪	2007年11月	都心商業施設型
西宮今津店	兵庫県西宮市	490坪	2007年11月	郊外商業施設型
アピタタウン金沢ベイ店	石川県金沢市	560坪	2007年11月	郊外商業施設型
トレッサ横浜店	神奈川県横浜市	495坪	2007年12月	郊外商業施設型