

ビックカメラグループは、「生産性向上戦略」と「成長戦略」を2大戦略に掲げ、「専門性と先進性で、より豊かな生活を提案する進化し続ける“こだわり”の専門店の集合体」を目指し、企業価値向上に努めています。

生産性 向上戦略	<b>営業利益の向上</b> 損益分岐点の引き下げ	① 部門間連携による商品政策・販売政策の立案と実行 ② 顧客基盤の拡大 ③ 在庫水準の最適化(回転率向上)による財務体質強化 ④ デジタル活用による各種業務の見直し(コスト削減)
	<b>業務改善・改革の推進</b> コスト・経費の見える化	① サプライチェーン再設計による業務効率化、機会損失低減 ② 業務の抜本改善・改革(固定費の削減・変動費化)
	<b>人財育成※、組織活性化</b> SDGsへの取組み	① 従業員満足度の向上、ダイバーシティの推進、健康促進 ② ジョブローテーションの活用、多様な教育研修の提供 ③ ビジネス環境の変化を見据えた人財の確保 ④ 環境に配慮したビジネスの展開
	<b>リスク管理強化</b>	① リスク管理委員会による内部統制強化、BCP推進

※ ビックカメラグループでは「人材」を重要な財産ととらえ、事業戦略では「人財」と表現しています。

成長戦略	<b>顧客が求める「こだわりの専門店の追求」</b>	① 部門間連携によるマーケティングの実践(目利き) ② 「伝わる」提案の徹底(アナログとデジタル: 専門販売員による接客、体験・体感、動画、口コミ等の拡充) ③ 「ビックSUPERサービス」の更なる充実による顧客拡大 ④ ニューノーマルにおける先進的な顧客ニーズ対応
	<b>成長領域への積極投資</b>	① 店舗のスクラップアンドビルドとEC事業の強化 ② リユース事業によるグループ内でのエコサイクルの確立 ③ 非家電事業、法人事業、住設事業 ④ SPA事業、デジタル・コミュニケーション事業(5G・IoT領域、ストック・リカーリングビジネス)等の新規ビジネスの立ち上げ
	<b>成長戦略実現に向けた投資と効果の見える化</b>	① 各事業収益の可視化、事業計画の進捗状況のモニタリングと最適投資の実施
	<b>DX戦略推進</b> 事業変革、 ロジスティクス基盤の再構築	① システム基盤の改革・刷新(投資対効果の最大化) ② デジタル活用による店舗価値の再定義 ③ 新たなサプライチェーンを支える物流ネットワークの構築