



慶應義塾大学ビジネス・スクール

株式会社大塚家具 2017 年 —純損失 45 億円からの再生プラン—

5

2017 年 3 月 10 日、株式会社大塚家具は新しい「経営ビジョン」を発表した。同社の大塚久美子社長（以下、久美子氏）は取材に対し、その決意を語った。

10

「新たな経営ビジョンのもとで、立て直しを図りたい。早く出血を止めなければならない^[1]」

前社長との経営方針の対立によるプロキシー・ファイト^[2]（委任状争奪戦）に久美子氏が勝利し、経営の舵取りをしてから 2 年。大塚家具は、純損失 45 億円という創業以来最大の赤字に喘いでいた。

15

企業の概要

株式会社大塚家具（以下、大塚家具）は、「お客様の幸せを共にプランニングする空間づくり」をコンセプトに、総合インテリア企業として、豊かな住空間を提供することを使命に、世界中の優れた商品を、リーズナブルな価格と充実したサービスとともに提供することに注力してきた。

20

[1] 産経ニュース 2017 年 4 月 13 日

<http://www.sankei.com/premium/news/170413/prm1704130006-n1.html>

[2] プロキシー・ファイト（Proxy Fight）とは、委任状争奪戦などといわれる。異なる主張を持つ株主が、株主総会で自派の主張する議案が議決されることを目指し、他の株主の議決権を得るために争う行為。

野村インベスター・リレーションズ、IR 用語集

25

<http://www.nomura-ir.co.jp/glossary/results/detail/prxft.html>

本ケースは、慶應義塾大学大学院経営管理研究科修士課程専門科目「集中企業研究」2017 年度履修生 10 名（M39：安喰就一、阿部恭大、稻葉宏幸、内山麻美、木村竜樹、塚崎千聰、野島朋子、箱田香奈子、古川雄規、森下玲香）がクラス討議の資料として作成したものであり、経営の巧拙を示すものではない。本ケースの作成にあたっては、株式会社大塚家具 代表取締役社長 大塚久美子氏をはじめ、同社の役員・従業員の方々にご協力を頂いた。この場を借りて、深く御礼を申し上げたい。

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクールまで（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail:case@kbs.keio.ac.jp）。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/> から。

30

Copyright © 安喰就一、阿部恭大、稻葉宏幸、内山麻美、木村竜樹、

塚崎千聰、野島朋子、箱田香奈子、古川雄規、森下玲香（2017 年 10 月作成）