



2015 年（平成 27 年）5 月 15 日

広報部 TEL 03-5807-5722

TEL 06-6150-6285

第五次中期3カ年計画について

弊社におきましては、2015 年度～2017 年度を対象とする中期3カ年計画を策定いたしましたので、その概要を以下のとおりお知らせいたします。

2015 年度より新たにスタートする「第五次中期3カ年計画」を策定し、「お客様の立場で考え行動する会社」、「多様な人財を活かす会社」、「規律とチームワークのある会社」の3つの風土改革を当社の競争力を維持し生き残る為の改革の柱と定め、これに連携する「12 の戦略」を合わせた「新 15 の改革」を取組としてまとめました。

3つの風土改革につきましては、地域のお客様の多様なニーズに対応するためには「お客様の立場で考え行動する会社」になり、その様々なニーズに応える人財を登用するためには「多様な人財を活かす会社」であることが重要であり、環境の変化が激しい中でスピード感と連携、徹底力をもって実行するには「規律とチームワークのある会社」になる必要があるという認識から改革の柱として決めました。

これに連携する 12 の戦略につきましては、「店舗」、「商品」、「売場」、「出店」、「人財」、「プロセスセンター」、「物流」、「情報システム」、「販促」、「オムニチャネル」、「財務・コスト削減」、「危機管理」の各戦略から構成しております。

一例として「店舗戦略」につきましては、お客様視点のお店づくりを徹底いたします。多様化するお客様ニーズに応えるべく、ポイントカード会員データや ID-POS 情報を活用するとともに実際のお客様の声を反映する仕組みを構築し品揃えやお店づくりに反映してまいります。

「商品戦略」、「売場戦略」につきましては、価格面を含め、スーパーマーケットならではの季節感溢れる品揃え、値頃感をふんだんに提供できるお店づくりを目指します。

プライベートブランド商品(PB商品)につきましては、当社オリジナルの「スマイルライフ」、株式会社ヤオコーとの共同開発ブランド「スターセレクト」を更に強化推進してまいります。また、生活関連用品・衣料品を手掛けている強みを活かし、ワンストップショッピングの利便性を強化してまいります。

「出店戦略」につきましては、「最も信頼される地域一番店」を目指し、引き続き積極的に出店してまいります。人口増加が見込まれる首都圏及び近畿圏市街地を中心にドミナント出店を加速する方針を継続するとともに、規模につきましては 450 坪1層のSM、850 坪2層のSSMを基本としながら都心の人口密集地においては 300 坪未満の小型店の出店につきましても企画、推進してまいります。

以上により、一層お客様に近づいたお店づくりを目指すことでより筋肉質な企業体質を作り上げ、し烈な生存競争を勝ち抜いていく所存であります。

第五次中期3カ年計画の概要(2015年度～2017年度)

新15の改革

○3つの風土改革

当社の競争力を維持し、生き残るための改革の柱

お客様の立場で考え行動する会社

多様な人財を活かす会社

規律とチームワークのある会社

<ライフの誓い>

ひとつ、わたしは、お客様の立場で考え行動します。

ひとつ、わたしは、仲間を思いやり、多様な価値観を大切にします。

ひとつ、わたしは、チームの約束を守り、自らの責任を果たします

○12の戦略

- 1 店舗戦略
- 2 商品戦略
- 3 売場戦略
- 4 出店戦略
- 5 人財戦略
- 6 プロセスセンター戦略
- 7 物流戦略
- 8 情報システム戦略
- 9 販促戦略
- 10 オムニチャネル戦略
- 11 財務戦略・コスト削減
- 12 危機管理

<キーワード>

- > 日々のお買物を、便利から、楽しいへ
 - ✓ 季節感、値ごろ感
 - ✓ PB商品（スマイルライフ、スターセレクト）
 - ✓ ワンストップショッピング
- > お客様に近づく取組み
 - ✓ データ活用とお客様の声の反映
- > ネットスーパー
- > 船橋・南港プロセスセンター
- > 物流再編・増強
- > 女性活躍推進プロジェクト、パートナー制度改革

中期3カ年計画期間中

総投資額 : 約700億円

(主な内訳)

新店 : +30店舗

改装投資 : 約200億円

2017年度 数値目標

売上高 : +1,000億円 経常利益 : +40億円