

株式会社ライフコーポレーション

2019年2月期決算説明会 2019年4月19日



Vision

**ライフ全店舗がお客様から
『最も信頼される地域一番店』になる。**

『信頼』とは、『信用』されて『頼り』にされること。

**『お客様からも社会からも従業員からも信頼される
日本一のスーパーマーケット』を目指す。**

基本戦略

足元半径 1 kmのシェア率アップ°

1 %のシェア率アップ°≒全体の売上10%アップ°

10%

地域ごとの
ニーズ把握と
迅速な対応

11%

基本戦略

$$V_{\text{(value)}} = Q_{\text{(quality)}} / P_{\text{(price)}}$$

Q (quality) を上げることで、V (value) を高める

ライフらしさ宣言

今日も見つかる、新しいLife。

とっても新鮮な食材。ホントに美味しいお惣菜。
そして、温かな笑顔で迎えてくれる。

ライフには、いつも“おいしい” 何かが待っている。
ライフなら、今日もきっと“ワクワク”が見つかる。

いつもの暮らしに、ちょっと“ハッピー”をくれる。
私の新しいLife。

ライフは、私のスーパーマーケット。

業績概要

2019年2月期業績概要（連結）

単位：百万円	2018年2月期	2019年2月期	増減率
営業収益	677,746	698,693	+3.1%
営業利益	12,094	12,285	+1.6%
経常利益	12,550	12,831	+2.2%
当期純利益	6,555	7,401	+12.9%

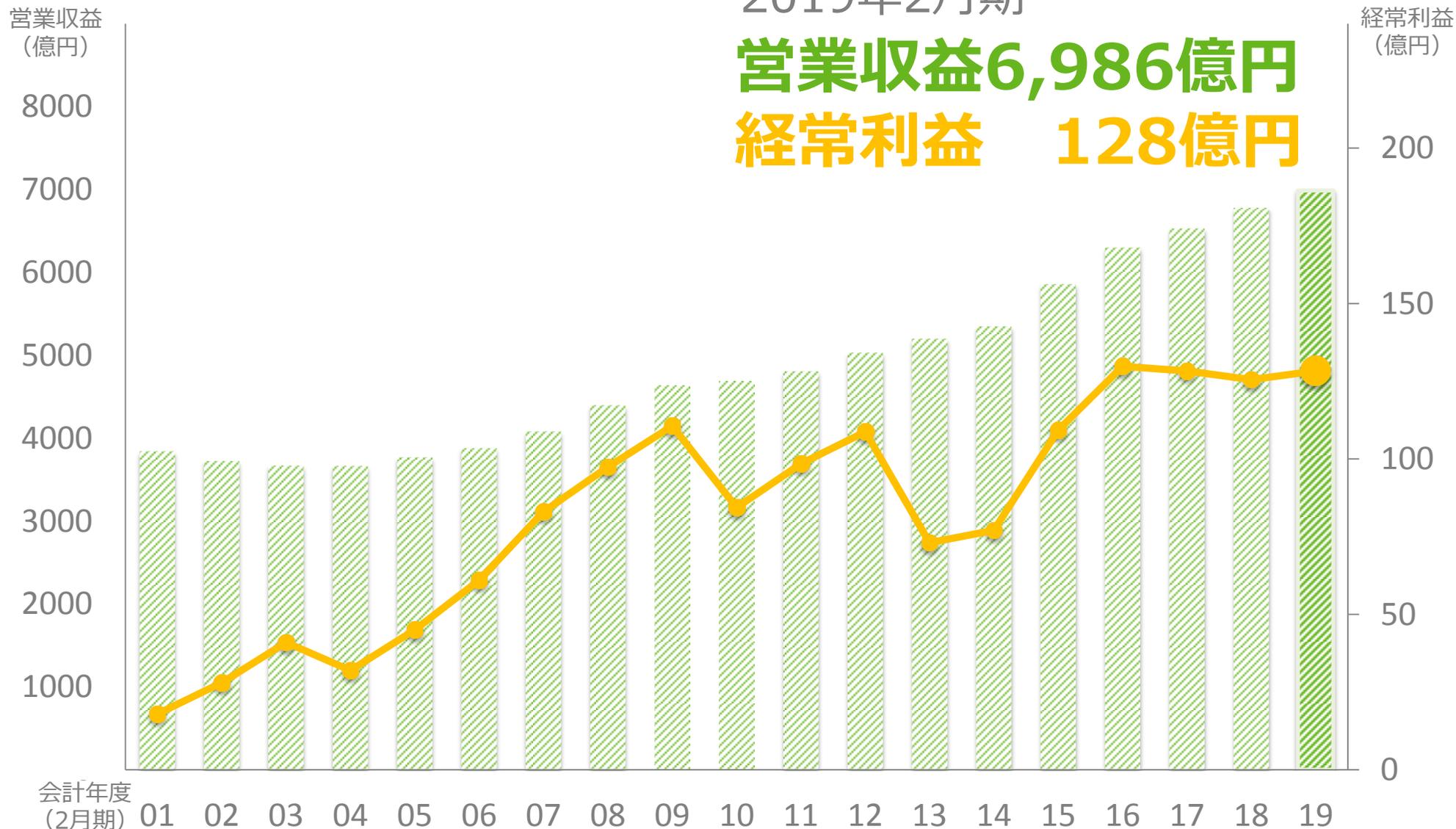
2019年2月期設備投資（連結）

単位：百万円	2018年2月期	2019年2月期	増減額
新店	13,275	12,086	▲1,189
改装	3,110	3,472	+362
センター関連	845	1,265	+420
システム関連	715	1,642	+927
その他	3,708	14,305	+10,597
合計	21,653	32,770	+11,117

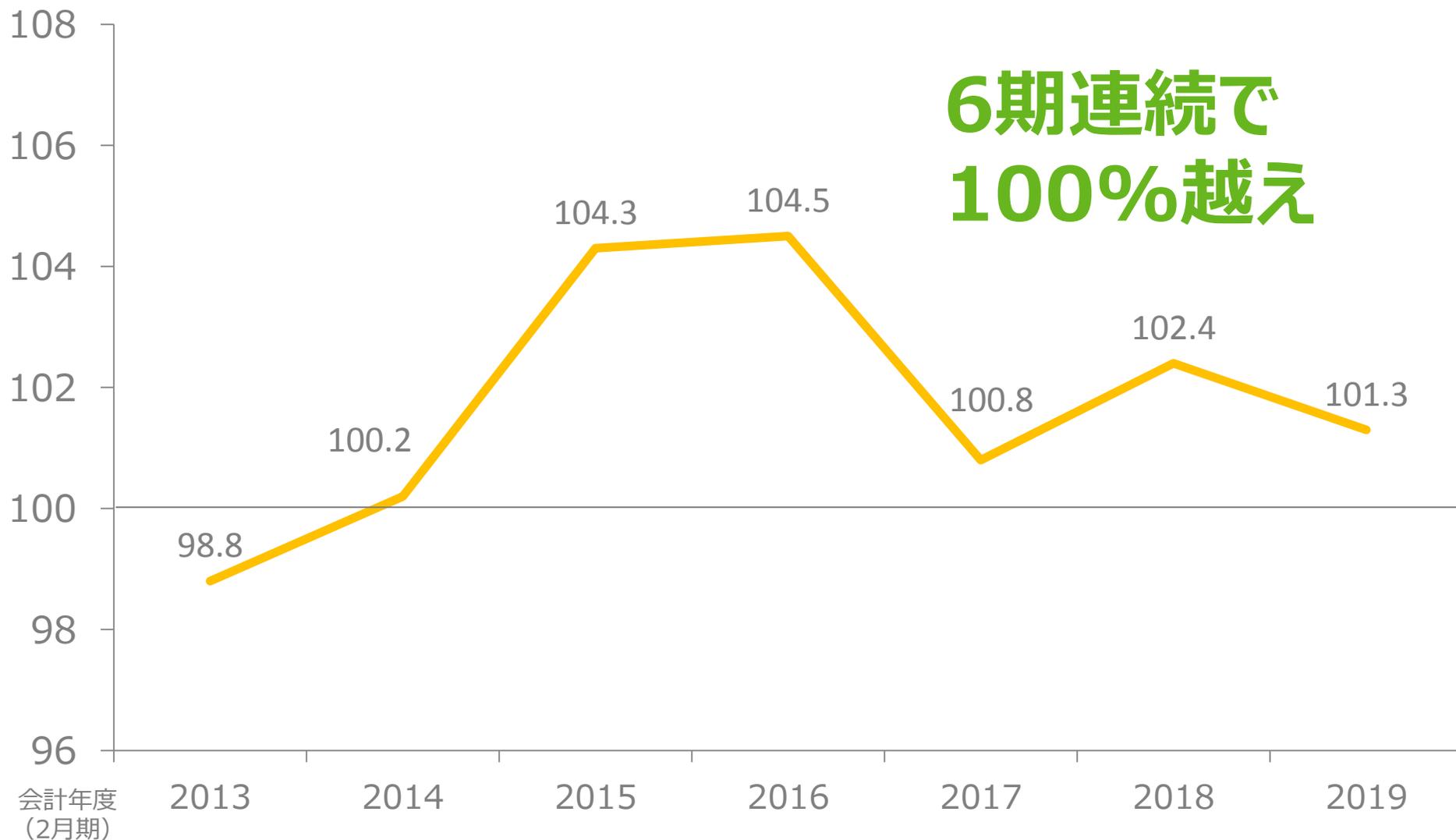
営業収益・経常利益推移

2019年2月期

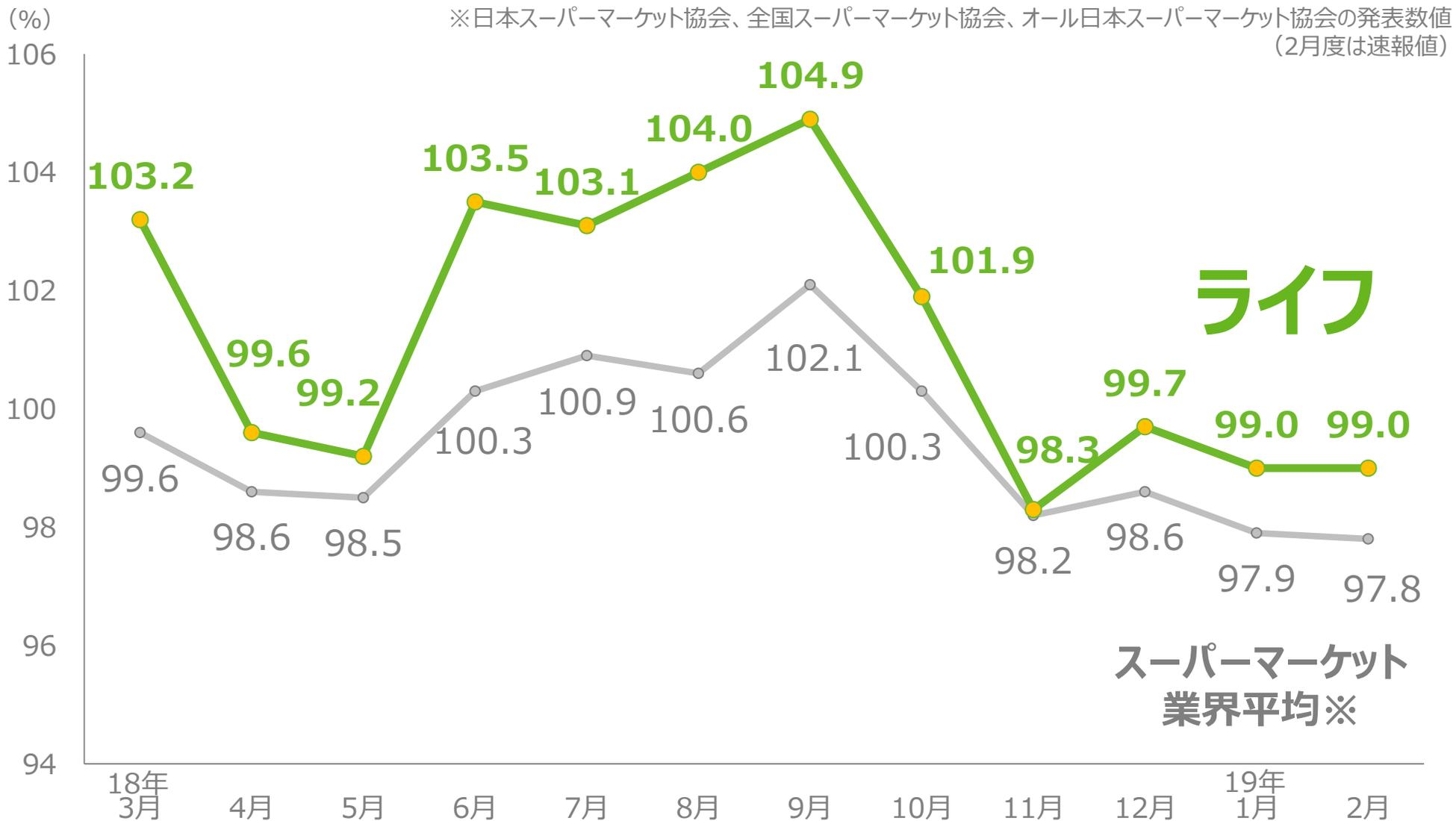
営業収益6,986億円
経常利益 128億円



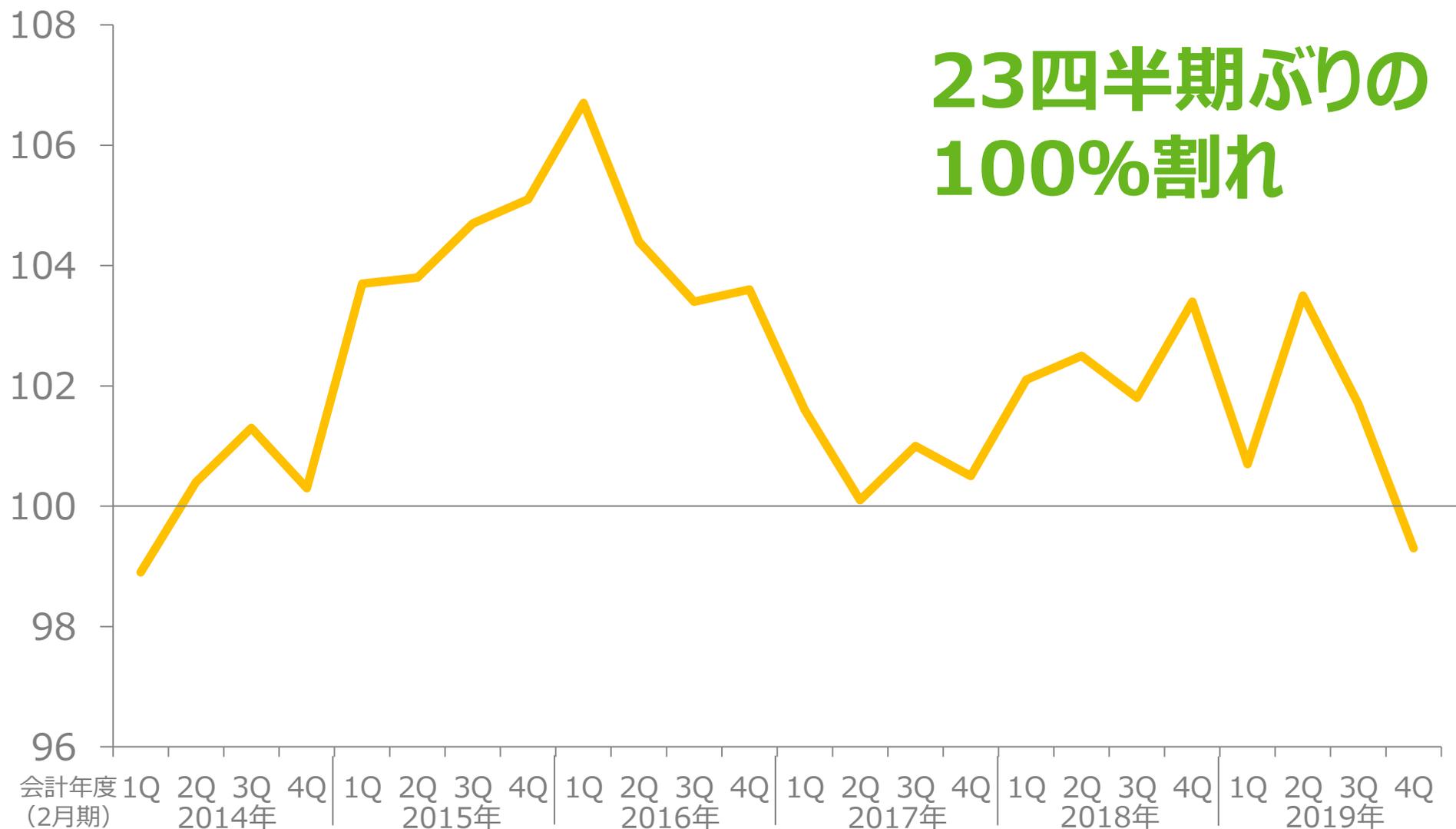
既存店売上高昨比推移（通期ベース）



既存店売上高昨比推移（月次・業界比）



既存店売上高昨比推移（四半期ベース）



第六次中期経営計画 (2019年2月期～2022年2月期)

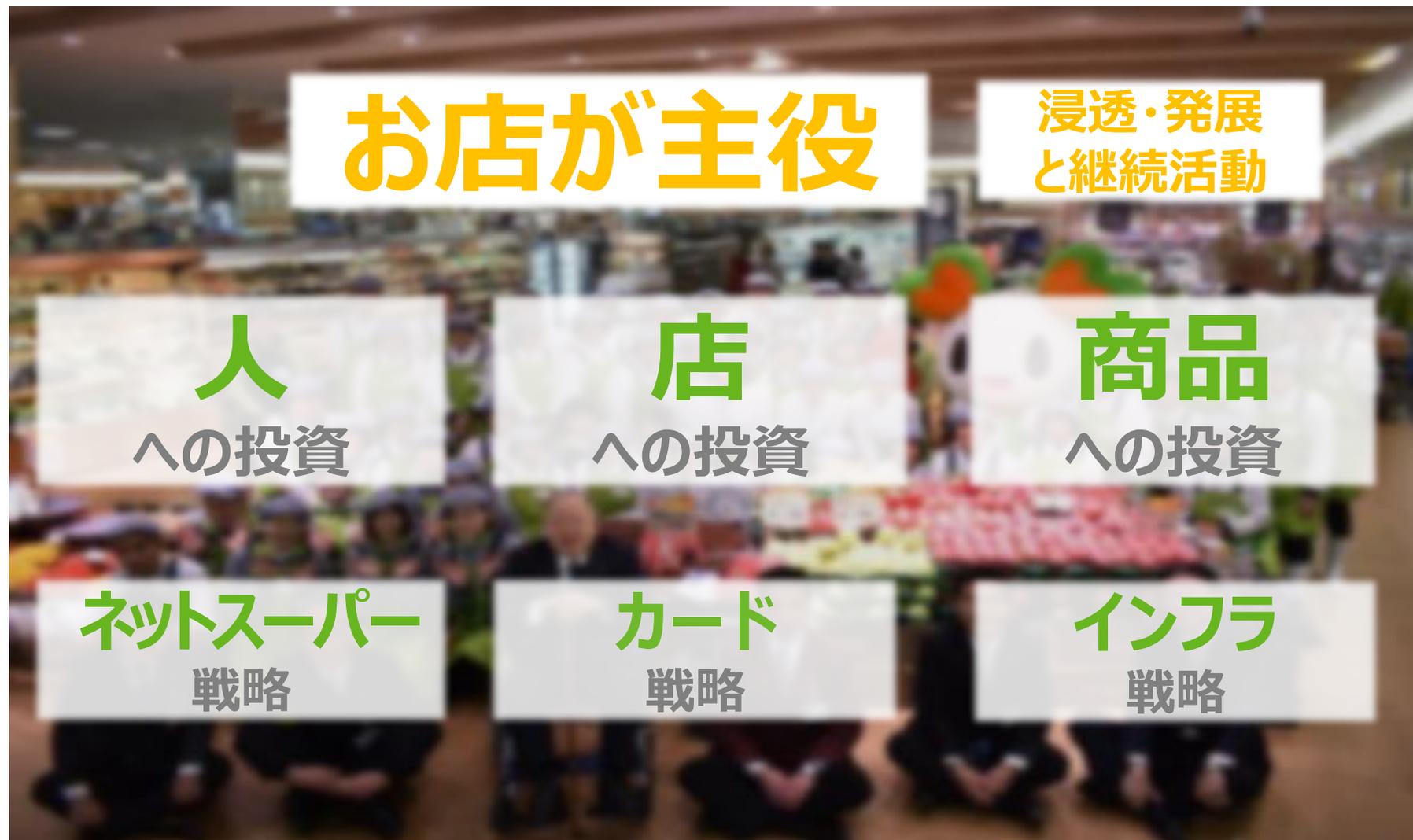
第六次中期経営計画（2019年2月期～2022年2月期）

<数値目標>

売上高 **8,000億円**

経常利益 **200億円**

ライフらしさを実現するためのアクション



2019年2月期 取り組み

「お店が主役」

お店が主役

- **大胆な配置転換
(100名の人財を店舗へ)**
- **権限委譲**
- **本社指示削減**

お店が主役

お客様座談会の実施

お客様の生の声を聴き、店舗設備・売場に反映！



宅配ロッカー設置

焼き芋機設置

お店が主役

店長裁量費の有効活用

お客様に「ライフらしさ」を実感してもらうため
店長の意思で有効活用



店舗主導でイベントを開催



子供用カートを導入

「人への投資」

人への投資

60億円

- 既存店のパートナー採用強化
(労働時間既存昨比102.3%)
- 処遇改善 (ベア3.86%、時給アップ)
- 新店人員 (新規出店10店舗)

人への投資

人財育成

経営塾、店長塾、副店長塾、その他研修を実施。
一人ひとりの能力を高め、強靱な組織を作り上げる。



次期経営幹部の人財育成「経営塾」

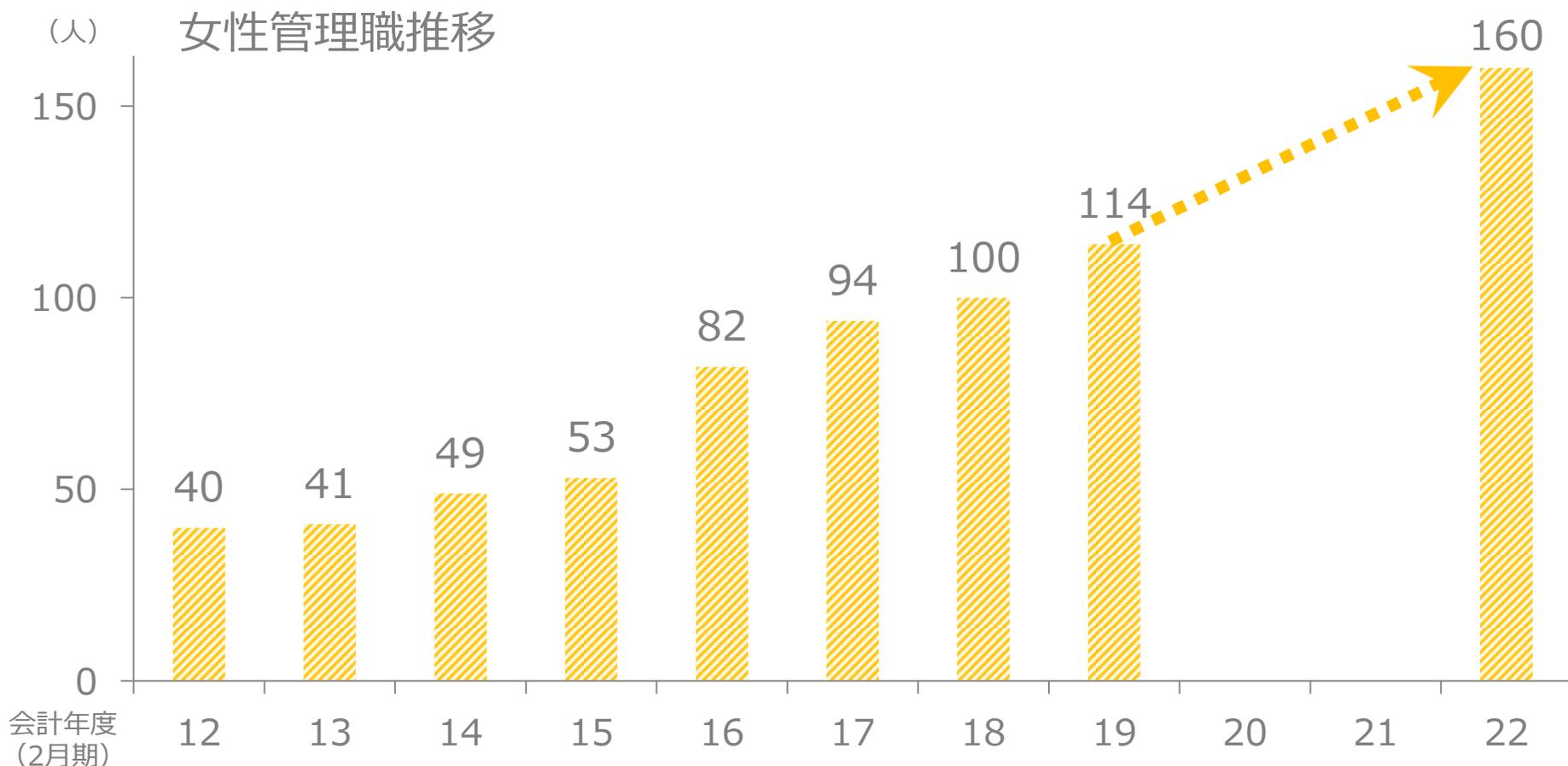


ワークショップの様子

人への投資

女性活躍推進

時短勤務者でも意欲・能力次第で管理職として抜擢



人への投資

外国人技能実習生の活躍

ベトナム、タイ、ミャンマーから343名がプロセスセンター等で活躍中。今後さらに受入れ拡大を予定。



2019年2月スーパーマーケットトレードショーで取り組みを発表

「店への投資」

店への投資

新店10店舗 投資額：約120億円

（首都圏6店舗、近畿圏4店舗）

改装12店舗 投資額：約35億円

（首都圏6店舗、近畿圏6店舗）

閉店6店舗（首都圏3店舗、近畿圏3店舗）

店への投資

首都圏超都心型店舗へのチャレンジ（ムスブ田町店）



<立地環境>

- ・山手線田町駅直結、高層オフィスビル1階
- ・昼間人口8万人以上で都内トップクラス

過去に経験のない立地へのチャレンジ

オープン2カ月目で
黒字化達成！

店への投資

ムスブ田町店の取り組み



惣菜・弁当・ベーカリー強化



キャッシュレスセルフレジ首都圏初導入



イートインスペース完備

店への投資

ライフらしさを具現化した新旗艦店を出店（桜新町店）



店への投資

桜新町店の取り組み 『おいしさの追及』



出来たて！おかずが選べるお弁当



極上格付け かごしま黒豚



素材にこだわる！
魚屋さん&肉屋さんの手づくりおかず



店内で漬け込むオリジナルぬか漬け

店への投資

桜新町店の取り組み 『ワクワク・ハッピーの追及』



店への投資

桜新町店の取り組み 『充実したノンフーズの品ぞろえ』



店への投資

ニーズの変化に対応した改装による店舗活性化



神戸駅前店

激戦区である神戸エリアで優位性を保つため最新MDを投入



なんば店

ターミナル駅直結立地を踏まえ、品揃えを拡充し、セントラルスクエアへ業態転換

「商品への投資」

商品への投資

プライベートブランド商品開発強化で圧倒的差別化へ

プライベートブランド商品売上状況

ブランド名	実績	昨比	アイテム数	売上構成比
 スマイルライフ	37,632	105.0	779	5.63
 ライフプレミアム	6,389	116.5	109	0.96
 ライフナチュラル	1,512	117.9	145	0.23
 スターセレクト	10,444	90.7	206	1.56
 くらしモア	3,595	104.3	374	0.54
合計	59,573	103.6	1,613	8.92

商品への投資

ライフプレミアムに注力（一例）



日本の食卓に欠かせない食品のひとつであるトマトケチャップにおいて、余計なものを一切使わず、厳選した材料のみで作られたワンランク上のトマトケチャップを開発

<商品特徴>

- ・国産のトマト・たまねぎ、粗糖（精製されていない砂糖）りんご酢のこだわり材料で製造
- ・無加水で作るため、トマト自体の風味が一層引き立つ
- ・増粘剤、保存料などの添加物不使用

商品への投資

ライフプレミアムに注力（一例）



年々拡大するポテトチップス市場（約1500億円）において高品質・高付加価値品として、国内品では珍しいトリュフの芳醇な香りが楽しめるポテトチップスを開発

<商品特徴>

- ・ポテトチップスに絡みやすい最適な粒度の特別塩を使用
- ・品質が良く、じゃがいも本来のおいしさを感じられる北海道産馬鈴薯のみを使用
- ・トリュフ塩味をより味わうため、シーズニングが付きやすいギザギザ形状を採用

商品への投資

部門連動での商品開発

惣菜部門「肉じゃが」

畜産部門のオリジナル豚「北海道産あまに豚」と食品部門のライフプレミアム「贅沢なあご入りおだし」を使用し、惣菜部門が開発。ライフのオリジナリティ溢れる、他社にはない差別化商品

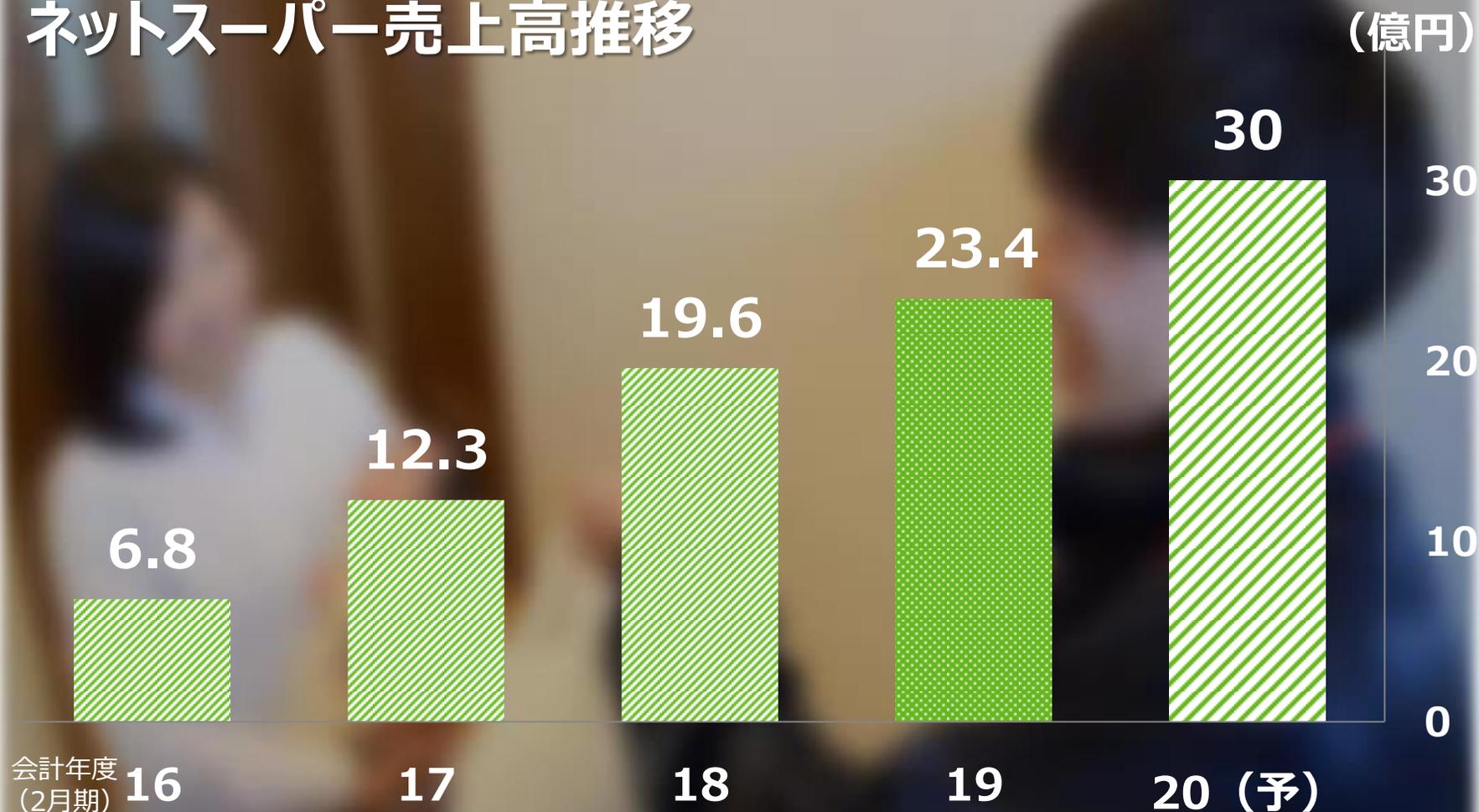


「ネットスーパー・カード戦略」

ネットスーパー戦略

都心立地を活かし、ネットスーパーの売上高は20%の伸び

ネットスーパー売上高推移



ネットスーパー戦略

セイノーホールディングスとの業務提携※により配送力を強化

※2019年4月11日発表



カード戦略

お客様の利便性向上、レジ業務の軽減、キャッシュレスニーズへの対応、マーケティングへの活用、クレジットカード手数料収入などあらゆるメリットを享受



2019年2月期

約**360**万人

2022年2月期

460万人



約**33**万人

50万人

「インフラ戦略」

インフラ戦略

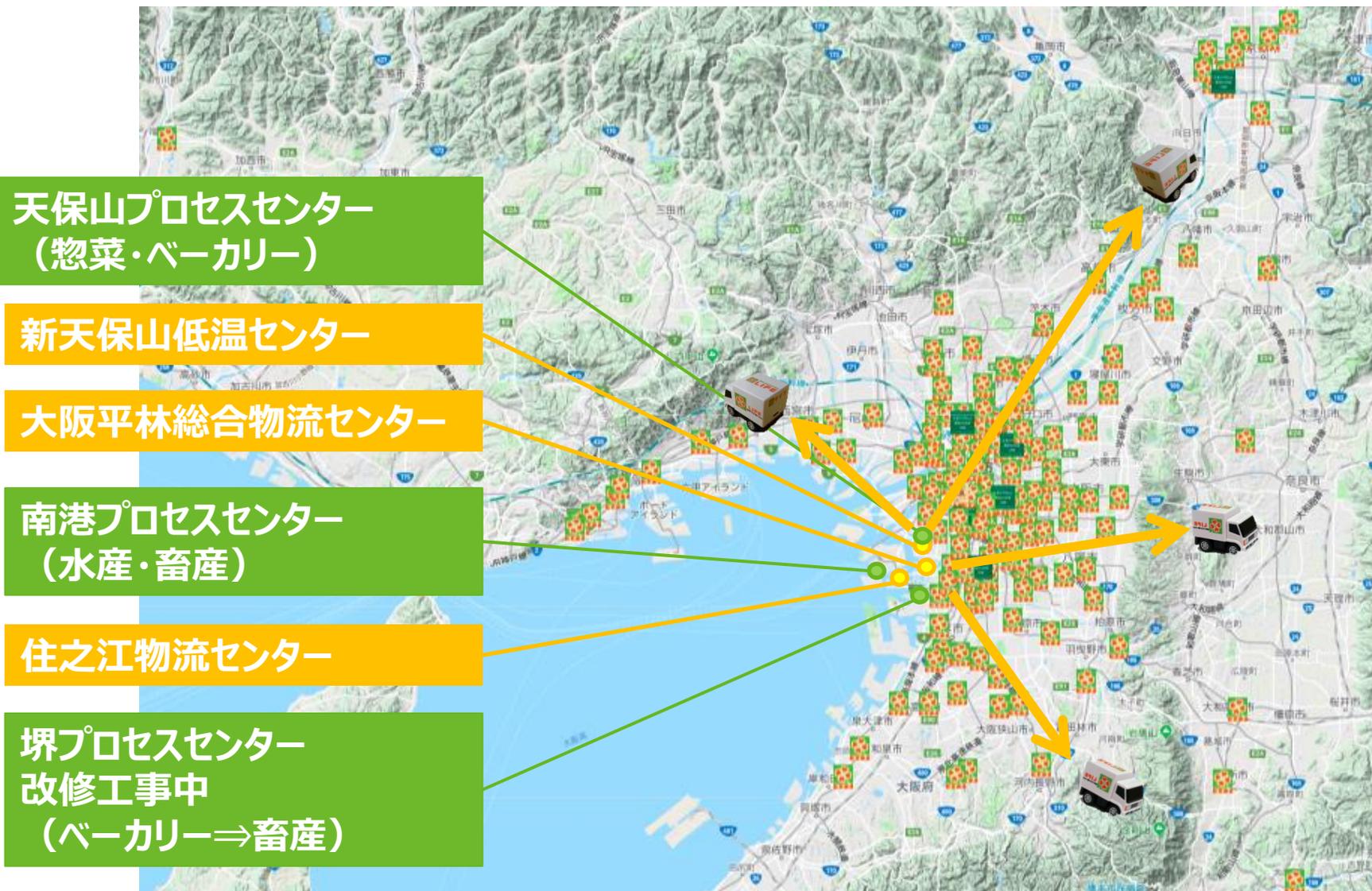
大阪平林総合物流センター稼働（2018年11月）

近畿圏200店舗体制を目指し、PC・物流体制の再構築が始動。

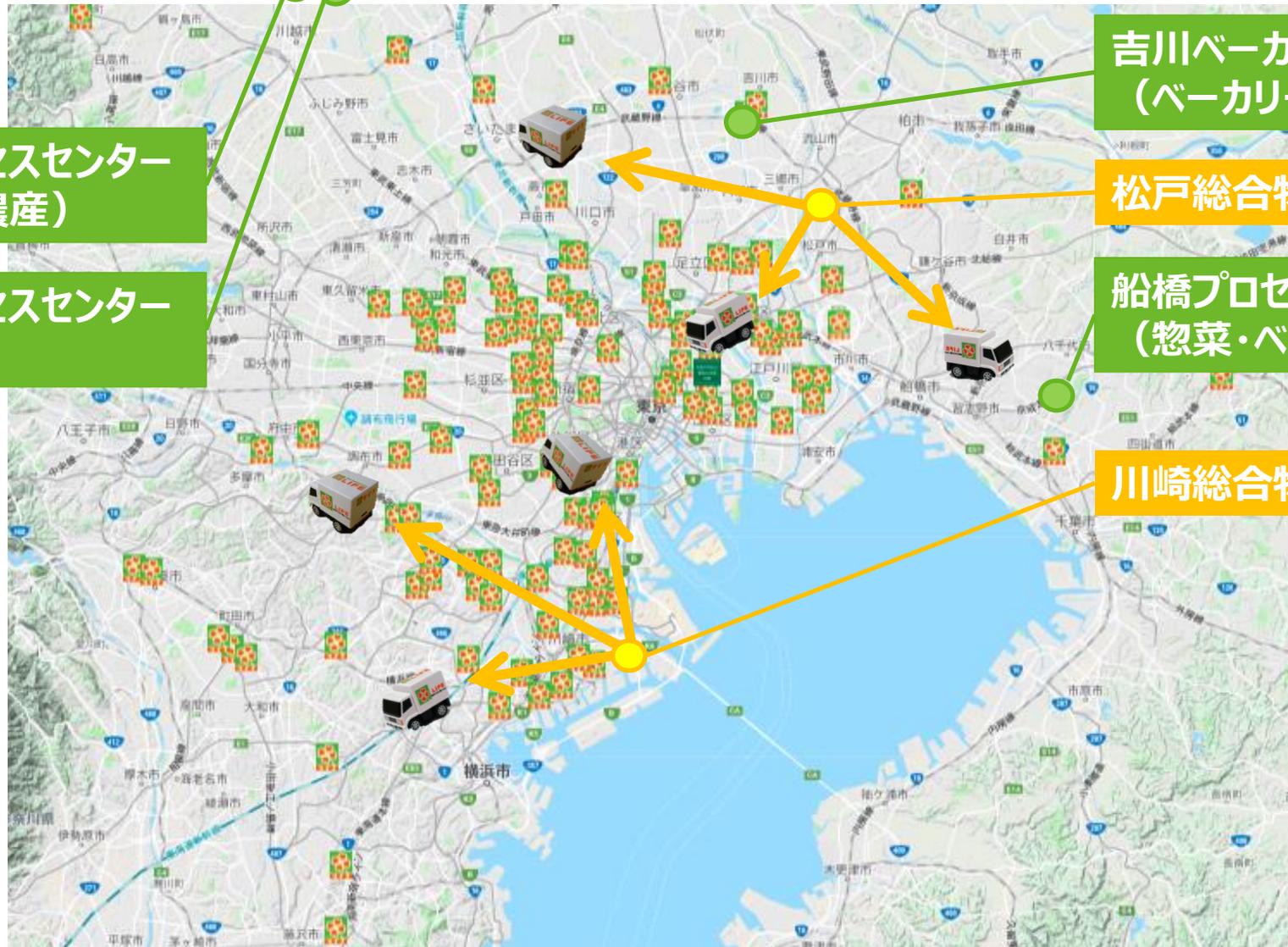
首都圏は川崎総合物流センターが2017年6月に稼働し、首都圏200店舗体制が構築済み。

**さらなる飛躍に向けて
400店舗体制までの基盤を整備**

物流・プロセスセンター体制 (近畿圏)



物流・プロセスセンター体制（首都圏）



加須プロセスセンター
(水産・農産)

栗橋プロセスセンター
(畜産)

吉川ベーカリーセンター
(ベーカリー)

松戸総合物流センター

船橋プロセスセンター
(惣菜・ベーカリー)

川崎総合物流センター

「浸透・発展と継続活動」

浸透・発展と継続活動

ライフらしさの社内浸透活動



首都圏・近畿圏でそれぞれ年2回実施する事例共有の場。
各店舗のパートナーが中心となり、ライフらしさを具現化した
好事例を全店の代表パートナー約500名の前で発表。

全店舗のレベルアップを図る

2020年2月期 計画

課題認識

- ✓ 消費環境の悪化
- ✓ 業種業態を超えた競争激化
- ✓ 人手不足をキッカケとした
様々なコストアップ

2020年2月期計画

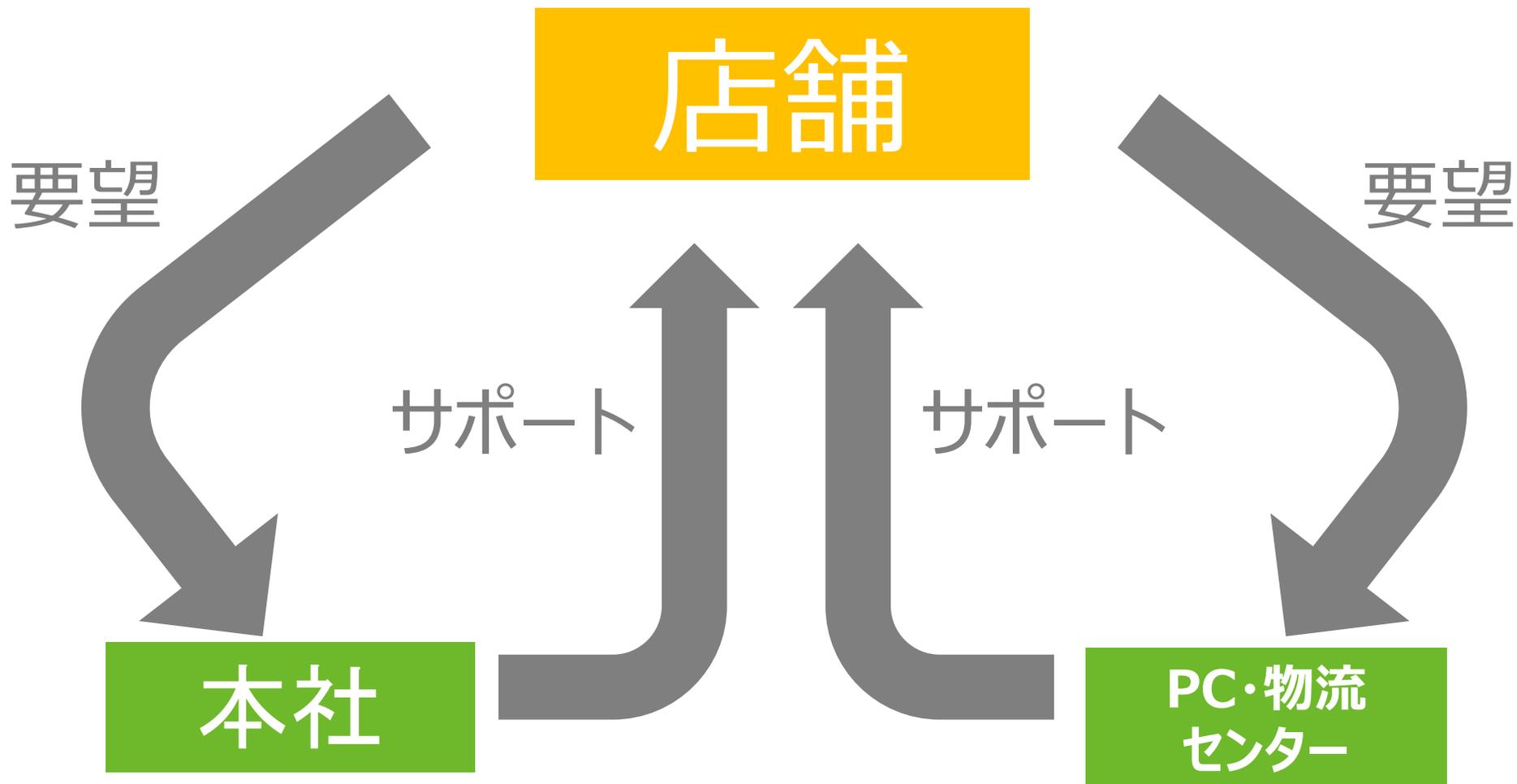
「ライフらしさ宣言」を「理解」から「行動」
に移し、競合との明らかな差別化を図る！

- ・「お店が主役」の徹底
- ・商品力強化
- ・働き方改革

さらに

- ・売上アップ
- ・荒利率改善
- ・コスト最適化

「お店が主役」の徹底



商品力強化

看板商品育成・商品力強化による圧倒的な差別化

おかげさまで
累計 **350万個** 突破!!
売れています!!

↓コレ!



※イメージ

お客様が選んだ「ここがプレミアム BEST3」

自信あり! ①大好評!「**はちみつ入り**」
だから! ②**そのまま**でスゴク美味しい
さらに! ③**はちみつ**と相性の良い
信州産の生乳だけを使用!!

アピールポイントを分かりやすく表現したPOP

今月の見て見て
あごだし
仕立て
さらに美味しく

中島バイヤー

あご入りだしの旨み!
若鶏手揉み唐揚げ

ココが美味しさの理由!

- 独自配合の衣で
「外はサクっと中はジューシー」
- 食べた瞬間に感じる
「あご入りだしの旨み」
- 旨みの凝縮した
「しょうゆもろみ」の余韻

※写真はイメージです。 19年3/31

絶対的自信を持っておすすめする商品をあらゆる販促手段を駆使し看板商品へ育成

商品力強化

看板商品育成・商品力強化による圧倒的な差別化

日本唐揚協会の「第10回からあげグランプリ」にて**最高金賞**を受賞
(2019年4月17日受賞)



純和赤鶏むね唐揚げ

働き方改革

抜本的な業務見直し
モバイルワーク、在宅勤務の推進
半日有給制度の導入 など

従業員にとっても「ライフらしさ」が
実感できる企業へ

荒利率改善

現状28.8% ▶ 今期目標29.2%

惣菜・ベーカリー構成比アップ
ロス率改善（需要予測自動発注システムの導入拡大）
PB 商品販売比率向上
プロセスセンターの活用 など

コスト最適化

今期8億円の削減を計画

社長直轄組織として購買戦略室を設置、コスト最適化を推進

マルチフォーマット戦略の強化

新業態 都市型小型店 『Miniel（ミニエル）』の展開



Miniel西本町店 店内イメージ

マルチフォーマット戦略の強化

都心、郊外、駅前、住宅地、商業施設内など
あらゆる立地条件に対応したスタイルを店舗展開



2020年2月期 業績予想

今期業績予想(連結)

単位：百万円	2019年2月期	2020年2月期	増減率
営業収益	698,693	720,000	+3.0%
営業利益	12,285	12,400	+0.9%
経常利益	12,831	13,000	+1.3%
当期純利益	7,401	7,500	+1.3%

御清聴ありがとうございました。

会社概要



経営理念

「志の高い信頼の経営」を通じて
社会の発展向上に貢献する。

沿革	1910年 創業 1956年 清水実業株式会社を設立
資本金	100億4百万円
営業収益	6,986億93百万円
経常利益	128億31百万円
店舗数	270店舗 (近畿圏152店舗 首都圏118店舗)
従業員数	27,297名 (パート・アルバイトは8時間換算) ※各数値は19年2月期時点

ライフのあゆみ

- 1961年 第一号店 豊中店 開店
- 1971年 首都圏進出 第一号店 板橋店 開店
- 1983年 東京証券取引所 第二部上場
- 1984年 東京証券取引所・大阪証券取引所
第一部銘柄に指定
- 1985年 売上高1,000億円突破
- 1991年 「株式会社ライフコーポレーション」に社名変更
- 1993年 怒涛の出店スタート
- 1995年 売上高2,000億円突破
- 1998年 単月の売上高で食品スーパーマーケット第一位
- 2001年 怒涛の出店終了 8年間で132店舗出店



ライフ第一号店「豊中店」

ライフのあゆみ



セントラルスクエア西宮原店



ビオラル韮店

- 2006年 岩崎高治社長就任
- 2007年 食品スーパー初の年商4,000億円突破
- 2008年 200店舗達成
- 2011年 創業50周年
- 2012年 売上高5,000億円突破
- 2012年 株式会社ヤオコーと業務提携
- 2013年 セントラルスクエア業態一号店 西宮原店 開店
- 2015年 株式会社ライフフィナンシャルサービス 設立
- 2016年 ライフイメージキャラクター「ララピー」誕生
- 2016年 ビオラル業態一号店 韮店 開店
- 2019年 Miniel業態一号店 西本町店 開店

出店エリア

首都圏

118店舗

埼玉県8店舗

千葉県5店舗

東京都79店舗

神奈川県
26店舗



出店エリア

近畿圏

152店舗

