



2018年（平成30年）4月11日  
広報部 TEL：03-5807-5722  
06-6150-6285

## 第六次中期計画について

2018年度～2021年度を対象とする中期計画を策定しましたので、その概要を以下のとおりお知らせします。

世の中はかつてないほどのスピードで変化しており、従来の延長線上の取り組みでは競争を勝ち抜くことはできません。この「第六次中期計画」におきましては、第五次中期3ヵ年計画での反省及び外部環境の変化を踏まえたうえで、当社の現状課題を再確認しつつ、当社が目指すべき姿を『ライフらしさ宣言』として明文化し、以下のアクションプランに取り組み、「ライフブランド」を確立していきます。

最終年度である2021年度には、「お客様からも社会からも従業員からも信頼される」事業体として、「売上高8,000億円、経常利益200億円」を目標に掲げ、名実ともに日本一のスーパーマーケットの実現に向けて、一層お客様に近づくことでより魅力的な店舗を作り上げ、企業価値の向上と持続的な成長を目指していきます。

第六次中計の初年度である2018年度におきましては、売上高7,000億円（前期比6.3%増）、経常利益110億円（前期比12.4%減）を目標とし、第六次中計の達成に向けて「土台作りの年」と位置付けております。

人手不足の影響で人件費・配送費は高騰しており、原料資材においても高騰している状況です。このようなコスト負担は一過性のものでなく継続していくと考えられ、必要なコストを吸収し利益を上げるために、売上高を拡大していくことでカバーしていきます。新店は10店舗開設しドミナントを強化します。改装は47億円を投資し、老朽化した店舗にも手を入れて既存店を活性化させていきます。初年度のコスト負担は増加しますが、積極的に投資をすることで地域での売上高シェアを拡大し、将来の成長へ繋げていきます。

また、人手不足の影響で店舗のパートナー採用は厳しく人員確保は困難であり、店舗のオペレーションは逼迫し、お客様にとって十分満足されるような店舗運営とは言えない状況です。店舗の人員を厚くするとともに現場力を強化し、店舗主導の経営にシフトすることで、従業員がやりがいをもって働ける体制にしていきます。人への先行投資として、2018年の春闘では正社員の月例賃金を基本給のベースアップや定期昇給の合計で3.86%引き上げ処遇を改善し、ESの向上も図りました。店舗の従業員が生き生きと働くことで、店舗での商品力や接客が向上し、お客様が楽しくお買い物できることを目指していきます。

加えて、インフラの整備としまして、物流・プロセスセンターの再構築を進めており、首都圏につきましては昨年度で完成しましたが、近畿圏につきましては今年度より具体的に取り組んでいきます。初年度は一時的なコスト負担や稼働率の低下が見込まれますが、配送能力のアップと効率化を進め安定した物流体制を構築することで、定時定物納品を維持向上し、店舗拡大への対応および店舗オペレーション支援を実現していきます。

第六次中期計画では人への投資・店への投資・商品への投資・ネットスーパーおよびカード戦略等により、「ライフらしさ」を具現化していきます。

## ◆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。

## ◆アクションプラン

1. お店が主役！～店舗従業員が働きがいを持ち生き生きと自ら考え実現するため、全ての施策は「お店が主役」を前提に、全店舗がそれぞれ地域のお客様ニーズに合った「ライフらしさ」実現を目指します。
2. 人への投資～時間と心の余裕があり、多様な人財が活躍しており、従業員がやりがいを持って働くことができる会社を目指します。
3. 店への投資～「接客」、「内装・演出」、「改装」、「新店」の各施策を一から見直し、来店される全てのお客様が、「ライフらしさ」、「おいしさ」、「温かい」、「心地良い」、「ほっとする」、「ちょっと楽しい」を感じていただけるお店を目指します。
4. 商品への投資～お客様視点を重視するとともに、「おいしい」を構成する「素材」、「作り方」、「出来立て」にこだわった商品づくりを目指します。
5. ライフの強み～特に「ネットスーパー戦略」と「カード戦略」に特化して、競合他社との大きな差別化を図るとともに、これらを「当社の強み」まで成長させます。
6. ライフらしさを支える戦略～販売促進策等の「営業支援」、物流・プロセスセンター、情報システム等の「インフラ戦略」、及び購入コスト最適化戦略、財務戦略等の「経費削減・資金調達」の各戦略を強化します。
7. 浸透・発展と継続活動～役員から社員・パートナー・アルバイトまで、全従業員一人一人が「ライフらしさ」を理解し、考え、日々の業務で実践することにより、お客様にもその「ライフらしさ」が伝わり、その活動がチームワークよく次世代人財が育つ組織となることを目指します。

2021年度 数値目標

売上高 8,000億円 経常利益 200億円

以上