

各 位

会社名 株式会社フジオフードシステム
 代表者 代表取締役 藤尾政弘
 (JASDAQ コード番号 2752)
 問合せ先 取締役経営管理本部長 九鬼祐一郎
 TEL 06-6360-0304

中期経営計画策定に関するお知らせ

(2015 年～2019 年の 4 カ年計画「FUJIO40」)

当社は、2019 年 12 月期を最終期とする中期経営計画を策定しましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社は創業以来、「大衆食のカテゴリーで日本一の外食企業になる」ことを経営戦略の基本方針としております。この数年間、既存店舗の収益拡大のための店舗改装やメニュー改善、人財教育、新規出店等を積極的に行い、グループ規模の拡大に取り組んでまいりました。

これらの活動の結果、特にまいどおおきに食堂につきましては、既存店売上が 2010 年 10 月から 2015 年 2 月まで 49 ヶ月連続で増収という日本一の記録を達成致しました。

こうした背景の中、今回、既存ブランドの更なる進化と国内外の新規出店を積極的に進めることを大きな柱とした 4 カ年ビジョンである中期経営計画を策定致しました。

4 年ビジョン「FUJIO40」
2019 年までにグループ全体で 1180 店舗・売上高 500 億円体制を目指す。

2. 中期経営計画「FUJIO40」の具体的な数値

(単位：百万円)	2015 年 12 月期		2019 年 12 月期	2019 年 12 月期 (M&A 含む)
売上高	33,324	➔	50,000	68,000
営業利益	2,363		5,400	6,700
EBITDA	3,972		7,500	9,300
店舗数	775 店		1,180 店	1,320 店

3. 中期経営計画達成のための重点施策

(A) 既存プラットフォームの拡大

①既存店舗の改善と改装

- ・メニュー改善
→ABC分析、メニューマトリクスなど数字データに基づくメニューのブラッシュアップ
- ・既存ブランドの更なる進化
→「まいどおおきに食堂」における鉄板導入による Live 感の演出
→新たな改装パッケージの作り込みと導入
- ・コスト改善
→適正シフト再設定、家賃引き下げ交渉等によるコスト削減
- ・社長である藤尾政弘が営業本部長として、陣頭指揮を執る

②新規出店～次のメインブランドの発掘

- ・「えびのや」「さち福や」「SaladStop!」など有力ブランドの積極的新規出店および M&A の実施

③人財戦略

- ・教育、研修整備（フジオアカデミー）
→徹底的なプロ化に向けた社員のレベルUP
→教育、研修制度の充実
- ・外食に携わる者の「夢」の実現への架け橋
→既存社員の強化と中途採用を積極的に行う
(独立を目指す人、全員集合!!)

(B) 独立パートナー制度とFC展開

- ・独立支援制度において、年40名～50名の独立者を輩出していく
- ・FC事業においては、「まいどおおきに食堂」と「SaladStop!」を中心に展開

(C) 海外事業の展開

- ・日本の大衆食を、海外へ展開（内から外への海外展開）
- ・海外の人気ブランドを、日本で展開（外から内への海外展開）
- ・中国、台湾、インドネシアを中心に東南アジア、欧州など GDP 成長率の高い国へ進出

(D) M&A、新規事業

- ・既存ブランド強化のための M&A
- ・新ブランドと既存ブランド拡大のための M&A
- ・フジオファームを「鳥取ファーム」から「全国ファーム」へ


※上記予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

新中期経営計画

FUJIO 40

～創業40周年に向け、再び改革・そして攻めの経営～

株式会社フジオフードシステム
(2752/JASDAQ)

お客様に喜んでいただく
同時に働いている全ての
仲間の幸せを大切に、大切に
共有できる組織でありたい。

(最終目標)

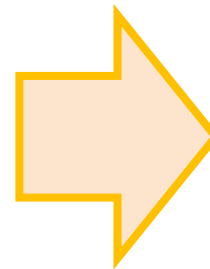
大衆食というカテゴリーで日本一の外食企業になる。

FUJIO 40 (概要)

目標数値一覧

(百万円)

	15/12月期
売上高	33,324
営業利益	2,363
当期純利益	1,079
EBITDA	3,972
ネットデット	5,858
自己資本比率	34.5%



	19/12月期	19/12月期 (M&A含む)
	50,208	68,065
	5,429	6,655
	3,026	3,774
	7,535	9,297
	△ 24	2,729
	57.0%	55.3%

※FUJIO40終了時に、ネットデットはマイナスへ

FUJIO 40 新中期経営計画数値および取組施策

2019年12月期の計画として、グループ合計1,180店舗、売上高500億円
営業利益54億円、EBITDA75億円を計画

15/12月期実績

グループ 店舗数	775店
売上高	333億円
営業利益	23億円
EBITDA (営業利益+減価償却費)	39億円

新中期経営計画 取組施策

- (A) 既存プラットフォームの
拡大
- (B) 独立パートナー制度
FC展開
- (C) 海外展開
- (D) M&A
新規事業

19/12月期計画

※()はM&Aを含む場合

1,180店舗 (1,320店舗)
500億円 (680億円)
54億円 (67億円)
75億円 (93億円)

FUJIO 40 新中期経営計画数値および取組施策

計画達成に向け、下記の施策を重点的に推進

(A) 既存プラットフォームの拡大

- ① 既存店舗の改善と改装
 1. 数字データに基づくメニュー改善
 2. 既存ブランドの更なる進化
→新たな改装パッケージの作り込みと導入
 3. コスト改善
 4. 藤尾社長が営業本部長として陣頭指揮を執る
- ② 新規出店・次のメインブランドの発掘
- ③ 人財戦略・教育、研修整備(フジオアカデミー)

(B) 独立パートナー制度FC展開

- ① 独立支援制度において、年40名～50名の独立者を排出していく
- ② FC事業においては、「まいどおおきに食堂」「SaladStop!」を中心に展開

(C) 海外展開

- ① 日本の大衆食を海外に展開
(内から外への海外展開)
- ② 海外の人気ブランドを日本に展開
(外から内への海外展開)

(D) M&A 新規事業

- ① 既存ブランド強化のためのM&A
- ② 新ブランド確立と既存ブランド拡大のためのM&A

19/12月期計画

※()はM&Aを含む場合

店舗数

1,180店舗
(1,320店舗)

売上高

500億円
(680億円)

営業利益

54億円
(67億円)

EBITDA

75億円
(93億円)