



KOURAKUEN
HOLDINGS



平成 28 年 3 月 31 日

各 位

会 社 名 株式会社 幸楽苑ホールディングス
 代表者の役職名 代表取締役社長 新井田 傳
 (東証第一部 コード番号 7 5 5 4)
 問い合わせ先 専務取締役 武田 典久
 T E L 0 2 4 - 9 4 3 - 3 3 5 1
<http://www.kourakuen.co.jp/>

中期経営計画策定に関するお知らせ

～ チャレンジ555(ゴー・ゴー・ゴー) ～

当社は、この度、2021年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせ申し上げます。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは、グループ1,000店舗体制の実現と業界シェア拡大に向けた新規出店継続によるドミナント化を推し進めるとともに、すべてのお客様に感動・感激の場面を提供できる店舗づくりを目指しております。この方針のもと、外食企業としての“おいしさ”を追求した商品価値の向上と店舗QSC(クオリティ・サービス・クリンリネス)レベルを最大限に発揮し、価格競争力のある製造直販業として効率的な経営体制の確立と食の安全・安心を提供できる供給体制の強化に努めてまいりました。

グループ1,000店舗体制を実現する第一歩として、「チャレンジ555」をグループスローガンとする中期経営計画を策定いたしました。数値目標を明確にし、長期的かつ安定的な企業価値の向上を図ることを企業目的として取り組んでまいります。

2. 数値目標

中期経営計画の数値目標は以下のとおりとし、**5年後**の2021年3月期においては、売上高**500億円**、経常利益**50億円**を目標としております。

(単位：百万円)

	2016年3月期 (見込み)	2021年3月期 (計画)
売上高	38,193	50,000
経常利益	836	5,000
経常利益率	2.1%	10.0%
総店舗数	530店舗	690店舗

※経営効率目標 : 投下資本利益率(ROI) 20%以上
 : 自己資本利益率(ROE) 10%以上

3. 重点施策

中期経営計画対象期間において、当社グループは12のプロジェクトを立ち上げ重点施策とし、この施策を強力に推進することにより、グループ全体として着実な経営成績の達成を図ってまいります。主な施策は、次のとおりであります。

(1) 成長拡大施策

消費者のニーズが多様化している中で、単一ブランドの成長には限界があります。若い世代や女性の視点を採り入れた新たな業態開発に挑戦いたします。

また、規模拡大の成長エンジンとして、フランチャイズ加盟店比率を総店舗数の10%とし、募集・拡大を積極的に実施するとともに、従業員の多様な生涯設計に対応できる体制（のれん分け等）を構築してまいります。さらに、国内市場が縮小する中で、新たな収益源として、海外戦略を再構築し積極的な海外展開とM&Aについても、取り組んでまいります。

(2) 経営効率・体質改革施策

店舗・工場・供給体制・本部機能のすべての業務・仕組みを見直し、生産性の改革と損益分岐点の引き下げを図るとともに、出店エリア拡大に連動した供給・物流体制を再構築してまいります。

また、人材の多様化・女性の活躍推進に向けた労働環境の整備とともに、次世代リーダー（経営層）の育成、提案制度等を新たに構築し、ボトムアップによる体質改革を目指してまいります。

(3) プロジェクト概要

- | | |
|------------|---------------------------------------|
| ① 新業態開発 | 若い世代や女性の視点を採り入れた新たな業態開発 |
| ② FC・のれん分け | フランチャイズ加盟店の募集拡大と従業員の多様な生涯設計に対応できる体制構築 |
| ③ 海外進出 | 海外戦略の再構築 |
| ④ M&A | 事例調査と情報収集 |
| ⑤ 財務改革 | 投資効率の改善と財務体質の確立 |
| ⑥ 店舗作業改革 | 店舗作業の軽減・削減による生産性改革と損益分岐点引下げ |
| ⑦ 組織人事 | 組織改革と次世代リーダーの育成 |
| ⑧ 労務改善 | 全社的な労働環境の改善、女性店長・管理職の育成 |
| ⑨ システム | グループ会社間、販売・生産・物流間の情報連携強化とマネジメント情報の改革 |
| ⑩ 供給システム | 出店エリア拡大に伴う供給・物流コストの低減と効率化 |
| ⑪ 業務改革 | 本部機能の業務効率化と本部費の低減 |
| ⑫ チャレンジアップ | チャレンジアップ役員審査制度等のボトムアップによる体質改革 |

以 上