

平成 28 年 4 月 5 日



上場会社名 株式会社ケーヨー
代表者名 代表取締役社長 醍醐 茂夫
(コード番号 8168 東証 1 部)
問い合わせ先 常務取締役社長室長 実川 浩司
TEL 043-255-1111

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2020 年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お知らせいたします。

記

1. 基本方針

少子高齢化の進行、女性の社会進出、情報化の発展等の社会環境の変化に伴い、お客様ニーズの多様化や業態間・企業間競争は一層激しさを増しております。

その様な中、当社が中長期的に企業価値向上を果たしていく為には、よりお客様にとって便利な買物と安さを提供し、品揃え枠の拡大によりお客様の生活スタイルにあった品揃え提案を続けることが必要であると考えております。

2. 重点戦略

1) 抜本的な既存店対策

- (1) 荒利益を重視し、適正な部門構成と開発商品の強化を図る。
- (2) 商圏・規模に合わせた品揃えのパターンを構築する。

2) スクラップ&ビルドの推進

- (1) 都市部を中心とした新規出店を再開する。
- (2) 不採算店の整理を行う。

3) コスト構造の改革

- (1) 販促分配率やオペレーションコストの改善を図る。

4) サービスの充実

- (1) オンラインストアや取付サービス等お客様のニーズに合わせたサービスを導入する。

3. 中期目標

以下の目標を 2020 年度までに達成することで、企業価値向上を図ってまいります。

- 1) 売上高 1,800 億円
- 2) 営業利益率 3%

以上

株式会社 ケーヨー
中期経営計画
(2016年－2020年)

2016年4月5日

(東証1部：証券コード 8168)

1.基本方針

選ばれる店づくり

～お客様のニーズを掴む～

従来の画一的な品揃えから脱却し、お客様のニーズに合わせて便利な買物と安さを提供し、品揃え枠の拡大によりお客様の生活スタイルに合った商品やサービスを立地特性に合わせて提供し続ける事で企業価値向上を図ります。

1) 抜本的な既存店対策

(1) 荒利益の重視



- ①ホームセンターとして適正な部門構成を確立する。
- ②社内組織を見直した上で、開発商品の拡大を行う。
- ③お客様の生活スタイルに合った品揃えを構築する。

1) 抜本的な既存店対策

(2) 商圈・規模に合わせたパターンの構築

- ①立地・規模別に分類し、立地特性に合った品揃え、サービスを導入することで、お客様から選ばれる店づくりを行う。
- ②立地に合わせて、商品部門を特化した新業態を開発し、今後の出店の武器を増やす。

	小型	中型	大型
都市			
郊外			
郡部			

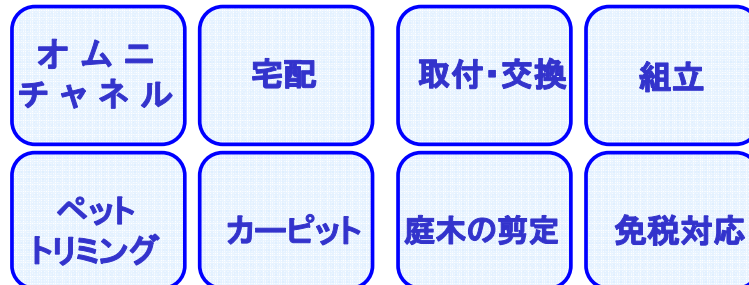
2) スクラップ&ビルドの推進

- ①都市部を中心とした新規出店を再開する。
 - ②不採算店の整理を行う。
-

3) コスト構造の改革

- ①販促分配率を適正にする。
 - ②オペレーションコストを中心に改善する。
-

4) サービスの充実



- ①オンラインストアや取付サービス等の拡大を図る。
- ②画一的ではなく、立地・規模毎に必要なサービスの組合せを行う。
- ③訪日外国人需要への対応を進める。

3.中期目標

2020年度
売上高 1,800億円、営業利益率 3%

