



2021年5月10日

各 位

会 社 名 株式会社 ヤオコー
代 表 者 名 代表取締役社長 川野 澄人
(コード番号 8279 東証第一部)
問合せ先責任者名 常務取締役管理本部長 上池 昌伸
(TEL 049 - 246 - 7000)

第10次中期経営計画の策定のお知らせ

2022年3月期をスタートとする、第10次中期経営計画(2022年3月期～2024年3月期)を策定いたしましたので、お知らせいたします。

国内外のマクロ経済の先行きが極めて不透明な状況の中、当社グループにおきましては、消費者の「節約志向」が強まり、「消費の二極化」とも言われる状況が加速することを想定し、グループ全体で「価格対応」に注力することで、商圈シェア向上に努めてまいります。また、グループとしての持続的な成長を実現するための基盤を固める3年となるよう取り組んでまいります。

1. 第10次中期経営計画の骨子

(1) メインテーマ

「2割強い店づくり」の実現

- 同業他社との競争から抜け出す 常識を取り払う
- 同じ立地であれば、2割売上が高いお店が出来る
- ニーズが高まる価格への対応を進めながら、ヤオコー独自の魅力を磨き続ける

(2) 重点施策・重点目標

① 価格対応

- ・子育て世代の支持するカテゴリー・商品強化
- ・EDLPとチラシ政策のエリア対応

② 個店の販売力強化

- ・地区担当部長の経営力、店長の店舗運営力向上
- ・全員参加の商売で単品販売力10倍
- ・お客さま目線での魅力ある売場づくり

③ 独自商品の商品開発・開拓

- ・生鮮の強化、圧倒的な支持につながる商品開発・開拓
- ・デリカ・生鮮センターの更なる活用とSPAへの踏み込み
- ・グロッサリーにおける独自商品開発

④ 生産性の向上

- ・EDLPを活かした、自動発注システム導入の効果最大化
- ・熊谷デリカ・生鮮センター（PC機能）の活用
- ・サポートセンター（本社）のスリム化、物流効率化

2. ヤオコグループ中期経営計画の骨子

(1) 目指す姿

地域のすべての方々の食生活をより豊かに、より楽しく

- お客さまに価格以上の価値を提供し続ける
- 働く全員が仕事に誇りを持ち、生活を楽しめる会社にする
- 無駄をなくし、生産性の高い独自のモデルを構築する
- すべての関係者と協力しながら社会課題の解決に貢献する

◆グループでの商圈シェアアップ

- ・ヤオコーとディスカウント業態を進化させることで地域のすべてのお客さまにご満足いただく

◆独立運営

- ・各々の企業が独自の「強み」を磨き、切磋琢磨して成長する

(2) 重点施策

ディスカウント業態

- ・海老名など新店の成功（株式会社エイヴイ）
- ・事業モデルの確立と水平展開（株式会社フーコット）

グループ共通

- ・人材、用地確保
- ・M&Aや他企業との協業ほか成長機会の模索
- ・サステナビリティに対する取組み強化

3. グループ業績目標

(1) 計画期間

2021年4月1日 ～ 2024年3月31日

(2) 主要目標数値

長期目標 店舗数 500 店舗 売上高 1 兆円

(3) グループ中期経営計画期間末（2024年3月末）の目標数値

		2024年3月期
単体	売上高	4,369億円
	経常利益	201億円
	店舗数	192店舗
連結	売上高	5,156億円
	経常利益	238億円
	売上高経常利益率	4.6%
	ROE	10%以上

以上