



2024年4月12日

各位

会社名 株式会社ポプラ  
代表者名 代表取締役社長 岡田 礼信  
(コード番号 7601 東証スタンダード市場)  
問い合わせ先 執行役員社長室長 大竹 修  
(TEL 082-837-3510)

### 中期事業計画の進捗状況について

当社は、2023年4月13日付で2024年2月期～2026年2月期の3年間の中期事業計画を公表いたしました。つきましては、計画の進捗状況を下記の通りご報告いたします。

#### 記

#### 1. 2024年2月期の状況

##### 2024年2月期指標別の実績対比

	チェーン売上高 (百万円)	店舗数	営業利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)
中期事業計画	35,440	400	217	267
実績	35,876	388	404	462
差異	436	△12	187	195

チェーン売上高（店舗売上高合計）については、新型コロナウイルス感染症の5類感染症移行に伴う人流の回復やインバウンド需要の活性化による客数の増加により既存店ベースの売上前年比が107.5%と計画を大きく上回りましたが、店舗数に関しては施設内店舗の出店が未達成であったことから、最終的なチェーン売上達成率は101.2%となりました。

「ポプラ」「生活彩家」ブランドで施設内に展開する事業の状況につきましては、オフィスの一角にセルフ決済レジでお客様に決済いただく無人店舗を広島市内のオフィスビル中心に展開をスタートしたことに加え、大規模工場などで有人店舗1店舗を母店に複数の無人店舗を管理する出店形態の推進を行いました。

「ローソン」および「ローソン・ポプラ」ブランドを展開する事業については、販促や催事商品の販売に重点的に取り組むほか、ポプラの看板商品である、店頭で炊きたてのご飯を盛り付けるタイプの弁当「ポップ弁」の販売徹底を行い、ローソンのメガフランチャイザーとしての体制を固めるとともに、セグメント利益とグループ全体の利益の追求を行ってまいりました。

また、製造・卸部門では、「ポプラ」及び「ローソン・ポプラ」両ブランド店舗向け商品の販売強化に努めるとともに、外部事業者向け弁当の販売拡大や介護事業者向けの完全調理済み冷凍惣菜の製造販売事業を開始することで売上と利益を伸ばしております。

これらの結果、営業利益は長期事業計画数値を大きく上回る404百万円となりました。

当期純利益に関しては、土地、有価証券などの流動化を進めたことにより計画外の特別利益を計上することとなったため、計画を大きく上回る結果となりました。

[ ご参考 ]

	2024年2月期			2025年2月期		2026年2月期
	中期計画	実績	達成率	中期計画	予想	中期計画
チェーン売上高	35,440	35,876	101.2%	35,720	38,280	36,530
店舗数	400	388	97.0%	423	404	440
営業利益	217	404	186.1%	277	344	324
親会社株主に帰属する 当期純利益	267	462	173.0%	206	235	229
ROIC	12.1%	19.4%		18.2%	18.5%	24.0%

※ROIC＝投下資本利益率 計算式：(営業利益×(1-実効税率))÷(株主資本+有利子負債)

以上