平成 24 年 5 月 9 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　川野清巳
（コード番号　8279　東証第一部）
問い合わせ責任者名:専務取締役　竹井信治
（TEL　049-246-7000）

第 7 次中期経営計画策定のお知らせ

当社は、平成 24 年度をスタートとする、第 7 次中期経営計画（平成 24～平成 26 年度）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 基本的な考え方

当社は、第 1 次中期経営計画（平成 6～平成 8 年度）を策定して以来、一貫して、基本経営戦略である「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」づくりを目指してまいりました。

第 5 次中期経営計画（平成 18～平成 20 年度）までの 15 年間で、その土台・基礎固め（「第 1 ステージ」）を終え、第 6 次中期経営計画（平成 21～平成 23 年度）では、「第 2 ステージ・第 2 の創業」への移行と位置付け、顧客・営業基盤の拡大を図ると共に、次世代への橋渡しも計画的に進めてまいりました。

第 7 次中期経営計画につきましては、具体的な検討に先立って、若手・中堅社員を中心に議論を重ね、10 年後の当社の目指すべき方向性を「長期経営ビジョン」としてまとめ、それを受けて 3ヵ年の計画として策定したものです。

今後の業務環境は、国内では円高・デフレ基調が続くなかで、東日本大震災の影響、消費税率引き上げを含む「社会保障と税の一体改革」などの財政問題、海外では欧州債務危機、新興国の景気減速懸念など、内外にわたって、非常に舵取りの難しい局面が予想されます。

スーパーマーケット業界におきましても、少子高齢化の進行や厳しい所得・雇用情勢を受け、価格競争が一層強まるなど、引き続き厳しい経営環境が予想されます。

そうしたなかで、当社といたしましては、「独立系企業」として、創業精神・企業理念を堅持し、「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」の更なる充実を図るべく、「チェーンとして明らかに差をつける」をメインテーマに、第 7 次中期経営計画達成に向けて最大限の努力をしてまいる所存であります。

2. 計画概要

（1）経営方針

企業理念である「生活者の日常の消費生活をより豊かにすることによって、地域文化の向上・発展に寄与する」の実践を通して、「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」のトップ企業を目指す。

（2）基本経営戦略

「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」の更なる充実を図る。

具体的には、生鮮部門を中心とする商品開発の強化などにより、ミールソリューションの充実を図ると共に、FSP 導入、EDLP 店舗拡大など、価格コンシャスの強化（「価格競争力・販促面の強化」）を図ることで、お客さまに「明らかにヤオコーが良い」と選んでいただける売場を実現し、商圏内シェア率アップを目指す。

（3）重点施策

①生鮮強化

・産地ネットワークの拡大・深耕、物流センターを含めた生鮮物流の抜本的な見直し

②カスタマーの確保

・FSP 導入と EDLP 店舗拡大に伴う、新たな価格政策・販促政策・商品開発戦略の構築

③先進的・革新的な MD の開発

・SPA の本格的取組みなど PB 開発力の強化

・小型店など新店舗フォーマットづくり

④店舗間格差の縮小

・計画的な店舗改装の実施

⑤生産性の向上

・店舗作業の標準化の徹底、作業量の削減のための仕組みづくり

⑥従業員満足度の向上、待遇改善

・人事制度改革による業界トップクラスの労働環境、雇用条件の実現

3．計画目標

（1）計画期間

平成 24 年 4 月 1 日～平成 27 年 3 月 31 日

（2）主要目標数値

①長期目標

・売上高　　1 兆円

・店舗数　　500 店

今回の第 7 次中期経営計画において、「売上高：5,000 億円、店舗数：250 店舗」を 10 年後の中間目標として設定しております。

②第 7 次中期経営計画期間末（最終年度）の目標数値

	ヤオコー（連結）
売上高	2,690 億円
経常利益	117 億円
売上高経常利益率	4.3%
店舗数	141

以　上