

## 社長メッセージ



### 大きな社会変化の中、お客さまのニーズを的確に捉えスピーディーに対応する

当社は、「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケットの充実」を方針に掲げ、日々進化を図っております。お客さまは、毎日の食材を求めて遠くまでお買い物に行きません。つまり、家の近くにどんなお店があるのかによって食生活が決まってしまう。当社が目指すのは、毎日のお買物を便利で快適なものにするストレスフリーなお店、さらには、温かな接客や今晚のメニューが決まる提案でお買い物自体が楽しくなるお店づくりです。

それを実現するために、当社は「チェーンとしての個店経営」「全員参加の商売」を組織運営のベースにしています。つまり、一店舗一店舗、一人ひとりが地域のお客さまのニーズを考えながら、主体的に商売する経営です。お店で働くメンバーさんは、地域の生活者でもあります。生活者の視点で自分たちが買い物したいと思えるお店をつくること、お客さまのニーズに応えるお店づくりにつながります。

当社の強みは、「商品力」と「提案力」です。「商品力」については、名物商品の「おはぎ」をはじめ、原料にこだわり、店内加工で美味しさを追求しています。パイヤーは日本全国、世界にも足を延ばし、現地で確認したうえで価値ある商品を仕入れています。主婦（主夫）の悩みは今も昔も「毎日の献立を考えること」です。「提案力」については、旬の食材の単品量販を通じて、今晚のおかずが決まる売場づくりを推進しています。さらには、高齢者向けの少量パックや忙しいヤングファミリー向けの味付け商品の販売など、様々なニーズへのきめ細かな対応も当社の「提案力」の一つです。

当社の事業活動を通じて得られた生産者様、お取引先様とのネットワーク、そして出店にご協力いただいた地主様との良好な関係が、当社の貴重な財産です。多くの関係者の皆さまに支えられながら、これまで着実に成長を続け、おかげさまで前期まで31期連続の増収増益を達成いたしました。

現在、スーパーマーケット業界を取り巻く環境は大きく変化しています。新型コロナウイルス感染症により、社会的な変化がさらに速まりました。消費者の節約志向は強まり、また競争相手としてドラッグストアやEコマースが存在感を増しております。一方で、家庭において日々の生活を楽しようという「日常消費への回帰」もすすんでいます。

このような環境変化の中、当社は変わらぬ理念・方針のもと、スピーディーに変化へ対応してまいります。今期は、「ヤオコーウェイの確立」を掲げた第9次中期経営計画の3年目にあたります。さらに、創業130周年の節目の年でもあります。次の10年に向けて成長の基盤を固める年として、「チェーンの強化」と「個店の充実」に取り組んでまいります。

すべての関係者の皆さまに、「ヤオコーがあってよかった」と言ってもらえるよう、日々全員で努力を続ける所存です。今後ともご愛顧、ご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

代表取締役社長

川野 澄人