



平成 21 年 5 月 7 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)
問合せ責任者名：常務取締役 竹井信治
(TEL 049-246-7000)

第6次中期経営計画の骨子について

当社グループは、第 53 期(平成 21 年度)から第 55 期(平成 23 年度)までの 3 年間に計画期間とする第 6 次中期経営計画を策定いたしましたので、ここにお知らせいたします。

I. 計画の基本的考え方

当社は第 38 期に第 1 次中期経営計画(平成 6 年度～平成 8 年度)を策定した後、これまで 5 次にわたり中期経営計画を策定し、一貫して基本戦略である「ライフスタイルアソートメント型スーパーマーケット」づくりを目指してまいりました。当社といたしましては、この 15 年間における経営努力の結果、その土台・基礎固め(第 1 ステージ)については一応の成果を得られたものと考えております。

現在、日本経済は、米国に端を発した世界的金融危機の影響で円高や株価の下落さらには輸出の落ち込みなどにより企業業績が悪化している状況にあり、小売業界にとりましても所得・雇用情勢の悪化から消費マインドが大幅に低下していることから、価格競争が一層強まるなど大変厳しい経営環境にあります。

こうしたなかで、当社は第 6 次中期経営計画を「第 2 ステージ・第 2 の創業」への移行と位置づけ、基本戦略である「ライフスタイルアソートメント型スーパーマーケット」(※)の充実に向け、強固な顧客・営業基盤の確立、強固な財務・収益基盤を築きあげるべく、さらなる経営努力を行っていく所存であります。(※なお、第 6 次中期経営計画より、これまで掲げておりました「ライフスタイルアソートメント型スーパーマーケット」を「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」に変更いたしました。)

II. 計画概要

1. 経営方針

当社の企業理念である『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

(1)「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」の充実

・生鮮+デリカの構成比で 50%以上の店づくり

- ・店長主導の店づくり、売り場づくり
 - ・部門横断型の先進的MDの実現
- (2)「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」をビジネスモデルとして確立するための新成長戦略
- ・新規出店 10 店舗体制の確立
 - ・小型店フォーマットの具体化
 - ・新店スタッフの計画的育成とサポート体制の構築
- (3)「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」に対応したプロ人材の育成強化
- ・「店長塾」などを通じた人材の実践教育
 - ・「全店 1,000 チーム」でのチーム活動のさらなる活性化と店舗マネージメントへの組入れ
 - ・雇用形態の多様化、弾力化による働きやすい職場づくり、専門スタッフの育成強化
- (4)働きがいのある会社づくり・労働環境の改善と生産性のアップ
- ・業界トップクラスの労働環境、雇用条件の実現
 - ・労働環境改善のための生産性のさらなるレベルアップ
- (5)「豊かで楽しい食生活提案型スーパーマーケット」に対応した本部組織体制および諸制度の見直し
- ・人材の組織的、計画的育成に対応した人事部門組織の抜本的強化
 - ・個店経営充実のための分権的組織体制への移行
- (6)中長期の観点に立つてのシステムの抜本的見直し
- ・10 年後に向けた抜本的見直し

Ⅲ. 計画目標

1. 計画期間

第 53 期(平成 21 年 4 月 1 日) ～ 第 55 期(平成 24 年 3 月 31 日)の 3 ヶ年

2. 主要目標数値

(1)長期目標数値

- ・売上高 1 兆円
- ・店舗数 500 店(首都圏に標準化された店舗)

(2)第 6 次中期経営計画期間末[最終年度]の目標数値

	ヤオコー(単体)	ヤオコー(連結)
売上高	2,200 億円	2,280 億円
経常利益	88 億円	95 億円
売上高経常利益率	4.0%	4.2%
店舗数	121 店舗	—

以 上

【本件に関するお問合せ先:IR 広報室 高田、内藤、下池(電話)049-246-7002】