



平成 30 年 5 月 14 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 常務取締役経営管理本部長 上池 昌伸
(TEL 049 - 246 - 7000)

第 9 次中期経営計画策定のお知らせ

当社は、第 62 期（平成 31 年 3 月期）をスタートとする、第 9 次中期経営計画（平成 31 年 3 月期～平成 33 年 3 月期）を策定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 第 9 次中期経営計画の骨子

(1) メインテーマ

『ヤオコーウェイ』の確立

- お客様、働くメンバーがヤオコーの側で暮らす幸せを感じられる会社に
- お客様の買い物、生活体験を「快適（ストレスフリー）」で楽しく豊かなものに

(注) 「ヤオコーウェイ」とは、経営理念・経営方針をベースとし、ヤオコーの普遍的な価値観や考え方、それに基づく売場づくり・オペレーション・教育・利益確保を具現化する体系のこと。

(2) 優先課題

- 「チェーン」を強くする構造改革
 - ・ 店舗作業の削減
 - ・ システム刷新に合わせた業務の「見える化」と「標準化」
- 商圏内シェアアップ（1 km 商圏シェアアップ）
 - ・ 自社の強み（品揃え・ご馳走・接客）の再強化
 - ・ 頻度品（野菜と日配）での絶対的信頼の獲得

(3) 重点施策・重点目標

① 商品・販売戦略

- 目標：1 km 商圏シェア 25%
- ・ 基本レベル（鮮度・クリンリネス・欠品・接客）の向上
 - ・ 青果で選ばれる店づくり
 - ・ ヤオコーでしか買えない商品づくり
 - ・ 販売力アップ（単品量販、メニュー提案）

② 運営戦略

- 目標：店舗作業 15% 削減、既存店 MH 売上高の向上
- ・ カイゼンの定着・浸透・進化

- ・新情報システムによる効果創出（業務の効率化・高度化）
- ・デリカ・生鮮センター、新物流センターの機能活用

③育成戦略

目標：働き甲斐の向上、労働環境の改善

- ・採用・定着・教育の継続
- ・主任中心のチームが輝くための教育・サポート体制確立
- ・「考えが分かる」「顔が見える」組織づくり
- ・多様な人材が活躍できる職場づくり（ダイバーシティ）

④出店・成長戦略

目標：5%成長の達成

- ・新規出店（ドミナント出店）・計画的な改装の継続
- ・エイヴィ業態のノウハウ習得、出店検討
- ・Eコマース対応のモデルづくり

2. 業績目標

(1) 計画期間

平成30年4月1日 ～ 平成33年3月31日

(2) 主要目標数値

- | | | |
|--------|------------|--------------|
| ① 長期目標 | 店舗数 500 店舗 | 売上高 1 兆円 |
| ② 中間目標 | 店舗数 250 店舗 | 売上高 5,000 億円 |

(3) 第9次中期経営計画期間末（平成33年3月期）の目標数値

	第64期 (平成33年3月期)	
	連結	単体
売上高	4,550 億円	3,900 億円
経常利益	180 億円	164 億円
売上高経常利益率	4.0%	4.2%
店舗数	192 店舗	178 店舗

以 上

本件に関するお問合せ先

IR 広報室 電話 049-246-7002