

中期経営計画

2017年10月10日 (火)

you
me

株式会社 イズミ

I. 小売業界を取り巻く環境 ____ 3

II. 経営計画の方向性 _____ 5

- 強みを活かす
- 経営ビジョンと課題

III. 中期経営計画 _____ 7

- 成長戦略
- 競争力の強化
- 人材育成
- 数値目標

国内人口の減少

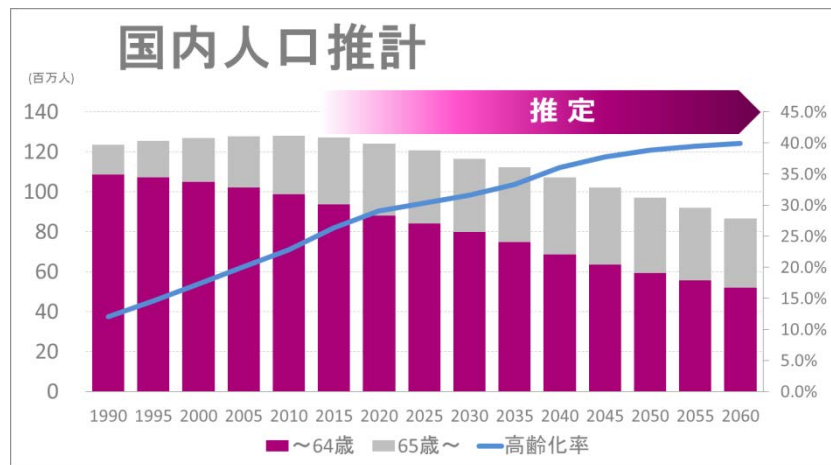
- ・ 市場規模の縮小
(特に地方圏)
- ・ 労働人口の減少
と採用難

消費行動の変化

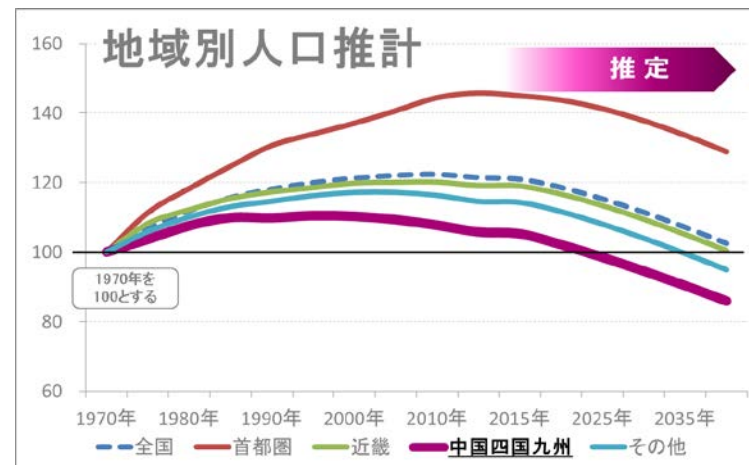
- ・ 少子高齢化による
需要の変化
- ・ 単身世帯や
働く女性の増加

業態の枠を超えた 競争激化

- ・ Eコマースの台頭
- ・ 百貨店や総合スーパー
の苦戦



総務省統計局、及び、国立社会保障・人口問題研究所より作成



総務省統計局、及び、国立社会保障・人口問題研究所より作成

“変化期こそチャンス”

イズミのDNAは

「革新・挑戦・スピード」

**環境の変化に対応し、
成長と企業価値の向上を果たす**

強みを活かす

西日本ドミナントを形成

- 1) 積極的な店舗展開
- 2) M & Aによる
ドミナント・シェアの
向上

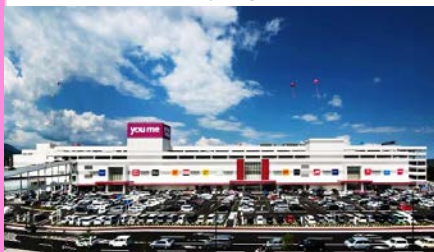
高い店舗競争力

- 1) 競争力のある
店舗フォーマット
- 2) 既存店を常に活性化
- 3) 地域密着・店舗主導に
よるお客様ニーズへの
対応

従業員のモチベーション

- 1) 高能率高賃金と
適材適所
- 2) 働きやすく、
女性が活躍できる
職場環境

ゆめタウン



地域一番の
大型ショッピングセンター

ゆめマート



日常ニーズに応える
地域密着店舗

ゆめモール



他業種とのコラボで
利便性を高める

LECT



新たな第4のフォーマット
として進化させていく

経営ビジョン

イズミ・ゆめブランドの価値を高め、

**「日本一の
高質リージョナル
総合スーパーを目指す」**

イズミ従業員の行動指針

- お客様のために尽くすこと
- 全ての従業員が働き甲斐のある
会社にする
- 絶えずより良い結果を
目指して努力する

課題

- 1) 成長戦略
- 2) 競争力強化
- 3) 人材育成

1. 成長戦略

3年間で40店舗を計画

1) 新規出店の加速

① ドミナントを強化する

- 重点出店エリアを選定
- グループ企業全体での連携

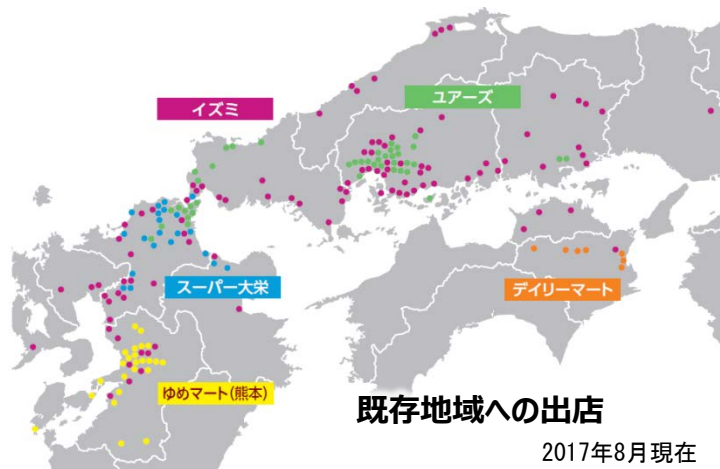
② SM・NSC店舗の出店増加

- 店舗標準化による建築・運営コストの削減

③ ディベロッパー事業への挑戦

④ 新たな“ゆめタウン”を創造

⑤ 店舗開発部門 ・テナントリーシング部門の強化



1. 成長戦略

2) M&Aの積極推進

- **有力小売業とのWin-Winの提携**
 - ・全国チェーンとの提携によるスケールメリットの拡充
 - ・地域の有力チェーンと提携し、ドミナントを強化
- **課題を抱える企業の支援,及び再生**
 - ・財務悪化や後継者不在等を解消し、競争力のある小売チェーンに再生する
 - ・地域密着・雇用を堅持しつつ、相互の特長を活かしながら、グループとしてのスケールメリットをお互いに享受する
- **居抜き物件等への積極的な出店**
 - ・他社の物件を譲受け、魅力ある商業施設に再生、地域を活性化させる

3) 新規事業の推進

- **フランチャイズ事業**
 - ・地域の中小小売業の仕入、物流、販売促進等を支援
- **Eコマース事業**
 - ・リアル店舗の良さを活かし、リアルならではのEコマースを構築
- **各種専門店事業**
 - ・お客様ニーズを見据えて、次世代の成長シーズを育てる
- **小売周辺事業**
 - ・子会社によるゆめカード事業、施設管理業務等の強化・外部展開

2. 競争力の強化

1) 店舗の付加価値向上

大型店

- 3世代型の需要に対応
- ゆとり空間の創造
- 旬のテナント・百貨店ブランドの導入
- 生活シーンに合わせた
テナントMIX型の店づくり

中型店

- 商圈の変化に対応した店づくり
- イートイン設備・サービス機能の拡充
- 食品、日用品需要への特化

小型店 (スーパーマーケット)

- 店舗規模とオペレーションの標準化
- 小型店独自の需要への対応

環境の変化をチャンスとして捉え、常に新しいニーズに対応した店舗開発とリニューアルを実行する



ゆとり空間の創造



イートイン機能の拡充



各世代に対応したレストスペース

2. 競争力の強化

2) “いいものを安く”の実現

商品開発

～リアル店舗ならではの強みを活かす～

- 生鮮・惣菜の品質鮮度の向上
 - ・物流改革（コールドチェーン物流の強化）
 - ・商品の差別化（カテゴリーに特化した専門売場へ）
- 地域密着とお客ニーズへの対応
 - ・店舗主導型経営による対応
- 産地開発（生産者に近づく活動）
- 食品の他業態競合への対応
 - ・高品質の商品開発と、日常品での価格競争力の強化

原価低減

～スケールメリットの追求～

- グループ企業との連携強化
 - ・グループの仕入統合によるメリット
- 他社との共同仕入・共同調達の推進
- 物流コストの削減
 - ・直接物流や直接貿易により中間コストを減らす
 - ・広島物流センターの統合での最適効率化

“いいものを安く”の実現

2. 競争力の強化

3) マーケティング強化～ゆめブランドの向上～

①イズミの自社カード「ゆめカード」を拡充

- クレジット機能，電子マネー“ゆめか”の強化
- 提携先拡大と利便性向上

②ソーシャルメディアによる情報発信

- SNS・スマートフォンアプリ等の充実

③顧客別販売データ（ビッグデータ）の活用

- 商品販売，商圈分析，販促手法への応用
- Eコマース事業への活用

④店舗のIT化推進

- 情報活用によるサービス向上と生産性改善
- 多様な電子決済方法に対応



2. 競争力の強化

4) テナントの強化

リーシングの強化

- 地域のニーズに即した店舗開発
 - ・エリア別のリーシング組織の設置
 - ・地元有力テナントとの取り組みの強化
- 新たなショッピングセンターの提案
 - ・ライフスタイル提案型
 - ・「モノ」から「コト」へのシフト
- 東京事務所の活用
 - ・最新情報の収集と、新規テナント開拓による新たな売場提案

テナントの価値向上

- コミュニケーションの強化
 - ・専門店オーナー会・テナント総会の開催
 - ・イズミ専門店情報誌の定期発行
- フォロー体制の充実
 - ・接客コンテストの開催
 - ・研修やスタッフ採用活動のフォロー
 - ・各種表彰制度
 - ・働きやすい環境づくりの推進
- テナントとの共同取り組み
 - ・共同での新たな出店計画づくり

お客様満足度の向上を目指す

2. 競争力の強化

5) コスト削減

- グループ企業全体での
スケールメリットの追求
 - 店舗網拡大に対応する最適効率の物流戦略
 - グループの規模の拡大に伴い、グループ全体での
資材調達等，販売管理費の逡減
- 全社員参加による
ボトムアップの生産性改善
 - 改善活動を管理職評価の重要項目とする
 - パートナー社員による改善事例発表会
 - 全社員参加の提案活動
- 省エネ活動の推進
 - 省コストと共に環境へも配慮した店づくり



3. 人材育成

1) 能力開発

- 全階層への能力開発を強化(管理職からパートナーまで)
- 一人あたり教育投資額の拡大
- 店舗出店増に対応した育成体系の見直し

2) 働き方改革

- ワークライフバランスの改善と従業員満足度の向上
- 業務プロセスの再構築とIT化推進
- 同一労働同一賃金への対応準備

3) 女性管理職の育成

- 子育て支援
 - ・ 2017年厚生労働省「子育てサポート企業」認定
- 女性の意欲, 能力の向上
- 2020年 女性管理職 20%超を目標
 - ・ 2017年厚生労働省女性活躍推進法に基づく認定制度「えるぼしマーク」最高位の3段階目に認定



女性活躍推進



「子育てサポート企業」認定

数値目標

第1期 中期計画（2018～2020年度）

2020年度 営業収益 9,000億円

営業利益率 6%を目指す

2022年度に営業収益 1兆円を目指す

目標指標

ROA

※1

16年度

目標

7.6%



9%以上

売上高営業利益率

16年度

目標

5.3%



6%以上

営業利益増加率

16年度

目標

11.8%



10%以上

ROE

※2

16年度

目標

11.0%



13%以上

売上高増加率

16年度

目標

4.9%



7%以上

損益分岐点
売上高比率

※3

16年度

目標

77.5%



75%未満

※1_総資本経常利益率

※2_自己資本当期純利益率

※3_イズミ単体での数値目標

財務指針

財務指針

■ 設備投資

成長戦略に 年平均 200億円超を配分

■ 資金調達

設備投資に資金が必要な場合は、銀行借入れを活用

■ 株主還元

利益成長に応じた積極的な株主還元
連結配当性向 目標 30%

本資料には、当社及び関係会社の将来についての計画や戦略、業績に関する予測及び見通しの記述が含まれています。また、経済動向や個人消費、市場概要、税制や諸制度などに関わるリスクや不確実性を含んでいます。実際の業績は当社の見込みとは異なる可能性があることをご承知おきください。