



平成 29 年 10 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社イズミ  
代 表 者 名 代表取締役社長 山西 泰明  
(コード：8273 東証第一部)  
問 合 せ 先 取締役経営企画部長 本田 雅彦  
(TEL. 082-264-3211)

## 中期経営計画策定のお知らせ

当社は、第 58 期（平成 31 年 2 月期）から第 60 期（平成 33 年 2 月期）までの 3 ヶ年における当社グループの中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### I. 中期経営計画の概要

##### (1) 対象期間

平成 30 年 3 月から平成 33 年 2 月までの 3 ヶ年計画

##### (2) 経営ビジョン

「日本一の高質リージョナル総合スーパーを目指す」

- お客様満足度 No. 1 を目指す
- ドミナントに特化し、地域から愛される企業を目指す
- 高能率・高収益・高賃金企業を目指す

##### (3) 中期経営計画 重点戦略

###### ① 成長戦略

- |            |                            |
|------------|----------------------------|
| ・新規出店の加速   | ドミナントの強化、SM・NSC 店舗の出店増加    |
| ・M&A の積極推進 | 有力小売業との提携、課題を抱える企業の支援、及び再生 |
| ・新規事業の推進   | フランチャイズ事業、E コマース事業への取り組み   |

###### ② 競争力の強化

- |                |                             |
|----------------|-----------------------------|
| ・店舗の付加価値向上     | 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 |
| ・“いいものを安く” の実現 | 品質鮮度の向上、新たな産地開発の取り組み        |
| ・マーケティングの強化    | ゆめカードの拡充、ソーシャルメディアの活用       |
| ・テナントの強化       | 地域ニーズの反映と全国からの新しいテナントの開拓    |
| ・コスト削減         | グループ全体としてのスケールメリットの追求       |

③ 人材育成

- ・能力開発 全階層への能力開発強化、教育投資額の拡大
- ・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
- ・女性管理職の育成 子育て支援、女性の意欲・能力の向上

II. 中期経営計画の数値目標（連結）

	平成 29 年 2 月期 実績	平成 30 年 2 月期 業績予想	平成 33 年 2 月期 中期計画
営業収益	7,021 億円	7,481 億円	9,000 億円
売上高 営業利益率	5.3%	5.4%	6.0%

尚、平成 35 年 2 月期に営業収益 1 兆円を目指します。

※中期経営計画に関する資料につきましては、本日の平成 30 年 2 月期第 2 四半期決算発表後、速やかに当社ホームページ (<http://www.izumi.co.jp/corp/>) の I R 情報に開示いたします。

（注）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。