

新中長期経営計画「Passion 2030」

新中長期経営計画「Passion 2030」をスタート

PPIHグループは、前中期経営計画「Vision 2020」で掲げた売上高1兆円、店舗数500店、ROE15%を、1年前倒しで2019年6月期に完全達成し、2020年2月に新中長期経営計画「Passion 2030」をスタートさせました。

2020年6月期は、コロナ禍にあっても、強みである変化対応力を発揮し、31期連続増収増益を達成しました。一方で、事業環境の変化は大きく、今後も成長を続けていくためには、従来の延長線上にはない新たな成長戦略への移行が不可欠と考えています。

今回の新型コロナウイルス感染症拡大によって引き起こされた人々の行動変容やお客さまの消費価値観などの変化は、不可逆なものとして捉えています。PPIHグループは、世の中の変化を成長機会として、今後もお客さま理解を深めながら、スピード感に富んだ変化対応を実践し、情熱をもって社内外の競争に挑戦し続けます。

Passion 2030

顧客理解を深め、顧客最優先主義を徹底することによる企業価値向上



現状の営業利益率をスライドさせたオーガニックベースでの約1,500億円に加えて、MD改革やPB開発強化などによる利益改善、デジタル化などによるコスト最適化効果と金融事業における収益獲得などで、約500億円を上乗せしていきます。

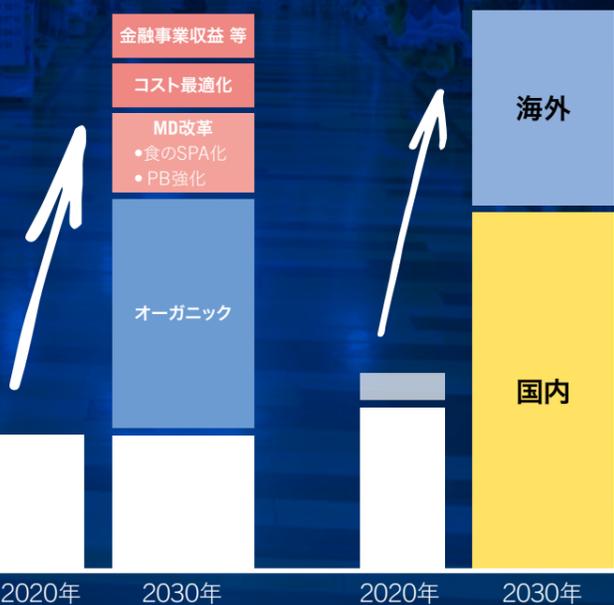
国内においては「オンリーワンリテラー」としての盤石な2兆円体制を築き、海外においては「ジャパブランド・スペシャリティストア」の構築と拡大を図り、海外売上高1兆円をめざします。

顧客最優先主義を貫いて獲得する

12億人のお客さまとともに築き上げる

営業利益 **2,000** 億円

売上高 **3** 兆円



国内 盤石なる2兆円体制

オンリーワンリテラーとしての収益力向上

これまでは新規出店の拡大による成長戦略を推進してきましたが、今後の方針を「量」から「質」へと転換し、既存店の磨き上げと個客の収益最大化をめざします。

- ・ポートフォリオ経営、グループシナジーの最大化
- ・GMS事業の復活と収益改革
- ・デジタル戦略推進
- ・金融事業の拡大と収益化
- ・競争力を高めるコスト構造最適化



海外 大望の1兆円体制へ

ジャパブランド・スペシャリティストア構築と拡大

環太平洋地域において、グローバルSPA体制を構築し、魅力的な独自業態の確立や、出店網拡大による成長をめざします。

- ・ジャパブランド中心の新業態創造と確立
- ・食のSPA化推進
- ・アジア地域における事業拡大
- ・北米地域は基盤づくりと新業態創造
- ・グローバルシェアードサービス体制構築



国内外のさらなる成長を後押し

他の追随を許さない編集型MDの追求、当社グループ最大の強みである圧倒的な現場の闘う力を支援・強化するデジタル化など、国内外の戦略を迅速に実行していくために、持ち株会社として全力で支援していきます。

- ・スケールメリットの活用と業態に即したMD政策・SPA化
ニーズを捉えた総菜(モバイルフード・デリカ)を強化し、メーカーとのコラボPBなどによりバリューチェーンを拡大していきます。
- ・「マシュマロ構想」推進
権限委譲などの当社グループの強みと共存できるようにITやAIを活用し、外部企業と協業しながら、新たな時代への対応策を構築します。

詳細は下記URLをご覧ください。

<https://marshmallow.inc/>



- ・「顧客最優先主義」を支える「経営人材」「商人」をつくる組織・制度
カンパニー制の移行による経営者意識の醸成・浸透と、データを活用した人材の見える化、グローバル商人の育成支援などを進めます。
- ・めざすべき社会価値創造(ESG)プログラム推進
総合小売業の事業活動を通じて、ESG活動を推進し、持続的な成長に努めます。
- ・経営戦略と一体化した財務戦略推進
効率的な資金調達や設備投資を行い、バランスシートの最適化を図ります。