

## 中長期経営計画 Passion 2030

# 進化し続けるビジネスモデル

2021年6月期は、PPIHグループの不変の強みである「権限委譲」と「変化対応」を最大限に活用し、事業環境認識に基づくポートフォリオ経営の機能発揮で32期連続増収・営業増益を達成しました。

一方、加速する消費行動の変化に対応して今後も成長を続けていくためには、DX（デジタルトランスフォーメーション）やSX（サステナビリティ・トランスフォーメーション）を踏まえた新しい視点からの事業変革が不可欠です。まずは2025年をマイルストーンとする3か年計画を策定し、「Passion 2030」実現に向けた「道筋」を見定めていく考えです。

また、短期的な業績数値を追いながらも、長期持続的な成長に目線を向けた、PPIHグループのビジネスモデルを進化させる「仕組み」づくりも重要です。これについては、「Passion 2030」実現に向けた具体施策（P13）として推し進めていきます。

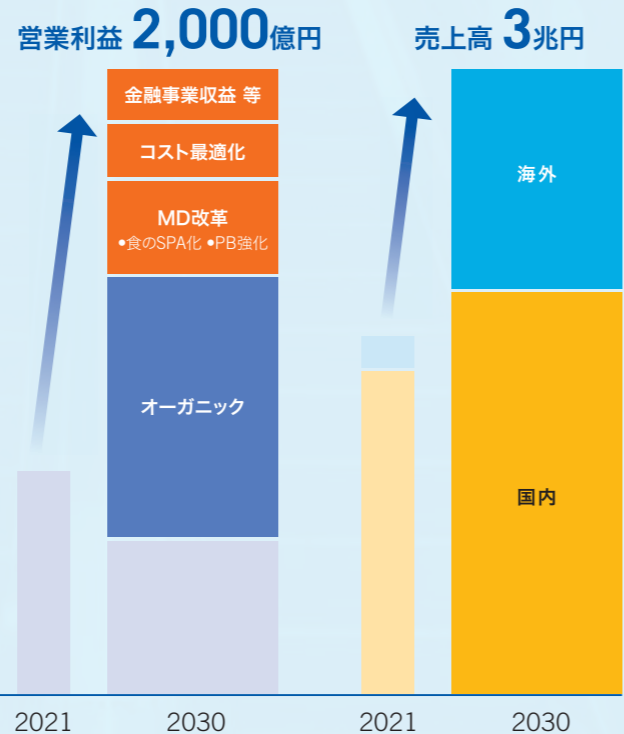
### Passion 2030

#### 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「ジャパンプランド・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。



2020年6月期よりスタートした中長期経営計画「Passion 2030」では、顧客最優先主義を貫いて獲得する「営業利益2,000億円」と、国内外12億人をお客さまとする「売上高3兆円」を2030年を目標にめざす計画です。そのために、

1. 非日常的楽しさの提案
2. 顧客理解による変化対応
3. 果敢な挑戦

この3つを重ね合わせ、実現に向けて取り組んでまいります。

### 「Passion 2030」実現に向けた具体施策

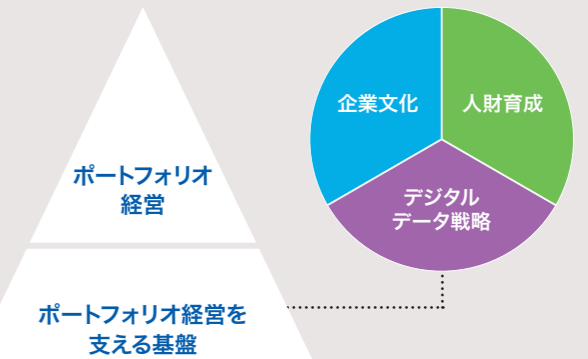
#### 長期持続的な成長を実現する仕組み P14-15

##### 「変化対応」を体現するポートフォリオ経営

- 「リスク分散型変化対応業」で好業績を維持。
- コロナ禍後のニューノーマルにおいても「顧客最優先主義」を貫いていく。

##### 独自のポートフォリオ経営を支える事業基盤

- 挑戦する人材を後押しする「失敗を容認する企業文化」。
- 実践を通じた学びと経験で、自発的成長を促す「人材育成」。
- 顧客ニーズを的確につかみ、スピーディーな事業進化を可能とする「DX(デジタルトランスフォーメーション)戦略」。



#### New GMS構想 P16-17

##### New GMSに向けたユニーの構造改革

- 各店舗が立地地域のニーズに対応した独自の品揃え、売り場づくりを行うGMSの新業態「New GMS」を提案。
- New GMSへのリニューアルによりユニー店舗を再生し、地域一番店をめざす。
- 営業力強化を図り、優秀な店長に複数店舗を任せる統括店長制度を導入。



#### 国内戦略 P18-21

##### 国内ポートフォリオ経営の進化

- ディスカウント事業、GMS事業とも急速な消費者ニーズの多様化に対応すべく自己変革を開始。
- DX指向を強める消費者の新しいニーズに対応し、デジタル戦略を本格始動。
- オンライン・オフラインの顧客接点拡大により、ニーズをタイムリーに捉え「顧客最優先主義」を徹底。



#### 海外戦略 P22-25

##### 2024年6月期に売上高3,000億円をめざす

- ジャパンプランド・スペシャリティストアとしての人気と知名度の拡大を推進。
- 日本の農畜水産物の輸出拡大に向けた生産者とのパートナーシップ「PPIC」によりバリューチェーンの高度化を図る。
- コロナ禍後の、宅配など、非接触型ニーズを意識したオムニチャネル化の拡充で新規顧客獲得をめざす。

