



平成 30 年 4 月 12 日

各 位

会社名 コーナン商事株式会社
代表者名 代表取締役社長 疋田 直太郎
(コード 7516 東証第 1 部)

第 2 次中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、今般、“第 2 次中期経営計画～もっと大好きや!! コーナン ～ アクセルオン大作戦”を策定いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以 上

この件に関するお問合せは、IR 広報室までお願いします。

TEL 072-274-1622


第2次中期経営計画 (2018-2020)

～もっと大好きや！！コーナン～
アクセルオン大作戦

2018年4月12日

コーナン 商事 株式会社
(7516)

<http://www.hc-kohnan.com/>

A decorative horizontal bar at the bottom of the page, consisting of a thin red line on top and a thicker blue line below it.

目次

1. 前回中期経営計画の成果

2. 第2次中期経営計画

～もっと大好きや！！コーナン～

3. 重点戦略

4. アクセルオン大作戦

5. 目指す姿

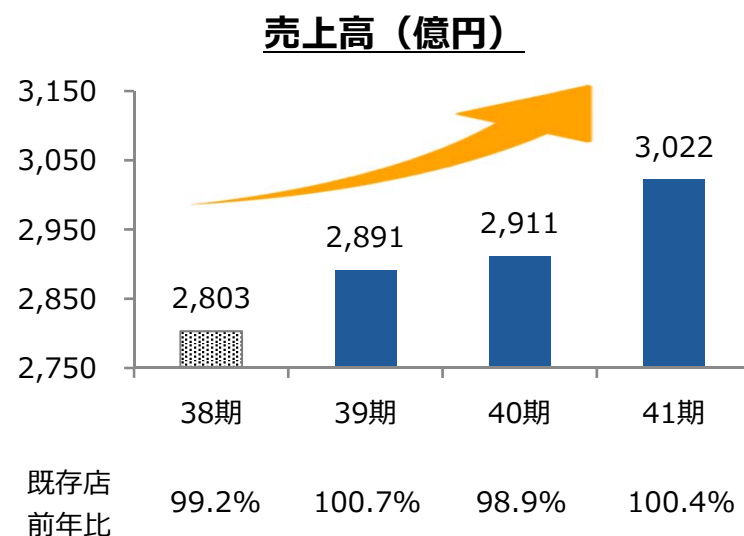
1. 前回中期経営計画の成果

- ツインターボ大作戦で大きな課題を解決し、
目指す姿の実現に向けて再スタートを切りました
- 既存店の活性化により地域のお客様に
未永く愛される店づくりを進めてきました
- 法令順守を徹底する社内体制をつくり、
お客様と社会の信頼を取り戻す努力をしてきました

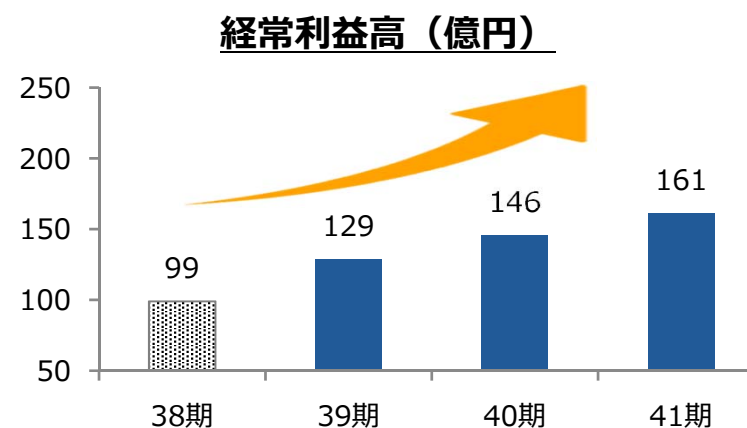
1. 前回中期経営計画の成果

〈ターボ I〉既存店の活性化 ⇒ 収益力強化

■ 連結売上高は計画達成



■ 経常利益は計画達成

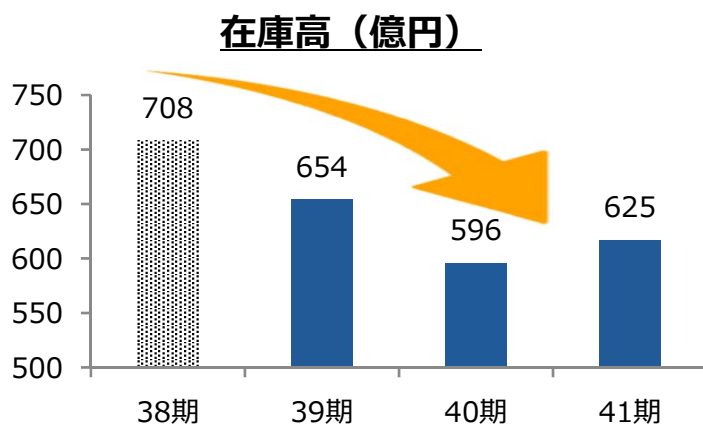


・商品力の更なる強化が今後の課題となりました

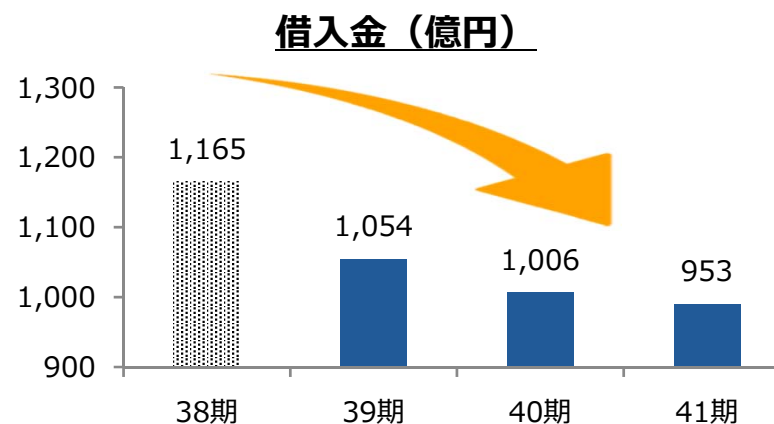
1. 前回中期経営計画の成果

〈ターボⅡ〉在庫削減 ⇒ 財務体質改善

■ 在庫83億円削減（新店含む）



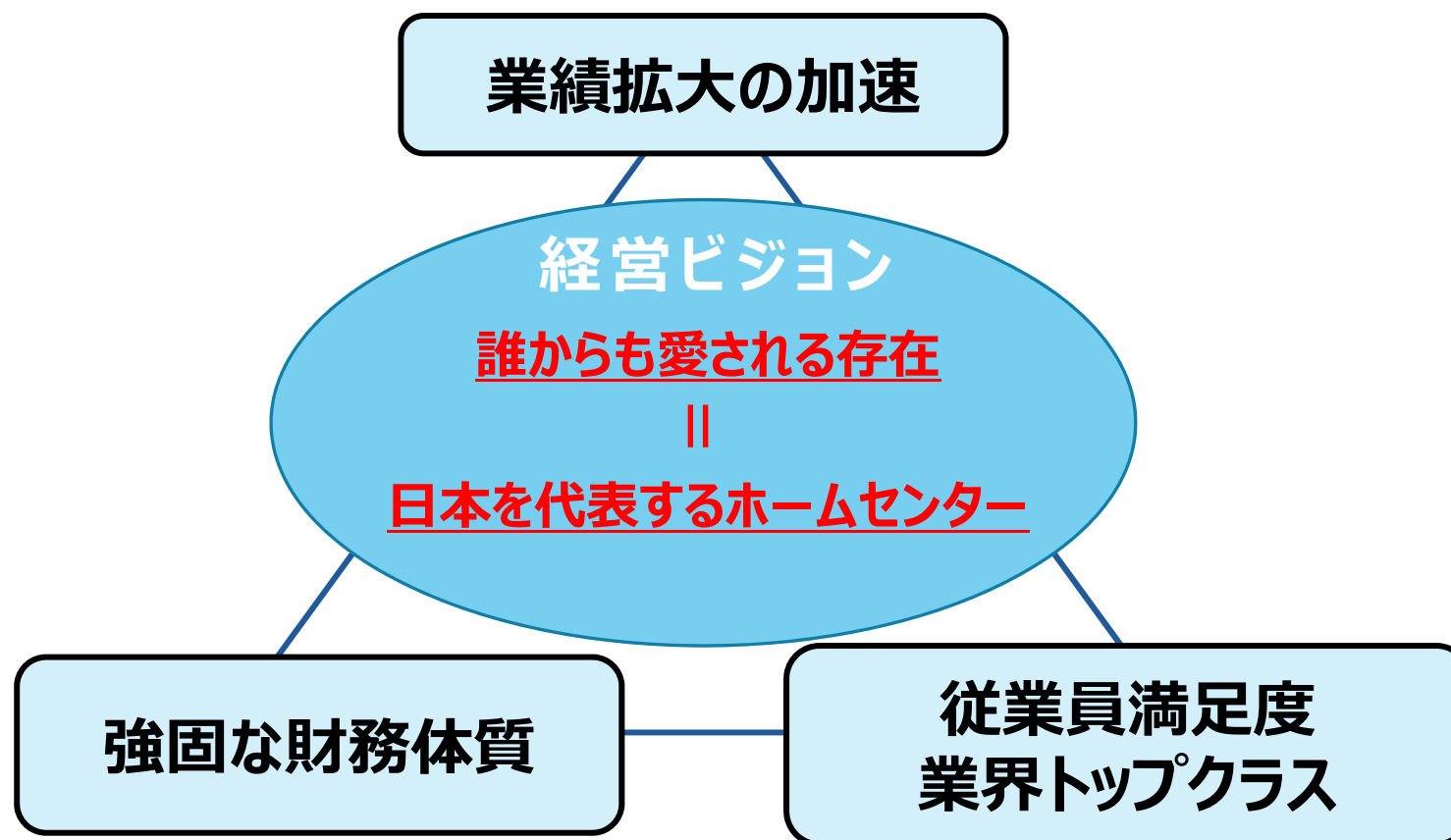
■ 借入金1,000億円を切る



・長期滞留在庫の整理が進行し、借入金のスリムダウンに成功しました

2. 第2次中期経営計画 ～もっと大好きや！！コーナン～

- 不退転の決意で経営ビジョンの実現を目指します



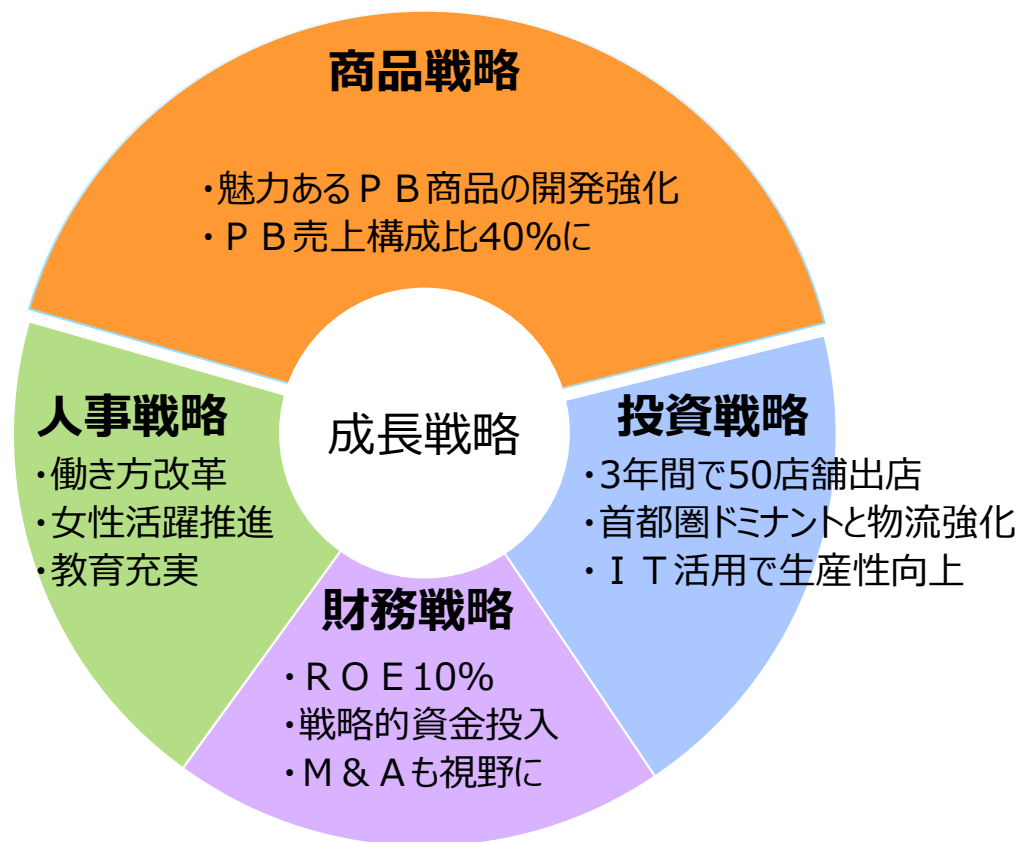
2. 第2次中期経営計画 ～もっと大好きや！！コーナン～

- 売上規模を拡大して高収益を追求するとともに、財務体質も更に強化します

	2018年2月期 実績	2021年2月期 計画	成長率
売上高 (Net Sales)	3,022億円	3,300億円	+278億円 +9.2%
経常利益 (Ordinary Income)	161億円	200億円	+39億円 +24%
当期純利益 (Net Income)	100億円	120億円	+20億円 +20%
ROE (Return on Equity)	9.9%	10.0%	+0.1%

3. 重点戦略

■ お客様の生活を快適にするための商品戦略を最重要と位置づけ、3つの戦略の下支えで実行します



3. 重点戦略

■ 商品戦略

- ・ P B 商品開発体制を強化し売上構成比40%を目指します
- ・ 「誰に」「何を」販売するのかを明確に設定し、魅力ある P B 商品の開発を進めます
→ 当社にしかない価値を創出し、商圈シェア率を向上させます



地域のお客様から選ばれる、誰からも愛される存在に

■ 人事戦略

- ・ 働き方改革推進により労働環境を改善します
- ・ 女性活躍の推進をはじめとした多様な働き手のための環境を整備します
- ・ 教育体系を充実させスキルアップの支援を増進させます



地域の働き手から選ばれる、誰からも愛される存在に

3. 重点戦略

■ 投資戦略

- ・3年間で50店舗を目途に出店を進めます
- ・首都圏ドミナントの成長に合わせて流通網を拡充します
- ・I T インフラを整備し、生産性を向上させます
→投資収益性を向上させます

投資家、株主から選ばれる、誰からも愛される存在に

■ 財務戦略

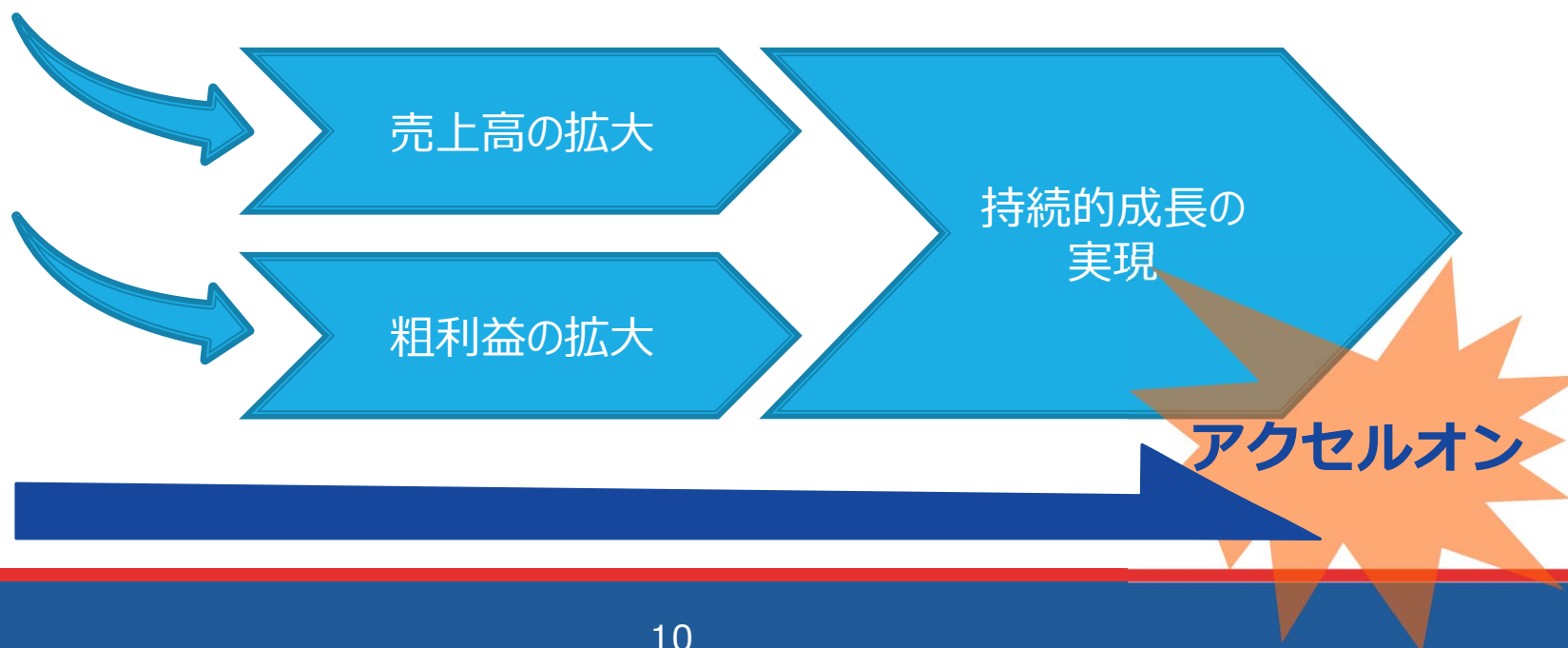
- ・R O E 10%を目標として持続的に向上させます
- ・戦略的な外部負債の活用によりスピード感をもって成長します
- ・M & Aも視野に、成長の機会を見逃しません

持続的成長を追求し、誰からも愛される存在に

4. アクセルオン大作戦

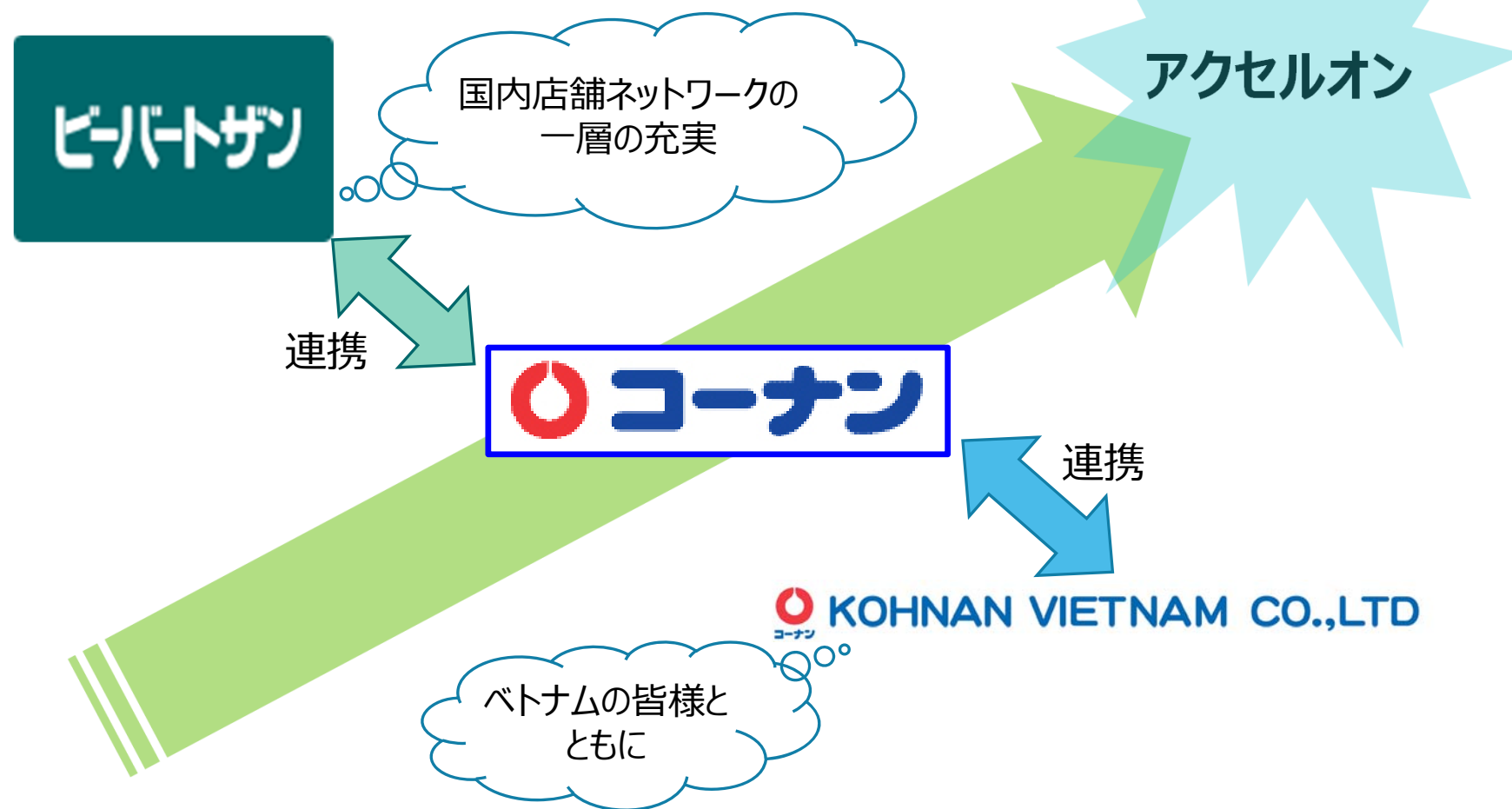
■ 商品力の強化で持続的成長を実現します

- ・お客様から支持される品揃え・価格・提案
- ・お客様のニーズにマッチした P B 商品の拡充
- ・地域シェア率向上によって拡大するマスメリットを活かした仕入



4. アクセルオン大作戦

■ グループシナジーを最大限に発揮します



4. アクセルオン大作戦

■ 生活スタイル・買物スタイルの変化への対応と生産性の向上を図ります

- ・拡大するE C市場に対しリアル店舗を持つ優位性を最大限に発揮
- ・業務を省力化・簡素化し誰にとっても働きやすい職場に



5. 目指す姿

更に高みを目指します!!

売上高5,000億円
誰からも愛される存在
日本を代表するホームセンターに

44期
売上高 3,300億円
純利益 120億円

41期
売上高 3,022億円
純利益 100億円

あなたにぴったり
コーナン

