



2016年4月20日

2016年度-2020年度 中期経営計画

株式会社コメダホールディングス（本社：愛知県名古屋市東区 代表取締役社長 臼井興胤）は、幅広い顧客層から支持される日本随一の喫茶店チェーンを目指し、また、持続的な成長と収益基盤の強化を実現すべく、当社グループの「2016年度-2020年度 中期経営計画」を策定しましたので、下記の通りお知らせ致します。

1. 中期経営計画における数値目標

- 海外を含めた出店エリアの拡大・新店舗フォーマットの開発を通じて、2020年度末までに1,000店舗体制を構築することを目指す

2. 経営の基本方針

当社グループは、「くつろぐ、いちばんいいところ」を提供する喫茶店として確固たるブランドを構築するため、「お客様第一」「共存共栄」「永久進化」の3点を経営の基本方針としています。

- **お客様第一** ～ “くつろぐ、いちばんいいところ”の実現 ～
- **共存共栄** ～ FCオーナー様と真のパートナーシップの確立 ～
- **永久進化** ～ 創造力/継続力の追求により圧勝 ～

3. 成長戦略

(1) 新規出店

出店余地のある東日本エリア・西日本エリアを中心としたFC出店戦略を継続すると同時に、未出店エリアである北海道や九州南部への出店を推進して参ります。

更に日本文化・ジャパンプレミアムを梃に、一定の市場成長・規模が見込まれる海外市場への出店を推進することで、長期に渡る成長ポテンシャルへの布石とします。

(2) 既存店の売上拡大

① 店舗運営レベルの向上

SV*活動の強化・研修制度の拡充を通じたQSC*の底上げ、効果的な営業施策の推進により、顧客満足度の改善、根強いリピーターの獲得を目指します。

* SV (Supervisor) とは、担当店舗の巡回等を通じてFC加盟店に適切なアドバイスを行い、店舗運営レベル向上のサポートを役目とする本部社員のことを指します。

* QSC とは、Q:クオリティー (品質)、S:サービス、C:クレンリネス (清潔さ) を意味し、店舗オペレーションを通してお客様に心から満足を与えるために必要な要素です。

② 顧客ニーズに適応した商品・サービスの提供

看板メニュー・コア商品の開発・プロモーションの実施等、緻密なリサーチと定量分析に基づき、お客さまのニーズを的確に捉えた高付加価値な商品・サービスを提供します。

③ 顧客ロイヤルティの向上

タイムリー且つ最適なメディアミックスによる情報発信をツールとしたブランド戦略の遂行により、顧客ロイヤルティ*の向上を目指します。

* 顧客ロイヤルティとは、当社グループに対するお客様のご愛顧の程度を指します。

(3) コメダシステム収益力の強化

出店エリアの拡大に応じて生産・物流体制の最適化を継続的に行うことで安定的で効率的な商品供給を実現、また集中購買や仕入先複数化による原価コントロール、スリムな管理機能を維持することで、本部/FC加盟店全体の収益力を向上させて参ります。

以 上

本資料は、当社の企業情報等の提供を目的としており、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はこれに類する行為のために作成及び公表されたものではありません。

また、本資料に記載されている当社の目標、計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本資料の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、顧客企業の動向、競業他社の状況、人材の確保、その他経済環境等により、本資料の内容又は本資料から推測される内容と大きく異なることがあります。