

## 日次管理・週次管理の経営手法のもと、業務運営体制の精度を高め、業績の早期回復を図る

### 2020年12月期 第2四半期 業績

	実績	前期比	前期差
営業総収入	263億円	90.0%	▲29億円
営業利益	△20億円	—	▲9億円

	6月末店舗数	前年6月末差
直営店数	325店	+26店
FC店数	1,109店	-46店
合計	1,434店	-20店

	前期比
既存店売上高	90.3%
客数	86.5%
客単価	105.2%

### 日次管理・週次管理へと業務運営体制を強化

- ・昨年6月より、業務運営体制を月次ベースから週次ベースへと見直し、今期、更に精度を高めるため、日次管理・週次管理へと体制を強化。スピード感を持って、業績回復を図る。

#### (1) デイリーヤマザキ小委員会

⇒既存店舗の運営面の改善に加え、売上の拡大と収益改善を図る。現在、「松戸ドミナント集中プロジェクト」を展開。

#### (2) 週次商品施策・

##### 営業戦略小委員会

⇒デイリーヤマザキ商品本部とヤマザキパンの生産部門、営業部門が一体となって、新たな商品施策を推進。

##### ■特撰シリーズ



##### ■ベストスイーツレクシオン



〈特撰ごろっとりんごのアップパイ〉〈4種のフルーゼリー〉

#### (3) 業務運営体制の強化

⇒ヤマザキパン本体に、関係会社の業績向上を目的に「関係会社管理・業務支援室」を設置。まず、デイリーヤマザキ事業の日次管理・週次管理の運営体制強化を支援。商品部と開発部が一体となった施策、戦略推進をサポート。

### 「松戸ドミナント集中プロジェクト」の展開

- ・最も競争の激しい松戸リージョンに特化した改装プロジェクト。1店1店お客様に喜ばれる、地域に根差したヤマザキらしい店づくりを目差す。
- ・差別化戦略の一つであるデイリーホットをはじめ、品揃えの強化や購買意欲を促進する売場の買いまわりの改善など、一から店舗運営を見直す。
- ・3月にモデル店として地域に密着した住宅立地店のデイリーヤマザキ「足立北綾瀬店」「岩井公民館前店」を改装し、手応えを得たことから、7月10日に改装一号店として「みさと団地店」を改装オープン。

#### ■「デイリーヤマザキみさと団地店」(7月10日改装オープン)

- 「デイリーホットやパンを中心とした売場作りと品揃え強化



※8月19日には、千葉リージョンの「デイリーヤマザキ船橋宮本店」を改装オープン