

増収となるも収益面では厳しさ続く。小売事業業績改善プロジェクトで業績回復急ぐ

2021年12月期業績

	実績	前期比	前期差
チェーン全店売上	1,558億円	101.0%	+16億円
営業総収入	606億円	110.0%	+55億円
営業利益	△ 41億円	—	▲2億円

2022年 計画 (※2022年より収益認識基準を適用)

	計画	前期比	前期差
チェーン全店売上	1,600億円	102.7%	+42億円
営業総収入	625億円	103.2%	+19億円
営業利益	△30億円	—	+11億円

「小売事業業績改善プロジェクト」の取り組み

当社の小売事業の業績回復を図るべく、昨年4月に「小売事業業績改善プロジェクト」を発足。デイリーヤマザキ事業の業績向上を第一優先に取り組む。

■「小売事業業績改善プロジェクト小委員会」

- ・小売各社の好事例の共有化等、ヤマザキパン本体と一体となり、デイリーヤマザキを中心に小売事業の収益改善に取り組む。

■「戦略製品・戦略商品開発推進チーム」を結成

- ・ヤマザキパン本体の小売事業本部の中に製品・商品開発チームを結成。当社の小売事業を力強く牽引する製品開発・商品開発に取り組む。

■「デイリーヤマザキ商品部・運営部合同小委員会」

- ・本体の「戦略製品・戦略商品開発推進チーム」とデイリーヤマザキが一体となり、市場ニーズが高く話題性のある製品・商品の開発を進める。

○差別化戦略の中心「デイリーホット」の収益改善に取り組む

- ・デイリーホットの収益性の課題に着目。昨年8月より激戦区の松戸リージョンにモデル店を設定し、「小売事業業績改善プロジェクト」を通じて、売れ筋上位品に絞った商品展開やロス改善等、徹底的に収益改善に取り組む。松戸リージョンの早期黒字化を目指す。

※収益認識基準適用の影響を除いた、営業総収入は 632億円 前期比104.4% 前期差 +26億円

■ヤマザキパン本体と一体となり製品・商品開発を進める

●大盛りランチパック



●高級食パン



■「デイリーホット」を差別化戦略の中心として継続強化

●デイリーホットの売り場



●しっとりフレンチトースト

※「ダブルソフト」を使用



●味わいタマゴサンド

※「ロイヤルブレッド」を使用

