

デイリーヤマザキ事業の取り組み



「小売事業業績改善プロジェクト」が軌道に乗る。日次管理・週次管理の経営手法で改善進む

2023年12月期 業績

	実績	前期比	前期差
営業総収入	718億円	110.7%	69億円
営業利益	△17億円	—	13億円

2024年 計画

	計画	前期比	前期差
営業総収入	787億円	109.6%	69億円
営業利益	△7億円	—	10億円

「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、2021年4月に発足。

■「小売事業業績改善プロジェクト小委員会」

- ・小売各社の好事例を共有。デイリーヤマザキの業績向上を第一優先に取り組む。

○「デイリーホット」を中心に松戸・杉並リージョンの店舗改善を進める

- ・激戦区松戸リージョンでドミナント作戦を実施し、「デイリーホット」を中心に店舗改善を進め、適正価格に基づいた原価率の改善、人時販売高の向上等、収益改善に取り組む。昨年は杉並リージョンに注力し改善進む。今期は全国のリージョンにモデル店を設置し、松戸・杉並ドミナントの取り組みを全国に展開。各リージョンの成功事例を積み上げ、黒字化に向け、着実に改善を進める。

■「戦略製品・戦略商品開発推進チーム」

- ・2021年5月、ヤマザキパン本体の小売事業本部の中に結成。

○「戦略製品・戦略商品開発推進チーム」を最大限に活用、売上に寄与

- ・デイリーヤマザキを中心に競争力のある製品・商品開発に取り組む。女性の製品開発体制を強化し、ニーズが高く話題性のある「売れて儲かる」製品開発を進め、昨年は「空飛ぶドーナツ」がヒット商品となる等、デイリーヤマザキ全体の売上・収益改善を牽引。足元は、「スイートルール」や「ダブルソフト」を使用した「コーンマヨネーズトースト」等の売上が好調。

●差別化戦略の中心「デイリーホット」の製品力強化



(チョコの塩バターパン)

●「デイリーホット」を中心とした売り場



●「大盛ランチパック」シリーズ



※今期2月全国発売
(特盛ランチパック)



(スイートルール)



※「ダブルソフト」使用

(コーンマヨネーズトースト)