



平成 27 年 12 月 15 日

各 位

会 社 名 アークランドサカモト株式会社
代表者名 代表取締役社長（COO） 坂本 雅俊
（コード番号 9842 東証第一部）
問合せ先 取締役管理本部長 兼 総務部長 志田 光明
（TEL. 0256-33-6000）

アークランドグループ成長戦略に関するお知らせ

当社は、この度、グループ成長戦略を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

アークランドグループは、取り巻く環境のめまぐるしい変化に対応し、よりお客様に満足していただけるサービスを提供することが、グループの成長に繋がると考えております。

アークランドグループ成長の柱として、

- ① 国内収益基盤の確立
- ② 海外戦略・ネットワーク構築
- ③ M&A戦略
- ④ 社員教育

以上を掲げ、売上高 1,500 億円、経常利益率 10%の早期達成、また、10 年後には売上高 5 千億円以上の企業を目指して取組み、企業価値を向上してまいります。

（成長戦略詳細については、別紙を御参照願います。）

以 上

アークランドサカモト成長戦略

【10年後のビジョン】

売上高:4,000億円、HC業界トップクラスを目指す

- ①ホームセンター事業の差別化と拡大
 - ・「ペット」、「業者向けプロショップ」の更なる専門化の深耕
 - ・人口密集エリアへの出店を加速
- ②海外戦略
 - ・国内の人口減少が予想される中、アジアに視野を広げ、ホームセンター・プロショップの多店舗展開を図る(第一歩として、台湾に合弁会社を設立)
- ③M&A戦略
 - ・「住」関連の積極的なM&A取組み
- ④社員教育
 - ・成長を牽引できる社員の育成

アークランドサービス成長戦略

【10年後のビジョン】

売上高:1,000億円、経常利益:100億円

- ①かつや事業戦略
 - ・地域別支社設立：権限委譲、決裁迅速化による出店・FC展開の加速
- ②その他事業の戦略
 - ・業態・業種別分社化の促進：独立自立型経営による積極的成長促進
- ③海外展開加速化戦略
 - ・圧倒的商品価値の提供によるアジアを中心とした「とんかつ市場」の開拓
 - ・唐揚げ(チキン)業態を中心にかつや以外の業態による積極的海外進出
- ④M&A戦略
 - ・飲食業を中心に食に関する事業へ向けたM&Aの積極化

アークランドグループ成長戦略

【アークランドグループの成長意義】

変化に対応し、お客様により良いサービスを提供する事で、アークランドグループの成長に繋げる

【早期達成目標】

売上高:1,500億円、経常利益率:10%

【10年後のビジョン】

売上高:5,000億円以上、高収益体質を目指す

- ①国内収益基盤の確立
 - ・ホームセンター事業の専門化推進による差別化と、人口密集エリアへの出店拡大
 - ・機動的な組織による「かつや」の拡大を加速、及び「その他事業」の成長を促進
- ②アジアを中心とした海外戦略とネットワークの構築
 - ・「とんかつ」市場の更なる積極開拓に加え、唐揚げ(チキン)業態を中心に海外進出
 - ・ホームセンター事業も海外に視野を広げ、ホームセンター・プロショップの多店舗展開を図る
- ③M&A戦略
 - ・「住」、飲食業を中心とする「食」関連の積極的かつ主体的なM&Aを行い、業容を拡大
- ④社員育成
 - ・成長を牽引できる一騎当千の社員を育成

アークランドグループ成長戦略

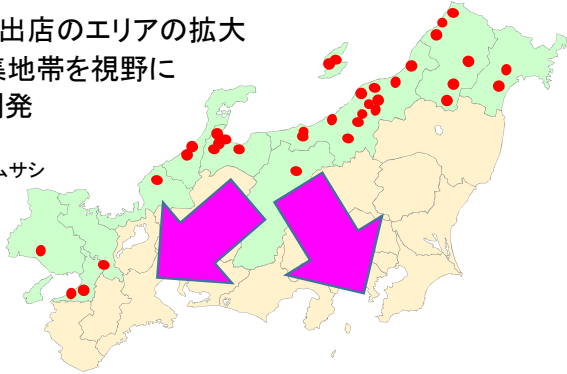
(別紙2)

国内収益基盤の確立

- ホームセンター事業の差別化
⇒「ペット」、「業者向けプロショップ」の専門化の深耕

- ホームセンタ出店のエリアの拡大
⇒人口密集地帯を視野に入れた開発

●ホームセンタームサン



国内収益基盤の確立

- かつやの更なる積極的出店
地域別支社の設立
権限委譲、決裁迅速化による出店・FC展開の加速



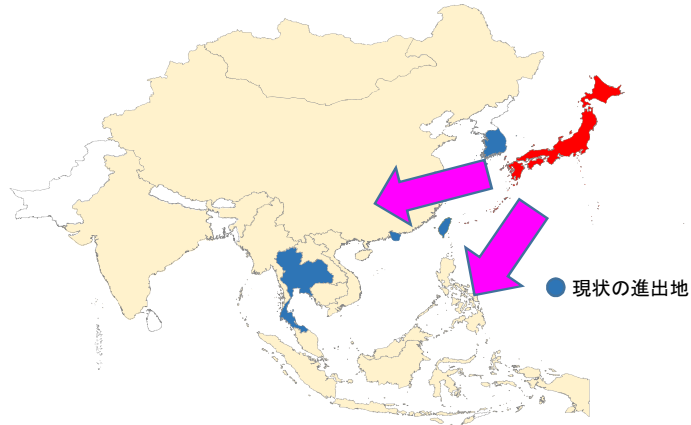
- その他事業
業態・業種別分社化を促進、独立自立型経営による積極的成長を促進



海外戦略・ネットワーク構築

- 外食事業は、圧倒的商品価値の提供によるアジアを中心とした「とんかつ市場」の開拓、唐揚げ(チキン)業態を中心に「かつや」以外の業態による積極的成長を促進

- ホームセンター事業も海外に視野を広げ、HC・プロショップの多店舗展開を図る⇒第一歩として、台湾に合併会社を設立



企業価値向上

M&A戦略

- 「住」、飲食を中心とする「食」関連の積極的且つ主体的なM&Aを行い業容を拡大

社員教育

- 成長を牽引する一騎当千の社員育成