



2021年7月8日

各位

会社名 株式会社ポプラ
代表者名 代表取締役社長 目黒 俊治
(コード番号 7601 東証第1部)
問い合わせ先 取締役執行役員管理本部長 岡田礼信
(TEL 082-837-3500)

中期事業計画の策定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2022年2月期から2024年2月期までの3年間の計画期間とする新たな中期事業計画を策定しましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 対象期間： 2022年2月期（第47期）から2024年2月期（第49期）までの3年間

2. 目 標： 流通小売業の専門商社

3. 当社が目指す姿：

(1) 今後の方向性

- ・「小規模・機動力・省コスト」の強みを活かし、大手CVSができない場所へ出店
- ・加盟店・事業者・本部がいずれも「持続可能なサービス」の提供
- ・「製造小売業」としてプロダクトOUTを推進
- ・ローソン・ポプラ事業の推進

(2) 主力事業

- ・SS事業（スマートストア事業） 小規模・施設内店舗（マイクロマーケット）
- ・FLC事業（製造・卸事業） 弁当・惣菜卸事業、ボランタリーチェーンへの商品供給
- ・LP事業（ローソン・ポプラ事業） CVS運営事業
※FLC：ファクトリーロジスティックセンターの略

(3) 強化エリア

施設数の多い首都圏、関西圏及び自社工場から供給可能な中国地域、北部九州について新規開拓を推進

(4) 目標値（2024年2月期）

- ・店舗数 421店舗 (SS事業:310店舗 LP事業:111店舗)
- ・全店売上高 385.8億円 (SS事業:170.0億円 LP事業:215.8億円)
- ・製造・卸事業売上高 51.0億円
- ・営業利益 9.7億円
- ・経常利益 7.9億円

詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

以上



中期事業計画

2022年2月期（第47期） ▶ 2024年2月期（第49期）

2021年7月8日



POPLAR



はじめに

新型コロナウイルスの蔓延は社会に未曾有の衝撃を与え、人々の生活スタイル、働き方など、**これまでの常識が大きく変化いたしました。**

また、ワクチンの開発接種が始まっているものの、リモートワークの浸透、安全性や健康意識の高まりなど、**新たな価値観へと変革した人々の考え方がコロナ前に戻ることはないと思われ**ます。

このような中、我々は「Withコロナ」「Afterコロナ」、新しい生活様式を見据え、**大きく戦略の転換を図ってまいります。**



目次

- **CVSを取り巻く環境**

- **当社の強み**

- **目指す姿**

出店推進、販路拡大

→小規模コンビニのパイオニアへ

目標値



CVSを取り巻く環境

長時間労働・人手不足・環境破壊が社会問題化！

労働力の不足

- ・ 働き方改革
(有給・ワークライフバランス定着)
- ・ 外国人労働者への依存
- ・ 最低賃金上昇
- ・ 24時間営業
→時短の流れ
- ・ 物流費の高騰

SDG'sへの流れ

- ・ 食品廃棄ロスの抑制
- ・ レジ袋有料化
- ・ プラ容器使用の削減
- ・ Co2排出削減
- ・ 食品リサイクル率引上
- ・ 脱炭素社会への流れ

F C契約の是非

- ・ 長期契約のしぼり
- ・ 年中無休、24期間営業の強制
- ・ 本部による強制発注
- ・ 見切り販売の制限
- ・ ドミナント出店の影響
- ・ 中小小売振興法の改正

従来型のCVSビジネスモデルの崩壊

長期に及ぶ「コロナ禍」に於いて、立地・マーケット・お客様の行動様式の変化を踏まえた「店舗戦略」の転換が急務



業界の方向性と当社のポジショニング

非24時間事業の承認、見切り販売の容認などで
効率追求型の新たなビジネスモデル構築が必要なステージ

施設内の少日販店舗の閉鎖続出、既存店投資を重要視した
出店の厳格化による出店スピードの鈍化という負のスパイラル

一方で、売店の高度化のニーズは多く存在しており、上位
チェーンが出店できない場所や閉鎖する施設内店舗を含めて
当社が事業者ニーズの受け皿としての展開を推進、加速
するチャンスはある



当社強みの再確認

当社の特徴

- 売上ロイヤリティ制度による低い加盟店負担
⇒低いランニングコストで事業経営
- 短期間FC契約、中途解約違約金なし
⇒事業計画の容易な修正、迅速な判断が可能
- 自社運営の弁当惣菜工場を保有
⇒充実した中食の提供が可能
- 店舗に合わせた低投資を実現
⇒フレキシブルなIT対応と簡易型・カスタマイズシステムの構築
- 立地ニーズに合わせて、品揃え、外装、内装までカスタマイズが可能



当社強みの再確認

- 自社運営の弁当惣菜工場を保有
- 全方位的なキャリア決済への対応とキャッシュレス化の実現
社員証決済も可能



ご利用可能なお支払い方法のご紹介

クレジットカード



スマホバーコード
決済



交通系IC決済
電子マネー



電子マネー





当社強みの再確認

● 独自商品の個店大量登録が可能

例：100均店舗とコラボ店、ミニスーパーとコラボ店など、
いずれも当社レジのみで、すべての決済が可能

⇒他業種とのマッチング店舗の実現

医療雑貨・健康食品



お土産品



工場用品



大学グッズ



ホテルグッズ



100円均一商品



生鮮食品や計量惣菜などに使用されるNON-PLUバーコードのPOS取り扱いが可能です。

スーパーマーケット商品



大瓶 1/2 180円
04222902018000

1	大瓶 1/2	180	1	180
---	--------	-----	---	-----

1	大瓶 1/2	190	1	190
---	--------	-----	---	-----

1	大瓶 1/2	210	1	210
---	--------	-----	---	-----



当社強みの再確認

- ローソン・ポプラ事業、商品供給事業と合わせて
大規模店から小規模売店まで対応可能

● **フルスペックコンビニ** → **ローソン・ポプラ**

● **施設内コンビニ** → **ポプラ・生活彩家 + セルフコンビニ**
大規模工場の場合、有人店舗を母店に最大8箇所のセルフコーナーを設置可能

● **コンビニ未満の売店** → **商品供給事業（問屋業）**



商品移動	POS回線接続	実現方式	メイン～サテライト距離
		光ケーブルLAN系	500m以内
		EoIPイントラ接続系	制限なし

店舗間の距離に応じた通信手段を用意しています。



サービス	対応
電子マネー・バーコード決済	○
料金取納	○
楽天ポイント対応	○
店舗販促・キャンペーン・割引	○
社員証決済	○





これから当社が目指す姿

当社の今後の方向性

- 自社の特徴である「小規模・機動力・省コスト」の強みを活かし、**大手CVSが出来ない場所への出店の実現**
- 独自の商品政策、フレキシブルな対応により、加盟店・事業者・本部がいずれも『**持続可能なサービスの提供**』
- 自社弁当工場を持つ『**製造小売業**』として**プロダクトOUT**を推進
- **ローソン・ポプラ事業の推進**



当社が目指す姿（主力事業）



スマートストア事業



SS事業

- 小規模（マイクロマーケット）
- 売店・工場・病院・大学・職域

製造・卸事業



FLC事業

- 弁当・惣菜卸事業
- ボランタリーチェーンへの商品供給

ローソン・ポプラ事業（ポプラテール）



LP事業

- CVS運営事業



流通小売業の専門商社を目指す

小 商 圏

ボランタリーチェーン

C V S



SS事業



LAWSON + ポプラ



FLC事業

(ファクトリーロジスティック事業)



LP事業





当社が目指す姿（強化エリア）

◆ 現状の店舗分布および今後の展開地域

施設数の多い首都圏、関西圏および自社工場から供給可能な中国地域、北部九州について
新規開拓を推進

特に**中国地域は最重点地域**とする





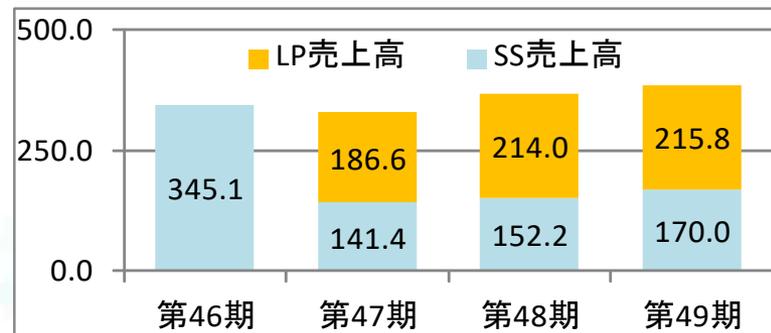
当社が目指す姿（定量目標）

ポプラ連結3カ年計画

チェーン売上高

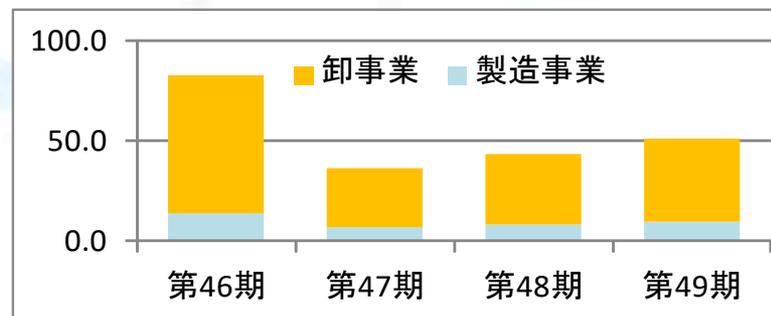
（単位：億円）

	第46期 2021年2月期	第47期 2022年2月期	第48期 2023年2月期	第49期 2024年2月期
SS売上高	345.1	141.4	152.2	170.0
LP売上高		186.6	214.0	215.8
合計	345.1	328.0	366.2	385.8



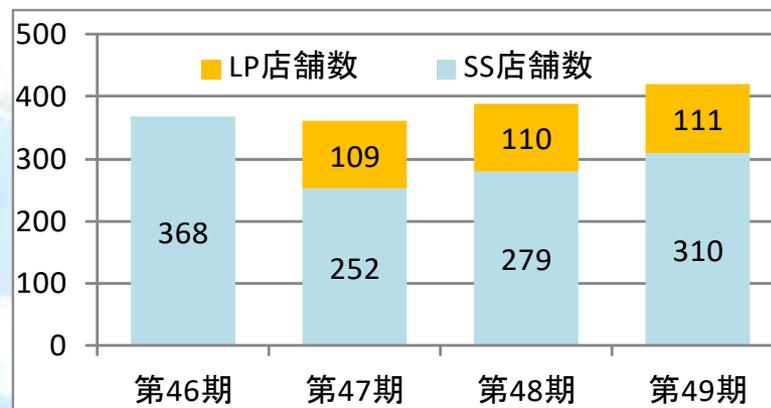
製造・卸事業

製造事業	14.1	7.2	8.6	10.0
卸事業	68.6	29.6	34.6	40.9
合計	82.7	36.8	43.2	51.0



店舗数

	第46期 2021年2月期	第47期 2022年2月期	第48期 2023年2月期	第49期 2024年2月期
SS店舗数	368	252	279	310
LP店舗数		109	110	111
合計	368	361	389	421



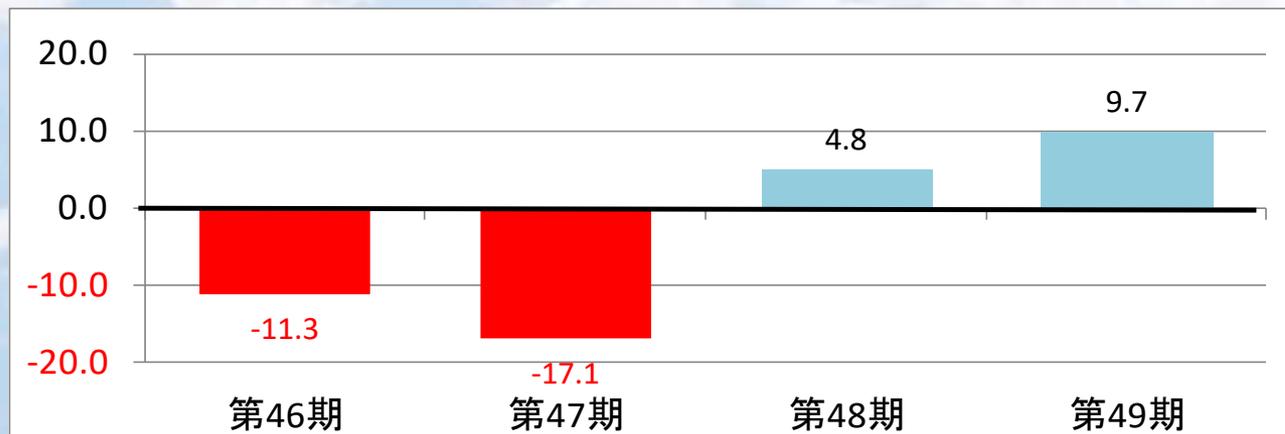


当社が目指す姿

46期から47期前半にかけて行う大規模構造改革から 早期黒字化を達成する

(単位：億円)

	第46期 2021年2月期	第47期 2022年2月期	第48期 2023年2月期	第49期 2024年2月期
営業利益	-11.3	-17.1	4.8	9.7
当期純利益	-13.2	-11.8	4.2	7.9



LP化、物流再編等
事業構造改革完了

出店推進
販路拡大

安定的な
収益体制へ



年次活動計画

第47期 (2022年2月期)

第48期 (2023年2月期)

第49期 (2024年2月期)

SS 事業

- 事業構造改革完了
- スマートロジスティクス構築
- 新 F C フォーマットの確立
- 非接触販売、無人店の推進
- ぷちコンビニシステム化
- 多チャンネルデリバリー展開
- NB商品バイイング強化
- SNSを活用した商品開発

- 簡易レジ、QRコード決済型
無人コンビニの展開推進
- 食堂コラボ型簡易店舗の開発
- 医療雑貨、おむつ供給事業
- 新店舗開発スタイルの構築
- 法令対応
(流通BMS、インボイス)
- 業務効率化の追求

- DX型無人コンビニ
- Eコマース展開
- システム部門の子会社化
 - ・ソフトウェアの構築、外販
 - ・業務支援受託
 - ・システムコンサルティング

LP 事業

- ブランド転換完了、収益化
- 運営コストの適正化
- 人材育成プログラム

- 加盟店利益の追求(+10%)
- F C 化推進
- S S 事業との人事交流

- 加盟店利益・本部利益最大化
- 新規出店推進

製造・ 卸事業

- 製造拠点、配送拠点再編完了
- スマートロジスティクスの構築
- 商品供給事業の再構築
- 外販プロジェクト立ち上げ

- 工場の製造効率引上げ
- 外販事業の収益化
- 商品供給事業拡大(西日本)
- 長鮮度弁当の発売
- 冷凍中食の開発
- 配送事業の協業

- 製造カテゴリーの拡大
- 商品供給先の拡大
- 給食事業の展開
- 宅配、仕出し事業取り組み

全社

- 人材育成、新評価システム
- 女性管理職の育成
- DX推進
- SDG s 取り組み推進

- 企業ブランディング
- 女性管理職の育成
- SDG s 取り組み推進
- 脱プラスチック推進

- 女性役員登用
- SDGs取り組み推進
- 新事業検討