



2025 年 11 月 14 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ダ イ イ チ
代 表 者 名 代表取締役社長 若 園 清
(コード 7643:東証スタンダード、札証)
問 合 せ 先 常務取締役管理本部長 西 崎 進
(TEL. 0155 - 38 - 3456)

**中期経営計画の2025年9月末終了(2年経過)時点
におけるアップデートについて**

2023 年 11 月 10 日に公表しました中期経営計画について、2 年が経過しましたので KPI の進捗状況やそれを踏まえての KPI の見直し内容、分野毎の課題等への取組み状況を取り纏め(アップデート)いたしましたので、お知らせします。

詳細は、別添資料をご参照ください。

以上



中期経営計画

対象期間：2023年10月～2026年9月

2025年9月末終了(2年経過)時点におけるアップデート

1. KPIの進捗状況と一部KPIの修正について

KPI	2024年 9月期実績 (進捗状況評価)	2025年 9月期実績 (進捗状況評価)	2026年 9月期目標 (2024年9月期見直し後)	2026年 9月期目標(再見直し後)
売上高	518億円 (○)	585億円 (○)	600億円	615億円 当初計画を上回る新規出店により 更に上方修正
来店客数	2,005万人 (○)	2,276万人 (◎)	2,200万人	2,300万人 当初計画を上回る新規出店により 更に上方修正
当期純利益	1,424百万円 (○)	979百万円 (▲)	1,300百万円	1,200百万円 物価高騰による諸経費増 および人的資本経営関連経費増等 を見込み下方修正
投資＋財務キャッ シュフロー対営業 キャッシュフロー 比率	97.4% (○)	117.3% (◎)	計画期間中 60%超	計画期間中60%超 新規出店等が一段落したことから、 目標据え置き
CO ₂ 排出量 削減	0.228t-co ₂ /m ² (△)	0.224t-co ₂ /m ² (▲)	売場面積当たり 排出量 0.201t-co ₂ /m ²	0.220t-co₂/m² '20年3月比35%削減→ 30%削減 居抜出店(低効率店舗)の影響等 を考慮し、下方修正

2. 戦略別の主な取組状況①

戦略分野	課題	第71期までの主な取組状況
“お客様”を 笑顔に	商品力の向上	・地域企業等とのコラボ商品の開発・・・第71期までに23商品を開発（トピックスとして、第71期は地元帯広農業高校とコラボした商品を開発・販売） ・セブンプレミアム商品の取扱い拡充・・・第71期までに約150アイテムを拡充。セブンプレミアム商品の販売額も着実に増え、第71期の販売額は前年比120%  帯広農業高校の生徒が開発した「ピザコロ」の販売風景
	お客様利便性の向上	・中期経営計画の目標(3カ店)を上回る4カ店の出店を2年目で実現 ・すすきの店オープン・・・2023年11月 ・稲田店オープン(イトーヨーカドー帯広店継承)・・・2024年9月 ・千歳店オープン・・・2024年11月 ・札幌アリオ店オープン(イトーヨーカドー札幌アリオ店継承)・・・2025年3月  すすきの店のオープン日の様子  稲田店のオープン日の様子  千歳店のオープン日の様子  アリオ札幌店の外観とオープン日の様子 ・社会福祉事業的な一面も有する移動スーパーとくし丸は、2025年9月末で20台体制に拡大  とくし丸20号車出発式の様子
	ブランドイメージの向上	・すすきの店のオープンを機に、メディアへの発信強化を開始 ・アリオ札幌店のオープンを機に、更に発信を強化 → 当社知名度は確実に向上

2. 戦略別の主な取組状況②

戦略分野	課題	第71期までの主な取組状況
“従業員”、 ”地域”を笑顔に	労働環境改善、 人財の強化・ 育成	・研修強化・・・第70期から役職別、部門別研修を強化(第70期は20回、第71期は23回実施) ・女性管理職の増強・・・第71期までに2人の女性管理職を新たに登用したほか、女性活躍推進支援法に基づく開示関連計数(8項目)は、第71期は7項目で前期よりも改善(新店オープン負担等により、労働者の1月当たりの平均残業時間のみわずかに悪化) ・大幅ベースアップを継続(第71期は第70期に続き、正社員に対し平均6%強のベースアップを実施) ・依存率が増している継続雇用者(嘱託社員)の処遇を改善
	ESGへの取組み	・ノーマライゼーションイベント・・・セブン&アイ・ホールディングス等と共催 ・食育・・・地元小学校向けに食育イベント(ファイブ・ア・デイ)を継続的に開催 ・ノウフクイベント・・・農福連携(農業+福祉)イベントを継続的に開催 ・環境保護・・・節水設備の導入、冷ケース入替やLED化等に加え、第71期は店舗廃棄物のリサイクル(肥料化)開始、「J-クレジット預金」(株式会社商工組合中央金庫の商品)を通じた森林保全への貢献、北海道電力株式会社等と太陽光発電によるオフサイトPPA契約を締結し、再生可能エネルギー事業に参画、などに取組みました。 ノウフクイベントの様子 J-クレジット預金の概要 オフサイトPPAの概要 ・地域貢献 ・各自治体と「災害時等における物資供給に関する協定」締結を進めており、第71期は、千歳市、音更町、幕別町と新たに協定を締結 音更町との協定締結式の様子

2. 戦略別の主な取組状況③

戦略分野	課題	第71期までの主な取組状況と今後の予定
“株主”を笑顔に	収益性の向上	- 第70期は、在庫含め原価管理を徹底し、売上総利益率を改善（第69期25.2%→第70期25.6%） - 第71期は、資産除去債務見直しの影響や新店オープンによる出店関連経費増などに加え、留まらない物価高の影響等による売上総利益率の低下もあり減益に - 第72期は、出店関連経費の減少に加え、ロス管理の徹底や業務プロセスの見直し等により、増益を見込む - 効率化の目的も兼ねたセントラルキッチンやプロセスセンター、DXに関しては、導入に向けて幅広く情報を収集中
	株主還元強化	- 増配の実施(下記の通り、増配を継続) →第70期の配当は、5円の増配を実施し、年間で1株当たり30円に →第71期の配当は、6円の増配を実施し、年間で1株当たり36円を予定 →第72期の配当は、4円の増配を実施し、年間で1株当たり40円を予定 - 中間配当の実施 → 第71期から中間配当を実施 - 株主優待の改善 → 第71期から優待内容を改善(金額規模で2倍程度に拡大) - 自己株式の取得 →第70期は119,100株、第71期は75,400株を取得 - 資本収益性・資本コストを意識した取組みとして、第70期は営業キャッシュフローのほぼ全額(97%)を、71期は全額以上(117%)を「営業規模拡大投資」や「株主還元」等に振り向け  第71期末において、PBRは1倍を上回る水準に

<株主構成>

	株主数(自己名義株式除く)		
	第70期末	第71期末	増減
金融機関	11	10	▲ 1
金融商品取引業者	14	13	▲ 1
その他法人	109	114	5
外国法人等	34	23	▲ 11
個人・その他	7,555	8,110	555
合 計	7,723	8,270	547

各種施策が個人株主の増加に寄与