



平成 20 年 1 月 10 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 壺 番 屋

代表者の役職名 代表取締役社長 浜 島 俊 哉

(コード番号 7630 東証第 1 部・名証第 1 部)

(問い合わせ先) 常務取締役経営企画室長 阪口裕司

T E L 0586-81-0792

第 3 次中期経営計画について

当社は、この度、計画期間を平成 21 年 5 月期～平成 23 年 5 月期の 3 年間とする「第 3 次中期経営計画」を策定いたしましたので、その概要につき下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画のテーマ

“ 個 ” の活力向上

2. 基本方針

第 3 次中期経営計画期間の 3 年間は、経営環境的には食材等原材料や人件費をはじめとした店舗運営コストの上昇、更には店舗資材・設備等の新規出店・改装コストの上昇等、経営コスト全般に亘って、近年では見られないような上昇局面となる可能性が高い。

そうした環境に打ち勝つために、一層の経営効率化を図ることはもちろんであるが、それ以上に、売上アップとりわけ個々の店舗の売上アップに、より力点を置いた戦略を推進する。

また、国内における CoCo 壺番屋以外の業態開発・展開、更には、CoCo 壺番屋の海外展開の推進に一層注力していくこととする。

こうした計画推進のためには、店舗、F C オーナー、社員の個々のバイタリティが不可欠な要素となるものであり、その向上を計画の基本テーマとする。

3. 計画目標

	項 目	目 標
1	国内 CoCo 壺番屋	既存店の売上高 3 年間で 6%増加
2	国内新業態	新業態の開発 3 年間で 3 業態開発
3	海外 CoCo 壺番屋	新規出店 3 年間で 50 店舗以上
4	経常利益	最終年度 48 億円

4. 重点課題

(1) 既存店の売上強化

ニュータイプ店舗への改装推進

- ・全体で70%達成、ただし直営店は平成22年5月期末で100%
- ・改装コストの低減

宅配の取組強化

- ・1店舗当り宅配平均売上高100万円/月→150万円/月、宅配導入率60%以上

社員独立を推進しチェーン内の活性化を図る

- ・直営・F C 合計で独立者150名輩出

店舗運営レベルの向上

- ・店舗Q C 活動実施、ココスペシャリストの取得推進等

(2) 新規事業の展開と収益化

既存開発業態（パスタ・デ・ココ、麺屋ここいち）の収益化とF C 展開推進

新業態開発 ～ 自社開発を優先するが、M & A も活用

(3) 海外事業の展開と収益化

F C 展開を推進しロイヤルティ収入を確保

出店エリアの拡大 ～ 中国、台湾、韓国、タイ、米国

(4) C S R 経営の推進

コンプライアンス、リスク管理の取り組み強化

食の安全・安心の取り組み強化

J - S O X 法対応

人材の質と量の確保

5. 配当方針

配当金額の決定にあたっては、配当性向を基本指標とし、当中期経営計画期間中においては、配当性向35%を目処とする。（従来は30%）

以上