

各 位

会社名 株式会社トリドールホールディングス
 (コード番号 3397 東証プライム市場)
 代表者名 代表取締役社長 栗田 貴也
 問合せ先 ファイナンス本部本部長 兼 財務部部長
 山口 聡
 電話番号 03-4221-8900

中長期経営計画策定のお知らせ

当社は、2023年3月期から2028年3月期にかけての中長期経営計画を新たに策定しましたので、その概要をお知らせいたします。

記

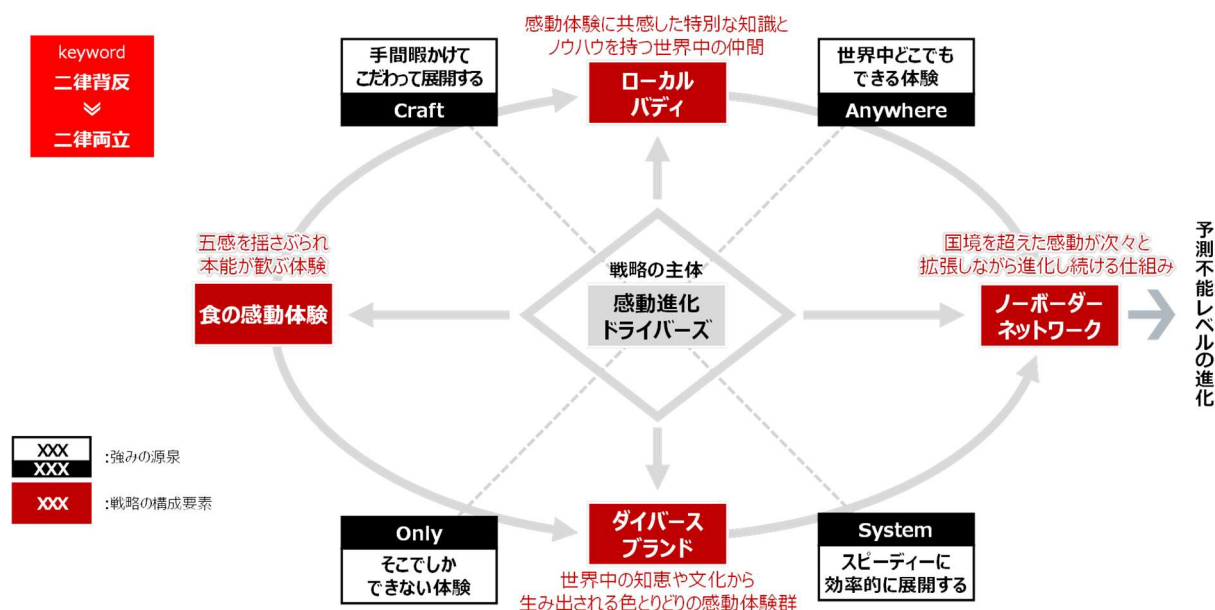
1. 策定の目的

当社グループは業績のV字回復を果たし、過去最高益を達成いたしました。この力強い成長を持続し、名実ともにグローバルフードカンパニーとなることを目指し、「2023-2028年3月期 中長期経営計画」を策定いたしました。

振り返ると、当社グループの主力業態である丸亀製麺は、セントラルキッチンを持たず、店頭で粉からうどんを打ち、「手づくり・できたて」で提供するという、一見すると非合理的な要素を抱えながら、圧倒的なスピードでグローバル外食チェーンへと上り詰めた実績があります。

本来であれば二律背反となる矛盾をはらんだ活動を両立させ、世界中に拡大していくことができる「二律両立」に我々の独自性と強みがあります。

当社グループは自らを「感動進化ドライバーズ」と定義し、この「二律両立」を実現しながら「食の感動体験」を世界中に拡大すべく、敢えてローマ字で表記した「KANDOトレードオン戦略」を中長期経営計画の根幹に据えます。



2. 中長期経営計画の概要

(1)4つの重点テーマと、その実現に向けた11の取り組み

テーマ 1：感動体験の追求

- ① 新たな感動体験の創出・磨きこみ
- ② 人材育成と定着
- ③ 感動体験を生む舞台づくり

テーマ 2：事業ポートフォリオの量・質拡充

- ④ M&Aによる新たな業態獲得
- ⑤ 選択と集中
- ⑥ ブランドインキュベーション

テーマ 3：バディ^{*}布陣の確立 ※感動体験に共感した特別な知識とノウハウを持つ世界中の仲間

- ⑦ 新規有力バディの探索
- ⑧ 重要市場のバディによる業態同時展開

テーマ 4：N×N展開を支える基盤構築

- ⑨ ブランド基軸でのグローバル連携
- ⑩ グループ機能のグローバル化
- ⑪ 出店力の強化

(2)経営指標

項目	3か年計画		中長期目標
	23年3月期	25年3月期	28年3月期
売上高	1,770億円	2,200億円	3,000億円
店舗数	1,867店舗	2,500店舗	5,500店舗超
事業利益	62億円	140億円	360億円以上
事業利益率	3.5%	6.4%	12%以上
営業利益率	40億円	120億円	約300億円
営業利益率	2.3%	5.5%	10%程度
(ご参考) ROE目標	-	10%以上	12%以上

上記経営指標の達成に向けて「KANDOトレードオン戦略」を推進していきます。3か年計画については毎年見直しを図り、進捗を開示していく予定です。

中長期経営計画の詳細につきましては、当社ホームページ(<https://www.toridoll.com/ir/>)掲載の「2022年3月期決算および中長期経営計画 説明資料」をご参照ください。

上記は現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

以上