

マックスバリュ西日本

2018年3月28日

1. 機構改革 (3月28日付)

<主旨>

2018年度よりスタートの中期経営計画における三つの柱「商品本位の改革」「人材への投資」「地域との連携」の確実な具現化とスピード経営実現のために戦略的な組織体制の構築を行う。

また「健康」「簡便」「低価格」など、お客さまの志向の変化に対応した商品開発、マーチャンダイジングと売場づくりの確実な連携をはかるとともに、劇的に進展しているデジタル化への対応、IT活用による生産性向上を速やかに実現する体制構築を行う。

<内容>

(1) マックスバリュ事業本部

(営業本部)

① マックスバリュ営業本部を 6 営業部から 4 営業部に集約、営業部下を 17 エリアから 21 エリアに細分化し、きめ細かく店舗をフォローする体制へ移行する。

② マックスバリュ戦略部を新設し、新店・活性化推進、販売促進、商品企画の3機能を移管し、商販一体・営業力強化の体制構築をはかる。

(商品本部)

お客さまの志向変化に対応した独自性のある商品開発と、生鮮の商品力強化を目的として商品本部組織下を「生鮮・デリカ統括部」と「グロサリー・デイリー・ノンフーズ統括部」に再編・配置する。

① 生鮮・デリカ統括部は、お客さまのライフスタイル変化への対応、旬と鮮度の訴求力アップのための産地直送拡大、コールドチェーンの確立に取り組む。また「美味しい」にこだわったオンリーワン商品の開発、総菜などのバイオーダーに取り組み、商品価値の向上を実現する。

② グロサリー・デイリー・ノンフーズ統括部は「重点カテゴリー」「伸長カテゴリー」の全店導入を実行。又、お客さまに支持される「安さ」訴求のため、今年度より新たにに取り組む「ベストプライス250SKU」の展開を強力に実行する。

(2) ザ・ビッグ事業本部

ザ・ビッグ戦略部に従来の新店・活性化推進機能に加え、販売促進機能を配置する。

また店舗サポート機能であるスーパーバイザー機能を商品本部組織下に移管し、店舗基点での政策具現化とスピード経営の実現をはかる。

(3) コーポレートブランディング本部

飛躍的に進展しているデジタル化への速やかな対応を目的としてコーポレートブランディング本部下をノンストアビジネス開発部、マーケティング部、ストアオペレーション部、地域連携推進部の4機能に再編する。

① ノンストアビジネス開発部は、既存サービスであるお買い物便(配達機能)、移動販売に加えて新たにバイオーダー・ネットスーパーなど新規サービス・事業の開発に着手する。

② マーケティング部はマスメディア・ウェブメディアを通じた情報発信(広報機能)の強化と、ギフトや生鮮産直のEコマース化を推進する。

また、デジタルを活用したお客さまとのOnetoOneコミュニケーションの早期確立のため、各種カード会員のID付POSの分析・活用をアプリ開発と合わせ具現化する。

③ スタアオペレーション部は店舗作業改善と商品発注精度向上のためにシステム開発・定着、店舗棚卸業務の管理・教育と精度向上をはかる。

また実務訓練・技術検定を推進することで従業員の実務・技術レベルの向上をはかる。

④ 地域連携推進部は、最も地域に貢献する企業となるべく、自治体を中心とした地域連携、当社がスポンサー、パートナーである J リーグ「レノファ山口 FC」や V リーグ「ヴィクトリーナ姫路」を通じた地域スポーツ、広島神楽などの伝統文化と店舗との連携をさらに強力に推進する。

(4) 管理機能

人事本部に総務部を統合し、人事総務本部とする。

すべてのステイクホルダー(お客さま、お取引先・株主さま・従業員)に対する満足度の向上を実現する体制とする。

(5) さらなる成長に向けた事業推進と効率的運営に向けて

① 事業推進本部を新設し、さらなる成長に向けた中期事業計画、収益拡大と生産性向上の実現を目的とした物流改革とプロセスセンター計画を推進する。

② 開発本部 開発部の組織下に山陰開発グループを新設し、新規エリアへの出店を加速させる。

2. 取締役の委嘱業務変更 (3月28日付)

【新 職】	【旧 職】	【氏 名】
経営管理本部長	経営管理本部長兼) 事業推進部長	守岡 幸三