

2024年4月3日

Press Release

株式会社西友

西友、新たな事業戦略推進へ 北海道と九州の店舗を譲渡し、本州での事業に注力

株式会社西友(本社:東京都武蔵野市、代表取締役社長:大久保恒夫、以下「西友」)は本日、新たな事業戦略推進に向け、北海道および九州の店舗事業を譲渡することを決定いたしましたので、お知らせいたします。これは、西友が将来の成長に向けて、本州での事業運営に注力するという戦略を推進する取り組みの一環です。

まず、北海道については、西友が北海道で展開する北海道事業をイオン北海道株式会社(以下「イオン北海道」)に譲渡する契約を締結しました。イオン北海道は北海道における実店舗拡大に注力し、現在170店舗を展開しており、西友の北海道事業にとっては理想的なパートナーです。今後、西友の9店舗はイオンの下でさらなる成長を目指すこととなります。

九州の事業については、西友が九州で展開する九州事業を株式会社イズミ(以下「イズミ」)に譲渡する契約を締結しました。イズミグループは現在(2024年2月末時点)、九州全域で84店舗を展開、今後も、九州を重点エリアの一つと考えており、西友の九州事業にとってイズミは最善のパートナーになると判断しました。西友が所有する69のサニー店舗*はイズミと統合、今後も引き続き九州地域に根ざし、地域の人々の毎日の暮らしをサポートするスーパーとして成長を目指します。

今回の北海道および九州の店舗事業譲渡は、西友がさらなる発展を目指すために策定した本州を基盤と位置付ける戦略推進の第一歩となります。西友の過去3年間の営業利益をみると、2021年度の162億円から、2022年度242億円、2023年度315億円と順調に成長を実現しています。今後はM&Aによる事業拡大も視野に入れながら、本州に経営資源を集中させ、さらには、物流やAI/DX、データ活用人財育成への投資を加速させる予定です。

なお、本譲渡においては既存従業員の雇用確保を最優先に考えており、今回の決定に伴う人員整理は計画していません。北海道・九州店舗の従業員は譲渡先の両企業において引き続き業務に従事する予定です。

当社代表取締役社長の久保恒夫は次のようにコメントしています。「西友は過去3年間で地域に密着した食品スーパーとしての地位を固め、今日ではその競争力のある価格設定と質の高い商品やサービスが評価されるようになってきました。一方で、日本には地域ごとに非常に豊かな食文化があり、きめ細かな対応が必要です。北海道および九州ともに、ここまで順調に利益を生み出してきましたが、今後は当社が最も熟知する本州をコア地域として、そこで展開する200強の店舗において最高の価値を提供すべく経営資源を集中させることといたしました。お客様に卓越した顧客体験を提供し、変化し続けるニーズに応えらるとともに、デジタル化を通じてお買い物をより身近なものにするという西友のコミットメントは今後も変わりません。」

KKR ジャパンのパートナーであり西友で取締役を担う谷田川英治は次のように述べています。「国内有数の小売業者として西友が日本の消費者の皆さまに優れた価値や利便性を提供し続け

ることができるよう、過去 3 年の間に様々な施策を講じてまいりました。これまで当社は、収益性、顧客満足度、従業員エンゲージメント、財務目標等、主要分野における経営・財務目標を継続して達成しています。次の新たな成長ステージを見据えた時に、当社経営陣は、今後は当社が得意とする本州に経営資源を集中させ、本州における一段のプレゼンス拡大に注力することが最善であると判断しました。小売業の神髄を成すサプライチェーンの観点からも、本州の店舗に注力することで一段と効率的に質の高いサービスを提供できるとみています。」

*西友長崎駅店、西友道の尾店を含む