

中期経営計画 (2027～2031年度)

～Better-Becoming with DaiWa～



2026年10月13日
株式会社 大和

目次



I. 大和のコンセプト・目指す姿

II. 事業戦略

III. 数値計画

新生大和のブランドコンセプト

新生大和のコンセプト

Better-Becoming with DaIWa
～大和、そこは訪れるたびに、よりよい新しい出会いのある場。～

BBDを実現した時
新生大和は
どのような場所
になっているのか

- 生活を、人生を、豊かに彩る新しいモノ・コトとの出会いの機会を創出している場所
- Better-Becomingの目線で新たな価値を提案し続ける場所
- 思わず「ねえねえ」と周りに話したくなるワクワクする発見と出会いがある場所

「思わず話したくなる出会いがある。

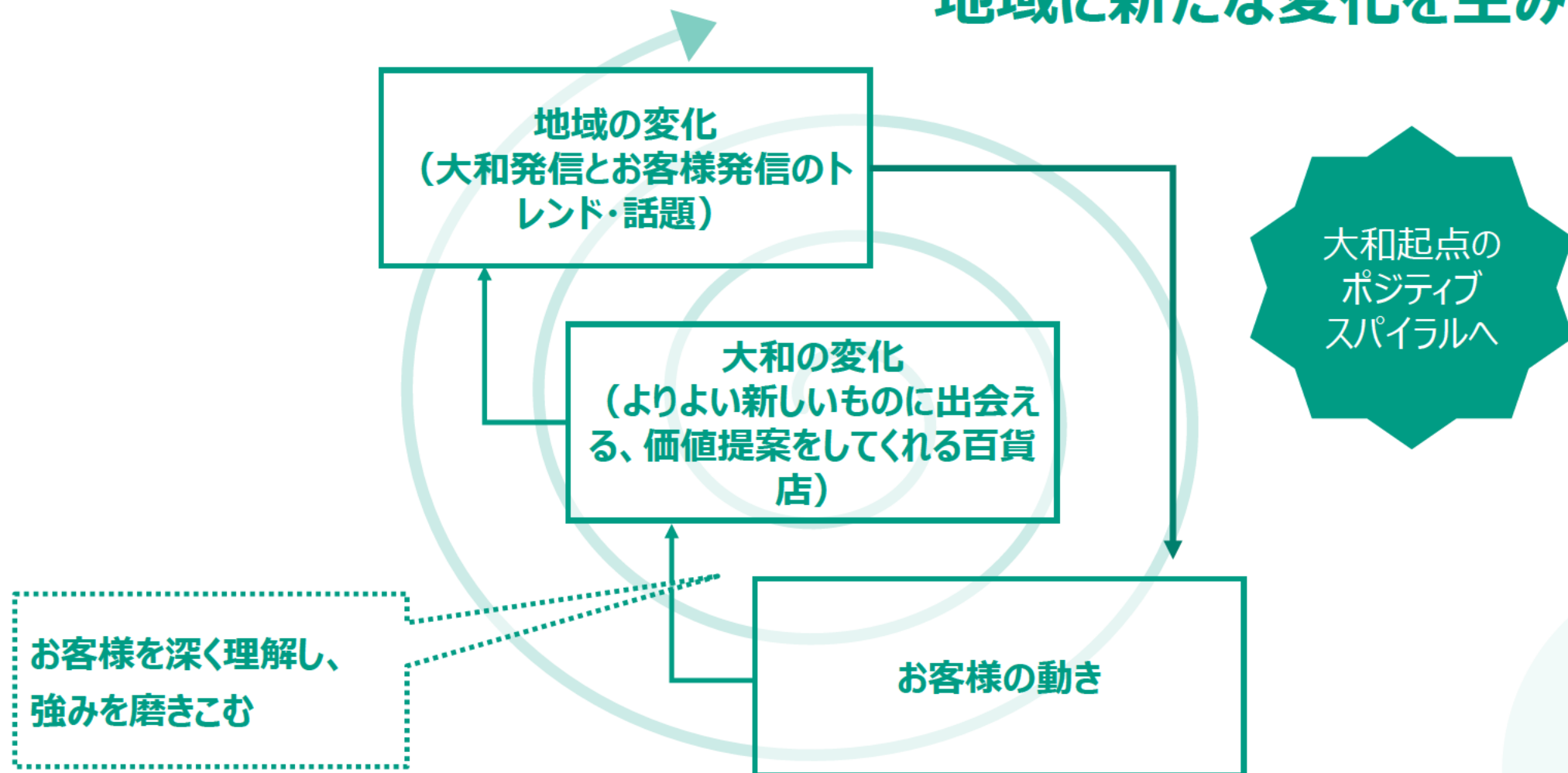
それが大和」

大和は、“**百の価値を届ける提案型・体験型店舗**”を目指します。

- 大和を訪れることで、いままで知らなかった自分の価値観に気づく
- 人との対話を通じて、新しい暮らしの価値を知る
- 北陸の美しさや豊かさの価値を改めて発見する

大和の目指す姿

お客様を深く理解し、大和の強みを磨き込み、
地域に新たな変化を生み出す



目次



I. 大和のコンセプト・目指す姿



II. 事業戦略

III. 数値計画

1. 店舗戦略

これまで

集客

ブランド・商品の力を中心に集客

提供価値

幅広い商材を揃え、館内でモノを販売

収益モデル

館内でのモノ販売が収益の中心

これから

集客

体験企画・提案型接客で五感を刺激し、回遊を促進

提供価値

「美」「食」「アート／クラフト」「ウェルネス」を強化
各フロアも刷新

収益モデル

館内でのモノ提供以外の収益モデルにも挑戦

2. 外商戦略

- 外商人材を強化し、お客様の期待に応えられる提案を行っていく。
- 顧客情報の整備と顧客理解の深化を通じて、提案の質を高め、若年富裕層等へのアプローチを強化していく。

営業員面	スキル	優れた外商営業ノウハウの形式知化、共通化
	採用	インセンティブ制度を確立し、他業界から人材を獲得する
顧客情報		アプリ/CRMを構築し、顧客行動を捉えることで、提案の質の向上、若年富裕層等の新規顧客開拓に活用
商材・サービス面	全商材において取扱い困難なブランドを取扱い	
	顧客のランク分け (お客様のニーズやご利用状況に応じたサービス・ラウンジの提供)	

3. EC・デジタル戦略

- ECを店舗や各種イベントと連携、顧客接点を拡大し利便性向上を図る。
- 各チャネルを連携しながら、識別顧客を増やし、顧客行動の理解に基づき、お客様との関係を強固なものにしていく。

たくさんあるけど、私のものがない

- 商品はたくさん陳列されているものの、自分に合った食生活や美しくなる方法、ライフスタイルがわからない
- 元々買うと決めていた商品だけ、買いに行こう

オンライン

- 全てのチャネルとシームレスに連携しているECを整備し、顧客接点を増幅
 - 顧客行動踏まえてECで関心のありそうな商品を顧客へ提案
 - ECで惹かれた商品があったので、店舗でサイズ・着心地を確認..



大和に聞けば、まちがいない

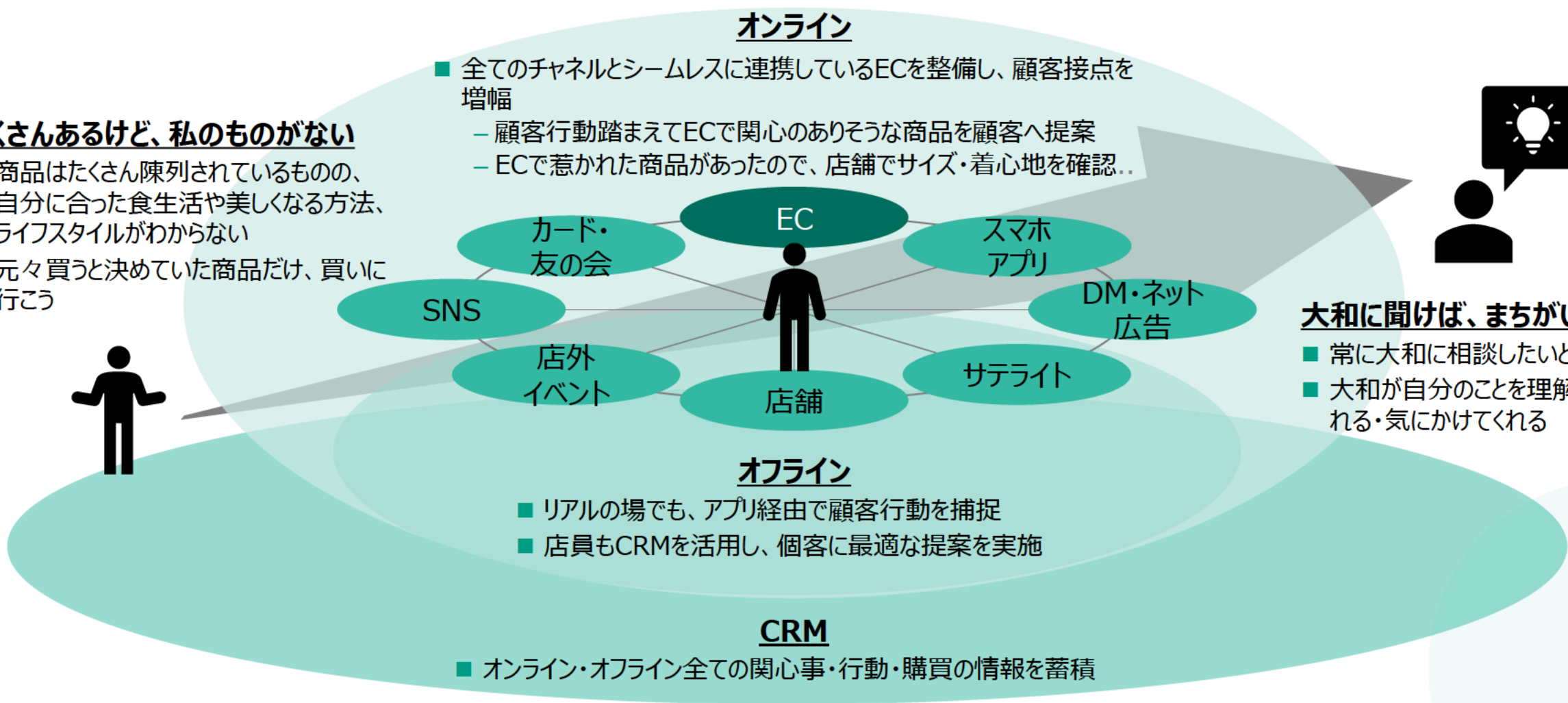
- 常に大和に相談したいと思う
- 大和が自分のことを理解してくれる・気にかけてくれる

オフライン

- リアルの場でも、アプリ経由で顧客行動を捕捉
- 店員もCRMを活用し、個客に最適な提案を実施

CRM

- オンライン・オフライン全ての関心事・行動・購買の情報を蓄積



4. 人材育成戦略

- 「スキル・専門知識の習得を促進」「取組先と連携した顧客起点での企画・提案促進」「挑戦意欲を促す人事評価制度の構築」を進める。

BBD実現に向けた人材育成上の課題

企画・提案に必要なスキルや専門性を、体系的に育てる仕組みが十分ではない

顧客起点で考えるための情報が、社員・取組先まで十分につながっていない

売上以外の、企画・回遊・顧客満足等の行動が評価されにくい。若手社員が自ら企画し、実行まで担う機会・裁量が限定的

施策骨子

スキル・専門知識の習得を促進
(資格取得等への補助・奨励、
外部講師による研修等)

取組先との連携による
顧客起点での企画・提案推進
(買い回りを意識した仕入・棚割・提案を促進)

挑戦意欲を促す人事評価制度の構築

目次



I. 大和のコンセプト・目指す姿

II. 事業戦略

III. 数値計画

1. 総額売上高・営業利益目標

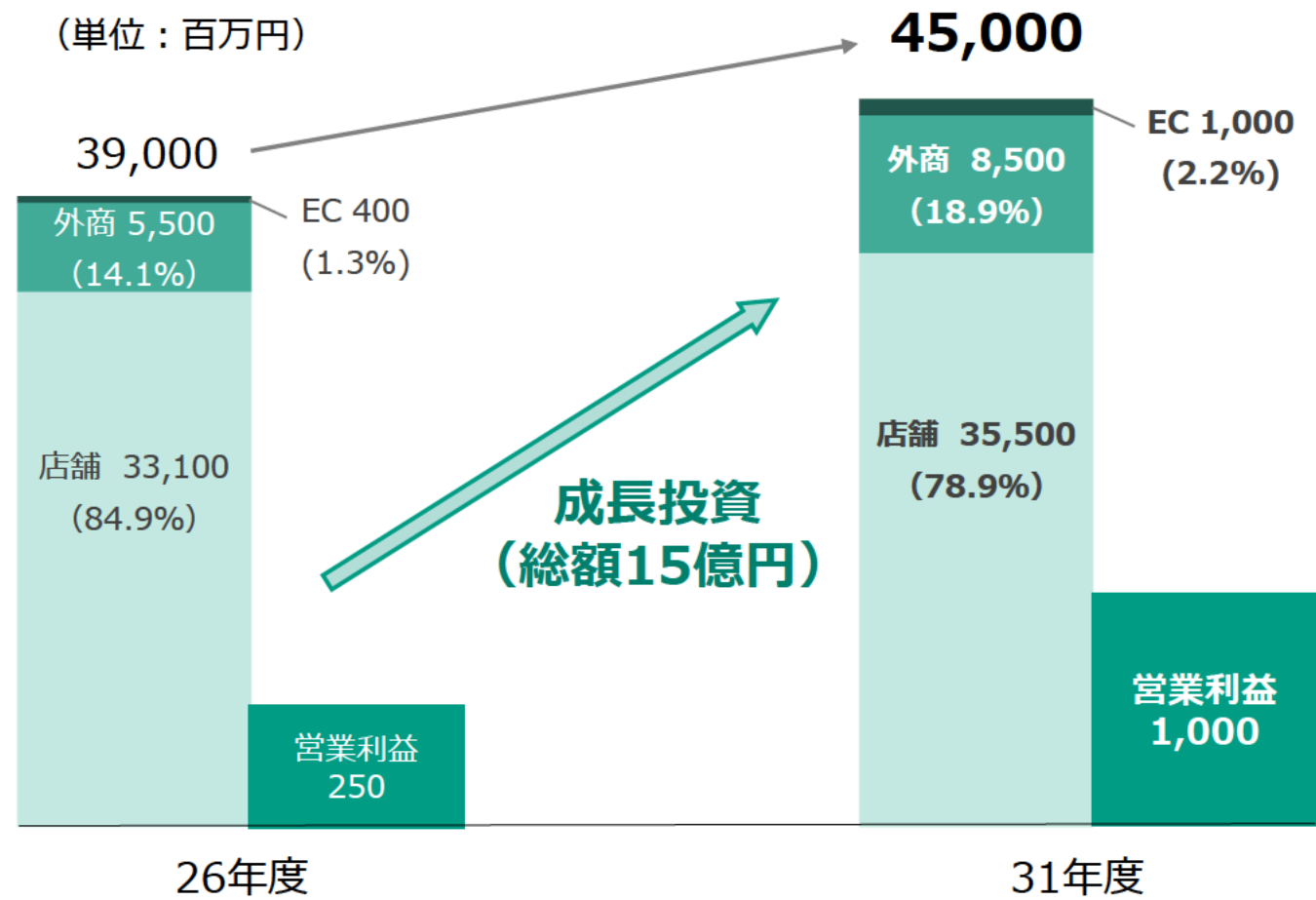
- 5年後の2031年度に総額売上高450億円、営業利益10億円を目指す。



2. 総額売上高の内訳と成長投資

- 各種施策により店舗・外商・ECそれぞれの成長を目指していく計画。

5か年収支見込み



2031年度までの成長投資計画

内容	内訳
店舗改装・MD再構築	8 億円
体験価値・顧客接点拡大	2 億円
大和アプリの開発	1 億円
デジタル基盤の構築	4 億円
計	15億円



本資料における情報の中には、将来の見通しに関する事項が含まれています。この事項は、当社が開示時点で入手可能な情報に基づき合理的に判断した予想であり、様々な不確実性を含んでおります。従いまして、実際の業績結果等は、今後の事業環境の変化等により見通しと異なる可能性があります。