



2026年4月10日

各位

会社名 株式会社 ベルク  
代表者名 代表取締役社長 原島 一誠  
(コード番号 9974 東証プライム市場)  
問合せ先 専務取締役コンプライアンス室長兼  
財務経理部・業務サポート部・  
サステナビリティ広報室管掌兼  
法務担当 上田 英雄  
(TEL. 049-287-0111)

## 中期経営計画の更新に関するお知らせ

当社は、2026年4月10日開催の取締役会において、現中期経営計画(2025年2月期から2030年2月期)を更新いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 2030年2月期末における目標数値(経営数値・サステナビリティ目標)

	2030年2月期目標
連結売上高	5,000億円以上
連結売上高経常利益率	4.5%
店舗数	180店舗以上
男性育休取得率	100.0%
女性管理職比率	10.0%

2030年2月期末におきましては、売上高5,000億円達成を目標といたします。

そして、経営基盤を整え2050年2月期売上高1兆円に向けた次のステージにベルクは進みます。

#### 2. 中期経営計画におけるメイン戦略

ステークホルダーの皆様との共存共栄を前提に下記、戦略を行ってまいります。

- 【①圧倒的サプライチェーンの構築】
- 【②限界を突破するAI・デジタル活用】
- 【③持続可能な成長を支える「健康経営」と「人材育成」】

※2030年2月期に向けての目標数値につきましては変更ございません。中期経営計画に関する資料を追加いたしましたので、詳細については次ページ以降をご参照ください。

以上



2025年2月期 - 2030年2月期（更新）

# 中期経営計画

2030年 ベルクは新たなステージへ

常識を塗り替え、地域社会の人々により充実した生活を

株式会社ベルク

東証プライム市場 証券コード：9974

2026年4月10日



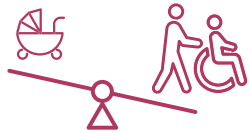
# 中期経営計画の策定にあたって

## 2030年に向けて「地域インフラ」であり続けるための変革と挑戦

### 中期経営計画 策定の背景

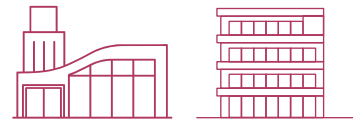
本中期経営計画は、単なる成長戦略ではなく、激変する社会環境において「地域社会の人々により充実した生活を」という経営理念を実現するための道標です。

## 目的



### 2030年における社会問題への対応

少子高齢化と人口減少の進行、労働力不足の深刻化、物流・環境問題などの諸課題を「地域インフラ」として正面から受け止め対応



### 売上5,000億規模にふさわしい 組織への進化

- DX投資による経営の合理化
- 従業員の未病対策などの健康経営を推進し、事業継続性を強化
- 流通全体におけるサプライチェーンの構築



### 共存共栄による企業価値の向上

ステークホルダーの皆様との共存共栄を前提に、地域と共に成長し続ける企業を目指す

# 2030年2月期ビジョン

## 「地域インフラ」としての誇りを胸に、 次なる5,000億円の景色へ

私たちは、2030年2月期に  
売上高5,000億円、180店舗体制という領域を目指します。  
単なる規模の拡大ではなく、  
地域社会の皆様の生活を豊かにするため、  
右図の3本柱を戦略として、経営基盤を抜本的に再定義します。

そして、経営基盤を整え2050年2月期  
売上高1兆円に向けた  
次のステージにベルクは進みます



### 圧倒的サプライチェーンの構築

唯一無二のベルク品質を支え、  
関東全域の安定出店を加速させる、  
強靱かつ効率的な  
商品供給網を実現します。

### 限界を突破する AI・デジタル活用

デジタル投資を積極的に行い、  
店舗運営刷新。  
お客様にこれまでにない「利便性」と  
「充実」を提供します。



### 持続可能な成長を 支える「健康経営」と「人材育成」

働く仲間が輝く組織こそが、  
最高のサービスを生む。  
「未病対策」と「多様な人材が輝ける体制づくり」に  
取り組み、全員が挑戦できる土壌を築きます。



# 2030年2月期末における目標数値

## 経営理念の実現に向けた「成長」と「責任」のコミットメント

### 2030年2月期目標

連結売上高 **5,000億円以上**

連結売上高経常利益率 **4.5%**

店舗数 **180店舗以上**

男性育休取得率 **100.0%**

女性管理職比率 **10.0%**

2030年2月期末におきましては

**売上高**

**5,000億円達成**

を目標といたします。

# 戦略①：圧倒的サプライチェーンの構築

唯一無二のベルク品質を支え、関東全域の安定出店を加速させる、強靱かつ効率的な商品供給網を実現します。



## 戦略内容

- ベルクにしかない唯一無二の商品を提供する
- 製造小売業態への発展
- グループ会社の拡大により多様な雇用機会創出へ



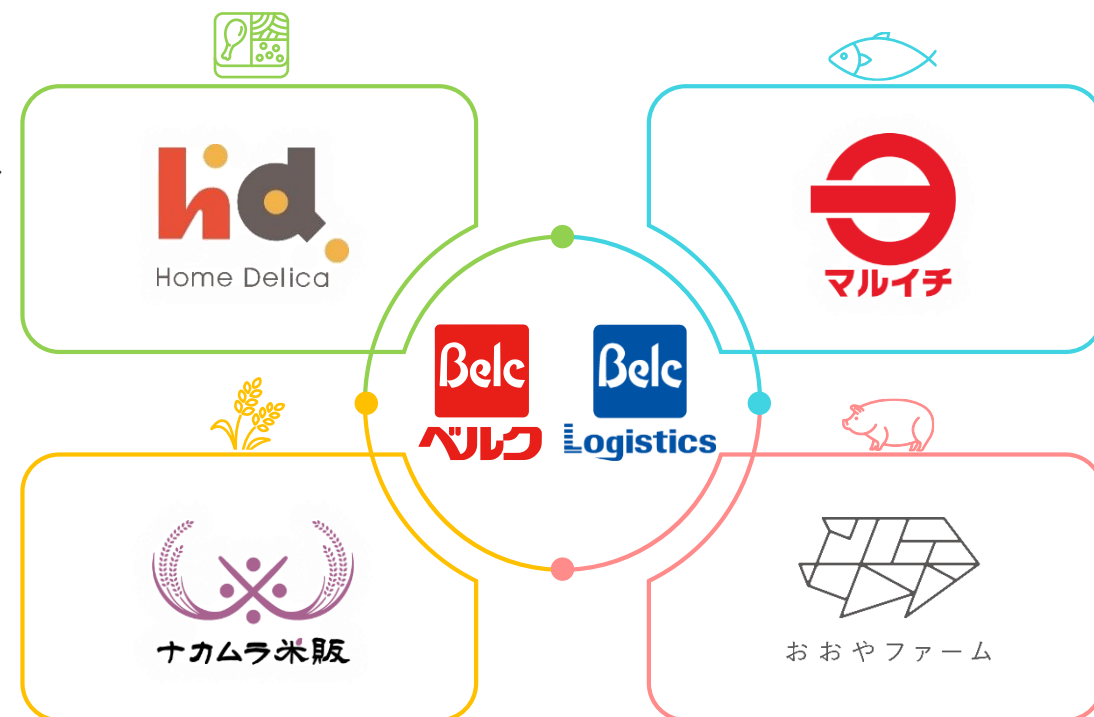
## 狙い

他社との差別化を図り、地域のお客様に選ばれ続ける商品群を構築する

強固な自社物流センターを活用し川上から川下までのサプライチェーンを構築し、安定的に商品供給を行えるベルクグループへ



【天然ブリの照り焼き弁当】  
マルイチ水産LTD原料ブリを  
ホームデリカで加工  
店舗で販売のグループ全体で  
作り上げたお弁当



## 戦略②：限界を突破するAI・デジタル活用

デジタル投資を積極的に行い店舗運営を刷新。  
お客様にこれまでにない「利便性」と「充実」を提供します。



### 攻めのデジタル投資

積極的に投資を行い、経営を合理化する



### 店舗作業の抜本的変革

店舗作業を見直し、働き方の変革  
従業員は人でしかできない業務に集中



### 人材の活性化

DXを通じた業務効率化と、  
多様な人材が活躍できる環境整備



## 戦略③：持続可能な成長を支える「健康経営」と「人材育成」

働く仲間が輝く組織こそが、  
最高のサービスを生む。  
「未病対策」と「多様な人材が輝ける  
体制づくり」に取り組み、  
全員が挑戦できる土壌を築きます。



### 健康経営優良法人の 認定・維持

健康管理体制を構築し、「健康経営優良法人（大規模法人部門）」の継続認定を目指した健康経営を推進します。



### 攻めの「未病対策」と 「メンタルヘルスケア」

**未病対策**：定期健診の徹底に加え、病気になる前に防ぐ文化を定着させます。

**メンタルヘルス対策**：社内専門部署「メンタルヘルス室」の面談、ストレスチェックの活用により、心理的安全性の高い職場環境を構築します。



### 自律的な「人材育成」と 「キャリア支援」の拡充

デジタルスキル習得や専門職教育への投資を強化し、社員が自らのキャリアを主体的に描ける「挑戦の場」を提供。自走式の人材へ。組織の活性化と生産性向上を同時に実現します。

# 戦略③：持続可能な成長を支える「健康経営」と「人材育成」



## 持続的な成長を実現する「人的資本」への投資と環境整備 ～女性管理職比率10.0%・男性育休取得率100.0%達成に向けて～

### 根底にある考え方：Better Life with Community

従業員のエンゲージメント向上が、地域社会の充実した生活を支える新しい価値提供に直結する。

多様な視点を経営に取り入れることで、変化対応業としての強みを確立する。



### 誰もが活躍できる社内環境整備

- 管理者育成プログラムの充実
- 1on1面談による自律的なキャリア形成支援
- 多様な働き方実践企業認定の維持、向上



### 男性育休100%へのロードマップ

- 「男性育休100%取得」宣言の実行
- 育休取得対象者への「取得意向確認」の強化
- 育児と仕事の両立支援サポートの整備

#### 女性活躍推進法に基づく行動計画

株式会社ベルク

女性が活躍できる雇用環境の整備を行うため、次のように行動計画を策定する。

1.計画期間 2026年4月1日～2031年3月31日

2.当社の課題

- (1) 女性管理職の比率が少ない。
- (2) 平均勤続年数について、特に正社員において男女差がある。

3.目標と取組内容・実施時期

#### 目標1 管理職に占める女性の割合を10%以上とする

<取組内容>

- ・2026年4月～管理職候補者との「キャリア面談」の実施。
- ・2026年5月～社内公募制度の活性化。
- ・2026年6月～管理職との座談会・交流会の実施。
- ・2026年9月～管理職候補者に対する「キャリア研修」の実施。

※以降、2031年3月まで上記取り組みを継続的に実施する。

#### 目標2 男女の平均勤続年数の差を4年以下とする

<取組内容>

- ・2026年4月～育児休業中の従業員に対する定期的な情報提供やオンライン面談の実施。
- ・2026年4月～柔軟な働き方（育児短時間勤務制度）の拡充。
- ・2026年10月～中堅社員を対象とした「キャリア再設計」研修の実施。

※以降、2031年3月まで上記取り組みを継続的に実施する。

# 資本政策

## 持続的な成長を実現する「積極投資」と、安定的な「株主還元」の最適バランス

### 資本政策の基本方針

当社は、2030年の売上高5,000億円達成に向けた成長スピードを加速させるため、創出したキャッシュフローを戦略的投資へ優先配分します。

同時に、株主様への利益還元を経営の重要課題と捉え、安定的な配当を維持・継続します。

### 成長加速のための積極投資

#### 新規出店・既存店改装

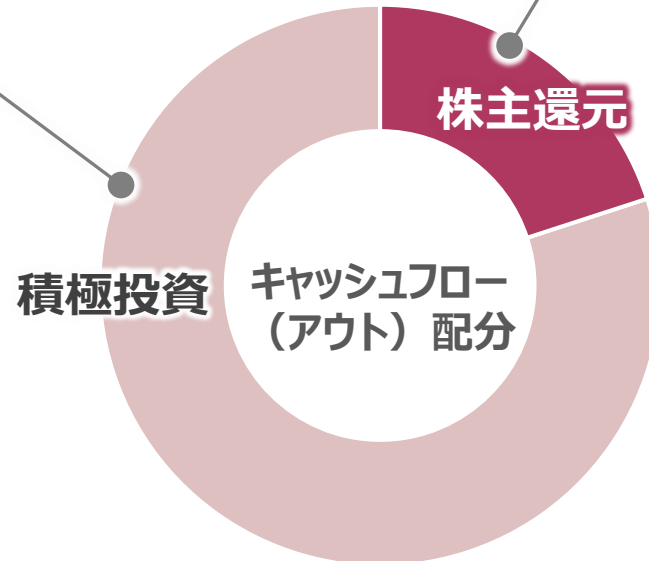
毎年6~8店舗の新規出店および既存店の活性化投資。

#### 次世代インフラ構築

物流・サプライチェーン構築に向けた大規模投資。

#### DX・システム投資

経営合理化と顧客体験価値向上に向けたデジタル投資。



### 利益還元の基本方針

会社の成長に合わせ、  
長期安定的な増配を継続します

業績に基づいた成果の配分を基本としつつ、  
将来の成長のための内部留保とのバランスを考慮し、  
中長期的な企業価値向上を目指します。

**配当性向の目安：20%以上**

# 出店政策

## 関東全域を対象に、利益重視の「最適立地」で180店舗体制を築く

年間6～8店舗の安定的な新規出店を継続します。

厳格な利益基準に基づいた出店により、持続可能で強固な店舗網を構築します。

### 関東全域を対象とした広域展開

既存のエリアに限定せず、関東1都6県すべてをターゲットに、ベルクの強みが活きる場所へ機動的に出店します。

### 利益率を最優先とした出店選定

出店候補地ごとの投資対効果と経常利益率水準を厳格に。  
収益性の高い店舗網を構築し、連結売上高経常利益率4.5%の達成へ。

## 2030年、180店舗体制への到達

毎年6～8店舗の出店を安定的に積み上げ、  
2030年2月期末までに180店舗以上の運営体制を確立します。



「地域のお客様との共存共栄」を軸に、  
ベルクグループ一丸となって  
2030年度目標の達成を目指す

2030年、ベルクは食品小売業の中で  
最も「挑戦し続ける」地域インフラへ

Better Life with Community  
(地域社会の人々に、より充実した生活を)

