

## ネットワーク

**確実な店舗拡大の秘訣は、ドミナント戦略にあります。  
店舗とともに増やしたいのはお客様の笑顔です。**

多店舗展開の基本方針として、特定地域に集中して出店するドミナント戦略を推進するダイレックスでは、明確な基準を設けて出店を検討しています。

その最も基本となるのが郊外の幹線道路や生活道路に面したロードサイドであるという立地条件です。また、売場面積が 200 坪以上確保でき、店舗と同一の敷地内に 50 台前後の駐車可能なスペースがあること。

原則として土地は借地で建物は自己所有できることが挙げられます。こうした立地条件のほか、店舗運営に直接関わる販売効率の面から、店舗を中心とした半径 5km の商圈に 5 万人が居住していて、チラシ広告 2 万枚以上の配布が可能であること。

こうした様々な条件を鑑みて、ドミナント展開による市場の確立を目指しています。



**近畿圏への進出も視野に入れ、今後 200 店舗を目標にした出店を計画しています。**

ダイレックスでは、社員一人ひとりがお客様の視点に立った店舗づくりや、地域の皆様の暮らしに貢献するという使命感を持って、店舗を増やしてきました。

将来的には、これまでに蓄積した店舗運営のノウハウを活かしつつ、立地条件、商圈、世帯数、人口密度などについて、厳密な出店審査を行い、現在、店舗展開をしている九州、四国、中国地域にくわえ、近畿圏へも出店していく計画です。九州を出発点に、西日本全域に 200 店舗を出店することがダイレックスの中期的な目標です。

