

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

経営基本方針

すべてはお客様のために。お客様満足と従業員の自己実現のため、変革と挑戦を続け、九州の成長とくらしの豊かさに貢献する。

ROE
10%

② 中長期の経営戦略

1. 成長領域へのシフト

九州を基盤とする企業とのアライアンスによるマーケットシェア拡大。ジョイフルサンを2025年7月に完全子会社化、2026年3月に吸収合併。トキハインダストリーを2026年3月に完全子会社化。

3. 既存資産の魅力度向上

地域密着型スーパーマーケットとのシナジー発揮による既存事業の価値向上。

2. 商品改革

売上総利益高の増大を通じた競争力強化。

4. 生産性・経営効率向上

ローコスト経営体質の確立による営業利益の拡大。

③ 対処すべき課題

① 外部経営環境の不透明性

- ・ 米国通商政策の動向による自動車・半導体産業への影響懸念
- ・ 中国政府渡航自粛の観光産業への長期化による影響
- ・ 資源・エネルギー価格高騰と地政学リスクによる物価上昇

② 内部経営課題への対応

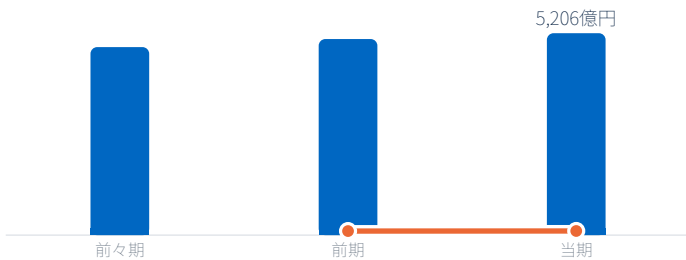
- ・ 人口動態等マクロ環境変化への対応
- ・ 業種業態の垣根を越えた競争激化への対応
- ・ キャッシュ・フロー創出による自己資本増強

面接で使えるポイント

- ・ 九州を基盤としたアライアンス戦略で、ジョイフルサン・トキハインダストリーの吸収合併により成長を加速させる取り組み
- ・ 営業利益・営業キャッシュ・フロー・ROE10%を重要経営指標として健全な成長を追求する姿勢
- ・ お客様満足と従業員自己実現を両立させながら、地域経済への貢献を実現する経営理念

証券コード 2653

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに

福岡市に本社を置く小売企業で、イオングループの九州地区における中核企業

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高5,206億円の事業規模

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
5,206億円営業利益率
2.1%財務健康度
26点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 41.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
481万円

小売業内 237位/318社

平均年齢
47.0歳

小売業内 57位/318社

平均勤続
11.0年

小売業内 152位/318社

女性管理職
29.2%

小売業内 40位/250社

男性育休
67.6%

小売業内 113位/193社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: イオン九州Presents 2026熊本地震復興祈念キッズバ

