

## 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

2050年ビジョン

誰もがうれしい自分を次々と実現できる社会をつくる。

連結売上高  
6,000億円売上高営業利益率  
5%ROE  
20%利益割合（新規事業）  
50%

## ② 中長期の経営戦略

## 1. リテール事業の再成長

医療・介護、宿泊、飲食などの対人サービス業種をターゲット。「仕事場の日用品」を重点商材とし、オリジナル商品による差別化と物流ネットワークの進化で実現。

## 3. 物流戦略の進化

物流ネットワークのさらなる進化で品質向上とコスト低減。ビッグデータ活用による業務効率化とAI AGENTによるサービス革新を推進。

## 2. 新たな価値提供領域の確立

顧客基盤やデータ、商品力・物流力・営業力を活用。PoC推進とM&A・協業で成長投資枠最大1,000億円を活用。

## 4. 2035年のあるべき姿

Beyond Retail～小売を超えて、働くを革新する～。既存事業強化に加え、ソリューションビジネスの積極推進。

## ③ 対処すべき課題

## ① リテール事業の再成長

- ・戦略ターゲットを医療・介護、宿泊、飲食などの対人サービス業種に設定
- ・「仕事場の日用品」を重点商材として市場規模拡大を狙う
- ・オリジナル商品による差別化と売り場利便性強化を実施

## ② 新たな価値提供領域確立

- ・成長投資枠最大1,000億円によるM&A・協業を推進
- ・PoC推進で実現可能性を検証
- ・2035年に既存事業と新規事業の利益割合50:50を目指す

## ③ 事業環境への対応

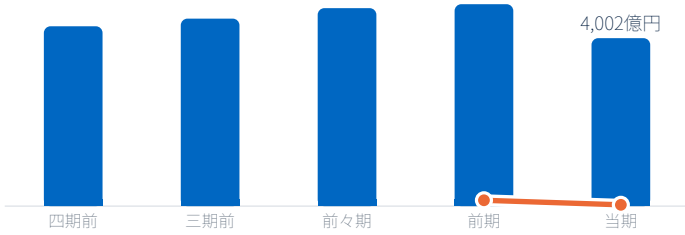
- ・AI/テクノロジーの進化に対応した事業転換
- ・生産労働人口減少への対策
- ・お客様のお困りごと解決による新たなニーズ創出

## 面接で使えるポイント

- ・創業1992年から培った『お客様のために進化する』DNAを、2050年のビジョン実現に向けどう活かすか。
- ・2029年5月期の連結売上高6,000億円、営業利益率5%、ROE20%といった目標達成のための具体的施策。
- ・2035年に既存事業と新規事業の利益割合50:50を実現するための成長投資枠1,000億円の活用戦略。

証券コード 2678

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）

暗記する数字3つ

連結売上高  
4,002億円営業利益率  
▲4.4%財務健康度  
37点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 54.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
716万円

小売業内 47位/318社

平均年齢  
41.6歳

小売業内 161位/318社

平均勤続  
10.1年

小売業内 175位/318社

女性管理職  
22.8%

小売業内 57位/250社

男性育休  
105.0%

小売業内 11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: アスクル、紙製ホルダー〈みえるタイプ・かくすタイプ〉を明日7

