

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

ビジョン

『信頼No.1』のブランドになり、100円のすばらしさを追求して、すべての人を幸福にする

営業利益率
5%以上ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 販路の拡大

イオングループのアセット・シナジーを活用した販売機会拡大。ライフスタイル提案型ショッップ「New Can★Do」の拡大と既存アセットへの水平展開で販売力強化

2. 商品・ブランドの差別化

100円商品維持しつつ付加価値の高い他価格帯商品展開。中価格帯雑貨へのラインロビングとニッチ商品開発。SNS活用のデジタルマーケティングで差別化を構築

3. 企業価値の向上

セルフレジ導入を契機とした店舗主軸のDX・デジタル化による省人化。品揃え・販促・オペレーション統一で生産性向上。人的資本投資と職場環境改善を推進

③ 対処すべき課題

① 成長性の確立

- ・ 激化する競争とコスト構造変化への対応。高効率出店と資産活用推進
- ・ New Can★DoやLIFESTYLE提案型での既存アセット活用
- ・ 顧客期待に応える店舗と取引先ニーズへの対応でシェア拡大

② 差別化の構築

- ・ 多様な嗜好への対応と市場細分化への商品戦略
- ・ 中価格帯とニッチ商品の開発による新規顧客獲得
- ・ SNS・デジタルマーケティングによるブランドイメージ向上

③ 生産性の向上

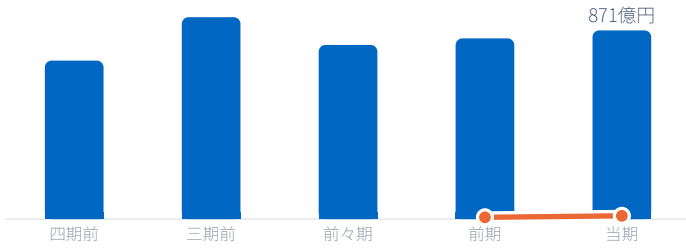
- ・ セルフレジ導入とDX・デジタル化による省人化
- ・ 店舗運営統一による効率化と従業員スキルアップ
- ・ 働きやすさ・女性活躍・多様性尊重の職場環境改善

面接で使えるポイント

- ・ 100円の価値追求と『信頼No.1』ビジョン下で、老若男女すべての顧客に支持されるブランドを目指している
- ・ 2022年1月にイオン連結子会社となり、CanDo×AEON五ヶ年計画で成長を加速。
- ・ セルフレジ導入やDX推進で省人化と生産性向上を実現。人的資本投資と多様性尊重で持続可能な経営体制を構築

証券コード 2698

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
871億円営業利益率
1.8%財務健康度
19点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 39.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
474万円

小売業内 244位/318社

平均年齢
44.9歳

小売業内 95位/318社

平均勤続
18.1年

小売業内 43位/318社

女性管理職
20.0%

小売業内 78位/250社

男性育休
60.0%

小売業内 123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: ディズニーアニメ映画『ダンポ』85周年おめでとう！キャンドウ

