

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

基本理念

食を通して好循環型の社会をめざす

営業収益
2,800億円店舗数
140店舗ROE
10%以上売上高経常利益率
4～5%

② 中長期の経営戦略

1. ドミナント化戦略

広島・岡山・香川・愛媛・徳島・兵庫・山口・高知の8県主要都市で標準化した店舗による集中出店

3. ビジネスモデル進化

24時間トータルオペレーションシステムで製造・物流・販売を一括管理し安全で安心な商品を安価に供給

2. 標準業態展開

売場面積600坪型・450坪型の24時間営業食品スーパーマーケットを主力業態として展開

4. 複合型商業施設化

異業種と複合化したオープンモール型のNSC化により買物に便利な商業集積地を実現

③ 対処すべき課題

① 出店戦略の確立

- ・ 8県商勢圏でのドミナント化を確立
- ・ 600坪型・450坪型フォーマットの標準化確立
- ・ NSC化と商圏内ベスト立地確保の推進

② 既存店舗の改装強化

- ・ 快適な買物空間提供と消費者ニーズへの対応
- ・ LED・省エネ設備導入による光熱費低減
- ・ 売場作業場の標準化による効率改善

③ 商品・物流・運営の高度化

- ・ ハローズセレクションのPB商品開発推進と品揃え充実
- ・ 24時間店舗運営・物流・情報システムの高度運用
- ・ 人材育成と組織体制の強化、新卒・パート採用の拡大

面接で使えるポイント

- ・ 西日本5000億円構想の達成に向け、広島・岡山など8県でドミナント化を推進する成長戦略
- ・ 24時間トータルオペレーションシステムで製造から販売まで一括管理し、安全安心を実現する仕組み
- ・ 瀬戸内2814計画で2030年2月期に140店舗・営業収益2,800億円を目指す中期的な成長ロードマップ

証券コード 2742

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

瀬戸内沿岸部を中心に食品スーパーマーケットを展開する流通小売企業

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）

・財務健康度70点と財務基盤が健全
・東証プライム市場上場

※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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

70点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 39.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

512万円

小売業内 205位/318社

平均年齢

34.9歳

小売業内 281位/318社

平均勤続

11.3年

小売業内 144位/318社

女性管理職

14.3%

小売業内 111位/250社

男性育休

33.3%

小売業内 154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＋一言

