

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

企業理念

日本一質の高いスーパーマーケットをめざす。よりおいしくより豊かに、健康と安心を不変のこだわりとする。

店舗数
33店舗

② 中長期の経営戦略

1. 営業戦略

きめ細かな品揃え、提案型商品開発、新仕入ルート開発により、高頻度アイテムと付加価値アイテムを同時展開。6MDを商品政策の柱とする。

3. 6MD深化戦略

テイスティラッキーMD、ナチュラルラッキーMD、ジャスト適量パックMD、クイックMD、地元マルシェMD、パワープライスMDにより差別化。

2. 出店戦略

約1,000坪のSSM(生鮮+衣料)を主力。札幌近郊・道央・道東を優先。人口5千人規模町村への小商圈食料品店舗展開も計画。

4. ファミリー層拡大

30～40代世帯形成層をターゲット。フードコーディネート部による新商品開発、SNS・レシピ動画配信によるデジタル販促を推進。

③ 対処すべき課題

① 収益力強化

- ・ 経常利益を最重視指標とした経営管理の実施
- ・ 自己資本比率、総資産利益率、投下資本利益率等の重点指標設定

② 競争環境への対応

- ・ オーバーストア状態での店舗競合・ネット通販との競争激化に対応
- ・ コンビニ、ドラッグストア、ネットスーパーなど異業態競争への差別化

③ 人的資本の充実

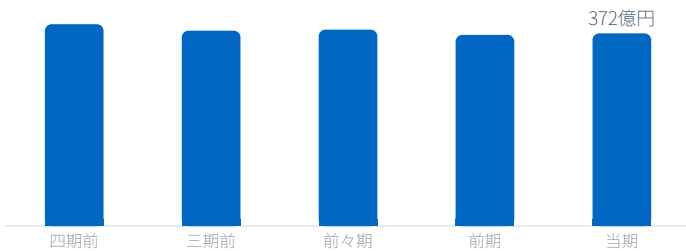
- ・ 研修制度充実・育成面接による個別課題明確化
- ・ 組織構成見直し作成・必要人員の社内育成と中途採用検討

面接で使えるポイント

- ・ 企業理念『日本一質の高いスーパーマーケット』実現に向け、6MDによる商品力強化と『感動を与えるサービス』を重視する姿勢
- ・ 北海道33店舗の地域密着型スーパーとして、シニア層中心から30～40代ファミリー層への顧客拡大に取り組む方針
- ・ 2024年2月期～2026年2月期の中期経営計画で、3年後の姿を明確にし収支・販売・投資・人員・財務計画を統合的に推進

証券コード 2747

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
北海道札幌市に本社を置くスーパーマーケット小売企業

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）

- ・平均勤続21.0年と定着率が高い

※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
18点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 37.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
510万円

小売業内 208位/318社

平均年齢
47.1歳

小売業内 55位/318社

平均勤続
21.0年

小売業内 16位/318社

女性管理職
－（未開示）男性育休
50.0%

小売業内 132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

参考: 北雄ラッキー[2747]：独立役員届出書 2026年5月8日

