

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

ヴィレッジヴァンガードという独創的な空間を顧客に提供し続け、その空間が美しく力強く進化することを実現する

ROA
10.0%

ROE
15.0%

売上高経常利益率
10.0%

② 中長期の経営戦略

1. 独創的な空間創出

店舗それぞれでコンテンツやイベントと連携し、リアルでしか体験できない独創的な空間を創出

2. 三つの事業柱

店舗・POPUP・オンラインの3つの事業を柱として展開

3. コスト効率化

販売費及び一般管理費の削減、オリジナル商品展開強化やオンライン販売拡大に継続的に取り組む

③ 対処すべき課題

① 事業基盤の強化

- ・商品原価・在庫管理の最適化
- ・人員配置の最適化
- ・店舗運営における生産性向上

② 新たな来店動機の創出

- ・コンテンツとの連携やイベント実施
- ・リアルでしか体験できない体験価値の提供
- ・業種業態の垣根を超えた競争への対処

③ 人材育成と新規事業

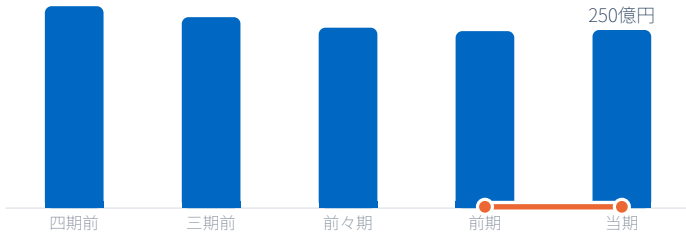
- ・理念を体現できる人材育成
- ・管理系システム整備と業務標準化
- ・オンライン事業を含む新規事業による企業価値向上

面接で使えるポイント

- ・「遊べる本屋」という創業以来のキーワードで、書籍・雑貨・CD・DVDを融合的に販売する独創的な事業モデル
- ・ROA10.0%を経営指標としており、総資産の65.2%を占める棚卸資産を含めた資産効率を重視
- ・店舗・POPUP・オンラインの3つの事業柱を通じて、ドキドキ・ワクワクする体験価値を提供

証券コード 2769

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
株式会社ヴィレッジヴァンガードコーポレーション
…

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
250億円

営業利益率
▲3.7%

財務健康度
11点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 31.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
394万円

小売業内 302位/318社

平均年齢
41.5歳

小売業内 165位/318社

平均勤続
10.9年

小売業内 157位/318社

女性管理職
21.9%

小売業内 63位/250社

男性育休
－（未開示）

※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: グロースパートナーズ株式会社が株式会社ヴィレッジヴァンガード

