

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

経営理念

夢のある、感動できる企業を目指し、存在感のある専門店として旬のお店づくりと新業態開発に取り組む

既存店売上高
100%以上

② 中長期の経営戦略

1. 収益の二本柱体制確立

アパレルは既存店活性化とMD改革で安定化、新規出店とECに投資
。雑貨は商品供給体制構築で差別化

2. ガバナンス強化とオペレーション改革

ガバナンスを強化した仕入・在庫コントロール、物流機能活用でプ
ロパー消化率向上、デジタルツールで業務効率化

3. OMO施策とCRM推進

Z世代向けブランド拡充、EC・リアル店舗の相互送客軸とした融合
施策で顧客戦略の中核を構築

4. インフラ整備と技術導入

基幹システム更新、新POS導入など必要なインフラ整備を第42期に
着実に実施

③ 対処すべき課題

① 収益安定化

- ・ アパレル・雑貨の二本柱体制確立が黒字継続と経営基盤安定化の最重要課題
- ・ 気候変動対応MD改革で既存店売上安定化
- ・ 雑貨の競合差別化と事業基盤再構築

② 経営環境への適応

- ・ 円安進行・原材料価格高騰・物価上昇への対応が必須
- ・ 消費者の生活防衛意識高まりに対応した店舗特性格商品構成最適化
- ・ 先行き不透明な経営環境下での在庫適正化

③ 人手不足への対応

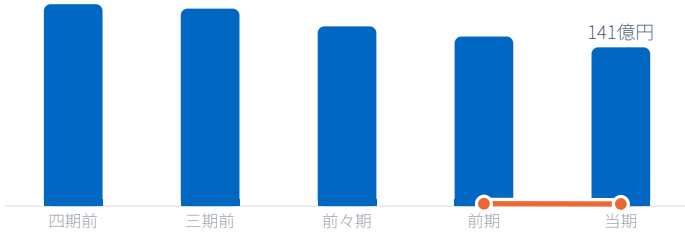
- ・ 深刻化する人手不足対応が重要な経営課題
- ・ 店舗運営人材確保と次世代リーダー育成が同時進行課題

面接で使えるポイント

- ・ アパレル・雑貨の二本柱体制確立を最重要課題としながら、OMO施策でEC・リアル融合を推進する戦略
- ・ Z世代向けブランド拡充とCRM中核化で、デジタル時代の顧客関係管理に取り組む姿勢
- ・ 基幹システム更新・新POS導入と人材育成を並行し、次世代リーダー計画的育成に注力する組織体制

証券コード 2778

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
純粋持株会社として機能し、連結子会社2社で構成される小売企業

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24.8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

141億円

営業利益率

1.4%

財務健康度

16点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 37.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

608万円

小売業内 100位/318社

平均年齢

52.2歳

小売業内 9位/318社

平均勤続

24.8年

小売業内 4位/318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: 株式会社西松屋チェーンがパレモ・ホールディングス株式会社<2

