

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

経営の基本方針

「店はお客様のためにある」の原則を踏まえ、人・商品・店舗における差別化を図りながら業績向上に努める。

売上高経常利益率
5.0%以上

② 中長期の経営戦略

1. ドミナント化によるシェアアップ

併合店・ホームセンター単独店・300坪型小型店・ツーワン・スタイル単独店の4業態で商圈に応じた出店を実施。既存店の増床・改装も並行。

3. 3本柱による商品展開

「資材・DIY・園芸用品」「生活用品」「家具・ホームファッション用品」を強化し、一般消費者からプロまで幅広い層に対応。

2. 商品政策の強化

PB商品の値入率改善と品質向上、利益率高い輸入品の品目数・取引量拡大に取り組む。

4. 情報システム活用

POSデータ活用と在庫コントロール向上により、顧客ニーズの把握と商品開発を加速。

③ 対処すべき課題

① 競争激化への対応

- ・大手ナショナルチェーンと異業種との品揃え・価格競争が激化
- ・競合店との差別化として独自商品開発と調達力強化が不可欠

② 経営環境の不透明性

- ・世界的な政情不安・戦乱、中国経済減速、物価上昇に対応
- ・インバウンド需要回復と景気回復の見込みを活かす必要

③ 顧客満足度向上

- ・「お客様満足度100%」を目指した経営方針の推進
- ・顧客の声を反映した商品開発・作業システム改善・サービス向上

面接で使えるポイント

- ・4つの業態と300坪から3,000坪型まで地域に適した店舗展開で競争力確保
- ・PB商品と輸入品拡大で利益率向上と他社差別化を実現
- ・九州・中国・関西・中部のドミナント化と関東等への商勢圏拡大の推進

証券コード 2790

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

ホームセンターおよび家具・ホームファッション用品の小売業を主たる事業とする企業

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19.1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

52点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 51.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

613万円

小売業内 94位/318社

平均年齢

41.7歳

小売業内 159位/318社

平均勤続

19.1年

小売業内 28位/318社

女性管理職

1.6%

小売業内 234位/250社

男性育休

15.0%

小売業内 169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: (株)ナフコ【2790】：決算情報

