

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

パーパス（存在意義）

スポーツをもっと身近に。誰もがスポーツを楽しみ、健康で充実した日常を送れる世界を実現する。

会員数
1,456万人店舗数
402店舗営業利益率
10%売上高
282,000百万円

② 中長期の経営戦略

1. 店舗・業態の刷新

スポーツ・ゴルフ・アウトドア各業態の見直し。品揃え強化、体験型売場、スタッフ専門性向上。OMO施策で店舗とECの連動体験。

3. 人材育成強化

多様な人材確保と教育・研修体系整備。環境変化に対応し新しい価値創造できる人材育成。働きやすさと働き甲斐両立。

2. 商品改革

ナショナルブランド協業深化とプライベートブランド開発強化で独自性を確立。販売予測精度向上で在庫最適化。

4. デジタル・データ経営推進

AI等デジタル技術活用で業務自動化。1,456万人の会員データを有効活用し、データに基づいた判断を全社展開。

③ 対処すべき課題

① 市場競争の激化への対応

- 商品・サービスの同質化が進む中での差別化要素の確立が必須
- メーカー直販拡大やEC価格競争常態化への対策
- 競合事業者の多数存在と異業種参入への対抗

② 構造問題への長期対処

- 少子高齢化・人口減少の影響に適切に対応
- 温暖化によるプレー環境悪化への対応
- 国民の健康増進とスポーツ機会維持・拡大への貢献

③ 収益性・資本効率の改善

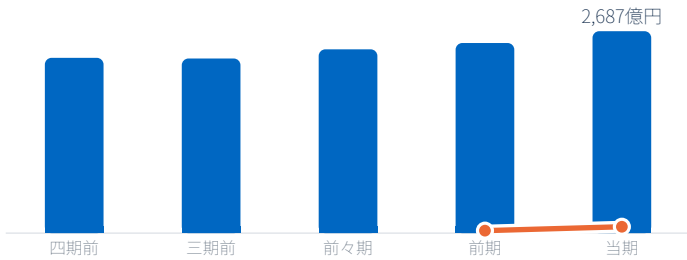
- 利益率が低水準であり売上成長と利益率向上が最優先
- EC事業での価格競争下での収益性確保
- 人手不足深刻化への生産性向上対応

面接で使えるポイント

- パーパス「スポーツをもっと身近に」の実現に向け、402店舗展開と会員1,456万人のデータ活用で顧客体験を革新する取り組み…
- 中期経営計画2027で店舗業態刷新、プライベートブランド強化、OMO施策推進により…
- 少子高齢化・温暖化といった課題に対し、デジタル技術と人材育成でスポーツ業界全体を変革するリーディングカンパニーを構想。

証券コード 3028

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
2,687億円営業利益率
3.2%財務健康度
43点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
559万円

小売業内 138位/318社

平均年齢
41.6歳

小売業内 162位/318社

平均勤続
16.0年

小売業内 65位/318社

女性管理職
15.2%

小売業内 104位/250社

男性育休
79.6%

小売業内 88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…）

直近ニュース十一言

参考: 株式会社アルペンとオフィシャルスポンサー契約締結のお知らせ

