

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

"お客様喜ばせ業"をつなぎ、期待を超える

売上高
1兆1千億円円営業利益
400億円円ROE
10.5%

② 中長期の経営戦略

1. 消費者変化への店舗売場進化

選びやすい・買いやすい売場作りでライフスタイル提案。新業態店舗へも挑戦

3. 成長領域の取組加速

EC顧客体験向上、法人事業の異業種連携、買取アプリラクウル活用、多様な訪日客対応

2. 都市型・ターミナル駅前店舗展開

新規開拓と既存店舗の価値向上で都市型と郊外型の補完関係を強化

4. 従業員の自主性と挑戦支援

挑戦をたたえる制度拡充と人事制度改革で業務プロセス改善を推進

③ 対処すべき課題

① 景気変動と消費リスク対応

- ・ 米国通商政策の景気下振れリスク回避
- ・ 物価上昇による個人消費へのマイナス影響対策
- ・ 金融資本市場変動への注視と対応

② 顧客基盤拡充と経営基盤強化

- ・ 買替需要創出と顧客基盤拡大の実現
- ・ 環境問題やデジタルデバイドなど社会課題への取組

③ コンプライアンス体制強化

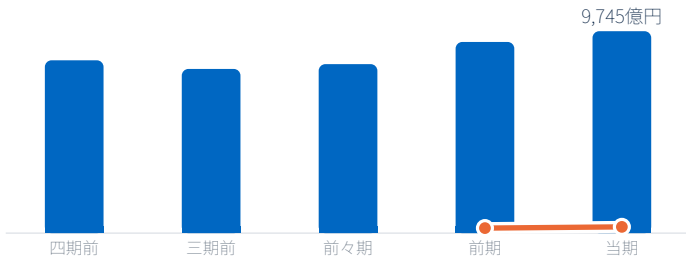
- ・ 役員・従業員への定期的な法令遵守研修実施
- ・ 取引関係者へのアンケートによる法令順守チェック

面接で使えるポイント

- ・ パーパス「お客様喜ばせ業をつなぎ、期待を超える」実現に向けた取組
- ・ 2029年8月期に売上高1兆1千億円、営業利益400億円達成のビジョン
- ・ サークュラーエコノミー型事業モデルで社会課題解決に挑戦する姿勢

証券コード 3048

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
9,745億円営業利益率
3.1%財務健康度
32点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
560万円

小売業内 135位/318社

平均年齢
37.0歳

小売業内 250位/318社

平均勤続
13.0年

小売業内 116位/318社

女性管理職
9.9%

小売業内 150位/250社

男性育休
79.4%

小売業内 89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: プロeスポーツチームVARREL、「ビックカメラ」とスポンサ

