

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

Do Create Mystyle 暮らしの夢をカタチに。お客さまの快適なくらしを総合的に支える生活快適化総合企業を目指す。

売上高営業利益率
6.4%

自己資本利益率（RO）
7.5%

店舗数
843店舗

② 中長期の経営戦略

1. 店舗戦略

店舗規模別役割の明確化と内製改装チームによる既存店改革を推進。身近で便利な店舗づくりに注力。

2. ローコストオペレーション

棚割改革・物流改革・DX推進による合理的な仕組みづくり。店舗作業の軽減・効率化を実現。

3. BOPIS構築

リアル店舗とオンライン事業の融合によるシームレス化。DCM独自のBOPISスタイルで新しいホームセンター形を創造。

4. PB商品開発

DIY・園芸・ペット用品・SDGs関連および中価格帯商品開発に注力。PB売上構成比率と荒利益率を改善。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の悪化

- ・エネルギー・原材料価格の高騰、為替変動、物価上昇への対応が急務
- ・業態の垣根を越えた競争激化に対する差別化戦略の構築

② 消費行動・社会環境の変化

- ・消費者の生活防衛意識向上、個人消費停滞への対応
- ・コロナ禍後のライフスタイル変化、高齢化・人口減少への適応

③ デジタル・DXへの対応

- ・Eコマース・キャッシュレス決済拡大への迅速で効果的な対応

面接で使えるポイント

- ・843店舗ネットワークを活かした全国展開と地域密着戦略の両立で信頼される企業を目指す
- ・DIYを核とした商品・サービス開発で、暮らしの夢をカタチにする価値提供
- ・2030年ビジョン「生活快適化総合企業」実現に向けた段階的な事業領域拡大と人的資本経営の推進

証券コード 3050

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
東京都品川区に本社を置く上場小売企業

主力事業・セグメント

- ・住宅センター 87.9%
- ・Xprice 12.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高5,331億円の事業規模
- ・東証プライム市場上場

※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
5,331億円営業利益率
5.8%財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 58.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

－（未開示）

平均年齢

－（未開示）

平均勤続

－（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…）

直近ニュース一言

