

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

他人（ひと）のしあわせが、自分のしあわせ

売上総利益率
45.7%売上総利益率
45.8%売上総利益率
50%月間車検獲得
50台以上/店舗

② 中長期の経営戦略

1. M&A戦略

他社運営フランチャイズ店舗譲受を含み、人材・資金・運営ノウハウを供給吸収。シナジー効果実現でお客様満足度向上

2. 複合出店戦略

イエローハット店舗を中心にショッピングモール等大規模集客立地に他業態店舗同時出店。リピート効果と新店舗展開ヒント獲得

3. ドミナント出店戦略

競合他社出店阻止により価格競争回避。既存店舗間で欠品在庫融通し機会損失回避

4. 車検主軸強化

季節タイヤ販売依存から脱却。ポリマーコーティング、钣金等工賃収入強化で安定的高粗利獲得

③ 対処すべき課題

① 季節変動への対応

- ・ スタッドレスタイヤ等季節用品の天候依存性克服。暖冬頻度上昇への経営戦略転換
- ・ 第3四半期季節用品販売動向が通期業績に大きく影響する構造改善

② 人材確保・育成

- ・ 少子高齢化と地方自家用車保有台数ギャップ拡大への全社的対応
- ・ 女性幹部社員育成。課長2名、店長4名、副店長4名から戦力化推進
- ・ 自動車整備士増員による体制強化

③ 基礎体制強化

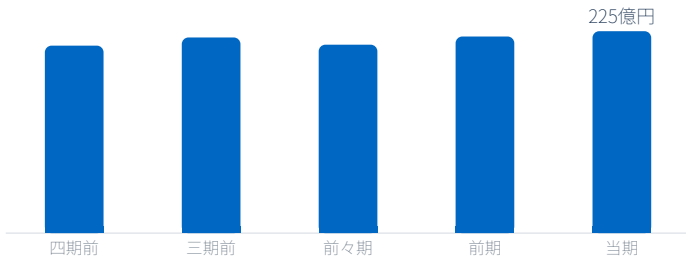
- ・ 経営理念実現のため6S（整理整頓清掃清潔躰先手挨拶）徹底
- ・ 労働分配率引き下げと高粗利商品販売取組。スタッフ精鋭化と在庫アップデート

面接で使えるポイント

- ・ 経営理念『他人のしあわせが自分のしあわせ』を、挨拶・掃除・名刺配布・御礼ハガキ・徹底の5つで実践する企業
- ・ イエローハット事業の月間車検獲得50台以上目標達成で、季節依存から脱却する戦略転換を推進
- ・ 売上総利益率45.7%達成から50%長期目標へ向け、女性幹部育成と人材確保に注力する組織改革

証券コード 3190

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
宮城県仙台市に本社を置く小売業の上場企業

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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

34点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 36.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

415万円

小売業内 289位/318社

平均年齢

39.1歳

小売業内 216位/318社

平均勤続

11.8年

小売業内 135位/318社

女性管理職

4.5%

小売業内 208位/250社

男性育休

0.3%

小売業内 174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)ホットマン【3190】：決算情報

