

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

しあわせ社会学の確立と実践。中核価値は「ともにしあわせになるしあわせ」

売上高

30,531百万円

営業利益

137百万円

経常利益

243百万円

親会社株主帰属純利益

179百万円

② 中長期の経営戦略

1. 顧客基盤の拡大強化

のべ顧客数伸長と継続購入強化。販売価格適正化と値引き販売抑制で増収を図る

3. 神戸ポートタワー集客強化

話題性コンテンツとのコラボ、海外旅行客取り込み、物販強化で客単価向上

2. 第2収益柱の育成

リテールメディア事業を新規開始。新事業成長を加速

4. 原価・費用率改善

商品生産地見直し、サプライチェーン効率化、広告費削減で営業利益率改善

③ 対処すべき課題

① 不透明な事業環境への対応

- ・ 物価高騰・金融為替変動への適応
- ・ 米国関税引き上げ政策の影響対策
- ・ 人手不足・設備投資抑制への対処

② 費用増加への対抗

- ・ 外部委託先人件費高騰への対抗
- ・ システム投資減価償却費増加への対応
- ・ 大阪・関西万博出店に伴う設備費負担

③ 利益拡大と成長の両立

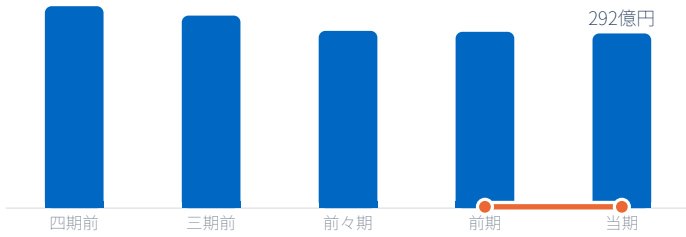
- ・ 定期便事業の増収・増益達成
- ・ リテールメディア事業の立上げ成功
- ・ 営業利益率94.1%増達成

面接で使えるポイント

- ・ 2025年2月期黒字化達成後、2026年2月期『成長軌道確立期』として増収増益目指す経営判断
- ・ リテールメディア事業など第2収益柱育成で持続的成長基盤確立に注力
- ・ 従業員心身健康と企業業績基盤を両立させるウェルビーイング経営推進

証券コード 3396

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）

要するに
神戸市に本社を置く通信販売事業を主軸とする小売企業

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
292億円営業利益率
0.7%財務健康度
41点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 51.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
665万円

小売業内 69位/318社

平均年齢
42.0歳

小売業内 147位/318社

平均勤続
15.2年

小売業内 75位/318社

女性管理職
37.1%

小売業内 17位/250社

男性育休
－（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…）

直近ニュース十一言

参考: 第1回「チョコレートパッケージアワード 2026」開催 | 約

