

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

ミッション

健康で明るい社会の実現に貢献する。ビジョンとしてドラッグストアビジネスから地域コネクティッドビジネスへ進化

ROE
11.7%

ROIC
7.3%

連結売上高
1,060億円

連結営業利益
27億円

2 中長期の経営戦略

1. 荒利率改善・最適化

荒利率の改善、プライシング戦略、 Gondola 効率の最適化を推進

3. 資本効率改善・最適化

資本効率の改善、店舗ネットワークの最適化、事業ポートフォリオ改善

2. 販管費抑制・DX推進

販管費の抑制、組織体制強化とリソース再配分、IT活用によるDX推進

4. 株主還元強化

安定配当から累進配当方針へ転換。1株当たり年間配当金額10円を下限とし、連結配当性向30%を将来目指す

3 対処すべき課題

① 事業環境の急速な変化

- ・ 建築コスト上昇により出店計画が下回った
- ・ 原材料価格高騰による物価上昇
- ・ 水道光熱費および人件費上昇

② 競争環境の激化

- ・ 業界垣根を越えた競争激化
- ・ 既存企業間の出店競争
- ・ M&Aによる寡占化

③ 収益力の確保

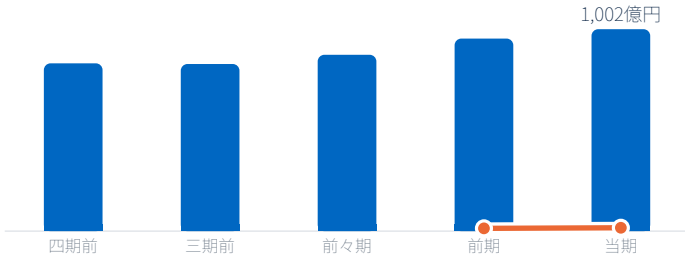
- ・ 安定した収益力確保のためのDX推進
- ・ 業務プロセス改革と体制整備
- ・ 北海道における持続可能な成長基盤づくり

面接で使えるポイント

- ・ 地域コネクティッドビジネスへの進化とEZOCA会員基盤拡大を通じた北海道での事業成長を実現
- ・ 2026年5月期から2028年5月期の新中期経営計画で連結売上高1,060億円、営業利益27億円を目指す
- ・ DX推進と業務プロセス改革により、激しい競争環境下での安定的な収益性向上を実現

証券コード 3544

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 1,002億円	営業利益率 1.7%	財務健康度 20点 / 100点
------------------	---------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.5（当サイト算出の参考指標）

要するに

北海道札幌市に本社を置く小売業企業で、連結売上高1,002億円

主力事業・セグメント

- ・小売 98.4%
- ・Marketing 1.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,002億円の事業規模
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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…）

直近ニュース十一言

参考：【先着20名無料】サツドラ富山浩樹氏（EO Hokkaido

