

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

お菓子を通じて人と人との繋がりを大切にし、社員相互の協調体制と社会への奉仕の精神を常に忘れることなく経営努力をする

② 中長期の経営戦略

1. 安定的な新規出店・既存店リニューアル

好条件・好立地な出店に重点を置き、新規デベロッパー開拓により販路拡大。既存店は設備経年劣化対応と売場レイアウト見直しで新鮮な売場を演出

2. 収益基盤の構築

お菓子のまちおかの知名度アップとブランド構築。定番商品で安定売上確保、スポット商品でお買い得感アピール。季節イベント・セール等で変化に富んだ売場を追求

3. 業務効率化によるコスト管理

人件費コントロール、水道光熱費抑制、発注業務自動化、パート・アルバイト戦力化、ペーパーレス化で効率的かつ安定的な出店を実現

4. 営業力の強化

「特別安」「納得安」「安心値」の販売指針で、菓子専門店として品揃えと安さに挑戦し、お客様に価値ある商品を提供

③ 対処すべき課題

① 厳しい経営環境への対応

- ・世界的インフレと円安による物価上昇への対応
- ・人件費・物流コスト継続上昇への対応
- ・消費環境の不透明性に対する柔軟な経営戦略

② 消費者節約志向への対応

- ・実質賃金マイナス続行による購買力低下への対応
- ・嗜好品である菓子需要への影響対応
- ・価格改定後の販売数量伸び悩み解決

③ 市場環境の変化への対応

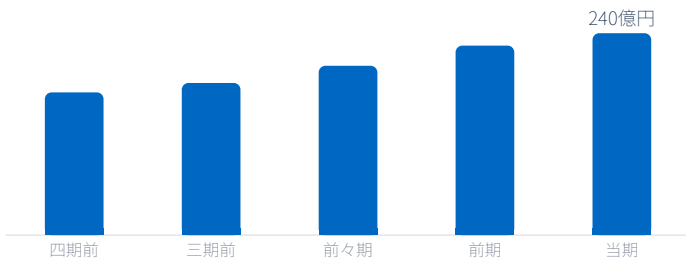
- ・菓子輸出額約477億円の過去最高更新の機会活用
- ・訪日外国人約3,687万人のインバウンド需要確保
- ・新規需要・販路開拓とライフスタイル対応商品開発

面接で使えるポイント

- ・関東圏・中京圏・関西圏への積極出店でドミナント戦略を推進し、地域密着の多店舗販売拡大を目指す
- ・訪日外国人約3,687万人のインバウンド需要と菓子輸出額約477億円の過去最高を活かした成長戦略
- ・定番商品とスポット商品の組み合わせで、いつでも安定した品揃えとお買い得感を両立させる販売戦略

証券コード 386A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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
44点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
650万円

小売業内 74位/318社

平均年齢
44.2歳

小売業内 103位/318社

平均勤続
15.8年

小売業内 67位/318社

女性管理職
0.0%

小売業内 243位/250社

男性育休
0.0%

小売業内 184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)みのや【386A】：決算情報

