

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

パーパス

地域のみなさまお一人おひとりにとってのMY LIFE STOREとして、北海道の暮らしに寄り添い、地域とともに未来をつくる

売上高
4,400億円以上営業利益
110億円以上ROE
6.0%以上

② 中長期の経営戦略

1. 業態ごとの進化

ディスカウントストアを強化し千歳市で新規出店。ショッピングセンターはモール店舗の大型活性化を推進

3. 強固な事業基盤構築

イオン石狩PCを中心に物流・商品製造拠点拡充。AI発注本格導入など業務改革を加速

2. 商品本位の改革

トップバリュ商品の拡充や共同調達拡大によるスケールメリット活用。全商品領域で品揃え進化を推進

4. サステナブル経営推進

地域共創の取り組み進化と人的資本経営を実践。地域の成長と自社成長を連動させる

③ 対処すべき課題

① 厳しい経営環境への対応

- ・物価上昇による生活防衛意識の高まりに対応
- ・同業他社との競争激化への営業力向上
- ・経費高騰に耐える強固な基盤構築

② 北海道の本質的課題解決

- ・少子高齢化と人口減少への市場対応
- ・労働力不足への生産性向上施策
- ・札幌圏への人口集中への地域密着戦略

③ 市場競争力強化

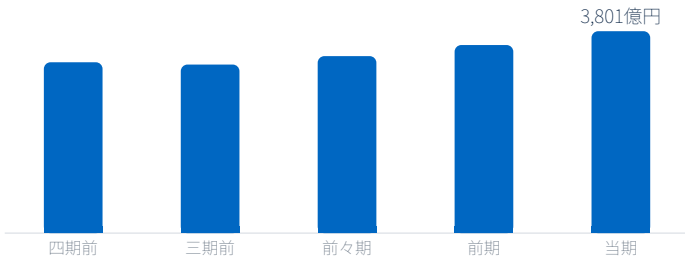
- ・業態を超えた競争への業態ごとの進化
- ・お客さまニーズ変化への先取り対応

面接で使えるポイント

- ・北海道でNO.1の信頼される「お店」を目指すため、地産地消を中心とした地域密着経営を推進している
- ・2030年度に売上高4,400億円以上、営業利益110億円以上を目標に掲げ、新中期経営計画で挑戦と変革を実行中
- ・イオン石狩PCの拡充やAI発注導入など、DXと業務改革で生産性向上に注力している

証券コード 7512

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
イオン株式会社を中心とする企業集団に属する総合小売業

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

29点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 45.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収

509万円

小売業内 209位/318社

平均年齢

43.5歳

小売業内 116位/318社

平均勤続

10.9年

小売業内 160位/318社

女性管理職

15.7%

小売業内 98位/250社

男性育休

50.0%

小売業内 140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: イオン北海道(株)【7512】：決算情報

