

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

家電を通じて笑顔あふれる明るく暖かいみらいをつくるらし応援企業であること

営業利益
90億円

② 中長期の経営戦略

1. 生産性向上戦略

営業利益の向上、人的資本経営の推進、事業継続基盤の確立に取り組む

3. 営業支援部による施策

顧客視点の顧客満足度向上、従業員教育強化、業務効率化で接客環境整備

2. 成長戦略

自社ブランド強化による家電販売力向上と成長事業への継続投資を推進

4. 創業70周年リブランディング

2025年4月の創業70周年を機にリブランディング推進と店舗ブランド力強化

③ 対処すべき課題

① 経済環境の課題

- ・ 米国通商政策の影響による景気下振れリスク
- ・ 物価上昇が消費者マインド低下を通じて個人消費圧迫
- ・ 金融資本市場の変動への継続的な注視必要

② 市場競争への対応

- ・ 物価上昇による節約志向の高まりに対応した差別化
- ・ 潜在ニーズの汲み取りと提案力強化

③ 人財・組織の強化

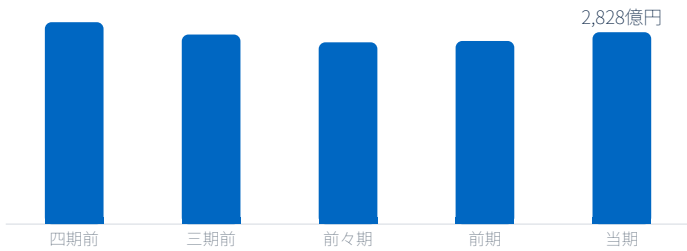
- ・ 従業員のエンゲージメント向上と職場環境整備
- ・ 健康経営の推進と健康課題の改善
- ・ 活躍できる人財育成

面接で使えるポイント

- ・ 家電を通じた暮らし応援という根底にあるパーパスで、お客様の潜在ニーズの汲み取りと提案に力を入れている点
- ・ 2025年創業70周年を機にリブランディング推進し、店舗ブランド力強化を目指す成長の好機
- ・ EC事業、法人事業、住設事業の3つ成長事業で営業利益90億円を目指す中期経営計画の実行

証券コード 7513

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
家庭用電化製品等の販売を主力事業とする小売企業

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）

- ・東証プライム市場上場

※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

52点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 50.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

552万円

小売業内 151位/318社

平均年齢

41.2歳

小売業内 171位/318社

平均勤続

16.9年

小売業内 59位/318社

女性管理職

7.1%

小売業内 176位/250社

男性育休

82.1%

小売業内 81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: コジマにてこれからも全力応援セール&抽選会を開催！

