

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

社是

「正しい商売」のもと、地域に最適な食品スーパーマーケットチェーンとしてお客様の食文化に貢献する企業を目指す。

売上高経常利益率
4.0%超

② 中長期の経営戦略

1. 商品改革

新商品・オリジナル商品開発、プライベートブランド「ナチュラル」のラインナップ強化によるアイテム数拡大と質向上。

3. 人材育成

「自ら学び、失敗を恐れず挑戦し続ける」文化醸成。若手・女性育成促進と社内研修充実で多様な経験を融合。

2. サービス力向上

笑顔の接客、身だしなみ徹底、買い物しやすい店内環境づくりを強化して顧客信頼を高める。

4. 新規出店・既存店活性化

積極的な新規出店による店舗網拡充と既存店改装で、最新マーケティングを導入した店舗フォーマットへ転換。

③ 対処すべき課題

① 商品力の強化

- 商品選定会議を通じた顧客価値の高い商品開発
- オリジナル商品のアイテム数拡大と質向上
- プライベートブランド「ナチュラル」のブランド価値向上

② 接客・サービス力向上

- 笑顔の接客と身だしなみ徹底
- 買い物しやすい店内環境と売場づくりの強化

③ 成長基盤の構築

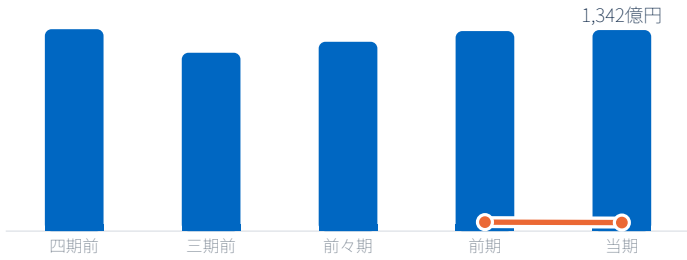
- 若手・女性人材の育成促進と感性豊かな視点の取り入れ
- 社内研修とグループ間交流の充実による多様な経験融合
- 新規出店・既存店改装による店舗網拡充と設備投資

面接で使えるポイント

- 「正しい商売」という社是を掲げ、地域に密着した食品スーパーとして「安全・安心」「健康」「美味しさ」「鮮度」を重視。
- 2027年2月期の中期経営計画で「サステナブルな企業へ」をテーマに、商品改革・サービス力向上・人材育成に取り組む。
- プライベートブランド「ナチュラル」の強化と新規出店による積極的な成長戦略で、業界の勝ち組企業を目指す。

証券コード 7520

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

東京都に本社を置く小売企業で、連結売上1,342億円

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）

- ・連結売上高1,342億円の事業規模
- ・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
1,342億円営業利益率
4.3%財務健康度
43点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 43.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
505万円

小売業内 213位/318社

平均年齢
40.1歳

小売業内 199位/318社

平均勤続
12.6年

小売業内 123位/318社

女性管理職
7.9%

小売業内 170位/250社

男性育休
150.0%

小売業内 4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…）

直近ニュース十一言

参考: 埼玉大生が考案したお弁当が今年も販売中！-株式会社エコスと連携

