

## 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

## 企業原理

顧客最優先主義のもと、便利で安くて楽しい店舗を実現し、豊かな生活文化の創造と地域社会になくてはならない存在を目指す

売上高  
4兆2,000億円円

営業利益  
3,300億円円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 出店戦略

空白地帯を埋めながら日本地図制覇に向けて、独自の出店パターンでシェア拡大を目指す

## 3. インバウンド戦略

買い物と日本文化体験を融合させた独自のアミューズメント性で観光地型小売りを確立

## 2. 既存店戦略

パーソナライゼーション強化で新規顧客層の来店動機創出と購買拡大、売上トップラインの大成長を目指す

## 4. 新規業態開発

ドンキの編集力とユニーの生鮮調達力を組み合わせた食品強化型ドンキで唯一無二のビジネスモデル確立

## ③ 対処すべき課題

## ① 経営環境の変化への対応

- ・ 少子高齢化による市場規模縮小への対応
- ・ 物価上昇と実質賃金減少への対応
- ・ 外国人旅行者増加と外国人人口増加への対応

## ② 中長期的な持続可能な成長

- ・ 投資効率の高い案件への経営資源重点配分
- ・ 国内事業を中心とした成長戦略の推進

## ③ ガバナンス強化と現場主義の両立

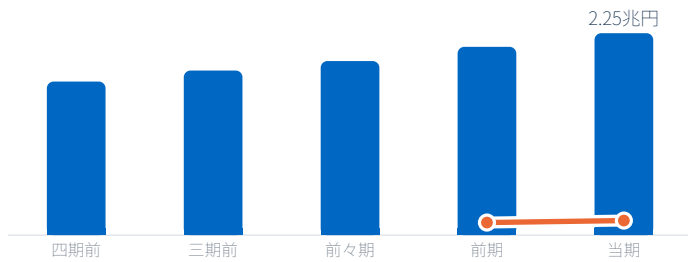
- ・ 経営効率性と透明性の強化
- ・ 守りの経営と攻めの経営のバランス実施

## 面接で使えるポイント

- ・ CV+D+Aの事業コンセプト（便利・安い・楽しい）で1+1=∞の付加価値創造を目指す姿勢
- ・ Double Impact 2035で2035年6月期売上高4兆2,000億円、営業利益3,300億円の野心的目標設定
- ・ 個店経営と地域密着で最もお客さまに支持される店舗を目指す現場主義の経営手法

証券コード 7532

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  
2.25兆円営業利益率  
7.2%財務健康度  
44点 / 100点

要するに

株式会社パン・パシフィック・インターナショナルホールディングスは

主力事業・セグメント

- ・日本 84.4%
- ・North米州 11.5%
- ・アジア 4.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高2.25兆円の大企業
- ・将来性評価は晴れ時々曇り
- ・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

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
690万円

小売業内 57位/318社

平均年齢  
42.5歳

小売業内 135位/318社

平均勤続  
16.2年

小売業内 62位/318社

女性管理職  
－（未開示）男性育休  
81.8%

小売業内 82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

