

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

営業活動を通して地域社会のより豊かな暮らしと幸福のためにご奉仕する

個店平均日販
13%増加盟店利益
28%増経常利益
10億円以上親会社株主帰属当期純
3億円以上

② 中長期の経営戦略

1. 個店最適化

各店舗の地域における比較優位な売場を実現。充実した売場作りと差別化商品提案、スリーエフブランド認知度向上に取り組む。AI・CO活用やキャンペーン活用で個店平均日販を上昇させる。

3. 加盟店経営の安定化

加盟店の品揃え拡充・販売促進の経費支援を継続強化。独自商品（やきとり、チルド弁当、総菜等）のキャンペーンや割引クーポン配布で販売促進強化。

2. 既存店のハード改善

ブランド転換から7年経過店舗を対象に美観向上・設備機能改善を順次実施。ライフサイクルコスト最適化と戦略的な競争力向上を図る。

4. goozの機能転換

イノベーションセンターとしての本来機能へ原点回帰し、コンビニエンスストアでは実現できない先駆的取り組みを実施。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・ 原材料価格や賃金上昇分の販売価格転嫁による個人消費冷え込みが懸念
- ・ 水道光熱費・人件費・物流費の上昇による店舗運営コスト増加が継続

② リース負担構造への対応

- ・ ブランド転換時の改装費用（1店舗平均3,000万円超）のリース料負担継続
- ・ 2026年2月期には什器リース料が大幅低減し、その後安定期を迎える

③ 業界競争の激化

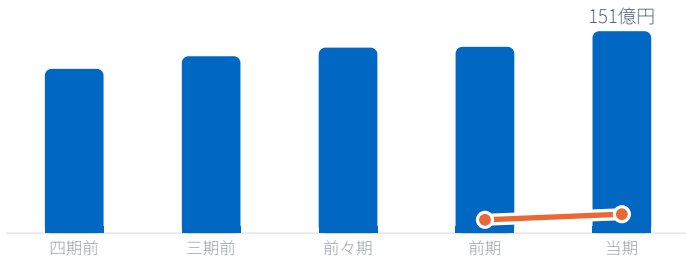
- ・ 業態を超えた販売競争が激化する中での競争力維持が必要
- ・ 訪日外国人増加によるインバウンド需要への対応機会も存在

面接で使えるポイント

- ・ ローソン・スリーエフへのブランド転換で1店舗平均3,000万円超の全面改装を実施した事業基盤
- ・ 個店最適化と加盟店経営の安定化を重点戦略とした持続的な成長モデルの構築
- ・ 2027年2月期に個店平均日販13%増・加盟店利益28%増達成を目指す成長戦略

証券コード 7544

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
46億円営業利益率
30.9%財務健康度
82点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 45.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
709万円

小売業内 49位/318社

平均年齢
49.5歳

小売業内 20位/318社

平均勤続
22.0年

小売業内 12位/318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

