

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

経営の基本方針

日常のくらし用品を気軽に自由に、お客様に満足される品質を、どこよりも低価格で最も便利に提供し、社会生活の向上に寄与する

2 中長期の経営戦略

1. 国内出店戦略

首都圏などの人口集中地域への出店加速、不採算店舗のスクラップと売場面積の狭い店舗から広い店舗へのリプレイスで収益性改善

3. 海外事業拡大

プライベートブランド商品の海外販売事業者開拓と台湾チェーン店舗展開、他国地域への進出検討

2. EC事業強化

西松屋公式オンラインストアの利便性を高める開発により売上拡大と収益性向上を推進

4. 商品政策展開

プライベートブランド商品開発強化と小学校高学年向け商品の衣料から雑貨まで品揃え拡充で客層拡大

3 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・ 人件費やエネルギー価格の高騰による物価上昇への対応
- ・ 金融政策変更による金利上昇への対応
- ・ 業態を超えたシェア獲得競争への対応

② 収益性と効率性

- ・ 売上高と経常利益の重視による経営指標の達成
- ・ ローコストオペレーションの推進
- ・ 当初価格での販売比率向上

③ 顧客利便性向上

- ・ 標準化された店舗の全国展開と地域の寡占化
- ・ お客様の利便性向上と利用機会の拡大

面接で使えるポイント

- ・ 西松屋チェーンは首都圏などの人口集中地域への出店加速により全国展開を推進している点が特徴
- ・ プライベートブランド商品開発とグローバルソーシング拡大で競争力強化を実現
- ・ 西松屋公式オンラインストアのEC強化とともに台湾チェーン展開で海外事業を拡大中

証券コード 7545

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに

ベビー・子ども用品の専門小売チェーン

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1,934億円の事業規模
- ・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

暗記する数字3つ

連結売上高
1,934億円営業利益率
5.1%財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 59.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

681万円

小売業内 62位/318社

平均年齢

41.16歳

小売業内 173位/318社

平均勤続

14.83年

小売業内 80位/318社

女性管理職

0.9%

小売業内 236位/250社

男性育休

76.9%

小売業内 96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：「SmartAngel ベビーパンツ XXLサイズ」が新発売

