

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

企業理念

お客様のわざわざに感激申し上げ、わざわざをもってお応えする

売上高営業利益率
5%自己資本比率
27.7%

② 中長期の経営戦略

1. 地域密着型出店戦略

埼玉県を中心に周辺地域に拡大。街角の一軒という店舗展開方針を推進

3. 既存店活性化

営業力強化、業態変更、店舗リニューアル等により既存店の活性化を実施

2. 来店頻度向上施策

地域のお客様に寄り添った商品・サービス提案によりリピーター獲得を推進

4. コスト効率化

原価率適正管理、店舗スタッフ配置最適化、人件費管理、本社関連コスト見直し

③ 対処すべき課題

① 収益性改善と赤字解消

- 現状の赤字を早期に解消することを最優先課題として位置づけ
- 段階的な利益率向上を図り、最終的に5%程度の水準を確保

② 顧客満足度の向上

- ご来店いただいたお客様の満足度向上が重要課題
- タイムリーかつ多様な販売促進活動でリピーター獲得につなげる

③ 人材育成と対応力強化

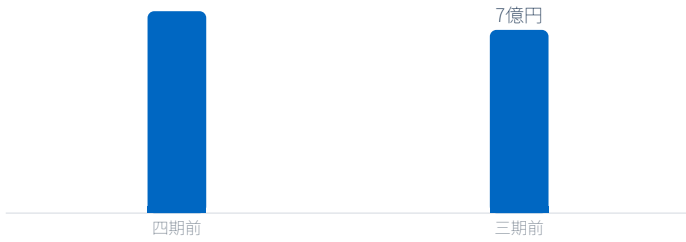
- お客様にご恩返しできる人材育成のため研修・教育投資を充実
- 接客・調理の全てにおいて誠心誠意のおもてなしを実現できる人材育成

面接で使えるポイント

- 「お客様のわざわざに感激申し上げ、わざわざをもってお応えする」という企業理念を実践する会社
- 埼玉県を中心とした地域密着型出店で、地元お客様に寄り添ったサービス提供を重視
- 赤字解消と売上高営業利益率5%達成を目指し、研修・教育投資で人材育成を強化中

証券コード 7585

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

埼玉県さいたま市に本社を置く小売業企業で、スタンダード市場に上場しています

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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

47点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 30.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

374万円

小売業内 311位/318社

平均年齢

47.5歳

小売業内 49位/318社

平均勤続

11.2年

小売業内 150位/318社

女性管理職

13.2%

小売業内 122位/250社

男性育休

－（未開示）

※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

