

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

理想を持って夢の実現のために困難に挑戦していく。お客様一人ひとりに100%満足していただく

連結売上高
11,497百万円

連結営業利益
373百万円

ROIC
16.9%

② 中長期の経営戦略

1. ローソン・ポプラ事業の成長

出店による店舗数伸長と直営店舗のフランチャイズ化を進め、エリアフランチャイザー化を推進

3. 冷凍調理品製造事業の発展

製造効率化への投資継続。高齢化社会や食品ロス対応、長期保存など社会ニーズに対応した製品開発

2. スマートストア事業の拡大

システム内製化によるコスト管理強化。売上ロイヤリティ制度を活かし、職域・病院・大学への出店を加速

4. 弁当・惣菜販路の拡大

自社弁当工場製品の多様な売場対応。ポップ弁の差別化商品化。コンビニ外への販路拡大推進

③ 対処すべき課題

① 人員不足への対応

- ・加盟候補者確保の困難化。テクノロジー活用で効率的店舗運営を実現
- ・人件費増加による経営環境の悪化。チェーン全体のビジネスモデル変革が必要

② 製造事業の効率化

- ・弁当・惣菜製造の機械導入を進め、将来的に自社ブランド製品販売を検討
- ・高齢者施設向け冷凍調理品の成長に対応した製造効率化が必須

③ 外部環境への対応

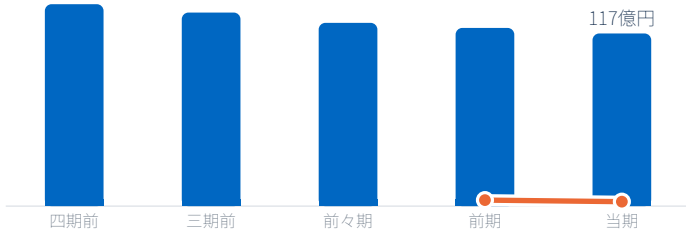
- ・円安・ウクライナ情勢・原材料価格上昇など不安定要素への対応が課題
- ・小規模施設内物件での競合激化。出店ノウハウを活かした差別化推進

面接で使えるポイント

- ・ローソン・ポプラ事業で11,497百万円の売上高を目指す中、エリアフランチャイザー化を推進する成長戦略
- ・スマートストア事業で職域・病院・大学など多様な立地への出店を加速。売上ロイヤリティ制度が強み
- ・自社弁当工場からのポップ弁供給やドラッグストア・空港売店への販路拡大で、他チェーンとの差別化を実現

証券コード 7601

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
コンビニエンスストア事業を中核とする小売企業

主力事業・セグメント

- ・LawsonPoplar 54.4%
- ・Smartstore 45.6%

強み・特徴（公開データから）

- ・平均勤続20.0年と定着率が高い

※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
80億円営業利益率
3.8%財務健康度
43点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 27.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
460万円

小売業内 256位/318社

平均年齢
49.3歳

小売業内 21位/318社

平均勤続
20.0年

小売業内 21位/318社

女性管理職
3.6%

小売業内 218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…）

直近ニュース十一言

