

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

消費者の毎日の食生活を豊かにするためのお手伝いをする

売上高
615億円営業利益
16.8億円当期純利益
12億円ROA
10%超

② 中長期の経営戦略

1. ドミナント戦略

帯広・旭川・札幌各地区での売上高シェア向上。札幌地区200億円体制を実現。旭川地区の新規出店を優先検討

3. 商品戦略強化

お客様立場の商品作り、コア商品開発、ベーシック商品充実、プライベート商品・戦略商品の導入

2. 店舗開発・標準化

店舗開発基準の確立、快適な買い物空間提供、店舗の大型化・標準化推進により競争力確保と人時生産性向上

4. 人財育成

教育投資充実。社外セミナー参加、社内勉強会、専門講師指導を通じ社員の能力開発推進

③ 対処すべき課題

① 厳しい経営環境対応

- ・物価高止まりによる顧客の節約志向・買い控え傾向への対応
- ・業種・業態を越えた企業間競争の激化への対応
- ・人件費・水道光熱費等経費増加への対応

② 事業基盤強化

- ・直近出店店舗の体質強化
- ・競合店対策・既存店活性化・商品力強化
- ・新規出店計画推進

③ 組織・コンプライアンス強化

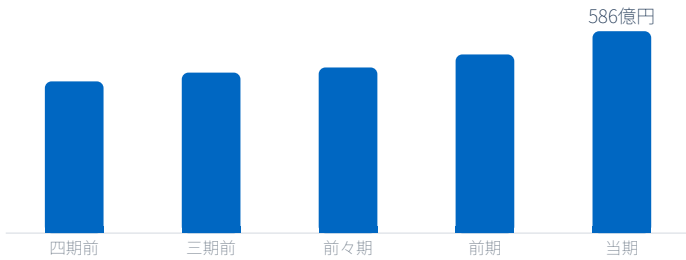
- ・人財確保・育成強化、ジェンダーレス推進
- ・店舗収益性改善・業務改善推進・災害対策強化
- ・コンプライアンス徹底・食を通じた社会貢献推進

面接で使えるポイント

- ・札幌地区200億円体制実現とドミナント戦略による地域密着型の事業展開
- ・PBR1倍以上を掲げ資本コストを意識した経営で株主還元強化を推進
- ・人財育成を企業成長の源泉と位置付け教育投資充実で組織力向上を図る

証券コード 7643

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
北海道帯広市に本社を置く小売業の上場企業

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

55点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 50.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

544万円

小売業内 162位/318社

平均年齢

38.1歳

小売業内 236位/318社

平均勤続

11.4年

小売業内 142位/318社

女性管理職

5.4%

小売業内 198位/250社

男性育休

33.3%

小売業内 159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: (株)ダイイチ【7643】：決算情報

