

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

地域の人々の暮らしのどんな小さな願いも叶えたい

② 中長期の経営戦略

1. プラットフォーム化による成長

酒類だけでなく食品やペット、旅行など多様なカテゴリを拡充し、アライアンス先商品も取り扱う販売プラットフォームを構築。客単価向上と配送効率化を実現

3. 物流体制強化による成長

軽バンやリアカーで毎日お届けする地域特化型配送網を関東近郊、関西、九州エリアに拡大。他人物配送サービスで収益性向上

2. カクヤスモデルの磨き上げ

東京都内23区の毛細血管的物流網で最短1時間配送を実現。プラットフォーム商材との掛け合わせで取引先増加と残存者利益獲得を狙う

4. デジタル技術投資による成長

アプリ・WEBプラットフォームの充実と利便性向上。配送ルート最適化、ピッキング効率、在庫管理のデジタル化で作業効率向上

③ 対処すべき課題

① 市場縮小への対応

- ・酒類課税数量は2001年をピークに年々減少。嗜好品ニーズの多様化に対応
- ・成人人口減少と一人当たり消費量減少で国内酒類販売市場は縮小予想
- ・顧客ニーズの変化に柔軟に対応する必要性

② 物流・人手不足への対応

- ・2024年の物流問題によるドライバー不足が大社会問題化
- ・飲食店の納品頻度減少で機会ロス発生。毎日お届けサービスが競争力
- ・配送力低下に対し軽バン・リアカー活用で対応

③ 業界課題への貢献

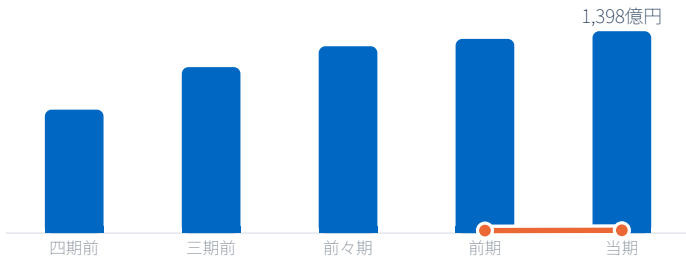
- ・酒造メーカーが1970年から半減。生産者支援・提携で業界発展に貢献
- ・2WAY型サービス活用の廃油回収で社会課題解決と事業収益を両立
- ・6つのマテリアリティ（環境・酒文化・コミュニティ・サプライチェーン・人財・ガバナンス）推進

面接で使えるポイント

- ・東京都内23区で最短1時間配送を実現するカクヤスモデルの強みと、今後の関東・関西・九州エリア拡大計画
- ・2028年3月期を最終年度とする中期経営計画で、プラットフォーム化と物流体制強化による成長戦略
- ・酒造メーカー1970年から半減の課題に対し、生産者支援と飲食店のインバウンド・アウトバウンド支援で貢献

証券コード 7686

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

酒類・食品類の販売・卸売を主要事業とする小売企業

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）

・連結売上高1,398億円の事業規模

※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
1,398億円営業利益率
1.4%財務健康度
23点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
634万円

小売業内 80位/318社

平均年齢
41.9歳

小売業内 153位/318社

平均勤続
10.4年

小売業内 169位/318社

女性管理職
18.4%

小売業内 86位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 40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…）

直近ニュース十一言

参考:「5年経ってもPMIIは終わらない」ひとまいるが酒販から物流ブ

