

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

普通の暮らしをより豊かに、より便利に、より楽しく。関わるすべての人に「より良い明日」をお届けする

売上高
2,000億円

営業利益
100億円

営業利益率
5.0%

新規出店数
25店

② 中長期の経営戦略

1. 店舗出店戦略

新規25店舗出店。北部九州エリア・首都圏中心部でドミナント化。
小型から大型までの多様な出店形態に対応

2. オムニチャネル展開

2029年2月期に売上高構成比10%を目標。リアル店舗+αの品揃え提供。実商圈を超えた集客を実現

3. M&A及び新規事業

M&Aによる規模拡大。他社物流業務の請負。海外マーケットへの進出を推進

4. EDLP・EDLC徹底

「価値ある安さ」の商品調達と単品集中販売で低価格実現。本部業務削減と店舗生産性向上でEDLCを推進

③ 対処すべき課題

① 競争環境の激化への対応

- ・人口動態の変化に対応した経営の推進
- ・業態を超えた企業間競争への対策
- ・お客様の嗜好変化への迅速な対応

② 生産性向上とコスト削減

- ・納品計画と商品陳列方法の見直し
- ・販売什器更新による買い物のしやすさ追求
- ・従業員の店内作業の改善実施

③ 人材育成と働き方改革

- ・社外セミナー派遣による人材育成
- ・定期的な面談によるモニタリング
- ・男性の育児休暇取得推進

面接で使えるポイント

- ・2029年2月期に売上高2,000億円・営業利益100億円の目標達成を目指し…
- ・EDLP・EDLC徹底とDX推進により、毎日低価格を実現しながら生産性を向上させる企業風土
- ・マテリアリティに基づく持続可能な社会への貢献と、人材を資本として扱う中長期的な成長戦略

証券コード 8203

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
小売業を主力事業とする企業グループ

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1,421億円の事業規模

・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
1,421億円

営業利益率
3.1%

財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 52.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
644万円

小売業内 77位/318社

平均年齢
41.8歳

小売業内 157位/318社

平均勤続
14.6年

小売業内 84位/318社

女性管理職
6.1%

小売業内 193位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 44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: ミスターマックス・ホールディングス[8203]：2026年6

