

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

商業を通じ消費生活と生活文化の向上に貢献。最先端技術で高生産性と適正業績を維持。世界的視野と人間尊重の誠実な企業運営を続ける。

売上高
8,000億円以上

営業利益率
10%

ROE
9.0%以上

中期売上高
7,291億円

2 中長期の経営戦略

1. 長期経営計画2030

2030年2月期に向け、事業ポートフォリオ再構築と既存店伸長、新規出店強化、EC拡大、海外展開を推進。デジタル化と物流網再構築で基盤強化。

3. 販売力強化

革新的販促手法と最先端デジタル技術導入。インプロのデジタル活用とVMD進化。顧客データ活用で売場見直し、接客技術向上でストアロイヤリティ向上。

2. 商品力強化

PB進化とヒット商品開発、ラインロビング挑戦によって新規顧客獲得。データ分析深化で新規商品創出と最適商品構成を実現し多様なニーズに対応。

4. 基礎基盤強化

デジタル技術で店舗・本社オペレーション効率化。ECサイト進化、都市部出店とリロケーション拡大。ESG推進とサプライチェーン構築。人材戦略進化で働きやすい会社実現。

3 対処すべき課題

① 消費環境の変化への対応

- ・価値と価格のバランスが取れた商品提案の重要性向上
- ・サステナブル商品への関心高まりに対応
- ・実店舗とECを融合したオムニチャネル施策加速

② 労働力と人材基盤の強化

- ・労働力不足への対応と人事労務制度見直し
- ・教育体系の改善
- ・社員ダイバーシティ推進と働きやすい職場実現

③ サステナビリティの推進

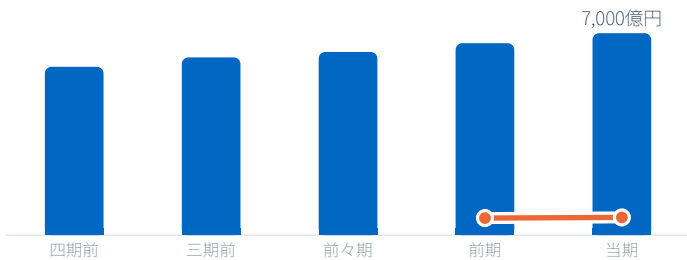
- ・プラスチックごみ削減と環境配慮商品開発
- ・サプライチェーンにおける環境・人権への配慮強化
- ・ガバナンス体制の更なる強化

面接で使えるポイント

- ・経営理念『商業を通じ消費生活と生活文化の向上に貢献』を掲げ、5つのステークホルダーにとって『いい会社』作りを長期ミッション…
- ・2030年2月期に売上高8,000億円以上、営業利益率10%、ROE9.0%以上を目指す長期経営計画2030を策定し…
- ・しまむら、アベイル、バースデイなど7事業で2026年度は約60店舗の新規開店を計画し…

証券コード 8227

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
7,000億円営業利益率
8.8%財務健康度
79点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 65.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
722万円

小売業内 43位/318社

平均年齢
43.4歳

小売業内 119位/318社

平均勤続
17.0年

小売業内 58位/318社

女性管理職
20.2%

小売業内 77位/250社

男性育休
105.6%

小売業内 9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:しまむらグループのオンラインストア「しまむらパーク」にて、

