

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

地域の交流拠点として賑わいを創出し、市場顧客の生活文化向上に寄与する

連結売上高
165億円連結営業利益
3.2千万円

② 中長期の経営戦略

1. 商品・企画の強化

地域にしかできない品揃えと、上質で専門性ある商品とデイリー商品のバランスのとれた営業活動。美術催事や物産催事による顧客ニーズへの対応

3. 成長戦略の推進

ECビジネスにおける商品開発力向上。高級家具・インテリア・建装需要の取り込み。人材派遣・販売代行業の活動領域拡大

2. 顧客拡大・深耕

ダイワプライマリーカードゴールド活用による上質顧客の獲得推進と次世代顧客の取り込み。外商を中心とした福井県へのエリア拡大

4. ローコスト運営

光熱費・物流費増への対策促進。デジタル化による効率運営の追求

③ 対処すべき課題

① 地域競争力の強化

- ・大和でしか販売できない商品・ブランドの導入
- ・流行・旬・話題商品の早期展開
- ・人気作家美術催事やPOPUPストア等による魅力発信

② 顧客基盤の拡大

- ・ダイワプライマリーカードゴールド活用による上質顧客獲得
- ・次世代顧客取り込みに向けた品揃え強化と効果的アプローチ
- ・SNS販促等によるインバウンドへの発信強化

③ 経営基盤の安定化

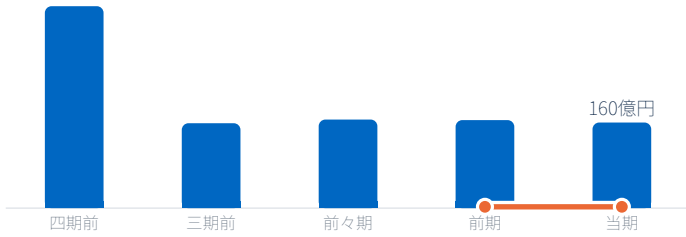
- ・エネルギー・物流費等コスト増への対策
- ・従業員モチベーションアップと人時生産性向上
- ・法令遵守とサステナビリティ経営の推進

面接で使えるポイント

- ・北陸新幹線延伸効果を見据え、交流人口増加への営業展開を計画。インバウンド需要への対応も重視する企業姿勢
- ・ダイワプライマリーカードゴールド等の顧客施策により、上質顧客と次世代顧客の両層開拓を目指す中長期的な成長戦略
- ・地域密着型の百貨店として、大都市圏との競争下で個性化・多様化するニーズに応える商品提案力を強化

証券コード 8247

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
160億円営業利益率
1.2%財務健康度
14点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 29.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
402万円

小売業内 298位/318社

平均年齢
46.9歳

小売業内 61位/318社

平均勤続
18.4年

小売業内 41位/318社

女性管理職
9.8%

小売業内 152位/250社

男性育休
33.0%

小売業内 160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: 自社農園で栽培したトマトが「第5回 全国ミニトマト選手権」に

