

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

秩序のうえに立つ創造的繁栄を図り、お客様・お取引先・株主・従業員に適正な利益配分を行う

売上高
227億円

営業利益
11億円

営業利益率
5.0%

経常利益率
3.9%

② 中長期の経営戦略

1. 百貨店らしさの追求

MD・プロモーション・外商施策を強化し、店舗価値向上と顧客基盤の拡大を図る

2. デジタルを基軸とした営業強化

アプリ活用による新規顧客接点創造、ネットショッピング強化、SNS活用による国内外新規顧客獲得

3. 収益基盤の多様化

グループ企業の事業強化や新規事業検討により、安定した収益確保の体制を構築

4. 経営基盤の強化

生産性向上、財務・資本戦略、サステナビリティ経営を推進

③ 対処すべき課題

① 地域唯一の百貨店として

- ・ 好調カテゴリー強化と幅広い世代向け売場構築
- ・ 店舗価値向上と売場活性化

② デジタル化への対応

- ・ 井筒屋アプリの会員拡大と効果的情報配信
- ・ ネットショッピング事業とSNS活用強化

③ 安定的収益基盤確立

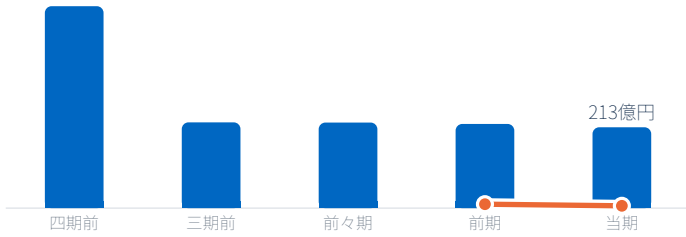
- ・ 地域と連携した事業展開と新規事業検討
- ・ 人的資本投資による生産性向上
- ・ 財務体質の健全化

面接で使えるポイント

- ・ 創業100周年の2035年に向け、90年で築いた4つの資産価値向上に注力する企業姿勢
- ・ 地域小売業のリーディングカンパニーとして地域経済・社会発展に貢献する使命
- ・ DX推進とアプリ会員拡大による次世代顧客獲得戦略

証券コード 8260

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
北九州市に本社を置く百貨店運営企業

主力事業・セグメント

- ・百貨店 99.8%
- ・Tomonokai 0.2%

強み・特徴（公開データから）

- ・平均勤続19.2年と定着率が高い

※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
213億円営業利益率
2.9%財務健康度
30点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 30.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
385万円

小売業内 304位/318社

平均年齢
51.4歳

小売業内 12位/318社

平均勤続
19.2年

小売業内 27位/318社

女性管理職
26.3%

小売業内 45位/250社

男性育休
－（未開示）

※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:【ミシュランシェフ・西村貴仁プロデュース】究極の贅沢スーパコ

