

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

お客様第一主義に基づき、お客様・株主・取引先・従業員とともに成長し社会に貢献すること

ROE
0.8%株主資本コスト
5.9%坪当たり売上高
1,225千円/坪EBITDA
12,469百万円

② 中長期の経営戦略

1. 新たな事業モデルの創造

マーケティング起点の商品構成修正と、店舗環境・サービスの充実による使用価値・感動価値の最大化。独占販売商品やオリジナル商品の開発拡大。オンライン販売の規模拡大と地域別配送コスト管理の推進

3. 海外事業の経営改革

東南アジアゴルフ事業の国内連携拡大による業容拡大と、経営基盤・ガバナンス強化

2. 事業・店舗のスクラップビルド

本社業務の抜本的改革と標準化による業務効率化。エリア特性への対応と本社店舗間のコミュニケーション充実。OMO戦略によるリアル店舗とオンラインの融合。物流コスト削減と業務標準化による収益性向上

4. コア事業の生産性向上

新規出店・既存店活性化・事業インフラ整備への成長投資。坪売上高・商品回転率の向上。シューズカテゴリー対応強化とゴルフ・キャンプ用品の新規需要創出

③ 対処すべき課題

① 事業モデルの抜本刷新

- ・コロナ禍後の市場変化とメーカー流通戦略の変化への対応が最重要課題
- ・オンライン・リアル店舗の使い分けに対応した業態刷新が必要
- ・専門知識と販売スキルを備えた外部人材確保と人材育成の強化

② コスト上昇と収益性確保

- ・物流・物価上昇・人件費上昇などの事業コスト上昇圧力への対応
- ・IT・デジタル投資の拡大による設備投資負担増加
- ・在庫回転率改善と投下資本圧縮による効率化が急務

③ 社会構造変化への長期対応

- ・少子高齢化・地域人口減少への対応と健康志向市場への対応
- ・メーカー直販強化やホームセンター参入による競合激化への差別化
- ・顧客価値観の多様化と企業・商品のESG取り組み姿勢への対応

面接で使えるポイント

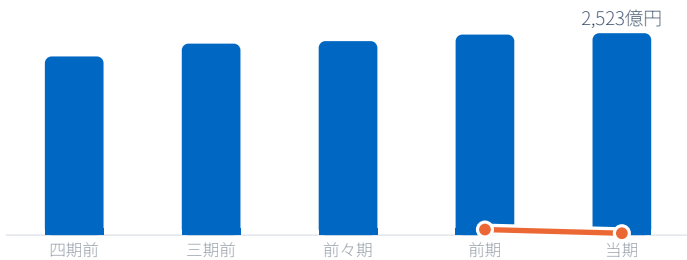
- ・スポーツ・ファッション商品を通じた『オンリーワン』企業実現を目指す企業で、お客様第一主義を貫く経営理念
- ・ROE0.8%から株主資本コスト5.9%への引き上げを目標に…
- ・スーパースポーツなど8業態の強みを活かしたOMO戦略とM&A戦略により、東南アジアを含むグローバル展開を推進

ゼビオホールディングス株式会社

小売業 | プライム（内国株式） | 決算期 3月31日 | 連結…

証券コード 8281

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
2,523億円

営業利益率
0.9%

財務健康度
43点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 64.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

868万円

小売業内 12位/318社

平均年齢

57.2歳

小売業内 2位/318社

平均勤続

7.3年

小売業内 235位/318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

要するに

ゼビオホールディングス株式会社の事業概要

…

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2,523億円の事業規模
- ・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

