

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

パーパス

人を中心とした事業構築を図りケースデンキグループに関わる人の幸福を図る。事業を通じて人の「わ」を広げ、大きな社会貢献につなげる。

ROE
8%総還元性向
80%配当性向
40%出店数
20店舗

2 中長期の経営戦略

1. 既存店効率化と出店戦略

人員配置・営業時間の再点検、ドミナント出店による販管費率抑制、中期経営計画期間中で累計20店舗の出店、年間30店舗の改装を目指す

3. DXによる業務効率化

デジタル販促の活用、オンラインショップ売上高倍増を目指す（2024年3月期末実績比）、社内システム入替により基盤強化と本社業務効率化を図る

2. 人的資本投資と労働生産性向上

高付加価値商品販売強化、オンライン研修と家電製品アドバイザー取得者増により販売スキルと専門性の向上を図る

4. 資本効率の向上

機動的な自社株買いと負債調達による財務レバレッジ向上、自己資本圧縮を図る

3 対処すべき課題

① 市場環境の変化対応

- ・巣ごもり需要の反動減と都心回帰への対応
- ・物価高による家電買い替えサイクルの長期化に対する安定需要の確保
- ・PBR1倍割れの状況改善

② 人員・接客強化

- ・従業員の商品知識と接客スキルの向上
- ・優れた人材・労働力の確保と離職者抑制
- ・女性活躍推進と多様な働き方への対応

③ 経営基盤の確立

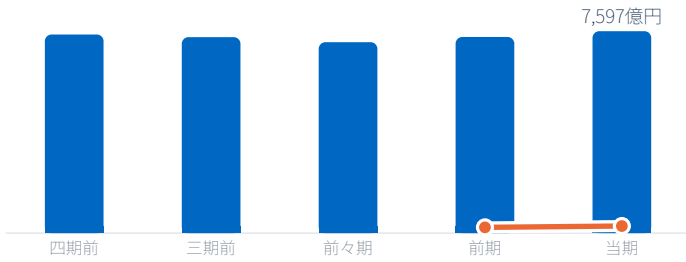
- ・家電特化による安定した利益創出
- ・販管費率の抑制とコスト削減
- ・2025年3月期以降3年間は中長期成長への地盤固めの期間と位置づけ

面接で使えるポイント

- ・「がんばらない経営」を掲げ、従業員→取引先→顧客→株主の順で大切にする哲学で、持続可能な経営を実現
- ・中期経営計画2027で累計20店舗の出店と年間30店舗の改装、オンラインショップ売上高倍増を目指す成長戦略
- ・家電に特化した専門性を磨きながら、DXとESG経営で資本コスト意識した企業価値向上を推進中

証券コード 8282

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
7,597億円営業利益率
3.5%財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 52.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
598万円

小売業内 108位/318社

平均年齢
43.2歳

小売業内 123位/318社

平均勤続
17.5年

小売業内 53位/318社

女性管理職
6.1%

小売業内 194位/250社

男性育休
91.7%

小売業内 63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: 株式会社ケースホールディングス ダイヤモンドスポンサー契約締

