

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

ビジョン

安心と笑顔が広がる世界をつくる

② 中長期の経営戦略

1. 地域ドミナントの深化

地域内の店舗数拡大により、既存生産者の販路拡大と出店効率化を実現

3. 登録生産者数の拡大

生産者の収入機会を高め、販売情報開示と物流システム整備で出品を促進

2. 未出店エリアへの拡大

ローカルサプライチェーン形成が前提のため、未出店地域でも通常投資で出店可能

4. デスティネーションストア構築

他店では買えない商品をそろえ、顧客が目指して来店する店舗を実現

③ 対処すべき課題

① 新規出店の継続

- ・ 出店候補物件評価と出店プロセスの整備
- ・ モール型（8割以上）に加え小規模・小商圈型出店も促進

② 新規出店エリア拡大

- ・ これまで出店困難だった地域への進出
- ・ 既存商品構成にこだわらない店舗づくりと生産者開拓

③ 顧客来店頻度向上

- ・ 動向把握と現場判断による豊富な商品数訴求
- ・ 売場レイアウト変更・改装とスクラップ&ビルド
- ・ 高原野菜・産直果実・肉魚強化で鮮度向上

面接で使えるポイント

- ・ わくわく広場は流通総額・店舗数・登録生産者数を重要指標とし、生産者と顧客を結ぶプラットフォーム企業として機能
- ・ モール型が8割以上だが、小規模・小商圈型出店も促進し出店効率を高める戦略を実行中
- ・ 地域の活性化に貢献し、生産者に新たな販路を提供することが社会的意義と認識

証券コード 9259

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
農産物直売所の経営を主事業とするサービス業企業

主力事業・セグメント

・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・営業利益率11.8%の安定した収益性

※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
78億円営業利益率
11.8%財務健康度
61点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
479万円

サービス業内 437位/524社

平均年齢
40.8歳

サービス業内 172位/527社

平均勤続
10.3年

サービス業内 129位/527社

女性管理職
16.7%

サービス業内 215位/371社

男性育休
0.0%

サービス業内 309位/311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...）

直近ニュース一言

