

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

創造と挑戦、感謝と信頼を実践し、家電流通業界のリーディングカンパニーとして社会に貢献できる強い企業を目指す

売上高
2兆2,000億円

経常利益
1,000億円

ROE
8.5%

② 中長期の経営戦略

1. くらしまるごと戦略

グループシナジー拡大とグループ企業間の経営資源最適化により持続的成長体制を構築

3. 住建セグメント拡大

土地付分割分譲住宅強化、DX活用による受注から着工の短縮・平準化、グループ経営資源活用

2. デンキセグメント強化

LIFE SELECT店舗開発による市場シェア拡大、ヤマダオリジナル商品差別化、リフォーム・家具事業拡大

4. 金融セグメント発展

ヤマダNEOBANK住宅ローン拡充、LABIカード事業拡大、保険商品販売チャネル拡充によるストック収益確保

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性への対応

- ・物価上昇による消費者マインド下振れリスク対策
- ・日米金融政策・通商政策の景気下押しリスク監視
- ・めまぐるしい流通業界変化への柔軟で迅速な対応

② 業務効率化・コスト削減

- ・業務効率化推進室新設による本社機能・営業支援の抜本的構造改革
- ・2024年問題に対応した物流サプライチェーン適正化
- ・店舗統廃合による人材適正配置とDXによる販促デジタルシフト

③ 財務体質の強化

- ・在庫効率改善とセルアウト商品戦略推進
- ・利益率改善と各コスト削減によるキャッシュフロー創出
- ・バランスシート改革による経営資源基盤強化

面接で使えるポイント

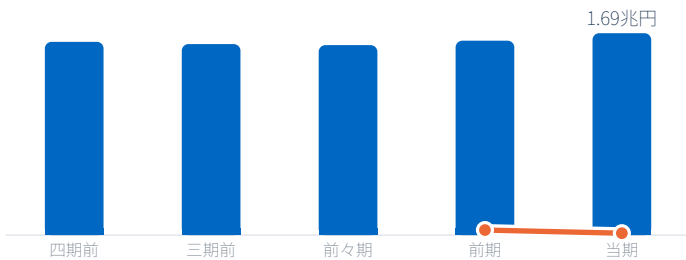
- ・「くらしまるごと」戦略でグループシナジー拡大を推進し、家電から住宅・金融まで総合サービス化
- ・ヤマダ西日本リユースセンター山口工場2025年5月操業開始など、循環型社会構築へのESG経営推進
- ・業務効率化推進室設立による本社機能改革と2024年問題への物流適正化で競争力強化

株式会社ヤマダホールディングス

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 9831

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
1.69兆円

営業利益率
1.0%

財務健康度
31点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 47.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
560万円

小売業内 134位/318社

平均年齢
46.9歳

小売業内 62位/318社

平均勤続
14.1年

小売業内 92位/318社

女性管理職
12.5%

小売業内 130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: 群馬県内のヤマダデンキ店舗にて「クワイエットアワー」実施へ

株式会社ヤマダホールディングス 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

