

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

くらし、満たす。こころ、満たす。

売上高

500,000百万円

経常利益

40,000百万円

2 中長期の経営戦略

1. 小売事業の構造改革

ベスト1品戦略とローコストの仕組み構築。ペット用品、リフォーム、プロショップといった専門店拡大を推進。2026年2月期に2店舗出店計画。

3. 外食事業・かつや強化

QSCAの維持・向上とDX化。かつやアプリの全国展開と新型モデルの出店により事業規模を拡大。

2. 小売事業の成長戦略

PB構成比拡大による荒利益率改善。ムサシ、ビバホームの商品統一によるコスト削減。ロイヤルカスタマーの拡大。

4. 外食事業・からやま加速

新からやまモデルの定着により高品質なからあげを中心とした魅力あるフェアメニュー開発。出店加速により来店頻度と新規顧客獲得を目指す。

3 対処すべき課題

① 市場環境の厳しさ

- ・人口減少と消費行動の変化によりホームセンター市場規模が伸びない
- ・異業態を含めた競争激化と業界再編が進行中
- ・上位企業と異業態企業のみが生き残る構図が予想される

② 小売事業の収益性向上

- ・PB統一と付加価値商品開発による荒利益率改善
- ・本社・店舗間の業務効率化と人件費率抑制
- ・物流の生産性向上とスペース有効活用

③ 外食事業の店舗品質維持

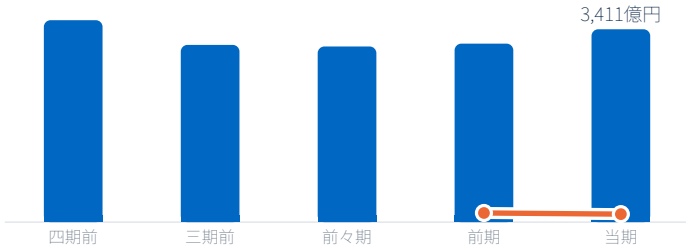
- ・かつやのQSCA維持・向上とDX推進
- ・新からやまモデル定着による高品質フェアメニュー開発

面接で使えるポイント

- ・ホームセンター業界で人口減少と消費行動の変化が課題だからこそ、新たな価値創造を掲げて小売と外食の両事業で成長を目指す戦略
- ・2026年2月期に2店舗出店計画を立てるなど、専門店拡大による専門性の深耕で差別化を進める
- ・かつやアプリの全国展開やからやまの新モデルなど、DX活用と業態創新で市場環境の変化に対応

証券コード 9842

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 3,411億円	営業利益率 4.2%	財務健康度 32点 / 100点
------------------	---------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 46.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収 593万円 小売業内 112位/318社	平均年齢 41.1歳 小売業内 177位/318社	平均勤続 13.3年 小売業内 109位/318社	女性管理職 1.5% 小売業内 235位/250社	男性育休 11.1% 小売業内 172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: アークランズ(株)【9842】：株価・株式情報（夜間PTS含）

