

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

お客様の毎日の生活をより豊かに、楽しく、健康で、快適にする「より良い商品」を「安心の価格」と「温かいサービス」で提供し、社会に貢献する「働き易い…

売上高
1,000億円

経常利益率
4%

ROE
10%以上

配当性向
25%以上

② 中長期の経営戦略

1. 収益性と資本効率の拡大

売上高拡大、経常利益率改善、ROE上昇。ノンフード部門の品揃え再構築とダイソー部門の増床・出店を推進

3. 品質と生産性の磨き上げ

EDLP徹底、PB・LB販売強化、品切れ撲滅、フェイスアップ。IT活用で作業効率化と在庫ロス削減を実施

2. EC事業とのグループシナジー

ネットモールとリアル店舗の販路拡大により消費の多様化に対応。グループ間連携で顧客接点を強化

4. 株主還元の充実

配当性向25%以上、DOE2.5%以上を目標に段階的株主還元政策と長期保有株主優待を検討

③ 対処すべき課題

① 社会・経済環境への対応

- ・ 気候変動による異常気象と収穫物減少への対応
- ・ 大型地震等の自然災害への危機管理体制整備
- ・ 少子高齢化と人口減少への事業展開見直し

② コスト上昇と消費環境の悪化

- ・ エネルギー資源コストと人件費の上昇への対策
- ・ 建設設備コストの大幅上昇への投資判断の厳格化
- ・ インフレによる可処分所得減少と消費マインド低下への対応

③ 競争激化と業界環境への対応

- ・ 競合店出店による競争激化への差別化戦略
- ・ 商圏内のオーバーストア化と価格競争への対抗

面接で使えるポイント

- ・ 経営理念で掲げる『働き易い、高収益企業』実現に向け、人材投資・働き方改革と経営効率化を同時に推進する姿勢
- ・ 2027年3月期に売上高1,000億円、経常利益率4%、ROE10%以上を目指す明確な数値目標と…
- ・ EC事業とリアル店舗の融合、ダイソー部門の増床、サステナビリティ経営で消費変化に対応する多角的成長戦略

証券コード 9890

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
静岡県に本社を置く小売業を主軸とする企業

主力事業・セグメント

- ・Retailing 91.3%
- ・ElectronicComme 8.2%
- ・不動産 0.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
930億円営業利益率
2.3%財務健康度
35点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

545万円

小売業内 161位/318社

平均年齢

45.0歳

小売業内 93位/318社

平均勤続

15.0年

小売業内 79位/318社

女性管理職

16.5%

小売業内 96位/250社

男性育休

66.7%

小売業内 117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...）

直近ニュース一言

参考: (株)マキヤ【9890】：決算情報

