

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・先取り・挑戦の姿勢で、地域社会の繁栄と社会文化の向上に寄与する

営業収益
11兆円超営業利益
480億円超ROIC
9%温室効果ガス排出
40%削減

② 中長期の経営戦略

1. バロー経済圏の構築

商品・サービス・決済で地域を便利に繋ぐ経済圏を構築し、顧客接点を強化

3. EC・決済機能の強化

ドミナント自社EC、広域協業ECに注力。Lu Vitカード・アプリ活用で顧客接点拡大

2. デスティネーション・カンパニーへの転…

商品力で選ばれるビジネスモデルへ進化。製造機能強化とDXで効率的なサプライチェーン構築

4. グループシナジー創出

スーパー、ドラッグストア、ホームセンターなど1,200店舗以上の販売網で経営資源を組み合わせ企業価値向上

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性対応

- ・ 人手不足常態化への省人化・DX投資による生産性向上
- ・ 人件費・エネルギーコスト上昇への高コスト環境対応と基礎体力強化
- ・ 価格変動・為替・地政学リスク対応力の強化

② 稼げる構造への転換

- ・ 調達構造変革によるPB商品・製造小売型商品の強化
- ・ 物流・製造・調達機能の再編と運営基盤整備
- ・ 効率的なサプライチェーン・インフラへの転換

③ 人材育成と組織強化

- ・ 次世代幹部育成と時代に即した採用戦略
- ・ 複雑化するグループ企業集団の財務管理強化
- ・ 従業員の働きがいと社会貢献活動への注力

面接で使えるポイント

- ・ バローグループは1,200店舗以上の販売網を活かし、単なる小売業から製造小売業へ進化中。
- ・ 2030年に営業収益11兆円超、ROIC9%を目指す中で、デスティネーション・ストア化による商品力強化とバロー経済圏構築…
- ・ 人手不足・コスト上昇といった課題に対し、省人化・DX投資による生産性向上と、関西エリア出店強化でダイナミズムを創出

証券コード 9956

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
8,962億円営業利益率
3.1%財務健康度
28点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 58.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
736万円

小売業内 37位/318社

平均年齢
45.1歳

小売業内 92位/318社

平均勤続
13.1年

小売業内 113位/318社

女性管理職
3.2%

小売業内 223位/250社

男性育休
31.3%

小売業内 161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: コーナン商事[7516]: 株式会社バローホールディングスとの

要するに
岐阜県に本社を置く持株会社

主力事業・セグメント

- ・スーパーマーケット 58.9%
- ・Drugstore 20.1%
- ・DIY・住宅Improvement 13.5%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高8,962億円の事業規模
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

