

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

経営方針

小売・飲食・流通の3軸事業の収益改善と海外拡大により、収益性と持続的成長の両立を図る

売上高
194億円

② 中長期の経営戦略

1. ドミナント戦略推進

特定エリアへの集中出店で物流効率化と人員配置の柔軟化を実現。
地域密着型供給拠点として利便性向上と売上機会を拡大

3. マーケティング強化

会員施策とデジタルチャネルで顧客属性別情報提供。顧客の声を商品改善に反映させ長期的信頼関係構築

2. デジタル活用による高度化

発注・製造体制の精度向上で廃棄ロス削減。ダイレクト・プライシング活用や配送・人員配置最適化で収益性改善

4. 事業ポートフォリオ拡充

ブランド間クロスオーバーと流通事業連携で既存ブランド強化。福祉事業での食事提供でBtoB収益基盤構築

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不安定性

- ・ 国際情勢の不安定化と円安の長期化への対応
- ・ 海産物・生鮮食品の物価上昇による原価圧力

② 収益改善の遅延

- ・ 売上高194億円達成も依然損失計上状態
- ・ 事業スケール拡大による収益性改善の加速が課題

③ 事業基盤の強化

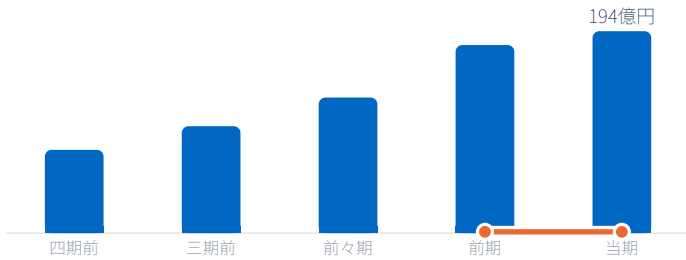
- ・ 店舗運営の標準化と管理機能の効率化推進
- ・ 複数事業の効率的統合とグループシナジー最大化

面接で使えるポイント

- ・ 小売・飲食・流通の3軸事業展開で売上高194億円を実現するKOZOホールディングスの成長戦略に興味がある
- ・ ドミナント戦略による地域密着型経営で、物流効率化と顧客満足度向上を同時実現する仕組みに惹かれている
- ・ デジタル活用やBtoB福祉事業など、安定需要分野への事業拡大を通じた持続的成長の取組みに関心がある

証券コード 9973

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
194億円営業利益率
▲1.5%財務健康度
10点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 34.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
459万円

小売業内 259位/318社

平均年齢
45.7歳

小売業内 81位/318社

平均勤続
8.4年

小売業内 207位/318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

