

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

企業スローガン

感動クリエーションカンパニー。メーカーでは感動する商品企画・製造、リテール分野では最高レベルの商品・店舗・接客で顧客に感動体験を提供

売上高
58,749百万円

営業利益
4,888百万円

営業利益率
8.3%

ROE
9.4%

② 中長期の経営戦略

1. リアル店舗の2グループ化

プレミアムストアグループ（高感度・高品質）とニュースタANDARDグループ（PB・NPB・キャラクター中心）に集約し、多様なニーズに対応

3. 若年層へのアプローチ

SNSインフルエンサーとのコラボ、DtoCなど新手法導入で若年層新規顧客獲得

2. キャラクター商品の強化

ニュースタANDARDグループにキャラクターパーク導入、PBとのコラボ加速、別注商品確保で売上拡大

4. M&Aによるメーカー機能拡充

メーカー部門進出でオリジナル商品開発力強化、利益率向上、周辺業界への事業拡大推進

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・ 米国通商政策による世界的貿易環境の混乱、為替変動リスク高まり
- ・ 原材料価格高騰、実質賃金伸び悩みによる消費者の生活防衛意識高まり

② 消費ニーズの多様化への対応

- ・ 消費スタイルの二極化で万能型店舗成立難化。多ブランド展開で対応

③ マーケティング手法の転換

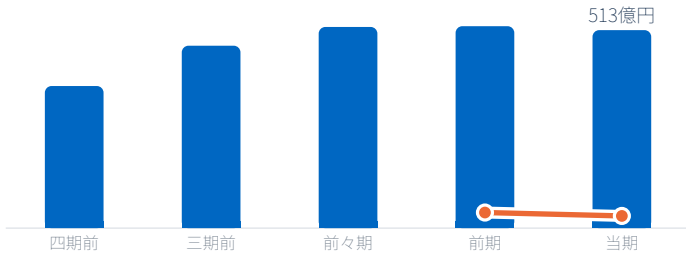
- ・ 若年層がSNS中心に情報取得。従来媒体から新手法へのシフト必要

面接で使えるポイント

- ・ 東京デリカが専売店で第1位シェアを獲得、全国500店舗超で圧倒的ポジション確立
- ・ 2027年度に営業利益率8.3%、ROE9.4%達成目指し、中長期的に8%以上・10%以上を安定達成
- ・ 「感動クリエーション」理念の下、プレミアム・スタンダード2グループ化でニュー・センセーション実現

証券コード 9990

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
513億円営業利益率
6.2%財務健康度
72点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
688万円

小売業内 61位/318社

平均年齢
50.9歳

小売業内 15位/318社

平均勤続
18.9年

小売業内 32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…）

直近ニュース十一言

参考: NO COFFEE 10周年記念コラボレーション。サックスバ

