

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

企業理念

酒販事業は流通・販売の合理化で消費生活を豊かに。外食事業は健康で豊かな社会の実現に貢献。

売上高営業利益率
5%

売上高合計
2,000億円規模

店舗数合計
1,400店

2 中長期の経営戦略

1. ワールドリカーシステム

国内外の銘醸酒・食料品の調達から販売まで一貫体制。物流・商流効率化で嗜好品専門店チェーン展開。

3. 外食事業の総合サービス化

既存居酒屋から新業態開発へ。食中心の総合サービス産業を目指し企業価値最大化。

2. 酒販事業の競争力強化

新規出店と既存店活性化、地域密着化、ニーズ対応商品展開。やまやアプリ・ドライブスルー進化。

4. インバウンド対応

免税対応強化、外国語表記充実。全国31都府県353店舗で大阪・関西万博開催。

3 対処すべき課題

① 酒販事業の課題

- ・ ステークホルダー安全・安心の優先
- ・ 新規出店・既存店活性化による店舗競争力強化
- ・ 地域密着化と物流ネットワーク化

② 外食事業の課題

- ・ 品質・衛生管理と設備改修・メンテナンス
- ・ 従業員教育・評価制度強化とエンゲージメント向上
- ・ 既存店ブラッシュアップと新業態開発、認知向上

③ 経営環境リスク

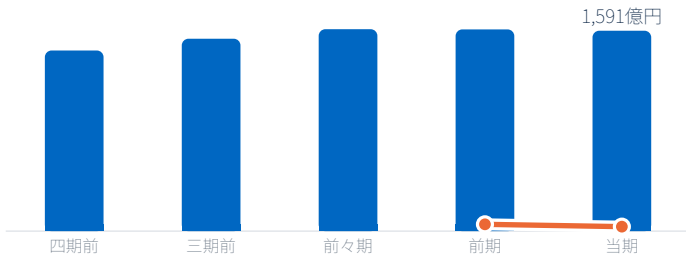
- ・ 米国関税政策と国際情勢の不透明性
- ・ 原材料・エネルギー価格上昇
- ・ 個人消費への物価上昇の影響

面接で使えるポイント

- ・ 全国31都府県353店舗のネットワークを活かし、大阪・関西万博で地域商品を広がりを実現する取組み。
- ・ ワールドリカーシステムで国内外の銘醸酒を調達・販売し、シェア拡大と社会貢献を同時実現。
- ・ チムニー株式会社創業40周年の感謝祭や つば八のハイブリッド店など、既存事業の創意工夫による価値向上。

証券コード 9994

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）

要するに
酒類小売業を主力事業とする上場企業

主力事業・セグメント

- ・Liquor 81.5%
- ・レストラン 18.5%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,591億円の事業規模

※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
1,591億円営業利益率
2.2%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 49.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
551万円

小売業内 153位/318社

平均年齢
35.2歳

小売業内 276位/318社

平均勤続
12.0年

小売業内 132位/318社

女性管理職
15.2%

小売業内 106位/250社

男性育休
－（未開示）

※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: (株)やまや【9994】：株価・株式情報（夜間PTS含む）

