

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

長期ビジョン

地域のすべての方々の食生活をより豊かに、より楽しく

店舗数
500店舗売上高
1兆円売上高経常利益率
4%以上1店舗平均売上高
30億円

② 中長期の経営戦略

1. ライフスタイル業態強化

ミールソリューション充実と価格コンシャス強化。おはぎなど名物商品やプライベートブランド開発、FSP活用で販売力強化

3. グループ共通機能強化

人事・財務・物流・システム等の機能強化と経営人材育成で、グループ売上高1兆円体制の基盤づくり

2. ディスカウント業態展開

プロセスセンター活用と自社システム開発でローコストオペレーション追求。エイヴイは神奈川中心、フーコットは埼玉・東京で出店

4. 昭和から令和モデルへ転換

共働きフルタイム対応、サプライチェーン全体での価値創造、デジタル化・自動化、資源循環型ヘシフト

③ 対処すべき課題

① 少子高齢化対応

- ・マーケット縮小に対応する極小商圈向け店舗フォーマット開発
- ・グループ各社の強みを磨いて出店エリアでのシェア向上を実現

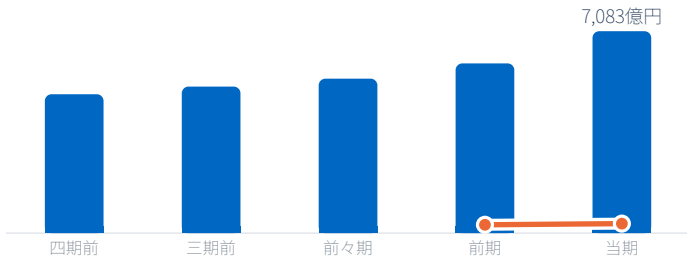
② 労働力不足への対処

- ・従業員の働き甲斐創出と働きやすさ実現
- ・AI自動発注やデリカ・生鮮センター活用で店舗業務を省力化
- ・IT・機器導入による業務効率化と設備投資継続

面接で使えるポイント

- ・ヤオコーは長期ビジョン『地域のすべての方々の食生活をより豊かに、より楽しく』を掲げ…
- ・第11次中期計画で『昭和モデルから令和モデルへの構造転換』を掲げ、共働き対応やデジタル化、資源循環型への転換を推進
- ・グループ売上高1兆円目標に向け、ライフスタイル業態とディスカウント業態の自律的成長により商圈シェア向上を図る戦略

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
7,083億円営業利益率
4.7%財務健康度
42点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 58.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
636万円平均年齢
40.0歳平均勤続
11.5年女性管理職
8.5%男性育休
41.0%

※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

