株式会社関西フードマーケット

小売業 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 3月31日 | 連…

EDINETコード E03184

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

グループビジョン

「楽しい」「うれしい」「おいしい」の価値創造を通じ、お客様の心を豊かにする暮らしの元気パートナー

売上高営業利益率
3.5%

2 中長期の経営戦略

1. ブランド維持と地域最適化

関西スーパー・イズミヤ・阪急オアシスの各屋号の信頼を維持しつつ、出店地域ごとの特色に合わせた店づくり・品揃え・価格見直しを実施

2. 店舗フォーマット再整理

商圏・立地・店舗規模に基づく分類の再整理で意思決定迅速化と事業基盤強化を推進

3. グループシナジー発揮

製造・開発機能を活かし、店舗運営・物流・プロセスセンター・システム・決済・本部機能での統合化を推進

4. 完全子会社化による価値向上

エイチ・ツー・オー リテイリングの完全子会社化により早期シナジー発揮と企業価値向上を目指す

3 対処すべき課題

① 経営環境の複雑化

- 地政学的リスク、原材料価格・エネルギーコスト上昇への対応
- インフラコスト上昇による事業運営への影響

② 市場競争の激化

- 少子高齢化・人口減少による市場縮小への対応
- EC・他業種参入による競争激化に対応した多様な取り組みが必要

③ 消費者ニーズへの対応

- 物価高による家計節約消費への対応スピード強化

面接で使えるポイント

- 関西地域での「一番店」実現に向け、地域ごとの特色に合わせた店づくりと品揃え工夫を推進している点
- 関西スーパー・イズミヤ・阪急オアシス3ブランドの強みを生かしながら、経営統合で売上高営業利益率3.5%達成を目指す戦略
- エイチ・ツー・オー リテイリング完全子会社化により、製造・開発機能の活かし方と各機能統合での価値創造を模索中

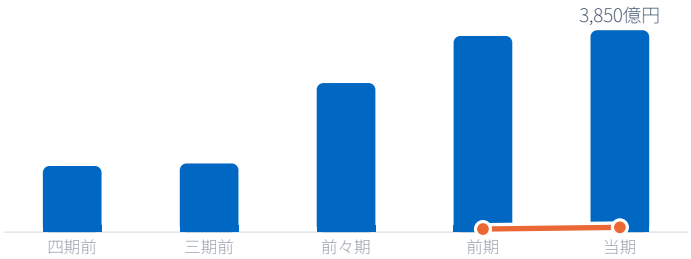
出典: 金融庁EDINET 有価証券報告書「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」（書類ID S100TO4W）
原文を生成AI（claude-haiku-4-5-20251001）が要約・再構成したものです。正確な内容は原文をご確認ください。

株式会社関西フードマーケット

小売業 | 非上場（有報提出会社） | 決算期 3月31日 | 連…

EDINETコード E03184

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	営業利益率	財務健康度
3,850億円	2.4%	35点 ／100点

将来性 晴れ時々曇り ／ 就活偏差値 56.1（当サイト算出の参考指標）

要するに

当社及び連結子会社３社で構成されており、主要な連結子会社である食品スーパー２社の

主力事業・セグメント

・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・連結売上高3,850億円の事業規模

・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

平均年収	平均年齢	平均勤続
–（未開示）	–（未開示）	–（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＋一言