

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

高品質・Everyday Low Price

売上高
8,297億円売上成長率
110.0%新店出店数
12店年率成長目標
20%

② 中長期の経営戦略

1. 全商品の品質価格戦略

全ての商品に『高品質・Everyday Low Price』を徹底。競合対抗値下げやNB商品での値下げなど、お客様に損をさせない商売を実践

3. 人材育成と組織強化

年率20%成長達成に向け、人材層の強化が不可欠。業務スキル向上と社訓『極めて謙虚で、極めて誠実、極めて勤勉』を守る組織づくり

2. 自社物流網の強化

2019年に常温物流3センター、2024年に冷凍物流3センター立ち上げ。2027年冷凍、2028年常温の関東第4センター稼働予定。Everyday Low Cost実現の基盤

4. ネットスーパー・クイックコマース拡大

自社ネットスーパーは30店舗展開。銀座店でUber活用クイックコマース開始。出荷能力強化と新たな需要取り込みに注力

③ 対処すべき課題

① 競争環境の激化への対応

- ・業態・地域を越えた競合や業界再編進展で競争環境が一層厳しく、価格訴求による奪い合いが激化
- ・円安、物価高、世界情勢不安による客の節約志向に対応
- ・全分野での業務・コスト見直しで『無駄を省いて売価を下げる』原点を徹底

② 出店・物流コスト上昇への対処

- ・建築費が10年で2倍以上高騰。以前出店できた物件も見送る事例発生
- ・運転手不足などで物流コスト上昇。高効率センター運営に注力
- ・その他費用にも物価高影響。世界情勢次第で先行き不透明

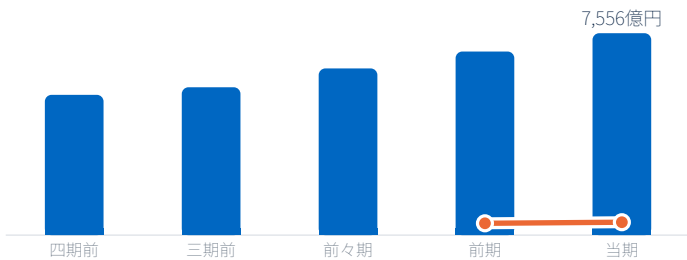
③ 新店支援と既存店課題への取り組み

- ・2026年度15店（関東10・関西5）と過去最多出店。各店で地域一番店を目指し、お客様のご不満を一つずつ解消
- ・既存店の客単価を構成する買上げ点数が今期の課題
- ・ネットスーパーの出荷能力引き上げが次の課題

面接で使えるポイント

- ・年率20%成長達成と『高品質・Everyday Low Price』の両立を掲げ…
- ・2019年常温物流3センター、2024年冷凍物流3センター立ち上げなど、低コスト経営を支える自社物流網を構築。
- ・社訓『極めて謙虚で、極めて誠実、極めて勤勉』を守りながら、規模拡大による組織強化と人材育成に注力する文化を大切に
する企業

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
7,556億円営業利益率
6.4%財務健康度
57点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 64.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
－（未開示）平均勤続
－（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

