

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

経営理念

店づくりは、人づくり。店づくりは、街づくり。街に新たなライフスタイルを提案し、笑顔と文化を生み出す。

売上高
150億円

営業利益
10億5千万円

営業利益率
7%

自己資本比率
45%

② 中長期の経営戦略

1. サステナブル戦略

公園や老朽化した公共施設を当社コンテンツで再生。独自性・競争優位性を強化し地域社会に貢献。

3. スtockビジネス化

顧客・オペレーションデータ化。分析を通じてファンづくりを強化。フロービジネスからストックビジネスへ転換。

2. 既存業態の磨き込み

5つのコンテンツ(アロハテール、ダイニング、アウトドア、ブライダル、インターナショナル)の基本設計見直し。利益率拡大と新ビジネスモデル構築に挑戦。

③ 対処すべき課題

① 持続可能な社会実現

- ・地域の活性化と気候変動対策・資源効率化に取り組み
- ・低炭素・脱炭素社会実現への貢献推進
- ・人権・労働配慮した社会実現への貢献

② 人材確保・育成

- ・企業理念・経営戦略を通じた認知度向上
- ・従業員のやりがい形成と報酬体系見直し
- ・従業員一人一人に合った制度づくり

③ ファンづくり・展開力強化

- ・ターゲット顧客満足度向上による顧客ファン化
- ・新規来店者獲得の販売促進・PR活動推進
- ・投資効果高い優良立地への出店と既存設備活用

面接で使えるポイント

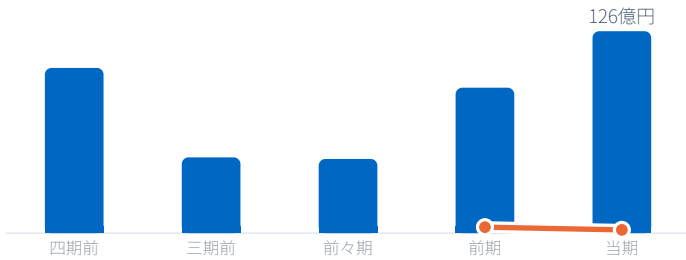
- ・5つのコンテンツ保有・高い業態開発力を活かし、多様な立地で街を活性化させる戦略
- ・zetton VISION 23 to 26で2026年1月期150億円売上を目指す中期事業計画の推進体制
- ・公園・公共施設再開発で地域社会貢献しながら独自性・競争優位性を強化する取組み

株式会社ゼットン

小売業 | 非上場（有価提出会社） | 決算期 1月31日 | 連…

EDINETコード E03486

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

当社(株式会社ゼットン)及び連結子会社1社により構成されており

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
126億円

営業利益率
1.6%

財務健康度
23点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 37.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
429万円

平均年齢
34.6歳

平均勤続
6.4年

※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

株式会社ゼットン 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyoscope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

