

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

ブランドビジョン

Magnify Life - まだ見ぬ、ひかりを。未知の可能性に光を当て人々の生き方を豊かに広げる

2 中長期の経営戦略

1. 商品戦略

機能性とファッション性を両立する商品開発。JINS SCREENレンズ、可視光調光レンズ、ファッションカラーレンズなど多様なニーズに対応

3. デジタル戦略

ECサイトとアプリ活用に加え、商品選び・決済・お渡しなどの接点で先進的デジタル技術を活用し、利便性の高い購買体験を提供

2. 店舗戦略

未出店地域やロードサイドへの出店強化。自動検眼機導入やPICK UP LOCKERの設置で購買体験を向上。グローバルネットワーク拡充

4. SPA体制の強化

メガネの企画・製造・販売を一貫して実施。商品力・接客力向上、イノベーティブなプロダクト開発、顧客価値を高めるビジネスモデルを構築

3 対処すべき課題

① イノベーティブなプロダクト開発

- ・競争環境の中で商品がすぐコモディティ化する課題に対し、利用シーンに応じた商品開発を推進
- ・JINS HOMEやJINS360°など新たな商品価値を提供し、継続的に顧客ニーズにマッチした商品を開発

② サプライチェーン再構築

- ・フレーム製造を中国に一極集中。グローバル経済動向や為替変動のリスク軽減が課題
- ・中国以外の海外生産拠点検討、国内子会社体制拡充で日本国内での生産拡大を目指す

③ 持続的な店舗展開と人材確保

- ・労働人口減少と人件費高騰で優秀な人材確保が課題。未出店地域への戦略的出店推進が必要
- ・オペレーション自動化やAI活用で生産性向上に取り組み、グローバル各地での効率的な店舗構築を実現

面接で使えるポイント

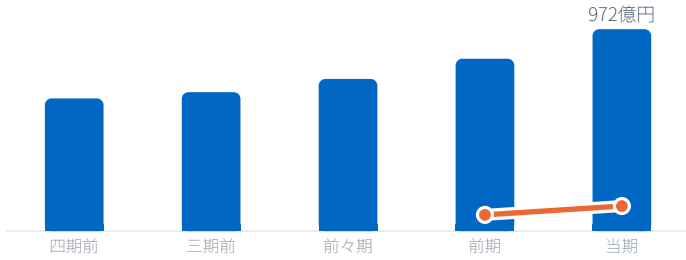
- ・ブランドビジョン『Magnify Life』の実現を通じて、グローバルでの継続的な成長を目指す姿勢
- ・JINS SCREENやJINS360°など、お客様の利用シーンに応じたイノベーティブな商品開発への挑戦
- ・未出店地域やロードサイド出店、自動検眼機やPICK UP LOCKERなど、効率的で高い購買体験を提供する店舗戦略

株式会社ジズホールディングス

小売業 | プライム（内国株式） | 決算期 8月31日 | 連結…

証券コード 3046

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
972億円

営業利益率
12.4%

財務健康度
65点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 67.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,014万円
小売業内 6位/318社

平均年齢
42.4歳
小売業内 138位/318社

平均勤続
7.0年
小売業内 242位/318社

※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

要するに
株式会社ジズホールディングス 事業要約
…

主力事業・セグメント

- ・国内Eyewear 78.9%
- ・海外Eyewear 21.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率12.4%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

