

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

事業のミッション

当社にかかわる全ての人々の幸せを実現し、独創的で遊び心のある商品・サービスで人々のライフスタイルを豊かにする

② 中長期の経営戦略

1. 販路のバランス展開

卸売販売、直営店販売、Eコマース販売の三つの販路をバランス良く展開し環境変化に柔軟に対応

3. 海外販売体制の転換

代理店中心から当社主導のマーケティング体制へ転換し、ブランド認知度向上と商品力強化を図る

2. 商品ポートフォリオ強化

ブルーノ、ミレストの既存ブランドに加え、美容家電分野への本格進出でリスク分散

4. Eコマース強化

顧客管理強化と適切な情報発信で既存顧客の購入回数増加と売上拡大を実現

③ 対処すべき課題

① 商品開発力の強化

- 顧客の購買行動変化を正しく捉え、徹底した顧客視点で新しい価値提供を継続

② ブランド認知向上

- リピート顧客増加と新規顧客獲得を目的に、費用対効果の高いマーケティング推進

③ 収益力強化

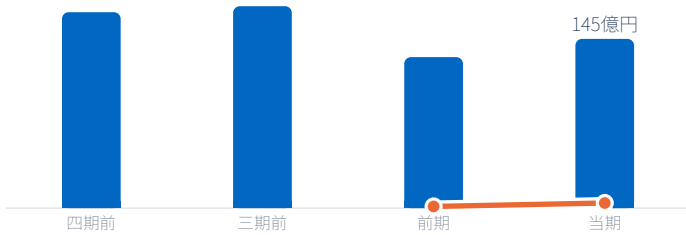
- 原価率低減と販売管理費率削減
- 仕入・在庫調整と固定費の変動費化推進
- 自社オリジナル商品の売上拡大で粗利率改善

面接で使えるポイント

- ブルーノ・ミレストのブランド力とデザイン力を軸に、卸売・直営店・Eコマースの三販路展開で成長を実現
- ジャパングヤルズとの連携で美容家電分野に本格進出し、新カテゴリー開拓を推進
- 海外販売を代理店中心から当社主導体制へ転換し、ブランド認知度向上で国際展開を加速

証券コード 3140

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
145億円営業利益率
3.0%財務健康度
41点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 38.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
405万円

卸売業内 277位/282社

平均年齢
39.0歳

卸売業内 248位/283社

平均勤続
8.9年

卸売業内 235位/282社

女性管理職
40.0%

卸売業内 3位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 20位/180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…）

直近ニュース十一言

参考: BRUNO(株)【3140】：決算情報

