

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

くらしを楽しく、美しく。人々の「くらし」をより良いものにすることを目指す企業集団

2 中長期の経営戦略

1. 国内事業の収益基盤強化

認知拡大、非住宅・リフォーム領域の集客、新規カテゴリ拡充、ショールーム拡充、ECプラットフォームリプレイス、配送ネットワーク構築により売上成長と利益率改善を実現

3. 新事業の創造

ASOLIEネットワーク拡大と新規サービス充実。シェア・知財・人材の3軸でシナジー見込める領域でM&Aを推進

2. 海外事業の成長拡大

既進出国でのブランド浸透と現地法人・代理店活用により売上の変曲点を創出

4. 経営基盤の強化

コーポレートガバナンス強化、人的資本戦略による理念浸透、マネジメント力向上、優秀人材育成

3 対処すべき課題

① オリジナル商品の拡充

- ・売上高の約8割を占めるオリジナル商品をさらに充実
- ・ミニマリズムデザイン、世界的工業賞への応募によるブランド価値向上
- ・意匠性の高い商品投入でトータルコーディネート提案を実現

② 海外展開と価格競争力

- ・国内着工件数減少に対応し、進出国に応じたスキーム変更で海外販売基盤を構築
- ・インターネット通信販売の強みで流通簡素化による価格競争力を維持
- ・複数仕入先による調達価格低減とコストダウン推進

③ 認知度向上と体制強化

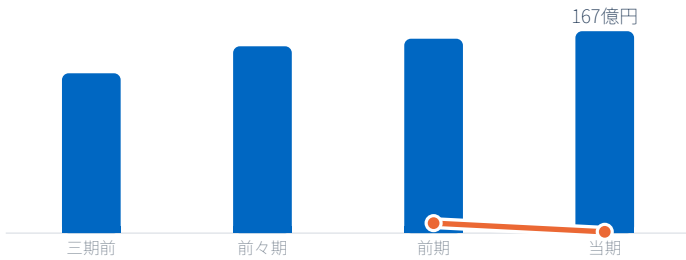
- ・東京・大阪・仙台・名古屋・京都・福岡にショールーム設置、札幌・横浜にスマートショールーム®展開
- ・デジタル認知獲得施策とメディアリレーション強化による大型パブリシティ獲得
- ・人員補充と内部管理体制充実、社内研修制度拡充による組織体制強化

面接で使えるポイント

- ・売上高の約8割がオリジナル商品。自社開発と海外独占輸入で競争優位性を構築
- ・東京・大阪・仙台・名古屋・京都・福岡のショールーム展開。オンライン・オフラインの融合戦略
- ・建築業界で当社はまだ認知が低い。巨大市場で成長余地が大きい段階での事業拡大機会

証券コード 3187

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
167億円営業利益率
▲1.7%財務健康度
11点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 34.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
485万円

小売業内 233位/318社

平均年齢
37.3歳

小売業内 246位/318社

平均勤続
5.5年

小売業内 270位/318社

女性管理職
3.7%

小売業内 215位/250社

男性育休
－（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…）

直近ニュース十一言

参考: ミラトップ[3187]: 自己株式取得に係る事項の一部変更（取

