

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

世代を越えた人と人との架け橋として、モノを創る人からそれを活用する人への架け橋となる

Smplus家電累計
50万台

② 中長期の経営戦略

1. ECマーケティング事業強化

商品取扱高の増加に注力。ECサポート事業・メディア事業に注力し利益成長を目指す

3. 商品企画事業の拡大

ビッグデータを活用し商品提案・新規顧客開拓を加速。売上高・利益拡大を目指す

2. WEB制作機能充実

カンナートのWEBマーケティング強みを活かし、ECシステム開発から制作・運用まで一手に実施

4. 越境EC事業推進

青島新綻紡貿易有限公司を中国事業拠点として、高付加価値商材を世界各国に提供

③ 対処すべき課題

① 仕入・製造原価高騰への対応

- ・ D2C拡大・調達ルート見直しで販売価格を抑えつつ利益確保
- ・ 特許に基づく競争力商品開発・日本以外への販売比率向上

② 優秀人材確保と省人化

- ・ 即戦力・専門性高い人材を新卒・中途で採用
- ・ 社員平均昇給率5%以上。研修充実・人事交流で育成定着
- ・ AI活用で生産性向上。システム要員を全体の20%程度まで拡充

③ コーポレートブランド価値向上

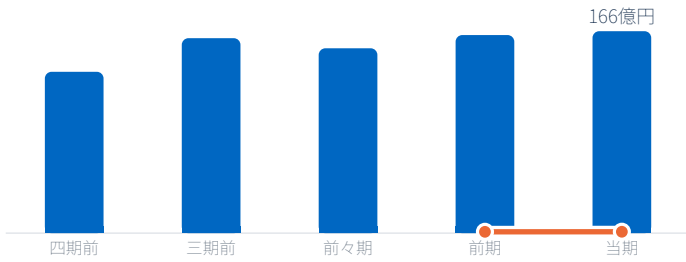
- ・ 「リコメン堂」等ブランド強化。Smplus家電は2024年2月に30万台突破
- ・ 独自高機能繊維開発・多くの特許取得。専門商社との共同開発推進

面接で使えるポイント

- ・ 世代を越えた人と人との架け橋という創業理念のもと、モノを創る人から活用する人への価値提供を実現する企業
- ・ Smplus家電が2025年7月に50万台突破など、自社ブランド価値を継続的に向上させている実績がある
- ・ 中国・ベトナム・ラオスなどアジアを重点としたグローバル展開で、海外事業が急成長している企業

証券コード 3195

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
166億円営業利益率
0.7%財務健康度
30点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 34.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
460万円

小売業内 257位/318社

平均年齢
31.5歳

小売業内 306位/318社

平均勤続
5.01年

小売業内 276位/318社

女性管理職
0.0%

小売業内 238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

