

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

企業理念

最高（プリモ）の夢（おもい）を最高（プリモ）の幸（かたち）に。喜びの瞬間を永遠の記憶に。

店舗数
134店舗

2 中長期の経営戦略

1. 国内市場成長戦略

I-PRIMO・LAZARE DIAMONDのブランド価値向上。人財教育・店舗投資・新商品開発を継続。アニバーサリージュエリー充実。

2. 海外市場進出戦略

I-PRIMOが日本で培ったブランド・商品をアジアに展開。K.UNO・S TAR JEWELRYのライセンス店舗展開。

3. 海外市場重点施策

①ブランド認知・価値向上②各市場ニーズに応じた商品・サービス開発③出店余地市場での進出推進④ローカル人財のグローバル登用

3 対処すべき課題

① 国内事業の安定成長

- ・ デジタルマーケティング高度化と専門人財組織化
- ・ 既存店売上向上・新たな収益モデル確立
- ・ 商品ラインナップ刷新・品質強化

② グローバルビジネス加速

- ・ 台湾・香港・中国本土・シンガポールでの事業展開継続
- ・ マーケティング活動のローカリゼーション推進
- ・ グローバル組織力強化と有能人財の育成配置

③ 人財育成と生涯顧客化

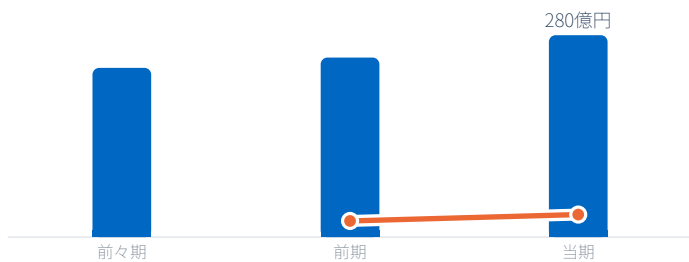
- ・ 採用・教育・評価・配置の4軸で人財育成強化
- ・ I-PRIMO Membership等メンバーシップ活用
- ・ オムニチャネル化とLINE等デジタルツール活用

面接で使えるポイント

- ・ ブライダルジュエリー市場で134店舗をグローバル展開し、台湾・香港・中国本土での事業黒字化を3年で達成した実績
- ・ 「一生の記念品」にふさわしい品質と接客力で、日本ブランドの信頼性をアジア市場に展開する事業モデル
- ・ 入社後10年間のプリモカレッジと多面的採用評価で、グローバル人財育成に注力する組織文化

証券コード 367A

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
280億円

営業利益率
11.2%

財務健康度
54点 / 100点

要するに
ブライダルジュエリーの販売・仕入を主力事業とする小売企業

主力事業・セグメント

- ・国内 62.6%
- ・海外 37.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率11.2%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ
- ・平均勤続21.0年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
722万円

小売業内 44位/318社

平均年齢
48.0歳

小売業内 39位/318社

平均勤続
21.0年

小売業内 18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…）

直近ニュース十一言

参考:「LAZARE DIAMOND」の運営体制強化に向けた 契約

