

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

経営方針

テクノロジーを駆使し、ペットの健康寿命を最大化することでペットのQOL向上に貢献する

D2Cブランド構成比
21%

2 中長期の経営戦略

1. D2Cシフト

ナショナルブランド主体からD2Cブランド主体への構造転換で高利益体質を実現

3. チャンネル戦略

オンラインストア新規出店とオフライン展開拡張でD2Cブランド販売チャンネルを強化

2. プロダクト戦略

新規ウェット製品や食事療法食の周辺商材を開発し品揃え拡充に取り組む

4. プロモーション戦略

広告販促投資継続とSNSマーケティングでD2Cブランド認知度向上を目指す

3 対処すべき課題

① D2Cブランド製品の開発強化

- ・海外ナショナルブランドへの依存度低減が必須
- ・高品質・付加価値高い商品開発で競争力向上を実現
- ・競争力ある価格と品揃え拡充で飼い主支持を獲得

② 自社オンラインサイト認知度向上

- ・飼い主認知度が業績に与える影響は極めて大きい
- ・ペット市場拡大・競争激化でブランド確立が必須
- ・ネット広告等を活用した認知度向上施策を推進

③ DXプラットフォーム・物流・人材・ガバナンス

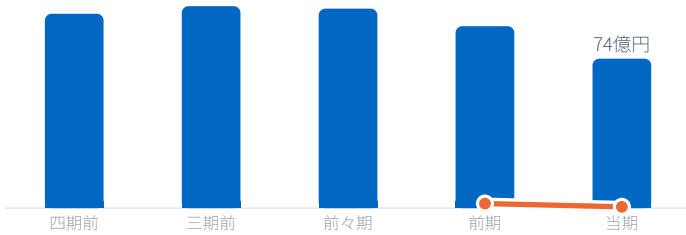
- ・Eコマース運営のシステム開発・セキュリティ強化が重要
- ・受注増加対応の出荷能力向上と業務効率化が課題
- ・優秀人材確保と教育育成体制強化で事業拡大を支援

面接で使えるポイント

- ・2020年4月発売の「ベッツワン」シリーズなどD2Cブランドで自社製品開発に注力している点
- ・犬飼育頭数6,796千頭・猫9,155千頭の市場で安定供給を実現する課題意識
- ・ペット関連支出が2015年16,967円から24,645円に拡大する成長市場での事業機会

証券コード 7140

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 74億円	営業利益率 ▲2.8%	財務健康度 34点 / 100点
---------------	----------------	---------------------

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 31.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

504万円

小売業内 214位/318社

平均年齢

45.1歳

小売業内 91位/318社

平均勤続

7.8年

小売業内 218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: ペットゴー、シグニを通じて動物病院チャネルへ展開

