

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

事業規模を拡大し、資本コストを上回るリターンを創出することで、持続的な株主価値向上と安定的な利益還元を実現

売上高
3,000億円

営業利益率
10%

ROE
11%以上

PBR
3倍

2 中長期の経営戦略

1. 年齢軸の拡大

トミカプレミアム・プラレールリアルクラスなど大人向けシリーズ展開と、バイブレード・デュエル・マスターズなどブランドのメディアミックス展開で幅広い世代へアプローチ。

3. ブランド価値向上

2024年展開の次世代トイ&プレイパーク「タカトミープラネット」でデジタルを活用。主力ブランドの価値向上と同時にファンコミュニティ構築でロイヤルティ強化

2. 地域軸の拡大

アジア・欧米豪を重要拠点として位置付け。中国では「トミカ」、北米では「ぬいぐるみ」「フィギュア」など地域ごとに適したブランド投入。

4. 玩具外収入拡大

「DUEL MASTERS PLAY'S」などアプリ・ゲーム展開、ライセンスング事業、「トミカ博」「プラレール博」などイベント事業を推進

3 対処すべき課題

① 外部環境の変化への対応

- ・米国通商政策による仕入価格上昇への対応
- ・世界経済下振れ懸念と金融資本市場変動への対応
- ・少子化進行における日本国内市場での成長確保

② 人的資本強化

- ・グローバルでの幅広い分野からの人財獲得
- ・ジョブ型人事制度の導入と出産育児祝い金制度など両立支援の拡充
- ・従業員ウェルビーイング向上による組織風土構築

③ 知的財産の保護と活用

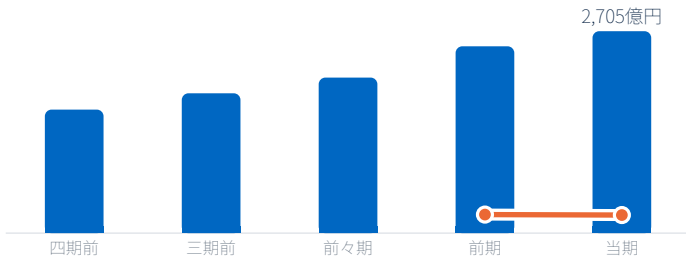
- ・トミカ・プラレール・リカちゃん等主力ブランドの知的財産権保護
- ・アソビIPの侵害への備え
- ・IPの最大限活用による企業価値向上

面接で使えるポイント

- ・中長期経営戦略2030で売上高3,000億円・営業利益率10%目標達成に向けた事業展開が進行中
- ・トミカ・プラレール・バイブレードなどロングセラーブランドを軸に、年齢軸・地域軸の拡大で成長を目指している
- ・デジタルテクノロジーやメディアミックス展開により、玩具外収入拡大とブランド価値向上を同時推進

証券コード 7867

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
2,705億円営業利益率
9.0%財務健康度
68点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 67.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,038万円

その他製品内 3位/105社

平均年齢
42.1歳

その他製品内 58位/105社

平均勤続
12.7年

その他製品内 68位/105社

女性管理職
21.4%

その他製品内 12位/83社

男性育休
108.3%

その他製品内 2位/63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: 日本のアソビメーカー「タカトミー」上海開催のアジア最大級

