

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

存在意義（Purpose）

赤ちゃんをいつも真に見つめ続け、この世界をもっと赤ちゃんにやさしい場所にする

売上高

125,000百万円

営業利益

20,000百万円

ROE

14.9%

哺乳器市場シェア

20%

2 中長期の経営戦略

1. 商品戦略

哺乳器を中心とした基幹商品群の成長加速。エイジアップ商品によるLTV拡大で顧客生涯価値を高める

3. 経営基盤強化

地域軸×機能軸での経営体制推進。事業役員とCxO体制による迅速な意思決定とガバナンス向上

2. 地域戦略

米州・欧州での哺乳器売上倍増。シンガポール・ASEAN・インドの成長加速。日本・中国の安定収益基盤構築

4. ESG取組

全事業地域で環境負荷低減に取り組み、赤ちゃん・ご家族の社会課題解決に挑戦する持続可能なオペレーション

3 対処すべき課題

① グローバル市場変化への対応

- 世界的出生数減少への対抗。原材料・エネルギー価格高騰への対処
- デジタル技術進化による消費行動多様化への対応。地場ブランド競争激化への差別化
- 中国・アジア新興国での成長機会獲得。未進出領域への進出拡大

② ガバナンス・コンプライアンス

- 2024年発覚のグループ会社元従業員不適切取引事案の信頼回復に全力
- ガバナンス・コンプライアンス体制の抜本的立て直し実施

③ 構造改革と持続的成長

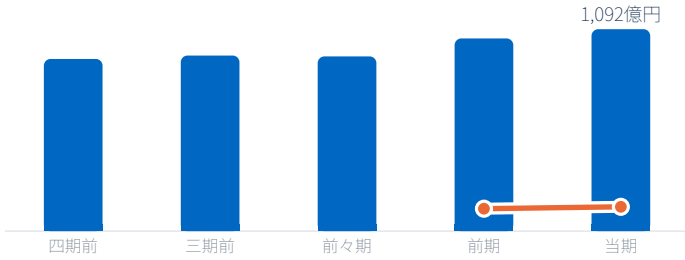
- ブランド再構築と各事業自己完結体制強化。サプライチェーン効率化推進
- 収益性を伴う持続的成長への転換。事業構造改革の学びを活かした施策遂行

面接で使えるポイント

- 赤ちゃんへの真摯な向き合いを経営理念とし、存在意義実現に向けた5つのマテリアリティに取り組む
- 第9次中期経営計画で哺乳器のグローバル市場シェア20%達成を目指す成長戦略
- 2024年のコンプライアンス事案を厳粛に受け止め、ガバナンス体制を抜本的に立て直す誠実性

証券コード 7956

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 1,092億円	営業利益率 12.1%	財務健康度 75点 / 100点
------------------	----------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 63.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収 827万円 その他製品内 11位/105社	平均年齢 42.8歳 その他製品内 49位/105社	平均勤続 15.0年 その他製品内 47位/105社	女性管理職 26.4% その他製品内 8位/83社	男性育休 100.0% その他製品内 16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。

要するに
育児用品と介護用品の製造・販売を主力とする企業

主力事業・セグメント

- ・ China 37.6%
- ・ 日本 33.3%
- ・ Lansinoh 20.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 連結売上高1,092億円の事業規模
- ・ 営業利益率12.1%の安定した収益性
- ・ 財務健康度75点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: 一般社団法人日本母乳バンク協会、一般財団法人日本財団母乳バン

