

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

基本理念

「良い商品」「良いサービス」をお客様に提供することを通じて、社会に貢献し、すべての関係者と共存共栄を図る

連結売上高
500億円

連結営業利益
16億円

② 中長期の経営戦略

1. 通信販売事業再構築

カタログ主体からEC主戦場へ転換。コアターゲット明確化と商品力向上、ECモール・リアル店舗展開でタッチポイント拡大

2. 法人事業拡大

株主優待・広告・法人受託の収益基盤多角化。事業パートナー協業深化でギフト・卸事業規模を拡大

3. 保険事業強化

ベルメゾン会員向けマネーセミナー、結婚式場・法人保険での活動強化。団塊ジュニア世代向け課題対応

4. 新領域開発

子育て支援、エシカル推進、海外展開、IP活用事業等を中長期視点で事業化探索

③ 対処すべき課題

① 経営環境への対応

- ・地政学的リスク・円安による物価上昇に対応
- ・個人消費伸び悩みへの対策
- ・景気先行き不透明性への経営課題解決

② 通信販売の競争力強化

- ・コアターゲット明確化による商品力向上
- ・新鮮で共感性高い商品・売場の年間提案体制構築
- ・販売ポテンシャル最大化による業績早期改善

③ ガバナンス体制強化

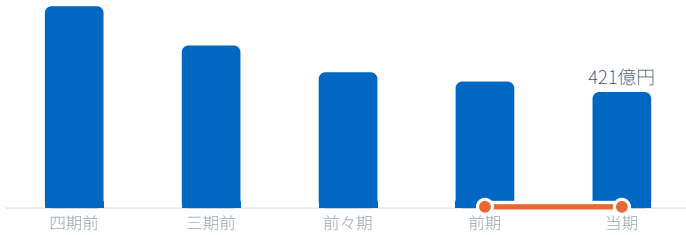
- ・監督機能と業務執行機能の強化と責任明確化
- ・激しい変化への対応力向上
- ・経営スピードアップと効果的業務執行体制構築

面接で使えるポイント

- ・2025～2027年の再生計画で、カタログ主体からEC主戦場への事業転換と500億円売上を目指す
- ・関東関西14施設の保育事業で子育て支援事業を展開し、子ども達の生きる力育成に取り組む
- ・マーケティング起点での商品開発と複数チャネル展開により、通信販売事業の再成長を実現する

証券コード 8165

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）

要するに
通信販売事業を主たる事業とする小売企業

主力事業・セグメント

- ・ MailOrder 90.0%
- ・ Corporates 10.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・ -（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
421億円営業利益率
▲6.2%財務健康度
59点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 48.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
616万円

小売業内 91位/318社

平均年齢
42.5歳

小売業内 136位/318社

平均勤続
10.3年

小売業内 173位/318社

女性管理職
24.4%

小売業内 52位/250社

男性育休
114.3%

小売業内 8位/193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: すべては“こけし”の販売から始まった？「ベルメゾンネット」を

