

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

企業方針

豊かで多様なライフスタイル「Global Life Style」の提案とその進化・創造の支援

② 中長期の経営戦略

1. 収益性を優先した改革・成長

収益性の低い事業の統廃合と徹底したコスト意識を高める

2. 選択と集中の推進

扱い商品を絞り、顧客ニーズを捉えた商品に集中を進める

3. 顧客セグメント拡大

インバウンド事業における特定顧客セグメント依存からの脱却で持続的成長を目指す

4. グループシナジー最大化

ブランド力・チャネル・ネットワーク・アセットを有効活用し収益基盤を強化

③ 対処すべき課題

① ギフトソリューション事業の課題

- ・高単価ギフト企画開発と海外直輸入商品導入で商品ラインナップを差別化
- ・体験型ギフト強化で顧客価値向上と新規需要創出
- ・物流体制とオペレーション効率化でサービス品質維持とコスト最適化を両立

② リテール事業の課題

- ・インショップ出店による新規チャネル拡大で顧客接点を拡大
- ・プライベートブランド商品見直し・強化で市場ニーズへの対応力向上
- ・マーケティング高度化・データ分析強化で新規顧客獲得とブランド価値向上

③ 経営環境への対応

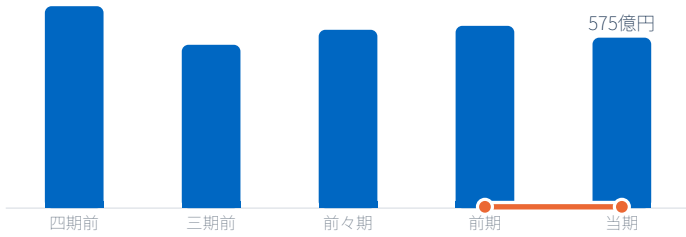
- ・物価上昇・消費者マインド慎重化に対応した商品・サービス提供
- ・インバウンド需要変化、日中関係影響への対応
- ・コスト構造見直しと最適化による事業収益向上

面接で使えるポイント

- ・Global Life Styleという多様なライフスタイル提案を通じ、世界中の顧客に価値提供する企業方針に共感できるか
- ・インバウンド依存からの脱却と顧客セグメント拡大による持続的成長戦略にどう貢献できるか
- ・物価上昇・消費マインド低迷といった不確実な環境下で、ギフトソリューション・リテール両事業の収益性向上に取り組む姿勢

証券コード 8202

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
575億円

営業利益率
0.1%

財務健康度
34点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 54.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
759万円

小売業内 30位/318社

平均年齢
45.8歳

小売業内 78位/318社

平均勤続
10.1年

小売業内 176位/318社

女性管理職
35.1%

小売業内 22位/250社

男性育休
－（未開示）

※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: 銀座に新旗艦店「ラオックス銀座本店」 5月28日グランドオー

