

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

経営理念

健全な娯楽を広く大衆に提供し、お客様の目線に立ち、時代に即した新鮮な企画を提案し、最高のエンタテインメントを提供する

営業利益
750～1000億円

ROE
10%程度以上

連結営業利益
646億円

2 中長期の経営戦略

1. 企画&IP戦略

企画&IPをあらゆる価値の源泉とし、コンテンツの企画力強化とSNS活用含むマーケティング力を強化

3. デジタル変革

動画配信の普及を活用し、時間・空間・言語を超えてコンテンツを提供。デジタルプラットフォーム構築

2. アニメーション成長

第4の柱としてアニメ事業を成長ドライバーに。TOHO animation 作品の国内外展開、動画配信、ゲーム事業を推進

4. 海外展開加速

海外市場での飛躍的成長を実現。海外地域ごとのライセンス販売拠点・機能整備と国内外での配信権販売強化

3 対処すべき課題

① 映画市場の環境変化

- ・ 作品の優勝劣敗が拡大。マーケティング力強化が課題
- ・ 建設費高騰と出店適地減少で新規出店ペース鈍化
- ・ エネルギー価格・人件費上昇が収支構造に影響。動画配信の普及が映画館利用に影響

② アニメ事業の競争激化

- ・ 強力原作のアニメ化権獲得競争が激化
- ・ 良質コンテンツ企画・製作の人員体制整備が課題
- ・ 海外拠点・ライセンス販売機能整備が必要

③ 不動産事業の経営環境悪化

- ・ 地価上昇、資材価格・建設費高騰、人員不足が深刻化
- ・ 水道光熱費等経費増加。賃貸・再開発事業に影響
- ・ 事業方向性を定めるうえで無視できない状況

面接で使えるポイント

- ・ 2025年2月期の連結営業利益646億円達成。ゴジラ-1.0やハイキュー映画化など、IP戦略が成果を生み出している
- ・ アニメ市場が3兆円超え、海外市場1.7兆円が国内1.6兆円を逆転。成長ドライバーとしての可能性を実感
- ・ 映画・演劇・アニメ・不動産の4本柱体制で、2032年営業利益750～1000億円を目指す経営戦略展開中

証券コード 9602

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
701億円営業利益率
96.8%財務健康度
69点 /100点

将来性 曇り / 就活偏差値 72.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
952万円

情報・通信業内 38位/592社

平均年齢
37.9歳

情報・通信業内 318位/593社

平均勤続
9.2年

情報・通信業内 161位/593社

女性管理職
19.4%

情報・通信業内 112位/373社

男性育休
87.5%

情報・通信業内 143位/297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...）

直近ニュース一言

参考: 知られざる「都心一等地の地主」、実は不動産で年190億円稼ぐ

