

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

ロマン（志）

暮らしの豊かさを世界の人々に提供する。

店舗数
3,000店舗売上高
3兆円買上客数
2億人以上アプリ会員数
2,500万人

② 中長期の経営戦略

1. 事業領域の拡大と顧客支持獲得

魅力ある品揃え・品質・価格の実現と客層拡大。ホームセンター事業での利益拡大。消費者ニーズ対応の商品開発・販売方法改革。

3. ビジネス基盤改革

製造物流小売業から製造物流IT小売業へ進化。デジタルテクノロジー活用。店舗網・物流網・EC等の多様チャネル強化。

2. グローバルチェーン展開加速

アジア各国・地域での重点展開。2024年にフィリピン・インドネシア・インドに出店。アジア11か国・地域での展開実現。

4. 顧客中心の経営進化

個客としての消費者把握。アプリ中核の顧客分析強化。オンライン・オフライン融合施策。遠隔接客・ライブコマース等の新チャネル構築。

③ 対処すべき課題

① 事業領域と地域の拡大

- ・ ニトリ・デコホーム・島忠等による事業領域拡大。ドミナントエリア構築。
- ・ グループ企業間のシナジー最大化で便利で楽しい購買体験提供。
- ・ アジア各国・地域での事業拡大が成長の鍵。地政学リスク見極め。

② 顧客中心の経営深化

- ・ 顧客の声を商品開発・売場提案に仕組み化して反映。
- ・ 2025年度アプリ会員数2,500万人目標。LTV向上施策。
- ・ セルフレジ・無人化・アプリ店内モード等の業態変革推進。

③ グローバルSCM最適化

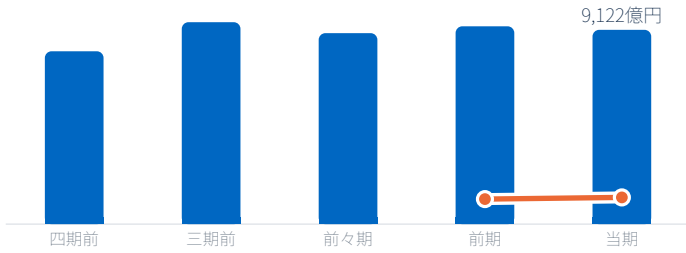
- ・ 短納期化と原材料費・輸送費高騰の原価抑制に取組。
- ・ 全国8箇所のDC整備で総額約3,500億円を投資計画。
- ・ 地政学リスク対応で安定供給体制構築。

面接で使えるポイント

- ・ 2032年度に3,000店舗3兆円の壮大なビジョン達成へ向けた経営戦略に参画できる。
- ・ アジア11か国・地域での海外販売事業拡大など、グローバル視点で事業成長に貢献できる。
- ・ 製造物流IT小売業モデルとアプリ2,500万人会員による顧客体験革新に携わられる。

証券コード 9843

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
9,122億円営業利益率
13.8%財務健康度
67点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 63.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
746万円

小売業内 33位/318社

平均年齢
39.6歳

小売業内 208位/318社

平均勤続
12.2年

小売業内 128位/318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: ニトリ初！ソファから音や振動が出て、全身で臨場感を感じられる

