

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

経営方針

お客様の暮らしを、より快適に、より豊かにする企業となることを目指し、安心の技術、納得の商品、気持ちに寄り添うサービスを提供

売上高経常利益率
5.0%

ROE
4.0%

2 中長期の経営戦略

1. アイ・スタイリング・サービス推進

ライフスタイル・趣味・ファッション感覚など多角的カウンセリングで最適な商品とサービスを提供

3. 付加価値商品投入

目の健康をテーマに機能的レンズ・フレームなど高付加価値商品を増強

2. スマートプライス推進

フレーム・レンズ一体の明瞭な価格表示で顧客の購買判断を支援

4. 販売促進多様化

テレビ・ラジオ・WEBなどマスメディアをミックスした多元的情報発信

3 対処すべき課題

① 滞留商品抑制

- ・市場ニーズ把握による商品開発
- ・在庫管理の徹底と販売促進イベント開催
- ・社内ネットワークによる店舗間移動

② 女性活躍推進

- ・全従業員約4割の女性が直面する課題克服
- ・働きやすく能力発揮できる職場環境構築

③ 外部環境変化への対応

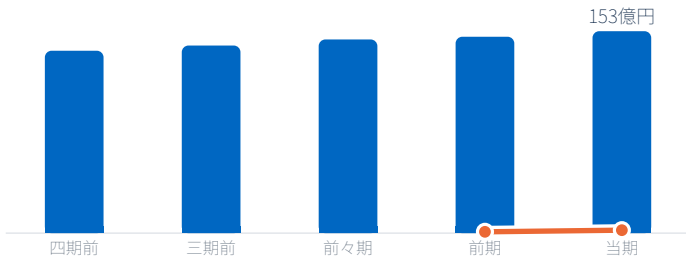
- ・ショッピングセンターテナント（全店約6割）の撤退リスク対応
- ・スクラップ&ビルドによる移転戦略
- ・デベロッパー経営状況変化への早期対応

面接で使えるポイント

- ・2012年の「NEW愛眼プロジェクト」スタートで新ビジュアルアイデンティティを確立し…
- ・ショッピングセンターテナント全店約6割という特性を活かし、デベロッパー撤退時も利便性の高い他の商業施設への移転で顧客不便…
- ・高齢化と電子デバイス普及による眼鏡需要増加に対応し、カウンセリング力向上を最重点に人材育成で顧客満足度向上を実現

証券コード 9854

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

眼鏡・サングラス・補聴器などの販売を主たる業務とする小売企業

主力事業・セグメント

・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・平均勤続21.0年と定着率が高い

※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
153億円営業利益率
1.5%財務健康度
40点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 31.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
419万円

小売業内 287位/318社

平均年齢
46.0歳

小売業内 74位/318社

平均勤続
21.0年

小売業内 19位/318社

女性管理職
2.0%

小売業内 232位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 54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:「似合うは一瞬、馴染むは一生。」クリエイター・たっくー氏が理

