

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

世代を超えて愛される企業へ。継続的な成長を果たし、社会に貢献する企業を形成。

売上高

47,400百万円

営業利益

3,000百万円

ROE

20%前後

② 中長期の経営戦略

1. マルチブランド進化

ブランドポートフォリオ経営。複数ブランドへのファン拡大と顧客ライフタイムバリュー最大化。

2. マルチチャネル深化

チャネル間融合と新ロケーション開拓。店舗とeコマースのOMO施策強化。

3. CRM強化

単一ブランドから複数ブランドへのファン拡大。顧客との接点強化とパーソナライズ体験提供。

4. 新規ビジネス開拓

フォトスタジオLOVST、IPビジネス、ペットロボットLOVOTウェア、課題解決型ビジネス展開。

③ 対処すべき課題

① 市場環境への対応

- ・少子化による市場縮小。顧客単価上昇・インバウンド需要拡大への対応。
- ・競争環境激化。子供服から幅広い子供向けサービスへの競争へ対応。
- ・消費者嗜好多様化。ライフスタイルに合わせた商品・サービス提供。

② オペレーション課題

- ・生産活動の中国一国集中リスク低減。OEM会社と連携し多角化推進。
- ・販売員など人手不足顕著。店舗業務IT投資と接客能力向上研修継続。
- ・eコマース自社サイトのコンバージョン率課題。UI/UX改善とOMO施策強化。

③ サステナビリティ対応

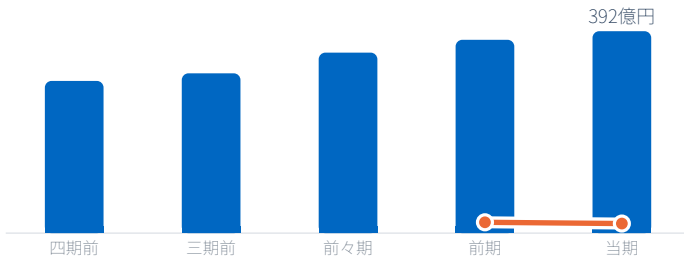
- ・2024年5月策定「ナルミヤ・サステナビリティプラン」推進。環境・人・社会にやさしい取組み。
- ・CO2削減・廃棄ロス削減・リユース・リサイクル強化。ワールド社ノウハウ活用。
- ・人的資本経営強化。リスキリング機会と福利厚生充実で働きやすい職場環境構築。

面接で使えるポイント

- ・マルチチャネル・マルチブランド展開で、2027年2月期売上47,400百万円を目指す中期計画に共感。
- ・インバウンド需要拡大とライフスタイル多様化を捉え、顧客接点強化やOMO施策で競争優位を構築する姿勢。
- ・ナルミヤ・サステナビリティプランに基づき、環境・人・社会への配慮と新規ビジネス開拓で成長と創造を両立。

EDINETコード E34249

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
ベビー・子供服の企画販売事業の単一セグメントであるため

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）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
392億円営業利益率
4.8%財務健康度
54点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 38.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
370万円平均年齢
34.9歳平均勤続
7.0年女性管理職
20.3%男性育休
100.0%

※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

