

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

和装という日本の伝統文化を守り次世代へ繋げていくため、「教えて・伝えて・流通を促す」ことを通じて和装市場の活性化を図る。

2 中長期の経営戦略

1. グループシナジー発揮

製造・縫製・仕入れ・流通・販促・アフターケアを含む和装業界のワンストップ・ソリューション構築。

2. 業界シェア拡大

日本和装事業を中心に各グループ会社の強みを活用し、和装業界における売上シェアナンバーワンを目指す。

3. プロモーション強化

秋期着付け教室ではWEB中心のプロモーション展開を強化し新規顧客数を前年同期比で上回る成果を達成。

4. サービス内容充実

春期着付け教室で「お試し3回無料」を「2回体験」に見直し参加ハードル低減と満足度向上を図る。

3 対処すべき課題

① 新規受講者獲得

- ・市場ニーズを適切に捉えた効果的なプロモーション活動の実施
- ・消費者のきものへの興味喚起が重要プロセス

② 卒業生の継続利用促進

- ・きものを着ることを楽しむ機会の充実
- ・感動体験や付加価値の提供に注力
- ・顧客満足度向上と多様なニーズへの対応

③ 全社生産性向上と体制強化

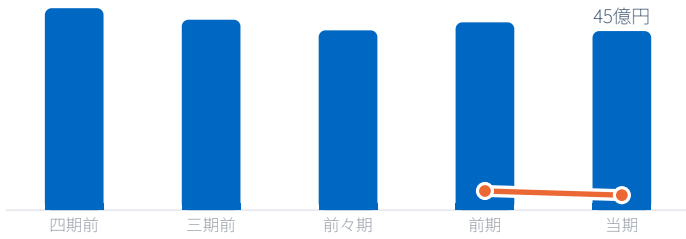
- ・組織整備と教育強化による人材育成推進
- ・ガバナンス体制および内部管理体制の強化

面接で使えるポイント

- ・和装市場が縮小傾向の中で、独自のビジネスモデル「教えて・伝えて・流通を促す」により業界内で安定した営業利益を確保している…
- ・製造から流通・販促・アフターケアまでグループ内で完結する「ワンストップ・ソリューション」により業界シェアナンバーワンを目…
- ・春秋年2回の新規受講者募集において、WEB中心のプロモーション強化で秋期は前年同期比で新規顧客数を上回る成果を達成した実…

証券コード 2499

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
和服及び和装品の販売仲介を主力事業とするサービス業企業

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率8.4%の安定した収益性

※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
45億円営業利益率
8.4%財務健康度
44点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 32.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
520万円

サービス業内 362位/524社

平均年齢
50.6歳

サービス業内 15位/527社

平均勤続
9.6年

サービス業内 153位/527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

