

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

ビジョン

世界一の靴下総合企業を実現し、Made in Japanの靴下を世界中に届ける

② 中長期の経営戦略

1. エントリー層の再獲得

「3足1,100円」ゾーン本格展開と「靴下屋fam」投入で離反顧客を呼び戻し、客数増と国内工場稼働維持を実現

2. 自社ECサイト全面刷新

「Shopify」への移行でベンダー依存脱却。AI検索・診断、モバイル中心設計でUX向上とモール戦略強化を推進

3. 新規事業・販路開拓

スポーツ分野のベースボール部門強化と、BtoB専門部署新設で職域販売・ワークウェア販売の新収益源構築

③ 対処すべき課題

① インバウンド消費と価値消費

- ・インバウンド消費が転換期。バリュー消費と生活防衛ニーズへの対応が急務

② デジタルトランスフォーメーション

- ・システムベンダー依存の脱却と最新機能の常時導入環境整備が課題

③ 事業基盤の多角化

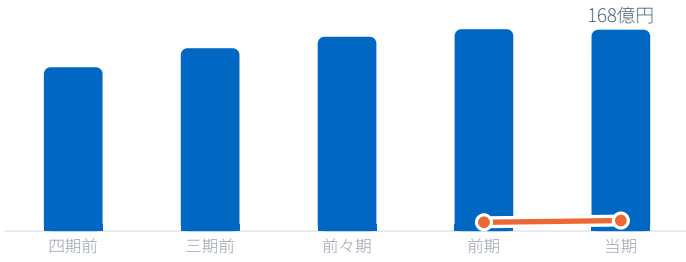
- ・既存市場の飽和に対し、スポーツ・職域販売など新規販路開発が必須

面接で使えるポイント

- ・1984年の『靴下屋』ショップ展開から今も続くMade in Japanへのこだわり
- ・『3足1,100円』価格帯で生活防衛ニーズに向き合う戦略的なエントリー商品展開
- ・Shopifyへの全面移行で実現する柔軟な事業基盤とDX推進体制

証券コード 2668

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
靴下及びパンスト・タイツの企画・製造・卸売・小売を主な事業とする商社

主力事業・セグメント
・卸売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）
・－（判定に必要な数値が未開示）

※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 168億円	営業利益率 5.3%	財務健康度 55点 / 100点
----------------	---------------	---------------------

将来性 曇り / 就活偏差値 42.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収 573万円 卸売業内 213位/282社	平均年齢 41.5歳 卸売業内 169位/283社	平均勤続 15.1年 卸売業内 90位/282社	女性管理職 26.9% 卸売業内 12位/209社	男性育休 100.0% 卸売業内 12位/180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: ナルミヤキャラクターズ×靴下屋 初のコラボソックスを5月1日

