

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

企業理念

なくてはならぬ人となれなくてはならぬ企業であれ。Play fashion!のミッションの下、ファッションを通じて人々の心を豊かに、幸せにする。

流通総額
1,000億円

顧客会員数
1,900万人以上

② 中長期の経営戦略

1. プラットフォーム事業

自社EC「and ST」をモール＆メディアに育成。外部企業の出店加速で取扱カテゴリーを拡充。ID・LTV拡大により流通総額1,000億円をめざす。

3. ブランドリテール事業

マルチカンパニー体制へ移行。グループ各社が独自ミッションで戦略策定。アダストリアは注力ブランドに集中投資し都市部出店を強化。

2. グローバル事業

市場拡大するアジアへ展開加速。東南アジア（タイ・フィリピン）への投資を集中。米国事業から戦略撤退し、グレーターチャイナは安定成長を図る。

4. サステナブル経営推進

衣料品在庫焼却ゼロ継続。サステナブル原料への切り替え、CO2排出量把握、調達方針遵守徹底で持続可能な成長を実現。

③ 対処すべき課題

① 国内市場の構造的変化対応

- ・被服費支出が未だパンデミック前9割未満。新需要の確実な取り込みが必要。
- ・少子高齢化による構造的縮小に対応し、アクティブシニアや生活雑貨ニーズを捉える。
- ・ライフスタイル変化は不可逆的。生活雑貨、ビジネスカジュアル化、EC市場拡大に対応。

② 経営環境の急速な悪化への対応

- ・円安、人件費上昇、物価・資源・エネルギー高騰で2026年2月期目標達成困難に。
- ・2030年2月期を最終年度とする新中期経営計画を策定・発表し事業構造を変革。
- ・2025年9月1日付けでホールディングス体制へ移行予定。

③ グローバル展開での地域最適化

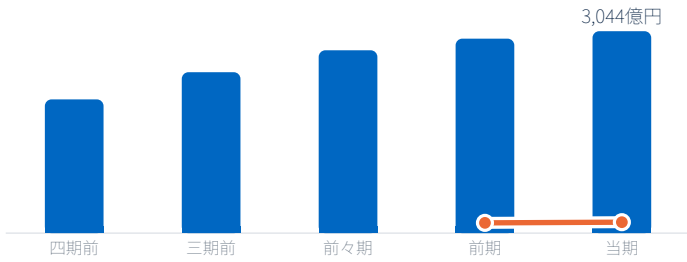
- ・地域ごとの嗜好・生活文化に応じた商品開発・MD構成・店頭表現が必須。
- ・米国事業は消費低迷で厳しく、経営資源を東南アジアに集中する戦略転換。
- ・リアル店舗とECのOMO戦略で東南アジアの高成長を取り込む体制整備。

面接で使えるポイント

- ・1,900万人以上の顧客会員基盤を持つ「and ST」をモールFメディアへ進化させ…
- ・少子高齢化で国内市場が構造的に縮小する中、東南アジアの高成長市場を次の成長柱とする事業ポートフォリオの転換に魅力を感じる…
- ・マルチブランドで培ったリアル店舗とスタッフの強みを活かし、グローバル展開とデジタル化で「Play fashion!」のミ…

証券コード 2685

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

カジュアルウェアの販売を主力事業とする小売企業

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）

- ・連結売上高3,044億円の事業規模
- ・東証プライム市場上場

※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
3,044億円営業利益率
5.4%財務健康度
52点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
433万円

小売業内 275位/318社

平均年齢
38.4歳

小売業内 229位/318社

平均勤続
10.7年

小売業内 162位/318社

女性管理職
34.5%

小売業内 26位/250社

男性育休
80.0%

小売業内 84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: 株式会社アンドエスティHD ダイヤモンドスポンサー契約締結の

