

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

足元からのスタイル提案業。フットウェアの国内リーディングカンパニーを目指す。

② 中長期の経営戦略

1. 事業構造改革

アスビーブランド統一を成長エンジンに、既存店収益力強化を図る。対象店舗の改装を進める。

3. 組織・コスト構造改革

強い専門店を支える現場起点組織の実現と、コスト効率化を推進。

2. MD構造改革

商品在庫適正化とPB商品の売上拡大により、収益性向上を実現。

4. EC事業の成長拡大

アプリ・EC顧客基盤の連携によるお客さま利便性の向上を実現。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・相互関税による世界経済への悪影響懸念
- ・物価高による消費者マインド低下リスク
- ・為替変動やエネルギー価格の影響

② 事業再生の継続推進

- ・新型コロナで毀損した自己資本の増強
- ・安定した財務基盤構築による経営基盤再構築
- ・不採算店舗整理とアスビーブランド統一の完了

③ 資金調達と継続性確保

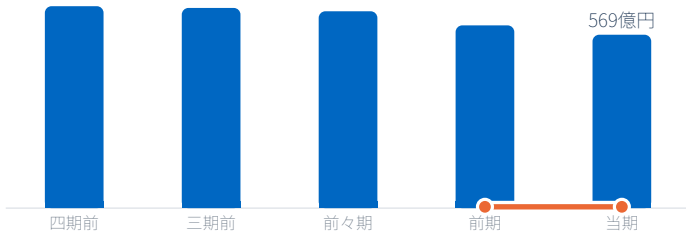
- ・第三者割当により総額65億円を調達
- ・イオン株式会社から13億円の財務支援受領
- ・当面の事業活動継続性に懸念なし

面接で使えるポイント

- ・お客さま第一主義のもと、足元からのスタイル提案業として事業展開している企業。
- ・2023年2月期より事業再生に取り組み、事業構造改革・MD構造改革・組織・コスト構造改革の3つの改革を推進中。
- ・イオンから13億円の財務支援を受け、2026年2月期の成長戦略へ向けた事業再生を加速させている。

証券コード 2686

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
靴を中心とした商品販売を主たる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）

- ・－（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
569億円営業利益率
▲4.2%財務健康度
4点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 32.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
431万円

小売業内 276位/318社

平均年齢
43.3歳

小売業内 120位/318社

平均勤続
15.6年

小売業内 69位/318社

女性管理職
31.4%

小売業内 36位/250社

男性育休
85.7%

小売業内 70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: ジーフット[2686]: 株式併合並びに単元株式数の定め廃止

