

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

経営の基本方針

お客様に支持され、社会に貢献し、世の中に必要とされ、従業員の拠り所となる会社であり続けること

ROE
5%以上

自己資本比率
47%

2 中長期の経営戦略

1. オリジナル商品力の強化

価格以上の価値を持つ商品開発と機能性等付加価値の強化。商品バリエーション充実と原価低減で「良質」と「安さ」を両立

3. 靴関連事業展開

小商圏都市型店舗開発を進め、京阪神エリアで15か店を展開。靴関連事業から派生する新規事業に挑戦

2. 販売力の強化

紙媒体からECへシフト。岩岡本店で日本一の靴売場を実現し、靴のマーケットシェア拡大を推進

4. ローコストオペレーション

あらゆる業務で「ムリ・ムダ・ムラ」を排除。費用対効果を重視し、持続可能な利益を確保する体制を構築

3 対処すべき課題

① 経営環境への対応

- ・ 米国新政権政策の不確実性が高まる中での事業継続
- ・ 原材料価格・人件費高騰による消費者の節約志向への対応
- ・ 景気先行きの不透明性への対処

② 商品競争力の強化

- ・ 絶対的低価格から価値へのシフト。オリジナル商品売上約60%をさらに拡大
- ・ 靴・履物市場拡大期待の限界下での品揃え強化
- ・ 海外生産委託メーカーとの協力で品質と安さの両立

③ 販売チャネル最適化

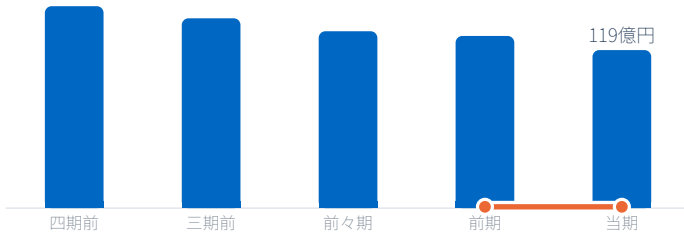
- ・ カタログ販売からEC中心への転換。SEO対策強化で新規顧客受注増加
- ・ 店舗では靴専門店出店加速とオリジナル商品拡販による売上総利益率向上
- ・ 卸販売でODM営業強化と大卸新規取引先開拓

面接で使えるポイント

- ・ 2026中期経営計画でROE5%以上・自己資本比率47%を目指し、オリジナル商品売上60%の価値向上に注力
- ・ 京阪神エリア15か店の小商圏都市型店舗展開で、従来の安さ一辺倒から『価格から価値へ』へ転換
- ・ ローコストオペレーション徹底で『ムリ・ムダ・ムラ』排除。開発から販売まで一貫体制の強みを活用

証券コード 3059

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
119億円営業利益率
▲2.7%財務健康度
27点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 33.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
485万円

小売業内 234位/318社

平均年齢
46.5歳

小売業内 68位/318社

平均勤続
17.0年

小売業内 56位/318社

女性管理職
7.1%

小売業内 175位/250社

男性育休
50.0%

小売業内 134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: ヒラキ[3059]: 剰余金の配当に関するお知らせ 2026年

