

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

常に新しい価値を提供し、消費者の選択を得ることで企業価値の最大化を図る

現金及び預金
2億81百万円

新株予約権残
43,180個

MF6フォロワー数
10万人超人

2 中長期の経営戦略

1. 事業収益の改善

SNS等媒体による情報発信強化、オリジナル商品開発、他社コラボで独自性の高い商品展開。MF6のアンティーク販売事業で新規事業展開

3. 新規事業開拓

系統用蓄電池事業参入によりグループ全体の事業拡大と収益改善を推進

2. ブランド力・知名度向上

セレクト事業ではYouTuber1日店長企画、ブランド事業ではPRAMS ORDER導入で売上向上と在庫効率化

4. 運転資金の確保

現金及び預金2億81百万円と新株予約権43,180個により十分な運転資金を確保

3 対処すべき課題

① 市場環境の不確実性

- ・ 消費者のモノ・サービス選別厳しさを増加への対応
- ・ 原材料価格・人件費高騰への対応
- ・ 米国新政権政策の不確実性への対応

② 事業競争力の強化

- ・ SNS発信強化によるブランド力向上
- ・ オリジナル・コラボ商品で市場優位性確立
- ・ MF6やアンティーク販売で新規顧客開拓

③ 粗利率・効率性改善

- ・ セレクト・ブランド事業で値引き抑制による粗利率改善
- ・ 在庫効率化による売上向上
- ・ 仕入精度向上による仕入高抑制

面接で使えるポイント

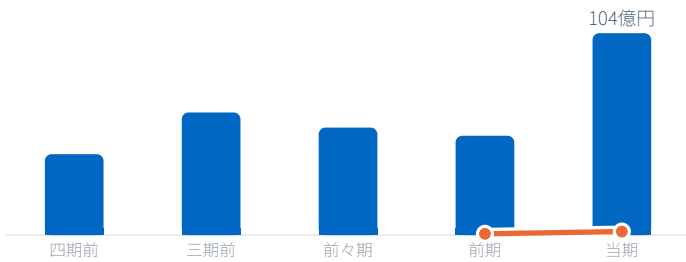
- ・ MF6がSNS上で10万人超のフォロワーを獲得した成功事例から、デジタルマーケティングの重要性を理解している企業
- ・ 衣料品事業で常に新しい価値提供と消費者選択獲得を掲げ、オリジナル商品やコラボ企画で差別化を図る戦略
- ・ 系統用蓄電池事業参入など複数事業展開によるグループ全体の企業価値最大化を目指す成長志向

スターシーズ株式会社

小売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 2月末日 | ...

証券コード 3083

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
104億円

営業利益率
1.8%

財務健康度
11点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 25.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
374万円

小売業内 310位/318社

平均年齢
49.0歳

小売業内 24位/318社

平均勤続
10.9年

小売業内 159位/318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: スターシーズ[3083] : 第37期定時株主総会資料 2026

スターシーズ株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

