

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

基本理念

お客様・お取引先様・従業員による「信頼とふれあいの輪」を基本理念とし、感動を与えるプレゼント選びの場を提供

2 中長期の経営戦略

1. 事業モデルの多様化

AbHeriの完全子化（2023年8月期）、No.設立による宝飾新業態展開。製販一体化事業モデルへの転換で利益率向上

3. AbHeri展開拡大

東京2店舗を銀座店に統合、大阪店出店で3店舗体制。大阪を関西圏旗艦店に、中国進出も本格化

2. ハピネス・アンド・ディ構造改革

ヴィンテージ商品取扱い拡大、宝飾・地金商品強化、カジュアルブランド強化。前期17店舗、当期14店舗の不採算店閉鎖

4. 店舗DX推進

ABCシステム導入。自社ECサイト拡大、オムニチャネル化推進で顧客接点創出・強化

3 対処すべき課題

① 収益性の回復

- ・円安・物価高騰によるインポートブランド品販売落ち込み対応
- ・2023年8月期以降、営業損失・経常損失が継続中
- ・宝飾部門強化で売上総利益率改善が課題

② 商品・マーチャンダイジング強化

- ・消費動向把握・流行研究による売れ筋商品充実
- ・オリジナルブランド（h&d）の利益率向上と認知度向上
- ・商品在庫管理と電子タグ導入による効率化

③ 経営環境への対応

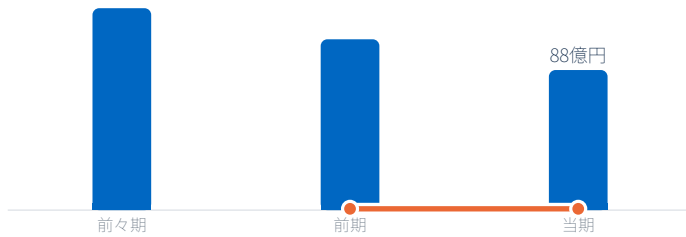
- ・人口減少・少子高齢化、EC飛躍的拡大への対応
- ・リユース・個人間売買との競合増加への対応
- ・消費者ニーズの多様化に対応した店舗展開

面接で使えるポイント

- ・人口減少・EC拡大など急速に変化する経営環境で、AbHeri完全子化とNo.設立で事業モデル多様化に挑戦
- ・2023年8月期以降の営業損失克服に向け、宝飾部門強化で売上総利益率改善。中国進出も本格化
- ・店舗DXやオムニチャネル化で顧客接点強化。現場研修充実で人材育成も重視

証券コード 3174

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
宝飾品、時計、バッグ・小物等の製造・販売を行う
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
88億円営業利益率
▲4.6%財務健康度
7点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 25.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
405万円

小売業内 295位/318社

平均年齢
40.1歳

小売業内 198位/318社

平均勤続
8.42年

小売業内 206位/318社

女性管理職
36.5%

小売業内 20位/250社

男性育休
50.0%

小売業内 138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

