

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

10代から30代の女性向けにアパレル・ジュエリー事業を展開し、グローバル展開を推進しながら収益体質の改善に努める

2 中長期の経営戦略

1. 越境EC成長戦略

越境EC販売を成長エンジンに位置づけ、IPコラボレーション拡充とデジタルマーケティング強化で海外若年層へ日本の「カワイイ」ファッション展開

3. オムニチャネル戦略

実店舗とEC店舗の双方を活かし、売場効率と収益性に基づくスクラップ&ビルドで店舗ポートフォリオ最適化

2. 海外事業展開

2024年8月より米国・中国・韓国・台湾の大手事業者と連携し段階的に販売開始。各国の消費動向に応じた商品構成・価格・マーケティング展開

4. コスト構造改善

EC物流コスト低減、生産拠点見直しによる仕入最適化、SNS活用ライブ配信で集客力向上と収益性改善

3 対処すべき課題

① 商品企画力の向上

- 顧客ニーズを的確に捉え、タイムリーに商品化する企画力強化が重要
- IPコラボレーション推進とトレンド商品開発で大型商品創出に注力
- SPAモデルにクイックレスポンス体制と受注生産併用で在庫適正化

② 商品企画と販売部門の連携

- 事業本部を置き、企画段階から販売動向・顧客の声を反映する体制構築
- チャネルごとの異なる顧客層への対応で販売知見を企画に反映
- 連携強化によるヒット率向上で利益率改善と在庫抑制実現

③ 販売力と品質管理強化

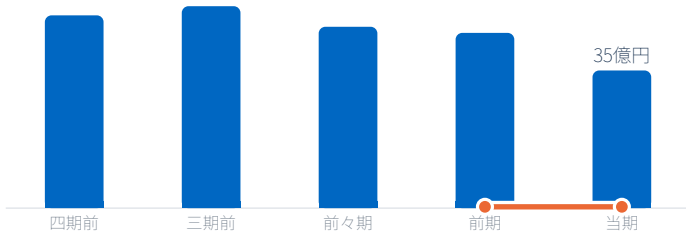
- SNS・インフルエンサー連携でブランド認知度とエンゲージメント向上
- 検品フロー見直しと研修により不良品未然防止と品質管理体制強化
- デジタル軸の販売チャネル最適化で顧客接点拡大とLTV最大化

面接で使えるポイント

- 越境EC販売を成長エンジンに、2024年8月から米国・中国・韓国・台湾での本格展開を開始し…
- 商品企画と販売部門の連携強化で、ヒット率向上と利益率改善を同時実現する運営体制を整備
- 年功序列を排除し、年齢・性別・バックグラウンドを問わず問題意識と行動力ある人材登用で多様性を推進

証券コード 3185

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
35億円営業利益率
▲10.9%財務健康度
4点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 25.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
360万円

小売業内 315位/318社

平均年齢
37.8歳

小売業内 243位/318社

平均勤続
7.1年

小売業内 237位/318社

女性管理職
42.9%

小売業内 12位/250社

男性育休
－（未開示）

※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: 夢展望、自社ECサイトを全面リニューアル

