

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

夢と喜びあふれるファッションを提供し、豊かな社会の創造に貢献する

売上高
680億円営業利益
20億円ROE
9.0%以上年間製造量
5,000万枚

② 中長期の経営戦略

1. アパレル卸売の収益性向上

専門店向け販売拡大と機能性ファッション「クロスファンクション」の重点拡大。メンズ商品を成長の柱として育成

3. EC・SNS活用による販売拡大

SNSとライブコマースを活用した販促施策を強化し、EC売上の拡大を継続

2. 小売事業の展開強化

雑貨ショップのさらなる展開とアパレル店舗への雑貨比率向上で売場の魅力と収益改善を推進

4. ライフスタイル卸売の拡大

シーズン雑貨「Yoki」、ネイル新ブランド、リカバリーウェアなど新商品開発でファッション領域の強みを活かす

③ 対処すべき課題

① 消費環境の変化への対応

- ・ 記録的な残暑や暖冬など気象変動への対応
- ・ 原材料価格高騰と物価上昇による消費者の生活防衛意識の高まりに対応

② 企業価値向上の継続推進

- ・ ROE改善と中期経営計画に基づくキャッシュの最適配分
- ・ M&Aを含む成長投資の積極的推進
- ・ 株主還元の実施

③ 事業ポートフォリオの最適化

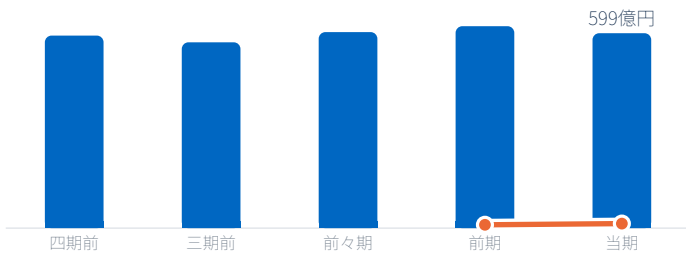
- ・ アパレル卸売では収益性向上を優先課題として推進
- ・ グループ会社（サードオフィス、アイエスリンク）による事業領域の補完

面接で使えるポイント

- ・ 婦人服業界トップクラスの企画・生産力で年間5,000万枚の高感度・高品質商品を製造
- ・ 2028年1月期に売上高680億円、営業利益20億円、ROE9.0%以上を目指した中期経営計画を推進
- ・ ファッション領域の強みを活かしながらライフスタイル領域を拡大し、消費環境の変化に柔軟に対応

証券コード 3320

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
衣料品及びライフスタイル商品の企画・製造・販売
を主事業とする卸売企業

主力事業・セグメント

- ・卸売業（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
599億円営業利益率
2.3%財務健康度
52点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 41.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
511万円

卸売業内 249位/282社

平均年齢
42.2歳

卸売業内 146位/283社

平均勤続
15.4年

卸売業内 82位/282社

女性管理職
33.6%

卸売業内 7位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 25位/180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: クロスプラス[3320]: コーポレート・ガバナンスに関する報

