

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

企業理念

日本発を世界に発信するファッションカンパニーを創造するとともに、顧客、従業員、取引先、株主の幸せと夢を実現する

ROE
20%超

売上高
1,000億円

EC売上
500億円

2 中長期の経営戦略

1. 戦略的な店舗展開

東名阪エリアでのドミナント出店推進、訪日外国人動向に合わせた路面店強化、収益性と投資効率の定量評価

3. 中国事業の再成長

北京・上海・深圳・広州に体制を集約、2026年1月に大型店から中規模店舗への移行完了、ミドルリスク戦略を基本

2. 海外事業拡大と新業態開発

JAPAN EDITION、KEY TIMEZなど新業態展開、海外主要都市への展開を通じたグローバル成長エンジンの強化

4. 商品力の強化

優秀デザイナー採用・育成、マーチャンダイジング体制拡充によるプロパー消化率向上、在庫回転率最適化

3 対処すべき課題

① 事業環境の変化への対応

- ・国内人口減少・少子高齢化への対応
- ・消費者ニーズの多様化とD2Cブランド増加への対応
- ・インバウンド需要とアジア日本ブランド関心を成長機会として活用

② グローバル展開の強化

- ・海外主要都市への出店集約と事業規模拡大
- ・中国事業の構造転換と安定化
- ・M&Aによるブランド補完と海外展開加速

③ 収益性と競争力の向上

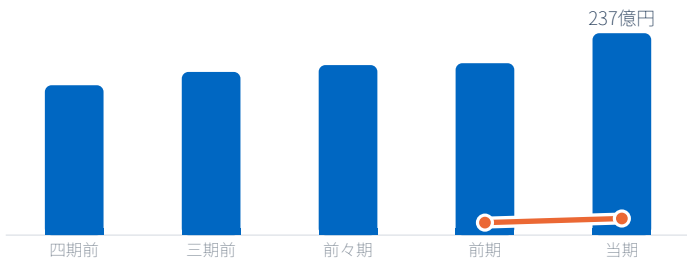
- ・デジタル投資とCRM強化による顧客体験向上
- ・WOMENS市場を成長ドライバーとした新業態展開
- ・ROE20%超達成に向けた資本効率改善

面接で使えるポイント

- ・5つのVISION（全世界顧客感動、ファッションプロフェッショナル集団、Next Made in Japan…
- ・STUDIOUS、THE TOKYO、JAPAN EDITION…
- ・2028年度ROE20%超達成と資本コスト超過リターン創出を通じた企業価値向上への取り組み

証券コード 3415

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
237億円営業利益率
8.2%財務健康度
52点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 52.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
679万円

小売業内 64位/318社

平均年齢
27.1歳

小売業内 317位/318社

平均勤続
2.1年

小売業内 312位/318社

女性管理職
36.8%

小売業内 19位/250社

男性育休
0.0%

小売業内 182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…）

直近ニュース一言

