

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

ファッションにエンタテインメントを。オリジナルバッグ・財布等を通じてお客様に非日常のワクワク感を提供。

市場規模

1兆6千億円円

2 中長期の経営戦略

1. トrendに左右されない商品企画

定番商品を人気商品化するノウハウで、ブームで終わらない強固なブランド創りを目指す。

3. エンタテインメントビジネス強化

キャラクターとブランドを融合させたビジネスに向け、販売促進費の積極的投資を実施。

2. O2O施策の活用

オンラインとオフラインの連動、販売スタッフのブログ・SNS施策により相乗効果を創出。

4. 直営店による高品質サービス

販売スタッフを正社員化し、社内研修でブランド本質を熟知させ、リピーター獲得に注力。

3 対処すべき課題

① 新規販売チャネルの展開

- ・ 海外進出、キャラクタービジネス、ライセンス事業等を推進
- ・ システム投資・広告宣伝費が発生、新規顧客層獲得で経営安定化へ対応

② 店舗とECのOMO実現

- ・ OMO実現とEC業務の効率化・最適化、一部内製化でブランド価値向上を図る

③ 生産体制・人材・ブランド対策

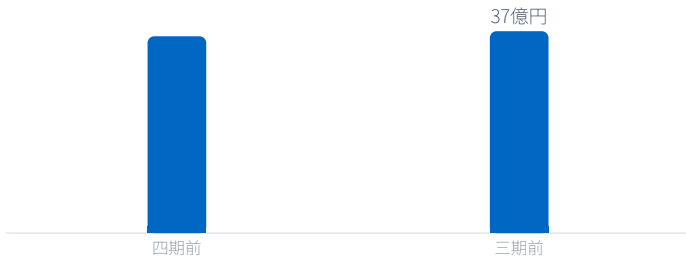
- ・ 生産管理委託先・工場の育成で品質・納期向上を実現
- ・ 多様な採用チャネル、転勤なし正社員・時短勤務導入で人材確保
- ・ 模倣品・詐欺サイト対策強化でブランド価値毀損防止

面接で使えるポイント

- ・ 鞆・袋物業界市場規模1兆6千億円の中で、テーマパークのような統一世界観でファンを生み出すブランド戦略が特徴。
- ・ O2Oやオンライン・オフライン連動、SNS活用で顧客の相互流動を創出する仕組みに注力している企業。
- ・ 販売スタッフを正社員化してブランド本質を熟知させ、高品質サービスでリピーター獲得をめざす人材戦略。

証券コード 3550

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
兵庫県神戸市に本社を置くファッション小売企業

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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

49点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 35.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

412万円

小売業内 292位/318社

平均年齢

34.7歳

小売業内 286位/318社

平均勤続

7.4年

小売業内 229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＋一言

