

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

社是・基本理念

最大の企業たるより最良の企業たれ。豊かな感性と大胆な発想で時代の変化に対応し、生活文化の向上に貢献。

売上高
150億円経常利益
4.3億円既製ドレスシャツシェ
76%オーダーシャツシェア
79%

② 中長期の経営戦略

1. オリジナルブランド構築

CHOYAの一社化・ショップ化推進。クリーンフィット・CHOYAレディースの展開、CHOYAシャツファクトリーのEC連携。

2. BtoC強化による収益アップ

山喜オンラインショップ会員33,144名→40,122名へ拡大。広告・SNS活用による顧客接点拡充とUI改善。

3. ドレス・カジュアル等新商品開発

ひやっとクール・ヒートガード等新機能シャツ、ビズポロ等オフィスカジュアル、合繊ソフトブラウス提案強化。

4. SHIRT HOUSE展開強化

当年度末120店舗。SWANブランドへの切り替え。グリーン・ホワイト・ブルー・ブラックレーベルのラインナップ展開。

③ 対処すべき課題

① 原価高騰・消費需要低迷

- ・ 原材料価格高騰と物価高により消費者節約志向強化。衣料品買い控え顕著。
- ・ 円安ドル高による原副材料価格上昇。生産拠点製造原価高騰予想。
- ・ 労働需給逼迫による人件費・物流費上昇で販売流通コスト増加。

② 市場環境の急速な変化対応

- ・ オムニチャネル化、デジタルマーケティング拡大への対応。
- ・ 消費者ニーズ多様化。サステナビリティ・SDGs環境配慮が重要化。
- ・ 新中期3カ年経営計画（2025年度最終年度）継続実行で売上・収益拡大。

③ 手元流動性・財務基盤強化

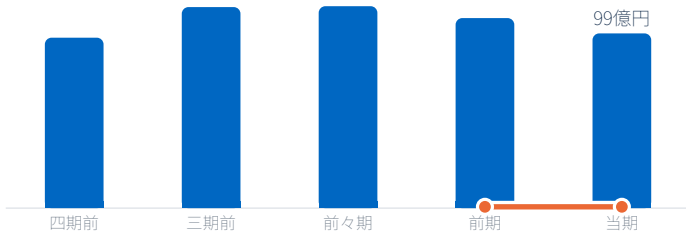
- ・ タームローン・当座貸越枠継続により短期流動性確保。
- ・ 製品在庫削減による有利子負債削減推進。
- ・ キャッシュフロー改善で運転資金需要対応。

面接で使えるポイント

- ・ シャツファッション業界で『最良の企業』を目指し、2025年度150億円売上達成のため…
- ・ デジタルマーケティング強化で山喜オンラインショップ会員33,144名から40,122名へ拡大。
- ・ 原価高騰・消費低迷の厳しい環境下でも、ひやっとクール等新機能商品開発・店舗拡大（SHIRT HOUSE120店舗）で業績…

証券コード 3598

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
99億円営業利益率
▲3.1%財務健康度
18点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 30.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
493万円

繊維製品内 42位/49社

平均年齢
45.0歳

繊維製品内 21位/49社

平均勤続
17.0年

繊維製品内 28位/49社

女性管理職
3.1%

繊維製品内 34位/37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＋一言

