

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・信条

お客さまの利益を創る、社会奉仕、社員の生活向上を実現し、夢を持って創り売る経営

売上高

13,591百万円

ROE

8.0%

ROE目標

8%以上

② 中長期の経営戦略

1. 高付加価値の商品・サービス提供

ホールセール事業でウエディングドレスのトップメーカーとしてデザイン性・話題性の高い商品開発。コンシューマー事業で衣裳・リゾート挙式・写真映像・美容・式場事業の連携強化

3. 人材確保と育成

事業戦略に沿った採用施策強化と社員教育充実。多様なニーズに対応できる人材育成と変化に対応できる組織づくり

2. M&Aによる事業領域の拡大

ブライダル市場における事業再編の機運を捉えて、投資先を慎重に検討しながら積極的にM&Aに取り組む

4. 内部管理体制の強化

コーポレート・ガバナンス強化、リスク管理・コンプライアンス徹底。システム投資で業務効率と情報管理を強化

③ 対処すべき課題

① 経営環境への対応

- 世界的なエネルギー価格上昇や円安進行への対処
- 先行き不透明な市場環境への中長期的成長戦略

② ブライダル市場での競争力強化

- ウエディングドレスのトップメーカーとしてのブランド維持
- コンシューマー事業のマーケットシェア拡大と利益拡大
- 各事業部門間の効果的な連携推進

③ 組織基盤の整備

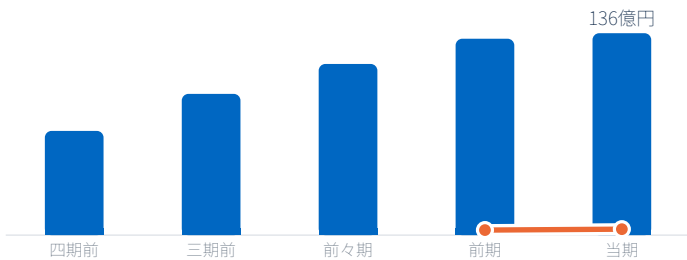
- 優秀な人材の確保と育成体制構築
- コンプライアンスとリスク管理の徹底
- 顧客満足度向上と業務効率化

面で使えるポイント

- 社是『お客さまの利益を創る』『社会奉仕』『社員の生活向上』を掲げ、労使一体の経営を実現する会社
- ウエディングドレスのトップメーカーとして、高品質・高デザイン性の商品でブライダル市場をリード
- 衣裳・リゾート挙式・写真映像・美容・式場事業の5事業連携で、顧客の結婚式をトータルプロデュース

証券コード 3607

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

婚礼に関連したブライダル事業を主たる業務とする持株会社

主力事業・セグメント

・繊維製品（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※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

136億円

営業利益率

3.0%

財務健康度

23点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 34.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

508万円

繊維製品内 41位/49社

平均年齢

42.1歳

繊維製品内 38位/49社

平均勤続

10.0年

繊維製品内 45位/49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

