

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

パーパス

ファッションエンターテインメントの力で、世界の共感と社会的価値を生み出す。

営業利益
75億円

② 中長期の経営戦略

1. 収益構造改革の完遂

主要仕入先集約によるスケールメリット最大化。新プライシングルール導入で適正価格販売を徹底し売上総利益率向上を図る。

3. ブランドポートフォリオ最適化

デイトナ・インターナショナルとウォーターフロントのシナジー創出。成長ポテンシャル評価で重点領域特定し成長投資集中。

2. 販管費改善と運営効率化

繁閑に応じた動的な人員配置と店舗間連携深化で一人当たり生産性向上。mix.tokyoと基幹システムリニューアルで効率化。

4. デジタル・EC成長加速

mix.tokyoの会員基盤活用でパーソナライズ提案強化。Daytona Parkはグループ最大ECとして成長施策とシナジー最大化推進。

③ 対処すべき課題

① 高収益体質の確立

- 外部環境変化に左右されない体質確立が必要
- 原価低減と需給管理の高度化が課題
- 過度な値引き抑制と適正価格販売徹底

② 成長投資への資源配分

- 子会社化企業のシナジー創出実現が重要
- LTV向上とパーソナライズ提案の強化必須
- 既存事業枠超えた新市場機会確保

③ 持続的成長の経営基盤構築

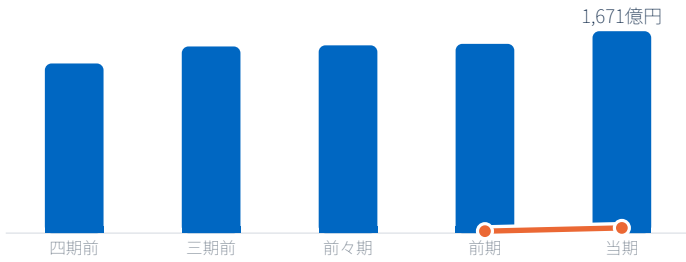
- 改革成果の一時的化防止が課題
- 自律的PDCAサイクル確立と早期課題解決体制構築
- サステナビリティ指標管理と非財務価値向上

面接で使えるポイント

- TSI Innovation Program 2027で営業利益75億円目標達成に向け…
- mix.tokyoとDaytona Parkを核としたデジタル・EC領域で、会員基盤とシナジーを最大化する成長戦略。
- パーパス実現に向けたサステナビリティ経営で、財務価値と非財務価値の両輪を推進する企業姿勢。

証券コード 3608

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
1,671億円営業利益率
2.6%財務健康度
37点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 66.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,496万円

繊維製品内 1位/49社

平均年齢
56.7歳

繊維製品内 1位/49社

平均勤続
18.7年

繊維製品内 17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。

要するに

ファッション・アパレル産業を中心とした総合企業

主力事業・セグメント

- ・アパレルRelated 97.0%
- ・その他 3.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,671億円の事業規模
- ・平均勤続18.7年と定着率が高い
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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

