

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

MISSION

人間の関きが生み出し、人間の手が創り出す輝きを、世界へ。

② 中長期の経営戦略

1. 展開エリア拡張

国内インバウンド対応と海外展開に本格投資。中国は主戦場として自社展開、韓国・台湾はパートナー活用、EUはブランディング重視

3. 高消化率維持

シーズン・定番・エッセンスを組み合わせMD計画実施。品番数抑制で効率向上、在庫切れ回避と顧客数拡大を同時実現

2. 高付加価値商品展開

品質向上、原価管理、仕入先最適化を組み合わせ正価での効率的な提供実現。検品基準統一と生産管理システム導入

4. 積極的な成長投資

上場調達資金で国内外店舗出店、海外法人設立、ECシステム投資。現預金と営業CFでM&A等に充当

③ 対処すべき課題

① 市場環境の予測不能性

- ・リーマンショック、東日本大震災、コロナ禍、ロシア・ウクライナ戦争等数年おきの危機発生
- ・アセットライトで損益分岐点低位維持の効率経営構築が必須

② 国内市場の成長制約

- ・日本は人口減に伴い市場漸減、グローバル展開不可避
- ・2026年1月期売上約43%が国内免税売上、約65%が海外需要

③ ブランドポートフォリオ拡大

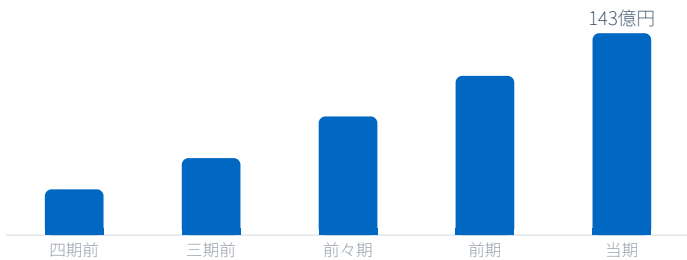
- ・HUMAN MADE以外の第二第三の柱構築、M&A検討
- ・ポテンシャル未発揮ブランドの発掘・グローバル化展開

面接で使えるポイント

- ・売上約65%が海外需要の環境で、中国を主戦場としグローバル展開する成長戦略に関心あり
- ・NIGO氏ら創造者ネットワークを活用した潜在力未発揮ブランドのM&A戦略が独自の事業拡大モデル
- ・ブランドエクイティ重視の中長期経営で短期利益極大化を避け、顧客信頼蓄積を企業価値向上の基本方針

証券コード 456A

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



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
94点 / 100点要するに
東京都品川区に本社を置く小売業企業

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）

・財務健康度94点と財務基盤が健全
・将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 晴れ / 就活偏差値 54.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
620万円

小売業内 88位/318社

平均年齢
32.4歳

小売業内 300位/318社

平均勤続
2.2年

小売業内 311位/318社

女性管理職
0.0%

小売業内 244位/250社

男性育休
60.0%

小売業内 126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

参考: HUMAN MADE [456A] : 定款 2026/05/01

