

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

経営方針

両ブランドの独自の強みを尊重しつつ、事業提携・シナジーを追求し、グループ全体の事業価値極大化に取り組む

一式単価（金子眼鏡）
82,279円

一式単価（フォーナインズ）
87,319円

国内直営店数（金子眼鏡）
84店

国内直営店数（フォーナインズ）
18店

② 中長期の経営戦略

1. 継続的な単価の向上

戦略的なプライシング、高機能・高単価商品提案により単価向上を実現。ブランド価値向上、店舗立地・デザイン、スタッフ専門性向上に注力

3. グローバル戦略とインバウンド

海外直営店、国内インバウンド、海外卸売の3チャネルを連携させた循環型成長モデル確立。中国を中心としたアジア圏での積極展開

2. 着実な店舗網の拡大

金子眼鏡は年間数店舗の新規出店と好立地への移転を実施。フォーナインズは金子眼鏡のノウハウを活かし直営店展開を強化

4. 内部管理体制強化

業務標準化と効率化による事業基盤確立。2025年のインサイダー取引事案を受け、全役職員への教育・啓蒙とコンプライアンス徹底

③ 対処すべき課題

① 単価向上の持続的実現

- ・カスタマーロイヤリティ構築が単価向上の前提
- ・高品質ものづくり追求
- ・フォーナインズも金子眼鏡ノウハウを活かし収益性向上

② 店舗網拡大と出店戦略

- ・金子眼鏡は厳選立地への年間数店舗新規出店
- ・フォーナインズは直営店展開強化
- ・両ブランドの強みを融合させ市場シェア拡大

③ アジア圏での地位確立

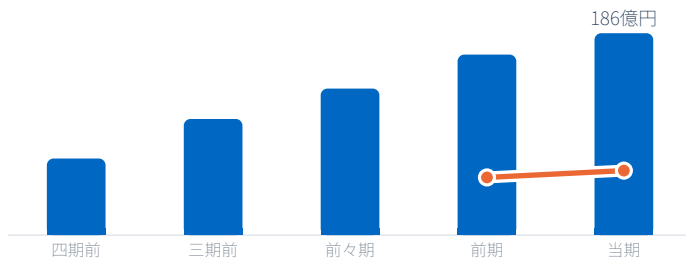
- ・中国を足掛かりとするアジア展開
- ・海外卸売での市場知見を直営店戦略に活用
- ・現地有力パートナーとの提携も視野

面接で使えるポイント

- ・金子眼鏡とフォーナインズ2つのブランドの独自の世界観・ロイヤルユーザーを活かしたシナジー追求戦略
- ・2026年1月期の一式単価が金子眼鏡82,279円・フォーナインズ87,319円と継続的に上昇する高級アイウェアブランド…
- ・中国を中心としたアジア圏での積極展開と国内インバウンド取り込みによる海外売上伸長を目指す成長戦略

証券コード 5889

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
186億円営業利益率
32.0%財務健康度
73点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
610万円

小売業内 99位/318社

平均年齢
42.1歳

小売業内 143位/318社

平均勤続
6.2年

小売業内 258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

