

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

ミッション

ハグレモノをツワモノに。ファッションブランドを纏うことで、未知の才能をもつ世界中のハグレモノがそのズレを強さに反転させられるように。

EC売上比率
54%

実店舗数
46店舗

② 中長期の経営戦略

1. 既存ブランド成長とZ世代向け新規創出

既存ブランドのさらなる成長及びZ世代向けブランドの新規創出に取り組む。

3. 商材の多様化

アパレル商品・コスメ商品以外の商材による事業展開を進める。

2. Y世代等向けブランド新規創出

1981年から1996年生まれのY世代等、Z世代以外をターゲット層としたブランドを新規創出。

4. M&A活用による事業拡大

オーガニック成長に加え、M&Aを活用して事業規模及び事業領域を拡大。

③ 対処すべき課題

① ブランドポートフォリオの多様化

- ・主力ブランド依存度を低減し経営リスク分散を図る
- ・優秀な人材配置と販促強化で新規ブランド・商品開発を継続
- ・客観的撤退基準設定で規律ある投資を実施

② システム・物流機能の強化

- ・顧客増加に対応可能な物流機能の強化が必須
- ・在庫管理と物流コスト最適化を追求
- ・システム強化による安定性と効率化に取り組む

③ 商品力とEC販売の強化

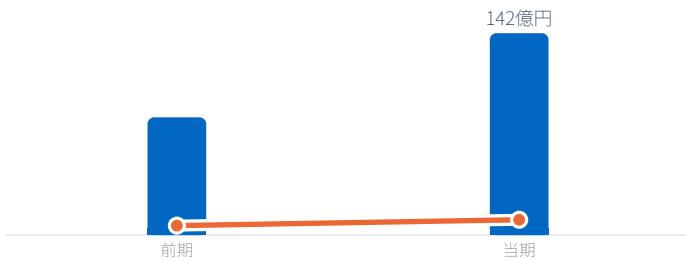
- ・SNS中心にリサーチを徹底し商品力を強化
- ・複数ブランド間でのノウハウ共有でヒット商品の再現性向上
- ・自社ECサイト強化と顧客利便性向上で54%のEC売上をさらに伸長

面接で使えるポイント

- ・Z世代をターゲットとしたアパレル・コスメブランドを展開。SNSでの認知獲得が売上に直結する事業。
- ・2025年3月に46店舗展開する実店舗と、EC売上54%の両方で成長を目指す経営戦略。
- ・ブランドポートフォリオ多様化とM&A活用で、2024アパレル産業白書調査の8兆3,564億円市場で存在感を拡大中。

証券コード 5892

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
142億円営業利益率
7.6%財務健康度
42点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 28.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
447万円

小売業内 262位/318社

平均年齢
27.1歳

小売業内 318位/318社

平均勤続
1.0年

小売業内 317位/318社

女性管理職
25.0%

小売業内 51位/250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…）

直近ニュース十一言

参考: y u t o r i [5892]：決算説明に関するお知らせ 2026

