

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

フィットする暮らし、つくろう。

BtoC-EC市場規
15.2兆円スマートフォン比率
61.7%EC化率
9.8%

② 中長期の経営戦略

1. ビジネスライン拡大

既存ビジネスの拡大と新規開発。D2Cドメインではカテゴリの花束戦略で商品カバレッジ拡充。ブランドソリューションドメインで高単価メニュー開発。

3. エンゲージメント拡大

エンゲージメントアカウント数増加で潜在顧客形成。アプリダウンロード訴求の広告投資継続。新規購入者増加と既存顧客リテンション促進。

2. カルチャーアセット強化

ライフカルチャーへのエンゲージメント強化が最重要。コンテンツ・デザイン継続投資で世界観を醸成。ブランド・データ蓄積で事業成長につなぐ。

4. マーケティング強化

マス広告・セールスプロモーション活動を新規取り組みとして強化。幅広い層への認知拡大と購買動機提供で中長期成長支える。

③ 対処すべき課題

① コンテンツ・商品強化

- 顧客ニーズ把握し品質高度化、映像コンテンツ等幅を広げる
- オリジナル商品開発・著名ブランドコラボで戦略的に揃える

② 集客力向上と購入者増加

- 広告素材改善で既存チャネル効率化、新規チャネル開発推進
- マーケティング活動強化で認知拡大・購入者増加・安定成長実現

③ 人材確保とガバナンス強化

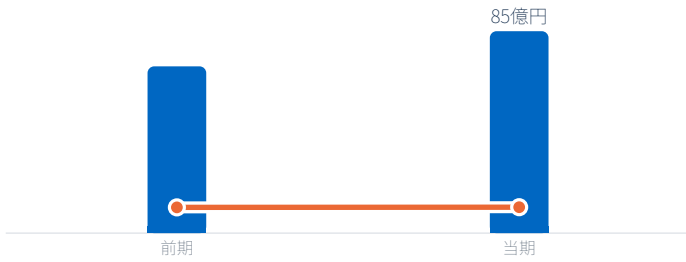
- ミッション共感の人材獲得、採用活動強化で必要な人材リソース確保
- ステークホルダーとの対話を通じてガバナンス課題把握と適切対応

面接で使えるポイント

- 物販EC市場規模15.2兆円でスマートフォン61.7%の中、D2Cドメインとコンテンツパブリッシャーでエンゲージメントか…
- カテゴリの花束戦略でD2Cドメイン長期成長目指すとともに、現在ほぼ未開拓のマス広告投資に中長期成長の機会を見出す
- ライフカルチャープラットフォーム実現にはユーザーとの世界観共有が最重要で…

証券コード 7110

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
85億円営業利益率
12.8%財務健康度
88点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 55.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
654万円

小売業内 72位/318社

平均年齢
36.6歳

小売業内 260位/318社

平均勤続
5.7年

小売業内 265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…）

直近ニュース十一言

参考: 従業員に要求するのはエンゲージメントではなくインテグリティ

