

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

経営理念

豊かで価値あるビジネスを展開し、人々の暮らしに貢献する

会員数

638,537人

生地品揃え

5,000種類

② 中長期の経営戦略

1. 全国出店拡大

政令指定都市・大都市近郊を中心に新規出店を推進し、新規顧客獲得と既存顧客の利便性向上に取り組む

3. 縫製工場ネットワーク強化

国内外縫製工場とのネットワークを強化し、スピーディーなモデル開発と品質維持を実現

2. 人材採用育成強化

多店舗展開に向け、人材の採用・育成を強化。東京・大阪のトレーニングショップで接客力向上を図る

4. 物流機能の効率化

エネルギー価格高騰への対応とコスト最小化を図り、工場から店舗への商品流れを改善

③ 対処すべき課題

① 来店客数増加

- ・ 快適で魅力的な店舗空間の演出によるオーダープロセスの価値向上
- ・ インバウンド対応で免税・国際配送サービス開始と英語対応スタッフ配置

② 商品ラインアップ強化

- ・ 約5,000種類の豊富な生地品揃えを維持・強化
- ・ 高いファッション性と品質にこだわった商品提供
- ・ レディスオーダースーツと新商品開発による新顧客層開拓

③ システム・会員施策

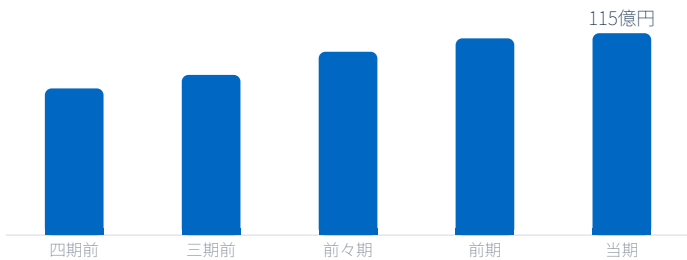
- ・ 店頭受注・基幹・電子カルテシステムの機能強化
- ・ GS倶楽部・GSアプリ倶楽部の会員数（2025年7月で638,537人）サービス拡充

面接で使えるポイント

- ・ 約5,000種類の生地品揃えと2着48,000円からの価格設定で、高いファッション性とお買い得感を両立する差別化戦略
- ・ 販売着数の多さを活かした工場との協力関係により、オーダースーツ業界のSPAモデルを確立した垂直統合ビジネス
- ・ 2027年7月期を目標に政令指定都市・大都市近郊での多店舗展開と会員数638,537人への拡大を目指す成長戦略

証券コード 7126

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
大阪市に本社を置く上場小売企業

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）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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

52点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 32.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

411万円

小売業内 293位/318社

平均年齢

32.9歳

小売業内 296位/318社

平均勤続

5.4年

小売業内 271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

参考：【グローバルスタイル】ギフト券の有効期限が「1年間」に変更し

