

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

基本理念

日本の女性の美と夢と心のやすらぎを創造することを永遠のテーマとし、きもの文化の普及を通じてお客様の喜びと社員の幸せを実現する

閉店店舗数
7店舗

2 中長期の経営戦略

1. コスト構造の見直し

固定費削減と広告費・販促費の効率化により1店舗当たりの収益性を重視。不採算店舗の閉店や店舗規模縮小に取り組む

3. 営業販売体制の強化

店外催事から店舗内催事へシフトして経費削減。販売ガイドライン整備と販売員教育により消費者保護法令遵守を徹底

2. 振袖広告戦略の転換

ダイレクトメール中心からWEB・SNSのデジタルマーケティング施策へ段階的に移行。分析機能強化と代理店再選定を推進

4. 人材定着対策

人事制度・教育制度・働く環境を整備。多様な働き方を選択できる環境構築で定着率向上を図る

3 対処すべき課題

① 店舗収益性の低下

- ・ 主要事業の和装各店における収益性改善が急務
- ・ 1店舗当たりの収益性重視への経営シフト必要
- ・ 不採算店舗の整理と固定費圧縮

② マーケティング体制の遅れ

- ・ 従来のダイレクトメール中心から迅速な転換が課題
- ・ 組織体制見直しによる意思決定の高速化が必要
- ・ デジタル施策の実行スピード強化

③ コスト上昇への対応

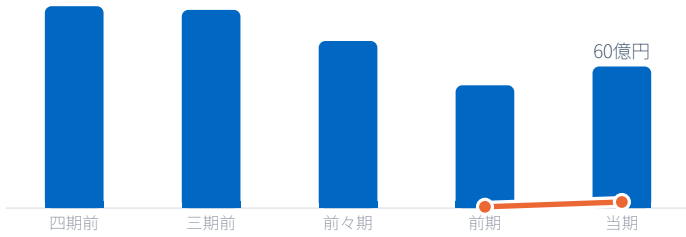
- ・ 円安による外部要因と人件費増加への対処
- ・ 原価率上昇の改善に向けた仕入プロセス抜本見直し
- ・ 全社的な経費項目の網羅的精査と最適化

面接で使えるポイント

- ・ きもの文化普及というテーマを踏まえ、日本の伝統文化をどう広めるか考える視点が重要
- ・ 2025年3月期を再生フェーズと位置付け、2026年度の黒字化達成を目指す挑戦的な経営戦略に魅力を感じるか
- ・ 7店舗の閉店や事業終了という経営判断の中で、顧客信頼と従業員定着をどう両立させるか考える力

証券コード 7615

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
60億円営業利益率
4.4%財務健康度
13点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 25.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
373万円

小売業内 312位/318社

平均年齢
43.7歳

小売業内 114位/318社

平均勤続
13.9年

小売業内 97位/318社

女性管理職
57.1%

小売業内 7位/250社

男性育休
0.0%

小売業内 188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…）

直近ニュース十一言

