

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

企業理念

いつでも想像以上に満足のできる商品・サービスを提供する

② 中長期の経営戦略

1. ブランドポートフォリオの最適化

ORiental TRaffic、卑弥呼などの主力ブランドにおける顧客層拡大を基本戦略。MISCH MASCH吸収合併、31 son de modeの事業譲受によってアパレル事業を強化

3. 一気通貫の商品開発体制

企画開発から生産、品質管理、販売までを一気通貫で担当。商品企画者が店頭に立ち、検品・品質管理業務として工場を巡回し品質指導を実施

2. 既存サプライチェーン見直し

靴業界における既存サプライチェーンの見直しを図り極力省力化させることで、販売価格に転嫁される中間マージン低減に努力

4. サステナビリティ推進

廃材を活用したソール製造、再生紙靴箱採用、繰り返し使用可能なエコバッグ導入など環境負荷低減に資する施策に取り組み

③ 対処すべき課題

① 商品企画開発力の向上

- ・消費者の声に耳を傾け、消費者動向や競合分析を実施
- ・市場全体のニーズ・トレンドを迅速に捉え顧客満足度向上に注力

② 戦略的店舗展開

- ・各地域・ブランド最適化した店舗フォーマットを設計・運営
- ・未出店地域への出店によりブランド認知と売上拡大を推進
- ・オフライン・オンライン双方での売上拡大を実現

③ デジタル化・グローバル対応

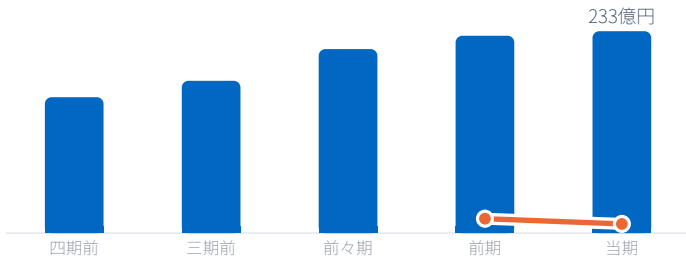
- ・スニーカーブランドORTRの再構築。テレビCM、SNS活用による認知拡大施策推進
- ・常に利便性の高いアプリ・サイト構築及び顧客サービス拡充に注力
- ・中国・香港等含むグローバルサプライチェーン最適化と為替リスク対応強化

面接で使えるポイント

- ・企業理念『いつでも想像以上に満足のできる商品・サービス提供』の下、ORiental TRaffic…
- ・2023年3月MISCH MASCH吸収合併、2025年4月に31 son de mode事業譲受によってアパレル事業強…
- ・企画から販売まで一気通貫の体制で、廃材ソール・再生紙靴箱などサステナビリティに注力

証券コード 7683

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
233億円営業利益率
4.6%財務健康度
65点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
410万円

小売業内 294位/318社

平均年齢
29.0歳

小売業内 316位/318社

平均勤続
4.5年

小売業内 284位/318社

女性管理職
66.7%

小売業内 3位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 39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

