

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

Mission（経営理念）

ファッションを通じ、美しく豊かな生活文化を創造し、社会の発展に貢献する

売上高
1,000億円営業利益率
10%ROE
10%2028年度売上高
700億円

② 中長期の経営戦略

1. オーガニックグロース

新規出店強化、EC専用ブランド立ち上げ、調達原価率抑制、プロパー販売比率改善で2028年2月期売上高700億円、売上総利益率64.0%達成

3. ブランド戦略

7つの基幹ブランドの売上高100億円体制構築。チャレンジ領域ブランドは中期計画中に収益基盤確立

2. 新規成長戦略とM&A

事業領域拡張（雑貨・子供服）、EC専用ブランド開発、海外卸売・越境EC、商標権取得等を積極推進

4. チャンネル戦略

百貨店の出店強化、直営店での旗艦店出店、ECのプロパーサイト化と実店舗との相互補完を実現

③ 対処すべき課題

① ブランド価値向上

- 商品「イノベーション」と「グレードアップ」による価格バランス引き上げ
- 顧客接点強化によるカスタマーエクイティ向上
- 販売人材育成による接客サービス抜本改善

② 事業領域拡張と市場拡大

- 既存ブランドの雑貨・子供服等新カテゴリー拡張
- 海外卸売・越境EC等による海外展開
- 新規商圏確保に向けた積極投資

③ 収益力強化

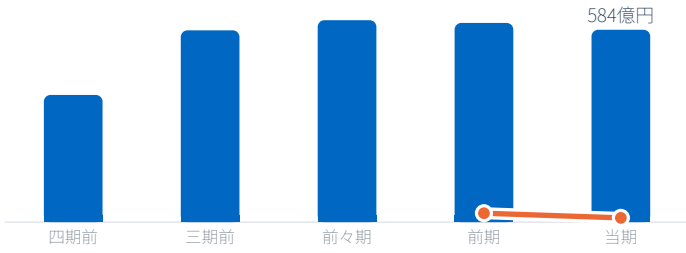
- インベントリーコントロールと粗利率改善
- ROE10%、営業利益率10%の達成
- PBR改善とIR活動の強化

面で使えるポイント

- 7つの基幹ブランド各100億円体制構築で、アッパーミドル市場での圧倒的存在感確立を目指す戦略
- 2028年2月期に売上高700億円達成を目標とした、M&AやEC専用ブランド開発による新規成長戦略
- ROE10%、営業利益率10%を長期目標に、質の高い経営を実現する資本戦略の推進

証券コード 8011

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
584億円営業利益率
2.2%財務健康度
61点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 45.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
548万円

繊維製品内 36位/49社

平均年齢
43.4歳

繊維製品内 31位/49社

平均勤続
15.6年

繊維製品内 34位/49社

女性管理職
14.9%

繊維製品内 14位/37社

男性育休
100.0%

繊維製品内 10位/29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:「サンヨーG&Bアウトレット 用賀店」にて三陽商会認定リユー

