

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

大切な想いのすぐそばで、本質にこだわった価値を提供し、一人ひとりの想いが調和した社会を実現する。

連結売上高
180億円

連結営業利益
5億40百万円

営業利益率
3.0%

ROE
7.0%以上

② 中長期の経営戦略

1. 事業領域の拡大

フォーマル事業では冠婚葬祭に限らない人生の節目全てをフォーマルライフと定義し、リトルオケージョンやライフイベント情報サービスを展開。

3. 事業基盤の整備

コーポレートブランドのPR強化と認知拡大、事業戦略達成に向けた機能別組織の構成、専門的スキル人材の育成と採用、レンタル事業拡大などのサステナブル経営を推進。

2. 顧客体験価値の向上

直営店出店による顧客接点強化、オフィシャルECサイトのリニューアルと店舗連携によるシームレスな購入体験、レンタルやリペアなどの販売以外のサービスを提供。

4. 業務効率化

基幹システム見直しとデータ分析基盤の再構築、店舗運営のデジタル化推進、資本コストや株価を意識した経営実践により資産効率を改善。

③ 対処すべき課題

① 市場環境の不透明性

- ・ 原材料やエネルギー価格の上昇によるコスト面への対応
- ・ 衣料品消費での節約志向・低価格志向への対応

② 成長と収益性の両立

- ・ フォーマルライフマーケットの拡張による新規顧客獲得
- ・ キャナルジーンの成長ドライバー化による規模拡充
- ・ M&Aや業務提携による外部知見の柔軟な活用

③ 組織基盤強化

- ・ 事業戦略達成に向けた機能別組織の構成
- ・ 専門的スキル人材の育成・採用とリスクリリング推進

面接で使えるポイント

- ・ 2027年度に連結売上高180億円、営業利益率3.0%を目指す中期経営計画で…
- ・ キャナルジーンを成長ドライバーとして、M&Aや業務提携による外部知見活用で事業領域を拡大する戦略。
- ・ レンタル・リペア等の販売以外のサービス提供やサステナブル経営を通じて、顧客と社会のウェルビーイング実現に取り組む姿勢。

証券コード 8040

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

161億円

営業利益率

1.1%

財務健康度

50点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 44.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

555万円

繊維製品内 33位/49社

平均年齢

43.1歳

繊維製品内 34位/49社

平均勤続

14.4年

繊維製品内 36位/49社

女性管理職

39.6%

繊維製品内 2位/37社

男性育休

80.0%

繊維製品内 19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: 東京ソワール[8040]：臨時報告書 臨時報告書の訂正および

