

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

クオリティ＆テイストをキーワードに「ぬくもりづくり」で社会に貢献する企業を目指す

売上高
125億円営業利益
7億円営業利益率
5%以上ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 専門店マーケット強化

自社ブランド確立し採算性確保の上、マーケットシェア及び売上の大幅アップを目指す

3. Eコマース事業拡大

DXの高度化含めた戦略で各サイト特性に応じた施策実行、売上比率10%を実現

2. 直営店・小売事業拡大

スクラップアンドビルドで新規マーケットへの出店積極化し売上増強を図る

4. 新規販路開拓推進

百貨店外商ルート強化、ドラッグストア・ホームセンター開拓、海外は多面的営業基盤構築

③ 対処すべき課題

① 販売ルート多角化

- 百貨店の閉店・売場縮小が加速。既存販売ルート以外での売上・収益拡大が急務
- 消費者のライフスタイル・購買志向の変化に対応したモノづくりが必要

② コスト・為替リスク対応

- 為替相場の円安、インフレによる原材料高騰で仕入価格上昇の影響を受ける
- 継続的な原価上昇と為替変動に対応した適時適切な仕入販売コントロール必要

③ 天候変動への対応

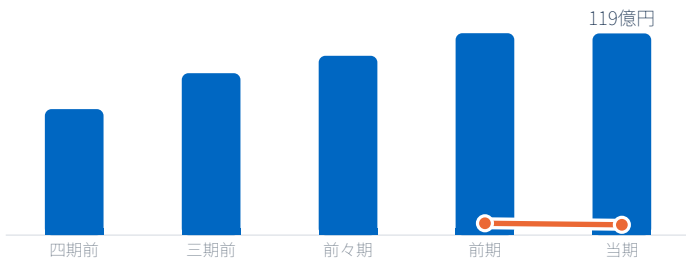
- パラソル・帽子・毛皮・雨傘など季節商材のため気温・降雨・日照に大きく影響される
- 冷夏・暖冬・少雨といった逆風リスクへの備えが必要

面接で使えるポイント

- 昨年12月のインバウンド中心ブランド取扱終了による負の影響をカバーするため…
- 中期経営計画2024-2026年度で売上高125億円・営業利益7億円を目指し…
- Eコマース売上比率10%実現、直営店スクラップアンドビルド、国内外新規販路開拓など複合的な成長戦略を推進中

証券コード 8115

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
119億円営業利益率
5.1%財務健康度
48点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 45.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
610万円

卸売業内 194位/282社

平均年齢
41.5歳

卸売業内 172位/283社

平均勤続
17.3年

卸売業内 38位/282社

女性管理職
28.8%

卸売業内 10位/209社

男性育休
－（未開示）

※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: ムーンバット[8115]: 2026年3月期決算短信〔日本基準〕

