

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

経営方針

顧客第一主義を根幹とし、革新的発想に基づいて喜びと満足を与えることで、豊かで平和な社会の実現に貢献する

売上高
145億50百万円

経常利益
3億円

配当性向
40%以上

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業再生と成長

ハンカチーフインバウンド戦略、オリジナル強化、海外進出、中国内販拡大、アパレル部門売上拡大など

3. OMO強化

オンラインとオフライン統合、顧客接点満足度向上、ファン作り、LTV最大化

2. プリント工場活用

グループ会社連携による製造と販売拡大、新規顧客創造、単価アップによる売上向上

4. フレグランス強化

各ブランド役割明確化、ファッションからコスメまで横展開、オーガニック商品による市場開拓

③ 対処すべき課題

① 経営環境課題への対応

- ・ 為替問題、原材料費高騰、人件費高騰への対応必要
- ・ 価格転嫁から価値転嫁へのシフト
- ・ 人手不足への省人化投資と処遇改善

② 価値提供の進化

- ・ 新アイテム開発、サステナブル商品拡大
- ・ モノからコト提供への転換
- ・ デジタルマーケティング強化によるEC事業拡大

③ 収益構造強化

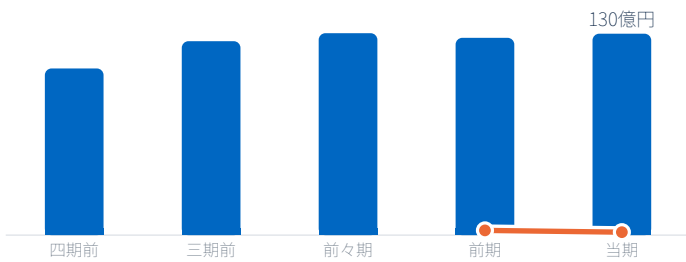
- ・ 採算性向上を最重要課題とした経営基盤確立
- ・ BtoC強化と直営店・EC事業の連携
- ・ 社会貢献発信による企業価値向上

面接で使えるポイント

- ・ 中期経営計画2023NEXTの最終年度において、価値転嫁を通じた新しい顧客創造に注力
- ・ 手拭い、47都道府県テーマ、サステナブル商品など革新的商品開発で市場開拓
- ・ グループ全体連携による製造から販売まで一貫体制が川辺の強み

証券コード 8123

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）

要するに

商社・卸売業として服飾雑貨製品と香水を扱う企業

主力事業・セグメント

- ・アパレルAccessories 83.9%
- ・Fragrance 16.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
130億円営業利益率
1.5%財務健康度
38点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 36.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
497万円

卸売業内 261位/282社

平均年齢
48.0歳

卸売業内 26位/283社

平均勤続
16.0年

卸売業内 70位/282社

女性管理職
12.5%

卸売業内 56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：【服飾雑貨メーカー 川辺株式会社】暑さ対策に！「グーグーワー

