

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

ミッション

ものを創り 人を創り お客様と共に心豊かな毎日を創る。顧客起点で最初に想起される真のブランド「シン・ブランド創り」を目指す。

クロコダイルアプリ会
116万人

② 中長期の経営戦略

1. クロコダイル既顧客活性化

大人のTPOをスマートに演出するコンセプトで顧客起点に立ち返り、既顧客満足度向上と商品の強みや付加価値を戦略的に構築。

3. CITERA売上拡大

創造的な移動を続ける都市生活者向けに、オンラインショップをベースに常に快適で洗練されたスタイルを創出。ブランドの顔となる商品開発に注力。

2. ストラテジックライン強化

クロコダイル コードはスタイル/コーディネート提案を強化。スウィッチモーション クロコダイルはスポーツ業界の工夫を取り入れたもの創りを重視。

4. ライセンス事業拡大

米国発Penfield、ハワイ発Lightning Boltのブランド認知度と価値向上に注力。ライセンス事業の更なる拡大を目指す。

③ 対処すべき課題

① 収益率を高める(GMS)

- ・ 戦略的価格と供給体制の構築推進
- ・ 既顧客活性化と潜在顧客獲得を両立
- ・ ストラテジックライン売場面積拡張で調達コスト改善

② 売上を伸長(EC/CITERA)

- ・ 2026年8月期にアプリ刷新し実店舗とEC融合強化
- ・ 会員機能連携でオンオフシームレス化
- ・ EC限定商品拡充とコミュニケーション一貫性維持

③ 成長基盤確立(直営事業)

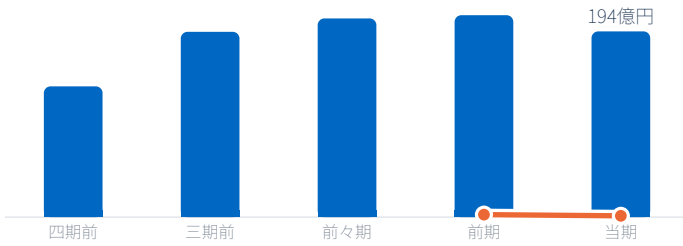
- ・ レディスとストラテジックラインで若年層獲得
- ・ SC市場での競争力ある戦略的価格設定
- ・ 次世代潜在顧客の認知と理解深化

面接で使えるポイント

- ・ Yamato 2026ビジョン下で3分野の価値拡大に取り組み、既顧客活性化と潜在顧客獲得を両立させる戦略。
- ・ クロコダイルアプリ会員116万人の基盤を活かし、2026年8月期の刷新で実店舗とEC融合を加速する施策。
- ・ 10年後のあるべき姿として次世代がブランドを語り共鳴できる真のブランド実現を目指す経営姿勢。

証券コード 8127

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
194億円営業利益率
▲1.0%財務健康度
45点 / 100点

要するに

メンズ・レディースカジュアルウェアの企画・製造・卸売を主力事業とするアパレル企業

主力事業・セグメント

- Textiles 98.5%
- 不動産リース 1.5%

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

将来性 雨 / 就活偏差値 41.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
539万円

繊維製品内 37位/49社

平均年齢
41.3歳

繊維製品内 40位/49社

平均勤続
16.9年

繊維製品内 29位/49社

女性管理職
25.0%

繊維製品内 8位/37社

男性育休
100.0%

繊維製品内 13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: シルバーケイブ・インベストメンツ・リミテッド(SilverC

