

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

真実と信頼を創業以来の理念とし、ファッションを通じて社会の生活文化向上に貢献

連結売上高

21億50百万円百万円

営業損失

2億80百万円百万円

直営店舗数

32店

② 中長期の経営戦略

1. 顧客接点の拡大

リアル店舗とWEBなど多様なチャネルでお客様との絆を深め、ブランド価値を高める

2. 新規顧客の開拓

デザインソースの変更や販売価格見直し、店頭VPで従来の非購買消費者へのアピール強化

3. コスト削減と利益確保

製造原価低減、発表型数・展開サイズの絞り込みによる低コスト生産、固定費の効率化

4. 在庫リスク低減

製造・仕入のコントロール、ジャストインタイムの納期コントロール実施

③ 対処すべき課題

① 継続的な営業損失

- ・第71期以降営業損失が継続し継続企業の前提に重要な疑義が存在
- ・借入金元本の返済スケジュール交渉を金融機関と継続中

② 厳しい市場環境への対応

- ・ミセス層消費者の節約志向が根強く、物価上昇が販売に影響
- ・季節商品の販売不振：暖冬や残暑で冬物衣料の需要が低迷

③ 資金確保と事業継続

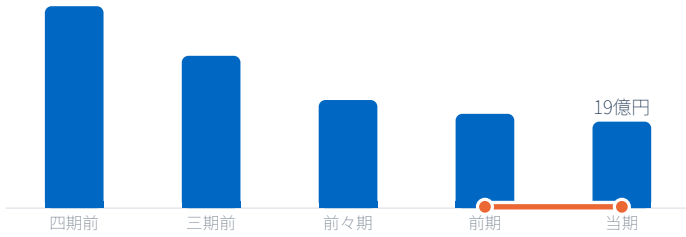
- ・当面の事業継続に必要な資金として現金・預金7億60百万円を確保
- ・製造原価低減と販売費削減で継続的に取り組み、金融機関との良好な関係維持

面接で使えるポイント

- ・ファッションとデジタルで顧客接点の拡大をビジョンに、PRIDE・QUALITY・MINDの3つのコンピタンスで事業展開
- ・32店の直営店舗とEC事業で多様な販売チャネルを展開し、新規顧客獲得に注力中
- ・ミセス層をターゲットとした婦人服事業で、価格・品質・機能重視の商品開発を推進

証券コード 8143

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
婦人服及び服飾雑貨の企画・製造・販売を主たる事業とする上場企業

主力事業・セグメント

・繊維製品（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・平均勤続23.7年と定着率が高い

※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
19億円営業利益率
▲14.7%財務健康度
5点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 23.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
396万円
繊維製品内 48位/49社平均年齢
48.7歳
繊維製品内 6位/49社平均勤続
23.7年
繊維製品内 3位/49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

