

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

お客様に尽くす、社員に尽くす、お取引先に尽くすのもとに、高い目標に挑戦し、ウソをつかず、店頭第一主義を貫く。

売上高経常利益率
4.0%

② 中長期の経営戦略

1. ファッション事業強化

新規業態『&choa!』の拡大、AI顧客解析システム活用、EC内製化でスピード化。世界114カ国への越境EC開始。

3. プライベートブランド開発

日本製シナジー美容液など4商品を発売。販売数1,000本突破。医薬部外品も展開。将来は国内卸・海外輸出予定。

2. 美容事業拡大

韓国コスメ3ブランド（KAHI、athé、MEDIPEEL）の日本総代理店となり、ブランド戦略を担当。PR活動に注力。

4. 会員施策強化

GINZA LoveLove店でAI解析した購買履歴データから週30本以上のプッシュ通知。リピート率向上。

③ 対処すべき課題

① 経営環境悪化への対応

- ・物価上昇、円安、世界的な紛争による消費行動の低迷に直面。不確実性が増大。
- ・業績の安定拡大を目指す組織の整備と強化を最優先課題と設定。

② 美容事業の再構築

- ・主力ブランドMEDIHEALの韓国本社経営方針転換で競争力低下。2025年3月期に営業赤字計上。
- ・新規3ブランドの代理店化で業績回復に取り組み。当面は利益率低下だが中期的に4.0%達成を目指す。

③ 販売チャネル拡大

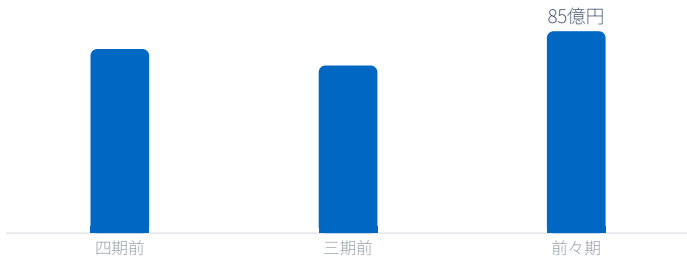
- ・自社アプリ、SNS、WEBチラシで会員購買促進。&choa!では店内POPUP展開増加。
- ・インフルエンサー施策やソーシャルギフト機能導入検討。グローバル販路拡大推進。

面接で使えるポイント

- ・韓国コスメ3ブランドの日本総代理店化で美容事業を再起動。ビジネスモデルの進化を図る姿勢。
- ・AI顧客解析システムと週30本以上プッシュ通知でリピート率向上に注力。データ活用した顧客戦略。
- ・世界114カ国への越境EC開始など、グローバル販路拡大で売上・利益成長を目指す挑戦。

証券コード 9878

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに
小売業を主力とする上場企業で、直近期の連結売上は75億円

主力事業・セグメント

- ・小売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

16点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 33.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

399万円

小売業内 300位/318社

平均年齢

39.4歳

小売業内 215位/318社

平均勤続

13.5年

小売業内 105位/318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…）

直近ニュース一言

参考: セキド[9878]：資本金の額の減少（減資）に関するお知らせ

