

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

VISION

ヒトの魅力とモノの魅力で、お客様の期待を超える満足を提供し、お客様に選ばれ、必要とされる企業となる。

売上高
25,400百万円

営業利益
1,500百万円

営業利益率
5.9%

売上高
20,800百万円

② 中長期の経営戦略

1. 不採算店舗の大規模退店

2026年2月末までに実施し、固定費削減と赤字店舗解消により収益性向上を実現。

3. 本部拠点の集約

原宿本部の移転及びつくば本部の閉鎖によるコスト削減、ワールドグループへの機能移管推進。

2. 人件費削減

本部組織のスリム化、2025年8月末を目途に本部人員の大幅削減、店舗人員最適化を推進。

4. 仕入原価率の低減

PB企画力の向上、ワールドグループとの共有による取引先・生産工場・原材料調達コストの改善。

③ 対処すべき課題

① 景気環境への対応

- 為替変動や物価上昇など景気先行き不透明に対応し、聖域なきコスト改革を推進。
- コスト意識の徹底により利益を出しやすい体質への転換を図る。

② 売上基盤の強化

- セール期売上が伸び悩み、EC売上が不振な課題に対応。
- 新たな品揃えと価格帯見直しによる商品施策を推進。
- 2026年8月期以降、MDの抜本的見直しとPB構成比拡大で売上総利益率改善。

③ 長期的な成長基盤の構築

- 2027年8月期以降、持続的事業基盤の構築と革新への挑戦を開始。
- 粗利率の最適化と柔軟かつ俊敏な組織運営により永続的収益基盤を実現。

面接で使えるポイント

- 2029年8月期に営業利益1,500百万円、営業利益率5.9%を目指す中期経営計画の実行者として…
- セール期売上とEC売上の不振課題に対し、ワールドグループのリソースを活かしたPB開発・仕入コスト改善に関わりたい。
- ジーンズ魅力を発信するというMISSIONの下、2027年8月期以降の革新と成長への挑戦に参画したい。

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
ジーンズを中核アイテムとしたカジュアルウェア及び雑貨の販売を主たる業務としており

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）

・－（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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

25点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 36.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

350万円

平均年齢

35.3歳

平均勤続

13.2年

女性管理職

12.5%

男性育休

50.0%

※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

