



企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
鈴木 道雄

古着を、一部の人のものから、すべての人の選択肢へ。

私たちDESERT SNOWは、かつて一部の愛好家を中心としたニッチな市場であった古着を、誰もが自然に選ぶことのできるファッションの一つとして、より広く社会に定着させることを目指しています。1998年の創業以来培ってきた商品調達力、商品知識、販売力を生かし、商品の価値や価格帯に応じた多様な販売方法を構築することで、より多くのお客様に古着を選ぶ楽しさを届けます。売上高100億円への成長を通じて、衣料品の循環と新たな雇用を生み出すとともに、社員の成長、給与・待遇・職場環境の向上にも継続的に取り組み、会社の成長を社員、お客様、取引先、地域社会へ還元できる企業を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

現在の年間売上高約18億円から、既存事業を年率3%で成長させるとともに、大型路面店を年間1店舗、低投資型の郊外・倉庫型直営店を年間3店舗、FC店を年間2店舗展開します。さらに3年目を目標にEC事業を開始し、複数の販売チャネルを成長させることで、2038年に売上高100億円の実現を目指します。

課題

古着は新品と異なり、必要な商品だけを必要数量仕入れることができません。高付加価値商品の絶対量を増やすには、仕入価格を上げるのではなく仕入れ総量を拡大する必要があり、同時に増加するボリューム商品の販売先確保が課題です。また、大型路面店は物件取得や投資面から出店速度に限界があり、商品力を維持しながら販売網を拡大できる仕組みの構築が必要です。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

高付加価値商品はDESERT SNOW大型店、ボリューム商品は低投資型の郊外・倉庫型店舗及びFCで販売する多業態戦略を構築します。郊外型については秋以降で2,000万円超を見込めます。販売の出口を先行して拡大することで、仕入価格を維持しながら仕入れ総量と高付加価値商品の絶対量を増やし、店舗展開と商品力向上を両立します。

実施体制

代表者を責任者として、商品調達、店舗開発、販売、物流、人材育成、財務を連携させて実行します。大型路面店は年間1店舗、郊外・倉庫型直営店は年間3店舗、FCは年間2店舗を基本に展開し、3年目を目標にEC事業も開始します。出店拡大に合わせて管理人材の育成・採用、物流・商品管理体制を強化し、得られた利益を新規出店だけでなく社員の給与・待遇改善、人材教育にも継続的に還元します。



○本社所在地：東京都渋谷区恵比寿1-21-12

○事業概要：古着等小売

○常時使用する従業員：105名

（2026年5月時点）

○現在の売上高：18億円

（2025年9月期）

○法人番号：5011002019989

○Web：

<http://www.desertsnow.co.jp/desertsnowinc.html>