

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

経営方針

地域のお客様全ての相談・困り事をワンストップで提案・解決する企業集団への転換

② 中長期の経営戦略

1. 事業領域の転換

カー用品小売からカー用品販売から車検・整備を中心に顧客獲得し、車の状態に合わせた乗り換え提案で新車・中古車販売を強化

2. 顧客接点の拡大

車検を起点に顧客接点を作り、タイヤなど用品販売に繋げ、カーライフの生涯顧客化を実現

3. 成長部門の強化

業務スーパーについて神戸物産と緊密に連携し、出店候補物件の調査・選定を継続して積極出店を実施

4. 異業種融合

業務スーパーに加え自転車販売・コインランドリーなどの異業種と融合し地域の生活利便性を向上

③ 対処すべき課題

① 市場縮小への対応

- ・消費節約志向による市場縮小傾向の継続
- ・若者のクルマ離れへの対応

② 経営基盤の強化

- ・経費削減の徹底実施
- ・在庫管理の徹底とロス防止
- ・遊休スペースの有効活用

面接で使えるポイント

- ・カー用品小売から車検・整備・自動車販売へ事業領域を転換し、ワンストップサービス企業集団を目指す戦略
- ・業務スーパーを成長エンジンとして神戸物産と連携し、自転車販売やコインランドリーとの異業種融合で地域貢献
- ・顧客の『不の解消』を経営の中心に据え、社員一人一人が『安全・安心・快適』を提供する文化

証券コード 2666

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
千葉県に本社を置く小売企業

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

34点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 36.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収

523万円

小売業内 191位/318社

平均年齢

44.0歳

小売業内 105位/318社

平均勤続

11.8年

小売業内 134位/318社

女性管理職

4.3%

小売業内 210位/250社

男性育休

0.0%

小売業内 175位/193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: オートウェーブ[2666]：定款一部変更に関するお知らせ 2

