

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

長期ビジョン

理念経営に磨きをかけ、誰にも真似できない唯一無二の存在になる。圧倒的なリユースのリーディングカンパニーとして循環型社会の構築に貢献する。

売上高経常利益率
10.1%

グループ店舗数
1,300店舗

現在の店舗数
1,012店舗

② 中長期の経営戦略

1. リアル店舗戦略

地産地消型で店舗ごとに個性のある品揃えが強み。お客様にワクワクしていただける店舗づくりを目指す。

3. デジタル戦略

「ハードオフ公式アプリ」「オファー買取アプリ」でストア評価4.5以上維持。EC「オフモール」の売上・利用者数伸長。

2. 出店戦略

「10万商圏に1店舗」の出店基準を確実に実施。地方都市の空白エリアへも積極出店。2030年度1,300店舗目標。

4. 海外戦略

米国カリフォルニア・ハワイ、台湾、カンボジア、タイに出店。既存エリア中心に新規出店し、グローバルリーダーを目指す。

③ 対処すべき課題

① 経営効率の維持強化

- ・ 独自ビジネスモデルによるローコスト・ハイリターンの実現継続

② 企業体質の強靱化

- ・ 高い自己資本比率を保ち、変化への即応・挑戦体制を維持

③ 社会課題への貢献

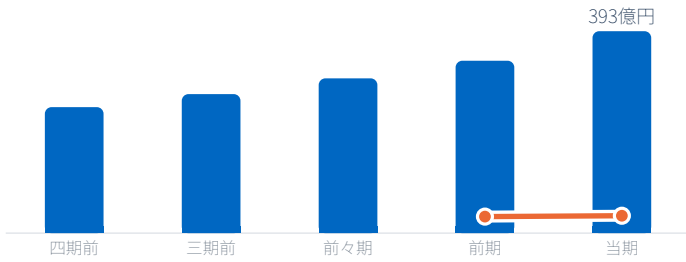
- ・ SDGs「12つくる責任つかう責任」「13気候変動に具体的な対策を」の達成推進

面接で使えるポイント

- ・ 2024年度にグループ1,000店舗達成、2030年度1,300店舗目標で事業拡大を実現する成長戦略。
- ・ 米国・台湾・カンボジア・タイなど海外5地域での展開で、リユース文化をグローバルに広げるビジョン。
- ・ リユース事業を通じSDGs達成に貢献し、環境と共生した企業活動で社会的責任を果たす姿勢。

証券コード 2674

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
393億円営業利益率
8.6%財務健康度
69点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
538万円

小売業内 169位/318社

平均年齢
36.6歳

小売業内 259位/318社

平均勤続
11.2年

小売業内 149位/318社

女性管理職
10.5%

小売業内 143位/250社

男性育休
87.5%

小売業内 65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…）

直近ニュース十一言

参考:【驚愕のビジネスモデル】日本式リユース文化を生んだハードオフ

