

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

企業理念

豊かで楽しい日常の暮らしを提供する

売上高営業利益率
5.0%自己資本利益率
8.0%

② 中長期の経営戦略

1. リユース市場の深耕

多店舗展開と買取サービス拡充で利便性向上。地域特性に合わせた新業態開発と海外出店を推進

3. IT活用とオンライン強化

商品情報の検索性向上と決済方法の多様化。ECサイトと店舗の併売でシームレスな購買環境整備

2. 収益基盤の再構築

「買う」「借りる」「売る」「場の提供」の機能を組み合わせた新規フォーマット提案。約1,000店舗のゲオショップ網を活かし、実店舗価値を提供

4. グローバルマネジメント構築

リユース企業の世界的リーディングカンパニーを目指し、グローバル情報把握と迅速な経営判断体制を構築

③ 対処すべき課題

① リユース市場での競争力強化

- ・フリマアプリやネットオークション普及への対応
- ・買取専門店・出張買取・買取ロッカー設置で仕入強化
- ・海外出店を含めた販売網構築

② 映像音楽レンタル市場の縮小対応

- ・ゲオショップ店舗網を活かした実店舗価値の提供
- ・新たな業態開発とオフプライスストア・ラグジュアリー商材への取り組み
- ・M&A手法を含めた新規事業領域の獲得

③ ネットワークリテ일러体制の確立

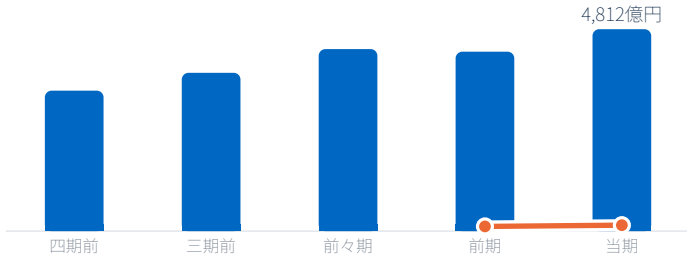
- ・オンライン・オフラインの境目をなくした販売体制構築
- ・グローバルプラットフォームへの転換
- ・循環型流通を通じた世界への提供体制構築

面接で使えるポイント

- ・リユース市場の成長を背景に、約1,000店舗のゲオショップ網を活かしたネットワークリテ일러体制構築に注力している点
- ・フリマアプリやネットオークション普及という環境変化の中で、買取サービス拡充や新業態開発による差別化戦略を展開している点
- ・売上高営業利益率5.0%・自己資本利益率8.0%という中長期目標を掲げ、持続的成長を志向する姿勢

証券コード 2681

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
4,812億円営業利益率
3.0%財務健康度
33点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 43.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
577万円

小売業内 125位/318社

平均年齢
42.72歳

小売業内 131位/318社

平均勤続
13.51年

小売業内 102位/318社

女性管理職
11.7%

小売業内 135位/250社

男性育休
88.9%

小売業内 64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: ゲオグループ2026年7月新規出店のお知らせ ヴィンテージセ

