

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・目指す姿

WinWinの関係が築ける商売を展開し、商売を心から楽しむ主体者集団として、持続可能な社会を実現する最適化商社を目指す

リユース市場規模
4.0兆円

一般家庭の不要品規模
67兆円

② 中長期の経営戦略

1. ネット型リユース事業の再拡大

買取チャネルの最適化、DX施策推進、AI活用による業務効率化。個人向けリユース商材の収益力向上とマシナリー商材の統合・最適化を実施

3. メディア事業の再編・統合

2026年6月期より機能をネット型リユース・モバイル通信事業に統合。一貫した顧客体験と事業シナジー強化を実現

2. モバイル通信事業の強化

5G新規回線獲得に向けたWebマーケティング強化、付帯オプションの充実、ユーザーニーズに合わせた新料金プラン開発

4. 人材確保・育成と組織強化

給与水準向上、教育研修体制整備、社内コミュニケーション活性化。優秀人材の採用と適切な権限委譲による体制整備

③ 対処すべき課題

① リユース市場での競争優位確立

- ・ 個人向けリユース分野での業容拡大と生産性向上
- ・ マシナリー商材の海外向け買い控え対策と国内取引拡大
- ・ 買取1件あたり仕入単価の伸長と潜在的買取ニーズの掘り起し

② 事業成長に伴う経営基盤整備

- ・ 組織規模拡大に対応した権限委譲と管理監督体制
- ・ 多角化事業展開への対応と公正性・透明性確保
- ・ 販管費率低下による利益体質強化

③ 消費行動の多様化への対応

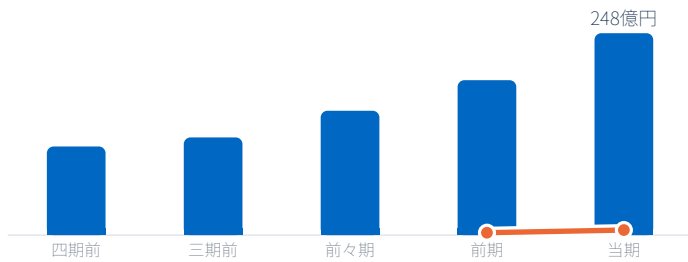
- ・ メリハリのある消費スタイルへの個別対応
- ・ インターネット関連サービスの多様化・細分化への対応
- ・ 高齢化・人口減少に伴う潜在ニーズの顕在化対応

面接で使えるポイント

- ・ 3つの事業（ネット型リユース・メディア・モバイル通信）を通じサーキュラーエコノミーの発展に貢献
- ・ 2023年約3.1兆円、2030年4.0兆円のリユース市場成長に対応する事業戦略
- ・ 2026年6月期の報告セグメント再編により、基幹事業のネット型リユース事業を中心とした利益拡大フェーズへ移行

証券コード 3135

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
248億円営業利益率
2.5%財務健康度
32点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 37.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
426万円

小売業内 278位/318社

平均年齢
31.4歳

小売業内 307位/318社

平均勤続
3.8年

小売業内 293位/318社

女性管理職
-（未開示）男性育休
50.0%

小売業内 137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: 大分県中津市が不要品リユース事業で「おいくら」と連携を開始

