

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

経営理念

夢ある商品とサービスを通して、喜びと心の満足を創りだしていく。お客様の期待を超える続ける商品とサービスを通して、顧客の感動を追求し続ける。

売上高
88億円

営業利益
5億円

経常利益
5億円

売上高経常利益率
10%

2 中長期の経営戦略

1. 業務効率化

2025年3月に新しいPOSシステムの入れ替え完了。新POSシステムを活用した店頭業務の効率化を推進し、顧客満足度向上及び収益性改善を図る。

3. 店舗展開加速

買取王国業態はホビー専門店化（高畑店2025年6月）。工具買取王国は直営店7店舗出店計画（2026年2月期）。良品買館業態は家具家電専門アウトレット強化。

2. 商品政策強化

店頭買取・買取専門店・宅配買取・法人仕入・海外買付を強化。成長性の高い工具・ファッション・ホビーを強化促進し、ブランド・トレーディングカードを守る。

4. 新業態展開

越境EC開始、寄付事業「モノドネ」推進。古着専門店KOV第1号店開店（2025年5月）。米国子会社REIGも出店準備。

3 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・地政学リスク・トランプ政策・中国経済動向など先行き不透明
- ・リユース小売業は人件費上昇・金利上昇で厳しい状況

② 多業態運営の効率化

- ・買取王国・工具買取王国・良品買館・おたから・マイシユウサガール等複数業態の最適化
- ・各業態の投資回収加速と収益性向上
- ・店舗スタッフの真贋チェック・買取価格決定能力確保

③ 組織・人材基盤強化

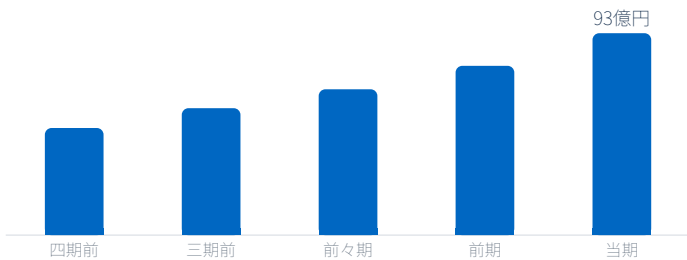
- ・全従業員が活躍できる組織環境の醸成が必須
- ・職能資格制度導入で明確な職能要件提示と定期面談実施
- ・多店舗展開には人材確保育成が経営上の課題

面接で使えるポイント

- ・コーポレートメッセージ『REUSE IS GOOD～リユースを日常に～』の下、サステナビリティへの取組みを強化
- ・2026年2月期に工具買取王国直営店7店舗出店計画。効率的な多店舗展開を実現するため人材育成制度GUTsを運用
- ・越境EC・古着専門店KOV・米国子会社での海外進出など、既存事業の枠を超えた成長戦略を推進中

証券コード 3181

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
名古屋市を本社とする総合リユース小売業

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）

- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※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
63点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 39.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
445万円

小売業内 263位/318社

平均年齢
37.0歳

小売業内 252位/318社

平均勤続
7.0年

小売業内 244位/318社

女性管理職
9.1%

小売業内 157位/250社

男性育休
0.0%

小売業内 177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:「楽天ペイ」、リユース・リサイクルショップ「買取王国」全店舗

