

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

みんなに愛されるクルマ屋さん。すべてのステークホルダーから愛され、末永く利用したいと思われる企業を目指す。

売上高
684,000百万円

営業利益
24,000百万円

営業利益率
3.5%

親会社株主帰属当期純
15,000百万円

② 中長期の経営戦略

1. 地域一番店の実現

全国各地域でお客様のカーライフに寄り添い、商品・サービス・接客の品質向上を図り、継続的にご利用いただける店舗を目指す。

3. 人材育成の強化

商品知識・整備知識・提案力の向上、店舗への権限移譲による自律的な体制構築でサービス品質向上を図る。

2. 店舗の収益性向上

部門間連携強化による業務効率化・最適化、既存店の取引拡大、新規出店による取引エリア拡大を実現。

4. 商品管理の強化

商品回転日数を重要指標として、リードタイム可視化・最適化により適正な値付けと流動性向上を実現。

③ 対処すべき課題

① 財務基盤の強化

- ・不採算店舗の管理強化による安定的な収益確保
- ・成長投資の原資確保と資本の適正化
- ・効率的な投資実行による資本効率向上

② 市場変化への対応

- ・相場・需要動向に左右されにくい経営基盤の強化
- ・自動車販売業者との直接取引拡大による販売チャネル多様化
- ・整備士確保と次世代人材育成への取り組み

③ 人材開発とデジタル化

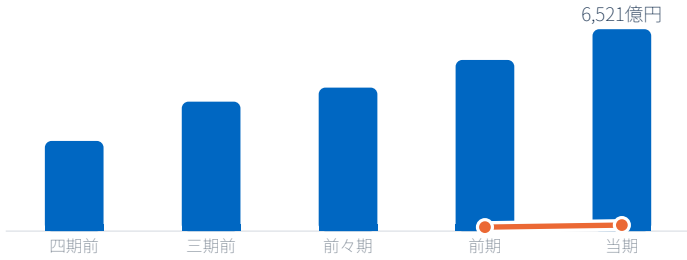
- ・専門性と自律的判断力を兼ね備えた人材育成
- ・キャリア形成支援と多様な職場環境整備による離職率低下
- ・ITツール導入による業務効率化と情報セキュリティ体制強化

面接で使えるポイント

- ・経営理念『みんなに愛されるクルマ屋さん』で、お客様・取引先・従業員・地域すべてのステークホルダーに愛される企業を目指す姿…
- ・2026年11月期売上高684,000百万円の達成に向け、生涯取引拡大・管理顧客数拡大で市場シェア獲得を進める戦略。
- ・整備士確保・育成や権限移譲による自律的人材育成など、人的資本強化を経営の根幹に据えた人材開発体制。

証券コード 3186

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
6,521億円営業利益率
3.0%財務健康度
38点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
526万円

小売業内 185位/318社

平均年齢
30.4歳

小売業内 312位/318社

平均勤続
3.5年

小売業内 302位/318社

女性管理職
8.6%

小売業内 163位/250社

男性育休
67.4%

小売業内 114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: 愛車の売却がもっと便利に！ネクステージ、東京都・大阪府に買取

