

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

自転車を通じて世界の人々に貢献し、参画するすべての人々が豊かな人生を送れる企業を目指す

売上高

96,800,000千円

営業利益

8,500,000千円

ROE

10%以上

あさひ会員数

850万人以上

② 中長期の経営戦略

1. OMO基盤の深化強化

店舗・EC・物流ネットワークを活用し、ネット注文・店舗受取りサービスの基盤強化と価格競争力向上を推進

3. CRM強化と会員基盤拡充

公式アプリを通じた顧客との関係性強化で、各サービスを連携させたプラットフォーム化を推進

2. 周辺事業領域の拡大

リユース事業・修理メンテナンス事業を拡大し、国内保有自転車6,000万台へのアプローチを強化

4. 人的資本経営の実践

多様な人材が活躍できる組織づくりと、あさひ自転車マイスターなど専門人材の育成を推進

③ 対処すべき課題

① 市場環境の厳しさへの対応

- ・新車販売台数の減少による需要環境の悪化に対応
- ・高機能商材への移行で買い替えサイクルが長期化する中での顧客接点強化
- ・消費者の節約志向と物価上昇への対策

② 循環型ビジネスモデルの構築

- ・修理・メンテナンス機能と体制の充実による長期利用の促進
- ・リユース車の買取・再販売体制の整備と西日本サポートセンター増設
- ・資源有効活用と循環型経済への貢献実現

③ 経営基盤の強化

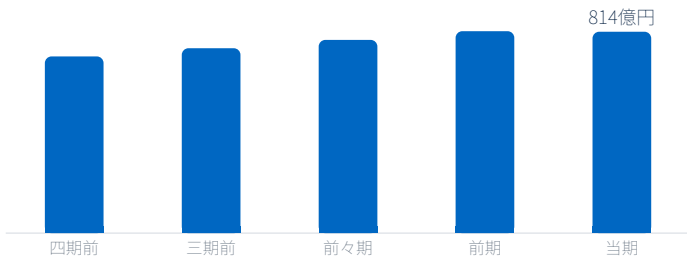
- ・IT基盤、循環型物流基盤、顧客基盤、品質・環境経営の4つの基盤整備
- ・専門技能を有する人材確保と育成の加速
- ・戦略パートナーとの連携による商圏拡大

面接で使えるポイント

- ・VISION2028で掲げるあさひ会員数850万人以上達成のため、OMO基盤強化とCRM施策で顧客体験向上に取り組む姿勢
- ・国内保有自転車6,000万台へのアプローチを通じて、新車販売だけに依存しない循環型ビジネス構築への挑戦
- ・あさひ自転車マイスター930人以上育成による専門人材強化で、修理・メンテナンス事業を成長ドライバーに

証券コード 3333

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



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 雨 / 就活偏差値 46.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
514万円

小売業内 204位/318社

平均年齢
35.0歳

小売業内 277位/318社

平均勤続
9.0年

小売業内 197位/318社

女性管理職
2.0%

小売業内 231位/250社

男性育休
68.0%

小売業内 111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: 名古屋市名東区に「サイクルベースあさひ猪子石店」5月22日(

