

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

経営方針

接客販売を基本とした固定客づくりを実践し、接客・接遇の質を高めることで、お客様に最良の商品・技術・サービス・情報を提供する。

売上高
16,300百万円

経常利益
1,000百万円

出店数
20店舗

② 中長期の経営戦略

1. オートバックス事業強化

車検・整備、タイヤ販売、中古車・新車販売を拡大。ピットサービスメニュー開発と接客優秀法人としての強み進化を推進。

3. デジタル・マーケティング

会員アプリ、LINEアプリ、Web予約システム、タブレットなどを活用し販売効率と顧客満足度を向上。

2. 飲食事業の本格化

焼肉ライク（6店舗）とイタリアンレストランPISOLA（3店舗）を展開。新たな事業の柱を確立し、食のニーズ多様化に対応。

4. 人材育成・確保

接客力向上とプロフェッショナル人材育成を社風化。国内外からの安定的な人材確保で新規出店・業容拡大に対応。

③ 対処すべき課題

① カー用品市場の縮小

- 自動車保有台数減少・若年層の車離れ・ネット通販による価格競争激化への対応
- 自動運転・運転支援機能など先進安全技術対応の整備技術確保

② 飲食事業の事業環境

- 人手不足・激しい価格競争への対応
- ライフスタイル多様化・少子高齢化に伴う食のニーズ多様化への対応

③ 競争力維持と成長

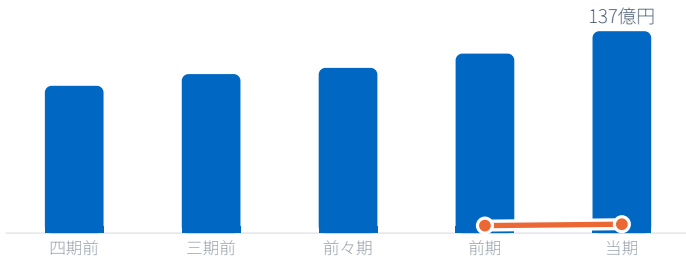
- リアル店舗の利便性・快適性追求による競合差別化
- ROE水準向上・PBR1倍超達成による株主価値向上
- 内部統制・コンプライアンス・法令遵守の徹底

面接で使えるポイント

- 埼玉県南西部から東京都北部で15店舗のオートバックスを展開し、接客優秀法人として固定客づくりに注力している企業。
- 2024年4月にイタリアンレストランPISOLA1号店をオープンし、飲食事業を新たな柱として確立を目指している。
- 2025年3月期から2029年3月期までの中期経営計画で売上高16,300百万円・経常利益1,000百万円を目標に...

証券コード 3352

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）

要するに
株式会社バッファロー 事業要約

...

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
137億円営業利益率
4.4%財務健康度
58点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 49.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
645万円

小売業内 76位/318社

平均年齢
39.5歳

小売業内 213位/318社

平均勤続
12.0年

小売業内 130位/318社

女性管理職
0.0%

小売業内 240位/250社

男性育休
－（未開示）

※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: 導入事例：物流センター内のアクセスポイントをバッファロー製品

