

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

ビジネスを通じて「偉大な作品」を創る。収益と社会性の両立を目指す。

自治体連携数
700以上潜在退職パソコン数
3000万台規模介護人材不足予測
69万人

② 中長期の経営戦略

1. リユース事業の成長強化

マーケティング戦略強化で認知度拡大。サブスクリプション型サービス拡大と書籍からゲーム・家電・洋服など成長市場ヘシフト。顧客LTVの向上を目指す。

3. ESモデルの展開加速

小型家電リサイクル事業とソーシャルケア事業の相互シナジーを最大化。環境と福祉が互いに作用し合う仕組みを構築。

2. 小型家電リサイクル事業の拡大

自治体連携を700以上から更に拡大。全国3000万台規模の潜在的退職パソコンに対し「スマイル・エコ・プログラム」で掘り起こし。都市鉱山リサイクル拡大。

4. ソーシャルケア事業の基盤拡大

軽度障がい者向けグループホームに加え、中度・重度障がい者向けグループホーム（日中サービス支援型）を開設。ストック型事業の基盤拡大。

③ 対処すべき課題

① 企業基盤の強化

- コーポレートガバナンスと内部管理体制の強化
- 代表者への依存軽減と経営基盤構築
- 高度経営人材の育成と獲得

② 人材確保・育成の課題

- 各事業の専門性高いノウハウ・経験人材の育成獲得
- IT・デジタルマーケティング人材の育成獲得
- 障がいのある方の雇用拡大と就労訓練機会拡大

③ 事業別の課題対応

- リユース事業：商材調達の安定化と買取基盤強化
- 小型家電リサイクル事業：レアメタル資源化促進とプラットフォーム化
- ソーシャルケア事業：専門人材確保と障がい者支援住まい不足解決

面接で使えるポイント

- リユース・リサイクル・ソーシャルケアの3事業でESモデルを展開し、700以上の自治体と連携する社会課題解決型ビジネス。
- 全国3000万台規模の潜在的退職パソコンの掘り起こしと、2040年69万人の介護人材不足に対応する事業成長戦略。
- 900万人以上の障がいのある方の雇用と住まい課題を同時解決し、収益と社会性の両立を目指す経営理念。

証券コード 3556

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
中古品の買取と販売を主力事業とする小売企業

主力事業・セグメント

- ・ Reuse・Recycle 81.2%
- ・ Socialケア 18.8%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 将来性評価は晴れ

※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
104億円営業利益率
2.9%財務健康度
29点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 36.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
601万円

小売業内 106位/318社

平均年齢
40.5歳

小売業内 190位/318社

平均勤続
3.1年

小売業内 304位/318社

女性管理職
10.0%

小売業内 149位/250社

男性育休
100.0%

小売業内 27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: リネットジャパングループ(株)【3556】：決算情報

