

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

自転車の「新しいアタリマエ」を創る。自転車により良い人々の暮らしに貢献すること。

電動アシスト車売上構
65%

電動アシスト車年平均
19%

中期出店目標
200店舗

アプリ登録者数
60万件

② 中長期の経営戦略

1. ヒト（従業員育成）

商品知識・技術・接客を5段階（技術・接客）、4段階（商品知識）に分けた研修と社内資格試験。店長向け研修やコンプライアンス研修も実施。

3. モノ（PB商品開発）

顧客の声やアプリ意見をダイレクトに反映。最短2か月の開発期間で市場投入。NB比較で値ごろ感のある商品実現。

2. ハコ（店づくり）拡大

都市圏のロードサイド中心に出店。大都市圏・駅近出店も強化。平均500台の試乗可能な自転車展示。修理スペースを入口側に配置。

4. 電動アシスト車への注力

2016年8.1%から2022年13.1%へ市場拡大。PB電動アシスト車のモデル拡充で多様化するニーズに対応。

③ 対処すべき課題

① 出店拡大・業界キープレイヤー化

- ・自転車販売事業者数減少・寡占化が進む中での出店拡大が重要
- ・既存エリアのドミナント出店と首都圏郊外への大型ロードサイド店舗展開
- ・都市部への店舗面積30〜40坪の小型店舗ドミナント出店も計画

② 来客数向上とブランド認知度

- ・新規顧客継続獲得と顧客数拡大の必要性
- ・利便性の高い立地での出店と積極的な販売促進活動
- ・ドミナント出店拡大とPR活動によるダイワサイクルの認知向上

③ リピーター顧客獲得と人材育成

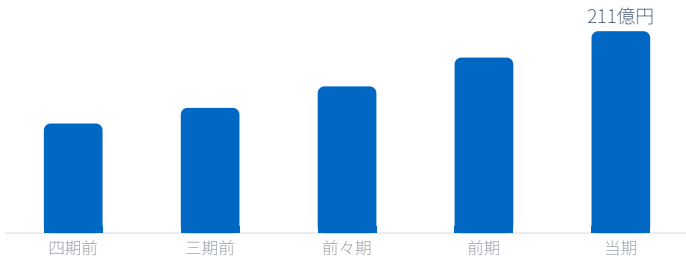
- ・販売後のメンテナンス・修理サービスで継続的關係構築
- ・出張修理サービスの利便性向上と従業員技術向上
- ・出店拡大時のサービス品質維持のための人材育成加速

面接で使えるポイント

- ・自転車業界で販売事業者数1999年13,784店舗から2021年6,628店舗へ減少する中…
- ・電動アシスト車が2016年8.1%から2022年13.1%に拡大し…
- ・3つのビジョン（宝物、記憶に残る仕事、今までにない満足）と7つの行動指針で…

証券コード 5888

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 77点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収 434万円 小売業内 274位/318社	平均年齢 29.0歳 小売業内 315位/318社	平均勤続 5.0年 小売業内 278位/318社	女性管理職 4.9% 小売業内 204位/250社	男性育休 85.7% 小売業内 72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

