

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

基本方針

粗利益率及び在庫回転率の最大化を目的とし、適正在庫管理と適正価格販売により限界収益の極大化を図る

おてがるナンデモ買取
17万名弱

メルカリ買取オファー
10万件/日

メルカリ買取額見込
1,350百万円

メルカリ売上見込
1,500百万円

② 中長期の経営戦略

1. AI活用した買取システム開発

AIダイナミックプライシング技術とデータ補正技術を独自開発。査定業務の作業時間を50%以上削減し、大量商品処理が可能

3. メルカリとの業務提携

買取リクエストサービスで、メルカリ上の商品データをリアルタイム分析。最新市場価格に基づく自動査定システムを構築

2. LINEヤフーとの業務提携

おてがるナンデモ買取サービスで、AIチャットボットを活用し数秒以内に関取金額レンジを提示。価格透明性・公平性を担保

4. 相場変動への適時対応

円安やトランプ関税等の市場変動を注視し、在庫回転期間30日以内を目指しながら適正価格での在庫確保を進める

③ 対処すべき課題

① AI技術による差別化

- ・ スペシフィックドメインAIの持続的競合優位性確保
- ・ LINEヤフー・メルカリとの技術提携で業界進出企業のハードル低下
- ・ 自社DX化と他企業へのシステム提供の並行実施

② グローバル環境への対応

- ・ 月平均152.64円の円安がインバウンド購買を促進
- ・ ウクライナ紛争・ガザ紛争終息と関税政策の不確実性への注視
- ・ インバウンド客数増加への在庫量確保と資金調達

③ 経営基盤の強化

- ・ キャッシュ・フロー重視の経営体制確立
- ・ メルカリ提携での約2,100百万円の資金調達予定
- ・ 質屋・古物売買・電機事業の並行強化による事業リスク低減

面接で使えるポイント

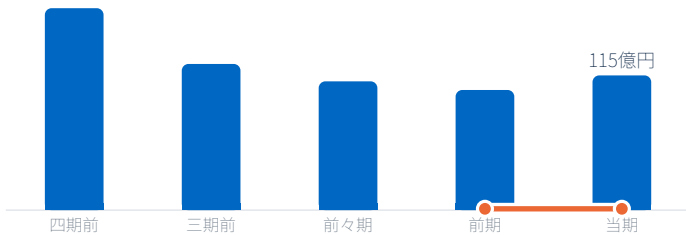
- ・ LINEヤフー・メルカリとのAPI接続型業務提携で、AI自動査定システムを提供し業界変革を牽引している点
- ・ 過去7～8年のデータベース正規化投資が、査定業務時間50%以上削減と10万件/日処理を実現
- ・ 月平均152.64円の円安環境下でインバウンド復活がピーク時2019年を超える売上成長機会

大黒屋ホールディングス株式会社

小売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 3月31日 | ...

証券コード 6993

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
115億円

営業利益率
▲5.7%

財務健康度
6点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 28.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
476万円
小売業内 242位/318社

平均年齢
59.9歳
小売業内 1位/318社

平均勤続
23.7年
小売業内 8位/318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: 大黒屋ホールディングス(株)【6993】：決算情報

大黒屋ホールディングス株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

