

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

ビジョン

Mobility Parts取引のリーディングカンパニーとして、取引の利便性を高め、国内外での場や機会を増やすことで市場を拡大する

売上高
207.4億円

営業利益
22.8億円

営業利益率
11.0%

ROE
20.0%

② 中長期の経営戦略

1. マーケット拡大

国内年間20店舗出店加速、米国での循環サイクル確立、自転車・ベビーカーなどMobility Parts全般に拡大

2. 循環モデル進化

DX・システム強化によりデータ基盤整備、買取→商品化→販売の循環を新品～中古へ拡大

3. 人的資本強化

組織風土改革、採用・育成・定着、デジタル人材育成で働きがいと働きやすさ両立

4. グローバル展開

海外人材確保・育成、現地法規制対応、米国での年間1店舗新規出店計画

③ 対処すべき課題

① 商品買取強化

- ・店頭・宅配・出張の3買取方法多様化
- ・カスタムパーツ査定強化・車両買取開始
- ・買取査定データベース化・IT化推進

② 店舗展開最適化

- ・アップガレージとライダース等専門店で区分出店
- ・人口多い都市部への出店偏り対策

③ 人材確保育成課題

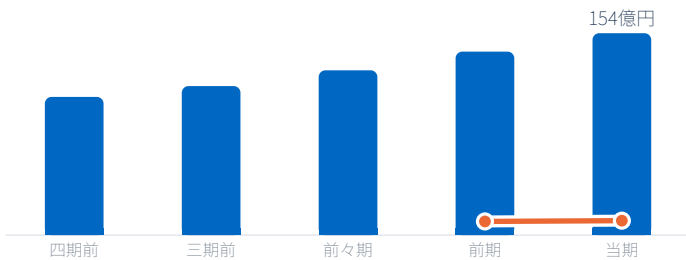
- ・デジタル人材育成・次世代経営層強化
- ・海外ビジネス人材の確保と現地スタッフ育成
- ・ダイバーシティ推進・エンゲージメント向上

面接で使えるポイント

- ・2029年3月期に売上高207.4億円・営業利益率11.0%達成を目指し、国内年間20店舗出店加速を実現
- ・買取→商品化→販売の循環モデルをDXで進化させ、新品～中古Mobility Parts全般への拡大を推進
- ・米国でのリユース循環サイクル確立とサイクルズ年間5店舗出店により…

証券コード 7134

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
154億円営業利益率
7.2%財務健康度
74点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 50.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
624万円

小売業内 87位/318社

平均年齢
33.0歳

小売業内 294位/318社

平均勤続
6.0年

小売業内 262位/318社

女性管理職
14.8%

小売業内 109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：【夏休みの自由研究にも！】アップガレージグループ、小学生向け

