

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

企業理念

Growing Together。ステークホルダーと共に成長し続け、自動車の流通革命を実現することを目指す

直営店小売台数
17～19万台

営業利益
30,000百万円

ROIC
8%以上

② 中長期の経営戦略

1. 大型店の新規出店

ガリバーブランドの集客力とノウハウを活かし、資本効率を見極めながら段階的に加速

3. 既存事業の改善

出店エリアの戦略的判断、インターネット集客の効率化、在庫管理の徹底を継続強化

2. 整備工場の展開

顧客の取引循環を拡大しリピート・生涯顧客化。約5.4兆円の整備市場で内製化による効率向上を実現

4. グローバル展開

豪州・米国を中心に海外事業を拡大し、将来的な日本以外への展開を準備

③ 対処すべき課題

① 事業拡大への対応

- ・人材教育強化とIT投資による体制整備
- ・サービス開発力の強化とマーケティング進化
- ・専門性のある人材採用の推進

② 自動車業界の変化対応

- ・EV化・排ガス規制への対応
- ・中古車循環の重要性認識と事業機会の判断

③ ガバナンス強化と社会貢献

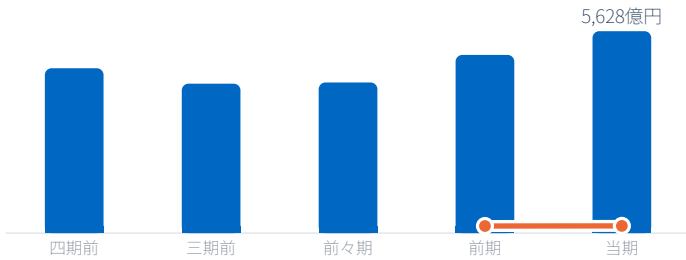
- ・実効性の高い経営体制・意思決定プロセス構築
- ・2022年幼稚園バス安全装置100台無償提供など継続的社会貢献

面接で使えるポイント

- ・中古車市場規模約3.6兆円に対し当社シェア6%。市場シェア拡大と日本での中古車比率上昇がビジネス機会
- ・ガリバーブランドを活かした大型店出店とリピート顧客化を通じた整備工場展開で成長戦略を加速
- ・2027年営業利益30,000百万円、直営店小売台数17～19万台を経営目標に、小売中心ビジネスへの転換を推進

証券コード 7599

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
5,628億円営業利益率
3.6%財務健康度
43点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
564万円

卸売業内 221位/282社

平均年齢
34.3歳

卸売業内 282位/283社

平均勤続
6.3年

卸売業内 261位/282社

女性管理職
0.6%

卸売業内 196位/209社

男性育休
22.6%

卸売業内 167位/180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: (株) I D O M 【7599】：決算情報

