

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

グループビジョン

リユースで地域と世界をつなぐ ～360度リユース～。リユース事業を通じてすべてのステークホルダーに満足届ける全方位的戦略

売上高
50,000百万円営業利益
2,500百万円

② 中長期の経営戦略

1. リユース店舗領域

ショッピングモール出店による集客拡大、地方ロードサイド出店での買取強化、商材多様化推進、店舗DX推進

2. リユースEC領域

山徳社営業拠点集約によるEC事業強化。ふるいちオンライン通期黒字化実現後、商品ラインナップ強化と買取チャネル拡大

3. リユースBtoB領域

トレーディングカード読取査定機「TAYS」等の拡販。フランチャイズ業務委託取引の拡大に取り組む

4. グローバル領域

ビジネスパートナー企業との連携で海外実店舗出店と催事活動を展開。国内調達商品の海外展開で顧客コミュニティ拡大

③ 対処すべき課題

① 商材の市場縮小対応

- ・ 主要取扱商材の将来的市場縮小を見据えた個別商材の入れ替え推進
- ・ 自社商材多様化への継続的な取り組み

② 買取能力強化

- ・ EC事業拡大に向けた買取チャネルの拡大
- ・ 全社的な買取能力強化による総合的事業バランス構築

③ 人財確保・育成

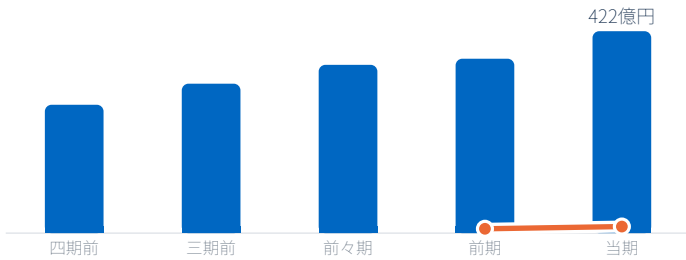
- ・ 直営店舗出店加速に向けた店長育成施策の抜本的改善
- ・ 次世代経営者人財育成施策の実施

面接で使えるポイント

- ・ 2029年2月期目標として売上高500億円、営業利益25億円を設定し、中長期成長に取り組む企業
- ・ 山徳社やふるいちオンライン等EC事業を強化し、リユース事業のデジタル化を推進中
- ・ TAYS等オリジナルビジネスツール開発でBtoB領域を拡大、複数事業領域での成長を加速

証券コード 7610

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
422億円営業利益率
3.3%財務健康度
37点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 39.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
477万円

小売業内 241位/318社

平均年齢
38.3歳

小売業内 232位/318社

平均勤続
11.5年

小売業内 141位/318社

女性管理職
-（未開示）男性育休
25.0%

小売業内 166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…）

直近ニュース十一言

参考: ティーツー、26年4月度の月次売上は新品・中古とも拡大し25%

