

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

ミッション

人を超え、時を超え、たいせつなものをつなぐ架け橋となる。誰かの不要なモノを誰かの必要なモノへ。

顕在リユース市場
3兆2,628億円

リユース市場規模予測
4兆円規模

潜在リユース市場かく
90兆円超

店舗数目標
600店舗以上

② 中長期の経営戦略

1. 出張訪問買取事業強化

バイセル×福ちゃんでの一強ポジション確立による競争優位性の強化

3. グローバル展開

海外販路を中心とした新たな収益基盤の創出

2. 店舗買取事業拡大

グループ店舗数600店舗以上への拡張で業界上位ポジション確立

4. 生産性向上

人材強化とテクノロジー（Cosmos本格稼働）で利益率改善を実現

③ 対処すべき課題

① 競争優位性強化

- ・ 本質的な顧客付加価値・顧客体験の向上による差別化

② 事業モデル進化

- ・ LTV最大化を実現可能な事業モデルへの進化
- ・ 成長性・収益性と持続可能性の両立

③ 業界再編への対応

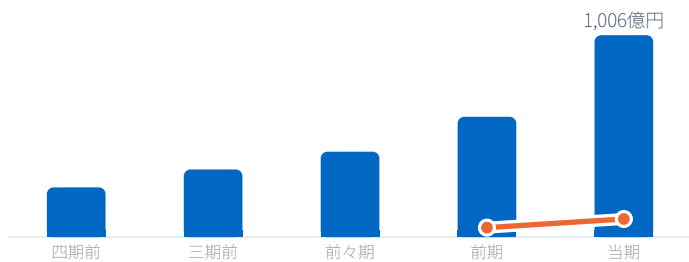
- ・ リユース市場のロールアップ実現
- ・ 業界のリーディングカンパニー化

面接で使えるポイント

- ・ 2030年に4兆円規模に達するリユース市場で、90兆円超のかくれ資産を活かした事業展開に参画できる
- ・ バイセル×福ちゃんの出張訪問買取事業で業界一強を目指す、スケール感のある成長戦略に貢献できる
- ・ 2027年12月期に600店舗以上、グローバル展開、Cosmos本格稼働を通じた急成長期に携わることができる

証券コード 7685

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
1,006億円

営業利益率
9.0%

財務健康度
55点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 48.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
535万円

卸売業内 238位/282社

平均年齢
28.8歳

卸売業内 283位/283社

平均勤続
2.9年

卸売業内 279位/282社

女性管理職
24.1%

卸売業内 13位/209社

男性育休
63.6%

卸売業内 117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)BuySellTechnologies【7685】:

