株式会社コパ・コーポレーション

証券コード 7689

卸売業 | グロース（内国株式） | 決算期 2月末日

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

やさしさと感動を売って、笑顔と感謝を稼ぎ、みんなのための糧とし、実演販売の精神を尊び時代と共に発展させる。

2 中長期の経営戦略

1. わくたん事業強化

ライブコマースとクラウドファンディングを組み合わせ、新規事業者支援と商品企画力強化を実現

2. 海外調達戦略見直し

現地商社や海外工場からの直接調達により原価率低減と競争力ある価格設定を実現

3. 実演販売士育成

売の極意塾による実践的トレーニングで実演販売士と実演アンカーマンを育成

3 対処すべき課題

① 人材獲得・育成

- 実演アンカーマン育成による商品企画力強化
- 実演販売士の継続的採用と育成内容の充実
- インフルエンサーとしてのメディア露出強化

② 商品企画力強化

- 実演口上のデータベース化と活用
- 既存カテゴリ外の新商品企画推進
- ストックビジネス化可能な商品開発

③ 経営管理体制充実

- 棚卸資産の適正管理と季節商材対策
- 認知度向上のための戦略的広告宣伝
- 業務システム化と社員教育充実

面接で使えるポイント

- 実演販売を事業の王道と考え、売の極意塾で育成した実演販売士による3Dマーケティング戦略を展開
- 2007年開講の売の極意塾で基礎・法令・実践９日間プログラムを修了した認定実演販売士を活用
- 実演販売で得たニーズから商品企画を行い、テレビ通販やSNS、動画サイト等複数メディアで需要を喚起

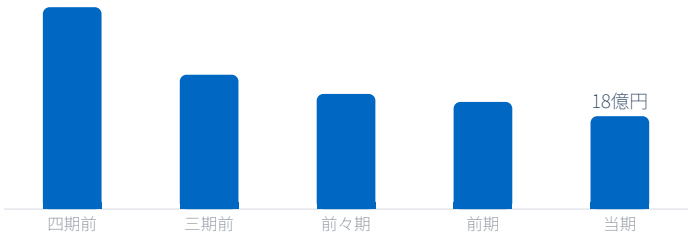
出典: 金融庁EDINET 有価証券報告書「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」（書類ID S100VUGE）
原文を生成AI（claude-haiku-4-5-20251001）が要約・再構成したものです。正確な内容は原文をご確認ください。

株式会社コパ・コーポレーション

卸売業 | グロース（内国株式） | 決算期 2月末日

証券コード 7689

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



要するに

生活用品の販売を主力事業とする卸売企業

主力事業・セグメント

・卸売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・−（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高	営業利益率	財務健康度
−（未開示）	−（未開示）	58点 ／100点

将来性 雨　／　就活偏差値 38.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収	平均年齢	平均勤続
494万円	40.3歳	5.16年
卸売業内 262位/282社	卸売業内 208位/283社	卸売業内 268位/282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＋一言

参考: コパ・コーポレーション[7689]：独立役員届出書 2026