

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

パーパス

循環型社会における「リユース」を事業の中核とし、Circular Design for the Earth and Us
を実現するリユース市場規模
4兆円海外店舗数
90店舗海外店舗数
150店舗オークション委託比率
40%以上

2 中長期の経営戦略

1. 仕入

出店地域を厳選した効率化重視の戦略。リピーター施策強化、出張買取・宅配買取・オンライン買取拡大。アライアンス、社員独立制度、パートナー制度で新規出店に依存しない体制構築。

3. 小売

買取と販売による双方向関係で顧客LTV向上。シームレス出品で販売機会拡大。ALLU SHINJUKUを含む5店舗展開で富裕層・インバウンド顧客取り込み。

2. オークション

プラットフォーム機能拡充による差別化。パートナー開拓、リペアサービス等付随サービス拡充。SaaS型機能提供でパートナー企業名義でのオークション開催を実現。

4. 海外

2025年8月期末で日本含む14か国展開。店舗投資コスト・人件費が低いアジア・中東地域に注力。パートナー店舗中心に効率的に拡大。WEBマーケティングノウハウを海外で活用し仕入拡大

3 対処すべき課題

① 国内市場の競争激化

- ・一般消費者からの買取競争が激しく、事業者向けオークションの乱立
- ・新規参入やM&Aによる企業再編が加速予想
- ・オークションプラットフォーム強化による他社との差別化が課題

② グローバル展開加速

- ・世界ラグジュアリーリユース市場は2023年361億ドル、2030年500億ドル以上へ拡大予想
- ・海外では競合企業がまだ少なく成長余地が大きい
- ・アジア・中東地域でのパートナー店舗中心展開により効率的な拡大が必須

③ リカーリング型ビジネス構築

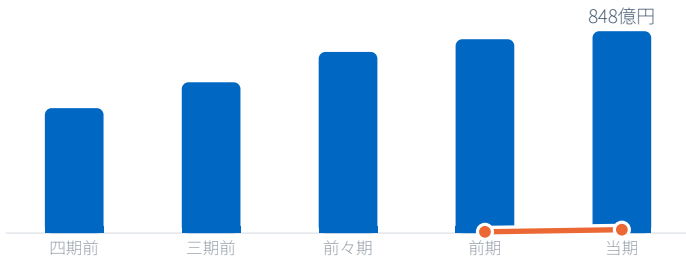
- ・顧客とのエンゲージメント向上による長期的関係構築が必要
- ・小売販売強化で買取のみから双方向関係へ転換
- ・不動産・自動車等の取扱領域拡大による継続的収益創出

面接で使えるポイント

- ・2030年『Circular Design Company』実現に向け…
- ・海外展開で日本含む14か国に展開し、2030年8月期末150店舗目標。アジア・中東地域に注力するグローバル戦略を推進
- ・オークション委託比率を2027年8月期に40%以上目指し、プラットフォーム強化でSBA（STAR BUYERS AUCTION）を実現

証券コード 9270

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）

要するに
グループ全体の経営・マネジメント強化と企業価値
の最大化を担う商社・卸売業の上場企

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
848億円

営業利益率
1.7%

財務健康度
23点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 43.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
574万円

卸売業内 212位/282社

平均年齢
38.8歳

卸売業内 254位/283社

平均勤続
5.0年

卸売業内 271位/282社

女性管理職
22.7%

卸売業内 16位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 57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: SFプロパティマネジメント株式会社がバリュエンスホールディン

