

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

コーポレート・アイデンティティ

リユースの輪を広げ、選ばれる理由がある企業として、何度も繋げる価値を創造

② 中長期の経営戦略

1. 商品の安定的調達体制確保

国内・海外の新規仕入先開拓と既存パートナー強化。エンド調達強化と海外パートナー連携で調達量拡大と多様化を推進

2. 市場展開と事業基盤強化

国内では卸販売・買取・レンタル・保証・キittingを組み合わせた総合サービス提供。香港や中東でグローバル取引拡大

3. DX化と業務効率化推進

入荷から出荷までの業務プロセス一元管理体制整備。再生・検品業務効率化システム導入で処理能力と品質の両立を実現

4. 人材戦略の強化

営業・海外事業・EC・管理部門の採用体制強化。人材育成と評価制度整備で多様な人材が能力発揮できる環境構築

③ 対処すべき課題

① リユース市場拡大への対応

- ・新品端末の高止まり価格環境でリユース需要が強まっている状況に対応
- ・世代間性能差縮小でコストパフォーマンス重視の消費者増加に対応
- ・MVNOサービス多様化で端末・回線選択分離の動きが広がっている

② 調達体制の構築と拡大

- ・市場拡大に対応する安定的な商品調達体制の確保が不可欠
- ・国内・海外新規仕入先の開拓と既存パートナー強化を同時推進
- ・市況変動に柔軟に対応できる調達体制の構築が必要

③ 事業成長を支える基盤整備

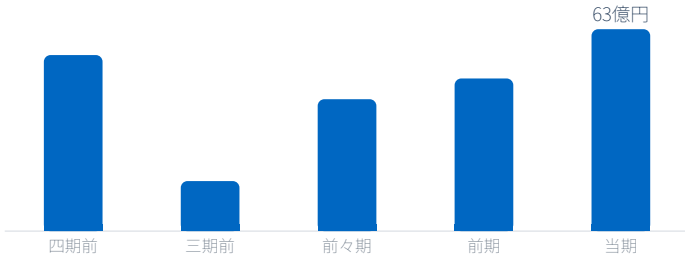
- ・単発取引に依存しないレンタル・保証等継続的収益機会の拡大
- ・個人向けECチャネルのマーケティング施策と商品ラインナップ充実
- ・事業規模拡大に対応するオペレーション基盤構築が急務

面接で使えるポイント

- ・リユースモバイル市場の拡大環境で、新品端末の高止まり価格に対する消費者ニーズをどう捉えているか
- ・香港や中東地域でのグローバル取引拡大戦略とそこでの競争優位性について理解する
- ・DX化による業務効率化で処理能力向上と品質安定化の両立にどう貢献するか考える

証券コード 9425

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



要するに

大阪に本拠を置く情報通信関連企業で、直近期の連結売上は63億円

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

41点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 44.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

529万円

情報・通信業内 519位/592社

平均年齢

41.6歳

情報・通信業内 125位/593社

平均勤続

7.14年

情報・通信業内 249位/593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: ReYuu Japan[9425]: Super Micro

