

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

基本理念

思いやりの心を磨き、関わる人すべてに喜びと感動を与える

売上高
1,800億円営業利益
168億円経常利益
181億円ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. エリア戦略・出店戦略

自動車が日常移動手段の地域に小商圈・ローコストの出店を積極化し、地域住民の生活インフラ化を目指す

2. 店舗戦略・商品戦略

自社ECと店舗をシームレスに連携。ECで車種専用商品充実、店舗でお手頃価格品強化し利便性向上

3. ロイヤルカスタマー育成

DX深化で会員情報・POSデータを統合管理し、顧客へ適切なタイミングで商品情報提供し新規会員リピート率向上

4. 整備士育成戦略

オイル・タイヤ交換・取付業務と車検強化に向け、整備士・検査員の人材育成を強化

③ 対処すべき課題

① 市場認識の転換

- ・イエローハット＝カー用品販売店という既存認識からの脱却が必要
- ・カーメンテナンス事業者としての認知度向上を図る必要

② 業界構造の変化対応

- ・カーディーラーやガソリンスタンドなど整備提供事業所の減少に対応
- ・カーメンテナンス市場での全国展開の強みを活かす必要

③ 顧客ニーズへの対応

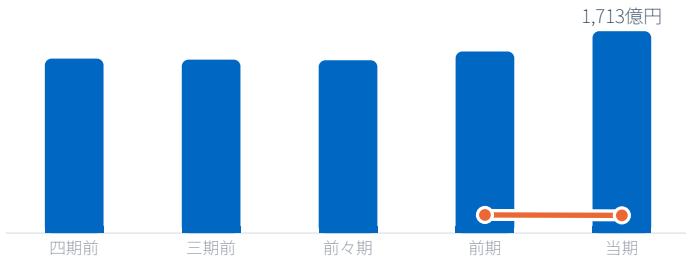
- ・変化する顧客層やニーズに対応した商品・サービスの強化
- ・自動車保有台数62百万台弱の市場で収益拡大を実現する施策

面接で使えるポイント

- ・基本理念『思いやりの心を磨き、関わる人すべてに喜びと感動を与える』を実現する事業展開
- ・2028年3月期に売上高1,800億円、営業利益168億円を目指す成長戦略と経営資源の集中配分
- ・2りんかん・バイク館・ワイズロードの2輪事業強化で、イエローハット+2輪のトータルサービス提供体制

証券コード 9882

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
1,713億円営業利益率
8.8%財務健康度
58点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 60.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収

728万円

卸売業内 109位/282社

平均年齢

48.4歳

卸売業内 19位/283社

平均勤続

21.0年

卸売業内 7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…）

直近ニュース十一言

参考: 2りかんイエローハットに不正アクセス、310万名分の個人情報

要するに
株式会社イエローハット 事業概要

…

主力事業・セグメント

- 自動車部品Sales・Motor 96.6%
- リース 3.4%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高1,713億円の事業規模
- 営業利益率8.8%の安定した収益性
- 平均勤続21.0年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

