

## 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

経営理念

CLOSER TO YOU お客様のために

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 中古車輸出事業の強化

CS強化とロイヤルカスタマー作り、国内外企業との業務・資本提携で販売協力体制を強化。グループ企業との取引関係強化で仕入価格を抑制し、車輛ラインアップを拡充。

## 2. レンタカー事業の拡大

好立地への出店、ホームページ強化、TV・WEB広告、レンタルバイク開始で個人顧客獲得。FC新規開拓と直営店出店で全国展開を目指す。

## 3. 事故防止による安定収益

ブレーキアシスト、自動ブレーキ、車線逸脱警報、ドライブレコーダー装着率向上。交通安全啓発で事故発生率低減。

## 4. 海外ディーラー事業の収益化

選択と集中で収益力向上。需要地域への新店舗出店。中古車販売・サービス部門の強化で新車販売依存体制を脱却。

## ③ 対処すべき課題

## ① 売掛金回収リスク

- ・ BtoB取引拡大に伴う売掛金増加
- ・ 地政学的懸念による貸倒れリスク回避

## ② 在庫管理の最適化

- ・ BtoB取引増加に伴う仕入台数増加
- ・ 地政学的リスク下の不動産在庫防止
- ・ 国内早期販売への切り替え

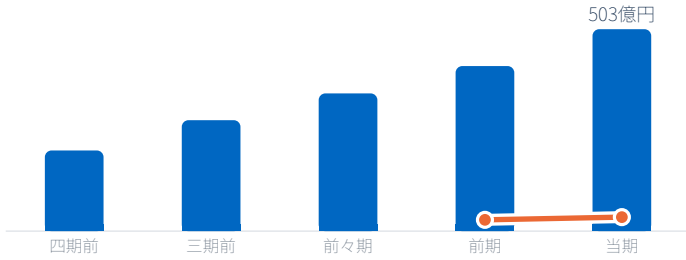
## ③ レンタカー稼働率向上

- ・ 競合激化への対応
- ・ 任意保険料・修理代増加の抑制

## 面接で使えるポイント

- ・ 経営理念『CLOSER TO YOU お客様のために』の下、信頼・責任・有用性・満足・感謝の5つの経営方針を実践
- ・ 中古車輸出・レンタカー・海外ディーラー事業で、地政学的リスク下の経営環境に対応する戦略的課題に取り組む
- ・ シェア率と売上高経常利益率を重要指標とした継続的な収益確保を目指す

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  
503億円営業利益率  
6.9%財務健康度  
32点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 43.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
540万円平均年齢  
44.0歳平均勤続  
8.0年

※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

