

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

スローガン

SUV販売台数日本一。顧客から信頼を得られる企業を目指す

② 中長期の経営戦略

1. 店舗数の拡大

中古車販売店の店舗展開を積極的に進め、SUV・4WD、ミニバン、輸入車、バイク以外の新しいジャンルの専門特化型店舗を展開

3. 来客数の増加

CRMシステムとコールセンターの活用によるリピート率向上。自社在庫検索ページと専門サイト活用でブランド認知度を向上

2. カーライフサポートの拡充

出張査定の件数拡大と買取専門店の継続出店。自動車保険、車検・整備、レンタカーなど顧客のカーライフをトータルサポート

4. 顧客当たり単価の維持・拡大

GS WARRANTYやコーティングなどの既存附帯品・附帯サービスの商品構成見直しと新規戦略商品の投入

③ 対処すべき課題

① コンプライアンス及び内部統制

- ・ 役員の意識改革と牽制機能強化。執行役員会（2024年2月開始）による各部門の課題共有と相互監視
- ・ コンプライアンス部を管理本部内に新設。再発防止策の計画・実行と有効性確認を実施
- ・ 監査等委員会の監督強化。月次監査報告書作成と人員体制強化による内部監査体制整備

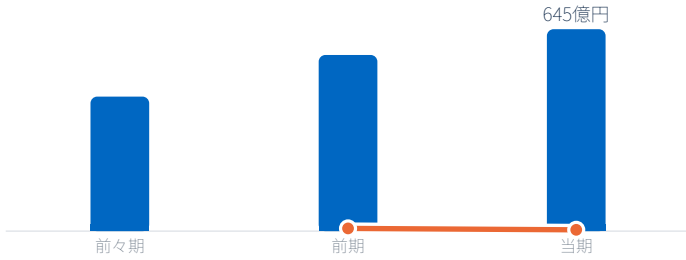
② 既存店の収益性向上

- ・ 新規出店は地域特性・競合状況・規模等を勘案して出店地を選定

面接で使えるポイント

- ・ SUV販売台数日本一というスローガンのもと、全国約3万店の中古車販売市場で業界大手への集約を見据えた成長戦略を展開
- ・ 2024年1月に第三者調査委員会による不適切会計の指摘を受けて…
- ・ カーライフサポート拡充により、中古車販売だけでなく自動車保険・車検・整備・レンタカーで顧客のニーズに対応

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
645億円営業利益率
▲1.9%財務健康度
3点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 39.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
452万円平均年齢
27.8歳平均勤続
2.5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…）

直近ニュース十一言

