

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

コミュニケーションを通して、3つのS（満足）の向上とその相乗効果により、エクセレント・カンパニーとなることを目指す

営業利益
100億円

② 中長期の経営戦略

1. ストック収益の積み上げ

毎月着実に収益が見込めるストック型自社サービスの企画・開発・販売。「エフエネでんき」「ひかり速トク」など継続的な取引を見据えたサポート体制強化

3. 新規事業の開発と推進

LED照明・空調機器・太陽光発電設備に続く消費電力低減サービス。小売電力サービスのセットプランとIoT市場対応クラウド型サービス開発に注力

2. 小売電力事業の基盤安定化

電力卸売市場での価格変動への対抗として、継続的な資金調達と電力調達先の分散による原価低減策の推進

4. 既存事業のシェア拡大

独自性を発揮し他社との優位性確保。顧客ニーズに即した商品提案と、既存事業とのシナジーが図れる業務提携・資本提携・M&Aによるシェア拡大

③ 対処すべき課題

① ストック収益の拡大

- ・市場ニーズに合った新サービスの継続的な企画・開発が必要
- ・顧客満足度向上に向けたサポート体制の強化

② 小売電力事業の安定化

- ・電力卸売市場の価格変動による収益への大きな影響に対抗
- ・継続的な資金調達と調達先分散による原価低減策の必要性

③ 競争環境での優位性確保

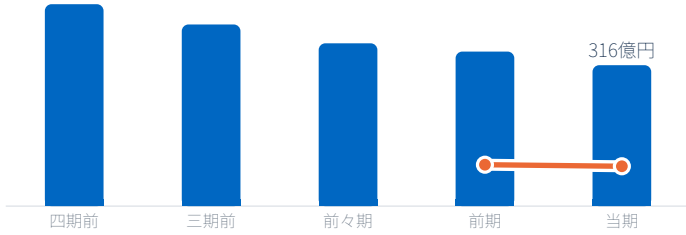
- ・情報通信・環境サービスにおける同業他社との激しい競合への対抗
- ・パートナー企業開拓の強化とM&Aによるシェア拡大

面接で使えるポイント

- ・3つのSatisfaction（CS・ES・SS）を通じた企業価値向上を目指す経営理念を理解し…
- ・営業利益100億円という中長期目標達成に向け、ストック型サービス（エフエネでんき・ひかり速トク）の拡大やM&Aなどの具体…
- ・LED照明・太陽光発電等の環境関連商材からIoT市場対応まで、幅広い事業領域で新規事業開発に携わる環境を理解し…

証券コード 2763

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
316億円営業利益率
28.3%財務健康度
91点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
612万円

卸売業内 192位/282社

平均年齢
44.86歳

卸売業内 68位/283社

平均勤続
14.0年

卸売業内 128位/282社

女性管理職
9.0%

卸売業内 85位/209社

男性育休
－（未開示）

※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

