

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

ミッション・ビジョン

びっくりするほど良い商品で、世界のQOLを1%上げる。日本を代表する次世代のグローバルメーカーになる。

2 中長期の経営戦略

1. 3つの強みの活用

ブームに左右されない確かな商品品質、品質に裏付けられた定期購入制度、徹底的なテストマーケティング。

3. BtoC-EC市場での事業拡大

2023年国内物販系BtoC-EC市場14.6兆円の成長機会を活かし、高品質・高付加価値商品の継続開発。

2. 一生使い続けるモノづくり

お客様の立場に立ち、お悩みを解決する商品開発と販売を実践。定期顧客との継続的な関係構築。

4. M&Aによる事業領域拡大

既存事業成長に加え、シナジー効果が期待できる企業のM&Aを通じた事業領域拡大と収益基盤多角化。

3 対処すべき課題

① お客様QOL向上

- ・販売サイト・商品同封物の改良を通じた商品理解の促進
- ・アフターサポートサービスの向上による顧客満足度向上
- ・定期顧客との継続的な関係構築による安定収益確保

② 組織の持続的成長

- ・即戦力となる経験者採用の強化
- ・社内研修・外部研修による全従業員のスキルアップ
- ・中間マネジメント層の人員強化と育成

③ 情報セキュリティ・環境・ガバナンス

- ・個人情報を含む機密情報の安全管理とシステム安定性確保
- ・サプライチェーン全体での環境負荷軽減と持続可能な資源確保
- ・内部統制・リスク管理・コンプライアンス体制の強化

面接で使えるポイント

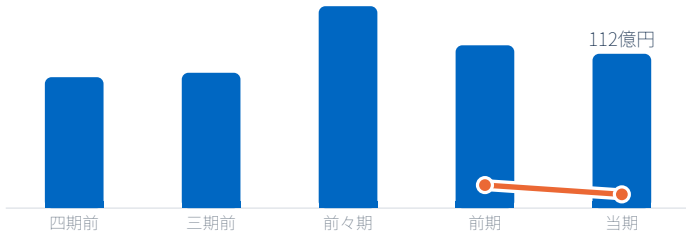
- ・ミッション『世界のQOLを1%上げる』を実現するため、ブランドの強みである商品品質と定期購入制度を活かした経営戦略。
- ・2023年BtoC-EC市場14.6兆円という大きな成長機会の中で、高品質商品開発とM&Aによる事業拡大を推進。
- ・お客様・株主・取引先・従業員との共存共栄を目指し、人的資本の戦略的活用と中間マネジメント層育成に注力する企業。

株式会社北の達人コーポレーション

化学 | プライム（内国株式） | 決算期 2月末日 | 連結従…

証券コード 2930

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
112億円

営業利益率
8.9%

財務健康度
90点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 48.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
722万円

化学内 97位/204社

平均年齢
33.4歳

化学内 203位/204社

平均勤続
4.9年

化学内 196位/204社

女性管理職
20.0%

化学内 20位/173社

男性育休
75.0%

化学内 97位/154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: 北の達人コーポレーション[2930]：役員の異動に関するお知らせ

株式会社北の達人コーポレーション 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

