

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

グループ理念

安全安心で快適な「環境」と「信頼」をお届けする

売上高
44,000百万円営業利益
1,000百万円ROE
10%水準自己資本比率
30%以上

② 中長期の経営戦略

1. 財務・資本戦略

キャッシュフローを戦略投資・成長投資・株主還元に計画的に配分。2024年9月に約2,500坪の東海配送センター開設。物流2024年問題対応とハブ倉庫機能を展開。

3. 物流戦略

管材業界No.1物流を目指す差別化戦略。運送子会社ハネインが東京配送センター運営。M&Aを含めメーカー運送ニーズ対応で首都圏以外の物流拠点を拡充。

2. 営業・製販戦略

太陽光・蓄電池、節電・省エネ、水素関連等サステナブル商材を重点拡販。建設業許可29業種中19業種取得、工事部体制構築で工事付受注促進。子会社ガイドレは3Dプリンター導入で多様な部品製作に対応。

4. 人的資本経営・人事戦略

人財を資本として捉え、グループ統一の教育プログラムと人事評価制度を整備。リスクリング、エグゼクティブ人材育成制度創設。タレントマネジメントシステムで経営戦略と連動。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の下振れリスク

- ・ トランプ米大統領関税政策による世界経済混迷への注視
- ・ 物価高・人手不足による経済下振れリスク対応
- ・ 新設住宅着工戸数減少と建設コスト上昇による業績悪化予想

② 物流・営業基盤の拡充

- ・ 物流2024年問題への対応と東海配送センター活用
- ・ 営業所の段階的拡張移転によるターゲットエリア強化
- ・ 首都圏以外のM&A含めた物流拠点拡充

③ 次世代成長基盤の構築

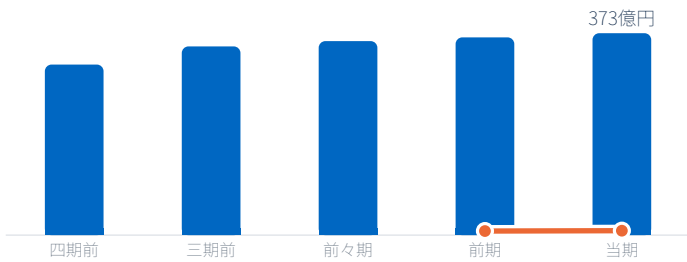
- ・ サステナブル商材の拡販による新市場開拓
- ・ 建設業工事部体制による収益源多角化
- ・ 3Dプリンター導入による製造部門の機能進化

面接で使えるポイント

- ・ 2026年創業110周年で初の営業利益10億円達成を目指すVision110の成長戦略に携わることの意義
- ・ 管材業界No.1物流を実現する東海配送センター（約2,500坪）など物流インフラ投資による差別化
- ・ 太陽光・蓄電池・水素関連のサステナブル商材重点拡販と脱炭素への貢献機会

証券コード 3024

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
373億円営業利益率
2.2%財務健康度
32点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 36.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
541万円

卸売業内 236位/282社

平均年齢
42.6歳

卸売業内 130位/283社

平均勤続
16.3年

卸売業内 60位/282社

女性管理職
3.5%

卸売業内 150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…）

直近ニュース十一言

参考: 日本情報クリエイト(株)【4054】：決算情報

