

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

企業理念

すべての人に感動と喜びを。顧客ニーズに応え、社会から応援され続ける企業を目指す。

2 中長期の経営戦略

1. エネルギーソリューション拡充

商品・サービスラインナップ拡充とコンサルティング提案力強化により、顧客基盤と収益基盤を拡大。他社との差別化と企業ブランド確立を図る。

2. 幅広い顧客層への対応

電力小売全面自由化に対応し、高圧から低圧電力需要家まで幅広い顧客を対象としたエネルギーソリューション提案体制を構築。

3. リスクヘッジの強化

独自燃調導入、市場価格連動型契約推進、相対電源確保、デリバティブ取引活用により電力市場価格高騰に対応。

3 対処すべき課題

① 人材確保と育成

- ・ 営業社員の早期育成が重要。営業支援システムやAI活用による効率化。
- ・ チーム制での人材育成による顧客対応スキル向上。
- ・ 催事や提携販売を通じた営業ノウハウ向上と教育による早期育成加速。

② 収益基盤の強化

- ・ フロー収益と並行してストック収益の拡充が重要課題。
- ・ 電力小売の市場価格変動リスク低減による安定的なストック収益源化。

③ 法令遵守と内部統制

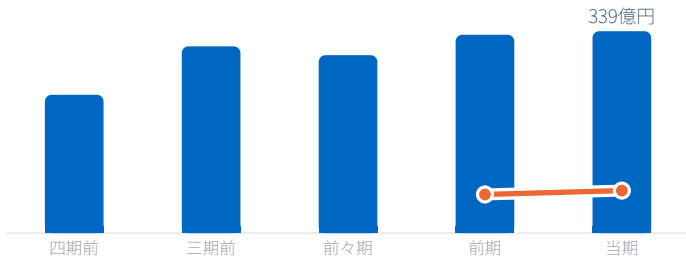
- ・ 営業マニュアルやコンプライアンスマニュアル作成と社内研修による説明責任徹底。
- ・ 顧客の商品理解確認と個人情報保護体制の強化。
- ・ 新事業展開時の内部統制システム継続的整備と変更対応。

面接で使えるポイント

- ・ 電力小売全面自由化以降、高圧から低圧まで幅広い顧客対象のエネルギーソリューション提案により成長。
- ・ 太陽光発電システム、蓄電池、省エネ設備販売と電力小売のフロー・ストック二つの収益構造を展開。
- ・ 営業社員の早期育成とAI活用による営業DXで競争優位性を実現する成長戦略を推進中。

証券コード 3150

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
339億円営業利益率
21.1%財務健康度
81点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 50.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
492万円

電気・ガス業内 27位/28社

平均年齢
41.7歳

電気・ガス業内 18位/28社

平均勤続
6.5年

電気・ガス業内 24位/28社

女性管理職
9.1%

電気・ガス業内 4位/23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

