

## 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

ビジョン

世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる

ROE  
10～12%営業利益  
90億円営業利益率  
5.1%以上自己資本比率  
50%以上

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 既存事業の成長

ハイブリッドアプローチによるプロダクトアウトとマーケットイン戦略の融合。データドリブンな営業・マーケティング強化で顧客満足度と市場シェア拡大

## 3. 連結経営体制強化

グローバル事業部制深化とグループシナジー最大化。One Sanyoでの事業推進体制で市場競争に勝ち抜く

## 2. 新規ビジネス開拓

成長市場への戦略的投資と先端技術研究、人材確保、国内外情報ネットワーク構築で事業創出力と持続的成長を実現

## 4. 投資案件の推進

高収益性・長期成長見込み事業への戦略的投資。迅速な意思決定で事業多様化と強化を同時実現

## ③ 対処すべき課題

## ① 経営環境の不透明性対応

- ・ 資源価格・物流費高騰への対応
- ・ 気候変動問題への対応
- ・ 外国為替市場変動への柔軟対応

## ② 持続的成長と価値向上

- ・ 5年間で累計200～300億円の事業投資・DX投資・人的資本投資を実施
- ・ PBR1倍超の実現と維持向上
- ・ 営業キャッシュフロー黒字維持

## ③ 社会課題解決への貢献

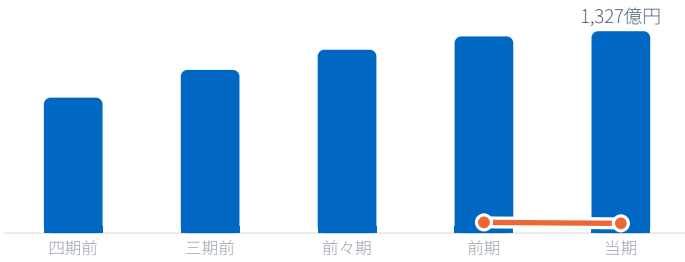
- ・ 環境負荷低減とサステナビリティ推進
- ・ 経済的成長にとどまらない社会課題解決
- ・ ESGを経営中心に据えた信頼獲得

## 面接で使えるポイント

- ・ SANYO VISION 2028で2028年9月期にROE10～12%…
- ・ ハイブリッドアプローチによる既存事業成長と新規ビジネス開拓で、単なる経済成長だけでなく社会課題解決に貢献
- ・ 「誠実」「挑戦」「迅速」「変革」「利他」の5つの行動指針で、従業員が能力を最大限発揮できる環境を整備

証券コード 3176

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）

要するに

1947年に設立された商社・卸売業の上場企業

主力事業・セグメント

・卸売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高1,327億円の事業規模
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高  
1,327億円営業利益率  
4.8%財務健康度  
58点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 64.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

1,020万円

卸売業内 20位/282社

平均年齢

39.08歳

卸売業内 247位/283社

平均勤続

8.71年

卸売業内 241位/282社

女性管理職

8.6%

卸売業内 92位/209社

男性育休

69.2%

卸売業内 104位/180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: 三洋貿易子会社、鹿島建設と洋上風力基礎工事機材の供給契約を締

