

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

商いは全ての人に仕えること。ライフライン事業を中心に地域密着型経営を目指す

② 中長期の経営戦略

1. ライフライン・コンシェルジュ戦略

「火」（エネルギー）「水」（ウォーター）「空気」（新規事業）を通じて快適な生活を提案。物流を事業中心に置く

2. 事業基盤拡大戦略

自社配送と対面チャネルで顧客ニーズに対応。関東圏集中で供給密度を高め、コスト競争力を強化

3. ライフラインパッケージ展開

ガス、水、電気、通信をパッケージ化した「TOELLライフラインパッケージ」を強力拡販

4. ウォーター事業ブランディング

「高品質な天然原水」と「競争力ある価格」をキーワードに、アルピナ、Pure Hawaiian、信濃湧水の3ブランドで差別化

③ 対処すべき課題

① 景気先行き不透明への対応

- ・ 物流密度向上と効率化で競争力強化
- ・ 製造から物流・小売りまで一貫対応で多様なニーズに応える

② エネルギー事業の成長停滞対応

- ・ 人口減少による戸数減やガス需要伸び悩みに直面
- ・ 業界内の過当販売競争に対抗するため営業権獲得に注力

③ 原材料価格高騰への対応

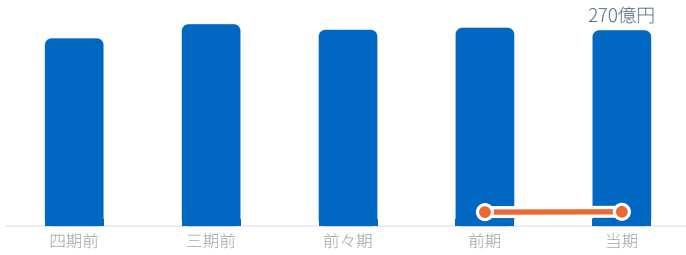
- ・ 適正且つ安価な販売価格設定により利益確保に注力

面接で使えるポイント

- ・ 創業以来『商いは全ての人に仕えること』を理念に、物流戦略を経営の基本に置く地域密着型経営を展開している
- ・ LPガス、ボトルウォーターの宅配ビジネスにおいて自社配送に拘り、対面チャネルの強みを生かしたサービスを実践している
- ・ ガス、水、電気、通信をパッケージ化した『TOELLライフラインパッケージ』で新顧客開拓に注力。

証券コード 3361

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
270億円営業利益率
7.3%財務健康度
60点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
552万円

小売業内 150位/318社

平均年齢
45.2歳

小売業内 87位/318社

平均勤続
13.7年

小売業内 99位/318社

女性管理職
21.1%

小売業内 70位/250社

男性育休
45.5%

小売業内 146位/193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

