

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

経営理念

環境と安全に配慮した価値ある商品の提供と新しい市場開発を通じて、顧客満足と企業発展・社会貢献を実現

売上総利益
2,016百万円

2 中長期の経営戦略

1. 集中型市場深耕モデル

オレオケミカルを中心とした化学品分野に経営資源を集中。3事業間の情動的経営資源の活用でシナジー効果を最大化

3. 日用品事業の展開

安心・安全をテーマに、化学品事業との連携で効率的に原材料調達・生産委託を実施。オリジナル商品と販売チャネル拡大

2. 化学品事業の強化

原材料流通を川上から川下までカバーするビジネスモデルで、新商品開発支援の強化による付加価値向上と競合差別化を推進

4. 土木建設資材事業の拡大

界面活性剤知識を活用し、地盤改良・コンクリート補修補強・環境改善薬剤に経営資源を集中。ゼネコン向けの技術サポートを強化

3 対処すべき課題

① グローバル・ネットワーク構築

- ・海外子会社の提案力を国内と同等レベルまで向上させる必要
- ・国内外の情動的経営資源の活用仕組みを構築し、提案活動を強化

② 組織機能向上と人材育成

- ・マーケティング・営業・人事・財務等の組織機能間の関連性を強化
- ・経営環境変化に対応できる人材の継続的な確保と育成が必須

③ コア・コンピタンスの向上と効果最大化

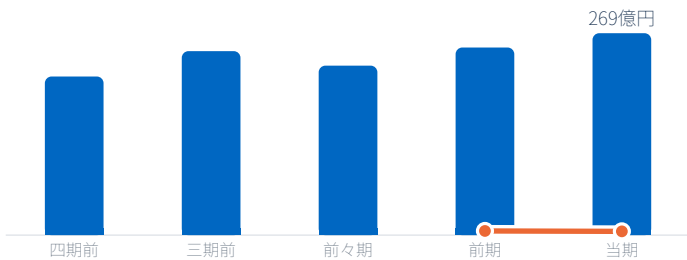
- ・化学品事業：新興国メーカー開拓と環境関連ビジネス展開を推進
- ・日用品事業：安心安全テーマの商品企画強化と販売チャネル拡大
- ・土木建設資材事業：メーカー連携強化と新工法開発支援による需要獲得

面接で使えるポイント

- ・「一番にお声がかかる選ばれる会社」という経営目標の実現に向け…
- ・化学品事業の原材料流通ビジネスモデルを軸に、顧客の新商品開発を支援する情動的経営資源の活用と信頼構築
- ・国内外のグローバル・ネットワーク構築と人材育成を通じて、2026年3月期の売上総利益2,016百万円達成を目指す

証券コード 3537

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
269億円営業利益率
1.9%財務健康度
35点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 56.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
900万円

卸売業内 42位/282社

平均年齢
46.3歳

卸売業内 43位/283社

平均勤続
16.9年

卸売業内 47位/282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: 昭栄薬品(株)【3537】：決算情報

