

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

日本の会社を元気にする一番の力へ。トータルビジネスパートナーとして日本経済の原動力になる。

売上高
16,800百万円

営業利益
1,830百万円

営業利益率
10.9%

EBITDA
2,160百万円

② 中長期の経営戦略

1. 経営基盤の再強化

グループ拡大に対応した基幹システム見直し。業務自動化とAI-OCR導入で営業効率を向上。

3. セキュリティ領域の拡大

サイバー攻撃対策のニーズ増加に対応。LTE over IP®システムを活用した認証システムなど新商品リリース。

2. 事業領域の積極拡大

M&AやアライアンスでIT関連ハードウェア・ソフトウェア企業、DX・IT系企業を取得。

4. 収益構造の安定化

ストックビジネス「No.1ビジネスサポート」拡大。保有契約5,070件で安定収益向上を目指す。

③ 対処すべき課題

① 経営人財の育成

- ・新事業・グループ会社増加に対応した人財育成強化
- ・次世代経営者候補の育成と幹部の中途採用促進
- ・リスクリングで既存人財の能力強化

② 生産性向上のシステム投資

- ・顧客データ増加に対応した基幹システム見直し
- ・SFA・CRMなどの外部コンサルティングベンダーとの連携
- ・AI技術活用による業務プロセス全般の効率化

③ 経営環境への対応

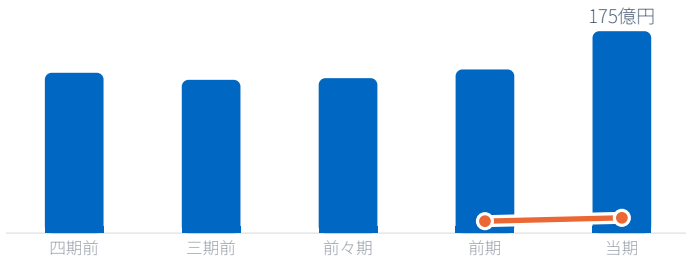
- ・資源高と円安の影響に対応した事業展開
- ・OA機器市場鈍化に対するセキュリティ市場シフト
- ・気候変動・少子高齢化などへの適切な対応

面接で使えるポイント

- ・中期経営計画Evolution2027で2027年2月期に売上高16,800百万円、営業利益1,830百万円を目標。
- ・OA関連商品の礎から、2018年以降のM&Aを通じた情報セキュリティ領域への事業領域拡大を推進。
- ・ストックビジネス「No.1ビジネスサポート」で保有契約5,070件、ストック売上比率15.8%へ成長。

証券コード 3562

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
情報セキュリティ機器およびOA関連製品の販売・保守を主力とする商社・卸売企業

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）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
175億円営業利益率
7.6%財務健康度
56点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 41.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
552万円

卸売業内 227位/282社

平均年齢
35.1歳

卸売業内 280位/283社

平均勤続
7.9年

卸売業内 251位/282社

女性管理職
10.7%

卸売業内 66位/209社

男性育休
100.0%

卸売業内 28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: N o. 1 [3562]: 第37回定時株主総会の招集に際しての電

