

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

ミッション

消費者・カスタマーのニーズを第一に差別化された潤滑油製品・サービスを提供し、ベストブランド・メーカーを目指す。

売上高
12,000百万円

経常利益
2,450百万円

ROE
15%以上

② 中長期の経営戦略

1. コアビジネスの強化

カーショップ・カーディーラーチャネルで潤滑油商品拡大、e-Commerce拡大、プレミアム・オイル拡販。スポンサーシップやコラボで既存・新規ユーザーを開拓。

3. 新規ビジネス開発

フルード等カテゴリーリーダー化、カーケア製品育成。IoT・AI活用で販売・配送・管理の統合マネジメント開発。他業種提携によるシナジー追求。

2. ポートフォリオ最適化

車検/整備工場、タイヤ専門店、中古車販売店等の新規チャネル開拓。ブランド資産と新サービス融合で顧客拡大。

4. 脱炭素化・デジタル化対応

BEV向けe-フルード導入、ハイブリッド向け潤滑油拡販。カーボンオフセット製品拡販、再生ベースオイル活用。OtCプロセスのデジタル化推進。

③ 対処すべき課題

① 市場環境の不確実性

- 自動車用潤滑油市場は成熟市場。ハイブリッド車・電気自動車普及で市場構造が変化。
- 物価上昇長期化、米国通商政策リスク、中東情勢悪化による資源価格高止まり、中国経済懸念、金融資本市場変動。
- 円安長期化、原材料価格高止まり。自動車関連産業の事業環境は依然厳しい状況。

② 競争環境への対応

- 海外潤滑油ブランド、自動車メーカー純正ブランド、量販店プライベートブランドなど多数の競合が存在。
- 世界的ブランド力・技術力が当社製品の強み。デジタルトランスフォーメーション推進で競争優位性確立が重要。

③ 成熟市場での持続的成長

- 成熟市場においてコアビジネス強化で持続的成長実現が必要。
- 2026年度は現中期経営計画最終年。資本効率の継続的改善と収益基盤強化で2027年初年度の次期計画への橋渡し…

面接で使えるポイント

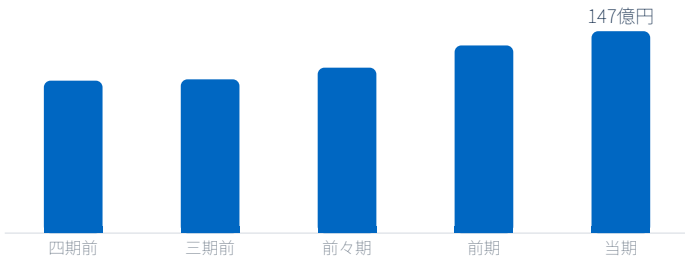
- 100年以上の歴史を持つカストロールブランドの世界的認知と技術力を活かし、成熟市場でも持続的成長を実現する戦略
- BEV向けe-フルード導入やハイブリッド向け潤滑油開発など、電動化社会への製品イノベーション推進
- 2026年度目標ROE15%以上達成に向け、デジタル化・脱炭素化・人材育成を通じた成長基盤強化に取り組む姿勢

ビーピー・カストロール株式会社

石油・石炭製品 | スタンダード（内国株式） | 決算期 12…

証券コード 5015

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高 －（未開示）	営業利益率 －（未開示）	財務健康度 79点 / 100点
-----------------	-----------------	---------------------

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 63.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
994万円

石油・石炭製品内 4位/9社

平均年齢
48.9歳

石油・石炭製品内 1位/9社

平均勤続
15.0年

石油・石炭製品内 6位/9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…）

直近ニュース一言

参考: ビーピー・カストロール(株)【5015】：決算情報

ビーピー・カストロール株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

