

## 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

人々の人生を豊かで幸せにする。

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 販売チャネル最適化

コールセンター、イベントブース、店舗、Web等の多様な販売チャネルを組み合わせた顧客接点の最適化

## 2. 提案型営業推進

幅広い顧客基盤及び営業リソースを活かした提案型営業を推進

## 3. 事業分野別組織化

グループ会社の垣根を越えて事業分野別に区分し、事業領域・責任体制を明確化

## ③ 対処すべき課題

## ① 商品力・営業力強化

- ・顧客ニーズに対応したサービス開発と継続的改良
- ・中小企業・個人向け商品の取扱増加とサービス品質向上
- ・従業員一人当たりの生産性向上を最重要課題に設定

## ② 財務体質・資金調達強化

- ・人員規模の適正化とコスト削減による経営資源の効率的運用
- ・フロー型収益からストック型収益モデルへの転換が課題
- ・より効率的な資金調達と資金繰りの安定化

## ③ ガバナンス・セキュリティ強化

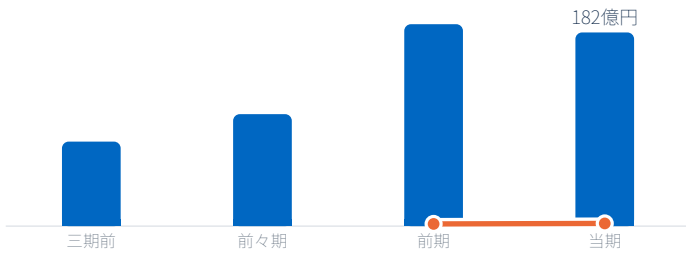
- ・情報セキュリティの強化対応
- ・コンプライアンス・内部監査体制の一層の強化
- ・実効的なコーポレート・ガバナンス体制の確立

## 面接で使えるポイント

- ・ライフインフラ関連サービス及びBPOを通じて顧客ニーズに応じた価値提供に取り組む企業
- ・個人・法人向けに電力・通信・保険等の幅広いサービス展開で事業成長を実現
- ・フロー型からストック型収益モデルへの転換推進で安定した収益基盤構築を目指す

証券コード 7111

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

商社・卸売業として法人向けソリューション事業を展開する上場企業

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）

・将来性評価は晴れ時々曇り

※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  
182億円営業利益率  
1.4%財務健康度  
18点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 41.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収

555万円

卸売業内 226位/282社

平均年齢

35.1歳

卸売業内 281位/283社

平均勤続

3.85年

卸売業内 276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…）

直近ニュース一言

