

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・ビジョン・バリュー

ミッション：私達の未来を考える～すべては持続可能な社会のために～。ビジョン：変化をとらえ、進化につなげる。バリュー：SPIRIT of Challenge

ROE
9%以上ROIC
8%以上連結営業収益
350億円税前純利益（実質）
8億円

② 中長期の経営戦略

1. 事業の選択と集中推進

成長セグメントへの資本集中。アセット・マネジメント廃止。ディーリング事業2年で廃止。トレーディングノウハウを電力取引へ集約

3. エネルギー・トータルソリューションプロ…

発電事業者・電力需要家のあらゆるニーズ対応。地熱発電開発、大規模系統用蓄電所、環境価値取扱拡大

2. 小売事業の拡充

安定収益基盤強化に向け電力・ガス小売事業を拡充。2年連続黒字達成

4. PBR1倍超への取り組み

事業・財務・非財務戦略の三位一体推進で可能な限り早期にPBR1倍超を目指す

③ 対処すべき課題

① 次世代マネジメント人材育成

- ・ 委任型執行役員制度導入で業務執行と管理を分離
- ・ 中期ビジョン2028初年度中に新マネジメント人材を起用し引継ぎ推進
- ・ 高専門性と豊富経験を備えた人材選抜・育成が急務

② 営業力・顧客対応の強化

- ・ 縦割り営業体制から横連携へ転換
- ・ セグメント横断した営業機能強化
- ・ データ分析・サービス改善で顧客ニーズ取りこぼし防止

③ リスク管理体制の高度化

- ・ 市場取引・信用・流動性・セキュリティリスク管理
- ・ 自然災害・感染症対応の事業継続リスク管理
- ・ DXによる業務効率向上を全分野に展開

面接で使えるポイント

- ・ 総合エネルギー事業会社への変革で2012年太陽光参入から段階的に事業多角化。2021年小売事業立ち上げで2年連続黒字
- ・ 中期ビジョン2028で2028年3月期ROE9%以上・ROIC8%以上・営業収益350億円を目指し…
- ・ 地熱発電開発・系統用蓄電所・環境価値拡大など第7次エネルギー基本計画に対応し、なくてはならないビジネスパートナーを目指す

証券コード 7162

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
253億円営業利益率
10.4%財務健康度
18点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 54.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収

824万円

電気・ガス業内 16位/28社

平均年齢

43.2歳

電気・ガス業内 11位/28社

平均勤続

9.2年

電気・ガス業内 22位/28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。

要するに

2012年10月に設立された総合エネルギー事業と金融事業を展開する企業

主力事業・セグメント

- ・小売のElectricityRe 73.9%
- ・小売 22.2%
- ・Renewableエネルギー 3.4%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率10.4%の安定した収益性

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: アストマックス(株)【7162】：決算情報

