

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

基本理念

建築資材の取扱いを通して、より快適な夢と希望あふれる社会づくりに貢献する

連結売上高
400億円ROE
8%超連結自己資本比率
40～50%

② 中長期の経営戦略

1. 内装建材事業の拡大

首都圏・大阪都市圏に新拠点開設、地方都市でエリア再編、システム天井や床工事用建材の取扱多様化で市場占有率向上

2. エクステリア事業の成長

スケールメリット追求、関西エリア主要商圏としつつ未出店エリアに積極展開、株式会社アイシンが管轄

3. 住環境関連事業の強化

組織再編で事業内連携促進、中部地区の材料販売拡大、防災・環境・リノベーション商材と非住宅向け工事展開

4. グループシナジー最大化

販売拠点・物流拠点共有化で事業スピード向上と業務効率化、グループ会社間でノウハウ共有と人事交流

③ 対処すべき課題

① 国内建築需要の変化対応

- ・ 少子高齢化による新築住宅数漸減への対応
- ・ 大都市圏集中とリモートワーク定着による需要地の変遷
- ・ 大型再開発工事への対応力強化

② 建設市場の構造的課題

- ・ 建設従事者・運送業界の人手不足対応
- ・ 原材料高騰・物流コスト上昇への対応
- ・ 工期長期化・着工竣工時期分散への対応体制構築

③ 事業別の課題改善

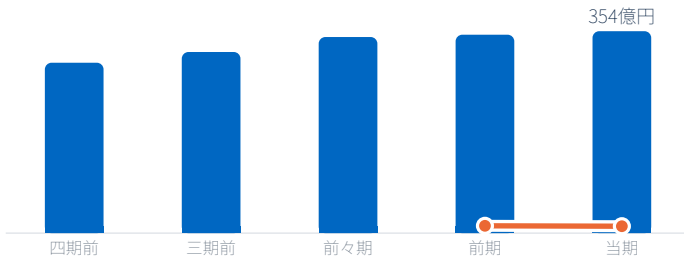
- ・ 内装建材：東名阪大都市部を新収益源化
- ・ エクステリア：中価格帯購買層減少への商品ラインナップ見直し
- ・ 住環境関連：事業改革途上、成長分野選別と環境商品育成

面接で使えるポイント

- ・ 建設資材商社のNo.1を目指し、100年企業へ向けて2027年連結売上高400億円目標で成長
- ・ 内装建材・エクステリア・住環境関連の三事業柱で、グループシナジー効果を最大化
- ・ 人手不足・工期分散など建設市場の環境変化に対応し、ジャストインタイムデリバリーで差別化

証券コード 7425

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
354億円営業利益率
3.4%財務健康度
42点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
544万円

卸売業内 233位/282社

平均年齢
41.2歳

卸売業内 183位/283社

平均勤続
13.7年

卸売業内 145位/282社

女性管理職
0.0%

卸売業内 202位/209社

男性育休
77.8%

卸売業内 91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: 初穂商事(株)【7425】：決算情報

