

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

経営方針

お取引先の課題解決に向けた最適ソリューションを提案し、企業をつなぎ必要とされ続けるベスト・パートナー、ベスト・カンパニーを目指す

売上高経常利益率
3%以上

自己資本利益率
8%以上

② 中長期の経営戦略

1. 営業基盤・商品開拓の強化

新規顧客開拓と既存顧客シェア拡大、顧客ニーズに合った高付加価値商品提供、物流体制見直しによるきめ細かいデリバリー展開

2. 商品構成の変革

電材・建材・土木関連商品など販売ルート開拓による取扱商品拡充、従来市場にとらわれない商品開拓で収益力強化

3. 人材育成の強化・活用

従業員の能力・考える力・創造力を経営資源と捉え、信頼できる職場づくり、知恵・改善促進、徹底的な人材育成実施

③ 対処すべき課題

① 経営環境の厳しさ

- ・建設設備関連事業や民間設備投資動向による影響
- ・同業他社との競争激化

② 営業基盤強化の課題

- ・新規顧客開拓と既存顧客シェア拡大が急務
- ・顧客訪問頻度向上のため営業体制見直し必要

③ コスト・リスク管理

- ・固定費削減によるローコスト経営継続
- ・リスク管理徹底で不良債権発生抑制

面接で使えるポイント

- ・管工機材を通じてマイホームからプラントまであらゆる分野で付加価値の高い商品を提供する企業
- ・売上高経常利益率3%以上、自己資本利益率8%以上達成を目指す具体的目標設定
- ・従業員の能力と創造力を重視し、ローコスト経営と顧客第一主義の両立を追求する企業姿勢

証券コード 7434

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）

要するに
名古屋に本社を置く 管工機材の卸売を主力事業とする 商社

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
330億円

営業利益率
3.0%

財務健康度
46点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 45.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
565万円

卸売業内 220位/282社

平均年齢
38.6歳

卸売業内 256位/283社

平均勤続
12.2年

卸売業内 186位/282社

女性管理職
－（未開示）

男性育休
60.0%

卸売業内 125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＋一言

