

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

基本方針

昨日より今日、今日より明日をモットーに日々成長。商品のデザイン性・機能性・コストへの徹底的なこだわりでお客様満足と社会貢献を実現。

営業利益率
21.0%

ROE
11.6%

世界トップメーカー提
350社

営業拠点数
8拠点

② 中長期の経営戦略

1. 世界一級品を納得価格で提供

建築用仕上材と住宅設備機器の総合メーカー。世界トップメーカー約350社と提携し、日本のニーズに合わせた商品開発を実施。

3. 業界最大級ショールーム展開

東京・原宿と大阪・本町は面積3,000㎡以上。2025年3月に福岡・沖縄新ショールーム竣工。全ショールームが自社保有物件化。

2. 業界トップの直接販売体制

全国8拠点の営業スタッフが商品特性を熟知。直接販売で市場トレンドを把握し、在庫管理・商品開発に活かす。

4. 物流ネットワーク強化

茨城・三重・福岡に自社物流倉庫3ヶ所。オンラインネットワークで全国へ即日配送。災害分散備えで安心供給を実現。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性対応

- ・ 資源高による仕入コスト上昇への対応
- ・ 米国関税引き上げなど世界的景気後退懸念への対応

② 総合メーカー機能の拡充

- ・ ユニットバス設計・製造・施工の注力
- ・ システムキッチン販売・施工分野の強化
- ・ 設備投資を通じた競争力強化

③ 持続可能性と職場環境

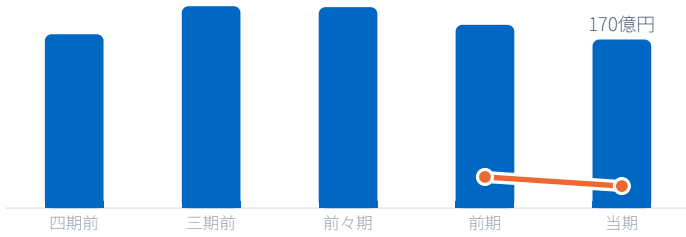
- ・ CO2削減と再生可能エネルギー導入
- ・ 安全安心な職場環境整備
- ・ クリーンで働きやすい職場環境の構築

面接で使えるポイント

- ・ 1975年創業以来、世界トップメーカー約350社との長年の信頼関係を活かし、商品開発・販売を実施。
- ・ 東京・原宿と大阪・本町の業界最大級ショールーム（面積3,000㎡以上）で本物の質感を体験できる空間を提供。
- ・ 茨城・三重・福岡の3拠点物流センターで災害時も即座に全国配送可能な体制を構築。

証券コード 7463

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
170億円営業利益率
13.1%財務健康度
73点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 45.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
664万円

小売業内 70位/318社

平均年齢
40.24歳

小売業内 195位/318社

平均勤続
13.54年

小売業内 101位/318社

女性管理職
17.1%

小売業内 91位/250社

男性育休
－（未開示）

※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

