

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

長期ビジョン

より清潔・より快適を提供し、社会のニーズに応じて顧客の利便性・快適性・生産性向上に貢献する

連結売上高
150億円売上高
105億円営業利益
3億円

② 中長期の経営戦略

1. 事業拡大戦略 1

現在の商品・顧客を軸に新規顧客開拓、新用途・新機能開発による拡大。産業分野（製造現場）、医療・美容分野（衛生材料、フェムケア、ウェルネスケア）に注力

3. 製造機能の強化

自ら製品を企画・開発・生産する機能を備えた商社へ発展を目指し、株式会社ディプロの製造機能を活用・拡充

2. 事業拡大戦略 2

新規事業探索。農漁業、予防医療、在宅医療、防災、先端技術、環境対策の領域に着目し既存知見を活用

4. 営業部再編

2024年6月1日付で営業部を再編し、各営業部の役割課題を明確化し効果的な営業活動を実施

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・ウクライナ侵攻長期化、中東情勢緊迫、米国関税政策による経済活動への影響に対応
- ・エネルギー・原材料価格高止まりへの対応

② 経営基盤の再構築

- ・生産機能の具備、新用途・新機能開発、新規事業探索強化が経営課題
- ・市場調査、研究開発費への戦略的予算配当と人材確保

③ 顧客ニーズへの対応強化

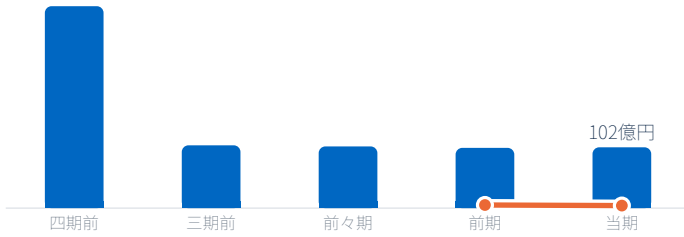
- ・顕在的ニーズのみならず潜在的ニーズの収集・蓄積・共有化
- ・取引先のコスト意識の高まりへの対応とコミュニケーション強化

面接で使えるポイント

- ・OZU Innovation2034で連結売上高150億円達成を目指し、自ら製品を企画・開発・生産する商社への変革を推進
- ・不織布事業ではAI関連需要の広がりに対応しクリーン分野で拡販強化、ウェルネスケア分野では在宅医療・防災へ展開
- ・2024年6月営業部再編と新規事業探索により農漁業・予防医療・在宅医療など6つの領域で事業拡大を加速

証券コード 7487

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

1939年設立の商社・卸売業で、不織布製品の加工・販売を主力事業としている

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
102億円営業利益率
4.2%財務健康度
48点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 47.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
677万円

卸売業内 147位/282社

平均年齢
42.9歳

卸売業内 116位/283社

平均勤続
14.9年

卸売業内 102位/282社

女性管理職
5.9%

卸売業内 123位/209社

男性育休
0.0%

卸売業内 175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

