

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

企業理念

ずーっと取引を続けてよかった、ずーっと勤め続けてよかった、ずーっと株主を続けてよかったと思われる企業を目指す

営業利益額

4億40百万円円

② 中長期の経営戦略

1. ワンストップ機能拡充

現物・即納の豊富な商品在庫で受注成約率向上。顧客ニーズをメーカーに展開し在庫販売を強化

3. 加工強化

素材から一次加工・二次加工まで対応。加工協力会社と連携し、付帯工事参入で付帯品種一貫受注体制整備

2. 物流強化

提携運送会社の定期便活用で小口配送にも対応。倉庫と輸送の連携強化で効率的な荷捌き・配送実現

4. 拠点強化

主要な鉄鋼需要地域を中心に地域密着型営業展開。拠点に応じた設備増強と新設を実施

③ 対処すべき課題

① コアビジネス強化

- ・在庫商品販売の更なる強化・拡大で営業基盤拡充
- ・顧客数増加を課題として認識し地域密着営業で対処
- ・シェア低い地域における顧客基盤の拡充

② 情報システム構築

- ・環境変化に強い基幹システムの抜本的再構築に取組み
- ・情報システムの機能性強化で迅速な情報把握実現

③ 人材育成・確保

- ・鋼材エキスパートとして市場環境対応できる人材育成
- ・提案型営業のできる人材育成を推進
- ・通年採用による多様性ある人材確保

面接で使えるポイント

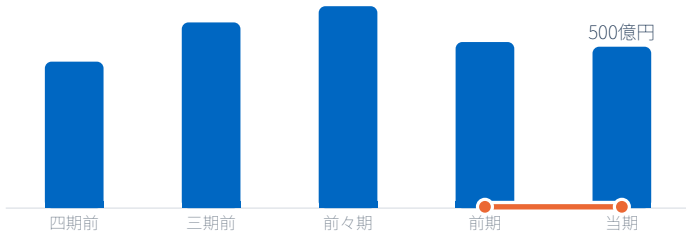
- ・鉄鋼流通業界で『100年企業』を目指す中、ワンストップ機能拡充と地域密着営業で顧客基盤を拡大する戦略
- ・人手不足や資材高騰が課題の業界環境で、提案型営業人材育成と情報システム再構築で競争力強化
- ・2026年12月期に営業利益額4億40百万円を目標に、在庫販売強化と物流・加工・拠点の四本柱で成長

清和中央ホールディングス株式会社

卸売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 12月31日 | ...

証券コード 7531

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
500億円

営業利益率
0.8%

財務健康度
29点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 41.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
572万円

卸売業内 214位/282社

平均年齢
42.3歳

卸売業内 143位/283社

平均勤続
17.4年

卸売業内 35位/282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: エスケー興産株式会社が清和中央ホールディングス株式会社<75

清和中央ホールディングス株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyو-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

