

## 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

## グループ企業理念

快適で人にやさしい空間づくりを創造する企業として、人財の育成を通じ、社会環境の健全化に貢献

売上高  
985億円

営業利益率  
2.1%

ROE  
8%

営業利益率  
2.6%前後

## 2 中長期の経営戦略

## 1. 戦略的M&amp;Aの推進

持続的成長のためM&Aを積極的に実施し、営業エリア及び商材・施工力を補完。2025年10月に関西エリアでアベルコ大阪支店と今村の統合を実施

## 3. 業務効率改善

AIを取り入れたシステム開発に着手。2025年10月より首都圏物流機能をグループ内物流専門会社に移管し、効率化と安定化を進行

## 2. ビジネスモデル変革

サッシ、サイディング、木質建材、空調機器工事、省エネルギー商材をグループ共通課題として取り組み、調達先や外注先の共有化、工事管理体制の統一化を推進

## 4. 人材の戦略的活用

グループ内の人事・研修制度を統一化。中途採用比率を高め、外国人採用も積極的に推進。2025年9月期に在留資格保有社員28人が在籍

## 3 対処すべき課題

## ① 経営環境の不透明性

- ・物価上昇による消費者マインド低下への対応
- ・米国関税政策の内外経済への影響への備え
- ・中国不動産市場停滞の長期化による影響への注視

## ② 住宅建設業界の課題

- ・住宅ローン金利上昇と建築コスト高止まりによる建設投資後退への対応
- ・住宅需要低下への継続的注視
- ・建設労務の高齢化と物流ドライバー不足への対応

## ③ グループシナジー実現

- ・グループ内での商材・施工力の共有化推進
- ・拠点・事業の再編による営業エリア補完

## 面接で使えるポイント

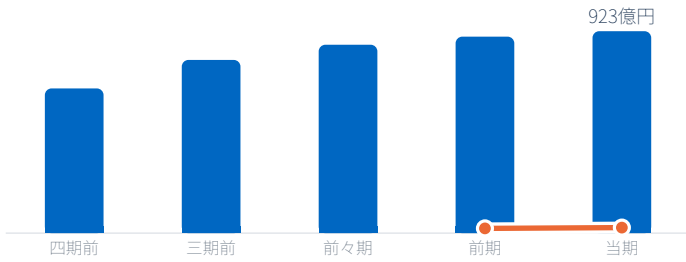
- ・『VIC'S』価値創造企業として、M&Aを通じ営業エリアと施工力を強化する成長戦略
- ・サッシ、サイディング、空調機器工事など共通商材でグループシナジーを実現する試み
- ・2025年9月期に在留資格保有社員28人を配置し、外国人採用を積極的に推進する人材戦略

# 株式会社アイナボホールディングス

卸売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 9月30日 | ...

証券コード 7539

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

東京都台東区に本社を置く 商社・卸売業の上場企業

主力事業・セグメント

- ・ Detached住宅 84.5%
- ・ LargeScale不動産 15.5%

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  
923億円

営業利益率  
2.7%

財務健康度  
44点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
707万円

卸売業内 118位/282社

平均年齢  
35.5歳

卸売業内 279位/283社

平均勤続  
10.2年

卸売業内 224位/282社

女性管理職  
10.0%

卸売業内 79位/209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

株式会社アイナボホールディングス 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

