

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

企業理念と企業目標

社会課題を解決し、ものづくり現場の発展・進化をリードし、持続可能な世界の創造・実現に貢献する

売上高
770億円

営業利益
18億円

当期純利益
13億円

ROE
8.0%超

2 中長期の経営戦略

1. 提供価値の革新

商材提供型からワンストップソリューション提供型へ転換。グローバルに展開するお客様の課題をワンストップで解決

3. エレクトロニクス事業拡大

営業・物流・技術サポート・品質管理に加えソフトウェアや組込み機能を付与し新ビジネスモデル構築

2. コーティング事業強化

塗膜形成力を核とした機能拡大。OLDAS実装による省人化・高度化実現と請負範囲の拡大

4. グローバルビジネス創出

お客様との対話を深化させ課題を把握し、現有プレゼンスを活かしたソリューション提供で新価値創出

3 対処すべき課題

① 塗膜形成力のマネタイズ

- ・働き手不足による人財確保・技能伝承の困難化に対応
- ・塗装工程の省人化・高度化を実現
- ・請負範囲を拡大し国内外で価値を高める

② エレクトロニクス事業の機能強化

- ・営業・物流・技術・品質管理の既存機能維持
- ・ソフトウェアや組込み機能追加で新ビジネス構築
- ・考働の解像度向上で役割拡大

③ グローバル経営基盤強化

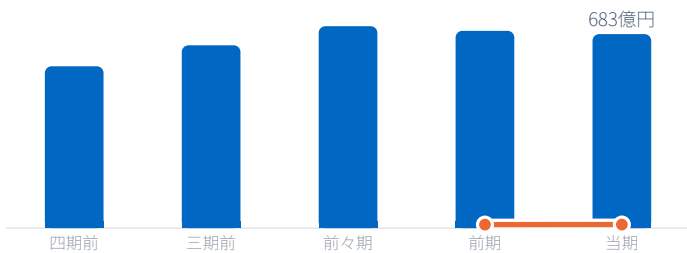
- ・政策保有株式縮減で資金確保
- ・成長投資の充実と実行
- ・PBR1.0倍超に向けた企業価値向上

面接で使えるポイント

- ・MAP24-26で2026年度売上高770億円目標。10年後『グローバルブランドO-Well樹立』へ向けた長期ビジョンあり
- ・塗膜形成力とホールICを核に、商材型からワンストップソリューション型へ提供価値を革新する戦略
- ・働き手不足への対応としてDX・OLDAS実装による塗装工程高度化で、ものづくり現場の課題解決を推進

証券コード 7670

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
1943年設立の卸売業企業

主力事業・セグメント

- ・ PaintRelated 70.1%
- ・ Electrical・電子部品 29.9%

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
683億円営業利益率
1.8%財務健康度
35点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 48.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
686万円

卸売業内 136位/282社

平均年齢
45.1歳

卸売業内 60位/283社

平均勤続
15.9年

卸売業内 74位/282社

女性管理職
2.6%

卸売業内 169位/209社

男性育休
0.0%

卸売業内 179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

参考: オーウェル(株)【7670】：決算情報

