ダイコー通産株式会社

証券コード 7673

卸売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 5月31日

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

社是

CATV及び情報通信業界へ高度な技術情報と高品質・低価格商品を提供し、ネットワーク社会発展に貢献。

2 中長期の経営戦略

1. 顧客基盤の拡充

売上高1億円以上100億円未満の中堅クラス顧客を増加させ、東日本ブロックなど低シェア地域で地域密着型営業と営業所開設を推進。

2. 取扱商品数の拡充

情報通信分野のシステム高度化に対応し、市場ニーズ・顧客ニーズを把握。仕入先との関係強化で最新商品情報を入手・反映。

3. 大型案件の獲得

CATV FTTH化、防災無線デジタル化等の需要拡大機会を捉え、安定した商品供給ルートとワンストップ総合提案力を強化。

4. 日常的な取引の増加

大型案件から得た取引関係を、収益性の高い日常的取引へ転換。地域密着型営業で既存顧客との関係を深化。

3 対処すべき課題

① 売上増加

- 中堅クラス顧客（売上高1億円以上100億円未満）の開拓
- 取扱商品数拡大と情報通信分野の市場ニーズ把握
- CATV FTTH化、防災無線デジタル化等大型案件の獲得

② 収益性の維持・向上

- 大型案件から日常的な高収益取引への転換
- コスト・リーダーシップを発揮できる汎用商品の拡充
- 取扱増加に対応した自社物流網強化（4箇所体制）

③ 経営基盤の強化

- 与信・債権管理の徹底による貸倒防止
- LAN・WAN等専門知識人材の育成・確保
- 建築・土木・医療等新規領域への商品取扱開拓

面接で使えるポイント

・CATV及び情報通信業界でFTTH化・デジタル田園都市国家構想といった成長機会を活かし…

・売上高1億円以上100億円未満の中堅顧客層に特化し、地域密着営業で東日本ブロック等低シェア地域での顧客基盤拡充を推進中。

・松山市3箇所・東京1箇所の物流センターをハブ化し、コスト・リーダーシップ商品と日常的高収益取引で収益性向上を実現。

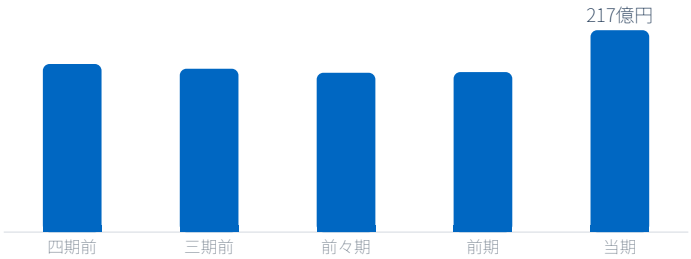
出典: 金融庁EDINET 有価証券報告書「経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」（書類ID S100WM3R）
原文を生成AI（claude-haiku-4-5-20251001）が要約・再構成したものです。正確な内容は原文をご確認ください。

ダイコー通産株式会社

卸売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 5月31日

証券コード 7673

業績の推移（売上＝棒 ／ 営業利益＝線）



要するに

愛媛県松山市に本社を置く商社・卸売業企業

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）

・将来性評価は晴れ

※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	営業利益率	財務健康度
－（未開示）	－（未開示）	50点 ／100点

将来性 晴れ ／ 就活偏差値 51.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収	平均年齢	平均勤続	女性管理職	男性育休
640万円	38.8歳	13.0年	－（未開示）	50.0%
卸売業内 175位/282社	卸売業内 253位/283社	卸売業内 161位/282社		卸売業内 139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＋一言