

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

経営理念

鉄道・交通ビジネスに強い専門商社として限りない成長を目指し、人材育成を通じて会社の成長を社員と分かち合い、法令遵守と社会貢献を実践する

売上高
32,000百万円

営業利益
600百万円

ROE
5%超

営業人員1人当たり売
20百万円/人

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の基盤強化

鉄道分野への販売基盤をさらに強化するため、既存仕入先との関係強化及び新規仕入先開拓による商権・商材の拡充を実施

3. 一般セグメント収益化

人的リソースの適正配置と新規販売先・商材開発を進め、全国横断的営業展開により業務効率化・生産性向上を図る

2. 次世代新事業の開拓

付加価値の高いサービス提供、JR各社以外の公営・民間鉄道事業者への営業活動、検修設備・保線等の深耕で新たな収益源を開拓

4. グローバル市場開拓

ODA鉄道インフラ整備案件に注力し、海外パートナーとの連携強化とリスク管理を図りながら商圏拡大を目指す

③ 対処すべき課題

① 内部統制の整備・運用強化

- ・ ヤシマ上海での連結決算プロセスにおける連携ミス改善と定期的な点検手続の整備
- ・ 債権評価・滞留状況チェック及び貸倒引当金計上ルールの厳格運用
- ・ 売上計上の証憑具備ルール更新と通常外取引パターンの収集・分析

② 棚卸資産管理の厳格化

- ・ 全拠点での実地棚卸実施と預け在庫確認手続の完全実施
- ・ 実施予定範囲と実施結果の報告経路明確化と照合手続の強化

③ 経営環境への対応

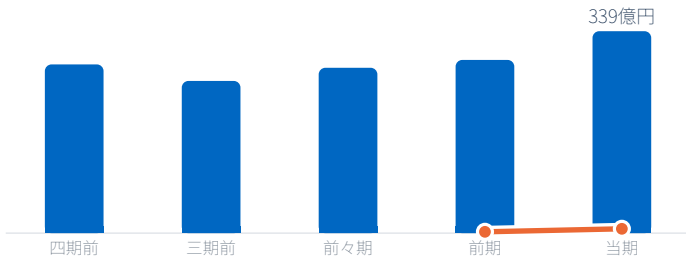
- ・ 原材料価格高騰・物流コスト上昇への対応と為替変動リスク管理
- ・ 鉄道事業者の赤字路線存廃議論や経営多角化への対応
- ・ 海外案件における引当金計上と中長期的なリスク管理の強化

面接で使えるポイント

- ・ 鉄道・交通ビジネスの専門商社として、既存仕入先強化と新規開拓による商権拡充を通じた持続的成長を追求している
- ・ ODA鉄道インフラ整備案件へのグループ全体での連携強化により、2027年3月期売上高32,000百万円達成を目指している
- ・ 不適切な会計処理反省から内部統制強化とコンプライアンス徹底により、信頼回復と社会的責任を実践する企業文化を構築中

証券コード 7677

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
339億円営業利益率
2.1%財務健康度
15点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 43.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
637万円

卸売業内 177位/282社

平均年齢
43.7歳

卸売業内 95位/283社

平均勤続
15.2年

卸売業内 88位/282社

女性管理職
2.4%

卸売業内 173位/209社

男性育休
50.0%

卸売業内 140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

