

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・基本理念

社会から信頼される企業として、清く正しく美しく事業を行い、お客様・取引先・株主が満足を得られる経営で社会に貢献。100年続く企業を目指す

② 中長期の経営戦略

1. 成長軌道への回帰

ソリューション事業における物流代行・決済代行・マーケティングサポートの業容拡大。通販事業の収益性確保。eコマース事業の黒字転換

3. MSC化と領域拡大

真のマーケティングソリューションカンパニー化へ向け、ダイレクトマーケティング市場に限定せず事業領域を拡大し独自性を磨く

2. Responsibility経営推進

マテリアリティに基づく中長期目標達成。企業価値向上・環境配慮・脱炭素・タスク・ダイバーシティ経営に実効的に取り組む

4. LPB経営資源集中

2025年度にLPB（Logistics、Payment、BPO）に経営資源を集中し、独自性を追求した収益力強化と機動性のあるResponsibility経営推進

③ 対処すべき課題

① 外部環境への対応

- ・エネルギー・原材料価格高騰、金利上昇、為替変動への対応
- ・人件費・物流費上昇と消費マインド低下への対応
- ・人口減少・少子高齢化によるマーケット縮小への対応

② 決済代行事業の課題

- ・個別債権の不払率悪化に伴う貸倒引当金計上影響への対応

③ 業界競争環境対応

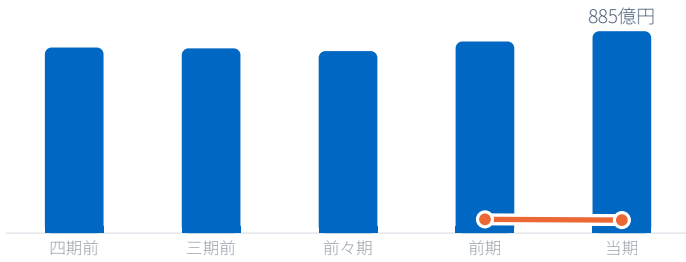
- ・EC・通販市場拡大ペース鈍化への対応
- ・業種業態を越えた競争激化への対応
- ・ビジネスプロセスアウトソーシング需要拡大への対応

面接で使えるポイント

- ・100年続く企業を目指す長期ビジョンの下で、持続的成長を実現する転換に注力している点
- ・Marketing Solution 2026で掲げた成長軌道回帰と実効性のあるResponsibility経営の二大方…
- ・LPB（物流・決済・BPO）に2025年度経営資源を集中し、独自性高いビジネスモデル追求で収益力向上を図る戦略

証券コード 8005

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
885億円営業利益率
6.5%財務健康度
64点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 50.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
597万円

小売業内 109位/318社

平均年齢
40.9歳

小売業内 182位/318社

平均勤続
11.8年

小売業内 136位/318社

女性管理職
34.3%

小売業内 27位/250社

男性育休
40.0%

小売業内 150位/193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: スクロール、株主優待を廃止も、夜間取引で株価はストップ高に！

