

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

人をつなぎ、技術をつなぎ、世界を豊かに。エンジニアリング機能を核として、グローバルにお客様事業の成長と持続可能な社会の実現に貢献

売上高

300,000百万円

営業利益

18,000百万円

ROE

10%以上

売上高

250,000百万円

② 中長期の経営戦略

1. 積極的な投資

事業投資制度の導入、投資リテラシー向上を図り、成長市場への継続的な投資を推進

3. エンジニアリング機能の強化

大型化・複雑化するプロジェクト案件への現場対応力向上。エンジニアリング機能を核とした競争力強化

2. モノ売りから「モノ×コト」売り

商品売却に加えサービス・ソリューション提供へ進化させ、顧客への総合的価値提供を実現

4. グローバルビジネス拡大

グローバルの成長を取り込み、海外事業領域の拡大を推進。国際市場での事業基盤構築

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- 米国の関税措置による景気減速が懸念される状況。市場環境・顧客動向変化への対応
- マイナス要因最小化と事業機会の発掘

② 次世代型エンジニアリング商社への転換

- 2030年度のあるべき姿実現に向け、3年ごとのフェーズ分けで取組。
- エンジニアリング機能の拡充と事業ポートフォリオ最適化

③ 経営基盤のレジリエンス強化

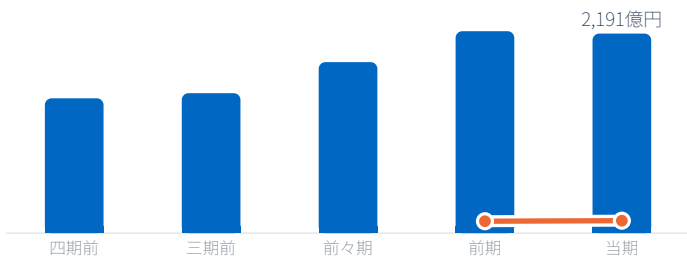
- 人的資本の価値向上と資本効率の最大化。個人が尊重され成長を実感できる組織文化構築
- 透明性と品質向上を通じた社会課題への取組、持続可能性の実現

面接で使えるポイント

- 2024年度に売上高2,217億55百万円、営業利益131億3百万円と過去最高値を達成。
- エンジニアリング機能を核に『モノ×コト売り』を進化させ、大型化・複雑化するプロジェクト対応力を向上
- 次世代型エンジニアリング商社を目指し、グローバル展開・DX推進・ガバナンス強化を並行推進する成長戦略V2030

証券コード 8059

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
2,191億円営業利益率
6.2%財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 66.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
972万円

卸売業内 28位/282社

平均年齢
40.8歳

卸売業内 198位/283社

平均勤続
11.2年

卸売業内 206位/282社

女性管理職
2.7%

卸売業内 168位/209社

男性育休
93.5%

卸売業内 68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：【第一実業】北米化学業界展示会「Downstream USA」

