三谷商事株式会社

証券コード 8066

卸売業 ｜ スタンダード（内国株式） ｜ 決算期 3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

経営方針

社是「開拓者精神」に基づき、M&Aや新取組を通じ時代に合った事業を開拓。効率的で無駄がなく、借金が少なく、キャッシュ・フローが豊かな会社を目指す。

ROIC	純利益	営業利益成長率	海外EV比率
26%	190億円	15.0%	13%

2 中長期の経営戦略

1. 付加価値の向上

既存事業の売上増加、総利益率向上、買収事業のPMI推進で付加価値を増やす

2. 地域別投資戦略

GDP・人口成長の海外（環太平洋地域・東南アジア・北米・豪州）と東京などの大都市部に投資

3. 事業選定基準

競争優位性・業界勝ち組・グローバル展開・成長見込み業種など5つのキーワードで投資判断

4. TQM活動推進

付加価値を見える化し、PDCAサイクルで持続的成長を実現。事業計画・実行確認の仕組み構築

3 対処すべき課題

① EV成長の課題

- 直近3年でEV△1.2%と停滞。投資効率向上と事業成長実力の強化が必要
- 実質現預金1,201億円がEV720億円を上回っており、投資活動を加速化すべき状況

② 組織・仕組みの構築

- 見える化・事業計画・PDCAを基盤とするTQM仕組みの確立と定着化

③ 既存事業の強化

- ゴンドラ事業など既存事業の売上増加と総利益率向上を同時推進

面接で使えるポイント

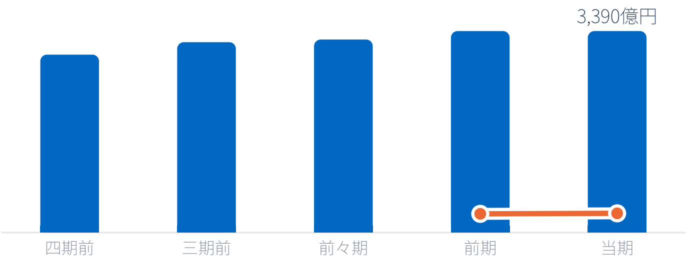
- 社是『開⊠harsh精神』のもと、M&Aと新規事業で時代に合った事業開拓を推進。直近3年営業利益+15.0%の実績を持つ
- 環太平洋地域・東南アジア・北米など人口増地域への投資拡大により、海外EV比率13%を段階的に引き上げ計画中
- ROIC26%の高効率経営を基盤に、TQM活動で付加価値を見える化し、持続的成長を実現する仕組みを構築

三谷商事株式会社

卸売業 ｜ スタンダード（内国株式） ｜ 決算期 3月31日 ｜ …

証券コード 8066

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	営業利益率	財務健康度
3,390億円	9.6%	66点 ／100点

将来性 曇り ／ 就活偏差値 64.5（当サイト算出の参考指標）

要するに

福井県に本社を置く大手商社で、連結売上3,390億円

主力事業・セグメント

- 法人向けSupply 49.4%
- Lifestyle・Commun 41.4%
- 情報テクノロジー 9.3%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高3,390億円の事業規模
- 営業利益率9.6%の安定した収益性

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

平均年収	平均年齢	平均勤続	女性管理職	男性育休
923万円	41.2歳	16.3年	1.8%	33.3%
卸売業内 36位/282社	卸売業内 186位/283社	卸売業内 61位/282社	卸売業内 187位/209社	卸売業内 160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