

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

「幸せ」を体現し、顧客と社会の課題解決に応えるソリューション提供カンパニーを目指す

連結売上高
1,110億円連結営業利益
77億円EBITDA
161億円ROE
5.0%

② 中長期の経営戦略

1. 店舗ネットワーク拡充

M&Aと新規出店を通じた拠点ネットワークの拡充。建機事業・介護部門で実施

3. 事業領域の拡大

仮設業界への進出、カラオケ周辺機器による市場開拓、レンタル資産の稼働率向上

2. DXの推進

建設DXではICTワンストップサービス・i-Construction2.0に挑戦。介護DXで高齢化社会の課題解決

4. 資産効率の向上

自社保有機械の適正配置、レンタルオペレーションの効率化、賃貸資産のリノベーション実施

③ 対処すべき課題

① 建設業界の構造課題

- ・ 建設コスト上昇への対応と労働規制強化への対策が必須
- ・ 土木建設の担い手不足に対するi-Construction2.0等での業界支援
- ・ レンタル資産仕入価格高騰下での資産効率最適化

② 高齢化社会への対応

- ・ 介護部門の全国拠点ネットワーク強化と介護DXの推進
- ・ 高齢者人口増加と介護従事者不足という二層課題の解決

③ 国際経済環境の不確実性

- ・ アメリカ関税強化、ウクライナ情勢長期化による資源・エネルギー価格変動の予測困難

面接で使えるポイント

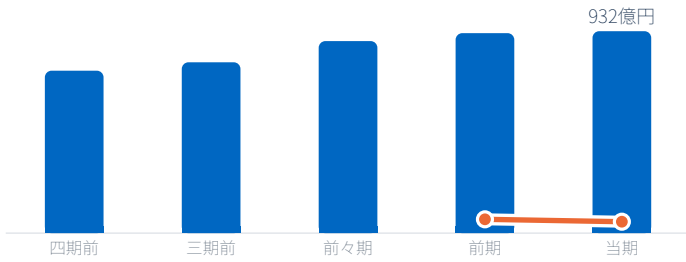
- ・ 社是「幸せ」の実現に向け、顧客・社会課題解決型のソリューション提供に注力する企業姿勢
- ・ 2028年度目標売上1,110億円達成に向けたM&A・DX推進による成長戦略の具体性
- ・ 建機・介護・不動産3事業でそれぞれ国土強靱化・高齢化社会・大阪万博といった社会課題に対応

株式会社ワキタ

卸売業 | プライム（内国株式） | 決算期 2月末日 | 連結…

証券コード 8125

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
932億円

営業利益率
5.7%

財務健康度
60点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 53.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
629万円

卸売業内 179位/282社

平均年齢
38.0歳

卸売業内 264位/283社

平均勤続
10.0年

卸売業内 228位/282社

女性管理職
2.6%

卸売業内 170位/209社

男性育休
89.5%

卸売業内 75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: WAKITA JUMBO FAIR 2026 in 福岡 1

株式会社ワキタ 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyo-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

