

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

保安の確保と安定供給を追求し、快適で安全な暮らしのサポーターになること

ROE
8%以上

② 中長期の経営戦略

1. リビング事業強化

CN推進部の機能強化で脱炭素社会に貢献。LPガス・アクア商品のセット販売、グループ会社連携、リフォーム事業の自立、LPWA導入による業務効率化

3. 医療・産業ガス事業成長

滋賀支店、奈良支店、近畿酸素の3拠点で供給体制強化。3社連携で近畿圏シェア拡大。在宅医療機器レンタル増加、医療機器サービス強化、産業用ガス需要開拓

2. アクア事業拡大

各事業部門との連携による販売戦略、販売チャネル多様化、ミネラルウォーター以外の商材提案、鈴鹿・山中湖工場での環境対応と効率化

4. 事業ポートフォリオ構築

営業権譲受け・M&Aによる顧客獲得。アクア事業・医療・産業ガス事業を第2・第3の収益柱として成長させながら、リビング事業を維持発展

③ 対処すべき課題

① LPガス市場の縮小対抗

- ・電気・都市ガス小売自由化、省エネ機器普及による出荷減に対応
- ・LPガス消費者軒数増加に向けた営業権譲受けと新規顧客開拓
- ・都市ガスエリアへの人口シフトへの対処

② 複数事業の収益安定化

- ・アクア事業・医療・産業ガス事業をM&Aで拡大し利益を安定させる
- ・リビング事業に続く第2・第3の収益柱を確立

③ 経営環境変化への対応

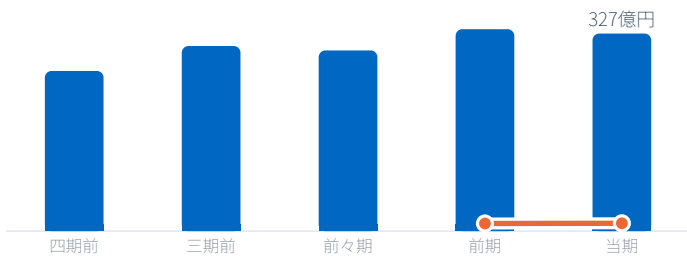
- ・営業力強化と営業拠点・事業部門ごとの営業利益による経営管理
- ・エネルギー自由化時代を勝ち抜く企業形態の構築

面接で使えるポイント

- ・LPガス販売を中核としながら、アクア事業と医療・産業ガス事業を第2・第3の収益柱へ成長させるポートフォリオ戦略
- ・CN推進部による脱炭素社会への貢献と、LPWA導入による業務効率化への経営資源投入
- ・滋賀支店・奈良支店・近畿酸素の3拠点連携による近畿圏シェア拡大と在宅医療機器レンタル事業の推進

証券コード 9818

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
327億円営業利益率
4.0%財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
530万円

卸売業内 244位/282社

平均年齢
47.0歳

卸売業内 32位/283社

平均勤続
12.6年

卸売業内 177位/282社

女性管理職
0.0%

卸売業内 209位/209社

男性育休
84.6%

卸売業内 78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

