

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

企業理念

最高の信用・最高の技術・最高の品格のもと、安全性と生活環境に留意した新製品・新技術を最適提案し、社会の繁栄に貢献

売上高
116億円

営業利益率
4.2%

ROE
4.5%

CO2排出量
46%削減

2 中長期の経営戦略

1. 事業領域の拡大と選択集中

技術力・提案力を活かし市場ニーズに合わせた体制見直しと新事業領域への挑戦。修繕維持工事市場を成長市場と捉え特殊工事業業の受注領域を拡大

3. 特殊工事業業の受注能力強化

切断穿孔工事に付帯する工事領域の一括受注に挑戦。工事営業社員増員で元請提案営業を推進。M&A実施・施工管理技士資格取得推進で受注量確保

2. 切削機具事業の基盤強化

コアドリル・ワイヤーソー主力製品のリニューアル・新製品投入。研究開発人員増員・投資拡大で新製品カテゴリー創出。営業体制強化とIT化で生産性向上

4. 建設・生活関連品事業の収益改善

工作機械等を中心に顧客課題解決型商材・サービスの販売力強化。営業ネットワーク最適化とIT化で営業コストのスリム化推進

3 対処すべき課題

① 市場環境の変化への対応

- ・ 資材・原材料価格上昇と人手不足への対応
- ・ 国際化・デジタル化による流通構造・競争環境の変化
- ・ EC系企業台頭による消耗品事業の競争激化

② 事業別の競争力強化

- ・ 既存市場での競争力強化と新規市場開拓
- ・ 修繕維持工事市場の受注能力強化
- ・ 営業効率改善による収益性向上

③ 経営基盤の安定化

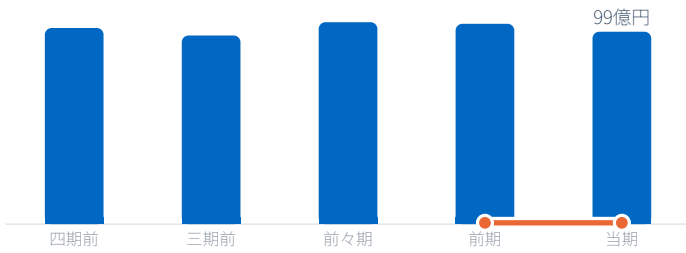
- ・ 受注ポートフォリオの分散による収益安定化
- ・ 戦略的資本投資と研究開発投資の拡大
- ・ サステナビリティ経営推進による持続可能社会への貢献

面接で使えるポイント

- ・ 中期経営計画2029で売上高116億円、営業利益率4.2%を目標に掲げ、100年企業に向けた経営基盤強化を推進している点
- ・ 修繕維持工事市場の拡大を成長市場と捉え、切削機具・特殊工事業業での事業領域拡大と受注能力強化に注力している点
- ・ CO2排出量46%削減（2022年度比）や女性管理職比率10%以上など、サステナビリティと人的資本投資を重視した経営戦略

証券コード 9895

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
99億円営業利益率
▲0.1%財務健康度
36点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 37.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
492万円

卸売業内 263位/282社

平均年齢
46.3歳

卸売業内 44位/283社

平均勤続
18.6年

卸売業内 19位/282社

女性管理職
3.0%

卸売業内 161位/209社

男性育休
20.0%

卸売業内 168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: コンセック[9895]: 役員退職慰労金制度の廃止及び譲渡制限

