

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

経営上の基本方針

企業の永続繁栄・存在価値・環境責任を基本としつつ、お客様第一で信頼される機械工具専門商社を目指す。

売上高
6,800百万円

営業利益
78百万円

経常利益
150百万円

当期純利益
103百万円

② 中長期の経営戦略

1. 収益重視型経営の実現

営業基盤・財務基盤の確立を通じた売上総利益率改善と営業利益の創造。

3. 商品力・価格力・営業力・財務力強化

4つの体質強化をキーワードに企業体質改善・収益基盤拡大を推進。

2. 人材育成の強化

将来を展望した人材育成で企業の永久発展の礎を構築。

4. デジタル化・SDGs対応

AI・IoTなどのデジタル化加速とカーボンニュートラル・EV化への対応で新たなビジネスチャンス創出。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性対応

- ・国際情勢不安定化・エネルギー資材価格高騰・人手不足への対応。
- ・先行管理徹底で危機管理体制を強化。

② 顧客基盤強化と競争優位性確保

- ・東北地方製造業の顧客ニーズを的確に捉え差別化を実現。
- ・ライバル企業との優位性を高めて企業間競争に対応。

③ 社会課題解決と事業両立

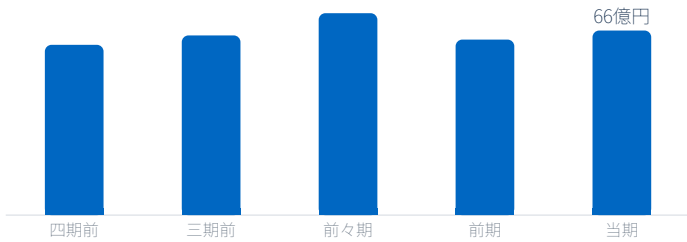
- ・100年企業実現に向けた基礎強化と職場環境整備。
- ・6つの重要課題（個性活性化・環境貢献・地産地商拡大等）による企業価値向上。

面接で使えるポイント

- ・機械工具専門商社として東北地方の製造業顧客を支え、2026年営業利益78百万円達成を目指す。
- ・カーボンニュートラル・EV化対応やAI・IoT活用で、モノづくりの新たなビジネスチャンスを創出する営業力。
- ・社会課題解決と事業両立で100年企業実現と地産地商拡大を目指す、SDGs志向の経営姿勢。

証券コード 9914

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
東北地区を主要市場とする機械・工具の卸売商社

主力事業・セグメント

・卸売業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

48点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 36.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収

488万円

卸売業内 264位/282社

平均年齢

40.8歳

卸売業内 199位/283社

平均勤続

15.0年

卸売業内 99位/282社

女性管理職

6.7%

卸売業内 117位/209社

男性育休

100.0%

卸売業内 63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

参考: (株)植松商会【9914】：決算情報

