

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

2030年ビジョン

グループ最高戦略会議でとりまとめられた5カ年計画を指針とし、具体的施策に取り組む。

継続雇用年齢
68歳

② 中長期の経営戦略

1. 物的基盤の整備

船橋事業所の全面更新、大阪支店新事務棟建設、新神戸事業所の再構築、神戸事業所タンク増設、広島支店の拡充を実施。

3. 混合溶剤等の商権拡大

営業活動からの情報収集・精査とスピード感ある対応で、信頼関係深化、商権維持奪回、新規顧客拡大を実現。

2. 工業用アルコール販売強化

顧客訪問を通じた情報把握と柔軟対応により販売数量の維持・拡大を目指す。鹿島工場新系列の安定稼働を活用。

4. 生産・品質管理体制強化

化学物質管理者向けリスクアセスメント支援システムを構築。ガスクロマトグラフ研修を継続実施。

③ 対処すべき課題

① 安定供給体制の構築

- ・電子部品関連向け混合溶剤の質的・量的な安定供給強化
- ・複数購買先顧客の購買比率維持と廃液確実回収
- ・ナフサ価格変動への対応と合成アルコール安定操業

② システム・セキュリティ強化

- ・基幹システムサーバ・グループ共有サーバの保守終了対応
- ・ファイヤーウォールVPN接続方式変更とランサムウェア対策
- ・データバックアップ方式の見直し

③ 企業文化の維持・継承

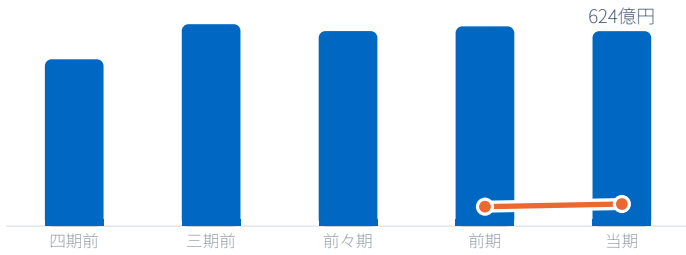
- ・研修充実とOJT推進による組織的人材育成
- ・アルコール専売以来の企業文化継承

面接で使えるポイント

- ・2030年ビジョンの具体化に向けて、5カ年計画で船橋事業所全面更新や大阪支店新事務棟建設など物的基盤を整備している
- ・電子部品関連向けアルコール製品の質的・量的な安定供給強化に注力し、新神戸事業所のローリー充填場を拡張する
- ・68歳までの継続雇用やワーク・ライフ・バランスに配慮した働きやすい職場環境づくりで人的資本を充実させている

EDINETコード E02674

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
62.4億円営業利益率
11.3%財務健康度
76点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 54.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）平均年齢
－（未開示）平均勤続
－（未開示）

※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

