

## 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

建築資材ビジネスの深掘りに挑戦し、「いい暮らし」の価値を創造することで、住生活のオンリーワン企業を目指す

売上高  
1,000億円

経常利益率  
3%

ROE  
10%以上

### 2 中長期の経営戦略

#### 1. 建材卸の拡大

5万アイテムを超える商品ラインアップから継続的な商材と販路を拡大し、市場開拓を推進

#### 3. 地域ビジネス展開

地域ビジネスとのマッチングと水平展開により、新たな事業機会を創出

#### 2. 機能と仕組み構築

加工・施工・物流等の機能と仕組み構築により、競争力強化を図る

#### 4. 防災・ライフスタイル商品

長期保存食IZAMESHIや「upstairs outdoor living」などの拡充と卸展開を推進

### 3 対処すべき課題

#### ① 営業・物流体制強化

- ・営業所の統廃合を図り営業体制を強化
- ・サテライト倉庫新設で自社物流網を強化
- ・子会社との共同配送検討でシナジー効果を創出

#### ② EC事業の拡大

- ・「スギカウ」の利用率向上によりEC売上比率を高める

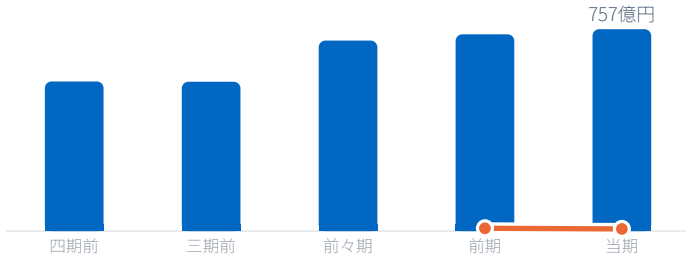
#### ③ 営業提案の活性化

- ・重点販売商材と新規商材活用で営業提案を活性化
- ・防災用品の強化に取り組む

#### 面接で使えるポイント

- ・5万アイテムを超える商品ラインアップと優れた物流機能で、住生活のオンリーワン企業を目指している
- ・2034年創業100周年に売上高1,000億円達成を目指し、年3%成長とM&Aで拡大を推進
- ・IZAMESHI等防災商品と独自ブランド展開で、「いい暮らし」の価値創造に取り組む

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）

要するに

建築金物、建築関連資材の販売を行っております

主力事業・セグメント

- ・Route 92.6%
- ・DirectDemand 7.4%

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<br>757億円 | 営業利益率<br>1.1% | 財務健康度<br>23点 / 100点 |
|----------------|---------------|---------------------|

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 43.0（当サイト算出の参考指標）

|               |               |               |               |               |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 平均年収<br>574万円 | 平均年齢<br>43.2歳 | 平均勤続<br>13.1年 | 女性管理職<br>0.0% | 男性育休<br>14.3% |
|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|

※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

