

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

先進的な商品・業務・サービスの提供を中心に、価値の創造を通じて社会の持続可能な発展に貢献し続ける

保有発電容量
1GW

インゴット・ウエハ製
8GW

セル製造目標
16GW

パネル製造目標
12GW

② 中長期の経営戦略

1. グローバル・サプライチェーン体制の構…

ベトナムでのセル・パネル生産最適化、インゴット・ウエハ内製化で収益性を高める。販売先をVSUN・TOYO SOLARで欧州・インド・アジア市場に多角化

3. グリーンエネルギー事業の強化

太陽光発電所の自社保有化によるストック型ビジネスを推進。Non-FIT発電所開発・M&Aと系統蓄電池事業で収益基盤を拡充

2. 米国市場での製造事業拡大

エチオピア国のセル工場（第2フェーズは2026年3月期第2四半期開始予定）とテキサス州のパネル工場で安定供給体制を構築

4. 販売先多角化と収益力向上

米国政府のアンチダンピング関税・相殺関税適用に対応し、VSUN・TOYO SOLARの欧州・インド・アジア市場への販売拡大

③ 対処すべき課題

① 市場環境への対応

- ・太陽光関連製品の供給過剰による市況悪化に対応
- ・米国のアンチダンピング関税・相殺関税に対応した販売先多角化
- ・地政学的リスク対応としてグローバルなサプライチェーン最適化

② 新工場投資の推進

- ・エチオピア国セル工場の生産能力増強（第2フェーズ2026年3月期開始予定）
- ・米国テキサス州パネル工場への製品供給体制構築
- ・新工場に係る先行投資費用の発生に対応

③ 自己資本比率の改善

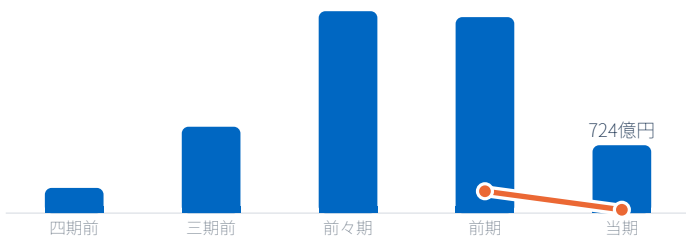
- ・借入金増加による自己資本比率低下への対応
- ・2025年3月期時点で16.6%までの回復達成
- ・事業成長による利益剰余金積み上げで自己資本増強

面接で使えるポイント

- ・2030年に保有発電容量1GWを目指す『再生可能エネルギーの中核的グローバル企業』の実現に挑戦したい
- ・ベトナム・インド・欧州市場での販売拡大とエチオピア・テキサスの新工場建設で、グローバルなサプライチェーン構築に貢献したい
- ・太陽光パネル・グリーンエネルギー事業の成長を通じ、自己資本比率16.6%から更なる財務健全性向上に取り組みたい

証券コード 3856

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
724億円営業利益率
5.0%財務健康度
20点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 47.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
717万円
電気機器内 103位/225社平均年齢
42.06歳
電気機器内 153位/225社平均勤続
3.1年
電気機器内 221位/225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: A b a l a n c e (株) 【3856】：株つぶやき

