

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

ミッション

これまで、これからも新製品・新技術開発に挑戦し、人や社会に新しい喜びを提案しつづける。

連結売上高
360億円

営業利益
14億円

ROE
5.1%以上

新製品売上高比率
20%

② 中長期の経営戦略

1. 5G・DX事業展開

半導体実装用テープや半導体製造装置向けフレキシブル面状ヒーターなど、5G・DXを支える事業の展開を推進。

2. SDGs製品展開

SDGsに資する製品展開として、機能性不織布事業など成長分野への経営資源投入を継続。

3. 構造改革・体質改善

製紙関連事業の抄紙機停機、塗工設備集約によるディスプレイ関連事業の採算性改善を実施。

4. アライアンス戦略

技術提携や出資を含めたアライアンス戦略検討により、インオーガニックな成長を企図。

③ 対処すべき課題

① トナー事業の競争環境対応

- ・モノクロトナー市場の需給バランス崩れと価格競争激化への対応
- ・カラートナー成長見込みと先行き不透明性への対応
- ・複写機・複合機世界出荷台数減少への対応

② 製紙関連事業の構造改革

- ・設備老朽化進展への対応と稼働設備効率化の推進
- ・塗工紙関連事業の市場縮小加速への対応
- ・更なる構造改革余地の検討実施

③ ディスプレイ関連事業の最適化

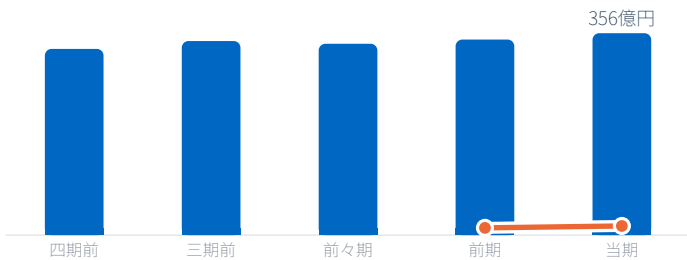
- ・塗工設備採算性改善と新生産体制への移行推進
- ・車載向け飛散防止フィルムのシェア拡大
- ・ハイエンドLCD・OLED向けビジネス拡大

面接で使えるポイント

- ・独立系トナーメーカーとしてNo.1ポジションを活かし、緩やかに縮小する市場でシェアを伸ばす戦略に共感できるか。
- ・半導体実装用テープのリードフレーム固定テープが車載用途中心に採用される信頼性の源泉と業界動向を理解しているか。
- ・2026年3月期に営業利益14億円、ROE5.1%以上を目指す経営計画への具体的な成長戦略への理解度。

証券コード 3878

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
356億円営業利益率
4.6%財務健康度
23点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 47.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
704万円

化学内 108位/204社

平均年齢
44.5歳

化学内 38位/204社

平均勤続
16.3年

化学内 91位/204社

女性管理職
6.6%

化学内 82位/173社

男性育休
100.0%

化学内 10位/154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: (株)巴川コーポレーション【3878】：決算情報

