

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

経営理念

常に個性的な新しい価値を創造して、強い企業を構築し、オハラグループ全員の幸福と社会の繁栄に貢献する。

ROE
8.0%以上

売上高
320億円以上

営業利益
37億円以上

ROE
6.5%以上

② 中長期の経営戦略

1. オプティクス技術への貢献

光学ガラス生産拠点の再編による生産性向上と原価低減活動を推進。XR市場においてARガラス向けディスプレイモジュール対応ガラスを開発。

3. 価値創造力・効率性・収益力向上

半導体露光装置向け素材の生産設備増強を継続。i線用高均質性光学ガラスと石英ガラスの生産設備を拡張。

2. 価値協創による新ビジネス創出

リチウムイオン伝導性ガラスセラミックス「LICGC™」の製造ラインを設置し採用拡大を推進。電子基板用低誘電ガラスの熔解炉立ち上げを進める。

4. 東南アジアでのサプライチェーン構築

付加価値の高いレンズ加工品の供給体制及び販売体制を強化。海外拠点の販売体制強化でアジア地域及び欧州への拡販を進める。

③ 対処すべき課題

① 光事業の収益性改善

- ・カメラ市場は横ばいで推移見込み。生産性向上と原価低減が必要。
- ・画像認識・AR技術進展により品質の高い光学ガラス需要増加に対応。
- ・XR市場での新製品リリース。

② エレクトロニクス事業の既存強化と新規立ち…

- ・AI半導体中心の需要拡大に対応する生産設備増強が課題。
- ・LICGC™の国内外電池メーカーへの採用拡大。
- ・台湾工場で2026年10月期から低誘電ガラスの売上寄与を見込む。

③ 中期経営計画達成の課題

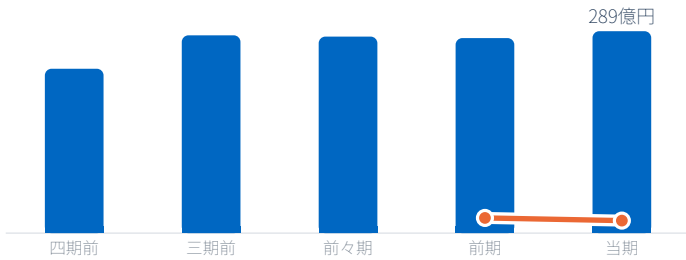
- ・事業環境が計画策定時の前提条件から大きく乖離。
- ・経営数値目標の達成が困難な見込み。

面接で使えるポイント

- ・1935年創立で2035年100周年。将来予測困難な時代に100年企業を目指す長期ビジョン2035を策定。
- ・XR市場でのARガラス向けディスプレイモジュール対応ガラス開発、LICGC™の次世代電池材料など新規事業を重視。
- ・AI半導体需要増加に対応して石英ガラス生産設備増強を2026年10月期から進める成長戦略。

証券コード 5218

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
28.9億円営業利益率
6.2%財務健康度
58点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 48.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
596万円

ガラス・土石製品内 35位/47社

平均年齢
42.8歳

ガラス・土石製品内 31位/47社

平均勤続
15.6年

ガラス・土石製品内 28位/47社

女性管理職
14.6%

ガラス・土石製品内 2位/39社

男性育休
60.0%

ガラス・土石製品内 27位/38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

