

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

全員の創意で常に新しい商品を世に問い、居住空間の創造を通して21世紀を勝ち抜く企業集団を作る

売上高経常利益率
12%以上

② 中長期の経営戦略

1. 体質強化戦略

生産体制の最適化とNNPS改善活動を推進。製品検査自動化と施工品質管理強化により、製品・施工品質をレベルアップ

3. 飛躍成長戦略

社会環境の変化に伴う顧客ニーズを捉え、性能・意匠・価格面で要求に応える新商品創出に注力

2. 収益拡大戦略

研究開発部門と連携した積極的なマーケティング展開。アスロック、スレートボード「ナチュラーレ」の商品群充実と拡販

4. ESG経営への推進

環境、社会、企業統治の3要素を考慮した経営を実践。海洋資源活用も含む持続可能な事業展開

③ 対処すべき課題

① 経済・地政学的不確実性への対応

- ・ 米国新政権の通商政策動向やウクライナ・中東情勢による不確実性への注視
- ・ 建築材料業界の開発計画中止・延期リスク増加への対応

② 商品品質・納期・コストの競争優位性確立

- ・ 顧客ニーズ探索と研究開発連携による積極的なマーケティング展開
- ・ 質・量ともに顧客満足を実現する安定供給体制の構築

③ 人材確保・育成と職場環境整備

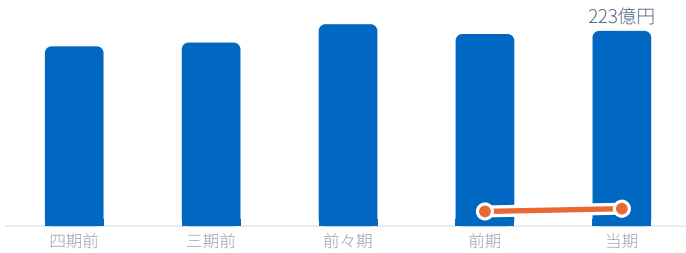
- ・ 2025年4月新設の人事部を通じた持続的成長に必要な人材確保・育成
- ・ 従業員満足度向上と働きやすい職場環境の実現

面接で使えるポイント

- ・ 2027年創業130周年に向けた中期経営計画で、売上高経常利益率12%以上を目指す成長戦略に参画したい
- ・ アスロックやナチュラーレなど建築部材の商品開発を通じて、居住空間の創造と社会貢献を実現したい
- ・ 体質強化・収益拡大・飛躍成長の三大戦略とESG経営による、持続可能で強固な企業基盤づくりに貢献したい

証券コード 5237

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
223億円営業利益率
8.9%財務健康度
57点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 46.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
668万円

ガラス・土石製品内 31位/47社

平均年齢
46.9歳

ガラス・土石製品内 8位/47社

平均勤続
22.3年

ガラス・土石製品内 3位/47社

女性管理職
4.0%

ガラス・土石製品内 18位/39社

男性育休
100.0%

ガラス・土石製品内 4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

参考: ノザワ[5237]: 資本コストや株価を意識した経営の実現に向

