

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

VISION2030

マテリアル×プロセスの独自技術で変化する社会の欠かせない推進役

連結売上高
1,575億円連結営業利益
135億円ROE
9%以上PBR
1倍超

② 中長期の経営戦略

1. 選択と集中

環境・エレクトロニクス・ウェルビーイングの3分野を成長領域と定めて事業転換を推進

3. 成長加速に向けた投資

市場起点の事業横断投資機会探索、戦略的企業連携、オープンイノベーション、協業による新事業創出

2. 強固な収益基盤の構築

増産・拡販、新商品開発、価格適正化、原価低減、設備更新、既存事業の新用途開拓に取り組む

4. 経営基盤の高度化

サステナビリティ経営、カーボンニュートラル実現、人的資本経営強化、DX推進を推進

③ 対処すべき課題

① 事業領域の転換

- ・ 基盤領域から成長領域への移行と市場別事業体制への再編
- ・ 成長領域向けの新商品開発と販路拡大、増産体制確立
- ・ 既存事業の新用途開拓と高付加価値化

② 収益性と競争力強化

- ・ 価格適正化、原価低減、老朽化設備更新による効率化
- ・ 国内・海外製造体制の再編と販売体制の整備
- ・ セグメント別の収支改善と市場シェア拡大

③ 経営基盤の革新

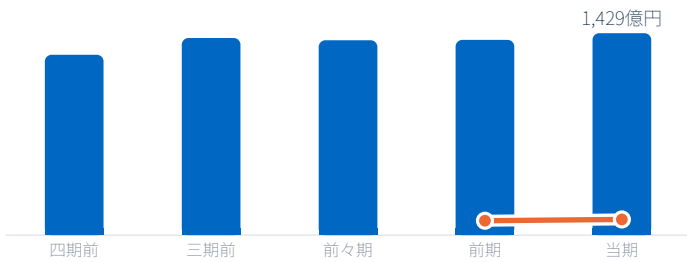
- ・ タレントマネジメント活用による人材投資と組織風土改革
- ・ デジタル化、MI活用、DX人材育成による内部プロセス変革
- ・ サステナビリティ経営の推進とカーボンニュートラル実現

面接で使えるポイント

- ・ VISION2030で目指す「マテリアル×プロセスの独自技術」を生かし…
- ・ 2027年度売上高1,575億円、ROE9%以上の目標達成に向けて、強固な収益基盤と成長投資の両立に貢献したい
- ・ 人的資本経営強化とDX推進を通じた組織風土改革と内部プロセス変革を推進し、不確実な経営環境への対応力を高めたい

証券コード 5331

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
1,429億円営業利益率
7.8%財務健康度
66点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
697万円

ガラス・土石製品内 23位/47社

平均年齢
44.8歳

ガラス・土石製品内 14位/47社

平均勤続
21.3年

ガラス・土石製品内 4位/47社

女性管理職
7.1%

ガラス・土石製品内 9位/39社

男性育休
96.2%

ガラス・土石製品内 9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

