

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

グループ共有の企業理念

人と地球環境に優しい製品づくり、タイルのある快適な暮らしをご提案し、社会に貢献する企業を目指す

2 中長期の経営戦略

1. インテリア市場での成長

自社工場生産ブランド「A.a.Danto」を中核に、商業施設・店舗・オフィス分野でシェア拡大を推進

2. タイル提案の強化

大型化・高度化するニーズに対応し、エントランス・共用部・床用途でタイル採用拡大を目指す

3. 不動産事業の安定化

既存アセットマネジメント事業の運用資産残高積み上げと新規事業セグメント拡大で成長を促進

4. 発電機事業の展開

LPガス発電機の地方自治体への普及推進と老人福祉施設向け設置型発電機販売を開始。IoT搭載モデルで新規市場開拓

3 対処すべき課題

① 建設市場の環境変化

- ・住宅分野：建設コスト・金利動向の影響で投資姿勢が慎重化し市場が厳しい
- ・集合住宅：採算性重視の計画見直しで外壁用途の需要が限定的
- ・商業施設等：都市部の改修・再開発需要が堅調で意匠性重視のニーズが増加

② 経営環境の不確実性

- ・賃金上昇・物価高騰による企業収益圧迫
- ・海外経済・金融市場の変動と地政学的リスク
- ・日中関係悪化と米国トランプ政権による先行き不透明感

③ 事業多角化の推進

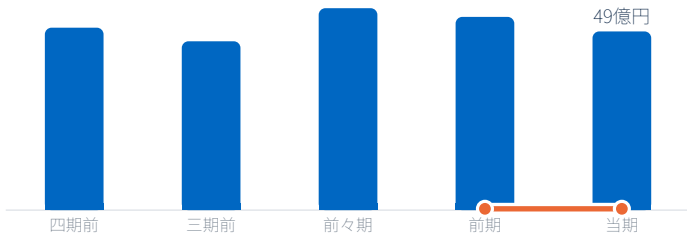
- ・発電機事業の新規市場開拓とIoT機能搭載製品ラインアップ拡充
- ・蓄電施設案件の権利確保と事業基盤整備の加速
- ・重層的な収益源確保と安定的な収益基盤構築が急務

面接で使えるポイント

- ・明治初頭からのタイルづくり伝統を背景に、A.a.Dantoブランドで商業施設・オフィス分野のシェア拡大を推進している
- ・人と地球環境に優しい製品づくりを理念に、省エネルギーやリサイクルによる資源有効利用を実践している
- ・発電機事業や再生可能エネルギー事業など複数の事業セグメントで成長ドライバーを構築し重層的な収益源確保に注力している

証券コード 5337

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
49億円営業利益率
▲13.5%財務健康度
54点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 38.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
549万円

ガラス・土石製品内 42位/47社

平均年齢
52.6歳

ガラス・土石製品内 1位/47社

平均勤続
23.0年

ガラス・土石製品内 2位/47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

