

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

経営ビジョン

2030年に新市場・新製品・新規事業開発によってセラミックス事業を耐火物事業と並ぶ柱へ成長させ、売上高220億円+α、営業利益30億円+αを実現する。

売上高
17,500百万円

営業利益
2,100百万円

配当性向
40%程度

ROE
9.0%

2 中長期の経営戦略

1. 事業ポートフォリオの最適化

成長性と収益性の2軸で管理し、耐火物事業等の安定収益を基に海外事業・セラミックス事業の拡大を図る。

3. プラント事業の売上拡大

次世代省エネルギー型工業炉営業開始とリサイクル分野開拓。岩佐機械工業株式会社とのシナジー効果向上で生産性向上。

2. 耐火物事業の収益性改善

セメント業界向けシェア拡大と高付加価値品売上拡大。電子部品・半導体向けギルンファニチャーの納期短縮・原価低減に注力。

4. 建材・舗装用材の成長確保

インフラ工事増加に対応。価格転嫁と業務効率化で原材料費・労務費高騰に対処。機能性セラミックス骨材で景観舗装材業界を牽引。

3 対処すべき課題

① PBRの引き上げと株主還元

- ・ PBRが0.59倍と低水準。1倍達成に向けセラミックス拡大と価格改定推進。
- ・ 配当性向を29.5%から40%程度に段階的引き上げ。
- ・ IRフェア・工場見学会など個人投資家向けIR活動を強化。

② セメント業界の生産量漸減への対応

- ・ 主要顧客セメント業界の漸減に対応し、セメント業界向けシェア拡大。
- ・ セメント業界向け市場以外への高付加価値品売上拡大に注力。
- ・ セラミックス事業を新たな成長柱として育成。

③ 外部環境の不確実性対応

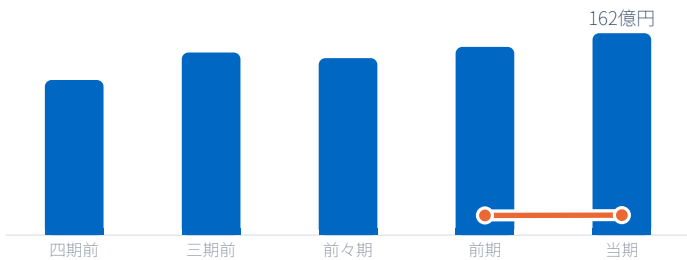
- ・ 世界経済の地政学的リスク・貿易政策の予測困難性に対応。
- ・ プラント事業の原価上昇と競争激化への利益率低下対応。
- ・ 物価高・労務費高騰に対する価格転嫁と業務効率化推進。

面接で使えるポイント

- ・ 2030年ビジョン『セラミックスαカンパニーへの進化』で、セラミックス事業を耐火物事業と並ぶ柱に成長させる方針に共感でき…
- ・ 主要顧客セメント業界の生産量漸減という課題に対し、新市場開拓と事業転換でどう価値貢献できるか考えられるか。
- ・ 2028年3月期に売上高175億円・営業利益21億円達成の中期計画『Take Off』の実現に…

証券コード 5356

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
162億円営業利益率
9.9%財務健康度
68点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
682万円

ガラス・土石製品内 28位/47社

平均年齢
42.5歳

ガラス・土石製品内 33位/47社

平均勤続
16.7年

ガラス・土石製品内 23位/47社

女性管理職
－（未開示）男性育休
100.0%

ガラス・土石製品内 8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: 美濃窯業(株)【5356】：決算情報

