

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

経営の基本目的

独創的なアイデアのもとに開発した製品を、経済的に生産して、適正なる価格で販売することにより、社会に貢献し社業発展をはかること

ROE5年平均
8%以上

売上高
515億円

営業利益
59億円

2 中長期の経営戦略

1. ステンレス管の収益力強化

高付加価値製品の開発・拡販、製造原価低減。得意とする配管小径管について最新設備導入で品質とコスト競争力を向上

3. インドネシア市場対応

自動車ローン規制やユーザー内製化による市場競争激化に対し、営業支援体制強化と原価低減を推進。自動車用以外の新分野拡大を検討

2. 生産設備のリニューアル

老朽化進行する設備の計画的更新、省力化・高精度化実現の最新鋭設備導入。新工場建設で工場集約化と生産効率向上

4. 新規事業領域への進出

環境規制や高度情報化社会など新課題解決に貢献する技術開発を推進。新たな事業領域の製品開発に取り組み、将来の柱となる事業へ育成

3 対処すべき課題

① 外部環境の複雑化への対応

- ・ウクライナ情勢や中東不安定化など地政学的リスク対応
- ・米国などの保護主義的通商政策の動向への経営対応
- ・エネルギー価格・物流・人件費上昇による経営圧力対応

② 収益構造の見直し

- ・販売価格の低下傾向継続への対応を検討
- ・販売価格とスプレッド縮小への対応強化
- ・変化に耐える体制構築と経営基盤強化が必要

③ 市場実需の回復待機

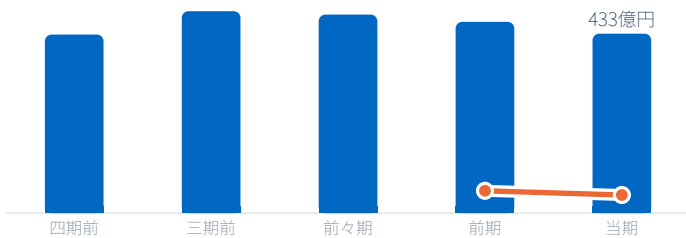
- ・世界的景気先行き不透明感に対する経営対応
- ・主要市場における実需本格回復に時間要するとの判断
- ・販売数量前年並み見込みでの成長戦略実行

面接で使えるポイント

- ・「ステンレスで創るきらきらの未来」をテーマに、長期ビジョン10年後のありたい姿と中期経営計画「MORY-PLAN26」で…
- ・ステンレス管事業の主力事業における高付加価値製品開発と配管小径管の最新設備導入で競争力強化
- ・インドネシア生産拠点での市場競争激化への対応と新規事業領域進出による収益基盤の多様化戦略を推進中

証券コード 5464

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
433億円

営業利益率
10.1%

財務健康度
77点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 49.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
598万円

鉄鋼内 30位/38社

平均年齢
38.5歳

鉄鋼内 38位/38社

平均勤続
17.0年

鉄鋼内 22位/38社

女性管理職
4.7%

鉄鋼内 10位/32社

男性育休
72.7%

鉄鋼内 17位/32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: モリ工業(株)【5464】：決算情報

