

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

Purpose（存在意義）

世界中のあらゆる人びとのより豊かで快適な住まいと暮らしの実現に向けて、さらなる可能性を追求し、責任ある事業成長を推進する。

事業利益
1,100億円以上

事業利益率
6.5%

長期目標・事業利益率
10%

長期目標・ROIC
10%

② 中長期の経営戦略

1. インフレーション対応と収益性改善

販売価格最適化、素材変更によるコストダウン、付加価値の高い差別化製品へのシフト、グローバルサプライチェーン強化を推進。

3. ウォーターテクノロジー海外成長

コモディティビジネスからの脱却。付加価値の高い製品拡大、販売チャネル多角化、戦略的ブランド構築で海外基盤強化。

2. 日本事業の構造転換

リフォーム需要の取り込み拡大。窓・断熱改修など水回り以外の商材を広げ、リビング事業部を設置して総合提案体制を構築。

4. 環境戦略の事業統合

気候変動対策、水の持続可能性、資源循環利用の3重点領域で、環境対応型製品導入による差別化と持続的成長を実現。

③ 対処すべき課題

① 海外事業の競争力強化

- ・米国浴槽事業でAmerican Bath Group社とのパートナーシップ実現。
- ・欧州で西ヨーロッパの景気低迷下でもシャワー・水栓で競合超過。中東・インド成長市場への対応体制強化が必要。

② 国内市場の事業モデル転換

- ・新築需要減少が見込まれる中、リフォーム向け高断熱窓・水まわり製品の開発促進で売上比率を拡大する進捗を加速。
- ・リビング事業部により事業間相乗効果を高め、幅広い商材の総合提案を実現する組織体制の定着が重要。

③ 資本効率と利益率の改善

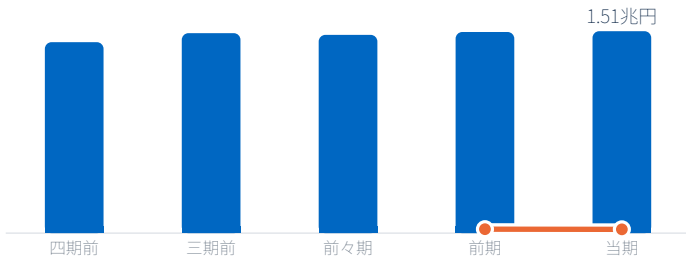
- ・アセットライト化による資産最適化。海外構造改革は概ね完了も、収益に見合わない事業の最適化は継続課題。
- ・AI等デジタル技術活用で生産性向上、顧客関係構築、業務効率化を通じた利益率向上が必要。

面接で使えるポイント

- ・世界150カ国以上で約48,600人の従業員を擁し、毎日10億人以上が利用する製品を展開。
- ・2028年度に事業利益1,100億円以上、事業利益率6.5%達成…
- ・リフォーム市場拡大、ウォーターテクノロジー海外成長、環境対応製品開発など複数の成長分野で…

証券コード 5938

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
1.51兆円営業利益率
1.9%財務健康度
18点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 55.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
730万円

金属製品内 15位/86社

平均年齢
46.2歳

金属製品内 13位/86社

平均勤続
20.3年

金属製品内 9位/86社

女性管理職
7.9%

金属製品内 7位/65社

男性育休
86.9%

金属製品内 20位/60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

