

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

企業理念

すべてのステークホルダーから信頼され、期待され、愛される企業集団を目指し、技術とアイデアで社会に貢献する

東南アジア売上比率
18.3%

開発設計案件売上高
2,000百万円

棚卸資産回転期間
2.0ヵ月

ROIC
4.1%

② 中長期の経営戦略

1. 事業戦略

既存領域の収益性改善と外部リスクに強いセグメントポートフォリオ構築。東南アジア・医療・半導体分野の拡大と航空宇宙への挑戦、高付加価値案件獲得を推進

3. 経営基盤強化

人事マネジメント再構築と人材育成の推進。DX推進による生産性向上と管理業務効率化。サステナビリティ推進

2. 財務戦略

資本コストを意識した財務戦略により投下資本利益率（ROIC）向上を目指す。在庫・有利子負債圧縮と為替エクスポージャー最適化を実施

4. 人的資本

階層別・リーダー人材育成の研修プログラム再構築。キャリアパス考慮した最適配置とタレントマネジメントシステム運用。働き方改革とダイバーシティ推進

③ 対処すべき課題

① 収益性と効率性の向上

- ・客先別・受注案件毎の採算モニタリング強化
- ・ROIC目標達成に向けた責任部署明確化と目標ブレイクダウン
- ・在庫・有利子負債圧縮によるBS改善

② 事業領域の多層化

- ・医療分野の新規顧客開拓と売上拡大（10.7%→11.0%）
- ・半導体分野の新規顧客開拓と売上拡大（11.4%→10.0%）
- ・航空宇宙関連への挑戦とバッテリー関連受注拡大

③ 人材・組織基盤の構築

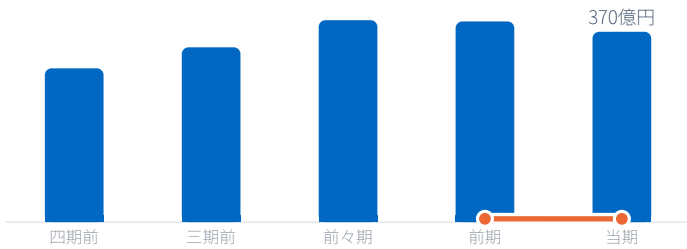
- ・新基幹システム導入によるDX推進と業務効率化
- ・未来創造プロジェクト対象工場拡大（2工場→4工場）
- ・女性・ローカル人材・障がい者の登用拡大

面接で使えるポイント

- ・EMS業界で年々増加する需要に対応するため、東南アジア売上比率を13.7%から18.3%へ拡大する成長戦略に注力
- ・ROIC2.7%から4.1%への改善とROIC着目KPI設定により、資本効率を意識した財務戦略を推進中
- ・未来創造プロジェクト対象工場を2工場から4工場へ拡大し、次世代人材育成に投資する人的資本重視姿勢

証券コード 6635

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）

要するに
栃木県日光市に本社を置く電気機器メーカー

主力事業・セグメント

- ・アジア 57.0%
- ・日本 43.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
370億円営業利益率
1.7%財務健康度
16点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 32.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
478万円

電気機器内 221位/225社

平均年齢
43.3歳

電気機器内 110位/225社

平均勤続
13.3年

電気機器内 165位/225社

女性管理職
6.7%

電気機器内 65位/182社

男性育休
100.0%

電気機器内 17位/171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

