

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

世界中の人々を表現者にする企業となることを目指し、クリエイターに品格を伴った価値を提供する

連結売上高
175億円

連結営業利益
6.5億円

ROE
10%以上

ROIC
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 製品カテゴリー拡大

ミュージシャンに限定せずクリエイターをターゲットに設定。既存製品の安定事業基盤を確保しつつ新製品カテゴリーを追加する

2. 収益率向上の3つの効率化

開発標準化・最適化、在庫最適化による回転率向上、AIやDX活用による生産性向上で収益率を強化

3. ディストリビューション基盤強化

2021年1月に株式会社フックアップを子会社化し日米欧の基盤を整備。第二の収益の柱として育成

4. 成長戦略の再構築

市場構造の変化を踏まえ、商品企画・技術開発・事業展開を一体で再設計。価値提供のあり方転換と収益源の分散推進

③ 対処すべき課題

① 市場構造の変化への対応

- ・ハンディオーディオレコーダー市場で汎用用途がスマートフォンやワイヤレスマイクに移行
- ・市場構造の変化が想定以上のスピードで進行。従来延長線上の取り組みでは不十分
- ・2026年に商品企画・技術開発・事業展開を一体で再設計

② 外部環境への対応と利益確保

- ・米国の追加関税や為替変動などが収益構造に大きな影響を及ぼしている
- ・2025年のリストラクチャリングで損益分岐点を引き下げ
- ・外部環境変動を織り込んでも利益確保できる筋肉質で持続可能な事業運営を確立

③ 人材育成と組織体制強化

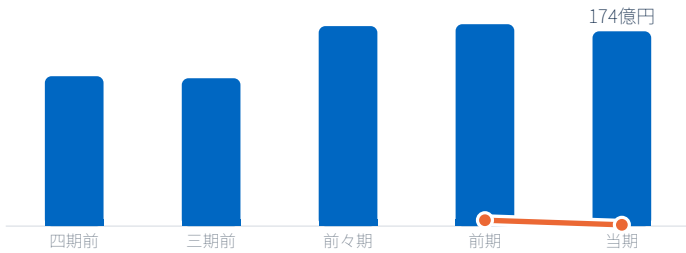
- ・企業の持続的成長に不可欠な人材育成に継続的に取り組む
- ・より実務的な育成プログラムを社内で立ち上げ
- ・社員一人ひとりのスキル向上とキャリア成長促進に積極的に推進

面接で使えるポイント

- ・ズームは世界中の人々を表現者にすることを目指し、クリエイターに品格ある価値を提供する企業
- ・ハンディオーディオレコーダー市場の構造変化に対応し、2026年度売上高175億円達成に向け経営戦略を再構築中
- ・AIやDXを活用した効率化、日米欧のディストリビューション基盤、人材育成を通じた中長期的成長を推進

証券コード 6694

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
音楽用電子機器の開発及び販売を主な事業内容とする企業

主力事業・セグメント

- ・電気機器（セグメント未開示）

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
174億円営業利益率
▲0.3%財務健康度
12点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
777万円

電気機器内 72位/225社

平均年齢
39.7歳

電気機器内 208位/225社

平均勤続
9.8年

電気機器内 198位/225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: ZOOMレコーダーに、高精度なタイムコードを。タイムコード・

