

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

ビジョン

音に関わる製品やソリューションを通して世界中に豊かで快適な空間・楽しさ・喜び・安心安全を提供する

売上高
1,500億円

営業利益
90億円

営業利益率
6.0%

ROE
8.0%

2 中長期の経営戦略

1. モビリティ関連ビジネス

2023年度末から2027年度の4年間で自動車市場予想成長率を上回る20%以上の中期売上高成長率を実現。

3. 資本政策

株主還元策を強化。配当性向を30%水準から2025年度より40%水準へ引き上げ、DOE下限2%を導入。中期事業計画期間中のPBR1倍以上達成を目指す

2. コンシューマ関連ビジネス

新規長期収益基盤確立プロジェクト「Beyond2025」における3つの柱、「ライフスタイル」「ライフソリューション」「ライフエンハンスメント」の分野で完成品ビジネス拡大と新事業創出で収益性向上

4. 経営体制

経営環境の変化に迅速対応する意思決定体制、グローバル経営高度化に向けたグループガバナンス強化で企業価値・株主価値最大化を目指す

3 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・米国政権政策変更、地政学リスク、関税・インフレ・為替変動への対応
- ・EV市場減速と米国関税政策による自動車関連市場の不透明化
- ・グローバル販売構成と価格連動制により関税影響の極小化

② 事業成長と質的向上

- ・ブランDED・プレミアムレベル販売戦略による既存・新規顧客獲得
- ・1台あたり搭載製品数拡大と収益性向上の加速
- ・新製品・新技術取り組み強化と車載業務品質徹底

③ 組織基盤強化

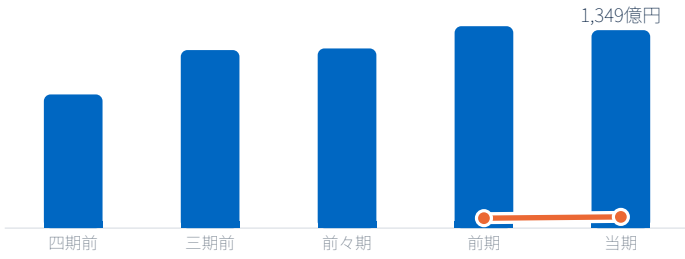
- ・新しい技術への挑geた、成長への執念、変化への柔軟対応の維持
- ・コスト構造改革推進による効率化
- ・ESG経営の着実推進

面接で使えるポイント

- ・「世界一の音響ソリューションパートナー」を長期的に目指し、2027年度の売上高1,500億円達成に向けた2つの成長戦略を…
- ・モビリティ関連ビジネスで4年間20%以上の成長率実現を目指し…
- ・Beyond2025プロジェクトでライフスタイル、ライフソリューション…

証券コード 6794

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 1,349億円	営業利益率 5.7%	財務健康度 49点 / 100点
------------------	---------------	---------------------

将来性 晴れ / 就活偏差値 59.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収 744万円 電気機器内 91位/225社	平均年齢 43.3歳 電気機器内 111位/225社	平均勤続 14.2年 電気機器内 151位/225社	女性管理職 14.0% 電気機器内 12位/182社	男性育休 42.9% 電気機器内 162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

要するに

スピーカおよび音響機器・電子機器の製造・販売を
主力事業とする電機・精密機器メーカー

主力事業・セグメント

- Speaker 82.9%
- モバイルAudio 9.2%
- その他 7.8%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高1,349億円の事業規模
- 将来性評価は晴れ
- 東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

