

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

グループ理念

人を中心としたオートメーション。持続可能な社会へ直列に繋がる貢献により、社会と社員のWell-being実現を目指す。

売上高
4,200億円

営業利益
650億円

営業利益率
15.5%

ROE
15%

2 中長期の経営戦略

1. 複合的事業ポートフォリオ構築

3つの事業分野による単一市場への過度な集中回避。顧客開拓やシナジーによる事業領域拡大を推進。

3. 3つの成長事業領域展開

新オートメーション事業、環境・エネルギー事業、ライフサイクル型事業を中心に事業拡大を実現。

2. ソリューション提案力強化

商品と顧客現場の連携によるソリューション提案力向上。azbilグループならではの価値提供を実現。

4. 人的資本・商品力・DX投資

新中期経営計画で人的資本強化、商品力強化、DX推進等の投資を着実に実行。

3 対処すべき課題

① サステナビリティ経営推進

- ・ダブルマテリアリティを取り入れた5分野10項目のマテリアリティ特定。
- ・SDGs領域で7項目、CSR活動で3項目の具体的目標を定め、推進。

② 国内事業の成長強化

- ・BA事業でカーボンニュートラル対応新商品提供・他社協業を推進。
- ・AA事業で脱炭素化・生産高度化等の社会課題解決を事業機会と捉える。
- ・LA事業でSMaaS事業推進とスマートメーター化で新価値提供を目指す。

③ 海外事業の市場開拓

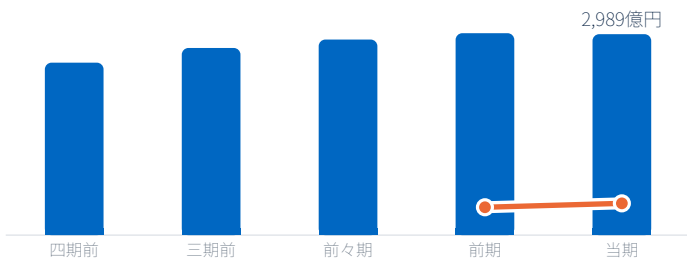
- ・アジア地域建物市場の都市化進展でBA事業のエンジニアリング・サービス力を活用。
- ・AA事業で脱炭素産業構造転換を見据えた新市場向け拡張製品開発を推進。
- ・米国ベンチャーファンド2社との出資契約締結で気候変動・AI・BA領域の新技術獲得を加速。

面接で使えるポイント

- ・グループ理念『人を中心としたオートメーション』を時代に合わせて活性化させ、創業DNAを進化させる姿勢。
- ・新中期経営計画(2025～2027年度)で2027年度売上3,400億円を目指し、持続的かつ安定的成長を実現。
- ・Deep AnchorというAI活用品質ナビゲーションシステムで新オートメーション領域を創出・提供。

証券コード 6845

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
2,989億円営業利益率
15.8%財務健康度
84点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 65.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
918万円

電気機器内 29位/225社

平均年齢
46.0歳

電気機器内 38位/225社

平均勤続
19.8年

電気機器内 31位/225社

女性管理職
7.4%

電気機器内 53位/182社

男性育休
96.5%

電気機器内 45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

参考: フィデリティ マネジメント アンド リサーチ カンパニー エ

要するに
計測と制御の技術を基盤として「人を中心としたオートメーション」を事業の軸とする電

主力事業・セグメント

- ・ Building自動化 52.2%
- ・ Advanced自動化 36.7%
- ・ Life自動化 11.1%

強み・特徴（公開データから）

- ・ 連結売上高2,989億円の事業規模
- ・ 営業利益率15.8%と高い収益性
- ・ 財務健康度84点と財務基盤が健全

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

