

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

経営理念

品質至上を核に社会の信頼に応え、持続可能な社会の実現に貢献する企業

営業利益率
15%以上ROE
10%新製品売上比率
21%以上欧州売上高
71.6Mユーロ以上

2 中長期の経営戦略

1. 適正な利益・原価管理

利益管理体制の強化と部品材料の値上げ対策により、営業利益率14.0%から15.0%以上への向上を実現

3. 欧州ビジネス強化

PRBX（Powerbox）のカスタマイズ能力と、C-EUの半導体装置業界攻略で欧州売上を55.1Mユーロから71.6Mユーロ以上へ

2. 新製品売上の拡大

後継モデルの拡充開発と販売強化、新製品立上げ期間短縮、生産能力強化で売上寄与率4%から21%以上へ

4. LITE-ON連携シナジー

安定調達、販売拡大、新事業開拓、新製品開発、技術交流で競争優位性の高いビジネスモデルへ変革

3 対処すべき課題

① 売上・利益の回復

- ・ 2024年度は顧客在庫調整長期化で新規受注回復遅延、売上高未達に。営業利益大幅減少
- ・ 部品材料費上昇と基幹システム入替による機会損失で、原価管理体制の強化が急務

② 新製品開発スピード強化

- ・ 新製品売上比率7.2%で2025年度目標21%未達。後継モデル拡充と開発期間短縮が課題
- ・ 生産能力強化とLITE-ON共同開発による新製品数拡大で開発期間短縮を実現

③ 事業基盤の再構築

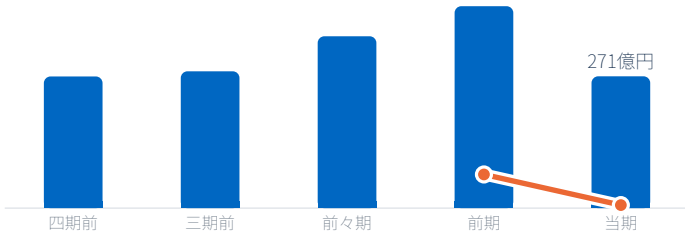
- ・ LITE-ON業務提携による調達・販売・製造・開発ネットワーク整備で競争優位性を確立
- ・ 再生エネルギー分野など成長分野での存在感拡大とカーボンニュートラル対応を推進

面接で使えるポイント

- ・ 直流安定化電源装置を通じてIoT、AI、5G分野を支え、スマートエネルギー社会に貢献したい
- ・ LITE-ON TECHNOLOGY CORPORATIONとの業務提携による国際的な技術・調達基盤構築に関わりたい
- ・ 新製品売上比率21%目標達成に向け、後継モデル開発と顧客提案力強化に貢献したい

証券コード 6905

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
271億円営業利益率
2.3%財務健康度
58点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 49.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
623万円

電気機器内 171位/225社

平均年齢
40.8歳

電気機器内 183位/225社

平均勤続
17.3年

電気機器内 76位/225社

女性管理職
6.6%

電気機器内 66位/182社

男性育休
109.1%

電気機器内 5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…）

直近ニュース一言

