

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

「お客様第一」を基軸に「存在感と魅力ある企業」を目指し、「安心と愉しさ」を進化させる

売上台数
93.6万台

米国売上台数
66.2万台

米国販売台数成長
3.7倍

② 中長期の経営戦略

1. モノづくり革新推進

「開発手番半減」「部品点数半減」「生産工程半減」を実現し、BEVの新工場で高密度なモノづくりを推進

3. 電動化商品の充実

BEV・HEV・ICEのラインアップを充実させ、市場ニーズに対応した柔軟な商品体系を構築

2. BEVラインアップ拡大

2026年末までにSUV4車種、2028年末までに合計8車種のBEVを市場導入予定。新型「トレイルシーカー」は2026年以降に米国導入

4. 米国市場最重要化

「フォレスター」の生産地を米国に移管し、ストロングハイブリッド車両も生産。32か月連続で前年同月超え記録

③ 対処すべき課題

① 厳しい競争環境での収益確保

- ・米国市場での関税政策の影響への対応
- ・売上台数・売上構成改善・販売奨励金抑制による収益確保
- ・「選択と集中」による付加価値戦略の強化

② 大変革期における戦略転換

- ・BEV移行スピードの不透明性への対応
- ・「柔軟性と拡張性」で市場変化に対応
- ・ICE系商品の継続需要を想定した商品構成

③ 生産体制の効率的再編

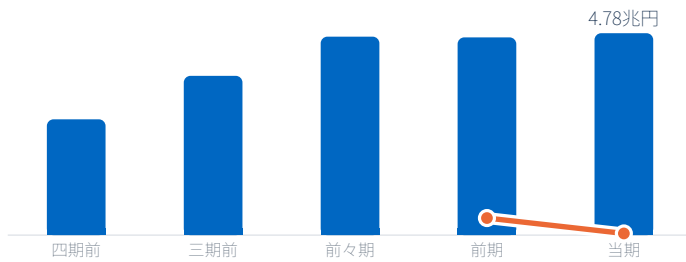
- ・矢島工場のラインメンテナンスによる生産台数減への最小化対応
- ・大泉新工場の段階的立ち上げとパナソニック連携
- ・投資実行のタイミングを精緻かつ柔軟に判断

面接で使えるポイント

- ・米国市場で2025年3月に32か月連続前年同月超えを達成し、66.2万台の売上を確保している強さ
- ・BEVラインアップで2026年末までに4車種、2028年末までに合計8車種を導入する電動化への方向転換
- ・フォーブス誌2023・2024年で社会良い影響企業ランキング2位…

証券コード 7270

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
自動車・輸送機器を主力事業とする上場企業

主力事業・セグメント

- ・自動車 97.0%
- ・航空宇宙 3.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高4.78兆円の大企業
- ・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

暗記する数字3つ

連結売上高
4.78兆円営業利益率
0.8%財務健康度
63点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 59.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
764万円

輸送用機器内 20位/82社

平均年齢
40.0歳

輸送用機器内 78位/83社

平均勤続
15.7年

輸送用機器内 58位/83社

女性管理職
4.3%

輸送用機器内 29位/72社

男性育休
82.6%

輸送用機器内 24位/69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: SUBARU[7270]: 自己株式の取得状況に関するお知らせ

