

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

企業理念

独自の基盤技術を継続的に創出し、誰にでも使いやすく高精度な検査システムを提供することで、病気の早期発見と予防に貢献し...

連結売上高
250～600百万円

連結営業利益
400百万円

売上総利益率
35%

営業利益率
5%以上

2 中長期の経営戦略

1. 高品質製品の安定供給

調達から生産までの計画を精緻に立案・実行し、市場環境の変化に的確に対応しながら、継続的な品質向上と品質保証を徹底。

3. 売上増加

独自の自動化プラットフォーム及び関連試薬・消耗品の売上をCAGR8%以上で成長させる。

2. 高付加価値製品の迅速な投入

顧客ニーズを把握し、開発目標と技術的課題に経営資源を最適配分し、納期遵守と設計品質を担保。

4. 粗利率改善

大館試薬センター稼働率向上とコスト低減により、売上総利益率35%を達成。

3 対処すべき課題

① 収益性の回復

- ・ 経常損益が第36期の770百万円をピークに下落し、当期は△139百万円の赤字状況。
- ・ 2027年6月期を目標に売上増加、粗利率改善、生産性向上の3課題を解決する必要がある。

② ガバナンスと内部統制の強化

- ・ 中期事業計画を下回る業績に関する経営責任の明確化。
- ・ 専門知識を有する社外取締役の招聘と外部専門家へのコンサルティング活用。
- ・ グループ全体のコンプライアンス教育実施と管理部門の組織再編。

③ 財務基盤の再構築

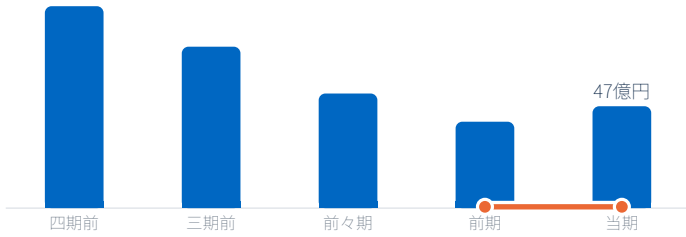
- ・ その他資本剰余金による繰越欠損金の填補。
- ・ 金融機関とのリレーション強化。
- ・ 黒字化定着による株主還元と復配の実現を目指す。

面接で使えるポイント

- ・ 検査システムの高精度化と自動化プラットフォーム開発により、病気の早期発見に貢献する医療社会への取り組み。
- ・ 経常損益が下落している厳しい経営環境下で、2027年6月期に営業利益400百万円を目標とした構造改革に挑戦している点。
- ・ CAGRで試薬・消耗品売上を8%以上成長させ、粗利率35%達成を目指す成長戦略の実現可能性への関心。

証券コード 7707

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
47億円営業利益率
▲2.6%財務健康度
46点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 49.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
601万円

精密機器内 40位/50社

平均年齢
46.5歳

精密機器内 11位/51社

平均勤続
9.3年

精密機器内 38位/51社

女性管理職
22.2%

精密機器内 8位/39社

男性育休
100.0%

精密機器内 4位/35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: プレシジョン・システム・サイエンス(株)【7707】：決算情

