

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

ミッション

患者のためになり、医師の役に立つ製品の提供を通して世界の人々の幸福に貢献する

売上高
450億円営業利益
145億円眼科ナイフシェア
30→50%ROE
16%

② 中長期の経営戦略

1. セグメント別事業強化

サージカル（眼科）は眼科ナイフシェア30→50%、緑内障・硝子体手術向け製品拡充。アイレス針はグローバルNo2維持・高付加価値製品投下。

3. 収益性と生産効率化

原価低減、グローバル生産体制最適化、BPR/DXによる販管費改善、サプライチェーン改革によるCCC改善を推進。

2. グローバル戦略展開

北米・欧州・アジア売上拡大にフォーカス。地域統括拠点のグローバル5極体制で価格競争から脱却し臨床価値・高品質を強化。

4. 製品開発力強化

研究開発プロセス革新で開発スピード向上。オープンイノベーション活用、次世代製品・加工技術への取組み推進。

③ 対処すべき課題

① グローバル競争環境への対応

- ・新興国の自国産優遇政策への対応
- ・新興国企業とのコスト競争への対応
- ・価格競争から臨床価値・ブランド価値への転換

② 経営基盤の強化

- ・成長戦略実行に向けた人財育成・獲得
- ・挑戦する企業文化の醸成とDE&I推進
- ・人権方針順守、環境負荷低減、サプライチェーン管理

③ 事業成長と収益性の両立

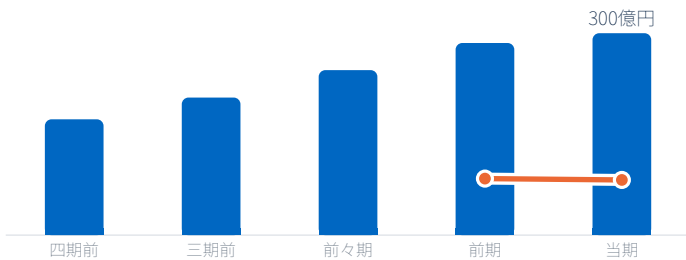
- ・医療現場の課題解決を起点とした事業戦略への転換
- ・戦略的アライアンスやM&A等による新価値創出
- ・投資配分の生産投資から成長投資へのシフト

面接で使えるポイント

- ・医療機器市場の継続的成長と治療の低侵襲化を背景に、グローバル・ニッチ・トップ戦略で高収益体質を実現する取組み
- ・眼科ナイフ事業でグローバルシェア30→50%への拡大と、米国MST社との販売提携による戦略的アライアンス
- ・2026年創業70年を機に100年企業へ向けた成長戦略として、2029年度売上高300億円→450億円の達成を目指す計画

証券コード 7730

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
300億円営業利益率
27.3%財務健康度
88点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 61.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
786万円

精密機器内 16位/50社

平均年齢
42.0歳

精密機器内 31位/51社

平均勤続
14.0年

精密機器内 22位/51社

女性管理職
8.2%

精密機器内 21位/39社

男性育休
80.0%

精密機器内 23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…）

直近ニュース一言

