

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

医療及び産業機器分野において、安全と信頼を基盤とする「Only One」技術や「Number One」製品を世界に発信し…

連結売上高
3,000億円

営業利益率
30%

連結売上高
1,800億円

営業利益率
28%

② 中長期の経営戦略

1. グローバル市場成長加速

循環器領域でのグローバルニッチトップ維持、非循環器領域での拡大、新規事業創出。世界121国への供給を強化

3. 高付加価値品戦略

石灰化病変やCTO病変など臨床課題に対応した高付加価値治療デバイスの開発。技術提携やM&Aも検討

2. ニッチトップ製品戦略

PCIガイドワイヤーなど循環器主力製品のポジション盤石化。末梢血管・脳血管・腹部など非循環器領域への展開強化

4. グローバル研究開発強化

米国・タイの拠点強化、国内は大阪・東京・静岡・東北センターで機能分散。臨床現場と密に連携

③ 対処すべき課題

① グローバル市場での競争強化

- ・ 日本：償還価格下落対応でシェア拡大と収益拡大
- ・ 米国：非循環器領域末梢・脳・腹部を重点化
- ・ 欧州：薬事法改正対応で直接販売化推進中

② 収益力強化と経営基盤構築

- ・ ROE・ROICともに16.0%超を2030年6月期の目途に設定
- ・ 生産性向上とコストコントロール適正化
- ・ 人的資本強化、DX推進、ガバナンス最適化

③ サステナビリティ推進

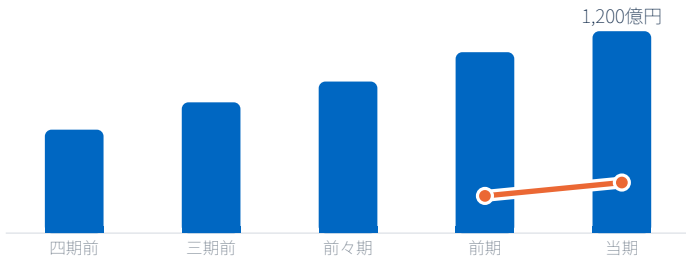
- ・ イノベーションを通じた現場課題解決
- ・ 環境負荷低減、サプライチェーン管理
- ・ 安全・安心製品供給、グローバル人財基盤強化

面接で使えるポイント

- ・ 低侵襲治療領域で世界121国への製品供給実績。患者負担軽減と医療費抑制に直結した事業
- ・ 2035年度売上3,000億円目指す長期ビジョン。グローバルニッチトップ企業への成長戦略
- ・ 研究開発型として愛知・大阪・東京・静岡・東北と拠点分散。臨床課題解決型の製品開発

証券コード 7747

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
1,200億円営業利益率
25.1%財務健康度
80点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 61.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
695万円

精密機器内 21位/50社

平均年齢
37.1歳

精密機器内 49位/51社

平均勤続
7.2年

精密機器内 44位/51社

女性管理職
14.3%

精密機器内 11位/39社

男性育休
68.0%

精密機器内 30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

