

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

ポリシー

さまざまな事情で暮らす、さまざまな方にとって、購入先や価格帯で手に入れやすいコンタクトレンズを提供したい。

売上高
7,456,078千円

営業利益
524,522千円

営業利益率
7.0%

② 中長期の経営戦略

1. シンシアSシリーズ拡大

眼科併設店・コンタクトレンズ量販店チャネルの「シンシアS」シリーズ売上及び取扱店舗数拡大で経営基盤強化

3. 信用力向上

得意先・最終消費者からの会社経営・品質管理体制に対する信用力向上で受注拡大

2. ドラッグストア展開

ドラッグストアチャネル拡大に向けた施策に注力

4. 為替リスク軽減

外貨建取引リスクを実需の範囲内でヘッジ

③ 対処すべき課題

① 商品開発力の強化

- ・新素材活用した高機能レンズ開発で競争力強化
- ・細分化するニーズ対応の商品スペック・デザイン整備
- ・時代とともに変化する購買傾向に即した商品開発

② 人材確保・育成

- ・高度管理医療機器製造販売・カラーコンタクトレンズ分野での優秀人材確保
- ・多様な働き方選択できる人事制度・環境整備
- ・システム事業の高度専門人材確保と技術力の市場発信能力育成

③ ブランド認知度・海外展開

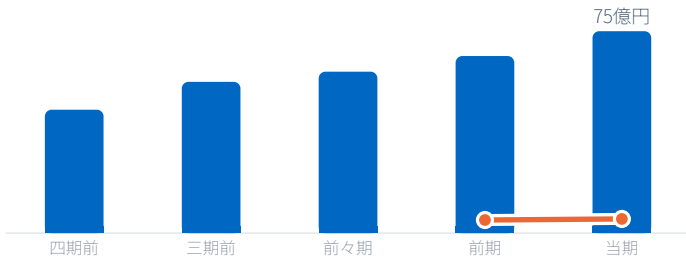
- ・「ひとみに、誠実に」理念の下、販売チャネルごとの販促活動でブランド認知度向上
- ・中国・アジア市場の地政学的リスク対応しながら海外売上高伸長
- ・内部管理体制・コンプライアンス強化でグループ経営体制強化

面接で使えるポイント

- ・「ひとみに、誠実に」の企業理念の下、「シンシアS」などクリアレンズ販売拡大とカラーコンタクトレンズ事業強化に注力
- ・フリー株式会社からECサイト「Mewコンタクト」を取得し、M&Aによる事業多様化で成長戦略推進中
- ・WEBマーケティング・品質管理・営業力の強みを活かし、近視若年化とデジタル機器普及に対応した新商品開発に力点

証券コード 7782

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
75億円営業利益率
7.0%財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 51.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
710万円

精密機器内 20位/50社

平均年齢
45.2歳

精密機器内 14位/51社

平均勤続
8.6年

精密機器内 41位/51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: (株)シンシア【7782】：決算情報

