

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

コーポレートスローガン

素晴らしい人間環境づくりを実現し、お客様本位、創意開発、風通しのよい職場を実践する企業

ROE
9%ROIC
8%連結売上高
1,610億円営業利益
165億円

② 中長期の経営戦略

1. 国内外の市場開拓推進

非住宅市場開拓に注力。ニチハMARCシステムを活かしたリフォーム需要開拓、鉄骨造向け新工法投入。米国からカナダ等への事業拡大、豪州・アジア・欧州への拡販推進

3. マテリアリティへの取組強化

地球温暖化防止、循環型社会、人権尊重、人的資本経営を推進。2030年度CO2排出量50%削減（2013年度比）、2050年度カーボンニュートラルを目標。EPD認証取得推進

2. 収益性の向上

施工用部材販売強化で一件当たり売上・利益拡大。製品価格・配送費改定実施。適地生産拡大、設備改造・省人化投資による生産性向上

4. 資本政策

PBR1倍超改善を目指し、ROE・PER改善に取り組み。戦略投資と株主還元のバランス重視。ROIC向上を通じた株主・投資家コミュニケーション充実

③ 対処すべき課題

① 国内市場の構造的課題

- ・住宅市場縮小に対応し非住宅市場開拓が必須
- ・全国営業拠点への専任担当配置で体制強化

② 収益基盤の安定化

- ・物流費・資材価格の高騰対策として価格改定と原価削減
- ・適地生産拡大と省人化投資による効率化

③ 中期目標達成への課題

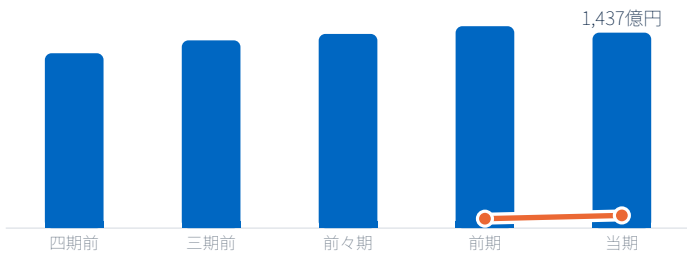
- ・現期ROIC3.5%、ROE2.2%から目標水準(8%、9%)への大幅改善が必要
- ・PBR0.8倍から1倍超への改善実現

面接で使えるポイント

- ・2030年度をターゲットとした『Challenge Global to 2030』ビジョン下で…
- ・CO2排出量50%削減（2013年度比）やカーボンニュートラル達成を目指し、環境製品宣言（EPD）認証取得を推進中
- ・国内での物流・資材高騰、米国工場稼働低迷等の経営課題に対し、価格改定・設備改造・人材育成で対処している

証券コード 7943

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
1,437億円営業利益率
6.5%財務健康度
49点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 58.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
722万円

ガラス・土石製品内 19位/47社

平均年齢
46.8歳

ガラス・土石製品内 9位/47社

平均勤続
17.6年

ガラス・土石製品内 16位/47社

女性管理職
1.6%

ガラス・土石製品内 34位/39社

男性育休
57.1%

ガラス・土石製品内 29位/38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

