

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

経営理念

お客さまに学び、技術革新に挑み、夢と利益を追うことで、すべてのステークホルダーの多様なニーズに応え豊かな社会への貢献を目指す

ROE
4%ROE
5%以上

② 中長期の経営戦略

1. 企画提案型営業の推進

環境配慮資材やデザイン・構造設計に係る企画力及び加飾技術力をアピール。既存客先との取引深耕とグローバル企業を含む新規客先開拓に注力

3. 生産効率化とスマート化

フロントローディング推進、省人化・省力化・省エネ化、スマートファクトリー化・DX化、BPOによる業務プロセス改革

2. 東南アジア事業の拡大

ベトナム・タイ現地法人を中心にグループ内連携強化と協力会社ネットワーク拡大。東南アジア全域の日系・外資系企業及びローカル大手企業の開拓

4. 精密塗工事業の拡大

好調な市場での需要確保と将来需要の早期キャッチ。生産能力増強と高度な品質管理体制・技術開発力の強化に継続的に取り組み

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性

- ・ 消費者物価上昇による個人消費回復遅延への対応
- ・ 米国関税引き上げ及び地政学リスク高まりへの対応
- ・ インバウンド需要拡大の取り込み

② 採算性向上と原価対策

- ・ 人件費・資材・エネルギー価格上昇への採算性重視の受注活動
- ・ 物流課題への対応とお客さま理解の獲得
- ・ 固定費増加傾向下での利益率向上

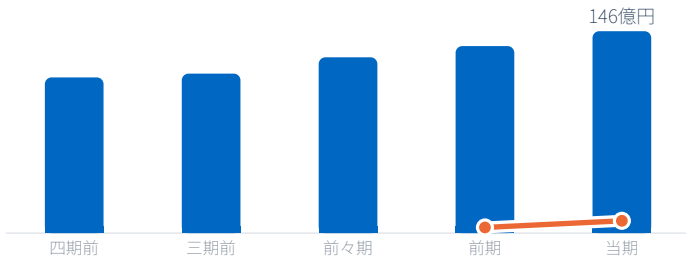
③ 海外現地法人の基盤安定化

- ・ ベトナム現地法人の品質保証体制再構築と内部管理強化
- ・ 最適な材料調達ルート確立と新技術習得
- ・ 収益基盤の安定化と協力会社ネットワーク拡大

面接で使えるポイント

- ・ 「パッケージで人生（LIFE）をもっと明るく、豊かに」というビジョンの下…
- ・ ベトナム・タイ現地法人を軸に東南アジア全域への事業展開と、グループ内連携強化で総合パッケージング企業への転換を進めている…
- ・ スマートファクトリー化・DX化・BPOなど生産体制の再編により、採算性重視で持続的成長を目指す経営姿勢

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
146億円営業利益率
6.1%財務健康度
40点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 38.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
493万円平均年齢
42.0歳平均勤続
16.5年女性管理職
5.7%男性育休
50.0%

※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

