

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

電線・ケーブル事業と電子材料事業をコア事業とし、顧客ニーズにマッチした特長ある製品・サービスを提供することで持続的な社会発展に貢献する。

売上高
1,000億円

営業利益
100億円

2 中長期の経営戦略

1. コア事業の強化と差別化

電線・ケーブル事業と電子材料事業の競争力強化。新市場・海外展開、高機能新製品開発、事業提携による製品ラインアップ拡充を推進。

3. 既存事業の効率化と利益最大化

通信電線・機器用電線・機能性フィルム・ファインワイヤ事業において効率化投資と高機能製品へのシフトで回収利益を最大化。

2. フロンティア事業への集中投資

IoT、ロボット、車載機器、医療機器向けなど成長市場への事業展開。機能性ペースト分野と医療機器部材分野に積極投資。

4. オープンイノベーション推進

スタートアップ企業への投融資（2020年度から7社、計約6億円）と大学との共同研究で新規技術・事業を開拓。

3 対処すべき課題

① 電線・ケーブル事業の市場対応強化

- ・カーボンニュートラル・5G・FA化対応による送配電ネットワーク整備と機能性ケーブル需要への対応
- ・生産資材価格・エネルギー価格変動への対策とコスト削減、販売価格確保の両立
- ・新市場・海外市場への展開と差別化新製品開発の加速

② 電子材料事業の成長加速

- ・スマートフォン市場停滞からの脱却。ミリ波対応・フォルダブルフォン対応フィルムの普及拡大
- ・機能性ペースト事業の早期収益化。顧客材料認証進展と国内製造体制構築を推進
- ・車載向けシールドフィルムをスマートフォン向けに次ぐ事業柱へ育成

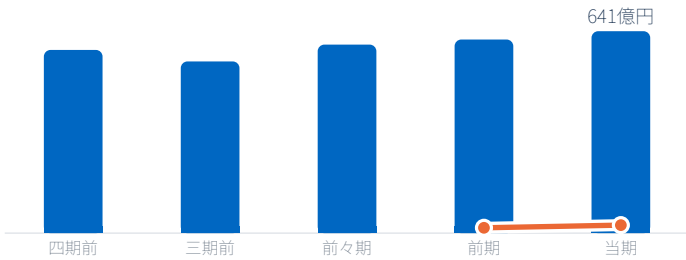
③ 新規事業・医療分野への事業展開

- ・医療機器部材事業の成長加速。低侵襲医療分野での新機能開発とOEM製品の生産拡大
- ・スタートアップ企業・大学との協業による独自技術開発と事業化
- ・環境分析事業の成長戦略推進と分析エリア拡大、DX化による効率化

面接で使えるポイント

- ・2025年度に売上高1,000億円・営業利益100億円を目指す目標達成への貢献
- ・機能性ペースト事業・医療機器部材事業など成長追求事業での新規事業創出
- ・スタートアップ7社への投融資（計約6億円）やオープンイノベーション推進への参画

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
641億円営業利益率
4.0%財務健康度
60点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 54.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
613万円平均年齢
39.5歳平均勤続
11.7年女性管理職
6.8%男性育休
72.2%

※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

