

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

経営の基本

スピードと創意、対話を重んじ、個性的で品質の優れた商品・サービスを通じて社会の進歩発展に貢献

売上高
265億円

営業利益
21億円

ROE
6.8%

ROE（M&A後）
8%超

② 中長期の経営戦略

1. 第1層：固定費削減

営業利益効果12億円。久我山本社コスト削減、生産効率化、開発効率化、事業採算見直し推進

2. 第2層：事業選択集中

営業利益効果4億円。電子計測はパワーエレクトロニクス海外展開、情報通信はオフィスDX・クラウドシフト推進

3. 第3層：M&A戦略

営業利益効果6億円。情報通信事業領域拡大、電子計測海外展開加速によるROE 8%達成を目指す

4. 環境・社会対応

カーボンニュートラル社会実現に貢献。5G・エネルギー・ヘルスケア等先端技術活用のIoTビジネス推進

③ 対処すべき課題

① 固定費構造の改革

- ・ 2024年4月DX認定事業者取得。新基幹システム稼働による業務効率化推進
- ・ マレーシア生産拠点譲渡。国内集約とサプライチェーン安定化を進行中

② 事業ポートフォリオ最適化

- ・ 2022年10月岩通ケミカルクロス設立。化学技術の新領域応用を事業化検討段階へ
- ・ 2023年6月groxi株式会社をエレコムに譲渡。オフィスDXに注力

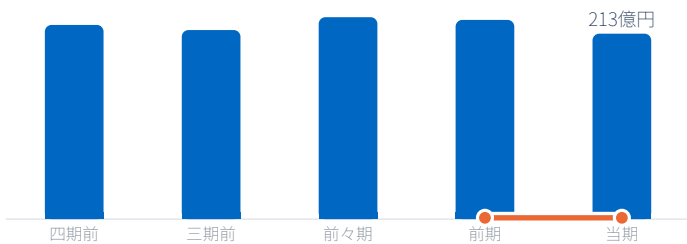
③ 成長戦略の加速

- ・ 2024年2月Heimann Industries AG（ドイツプローブメーカー）に資本参加。
- ・ 2022年12月ネクストジェンと資本業務提携。クラウドコミュニケーションプラットフォーム展開

面接で使えるポイント

- ・ REBORN（2022年度～4年計画）で固定費削減12億円、事業選択集中4億円、M&A6億円の3層構造改革を推進
- ・ パワーエレクトロニクス分野やオフィスDXなど成長領域へのシフト、Heimann・ネクストジェンとの協業強化
- ・ 2024年4月DX認定事業者取得、配当性向50%超を目指すESG経営で企業価値向上を追求

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

▲5億円

営業利益率

94.8%

財務健康度

55点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 47.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
599万円平均年齢
48.0歳平均勤続
21.4年女性管理職
3.9%男性育休
－（未開示）

※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

