

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

パーパス

水のインパクトカンパニーとして、水の統合インフラマネジメントの担い手となり、潤いのある持続可能な社会の実現を目指す。

連結売上高
300億円連結営業利益
30億円営業利益率
10%ROE
10%

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の磨き込み

上下水道・流域水インフラ領域における着実な継続成長を追求。

3. 海外事業の構造化

選択と集中による案件ポートフォリオの整理で収益基盤を構築。

2. 成長領域への拡大

PPP/PFI（官民連携）及びアグリ領域（農業水利分野）に注力。

4. デジタル化と研究開発

社内外のデジタル化推進、研究開発・新規事業開発の体制強化。

③ 対処すべき課題

① 水インフラの課題解決

- ・ 全国の水道施設は40兆円超の資産規模だが、老朽化と給水量減少で更新難が課題。
- ・ 人口減少に伴う給水量減少で、現状の料金体系では必要収入確保が困難。
- ・ 地方公共団体職員の高齢化・担い手不足により技術承継に支障。

② 人材確保と育成

- ・ 採用強化と流出抑止により量的確保を基盤とする。
- ・ 従業員の能力開発と保有能力の発揮で質的向上を図る。
- ・ ベテランから中堅・若手への体系的な技術伝承を強化。

③ 財務基盤の維持

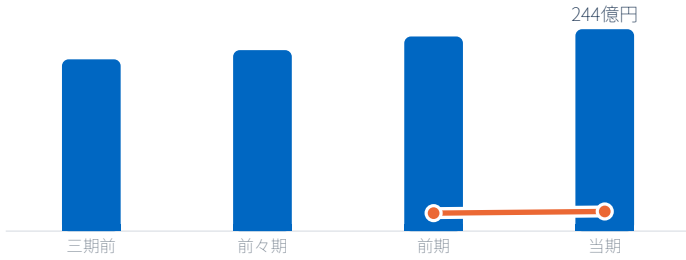
- ・ 金融機関からの借入に依存せず自己資金と営業CFを源泉とする。
- ・ 成長投資と財務基盤の維持のバランスを優先的に対処。
- ・ 経営戦略に基づいた投資機会を見計らい安定配当を実施。

面接で使えるポイント

- ・ 2030年に連結売上高300億円・営業利益率10%を目指し、水インフラの老朽化対策と官民連携に注力する方針。
- ・ 40兆円超の全国水道資産の更新課題に対し、上下水道一体の総合的なソリューション提供で対応する姿勢。
- ・ 採用強化とベテラン技術者からの体系的な技術伝承で、人材確保と設計品質の底上げに取り組む体制。

証券コード 261A

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）

要するに

1959年設立の建設コンサルティング企業で

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率9.7%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
244億円営業利益率
9.7%財務健康度
65点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 58.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
877万円

サービス業内 43位/524社

平均年齢
41.7歳

サービス業内 139位/527社

平均勤続
13.5年

サービス業内 61位/527社

女性管理職
4.4%

サービス業内 344位/371社

男性育休
95.2%

サービス業内 109位/311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：【日水コン】創立記念日による休業のお知らせ（5月25日）

