

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

顧客の信頼をもとに、たゆまなく発展する会社

売上高
960億円

営業利益
48億円

経常利益
54億円

親会社株主に帰属する
38億円

2 中長期の経営戦略

1. グローバル経営推進

多様な人財の価値を活かし、地域に根差したグローバル経営を推進。北米ではホース一体型経営、欧州・南米でゴム製レイフラットホース製造販売を展開

3. 研究開発機能強化

2024年度に再編したクリヤマR&D株式会社を中心にグローバルを横断した研究開発機能を強化し、各事業の競争優位性を確保

2. DX改革と創意性強化

KURIYAMA VALUEのもと次世代を見据えたDX改革で、果敢に独自の創意性を高める

4. アジア産業資材事業強化

2025年4月グループ化した株式会社ミトヨとのシナジー効果を最大化。尿素SCR用モジュール・タンク等のシェア拡大と北米展開を推進

3 対処すべき課題

① グローバル競争力強化

- ・北米での物流拠点拡充と顧客満足度向上
- ・欧州・南米での地産地消推進によるシェア拡大
- ・米国・カナダでのホース製造ライン新設・拡充

② 経営基盤強化

- ・次世代を担う人財育成と従業員エンゲージメント向上
- ・DX推進による経営効率化
- ・SDGs・ESG取り組み推進によるグローバルカンパニー化

③ 事業ポートフォリオ最適化

- ・日本国内での農機・建機Tier1サプライヤー地位確立
- ・床材販売・施工での高品質と迅速な顧客対応強化
- ・安定した収益確保と企業体質強化

面接で使えるポイント

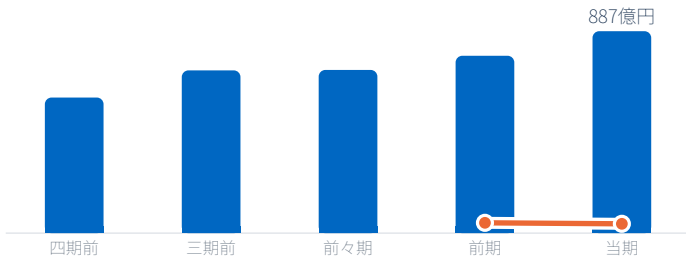
- ・約85年の歴史で培った技術と信頼を基に、エッセンシャル事業をグローバル展開中
- ・2039年創業100周年に向けたKURIYAMA MANAGEMENT PLAN設定し、持続的成長を目指す
- ・2025年4月にミトヨをグループ化し、産業資材事業のグローバル展開を加速している

クリヤマホールディングス株式会社

卸売業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 12月31日 | ...

証券コード 3355

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
887億円

営業利益率
4.6%

財務健康度
47点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 64.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
1,075万円
卸売業内 15位/282社

平均年齢
44.3歳
卸売業内 76位/283社

平均勤続
15.5年
卸売業内 80位/282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…）

直近ニュース一言

クリヤマホールディングス株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyoscope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

