

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

ミッション

キレイに、未来へ。社会インフラ構造物を次の世代へ持続可能な状態で受け継ぐ

橋梁の老朽化
55%建設業就業者数
483万人インフラ維持管理費
12兆円インフラ維持管理費
6兆円

② 中長期の経営戦略

1. SOSEI事業強化

樹脂と塗料を組み合わせたコーティング技術を活かし、品質管理を向上。太陽光パネル設置工事会社との協創も深化

2. CoolLaser事業拡大

装置販売・レンタル・保守サービス・消耗品販売など継続収益化を推進。米国進出準備と新型レーザーヘッド開発を並行

3. 3つの基本方針

現場主義・市場創造・協創。既存工法置き換えでなく新市場創出を重視し、経営スピードと模倣困難性を両立

③ 対処すべき課題

① 優秀な人材の確保

- ・若年労働力不足が採用進捗に悪影響。人材紹介会社連携と採用記事配信で確度向上を推進
- ・SOSEI事業とCoolLaser事業双方でエンジニア人材確保が課題

② 製品力の強化

- ・SOSEI事業は機能性原材料開発を継続。防火地域施工対応と環境配慮型材料で訴求力向上
- ・CoolLaser事業は新型レーザーヘッド開発と装置小型化に注力。G19-6000シリーズの販売拡大推進

③ 顧客の獲得

- ・SOSEI事業はリピート売上が8割、新規が2割。認知拡大不足と施工体制不十分が課題
- ・新規販売代理店開拓と営業強化で対応。CoolLaser事業は展示会出展とメディア掲載で認知活動を拡大

面接で使えるポイント

- ・橋長2m以上の道路橋73万橋うち約55%が2030年に50年以上経過。老朽化対応は急務
- ・3つの基本方針『現場主義・市場創造・協創』で既存工法置き換えでなく新市場を創造するビジネスモデル
- ・CoolLaserは2023年2月に初の市販モデルG19-6000シリーズを発売。米国進出に向けた事業拡大中

証券コード 341A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
静岡県富士市に本社を置く建設業企業

主力事業・セグメント

・建設業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※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

－（未開示）

営業利益率

－（未開示）

財務健康度

0点 / 100点

就活偏差値 36.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収

584万円

建設業内 132位/140社

平均年齢

45.0歳

建設業内 29位/140社

平均勤続

5.5年

建設業内 131位/140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

参考: (株)トヨコー【341A】：決算情報

