

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

企業理念

顧客第一主義を掲げ、適正な価格でより質の高い製品とサービスを提供し、お客様に貢献すること

売上高目標
700億円

ROE目標
10%

② 中長期の経営戦略

1. 技術開発力の強化

安全・高品質・高機能で、省エネ・省資源やSDGs達成に寄与する自社製品開発と生産の合理化を推進

2. 営業展開の強化

直接販売強化とマルゼンブランド認知度向上、豊富な製品ラインアップを活かしたルート販売強化

3. 販売マーケット拡大

一般外食、集団給食関係、スーパーマーケット等での販売強化と新規顧客取込を実施

4. アフターサービス強化

日本全国を網羅するメンテナンスサービス体制を強化し、保守契約による顧客満足度向上

③ 対処すべき課題

① 市場環境の不透明性

- ・ 外食・中食市場は年間約30兆円規模だが原材料・光熱費高騰、人手不足で先行き不透明
- ・ 業務用厨房機器業界の年間総需要約7,000億円も見通し不透明で競合激化

② シェア獲得と競争力維持

- ・ 熱機器分野で大手7社の占有率がまだ低く、単品メーカーや地元業者との競合激化
- ・ ユーザーの購入基準が厳しくなり、総合サービス体制を持つ大手への依存度が高まる
- ・ 大型製パン機械業界でも競合がますます激しくなる

③ 収益力向上の実現

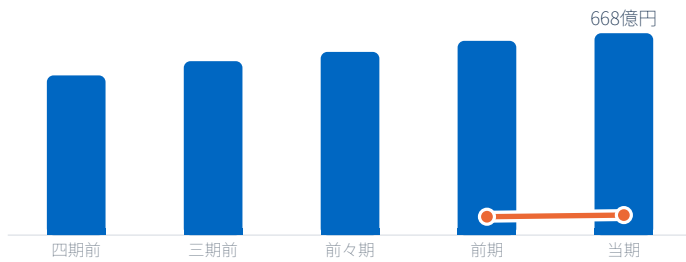
- ・ 自社オリジナル製品の充実と自社製品比率向上を推進
- ・ 保守契約やサービス強化で継続的収益を創出
- ・ 業務効率化と生産性向上によるコスト削減で利益改善

面接で使えるポイント

- ・ 業務用厨房機器の主力製品（フライヤー・スチームコンベクションオープン・食器洗浄機など）で年間約7,000億円市場をリード
- ・ 顧客第一主義と総合的サービス体制により、営業提案力と迅速な販売体制で競合優位性を保持
- ・ マルゼン工業の3工場体制とフジサワ・マルゼン、海外販売強化でSDGs達成にも貢献する成長戦略

証券コード 5982

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
668億円営業利益率
9.9%財務健康度
71点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 56.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
676万円

金属製品内 26位/86社

平均年齢
40.0歳

金属製品内 82位/86社

平均勤続
14.0年

金属製品内 70位/86社

女性管理職
0.0%

金属製品内 63位/65社

男性育休
30.0%

金属製品内 49位/60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

