

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

ビジョン

国内はじめ東南アジアにおいて、安心・快適な空間のインフラを技術・データ・ITでプロデュースする会社

売上高
32,650百万円営業利益
2,200百万円営業利益率
6.7%ROE
18.0%

② 中長期の経営戦略

1. 人の三機

人財育成・教育強化により、人財価値の最大化と企業成長の好循環を創出

2. 事業規模の拡大強化

各事業での地域展開・新市場開拓を進め、バランスのとれた事業構成を実現

3. 提案営業力の高度化

データ統合や営業管理の仕組み整備、サービスエンジニア同席営業の標準化で受注力向上

4. DX推進

デジタル技術・AI・業務効率化ツール活用で顧客接点強化と現場業務改善を実施

③ 対処すべき課題

① トータルメンテナンス品質向上

- ・コールセンター・事業部門の効率化と品質向上
- ・オペレーター教育と管理業務の標準化推進
- ・パートナー新規開拓と技術力・サービスレベル向上

② 新たな環境ビジネス創出

- ・省エネ商材範囲の拡大と事業拡大
- ・アライアンスを通じた空調以外設備の省エネ化領域への展開

③ サービス内製化・営業体制強化

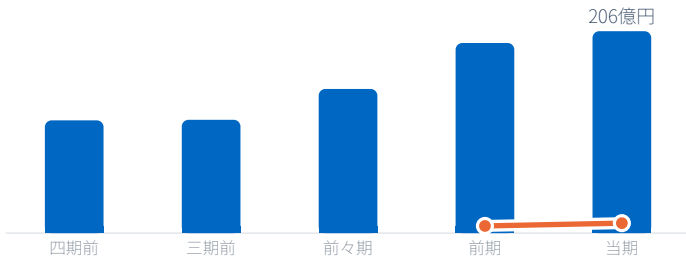
- ・メンテナンスエンジニアの多能工化と研修センター活用
- ・営業組織集約による複合サービス提案体制構築
- ・ITシステム投資による競争力強化と海外事業展開

面接で使えるポイント

- ・ミッション『空間インフラのもっと快適・ずっと安心を提供』を実現する営業・技術職として、国内・東南アジア展開に貢献したい
- ・2027年度売上高32,650百万円、ROE18.0%目標達成に向け、データ活用や営業力高度化に参画したい
- ・メンテナンスエンジニアの人財育成に注力する『人の三機』戦略に共感し、自身も多能工化・成長したい

証券コード 6044

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
206億円営業利益率
4.9%財務健康度
54点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 43.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
563万円

サービス業内 299位/524社

平均年齢
39.3歳

サービス業内 232位/527社

平均勤続
7.3年

サービス業内 234位/527社

女性管理職
8.1%

サービス業内 302位/371社

男性育休
16.0%

サービス業内 288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

