

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

社是

開拓の精神で顧客に奉仕する。顧客第一主義に基づき、技術と品質でナンバーワンを目指す。

② 中長期の経営戦略

1. 巻線機事業の競争力強化

xEVの駆動モーター・発電機用巻線システムとブラシレスモーター用巻線システムに注力。技術・スピード・品質・コスト面での強化を推進。

3. 送風機事業の差別化

軸流ファンは耐油・耐水・耐振動強化で差別化。クロスファンは生産機種・設備を見直し。マーケティング強化と応用商品開発。

2. 地域別戦略の設定

中国市場の販売・サービス体制強化。北米市場は子会社を通じたサービス含めたきめ細やかなアプローチ強化。

4. 住設関連事業の拡販

浴室照明は浴室用に特化した技術応用商品をリサーチ。空調装置との組み合わせ製品拡販と換気・送風技術の組み合わせ商品開発。

③ 対処すべき課題

① 巻線機市場の競争激化対応

- ・モーター巻線機市場の急拡大に伴う価格競争激化と短納期化への対応強化
- ・吸収合併した株式会社多賀製作所との一体化推進。両市場のマーケティング強化と製品共通化・標準化

② 送風機・住設事業の需要低迷対応

- ・建築資材高騰に伴う全館空調システム含む住宅換気装置の低調推移への対応
- ・送風機応用製品や換気改良製品を戦略アイテムとして拡販。新商品早期開発と販売促進

③ グローバル市場でのローカル化対応

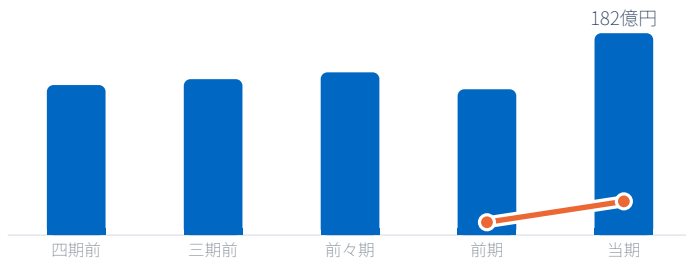
- ・世界中でのローカル化進展に伴う受注環境の厳しさへの対応。地域特性を踏まえた戦略で優位性強化

面接で使えるポイント

- ・xEV駆動モーター・発電機用巻線システムなど、電動化時代の自動車産業ニーズに応える製品開発に注力している点
- ・吸収合併した株式会社多賀製作所との一体化で、モーター巻線機とボビンコイル巻線機の両市場に対応する総合力を強化
- ・中国・北米などグローバル市場で地域特性に合わせた戦略を展開し、技術・品質でのナンバーワン追求

証券コード 6149

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
182億円営業利益率
16.7%財務健康度
81点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 58.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
686万円
機械内 112位/208社平均年齢
39.0歳
機械内 192位/209社平均勤続
11.2年
機械内 188位/209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

