

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

経営の基本方針

コア技術を基盤に独創的な工作機械を最良の品質と最善のコストで提供し、特殊研削盤分野でのトップメーカーを目指す。

売上高
7,566百万円

経常利益率
8.2%

切削工具関連売上比率
58.8%

金型関連売上比率
25.7%

② 中長期の経営戦略

1. グローバルニッチトップ展開

中国、アジア、欧州、アメリカの拠点を活用し、海外市場でのシェア拡大を目指す。WAIDA Europe GmbHとWAIDA AMERICA INC.を強化。

3. 新分野への製品展開

コア技術（高精度・高品質・高生産性）を活かし、新分野への進出により事業成長の柱を創出。

2. 戦略製品開発と新製品投入

デジタルプロファイル研削盤「SPG-XV」など新機種を市場投入。金型・切削工具関連業界への需要開拓。

4. 利益体質強化

機械ごとの原価管理、改善活動、予算管理による販管費抑制で利益体質を強化。

③ 対処すべき課題

① ニッチ市場特有の課題

- ・市場規模が限定的なため業容拡大が制限される
- ・販売先が特定業種に集中し景気変動の影響を受けやすい

② 経営環境リスク

- ・少子高齢化と人材流動化による人手不足
- ・原材料・燃料費の高騰
- ・中国・ロシア政治情勢、米国関税政策による貿易摩擦

③ 経営基盤の脆弱性対処

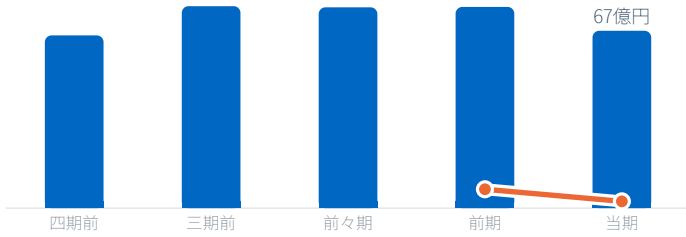
- ・業務システム改善による効率化
- ・サプライチェーン確保のための仕入先調整
- ・安全保障輸出管理の厳正対応

面接で使えるポイント

- ・工作機械業界約1兆円市場のなかで、特殊研削盤という限定的ニッチ分野で約70億円の売上を確保するビジネスモデル。
- ・スローアウェイチップ用全自動インサート研削盤は世界で競合2社のみ、プロファイル研削盤は競合1社のみという高い競争優位性。
- ・2026年3月期に経常利益率8.2%を見込む中、グローバル展開とデジタルプロファイル研削盤SPG-XV投入により成長を加…

証券コード 6158

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
67億円営業利益率
3.8%財務健康度
73点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 47.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
605万円
機械内 158位/208社平均年齢
42.7歳
機械内 93位/209社平均勤続
16.0年
機械内 92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…）

直近ニュース十一言

参考: (株)和井田製作所【6158】：決算情報

