

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

パーパス・ビジョン

環境に優しい空気のソリューションを届け、クライメイト・ニュートラルな未来実現のため空気処理技術のイノベーション・リーダーであり続ける

売上高
360億円営業利益率
12%EBITDAマージン
15%ROE
13%

② 中長期の経営戦略

1. コア事業で市場シェア拡大

デシカント除湿機はEV用リチウムイオン電池製造の最重要市場として位置付け需要増加に対応。VOC濃縮装置は世界30か国以上で認知度高く海外サービス事業を拡充

3. 生産能力強化

福岡県宗像市に除湿ローター工場を2026年中稼働予定。中国では板金加工内製化の新工場建設中。生産効率向上で収益力を向上

2. 成長事業の本格始動

顧客の製造環境と環境負荷低減に寄与するトータルエンジニアリングを成長事業として推進。2027年に年間10億円の事業規模を目指す新規事業開発も進める

4. グローバル展開強化

海外主要拠点での24時間サービス体制構築。利益率の高いサービス事業の海外展開推進で収益力向上を目指す

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不確実性対応

- ・ エネルギー価格高騰・対中投資規制・通商政策見直しへの対応
- ・ 中国市場景気低迷と企業間競争激化への対応
- ・ 原材料価格・物流コスト上昇への生産効率化・業務効率化対応

② 人材育成とグローバル対応

- ・ 顧客起点の製品開発を推進する人材育成
- ・ グローバルに活躍できる人材の育成
- ・ 働き方の多様性推進と労働環境整備

③ 市場変化への対応

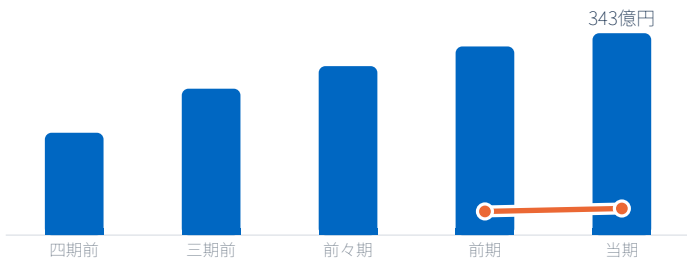
- ・ 中国でのリチウムイオン電池製造投資減少による売上減少対応
- ・ 中国の現地メーカー廉価製品との競争対応
- ・ インド・東南アジアなど新興市場開拓による需要拡大

面接で使えるポイント

- ・ デシカント除湿機で2030年に蓄電池市場が約40兆円に成長する中…
- ・ VOC濃縮装置が世界30か国以上で選ばれ、2026年売上高360億円・営業利益率12%目標を掲げ成長を目指す展開
- ・ 環境課題解決のパーパス実現を通じ、SDGs達成に直結する事業で社会価値と企業価値の両立を目指す姿勢

証券コード 6223

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
343億円営業利益率
13.2%財務健康度
68点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 54.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
679万円

機械内 116位/208社

平均年齢
40.8歳

機械内 159位/209社

平均勤続
11.5年

機械内 185位/209社

女性管理職
11.6%

機械内 12位/168社

男性育休
64.7%

機械内 134位/169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)西部技研【6223】：決算情報

