

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

「人類ある限り水は必要である」との理念のもと、生活の泉、憩の泉の想像を実現することで社会に貢献し、会社繁栄と全社員の幸福の源とする。

水栓金具市場規模（生）
1,129億円

水栓金具市場規模（出）
2,103億円

② 中長期の経営戦略

1. 販売形態の高度化

点の販売（水栓金具単体）から線の販売（水道インフラ全体）、さらに面の販売（住空間全体のインсталレーション提案）へ拡大を目指す。

3. 非住宅市場への注力

住宅市場（約50%）と非住宅市場（約50%）で、非住宅市場（オフィス、ホテル、公共設備）へのシェア拡大に注力。

2. 生産体制の強化

岐阜工場で「高効率化・省力化・環境対策」を推進。自動化設備導入と生産ラインの増設で能力・品質を向上。第2工場の建て替えで自動化・バリアフリー化を推進。

4. デザイン・技術の統合

センサーやAIといったテクノロジーと熟練技能を組み合わせ、意匠・仕上げ精度・使用感で最上級を目指す。

③ 対処すべき課題

① コスト上昇への対応

- 銅価格やエネルギーコスト上昇への正当な価格転嫁を推進。
- 高付加価値製品開発で為替や物価変動への耐性を強化。

② 人材育成と働き方改革

- 自ら考え行動する人材育成のための環境整備・制度確立。
- 人材の多様化を図り、会社の持続的発展に連結。

③ 環境・社会への貢献

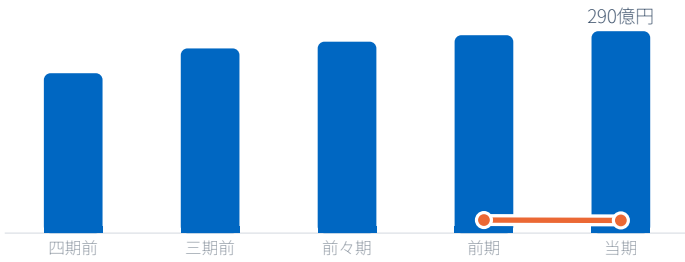
- 太陽光発電利用で高効率インフラを導入し、CO2排出量を削減。
- 大阪・関西万博のブロンズパートナーとして会場施設を支援。
- 地域教育支援やオンライン工場見学で地域社会と共生。

面接で使えるポイント

- 「人類ある限り水は必要である」という社是のもと、生活の泉を実現するSANEIの社会への使命を理解し…
- 販売形態を点・線・面へと高度化させ、2023年度の水栓金具市場2,103億円において競争優位を築く成長戦略に共感し…
- 岐阜工場の増改築を含む自動化・内製化推進により、地政学リスクに対応した強固なサプライチェーン構築に参画したいという志向。

証券コード 6230

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）

要するに
水道器具の製造販売を主力事業とする機械業界の上場企業

主力事業・セグメント

- ・機械（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
290億円営業利益率
6.3%財務健康度
56点／100点

将来性 曇り／就活偏差値 43.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
562万円

機械内 177位/208社

平均年齢
40.7歳

機械内 164位/209社

平均勤続
14.5年

機械内 131位/209社

女性管理職
4.6%

機械内 68位/168社

男性育休
37.5%

機械内 157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: S A N E I [6230]: 株式会社アクアムと資本業務提携 20

