

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

Statement

つなぐ。ツクル。

ROE
5.8%売上高利益率
1.8%総資産回転率
1.0回財務レバレッジ
3.3倍

② 中長期の経営戦略

1. CI構築と新理念体系

令和5年10月1日に社名をKLASS株式会社に変更。Statement・Mission・Belief・Valueの階層に再構築。

3. プロフェッショナルセグメント強化

インテリア：壁紙自動糊付機の高機能化と新市場開拓。畳：構造改革提案で他社ユーザー取込とネット販売強化。ソリューション＆ネットワーク：令和6年10月スタート、商品・顧客数拡大

2. 2.4次産業型企業への展開

ハード製品に加え、ソフト・サービス提供事業を拡大。既蓄積の販売ルート・知名度・IT技術・開発技術等の無形財を活用した事業拡大を実現

4. コンシューマセグメント拡大

得意分野・新規分野の絞込で新商品開発速度向上。サステナブル＆リノベーション部門で得意市場への投入体制拡充し、黒字体質を定着

③ 対処すべき課題

① 仕入れ価格高騰への対応

- ・ 原油上昇と円安による原材料・商品仕入れ価格高騰に対し販売価格を適正水準に見直し
- ・ さらなる仕入れ価格上昇時の追加対応を検討

② 開発力強化とオンリーワン製品

- ・ IoTやロボット技術に対応した新製品開発を推進
- ・ 技術者育成と高度な研究開発体制の構築で「真似はされても真似するな」の信念に基づき差別化

③ 子会社ROSECCとのシナジー

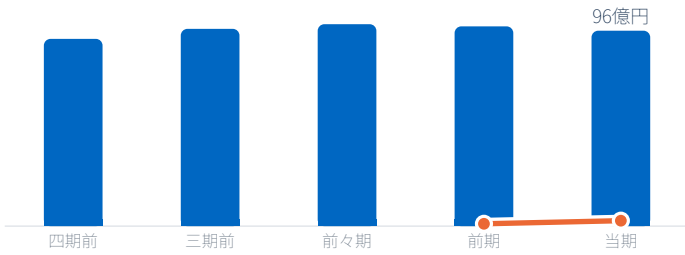
- ・ ウォータージェット・ロボット技術を活かした自動化システムの市場開拓
- ・ 技術面・人材面での交流強化で受注促進と事業拡大を実現

面接で使えるポイント

- ・ 令和5年10月のKLASS社名変更と新理念体系構築により、ハード製品からソフト・サービスを含む2.4次産業型企業へ転換を…
- ・ 子会社ROSECC（ロボット・ウォータージェット技術）との技術シナジーで自動化・省力化機器の新市場開拓を実施
- ・ IOT・ロボット技術に対応した「オンリーワン製品」開発と、令和4年4月竣工の生産本部棟での生産能力強化で成長を加速

証券コード 6233

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
96億円営業利益率
2.8%財務健康度
22点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 33.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
545万円

機械内 187位/208社

平均年齢
43.3歳

機械内 68位/209社

平均勤続
18.5年

機械内 38位/209社

女性管理職
2.9%

機械内 114位/168社

男性育休
100.0%

機械内 12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

