

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

コーポレートメッセージ

Make the Impossible Possible。ものづくりのグローバルメーカーとしてヘルスケア産業の発展と人々の健康・福祉に貢献

売上高
300億円新規事業売上高
80億円営業利益率
8.0%

② 中長期の経営戦略

1. 改造・部品業務の強化

改造案件や部品・ユニット販売拡充により本機以外での収益機会を拡大。ターンキーソリューション提供でボラティリティ低減

3. コスト競争力向上

グループ内生産拠点連携強化、モジュール設計推進、Value Engineeringで短納期化と競争力向上を実現

2. ブルーオーシャン戦略

アジア・アフリカ・中南米の新興国で所得増加に伴う衛生用品需要増加に対応。営業部にブルーオーシャン推進グループ設置

4. 素材・製品開発展開

衛生用品製造装置分野の技術と素材融合で複合資材開発。生活資材用品等素材から最終製品までの提案へ

③ 対処すべき課題

① 国内外市場の成長鈍化

- ・日本では少子化・人口減少で需要増加が見込みにくい環境
- ・中国は少子化と景況感回復に時間要する
- ・衛生用品市場はグローバル全体で緩やかな成長に留まる見込み

② 競争環境の厳しさ増加

- ・競合企業の技術力向上で市場競争が激化
- ・新興国開拓において競争環境が厳しさを増している

③ 事業構造変革の推進

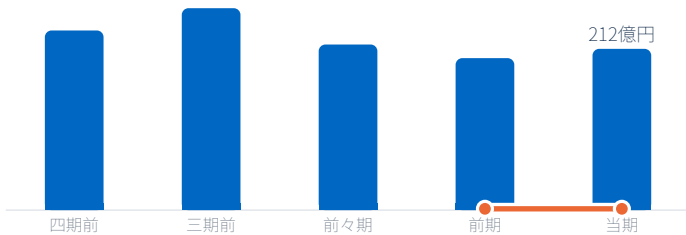
- ・販売台数増加に頼らない持続的成長モデルへの転換
- ・部品・サービス領域強化と販売体制のグローバル拡充
- ・組織体制見直しと機能強化による迅速な戦略実行

面接で使えるポイント

- ・『Make the Impossible Possible』の理念下で…
- ・第4次中期経営計画で売上300億円・新規事業売上80億円達成を目指し、ターンキーソリューション提供でヘルスケア産業に貢献
- ・スパンレース不織布事業譲受やM&A活用で素材から最終製品まで視野に入れ、第2・第3の収益の柱を確立する成長戦略

証券コード 6279

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
衛生材料製造システムの設計・製造・販売を主力とする機械メーカー

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）
・東証プライム市場上場

※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
212億円営業利益率
0.8%財務健康度
49点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 49.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
624万円

機械内 152位/208社

平均年齢
41.1歳

機械内 148位/209社

平均勤続
10.8年

機械内 190位/209社

女性管理職
7.7%

機械内 32位/168社

男性育休
83.0%

機械内 91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

