

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

経営理念

社会に存在価値ある会社、会社が存在価値ある部門、部門に存在価値ある個人、向上の矢印で確実な前進

売上高
300億円以上

営業利益
30億円以上

時価総額
300億円以上

売上高営業利益率
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 人材戦略

人づくり・人事制度見直し・働き方改革により「働きやすい、働き
たくなる、働きがいのある」会社を実現

2. マーケット戦略

国内は一気通貫バリューチェーン強化。海外は米・欧・アジアへの
人材と商材戦略投入。新規事業推進

3. 経営基盤強化

ESG経営推進、CG体制構築、国内外工場整備、システムインフラ整
備とDXによる業務改革を実施

③ 対処すべき課題

① 国内市場での競争優位維持

- ・ 圧碎機販売シェア約4割を維持し、大割機・鉄骨カッターの強度・品質優位性を追求
- ・ メンテナンス部門による差別化と営業体制の強化、設備投資回収期への移行対応
- ・ 林業機械は南星機械との営業統合進展、アフターサービス体制充実と商品ラインアップ見直し

② 海外市場での開拓拡大

- ・ 米国推定シェア4～5%、世界シェア3～4%から開拓余力大。米・欧・アジアに注力
- ・ 油圧ブレーカで競争力強化、圧碎機は海外向けモデル投入によりブランド確立を図る
- ・ 解体アタッチメントメカの世界Tier1グループ入りを目指す

③ 中期成長目標の達成

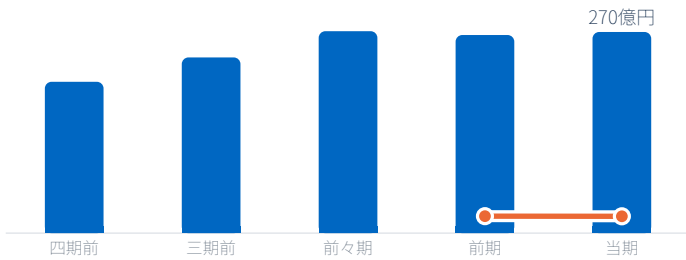
- ・ 2027年3月期の売上高300億円、営業利益28億円達成を計画
- ・ 売上高営業利益率9.3%、ROE10.1%の達成を目指す
- ・ 国内外の一気通貫バリューチェーン強化と生産性向上による安定的成長確保

面接で使えるポイント

- ・ 圧碎機販売シェア約4割の国内トップシェアを維持しながら、メンテナンス体制による差別化戦略を展開している企業文化
- ・ 林業機械は国内推定シェア約2割で、国産材自給率向上やバイオマス活用に対応する成長事業として注力
- ・ VISION 30で売上高300億円・営業利益30億円の目標達成と、世界Tier1グループ入りを見据えた海外展開

証券コード 6294

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
270億円営業利益率
8.4%財務健康度
45点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 46.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
683万円

機械内 113位/208社

平均年齢
41.0歳

機械内 152位/209社

平均勤続
12.0年

機械内 182位/209社

女性管理職
3.7%

機械内 93位/168社

男性育休
71.4%

機械内 114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: オカダアイオン(株)【6294】：決算情報

