

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

誠意をもって人と事に當ろう。三つのコア技術を深めながら新しい用途開発を追求し企業価値向上に努める。

連結売上高
48,000百万円

営業利益
2,800百万円

ROE
7.5%以上

② 中長期の経営戦略

1. 海外市場の拡大

インド現地法人の拡大・大型防除機生産拠点建設。タイでの省人化・自動化推進。ベトナムに販売部門・部品製造拠点設置。米国カリフォルニアで大型防除機市場開拓。コロンビアに現地法人設立。

2. 新市場・工業用機械の拡大

国内全25営業所に専門担当者配置し工業用機械・ウルトラファインバブル市場拡大。温水洗浄機など競争力ある製品開発。個人消費者向けウルトラファインバブル製品の海外展開。

3. 品質向上と開発体制整備

新製品・部品の検証体制整備。2025年10月に技術本部新設。グローバル目線での製品開発体制構築。千葉工場内にR&Dセンター建設。

4. 人材活性化

多種多様な人材採用・育成・教育。人事評価制度改革・健康経営推進・部門横断活動活性化。心理的安全性と働き甲斐を実感できる職場環境づくり。

③ 対処すべき課題

① 利益率向上

- ・ 現地調達・現地生産のコストダウン・品質向上
- ・ 省人化・自動化推進によるトータルコストダウン
- ・ 在庫管理方法の大幅見直しと削減

② 新規事業・市場開拓

- ・ 工業用機械・ウルトラファインバブル市場の拡大
- ・ 温水洗浄機などの競争力ある新規製品開発
- ・ スマート農業製品・将来の新市場創出

③ ガバナンス・リスク管理強化

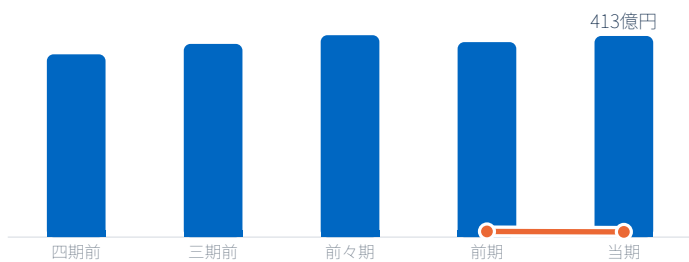
- ・ BCM・BCP・製品安全・内部統制・コンプライアンス体制強化
- ・ 全員対象のガバナンス関連教育実施
- ・ ITセキュリティ・サイバー攻撃対応力強化

面接で使えるポイント

- ・ 創業130年の消火器・高圧ポンプ・2サイクルエンジンの3つのコア技術を軸に…
- ・ インド・タイ・ベトナム・米国・コロンビアでの海外市場拡大と、ウルトラファインバブルなど新市場開拓により…
- ・ 2025年10月技術本部新設・千葉工場内R&Dセンター建設・DX推進により…

証券コード 6316

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
413億円営業利益率
2.6%財務健康度
30点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
612万円

機械内 157位/208社

平均年齢
44.5歳

機械内 41位/209社

平均勤続
16.9年

機械内 71位/209社

女性管理職
6.0%

機械内 46位/168社

男性育休
76.9%

機械内 104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: 5年連続で「健康経営優良法人(大規模法人部門)」の認定を取得

