

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

企業理念

常にお客様の立場で物事を考え、個性豊かな人間と、独創的な技術で世界に役立つ

② 中長期の経営戦略

1. 主柱事業の強化・拡大

スムーズフローポンプを活用した提案営業強化。ケミカル・素材市場、滅菌・殺菌インフラ関連市場での市場拡大を目指す

3. 製品開発力の強化

流体ソリューションセンター〈朝来LAB〉・〈横浜LAB〉での高度な流体分析。大学・企業・研究機関との連携強化

2. 海外市場での販売強化

米国・韓国・中国・アジア地域における人員増強と代理店拡大。海外規格対応とカスタマイズ製品開発で差別化を図る

4. お客様に密着したサービス

営業部門と技術部門が一体となった体制構築。流体移送に関する豊富な知識と経験を活かしたサービス提供

③ 対処すべき課題

① マーケティング機能の強化

- 流体ソリューションセンターを活用したユーザーニーズ収集強化
- ポンプ道場・タクトスペース・動画などでの情報発信充実

② 商品化機能の拡充

- ケミカル・素材・食品・医薬品・化粧品での液体精密充填・精密混合ニーズに対応
- エコデザイン高付加価値製品開発と新用途・新市場展開

③ 海外売上比率の向上

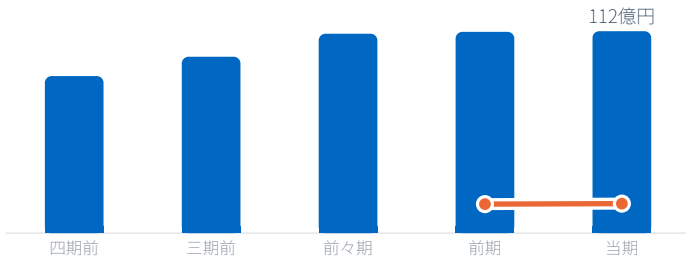
- 海外各地の情報収集とユーザーニーズ把握
- 販売店支援活動強化とダイヤフラム駆動ポンプ認知度向上

面接で使えるポイント

- ダイヤフラムポンプの技術革新と流体ソリューションセンター〈朝来LAB〉・〈横浜LAB〉による課題解決提案
- EVバッテリー・MLCC・フィルム業界など成長市場への提案営業強化と市場開拓
- 2024年4月開始のサブスクリプションサービスを通じた研究開発変革とものづくりイノベーションへの貢献

証券コード 6322

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
大阪に本社を置く機械製造企業

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）

- ・営業利益率14.6%の安定した収益性
- ・財務健康度78点と財務基盤が健全

※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
112億円営業利益率
14.6%財務健康度
78点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 50.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
694万円

機械内 102位/208社

平均年齢
39.9歳

機械内 179位/209社

平均勤続
14.1年

機械内 145位/209社

女性管理職
1.8%

機械内 142位/168社

男性育休
70.0%

機械内 117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: タクミナ[6322]: 剰余金の配当（増配）に関するお知らせ

