

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

Purpose

未来をつくるイノベーションで、地球からの恵みをすべての人に届ける

売上高
72億円営業利益率
8.5%ROE
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. 国内農機市場の強化

細断型シリーズ、有機肥料散布機による環境課題対応。スマート農業技術開発と新製品の継続投入でシェア拡大を図る

3. ソリューション強化

耕畜連携・循環型農業提案やアフターサービス充実でブランド力向上。国産メーカーならではのサポート力強化

2. 海外市場の拡大

韓国・欧州の既存市場深化と、中南米・インド・ASEANなど新規市場開拓でグローバルニッチ市場での販路拡大

4. 軸受事業の効率化

納期・品質管理を徹底。加工技術・設備を活かし、生産性向上と利益水準改善を追求

③ 対処すべき課題

① 国内市場環境への対応

- ・人口減少・高齢化、気候変動への対応が求められている
- ・輸入飼料価格高止まりから国産飼料ニーズ増加への対応
- ・人手不足対策に有効な複合作業機の拡販が重要課題

② 海外市場の不確実性

- ・韓国・欧州市場の継続的な厳しさが予想される
- ・米国政府の通商政策による北米市場の不透明感
- ・新規市場開拓による海外売上増加が必要

③ 経営効率化と利益確保

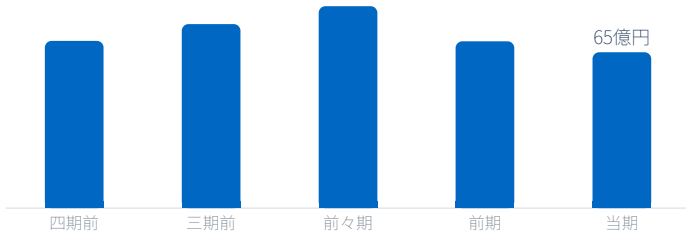
- ・人件費、減価償却費、試験研究費の増加への対応
- ・営業利益率10%超、ROE10%超の長期目標達成に向けた取り組み
- ・中期計画2年目で目標値を下回ったため施策再構築が課題

面接で使えるポイント

- ・1912年創業から農業近代化に尽力。細断型シリーズなど国産飼料増産に貢献する製品開発力が強み
- ・みどり投資促進税制対応製品で環境課題解決。カーボンニュートラルや土づくり関連で社会課題に取り組む企業
- ・創業120周年を見据えた長期計画Offensive120で、韓国・欧州・中国など海外展開を加速中。グローバル展開の機会

証券コード 6325

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

要するに
農業機械と軸受加工を主力事業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）

- ・財務健康度73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
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
73点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 41.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
530万円

機械内 196位/208社

平均年齢
40.8歳

機械内 161位/209社

平均勤続
15.1年

機械内 119位/209社

女性管理職
3.2%

機械内 106位/168社

男性育休
－（未開示）

※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…）

直近ニュース一言

参考: (株)タカキタ【6325】：決算情報

