

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

経営方針

モノづくりに根ざした確かな技術と徹底した品質管理に基づく高品質な製品・設備を提供すること

事業規模
1,000億円

売上高
90,000百万円

営業利益率
9.0%以上

ROE
12.0%以上

② 中長期の経営戦略

1. 事業ポートフォリオの進化

GX事業の確立と新報告セグメント化。既存事業はROIC評価で競争力強化。営業統括本部を中心に事業部間連携と海外ネットワーク化を推進

3. 人的・技術資本強化

人材ポートフォリオ管理強化とGX人材育成。川崎製作所をマザー工場と位置づけ、グループ工場との有機連携で事業拡大と収益性向上

2. 資本コスト・株価意識経営

GX事業中心のR&D・設備投資・M&A・人的投資を最優先。営業CF改善とB/Sマネジメント推進。配当性向40%、DOE3.5%の下限設定

4. 経営ガバナンス透明性向上

ROICツリー起点の経営管理導入。KPIのドライバー分解と業務レベルへのブレイクダウン。マテリアリティ達成で社会課題対応を推進

③ 対処すべき課題

① 事業ポートフォリオ進化

- ・ GX事業の定量モニタリング体制構築と事業化加速
- ・ ROIC活用で低収益事業の早期改善と既存事業の競争力維持
- ・ 営業統括本部による事業部連携と海外戦略再構築

② 資本効率と株主還元

- ・ 成長投資優先とB/Sマネジメントによる資金創出
- ・ 営業CF改善と非事業性資産圧縮による資本効率向上
- ・ 配当性向40%引き上げとDOE3.5%下限設定での株主還元強化

③ 持続可能な経営基盤構築

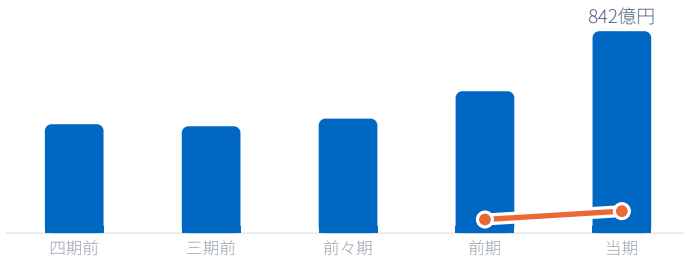
- ・ 人材ポートフォリオ管理とGX推進人材育成強化
- ・ 川崎製作所のマザー工場化による製品開発・生産拠点機能強化
- ・ 材料・資材価格高止まり対応と2024年問題への労働力確保

面接で使えるポイント

- ・ 2035年創立100周年の事業規模1,000億円拡大に向けて…
- ・ 脱炭素社会実現に向けた水素関連市場の立ち上がり途上段階で、ブルー・グリーン水素化の社会的要請に応える事業展開をリード
- ・ モノづくりに根ざした確かな技術を基盤に、既存技術深化と新分野チャレンジで…

証券コード 6331

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
842億円営業利益率
10.9%財務健康度
66点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 64.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
859万円

機械内 24位/208社

平均年齢
46.5歳

機械内 13位/209社

平均勤続
16.2年

機械内 87位/209社

女性管理職
4.4%

機械内 76位/168社

男性育休
90.0%

機械内 59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: 三菱化工機、微細藻類回収用の「三菱ディスクセパレータ」を受注

