

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

経営の基本方針

道路建設機械事業を通じて国土開発という社会事業に貢献し、ユーザーに信頼のおける製品とサービスを提供することを責務とする

売上高
300億円

営業利益
31億円

ROE
8.0%

配当性向
50%

② 中長期の経営戦略

1. 国内事業の安定化

政府建設投資の高い水準維持、国土強靱化実施中期計画による高水準インフラ投資継続を背景に、国内ローラ市場での安定需要基盤確保

3. 魅力ある新製品開発

自律走行式ローラ、転圧管理システム、切削工事出来形管理システムなど、i-Construction 2.0対応の次世代事業をビジネス化

2. 海外事業の更なる拡大

北米市場でのインフラ投資法による3,030億ドルの5ヵ年連邦予算確保、アジア市場深耕と新興諸国でのインフラ投資機会の開拓

4. グローバルニッチ企業化

道路建設機械における世界一流のグローバルニッチ企業を目指し、長期目標として売上規模500億円企業への成長を指向

③ 対処すべき課題

① 経営環境の変化対応

- ・ 米国関税対策とサプライチェーン修正、トランプ政権交代に伴う自由貿易枠組み変化への対応が急務
- ・ 国内ローラ需要が前年比36%減の1,275台へ落ち込み、レンタル業界の在庫調整と需要回復への対応が必要
- ・ ASEAN市場でインド・中国製廉価製品の参入による市場競争激化への対応

② 経営基盤の強化

- ・ 需要調整期間における収益構造と人的組織能力の強化、ものづくり品質の底上げ
- ・ 国内インフレ対応として販売改定価格維持、現場人材強化、省人化・DX推進によるコストダウン
- ・ インド・中国活用によるコストダウン実現

③ 成長戦略の推進

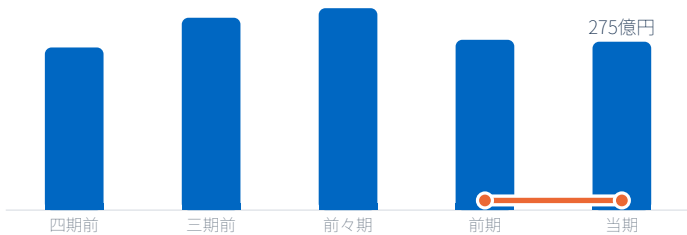
- ・ i-Construction 2.0への対応で施工オートメーション化、データ連携オートメーション化に対応
- ・ グローバルサウス市場（中近東・アフリカ・インド）への視野拡大と新規市場開拓
- ・ 新技術活用による次世代事業開発と需要変化対応力の強化

面接で使えるポイント

- ・ 道路建設機械業界唯一の独立企業として、2026年度売上高300億円、長期目標500億円企業への成長を目指している
- ・ i-Construction 2.0の自律走行式ローラなど次世代技術開発により…
- ・ 北米3,030億ドルのインフラ投資、国土強靱化15兆円対策など、グローバル市場での底堅いインフラ需要を成長原資とする

証券コード 6358

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
275億円営業利益率
5.8%財務健康度
52点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 46.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
619万円

機械内 156位/208社

平均年齢
39.0歳

機械内 195位/209社

平均勤続
13.0年

機械内 169位/209社

女性管理職
2.6%

機械内 120位/168社

男性育休
33.3%

機械内 159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: 酒井重工業(株)【6358】：決算情報

