

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

経営理念

お客様第一の信念に徹し社会の発展に貢献。物心ともに豊かで公平な働きがいのある会社。国際的感覚をもち経営の革新と技術開発に努める。

売上高
60,200百万円

営業利益
7,950百万円

ROE
12%以上

モータコンプレッサ市
15%

② 中長期の経営戦略

1. 北米市場成長強化

大手広域レンタル会社との取引拡大・新規開拓。販売増に対応した生産能力増強を推進。

3. 国内産業機械向け展開強化

モータコンプレッサを中心に産業機械ルートからの製品販売拡充。中型機以上の拡販で収益力向上。

2. 海外市場展開拡大

オセアニア市場やアジア市場での存在感を高める。将来的な成長を見据えた取り組み。

4. 新製品開発推進

環境対応需要対応製品の開発。当社技術を活かした新製品開発で長期的な収益拡大を目指す。

③ 対処すべき課題

① 主力製品の市場縮小対応

- エンジンコンプレッサは国内シェアトップ維持も市場縮小の影響あり
- 事業ポートフォリオの再構築で成長領域への事業基盤転換が急務

② 海外経済の先行き不透明性

- 中国・欧州経済の回復見通せず
- 米国関税政策による世界経済の急減速懸念
- 北米市場拡大と海外市場展開のリスクヘッジ必要

③ 国内経済環境への対応

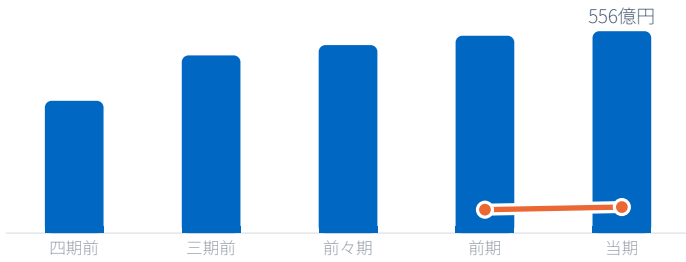
- 物価上昇による消費者マインド冷え込み懸念
- 雇用・所得環境改善やインバウンド需要への対応で緩やかな回復を取り込む必要

面接で使えるポイント

- 中期ビジョン2027で事業ポートフォリオ再構築に主眼を置き、成長領域である国内産業機械やオセアニア・アジア市場への展開を…
- 2028年3月期のROE目標12%以上達成に向け、資本コスト9%を上回る収益性実現と総還元性向70%の両立を目指す財務戦…
- エンジンコンプレッサの国内市場縮小に対し、モータコンプレッサ市場シェア15%達成やメンテナンス需要の中型機以上拡販で収益…

証券コード 6364

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
556億円営業利益率
12.9%財務健康度
72点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
696万円

機械内 99位/208社

平均年齢
37.8歳

機械内 204位/209社

平均勤続
13.8年

機械内 154位/209社

女性管理職
2.2%

機械内 131位/168社

男性育休
58.8%

機械内 140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: A I R M A N [6364]: 剰余金の配当に関するお知らせ 20

