

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

全世界の人々の幸福で豊かな暮らしに貢献し、世界初から世界のものづくりを追求する

連結売上高
3,000億円営業利益
520億円北米売上高
1,784億円1株当たり当期純利益
800円

② 中長期の経営戦略

1. 販売網拡充・アフターパーツ拡大

北米ディーラー網を280拠点から360拠点へ拡大。欧州ショベル販売回復、クローラーローダー拡販。オセアニア新規ディストリビューター追加

3. 電動化製品ラインナップ拡充

電池式ミニショベルで1.5トン級・3.5トン級プロトタイプを市場テスト中。パワフル・耐久性・操作性・快適性を維持

2. 生産機種再編・新工場建設

クローラーローダー生産台数を2028年2月期に2倍化。青木工場隣接地に新工場建設し、生産能力1.3倍化を目指す

4. 人的資本への投資

社員ウェルビーイング向上、学ぶ機会提供、健康経営実践、ワークライフバランス向上、DE&I推進

③ 対処すべき課題

① 欧米インフラ老朽化への対応

- ・欧米の水道管・ガス管・道路など生活インフラ老朽化により継続的工事需要は堅調見通し
- ・グリーントランスフォーメーション関連建設投資拡大によるエネルギーシフト需要に対応

② 電動化・自動化への技術開発

- ・建設機械の電動化・自動化需要へシフト。温室効果ガス排出量少ない製品開発推進
- ・電池式ミニショベルで複数クラスのラインナップ拡充・市場テスト実施中

③ 人手不足・オペレーター確保

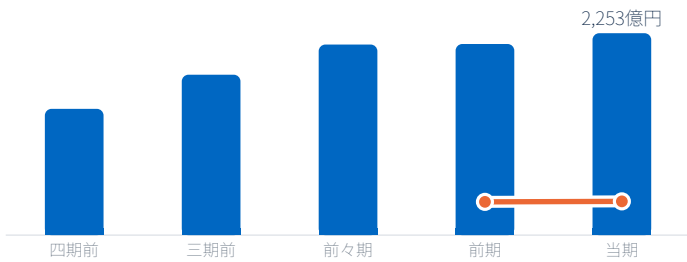
- ・各国工事現場でオペレーター不足・技量不足が深刻化予想に対応が必要

面接で使えるポイント

- ・世界最高品質の小型建設機械で北米・欧州を主力市場に、2028年2月期に売上高3,000億円を目指す成長戦略
- ・クローラーローダー生産台数を2倍化し、青木工場隣接地に新工場建設で生産能力1.3倍化を計画中
- ・電池式ミニショベルの1.5・3.5トン級プロトタイプ市場テストで電動化需要に先制対応

証券コード 6432

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
2,253億円営業利益率
16.7%財務健康度
84点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
690万円

機械内 108位/208社

平均年齢
36.59歳

機械内 208位/209社

平均勤続
9.78年

機械内 196位/209社

女性管理職
3.5%

機械内 98位/168社

男性育休
70.0%

機械内 118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: フィデリティ マネジメント アンド リサーチ カンパニー エ

要するに
建設機械の開発・製造・販売を主たる業務とする機械メーカー

主力事業・セグメント

- United Statesの米州 57.1%
- 日本 30.1%
- United Kingdom 8.0%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高2,253億円の事業規模
- 営業利益率16.7%と高い収益性
- 財務健康度84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

