

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

多様化する「食」のニーズに対応し、お客様と社会に貢献できる進化する企業を目指す。

売上高
4,500億円

営業利益率
14%以上

ROE
12%以上

CO2削減率
30%削減

② 中長期の経営戦略

1. 国内市場の深掘と飲食外市場開拓

既存飲食市場を深掘しつつ、新たな販売モデル確立により飲食外市場の拡大を強化。

3. 自然冷媒製品の拡充

2025年にノンフロン自然冷媒製品ラインナップを拡充。66機種をモデルチェンジ。

2. 海外市場での競争力強化

既存市場の成長最大化と伸び行く市場への先行進出による事業拡大を推進。

4. 協業による新価値創造

他社との戦略的協業で製品機能補完と新販売体制構築により顧客課題を解決。

③ 対処すべき課題

① 気候変動への対応

- ・ 2050年カーボンニュートラル実現に向けた省エネと再生可能エネルギー推進。
- ・ 2030年に2023年比30%のCO2削減を目指す。
- ・ スコープ3の算定と2026年開示を予定。

② 持続可能なサプライチェーン構築

- ・ 環境・人権に配慮したサプライチェーンの構築と廃棄物最小化。
- ・ 健康で安全な労働条件の促進とレピュテーションリスク低減。

③ 社員の働きがい向上と経営基盤強化

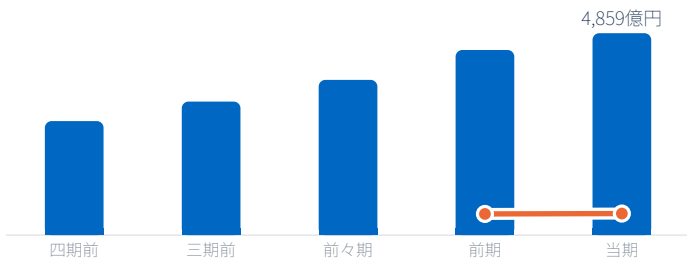
- ・ 成長機会・キャリア開発と活力ある職場風土づくりを推進。
- ・ 女性役職者育成・登用と多様な人材の採用強化。
- ・ ガバナンス・コンプライアンス強化と製品安全性向上。

面接で使えるポイント

- ・ 2026年度に売上高4,500億円、営業利益率14%以上達成に向けて…
- ・ 2050年カーボンニュートラル実現と2030年30%CO2削減目標を掲げた気候変動対応への積極的な取り組み姿勢。
- ・ 2025年に自然冷媒採用製品66機種をモデルチェンジするなど、環境負荷低減と新たな顧客価値創造の実行力。

証券コード 6465

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
4,859億円営業利益率
10.7%財務健康度
69点 / 100点

要するに
フードサービス機器の研究開発、製造、販売および
保守サービスを行う機械メーカー

主力事業・セグメント

- ・日本 46.7%
- ・AmericanStates 24.9%
- ・アジア 16.5%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高4,859億円の事業規模
- ・営業利益率10.7%の安定した収益性
- ・平均勤続17.1年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

将来性 曇り / 就活偏差値 64.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
789万円

機械内 44位/208社

平均年齢
44.4歳

機械内 45位/209社

平均勤続
17.1年

機械内 69位/209社

女性管理職
4.5%

機械内 73位/168社

男性育休
93.3%

機械内 51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: ホシザキ関連会社フォーゲルがグアテマラ新工場にて落成式

