

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

企業理念

より豊かな未来をひらく

営業利益
180億円ROE
10%

2 中長期の経営戦略

1. 製品戦略

国内で変圧器・電子機器の生産設備を増設。海外ではアメリカ・ドイツ・シンガポール・インドで拠点再構築・新工場設立。合計260億円超の設備投資を計画。DXによる生産性向上とリードタイム削減を推進。

3. 技術戦略

指向型研究を通じた競争力育成。①直流・高周波、②パワーケミトロニクス、③デジタルツインO&Mの3つの技術方向性に注力。

2. 事業戦略

海外市場開拓とデータ活用によるサービスビジネス拡大。変電事業・電鉄事業・半導体関連事業のグローバル展開。水インフラ事業で機器・工事・運転維持管理・保守まで担う総合エンジニアリング体制を構築。

4. 経営基盤強化

グリーン戦略の深化・人的資本の強化・社内DXの加速を軸に展開。脱炭素経営加速、多様な人財活躍環境整備、基幹システム刷新とデータ基盤整備を推進。

3 対処すべき課題

① 生産効率性の向上

- 棚卸資産回転率が3.95回転から3.24回転に悪化。在庫管理最適化が必須課題。
- 受注残が年々増加する中、効率性指標の向上による生産力拡大が重要。

② 市場環境への適応

- EV市場の成長が落ち着き。充電インフラ整備等の新需要への対応が必要。
- 電力市場では送配電網の老朽化更新とSF6ガス不使用製品需要が拡大。

③ 人財と企業文化の変革

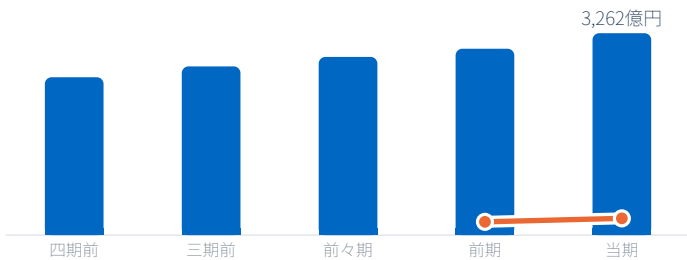
- 生成AIなど革新技術への対応と人財育成の質的転換が急務。
- 多様な人財が活躍できる環境づくりと採用・育成・活躍の質的転換を目指す。

面接で使えるポイント

- 中計2027で260億円超の設備投資によるグローバル拠点再構築を計画。
- インド高速鉄道1号線向け変電機器の大型受注獲得。アジア市場での成長機会を活かした事業展開。
- 直流・高周波やパワーケミトロニクス、デジタルツインO&Mの3つのコア技術開発。未来社会を見据えた研究開発体制。

証券コード 6508

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
3,262億円営業利益率
8.3%財務健康度
50点 / 100点

要するに

1917年設立の電気機器メーカーで、連結売上3,011億円

主力事業・セグメント

- 電力Infrastrucutur 31.1%
- Public産業・コマーシャルS 30.0%
- Mobility・Electri 21.0%

強み・特徴（公開データから）

- 連結売上高3,262億円の事業規模
- 営業利益率8.3%の安定した収益性
- 将来性評価は晴れ時々曇り

※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 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収

811万円

電気機器内 56位/225社

平均年齢

43.6歳

電気機器内 99位/225社

平均勤続

18.8年

電気機器内 46位/225社

女性管理職

6.3%

電気機器内 70位/182社

男性育休

95.7%

電気機器内 46位/171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

