

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

経営方針

不確実な事業環境下でも利益を生み続け、サステナブルに成長し続けられるレジリエントなマルチポートフォリオの構築

売上高営業利益率
10%以上

② 中長期の経営戦略

1. サンオー・ラストマン・スタンディング…

競合企業が撤退する中、顧客が求める限り従来の自動車配管製品を供給し続け、残存者利益を獲得

3. Tier1.5戦略

サーマル自動車部品をメガサプライヤーに供給し、システム・モジュールサプライヤー化を目指す

2. グローバル現地生産体制強化

タイ・インド・メキシコ等での生産能力増強と生産性向上により、参入障壁を高める

4. データセンター冷却事業展開

スーパーコンピューター「富岳」での実績を基に、水冷・空冷製品の開発・販売を拡大

③ 対処すべき課題

① 電動化への対応

- ・ バッテリーEV車・プラグインハイブリッド・ハイブリッドのバランス配置に備える
- ・ サーマル・ソリューション製品への投資拡大で市場シェア獲得
- ・ 各国政策や消費者嗜好の多様性に対応する技術ポートフォリオ構築

② グローバル競争力強化

- ・ 米国Big3やメガTier1サプライヤーとの取引拡大
- ・ メキシコWPM子会社化でピックアップトラック向けフューエルインジェクション事業強化
- ・ 欧米自動車メーカーとの新規取引機会の活用

③ 新市場開拓

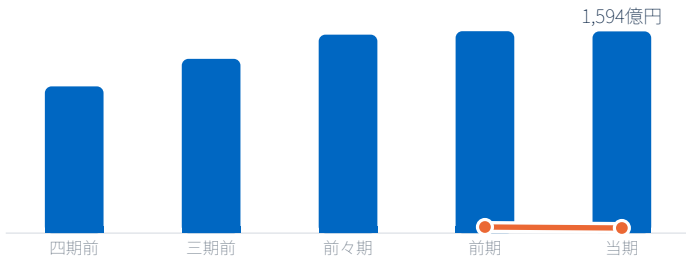
- ・ データセンター用水冷配管・冷却装置の需要獲得
- ・ インド等グローバルサウスでの家電用水冷配管事業拡大
- ・ 製造設備外販による中小企業への生産ソリューション提供

面接で使えるポイント

- ・ スーパーコンピューター「富岳」での実績をベースに、データセンター用冷却装置事業を2024年1月に新設した新事業開発本部で…
- ・ メキシコWPM子会社化により、米国ピックアップトラック市場でシェア約2割のプレイヤーの統合を2025年6月に決議
- ・ 従来の自動車配管製品供給を継続しながら、バッテリーEV・ハイブリッド向けサーマル製品に積極投資するマルチポートフォリオ戦…

証券コード 6584

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
1,594億円営業利益率
2.6%財務健康度
22点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 49.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
662万円

輸送用機器内 52位/82社

平均年齢
43.0歳

輸送用機器内 32位/83社

平均勤続
16.0年

輸送用機器内 54位/83社

女性管理職
6.8%

輸送用機器内 9位/72社

男性育休
73.3%

輸送用機器内 40位/69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

