

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

快適で健康なヒューマンライフの創造に貢献し、グローバルなメディカルカンパニーへ飛躍

連結売上高
310億円

ROE
10%以上

連結売上高経常利益率
20%以上

整水器ユーザー数
300万件

② 中長期の経営戦略

1. ウォーターヘルスケア事業の拡大

整水器ユーザー85万件から300万件へ拡大。健康経営を切り口とした企業への一括導入、スポーツ・美容分野への展開で浄水カートリッジのストックビジネス化を推進

3. 電解水透析の普及促進

全国約4,500施設の約7%（300施設）への設置を目指し、大手病院グループへの導入から展開。医療機器化を視野にシステムの小型化、メンテナンス性向上、コスト改善に取り組む

2. 海外ボトルドウォーター事業展開

インドネシアで「Pristine」ブランドを展開。2034年度売上高1兆ルピア（90億円）を目標に、テレビCM等マーケティング投資、生産体制強化、ジャワ島外への地域拡大を実施

4. 再生医療事業の国内外展開

さい帯血国内保管率3%（2万件）達成を目指す。2024年11月シンガポール現地法人設立し、東南アジア市場進出を推進。2026年3月期中の事業開始を準備

③ 対処すべき課題

① 整水器販売力強化

- ・セミナー数増加と1セミナーあたりの販売台数向上が基本的課題
- ・スポーツ・美容関連団体を起点とした販売チャネル開拓
- ・営業力底上げと営業人員増員の実施

② 海外事業の製品認証取得

- ・卸・OEM部門での海外新規開拓で製品の安全認証取得が必須要件
- ・認証取得対応を進める

③ WEBマーケティングの最適化

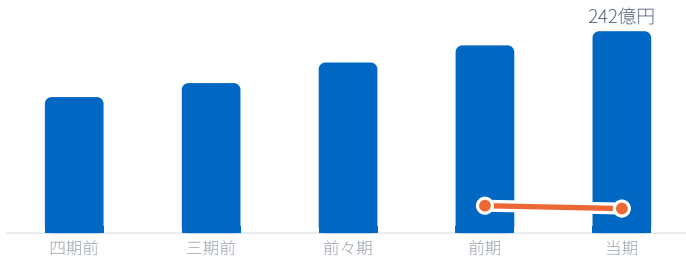
- ・顧客獲得単価（CPA）の適正維持と業績伸長の両立
- ・自社メディア強化と資料請求からの購買率向上

面接で使えるポイント

- ・2025年3月期で売上高・営業利益・経常利益が過去最高を更新した成長企業。
- ・インドネシア「Pristine」で2034年度90億円売上を目指し、グローバル展開を加速。
- ・30年以上の産官学共同研究でエビデンスを蓄積。PFOS・PFOA汚染やSDGs対応で成長機会を捉え…

証券コード 6788

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
242億円営業利益率
12.2%財務健康度
76点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 57.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収
723万円

電気機器内 99位/225社

平均年齢
44.16歳

電気機器内 82位/225社

平均勤続
13.98年

電気機器内 156位/225社

女性管理職
6.2%

電気機器内 73位/182社

男性育休
－（未開示）

※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: (株)日本トリム【6788】：決算情報

