

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

信頼に応えるモノづくりを通じて社会に貢献する。独自性のある高品質な製品をお客さまにお届けする。

売上高
42,850百万円

営業利益
2,460百万円

売上高経常利益率
6.5%

売上高減価償却前営業
9.8%

② 中長期の経営戦略

1. 一貫生産体制の維持・強化

資材調達から発送まで全工程を国内で実施。内製比率90%以上で品質安定とコスト低減を実現。鋼製物置市場で国内トップシェア獲得。

3. 設備投資と生産革新

富岡工場新設で大型製品自動化推進。犬山工場でガレージ生産ラインを2024年7月完工。柏工場へのオフィス家具生産移管（2026年1月予定）で主要市場への対応強化。

2. 営業・技術・製造3本柱

営業部門は信頼構築、技術部門は独自性、製造部門は品質を追求。全国22カ所の配送センターで迅速配送。50年の歴史を持つ勉強会で延べ9万人以上が参加。

4. オフィス家具事業の競争力強化

業界初採用のノックダウン方式、メラミン化粧板、樹脂ベアリング活用。オフィス移転・改装需要増加への対応で提案営業を強化。

③ 対処すべき課題

① 鋼製物置事業の需要減少対策

- ・物価上昇による個人消費の伸び悩み影響で需要弱含み傾向が続く見込み
- ・高シェア維持と高収益化のため製品説明会・用途開発での営業活動強化
- ・材料価格高値圏推移への対応が課題

② オフィス家具事業の競争力確保

- ・価格競争激化によるオフィス移転・リニューアル案件獲得の停滞に対処
- ・多様化するマーケットニーズに対応した製品ラインアップ充実
- ・オフィス移転・改装需要好調の継続が予想される中での受注獲得

③ 経営基盤強化と成長投資

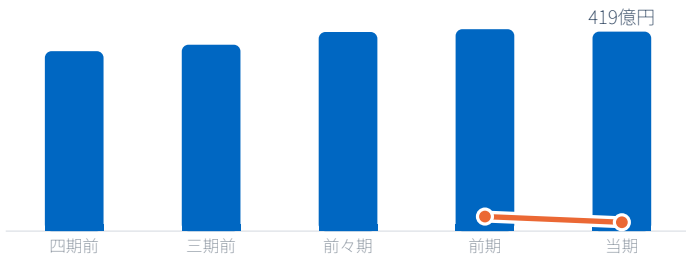
- ・売上高経常利益率向上による資本収益性・ROE改善を目指す
- ・徹底したコスト管理強化と品質・生産性の向上に取り組み
- ・両事業成長で創出したキャッシュを設備投資や株主還元を活用

面接で使えるポイント

- ・1975年の物置生産開始以来、CMで「やっぱりイナバ」と認知される国内トップシェア達成の背景にある組み立てやすく高品質な…
- ・営業・技術・製造3本柱の分業体制で、50年の歴史を持つ勉強会に延べ9万人以上が参加する営業マーケティング戦略と信頼構築。
- ・2024年7月完工の犬山工場ガレージ生産ラインや2026年1月予定の柏工場オフィス家具生産移管など…

証券コード 3421

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
41.9億円営業利益率
4.5%財務健康度
54点／100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 51.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
635万円

金属製品内 44位/86社

平均年齢
41.0歳

金属製品内 70位/86社

平均勤続
19.0年

金属製品内 18位/86社

女性管理職
0.0%

金属製品内 58位/65社

男性育休
47.6%

金属製品内 46位/60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:『イナバ物置』CMの裏話を稲葉製作所に直撃取材 101人乗る

