

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

未来を「つなぐ」技術で世界中の人と想いを「つなぐ」。冷間鍛造技術と品質保証体制を基盤に、幅広い分野に信頼性の高い製品を提供し、持続可能な社会の実現に寄与する。

連結売上高
140億円

営業利益率
5%

連結売上高
160億円

営業利益率
5.5%

② 中長期の経営戦略

1. 海外事業最適化

インド新会社設立と量産体制確立、タイの大型設備投資による新規受注立ち上げ、米国の新規基軸商権獲得、中国の経営スリム化を推進。

3. 既存事業収益力強化

顧客・製品ポートフォリオの見直し。難加工品への挑戦で『ダントツ』の技術力を構築。技術営業活動の活発化で顧客ニーズに対応。

2. 新規事業領域拡大

自社開発特殊ファスナー『クイックシリーズ』の用途拡大と新規顧客獲得。外部ベンチャー企業ステーションに常駐し、クイックシリーズ・水素配管コネクターに次ぐ新規事業開拓を進める。

4. DX推進と効率化

新基幹システム稼働による間接業務の合理化。DX推進メンバー選抜し、製造現場の見える化からデジタル化・DX化を推進。

③ 対処すべき課題

① PBR改善（現状0.29倍）

- ・既存事業の効率化と営業力強化で営業利益率を向上（現状0.8%）
- ・成長事業・成長市場への積極的・戦略的投資を実施
- ・新たなビジネスへの挑戦と経営資源の効率的活用

② 自動車業界の構造的変革対応

- ・電動化・自動運転技術の進展に対応した製品開発
- ・カーボンニュートラルへの対応で高精度・環境負荷低い製品を供給
- ・自動車以外の建設用・土木用新締結部品への投資

③ 経営環境の不確実性対応

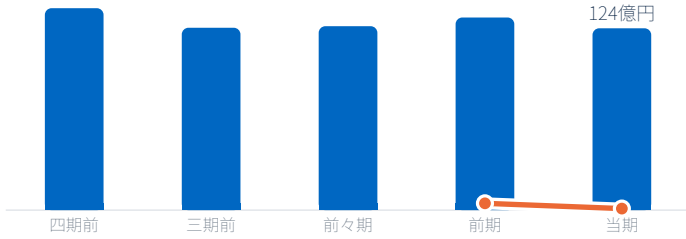
- ・資源価格高止まりやインフレ圧力の中での収益性確保
- ・サプライチェーン安定化への対応と生産設備最適配置
- ・投資家との対話充実と配分の適正化・安定化を推進

面接で使えるポイント

- ・冷間鍛造技術を基盤に、自動車業界の電動化・自動運転対応で高精度・環境負荷低い製品を提供。
- ・2027年度売上140億円・営業利益率5%達成に向け、DX推進と既存事業効率化に取り組む。
- ・インド新会社設立やクイックシリーズ用途拡大など新規事業領域拡大で成長を目指す。

証券コード 3439

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
124億円営業利益率
0.9%財務健康度
32点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 39.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
568万円
金属製品内 65位/86社平均年齢
42.8歳
金属製品内 45位/86社平均勤続
12.8年
金属製品内 74位/86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: (株)三ツ知【3439】：決算情報

