

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

伸びやかで豊かな企業人を育む環境づくりを目指し、オリジナリティ溢れる技術をベースに製品を開発し、顧客の信頼を得るとともに、社会の発展に貢献する。

売上高
6,500百万円

営業利益
300百万円

営業利益率
4.6%

② 中長期の経営戦略

1. 営業戦略強化

コンクリート下地市場でねじ式アンカーの設計指針を確立し拡販。デッキ市場ではガスツール使用による小径鉚接合技術でゼネコンルート開拓。建築改修・リフォーム市場の売れ筋商品を拡販。

3. 製品・技術開発

主力製品「ドリルねじ」の性能向上。新用途への製品開発。特許・意匠・実用新案出願数を増加させ、競争力を強化。

2. 生産・物流再編

工場集約による生産性向上。生産金額1.5倍を目指し、納期3割短縮、製品・仕掛品2ヵ月分以内の在庫削減を推進。

4. 組織体制最適化

経営資源の効率的な再配分。直接人員増強と間接人員との比率適正化。首都圏営業所の統合実施（2025年度3営業所）と人員補強。

③ 対処すべき課題

① 本業黒字化

- ・ 営業利益は黒字化したが経常損益・当期純損益の赤字脱却が必須
- ・ 売上高・営業利益の目標達成に向けた収益基盤強化

② 市場環境対応

- ・ 住宅市場は少子高齢化・人口減少で着工戸数漸減が見込まれる
- ・ 民間建設需要はインフラ更新で底堅く推移と予想
- ・ 建築市場の構造的変化への対応遅れを認識し迅速対応

③ 中期計画進捗遅延

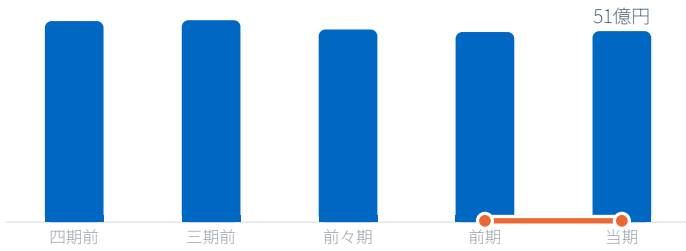
- ・ 2025年度計画実績が大幅下回り。利上げと人件費高騰で住宅需要が想定以上低迷
- ・ 2026年度を仕切り直しの年と位置付け、計画の妥当性を検証

面接で使えるポイント

- ・ 日本で最大の総合ファスニングメーカーを目指す企業目標のもと、コンクリート下地・デッキ市場など新分野で営業戦略を展開。
- ・ 生産金額1.5倍・納期3割短縮・在庫2ヵ月分以内の具体的目標で工場集約による生産性向上を推進。
- ・ ドリルねじなど主力製品の性能向上と新用途開発により、建築・土木市場の成長をドライブ。

証券コード 5950

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
51億円営業利益率
0.2%財務健康度
18点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 30.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
466万円

金属製品内 86位/86社

平均年齢
46.1歳

金属製品内 14位/86社

平均勤続
17.1年

金属製品内 34位/86社

女性管理職
3.2%

金属製品内 35位/65社

男性育休
100.0%

金属製品内 11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: 日本パワーファスニング(株) 【5950】：決算情報

