

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

技術集約型精密製品の創造を通じてお客様の問題解決を図り社会に貢献する

連結売上高
480億円営業利益
30億円営業利益率
6.3%ROE
6.1%

② 中長期の経営戦略

1. 既存自動車事業の収益性改善

エンジン・ミッション系部品の2030年以降減少に備え、収益性重視の事業運営と価格転嫁・拠点戦略再整理を実施

2. EV等電動化事業の基盤強化

バスバー・電流センサー等の開発と量産体制拡大、欧州・中国・米国での拡販展開

3. 電子情報通信事業の利益成長

光通信用コネクタ・アダプタの自社独自設計と豊富なラインナップ展開、タイムリーな生産能力増強

4. 事業ポートフォリオ改革

不採算事業からの撤退を含める事業ポートフォリオ見直しで企業価値向上を推進

③ 対処すべき課題

① 自動車既存事業の構造転換

- ・ 電動車需要増加でエンジン・ミッション系部品の2030年以降減少に対応
- ・ 収益性重視の事業運営ヘシフト
- ・ 不採算製品の方針を再検討・見直し

② 成長事業への経営資源集中

- ・ 電動車向けバスバー・電流センサーの開発と量産化
- ・ AI・IoT・5G需要による光通信市場の拡大に対応
- ・ 欧州・中国・米国での地域別拡販

③ 経営基盤の安定化

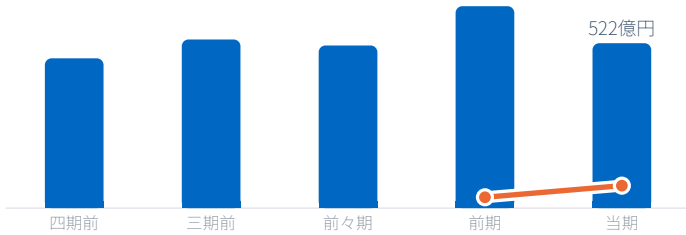
- ・ 前年度HDD用サスペンション事業撤退により営業赤字解消
- ・ 2026年3月期も営業黒字見込みで安定体質化
- ・ 資本コスト超過のROE達成を目指す

面接で使えるポイント

- ・ 中期経営計画2027で売上高480億円、営業利益30億円目指す中で、電動車・通信事業への経営資源シフトに共感
- ・ HDD用サスペンション事業撤退や不採算事業見直しの大膽な経営判断が企業再生へ踏み出した実績
- ・ 生成AI・IoT・5G需要による光通信市場拡大で、データセンター向け需要が売上・利益拡大へ寄与する成長性

証券コード 5985

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
522億円営業利益率
13.6%財務健康度
25点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 48.8（当サイト算出の参考指標）

平均年収
645万円

金属製品内 38位/86社

平均年齢
42.5歳

金属製品内 51位/86社

平均勤続
18.3年

金属製品内 24位/86社

女性管理職
3.3%

金属製品内 33位/65社

男性育休
90.0%

金属製品内 17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: サンコール[5985]: 営業外収益（為替差益）の計上に関する

要するに
自動車分野と電子情報通信分野を主軸とする精密金属製品メーカー

主力事業・セグメント

- ・日本 52.9%
- ・アジア 29.3%
- ・North米州 17.7%

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率13.6%の安定した収益性
- ・将来性評価は晴れ時々曇り
- ・平均勤続18.3年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

