

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

努力、活力、創造力。全員営業、全員製造、全員参加の経営をもって、ものづくりのエキスパート集団となり、夢ある未来を共に育てる。

売上高
3,000百万円

営業利益
350百万円

特殊精密機器売上
860百万円

化学繊維ノズル売上
1,800百万円

② 中長期の経営戦略

1. 特殊精密機器の成長

新素材実装機用ノズルの量産販売、商社経由の自動車部品メーカー開拓、半導体・ベアリング業界への新規受注獲得。21.5%増の860百万円を見込む。

3. D-Next事業の収益化

パワー半導体・難削材向けダイヤモンドワイヤの顧客獲得が進捗。国内大手顧客の開拓完了後、海外顧客開拓で31.3%増の320百万円を見込む。

2. 化学繊維ノズル拡大

新工場の大型加工設備で不織布用大型ノズルやフィルム用ダイ販売を拡大。米国やメキシコ、インド、トルコへの営業展開強化。7.2%増の1,800百万円を見込む。

4. ナノサイズゼオライト事業化

化粧品・歯みがき粉用途で正式採用。電子部品封止剤用途で2025年度量産開始予定。グローバル営業体制構築で103.5%増の20百万円を見込む。

③ 対処すべき課題

① 特殊精密機器の収益力

- ・新開発実装機用ノズルの量産販売開始による売上増加
- ・商社活用による自動車部品メーカー受注拡大
- ・半導体業界・既存顧客の深耕と製造現場の生産性向上

② 化学繊維事業の強化

- ・新工場の大型加工設備活用で不織布・フィルム用ダイ受注拡大
- ・炭素繊維用ノズル分野でのシェア拡大
- ・販売済装置のノズル入れ替え需要の取り込み

③ 人材と内部管理

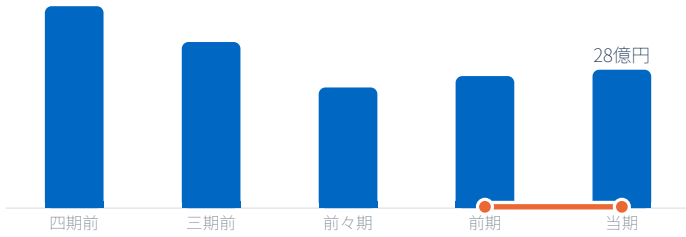
- ・生産技術の次世代継承と経営中核人材の育成が急務
- ・高度人材確保・人事制度再設計による働きやすい環境整備
- ・コンプライアンス体制強化と内部牽制機能の構築

面接で使えるポイント

- ・経営理念『努力、活力、創造力』のもと、全員営業・全員製造で顧客満足度向上を追求。
- ・2026年3月期に売上高3,000百万円目標で、4事業での成長基盤確立に取り組む企業。
- ・ナノサイズゼオライトなど新事業開発で、エネルギー・環境・医療を事業領域の3本柱に。

証券コード 6166

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
28億円営業利益率
▲5.9%財務健康度
7点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 32.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
531万円

機械内 195位/208社

平均年齢
47.9歳

機械内 5位/209社

平均勤続
15.3年

機械内 112位/209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)中村超硬【6166】：決算情報

