

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

Vision

人と技術の融合によりイノベーションを創出し、変革に挑戦し続ける

売上高
1,800億円経常利益率
9%以上ROE
8%以上配当性向
40%以上

② 中長期の経営戦略

1. 既存事業の競争力強化

ピストンリング事業のグローバルNo.1地位維持と生産性改善。水素・代替燃料対応技術開発に注力

3. キャッシュアロケーション最適化

営業キャッシュフロー及び資産圧縮資金を、成長領域投資・M&Aと株主還元を活用

2. ネクストコア事業拡大

熱エンジニアリング、EMC、電動化ユニット、機能性樹脂等の新事業開発。M&A活用で技術連関性の高い事業を取り込み

4. 高水準の株主還元実施

中期経営計画期間で総額200億円（自己株式取得100億円含）、総還元性向70%以上を目指す

③ 対処すべき課題

① 自動車産業の100年に一度の変革

- ・ BEV化の進展スピード緩和も、エンジン部品市場環境は依然として厳しい状況
- ・ 内燃機関搭載車を当面の主役と認識し、地球環境に貢献する部品開発を推進
- ・ SDGs・脱炭素等グローバル潮流を踏まえた新規事業領域への積極展開

② 世界経済の不確実性対応

- ・ 米国関税政策変更に伴う混乱や為替円高リスクの高まり
- ・ 地政学的リスク等の従来以上に不確実な環境への柔軟な対応が必須

③ 経営統合シナジー創出

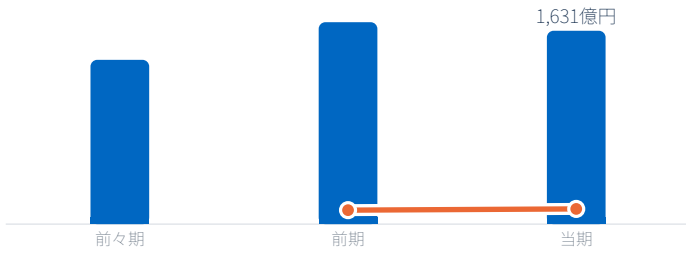
- ・ リケン・日本ピストンリングの統合により抜本的な生産性改善を実現
- ・ 焼結・樹脂・素形材等ニッチ分野でのグローバル展開とシェア拡大

面接で使えるポイント

- ・ 2026年度売上高1,800億円達成に向けた事業ポートフォリオ改革の戦略性
- ・ エンジン部品の『グローバルNo.1サプライヤー』地位維持と水素・代替燃料対応技術開発への挑戦
- ・ M&Aと内部リソース活用によるネクストコア事業（熱エンジニアリング、EMC等）の中核事業化目指す姿勢

証券コード 6209

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
1,631億円営業利益率
7.9%財務健康度
58点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 65.0（当サイト算出の参考指標）

平均年収
796万円
機械内 41位/208社平均年齢
45.1歳
機械内 29位/209社平均勤続
19.8年
機械内 16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…）

直近ニュース一言

