

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

経営方針

持続的な成長発展を図り企業価値を最大化。常にお客様を第一としベストソリューションを提供し続けるコーティング・乾燥技術のプロ集団を目指す

DOE
5%以上

② 中長期の経営戦略

1. 顧客満足度の充実

業務の質の向上による顧客満足度充実と営業力強化、新規顧客開拓、各種PRの推進

3. グローバル展開推進

グローバル展開推進とシナジー効果・将来性ある企業のM&A推進。海外向け事業基盤強化を図る

2. 新製品開発と投資

独自技術による新製品開発と先端製品開発用テスト機の設置計画。加工機械新規投資で付加価値高い生産へ

4. 二次電池市場展開

リチウムイオン電池向けを筆頭に成長見込める二次電池市場への展開加速。全固体電池など応用分野開発に取組む

③ 対処すべき課題

① EV市場需要鈍化への対応

- EV市場の需要鈍化でLIB関連の受注活動に注力。顧客発注時期不透明で回復基調とは言えない状態継続
- 価格競争激化の中、培った技術・品質優位性に加え新観点からのコストダウンに取組む

② 納期対応と調達課題

- 半導体問題に端を発した電装機器長納期化はかなり改善。顧客希望納期への対応と納期短縮継続が必要

③ 次世代技術への対応

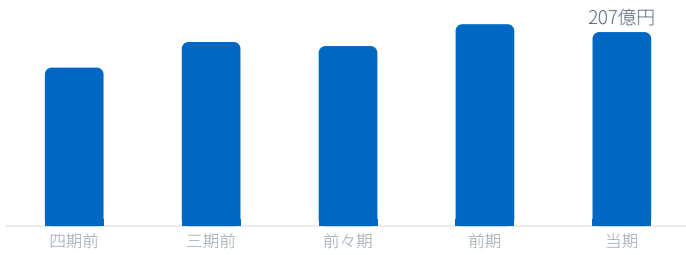
- AI・ビッグデータ・IoT対応、自動運転技術、5G、サステナビリティ・DX等の新技術開発導入をスピーディに展…
- 顧客との共同研究開発で次世代新型二次電池など成長期待分野に進出

面接で使えるポイント

- 光学系ディスプレイとエネルギー関連という2つの事業柱で、世界的に伸びる市場に展開
- 第3次中期経営計画（2023年度～2025年度）でROE実現とDOE5%以上を目標に設定
- 顧客との協働を基点に、開発力・先端知識・機密保護で信頼される技術者集団を目指す

証券コード 6246

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
67点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 61.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
816万円

機械内 32位/208社

平均年齢
42.0歳

機械内 121位/209社

平均勤続
18.0年

機械内 52位/209社

女性管理職
0.0%

機械内 160位/168社

男性育休
100.0%

機械内 14位/169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

参考: (株)テクノスマート【6246】：決算情報

