

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

長期経営ビジョン

カーアフターマーケット、プレミアム・リプレースメント市場におけるサスペンション事業の売上高100億円を目指す。

売上高
100億円

次期売上高
5,874百万円

次期経常利益
405百万円

② 中長期の経営戦略

1. 販売力の強化

ユーザーニーズに基づく提案型営業により、国内外の販売シェアを拡大。

3. コスト削減力の強化

VA・VE活動と消費地生産によるグローバルな生産活動で、強靱な企業体質を構築。

2. 研究開発力の強化

選択と集中による研究開発で、付加価値の高い高品質でリーズナブルな製品を開発。

4. 品質力の強化

お客様満足度100%を目指し、所有することへの喜びを提供できる品質を確立。

③ 対処すべき課題

① 高付加価値製品の開発

- ・ モータースポーツフィールドからのフィードバックを活用した製品開発
- ・ 世界各国のユーザーニーズに対応したラインアップの多様化

② 海外市場の拡大

- ・ TEIN AUSTRALIAやTEIN Europeなど新規海外拠点の早期軌道化
- ・ 海外展示会への積極的な出展と営業活動への投資

③ コスト削減と品質向上

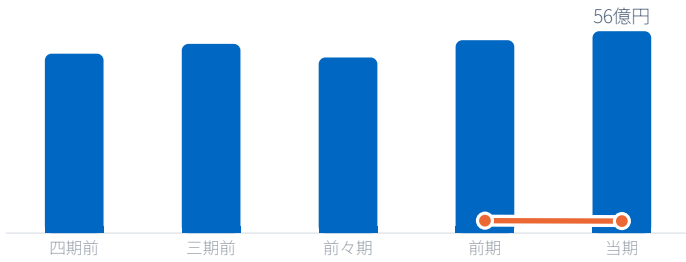
- ・ 国内外の生産拠点を活用した生産効率の向上
- ・ 内製化推進とフレキシブルな生産体制の整備
- ・ 耐久性・信頼性評価と購買品の品質保証体制の強化

面接で使えるポイント

- ・ サスペンション専門メーカーとして売上高100億円という明確な目標を掲げ、ROA重視の経営で効率性を追求している点。
- ・ EnduraProシリーズや4x4DAMPERなど差別化製品の開発と…
- ・ モータースポーツフィールドからのフィードバックを活用し、セイフティー・ハイクオリティ・リーズナブルプライスの製品で新た…

証券コード 7217

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）

要するに

自動車用サスペンション製品の開発、製造、販売を主力事業とする自動車部品メーカー

主力事業・セグメント

・輸送用機器（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
56億円営業利益率
6.0%財務健康度
62点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 46.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
605万円

輸送用機器内 65位/82社

平均年齢
45.7歳

輸送用機器内 5位/83社

平均勤続
16.0年

輸送用機器内 56位/83社

女性管理職
15.0%

輸送用機器内 2位/72社

男性育休
－（未開示）

※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: 大韓サイクル連盟の李相賢（イ・サンヒョン）会長（株式会社ティン）

