

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

経営の基本方針

時代の要請に応え顧客信頼を第一に、製品研究開発・生産・高品質サービスにより生活環境改善と社会貢献を実現

売上高
45,850百万円

営業利益
4,850百万円

ROE
7.0%以上

PBR
1.0倍以上

② 中長期の経営戦略

1. ものづくりと市場づくり

調光ファブリック・電動製品・パネル間仕切等の付加価値製品拡販。技術研究棟での先行開発と2026年新宿ショールーム活用で市場開拓

3. デジタル販促強化

デジタル販促充実と五感刺激マーケティング導入。新規展示会出席による市場開拓推進

2. 成長投資の実行

M&Aやアライアンスによる新規事業領域拡大。2024年1月サーボモータ事業譲受でAGV需要対応

4. 駐車場装置事業拡大

パズルタワー「ビヨンド」や低コスト仕様で幅広く訴求。EV充電システムなど新技術で新設・改造改修需要を開拓

③ 対処すべき課題

① 既存事業の付加価値向上

- ・調光ファブリック・電動製品など新製品群の需要創造
- ・新宿ショールーム活用による購買層拡大
- ・リフォーム需要の取込みと商材拡大

② 自動化・省人化への対応

- ・AGV需要拡大への対応強化
- ・サーボモータとのセット販売戦略
- ・新規顧客獲得による売上拡大

③ 駐車場事業の多角化

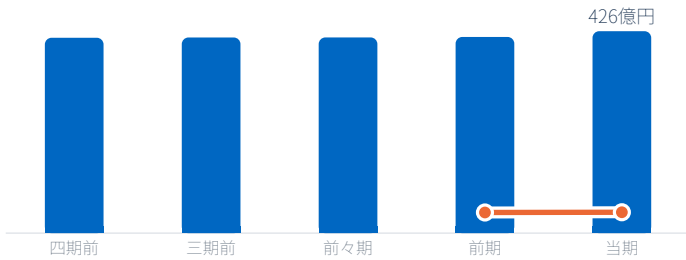
- ・ハイスペック・低コスト仕様による需要発掘
- ・EV充電・オートゲートなど新技術導入
- ・アライアンスを含めた相互販売提携推進

面接で使えるポイント

- ・2026年度から3年間のタチカワビジョン2028で『快適な暮らしの創造』をテーマに…
- ・窓まわり製品の歯車技術・動力伝導技術を活かし、建築内装品・駐車装置・減速機の3事業で『ものづくりと市場づくり』を実現
- ・2024年新宿ショールーム開設、調光ファブリック・電動製品・AGVなど付加価値製品の拡販で『基盤づくり』から『成長・飛躍』…

証券コード 7989

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
426億円営業利益率
10.3%財務健康度
74点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
657万円

金属製品内 33位/86社

平均年齢
41.9歳

金属製品内 63位/86社

平均勤続
17.6年

金属製品内 30位/86社

女性管理職
2.4%

金属製品内 43位/65社

男性育休
14.3%

金属製品内 52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…）

直近ニュース一言

参考: 立川ブラインド工業(株)【7989】：決算情報

