



2021年7月30日

各 位

会社名 株式会社三ツ知  
代表者名 代表取締役 中村 和志  
(コード:3439 JASDAQ・名証第二部)  
問合せ先 取締役総務部長 村越 康幸  
(電 話 0568-35-6350)

### 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2021年7月30日開催の取締役会の決議により、2022年6月期を初年度とする中期経営計画について下記の通り決議しましたのでお知らせいたします。

記

#### 1. 基本的な考え方

当社は冷間鍛造メーカーとして、お取引様のニーズに対応し、工場や拠点を拡張することで事業を成長させてまいりましたが、自動車業界100年に一度の大変革期を迎え、当社を取り巻く環境は大きく変化してまいりました。持続的成長のためには、これまでの考え方、働き方、仕組みを転換しつつ、社会から求められる企業として生き残っていくことが不可欠と考え、転換、改善と組織力の強化、持続的な社会づくりへの貢献を指針とし本中期経営計画「ビジョン2021」を策定しました。本計画の詳細につきましては、別添資料をご参照ください。

#### 2. 対象期間

2022年6月期から2024年6月期まで（3ヶ年）

#### 3. ビジョン2021 骨子

##### (1)経営戦略

「組織としての既存事業の構造強化と体質改善」

##### (2)数値目標

計画3年目で売上130億円、営業利益率5%の達成

##### (3)施策方針

###### ①既存事業の構造強化

- ・事業戦略に紐づいた技術営業方針の策定

###### ②体質改善

- ・付加価値構造の転換と実効性の改善
- ・社内整備と人財育成

###### ③SDGsに関する取り組み

なお、本資料に記載されている将来に関する見通しは、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した見通しであり、不確実性やリスクを含んでおります。実際の結果は様々な要因によって見通しと異なる可能性があります。ご了承ください。

以上

# 中期経営計画(ビジョン2021)

対象期間2022年6月期~2024年6月期

**Mitsuchi**

2021年7月30日  
株式会社三ツ知  
代表取締役社長  
中村和志



## メッセージ

### 「100年企業を実現する。」

三ツ知グループはこれまで**工場や拠点の”拡張”**により**事業を成長**させてきた。

特にこれまでのグループの発展は個の力により支えられてきた。

コロナ後のビジネス環境を踏まえると、**グループとして盤石な収益体制を築く**ことが不可欠である。

まずグループ保有の**経営資源を最大限に有効活用**するため、**体質の”改善”**を実行し、**組織力を高める**。

改善した体質を基に**持続的な成長を実現し** **“100年企業”**を目指す。

今回の経営計画(ビジョン2021)のキーワードは**「転換」**である。

体質を改善するためには**「考え方の転換」**、**「働き方の転換」**、**「仕組みの転換」**が必要となる。

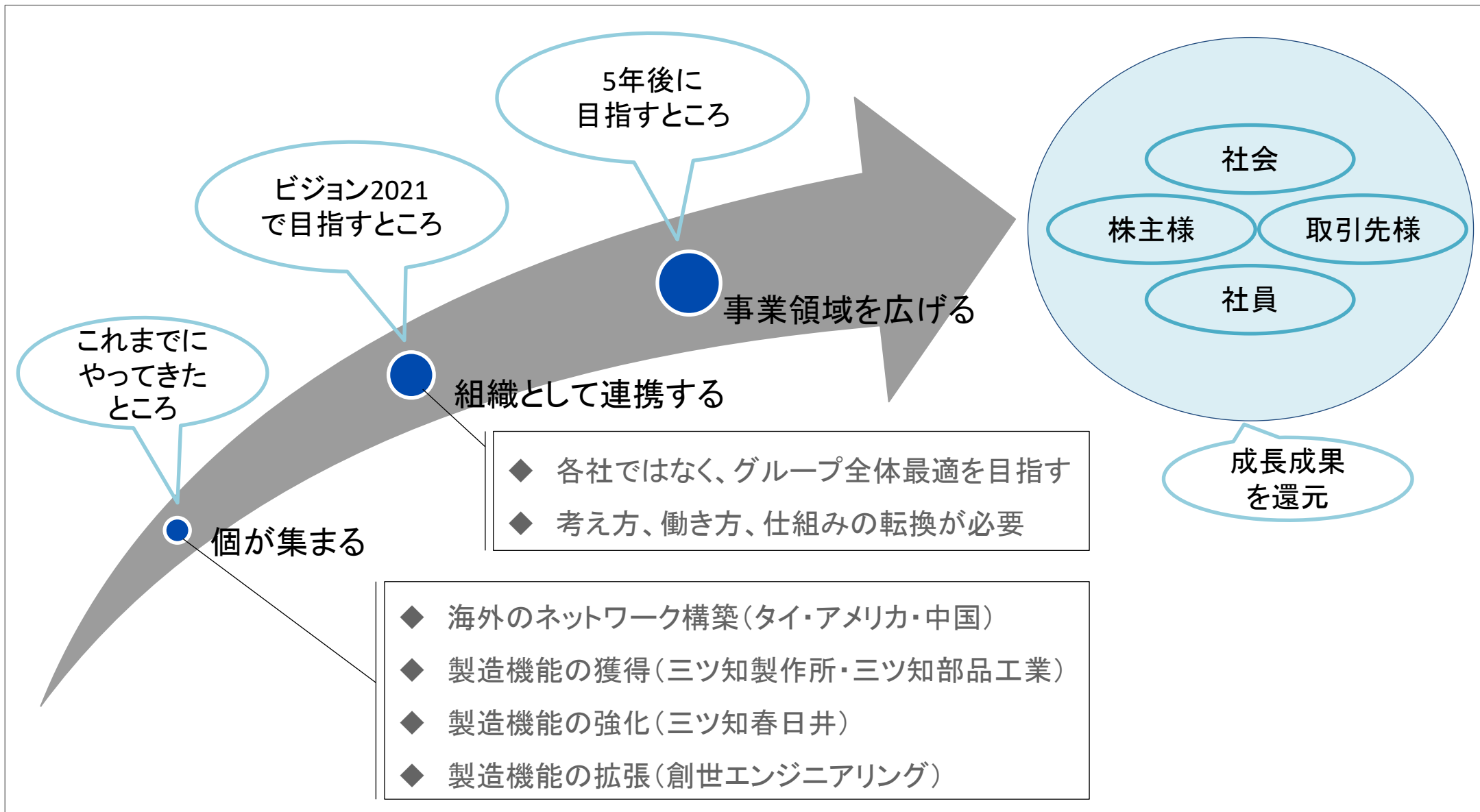
100年企業を実現するためには、**自社発展のみならず、社会発展への貢献**が不可欠である。

三ツ知グループは**SDGsの取組を通じて、持続可能な社会づくりを推進し、**  
社会から求められる企業を目指す。

ビジョン2021はこれからの三ツ知の**具体的な指針であり、必達の目標**である。

# ビジョン2021の位置づけ

ビジョン2021では、既存事業の構造強化と組織としての体質改善を実現。





The image shows a large industrial machine, possibly a lathe or mill, in a factory. The machine is white and has a control panel with various buttons and lights. In the foreground, there are blue stairs with yellow handrails. The background is dark, suggesting an indoor industrial environment. A large blue triangle pattern is overlaid on the right side of the image, with three white triangles pointing upwards.

## 前中期経営計画の振り返り

# 概要の振り返り

「成長戦略」、「機能強化」、「効率化」を柱とした取り組み。



## 数値の振り返り

前中期経営計画(2016年時点)における5年後目標は、コロナ禍による受注減少のため未達。

単位:百万円

項目	2021年6月期 (前中計における5年後目標)			
	目標	実績	差異	課題
売上高 (収益認識に関する 会計基準適用:無)	15,000	13,783	▲1,217	外部環境に狼狽え ない、筋肉質な企 業体質が構築でき ていない。
経常利益	1,000	619	▲381	
ROE	10%	5%	▲5%	

## 施策の振り返り

施策実行により新たな課題と伸びしろを認識。

基本方針	新たな課題と伸びしろ
成長戦略	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 得意先様との取引は拡大しているが、従来の延長線上にあり、攻めのアプローチにより、更なる拡大の余地がある。</li> <li>② ミツ知春日井との合併により、製造機能を強化してきたが、グループの連携により、ものづくり企業としての質を高められる。</li> <li>③ 技術人材が分散しており、技術人材の横断・集約により、得意先ニーズの深掘力、成長分野の開拓力の強化が期待できる。</li> <li>④ 設備導入により脱属人化と効率化を図っているものの、働き方や考え方の転換により、更なる改善の余地がある。</li> </ul>
機能強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 本社移転、組織再編等により、グループ連携の土壌を構築したが、連携の質をもう一段高めることで、成長・効率化が図れる。</li> <li>② 教育体制を整えつつあるが、キャリアパスへのつながりについて再考することで、従業員のモチベーションアップとレベルアップが見込める。</li> </ul>
効率化	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 組織集約により重複業務の整理を進めているが、業務そのものを見直すことで、更なる業務効率改善の余地がある。</li> <li>② 各社個別の利益追求となっており、グループ横断的な管理により、グループ利益の最大化が期待できる。</li> </ul>



The image shows a large industrial machine in a factory. The machine is white with yellow safety railings and a blue staircase. The background is dark, suggesting an indoor industrial environment. A large blue triangle pattern is overlaid on the right side of the image, with three white triangles pointing upwards. The text "新・中期経営計画(ビジョン2021)" is written in white on a dark background.

新・中期経営計画(ビジョン2021)



## ビジョン2021 骨子

既存事業の構造強化と組織としての体質改善を実現。

### 経営戦略

「既存事業の構造強化と組織としての体質改善」

### 数値目標

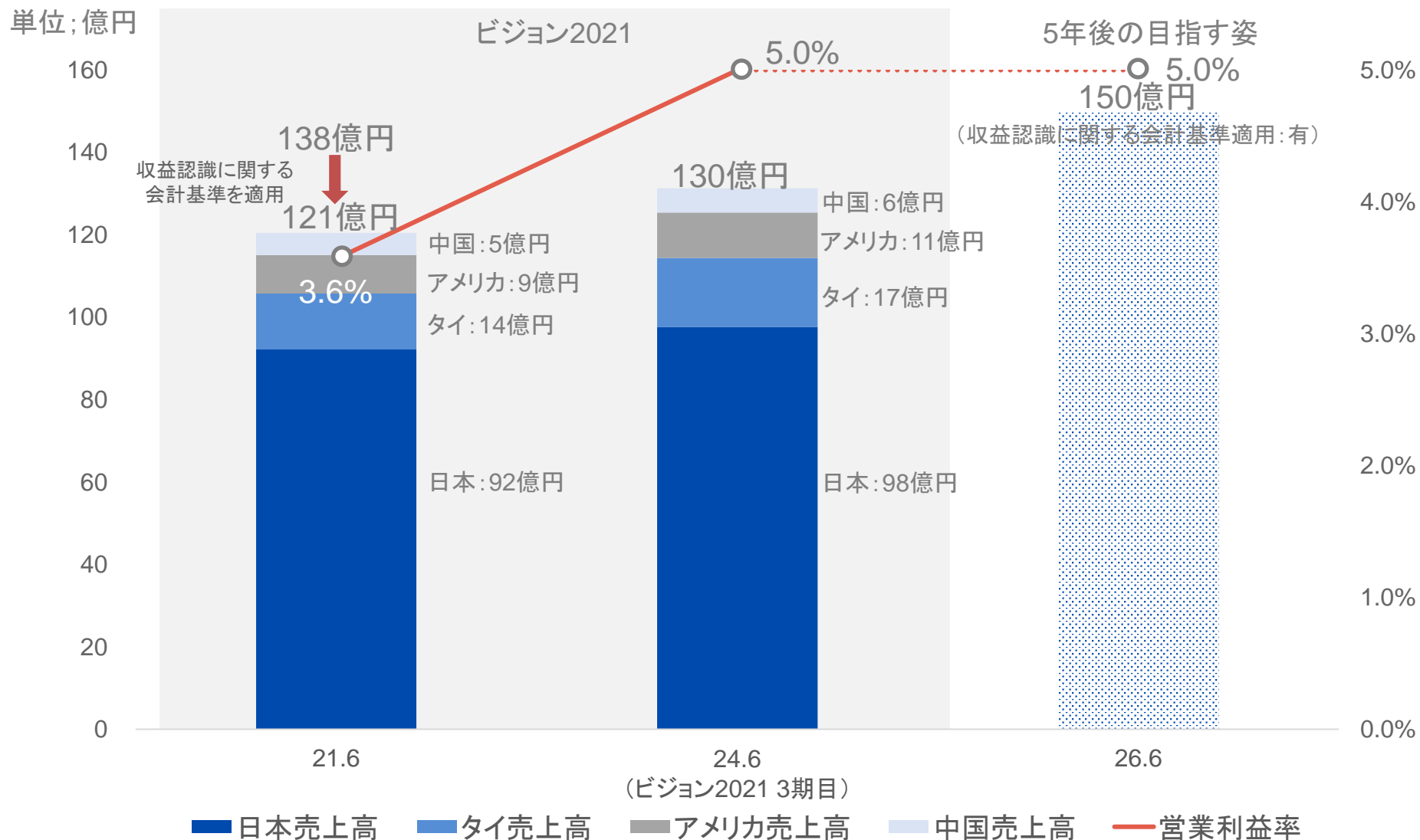
計画3年目で営業利益率5%の達成

### 施策方針

- ①既存事業の構造強化
  - ・事業戦略に紐づいた技術営業方針の策定
- ②体質改善
  - ・付加価値構造の転換と実効性の改善
  - ・社内インフラの整備と人材育成
- ③SDGsに関する取り組み

# 数値目標

安定的に営業利益率5%以上を達成する企業体質を構築。

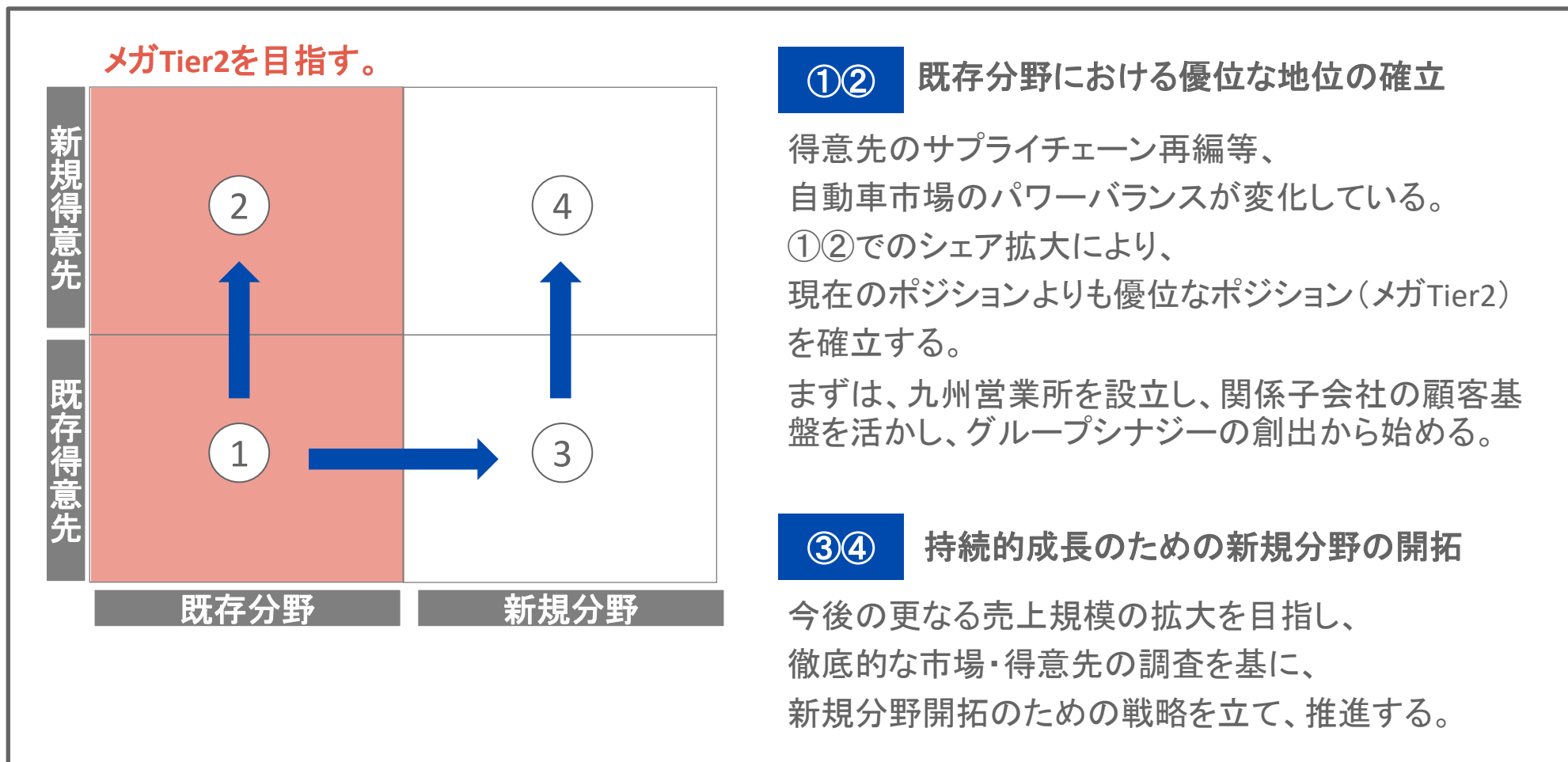


※ビジョン2021より収益認識に関する会計基準によります。そのため、前中期経営計画の5年後売上高目標である150億円とビジョン2021の5年後売上高目標の150億円は会計基準が異なります。

※1CNY=16.5円、1USD=108円、1THB=3.5円にて算出。

## 既存事業の構造強化(事業戦略)

既存分野のシェアを拡大し、既存事業の構造を強化。  
 長期的な事業規模拡大のために新規分野への種まきを実施。





## 既存事業の構造強化(技術営業方針)

営業スタイルを、ニーズを先取りした提案型営業に転換。

1

### 営業部+技術部の同伴営業の強化

+αの技術提案を行うために、営業部と技術部の同伴営業頻度を引き上げる。

2

### 技術人材の拡充のための育成計画を策定

グループ各拠点を活用した技術人材の育成プログラムを構築し、グループ内に技術人材を拡充する。

3

### +αの技術提案に繋がる研究開発の推進

自動車部品市場の動向とお客様のニーズを見極め、研究開発分野を特定し、経営資源を重点配分する。

4

### 人員体制と業務の見直し

営業の役割を再定義し、役割を全うできる体制を構築する。

業務の見直しを行い、営業間接業務の時間の短縮によって得意先様への訪問時間を増大させ、よりきめ細やかな提案を行っていく。

5

### 独立系であることを活かした多面的なニーズ収集

複数のお客様のニーズを整理して、潜在的なニーズを推測しアプローチする。

多面的な情報を基に、これからの注力領域を見極める。

# 体質改善-付加価値構造の転換と実効性の改善-

考え方・働き方・仕組みの転換により、利益率を改善。

## 1 製造効率の改善

- ・ムダの無い柔軟な労務費構成の実現。
- ・ハイサイクル化と非稼働時間の大幅短縮を狙った積極的な設備投資。
- ・製造工程の見直しによる歩留まり率の改善。

考え方の  
転換

働き方の  
転換

仕組みの  
転換

考え方の  
転換

## 2 内製比率の引き上げ

- ・内外製判断基準の見直しによる工場稼働率の向上。
- ・グループ横断的な生産管理による設備稼働率のバラツキの是正。
- ・最新生産設備導入による生産容量の拡大、及び内製化余地の創出。

考え方の  
転換

仕組みの  
転換

考え方の  
転換

仕組みの  
転換

仕組みの  
転換

## 3 品質に係るコストの削減

- ・重点管理製品群の抽出と発生源対策の強化。
- ・不良を出さない製造工程の追求。

考え方の  
転換

考え方の  
転換

仕組みの  
転換

## 4 物流コストの削減

- ・物量に合わせた最適な費用体系の探索・導入。
- ・物量増加を見据えた拠点再構築と自動化の検討。

考え方の  
転換

考え方の  
転換

## 5 間接コストの削減

- ・業務フローの見直しによる間接業務の効率化。
- ・間接業務の標準化・効率化と基幹システム統合の検討。

考え方の  
転換

働き方の  
転換

仕組みの  
転換

# 体質改善-社内インフラの整備と人材育成-

基幹システムの統合により、業務効率を改善する。  
教育制度を再構築し、個々人の目標達成を促す。

## システムの統合(イメージ)

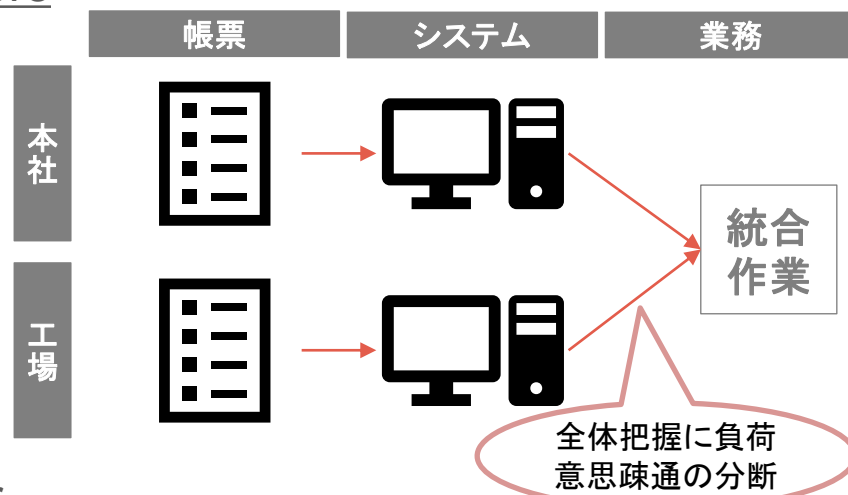
仕組みの  
転換

## 教育制度の再構築(イメージ)

考え方の  
転換

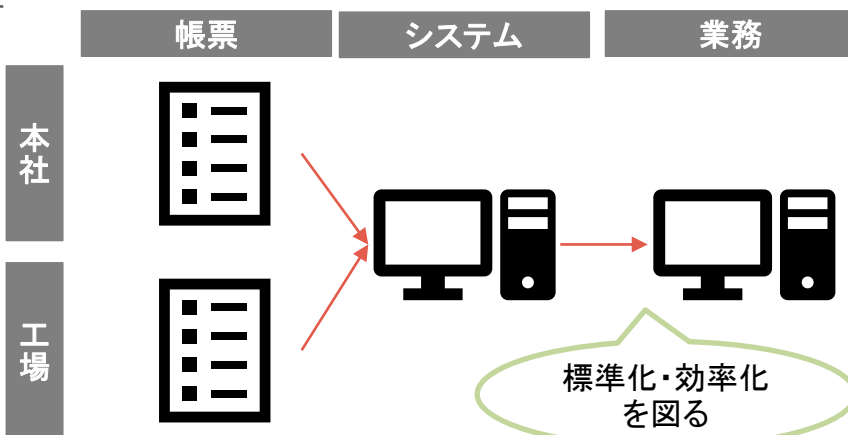
仕組みの  
転換

Before



	必須技術・知識	昇進要件となる教育
職位1	~~~~	~~~~
職位2	~~~~	~~~~
職位3	~~~~	~~~~

After



各従業員の目標管理シート

各従業員のレベルアップ



積極的な学びを促す仕掛けと組織的フィードバックにより、自立社員を育む土壌をつくる

# SDGsに関する取り組み

三ツ知グループはSDGsの取組を通じて、持続可能な社会づくりに貢献する。

## 重点項目

**重点項目**

- 3 すべての人に健康と福祉を
- 4 質の高い教育をみんなに
- 5 ジェンダー平等を実現しよう
- 7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに
- 8 働きがいも経済成長も
- 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
- 12 つくる責任 つかう責任
- 13 気候変動に具体的な対策を

17 SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

## 実行ステップ

### 1 現状の取り組みを整理

左記の重点項目を軸に、現在の業務内容で関連性のある取り組みについて、注力状況、課題について整理。

### 2 今後の取り組みを決定

現状把握を踏まえて、経営陣とプロジェクトメンバーで今後の取り組み、目指す姿を議論。

### 3 アクションプランを策定

決定した取り組みを実現するための詳細なアクションプランを策定。

### 4 定期的なモニタリングを実施

取り組み状況を定期的にモニタリングし、継続的な活動とする。





## 注意事項

本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。

本資料の情報によって生じた障害や損害については、弊社は一切責任を負いません。

本資料中の計画数字ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき弊社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています、そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることをご承知おきください。

### 本資料に関するお問い合わせ先

株式会社三ツ知 総務部

TEL:0568-35-6350