



2024年7月31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 東証スタンダード・名証メイン)
問合せ先 取締役 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、2024年7月31日開催の取締役会の決議により、2025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. 本中期経営計画が指すもの

当社は経営環境が世界的に目まぐるしく変化する中、前中期経営計画「ビジョン21」で、多くの転換を通じて体質改善を図り「稼ぐ力」を獲得、「営業力」・「技術力」・「機動力」という事業拡大に必要な「3つの力」を育みました。

本中期経営計画「ビジョン24」では「3つの力」をさらに進化させ、永続的に企業価値を高められる風土を築き100年企業を目指します。

2. 対象期間

2025年6月期から2027年6月期まで（3ヶ年）

3. ビジョン2024の概要と重点課題

(1)事業戦略

- ①海外事業の最適化
- ②新規事業の領域拡大
- ③既存事業の収益安定

(2)全社戦略

- ①デジタル化の推進
- ②人的資本経営の実践
- ③ESG経営の浸透

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24

2024年7月1日～2027年6月30日

株式会社 三ツ知
2024年7月31日
Mitsuchi

目次

1. 事業概要

- 当社が提供する製品・価値

2. ビジョン21 振り返り

- 当社を取り巻く環境
- ビジョン21 振り返り
- セグメント別 業績変動要因
- 重点施策 振り返り

3. 新中期経営計画 ビジョン24

- ビジョン24が目指すもの
- ビジョン24の数値目標
- ビジョン24の概要と重点課題
- 重点課題に対する施策
- カーボンニュートラルに向けて
- PBR1倍超の達成に向けて

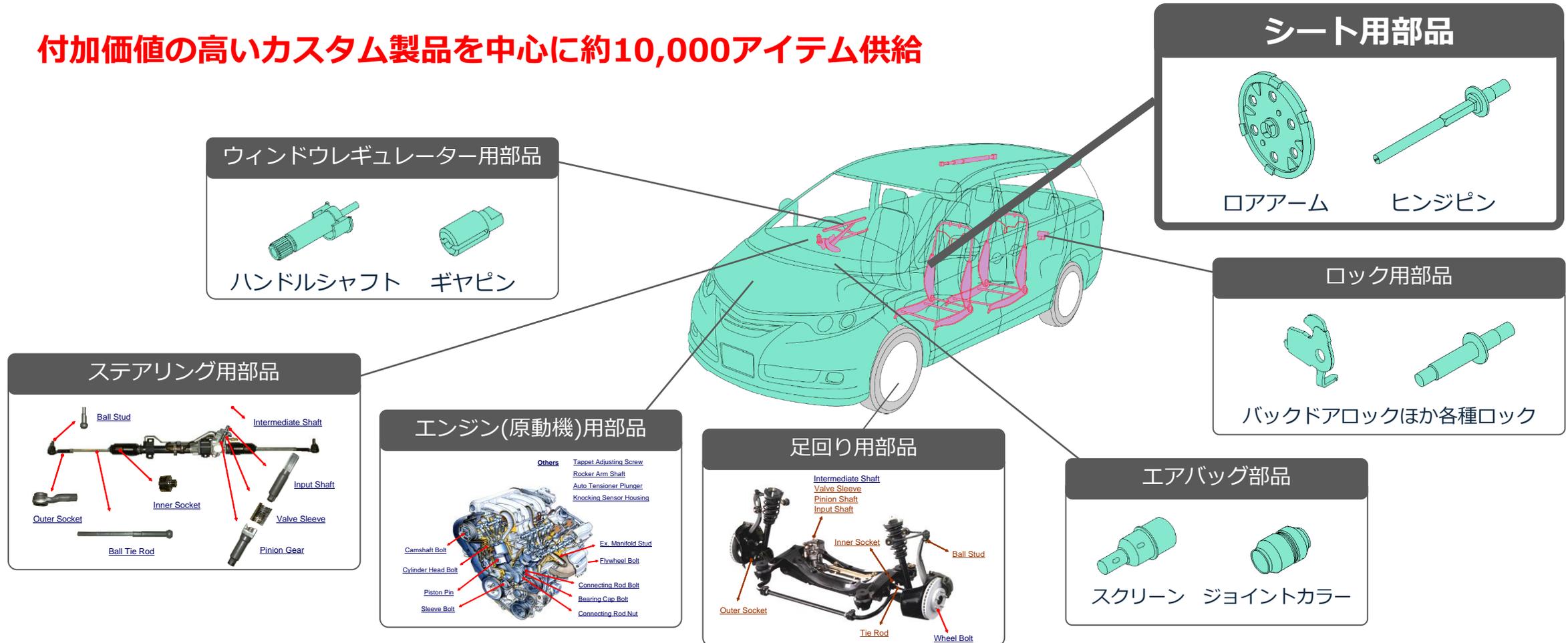
1

事業概要

当社が提供する製品・価値

自動車用部品 (既存事業)

付加価値の高いカスタム製品を中心に約10,000アイテム供給



当社が提供する製品・価値

特殊ファスナー



サンクイックジョイント® (特許製品)

シールドトンネル工事のコンクリート覆工をワンタッチで完了させる専用部品

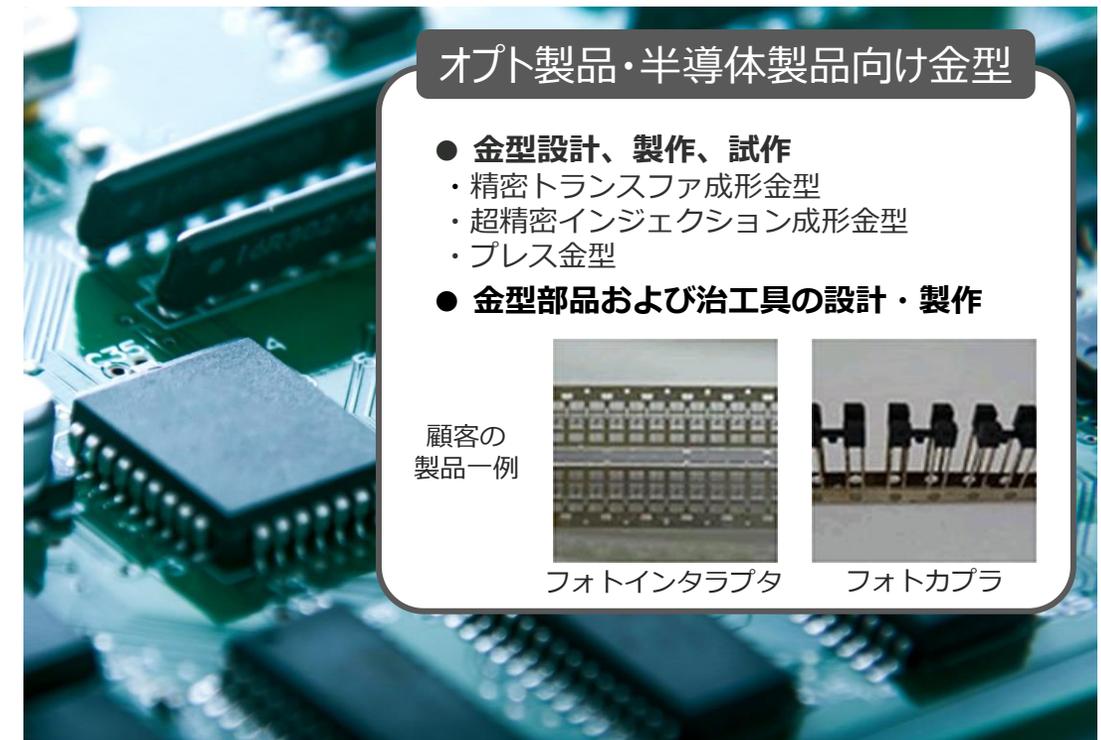
自動化・省人化ナット

サンクイックナット® オールクイックナッター

ワンタッチで締結や取外しできるナット
現場の作業性向上に貢献する締結部品

顧客との共同開発により「素早く締結したい」
「作業困難な場所で締結したい」を叶えた実績多数

精密プラスチック成形金型 (創世エンジニアリング)



オプト製品・半導体製品向け金型

- 金型設計、製作、試作
 - ・精密トランスファ成形金型
 - ・超精密インジェクション成形金型
 - ・プレス金型
- 金型部品および治工具の設計・製作

顧客の製品一例

フォトインタラプタ

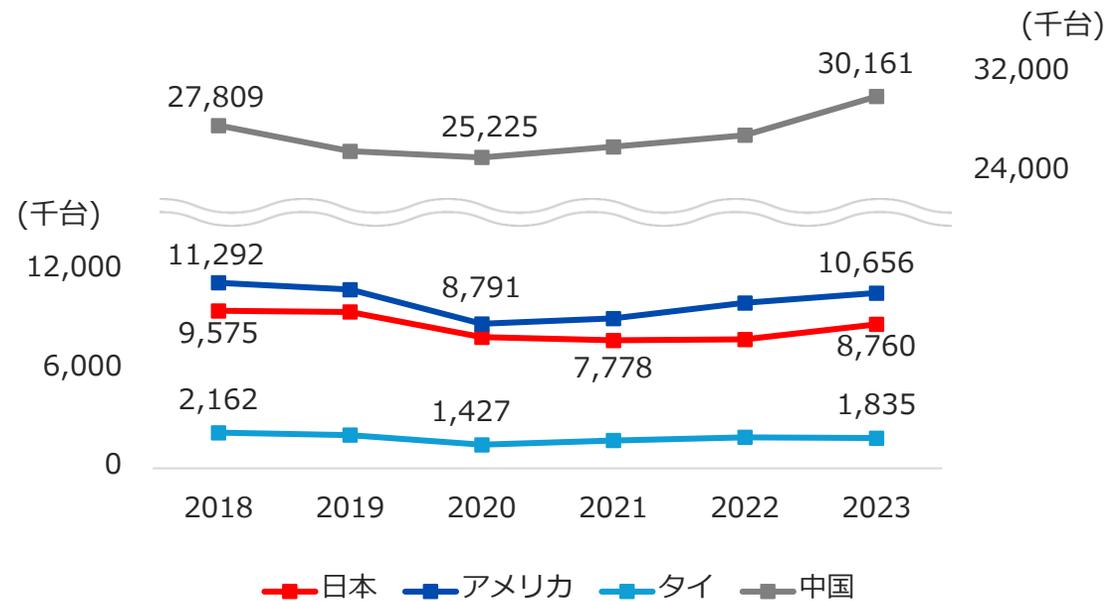
フォトカプラ

半導体、オプト部品メーカーにて採用実績多数

2 ビジヨン21 振り返り

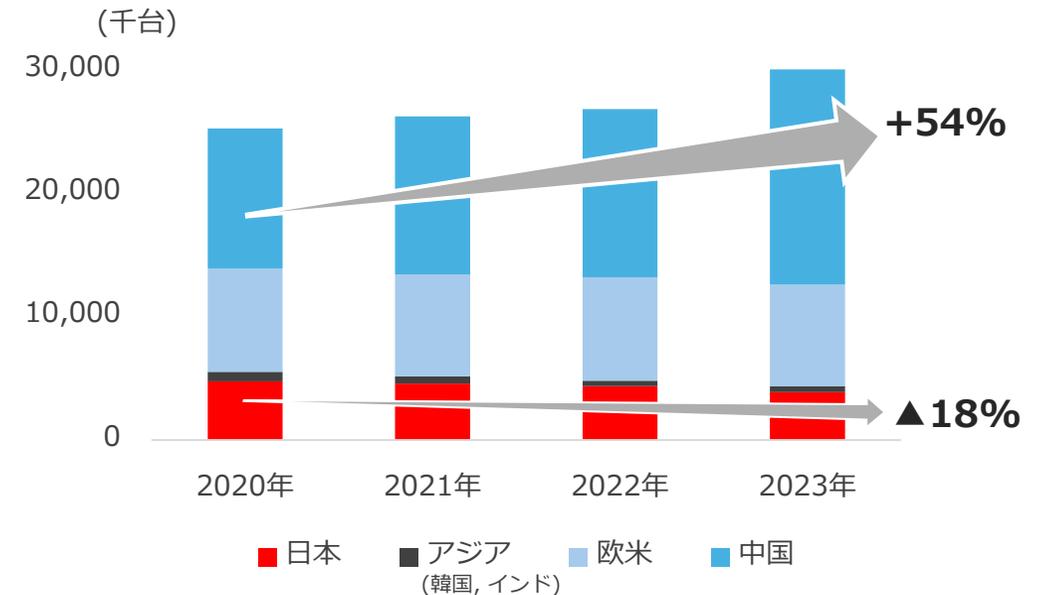
当社を取り巻く環境

当社拠点各国の四輪自動車 生産台数



- ・ コロナ禍の市場減退、半導体不足に端を発した在庫不足などの影響を脱し、回復傾向が鮮明となった
- ・ 日本の2023年生産台数は2018年比で▲8.5%となった
- ・ 北米や中国を中心に、EV車の生産割合が増加

中国における四輪自動車 生産台数 メーカー国籍別



- ・ 国策によるEV車シフトが後押しして、中国メーカーの2023年生産は2020年比で1.5倍に伸張している
- ・ 外資系メーカーは生産を減らしており、日系メーカーの2023年生産は2020年比で▲18%とシェアを減らした

ビジョン21 振り返り

ビジョン21との差異

	2024.6期 当初目標	2024.6期 実績	差異
売上高	130億円	131億円	+1億円
営業利益率	5.0%	3.5%	▲1.5pt

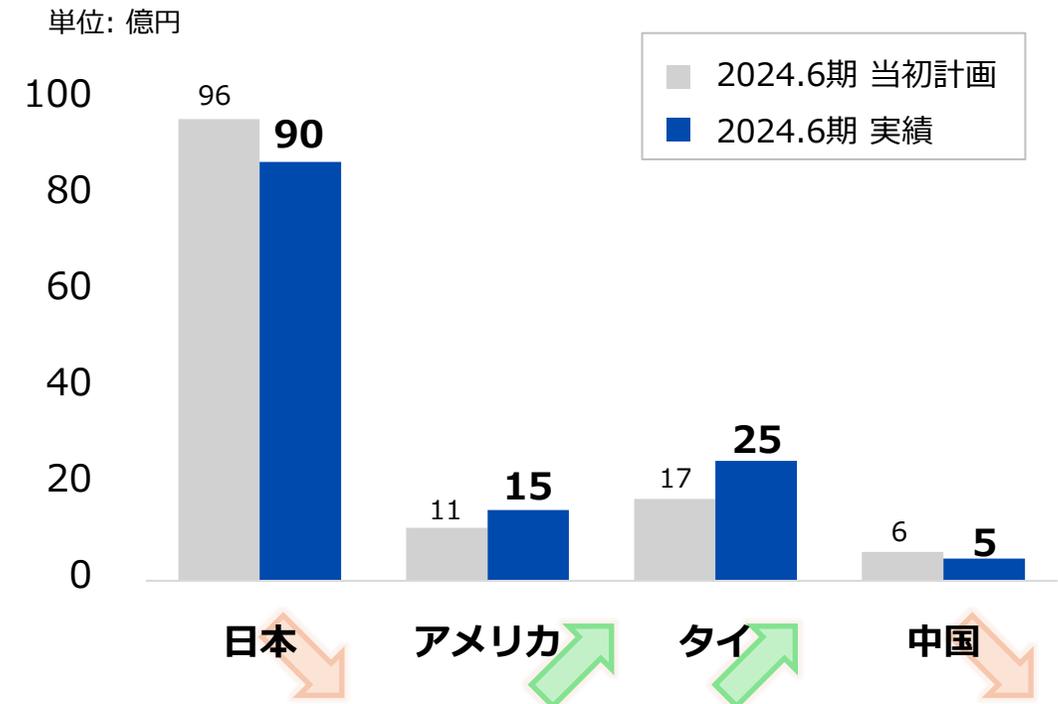
- 売上高は目標を達成した
- 営業利益率は目標未達となった

【参考：為替変動】

(単位: 円)

	2021.6期 平均レート	2024.6期 平均レート
アメリカ 1USD	106.16	144.40
タイ 1THB	3.41	4.10
中国 1CNY	15.62	20.13

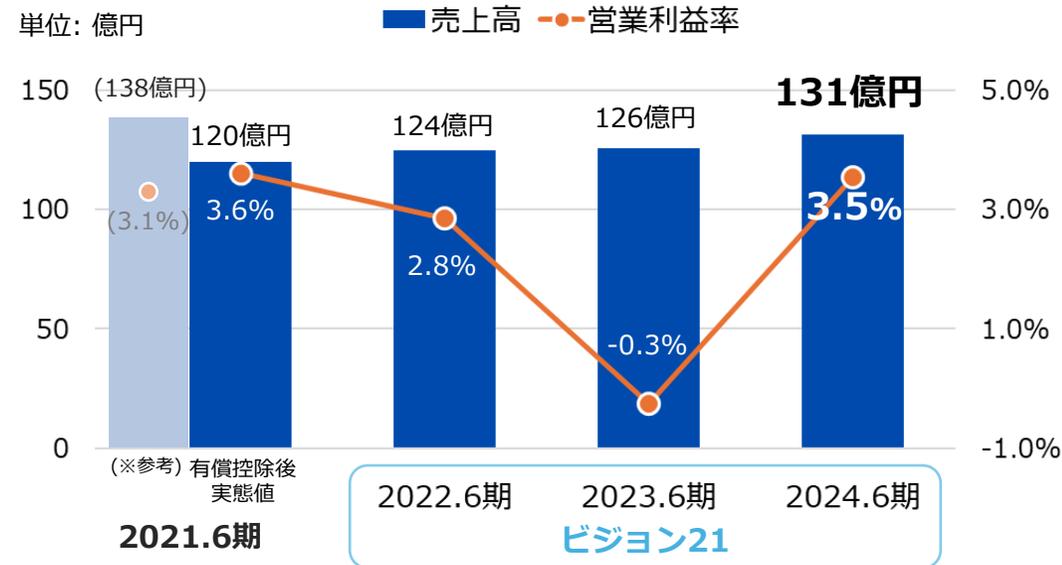
地域セグメント別 売上高 ビジョン21との差異



- タイ、アメリカで伸張し、日本および中国の伸び悩みをカバーした

ビジョン21 振り返り

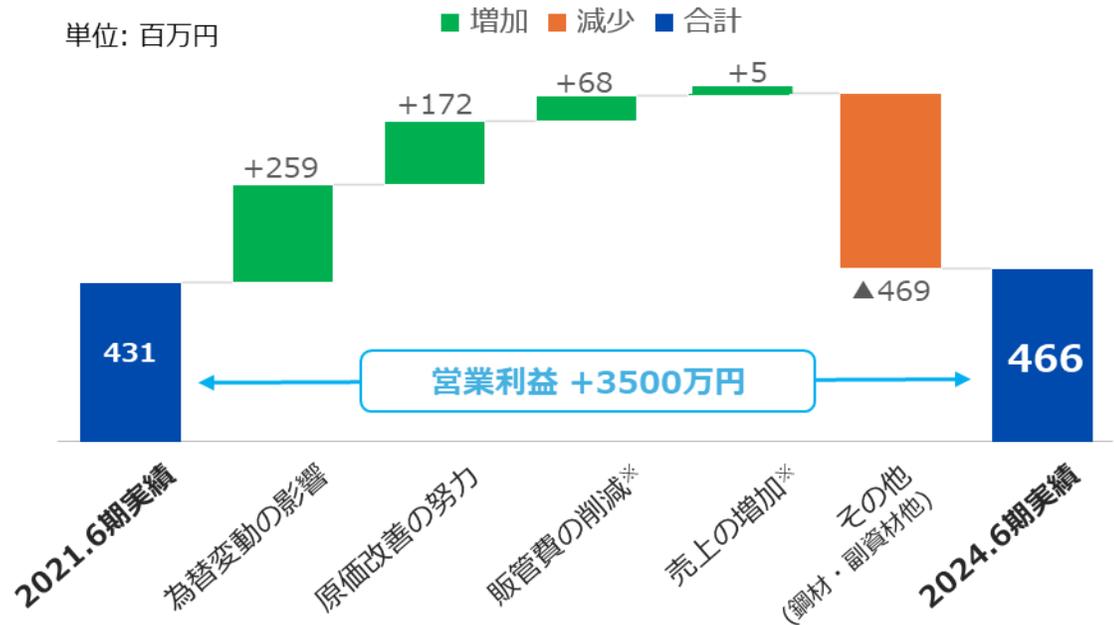
連結売上高・営業利益率の推移



- 売上高は、自動車生産市場の回復に伴い増加。特に直近期は鋼材等の価格改定の浸透および円安も寄与した
- 営業利益率は、製造コスト上昇を背景に、計画期間の前半で大幅に低下したが、直近期は回復傾向にある

※ 2021.6期の決算額は旧収益認識基準のため参考値とし、有償控除後の実態値とビジョン21実績を比較した。

営業利益の増減要因

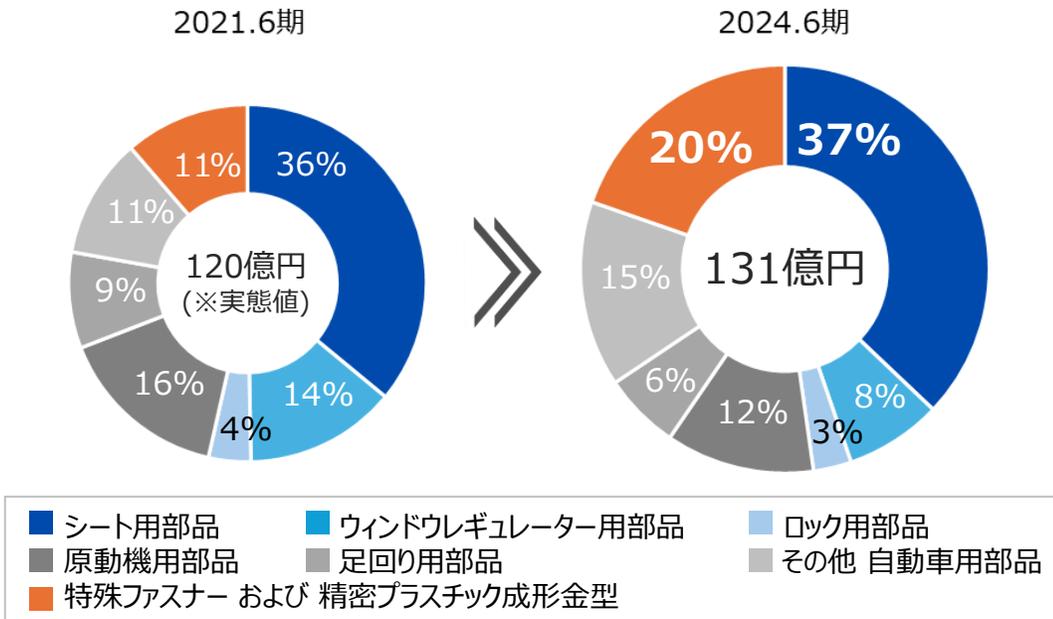


※ 販管費の削減、売上増加は為替変動の影響を除いた金額

- 鋼材等の高騰により、営業利益が大きく圧迫された
- コスト改善や売上拡大の努力により、計画期間を通じ営業利益は3500万円増加した

セグメント別 業績変動要因

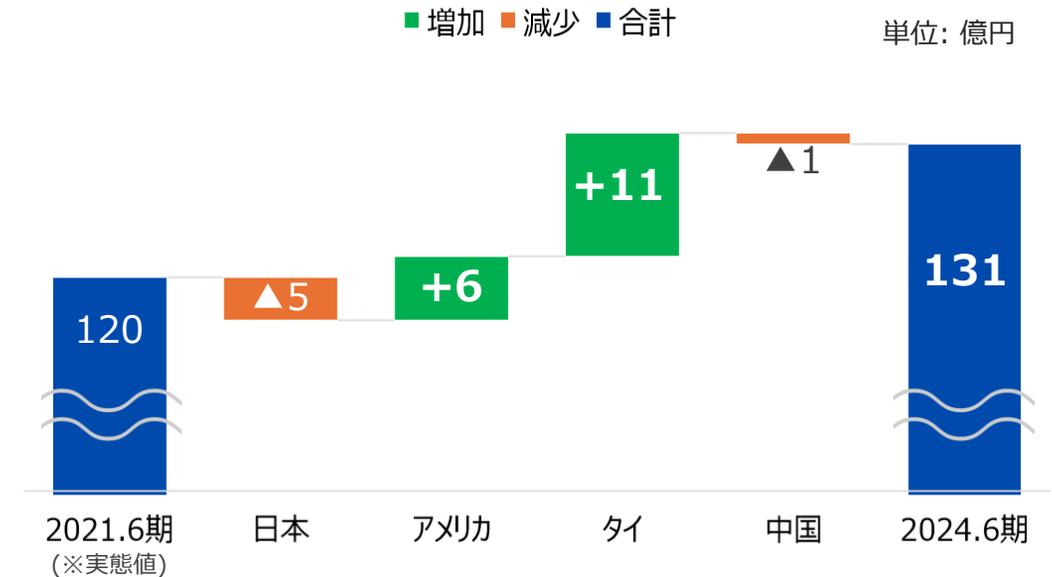
製品セグメント別 連結売上高比率



- 製品ポートフォリオの見直し、不採算製品の合理化を進めた一方で重点製品の拡大に注力し、売上高および利益の回復を図った
- 自社開発による特殊ファスナー「クイックジョイント」が、鉄道用トンネル工事への採用を背景に大きく伸張した

※ 2021.6期の決算額は旧収益認識基準のため参考値とし、有償控除後の実態値とビジョン21実績を比較した。

地域セグメント別 連結売上高変動



- 国内売上は、新規受注により売上高を増加させた一方で、中国における日系自動車メーカーの生産台数減少の影響が上回り、全体の売上高は減少した
- アメリカ、タイは、需要回復ならびにシェア拡大により、計画期間の後半より継続的に伸張している

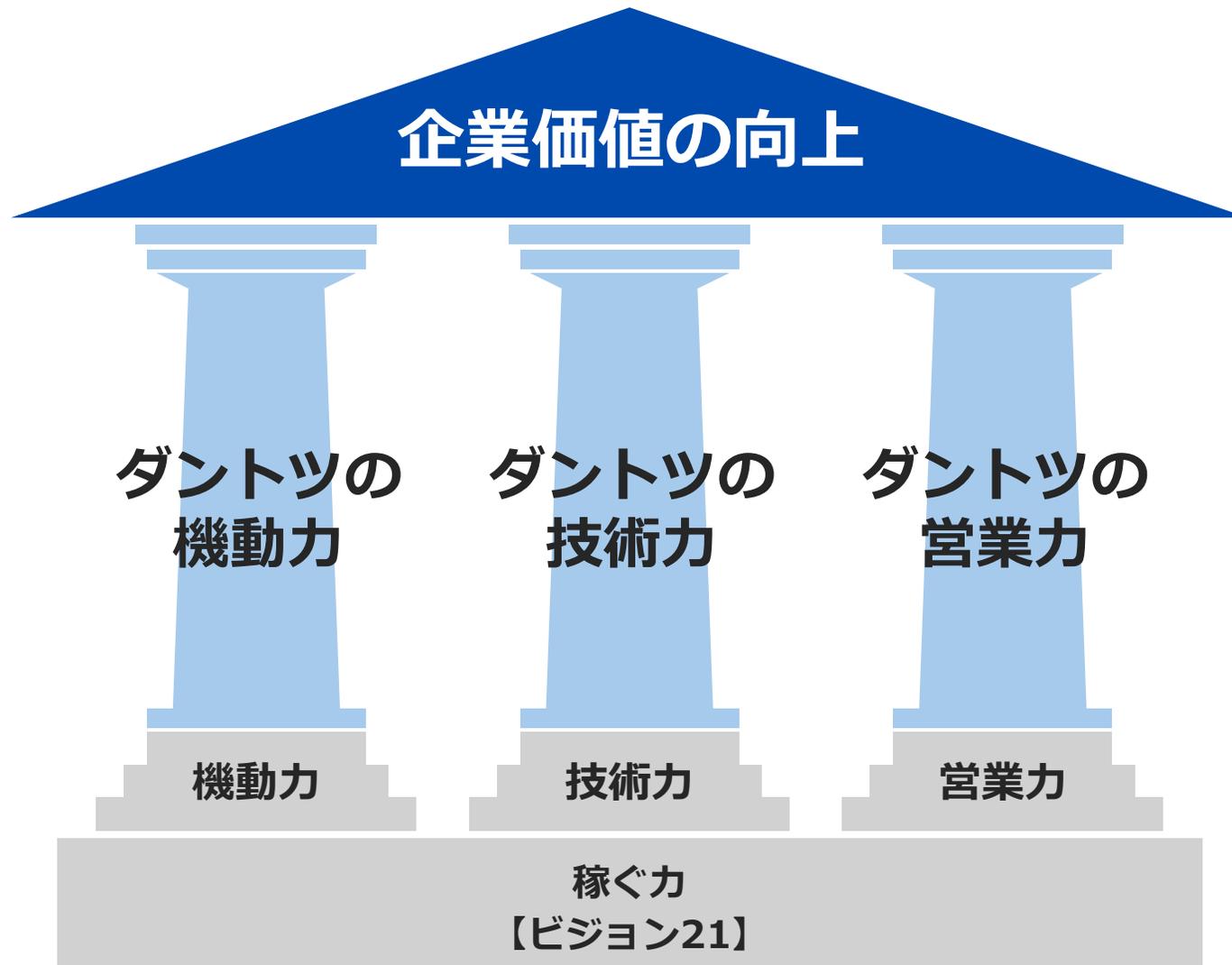
重点施策 振り返り

	重点施策	主な実績・成果		今後に向けた課題
構造強化	既存分野におけるシェア拡大 および有意な地位の確立	・ 事業環境変化への対応を優先したため 攻めの営業が不十分で効果は限定的	営業力 × 技術力 ↓ 機動力 獲得	体制強化による受注力向上 <ul style="list-style-type: none"> 組織としての機動力を最大化する 業務分掌見直しと人財再配置 既存事業における収益安定化 市場変化を見据えた開発強化 海外戦略の最適化
	新規分野の開拓	・ 営業2部を創設し特殊ファスナーおよび 新技術製品の販路を開拓、事業多角化		
	事業戦略に紐づいた 技術営業方針の策定	・ 営業と技術が連携して顧客ニーズを把握、 求められる開発を通じ、技術力が向上		
体質改善	付加価値構造の 転換と実効性の改善	・ 業務の合理化を推進し内部コストを削減 (外部要因による生産コスト上昇により効果は限定的)	考え方・ 働き方・ 仕組み転換 ↓ 稼ぐ力 獲得	能力を発揮しやすい環境整備 <ul style="list-style-type: none"> DXによる省力化・業務改善 人的資本経営の実践
	社内インフラの整備 および 人材育成	・ システム変更の投資対効果は評価継続中 ・ 目標設定と教育を紐づけた評価を導入		
SDGs	社内プロジェクトの立ち上げ	・ サボテン(CO ₂ 吸収効果がある春日井市特産品)、 「海を守る洗剤」 導入による環境対応	環境意識 醸成	持続可能な社会に向けた取り組み <ul style="list-style-type: none"> CN推進部署の設立 2050年カーボンニュートラル実現
	カーボンニュートラル対応	・ CO ₂ 2019年度比で17%削減を達成		

3 新中期経営計画 ビジヨン24

未来を「つなぐ」技術で
世界中の人と想いを「つなぐ」

ビジョン24が目指すもの



経営環境が世界的に目まぐるしく変化する中、
ビジョン21を私たちは乗り切りました。

多くの転換を通じて体質改善を図り「稼ぐ力」を
獲得、「営業力」・「技術力」・「機動力」という
事業拡大に必要な「3つの力」を育みました。

ビジョン24では「3つの力」をさらに進化させ、
永続的に企業価値を高められる風土を築き
100年企業を目指します。

ビジョン24を通じた成長イメージ

ビジョン21 (2021.7~2024.6)

組織として体質改善
(営業力×技術力×機動力)

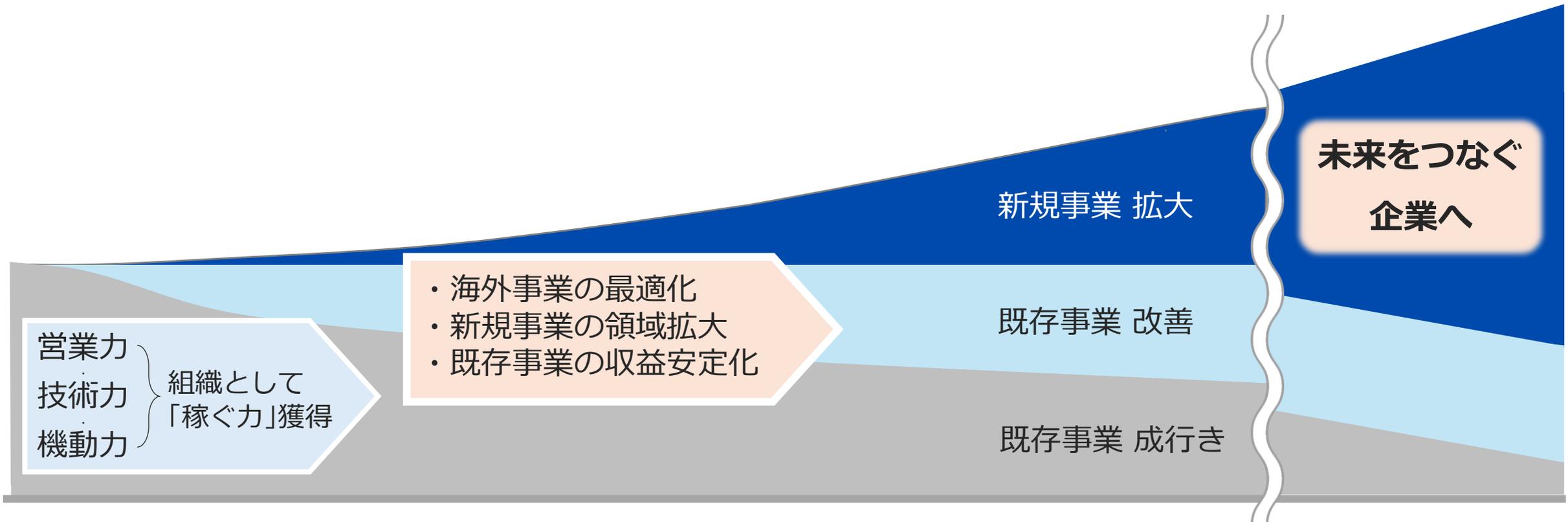
ビジョン24 (2024.7~2027.6)

事業領域の拡大
(海外事業 + 新規事業 + 既存事業)

次期中期経営計画 (2026.7~)

獲得した事業領域の中核化

100年企業 (2070年)



ビジョン24の数値目標

金額単位: 百万円	2024.6期 (直近期 実績)	2027.6期 (ビジョン24 目標)	2029.6期 (5年後 目標)
売上高	13,148	14,000	16,000
営業利益	466	700	880
営業利益率	3.5%	5.0%	5.5%
経常利益	637	880	1060
経常利益率	4.8%	6.3%	6.6%
当期純利益	419	550	640
ROE	4.2%	5.0%	8.0%
想定為替 USD	150.0	150.0	150.0

ビジョン24の概要と重点課題

業績目標
(2027.6期)

連結売上高
140億円

営業利益率
5%以上

事業戦略

① 海外事業の最適化

- ・ 地理的な資源の再配分
- ・ 既存拠点におけるシェア・新規拡大

② 新規事業の領域拡大

- ・ デジタルエンジニアリングによる製品開発
- ・ 自社開発製品の用途拡大

③ 既存事業の収益安定

- ・ 業務効率化を通じた生産性向上
- ・ 製品ポートフォリオの見直し

全社戦略

④ デジタル化の推進

- ・ 業務効率化を通じた組織の一体化
- ・ 経営資源の最適化による競争力強化

⑤ 人的資本経営の実践

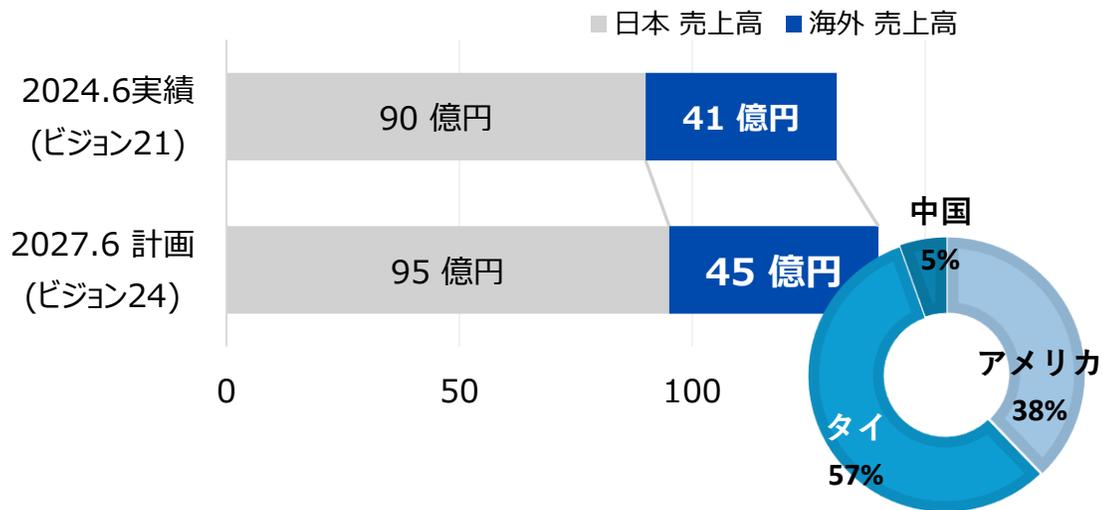
- ・ ビジョン24を達成する人財戦略の推進
- ・ 多様性を活かす価値創造力が高い組織

⑥ ESG経営の浸透

- ・ 脱炭素社会の実現に向けた事業活動
- ・ 地域社会への貢献
- ・ コーポレートガバナンスの強化

重点課題① 海外事業の最適化

海外事業 売上高目標



【既存拠点】

- ・タイ、アメリカにおける日系自動車メーカー向けシェア拡大および非日系自動車メーカー向け販路開拓
- ・拠点戦略見直しによる経営資源の再配分

【インド拠点】

- ・2027年インド新工場の稼働に向けプロジェクト推進室を設置
- ・インド政府の生産連動型奨励策(PLI)への対応のため、現在のタイ工場製品の輸出販売から現地生産へ方針を転換

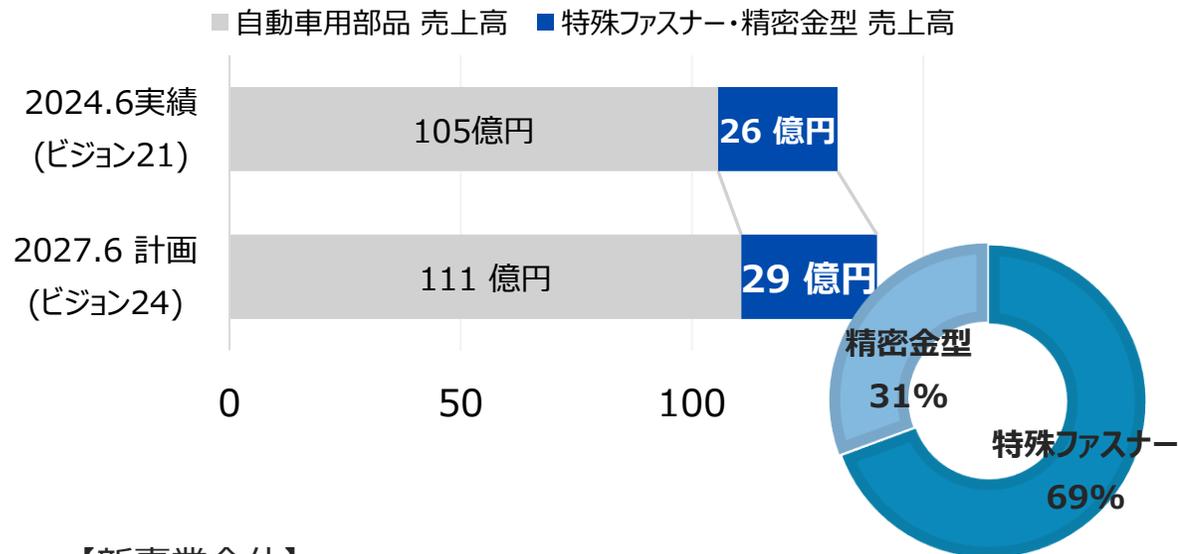
当社の海外拠点



- | | |
|-------|---|
| 1987年 | Thai Mitchi Corporation Ltd.設立 (タイ バンコク市) |
| 2001年 | Mitsuchi Corporation of America 設立 (アメリカ合衆国 テネシー州 プレントウッド市) |
| 2010年 | 三之知通用零部件(蘇州)有限公司 設立 (中華人民共和国 蘇州市) |
| 2024年 | インド合弁会社 設立に向けて始動 |

重点課題② 新規事業の領域拡大

事業別 売上高目標



【新事業全体】

- ・顧客に寄り添った営業力×技術力を提供し受注力を向上
- ・3Dデジタルエンジニアリングによる機動力ある製品開発

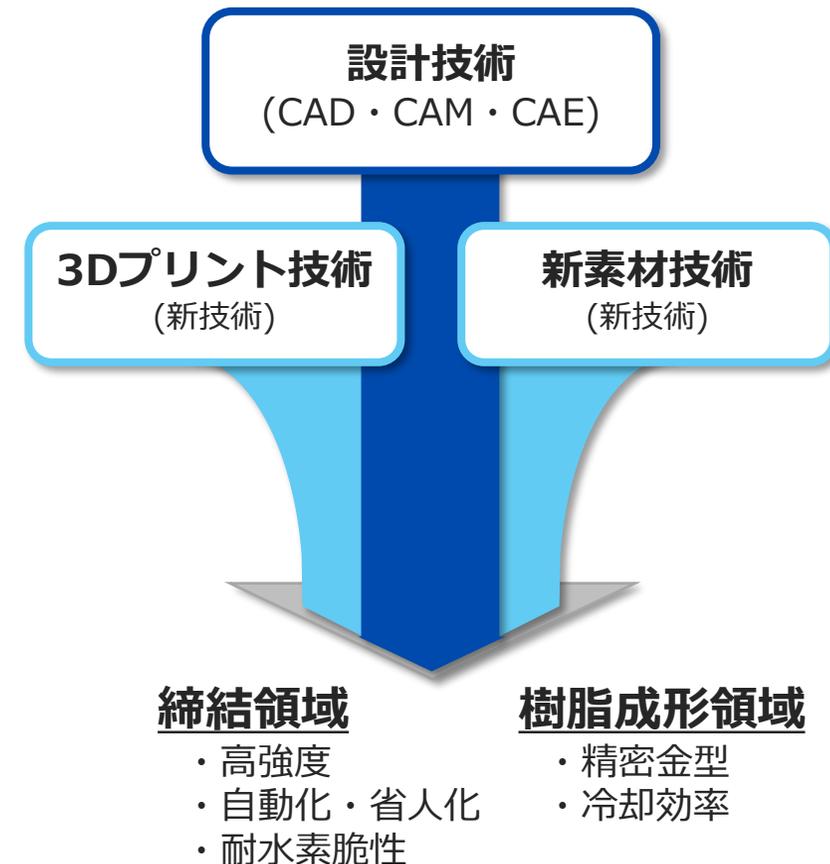
【特殊ファスナー】

- ・自社開発製品の用途拡大による、顧客の生産性向上へ貢献
- ・水素燃料関連製品の事業化

【精密プラスチック成形金型】

- ・新素材・3D技術による金型冷却プレートの事業化

製品開発を支える当社の技術



重点課題② 新規事業の領域拡大

これからが期待される当社の戦略製品



耐水素脆性を向上した
高強度ボルト

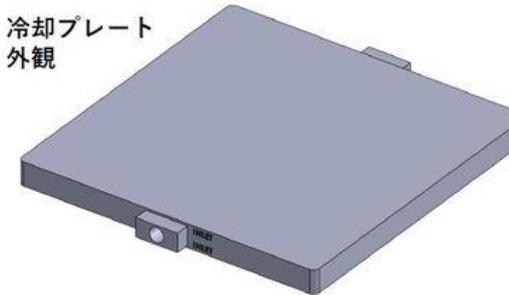
- 新素材技術(異種接合)



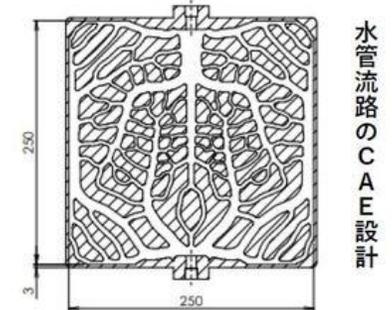
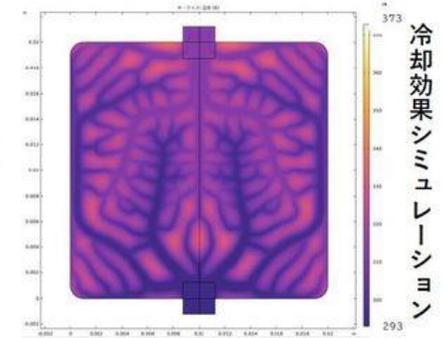
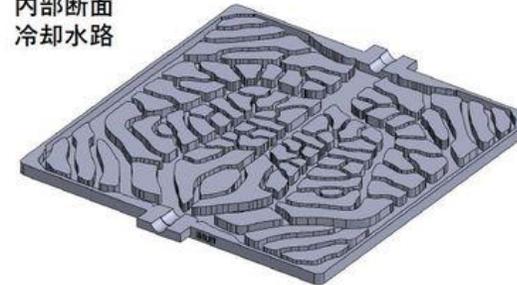
耐水素脆性を向上した
高強度 水素コネクター

- 新素材技術(材料選定)
- 3Dプリント技術

冷却プレート
外観



内部断面
冷却水路

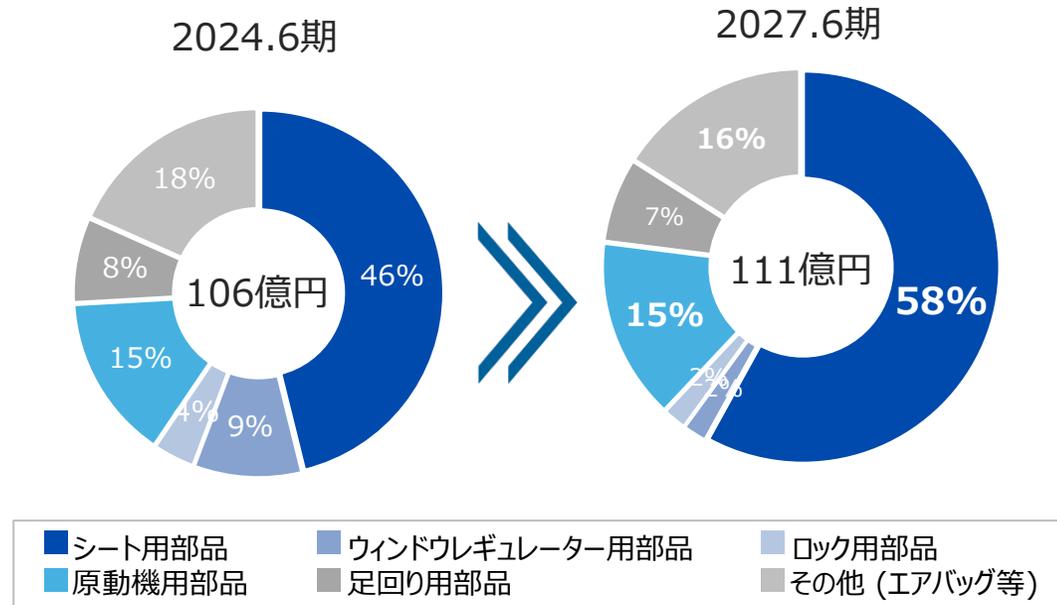


冷却効率と耐久性を向上した金型冷却プレート

- 新素材技術(材料選定)
- 3Dプリント技術
- デジタルツイン技術

重点課題③ 既存事業の収益安定

自動車関連部品 売上高目標



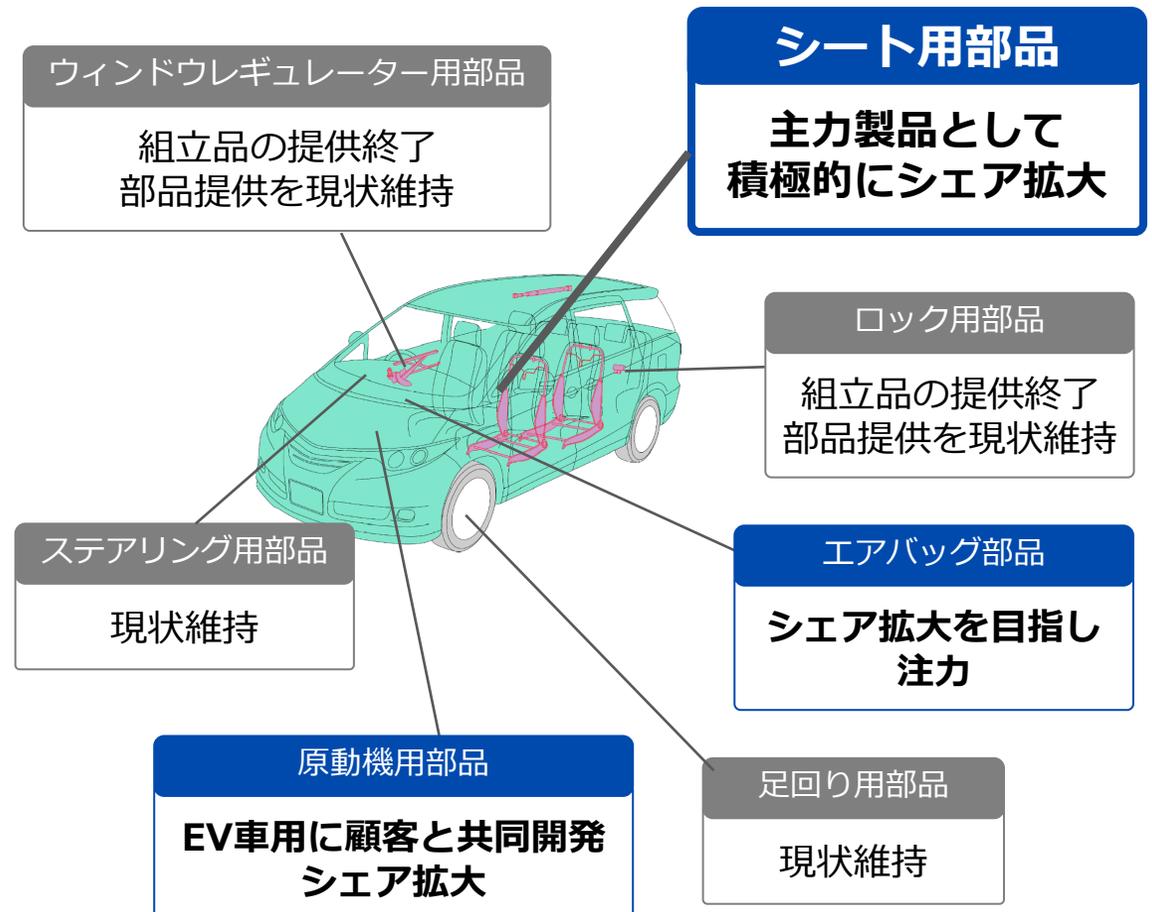
【生産】

- ・ 調達、製造、品質管理の業務分掌見直しとコスト最適化
- ・ 省力化・DX化を取り入れた生産の効率化

【販売】

- ・ 戦略的な製品ポートフォリオの見直し
- ・ 顧客関係性強化による価格交渉力強化

部品別の今後の戦略



重点課題④ デジタル化の推進

基本方針

長年の事業活動の結果、システムが属人化・複雑化している。迅速に経営判断を行い、継続的に事業拡大をするため、業務フローの全体最適を図り競争力強化を目指す。

▶ 業務効率化を通じた組織の一体化 (守りのDX)

- ・ 基幹システムを統合、部門間の重複作業を削減し、業務効率化および生産性向上を推進する
- ・ 属人的な業務を削減し、事業継続力を高める
- ・ 部門横断的なシステム統合プロジェクトを通じ、風通しの良い組織風土を醸成

▶ 経営資源の最適化による競争力強化 (攻めのDX)

- ・ 経営状況の見える化を促進し、事業環境の変化を先取りした経営判断を実施
- ・ 社内のノウハウ蓄積・共有を促進
- ・ デジタル技術を活用した製品開発で付加価値を創出

守りのDX

組織活性化に むけた改革

- ・ 業務効率化・生産性向上
- ・ 事業継続力の強化
- ・ 風通しの良い組織



「稼ぐ力」強化

攻めのDX

ステークホルダー 価値向上にむけた改革

- ・ 迅速な経営判断
- ・ ノウハウの蓄積
- ・ 付加価値の創出



「3つの力」強化

重点課題⑤ 人的資本経営の実践

基本方針

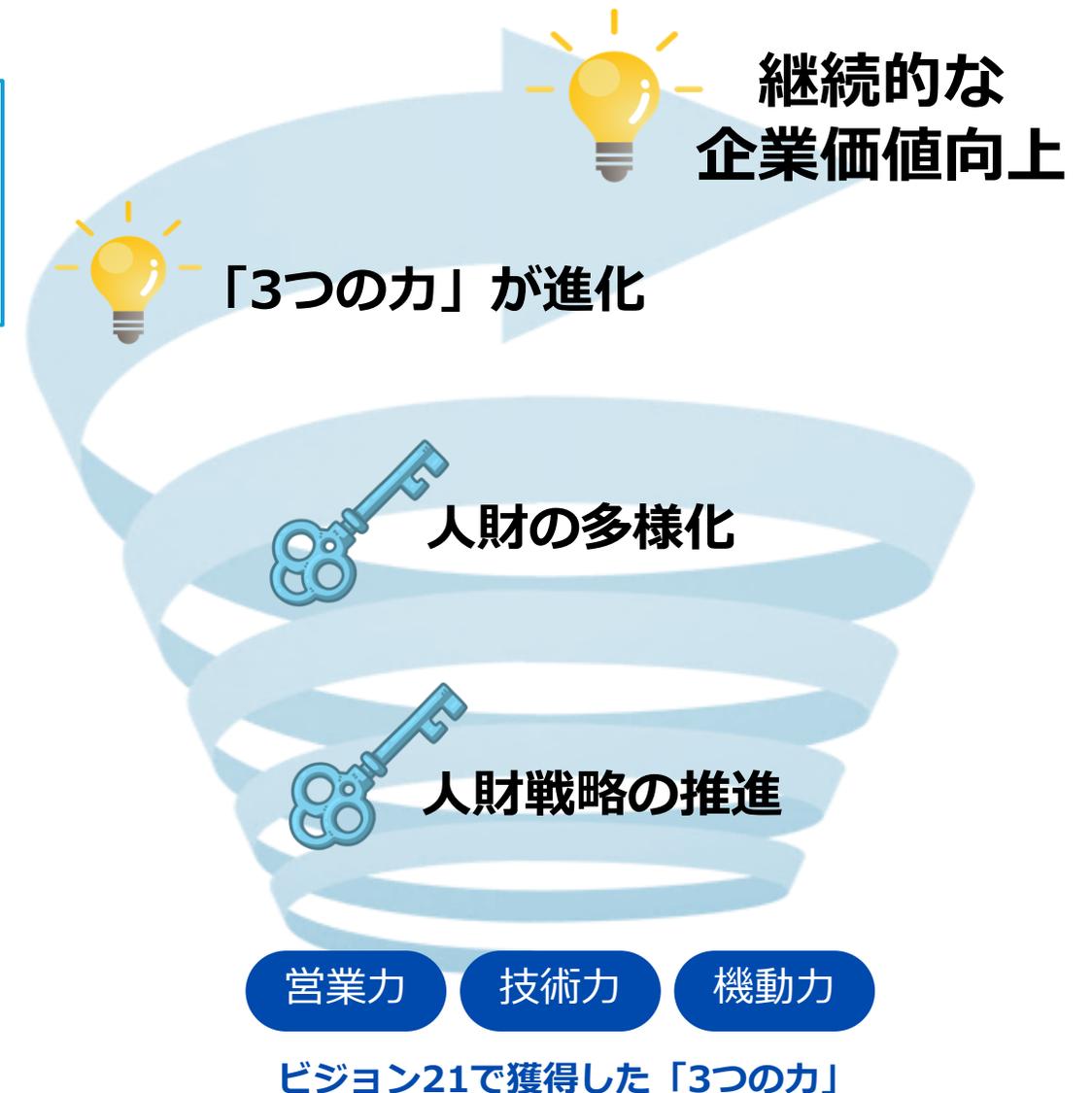
ビジョン24を実現し、継続的に企業価値を高められる企業になるためには、人への継続的な投資が不可欠と捉え、人的資本経営を企業文化として醸成することを目指す。

▶ ビジョン24を達成する人財戦略の推進

- ・ 経営計画に則った人財戦略を推進する
- ・ デジタル化推進と連動した業務分掌の見直しを進める
- ・ 人財の適財適所により組織の最適化を図る
- ・ リスキリングにより自発的・自律的な人財を育成する

▶ 多様性を活かす価値創造力が高い組織

- ・ 国籍や性別等によらず個性が尊重され、ひとりひとりが働きやすい組織作りを推進する
- ・ 個人が自律し、やりがいを感じて働くことで、ビジョン21で獲得した「3つの力」を進化させる



重点課題⑥ ESG経営の浸透

基本方針

当社が将来にわたり成長し、継続的に企業価値を高められる企業になるため、環境配慮や地域社会への貢献ができる集団としての企業統治を推進する。

▶ 脱炭素社会の実現に向けた事業活動

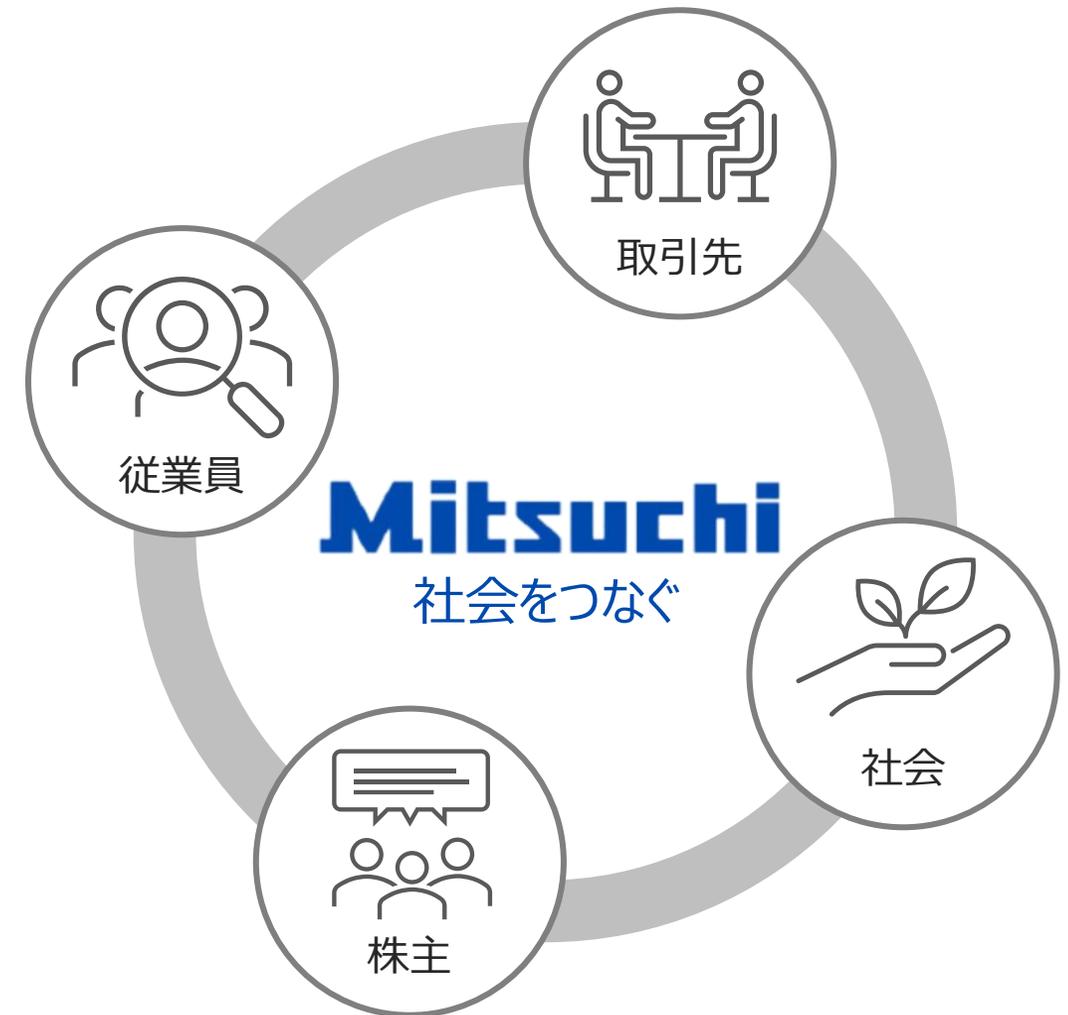
- ・ 2050年カーボンニュートラル目標達成に向け、カーボンニュートラル推進委員会を設置
- ・ 2030年 目標34%(2019年比)削減に向けて取組みを推進

▶ 地域社会への貢献

- ・ 新製品開発を通じ社会課題の解決をを目指す

▶ コーポレートガバナンスの強化

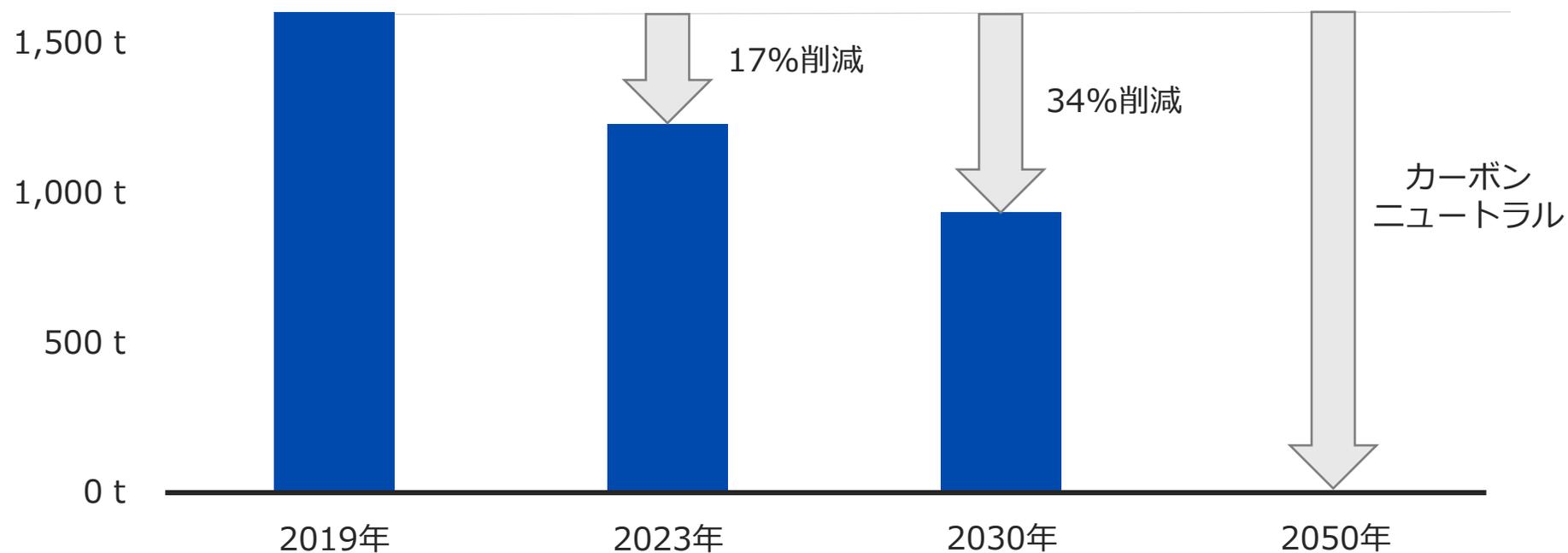
- ・ 経営の効率性・公平性・透明性を維持する
- ・ コーポレートガバナンス・コードへの対応状況をモニタリングする



カーボンニュートラルに向けて

CO₂換算排出量の目標

年度	2019年 (基準年)	2023年 実績	2030年度 目標	2050年度 目標
CO ₂ 排出量	1,595t	1,328t (17%削減)	1,050t (34%削減)	実質ゼロ



PBR1倍超の達成に向けて



成長への投資

- 成長事業への積極投資
- インド事業への投資

財務基盤の健全化

- ROE8%の早期達成
- ポートフォリオ最適化による資産のスリム化

株主との対話・共創

- 積極的なIR活動
- ESG関連情報の開示

お問い合わせ先

総務部

TEL: **0568-35-6350**

MAIL: soumu@mitsuchi.co.jp

銘柄情報

証券コード
上場取引所

3439
東証スタンダード
名証メイン
金属製品

当社ホームページ

