



各 位

2026年5月12日

会 社 名 株式会社三ツ星
代 表 者 代表取締役社長 青木 邦博
(コード番号 5820 東証スタンダード)
問合せ先 経営企画部長 小林 理徒
電話番号 06-6261-8883

「中期経営計画」の策定に関するお知らせ

記

1. 中期経営計画の概要

当社グループは、2023年3月期は4S（新）運動の展開、2023年4月期から2026年3月期は持続的成長の確立のため、生産力の強化を図ると共に4S（新）運動の更なる強化を実施してきました。2026年4月期から2029年3月期は、新たな経営理念、経営方針、経営戦略を制定し、ESGを見据えた経営に努め、業務効率の改善と業務拡大を図ってまいります。

2. 経営戦略

当社グループは、顧客課題の解決と高付加価値の創出を通じて、社会インフラと産業の発展を支え続けるため、①基盤事業の更なる強化②事業ポートフォリオの変革を経営戦略としております。

3. 経営数値目標（連結）

中期経営計画の最終年度である2029年3月期経営目標数値としましては、連結売上高15,000百万円、連結営業利益800百万円、連結営業利益率5.3%を達成目標としております。

(注) 本資料に記載されている計画、見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

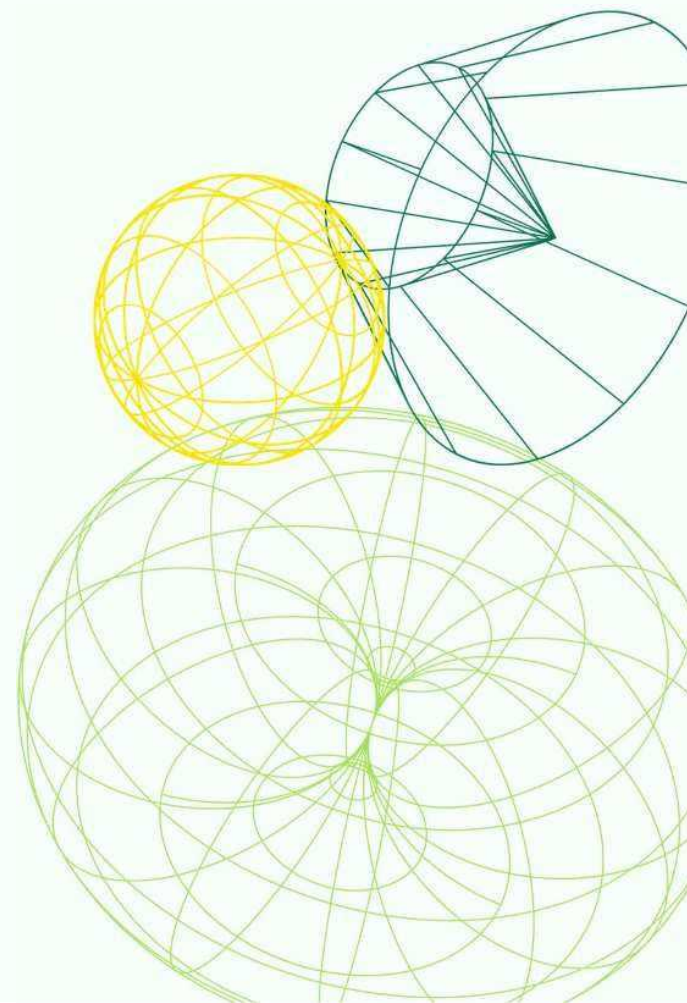
以 上

2026年度～2028年度 中期経営計画



株式会社 **三ツ星**

2026年5月12日



CONTENTS



- 01 社長メッセージ（中期経営計画策定にあたって）
- 02 会社概要
- 03 経営の基本方針について
- 04 前中期経営計画（2023年度～2025年度）の振り返り
- 05 新中期経営計画目標（財務目標）
- 06 新中期経営計画（基盤事業の更なる強化）
- 07 新中期経営計画（事業ポートフォリオの変革）
- 08 ESGを見据えた経営
- 09 業務効率化の具体的施策

1. 社長メッセージ（中期経営計画策定にあたって）

当社グループは、産業の第一線で活躍するキャブタイヤケーブルを主とした電線事業、樹脂の押出成形技術を応用した異形押出成形品を主としたポリマテック事業、電熱線・帯および抵抗線・帯を主とした電熱線事業の3事業で構成されています。

次期中期経営計画を策定するにあたり、為替変動、中東情勢、米国の関税政策など世界市場が混沌とする中で、新たな経営理念を制定し、経営方針、経営戦略のもと、基盤事業の更なる強化と将来を見据えた事業ポートフォリオの変革を行い、ESGを見据えた経営に努め、業務効率の改善と業績拡大に努め社会に貢献できる企業であり続けます。

1 基盤事業の更なる強化

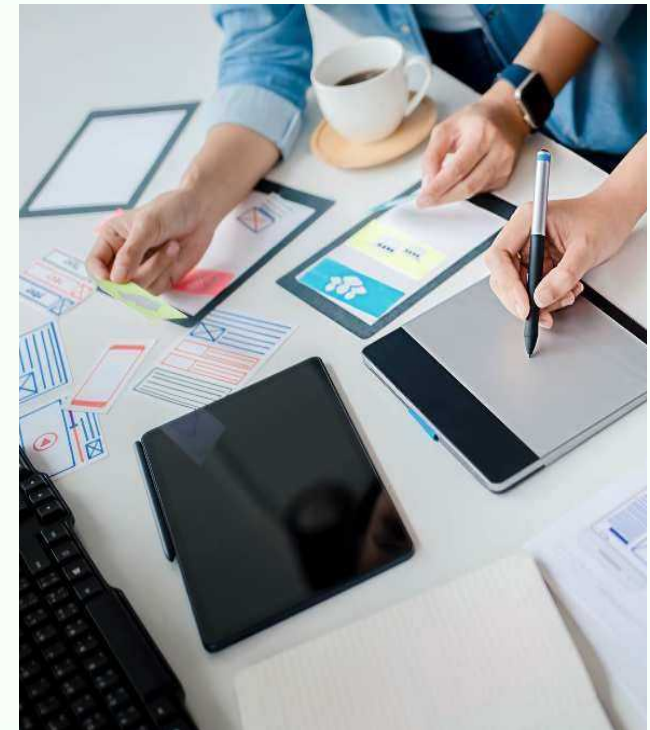
2 将来を見据えた事業ポートフォリオの変革

株式会社三ツ星 代表取締役社長 青木邦博

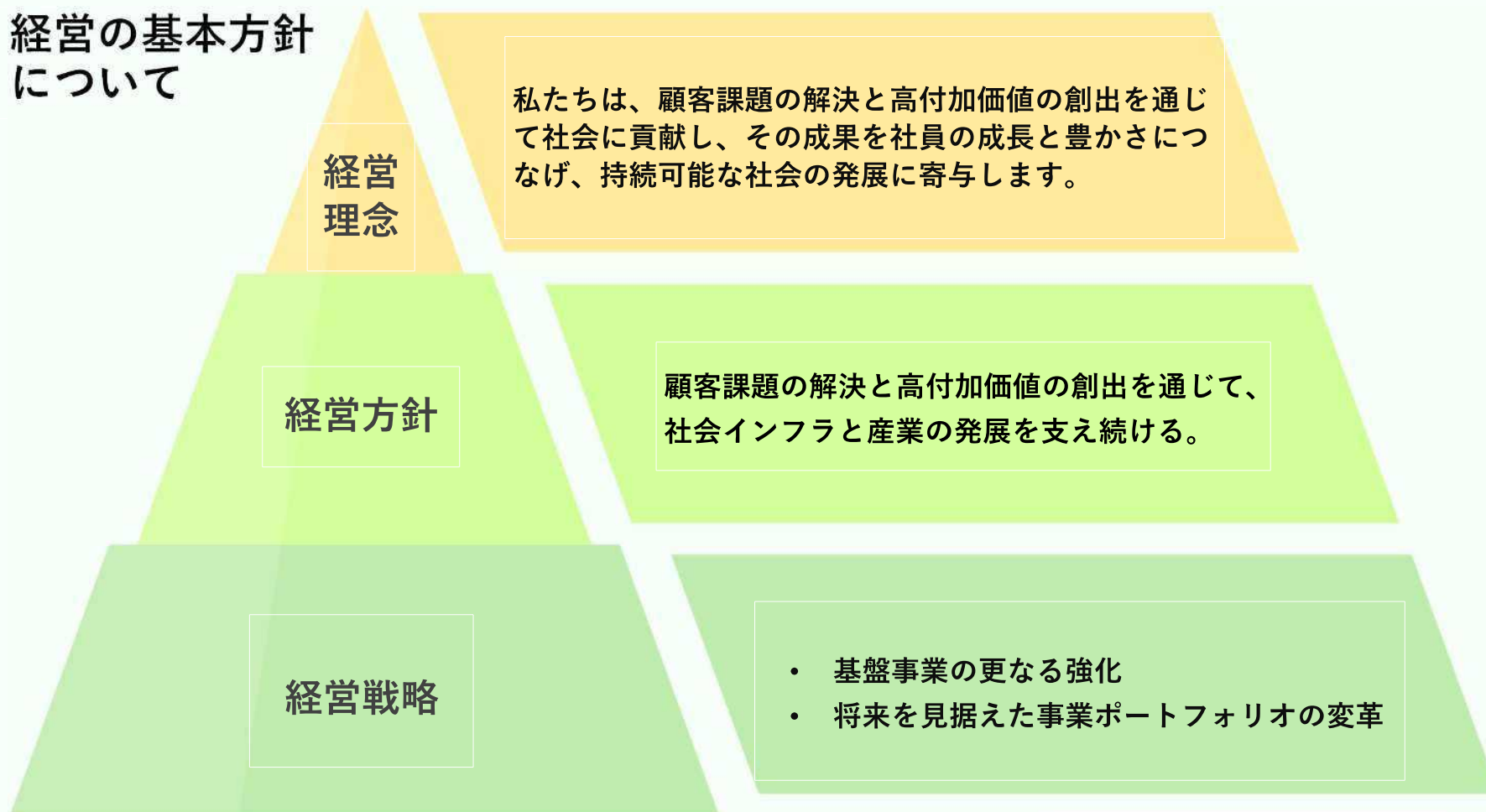


2. 会社概要

会社名	株式会社三ツ星
設立	1947年
資本金	12.7億円
本社所在地	大阪府中央区本町1丁目4番8号 エスリードビル本町5F
従業員数	224名（2026年3月現在）
事業内容	電線、合成樹脂押出成形品、電熱線
売上高	117億円（2025年度）
経営理念	私たちは、顧客課題の解決と高付加価値の創出を通じて社会に貢献し、その成果を社員の成長と豊かさにつなげ持続可能な社会の発展に寄与します。



3. 経営の基本方針 について



経営理念

私たちは、顧客課題の解決と高付加価値の創出を通じて社会に貢献し、その成果を社員の成長と豊かさにつなげ、持続可能な社会の発展に寄与します。

- ・ 「経営理念について」

私たちは、人材を価値創出の源泉と捉え、技術・製造・営業の融合により顧客課題を解決する。

少数精鋭の強みを活かし付加価値生産性を高めることで汎用品依存から脱却し、景気変動に左右されない収益構造へ転換する。

その過程で、社員の成長と働きがいを高め、物心両面の充実を実現するとともに、資本効率の向上と持続的な企業価値の最大化につなげる。

経営方針

顧客課題の解決と高付加価値の創出を通じて、社会インフラと産業の発展を支え続ける。

1. 顧客の課題に本気で向き合い解決する。
常に顧客の立場で考え、期待を超える価値を提供する。
2. 高い付加価値を生み出し続ける。
専門性・創意工夫・品質のこだわり、他にはない価値を提供する。
3. 社会にとって意味のある事業を行う。
社会全体に貢献する企業であり続ける。
4. 社員一人ひとりの成長を重視し、働きがいと生活の充実を両立する。
挑戦と学びの機会を提供し個々の能力を最大限に引き出し、やりがいのある仕事と安心できる待遇・環境の両立を実現する。



経営戦略の具体的施策

1

顧客課題解決企業への転換

- 💡 目的：単なる製品供給から課題解決型ビジネスへ
- ✓ 提案型営業の強化
- ✓ 技術・営業・製造の連携強化
- ✓ 顧客ごとの最適仕様提案

3

市況耐性のある収益構造の構築

- 💡 目的：景気に左右されない体質へ
- ✓ 事業ポートフォリオの変革
- ✓ 在庫・原価管理の高度化

2

資本効率の収益性向上

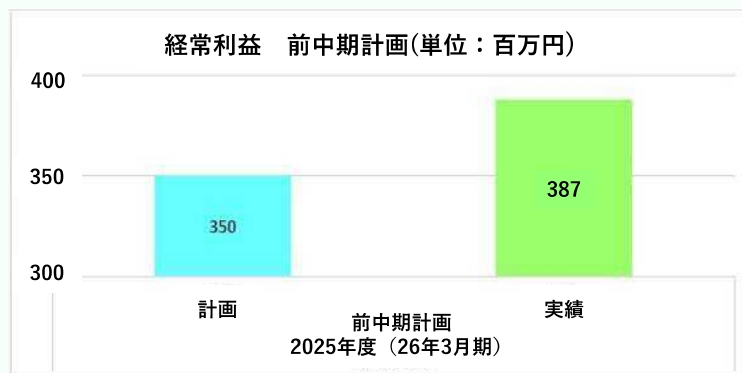
- 💡 目的：稼ぐ力を高め、企業価値を向上させる
- ✓ 営業利益を重視した経営判断
- ✓ 高収益分野への資源配分（集中と選択）

4

人的資本経営の強化

- 💡 目的：全社員を価値創出人材へ
- ✓ 技術人材の育成・強化
- ✓ 営業・製造・補管人材のスキル高度化
- ✓ 人材確保、働き方改革、健康経営の推進

4. 前中期経営計画（2023年度～2025年度）の振り返り



2025年度(26年3月期)

	計画	実績	達成率
売上高	11,500百万円	11,500百万円	102%
経常利益	350百万円	350百万円	111%
売上高・経常利益ともに達成			

外的要因

1. 急激な為替変更(円安)影響による原材料価格の高騰
2. 米国関税政策、中東情勢による市場不安
3. 市場の低迷、人的リソース不足による工期遅延

内的要因

1. 原材高を踏まえた販売価格転嫁による売上高増
2. 経費削減を含めたコストダウンによる利益増



5. 新中期経営計画目標（財務目標）

基盤事業の更なる強化

既存製品市場の拡大
新製品開発、新規市場開拓
生産革新と徹底的なコストダウン
人材確保、育成、働き方改革

2029年3月期
売上高 150億円
営業利益 800百万円
営業利益率 5.3%
ROE 6.0%以上

2026年3月期
売上高 117億円
営業利益 355百万円
営業利益率 3.0%
ROE 3.5%

事業ポートフォリオの変革

事業拡大、集中と選択

企業価値を高め
PBR 1.0以上を目指す

6. 新中期経営計画（基盤事業の更なる強化） 26年度から28年度へ向けた施策

【電線事業】

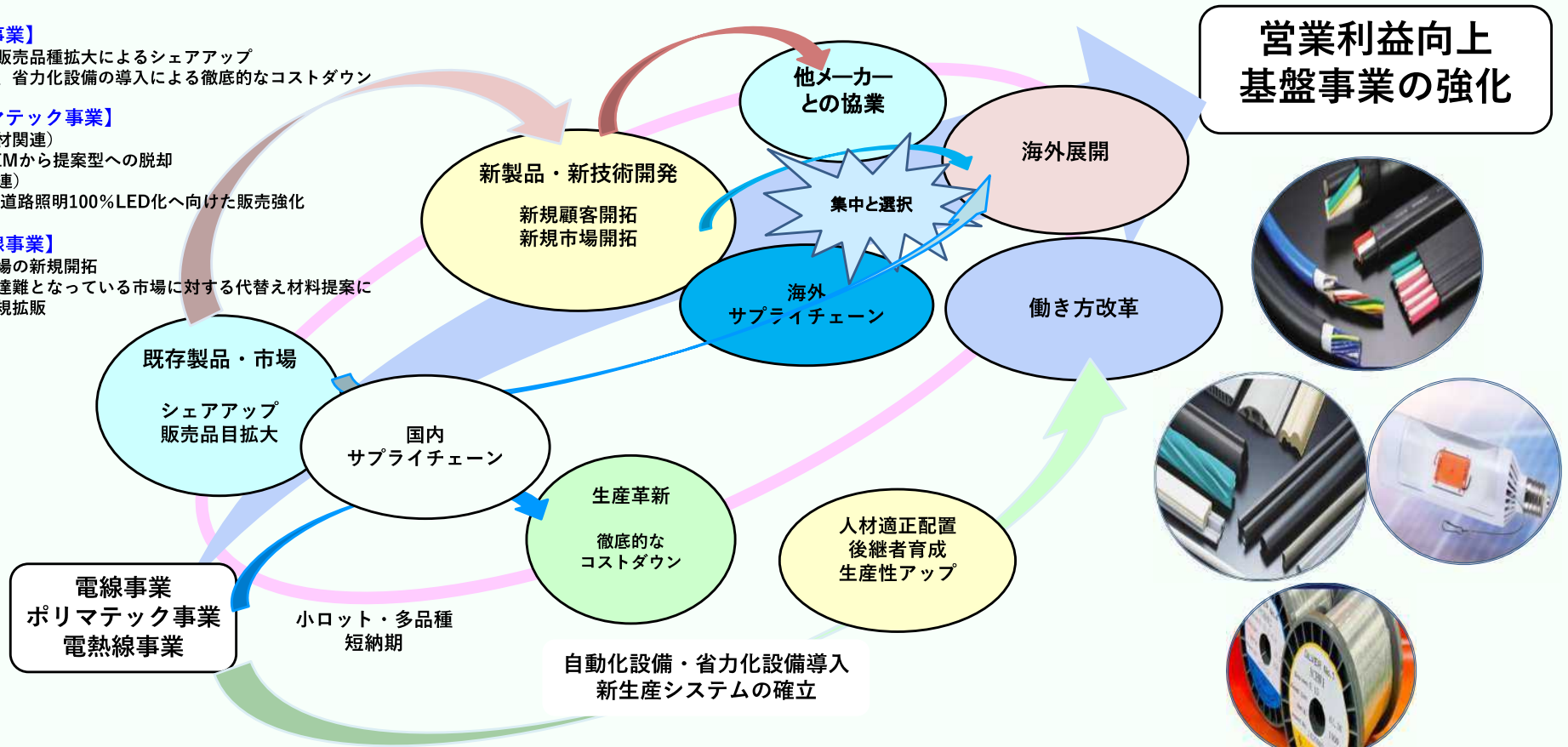
- ・販路、販売品種拡大によるシェアアップ
- ・自動化、省力化設備の導入による徹底的なコストダウン

【ポリマテック事業】

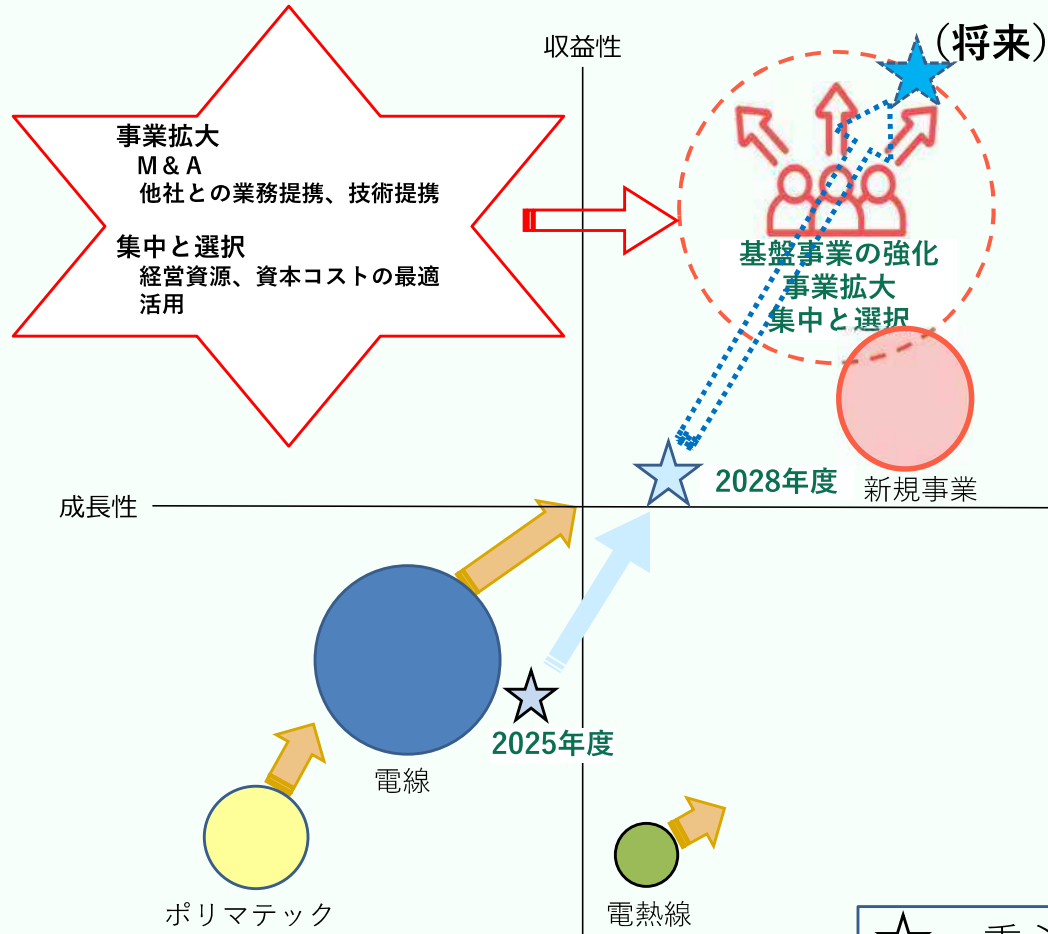
- （住宅建材関連）
- ・既存OEMから提案型への脱却（LED関連）
- ・2030年道路照明100%LED化へ向けた販売強化

【電熱線事業】

- ・海外市場の新規開拓
- ・材料調達難となっている市場に対する代替え材料提案による新規拡販



7. 新中期経営計画（事業ポートフォリオの変革）



事業ポートフォリオの変革

- ・ 系統用蓄電池事業の運用
- ・ M&Aによる事業拡大
- ・ 他社との業務提携、技術提携
- ・ 集中と選択
- ・ 経営資源、資本コストの最適活用

☆ = 重心



8. ESGを見据えた経営

E 環境

脱炭素社会実現のための
再生可能エネルギーの活用

防災・災害復旧工事対応

廃棄素材のリサイクル

S 社会

設備の自動化・省人化

サプライチェーン見直し

G 統治

知的財産(特許等)の充実

働き方改革

人材育成・健康経営

内部統制強化

法令遵守



9. 業務効率化の具体的施策

1

基幹システムの 再構築

事務作業の生産性向上

- ✓ 作業に準じたシステムの再構築
- ✓ 財務データの可視化

2

BIツール導入

リアルタイム財務分析の強化

- ✓ 経営判断の迅速化
- ✓ データ分析によるコスト削減や利益改善策の迅速策定

3

AI活用

AI需要予測

- ✓ AI需要予測から生産計画を自動化
- ✓ 生産計画に合わせた原材料購買の自動化