

近況報告

株式会社 タツミ

代表取締役社長

山本千秋

JASDAQ

報告内容

1. 2011年3月期 経営実績(第60期)
2. 2011年3月期からの
中期ローリングの考え方
3. 2012年3月期 環境認識(第61期)

1. 2011年3月期 経営実績

(第60期)

2011年3月期 経営実績

純売上高

58億 3百万円（前年同期比+9億48百万円+19.5%）

営業利益

2億73百万円（売上比率4.7%）（同+1億93百万円+241.6%）

経常利益

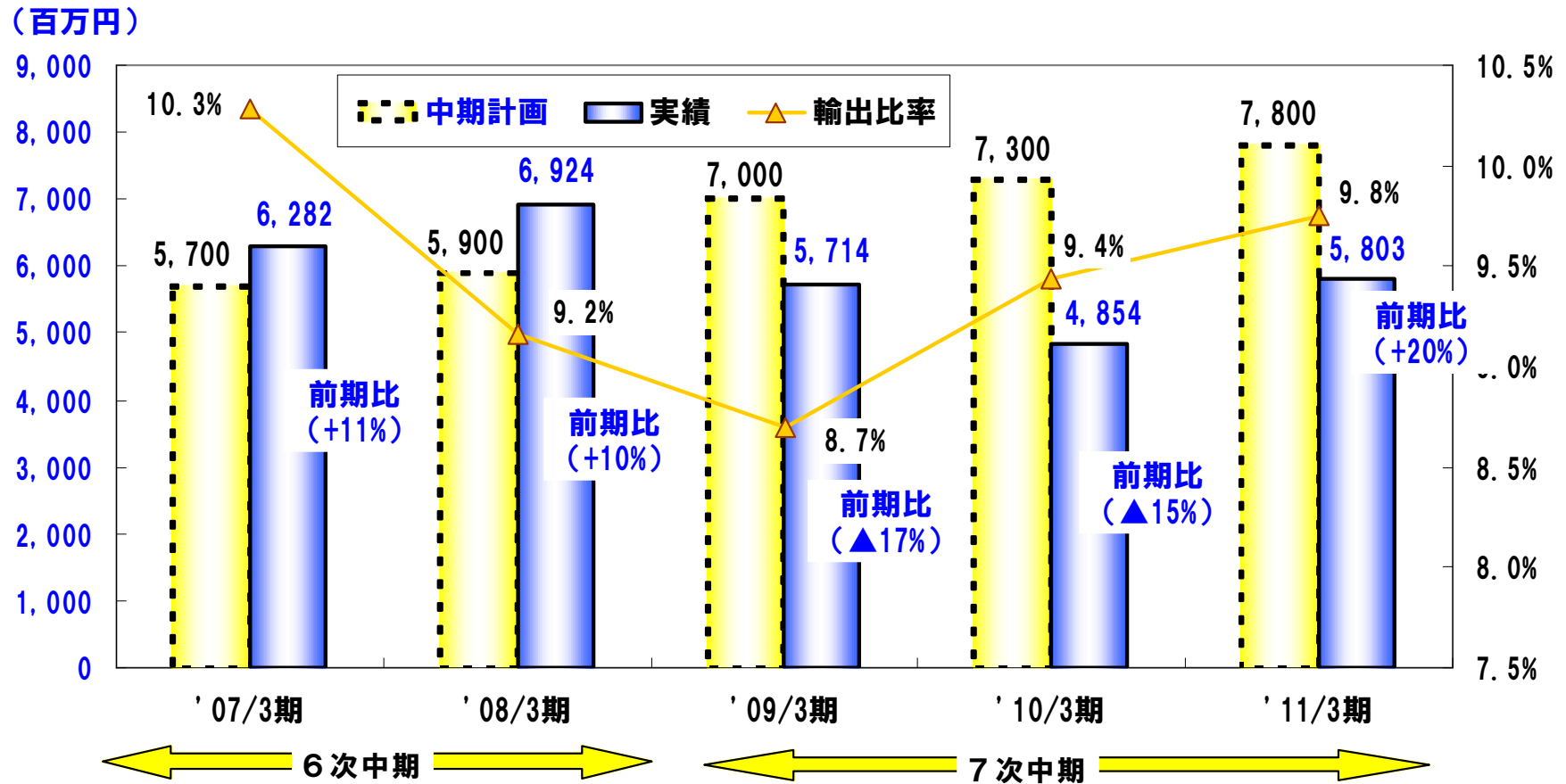
2億86百万円（売上比率4.9%）（同+1億94百万円+210.9%）

当期利益

2億25百万円（売上比率3.9%）（同+ 95百万円+ 73.7%）

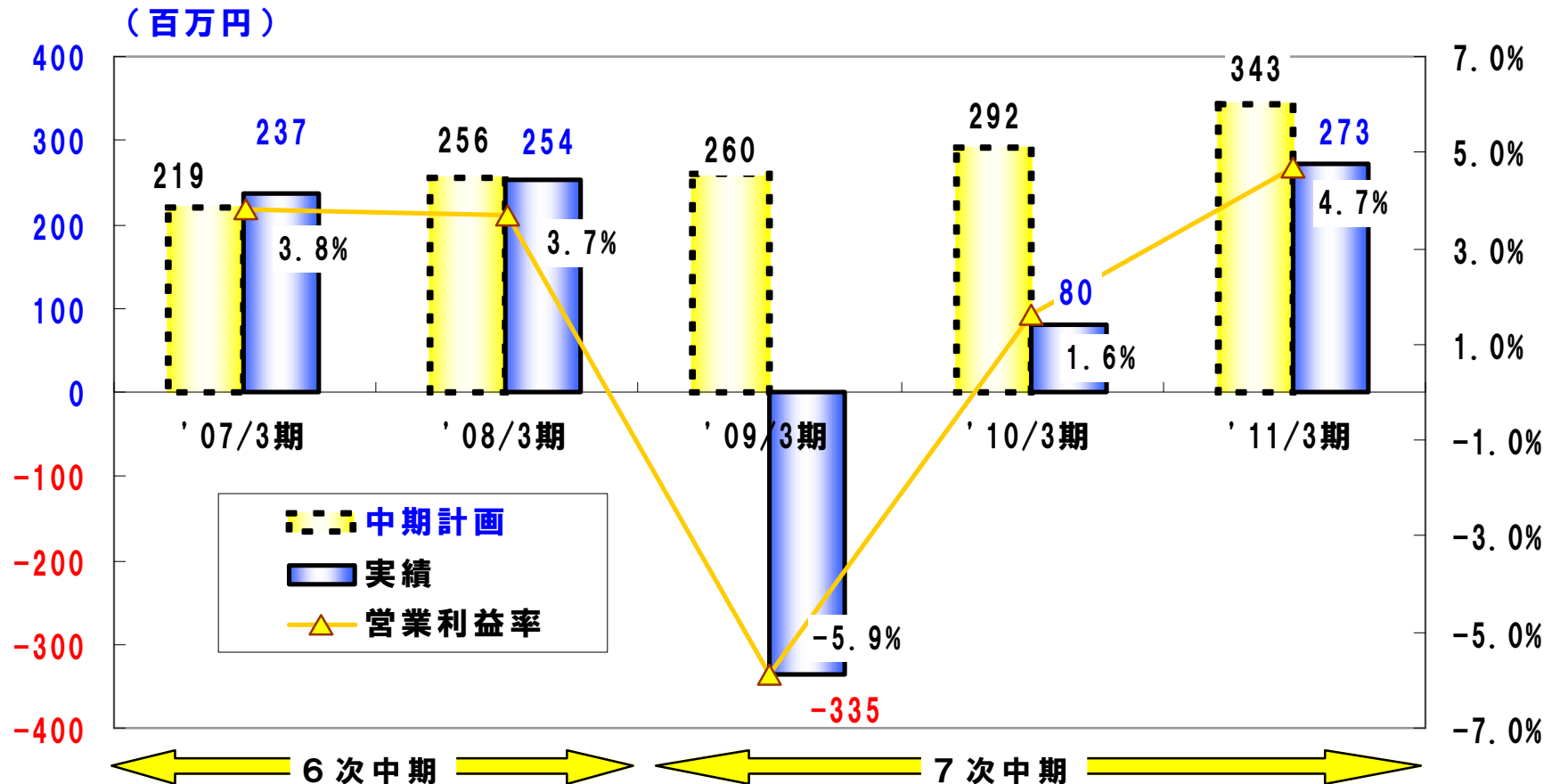
売上高の推移

'11/3期 5,803百万円 ⇒ '10/3期比+20%、'08/3期比▲16%
 輸出の好調に牽引され受注が回復した。



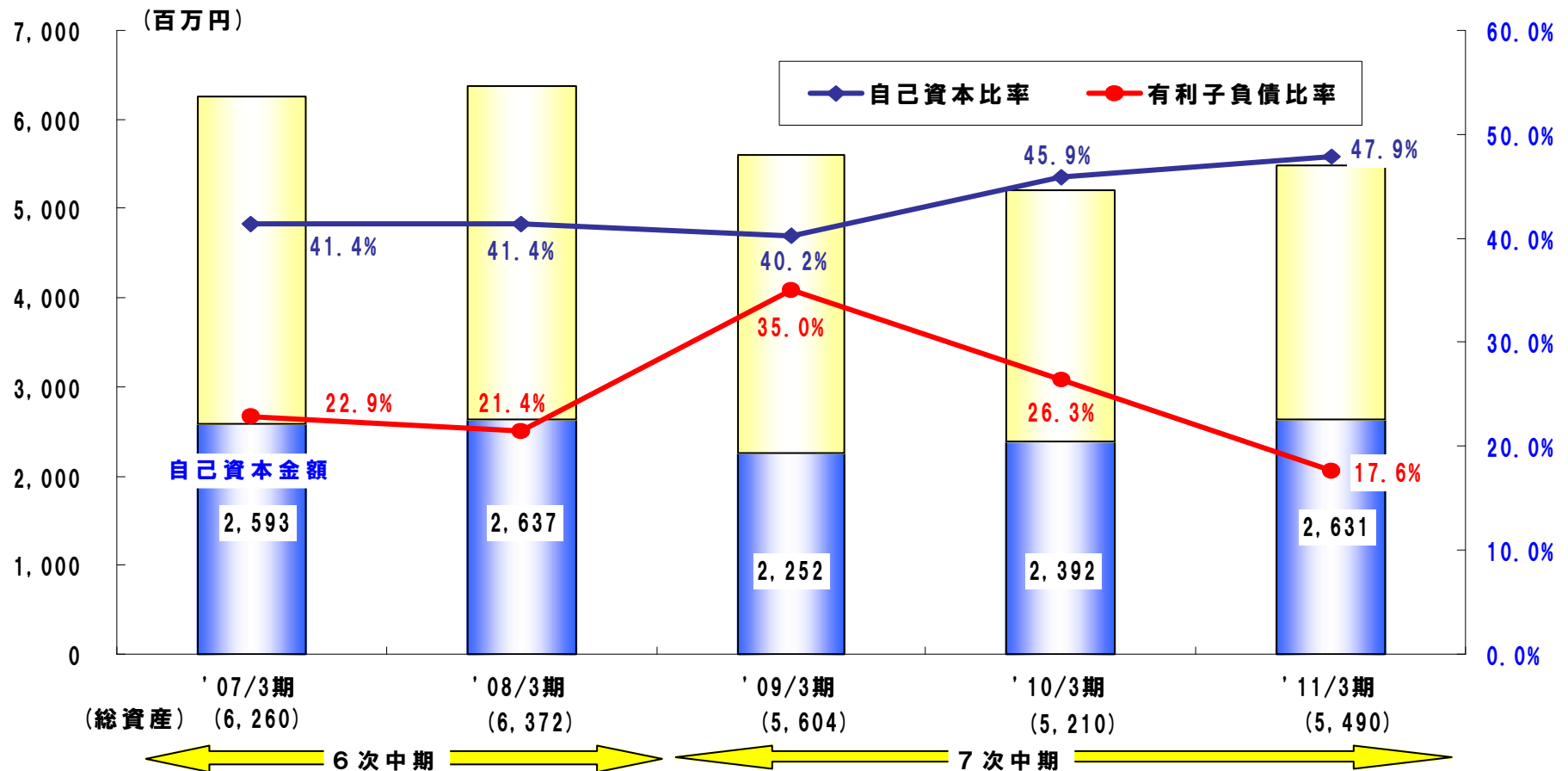
営業利益の推移

‘11/3期 273百万円 (営業利益率4.7%) ⇒ ‘10/3期比 +3.1P
売上に見合う身体づくりができ、収益はV字回復した。



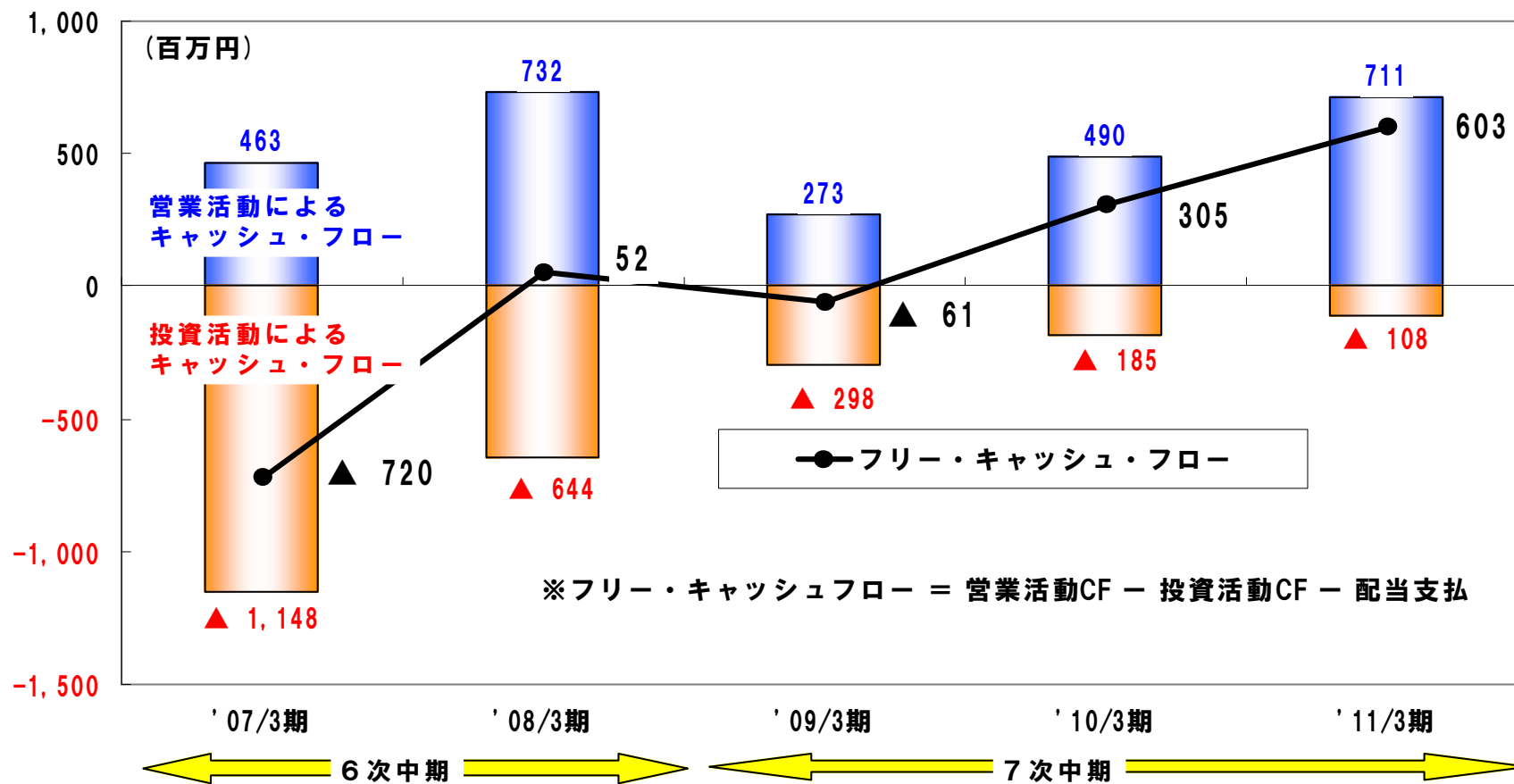
自己資本比率

自己資本比率は47.9%・有利子負債比率は17.6%となり、
リーマンショック以前の財務体質に戻った。



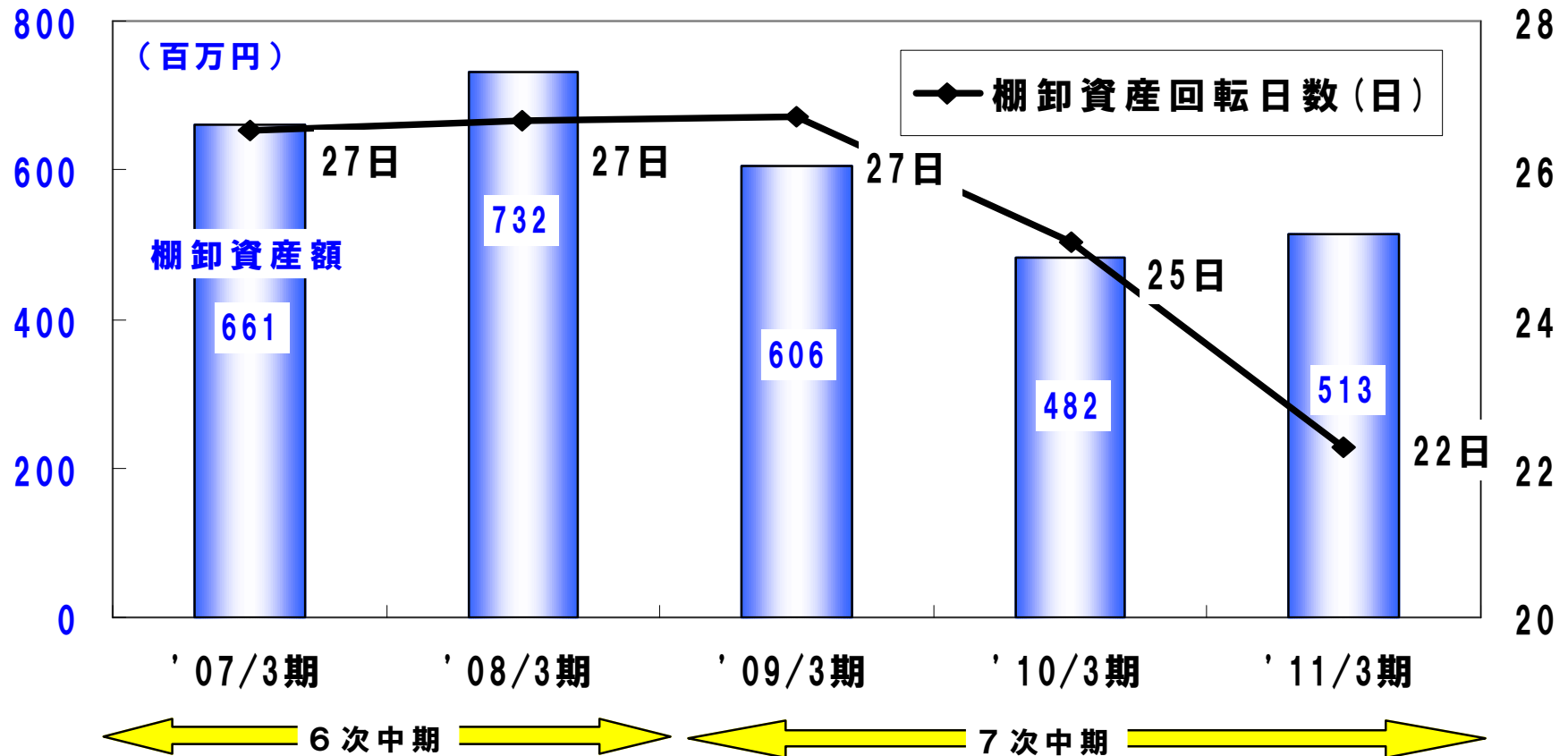
フリー・キャッシュ・フロー

着実な、利益の計上と投資の抑制により、
フリー・キャッシュ・フローは、2期連続でプラスとなった。



棚卸資産回転日数

在庫回転日数を短縮することで、資金の回転も良くなり、財務体質の強化が図られた。



2. ‘11年3月期からの 中期ローリングの考え方

自動車（タツミ）事業を取り巻く環境

- ①一時的、危機状況は脱したものの各国需要喚起策の変動リスク
⇒ 日本のエコ支援策 9月終了後の変動リスク
- ②新興国市場の想定以上の急進等、自動車グローバルマーケットの変化
 - ・日本：横ばい
 - ・米欧：能力調整からの復調
 - ・アジア他新興国：続伸
- ③地球環境への取り組み
 - ・小型・廉価・燃費の良い車
 - ・電動化・グリーン化
 - ・車台（プラットフォーム）の共通化
- ④円高継続による部品輸出 ⇒ 現調化切替え促進



タツミを取り巻く環境が大きく変化しているため、
中期の方針・具体的計画を大幅に見直す（本年12月）



- ・震災によるサプライチェーンの見直しリスク
- ・素材価格の高騰継続リスク

中期ローリング方向性

**緊急事態対応で身につけたコスト意識を更に醸成し、
革新的原価低減の継続と海外市場展開の布石を打つ**

【日本】

- ①売上げに見合った筋肉質な身体作り（固定費）
 - ・コスト競争力向上によるシェアupと新規顧客開発
 - ・海外現調化をにらんだ国内事業の見直し
- ②第7次中期で痛んだ財務の復活（利益剰余金）
- ③生産の仕組の進化による革命的在庫削減（キャッシュ）
- ④技術、物造りの発信基地としての基盤整備（人作り）
- ⑤ミツバとのアライアンスによる事業拡大（グループ戦略）



中期ローリング方向性

【北米】

- ・ 現調化テーマの促進による規模の拡大と利益確保

【アジア】

- ・ 技術提携をベースにビジネス拡大の布石を打つ



次期利益予測

(単位：百万円)

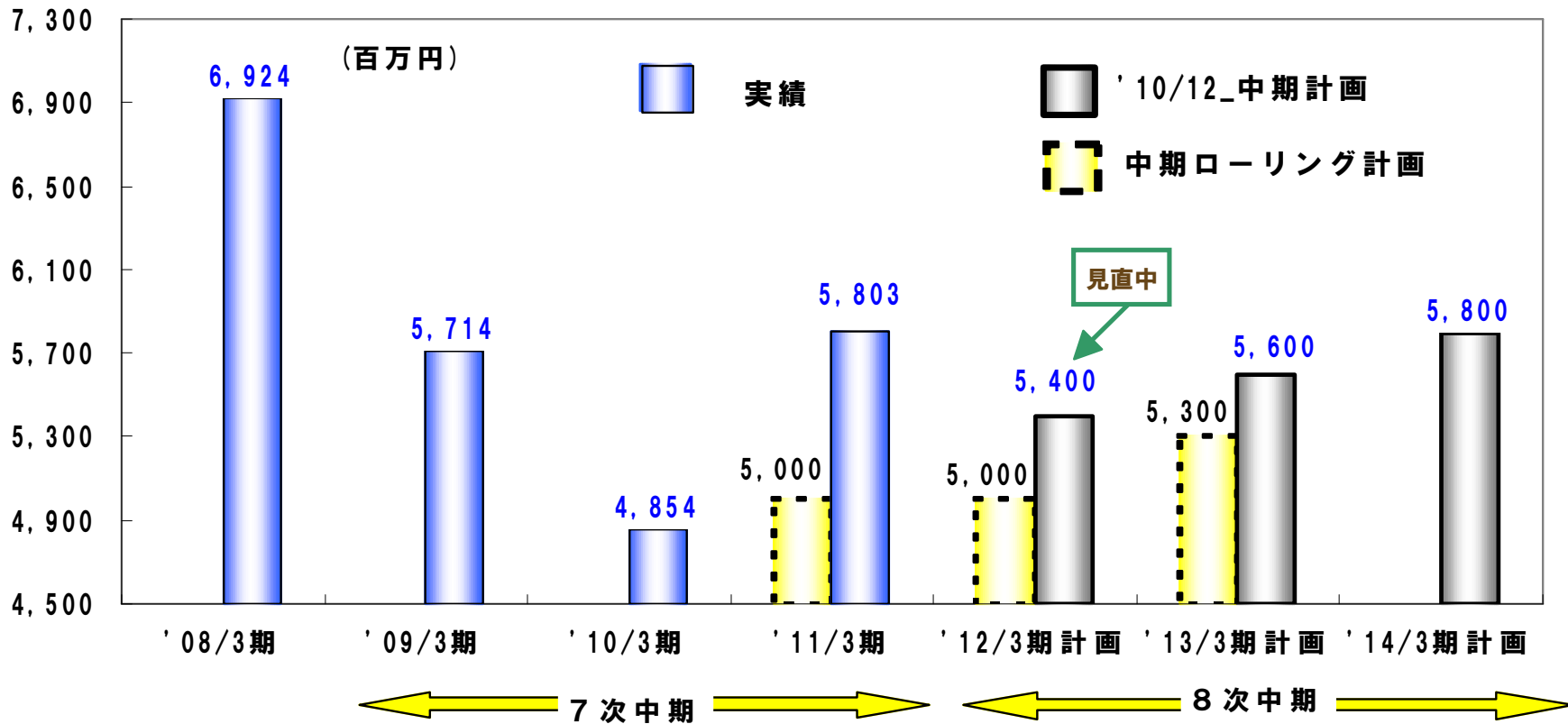
	'08/3期実績	'09/3期実績	'10/3期実績	'11/3期計画	'12/3期計画	'13/3期計画
売上高	6,924	5,714	4,854	5,000	5,000	5,300
営業利益	254	-335	80	120	150	185
(比率%)	(3.7%)	(-%)	(1.6%)	(2.4%)	(3.0%)	(3.5%)
利益剰余金	1,220	799	928	968	1,028	1,088



売上高

中期ローリング計画変化点

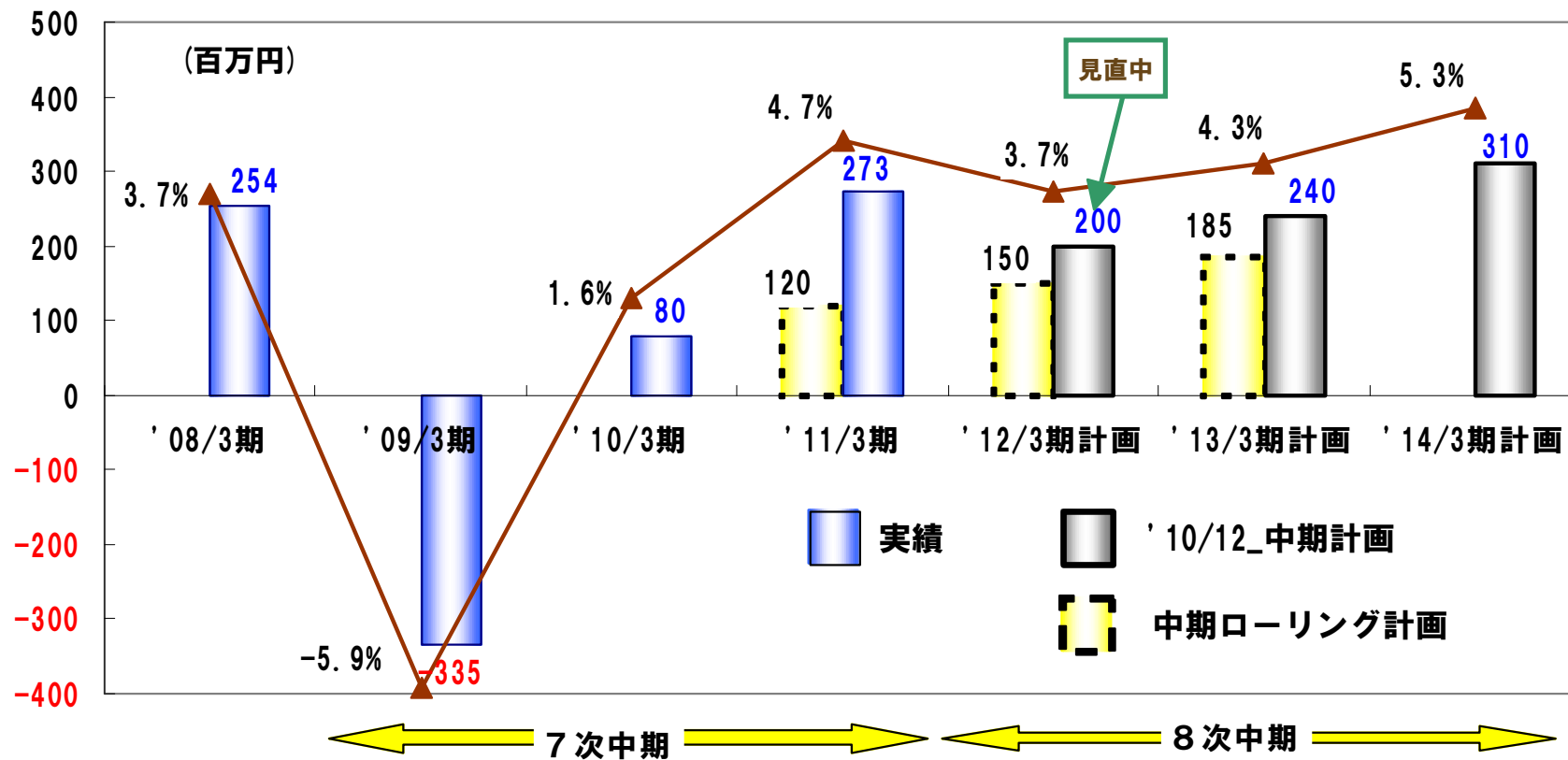
'10年6月に開示した中期ローリング計画を'10年12月に見直し。
円高基調は変わらないが、ものづくりを大切にする傾向により、国内空洞化の
スピードが当初の想定より遅れているため、増収修正。



営業利益

中期ローリング計画変化点

売上高の好調により、営業利益も順調に推移する。
第8次中期の最終年度は、営業利益率5%越えを狙う。



第8次中期 経営方針

スローガン

グローバルで生き抜く！
(一人ひとりのスキル強化)

経営
方針

6つの加工技術を磨き上げ
競争力のある部品を提供する。

成長

全員参加で桁違い品質を達成し、
お客様の信頼を獲得する。

品質

総原価改善を徹底的にやり抜き適正利益を確保する。

コスト

仕事のやり方を変え、
一人ひとりのリードタイムを短縮する。

プロセス
人材

3. 2012年3月期 環境認識

(第61期)

自動車（タツミ）事業を取り巻く環境

震災後の生産稼働状況

	4月～6月	7月～9月	10月～12月	1月～3月
お客様イメージ	50%	80%	110%	125%
タツミ	70%	80%	110%	125%

4勤3休体制

休業日2日設定
振替休日10日設定

↓
下期へ振替

基本的に木金を休日とする。
ピーク電力▲15%のため
構造的節電対応として、
工程毎輪番勤務体制をとる。

冬期電力量不安

本当に造り
きれいの？

本当に
出来るの？

4月～5月の売上高は、前年比▲20%で推移している。

利益は、苦しい状況が続く。

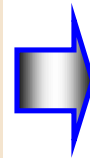
増産が見えているので、人員は現状を維持している。

下期は、100%以上の生産となることが予測されるが、まだ良く見えない。

しばらくは、お客様の状況、動向を見ながら考える。

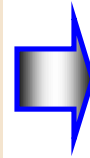
数値目標の公表について

■今期の目標
2012年3月期 業績予想



公表を見送り→見直中
(第1四半期決算発表時に公表する予定)

■中期計画
2014年3月期 達成目標



見直中
第8次中期最終年度(14/3月期)
営業利益5%以上に!

拡販および技術開発状況

**2011年3月期に
獲得した製品**

’11/3期 新製品立上
(16車種・40機種)
売上高76百万円

→次期年間寄与額 386百万円

2012年3月期
新製品立上計画

’12/3期 新製品立上
(15車種・33機種)
売上高109百万円

→次期年間寄与額 186百万円

商談会・展示会への出展

タツミにとって新分野となる

- ・ ミッション・ステアリング
- ・ ポンプ系部品
- ・ 電気自動車用アクチュエータ部品

の受注を図る。

栃木・茨城 合同 技術展示商談会

日 時：2010年5月19日

場 所：本田栃木研究所 グローバルプラザ

出展会社数：76社 来場者：774名

とちぎ自動車産業振興協議会技術交流展示会

日 時：2010年12月9日

場 所：日産自動車 栃木工場

出展会社数：45社 来場者：150名

ものづくり技術展示商談会

日 時：2011年2月9日

場 所：群馬産業技術センター

出展会社数：73社 来場者：650名

ぐんま新技術・高度先進技術 展示商談会 in HITACHI

日 時：2011年5月20日

場 所：東お茶ノ水ビル 2階 大ホール

出展会社数：57社 来場者：200名

【展示ブース】



【会場風景】



商談会・展示会への今後の計画

とちぎ新技術・新工法 展示商談会 in TOYOTA

日 時：2011年11月10日～11日

場 所：豊田自動車 サプライヤーズセンター（豊田市）

出展予定会社数：約40社

ぐんま新技術・高度先進技術 展示商談会 in NISSAN

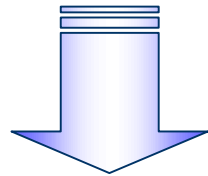
日 時：2011年11月17日～18日

場 所：日産自動車 テクニカルセンター（厚木市）

出展予定会社数：約50社

筋肉体質の創造

どのような状況や環境下であっても柔軟に対応し、
果敢な挑戦により、グローバルに成長し続ける！



キーワードは “**SPEED**”

ご清聴ありがとうございました。

本日の資料は弊社ホームページに掲載いたします。

本資料に記載されている当社の業績の予想等は、本資料作成日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因要素によって予想数値と異なる場合があります。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社 タ ツ ミ

業務部

TEL : 0284 - 71 - 3131