

# 近況報告

株式会社 タツミ

代表取締役社長

山本千秋

# 報告内容

1. 第61期 経営実績 (2012年3月期)
2. 第61期 トピックス
3. 第61期 販売戦略
4. 第62期からの中期ローリングの  
考え方 (2013年3月期)
5. 第62期 販売戦略

# **1. 第61期 経営実績**

**(2012年3月期)**

## 第61期 経営実績 (2012年3月期)

**純売上高**

59億50百万円 (前期比+1億46百万円+2.5%)

**営業利益**

2億90百万円 (売上比率4.9%)

(前期比+17百万円+6.4%)

**経常利益**

3億18百万円 (売上比率5.4%)

(前期比+31百万円+11.1%)

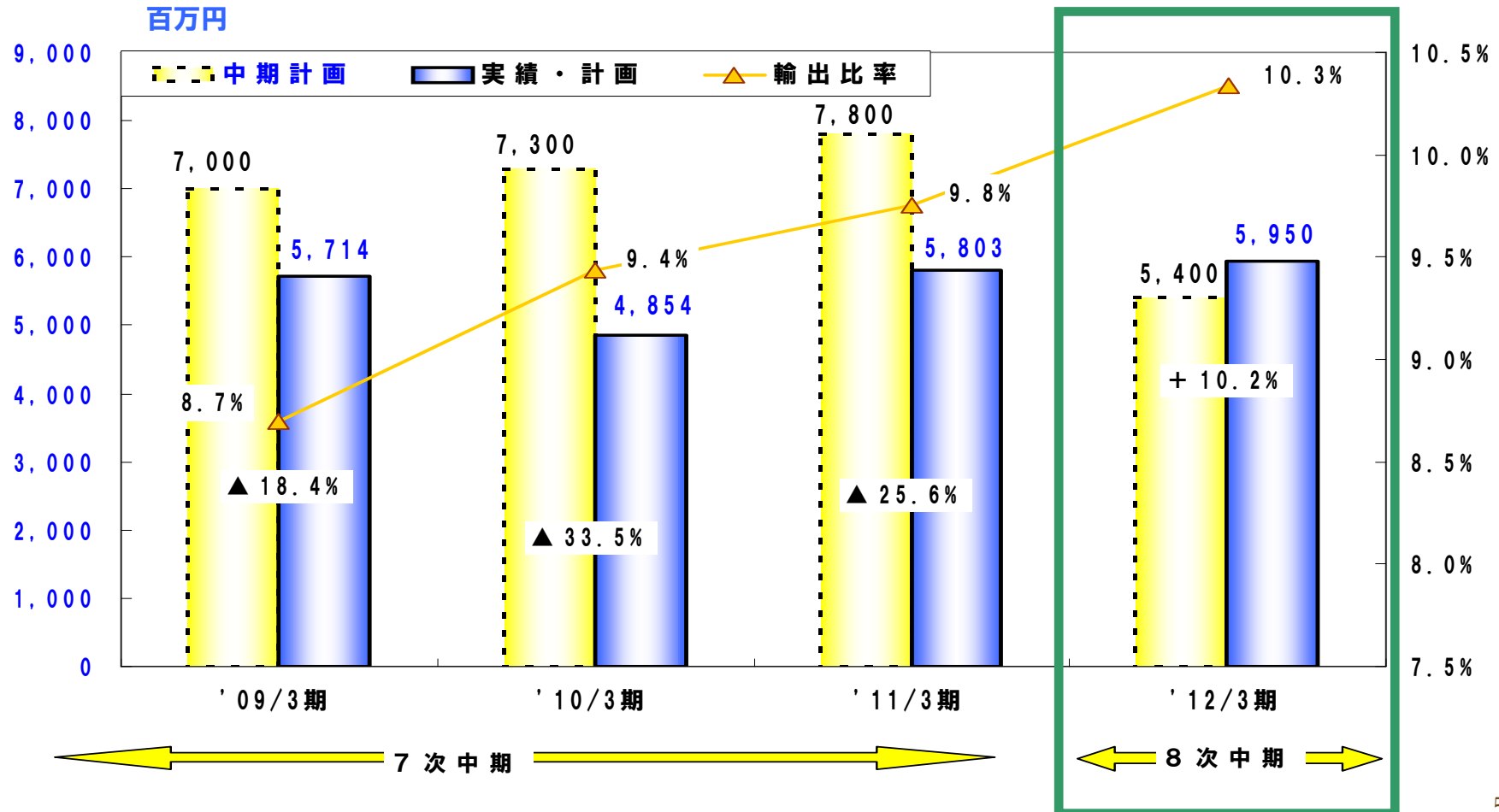
**当期利益**

1億79百万円 (売上比率3.0%)

(前期比▲46百万円▲20.5%)

# 売上高の推移

’12/3期 第1四半期の落込みを挽回し 5,950百万円  
 ⇒ 前期比2.5%増、中期計画比10.2%増  
 また、売上高に占める直接輸出の比率は10.3%で、  
 5期ぶりに 2ケタのシェアとなった。

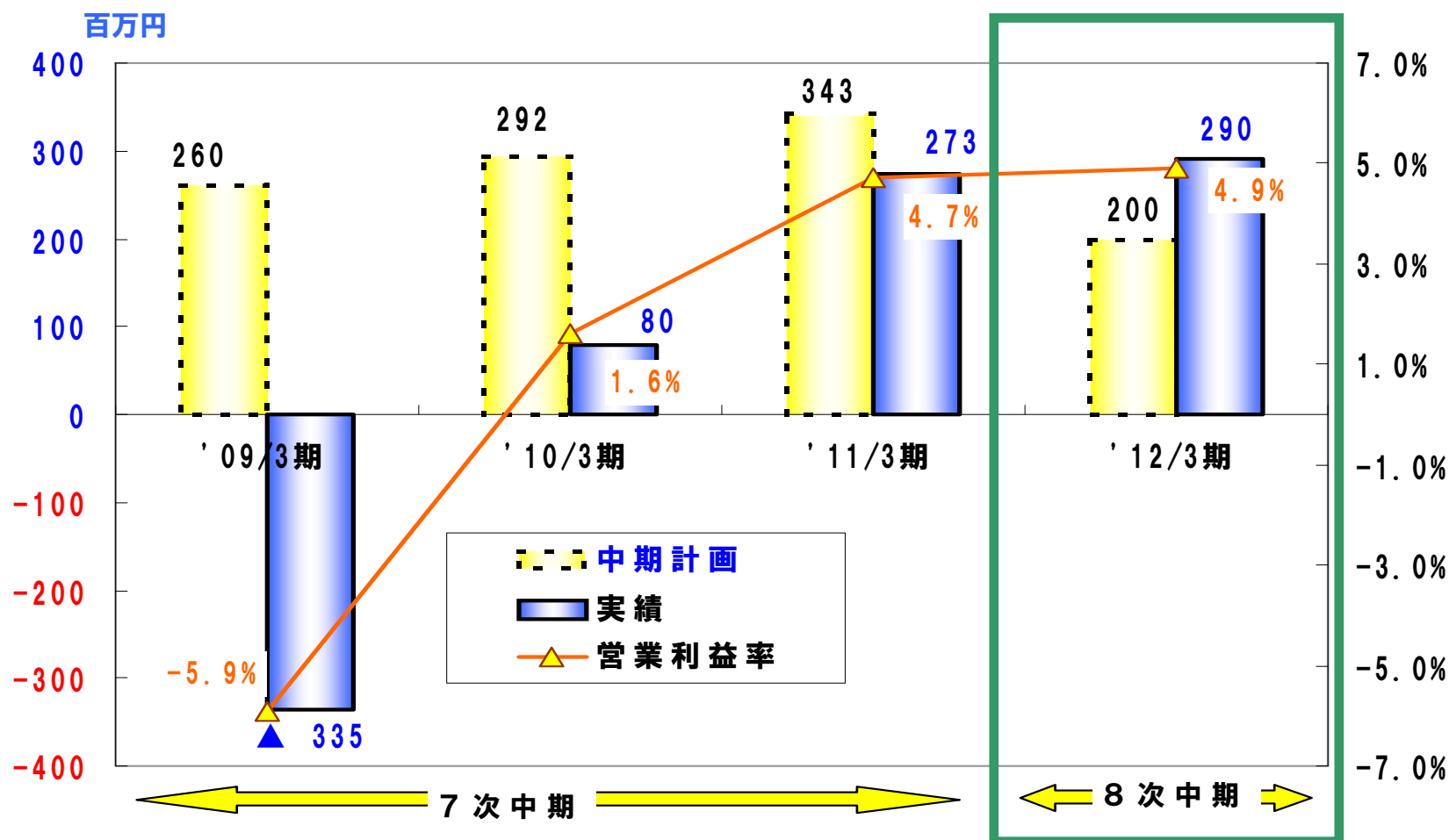


## 営業利益の推移

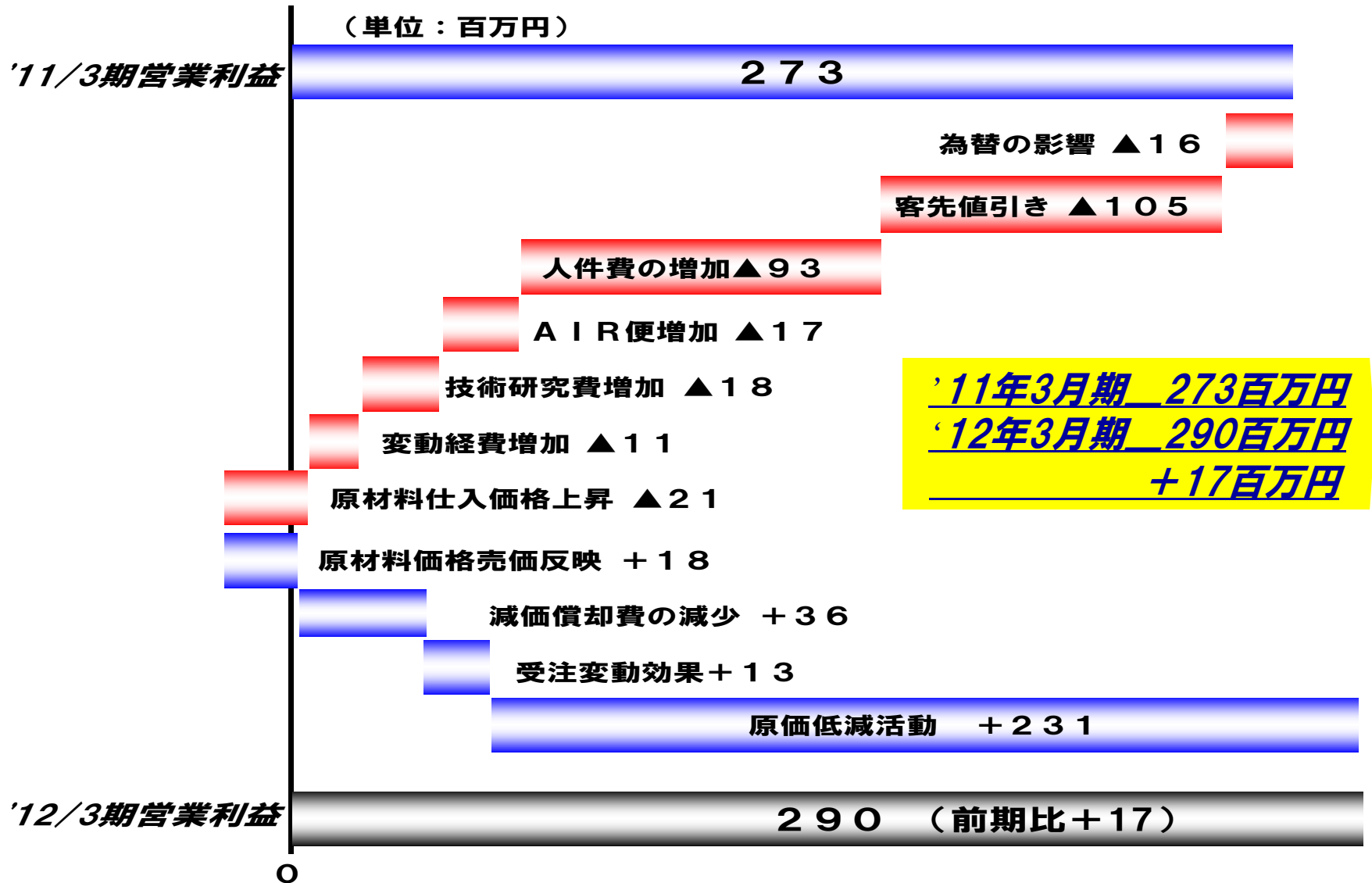
‘12/3期 290百万円 (営業利益率4.9%)

⇒ 前期比6.4%増、中期計画比45.5%増

原価低減活動の効果により2期連続で営業利益率4%台を確保した。



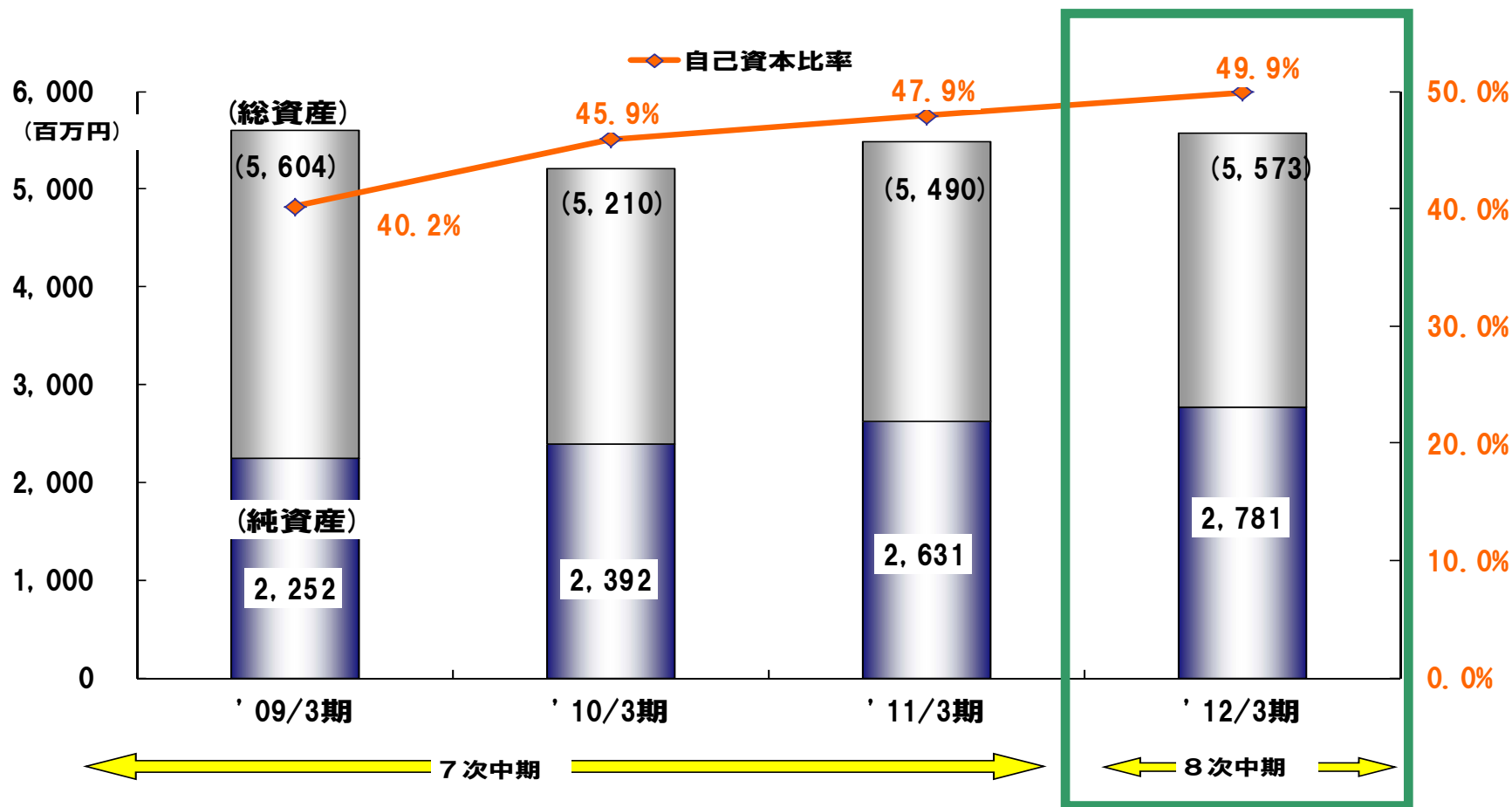
# 営業利益増減分析（対前年比較）



①財務体質の復活

# 自己資本比率

- ・自己資本比率 49.9% ( '08/3期 41.4%)
  - ・純資産 2,781百万円 ( '08/3期 2,637百万円)
- リーマンショック前の水準を超えた。

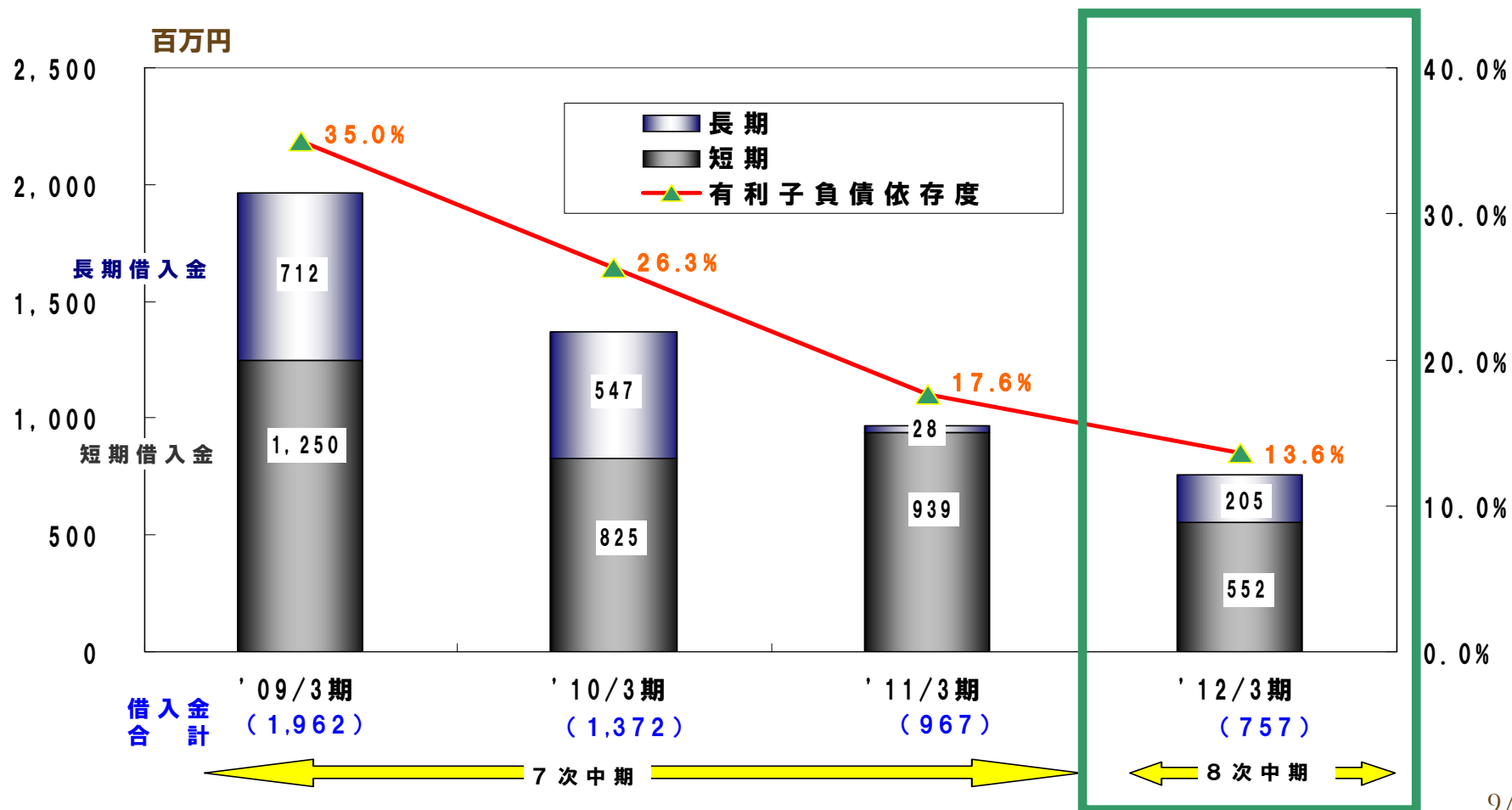




②財務体質の復活

# 有利子負債依存度

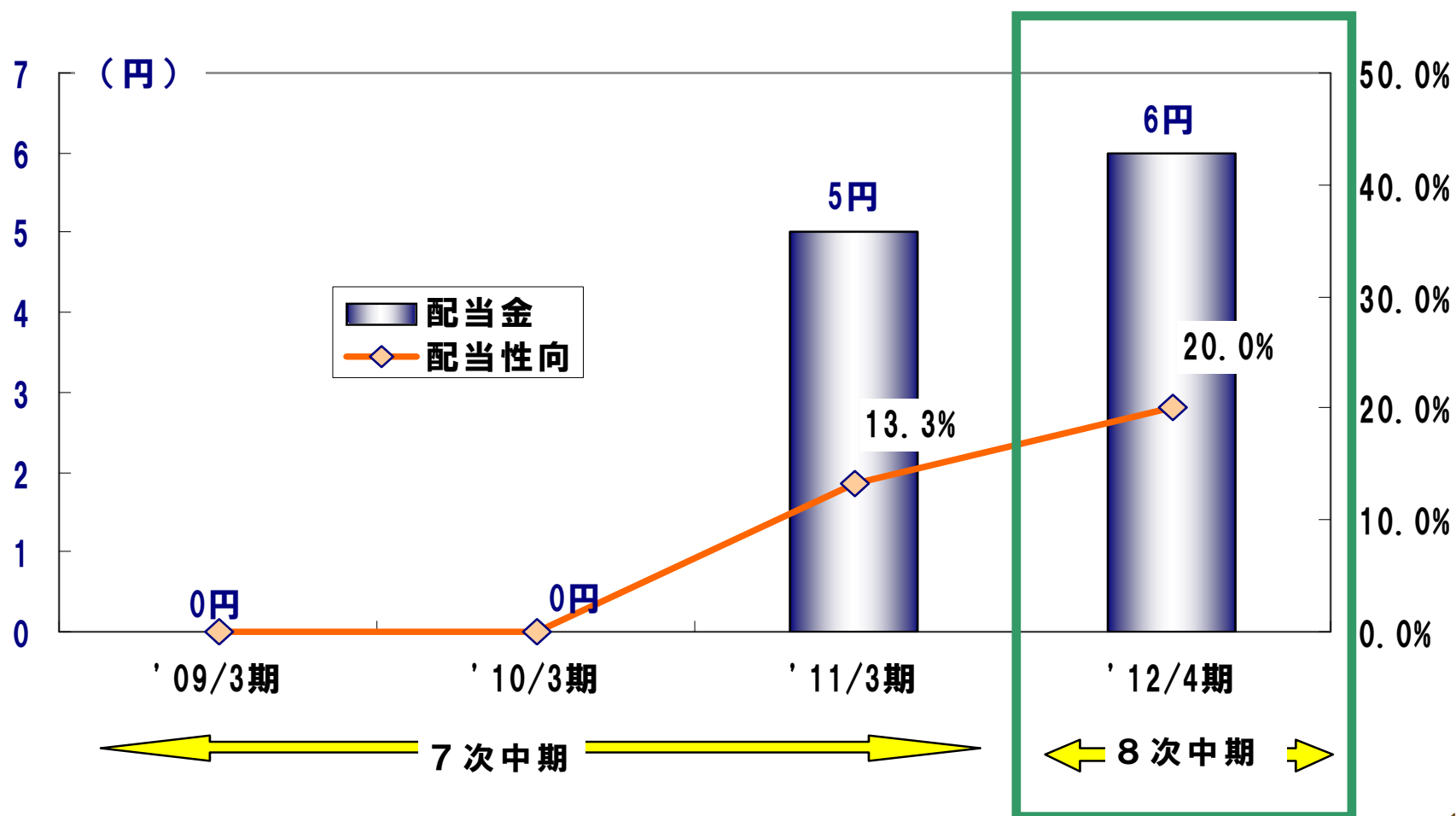
- ・有利子負債依存度 13.6%（'08/3期 21.4%）。  
リーマンショック前の水準より下がった。
- ・借入金残高合計\_757百万円（'08/3期比 ▲609百万円）



③財務体質の復活

# 株主配当金

**株主配当金 6円、前期比+1円の増配**  
**前期は、5円（普通配当3円・記念配当2円）**  
**リーマンショック前の配当額に戻すことが出来た。**



## 第61期のまとめ (2012年3月期)

第61期は、震災の影響から始まり、電力不足に伴うタツミ初の輪番操業の実施、下期に入り、生産が回復して来たところに、タイの大洪水が発生、非常にイレギュラーな年でありました。

これらの逆境を、全社員の総力結集により乗り切り、過去に無いほどの好決算にて終了、リーマンショック以前の財務体質に完全に戻りました。

また、第62期は、5年ぶりに、平準化された生産活動が出来ることが予想され、次の飛躍のための施策に取り組む所存であります！

**完全復活宣言！**

## **2. 第61期 トピックス**

**(2012年3月期)**

# **新規導入設備**

**生産性の向上**

**大型圧造機 4 D 4 B**  
**(ブレーキピン生産性向上)**

**S P M:130 (生産性+160%)**

**切断重量バラツキ ▲50%**

**段取時間削減**



**小型圧造機 2 D 3 B**  
**(LM用ジョイントボール生産性向上と増産対応)**

**S P M:100 (生産性+60%)**

## SM15\_4号ライン (アマチュアシャフト増産対応)

### 連結設備

- 4軸NC
- 打痕修正機
- 高周波機
- 研削盤
- 啮合試験機

能力:36万個⇒48万個  
(33%増加)



# **商談会・展示会への出展**

**新分野への創造**



## 日立：ぐんま新技術・高度先進技術 展示商談会

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】



**関東5県；合同 ビジネスマッチング商談会**

**日 時：2011年9月7日**

**場 所：東京ビッグサイト レセプションホール（東京都江東区有明）**

**出展会社数：269社 来場者：500名**

**トヨタ展示会；「とちぎ新技術・新工法展示商談会」**

**日 時：2011年11月10日～11日**

**場 所：トヨタ自動車サプライヤーズセンター（愛知県豊田市）**

**出展会社数：46社 来場者：1,136名**



**日産展示会；「ぐんま新技術・高度先進技術 展示商談会」**

**日 時：2011年11月18日～19日**

**場 所：日産自動車テクニカルセンター（神奈川県厚木市）**

**出展会社数：68社 来場者：913名**

**ぐんま2012；ものづくり技術展示商談会**

**日 時：2012年2月8日**

**場 所：群馬産業技術センター 多目的ホール（群馬県前橋市）**

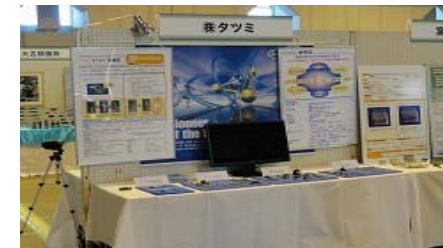
**出展会社数：90社 来場者：807名**

**とちぎ2012；技術交流展示会**

**日 時：2012年2月10日**

**場 所：マロニエプラザ（栃木県宇都宮市）**

**出展会社数：60社 来場者：465名**



**日産；とちぎ技術展示商談会**

**日 時：2012年6月15日～16日**

**場 所：日産自動車テクニカルセンター（神奈川県厚木市）**

**出展会社数：49社 来場者：1,500名**

# 企業表彰

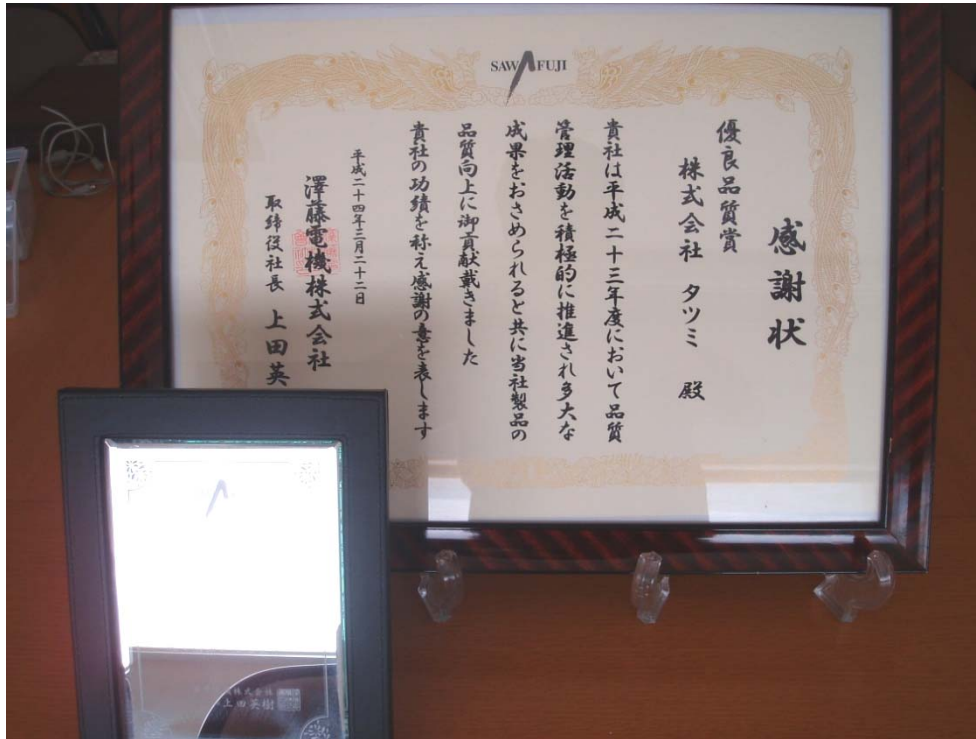
タツミの価値向上

# TPM優秀継続賞受賞



# お客様からの表彰

## 澤藤電機株式会社 優良品質賞



## 曙ブレーキ工業 株式会社

- ・車両紹介感謝状
- ・東日本大震災生産協力感謝状



# **3. 第61期 販売戦略**

**(2012年3月期)**

# **第61期に獲得した製品**



**（国内）第61期\_新製品立上  
（24車種・43機種）**

**第61期年間寄与額109百万円  
（内純増54百万円）**

**→ 第62期年間寄与額 174百万円**

**(メキシコ) 第61期\_新製品立上  
(2車種・4機種)**

**第61期年間寄与額32百万円  
(内純増30百万円)**

**→ 第62期年間寄与額 49百万円**

# **4. 第62期からの 中期ローリングの考え方**

**(2013年3月期)**

## 自動車事業（タツミ）を取り巻く環境

- ①超円高の継続による国内の空洞化
- ②新興国向け、低価格自動車の開発
  - ・小型・廉価
- ③先進国向け、環境車ラインアップの充実
  - ・燃費向上車・電動化・グリーン化
- ④リスク管理に伴う部品調達先の多様化
- ⑤物流改善（各エリア別調達）

## 中期ローリング方向性

### 【国内】

#### ①革新的原価低減の継続

- ・赤字要因の徹底的な排除（収益改善プロジェクト）
- ・生産性向上改善施策の実施（TPマネジメント）
- ・鍛造技術向上委員会の立上（コア技術の革新）

#### ②仕組の改革による在庫削減

- ・生産革新（TPS）指導会の継続

#### ③技術、物造りの発信基地としての基盤整備（人作り）

#### ④固定費の削減

- ・総人件費管理の徹底（身の丈経営）
- ・旅費・通信費等の抜本的見直し

## 中期ローリング方向性

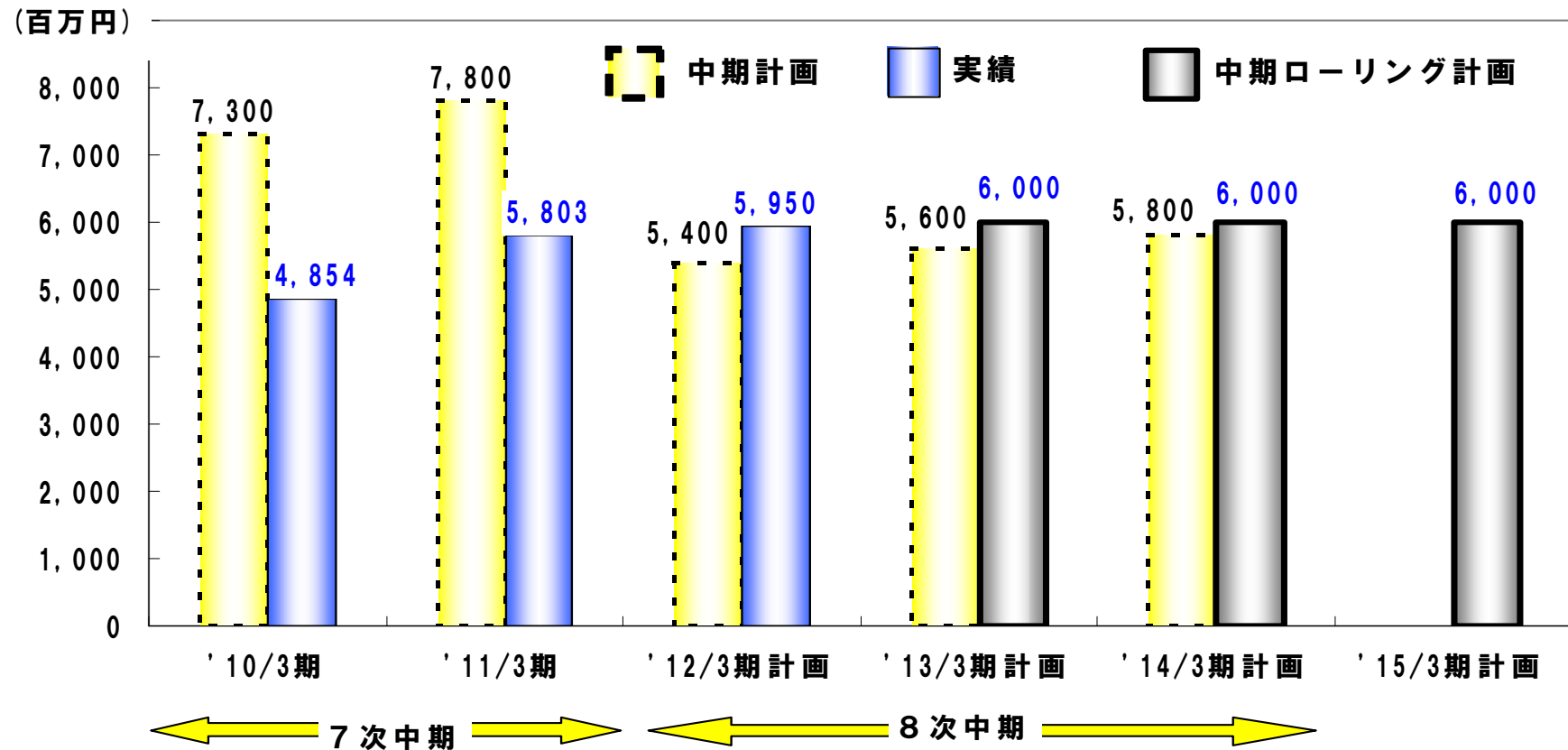
### 【海外】

- ①メキシコの生産拠点能力を増強し、  
更なる北米シェアの拡大を図る。
- ②インドネシアを海外第2拠点として、  
受注の拡大を図る。
- ③ミツバとのアライアンスにより、  
第3の市場の開拓を図る。

# 売上高

## 中期ローリング計画

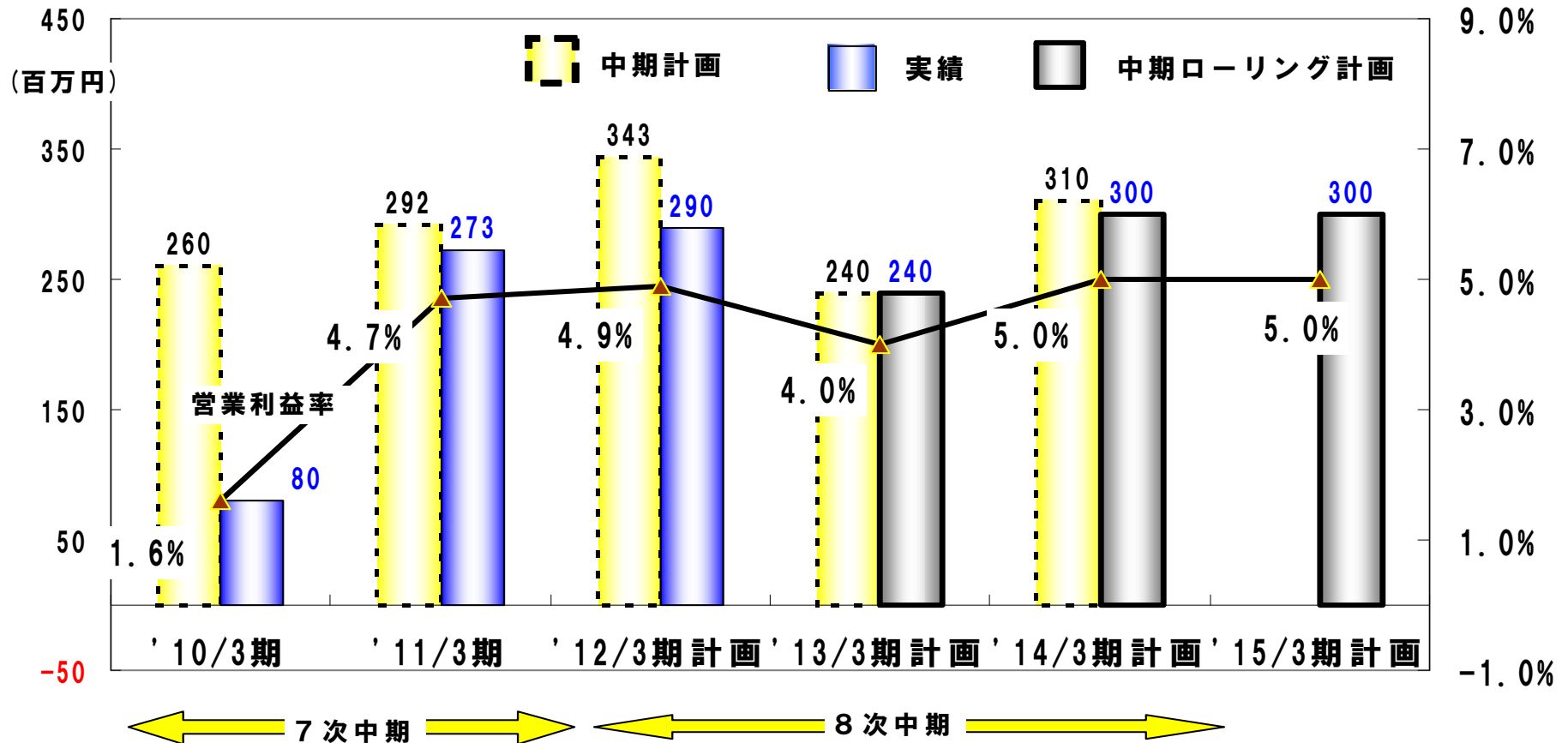
'13年～'15年3月期は、新規品の獲得に注力するも、国内空洞化の加速により、売上高の増加は望めない状況である。



# 営業利益

## 中期ローリング計画

売上が横ばいの状況となるが、'14年～15年3月期は、  
営業利益率5%台の確保に注力して推進する。





# 第8次中期 経営方針

( '12/3期 ~ '14/3期 )

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

# **5. 第62期 販売戦略**

**(2013年3月期)**

# **第62期 新製品立上計画**

**（国内）第62期新製品立上予定  
（10車種・35機種）**

**第62期年間寄与額365百万円  
（内純増270百万円）**

**→ 第63期年間寄与額437百万円**

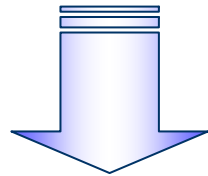
**（メキシコ）第62期新製品立上予定  
（7車種・10機種）**

**第62期年間寄与額117百万円  
（内純増117百万円）**

**→ 第63期年間寄与額161百万円**

## 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 " S P E E D "

# 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