

近況報告

株式会社 タツミ

代表取締役社長

岡嶋 茂

報告内容

1. 第62期 経営実績 (2013年3月期)
2. 第62期 新規獲得製品
3. 第62期 トピックス
4. 第63期 取組み (2014年3月期)
5. 第63期 販売戦略 (新製品立上計画)
6. 環境と方向性

1. 第62期 経営実績

(2013年3月期)

第62期 経営実績 (2013年3月期)

純売上高

59億58百万円 (前期比+8百万円+0.1%)

営業利益

3億16百万円 (売上比率5.3%)

(前期比+ 25百万円+8.9%)

経常利益

4億25百万円 (売上比率7.1%)

(前期比+107百万円+33.7%)

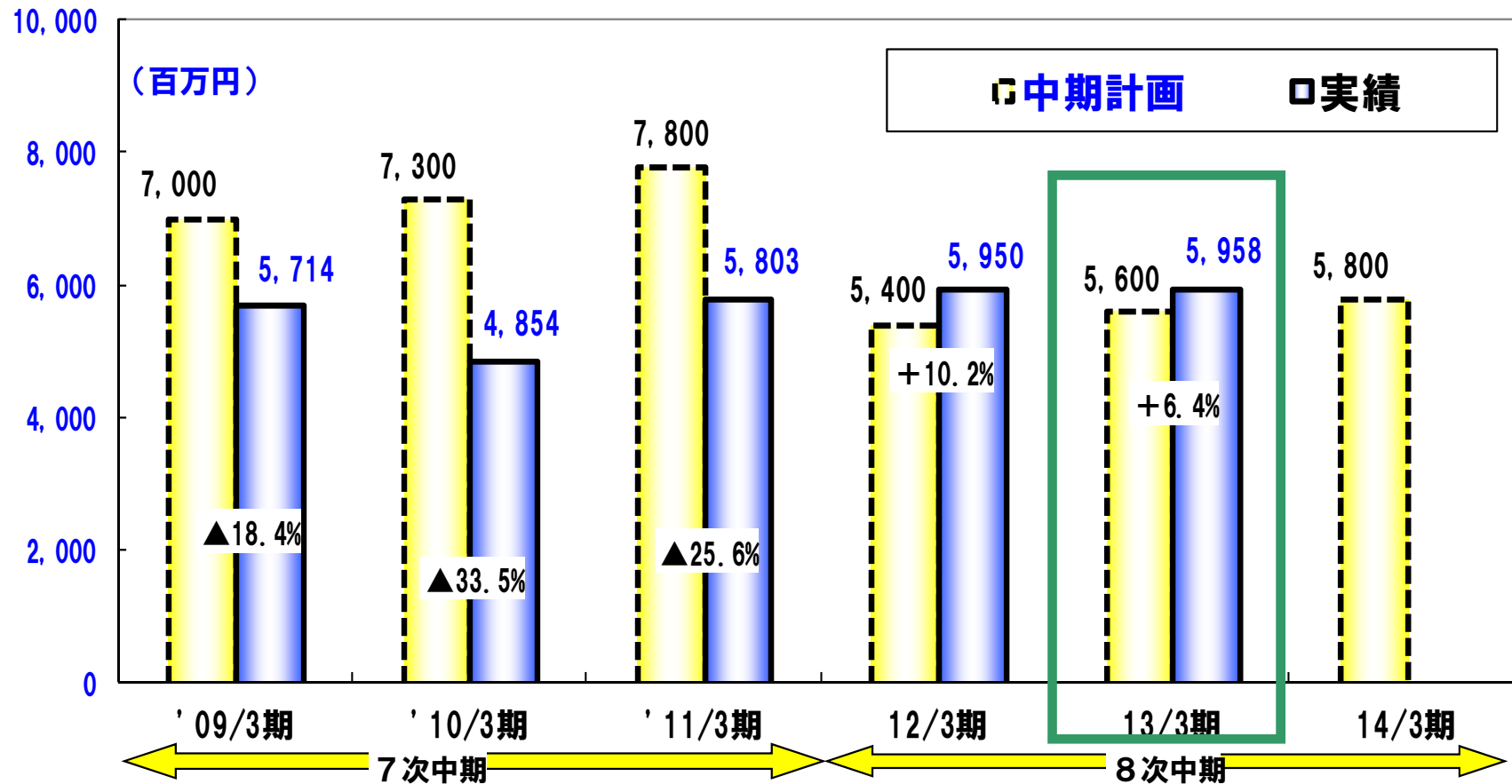
当期利益

2億70百万円 (売上比率4.5%)

(前期比+ 91百万円+50.9%)

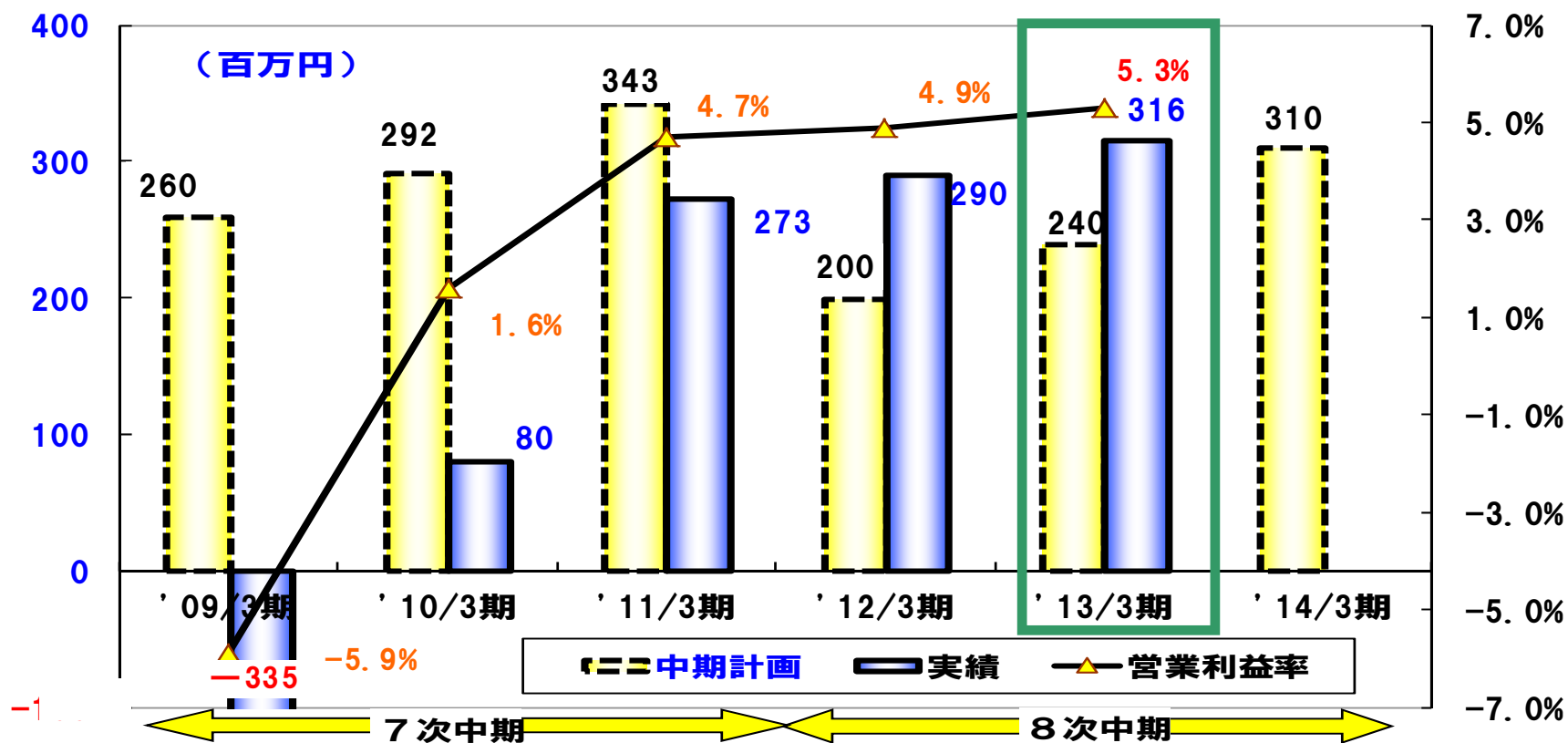
売上高の推移

‘13/3期 5,958百万円 得意先へ大幅なコスト協力をしましたが、
拡販努力により、前期比0.1%増の増収となりました。
(中期計画比6.4%増) 1年前倒して中期計画値をクリアしました。



営業利益の推移

‘13/3期 316百万円 (営業利益率5.3%) 原価低減活動の成果と為替変動効果により前期比8.9%増の過去最高益となりました (中期計画比31.7%増) 1年前倒して中期計画値をクリアしました。



営業利益増減分析（対前年比較）

（単位：百万円）

'12/3期営業利益

290（利益率4.9%）

コスト協力 ▲138

人件費の増加▲129

変動経費増加 ▲81

電力料増加 ▲42

AIR便減少+14

償却/リース減少+20

売上に含まれる為替変動影響額の増減 +57

原価低減活動 +325（材料費154・人件費78・経費93）

'13/3期営業利益

316（利益率5.3%）

'12年3月期 290百万円

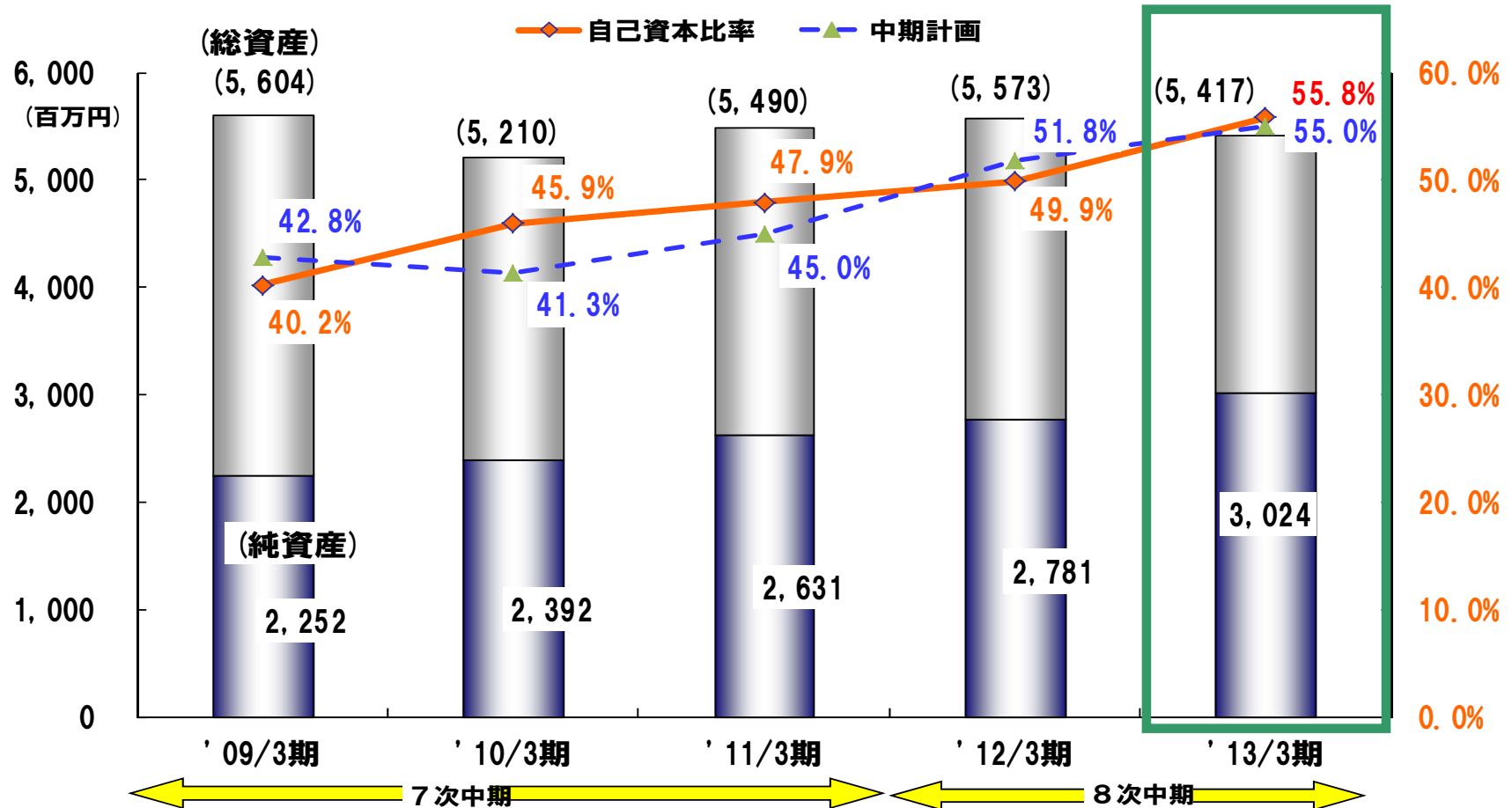


'13年3月期 316百万円

+26百万円

自己資本比率

自己資本比率は、55.8%（前期比5.9P増）となりました。50%を超えて健全な企業の位置づけとなりました。中期計画比でも0.8P増と目標をクリアー
 また、純資産額は、順調に増加、3,024百万円となりました。
 ⇒財務体質を確実に強化して来ました。

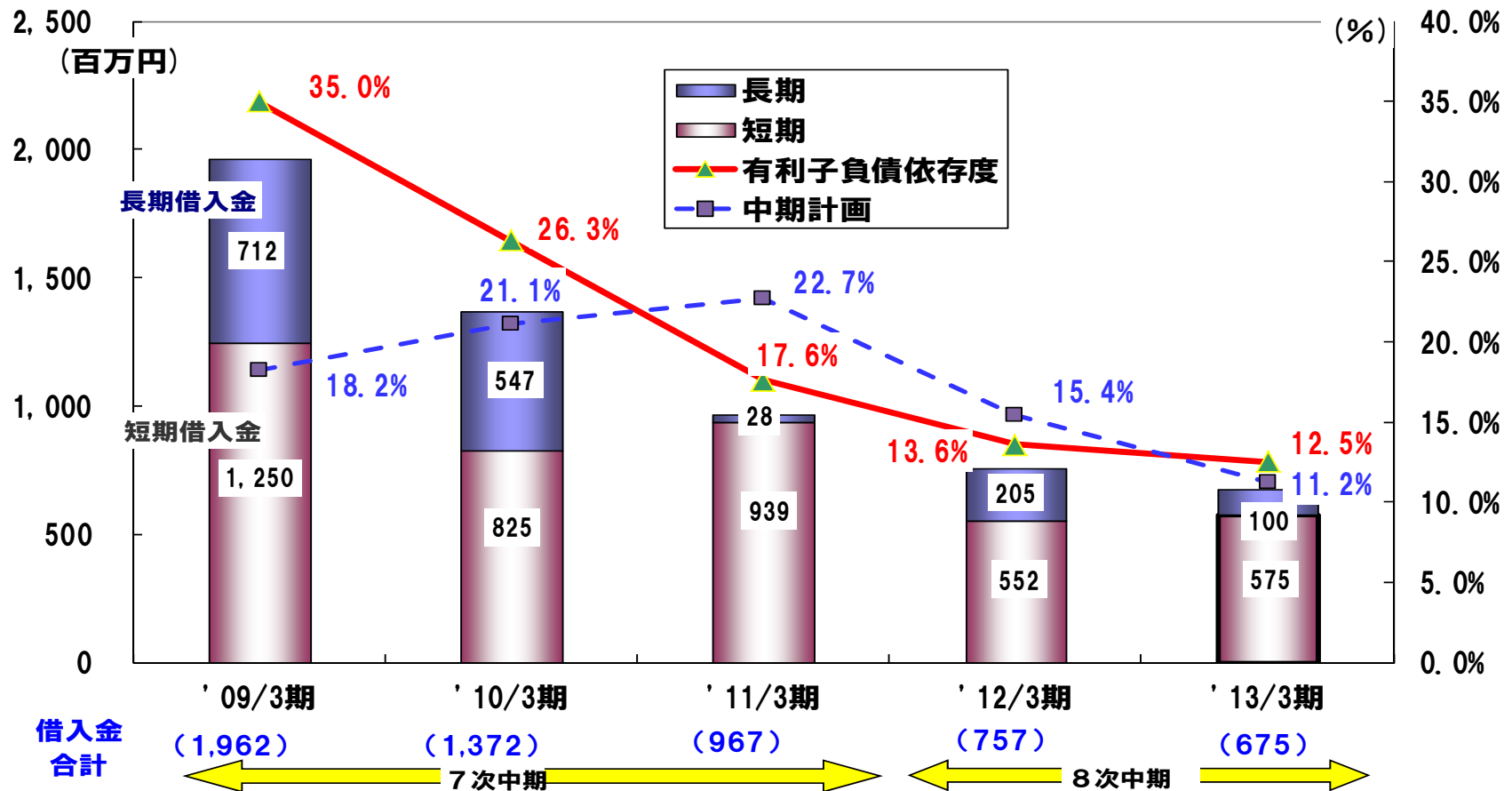


有利子負債依存度

有利子負債依存度12.5%（前期比1.1P減）で推移。

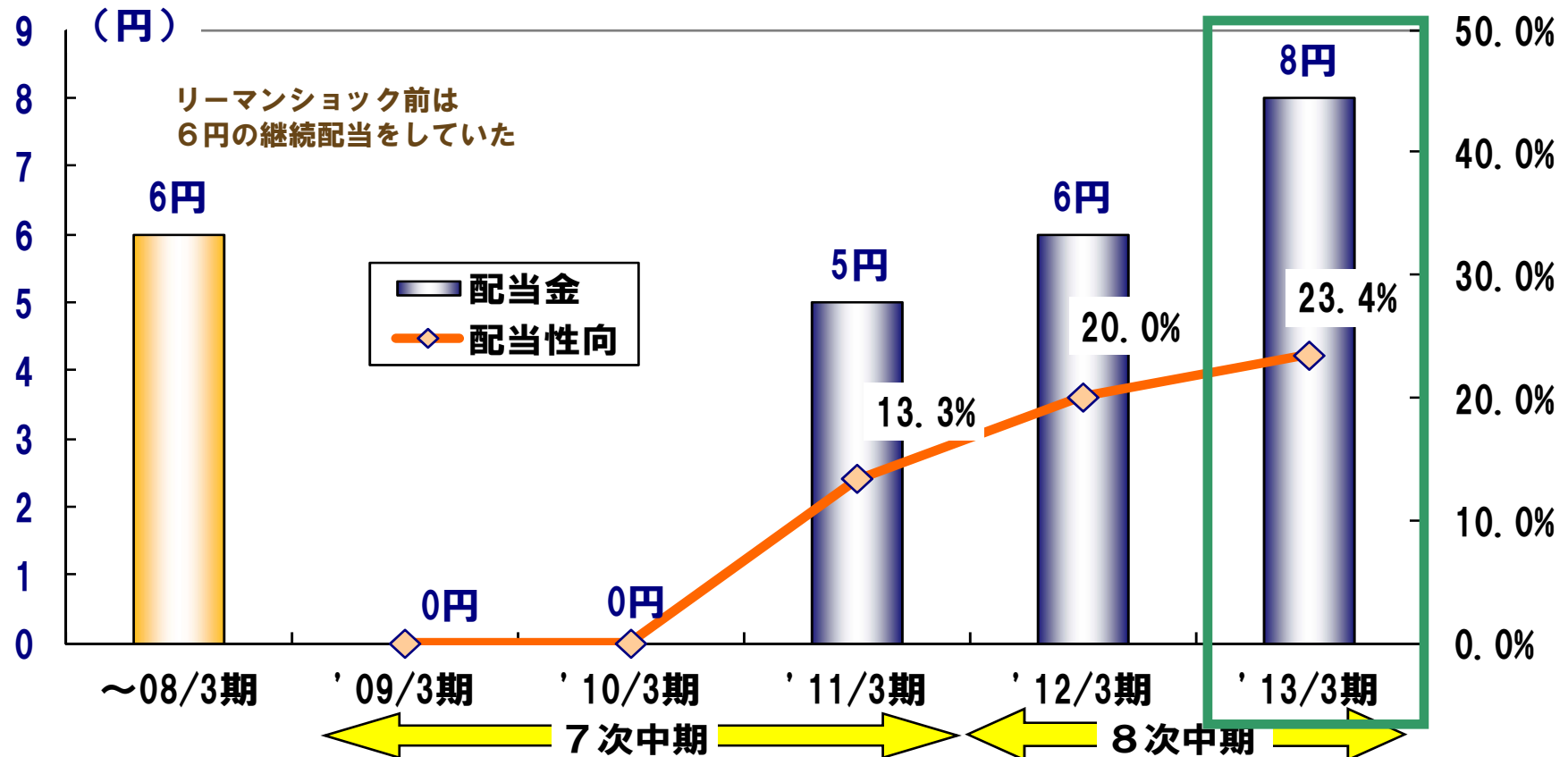
中期計画比では1.3P増

借入金残高は675百万円まで減少し、1,500百万円程度の借入余力を持っています。



株主配当金

株主配当金 8円（過去最高金額） 前期比+2円
リーマンショック後は、順調に増配をしてきました。
'14/3期も8円の継続配当を予定しています。



2. 第62期 販売戦略 (新規獲得製品)

(2013年3月期)

**（国内）第62期_新製品立上
（11車種・30機種）**

**第62期年間寄与額531百万円
（内純増292百万円）**

→ 第63期年間寄与額 714百万円

**(メキシコ) 第62期_新製品立上
(7車種・9機種)**

**第62期年間寄与額51百万円
(内純増51百万円)**

→ 第63期年間寄与額 177百万円

3. 第62期 トピックス

(2013年3月期)

新規投資

新規受注/ 省エネへの対応

新規パーキングブレーキ部品増産対応 2軸NC旋盤 2台

当初、月産40千個/月の受注が、100千個に倍増したことによる追加投資

投資額:37百万円

型式:2SI-6型



新規4輪走行制御用部品対応 CNC複合旋盤および転造盤他

ハイエンド志向対応部品(左右独立のリヤトーコントロール)

投資額:43百万円

(型式)

CNC 旋盤:DIAMOND 32CS

転造盤:R17NC-II

洗浄/乾燥:CS109A/RD20



旋盤



洗浄機



転造盤



トランスミッション部品増産対応 CNC複合旋盤および検査機 各2台

投資額:24百万円

型式:DIAMOND 32CS

現有NC機:5台

生産能力:175千個



①2014年3月までに 340千個増産予定・・・NC機+4台(計9台となる)

②それ以降の受注増加も見込まれており、現在、設備スペースの検討中

本社工場 都市ガス導入 2013年3月～

経費削減・CO2排出量削減を目的として、
本社工場へ都市ガスを導入しました。

投資額：46百万円

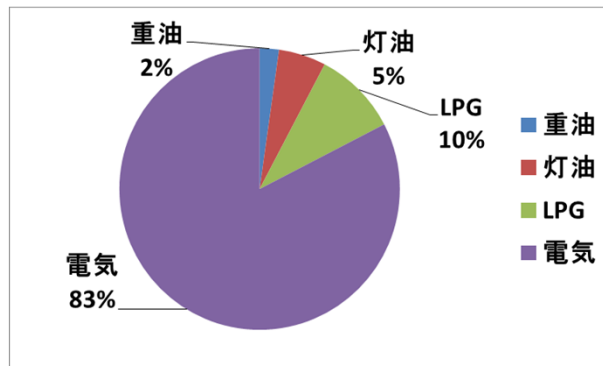
熱処理熱源 LPG ⇒ 都市ガス
 ムッキホﾞイラ 重油 ⇒ 都市ガス
 第三新館空調 灯油 ⇒ 都市ガス (GHP)

※:効果 経費削減 : 680万円/年
 CO2削減 : 158 t /年 (全社排出量比3.5%)

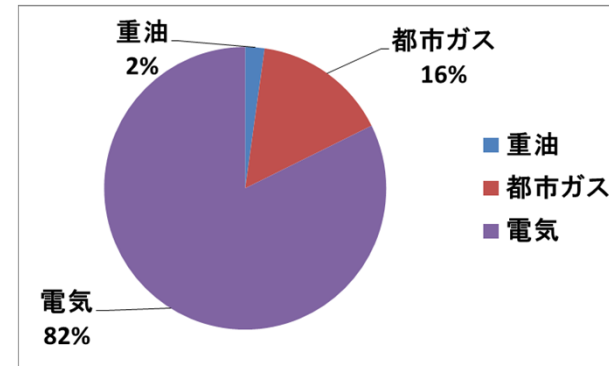
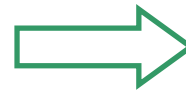


ホﾞイラ-搬入

(エネルギー比率) 今後は、電気エネルギー → 都市ガス化へ推進

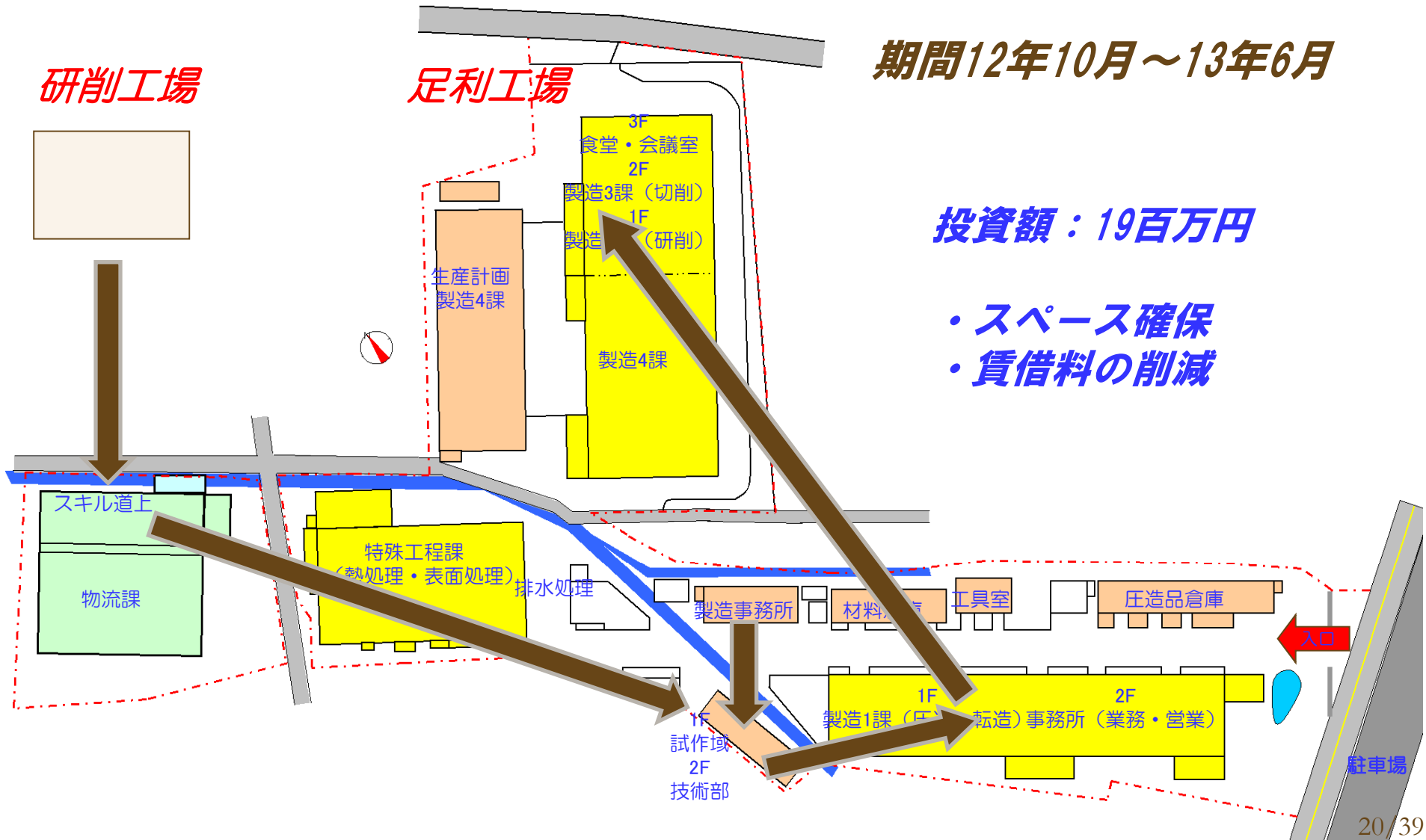


導入前



導入後

社内玉突きレイアウトによる「研削工場」返却準備完了



商談会・展示会への出展

新分野への創造

年間4回実施・・・継続中

①

とちぎ技術展示商談会 in NISSAN

日 時：2012年6月14日～15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

【展示ブース】



【会場風景】



②

「ぐんま新技術・高度先進技術 展示商談会」 in MAZDA

日 時：2012年11月1日～2日

場 所：マツダ株式会社 本社 講堂（広島県安芸郡）

出展会社数：30社 来場者：900名

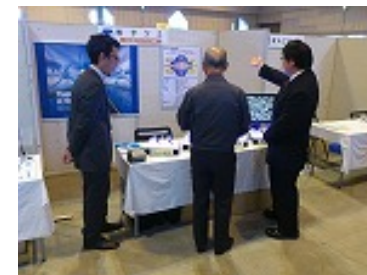
③

「ものづくり企業展示商談会2012」 足利銀行主催

日 時：2012年11月13日

場 所：マロニエプラザ（栃木県 宇都宮市）

出展会社数：178社 来場者：1,000名



④

「とちぎ技術展示商談会」 in HITACHI

日 時：2013年5月31日

場 所：株式会社日立製作所 東お茶の水ビル

出展会社数：41社 来場者：950名

企業表彰

タツミの価値向上

お客様からの表彰



澤藤電機株式会社
・原価改善賞
・優良品質賞

NSKニードルベアリング株式会社
・特別賞（増産対応）



お客様からの表彰



曙ブレーキ工業 株式会社
・ 車両紹介感謝状



第62期のまとめ (2013年3月期)

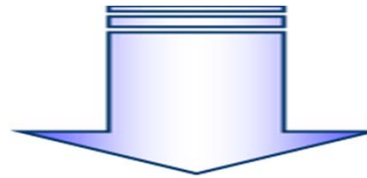
第62期は、第8次中期の2年目の年

(1) 売上高・利益が中期計画に対し、

1年前倒しで計画値をクリアーできました。

(2) 財務体質もリーマン以前を上回る

強固なものとなりました。



次のステップへの基盤が確立しました

4. 第63期 取組み

(2014年3月期～)

2014年3月期の取組み

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活動（コア技術の革新）

②仕組の改革による在庫削減

- ・TAT-PS（生産革新）
- ・ダントツライン活動

③技術、物造りの発信基地としての基盤整備（人造り）

- ・タツミが海外展開のマザー工場となる

④固定費の削減

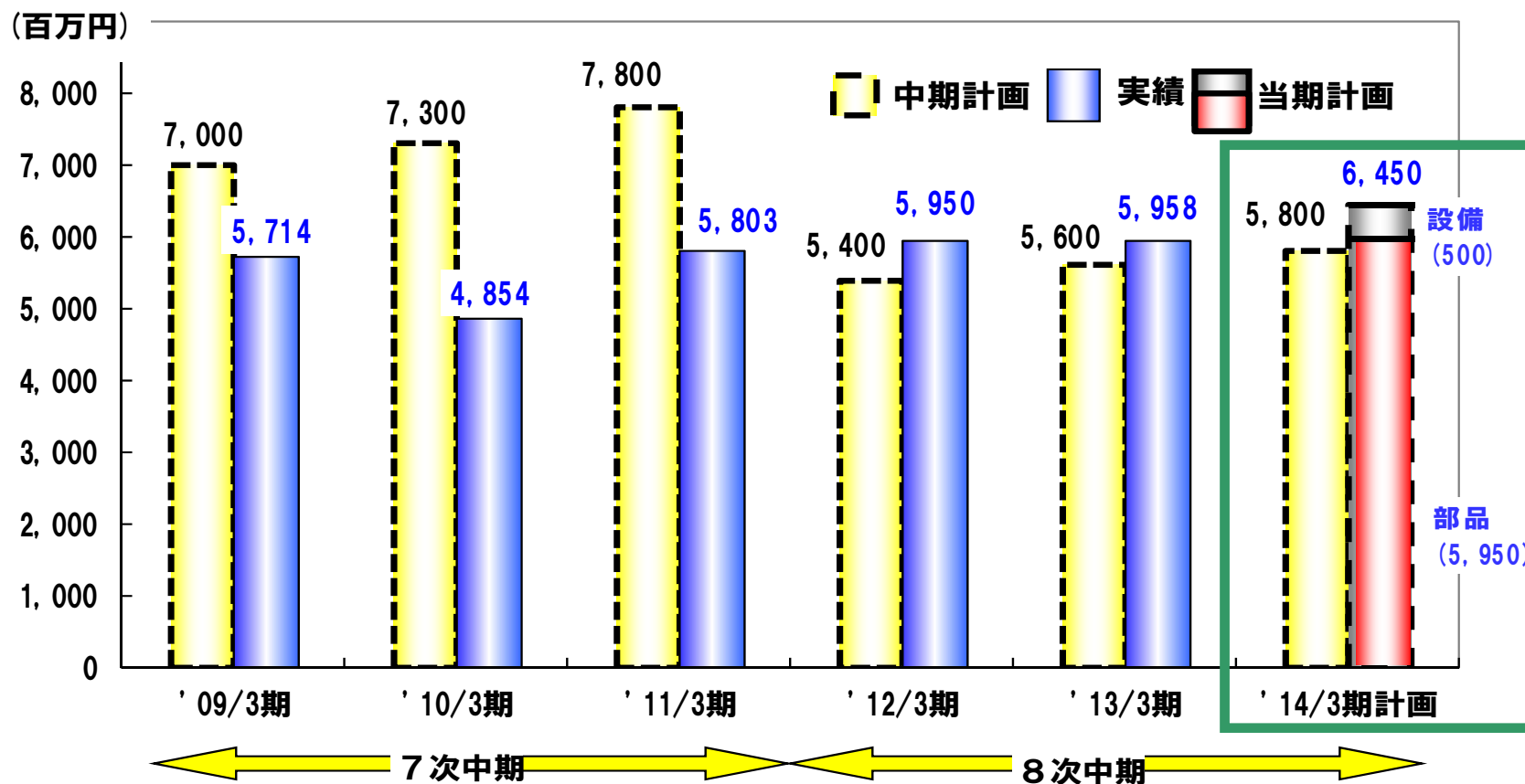
- ・総人件費管理の徹底（身の丈経営）

⑤次期「第9次中期」の経営計画の策定

売上高

2014年3月期 計画

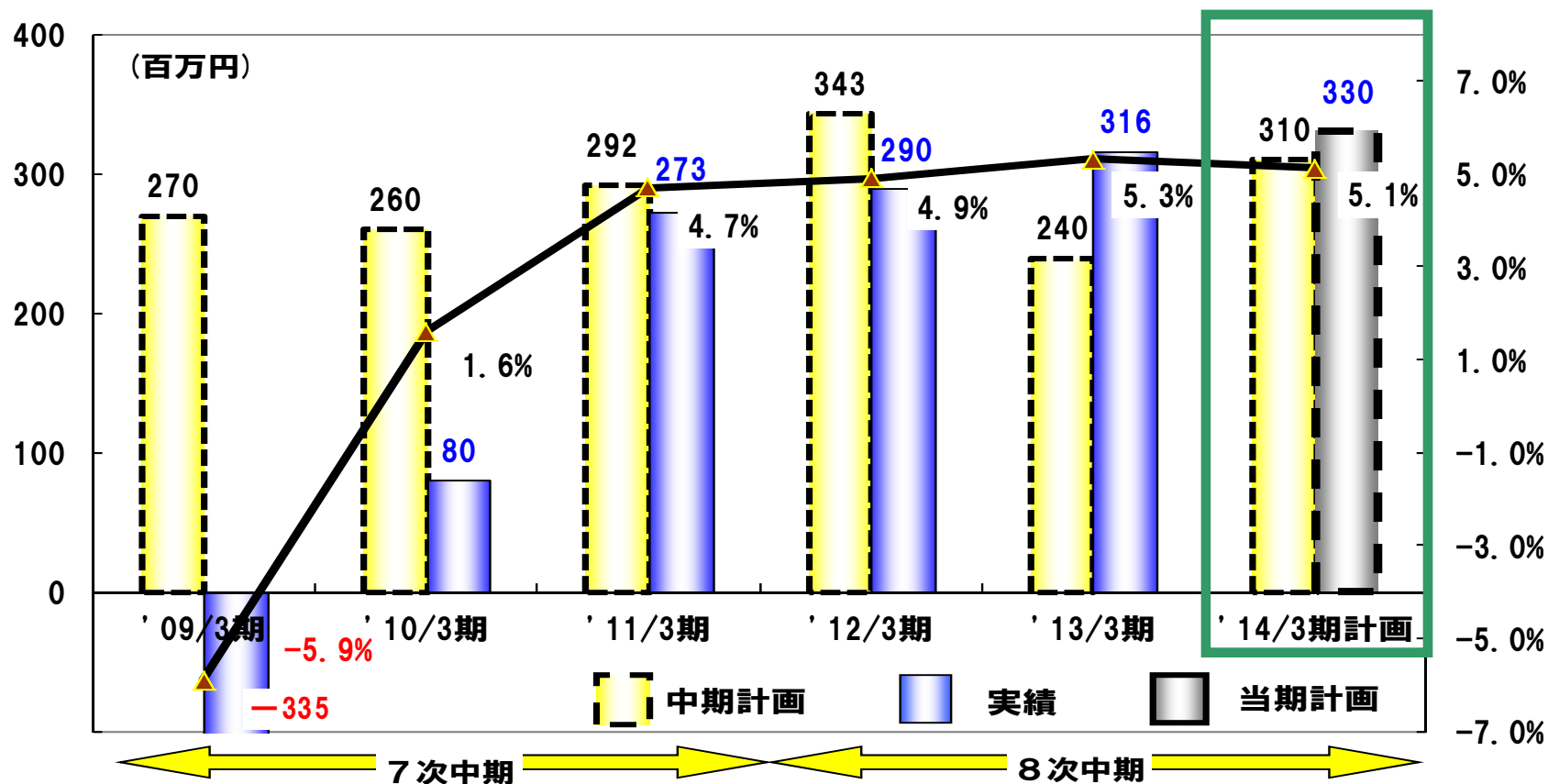
'14年3月期から、売上高に設備販売を加えます。(500百万円)
部品販売は、前期の売上高を維持する計画です。



営業利益

2014年3月期 計画

'14年3月期の原価改善額は、前期並みの300百万円を目標に推進して、
 体質を更に強化し、8円の配当を継続すべく、330百万円の
 営業利益を確保してまいります。



5. 第63期 販売戦略

(新製品立上計画)

(2014年3月期)

**（国内）第63期新製品立上予定
（20車種・33機種）**

**第63期年間寄与額289百万円
（内純増120百万円）**

→ 第64期年間寄与額545百万円

**（メキシコ）第63期新製品立上予定
（7車種・9機種）**

**第62期年間寄与額222百万円
（内純増222百万円）**

→ 第64期年間寄与額842百万円

6. 環境と方向性

自動車業界の環境

【機会】

- ・ 自動車の電動化が進み、電装・ブレーキ部品の
新システムの需要が拡大する
- ・ 小型車指向により部品の標準化・共通化が図られ
大量受注への機運が高まる

【脅威】

- ・ グローバルプラットフォームの拡大（大量生産・廉価品）
⇒地産地消の定着化（現地スペックで2割～3割安く）
- ・ 車体メーカーは、メガサプライヤーの既存システムを活用し、
大幅な開発コスト削減を図る
- ・ モジュール化が進み、生産を請負う部品メーカーが絞り込まれる
- ・ 中国、アジアの現地サプライヤーが日本へ参入
（技術・品質力向上による）

タツミの方向性

- ①北米(メキシコ)拠点の更なる「受注拡大」。
メキシコ現調が好調に推移して行く。
- ②東南アジアで事業拡大を積極的に図る。
ミツハ「インド」ネシアとの技術提携を拡大して行く。
- ③国内は、売上高の現状維持を確保する。
電装・ブレーキ以外も新規受注を獲得して行く。

- ・国内は、売上に身体を合わせる。
- ・加えて、グローバル展開を基軸に動き出す。
- ・QCDの見直しを行ないマザー工場を磨き上げる。

今期は、

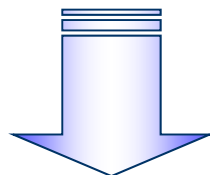
- (1)「第8次中期」の締め括りの年
- (2)来期からの「第9次中期」の
計画策定の年

です！

グローバルで
生き抜くための
計画とします

新体制の中で、新しいテーマに向かって

推進して行きます



キーワードは

“継続と発展”

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