

# 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

## ◆第63期 (2014年3月期)

1. 経営実績
2. 技術開発実績
3. 販売戦略 (新規獲得製品)
4. トピックス

## ◆第64期 (2015年3月期)

5. 第9次中期経営計画
6. 環境認識
7. 技術開発計画
8. 販売戦略 (新製品立上計画)
9. タツミの方向性

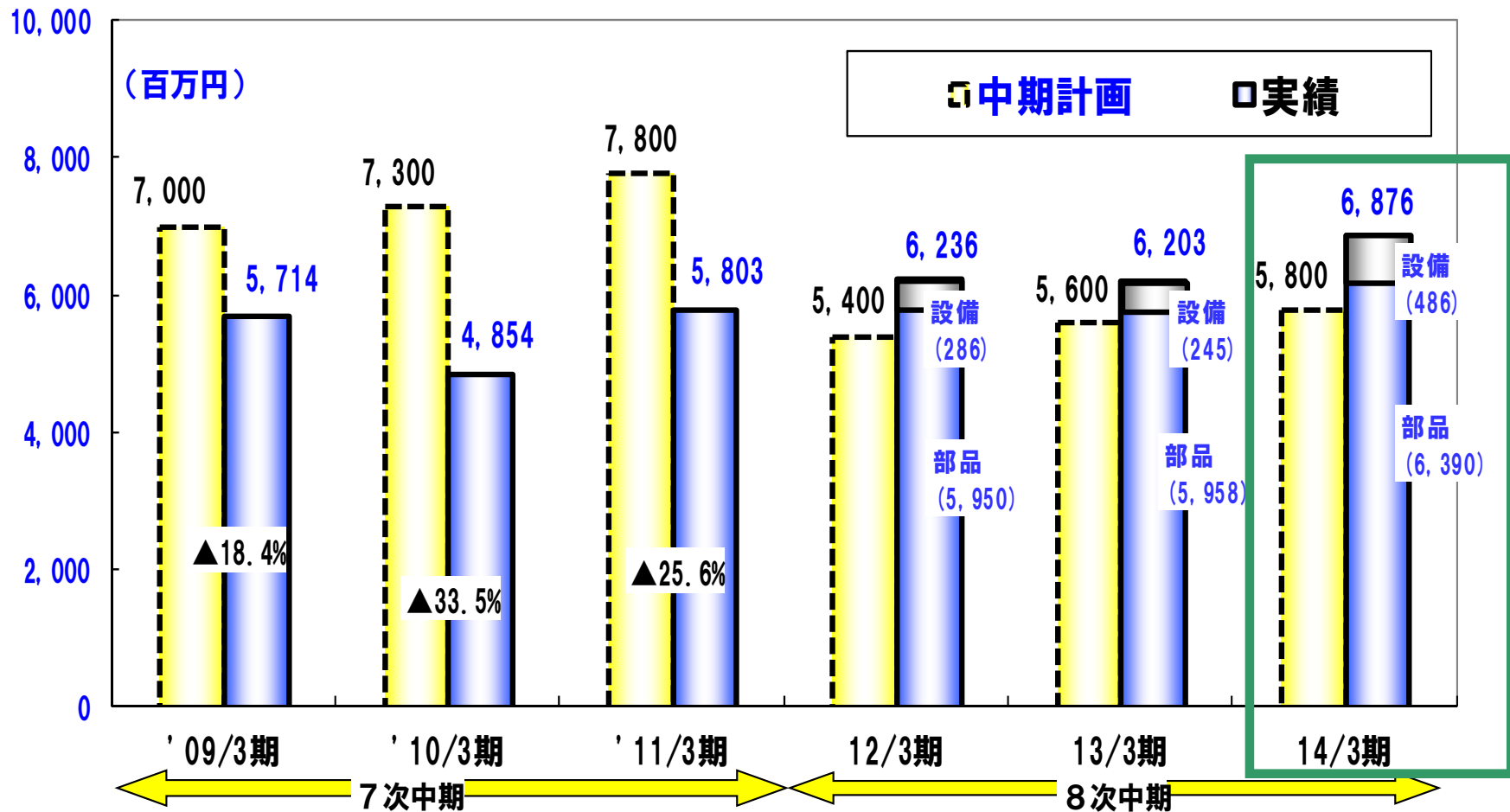
# **1. 第63期 経営実績**

**(2014年3月期)**

# 売上高の推移

・14/3期 6,876百万円 (部品6,390百万円・設備486百万円) 前期比+10.9%  
 →リーマンショック前の売上高に戻りました。

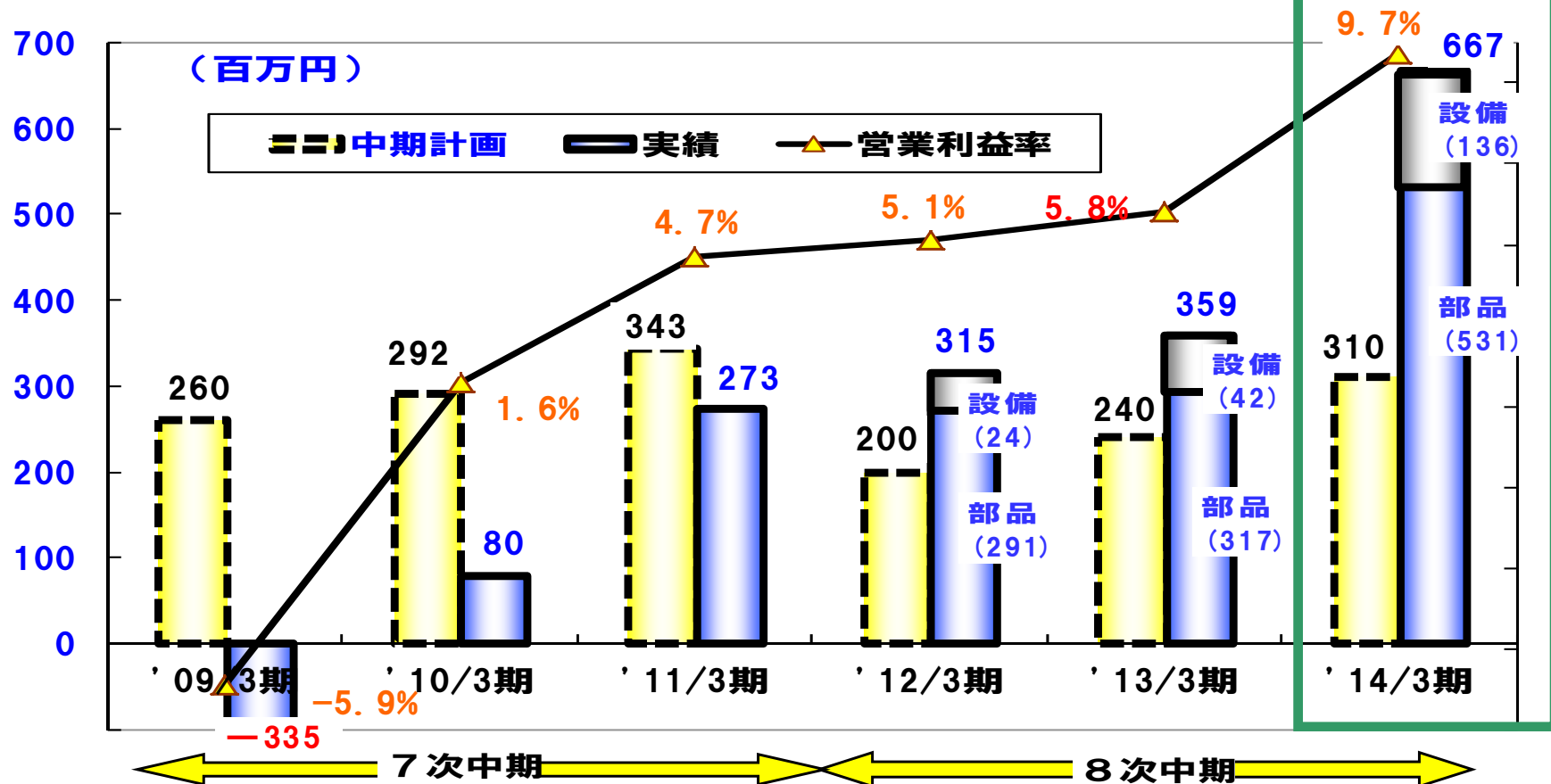
(遡及会計) 12/3期から設備売上込で表示しております



# 営業利益の推移

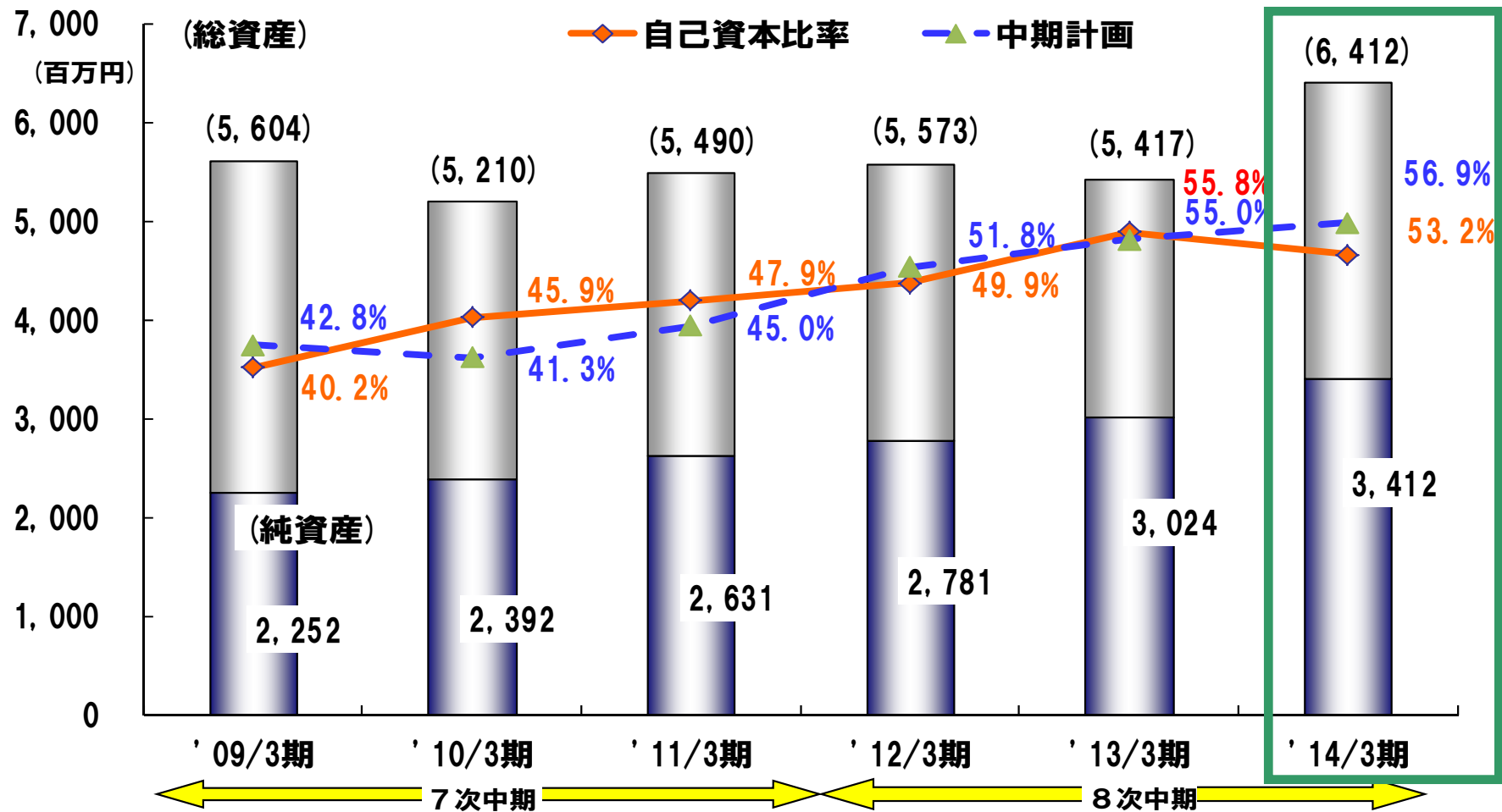
‘14/3期 667百万円 (利益率9.7%) 前期比+85.7%  
 設備売上の利益増や為替変動効果など特別な利益が加わり、過去最高  
 益となりました。

(遡及会計) 12/3期から設備利益込で表示しております



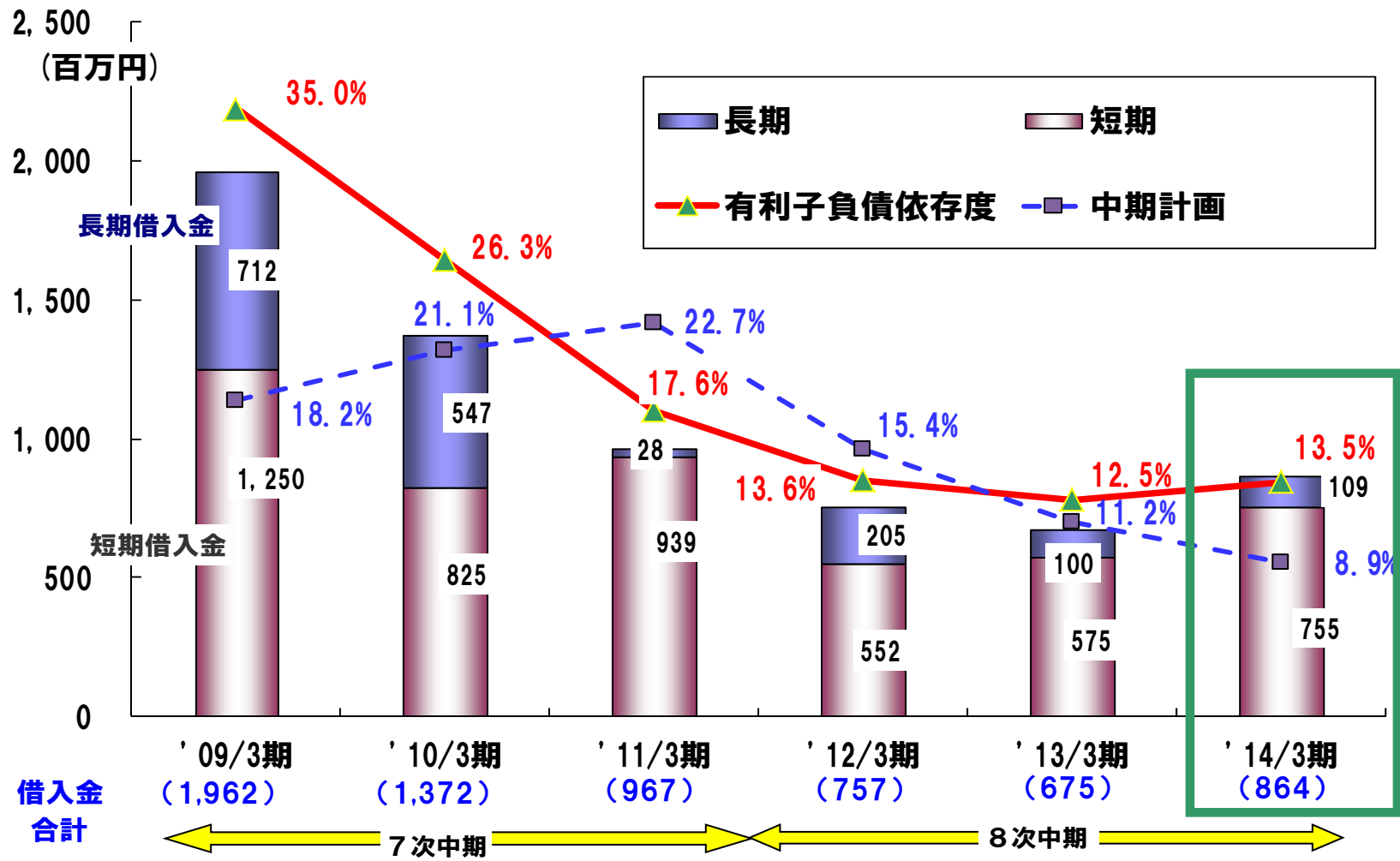
# 自己資本比率

自己資本比率は、53.2%となりました。  
維持目標の50%以上であり、健全な体質を維持しています。



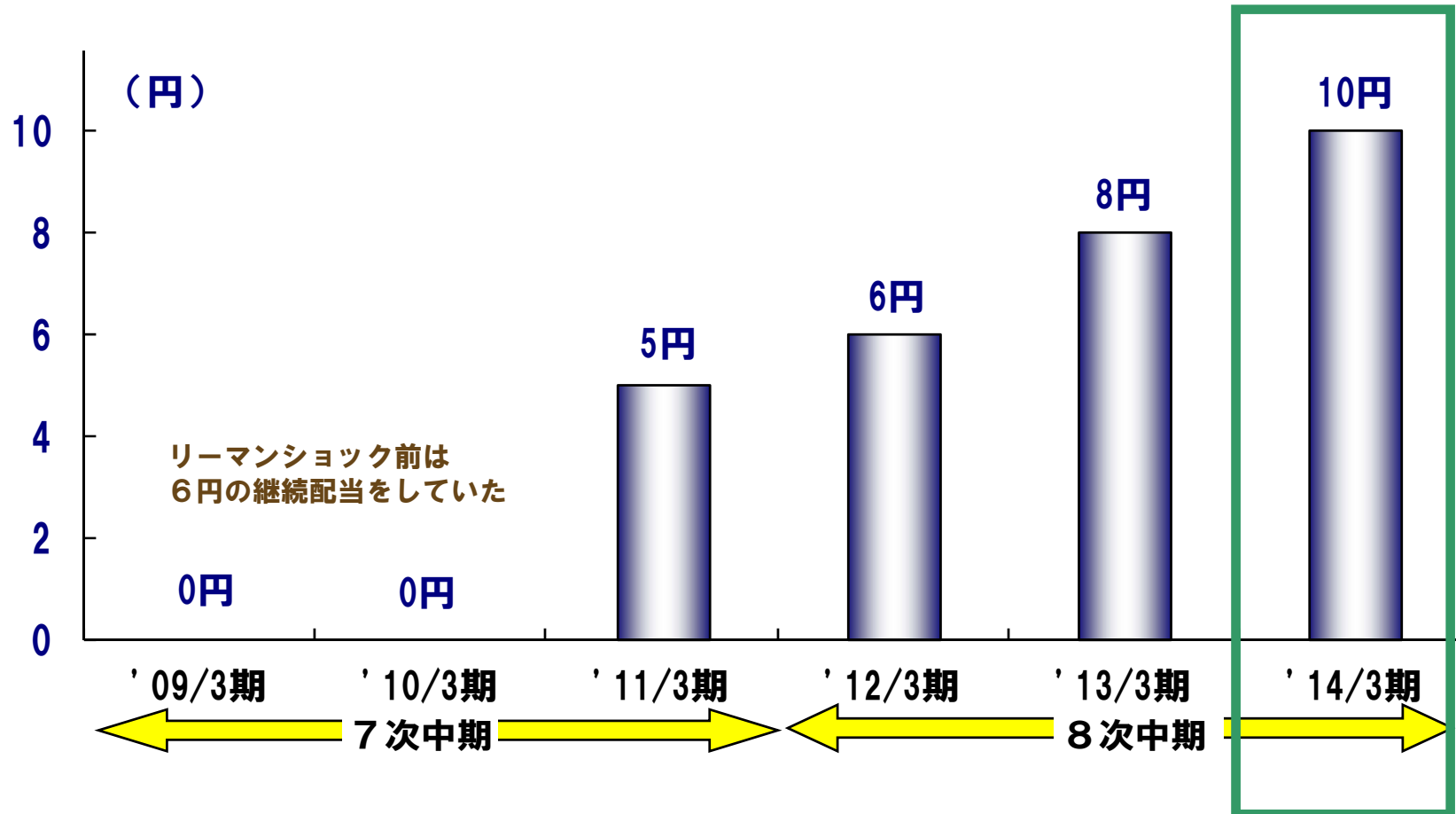
# 有利子負債依存度

**有利子負債依存度は、13.5%となりました。**  
**維持目標の20%以下であり、健全な体質を維持しています。**



## 株主配当金

株主配当金 10円（過去最高金額） 前期比+2円  
→ '15/3期も10円の継続配当を予定しています。





## **2. 第63期 技術開発実績**

**(2014年3月期)**

# 技術開発実績

## 新製品実績件数

国内47件・メキシコ12件



視界系・エンジン補機用



ディスクBK用



トランスミッション用



マスターシリンダー用



視界系用

# 技術開発実績

## メキシコ 現調化

ブリーダー100万個/月 体制の確立

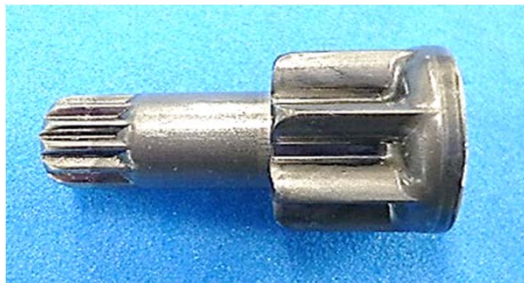


100万個体制ライン

# 技術開発実績

## メキシコ現調化

### 新規圧造機の導入による日供ブランク現調化



PINON 他

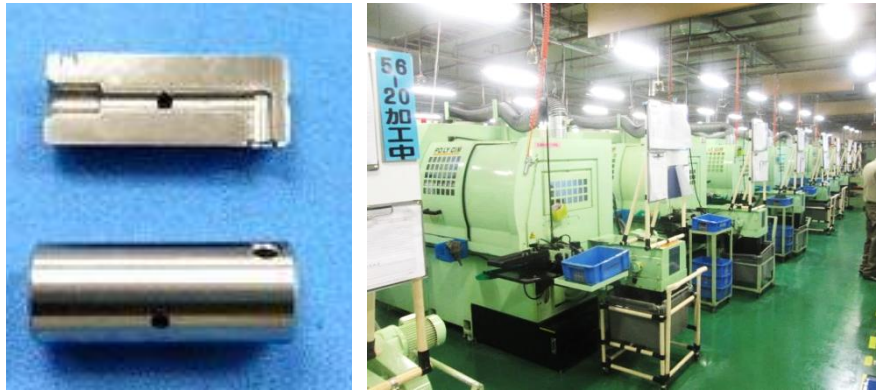


新規5D5B圧造機

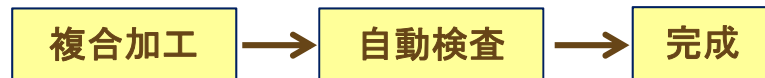
# 技術開発実績

## トランスミッション用 QNピン 増産体制構築

### 複合旋盤汎用ライン



#### 特長

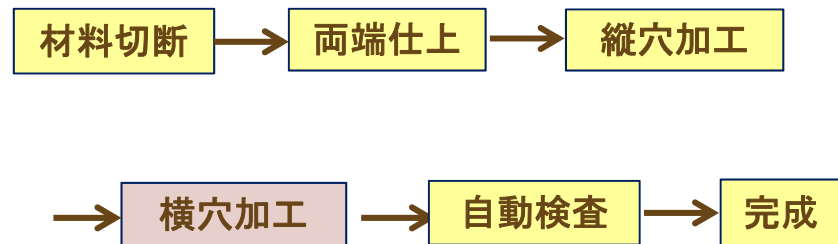


サイクルタイム 60秒/ヶ

### 工程分割専用ライン



#### 特長



サイクルタイム 7秒/ヶ

# **3. 第63期 販売戦略 (新規獲得製品)**

**(2014年3月期)**

**（国内）第63期\_新製品立上（19車種・26機種）**

**第63期年間純増寄与率3%**

**(メキシコ) 第63期新製品立上 (5車種・8機種)**

**第63期年間純増寄与率6%**



# **4. 第63期 トピックス**

**(2014年3月期)**

# 商談会・展示会への出展

**新規顧客開拓**

①

# とちぎ技術展示商談会 in Hitachi

日時：2013年5月31日

場所：日立製作所 東お茶の水ビル 2階 大ホール（東京都千代田区）

出展会社数：41社 来場者：953名

【展示ブース】



【下野新聞掲載】



②

**「とちぎ技術展示商談会」 in スバル**

**日 時：2013年8月6日**

**場 所：富士重工業（株）群馬製作所（群馬県 太田市）**

**出展会社数：47社 来場者：950名**

③

**「ぐんま新技術・新工法展示商談会 in トヨタ**

**日 時：2013年11月7日～8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：1,297名**



④

**「ものづくり企業展示商談会2013」 足利銀行主催**

**日 時：2013年11月14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：1,200名**

## **年間4回実施**

- ・引き合い・・・2社（7点）**
- ・受注獲得・・・1社（1点）**

**※商談会・展示会は今後も継続致します。**

# 企業表彰

タツミの「企業価値」の向上

## 曙ブレーキ工業(株)から感謝状

【曙ブレーキ工業(株)取引先総会】2月5日(水) ホテル オークラ東京  
信元 会長兼社長より『車両拡販感謝状』の表彰を受る。



2013年度紹介実績 124台

集計期間:2012年12月11日~2013年12月10日

# 日信工業(株)から感謝状

【日信工業(株)購買方針説明会】2月12日 上田東急イン

大河原社長より『ホンダ車両拡販協力賞』を受賞。

2011年より車両拡販活動に参加し初めての受賞となります。



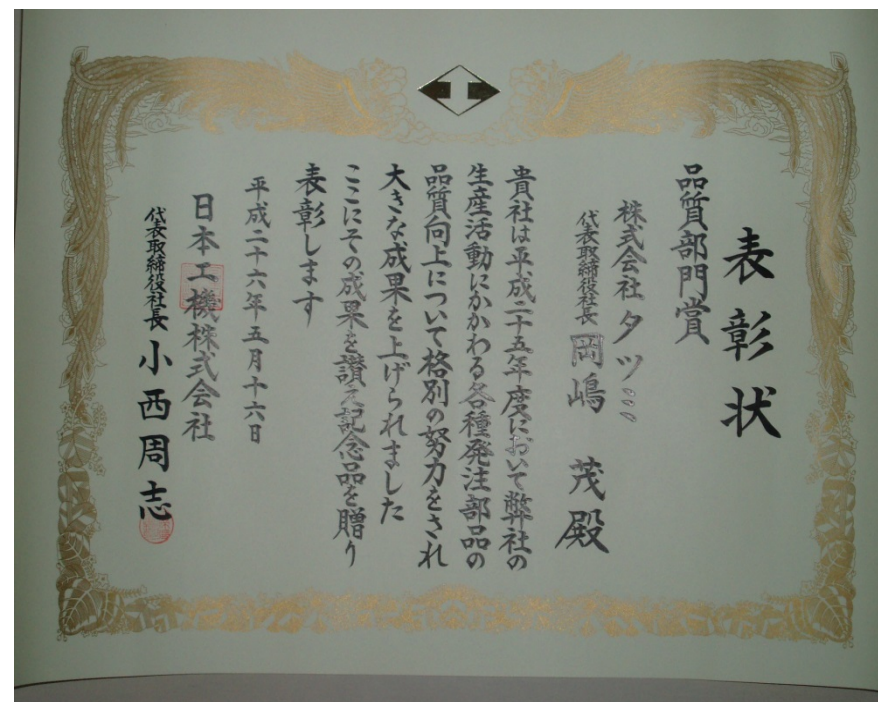
2013年度紹介実績 30台

集計期間：2013年1月～2013年12月





**澤藤電機株式会社**  
・ **生産協力賞**



**日本工機株式会社**  
・ **品質部門賞**

## とちぎ未来づくり財団から表彰

11月15日、栃木県庁昭和館正庁で、『子育てにやさしい事業所』として表彰を受けました。これはタツミの社員に対する「子育てと仕事の両立支援」が認められたものです。



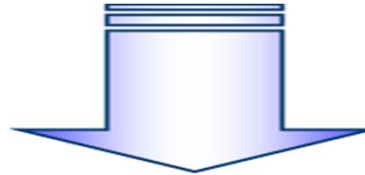
## 第63期のまとめ (2014年3月期)

第63期は、第8次中期の3年目の年

(1) 当社、初の海外生産拠点（子会社）となる  
「タツミ・インドネシア」の設立ができた。



(2) 営業利益が過去最高 (9.7%) を達成した。



「企業価値」の向上が、順調に図られた。

**5. 第64期～  
第9次中期経営計画**

# 10年ビジョン・第9次中期 経営方針

## ビジョン 2024

冷鍛技術と切削技術をコアコンピタンスとし、  
新しい製品価値が提案できる グローバルパートナー企業となる。

## 第9次中期経営方針

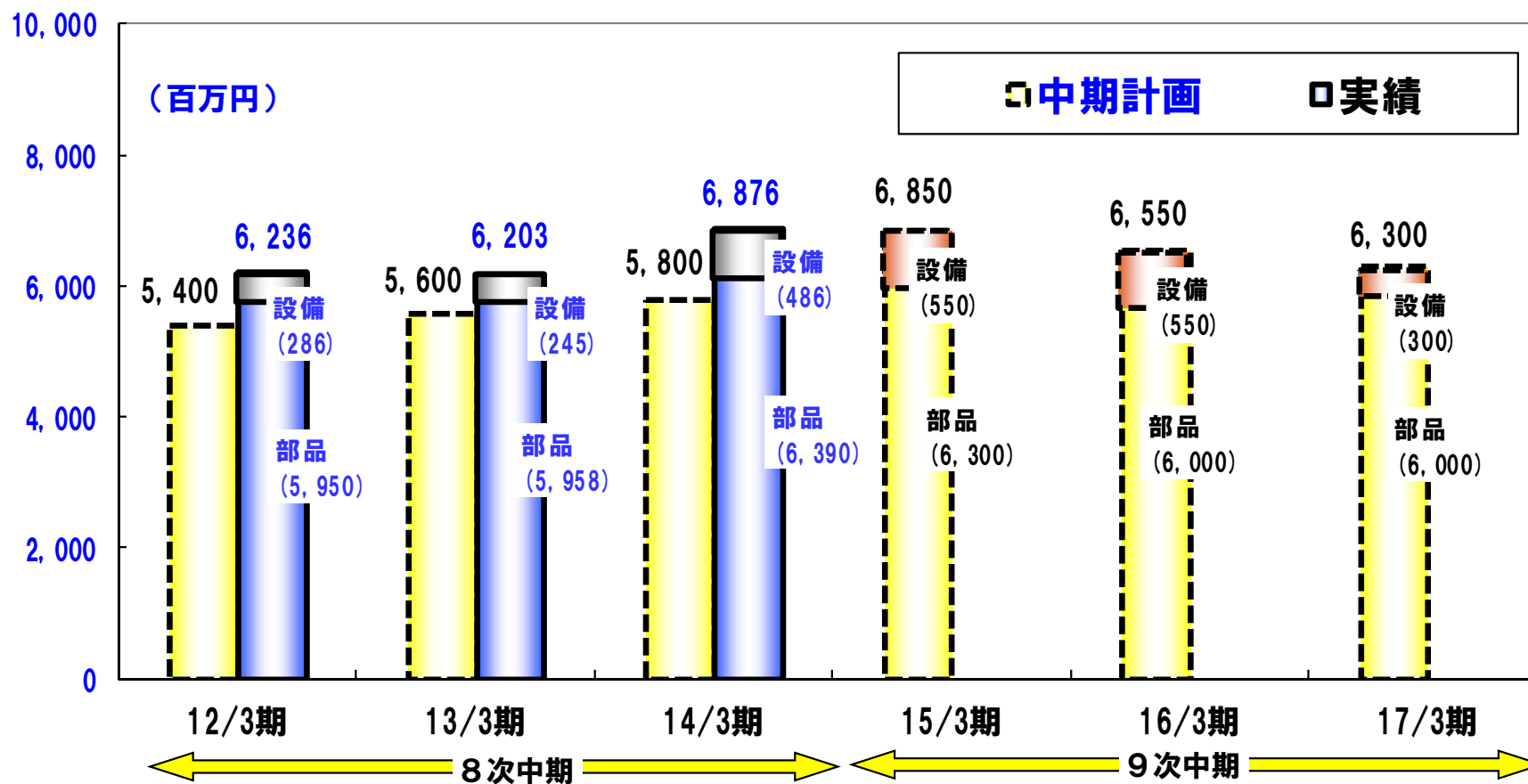
1. 6つの加工技術をベースに グローバルでの提案型企業をめざす。
2. 原理原則に拘り、不良「0」を達成し、お客様に信頼される企業となる。
3. 製品別原価改善を徹底的にやり抜き、拠点毎の収益確保を実現する。
4. 当事者意識を持って課題解決できるグローバル人財を育成する。

# 第9次中期 重点施策

実行施策	達成基準(ゴール)
1.連結経営の確立	国内60億円確保の拡販推進 タツミインドネシア操業開始(10月)
2.総原価改善	TPマネ:売上高の5%以上
3.品質ロスコスト	1/3
4.在庫削減	生産材在庫 ▲50MY/年
5.グローバルで選ばれる 製品競争力を確保する	将来技術開発(締結と組立技術) 圧造競争力の革新的向上
6.グローバル人財の育成	人財育成プログラム作成と展開

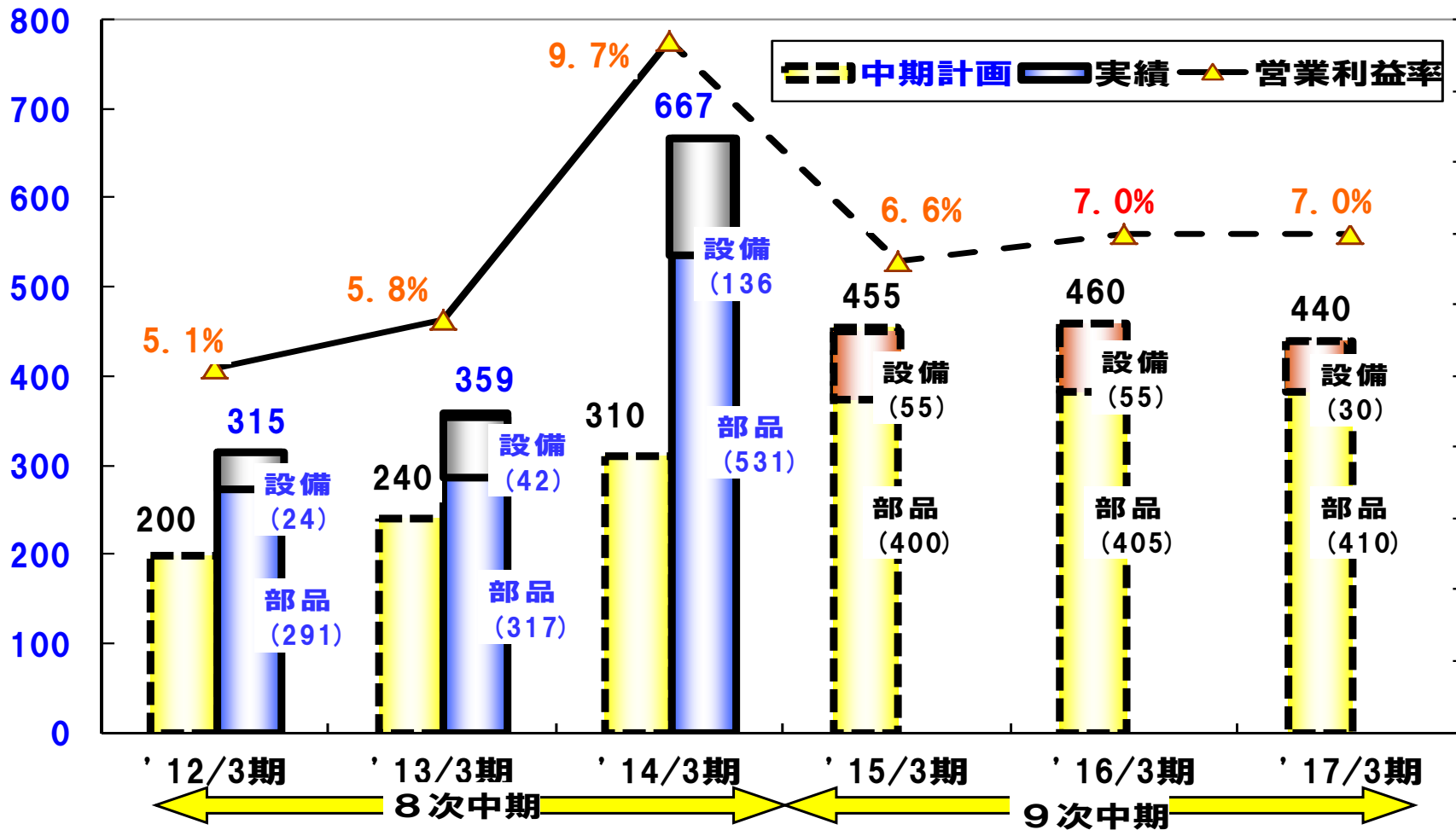
# 売上高の計画

’15年3月期より第9次中期計画がスタート。  
国内生産の低水準化は進むことが予測されるが、新規品の獲得により部品販売で60億円を確保して行く。



# 営業利益計画

売上高の減少、材料費および人件費の負担増が予測されるものの原価低減活動による改善目標額を上げ、営業利益4億円（利益率7%）を確保し、10円の継続配当を目指す。





## **6. 第64期 環境認識**

**(2015年3月期)**

# 自動車業界の開発動向

## ①環境対応車(HV・PHV・EV・・・など)

普及率(2012年)

日本=6.5% 北米=1.9% 欧州=1.3%

2020年時の普及率は10%程度となる予測。

VW XL-1 (市販予定車)

100Km を0.9ℓで走行可能

0.8ℓ 2気筒TDIエンジン+

27ps/100Nmモータ

ディーゼル・プラグイン・ハイブリッド

## ②新興国対応車（市場変化）

日本・北米・欧州は現在の水準維持。  
中国・ASEANを主要マーケットとして、廉  
価車および富裕層向けの車種開発も盛  
んになる。

### ③モジュール化

エンジンルーム、コックピット、  
前サスペンション周辺、後部シャーシ、  
の4つのモジュールと電子制御という  
「4+1 ビッグモジュール」化が進む。

# **7. 第64期 技術開発計画**

**(2015年3月期)**

# 技術開発計画

## 新製品計画件数

国内23件・メキシコ12件・インドネシア9件

# **8. 第64期 販売戦略 (新製品立上計画)**

**(2015年3月期)**

**（国内）第64期新製品立上予定（12車種・22機種）**

**第64期年間純増寄与率2%**



**(メキシコ) 第64期新製品立上予定 (4車種・7機種)**

**第64期年間純増寄与率8%**

# (インドネシア) 第64期新製品立上予定 (11機種)

タツミインドネシア  
完成予想図

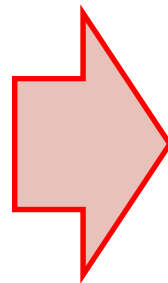


## **9. タツミの方向性**

## タツミの方向性

- ① **タツミ・インドネシアの稼動。(10月)**  
東南アジアで事業拡大を積極的に図る。
- ② **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。
- ③ **国内は、売上高の現状維持を確保する。**  
現調化減少分を  
ミッション部品などの新規受注でまかなう。

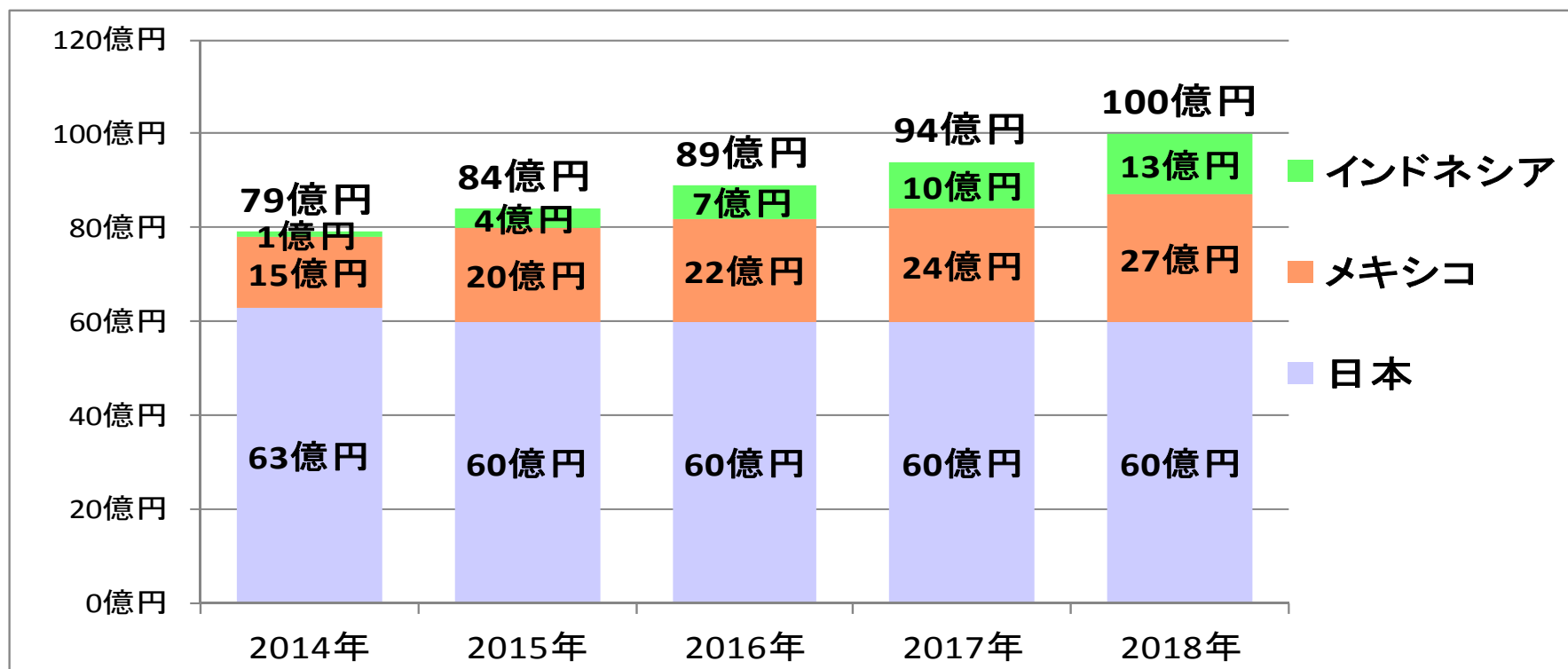
今期は、  
「第9次中期」経営計画の  
スタートの年です！



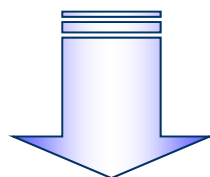
グローバルで  
生き抜くための  
グループ競争力を  
確立する！

# グループ売上のイメージ

金額は単純積上げです。



**新グローバル体制の中で、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