

地域別概況

日本

THKは、長期経営目標の達成に向けて、需要地生産こそが最適地生産との考えのもと、日本、米州、欧州、アジアの4極において製販一体体制の強化を図っています。

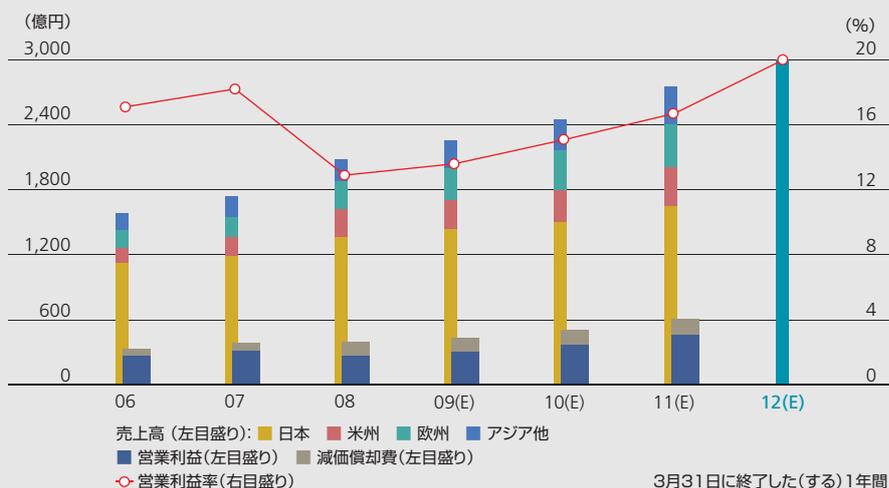
こうした中で2007年度は、主力分野である工作機械向け、一般機械向けの販売が、日本、米州、欧州、アジアにおいて総じて好調に推移したことに加え、連結子会社が増加したことなどにより、全ての地域で引き続き増収を達成することができました。

アメリカ

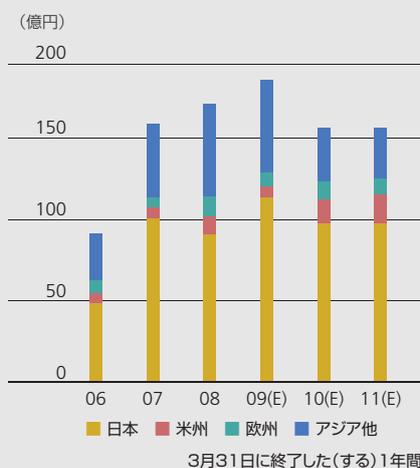
ヨーロッパ

アジア

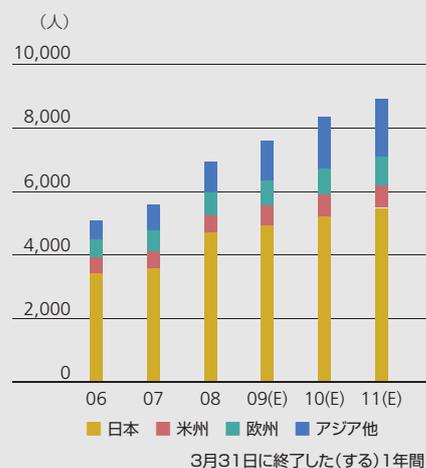
業績および数値計画



設備投資額



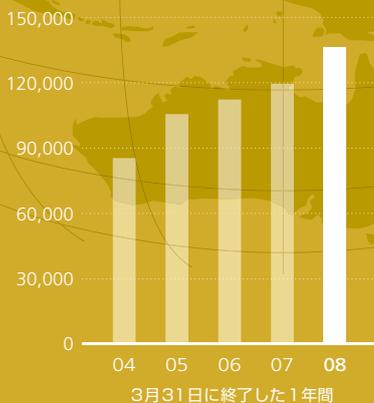
従業員数



日本

売上高

(百万円)



販売拠点	50
生産拠点	12
商品センター	3

- ・THK 株式会社
- ・大東製機株式会社
- ・トークシステム株式会社
- ・株式会社ベルデックス
- ・THK 新潟株式会社
- ・株式会社リズム
- ・株式会社リズム九州
- ・株式会社リズムエル
- ・株式会社エルツール
- ・株式会社エルトレーディング
- ・株式会社エルエンジニアリング

2008年3月31日現在

※ グループ企業の主な事業内容については、90頁をご参照ください。

事業環境と業績

2007年度の日本国内での売上高は前期比14.1%増の1,363億円となりました。エレクトロニクス向けは想定よりも回復時期が遅れ、また回復も弱かったため前年割れとなりましたが、工作機械向けは中国における機械需要の増加などを背景として、前期と同様に高水準で推移しました。また、自動車部品メーカーである株式会社リズム(以下、「リズム」)を新たに連結子会社化したことにより、輸送用機器向けの売上高が大幅に増加した結果、国内売上高トータルでは前期比増収とすることができました。

引き続き各部門を強化

2007年度も、今後のTHKグループの継続的な成長に向け、引き続き生産、販売、開発等、各部門の強化に努めました。

まず生産面では、2006年度に稼動した山形工場の第3工場およびTHK新潟の第3工場を本格稼動させました。また2007年7月には、社内設備およびユニット品等を生産している大東製機・仙台工場の新工場棟を稼動させました。加えて、需要が拡

大しているクロスローラーリングを生産する三重工場では、新たに事務棟を建設し、従来の事務スペースを生産スペースにあてて生産能力の増強を図りました。

販売面では、営業スタッフのスキル向上プログラムである「TAP1活動」を引き続き推進しました。問題解決型の提案営業のスキルが着実に向上しており、既存顧客の深耕と新規顧客の開拓の両面に貢献しました。加えて、2007年1月完成の「中部商品センター」を中心とした新たな物流体制のもと、積極的な販売活動を展開しました。

開発面では、Ecological、Economical、Endlessをキーワードとした「E³コンセプト(キュービックEコンセプト)」をメインテーマとして研究開発活動を進め、新たな用途開拓に結びつく製品を開発することができました。

新規分野への展開

FAI事業部は、2007年5月に連結子会社化したリズムを加え、輸送用機器関連事業として一体となった事業展開を図りました。具体的には、FAI事業部の本体をリス

ム本社工場に移し、またシナジーの具現化に向けた分科会の活動を開始するなど、今後の成長に向け新たな事業運営体制を構築することができました。

ACE事業部では、「THK免震システム」を搭載した免震体験車を完成させ、全国主要都市の住宅展示会場などで積極的なPR活動を展開しました。また、企業向けのサーバー用免震テーブルに関して、災害対策ニーズが日増しに高まる中で、THK製品の優位性を強調した販売活動を実施しました。これらの結果、THKの免震・制震装置の採用実績を着実に増加させることができました。

CAPプロジェクトでは、開発スタッフの増員と提案件数の増大を図るとともに、プライベートショーの開催など効果的なプロモーション活動を実施しました。その結果、新たな量産案件を獲得することができました。また、有望な市場の一つと考えているロボット分野においては、積極的に公募プロジェクトに参画して要素機器の研究開発を促進し、ロボットハンドの基礎開発を進めました。

全方位でのレベルアップを継続

2008年度の国内売上高は前期比増収を計画しています。工作機械向けはアジアや東欧を中心として引き続き高水準の需要が続き、一般機械向けおよびエレクトロニクス向けは、フラットパネルディスプレイ関連の需要が好調に推移すると予測しています。

この増収計画の達成に向けて、販売面では、「TAP1活動」を継続的に推進し、既存顧客の深耕と新規顧客の開拓の双方を進めていきます。そのため、製品特性のアピールだけでなく、お客様の問題解決の手段としてTHK製品の採用を図る提案営業を強化していきます。新規顧客の開拓にあたっては、的確なターゲティングのもと効率的な販売活動を展開していきます。このように、現在のビジネスの主力である資本財向けでは需要を確実に受注につなげていきます。また、引き続き新規分野の開拓に積極的に取り組み、ビジネス領域の拡大を加速させていきます。

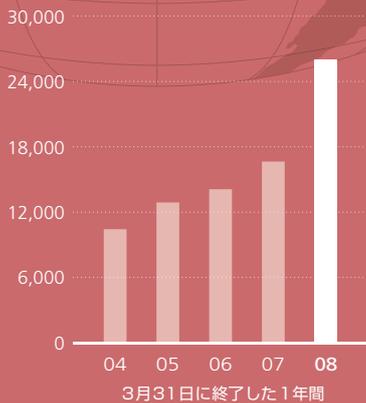
生産面では、2001年以降本格化させた「TAP2活動」により、受注の変動に機動的に対応し効率的な生産ができる体制を確立しており、この強みをさらに強化していきます。原材料価格の上昇が予想されますが、さらなる生産性の向上に向けて「TAP2活動」を継続し、収益性の向上を図っていきます。また、2007年5月に連結子会社化したリズムに関しては、生産性向上を目的とした設備投資を実施するとともに、輸送用機器関連事業としての効率的な生産体制の構築を進めていきます。

開発面では、開発スピードの向上に引き続き取り組み、さらなる用途開拓を積極的に図っていきます。また、高付加価値で多種多様な製品を創出してきた創造開発型企業として、5年後、10年後を見据えた独創的かつ魅力的な製品の開発を進めていきます。

アメリカ

売上高

(百万円)



アメリカ	販売拠点	8
	生産拠点	2
カナダ	販売拠点	1
ブラジル	販売拠点	1

- ・ THK Holdings of America, L.L.C.
- ・ THK America, Inc.
- ・ THK Manufacturing of America, Inc.
- ・ Rhythm North America Corporation

2008年3月31日現在

※ グループ企業の主な事業内容については、90頁をご参照ください。

事業体制

アメリカでは、THK Holdings of America, L.L.C.のもと、販売子会社である THK America, Inc. と生産子会社である THK Manufacturing of America, Inc.(TMA) とが製販一体となった事業活動を展開しています。

LMガイド業界におけるアメリカ最大の販売網に加え、アメリカで唯一LMガイドの工場を持つメーカーとして、高品質な製品を安定的かつ短納期で供給できる強みを生かし、工作機械、一般機械、エレクトロニクス等の主力分野に加えて、自動車向けや航空宇宙関連向けなど様々な分野でTHK製品の採用を増加させています。その結果、生産子会社において操業度が上昇し、習熟度の向上が図られ、収益体質の強化が継続するといった、製販での好循環が形成されています。

また、2007年度より自動車部品メーカーであるリズムがTHKグループのメンバーに加わったことで、自動車向けのビジネスが拡大しました。今後は生産、販売面でのシナジーの具現化に努めていきます。

2007年度の事業環境と業績

2007年度は、半導体製造装置などエレクトロニクス関連の調整、自動車メーカーにおける減産など厳しい外部環境となりました。このような環境下、製販一体となって既存顧客の深耕に努めた結果、工作機械向け、一般機械向け等において取引シェアを拡大させ、売上高を増加させることが出来ました。加えてリズムの連結子会社化に伴い輸送用機器向けの売上高が大幅に増加したことなどから、アメリカでの売上高は、前期に比べ56.2%増加し260億円となりました。

【販売】 独自の優位性を活かした新規分野および新市場の開拓

2007年度は、主力のエレクトロニクス向けが調整する中でも売上高を拡大すべく、現地生産拠点を持つことにより、高品質な製品を安定的かつ短納期で供給できるTHKの強みをアピールした販売活動を展開しました。この結果、既存顧客である主力の工作機械メーカーなどにおいて取



桑原 淳一
取締役
THK Holdings of America, L.L.C. 代表取締役社長
THK America, Inc. 代表取締役社長



神戸 昭彦
THK Manufacturing of America, Inc. 代表取締役社長

引シェアを拡大することができました。また、新規分野、新規顧客の開拓に向けて、THK独自の営業スタッフのスキル向上プログラムである「TAP1活動」を強力に推進しました。その結果、航空宇宙関連向け、医療機器向け、アミューズメント関連向けなどの新たな分野で有力な案件を発掘・獲得することができました。

カナダやメキシコなどの新市場の開拓にも引き続き取り組みました。カナダでは、医療機器向けを中心に積極的な拡販を進め、メキシコでは営業スタッフを増強し販売力の強化を図りました。

また、既存顧客の潜在的な需要の掘り起こしに向けて組織再編を実施し、アメリカ本社と支店間のさらなる情報共有化を図りました。

2008年度については、エレクトロニクス、自動車関連などを中心に厳しい外部環境が続くと想定されます。そのような環境下で、2007年度の施策を継続させることに加え、需要の増加が見込まれるメカトロ製品の拡販を図っていきます。既に半導体製造装置メーカーでは、部品単体での納入からユニットでの納入へと需要が

変化していますが、今後は一般機械、航空宇宙関連向けにおいても同様の変化が見込まれます。そのために、メカトロエンジニアの大幅な増員と人材育成を図り、営業スタッフとともに積極的な拡販を図っていきます。

また、リズムとの協業については、THKの支店にリズムのエンジニア・スタッフが移るなど営業拠点の統合を進めており、2008年度は、より効果的、効率的な販売体制を構築します。

【生産】 高付加価値な製品供給と収益性・生産性の向上

2007年度、TMAでは大型LMガイドの現地生産比率の向上を図りました。これにより、安定的かつ短納期の製品供給を実現し、さらに輸送費用等の削減効果によるコスト競争力の向上を果たしたことで、受注量が拡大し増収に大きく貢献しました。

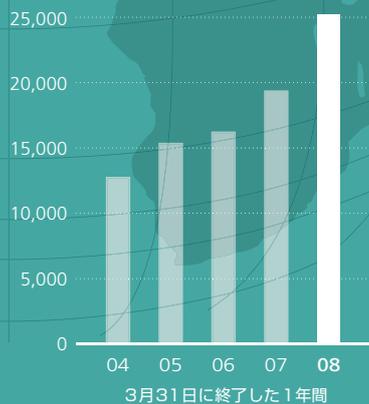
また、リンクボールのダイカスト工場が完成し本格的に稼働しました。これにより、リンクボールの成形から組立まで、全ての工程をTMAで実施することが可能となりました。

2008年度は、今後の需要の増加が見込まれるユニット製品への対応を強化します。具体的には、生産体制を整備するとともに、顧客ニーズに合わせた高付加価値な製品の供給に向け、設計スタッフを増員します。また、各作業の可視化を行い、個々の技能評価を実施し、技能にあわせた作業教育を充実させることで各工程の作業時間の短縮を図るなど、引き続き生産性向上に向けた取り組みを継続します。

ヨーロッパ

売上高

(百万円)



ドイツ	販売拠点	4
イギリス	販売拠点	1
アイルランド	生産拠点	1
イタリア	販売拠点	2
スウェーデン	販売拠点	1
オーストリア	販売拠点	1
スペイン	販売拠点	1
フランス	販売拠点	1
	生産拠点	1
トルコ	販売拠点	1
チェコ	販売拠点	1

- ・ THK Europe B.V.
- ・ THK GmbH
- ・ THK France S.A.S.
- ・ THK Manufacturing of Europe S.A.S.
- ・ PGM Ballscrews Ireland Ltd.

2008年3月31日現在

※ グループ企業の主な事業内容については、90頁をご参照ください。

事業体制

欧州では、地域統括会社である THK Europe B.V. が、販売子会社として THK GmbH と THK France S.A.S. を擁し、欧州9カ国に販売拠点を設けるほか各国に代理店網を配して、欧州各国のお客様に製品を販売しています。

生産子会社としては THK Manufacturing of Europe S.A.S. (TME) および PGM Ballscrews Ireland Ltd. (PGM) を擁しています。TMEにおいて LM ガイド、ボールねじ、リンクボール、ユニット製品等を、PGMにおいてボールねじを生産しており、欧州のお客様の多様なニーズに柔軟に対応できる体制を整えています。

事業環境と業績

2007年度の事業環境は、航空機、自動車、エネルギー関連業界が活況を呈したことに加え、欧州各メーカーの東欧進出などに伴う生産拡大が機械需要を喚起し、ドイツの工作機械業界が引き続き好調に推移しました。

このような環境下、製販一体となって既存顧客の深耕、新規顧客の開拓に注力し、

主力の工作機械向け、一般機械向けを中心に売上高を順調に増加させることができました。その結果、2007年度の欧州地域の売上高は、前期に比べ30.5%増加の252億円となり、前期に続き過去最高の売上高を達成しました。

【販売】 THKのグローバル生産体制を活かした有力案件の獲得

2007年度は、世界規模で展開する欧州の顧客に対して、THKグループの優位性であるグローバルな生産体制、サポート体制を訴求した販売活動を展開しました。その結果、主力製品である LM ガイドをはじめ幅広い製品の採用が増加し、売上高の増加につながりました。

その他、営業スタッフのスキル向上を図るため、THK独自の教育プログラムである TAP 活動を推進しました。営業スタッフは単に製品を販売するのではなく、THK製品の採用によってもたらされるお客様側のベネフィットをお客様自身にご認識いただける形で問題解決のお手伝いをさせていただくといった、THK固有の営業スキルを強化することができました。



林田 哲也

取締役
THK Europe B.V. 代表取締役社長
THK GmbH 代表取締役社長
THK France S.A.S. 代表取締役社長
PGM Ballscrews Ireland Ltd. 代表取締役社長

加えて、製品ニーズが多様化する中で、THK独自の製品技術を積極的にPRすることにより、競合メーカーとの差別化を図り、欧州における市場シェアを向上させることができました。特に航空機関連や鉄道関連では、今後も高水準の需要が見込まれています。THKでは、こうした需要の増加を確実に取り込むべく販売活動を強化しています。

2008年度については、引き続き欧州域内における高水準の需要が見込まれる中、一段の拡販を推進するため、販売・物流体制の強化を図っていきます。

具体的には、販売網の拡充を進めるべく、ドイツでは営業所の新設や人員の増強を実施します。また、今後の成長が見込める東欧諸国ではチェコ支店、ロシア支店を順次出店し、販売体制の構築を進めるとともに、プロジェクト・チームを編成し戦略的な販売活動を展開することで、新市場の開拓に努めます。

さらに、2008年3月に本格稼働した新物流センターを最大限に活用し、万全な品質の製品を短納期で提供していきます。この物流センターは、工場に隣接し、また地



今野 宏

THK Manufacturing of Europe S.A.S. 代表取締役社長

理的にも欧州市場の中心に位置していることから、非常に効率的な物流体制を構築することができると思っています。

【生産】 増加する現地需要に対応した生産能力の強化

2007年度は、受注が増加する中、生産設備の増強や設備稼働率の徹底管理により本格的な量産体制を整備し、着実に生産量を増加させることができました。この結果、現地生産比率は上昇し約4割になっています。

さらに、一部材料の現地調達化も推進しており、今後はこの取り組みをより一層強化し、仕入れコストや材料在庫の削減を図ります。

また、欧州のLMガイドメーカーとして唯一、試験装置などに関する第三者機関の認証を取得しました。このことにより、THKの優れた製品性能が客観的に立証されたものとして、市場におけるTHK製品の信頼性は一段と高まります。

2008年度は、顧客ニーズに応えた製品づくりを目指し組織再編を実施します。特にユニット製品においては、専門の部署を

設置して営業スタッフとともにプロジェクトを推進し、THK独自の高付加価値な製品の提供に努めます。

今後は、様々な国・文化が存在し、多種多様なニーズが生まれる欧州市場において、THK製品の存在感をさらに高めるべく、生産品目を拡大しつつ、高品質な製品を短納期で安定的に供給し続けていきます。

アジア



中国	販売拠点	12
	生産拠点	4
台湾	販売拠点	3
シンガポール	販売拠点	1
インド	販売拠点	1
タイ	生産拠点	1
韓国	販売拠点	13
	生産拠点	1

- ・ THK TAIWAN CO., LTD.
- ・ THK (中国) 投資有限公司
- ・ THK (上海) 国際貿易有限公司
- ・ 大連 THK 瓦軸工業有限公司
- ・ THK (無錫) 精密工業有限公司
- ・ THK (遼寧) 精密工業有限公司
- ・ Beldex KOREA Corporation
- ・ THK LM SYSTEM Pte. Ltd.
- ・ 力知茂 (広州) 汽车配件有限公司
- ・ THK RHYTHM (THAILAND) CO., LTD.
- ・ 三益 THK 株式会社

2008年3月31日現在

※ グループ企業の主な事業内容については、90頁をご参照ください。



大久保 孝
取締役
THK (中国) 投資有限公司 総経理
THK (遼寧) 精密工業有限公司 総経理



木下 直樹
THK (上海) 国際貿易有限公司 総経理

事業体制

アジアでは、1989年のTHK TAIWAN CO., LTD.の設立を皮切りに、同年に中国、1991年には韓国に進出しました。

今後も成長が期待される中国では、地域統括会社であるTHK (中国) 投資有限公司のもと、販売面を同社とTHK (上海) 国際貿易有限公司が、生産面を大連THK 瓦軸工業有限公司、THK (無錫) 精密工業有限公司、THK (遼寧) 精密工業有限公司が担い、需要の増加に向け体制を強化しています。

また2006年12月には、シンガポールに販売会社、THK LM SYSTEM Pte. Ltd. を設立しました。

事業環境と業績

アジアでは、中国において経済の高成長が続き設備投資が拡大する中で、主力の工作機械向けは、生産台数の増加とNC (数値制御) 比率の上昇を背景に需要が増加しました。台湾においても工作機械向けの需要が引き続き好調に推移しました。

こうした良好な市場環境の中、工作機械向け、一般機械向けで売上高を増加させることができたことから、2007年度のアジア他地域の売上高は、前期に比べ10.1%増の211億円となりました。

【販売】 旺盛な現地需要に応えるための営業基盤の構築

■ THK (中国) 投資有限公司

中国の統括会社である同社は、2005年の設立以降、中国国内での直接販売権の取得やTHK (上海) 国際貿易有限公司からの中国国内販売機能の移管などの体制整備を進め、2006年度には本格的な事業展開を開始し、4つの支店を開設しました。

2007年度は、販売拠点の新設および増員を進め、拡大する中国市場のニーズに十分対応できるよう販売体制を強化しました。

こうした体制の下、主力である工作機械業界におけるTHKブランドの浸透を目指し、国内各地の展示会の参加やWEBサイトの充実・整備を行うなど、積極的な販促活動を展開しました。また同時に、ロボット、印刷機、自動車関連などの新たな用途も開拓しました。

2008年度は、旺盛な工作機械向けの需要を取り込むべく、更なる販売拠点の拡充を進めるとともに、顧客に密着した販売活動を一段と強化していきます。



大上 進
THK TAIWAN CO., LTD. 総経理



大野 和重
大連THK瓦軸工業有限公司 総経理



降幡 明
THK(無錫)精密工業有限公司 総経理



山下 欣亨
THK LM SYSTEM Pte.Ltd. 代表取締役社長

■ THK TAIWAN CO., LTD.

2007年度は、台湾の工作機械メーカーの輸出先が、従来からの中国向けに加え、欧州、ロシアなどへと拡大することにより、工作機械業界が活況を呈する中、グローバルなサポート体制など、THKグループの総合力をアピールした販売活動を展開しました。また、重点顧客に対する販売サービスの徹底を推進したことにより、2007年度において優秀サプライヤー賞を数社の顧客から頂戴することができました。

2008年度も、依然として好調な工作機械向けの需要を着実に取り込み拡販を図っていきます。加えて、ユニット製品の販売比率の向上を目指すべく技術スタッフによる外部セミナーを積極的に開催するなど、収益機会の拡大を図っていきます。

■ THK LM SYSTEM Pte. Ltd.

同社は、アセアン各国ならびにインド、オセアニア各国等での販売体制強化と顧客開拓を目的に、2006年12月、シンガポールに設立されました。

同社の管轄するマーケットは、比較的THKグループが未開発なエリアであると同時に、インドをはじめとして需要の拡大

が見込まれるエリアであり、大きなポテンシャルを持っています。2008年度は、2007年度に整備した販売体制のもと、世界的に信頼性の高いTHKブランドを活かし、積極的な販売活動を推進します。

【生産】 生産能力の増強と品質の向上に向けた着実な取り組み

■ 大連THK瓦軸工業有限公司

2007年度は、ボールねじ等、主力生産品目の中国国内での需要が増加する中で、生産能力向上のため設備を増強するとともに、現場スタッフのスキル向上を図りました。また、生産量が増加する中、高品質な製品を安定的に供給できる体制を維持するべく、組織変更を実施しました。

2008年度は、工場の増設により、生産能力をさらに高めていきます。また、設備導入と治工具の改善などを進め、高品質で競争力のある製品の安定供給に努めます。

■ THK(無錫)精密工業有限公司

同社は中国初のLMガイド工場として2005年1月より生産を開始しました。中国市場における需要の一段の増加に備え2006年11月には第二期工事を完了しています。

2007年度は、稼働率アップに向けた生産システムの整備や、品質に対する意識を浸透させるための全社員参加の活動などを実施しました。これまでの取り組みの結果、収益基盤は着実に強化されています。2008年度においては、引き続き全社員のコスト意識の高揚を図りながら低価格・高品質な製品を安定的に供給し、更なる収益性の向上に努めていきます。

■ THK(遼寧)精密工業有限公司

同社は2005年に設立し、中国東北地区の現地工作機械メーカーや、中国に進出している日系工作機械メーカーに対してハイエンドのLMガイドを提供すべく、2006年9月に出荷を開始しました。そして2007年12月には、さらなる生産品目の拡大と生産量の増加を目的とした、第二期工事が完了しています。

2008年度においては、工作機械業界のニーズに応えるべく、主力のLMガイド以外にも生産品目を拡大し、収益機会の拡大に繋げていきます。