

# 社長メッセージ

THKは、会社設立30周年の節目を目前に控えた2000年度に長期経営目標「2010年度ビジョン」を策定しました。

10年間で売上高を倍増させ、2010年度に連結売上高3,000億円を目指す積極的な目標です。

THKは、その実現に向けて全社一丸となって取り組んできました。

そして、いよいよ「2010年度ビジョン」を達成できる状況が近づいてきました。

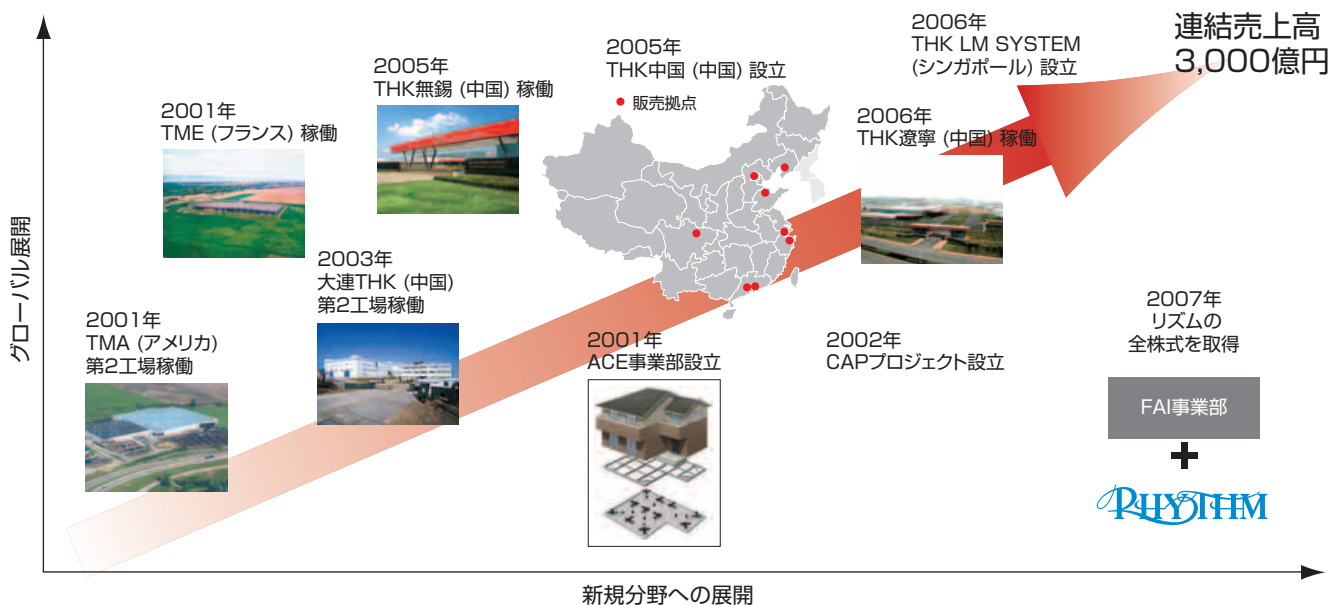
## 5期連続の増収増益、3期連続で過去最高業績を達成

2006年度は、連結売上高が前期比10.3%増の1,747億円、営業利益が前期比17.5%増の318億円、当期純利益が前期比13.2%増の210億円となり、5期連続の増収増益、3期連続で過去最高業績を達成しました。

2010年度に連結売上高3,000億円の達成を目指す「2010年度ビジョン」の実現に向け、2001年度以降、「グローバル展開」と「新規分野への展開」によるビジネス領域の拡大を積極的に推進してきました。2006年度の業績は、世界経済が概ね好調に推移するという追い風もありましたが、2001年度以降の取り組みが結実した成果であると考えています。

また、2006年度は、「2010年度ビジョン」の達成に向けてさらなる体制の強化を図ることができました。高水準の経済成長が続く中国においては、4支店を設立するとともに、THK（無錫）精密工業有限公司の第2工場およびTHK（遼寧）精密工業有限公司を稼働させ、販売・生産ともにキャパシティの拡大を進めることができました。また、アセアン各国での販売体制強化のため、2006年12月、シンガポールに販売会社、THK LM SYSTEM Pte. Ltd. を設立しました。その他の地域についても、欧州では東欧各国およびトルコでの販売体制の整備が進み、米州ではカナダ、メキシコといった新たな市場の開拓を順調に進めることができました。

「2010年度ビジョン」達成に向けたこれまでの主な取り組み





代表取締役社長 寺町 彰博

### 「2010年度ビジョン」

「2010年度ビジョン」は、会社設立30周年の節目を目前に控えた2000年度に策定した長期経営目標で、10年間で売上高を倍増させ、2010年度に連結売上高3,000億円を目指す積極的な目標です。その基本戦略は、THK製品の採用の地域的な広がりである「グローバル展開」と、用途的な広がりである「新規分野への展開」の2本の戦略軸により、ビジネス領域の拡大を図るものです。

「グローバル展開」は、2010年度までに海外売上高比率を50%に高めるべく、世界を日本、米州、欧州、アジアの4極に分け、それぞれの極で、生産・販売体制の構築を目指すものです。2006年度の海外売上高比率は約30%となっています。現在のビジネスの中心である資本財を考えると、海外には日本を上回る市場が存在しているはずであ

り、LMガイドをはじめとしたTHK製品のポテンシャルは非常に高いと考えています。

また、「新規分野への展開」として、消費財に近い分野への展開を図っています。現在THKのビジネスは、工作機械、産業用ロボット、半導体製造装置などを製造する資本財メーカーとの取引が中心となっています。これらの業界は今後も高い成長が期待されていますが、一方で、設備投資次第で動向が大きく振幅する側面も持ち合わせています。そのためTHKとしては、売上高を安定的に増加させていくために、消費財に近い分野への展開にも力を入れています。具体的には、自動車の安全性や快適性の向上に貢献する自動車部品を担当するFAI事業部、地震から人命や建物、家具を守る免震・制震装置を担当するACE事業部などを設置し、事業展開を図っています。



### 「新規分野への展開」の加速

「新規分野への展開」をさらに加速させるべく、2007年5月31日、自動車のステアリング部品、サスペンション部品などの開発設計、製造販売を手がける株式会社リズム（以下、「リズム」）の全株式を取得し、完全子会社化しました。リズムとTHKは、販売面や技術面で補完・強化しあえる部分が数多く存在しています。例えば、国内アカウントを網羅するリズムと、グローバルで多数のアカウントを持つTHKは、両社一体となって販売数量を増加させることができます。また、リズムの安定した品質で大量生産が可能な優れた鍛造技術と、THKが持つアルミダイカスト技術との融合により、競争力のある新製品

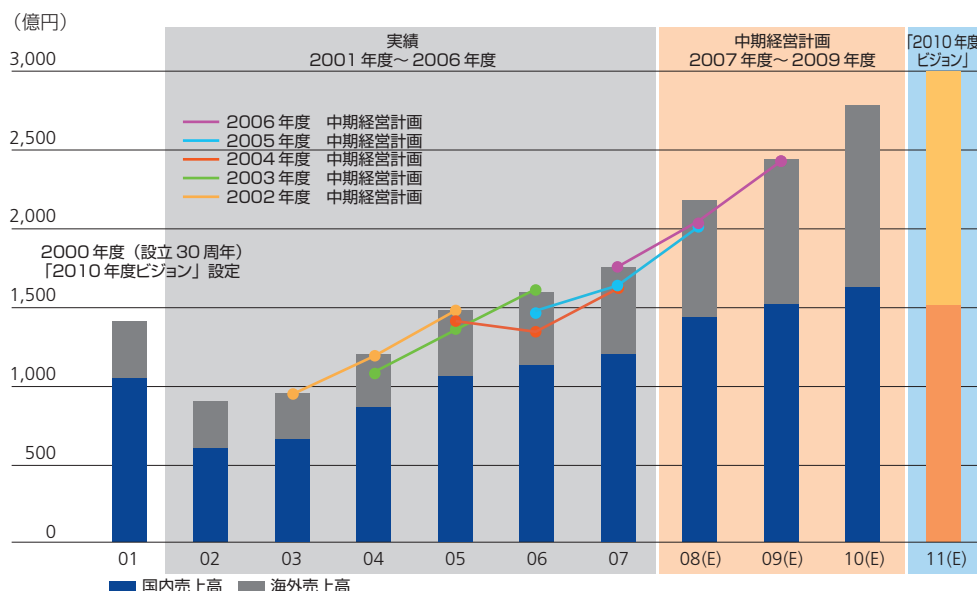
を開発することが可能となります。加えて、リズムの持つ鍛造技術は、資本財メーカー向けのビジネスにおいても展開を図ることができると考えています。

なお、FAI事業部とリズムが取り扱う輸送用機器分野については、2007年度より「輸送用機器関連事業」として事業の種類別セグメント情報を開示します。輸送用機器関連事業セグメントでは、「ゼロ保証と独自技術を柱に、デファクトスタンダード製品をもつTier 1メーカーとなる」をビジョンとして掲げ、2010年度に現状の約2倍となる700億円の売上高を目指します。

### 「2010年度ビジョン」の達成が視野に

THKでは、長期経営目標「2010年度ビジョン」の達成に向けて、より具体的な中期経営計画を策定しています。中期経営計画は3年単位で作成し、前年度における進捗状況と事業環境の変化を考慮して毎年修正されるローリングプランです。THKはこれまで、中期経営計画を上方修正しつつ、かつそれをほぼ達成しており、「2010年度ビジョン」の達成に向けた階段を着実に上って

中期経営計画の目標数値と実績の対比



3月31日に終了した(する)1年間

# 「2010年度ビジョン」

## 「2010年度ビジョン」の概要

「2010年度ビジョン」とは、設立30周年の節目を目前に控えた2000年度に、以後10年間の会社の方向性を示すべく設定した長期経営目標です。「2010年度ビジョン」では、特定の地域や業界の動向に左右されることなく安定的に売上高を増加させるべく、「グローバル展開」と「新規分野への展開」によりビジネス領域を拡大し、2010年度に連結売上高3,000億円を達成することを目指しています。



## 「グローバル展開」

「グローバル展開」では、需要地生産こそが最適地生産の考えのもと、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。そして2000年度において362億円（海外売上高比率25.8%）であった海外売上高を2010年度に1,500億円（海外売上高比率50.0%）とすることを目標としています。

2006年度の実績は、海外売上高551億円（海外売上高比率31.6%）となりましたが、これまでに、欧米の生産拠点の本格稼働、中国の生産拠点の順調な立ち上がり、海外における販売エリアの拡大、中国での統括会社設置によるマネジメント機能の向上など、今後の飛躍に向けた体制の強化が着々と進んでいます。

## 「新規分野への展開」

「新規分野への展開」とは、工作機械や産業用ロボット、半導体製造装置など資本財中心のビジネス領域を、消費財（民生品分野）に近い分野に広げることを狙ったものです。

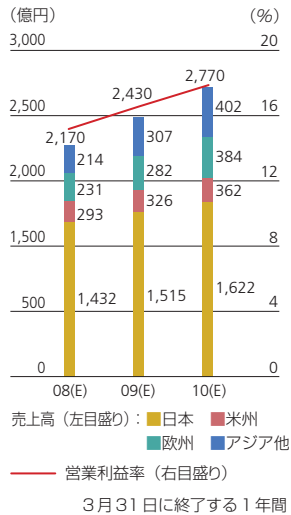
既に自動車部品、免震・制震装置、家電部品などでの採用を果たしており、今後もさらなる採用の増加に努めていきます。

## 新規分野専門部署の紹介

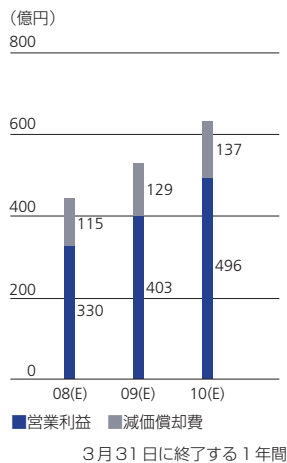
FAI 事業部	自動車の安全性向上に貢献する自動車用要素部品を製造・販売
ACE 事業部	地震の脅威から人命や財産を守る免震・制震装置を主として製造・販売
CAP プロジェクト	THK 製品を最終消費財に応用し新市場を開拓
MRC センター	外科手術支援ロボットなど最先端技術分野における開発



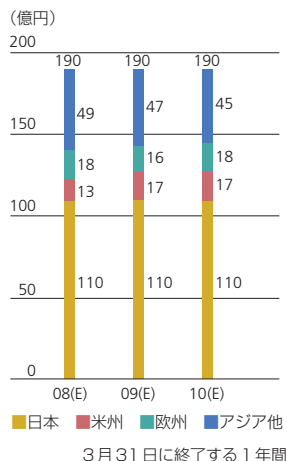
地域別売上高



営業利益/減価償却費



設備投資額



きています。2007年6月に発表した新たな中期経営計画では、最終年度となる2009年度の連結売上高計画を2,770億円としています。いよいよ、「2010年度ビジョン」を達成できる状況が近づいてきました。

また、初年度となる2007年度の計画は、連結売上高を24.2%増の2,170億円、営業利益を前期比3.7%増の330億円としており、4期連続で過去最高を目指すとともに、設備投資も過去最高となる190億円を計画しており、「2010年度ビジョン」の達成に向けて着実に歩を進めていきます。なお、2007年度より、リズムの株式取得に伴って発生した「のれん」を5年間で償却することとしたため、利益率は一時的に低下しますが、キャッシュ・フローベースでの収益力は、依然として高い水準が維持されていきます。

グループ全体で意識の高揚を図る

THKがさらなる成長を目指す上では、お客様のニーズの質的な変化を見逃してはならないと考えています。お客様のニーズは、高精度、高剛性かつ、コンパクトな設計を可能とする製品へと向かう一方で、免震・制震装置などの大型製品へのニーズもあり、様々な分野でTHK製品のさらなる進化が求められています。このことは、現状に満足すること、現状にとどまることが、THKの最大のリスクであることを示唆しています。従って、変化に的確に対応した製品を開発・生産・販売していくこと、さらにはお客様より先に既成概念を打ち破る全く新しい製品、新しい価値をTHK自らが創造し提供していくことが重要です。そのためには、THKグループ全体に「今まで以上に高い次元で事業活動を推進していく」といった意識を浸透させることが不可欠と考えており、2007年は“Speed”、“Flexibility”、“Quality”を全ての活動の

キーワードとしました。ひとつでも欠けることなく、3つを同時に実現しなくてはなりません。これを実践していくことで、THKはひとつ上のレベルへと進化することができ、これまでとは違った風景を目にすることができると考えています。

たゆまぬ変革の継続

THKは、限られた市場でビジネスをしているのではありません。「グローバル展開」や「新規分野への展開」によって、ビジネス領域をさらに拡大していくことが可能です。そのため、利益を積極的に再投資することで企業価値の最大化を図り、株主の皆様のご期待にお応えしていきます。一方で、安定的な配当の継続を前提としつつ、業績に応じた積極的な利益還元も実施していきます。このような考えに基づき、2006年度の1株当たり配当金は、2005年度の25円から8円増配の33円とさせていただきました。

「世にない新しいものを提案し、世に新しい風を吹き込み、豊かな社会作りに貢献する」。この経営理念のもと、今後もたゆまぬ変革を続け、企業価値を向上させていくことが、株主の皆様をはじめとしたステークホルダーの皆様のご発展に貢献する唯一の方法でもあると考えています。

THKのさらなる発展に、どうぞご期待ください。

2007年8月

THK株式会社  
代表取締役社長  
寺町 彰博

# 「2010年度ビジョン」の達成に向けて

THKは、2010年度に連結売上高3,000億円を目指す  
「2010年度ビジョン」の達成に向けて、  
その固有の強みを一層磨き上げていきます。



## THK 固有の強みを磨く

### LM ガイドのトップメーカー

THKの強みとして、機械の直線運動を「ころがり」化するLMガイドにおいて、世界シェアNo.1の地位を有していることが挙げられます。シェアNo.1であることには、スケールメリットだけでなく、お客様の声を最も多く聞くことができ、ニーズの変化を最前線で多数把握できるメリットがあります。THKは、これまで数々のニーズに対応した製品を積極的に開発・製品化し続けてきたことで、お客様との強い信頼関係が構築され、LMガイドのトップメーカーであり続けることができました。また、多数のお客様のニーズを社内フィードバックするとともに、お客様の5年先、10年先のニーズを先取りした製品の開発を狙っていることが、THKの競争力を一層高めることにつながっています。

今後もTHKは、LMガイドのトップメーカーとして、「THKブランド」を磨き上げていきます。

### 先行者メリット

過酷な使用環境下であっても非常に高い精度が要求される製品は、永年の技術研鑽なくしては作り得ません。世界ではじめてLMガイドを開発したTHKは、創造開発型企业として、技術を磨き続けてきました。THK製品の競争力は、こうした技術蓄積が先行していることに支えられているといえ、現在も充実した研究開発活動を展開し、先行者としての優位性を確かなものとしています。

また、「新規分野への展開」に積極的に取り組んでいることは、「2010年度ビジョン」の達成のみならず、将来、THKのもうひとつの強みとなると考えています。なぜなら、Only 1

プレーヤーとして先行者メリットを享受することはもちろん、こうした取り組みで先行することは、THKに新たな市場を創造するDNAを定着させることとなり、企業としての無形の強みを得ることにつながるからです。

### 現場力

生産面でのTHKの強みとしては、初工程から納品までの一貫生産体制であることが挙げられます。すなわち製品の性能や品質を決定づける重要な部分に携わり、独自の生産ノウハウを身につけていることです。また、ジャストインタイム生産システムへの取り組みの強化や生産プロセスの抜本的な見直しも継続的に実施しており、製販一体体制の強みを一層強固なものとし、収益性の向上につなげています。