

社長メッセージ

President's Message

『2004年度は、THKの歴史に大きな足跡を残すことが
できましたが、長期的な成長を目指すTHKにとっては
まだ通過点に過ぎません。』

2004年度は、連結売上高1,471億円、連結営業利益259億円となり、ともに前回ピークであった2000年度の水準を超え、過去最高の業績を達成いたしました。国内での販売力、生産性の向上に加え、欧米での生産拠点が本格稼働したことが主な要因であると考えております。欧米においても需要地生産をもって最適地生産とする当社の生産体制が確立いたしました。このため、製販一体となって新規ユーザーや新規用

途の開拓に注力できるようになり、これまで先行投資費用の負担もあり赤字が続いていた欧米子会社も黒字転換を果たすことができました。ステークホルダーの皆様に対してこのようなご報告ができますことは、経営を委任された者として大変嬉しく感じております。

2004年度は、THKの歴史に大きな足跡を残すことができましたが、長期的な成長を目指すTHKにとってはまだ通過

点に過ぎません。THKは、2010年度に連結売上高3,000億円の達成を目指す長期経営目標（2010年度ビジョン）を、2001年度に発表いたしました。2000年度の売上高が1,402億円でしたから、10年間で売上高を倍にする目標です。しかし2010年度ビジョンの初年度である2001年度は、ITバブル崩壊の影響を受け、売上高が前年の1,402億円から約500億円も減少してしまいました。売上高だけをみますと、その後3年を



代表取締役社長 寺町 彰博

費やし、2004年度によろやく2010年度ビジョンのスタート地点に戻ったこととなります。しかしこの間、私どもは外部環境の改善をただ腕を拱いて待っていたわけではありません。2010年度ビジョンと各部門の事業戦略をつなぐ3年単位の中期経営計画を毎年策定し、2010年度ビジョンの達成に向けて、各事業プロセスの見直し、組織変更、人材の教育などを徹底的に進めてきました。

2010年度ビジョンでは、「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目指していますが、グローバル展開に関しては、海外生産拠点の拡充に注力しました。1997年に米国オハイオ州に設立したTHK Manufacturing of America (TMA) と、



2000年にフランスのアルザス地方に設立したTHK Manufacturing of Europe (TME) はともに第2工場までの建設が終了しました。需要が低迷する中での設備増強でしたので、業績的には厳しい状況が続きましたが、現在では、現地需要に対してTMAで約50%、TMEで約30%を供給できる体制が整い、欧米での市場開拓にむけて大きな戦力となりました。

アジアでは、まず、今後の市場拡大が期待される中国市場に向けた準備を進めてきました。中国でボールねじを生産している大連THKでは、その業容の拡大にあわせて第2工場を建設しました。中国初のLMガイド生産工場であるTHK無錫は2005年の1月から稼働しました。これらに加え、中国第2のLMガイド生産工場であるTHK遼寧も現在建設中です。また韓国では、直動システムの生産、販売を手がける三益LMSの持ち株比率を高め、パートナーシップを今まで以上に深めました。日本でも、従来持分法適用会社であった大東製機を完全子会社化し、国内生産体制の強化と効率化を図りました。

販売面でも、販売網の拡充を図るとともに、日本で成果が現れているTAP1活動 (THK Advantage Program) を海外の営業拠点にも展開し、営業マンのスキルアップに努めました。さらに、中期経営計画で「個力の強化」を戦略の一つとして掲げ、THKグループの役職員ひとりひとりの能力向上を図っています。具体的には、人事評価制度の見直しやe-ラーニングの導入、また将来の経営幹部を対象としたエグゼグティブセミナーの実施などを通じて、人材の育成に積極的に取り組んでおります。

ビジネス領域の拡大のためのもうひとつの柱である新規分野への展開につきましては、自動車部品を担当するFAI事業部において、取引社数が増加し、採用率も着実に上昇してきております。また免震装置等を担当するACE事業部においても、免震装置の認知度の上昇に伴ってビジネスチャンスが拡大しつつあります。両事業部ともにまだ売上高への貢献がそれほど大きいわけではありませんが、2010年度には売上高の10%をこれら新規分野でまかなっていくつもりです。

『2005年5月に発表した中期経営計画では、 2005年度の売上高計画を、前回発表の1,350億円から1,480億円に 上方修正しております。』

2005年度を初年度とする3年間の中期経営計画では、「グローバル体制の確立」「売上高ピークの更新」「ものづくりの抜本的な見直しの更なる推進」「新製品の継続的開発・投入」「個力の強化」という5つの中期経営戦略を掲げています。グローバル体制の確立としては、欧米の生産拠点の本格化と中国での生産・販売拠点の設立により、日、米、欧、アジアの4極での生産・販売体制が整いつつあります。今後は世界各地それぞれのお客様のニーズにより的確にお応えできるよう、4極を視野に入れた、最適地での開発体制の構築を進めてまいります。開発、生産、販売が一体となってグローバルでのビジネス領域の拡大に取り組むことにより、このたびの中期経営計画の最終年度となる2007年度には、売上高2,000億円、営業利益420億円の達成を目指します。

中期経営計画の初年度となる2005年度の売上高としては、前期とほぼ横ばいの1,480億円を計画しております。2004年5月に発表した中期経営計画では、2005年度の売上高は1,350億円を計画しておりました。当時は世界経済の牽引役であった米国や中国経済の減速が懸念されており、当社製品の需要は

2004年度の下期から2005年度の上期にかけてエレクトロニクスを中心に調整局面となり、2005年度の下期以降に回復基調になると想定しておりました。しかし、THK単独ベースの受注は2005年1月をボトムに回復し、その後も順調に推移しております。このことから、当初の想定よりも早く回復局面に入ったと判断し、2005年5月に発表した中期経営計画では、2005年度の売上高計画を、前回発表(2004年5月)の1,350億円から1,480億円に上方修正しました。一方、営業利益も210億円から245億円に上方修正しましたが、前期比では6%の減益となります。売上高および売上原価は前期比ほぼ横ばいの計画ながら、研究開発費や、大東製機および中国の子会社4社を連結したことに伴うシステム関連費用など、今後の成長戦略に必要な先行投資としての販管費の増加を見込んでいることがその背景です。しかしながら、2006年度以降、これらの先行投資が必ず売上高の増加と利益率の向上につながるものと確信いたしております。

グローバル展開や新規分野への展開など、THKにはまだ売上高を拡大するための事業機会が十分に存在していると考



えています。したがって、利益を積極的に再投資することで企業価値の増大に努めてまいります。「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、THKは今後もたゆまぬ変革を続け、ステークホルダーの皆様発展に貢献してまいります。今後とも引き続きのご支援を賜りますよう、宜しく願い申し上げます。

A handwritten signature in black ink, reading '寺町 彰博' (Terada Takashi).

THK株式会社
代表取締役社長
寺町 彰博