

A full-length portrait of Takashi Teramachi, the Chairman and CEO of THK. He is wearing a dark blue pinstriped double-breasted suit jacket, a white dress shirt, and a red tie. He has short grey hair and is wearing glasses. He is standing with his hands at his sides against a plain, light-colored background.

成長戦略の2つの柱、「グローバル展開」と
「新規分野への展開」の追求

THK株式会社
代表取締役社長

寺町 彰博

2013年度を振り返って

2013年度は、国内では期の後半になって設備投資関連の需要が回復に向かい、米州、欧州、中国の各地域における需要もおおむね堅調に推移しました。さらに、為替が前期に比べて円安で推移し、海外の各地域が増収となったことから、連結売上高は前期比10.2%増の1,854億円となりました。利益面では、売上高の増加や為替の変動などにより、営業利益は前期比48.6%増の173億円、当期純利益は前期比59.0%増の155億円となりました。

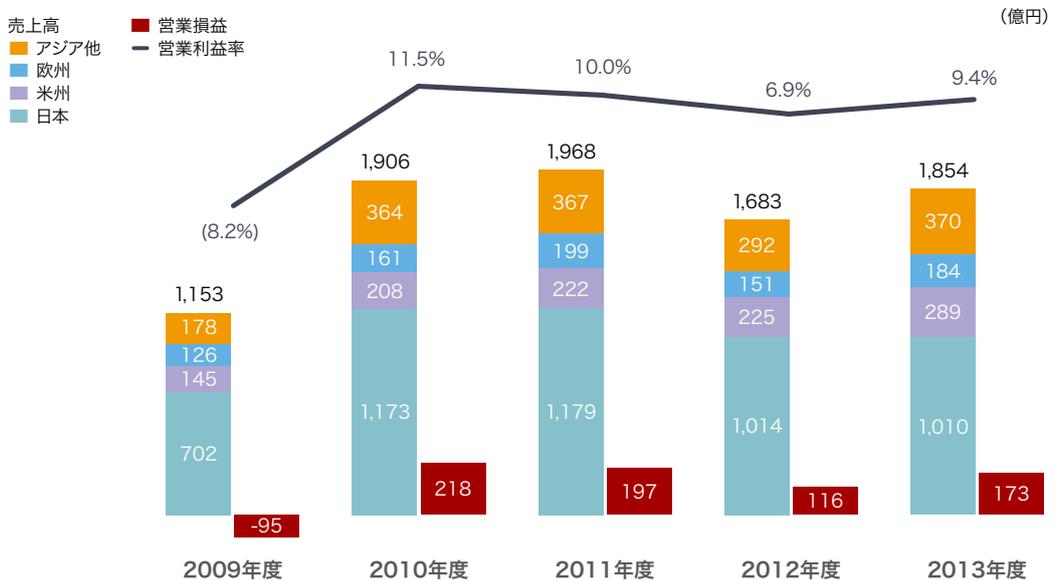
当社グループでは、LMガイドをはじめとした当社製品の市場を拡大すべく「グローバル展開」と「新規分野への展開」を成長戦略の柱として掲げています。さらに、リーマンショックを契機として新たな成長ドライバーが生まれる中、これら需要を取り込むべく成長戦略を加速させています。とりわけ新興国においては先進国より高い経済成長を背景として今後も機械需要の増加、さらにはFA (Factory Automation) の進展が見込まれます。そのような中、中国では販売、生産、開発体制を強化するとともに、インド・アセアン地域においても販売網を拡充す

るなど、将来の成長に向けた投資を積極的に行いました。また、先進国においては、電動化の進展や災害対策意識の高まりなどを背景として、消費財分野においても当社製品の需要に拡がりが見込まれる中、直動システムをはじめとした当社製品の採用拡大を図るなど、新たな市場の開拓により一層注力しました。これらビジネス領域の拡大に向けた活動に加え、経営基盤を強化すべく部門横断プロジェクト「P25プロジェクト」をはじめとした各種改善活動を積極的に推進し収益性の向上に努めました。

これらの結果、2013年度は前期に比べて増収増益とすることができました。計画に対しては、主に日本とアジアの需要が期初に想定した水準を下回ったことから、売上高、営業利益は未達成となりました。しかしながら、これまで取り組んできたP25プロジェクトをはじめとした各種改善活動の効果が現れる中、今後売上高の増加とともに着実に利益率を改善させていくことができる体制の強化が図られてきています。

当社を取り巻く経営環境を改めて振り返ると、リーマンショック以降、外部環境が大きく変動する中においても新興国を中心として当社製品に関連するマーケットは着実に成長していました。ASEANでは家電や自動車といったセットメーカーが進出

経営状況



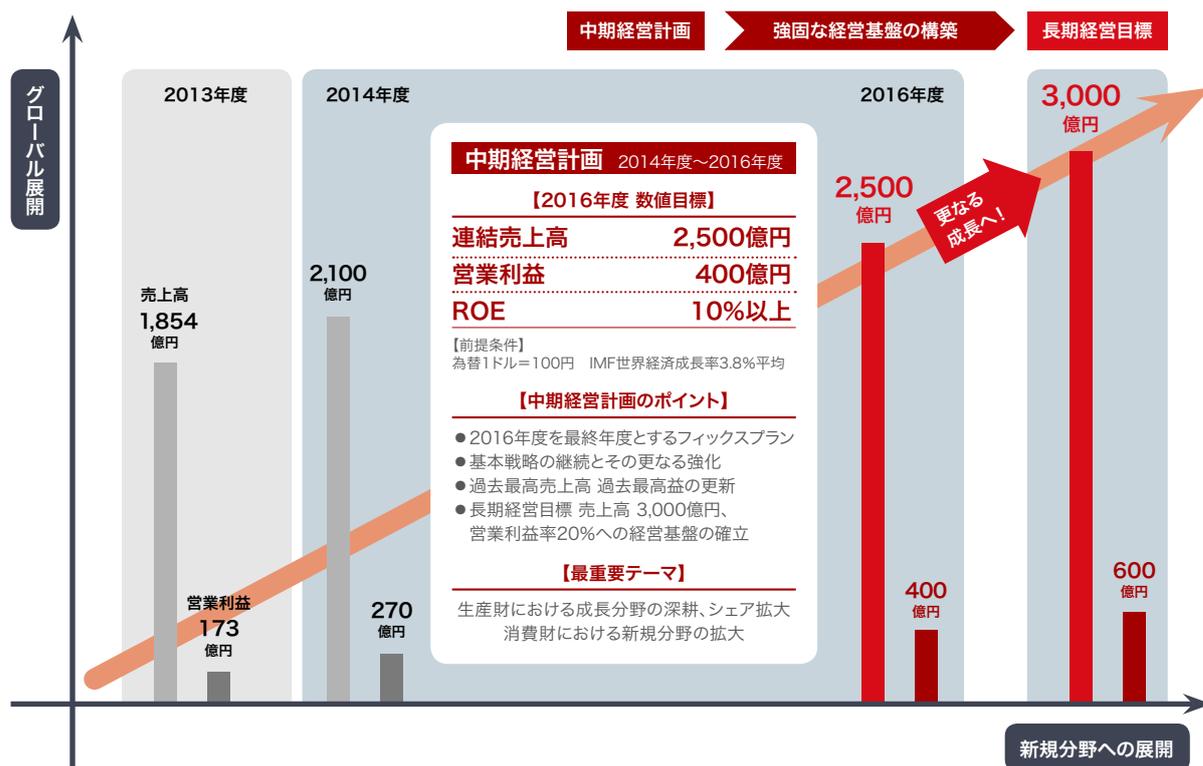
する中で補修品のマーケットが想定以上に成長していることを改めて認識し、欧米など先進国においてもユーザーの裾野は広がっています。しかしながら、当社はこれらの拡大してきた需要を充分に取り込むことができなかつたため、未だ2007年度に記録した過去最高の売上高2,087億円を更新するに至っていません。従って、世界中の隅々まで販売網を張り巡らせ、これらの需要を着実に取り込んでいくことが、今後の成長に向けた最も大きな課題であると考えています。

社内において短期志向にならず、中長期的な成長に向けた施策を着実に実行していくことが重要であると考え、今般、中期経営計画を策定しています。そして、成長に向けた施策を着実に実行していくことをより明確にするため、ローリングプランではなく、フィックスプランとしています。

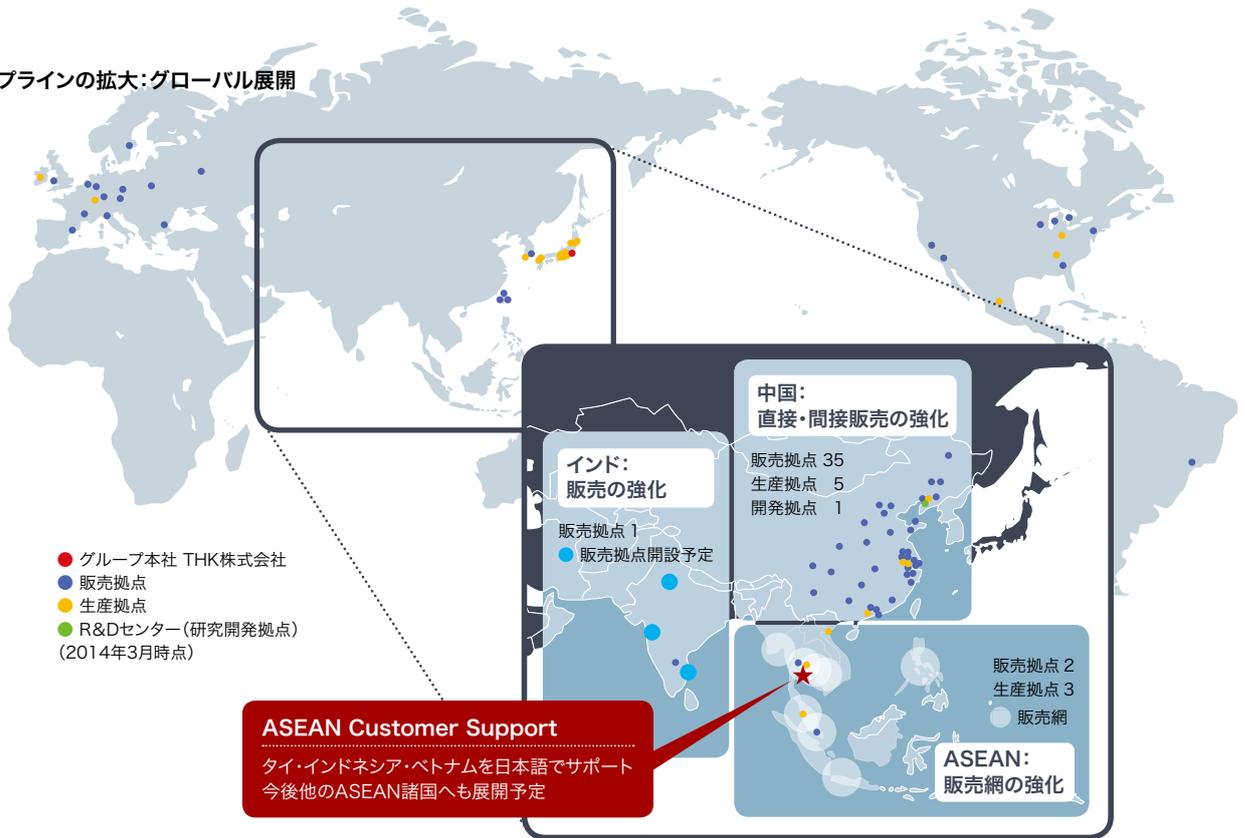
計画の達成に向けた基本的な戦略としましては、「グローバル展開」と「新規分野への展開」から全く変更はなく、今後その活動をより一層加速させていきます。そして、売上増こそが最も大きい利益成長をもたらすとの考えのもと、計画の達成に向けては売上高、すなわちトップラインの拡大が何より重要と考えています。グローバル展開においては、新興国ではFAの進展などを背景としてマーケットは成長し、先進国でもユーザーの裾野が広がる中、これらの需要を着実に取り込むべくグローバルで販売網を拡充していきます。新規分野への展開においては、医療機器や航空機、ロボット、再生可能エネルギー関連など新たな分野で当社製品の採用が広がる中、従来品のみならず新規開発品の売上高の拡大を進めていきます。これらの取り組みの結果、過去最高の売上

中期経営計画～過去最高売上高、最高益の更新を目指す～

そのような中、本年5月に発表しました2014年度を初年度とする中期経営計画では、最終年度である2016年度に、連結売上高2,500億円、営業利益400億円、ROE10%以上の達成を目指しています。従来は3カ年のローリングプランとして発表してきましたが、リーマンショック以降、外部環境が不透明になる中で発表を中止していました。しかしながら、



トップラインの拡大:グローバル展開



高、営業利益を更新するとともに、長期経営目標である連結売上高3,000億円の実現に向けた強固な経営基盤をこの3カ年で着実に構築していきます。

グローバル展開

グローバル展開では、とりわけ新興国への展開を加速させる中、販売網の構築を強力に進めています。

中国では、これまで直接販売網を順調に拡大させてきており、支店の数は2014年3月末時点で35となっています。しかしながら、今後FA化がさらに進展しユーザーの裾野が着実に広がる中、これら直接販売網だけでは不十分であると考えています。今後強力な間接販売網を構築する中で増加する需要を取り込んでいきます。

ASEANにおいては、家電や自動車といったセットメーカーが進出する中で補修品需要が拡大しています。それら需要を着実に取り込むべく、代理店や特約店などの販売網を強化しています。さらに、

きめ細やかな対応をすべく、タイ、インドネシア、ベトナムに進出している企業向けに各種サポートをできる体制として、2014年より各国に「ASEAN Customer Support」を開設しています。担当者を一国一国に張り付けるとともに、現地への巡回サービスを徹底しています。今後、他のASEAN諸国へも展開し、この地域における需要を着実に取り込んでいきます。

インドでは、2012年にバンガロールに販売拠点を設立しましたが、すでにブネ、デリー、チェンナイに人員を配置済みであり、近く販売拠点を開設する予定です。今後、増加する需要を着実に取り込んでいきます。

また、欧米においても、ロボットや3Dプリンターなどの新しいビジネスが勃興し、ユーザーの裾野が広がっている中で、改めて流通網の拡大を図っていきます。

これら販売網の強化に加え、トップラインの拡大を支えるべく、引き続きグローバル生産体制の拡充を図っていきます。

メキシコでは、2013年度にTHK RHYTHM

MEXICANAが稼動しました。自動車部品の生産からスタートしていますが、将来的には自動車関連機器としてLMガイドを含めた直動関連製品の生産も視野に入れています。

中国では、大連THKにおいて現在の4倍となる敷地への移転・拡張を進めており、新工場は2014年12月の稼動を予定しています。今後の需要動向に応じて生産能力の増強を図っていきます。

また、日本や欧米など先進国においても、引き続き生産性の向上に努めていきます。

の拡大を図っています。

まず、FAI事業部においては、グローバルで順調に採用が拡大しています。ここではスタビライザリンクボールなど従来のビジネス以外にも、次世代のステアリング、ブレーキ、サスペンションに加えてインテリアなど、自動車の様々な機構において直動関連製品の採用拡大に努めていきます。

ACE事業部では、震災を契機として地震災害対策への意識が高まる中、当社製品の採用数が拡大しています。とりわけBCP(Business Continuity Plan: 事業継続計画)への意識が高まっており、サーバーや製造装置といった企業の重要な資産を地震から守る部分免震装置の需要が拡大しています。これらの需要を着実に取り込むべく、THK製品の優位性をアピールしながら積極的な営業活動を展開するとともに、市場のニーズを捉える新製品の開発に努めています。そのような中、2011年度には部分免震装置「免震モジュール TGS型」を、2012年度には長周期地震動による揺れ幅を抑える制震装置「減衰装置 iRDT」を投入し、これらの新製品はお客様から高くご評価頂いています。免震・制震装

新規分野への展開

成長戦略のもう一つの柱である新規分野への展開では、輸送用機器関連での当社製品の採用拡大を目的とするFAI事業部、地震の脅威から人々の生命や財産を守る免震・制震装置を扱うACE事業部、ユニット製品・装置事業と、電動アクチュエータ事業の拡大を目的とするIMT事業部の3つの専門部署を設置し、各事業分野での当社製品の採用数

トップラインの拡大: 新規分野への展開



置事業は一貫して年率で高い伸び率を維持しており、今後も増加する需要を着実に取り込み、この事業を成長させていきます。

IMT事業部では、既存分野においては製品ラインナップの拡充を図っています。加えて、日本の事業体制の強化はもちろんのこと、米州、欧州、アジアへのグローバル展開を図る中で、とりわけ市場拡大が見込まれるアジアにおいて、現地での生産販売体制の基盤作りに積極的に取り組んでいきます。

これら3事業部が取り組む分野の他にも様々な分野でLMガイドやボールねじをはじめとした当社製品の採用は広がっています。医療機器関連では、CTスキャナや外科手術支援ロボットなどに採用が広がっています。航空機関連では、操縦桿やリクライニングシートなどのインテリア、空調システムなどに当社製品が採用されており、今後も新たな提案を増やしていきます。再生可能エネルギー関連では、機構部品として当社製品の採用が始まっています。具体例として太陽光・太陽熱発電機においてはすでにアクチュエータが採用されていますが、風力、水力発電機においても当社製品の採用が始まっており、今後の増加が期待されます。ロボット関連では、ロボットに最適な各種部品の性能、機能の強化を図っています。長期的には人と共存できるロボットの要素部品にまで仕事を広げていきたいと考えています。

このように、直線に動くあらゆる場所に当社製品の需要は潜在しています。これらの膨大な可能性を顕在化すべく、これまで培ってきた直動システムのコア技術と蓄積されたノウハウに磨きをかけて、新規分野への展開を加速させていきます。

円、当期純利益は前期比21.9%増の190億円としています。中期経営計画の初年度となる2014年度は、その達成に向けた着実な道筋をつける重要な年度となります。必ずやこの計画を達成し、さらなる成長に向けた強固な経営基盤を着実に構築していきます。そして、中期経営計画の達成時には次なる目標である売上高3,000億円の目標が視野に入るように努めていきます。さらに、2013年度に21.1%だった配当性向を、中期経営計画の最終年度には30%へと成長に応じて引き上げていきたいと考えています。

皆様方におかれましては、今後とも引き続きご支援を賜りますよう、宜しくご申し上げます。



2014年7月

寺町 彰博

THK株式会社

代表取締役社長 寺町 彰博

今後の成長に向けて

2014年度の経営環境としましては、世界経済は引き続き堅調に推移していくものと考えています。そのような想定のもと、本年5月に発表した2014年度の計画は、連結売上高は前期比13.2%増の2,100億円、営業利益は前期比55.4%増の270億