

A professional portrait of a middle-aged man with dark hair, wearing glasses, a dark suit jacket, a white shirt, and a patterned tie. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a soft, out-of-focus grey.

PRESIDENT'S
MESSAGE

社長メッセージ

代表取締役社長 寺町彰博

国内企業の設備投資回復と中国における機械需要の増加など経営環境も追い風となり、連結売上高は前期比26.1%増の1,192億円、連結営業利益は231.7%増の162億円を達成しました

海外グループ会社におけるTHK Advantage Program など各種改善活動の実施により、現地スタッフの能力向上など生産・販売体制の強化が進み、“グローバル体制”の確立に向かって大きく前進しました

2003年度の業績は、最終年度である2010年度の連結売上高3,000億円の達成を目指す長期経営目標の実現に向けて大きな一歩を記しました

目標の達成に向けたさらなる躍進

日本経済は10年以上にわたって低迷が続きましたが、企業の設備投資の回復と輸出の増加を背景によりやく復調の兆しが見え始めてきました。当社においても、工作機械メーカーや産業用機械メーカーなど主要な顧客からの受注が、自動車産業やエレクトロニクス産業での設備投資の回復や中国での機械需要の増加等を背景に着実に増加してきております。当期の経営成績は連結決算ベースで売上高1,192億円、営業利益162億円と、期首予想(売上高1,040億円、営業利益90億円)を上回ることができました。

今後に関しては、国内経済と世界経済の先行きの不透明感が完全に払拭されたわけではありません。日本経済はデフレに歯止めがかかったように感じられますが、年金制度改革や雇用環境の悪化など将来の所得に対する不安が高まっており、もうしばらくは個人消費の増加は期待できません。海外では中国経済の高成長がどこまで続くのか、アメリカがいつ金利を引き上げるのかといった懸念材料もあります。また石油などの一次産品価格も上昇しております。しかし、当社が続けてきた経営努力の成果は着実に現れ始めており、2004年度は2003年度を上回る好調な業績を確保できるものと信じております。

当社では2010年度に連結売上高3,000億円の達成を目指した長期経営目標(2010年度ビジョン)を掲げています。現在、長期経営目標達成に向けたスケジュールプログラムである中期経営計画を策定し、(1)グローバル体制の基盤確立、(2)売上高ピークの更新、(3)モノづくりの抜本的な見直しの更なる推進、(4)新製品の継続的開発・投入、(5)個力の強化を経営戦略に成長力と収益力のさらなる向上を目指しております。

長期経営目標の基本的な発想は、世界の「モノづくり」の構造変化を反映したものです。現在、生産拠点は先進各国から中国と東欧へとシフトしつつあります。その動きはさらに拍車がかかるものと見られます。当社の主要な顧客である半導体装置メーカーや工作機械メーカーでも生産の海外移転を進めており、今後は世界レベルで需要構造が大きく変わっていくと考えられます。長期経営目標では、ビジネス領域の拡大を図るために、「グローバル展開」と「新規分野への展開」を二つの軸とし、数値目標としては、連結売上高3,000億円の達成に加え、海外売上高比率を現在の30%から50%、海外生産比率を現在の10%から40%に高めることを目指しております。これは、当社が成長を続けるためには、成長余力の大きい海外市場の開拓が不可欠との認識に基づくものです。

2003年度は長期経営目標の柱の一つである「グローバル展開」に向けた積極的な施策を実施しました。まず中国の市場がアジア地区で最大になると予想されることから、中国での生産体制のいっそうの強化を図りました。そうした海外生産拠点の強化の成果は、2004年度以降、確実に現れてくるものとみております。また海外生産体制の強化に留まらず海外の販売体制の整備も着実に進んでまいりました。従来は拠点を増やし、人を増やすことに重点を置いてまいりましたが、現在ではスタッフの質を高めることに重点を移しております。そのため国内で活用してきた「TAP (THK Advantage Program)」をアメリカとヨーロッパにも展開し、顧客のニーズにタイムリーに対応するためのPDCA (計画、実施、チェック、行動) を徹底することで営業マンの一人一人のスキルアップを図るなど、営業体制の強化を進めてまいりました。また、私自身も、海外の顧客に対するトップセールスを積極的に進めてまいりました。2003年度は海外市場においてこれまでの取り組みの成果が確実に現れてきた年と評価しています。

長期経営目標のもう1つの大きな柱である「新規分野への展開」も確実に成果を現しつつあります。従来当社の顧客は設備投資関連企業が大半を占めていました。こうした産業は景気変動の影響を受けやすく、需要動向が大きく変動する傾向があります。当社の業績も、そうした顧客の需要動向の影響を直接受けてきました。業績の景気変動への抵抗力を高め、さらに安定したものにするために、当社では需要の安定した民生品を生産する産業分野の顧客開拓に努めてまいりました。

特に自動車関連分野に照準を当てた「FAI事業部」や住宅関連、特に建物の免震・制震装置の需要開拓を目指す「ACE事業部」を設置するなど新規分野の開拓に向けた体制作りは着々と進んでおります。FAI事業部、ACE事業部ともに顧客開拓は順調に進んでおり、今後確実に成長が見込める分野に育ちつつあります。



長期経営目標では海外売上高比率50%、
海外生産比率40%を目標としております。

当社は、長期的な経営指標として、ROE(株主資本利益率)10%以上、営業利益率20%を目標に収益力の強化を進めております。



当社にはまだ資本コストを上回る利益を獲得することのできる事業機会が十分存在していると考えています。したがって、当社は、利益を積極的に再投資することで「企業価値」の最大化に努めてまいります。一方、安定的な配当の継続を基本としつつ、業績に応じた積極的な利益還元も重要であると考えております。

当社は、長期的に成長していく企業を目指しています。また株主の皆様にも長期で株式を保有していただけるような企業を目指しています。そのためにも、積極的な投資により企業価値の最大化に努めるとともに、適切に利益を還元することが株主の皆様のご期待にお応えすることになると信じております。

当社は、目標とする経営指標としてROE(株主資本利益率)10%以上、営業利益率20%を設定しておりますが、これら目標値の達成を株主の皆様にご報告できる日はそう遠くはないものと考えております。

寺町 彰博

代表取締役社長
寺町 彰博