

## 社長メッセージ

### 変化のキーワードを捉えた ソリューションにより 市場拡大のチャンスをつかむ



THK株式会社  
代表取締役社長CEO

寺町 彰博

#### 2018年12月期を振り返って

2018年12月期の外部環境は、期の後半にかけて米中貿易戦争に起因する景気の減速感が中国を中心に広がった一方、通年では欧米を中心とする先進諸国において内需主導の堅調な経済成長が続くなど、世界経済は底堅さを維持しました。そのような中、当社グループでは、期の後半よりエレクトロニクス関連をはじめとする需要に調整の動きが見られたものの、それまで全般的に好調に推移していた需要を着実に売上高につなげました。その結果、連結売上高は前期比10.9%増の3,534億円、営業利益は同36.9%増の498億円、ROEは12.8%となり、売上高及び各利益項目ともに過去最高を記録しました。

売上高が好調に推移する中、コスト面では、産業機器事業において旺盛な需要を取り込むべく、人員や設備を積極的に増強したことなどにより固定費が増加しました。しかしながら、各種費用のコントロールによりその増加幅を抑え、期初想定内の着地とすることができました。その他、連結調整における未実現利益の消去額が利益の押し下げ要因となったことに加え、輸送機器事業における為替変動や材料価格高騰の影響などにより欧米セグメントを中心に収益性が悪化しましたが、産業機器事業においてそれらの要因を上回る販売数量増加の効果を出すことで、過去最高益を記録することができました。

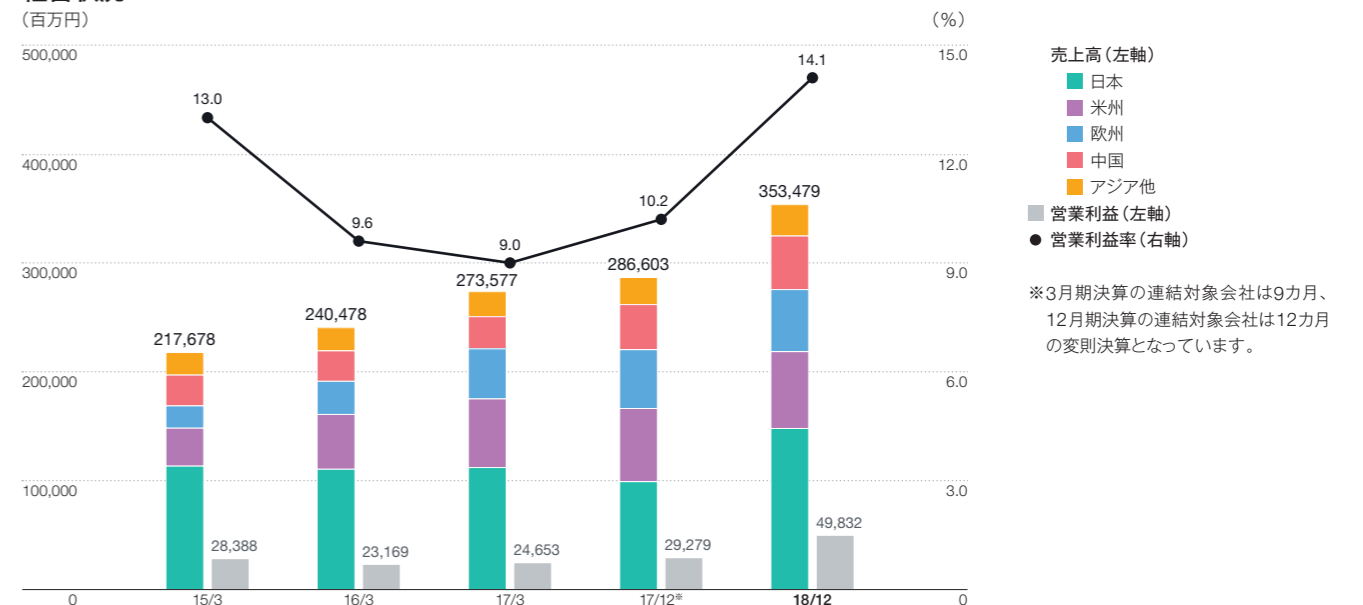
このように2018年12月期は、2022年度の経営目標である連結売上高5,000億円、営業利益1,000億円、ROE17%、EPS560円に対して好調な滑り出しとなりました。

#### 短期的な調整局面と中長期的な市場拡大

一方、当社グループの需要環境は調整局面を迎えています。産業機器事業における足許の受注状況は、米中貿易戦争の影響により中国を中心として全体的に投資の手控えと発注調整が生じ、全地域で受注水準が低位に推移しています。そのような状況を踏まえ、2019年12月期の連結売上高は前期比12.3%減の3,100億円、営業利益は同43.8%減の280億円と減収減益を計画しています。

しかしながら、短期的な調整期を経ながらも当社グループを取り巻く市場が中長期的に拡大していくことに疑いの余地はありません。デジタルテクノロジーの急速な進化、地球環境保護機運の高まり、そして先進国における人手不足や長寿化などのマクロ動向の変化がメガトレンドを形成する中、「AI・IoT」「CASE (Connected・Autonomous・Shared・Electric)」「インダストリー4.0」「自動化・省人化・省エネ化」といった変化のキーワードが表れています。そして、これらのキーワードから、まさにTHKが提供する様々なソリューションが求められており、

#### 経営状況 (百万円)



※3月期決算の連結対象会社は9カ月、12月期決算の連結対象会社は12カ月の変則決算となっています。

その成長ポテンシャルは中長期かつ飛躍的なものになっています。したがって、短期的にはコストコントロールを実施しながらも、中長期的な成長に向けた投資を継続していきます。

### 次なる成長への施策

そのような中、当社グループではお客様への新たな体験価値を創造すべく、様々な領域で新たなソリューションの提供を開始しています。産業機器事業では、お客様とのコミュニケーションプラットフォームとして展開している「Omni THK」の機能を拡充しています。その中で、ECサイトを中心とした短納期サービスである「Fast Delivery」はASEAN地域からスタートし、中国、ブラジル、そして日本へと対象エリアを拡大しています。加えて、お客様の製品情報とTHKの製品情報を電子的に結びつける「Your Catalog」、お客様の需要予測とTHKの製造予定の照合による予実管理機能「Forecast」といった新たなサービスを本年より開始する予定です。さらに、THKのLMガイドをはじめとする直動部品の状態を可視化するセンシング技術に加え、NTTドコモ・シスコシステムズとの連携により、設備の予兆検知サービス「OMNIedge」の商用化に向けた準備を開始しました。IoTや自動化をはじめとして、様々なモノがつながることでメリットを享受できる一方、部品の故障など、その中の一つの問題が全体に影響を及ぼすリスクもあります。そういったリスクもOMNIedgeを用いて、機械設備の予兆保全を実現することで最終ユーザーのお客様の生産性向上と全体コストの低減に貢献す

ることができます。さらに、当社製品の信頼性を可視化することにより、新興メーカーの市場参入に対して当社の価値を一層高めることにもつながります。OMNIedgeは、THK製品だけでなく様々な機械部品メーカーがプラットフォームとして活用することもできる仕組みとしています。今後はこれらの特長を活かし、OMNIedgeをサービスビジネスとして成立させるだけでなく、直動製品事業をさらに拡大させるものとして育てていきます。

新規分野の開拓においては、従前より医療機器、航空機、免震・制震装置、再生可能エネルギーなどの分野において新製品の開発と提案を進めており、着実に当社製品の採用が拡大しています。それらに加え、人手不足や人件費高騰を背景に、物流やショップ、レストランなどのサービス産業における省力化支援の需要が拡大してきています。今後もこのような需要を取り込むべく、新製品開発や展示会への出展、他社との連携をはじめとする各種施策を進めていきます。

輸送機器事業においては、為替の変動や原材料価格の高騰をはじめとして依然厳しい外部環境が続いていますが、コスト構造の改善を実施していくことに加え、中長期的な成長に向けた施策を推し進めていきます。既存のL&S（リンケージ アンド サスペンション）事業で新規取引の拡大を図る一方、自動運転化やEV化をはじめとするCASEの潮流を追い風に、直動コア技術を活かした自動車向け新製品の開発・販売活動を加速していきます。

そして、これら両事業における取り組みの中、中長期的なトップラインの拡大を支えるべく、グローバルで生産体制の強化を図っています。THK山形工場、THK MANUFACTURING OF VIETNAM（ベトナム）では増築新工場が完成しており、THK India（インド）では新工場が2020年1月の稼働に向けて着工しました。輸送機器事業においても米州やアジアを中心に各工場での新規案件に向けた増産投資を進めています。その一方、各種費用の抑制は勿論、生産工程における自動化・ロボット化やIoTの活用に加え、営業・管理部門も含めた社内業務フローにおけるITツールの導入などにより生産性を向上させることでボトムラインの強化を図っています。

### 持続的な成長と社会的課題の解決を目指して

当社グループの高機能・高品質な製品は、これまで機械装置をはじめとして幅広く産業の高度化、省力化ならびに省エネ化に貢献してきました。今後は時代の潮流に伴う変化のキーワードを捉えて市場拡大のチャンスをつとめるとともに、産業の高度化や地球環境保護への要請にお応えしていきます。そして、社会に欠かせない企業として持続的な成長と企業価値向上を成し遂げ、株主をはじめとするステークホルダーの皆様のご期待にお応えします。皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

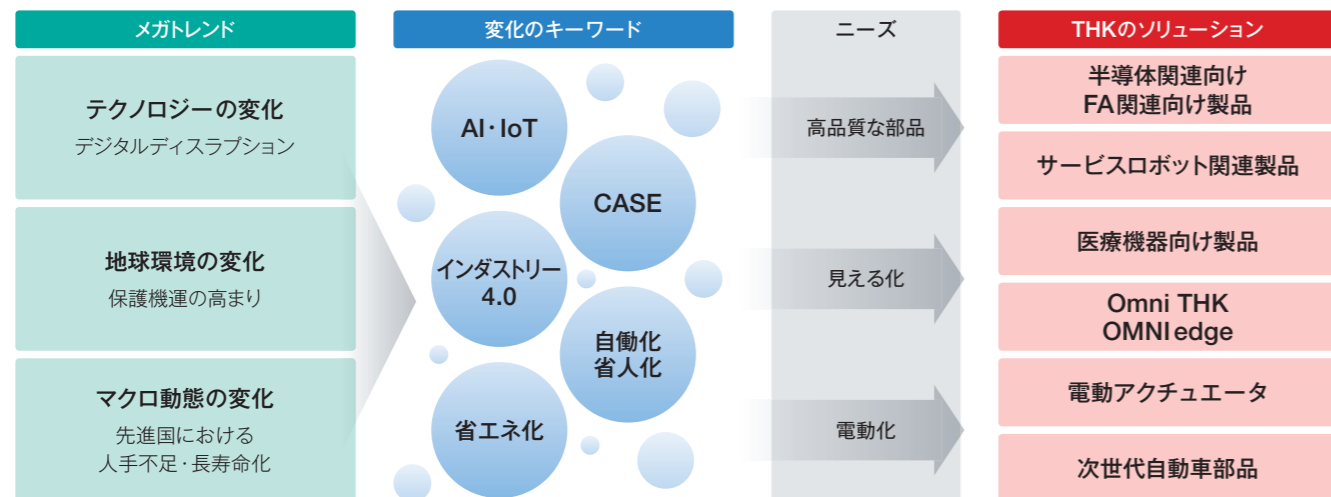


2019年4月

THK株式会社  
代表取締役社長CEO

寺町 彰博

### 中長期的なマーケットの拡大



### 経営目標と進捗

