



平成20年5月7日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 太 陽 工 機
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 渡 辺 登
(コード番号：6164 ジャスダック)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 部 長 幸 田 敏 夫
(TEL 0258-42-8808)

中期経営計画策定のお知らせ

このたび当社は、平成21年3月期から平成23年3月期までの3カ年の中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 計画の背景

当社は、ユーザーのニーズを確実にとらえて、自社開発による独創的な製品を生みだし販売してまいりました。これまでの努力によって当社製品が社会に受け入れられ、その成果が業績に反映されてきておりますが、当社が今後も安定的に成長していくためには、なお一層の経営基盤の強化が必要とされます。

そこで当社は「未来産業社会を基礎から支える」企業をめざし、一步一步着実に業績を発展させるべく、本年度（平成21年3月期）を初年度とする3カ年の中期経営計画を策定いたしました。

2. 当社の中期経営計画の目標

当社の製造する研削盤は、部品製造の最終工程を担う工作機械であります。当社は、この研削盤の単一メーカーとしてトップ・レベルの企業となることを目指し、顧客や株主・サプライヤー・従業員・その他すべてのステークホルダーの期待に応えるために3カ年を1つのターゲットとして、以下の点を重点目標としてまいります。

(1) 売上高100億円を達成

日本国内における研削盤の市場規模は1,400億円程度で推移しており、そのうち当社製品がカバーする市場規模は400億円程度となっております。こうしたニッチな市場において、年間売上高で100億円を確保することは、すなわち研削盤分野においてトップ企業の地位を確保していくものと考えております。

(2) 営業利益で20億円を確保

当社は、平成元年に立形研削盤を独自に開発し、製品の精度、汎用性を高めて、当社の製品の優位性を確保してまいりました。今後とも高付加価値の製品を社会に提供し、効率経営に努め20億円の営業利益を確保し、あらゆるステークホルダーに報いてまいります。

(3) 海外への製品供給比率30%へ増加

当社の製品販売は平成20年3月期におきましては、売上高のうち87.5%が国内向け、12.5%が海外向けとなっております。高精度で汎用性の高い立形研削盤は世界的にみても競争力を持ちうる製品であります。部品加工において高水準の精度を求める、欧米各国をはじめ、韓国、台湾のアジア各国への製品供給のチャンスは大いにありと考えられます。

これまでは、国内市場への製品浸透が急務でありましたが、今後はより大きなビジネスチャンスを求め、海外への製品供給比率を30%まで高めてまいります。

(4) 株主資本比率70%へ向上

当社の製品のリードタイムは平均6ヶ月となっておりますが、部品の調達から資金回収までの間に発生する所要運転資金は多額なものとなります。

今後は、適正な利益を確保し、すべてのステークホルダーに報いて、なおかつ景気変動の中で安定した経営が行えるように株主資本比率を70%に高めてまいります。

3. 当社のターゲットとするマーケットと製品

当社は、立形研削盤を主力製品として工作機械・自動車及びその関連する業界への製品を供給してまいりました。その精度、剛性及び性能については、着実に市場の評価を得てきていると自負しております。

原油及び原材料価格の高騰、エネルギー関連におけるインフラ設備投資の増加といった環境変化が進み、当該産業に利用される部品の研削工程に対しても、高精度の研削仕上がり、多様な部品にも対応できる汎用性が求められ、研削対象部品も大型化してきております。

当社はニッチながらもトップ・レベルの企業となるため、この高精度・汎用性・大型化に対応する製品を供給してまいります。

4. 事業戦略

(1) 組織対応力の強化

当社の成長において、技術開発、マーケティング、販売といった各方面にわたって代表取締役社長である渡辺登の推進力によるところが大きいものでした。今後、年間売上高100億円規模の企業となるために、コアとなる人材を確保、育成していくことが求められます。

各企業・大学研究機関等とも交流を図り、かつ社内各部門間での横断的組織を設置し、顧客ニーズをとらえた製品開発及び提案を行ってまいります。

(2) 製品供給能力のアップ

各ユーザーのニーズに対応しかつメーカーとして高品質の製品台数を効率的に供給していくためには、製品供給能力を増強する必要があります。まずは、サプライヤーの体制を整備し、システムや生産設備を導入・活用してまいります。さらに、製造工程の改善により業務の標準化を図りつつ、作業マニュアルの運用を徹底し、効率的な供給体制の構築をいたします。

(3) 研削技術の優位性の確保

当社は、立形研削盤にみられるように、独自に開発した製品、研削技術や研削データ、さらには工程革新のための提案力を蓄積しております。研削盤においてトップ・メーカーにふさわしいコア・コンピタンスを発揮していくために、これら蓄積したノウハウをデータベース化して活用し、また産官学の連携を通じて製品開発に研鑽を重ねてまいります。

(4) リスクへの対応

当社の属する工作機械業界は、国内の景気変動、設備投資動向に左右されるリスクを抱えております。海外への製品供給率を30%まで高めるとともに、国内の業種や地域の偏りを分散させて、国内の景気変動リスクを減少させてまいります。海外への営業展開の1つとしては、米国をはじめとして駐在を設置してまいります。また、コンプライアンス委員会の運営を通じ、法令遵守の体制をさらに強化してまいります。その他、金融商品取引法に基づく財務報告に係わる内部統制システムの整備や運用も着実に実施してまいります。

以 上

本資料に記載する業績の計画数値や事業戦略等は、現時点において入手可能な情報に基づき、当社が独自に判断したものであります。従いまして、今後の経済環境の変化等の様々な要因により、これらの計画数値や事業戦略等とは異なる結果となる可能性があることをご承知おき下さい。

2008年5月7日

未来産業社会を基礎から支える

内外の法令を遵守し、
フェアな企業活動に徹する

イノベーションを追求し、
最先端の技術力と提案力で社会に貢献する

企業価値を高め、顧客・従業員・株主・
その他ステークホルダーに報いる

3

研削盤 1メーカーへ

売上高 100億円

営業利益率 20%

海外への製品供給率 30%

株主資本比率 70%

4

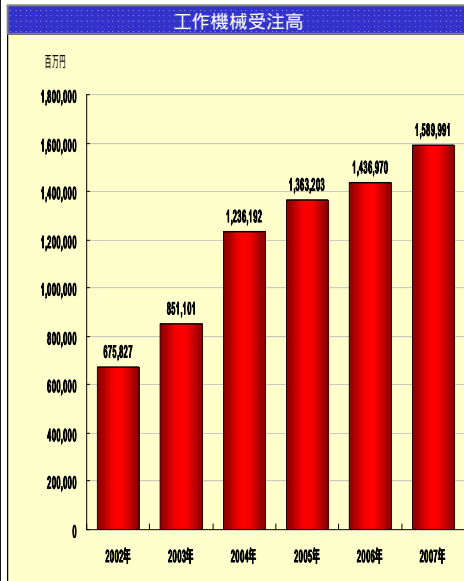
今後3年間の業績の推移

(単位：百万円)

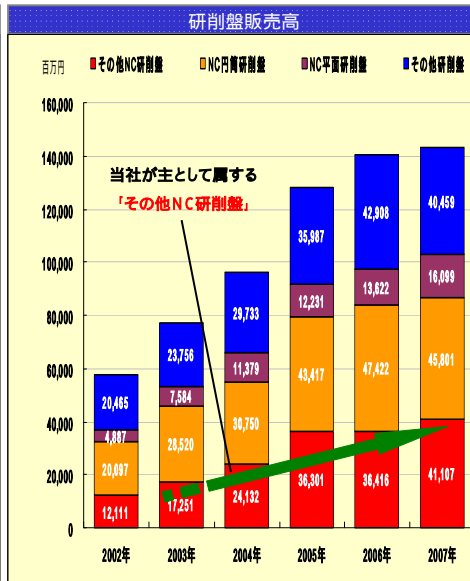
	2008年3月期	2011年3月期目標
売上高	6,471	10,000
営業利益	792	2,000
営業利益率	12.2%	20%
海外売上高比率	8.1%	30%
株主資本比率	60.2%	70%

5

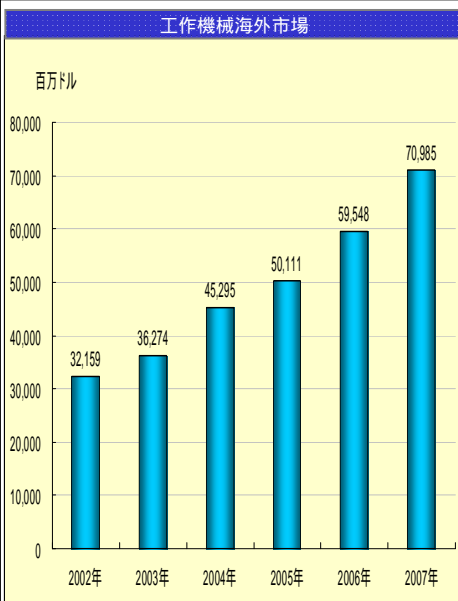
6



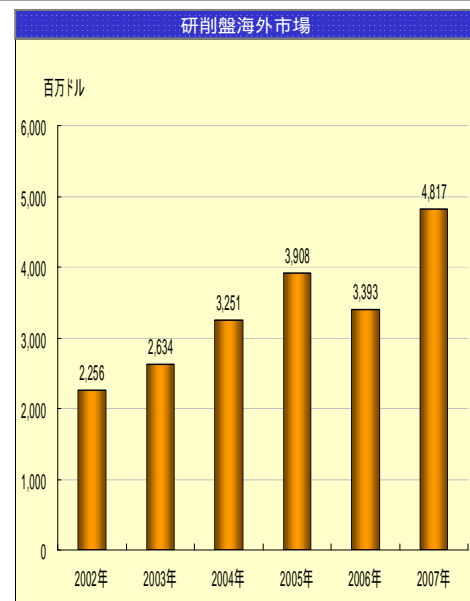
出典: 社団法人日本工作機械工業会



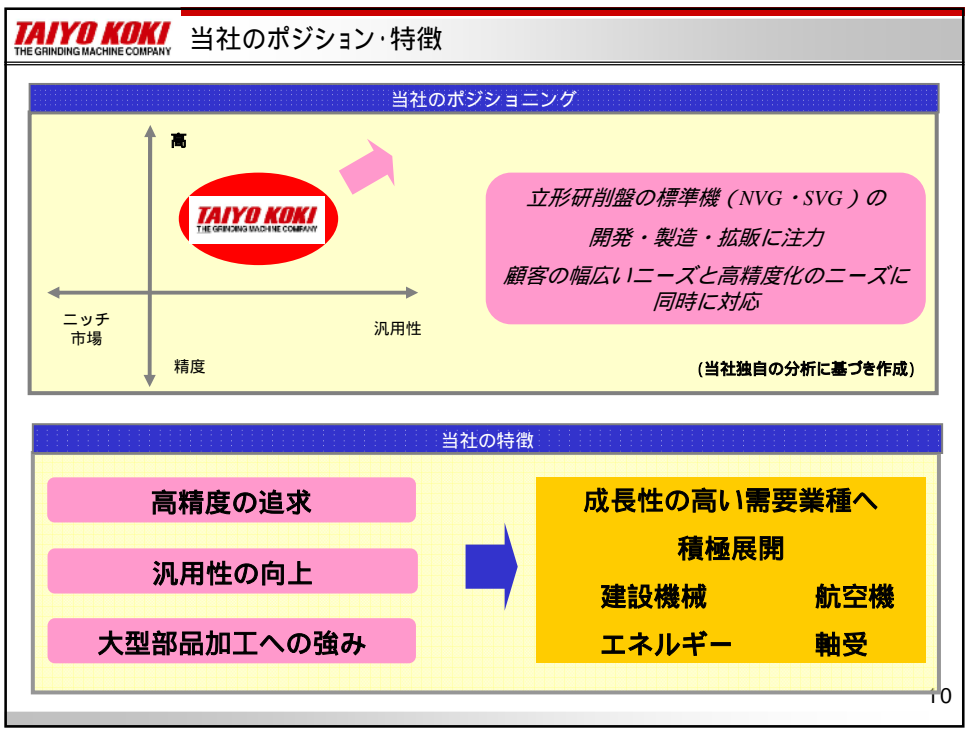
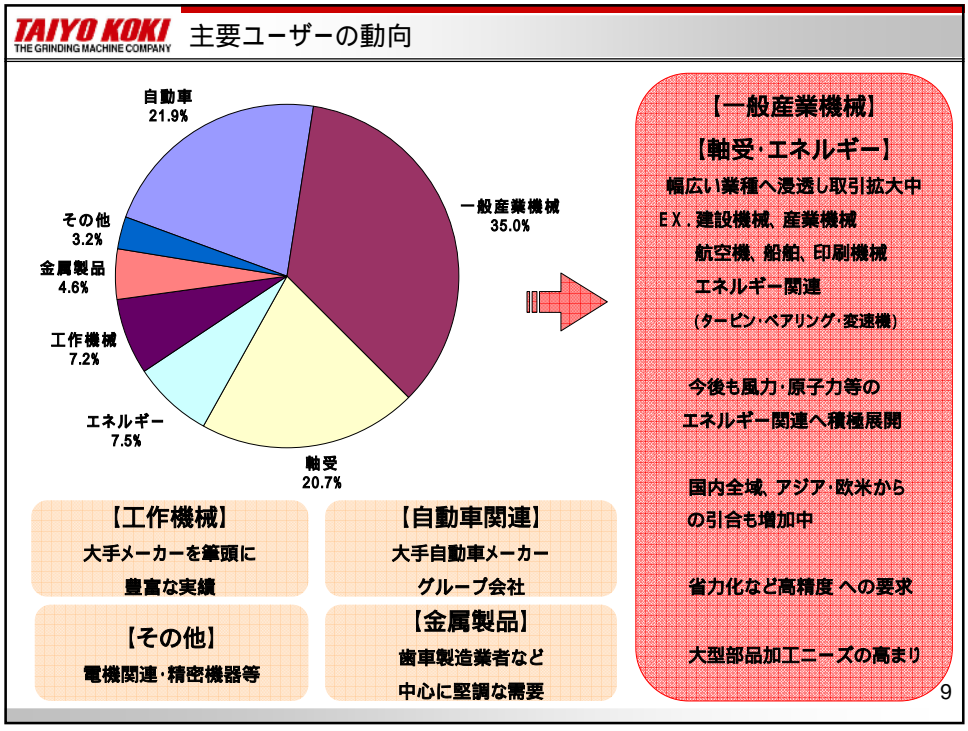
出典: 社団法人日本工作機械工業会



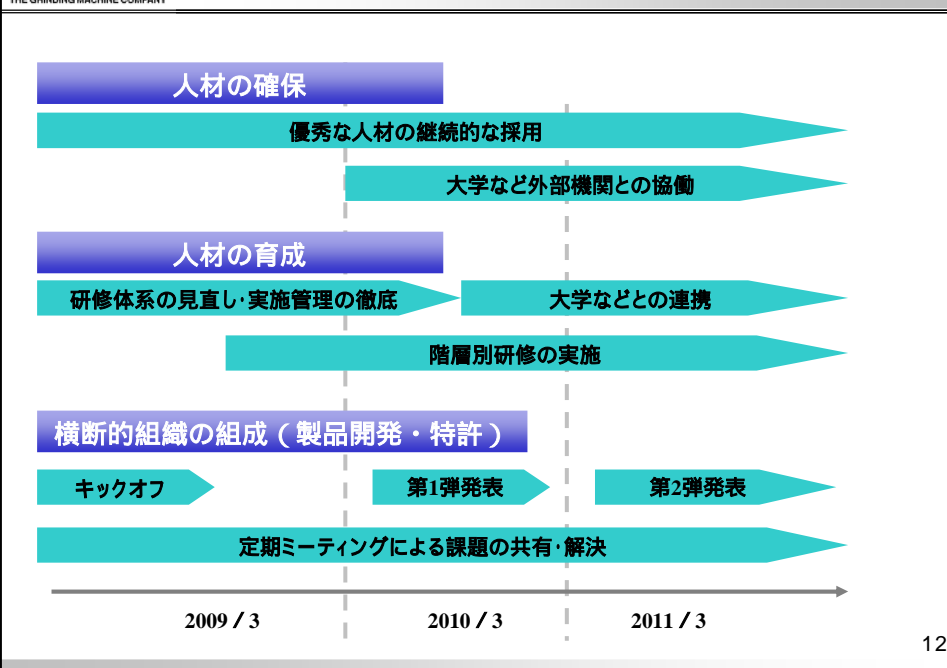
出典: Gardner Publications, Inc. (生産ベース)

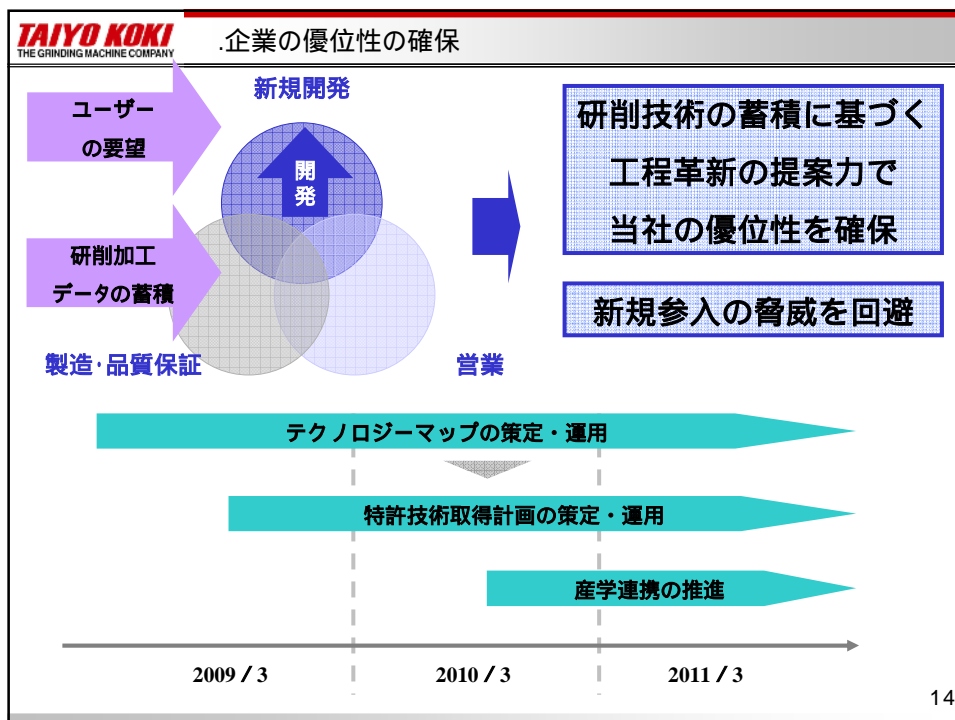


出典: 社団法人日本工作機械工業会 (生産ベース)



テーマ	内容
人と組織の整備	技術・営業の人材確保・育成 全社横断的組織の組成
製品供給能力のレベルアップ	サプライヤーとの協力体制 設計・生産システム刷新 設備拡充 生産工程標準化 製品保証の整備
企業の優位性の確保	テクノロジーマップ 新規参入の脅威 特許技術取得 産学連携の推進
リスクマネジメントの徹底	景気変動リスクの軽減 マネジメント コンプライアンス





景気変動(リスク)の軽減

海外市場への積極展開
国内新規業種の展開

マネジメント(リスク)の軽減

内部統制の強化と業務効率の向上
人材リスクの軽減 人事・業績評価制度の充実

コンプライアンスの徹底

コンプライアンス意識の醸成
安全衛生法令・輸出管理規制・会社法・金商法・その他法的規制への対応

