

## トップインタビュー

外部環境の急激な変化に柔軟に対応しながらも、「グローバル展開」と「新規分野への展開」により、ビジネス領域を拡大し、企業価値を増大させてまいります。



代表取締役社長 寺町 彰博

## 2007年度の評価

Q. 2007年度の業績について  
お聞かせください。

2007年度の連結売上高は前期比19.5%増の2,087億円、連結営業利益は前期比15.3%減の269億円となりました。

当社を取り巻く環境は、国内においてエレクトロニクス向けの回復が遅れる一方、海外では欧州や中国などで工作機械向けを中心に好調に推移しました。このような環境の中、引き続き「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により、外部環境の急激な変化などの事業リスクを緩和させつつ、長期間にわたって安定的に業績を拡大できる体制の強化に取り組みました。

その結果、海外グループ会社の売上高を順調に増加させることができたことに加え、「新規分野への展開」を加速させるべく、自動車部品メーカーである株式会社リズム（以下、「リズム」）が当社グループに加わったこともあり、エレクトロニクス向けを中心にTHK単独の国内売上高が減少する中でも、グループ全体としては、国内、海外ともに売上高を増加させることができました。

費用面では、引き続き材料歩留まりの向上や製造リードタイムの短縮などに努めました。一方で、材料価格上昇の影響に加え、国内外の新工場が本格稼動したことによる減価償却費の増加やリズム社を新規連結対象に加えたことなど、将来に向けた積極的な投資により費用が増加し、当期は減益となりました。しかしこれらは経営的な判断に基づく先行投資に他なりません。早晩、必ずや成果に結実するものと確信しています。

Q. 「グローバル展開」の進捗状況について、どのように評価していますか。

生産面では、米州、欧州、アジアにおいて中核となる生産拠点を既に完成させていますが、さらにそれらの拠点において、新興国を中心とする旺盛な需要に対応した増産体制の整備も進めており、生産体制の構築は、計画通り順調に進捗しているものと評価しています。

今後のテーマとなるのは、各極において現地供給によるサービス面、デリバリー面などの強みを最大限に生かした販売活動の強化です。そのため2007年度は、営業基盤の充実を図るべく、中国では新たに販売拠点を設け全9カ所（2007年12月末現在）の販売網を整備し、欧州においても東ヨーロッパやロシアなどで営業拠点の拡充に努めました。また米州では、メキシコやカナダといった新市場の開拓に積極的に取り組みました。

Q. 「新規分野への展開」を加速させるべくリズムがTHKグループに加わりましたが、FAI事業部にリズムを加えた輸送用機器関連事業の状況についてお聞かせください。

FAI事業部にリズムを加えた輸送用機器関連事業の売上高を、2007年度の404億円から2010年度には700億円まで増加させることを目指しています。

そのために、2007年度は組織の融合化を着実に進めました。まず、日本ではFAI事業部の本体をリズム本社工場に移し、一体となった事業活動を開始しました。米州でも重複した拠点を統合し効率的な販売体制を整備しました。欧州では、THKの支店にFAI事業部とリズムの各専任スタッフが入り販売力の強化を図りました。これ

らに加えて、THKのグローバルな生産体制が評価され、自動車メーカーからの引き合いが増加している状況にあります。

また、生産面では、リズムの生産拠点においてFAI事業部製品の生産を開始しています。

開発面においても、組織を一体化することにより技術の共有化が促進され、新製品の開発・展開なども効果的に進められています。

Q. 世界経済が揺れ動く中、今後の経営環境をどのように認識していますか。

サブプライムローン問題に端を発する米国経済の減速が、世界経済にどれだけの影響を及ぼすのか予測し難い状況にあります。私としては、米国経済にはあまり多くの期待は持ち難く、比較的好調だった欧州、アジアについても、その影響に注視していく必要があると思っています。

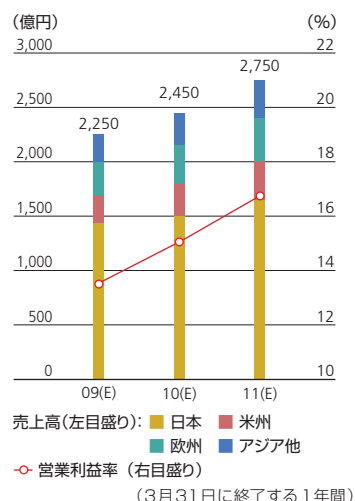
しかし、当社が属する業界においては、こうしたマクロ経済の動向は、大きなチャンスでもあると考えています。例えば工作機械に関しては、設備投資の抑制を図るメーカーが工作機械の導入台数を減らし始めると、工作機械メーカーは新しい技術を取り入れた新機種の開発を急ぐことになり、それによって高い付加価値を持った当社製品の需要がさらに増加してくるのです。

また、中国などでは、工作機械の導入台数が増加傾向にあることに加え、従来のマニュアルの工作機械からNC(数値制御)工作機械へと急速に転換が進んでいくものと考えられ、この2つの要因で当社製品の需要が増加していくものと考えています。

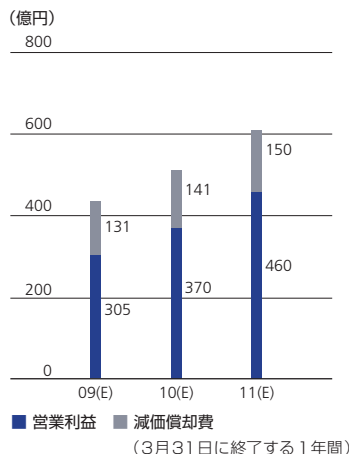
加えて近年、原材料・原油・穀物などの価格が高騰していますが、エネルギー効率を高め、地球環境保全にも貢献するLMガイドは、まさにこれからの時代が求めている製品として、今後その必要性がさらに高まっていくものと考えています。

中期経営計画の主要指標

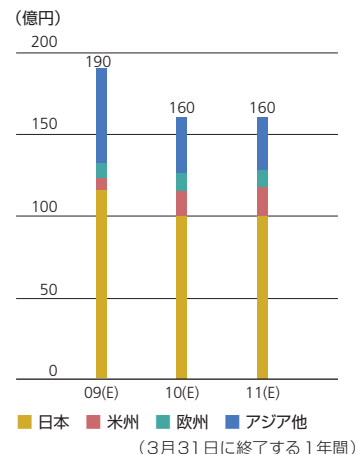
売上高／営業利益率



営業利益／減価償却費



設備投資額



## 2008年度の展望

Q. 今後のさらなるビジネス領域の拡大に向けた具体的な施策についてお聞かせ下さい。



「グローバル展開」に関しては、これまでに築き上げてきた日本、米州、欧州、アジアの4極における製販一体体制の基盤のもと、さらなるビジネス領域の拡大を目指していきます。

日本では、THK独自の営業スタッフのスキル向上プログラムであるTAP1活動で培ってきた営業力を基盤として重点強化製品の拡販に努めていきます。

米州では、メカトロ製品の拡販に注力するとともに、その技術的な知識を持つ営業人員の育成を図ります。また、引き続きメキシコやカナダといった新市場の開拓にも努めていきます。

欧州においては、旺盛な需要が見込まれる中で、販売網のさらなる拡充を進めるとともに、2008年4月より稼働している新たな物流センターを活用した物流体制の効率化を図っていきます。

アジア他地域では、経済の高成長に伴う旺盛な需要が見込まれるため、引き続き生産・販売体制の強化を推進していきます。生産面では、すでに中国で稼働している4工場に加え、2008年度よりTHK RHYTHM (THAILAND)が稼働します。販売面では、中国において、2008年8月時点の15の販売拠点に加え、さらに12拠点を開設し、2009年度には27拠点体制とする計画です。また2006年12月にシンガポールに設立したTHK LM SYSTEM Pte. Ltd.を拠点として、アセアン各国ならびにインド、オセアニア各国等での販売体制の構築ならびに新規顧客の開拓を図っていきます。

「新規分野への展開」に関しては、引き続き各専門部署において当社製品の採用拡大を図っていくことに加え、組織の融合化が進むFAI事業部とリズムのシナジーを具現化させていくことで、ビジネス領域を拡大させていきます。

Q. 2008年度5月発表の中期経営計画のポイントは何ですか？

THKにおける中期経営計画は、長期経営目標の達成に向け、事業環境の変化を踏まえて作成する3年単位のローリングプランであり、前年度の進捗状況と事業環境の変化を考慮し毎年修正しています。

2007年6月に発表した中期経営計画では、2008年度売上高2,430億円、営業利益403億円、2009年度売上高2,770億円、営業利益496億円としておりましたが、2008年5月に発表した新たな中期経営計画では、2008年度売上高2,250億円、営業利益305億円、2009年度売上高2,450億円、営業利益370億円に修正いたしました。また、2010年度の売上高計画を2,750億円とし、3,000億円の達成が1年遅れる見通しとしました。マクロ経済動向や商品市況等、当社グループをとりまく事業環境の急激な変化を冷静に判断すると、前回の中期経営計画を発表した2007年6月当時に比べマイナス要素が多く、とりわけ2009年度および2010年度の2カ年について、厳しい景況見通しを前提とせざるを得ません。経営者としては、実現可能性の高い見通しを示す責任がありますため、業績の見通しを修正しました。

しかしながら、経営の意思としては、2010年の売上高3,000億円の達成を決してあきらめたわけではありません。こうした逆境の中でこそ、全社一丸となってあらゆる手だてを尽くし、長期経営目標の達成に向けて邁進していく所存です。

Q. 企業価値向上と株主還元に対する考え方についてお聞かせください。



THKは、企業価値向上に向けたマイルストーンとして長期経営目標を定め、その実現に向けて「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図っています。LMガイドをはじめとした当社製品、ならびにそれらを開発し世の中に提供してきた当社自身のポテンシャルを考えると、今後もさらなるビジネス領域の拡大が可能だと確信しています。従いまして、事業の結果得られた資金の使途としては、まずは積極的に再投資することで企業価値の最大化を図り、株主の皆様のご期待にお応えしていきます。また、企業価値のさらなる向上を図る上では資産効率の改善が重要であるとの認識から、今般、経営指標の一つとして新たにROA（総資産事業利益率）15%の目標値を設定いたしました。その上で、安定的な配当の継続を前提としつつ、業績に応じた積極的な利益還元も実施していきます。このような考えに基づき、2007年度の1株当たり配当金については、2006年度の33円から3円増配の36円とさせていただきます。加えて、資産効率向上の観点からも、2007年度は自己株式を約520万株取得しました。

今後の事業環境は、決して平坦なものではないと考えられます。しかし、「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、いかなる逆風にさらされようともたゆまぬ変革を続け着実に前進していくことで、企業価値を向上させ株主の皆様をはじめとしたステークホルダーの皆様のご発展に貢献していく所存です。今後とも引き続きのご支援のほど、よろしくお願い申し上げます。

2008年 8月

A handwritten signature in black ink, reading '寺町 彰博' (Terayama Teruhiro).

THK 株式会社  
代表取締役社長  
寺町 彰博