



TOP MESSAGE

2008 年度の業績概要

2008 年度は、米国発の金融不安の影響により期首から世界経済の減速懸念がありました。上期については工作機械向け、フラットパネル関連向けなどが好調に推移したことなどから、売上高を増加させることができました。しかし下期に入り、米国大手金融機関の破綻を契機に増幅した金融不安が实体经济に波及し、全世界的な消費不振が設備投資の減少へとつながった結果、当社製品の需要も急減しました。

その結果、通期の売上高は前期比 14.1%減の 1,792 億円となり、IT バブル崩壊の影響を受けた 2001 年度以来、7 期ぶりの減収となりました。

費用面でも、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の生産性の改善に加え、下期に入り売上高が急減する中、稼働時間の見直しや設備投資の抑制など各種のコストコントロールに努めましたが、大幅な減収の影響は避けられず、営業利益は前期比 68.4%減の 85 億円となりました。

当社は「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、長期間にわたり安定的に業績を拡大できる体制の強化に取り組んできました。2008 年度は 2001 年度以来 7 期ぶりの減収とはなりましたが、当時に比べ海外売上高は 2 倍強になり、かつ新規分野である自動車部品においても採用メーカー、採用車種を拡大させることができるなど、その成果は着実に現れているものと考えています。

今後の経営環境に関する認識

实体经济の悪化は、米国、欧州、日本のみならず中国などの新興国にも波及し、世界的な消費不振を招いています。消費財、資本財に関わらず、産業界は大きな打撃を受け、多くの市場が急速に縮小する中、各企業は壮絶な競争を強いられています。こうした状況は、まさに生き残りをかけた「サバイバルステージ」であると強く認識しています。

したがって、2009 年度は厳しい外部環境を想定せざるを得ません。成長力を削ぐようなコスト削減は実施しないものの、コストコントロールを徹底し、キャッシュマネジメントに努めていきます。しかしながら、売上高の大幅な減少は避けられないの見通しから、2009 年度の業績予想は、売上高 1,100 億円、営業損失 150 億円としています。

なお、この厳しい環境が今後どのくらいの期間続くのか、そしてその深さがどの程度になるのかは、現時点で判断することができません。しかし、サバイバルステージが永遠に続くことはありません。必ず、再生、復興となる「リバイバルステージ」が到来すると確信しています。

TOP MESSAGE

中長期的な経営の方向性

当社においても短期的には、大変厳しい環境に対応した機動的な舵取りが必要になります。しかしながら、中長期的には「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の拡大を目指すという、従来の成長戦略に変更はありません。2000年度に策定した長期経営目標では、2010年度の連結売上高を3,000億円とする数値目標を掲げていましたが、外部環境等から判断しますと、当初の達成目標年度である2010年度にその目標値に到達することは極めて困難な状況となりました。しかし、当社製品のポテンシャルを鑑みた場合、3,000億円は達成可能であると考えており、目標額自体は変更しません。

その背景としては、まず、当社にとって膨大な潜在市場が海外に存在していると考えていることが挙げられます。例えば、当社製品の主要な向け先の一つである工作機械をとっても、国別生産金額では日本が世界1位ですが、トップ10にはドイツ、イタリア、スイス、スペインが名を連ねており、欧州地域での生産金額は日本の規模を大幅に上回っています。さらに、中国、ロシア、インドなどの新興市場でも、今後急速に工作機械の生産が拡大していくものと思われます。しかし、現在の当社の売上高は約60%が日本のお客様とのビジネスによるものです。つまり、まだ海外ではLMガイドを採用していただいていない直線運動部分、すなわち当社にとっての潜在市場が、数多く存在していると考えられます。

加えて、世界的な消費不振が続けば、保護主義的な動きが強まる恐れがありますが、当社はこれまで世界4極における製販一体体制を強化してきており、今後もグローバルレベルでの競争優位性を維持できるものと考えています。

また、機械の運動は回転運動と直線運動、およびその組み合わせで成り立っています。回転運動部分のころがり化を実現した回転ベアリングは、まず産業用機器に採用されました。その後、民生品分野、とりわけ自動車部品への採用が進み、現在では、需要の過半数を自動車向けが占めています。直線運動部分のころがり化を実現した当社のLMガイドも、こうした回転ベアリングの発展の軌跡をたどるかのような発展を遂げつつあります。これまで、工作機械や産業用ロボットなどの産業用機器におけるコンピュータ制御の普及とともに、LMガイドの需要は増加してきました。今後、自動車に関しては、ハイブリッド車や電気自動車が主流となっていくと考えられ、それに伴う自動車の機構の変化、コンピュータ制御の増加は、LMガイドの採用を拡大させるチャンスだと考えています。

さらには、現在、地球環境保護が企業の重要な責任の一つとなっており、とりわけ“カーボンオフセット”に向けて二酸化炭素削減への取り組みが加速していくことが予想されます。そのような状況下、省エネルギー化や省スペース化に貢献するLMガイドの需要はより一層増加していくものと考えられます。

以上のような観点から、当社製品には売上高3,000億円を達成するためのポテンシャルは十分にあると確信しています。

持続的成長に向けた経営基盤の強化

現在のような厳しい環境下においては、急速な業績悪化により、ともすれば労働力や技術力をそぐような施策が取られがちです。費用の抑制やムダをなくすことなど、各種のコストコントロールにはもちろん努めていきますが、同時に当社製品の持つ膨大なポテンシャルを鑑み、今こそ経営基盤をさらに強化すべきであると考えています。当社では、企業が成長していくために不可欠な三要素、つまり労働力・技術力・資本力に支えられた開発力・生産力・販売力が経営基盤であると考えています。これまでは開発力・生産力・営業力といった機能軸の強化を目的とするプロジェクトを実施してきましたが、このたびは損益分岐点売上高を引き下げて収益力を高めるために、部門横断的なプロジェクトを立ち上げました。この部門横断的なプロジェクトでは、各機能軸でのムダやムラがないかを徹底的に調査して改善策を講じることで、経営基盤の強化を図っています。

このプロジェクトが、「サバイバルステージ」を勝ち残るための重要な位置づけとなり、来るべき「リバイバルステージ」における成長の糧となる大切な取り組みと考えています。

当社は企業価値の向上に向けて、引き続き「グローバル展開」と「新規分野への展開」の戦略の下、かかる環境下ではコストコントロールの徹底に努めるとともに、経営基盤のさらなる強化を図っていきます。そして、来るべき「リバイバルステージ」には大きな飛躍を果たし、株主様をはじめとしたステークホルダーの皆様とのさらなる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を賜りますよう、よろしくお願いいたします。

2009年8月

寺町 彰博

THK 株式会社
代表取締役社長
寺町 彰博

