

中期経営計画

(2015年度～2017年度)



株式会社 東京自働機械製作所

目次

- 1. はじめに
- 2. 中期経営ビジョン
- 3. 数値目標
- 4. 当社を取り巻く事業環境と今後の対応
- 5. 基本方針
- 6. 主たる経営戦略

1. はじめに

我社の事業は、包装機械事業ならびに生産機械事業を中心として展開してきたが、本中期経営計画期間においても、引き続きこの両事業を中核に運営をしていく。

包装機械事業においては、重点事業分野の活動強化や新商品開発の積極的展開を進める事で、将来にわたって安定成長を達成していくことが重要である。

生産機械事業においては、長年の取組により築かれた特定顧客との信頼関係をより強固なものとし、提案力を高めるための技術の追求により、引き続き安定した事業の継続を図ることが重要である。

2. 中期経営ビジョン

1. 環境変化に柔軟に対応し継続的に利益を生み出せる企業
2. No.1の価値を創造しお客様に提供する企業
(包装価値創造企業)
3. 相互信頼とコミュニケーションでやる気と活気にあふれる企業

※包装価値創造企業とは

単なる包装機械メーカーから脱却し、包装形態の提案、効率的なシステムや生産性を向上させる機械設備の提案、導入後のサービスやメンテナンス／使い方指導など、お客様との相互コミュニケーションを強化し、お客様の立場に立った発想で、包装に関する総合的な付加価値を創造し、お客様に提供できる企業のこと。

3. 数値目標

	2014年度 (実績)	2015年度 (見込)	2017年度 (中計目標)
売上高 (包装機械) (生産機械)	7,812 5,065 2,746	7,500 5,000 2,500	8,000 5,500 2,500
営業利益 (利益率)	284 (3.6%)	150 (2.0%)	320 (4.0%)
経常利益	390	250	430
当期純利益	298	200	280

※本中計期間中は、販売強化に向けた投資、新商品開発や要素技術開発の推進、顧客提案力強化に向けた技術やシステムの追求を行うための費用負担もあり一時的に減益となるが、安定配当を維持しつつ、中計最終年度では営業利益率4%の達成を目指す。

4. 我社を取り巻く事業環境と今後の対応

国内包装機械市場においては、安定期に入った感もあり、概ね4000億円規模で推移をしているが、カテゴリ別では一部で大きな伸張も見られる。当社では重点事業分野を設定した活動を展開しているが、引き続き選択と集中を意識した活動を展開し、既存市場における売上確保を図るとともに、更なる市場拡大に向けた新商品開発を推進し活動を強化していく。

海外包装機械市場においては、新興国や諸外国製機械との価格／機能面での更なる競争激化が予測される。当社は、価格競争力向上に向け海外製造拠点をより一層充実させ、一方では代理店網の再整備を含めて販売活動を強化するとともに、tamブランドを前面に打ち出した、機能／システム／サービスを含めた総合的な提案力を強化することで、お客様の信頼獲得と売上拡大を目指す。

生産機械事業においては、特定顧客の投資計画に左右される傾向が強いところではあるが、中長期的視点に立ち、お客様との信頼関係の一層の強化に向け、新台設備のみならず、既存設備の改善／改良など、ニーズにきめ細かく対応することで安定した事業量の確保に努めていく。

5. 基本方針

本中計期間においては、我社の強みである技術力や業務遂行力を一層強化し、お客様満足度向上を実現する機械／装置／サービスを提供することで、安定的な売上と利益を確保し、内部留保を高め、更なる企業体質の強化を図ることとする。

そのための基本方針として、以下を定める。

- ① 目標売上高と安定利益の確保で財務体質を強化
- ② 重点事業の強化／海外事業の拡大に向けた経営資源の配分
- ③ 販売競争力のある新商品開発の推進
- ④ 技術力強化による企業価値の向上
- ⑤ 製造の需給対応力／コスト競争力の強化および製品品質の向上
- ⑥ 営業提案力／設計開発力／生産技能強化を柱とする人材育成

6. 主たる経営戦略

基本方針の達成に向けて、以下の戦略課題を設定し取組んでいく。

①包装機械事業

- 1) 重点事業をラインシステム／ベアラー／粉体／海外の各事業とし活動を強化
- 2) 量産機の育成と事業分野拡大に向けた新商品開発を推進
- 3) 同業他社との販売／技術面での交流を積極的に展開

②生産機械事業

- 1) 顧客提案力強化に向けた技術／システムの追求と要素技術開発の推進
- 2) 特定顧客との信頼関係および戦略的パートナーシップの維持強化

③品質向上とコスト競争力

- 1) 設計／製造が一体となり、No.1を目指して製品品質を向上
- 2) 目標原価管理の徹底によるコスト競争力のアップ

④全社共通課題

- 1) リーダーシップの発揮と問題意識／危機管理意識の高揚徹底
- 2) 企業価値向上に向けたtamブランドの育成
- 3) 経営基盤強化とインフラ整備の方向性策定

＜本資料取扱上の注意＞

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成しておりますが、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

(問合せ窓口)

取締役執行役員総務部長 清水 政彦

〒101-0032

東京都千代田区岩本町3丁目10番7号 東自機ビル

電話:03-3866-7171

FAX:03-3866-7644