

2018年度～2020年度

中期経営計画

東京コスモス電機株式会社

1) 当社事業分野の市場環境

(2018年度～2020年度)

① 可変抵抗器

- 2017年度は無線機や電源、車載用途を中心に回復するも、中期的には横ばい
- 我が国の市場は緩やかな縮小傾向にありプレイヤーも減少、市場はグローバル化が一段と進む
- 市場としては中国のシェアが高まってきており、アジアのメーカーが台頭

② 車載用電装品

- 二輪・四輪・農機・建機・産業機器用の市場は、新興国を中心に拡大
- 当社が得意とするポジションセンサは、環境や安全対策等に新たな需要が拡大
- 車載用フィルムヒーターは、安全対策や自動運転の進展に伴い需要が拡大
- 国内外において競合メーカーが数多い

2) 経営課題

- グローバル市場で対等に戦える経営基盤の構築
技術力の強化・生産性の向上と北米・アジアにおける営業基盤の拡充
- 製品競争力の強化
設備投資・購買戦略・物流戦略によるコスト削減
現場力の強化によるさらなる品質の向上
- 新たな成長への取組
顧客の変化、ニーズに即応した製品開発と生産性の向上

3) 事業計画

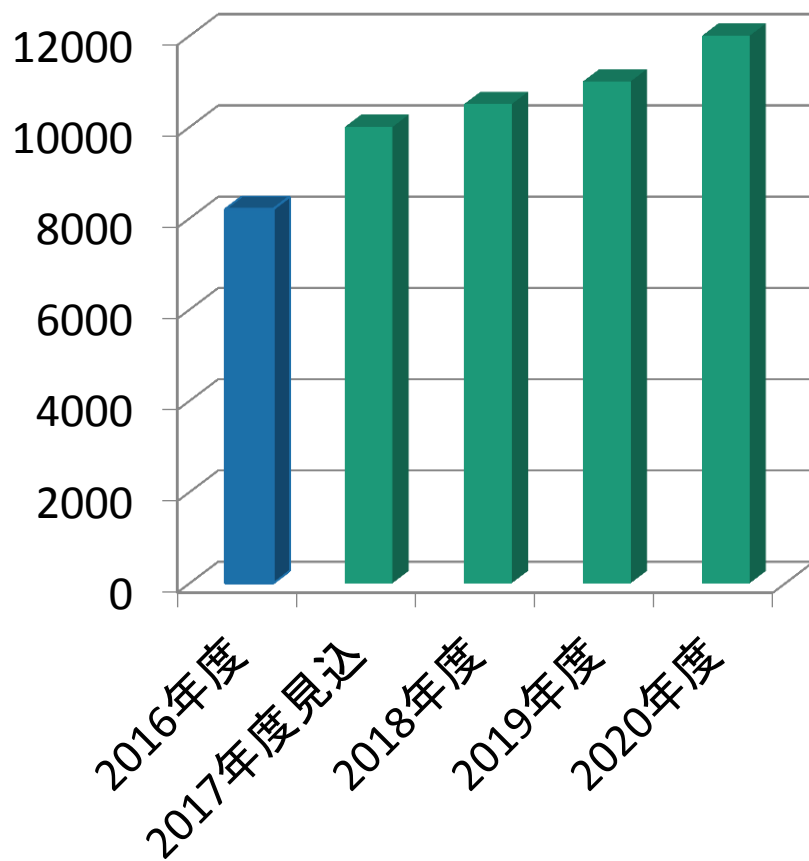
単位:百万円

| | 2016年度 実績 | 2017年度 見込 | 2018年度 計画 | 2019年度 計画 | 2020年度 計画 |
|-------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 売上高 | 8,201 | 10,000 | 10,500 | 11,000 | 12,000 |
| 営業利益 | 321 | 380 | 450 | 550 | 600 |
| 営業利益率 | 3.9% | 3.8% | 4.3% | 5.0% | 5.0% |
| 経常利益 | 122 | 280 | 500 | 500 | 550 |
| 経常利益率 | 1.5% | 2.8% | 4.8% | 4.5% | 4.6% |

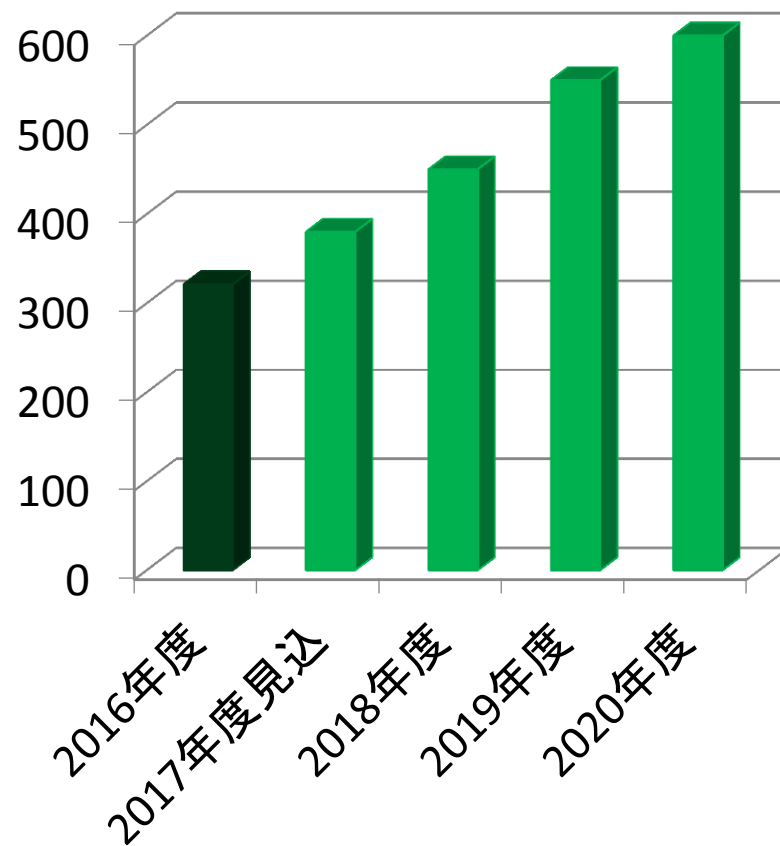
実績・計画推移

単位：百万円

売上高



営業利益



事業計画の説明

①2018年度

車載用電装部品については、一部新モデルへの切替により減少するが、車載用フィルムヒーターや新規得意先向けの電装部品が増加するため増収を見込む。可変抵抗器については一部不採算製品の生産を終了するが、全体市場が回復するため微増を見込む。

利益面では、研究開発費や試作費・設備増強に伴う減価償却費負担が利益を圧迫。

②2019年度

車載用電装部品については、引き続き一部新モデルへの切替により減少が続くが、前年に立ち上がった製品が量産基調となり、中国広州では車載用センサ等の新製品が立ち上がるため、売上高は5%の増収をめざす。

引き続き研究開発費・試作費・減価償却費は重いですが、増収効果により営業利益率は徐々に改善。

③2020年度

車載用電装部品を中心とする新製品が本格的な量産に入り売上高120億円をめざす。

新製品の開発費や人件費の上昇が見込まれるが、償却費の低減・増収効果及び生産工程の効率化で吸収し、営業利益600百万円、営業利益率5%をめざす。

事業戦略と主な施策

①営業戦略

- ・中国・東南アジア・米国の営業体制を拡充し海外売上高の大幅増を目指す。
- ・車載用フィルムヒーターの拡販、非接触角度センサの拡販。
- ・重点製商品：車載用フィルムヒーター・非接触角度センサ・トリマポテンシオメータ

②ものづくり戦略

- ・新規得意先向け車載用電装部品の設備投資による生産力の増強。
- ・AI・IoTを導入した生産設備により、生産効率と品質のさらなる向上を図る。
- ・原価管理にもとづく効率的なものづくりの構築。

③システム・人事戦略

- ・基幹システムの再構築、人事制度改革、技術者の増強、人材教育の充実。