

2017年度～2019年度

中期経営計画

“Endeavor to the next 2019”
(未来への挑戦)

東京コスモス電機株式会社

中期経営計画

“Endeavor to the next 2019” のめざすもの

1) 当社事業分野の市場環境

(2017年度～2019年度)

① 可変抵抗器

- 2016年後半から電源や車載用途を中心に回復が見られるが、中期的には横ばい
- 我が国の市場は緩やかな減少傾向にあり、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、東アジアのメーカーが台頭

② 車載用電装部品

- 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
- 当社が得意とするセンサ・ヒーターは、環境や安全対策等に新たな需要が拡大
- 巨大な市場であるため、我が国のみならず欧米など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
- 価格・製品競争力の強化
 - 設備投資による一層のコスト削減と品質の向上
- 新たな成長への取組
 - 顧客ニーズに即応した製品開発と工場新設による生産力の増強

3) 行動指針

- 安心していただける「品質の追及」
- 感謝していただける「価格の実現」
- 信頼していただける「納期の確保」

事業計画

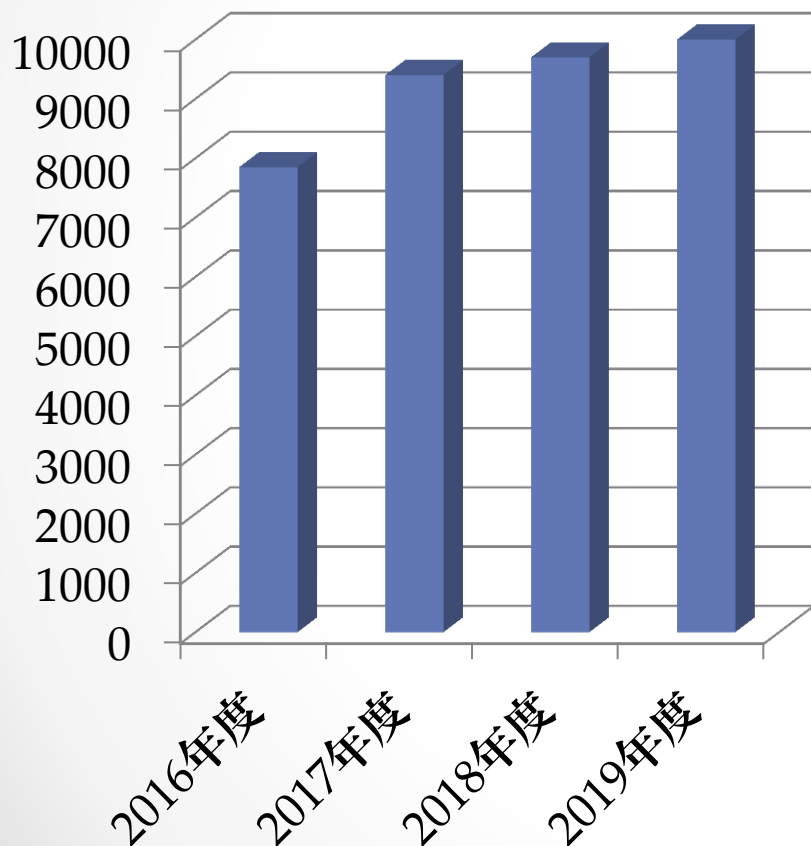
単位：百万円

	2016年度 業績予想	2017年度 計画	2018年度 計画	2019年度 計画
売上高	7,850	9,400	9,700	10,000
営業利益	230	340	400	500
営業利益率	2.9%	3.6%	4.1%	5.0%
経常利益	90	200	450	500
経常利益率	1.1%	2.1%	4.6%	5.0%

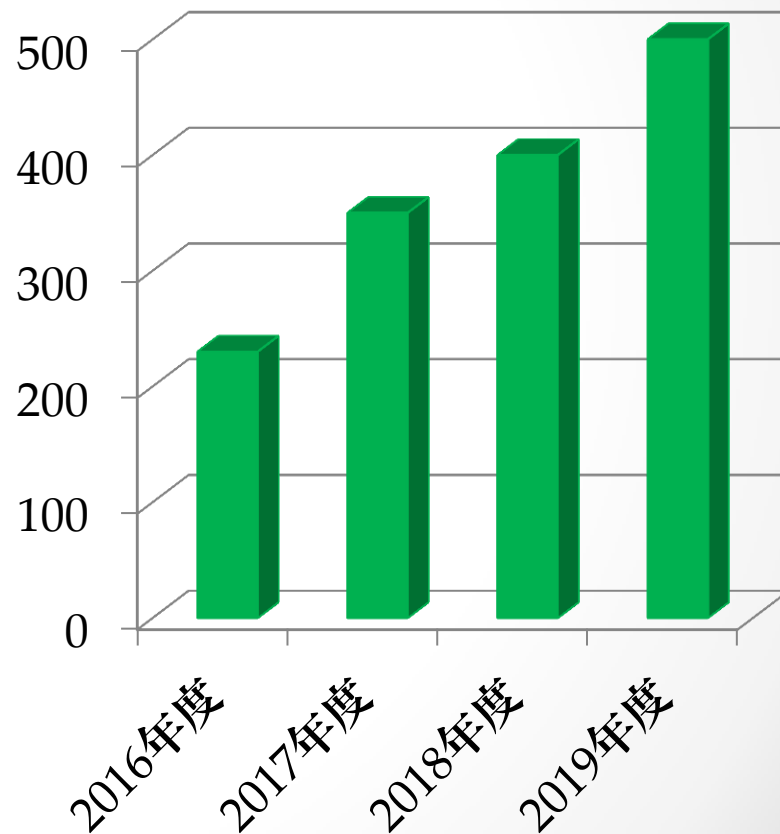
計画推移

単位：百万円

売上高



営業利益



事業計画の説明

① 2017年度

- 車載用電装部品は、現行の車載用電装部品は新モデルへの切替が進むが、車載用フィルムヒーターや電装部品が増加するため大幅な増収を見込む。
- 可変抵抗器は市場が回復するも、一部不採算製品の生産を終了するため微減を見込む。
- 利益面では、研究開発費や試作費・工場新設に伴う減価償却費負担に加え、中国工場で移行期間中の生産低下が利益を圧迫。

② 2018年度

- 現行の車載用電装部品はモデルの切替が続くが、車載用センサ等の新製品が立上がるため、売上高は3%強の増収をめざす。
- 引続き研究開発費・試作費・減価償却費が重いが、営業利益率は徐々に改善。

③ 2019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100億円をめざす。
- 新製品（2019年モデルなど）の量産開始に伴う費用等が発生するが、償却費の低減と増収効果で吸収し、営業利益500百万円、営業利益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・米国の営業体制の拡充、新製品の販売強化。
- 重点項目：車載用フィルムヒーター・非接触角度センサ・非接触エンコーダー。
- 新製品売上比率：30%（2019年度）

② 設備投資による生産力の増強、生産効率と品質の向上

- 福島県会津若松市・白河市及び中国広州市の新工場が2017年度に稼働、生産能力増強。
- 新生産ラインや省力化投資により、生産効率と品質のさらなる向上を図る。

③ 人事戦略

- 人事制度改革、技術者の増強、人材教育の充実、IT活用による生産性の向上