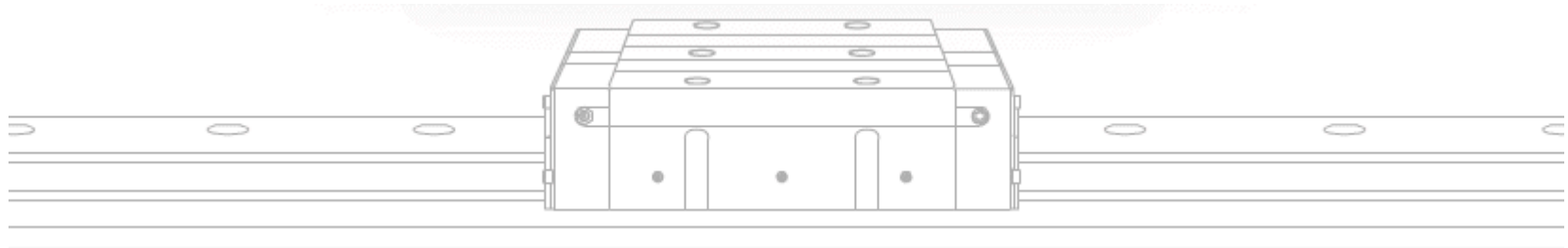


中期経営計画 2020

CHANGE & CHALLENGE ~ *Next Stage*

ACCOMPLISH



日本トムソン株式会社

2018年5月18日

IKO

目次

第1部

- 2 日本トムソンとは
- 3 日本トムソンの経営理念
- 4 日本トムソンが目指す姿

第2部

- 5 前中期経営計画の振り返り
- 6 日本トムソンを取り巻く環境
- 7 中期経営計画2020
- 8 中期経営計画2020の位置づけ
- 9 中期経営計画2020の基本戦略
- 10 基本戦略「攻」
- 11 基本戦略「創」
- 12 基本戦略「守」
- 13 中期経営計画2020の推進体制

日本トムソンとは

日本トムソンは 1950 年に設立。革新的で「Innovation」、高度な技術に立脚し「Know-how」、創造性に富む「Originality」という意味を含めた IKO ブランドを掲げ、グローバルに事業を展開しています。国内で初めてニードルベアリングを自社開発した高い技術力を礎に、こだわりをもった独自の IKO テクノロジーを駆使し、高品質・高性能かつ豊富な製品群で、多様化するニーズに応えています。

IKO テクノロジーが生み出す高品質・高性能な製品群



ニードルベアリング

転動体にニードル(針)状の細いローラを組み込んだ回転運動用のベアリング。コンパクト化に貢献する機械要素部品として、自動車やオートバイ、印刷機械、産業用ロボット、建設機械などに搭載され、あらゆる産業を支えています。



直動シリーズ

直線運動の摩擦を低減させる、機械装置の位置決め機構に欠かせない機械要素部品。多彩な製品をラインナップし、最先端の半導体製造装置や大型の工作機械、建設機械など、幅広い分野で採用されています。



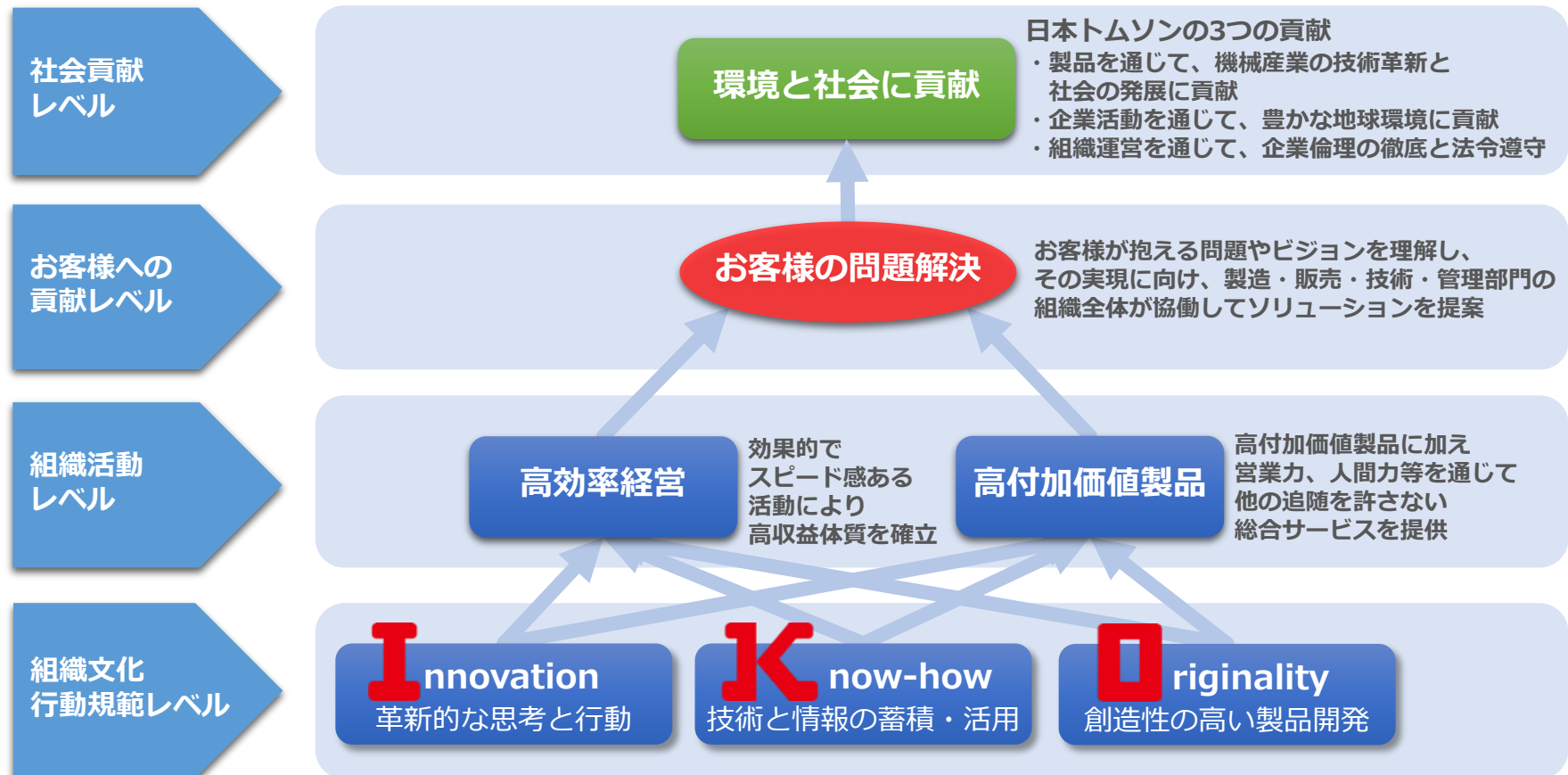
メカトロシリーズ

精密加工技術とエレクトロニクスの融合により生まれた製品。半導体製造装置やフラットパネルディスプレイ製造装置、各種精密機器などの位置決め機構として、設計・組立工数などの削減に貢献しています。

日本トムソンの 経営理念

社会に貢献する「技術開発型企业」

日本トムソンは、軸受および軸受関連機器などの重要機械要素の製造販売を通じてお客様に信頼され、必要とされる企業です。さらに存在感のあるグローバルカンパニーとして成長を目指すため、技術と情熱のすべてを傾注してお客様が抱える問題を解決していく技術開発型企业を目指します。



日本トムソンが目指す姿

ステークホルダー目線で考えて行動する



前中期経営計画の振り返り

“攻めの経営への転換”を図り戦略基盤を強化

前中計の目標値

売上高: 600億円 営業利益: 70億円以上 ROE: 7%以上

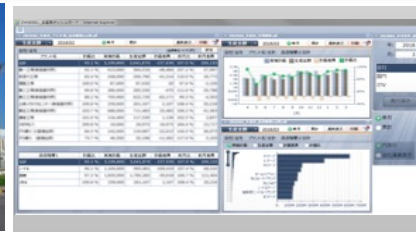
強化した戦略的プラットフォーム



中国のベアリングメーカー
「UBCグループ」を子会社化



「IKOトムソンベトナム」をはじめ、国内外の生産拠点で生産強化



統合基幹業務システムを導入



海外現地法人を設立し
販売拠点を拡充

結果

売上高: 552億円 営業利益: 26億円 ROE: 2.9%

売上高は過去最高を更新も収益に課題を残す

新中計への課題

ターゲットの明確化

社内推進力の強化

収益管理の徹底

日本トムソンを取り巻く環境

IoTやAI等の技術革新で機械要素部品の需要は拡大



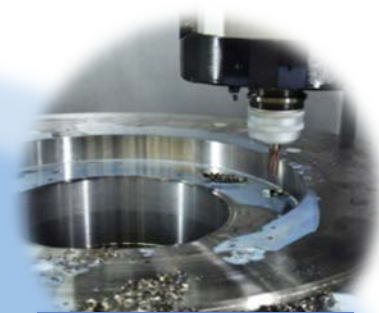
半導体業界

IoT・AI時代に欠かせない半導体。需要は今後も拡大する見込み。



ロボット業界

FA（ファクトリーオートメーション）化への流れはさらに加速。



工作機械

産業構造の変革の波を受け、設備投資意欲はより活発に。

IKO



医療機器

高齢化や健康寿命への意識の高まりを背景に需要が拡大。



輸送用機器

新興国を中心とする市場拡大とEV化、AI等の新技術への転換。

etc.

アフターマーケットを含む
成長業種に密着した事業を展開

中期経営計画2020

集中化・効率化×グローバル化で高収益体質を確立

CHANGE & CHALLENGE ~Next Stage

ACCOMPLISH

(成し遂げる)

中期経営計画2020の数値目標

売上高 700億円以上

営業利益 80億円以上

ROE 8%以上

達成するためのグループ戦略の方向性

集中化 / 効率化

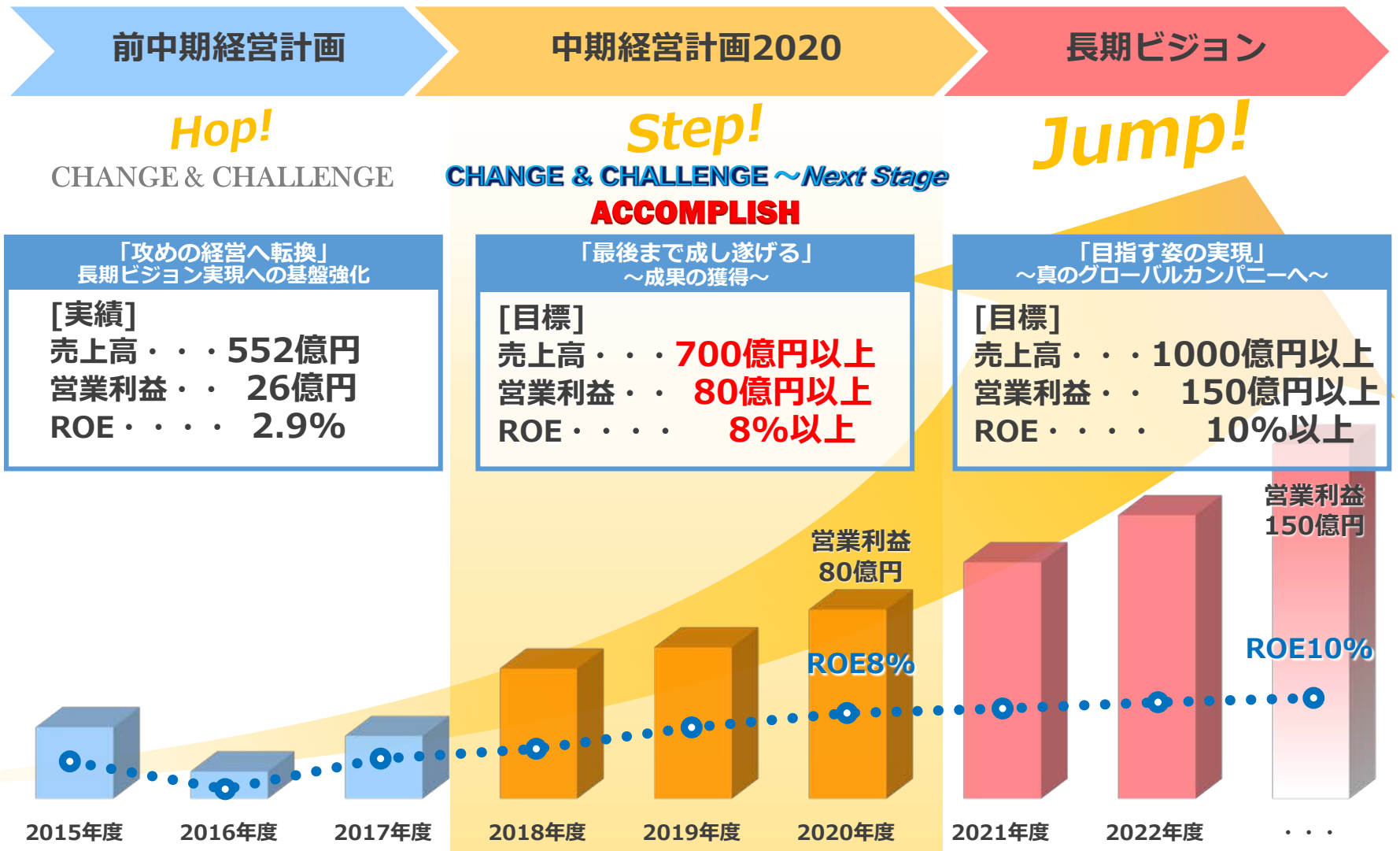


グローバル化

- 成長、収益性の高い領域へ経営資源(ヒト・モノ・カネ)を集中投入
- 業務への取り組み方を見直すことにより一人あたりの生産性を徹底追及

中期経営計画2020の位置づけ

新中計は“これまでの成果を確実に得る”将来への重要なSTEP



中期経営計画2020の基本戦略

収益構造を強化し持続的な成長を実現

環境・社会・ガバナンス

基本戦略の全従業員への浸透

攻める

生産能力の増強

営業戦略の明確化

M&A
アライアンスの推進

創る

新技術領域開発

新システムを活用
した経営戦略

人事制度の改革

守る

高品質かつ
高性能な製品

強固な財務体質

リスク管理の強化

クロス・ファンクショナル・チームによる推進強化

基本戦略「攻」

生産改革×集中戦略×外部活用で利益を最大化

生産能力の増強

- ・ 国内拠点のさらなる高効率化推進
- ・ 海外拠点の能力強化と品目拡大
- ・ 土岐メカトロセンターの活用

営業戦略の明確化

- ・ 成長、収益性の高いマーケットに集中
- ・ 適正利益を考慮した販売価格設定
- ・ ウェブ等を活用した発信力の強化

外部活用の推進

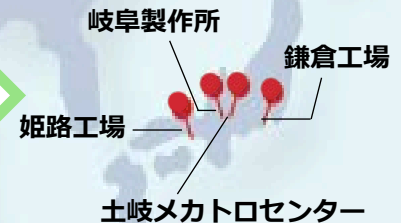
- ・ M&Aによる事業拡大の検討
- ・ アライアンスによる協力体制の強化

3カ年
設備投資総額
150億円

IKOトムソンベトナム



UBC蘇州



日本トムソンの
生産拠点

基本戦略「創」

新製品×システム活用×人事戦略で新たな価値を創造

新領域開発

- ・メカトロ製品等によるユニット化推進
- ・産学官のオープンイノベーション

新システム活用

- ・原価分析強化による原価低減推進
- ・製品別採算管理による営業戦略
- ・データ蓄積による経営課題の見える化
- ・製販連携による適正在庫の維持

人事制度改革

- ・人事評価体系の見直し
- ・教育体系の整備と人材育成の強化

基本戦略「守」

品質と信頼性を維持するための体制強化

高品質かつ
高性能な製品

- ・グローバル品質保証体制の強化
- ・世界に向けたブランドカ（信用・信頼）向上

強固な
財務体質

- ・収益管理の仕組み確立
- ・財務の堅実性維持

リスク管理
の強化

- ・グローバルでのガバナンス強化
（リスク管理、コンプライアンス、情報セキュリティ）
- ・グローバルBCP体制の構築

中期経営計画2020の推進体制

生・販・技・管の部門横断チームによる全体最適の推進

中期経営計画2020基本戦略

部門単独では解決が困難な様々な課題を抽出

中計重点施策に設定

生産部門

営業部門

技術部門

管理部門

クロス・ファンクショナル・チーム

ミドル
リーダー



部門を超える重点課題に全社の知恵を結集し全体最適を推進

解決力と推進力を強化し **ACCOMPLISH** につなげます

IRに関するお問い合わせ

日本トムソン株式会社 経営企画部

TEL : 03-3448-5868
E-mail : ir_information@ikonet.co.jp
HP : <http://www.ikont.co.jp>

本資料には、業績見通し等を記載しておりますが、
当資料の作成時点の経済環境や事業方針等の一定の前提に基づいて作成しております。
従って、実際の業績は、様々な要因により、これらの見通しとは異なることがありますことをご承知おき下さい。