



2018年3月29日

各位

会社名 東京コスモス電機株式会社

代表者名 代表取締役社 岩崎 美樹

(コード番号 6772)

問合せ先 取締役管理本部長 小野沢一実

(TEL 046-253-2111)

## 中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、平成30年3月29日開催の取締役会において、中期経営計画（2018年4月～2020年3月）を決議いたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

### 1) 当社事業分野の市場環境（2018年～2020年）

#### 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ーヤーも減少、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%

(注) 当社は従来、在外子会社等の収益及び費用については、決算日の直物為替相場により円貨に換算しておりましたが、本年度より期中平均為替相場により円貨に換算する方法に変更しております。2016年度実績については遡及処理後の数値を記載しております。

事業計画の説明

① 2018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。

② 2019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。

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

③ 2020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・米国の営業体制の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。

弊社ホームページ (<http://www.tocos-i.co.jp>) でも閲覧いただけます。