

近況報告

2023年6月20日(火)

株式会社 タツミ
代表取締役社長
伏島 利行

本日の報告内容

1. 連結業績
2. 環境認識
3. 中期経営計画の概要
4. 販売戦略
5. 技術戦略
6. 生産戦略
7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

1. 連結業績

2. 環境認識

3. 中期経営計画の概要

4. 販売戦略

5. 技術戦略

6. 生産戦略

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

1. 連結業績_2023年3月期決算と今期の予想

(単位:百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比↓		外部公表値	比較↓
			増減額	増減率 (%)	2024年3月期 業績予想値	増減率 (%)
売上高	6,130	6,411	280	+4.6	6,450	+0.6
営業利益	▲295	▲227	67	-	50	-
(営業利益率)	(▲4.8%)	(▲3.6%)	-	(+1.2P)	(0.8%)	(+4.4P)
経常利益	▲288	▲263	25	-	45	-
親会社に帰属する 当期純利益	▲203	▲394	▲191	-	40	-

- ・「売上高」は、海外(メキシコ・インドネシア)市場の持ち直しにより増収。
- ・「営業利益」及び「経常利益」も赤字幅が軽減。
- ・「親会社に帰属する当期純利益」は、不採算製品の撤退に伴う機械設備の除却等を行った為、大幅減益となった。

1. 連結業績_2023年3月期 エリア別損益

(単位:百万円)

売上高	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額
日本エリア	5,336	4,765	4,665	▲ 100
米州エリア	881	1,482	1,360	▲ 122
アジアエリア	408	509	600	91
連結仕訳	▲ 495	▲ 345	▲ 175	170
計	6,130	6,411	6,450	39

営業利益	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	増減額
日本エリア	2	▲ 228	20	248
米州エリア	▲ 278	9	10	1
アジアエリア	4	49	70	21
連結仕訳	▲ 23	▲ 57	▲ 50	7
計	▲ 295	▲ 227	50	277

【売上高】自動車業界は、半導体供給が回復基調にあるものの、スタータ
モータ部品の減少及び生産移管等により日米で減収を見込む。
【営業利益】不採算製品のグループ内生産集約等による構造改革及び売価
改善と生産性の向上により各エリアでの黒字化を見込む。

1. 連結業績_2023年3月期 主な指標

	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画
フリーキャッシュ・フロー(百万円)	▲ 415	▲ 166	115
利益剰余金(百万円)	1,386	991	1,031
自己資本比率(%)	32.5	29.5	29.6
EPS(1株当たり当期純利益)(円)	▲ 33.9	▲ 65.8	6.7
BPS(1株当たり純資産)(円)	459.2	411.0	415.0
ROE(自己資本利益率)(%)	▲ 7.4	▲ 16.0	1.6
ROA(総資本利益率)(%)	▲ 2.4	▲ 4.7	0.5

- ・税金等調整前当期純損失の計上により、全ての指標が悪化(マイナス)となった。
- ・2024年3月期は、純利益の黒字計上により各指標の向上を目指す。

1. 連結業績

2. 環境認識

3. 中期経営計画の概要

4. 販売戦略

5. 技術戦略

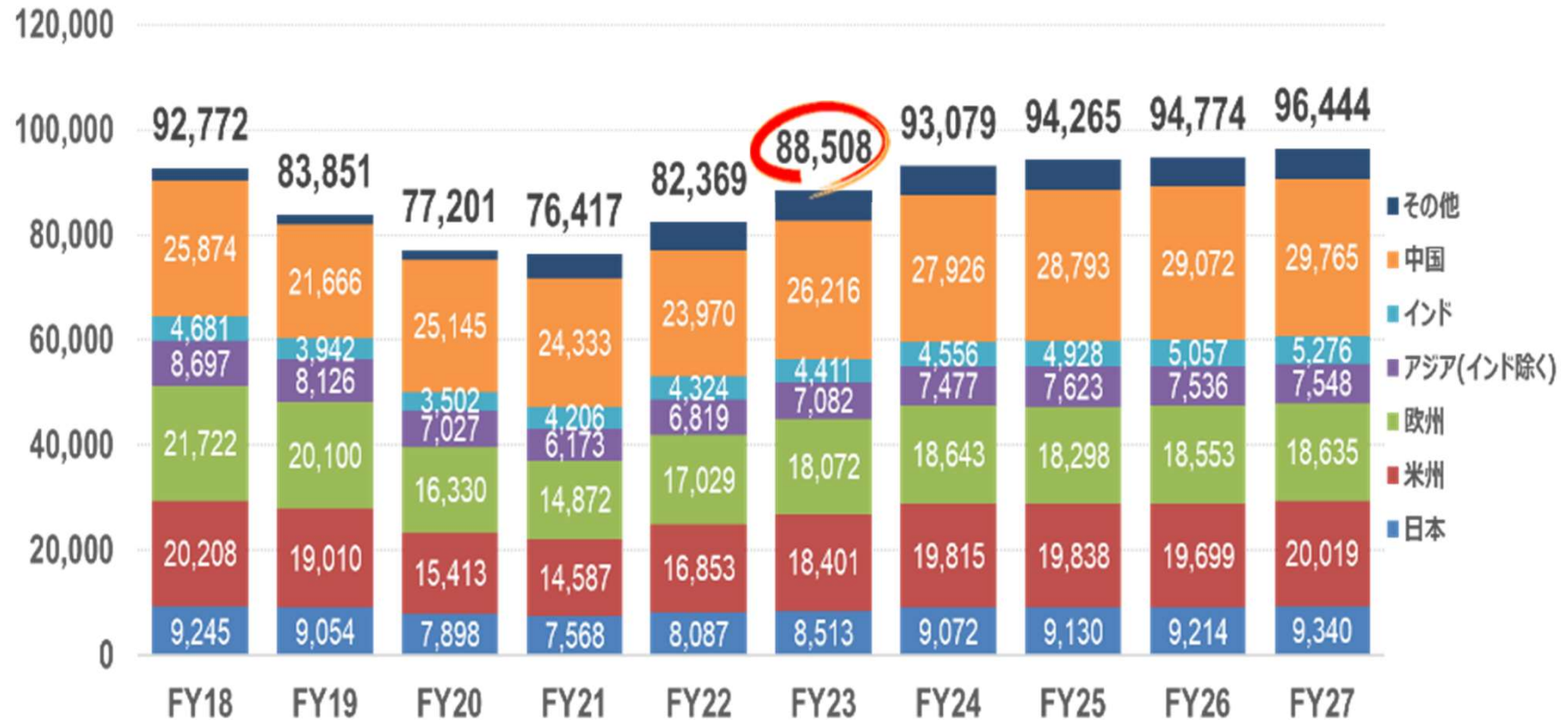
6. 生産戦略

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

2. 環境認識 ～市場環境～

グローバル四輪生産台数推移(エリア別)

[千台]



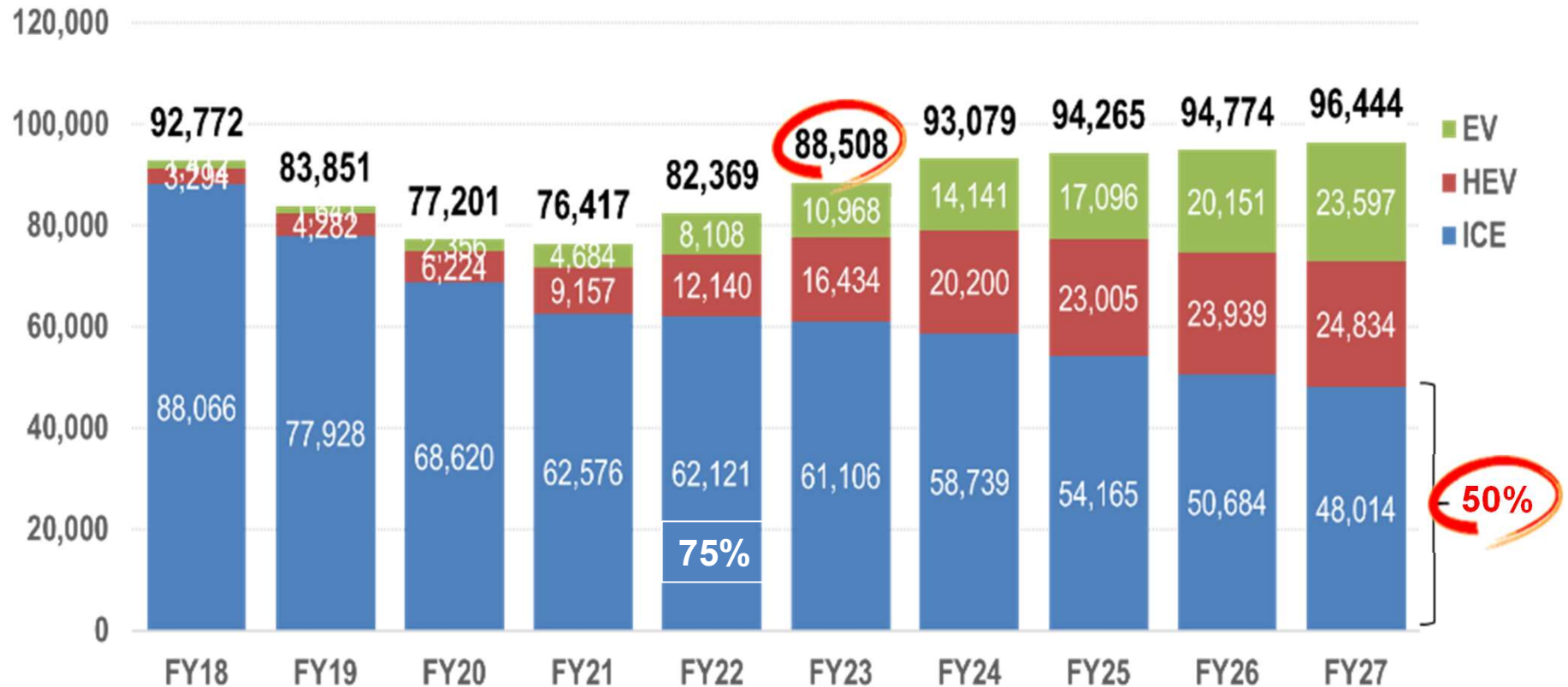
※2022年12月IHSの台数を使用して集計

23年度のグローバル自動車生産台数は 8,851万台 を予想(前年比:107.5%)
24年度には、2018年度レベルへ回復する見込み。

2. 環境認識 ～市場環境～

グローバル四輪生産台数推移(タイプ別)

[千台]



※2022年12月IHSの台数を使用して集計

22年度において75%を占めるICE(内燃機関)は、FY27には50%まで減少する。
 よって今後の拡大が見込まれるEV/HEV向け製品のビジネス獲得が重要。

2. 環境認識 ～自動車産業を取り巻く環境～

■ 中国市場における日本車メーカーの「一人負け」

- ・ 1～3月の日系メーカーの新車販売台数：82万台(前年同期比▲38万台)
- ・ メーカー別・・・Toyota▲14.5%、日産：▲36.8%、Honda：▲37.7%
- ・ 日系メーカーの市場シェア：21.6%→15.9%(▲5.7%) 民族系：+6.4%
- ・ 過剰在庫による乱売合戦（工場在庫：12月末 44万台→3月末 99万台）

■ EVシフトの更なる加速

- ・ 中国での2022年NEV販売：688.7万台（シェア25.6%）BYDシェア3割
- ・ 中国BYD：日本、ドイツ、北欧諸国、インド市場への参入を発表
- ・ Sony/Honda：2026年より市場投入

2022年EVメーカー別出荷ランキング (中国)

順位	メーカー・ブランド	台数
1	比亞迪汽車(BYD)	91.1万台
2	Tesla	71.0万台
3	上海汽車三菱汽車	62.1万台
4	广汽埃安(GAG Aion)	28.9万台
5	吉利控股集团(Geely)	21.8万台

2. 環境認識 ～自動車産業を取り巻く環境～

■ 半導体不足による供給制約からの挽回

- ・ 2023年夏～秋頃には落ち着く可能性大。
- ・ カーメーカーも昨年夏頃から、汎用品への置き換えを進めている。



■ 超高齢・人口減少社会の到来

- ・ 日本の総人口：1億2,547万人(2021年7月) ➔ 8,993万人(2055年)
- ・ 生産年齢人口： 7,453万人(2021年7月) ➔ 4,595万人(2055年)
- ・ マンパワー依存からの脱却。外観検査の廃止(画像処理)。IoT積極活用。

■ カーボンニュートラル対応

- ・ エネルギーコストの上昇と抑制に向けた取り組み。
- ・ 炭素税の導入 (2028年～ ¥3,000/ton ?)
- ・ オンサイトPPA(Power Purchase Agreement) の活用検討。

1. 連結業績
2. 環境認識
- 3. 第12次中期(2023年～27年度)経営計画の概要**
4. 販売戦略
5. 技術戦略
6. 生産戦略
7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

3. 第12次中期経営計画 ～親会社方針と取り組み事項～

現・中計では実行できなかった重点施策に対し、新・中計では具体的な対応策で確実に実行する。

	重点施策	現・中計での反省を踏まえた新・中計の対応策
1	選択と集中 (経営資源シフト)	<ul style="list-style-type: none">・客観基準の一律適用による撤退候補の特定
2	拠点統廃合	<ul style="list-style-type: none">・事業の「選択と集中」との連動・生産供給体制の中長期構想を適用・本社主導によるガバナンス
3	グローバル 人員の適正化	<ul style="list-style-type: none">・外部知見の活用による効率化余地の特定・目標値と施策をセットで展開

3. 第12次中期経営計画 ～経営方針～

1. 電動化シフトへの対応

- 不採算製品からの撤退 / 売価の適正化
- 将来ビジネスへの経営資源特化
- 新分野・新規顧客開拓
- メキシコ・インドネシアにおける新規市場開拓

2. 経営基盤の強化

- 構造改革による生産集約化、及び人員適正化
- グローバル品質コストの適正化（品質ロス半減）
- 生産性改革への取組み（生産性150%達成）
- サステイナビリティの高度化
 - ・ カーボンニュートラルの推進
 - ・ リスキリングによるDX・IT人材の育成
 - ・ ステークホルダーとの対話および情報開示の充実

3. 財務体質の健全化

「製品競争力」と「経営基盤の強化」により
「財務体質の強化」を実現する

5年累計 (FY23～FY27)

FCF 300百万円

設備投資額 1,800百万円

新・中期最終年度 (FY27)

目標
財務指標

ROE 3%以上

ROA 1%以上

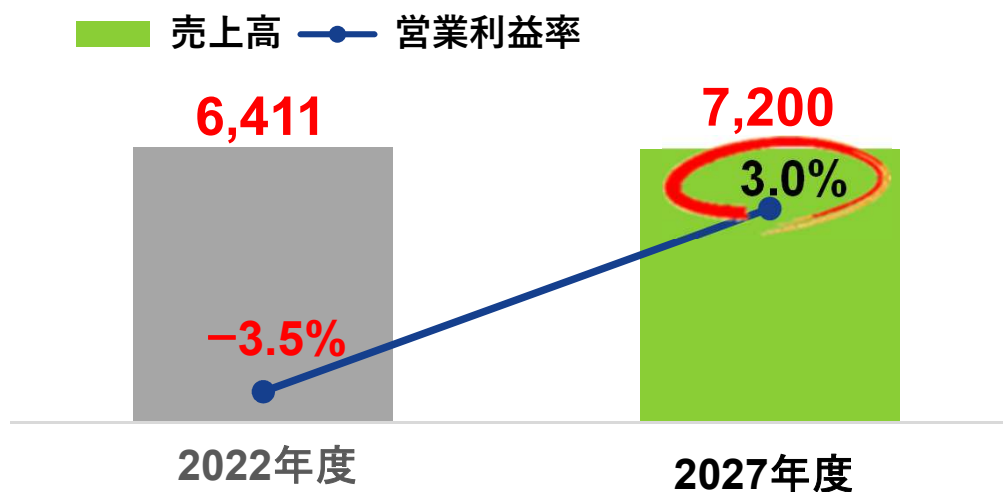
自己資本比率(連結) 32%以上

ネットD/Eレシオ 7倍

3. 第12次中期経営計画 ～経営目標～

- 第12次中期経営計画は2023年度～2027年度の5年間
- 本計画最終年度（2027年度）の業績目標値は以下の通り

	2027年度目標値
売上高	<u>7,200</u> 百万円以上
営業利益率	<u>3.0%</u> 以上



(単位：百万円、%)

3. 第12次中期経営計画 ～拠点方針～

上場維持基準の適合に向け、2025年3月期までに収益を改善し、株主への配当を実現する。

＜達成のための施策＞

- ① 新分野、新規取引先の開拓による受注拡大
- ② 不採算製品の見直し、ビジネス撤退
- ③ 新規技術開発（自動車部品の受注拡大や新分野の受注獲得に向けた技術開発を行う）

2025年3月期までに復配を実現する！

3. 第12次中期経営計画 ～役員体制(6月20日以降)～

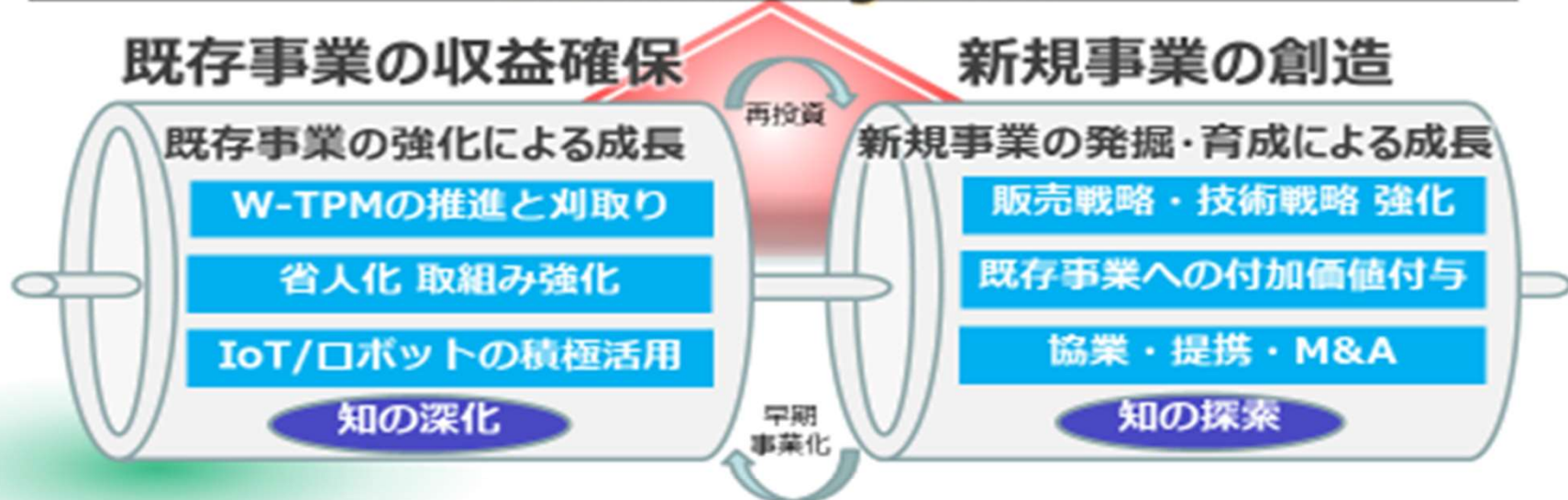
役職名	氏名	担当職務
代表取締役社長	伏島 利行	営業・購買担当
常務取締役	木村 英典	業務・財務担当、コンプライアンス責任者、 原価管理責任者
取締役	三浦 孝広	開発担当、生産担当、品質保証担当、 製品競争力強化責任者、 リスクマネジメント責任者
取締役(監査等委員)	長島 正典	—
社外取締役(監査等委員)	竹原 正貴	—
社外取締役(監査等委員)	三澤 益巳	—

6月20日の株主総会以後、取締役は 7名 → 6名体制へ！

3. 第12次中期経営計画 ～タツミの「社長の思い」～

社長の思い

持続的成長の実現 Sustainable growth



日々の改善努力が明日の飯の種になる！

『安全で・楽に・安く・早く・良いものだけを造り続ける』ものづくり

- ・フリーキャッシュフロー改善による財務体質の強化
- ・グループガバナンスと経営管理能力の強化
- ・現場改善力の強化とグローバル人材の育成
- ・DX推進による働き方改革と革新的生産性向上
- ・カーボンニュートラル社会の実現



株式会社 タツミ

1. 連結業績
2. 環境認識
3. 中期経営計画の概要
- 4. 販売戦略**
5. 技術戦略
6. 生産戦略
7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

4. 販売戦略_EVシフトによる影響

製品分類/領域	想定される環境変化/課題	必要な対応策など
エンジン部品	脱内燃機関 駆動用エンジン ⇒ 発電用エンジン 一般の燃費性能の向上	縮小均衡への対応、新分野への進出 小排気量化 熱効率の向上、摩擦の低減、小型化、軽量化
電気・電装部品	電動化、運転の自動化 ・熱マネジメント部品の拡大 HMI関連製品の付加価値アップ 車外とのコミュニケーションの多様化	先行開発・先行投資、エンジニアの囲い込み 生産能力の増強、品揃えの強化
駆動・伝導部品	脱内燃機関(MT、AT、CVT、DCT等の需要の減少) 駆動の電動化 操舵の電動化(EPSの普及) ・ステアバイワイヤ化	既存生産能力の削減ないし転用・置き換え(寄せ止め) HEV用ないしEV用駆動ユニットの開発・量産・増産 生産能力の増強、品揃えの強化
懸架・制動部品	・電動油圧ブレーキ・EPBの拡大 制動の電動化(EPBの普及) ・セミアクティブサスの拡大	生産能力の増強、品揃えの強化
車体部品(内装)	安全性の向上(搭乗者+歩行者等の保護): 装備の法制化 利便性・快適性の向上 ・シートアレンジ要求の高まり	エアバッグ: 生産能力の増強、品揃えの強化 内装 ⇒ インテリア(エアバッグ内蔵シートベルト)
車体部品(外装)	車体骨格部品の外製化(部品企業にとっての事業機会増) 素材の多様化(鉄、アルミ、マグネシウム、樹脂)	生産能力の増強 ハイテン/超ハイテン/ホットプレス、樹脂/CFRP/GFRP 異材接合(鉄+鉄、鉄+アルミ、アルミ+アルミ、 <u>アルミ+樹脂</u>)

自動車需要が頭打ちの状況にて、他社に先駆けた提案が必要

4. 販売戦略_今後注力すべき事業領域

1. 電動車向けサーマルマネジメントシステム向け製品の獲得

➡ EOP / EWP向け部品の新規受注



2. 車載システムのバイワイヤ化の進展と対応

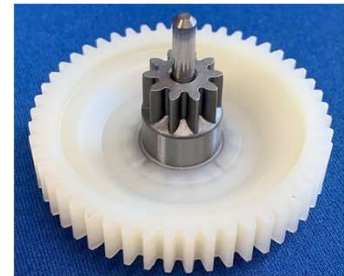
➡ ステアリング：油圧 ➡ 電動 ➡ バイワイヤ化

➡ ブレーキ : EHB(電動液圧) ➡ EMB(電動メカニカル)

3. 新分野の開拓と事業領域の拡大

➡ 専任者の設置による市場調査とアプローチ

➡ 新価値(金属加工+ α)提案



4. 部品メーカー同士による協業の取り組み検討

➡ アセットの相互補完による新規ビジネスの開拓。
商社機能の拡充、並びに商社との連携強化。



4. 販売戦略_展示商談会への出展

オートモーティブワールド@東京ビッグサイト(2023年1月25～27日)

- 出展者数：1,100社、来場者数：74,193名。
「クルマの軽量化技術展」エリアへ出展。
タツミブース来場者数は 79社・115名。



第一生命主催異業種交流会 in 太田(2023年4月26日)

- 出展企業数：12社(展示企業にて参加)
ホスト企業数：18社、150社約200名の参加



技術展示会 in 澤藤電機(2023年5月18日)

- 井上社長を始め、73名の方が来場。量産品(電装・ブレーキ部品)
並びに技術開発品を紹介。

-
1. 連結業績
 2. 環境認識
 3. 中期経営計画の概要
 4. 販売戦略
 - 5. 技術戦略**
 6. 生産戦略
 7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

5. 技術戦略_昨年度の新製品立上げ状況(日本)

生産拠点	向け先	機種 & 部品名	量産開始時期	月産数 (個)
日本	ミツバ (MCJ)	WR00Y PINION 	'22年4月	4,600
	KYB日本	VANE PUMP SHAFT 	'22年4月	9,600
	ミツバ (MCJ)	LM12 SHAFT DRIVE 	'22年8月	25,000
	ミツバ (MCJ)	WR12 PINION 	'23年2~6月	(限定13,000)
	ミツバ (AMC)	LM12 SHAFT DRIVE 	'23年3月	2,975
	ミツバ (AMC)	LM12 SHAFT DRIVE 	'23年3月	32,000

■2022年度の新規立上げ製品:13 部品。売上寄与額: 124百万円/年。

■日本での新規立上げ製品:6点。売上寄与額: 39百万円/年。

5. 技術戦略_昨年度の新製品立上げ状況(メキシコ・インドネシア)

生産拠点	向け先	機種 & 部品名	量産開始時期	月産数 (個)
メキシコ	ミツバ (CMM)	LM12 SHAFT DRIVE B 	'22年7月	20,992
	ミツバ (CMM)	LM12 SHAFT DRIVE C 	'22年8月	20,992
	KYBメキシコ	VANE PUMP SHAFT 	'22年8月	40,000
	ミツバ (AMC)	LM12 SHAFT DRIVE B 	'23年2月	7,000
	ミツバ (AMC)	LM12 SHAFT DRIVE C 	'23年2月	17,250
	ミツバ (AMC)	WM22 SHAFT DRIVE 	'23年3月	8,092
インドネシア	ミツバ (MPC)	WR07 SHAFT DRIVE 	'22年6月	3,000

■メキシコでの新規立上げ製品:6点。売上寄与額は 84百万円/年。

■インドネシアでの新規立上げ製品:1点。売上寄与額は 1百万円/年。

5. 技術戦略_中期計画における新製品立上げ製品

向け先	生産拠点	FY2023 2023年度	FY2024 2024年度	FY2025 2025年度	FY2026 2026年度	FY2027 2027年度
ミツバ向け	日本	派生・増産:11点			電動ブレーキ用部品:1点	
	メキシコ	派生:1点				
	インドネシア	派生:1点				
日立Astemo N ADVICS USA	日本	派生:1点				
	日本	増産:1点				
	メキシコ	増産:1点				
KYB日本		大型車用 EPB部品:1点	小中型車用 EPB部品(増産):2点			
	日本	産業油圧機器用 部品:10点	ショックアブソーバ用 部品:1点			
		ショックアブソーバ用 部品:6点				
イーグルブルグ マンジャパン	日本	派生:1点				
A社	メキシコ	新規顧客	電動パーキング用 部品:1点			
B社	日本		電動アクチュエータ用 部品:1点			
C社	日本		電動ブレーキ用 部品:1点			
D社	日本				電動ポンプ用部品:1点	

3拠点合計での売上規模は、未受注・開発中案件を除き、

- 2023年度:458百万円/年
- 2024年度:423百万円/年

の立上げを計画。

小中型車向けEPBに加え、新たに大型車用EPB部品の立上げを計画。

また、新顧客よりパーキングブレーキ用部品を受注し、立上げ準備推進中。

「未受注・開発中案件」は、客先に追従した開発を進め、受注獲得していく。

5. 技術戦略_技術開発の取り組み

市場を既存・新規、時間軸を短期・中長期として、4つの観点からマトリクス的に「技術開発戦略MAP」を策定し、それぞれの領域でめざすべき方向性を定め技術開発を推進している。

	短期的 取り組み	中・長期的 取り組み
新規市場	<<市場の開拓>> 高付加価値 異形状・複雑形状・非鉄 長尺中実・長尺中空 大径・扁平	<<多角化>> 製品・部品変化への対応 高付加価値 鉄+非金属・非鉄 (SUS・Ni・樹脂等) 加工限界克服
既存市場	<<現有市場への浸透・拡大>> 高品質・高品位 低コスト化 工法置き換え	<<現有市場での競争力強化>> ネットシェイプ、ニアネットシェイプ コスト競争力強化 (桁違いコスト)

5. 技術戦略_商品競争力向上

既に立ち上がった製品のコスト競争力を向上させ、利益体質を強化していく。

日本

- ① アンチローテーションの圧造コスト改善
- ② アンチローテーションの採算性改善
- ③ GEAR MCV 中間ギヤの切削代削減
- ④ GEAR MCV 収益向上
- ⑤ JOINT ASSY スルーコスト改善



メキシコ・インドネシア

- ① MGU-S EPB GEAR SHAFT 生産性向上
- ② インドネシア拠点製品の収益向上



金型・治工具の内製拡大

- ① 高付加価値金型の内製化
- ② 量産課題金型の寿命向上
- ③ 特殊治工具の内製化



5. 技術戦略_客先への技術プレゼンの取り組み

■ 技術プレゼンの目的

- ① タツミの強みをアピールする
- ② タツミの技術に興味や関心を持ってもらう
- ③ そのうえで、客先の「何が出来るか（出来そうか）」に繋げていく
ことを通じて、新たなビジネスの受注獲得に結び付けていく

■ 技術プレゼン資料とサンプル

前期、20の技術を要約したプレゼン資料とサンプルを纏めた。
また、海外2拠点にも配布し活用中。



1. 連結業績
2. 環境認識
3. 中期経営計画の概要
4. 販売戦略
5. 技術戦略
- 6. 生産戦略**
7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

6. 生産戦略_生産機能のありたい姿

「圧倒的に付加価値を生む生産体制」と
「営業のできる工場」を構築する

「**営業のできる工場**」とは…

安心して任せられる（お客様目線で）

コスト競争力がある（もの造りの目線で）

＜重点課題＞

- ◆ 3 拠点を通じた、**製造戦略**の立案
- ◆ IOT、つなぐ製造技術を活かし、既存製品の**生産性向上**を図る
- ◆ 長時間無人稼働のできるラインを構築する
- ◆ 再雇用者の労働力を生かした、少量加工職場を設定し
加工技術の伝承とalmightyな次期管理監督者を育成する
- ◆ 理想在庫の基準設定と在庫の圧縮
- ◆ 労働条件に遵守した作業環境を整備する
- ◆ カーボンニュートラル展開の目標設定・改善取り組み

6. 生産戦略_今期の主な改善の取り組み①

<主な改善・立ち上げ・集約>

区分	製品・機種	施策内容	効果	予定月
改善	JOINT ASSY 省人化改善	ヨーク高周波自動化	省人 3名	7月
	QN PIN 省人化改善	外観検査画像検査化	省人 3名	9月
	GEAR MCV 省人化改善	転造加工自動化	省人 3名	6月 1台 8月 1台
新規	産業油圧機器用部品 10点	新規受注	売上拡大	7月
	ショックアブソーバ部品 6点	新規受注	売上拡大	11月
集約	P/Wモータ用 ピニオン・ドライブ	メキシコ ⇒ 日本集約	収益改善	3月～順次
	BLEEDER SCREW(ブレーキ部品)	メキシコ ⇒ 日本集約	収益改善	9月
	四輪車用スタータモータ部品	メキシコ ⇒ 日本集約	収益改善	10月
	二輪車用スタータモータ部品	日本 ⇒ インドネシア集約	収益改善	9月

6. 生産戦略 今期の主な改善の取り組み①

＜生産性向上、新たな取り組み＞

改善方針（コンサルタント導入）

1. 改革の構図

最終目的

生産性向上の取り組みにより、収益を抜本的に改善する。

生産性向上150%

中長期の課題

冷間圧造・精密機械加工工場のあるべき姿を追求する。

①自動化・ロボット化

②生産拠点集約

③DXの推進

④自動車のEV化対応

⑤外注部品内製化

③フロントローディング（改善）

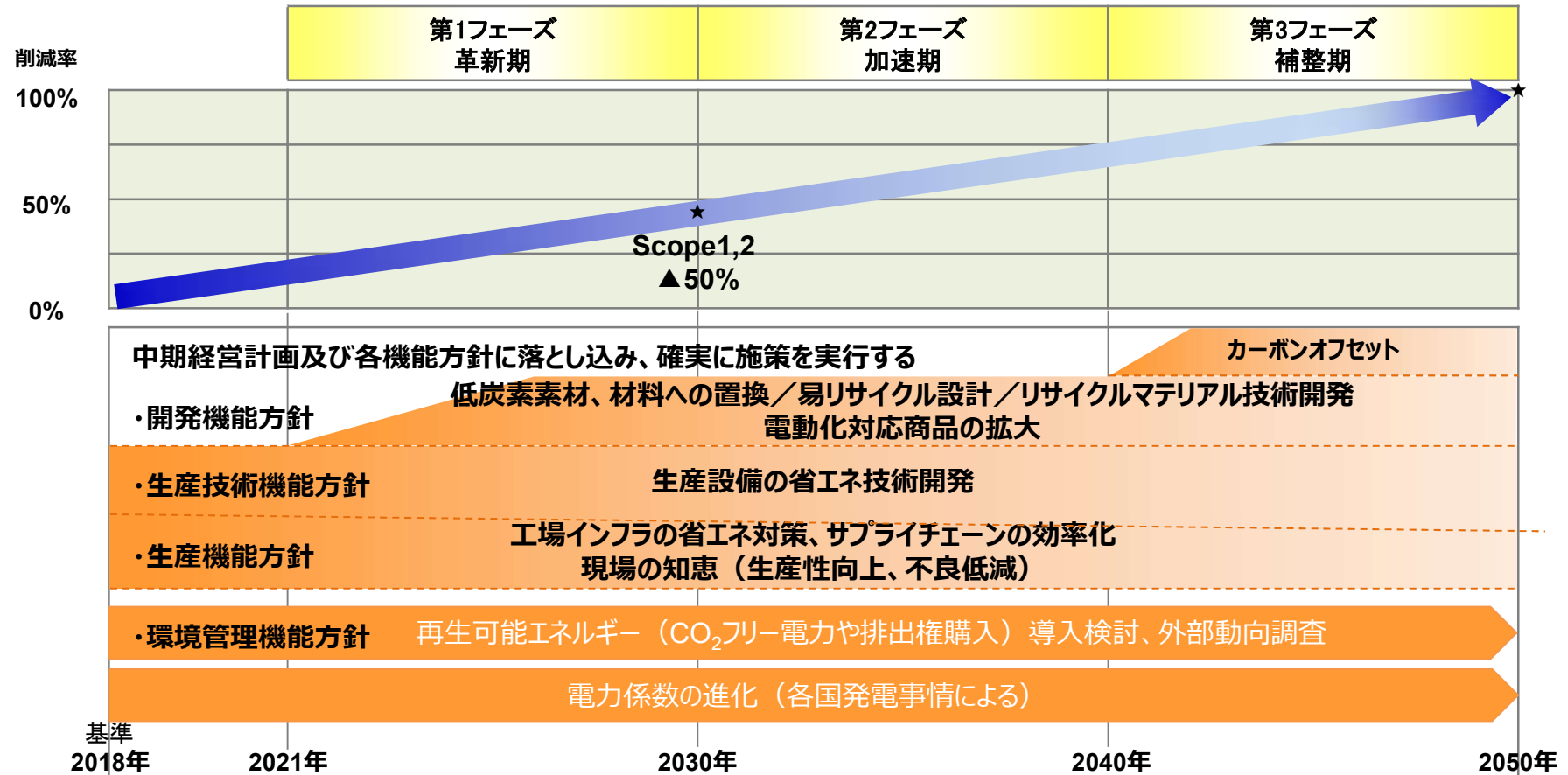
短期の課題

人稼働率アップ、ボトムアップ改善を基軸とした2つの仕組みを整備する。

①人稼働率アップの仕組み構築（管理）

②ボトムアップの仕組み構築（改善）

6. 生産戦略_CO2排出量削減の取り組み(グループ方針)



2018年を基準として、2030年までに50%削減する

1. 連結業績
2. 環境認識
3. 中期経営計画の概要
4. 販売戦略
5. 技術戦略
6. 生産戦略
7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

上場維持基準の適合に向け、2025年3月期までに収益を改善し、株主への配当を実現する。

＜達成のための施策＞

- ① 新分野、新規取引先の開拓による受注拡大
- ② 不採算製品の見直し、ビジネス撤退
- ③ 新規技術開発（自動車部品の受注拡大や新分野の受注獲得に向けた技術開発を行う）

2025年3月期までに復配を実現する！

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

当社の2023年3月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、その推移を含め以下のとおりとなっており、**流通株式時価総額について基準を充たしておりません。**当社は、表1のとおり2025年3月末までに上場維持基準を充たすために、引き続き各種取組を進めてまいります。

【表1】当社の上場維持基準への適合状況

		株主数	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)
当社の適合状況及びその推移	移行基準日 (2021年6月30日時点)	691人	15,302単位	5.2億円	25.5%
	2023年3月末時点	711人	16,274単位	4.1億円	27.1%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
当初の計画に記載した計画期間				2025年3月末	

※当社の適合状況は、東証が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

上場維持基準の適合に向けた取組の実施状況及び評価(2021年9月～2023年9月)

【流通株式時価総額】について

① 新分野、新規取引先の開拓による受注拡大

・新分野参入に向けた専任者の配置

既存の輸送用機器事業分野以外の分野(医療及びロボット部品等の産業用機器)への進出を図ることを目的として、2021年9月から専任者を配置し活動を開始しました。

しかしながら、試作品等の供給は行って参りましたが、量産供給には至っておりません。引き続き輸送用機器事業分野以外への参入を目指し、営業活動を行って参ります。

尚、輸送用機器分野におきましては、2021年度末より日本国内において新規取引先1社との取引を開始しました。また2023年度後半には、新たに自動車向け緩衝器用品の量産供給を開始する予定です。またメキシコ子会社におきましては、2024年度末より新規取引先1社との取引を開始し、電動車向け部品の供給を開始する予定です。

・自動ブレーキシステム部品の新規受注・生産開始

2021年9月よりメキシコ子会社にて、北米市場向け電動パーキングブレーキ部品の生産開始により、売上影響額は320百万円となりました。尚、2023年4月から2025年3月までの連結売上高においては、更に約8(年間)の売上増を見込んでおります。

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

② 不採算製品の見直し、ビジネス撤退

・不採算製品の見直しについては、不採算製品並びに採算が悪化した旧型品を中心に売価改定を実施。前期に対し**営業利益率 1.2%改善**しました。また 2023年度におきましても、一部のお客様と不採算製品の売価改定に合意済であり、今後も継続して不採算製品の売価改定に取り組んで参ります。

・不採算製品からの撤退ですが、2019年度に量産を開始したものの、収益悪化の原因となっていた製品を、昨年10月末を持って供給を終了。これにより営業利益率は、**前年度に対し 1.7%改善**しました。

・IoT 活用・ロボットを活用した自動化を進め、生産性は、2021年度比9%向上 又、省人 11名を実施、次年度においても**8名省人**を見込んだ自動化計画を進めております。

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

③ 新規技術開発

自動車部品の受注拡大や新分野の受注獲得に向けた技術開発として、

- ・自動運転に向けた軽量化部品の開発（樹脂・ステンレス・アルミ等）
- ・半導体製造装置等に用いられる耐食・耐熱材の加工技術開発を行いました。

新分野となる樹脂成形分野では、鉄鋼製部品をインサート成形した高精度遊星歯車を開発し、顧客要求レベルを満足する段階までできています。

ステンレスの分野では、クルマの電動化に用いられる熱マネジメント系製品（新規顧客の次世代商品）に搭載する部品を冷間圧造技術と切削・研削加工により開発・製造し、顧客の研究開発段階に供給しています。

部品の軽量化では、軸付きスパークギヤなどの中空化冷間圧造技術開発を行っており、プロトタイプ開発から量産化に向けた開発を行なっている段階にあります。

極めて加工難易度の高い耐食・耐熱材の加工技術開発では、ニッケル合金の塑性加工や切削加工開発を行ない、受注獲得を目指している段階にあります。

7. 上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況

上場維持基準に適合していない項目ごとのこれまでの状況を踏まえた今後の課題と
取り組み内容・・・【流通株式時価総額】について

(1) 今後の課題

① 株価の向上

当社は、一定の株主数や流通株式数を確保しながらも「流通株式時価総額」が基準に達していないのは、「**株価**」の水準が主たる要因であると捉えております。株価向上の為には業績を向上させ企業価値を高めること、および株式市場での適正な評価を得ることが重要と考えております。

② 流通株式数の拡大

流通株式数および流通株式比率は基準に達しておりますが、今後取引銀行を始めとする**株主様との持ち合い株式を含め縮小し、流通株式数および流通株式比率を拡大**することが必要と考えております。

(2) 取り組み内容

① 株価の向上に関する取組

上場維持基準の適合に向けた取り組みを引続き実施し、**2025年3月期までには収益を改善し、確実に配当を行い、株価向上を目指します。**

② 流通株式数の拡大に関する取組

流通株式数および株式流通比率向上に向け、現在まで安定株主として当社株式を保有いただいている取引銀行を始めとする株主様との持ち合い株式を含め縮小して参りました。その結果、**流通株式数は 97,200 株増加、流通株式比率は 1.6%向上**しました。

タツミビジョン2030

モノづくり 価値づくり 人づくり

タツミビジョン 2030

新しい社会に調和したモノづくりを通じて、持続可能な社会の実現に貢献し、
関わる人々を笑顔にする企業グループを目指します。

デジタル技術を活用し、
業務革新を進め、

収益性を高めます

脱炭素社会に必要不可欠
な技術を開発し、

**未来のニーズに
応えます**

価値観を常にアップデー
トし、チームTATSUMIで
課題にチャレンジし

成長し続けます

ご清聴ありがとうございました

※本日の資料は弊社ホームページに掲載いたします

本資料に記載されている当社の業績の予想等は、本資料作成日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因要素によって予想数値と異なる場合があります。

本資料に関するお問い合わせ

株式会社 タツミ

業務部

TEL : 0284-71-3131