

# 近況報告

2024年6月18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. 第12次中期経営計画
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. 第12次中期経営計画
  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 ～中期経営計画の方針と重点施策～

## 中期経営計画の **方針** と 重点施策

モビリティ社会の期待に応え持続的成長企業へ(タツミビジョン2030へ向けて)

モノづくり 価値づくり  
人づくり

### 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)
- サステナビリティの高度化
  - ・カーボンニュートラルの推進
  - ・リスクリングによる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

規律  
持続的  
成長企業  
成長

### 3. 財務体質の健全化

「製品競争力」と「経営基盤」により  
「財務体質の強化」を実現

#### 5年累計 (FY23~FY27)

FCF  
300百万円

設備投資額  
1,800百万円

#### 新・中計最終年度 (FY27)

目標  
財務指標

ROE  
3%以上 **達成**

ROA  
1%以上 **達成**

自己資本比率  
32%以上 **達成**

ネットD/Eレシオ  
0.9倍

# 1. 連結業績 ～2024年3月期通期連結決算(PL)～

(単位:百万円)

P L	連結	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績	前期比		計画比	
					増減額	増減率 (%)	増減額	増減率 (%)
	売上高	6,411	6,450	7,415	1,003	+15.7	965	+15.0
	営業利益	▲227	50	136	364	-	86	+173.5
	(営業利益率)	(▲3.6%)	(0.8%)	(+1.8%)	-	(+5.4P)	-	(+1.0P)
	経常利益	▲263	45	230	494	-	185	+413.2
	親会社に帰属する 当期純利益	▲394	40	173	568	-	133	+333.7

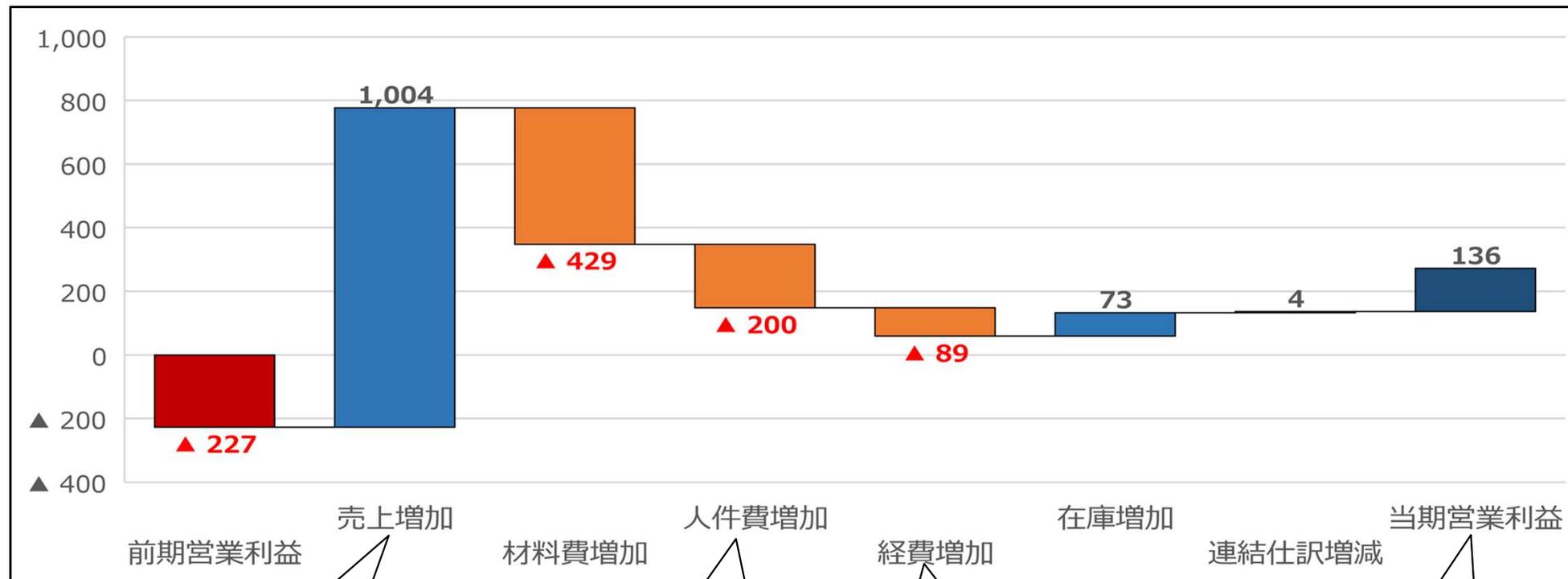
平均レート	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	2024年3月期 実績
USD	135.50	120.72	144.59

- ・「売上高」は、車載半導体供給制約の緩和より増収。輸出売上に伴う為替影響+114百万円。
- ・「営業利益」は、不採算製品の価格改定や原材料費及び輸送費、エネルギー費用の売価反映効果等により5期振りの黒字化となった。
- ・「経常利益」、「親会社に帰属する当期純利益」は、営業外収益に為替差益156百万円の計上があり、営業利益と同様に5期振りの黒字化となった。

# 1. 連結業績 ～2024年3月期 通期連結決算(前期比)～

## 営業利益増減要因 (前期比)

(単位：百万円)



- ・日本エリア + 534
- ・米州エリア + 462  
(為替影響+122)
- ・アジアエリア + 79  
(為替影響+37)
- 連結仕訳 ▲ 71  
(内部取引等)

- ・日本エリア + 11
- ・米州エリア + 177  
(期中平均人員増+22名：給与\_法定福利他+112\_為替+35)
- ・アジアエリア + 12

- ・日本エリア ▲ 59
- ・米州エリア + 142  
(消工具+20\_エネルギー+12\_輸送費等+8\_従業員送迎+14\_為替+49)
- ・アジアエリア + 6

【内訳】

- ・日本エリア 75
- ・米州エリア 51
- ・アジアエリア 60
- ・連結仕訳 ▲ 50  
(内部取引等)

# 1. 連結業績 ～2024年3月期通期連結決算(BS)～

(単位:百万円)

B S	連結	2023年3月期末 実績	2024年3月期末 実績	前期比 増減額
	現預金	715	650	▲ 65
棚卸資産	1,298	1,482	184	
有利子負債	3,548	3,332	▲ 216	
純資産	3,312	3,866	554	
総資産	8,362	8,914	552	
自己資本比率	29.5%	32.7%	3.2%	
NET D/ELシオ(倍)	1.1	0.9	▲ 0.2	

・有利子負債の返済により現預金が減少した。  
 ・利益剰余金の増加(+173百万円)及び為替換算調整勘定の増加(+193百万円)により純資産が増加した。

期末レート	2023年3月期末 実績	2024年3月期末 実績
USD	133.54	151.45

(単位:百万円)

C F	連結	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	前期比 増減額
	営業CF	▲ 154	423	577
運転資本	▲ 182	▲ 105	77	
投資CF	▲ 11	▲ 165	▲ 154	
設備投資	▲ 130	▲ 152	▲ 22	
FCF	▲ 166	257	423	

・税金等調整前当期純利益の増加(+644百万円)により営業CFがプラスとなりFCFの改善につながった。

# 1. 連結業績 ～2025年3月期 業績予想～

(単位:百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 業績予測値	前期比↓	
			増減額	増減率 (%)
P L	売上高	7,415	▲ 15	▲0.2
	営業利益	136	▲ 36	▲26.5
	(営業利益率)	(+1.8%)	-	(▲0.4P)
	経常利益	230	▲ 160	▲70.0
	親会社に帰属する 当期純利益	173	▲ 30	▲ 143

平均レート	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
USD	144.59	135.01

- ・売上高は、前期後半、車載半導体供給制約緩和の反動で自動車生産が高水準となったが、今期の大きな伸張は期待できず前期並みを想定した。
- ・営業利益は、材料費の高騰、賃上げによる人件費の増加、エネルギー価格の上昇等、経費の増加を織り込み、前期を下回る。
- ・経常利益は、前期の230百万円には156百万円の為替差益が含まれている為、今期の予想値は、為替変動を除外し策定した。

# 1. 連結業績 ～2025年3月期 業績予想(指標)～

I n d e x	連結	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	前期比 増減
	利益剰余金(百万円)		991	1,164	1,202
自己資本比率(%)		29.5%	32.7%	32.9%	0.2%
EPS(1株当たり当期純利益)(円)		▲65.8	28.9	5.0	▲23.9
BPS(1株当たり純資産)(円)		411.0	486.1	491.1	5.0
ROE(自己資本利益率)(%)		▲16.0%	6.5%	1.0%	▲5.5%
ROA(総資本利益率)(%)		▲4.7%	2.0%	0.3%	▲1.7%

- ・前期は、5期振りの純利益の黒字計上により、各指標とも向上した。
- ・今期は、慎重な利益予想に伴いEPS/ROE/ROAが悪化となる見込み。

1. 連結業績
- 2. 環境認識**
3. 第12次中期経営計画
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 ~ IMF世界経済見通し(成長率予測)

【2024年4月発表】

(実質GDP、年間の変化率、%)	予測		
	2023	2024	2025
<b>世界GDP</b>	<b>3.2</b>	<b>3.2</b>	<b>3.2</b>
<b>先進国・地域</b>	<b>1.6</b>	<b>1.7</b>	<b>1.8</b>
<b>米国</b>	2.5	2.7	1.9
<b>ユーロ圏</b>	0.4	0.8	1.5
ドイツ	-0.3	0.2	1.3
フランス	0.9	0.7	1.4
イタリア	0.9	0.7	0.7
スペイン	2.5	1.9	2.1
<b>日本</b>	1.9	0.9	1.0
<b>英国</b>	0.1	0.5	1.5
<b>カナダ</b>	1.1	1.2	2.3
<b>その他の先進国・地域</b>	1.8	2.0	2.4
<b>新興市場国と発展途上国</b>	<b>4.3</b>	<b>4.2</b>	<b>4.2</b>
<b>アジアの新興市場国と発展途上国</b>	5.6	5.2	4.9
中国	5.2	4.6	4.1
インド	7.8	6.8	6.5
<b>欧州の新興市場国と発展途上国</b>	3.2	3.1	2.8
ロシア	3.6	3.2	1.8
<b>中南米・カリブ諸国</b>	2.3	2.0	2.5
ブラジル	2.9	2.2	2.1
メキシコ	3.2	2.4	1.4
<b>中東・中央アジア</b>	2.0	2.8	4.2
サウジアラビア	-0.8	2.6	6.0
<b>サブサハラアフリカ</b>	3.4	3.8	4.0
ナイジェリア	2.9	3.3	3.0
南アフリカ	0.6	0.9	1.2
<b>その他の情報</b>			
<b>新興市場国と中所得国</b>	4.4	4.1	4.1
<b>低所得発展途上国</b>	4.0	4.7	5.2

2024年の経済成長率

世界GDP: 3.2%

<先進国・地域>

米国: 2.7% (前年2.5%)

日本: 0.9% (前年1.9%)

EU : 0.4% (前年0.8%)

英国: 0.5% (前年0.1%)

<新興市場・発展市場>

中国 : 4.6% (前年5.2%)

インド : 6.8% (前年7.8%)

ロシア: 3.2% (前年3.6%)

メキシコ: 2.4% (前年3.2%)

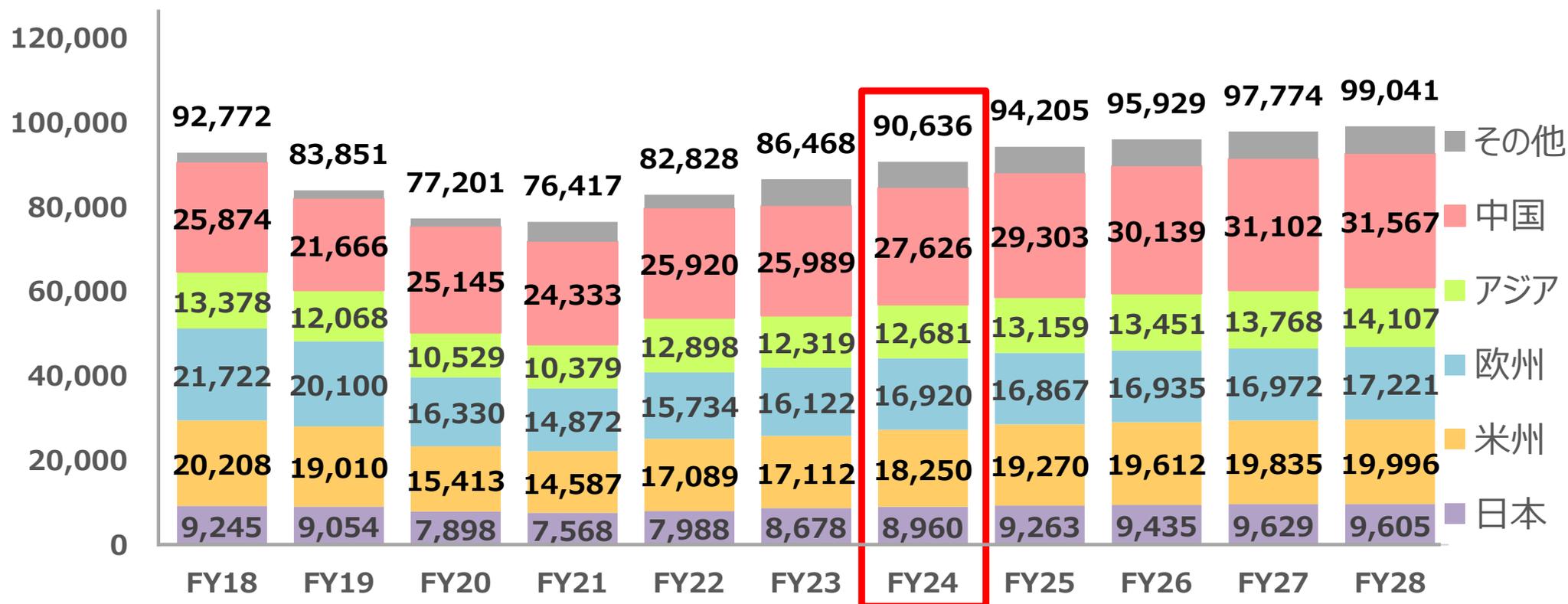
米国 ISM製造業購買担当者景気指数 : **48.7**

米国 ISM非製造業購買担当者景気指数: **53.8**

## 2. 環境認識 ～自動車生産台数推移～

### ■ グローバル四輪生産台数推移(エリア別)

単位：千台



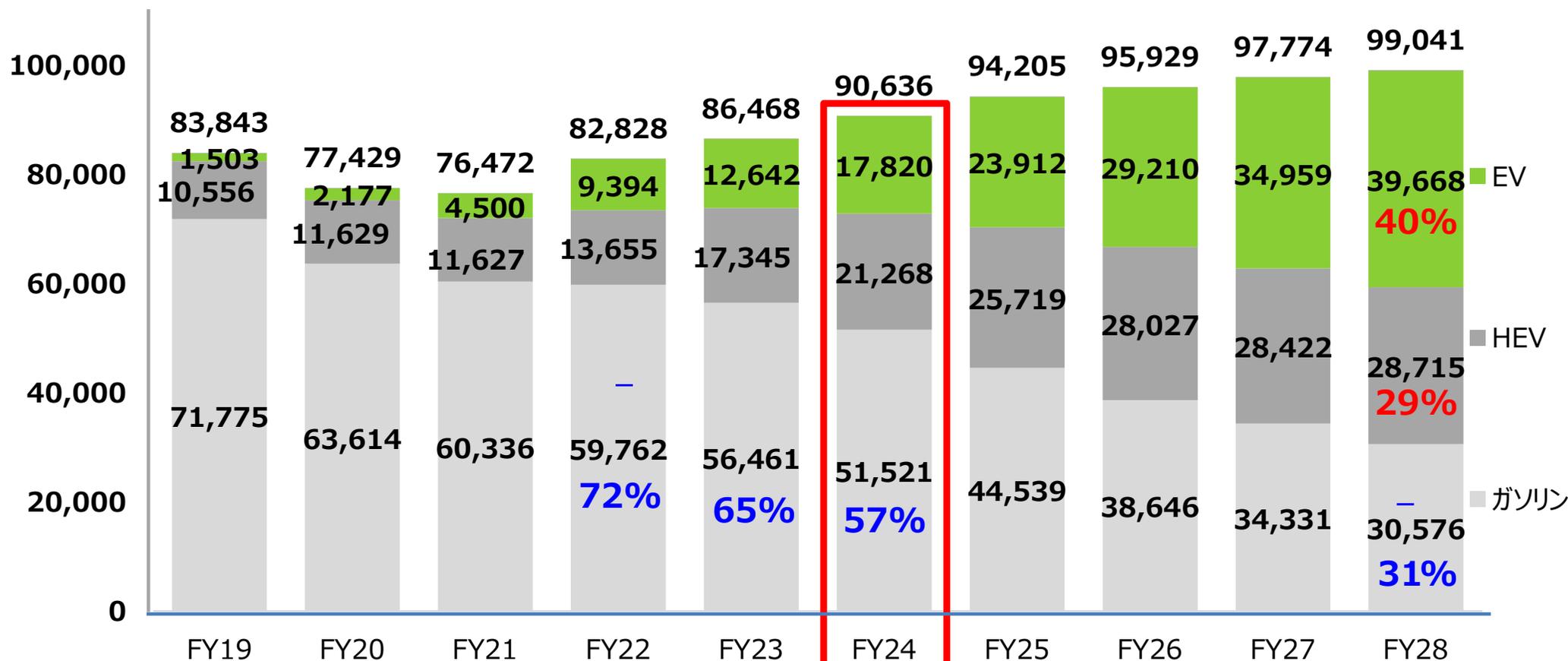
昨年は2019年レベルまで生産が回復。2025年にはコロナ禍前の2018年レベルまで回復する。その後の拡大は中国、米州、アジアが牽引。

FY23 → FY28: 伸び率としては 中国(121%)、米州(117%)、アジア(115%)

## 2. 環境認識 ～自動車生産台数推移～

### ■ グローバル四輪生産台数推移(タイプ別)

単位：千台

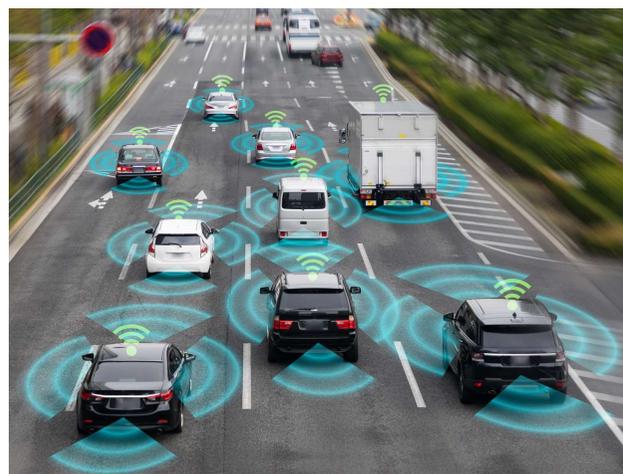


FY22で72%を占めるICE(内燃機関)はFY28には31%まで減少し、EV/HEVに置き換わる。FY28におけるEV比率は40%に到達する。

## 2. 環境認識 ～自動車業界を取り巻く環境：技術動向～



### 電動化



### 自動運転



### SDV化



- ※SDV(ソフトウェア  
デファインドビークル)
- ・ On-Line Update
  - ・ V2X通信
  - ・ 車の開発とビジネスモデル  
の変化

各国の政策もあり一時的にはEVの販売が減少傾向にあるものの、FY27～28には全固体電池の投入により走行距離や充電時間に関する課題が解消され、EVのシェアが拡大すると予想。

## 2. 環境認識 ～自動車産業を取り巻く環境：Global～

### ■ E V 市場の成長の減速

- ・ 欧米を中心とした政府による補助金の削減により、EV市場は減速傾向にあると言われているものの、新製品を一般に普及させる過程で直面する壁と呼ばれる段階にある。ここから一般ユーザーが購入するようになるには、航続距離や充電時間、価格面も含めてEVの更なる進化が必要になる。➔ 全固体電池搭載EVの市場投入がブレークスルー！？

### ■ 中国市場の動向

- ・ Xiaomi SU7：開発宣言からわずか3年余で発売。ベースグレードで販売価格は約453万円。受注開始から27分で5万台を受注。
- ・ BYD 秦L MD-i：新型PHV。販売価格220万円。航続距離2,100km。  
ENG熱効率46%
- ・ 浙江吉利控股集团：今年1～3月の世界新車販売にて73万台を販売。  
スズキに次ぐ世界TOP10の販売台数を記録。

### ■ 中国メーカーの海外展開

- ・ 中国車の輸出先：1位ロシア、2位メキシコ
- ・ エジプトにおける中国ブランドのシェア：26%
- ・ BYD ブラジルにて新工場建設。今年後半より生産開始。

## 2. 環境認識 ～自動車産業を取り巻く環境：タツミ～

### ■ 中国での日本車メーカーの販売減少と認証不正問題による影響

- ・ 2024年度第1Qの受注金額は、先期の第1Qと同水準であり受注は低迷
- ・ 中国向け受注低迷、認証不正問題に加え、能登半島地震の影響あり

### ■ 超高齢・人口減少社会の到来

- ・ 日本の総人口：1億2,429万人(2023年12月) ➔ 9,515万人(2050年)▲24%
- ・ 生産年齢人口： 7,395万人(2023年12月) ➔ 4,930万人(2050年)▲33%
- ・ 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組み。社内使用量の見える化
- ・ 炭素税の導入 (2028年～ ¥3,000/ton ?)
- ・ グリーン電力の調達
- ・ 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次中期経営計画**
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 ～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 500百万円

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 10%以上 (3%)

ROA 4%以上 (1%)

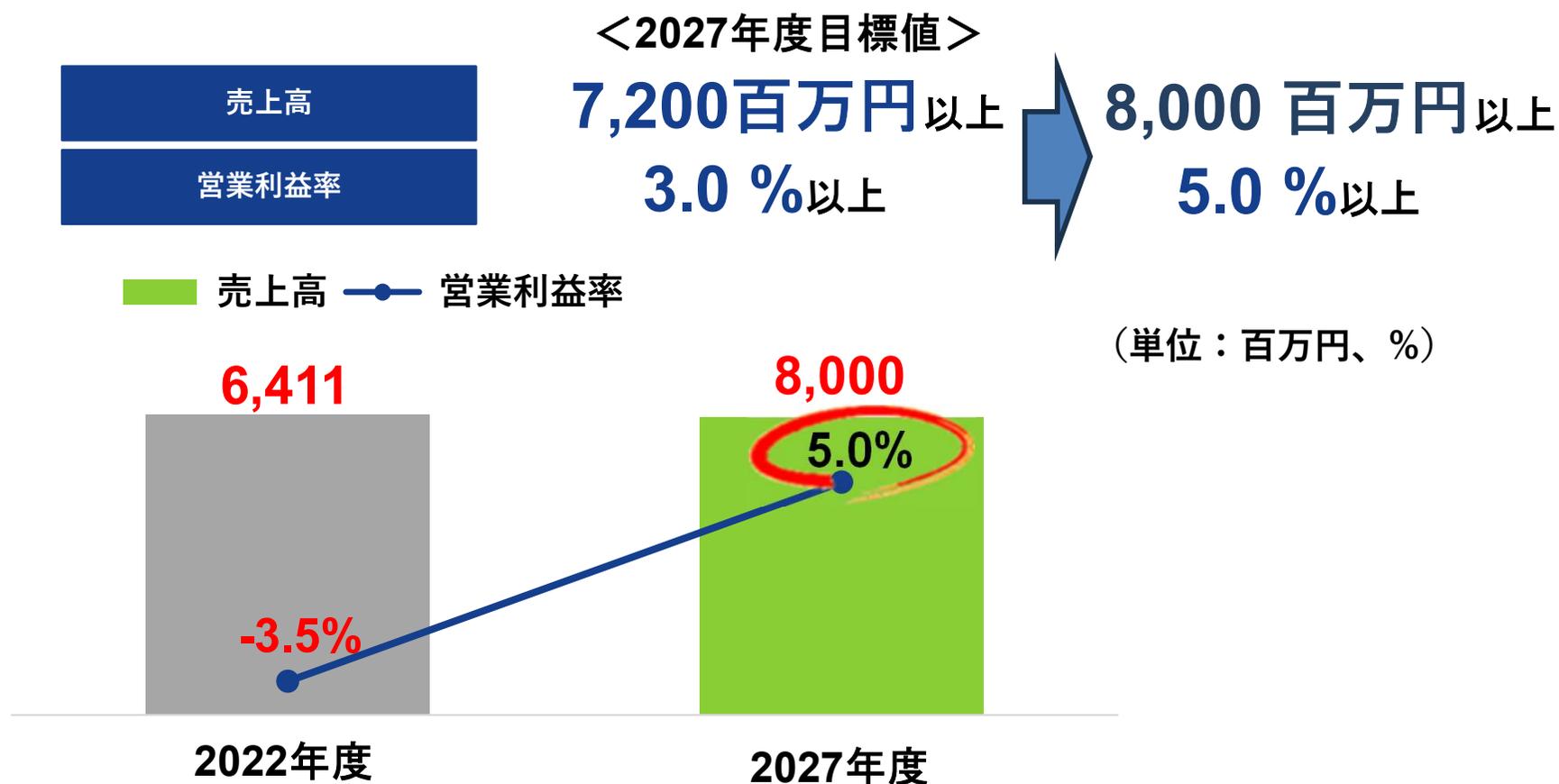
自己資本比率(連結) 40%以上 (32%)

ネットD/Eレシオ 0.5倍 (0.9倍)

**POINT：売価の適正化とコスト競争力向上による収益性の拡大**

### 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



売上高目標は初年度で達成するも、利益率は1.8%と未達。

### 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）
- ④世界最適生産体制の見直し（国内回帰、集約化 etc）

**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 ～今年度目標：企業体質強化～

#### 【目指すべき方向性】

売上が上がらない中でも、しっかりと利益を出せる筋肉質（リーン）な企業体質にすること。



#### ■生産性向上150%の達成

製造コンサルタントの指導の下、生産性向上150%を目指した継続的な取り組み

#### ■ロボットやAI外観検査機導入による省人化

労働人口の減少による人手不足を鑑み、更なる省人化を推進

#### ■環境に配慮した新たな生産体制の構築

CO2排出量並びにエア・切削油の使用量の見える化と削減推進

### 3. 第12次中期経営計画 ～役員体制～

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、製品競争力強化責任者、
取締役 ※新任	大川 文夫	生産担当、品質保証担当、リスクマネジメント責任者
取締役(監査等委員) ※新任	岡田 功	—
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	—

長島取締役が退任され、新たに大川氏と岡田氏が取締役へ就任。

取締役は6名→7名体制に。

1. 連結業績
2. 環境認識
3. 第12次中期経営計画
- 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～

### ■ 減少する部品

- ・ スタータモータ関連製品
- ・ T/M向け製品（プラネタリピニオンシャフト、VANE PUMP SHAFT）
- ・ ドラムブレーキ向け製品（ブレーキの電動化による数量減少）

### ■ 増加並びに付加価値の増加が見込まれる部品

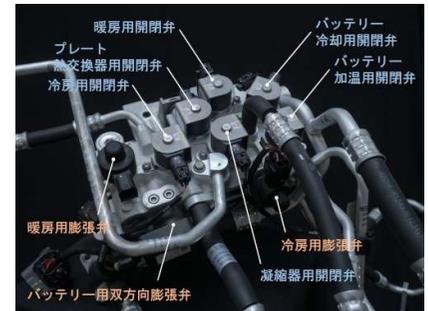
- ・ サーマルマネジメント向け製品（電動ポンプ向け製品 etc）
- ・ 電動ブレーキ向け製品（電動パーキング & ドライブブレーキ向け）
- ・ 制御機能付きS/A向け製品
- ・ ステアリングのバイワイヤ化に伴う製品
- ・ 車両の重量増に伴う搭載製品の強度 & 剛性UP

自動運転に向け機能品の高度化に対する提案が求められる

## 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

→ 専任者による各市場の調査が終了

→ 新価値(金属加工+ $\alpha$ )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。



1. 連結業績
2. 環境認識
3. 第12次中期経営計画
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)～

2023年度の新規立上げ製品:10部品

売上寄与額: +87百万円/年

## 5. 技術戦略 ～昨年度の新製品立上げ状況(メキシコ)～

2023年度の新規立上げ製品：3部品  
売上寄与額：+144百万円/年

日本とメキシコの合計  
13部品・売上寄与額：+231百万円/年

## 5. 技術戦略 ～中期計画における新製品立上げ実績と計画～ 29/40

- ①23年度は小中型車向けEPB(Electric Parking Brake)に加え、新たに大型車用EPB部品の量産を開始。
  - ②24年度は新規顧客向けTHS用部品の量産を開始予定
  - ③25年度はEV車向け四輪操舵システム用部品の量産立上げを計画。
- ※「未受注・開発中案件」については、客先に追従した開発を進め、受注獲得に繋げて行く。

## 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、それぞれの領域で目指すべき方向性を定め技術開発を推進。

	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～

既存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切削工程改善
- ② JOINT ASSY のスルーコスト改善
- ③ 産業油圧機器用精密部品の切削加工改善



### メキシコ・インドネシア

- ① メキシコEPB3部品の採算性向上
- ② インドネシア製品の採算性向上



### 金型・治工具の内製拡大

- ① DJMGの内製拡大
- ② 刃具寿命向上

※DJMG：金型・治具・機械部品・ゲージ



1. 連結業績
2. 環境認識
3. 第12次中期経営計画
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～

『QCDで圧倒的に他社に勝ち続ける生産工場で、  
人・物づくりを実践する』

キーワード・・・①製造DX (デジタルトランスフォーメーション)  
②カーボンニュートラル (CN)  
③技術の伝承

### <重点施策>

- ◆ロボット、IoT、AI技術を拡大展開し、省人・高品質・生産性向上の追求
- ◆脱炭素化を目指し、CN 年度目標 (▲3%)達成に向けた改善取り組み
- ◆再雇用者の労働力を生かした加工技術の伝承と  
海外で活躍できるオールマイティーな次期管理監督者の育成

## 6. 生産戦略 ～今期の主な改善の取り組み①～

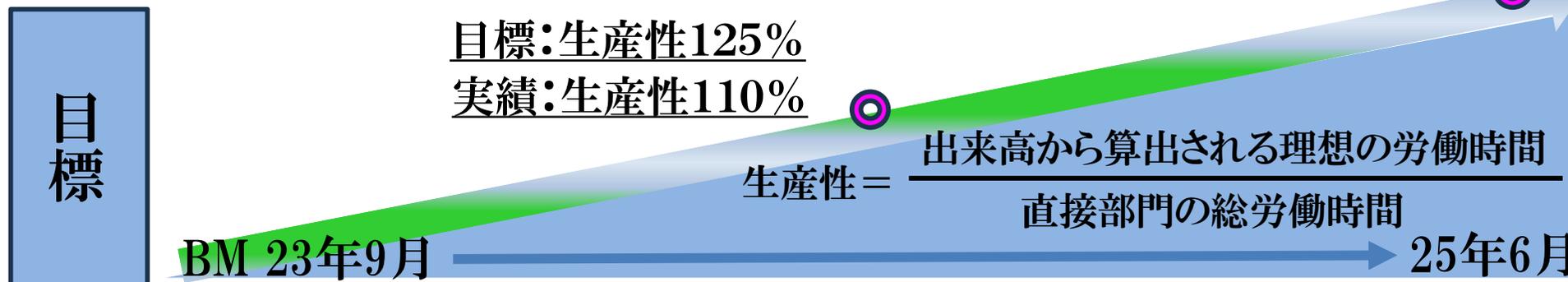
### <主な改善・立ち上げ・集約>

生産拠点	区分	製品・機種	施策内容	効果	予定月	
日本	改善	Joint Assy 省人化改善	ヨーク高周波自動化	省人 1名	6月	
		GEAR MCV 省人化改善	転造加工自動化	省人 2名	6月	
		QN Pin 省人化改善	外観検査画像検査化	省人 2名	9月	
		Bleeder Screw 省人化改善	外観検査画像検査化	省人 2名	2025年2月	
	集約	Bleeder Screw	メキシコ → 日本集約	収益改善	7月	
	新規	産業用油圧機器部品 ×4点	新規受注	売上拡大	5月～順次	
		ショックアブソーバ部品 ×5点	新規受注	売上拡大	5月～順次	
		ワイパモータ用Drive Shaft	新規受注	売上拡大	10月	
	メキシコ		THS向け部品	新規受注	売上拡大	2025年1月

## 6. 生産戦略 ～今期の主な改善の取り組み②～

### 〈生産性向上改善活動〉

目標:生産性150%



区分	定義	初回診断時	目指す姿
①価値作業	製品の品質、価値形成に寄与する作業、顧客要求 増やすほど儲かる作業	①42%	①80%
②付帯作業	価値作業を行うために必要な準備作業、社内都合 増やしても儲からない作業	②20%	
③もったいない作業	管理面・意識面の問題により発生する作業 無くしたい行動	③38%	
			②+③ 20%

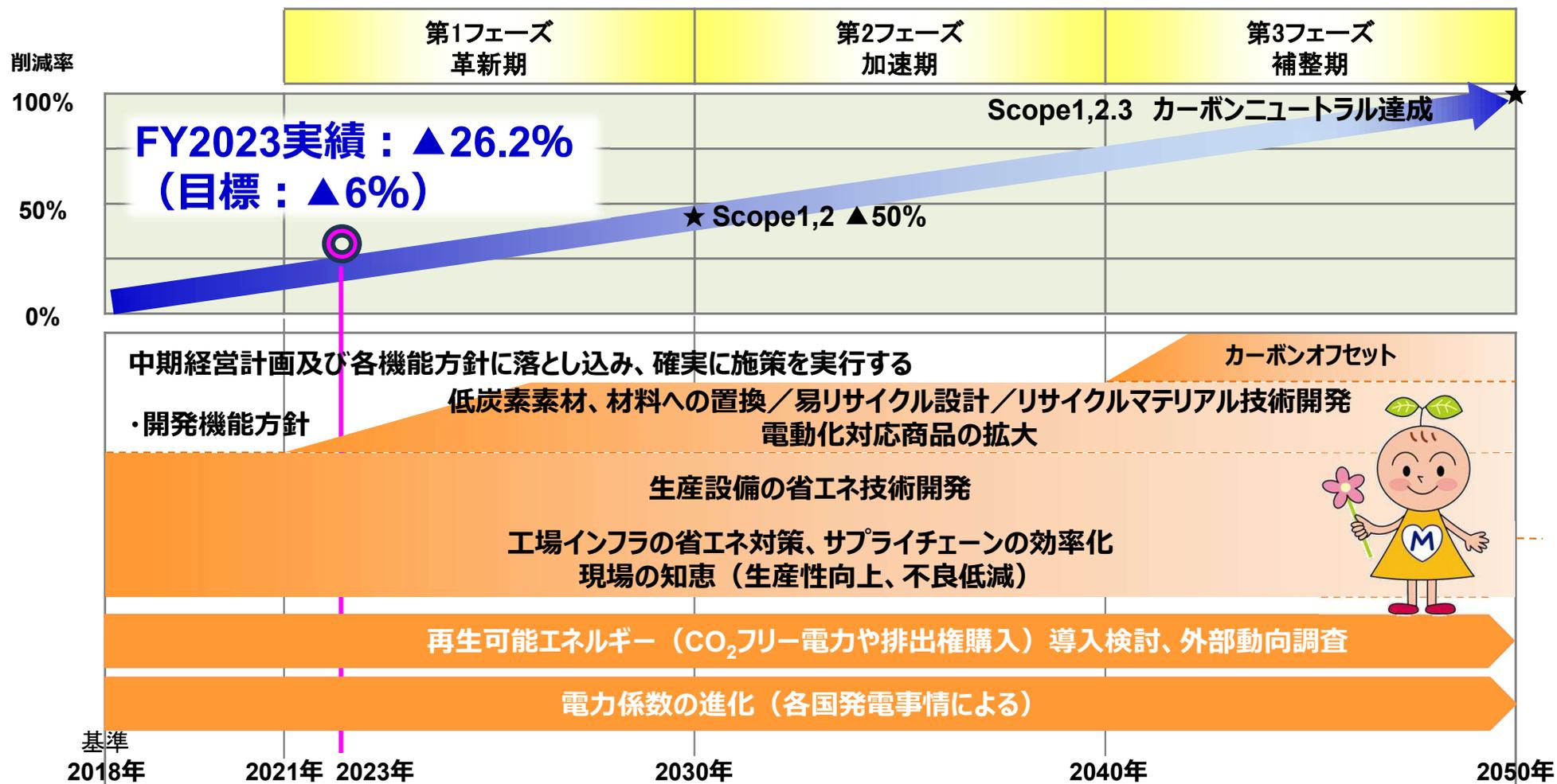
ムダ・ロスなどの問題に気づく感度を高め、それらを職場内で共有・改善する

## 6. 生産戦略 ～品質マネジメントシステム～

タツミGr.では、品質マネジメントシステムの国際規格であるIATF16949 / ISO9001の認証を取得し、継続的な品質改善活動に取り組んでいます。

拠点	TAT(日本)	TDM(メキシコ)	TID(インドネシア)
			
適用規格	IATF 16949:2016	IATF 16949:2016	ISO 9001:2015
登録証番号	50300950 IATF16	10015762 IATF16	50200393 QM15
初回認証日	2024.06.11	2018.09	2024.05.07
認証機関	DQS Japan Inc.	DQS México	DQS Indonesia

# 6. 生産戦略 ～CO2排出量削減の取り組み(グループ方針)～ 37/40



2024年度重点施策：再生可能エネルギー導入準備、エアリーク改善

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. 第12次中期経営計画
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

当社の 2024 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%
	2024 年 3 月末時点	1,066 人	17,782 単位	6.3 億円	29.6%
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

**流通株式時価総額の上場維持基準に対し、3月末時点において6.3億円の状況。引き続き①株価の向上 ②流通株式数の拡大に取り組む。**

# 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。



Homepage



Instagram

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