

# 中期経営計画

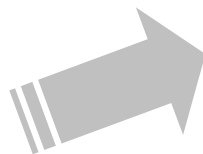
---

# 中期経営計画 - 3年後に目指す姿 -

## 3年後

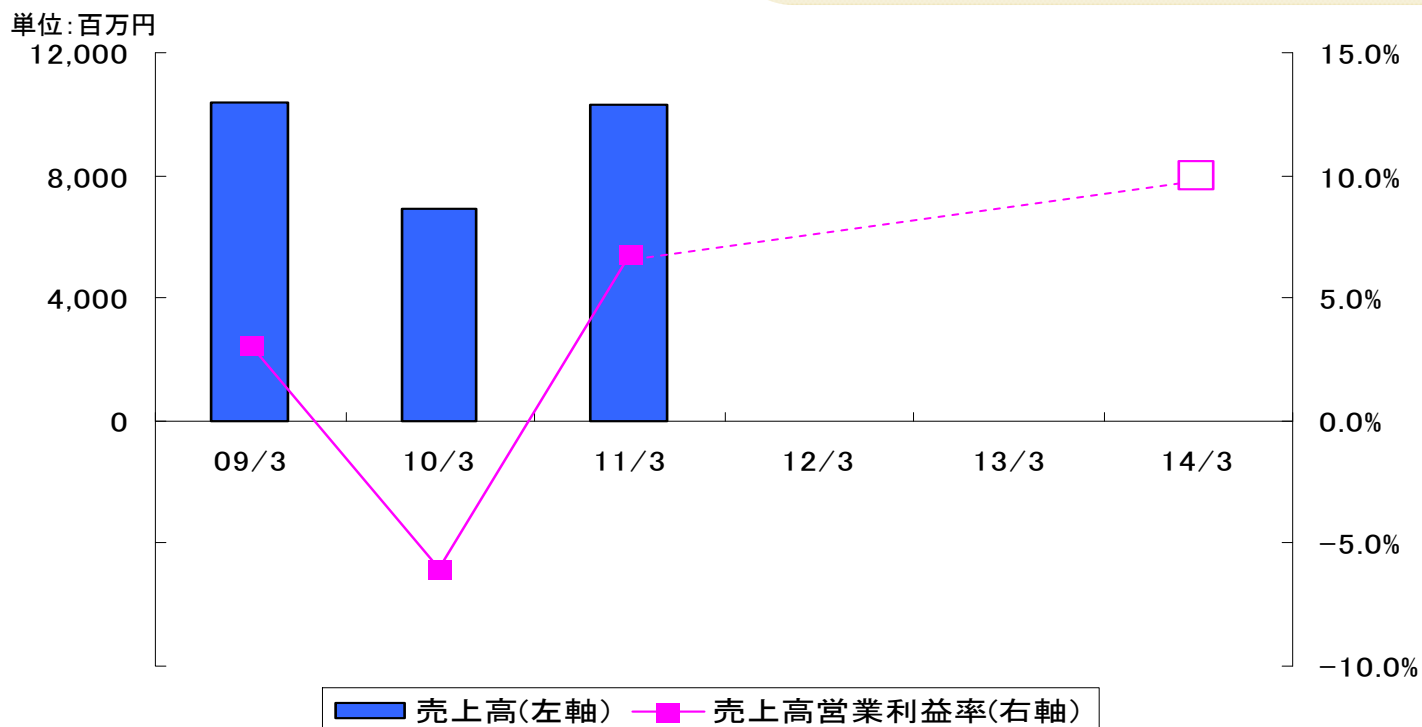
### 現在(11/3期実績)

売上高: 103億円  
 営業利益率: 6.8%  
 海外売上高比率: 24.6%



### 目指す姿

- 売上高営業利益率10%の達成
- 海外売上高比率 30%以上
- 3年以内に新事業の創出



## ➤戦略のポイント① 海外展開への対応

国内の主要顧客は、アジア地域を中心にさらなる海外展開を推進。それにいかに追随するかが課題となる。

### ネットシェイプ事業

- ・国内主要顧客の海外展開を念頭におき、営業における国内外の連携を強化。
- ・金型、部品量産の生産拠点を念頭においたアジア戦略の推進。

### アッセンブリ事業

- ・タイのNDTにおける現調化の推進。
- ・量産拠点としてNDTの役割を明確にする。



←ニチダイタイランド(NDT)

↓タイシンタードメッシュ(TSM)



### フィルタ事業

- ・タイのTSMにおける、石油掘削用フィルター以外のフィルター生産体制の確立。
- ・TSMは、量産製品の生産拠点およびアジア地域の市場開拓拠点としての役割を担う。

## ➤戦略のポイント② 技術開発の推進および新領域の開拓

「他社ではできない製品と他社の追随を許さない高い技術力」を追求し、新市場創出を目指す。

### ネットシェイプ事業

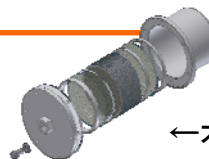
- ・精密鍛造分野のさらなる強化を目的に技術・開発本部を新設。
- ・精密鍛造分野の新工法、新製品の開発を進め、多様な産業分野での応用を模索する。

### アッセンブリ事業

- ・国内子会社ニチダイプレシジョン株式会社を生産技術、研究開発を担う拠点として役割を明確にする。

### フィルタ事業

- ・オゾン分解フィルターなどの新製品の拡販。
- ・焼結技術の応用分野を広げ、フィルター製品以外の新用途、新市場の確立を目指す。



←オゾン分解フィルター

## ➤戦略のポイント③ QDC改善による製品競争力の強化

成長鈍化が予想される国内市場に対して、製品付加価値および「顧客満足度」を向上させることによる需要の取り込み。

### ネットシェイプ事業

・設計、生産から販売までのバリューチェーン全体を見直すことにより、QDCの大幅な改善ひいては製品競争力の強化を目指す。



### アッセンブリ事業

・サプライチェーンマネジメントの強化により、リードタイム短縮を図り、効率性を高める。