

中期経営計画

2011～2013年度 中期経営計画を振り返って

成果

- ✓海外展開への対応
 - NDTにて、スクロール鍛造品の量産(2012年度)、金型生産(2013年度)開始。
 - NDTにおけるアッセンブリ生産が拡大。全社で海外売上高比率30%以上となる。
- ✓技術開発の推進および新領域の開拓
 - 小型ローター部品、中空工法等の精密鍛造技術を活用した開発が進展。
 - フィルタ事業における大型海水ストレーナーなど新分野向けのフィルター製品の開発の進展。
- ✓QDC改善による製品競争力の強化
 - 金型生産において、リードタイム短縮などの施策を推進。
 - 塑性加工技術を活用し、ターボチャージャー部品の構成部品内製化を始める。

課題

- ✓金型事業における海外展開⇒アジア地域を中心とした海外戦略の推進
- ✓開発品の事業化⇒精密鍛造品事業の拡大
- ✓QDCの改善
 - ⇒ネットシェイプ事業 さらになるQDCの改善
 - ⇒アッセンブリ事業 塑性加工技術を活用した内製化領域の拡大

11/3期と14/3期の比較

単位:百万円

	11/3期	14/3期
売上高	10,301	14,272
経常利益	681	1,332
経常利益率	6.6%	9.3%
海外売上高比率	24.6%	34.5%

2014年度以降の3年間でさらなる成長のための基礎固めの時期と位置付ける。次の成長フェーズに向け、インフラの再編を含めた再構築を実施する。

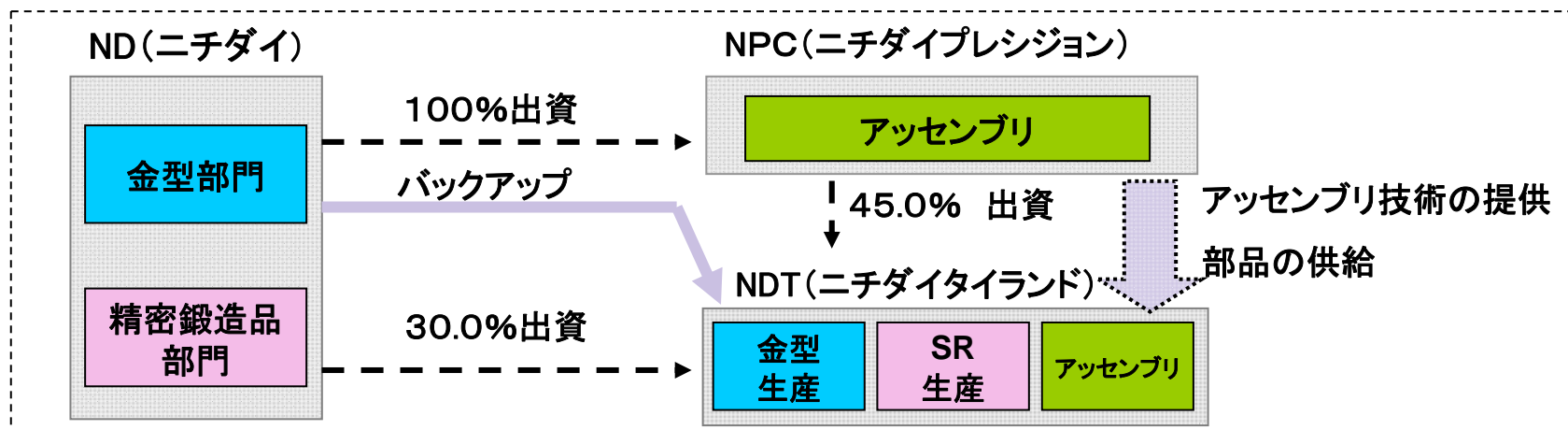
戦略のポイント

- ①海外展開への対応
- ②新規事業の立ち上げ～量産系事業の拡大
- ③QDC改善による製品競争力の強化
- ④自動車産業以外の領域拡大

組織再編について—ニチダイによるニチダイプレシジョンの吸収合併

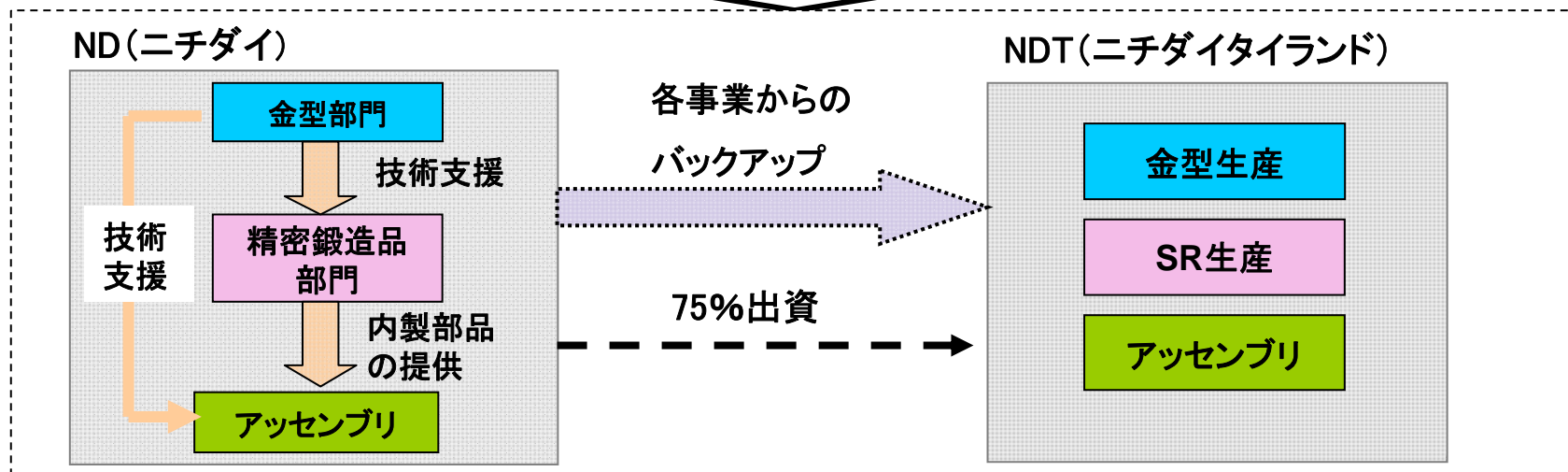
- ▶ 塑性加工技術の融合化を図り、シナジー効果創出を狙う。
- ▶ ネットシェイプ事業、アッセンブリ事業双方の生産拠点をもちNDT(ニチダイタイランド)支援強化。

再編前



再編後

2014年
4月1日
以降



➤ 戦略のポイント① 海外展開への対応

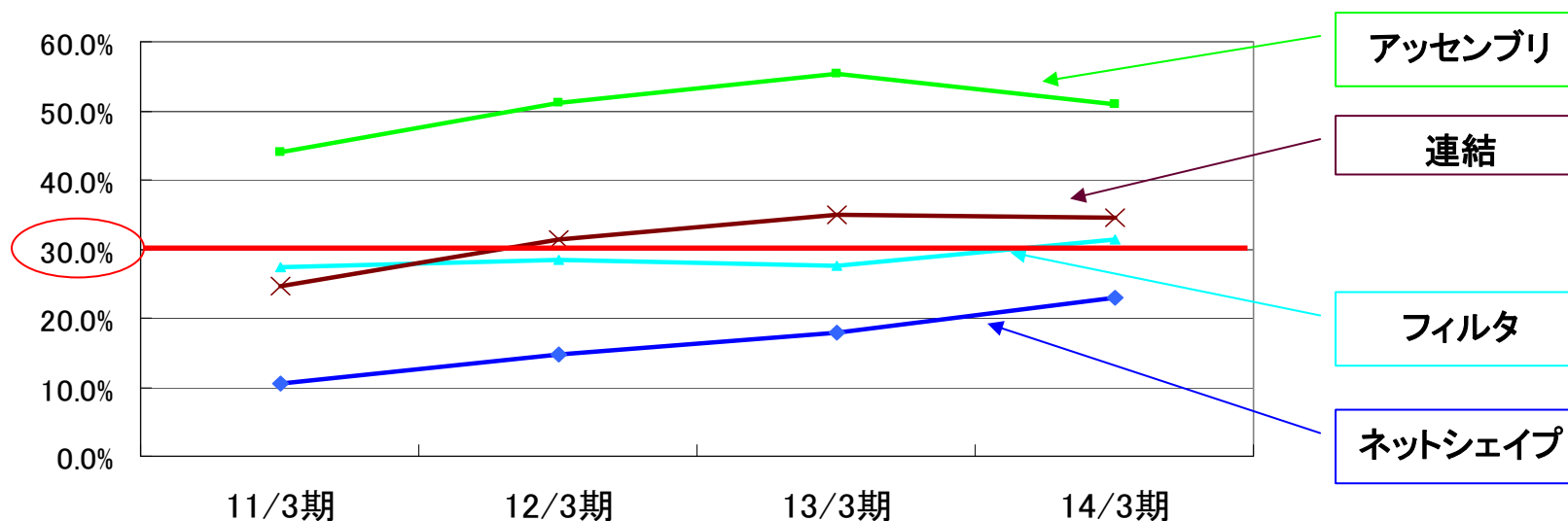
ネットシェイプ事業

- NDTのスクロール鍛造品の量産が本格化。安定稼働を目指す。
 - NDTにおける金型生産拠点の活用および国内外拠点の連携をはかり、アジア地域における需要拡大を目指す。
- ⇒ ネットシェイプ事業における海外売上高比率30%を目指す。

アッセンブリ事業

- 今後、海外シフトが強まることが予想されるターボチャージャー部品への対応。

事業別海外売上高比率(11/3期～14/3期実績)



➤ 戦略のポイント② 新規事業の立ち上げ～量産系事業の拡大

ネットシェイプ事業

- 現在、開発を行っている中空工法、小型ローター部品等の事業化の見極め。
- 金型部門、精密鍛造品部門と部品内製化が開始されたアッセンブリ事業との連携強化。

アッセンブリ事業

- 塑性加工技術を活用し、ターボチャージャー部品の構成部品の内製化を進める。



中空工法成形品

➤戦略のポイント③ QDC改善による製品競争力の強化

ネットシェイプ事業

➤受注から出荷までのリードタイム短縮に関する改善策は継続。

アッセンブリ事業

➤構成部品の内製化によりターボチャージャー部品のコストダウンを目指す。

➤ターボチャージャー部品の構成部品内製化およびサプライチェーンの見直しにより、収益性、資産効率性を追求する。



VGターボチャージャー部品



ガソリンターボチャージャー部品

➤ 戦略のポイント④ 自動車産業以外の領域拡大

- ✓ フィルタ事業の顧客は、自動車産業以外がベース。
- ✓ フィルタ事業の成長により、自動車産業以外の領域の拡大ひいては当社グループのリスク分散につなげていく。

フィルタ事業

- ・焼結技術を活用した、新領域の拡大を目指す。
- ・2014年度以降は、大型海水ストレーナーの売上高が伸びる見込み。
- ・海外向けに関しては、アジア地域を中心に各種産業領域における拡販を目指す。

11/3期～14/3期 フィルタ事業の売上高と経常利益の推移

単位:百万円

	11/3期	12/3期	13/3期	14/3期
売上高	1,136	1,356	1,456	1,703
経常利益	109	206	284	347
利益率	9.6%	15.2%	19.5%	20.4%