

2017-2019年度中期計画

2017年5月18日
タツタ電線株式会社

**本資料における将来の予測等に関する各記述は当社が現時点で入手可能な情報に基づく判断や仮定によるものであり、リスク及び不確実性が含まれております。
したがって実際の業績等は、予想数値とは異なる結果となる可能性があります。**

本資料に関するお問い合わせ先

タツタ電線株式会社

経営企画部

TEL:06-6721-3011 FAX:06-6726-2300

<http://www.tatsuta.co.jp/>

1 2017-2019年度中期計画 主要事業課題

本中期計画の位置づけ:「2025長期ビジョン」の第1期
最終(2019)年度の目標営業利益:50億円/年以上

電線ケーブルセグメント事業

【利益追求】

- ① 通信電線事業(インフラ用途)の効率化継続および一層の販売構成改善
- ② 機器用電線事業(国内、子会社含み)の一層の収益基盤強化、シナジー効果の追求

【中長期育成】

- ① 海外機器用電線事業の基盤確立および本格販売立上げ

電子材料セグメント事業

【成長追求】

- ① ペースト製品新規用途のデファクトスタンダード化、周辺用途への採用拡大

【利益追求】

- ① フィルム事業のシェア維持と収益性確保
- ② ファインワイヤ事業のグローバル化と国内市場での拡販

その他セグメント事業

【成長追求】

- ① 医療機器部品・材料事業の製品ラインナップ拡大および販売立上げ

【利益追求】

- ① 機器システム製品、光部品、環境分析事業の収益維持・拡大

2 2017-2019年度中期計画(収支計画)

(単位:百万円)

	2016 実績	2017 中期計画	2018 中期計画	2019 中期計画
売上高	49,114	52,500	55,000	58,000
(営業利益率)	(8.7%)	(8.4%)	(8.5%)	(9.3%)
営業利益	4,286	4,400	4,700	5,400
(ROA)	(9.5%)	(8.9%)	(9.0%)	(9.6%)
経常利益	4,368	4,300	4,600	5,200
(ROE)	(9.0%)	(7.7%)	(7.9%)	(8.3%)
当期純利益	3,324	3,000	3,200	3,600

3 2017-2019年度中期計画(売上高および営業利益)

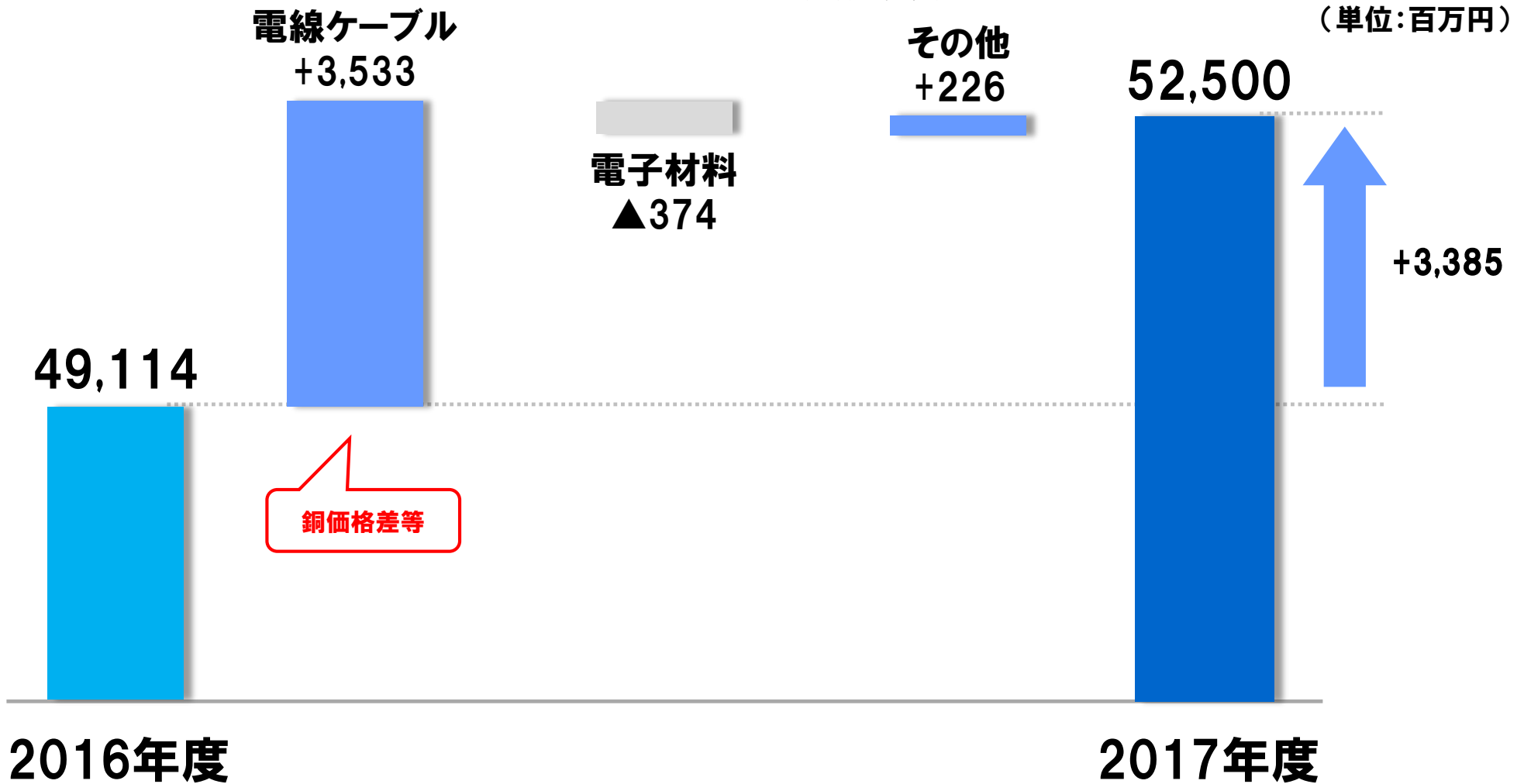
～ セグメント別 ～

(単位:百万円)

		2016 実績	2017 中期計画	2018 中期計画	2019 中期計画
	電線ケーブル	28,466	32,000	33,500	35,000
	電子材料	18,974	18,600	19,300	20,300
	その他	1,672	1,900	2,200	2,700
売上高		49,114	52,500	55,000	58,000
	電線ケーブル	1,205	1,200	1,500	1,800
	電子材料	3,559	3,700	3,700	3,800
	その他	△478	△500	△500	△200
営業利益		4,286	4,400	4,700	5,400

4 2017年度 売上高の増減要因

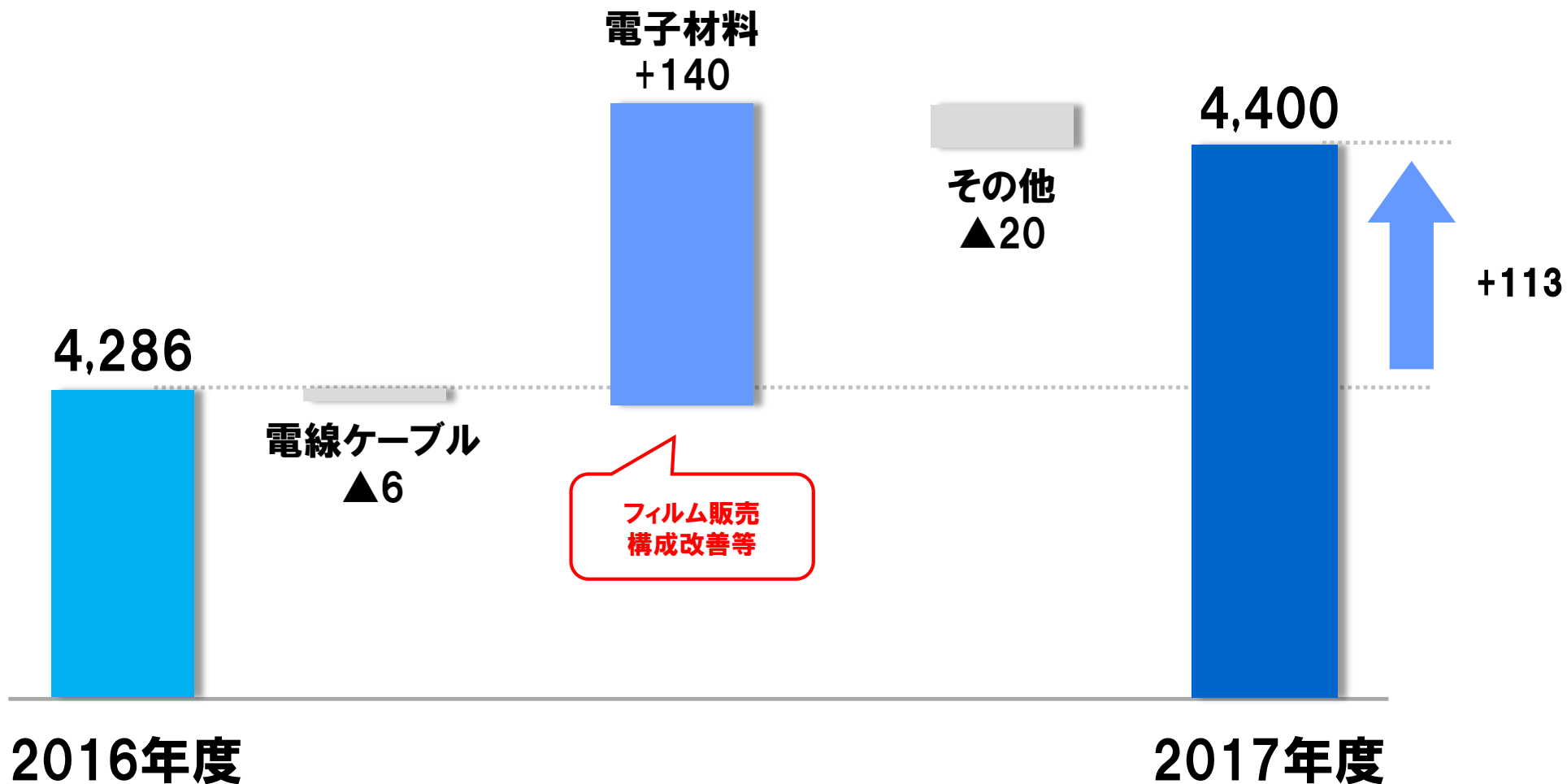
～ 対2016年度実績 ～



5 2017年度 営業利益の増減要因

～ 対2016年度実績 ～

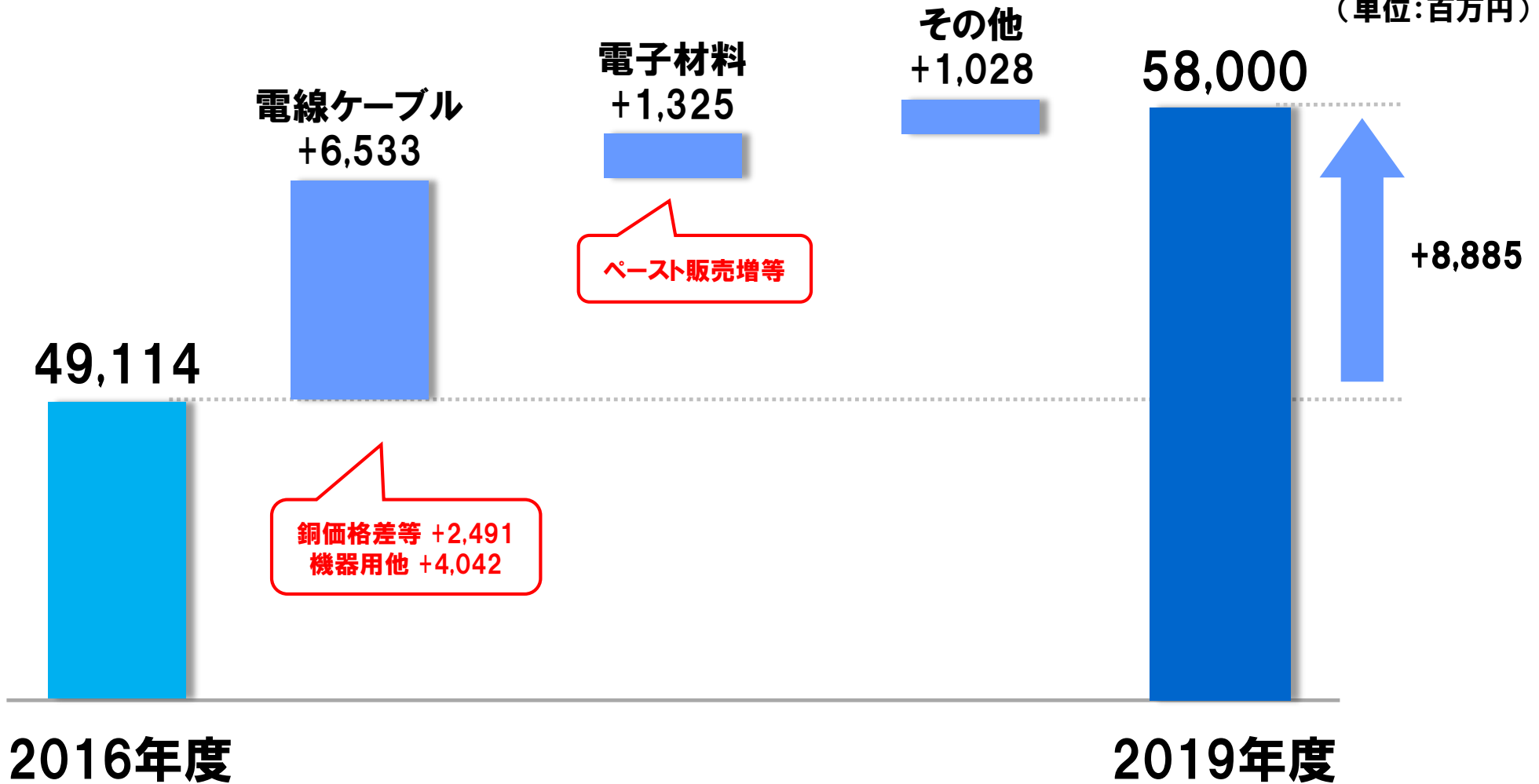
(単位:百万円)



6 2019年度 売上高の増減要因

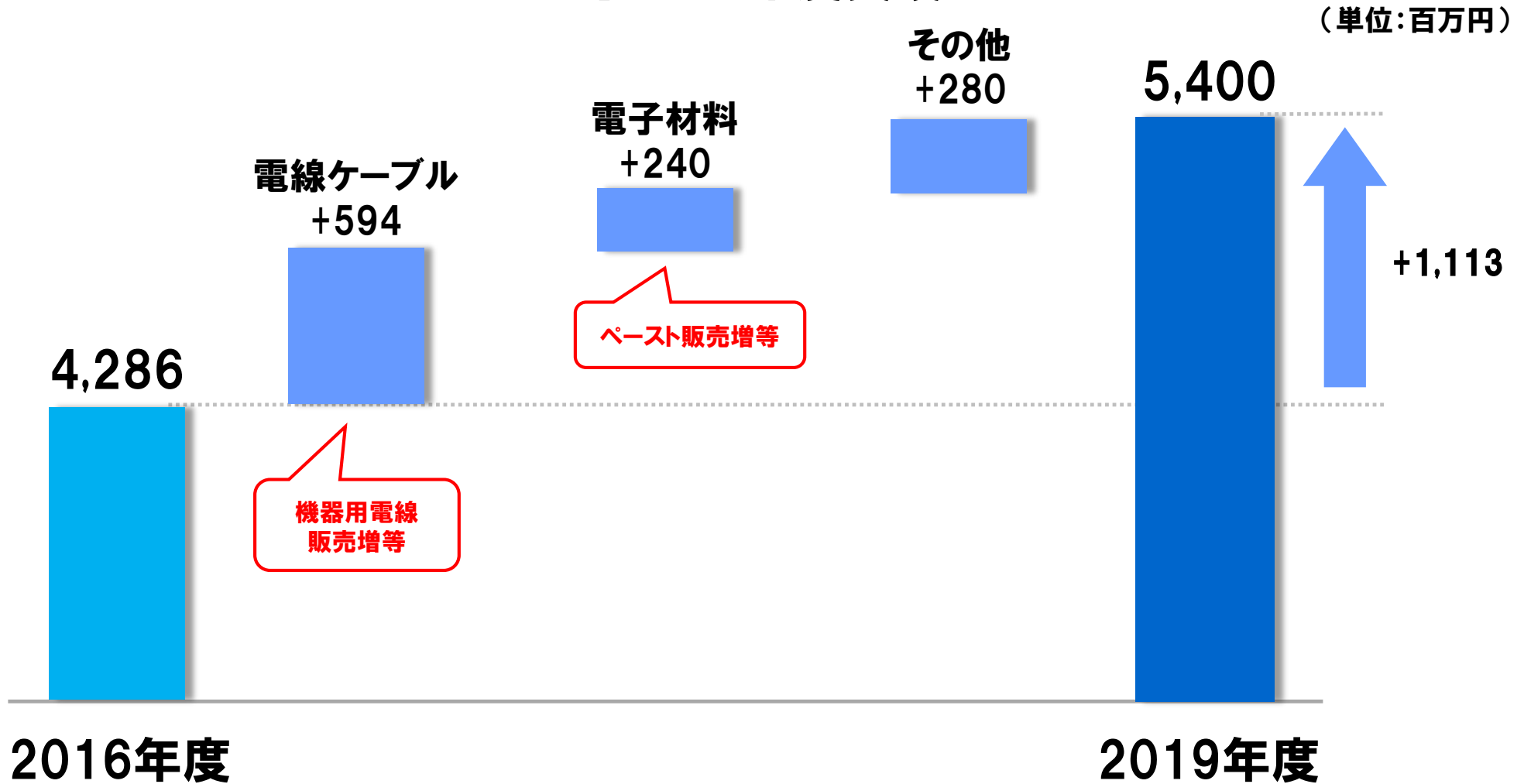
～ 対2016年度実績 ～

(単位:百万円)



7 2019年度 営業利益の増減要因

～ 対2016年度実績 ～



8 貸借対照表およびフリーキャッシュフロー(FCF)

(単位:百万円)

	2017計画	2018計画	2019計画	備考
流動資産	29,500	28,800	27,500	短期貸付金減等
固定資産	19,900	23,400	28,100	設備投資等
資産計	49,400	52,200	55,600	
流動負債	7,600	7,800	8,000	
固定負債	2,500	2,500	2,700	
負債計	10,100	10,300	10,700	
純資産計	39,300	41,900	44,900	
	2017計画	2018計画	2019計画	2017-2019合計
営業CF	+3,200	+5,300	+6,200	+14,700
設備投資(支出)※	△7,600	△5,900	△7,800	△21,300
FCF	△4,400	△600	△1,600	△6,600
(参考:減価償却)	(1,900)	(2,400)	(3,000)	(7,300)

※留保枠投資(支出△12,000百万円、減価償却1,500百万円(3年間合計))を含む

9 2017-2019年度 設備投資計画(概要)

- | | | |
|---|------------------------------------|--------|
| ① | 通信電線事業基盤強化投資等 | :10億円 |
| ② | 機器用電線事業成長投資等 | :16億円 |
| ③ | 医療機器部品・材料事業開発諸投資 | :10億円 |
| ④ | 機能性材料事業(フィルム等)
周辺事業開発および市場対応投資等 | :20億円 |
| ⑤ | 既存インフラ整備(耐震対応)等 | :34億円 |
| ⑥ | 留保枠 | :120億円 |

(参考) 2017-19年度中期計画 事業戦略

通信電線事業(利益追求事業)

基本方針

- 電力・建設電販分野の収益安定化と直需分野拡販による利益拡大
- 効率化投資とコストダウンによる持続的成長

施 策

1. 電力分野、直需分野、建設電販分野の体制充実、販路拡大
2. 産業用電線オリジナル商品拡販
3. コストダウン策推進



通信電線事業(利益追求事業)



オリジナル 商品拡販

- オリジナル商品の市場投入
- 現場ニーズに基づく品種拡大
- 住電日立ケーブルとの協業

分野別 販路拡大

- 電力分野向け安定受注
- プラント分野向け受注拡大
- 直需分野への拡販
- 建設電販分野への安定供給

コストダウン策 推進

- 原材料、材料費、労務費、物流費
のコストダウン
- 効率化投資の推進
- 大型設備の稼働開始
(125mm押出機、被覆撚線機新設等)

機器用電線事業(利益追求事業、中長期育成事業)

基本方針

- 可動部仕様の動力系・制御系の総合的製品提供
- 端末加工を施し部品としての製品展開
- カスタマー指向での生産、製品開発体制の強化

施策

＜国内＞利益追求事業
事業基盤の強化

1. グループ各社の収益基盤強化
2. グループシナジー効果の追求

＜海外＞中長期育成事業
事業基盤の確立

1. 販売体制の強化
2. 技術サポートの強化



機器用電線事業(利益追求事業、中長期育成事業)

国内(利益追求事業)

各社収益基盤強化

- 新製品開発、部品化生産体制の強化
- 短納期品、短尺品の生産体制強化
- 生産効率化、原価低減

シナジー効果追及

- 営業・販売連携の強化
- 技術開発、品質保証の連携強化

海外(中長期育成事業)

販売体制強化

- 営業要員の育成・増強
- 中国等販売ネットワークの強化

技術サポート体制充実

- 販売拡大のための技術要員配置
- 製品ラインアップの強化
- 製品性能評価体制の強化

将来事業拡大施策の検討

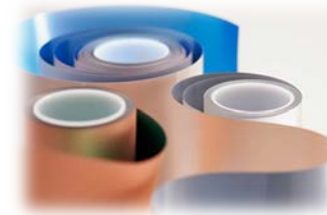
機能性フィルム事業(利益追求事業)

基本方針

■ 圧倒的な供給能力と製品ラインナップ拡充による
世界シェアの堅持

施 策

1. 安定供給体制整備と生産効率の最大化
2. 高機能製品ラインナップの拡充
3. 海外拠点の顧客対応力強化



機能性フィルム事業(利益追求事業)

「機能性フィルム」の取り組み

顧客ニーズにマッチ
した製品投入

- 高機能差別化製品
- 加工性向上製品
- 競合対抗製品

技術力・開発力



技術領域の拡大
原材料・加工分野

世界シェア
堅持

新規市場開拓

顧客対応力強化

- ワールド'ワイド'の技術サポート強化
- 海外マーケティング拠点運営強化
- 安定・効率運営体制強化

安定供給
(BCMS)

徹底した
コスト削減

フィルム収益性維持

ペースト事業(成長追求事業)

「ペースト事業化」の取り組み

高機能導電性ペースト

半導体パッケージ
分野

配線・部品実装
分野

車載基板
分野

新規基板材料
分野

ペースト塗布
設備メーカー



トータルソリューション
提案



原材料
メーカー

高機能導電性ペースト材料・設備・プロセスをセットにした
トータルソリューションの提供によるデファクト・スタンダード化

医療機器部品・材料事業(成長追求事業)

「医療機器部品・材料の事業化」の取り組み

電線・電子材料事業で培ったタツタの要素技術

電子材料事業

- ペースト技術
- フィルム化技術
- ボンディング加工技術

システム事業

- センサー技術
- システム化技術
- 光制御技術

電線事業

- 樹脂成型技術
- 精密電線技術

外部

- 技術
- ノウハウ
- ネットワーク

顧客ニーズにマッチした新規製品・システム開発

高機能チューブ類、シングルユース電極類、各種センサー機器等

医療機器 メーカー

- OEM生産
- ODM生産

医療機器部品・材料分野のニッチ・トップ・サプライヤー化