

新2020中期経営計画

2018年6月8日

東京特殊電線株式会社

TOTOKU
東京特殊電線株式会社
丸子事業所

目次

- 1. 2020中期経営計画の位置づけ**
2. 新2020中期経営計画
3. 注力製品の市場戦略
4. インドネシア・フィリピン子会社の状況

再建から成長軌道へ

これまで

- 抜本的な構造改革
- 収益の向上
- 体質の強化

達成

経営理念

ビジョン

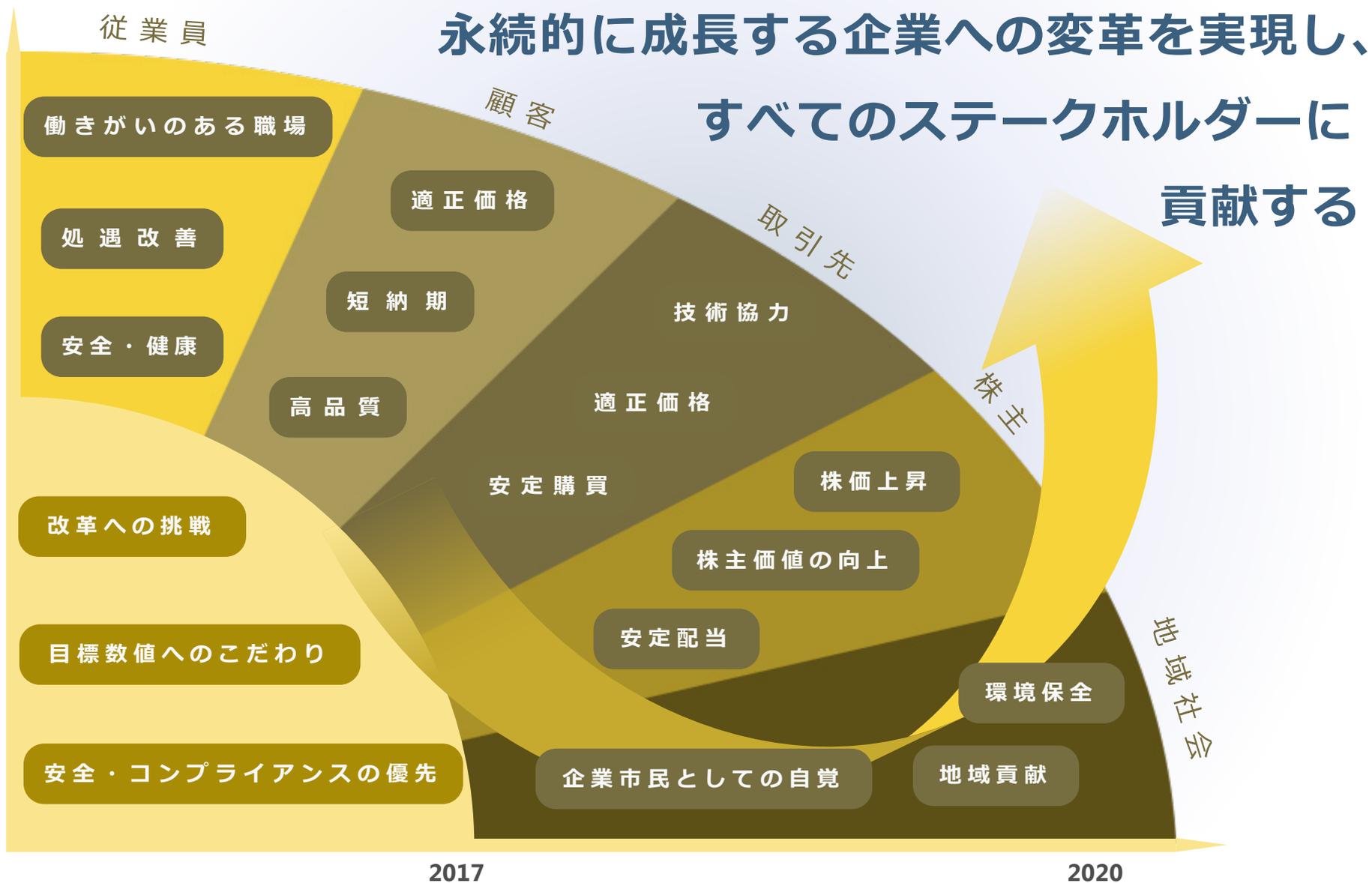
中期経営計画

特殊にこだわるDNA

2020中期経営計画

- 成長軌道へ ↑
- 企業価値の向上 ↑
- ステークホルダー
に貢献 

経営ロードマップ



目次

1. 2020中期経営計画の位置づけ
- 2. 新2020中期経営計画**
3. 注力製品の市場戦略
4. インドネシア・フィリピン子会社の状況

損益目標

さらなる高収益体質へ

(百万円・%)	2017 実績	2018 計画	2020 計画	2017 比
連結売上高	18,924	18,500	21,000	+2,076
連結営業利益	2,615	2,300	3,000	+385
連結営業利益率	13.8%	12.4%	14.3%	+0.5

2020年度には2017年度比で、連結売上高は**11.0%増**の**210億円**、連結営業利益は**14.7%増**の**30億円**を目指す。

財務目標

さらなる財務体質の強化へ

(百万円・%)

	2017 実績	2018 計画	2020 計画	2017 比
連結総資産	20,928	21,300	25,300	+4,372
連結有利子負債	2,491	2,400	2,000	▲491
自己資本比率	52.9%	60.5%	68.1%	+15.2
連結D / Eレシオ	0.22	0.19	0.11	▲0.11

2020年度には、**連結ROE 10%超** を目指す。

全体方針 概要

高速、高周波、省エネ、省スペースを切り口に、
ニッチ市場を切り拓く。

- **高速・高周波技術**を活かした
高性能同軸ケーブルを
情報通信・産業機器市場に展開する。
- **めっき技術**を活かした新製品で、
新規市場に進出する。
- **シート用ヒータ線**をさらに拡販する。
- **ヒータ応用製品**を新規市場に展開する。
- **微細加工の特殊技術**を活かした特長ある製品
を拡販する。

電線・ヒータ：方針

新構造の高性能同軸ケーブル、ヒータ製品
で事業拡大を図る。

■ 新構造の高性能同軸ケーブルの拡販

- 半導体検査市場での拡大を企図し、韓国・台湾・中国での拡販活動を強化。
- ロボット用カメラ向けの生産技術確立。
- USB3.1の特殊用途での拡大。



産業機器

情報
・
通信機器

- 電源装置の高周波化に対応する
新タイプ
三層絶縁電線の
拡販



電 源

- シート用ヒータ線のさらなる拡販
- ヒータ応用製品の次世代自動車分野への展開



自 動 車

デバイス：方針

TOTOKUの“特殊”が集中する分野。 ニッチな領域でさらなる事業拡大を図る。

■ コンタクトプローブの基板検査市場への拡販

- ・ 受注拡大に向けた生産能力の構築
- ・ 半導体検査市場、欧州・アジア市場での拡大



基板・半導体
検査

■ 手振れ補正用サスペン ションワイヤ

- ・ 優位性の確保
- ・ 用途開発の
促進



携帯端末
カメラ

■ 高周波ケーブル加工品

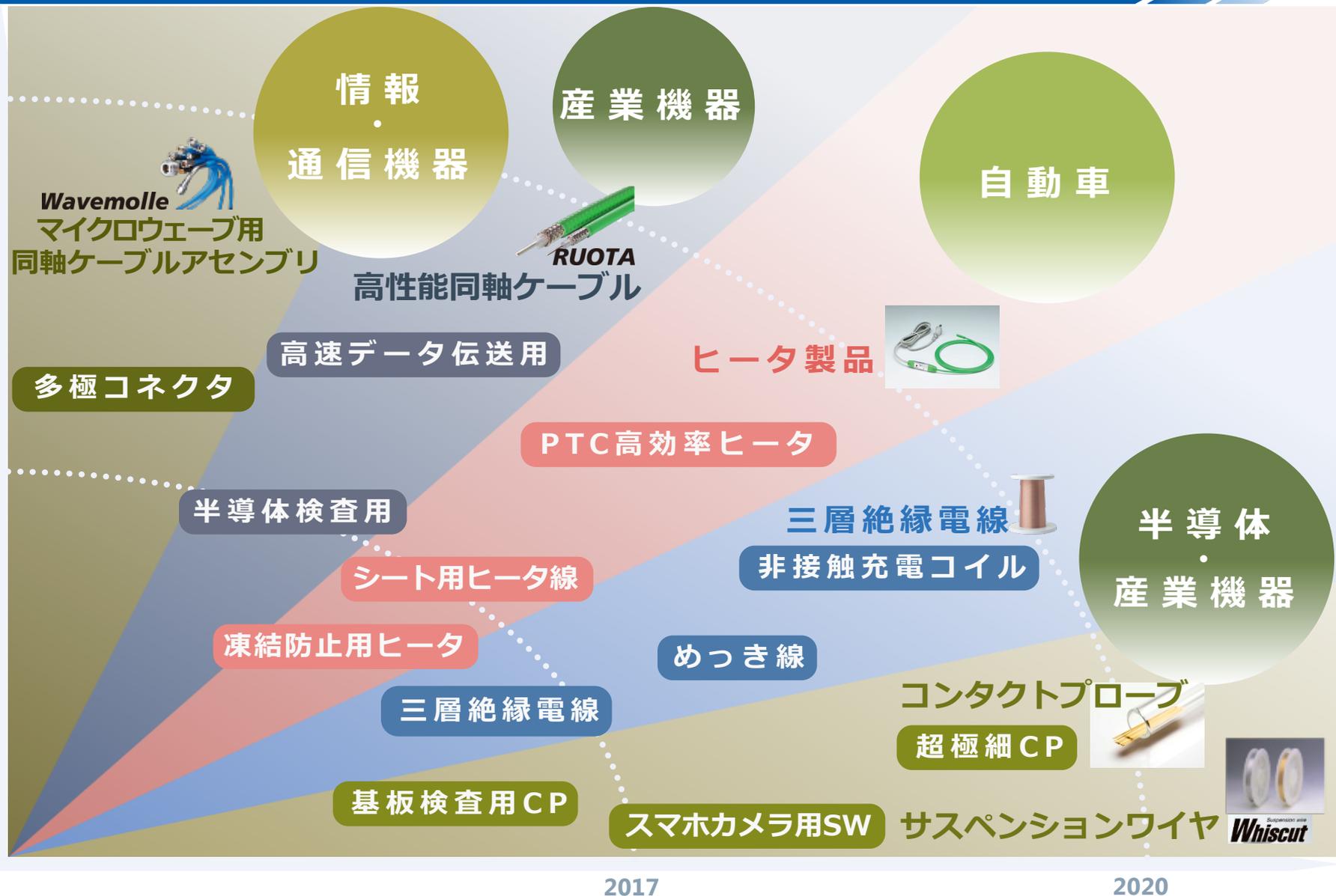
- ・ 高周波検査市場への参入
- ・ 海外への拡販



5G

事業全体ロードマップ

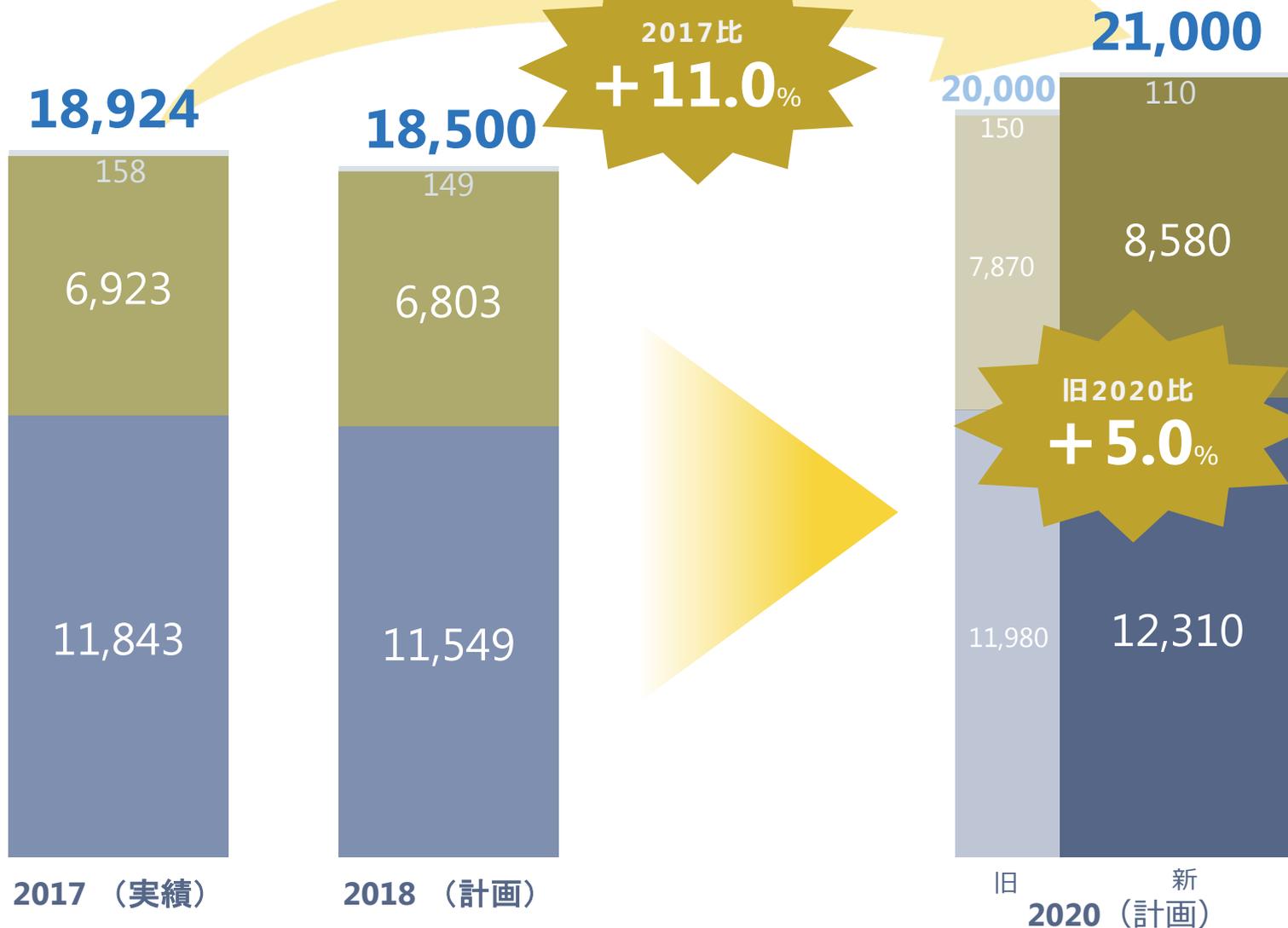
付加価値



連結売上高

■ 電線・ヒータ ■ デバイス ■ その他

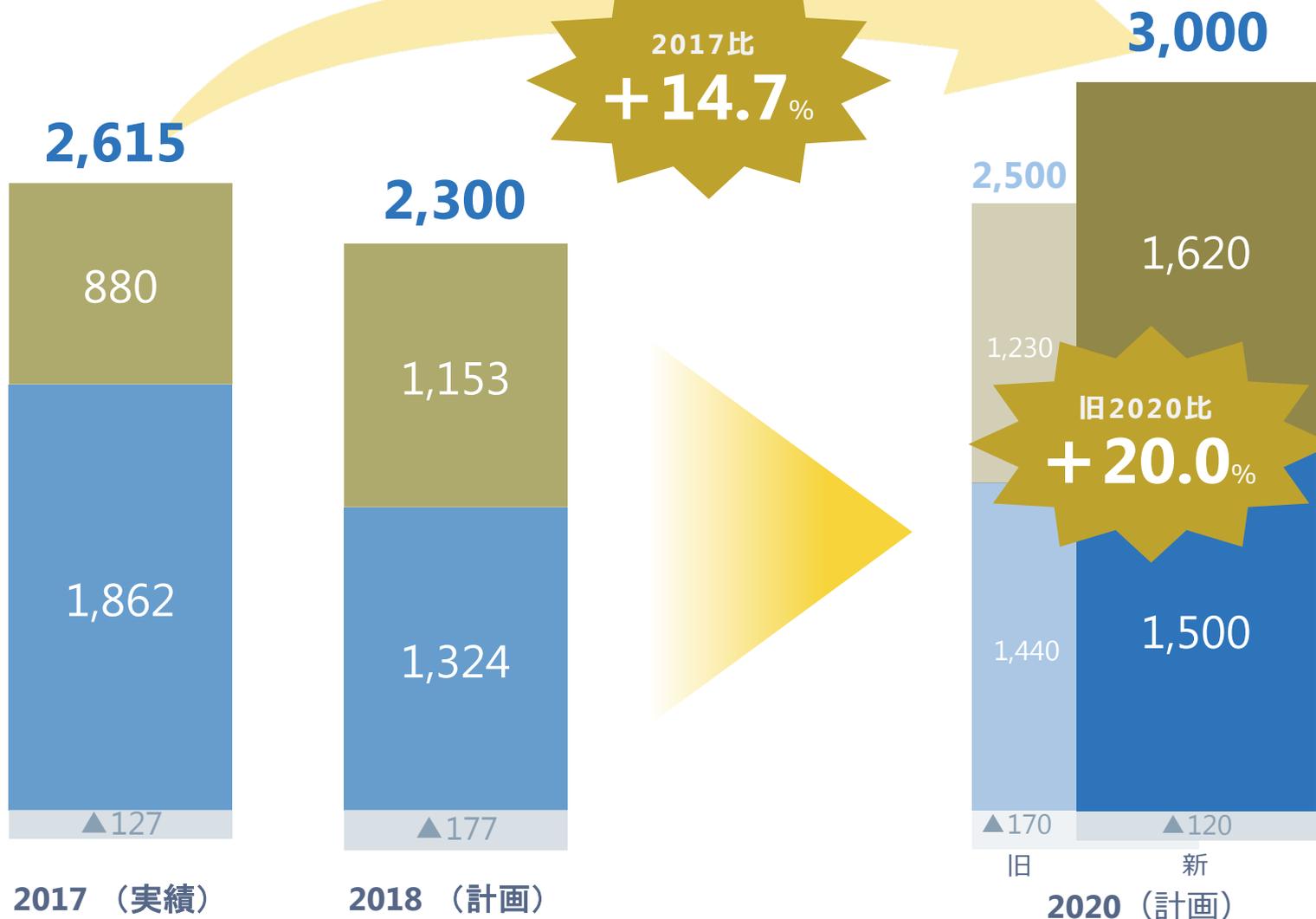
(百万円)



連結営業利益

■ 電線・ヒータ ■ デバイス ■ その他

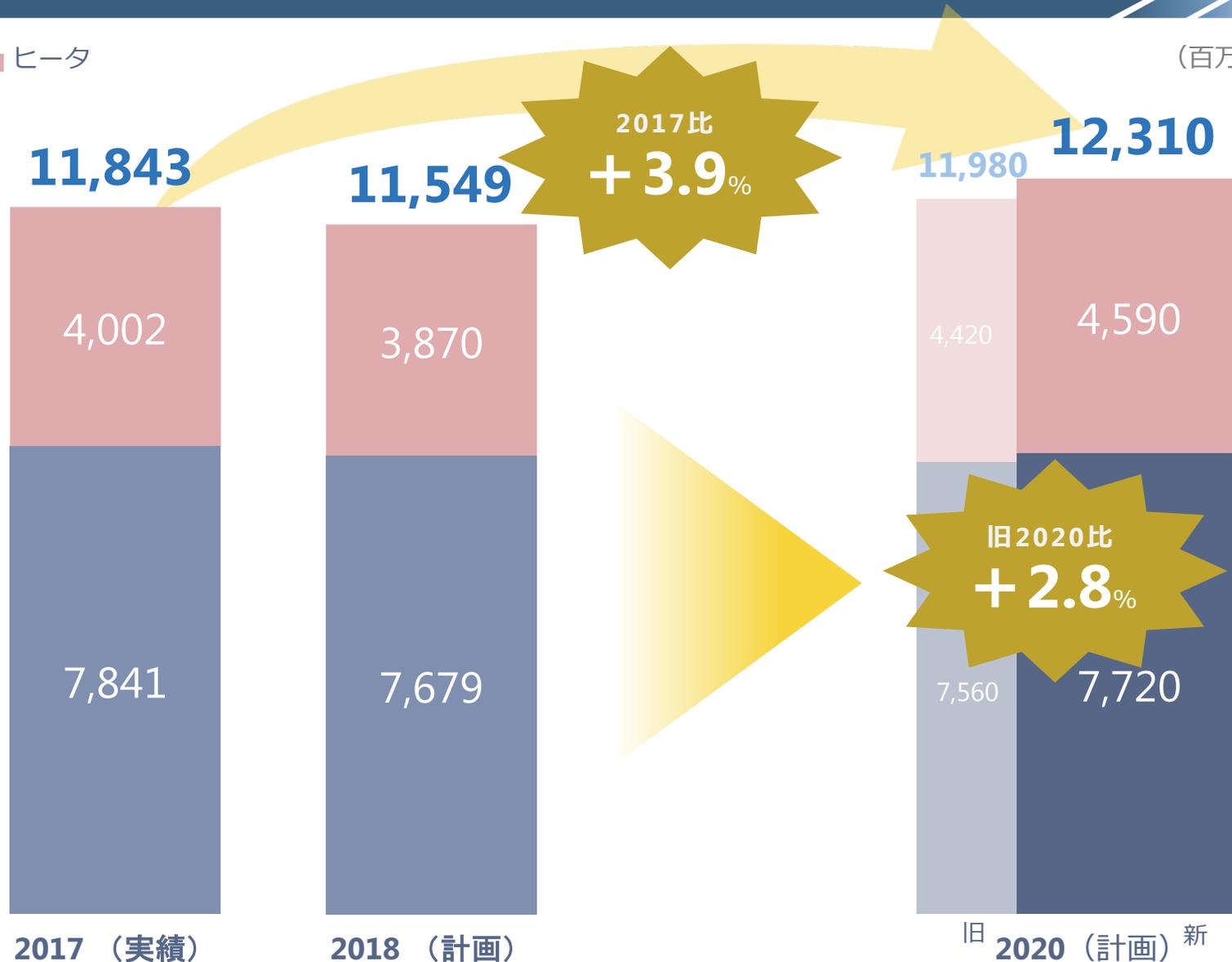
(百万円)



電線・ヒータ：連結売上高

■ 電線 ■ ヒータ

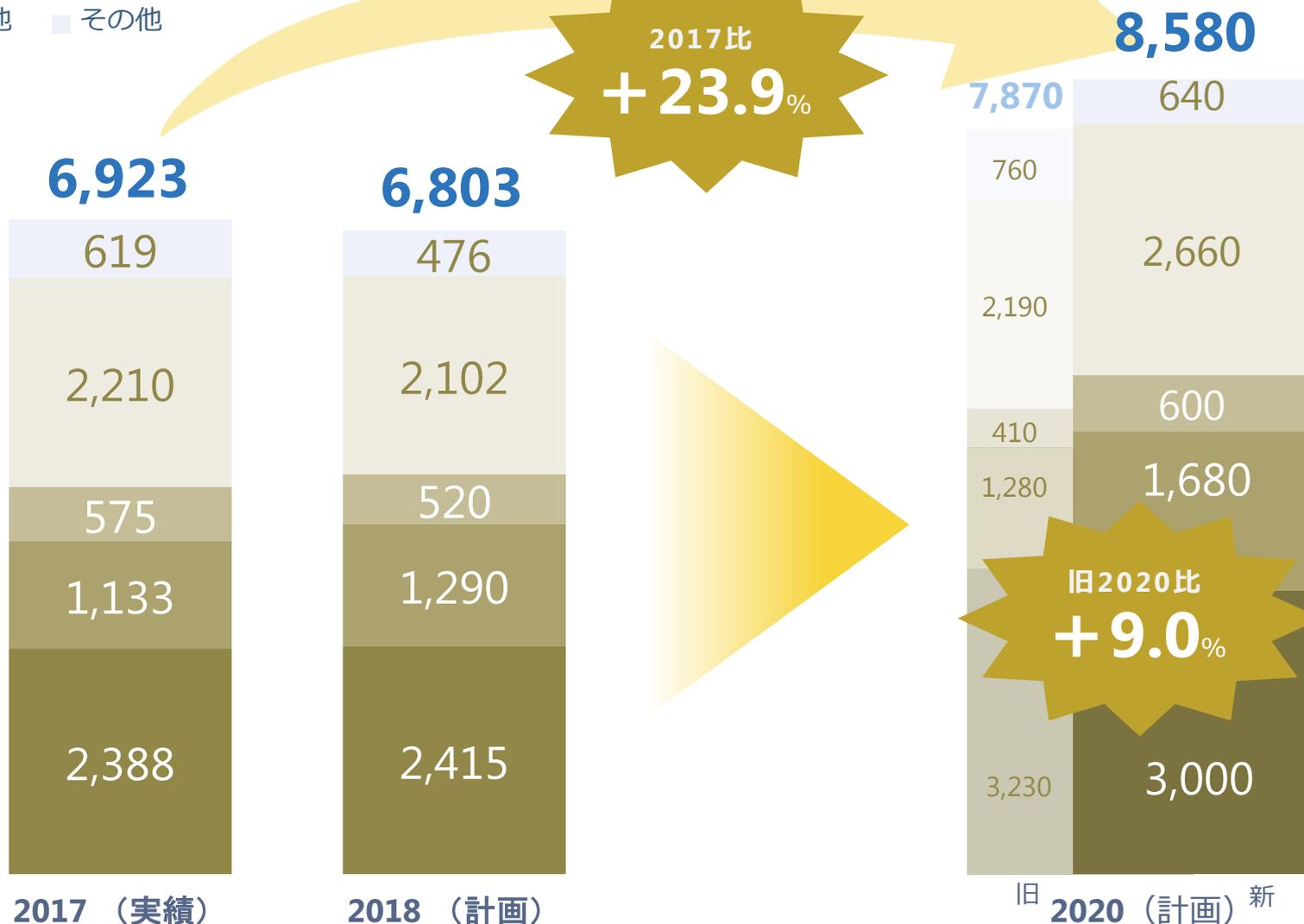
(百万円)



デバイス：連結売上高

- ケーブル加工 ■ コンタクトローブ ■ サスペンションワイヤ
- めっき線他 ■ その他

(百万円)



2018年度：2017年度実績比

前年度比で、連結売上高は **4億円減**（▲2.2%）、
連結営業利益は **3億円減**（▲12%）。
営業利益率は 13.8% から **12.4%** へ。

- 売上高は、ケーブル関係の値引きリスク、便座ヒータ等のヒータ加工品の減少を見込み、前年度比で微減。
- 営業利益は、ケーブル関係の値引きリスク、品種構成の変化、銅価格及び人件費の上昇を織り込み、前年度比で減少。

新2020年度：旧2020年度計画比

旧計画比で、連結売上高は **10億円増 (+5%)**、
連結営業利益は **5億円増 (+20%)**。
営業利益率は 12.5% から **14.3%** へ。

- 利益率の低いケーブル関係の比率が落ち、同様に利益率の低い便座ヒータ、中国子会社のフレキシブルフラットケーブルが減少する計画。
- 一方で、利益率の高い三層絶縁電線、シート用ヒータ線、コンタクトプローブ、サスペンションワイヤ、マイクロウェーブ用同軸ケーブルアSEMBリ、中国子会社の巻線が増加することで、より利益率が上がる計画とした。
高収益品にさらに集中する中期経営計画。

設備投資

適時適切な設備投資で、さらなる成長軌道へ。

■ 主要な設備投資

- 中国子会社の増産
- フィリピン子会社の
新工場立ち上げ
- 業務システムの改善
- 研究開発
- 工場建屋等の更新

旧2020
(2017-20)
3,000 百万円

新2020
(2018-20)
設備投資額 (連結)
4,200 百万円

2017
752 百万円



研究開発

独自の技術で、“TOTOKUにしかできない”
新製品を開発する。

- 半導体検査向け狭ピッチ検査用
冶具を開発する。
- 8Kテレビ用、高耐熱の車載用
フレキシブルフラットケーブル
を開発する。
- 電子機器の熱対策向け冷却技術を開発する。
- 局部加熱を防止する高感度温度センサ
向けの新材料を開発する。

新2020
(2018-20)

研究開発費(連結)

730 百万円



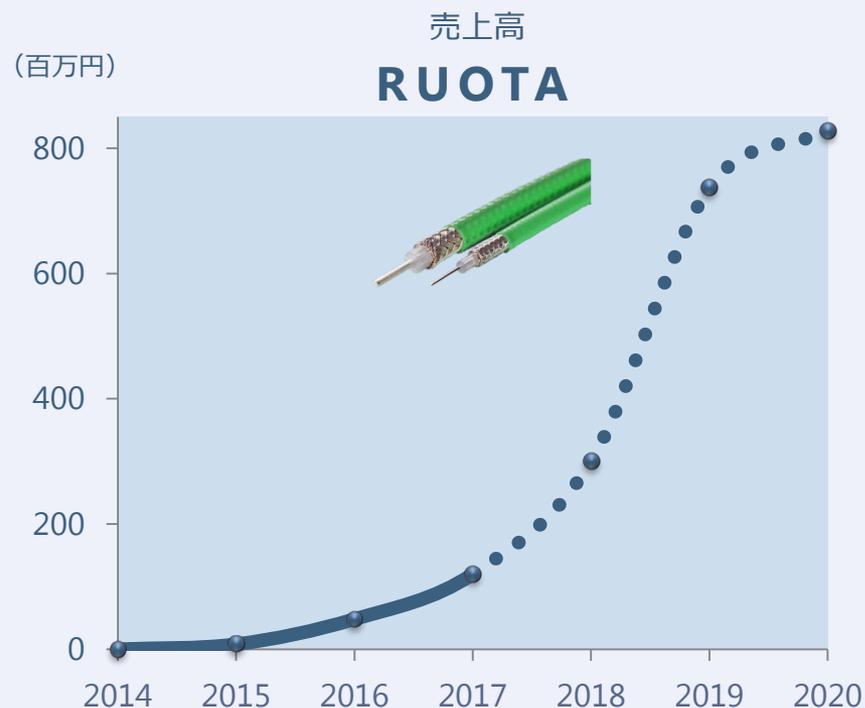
目次

1. 2020中期経営計画の位置づけ
2. 新2020中期経営計画
- 3. 注力製品の市場戦略**
4. インドネシア・フィリピン子会社の状況

RUOTA



※当社調べ。2018年度以降は予測値。



RUOTA



■ ターゲット市場

半導体検査装置、サーバ・ストレージ、USB3.1規格の情報機器。当面は、半導体検査装置、サーバ・ストレージ市場に注力する。

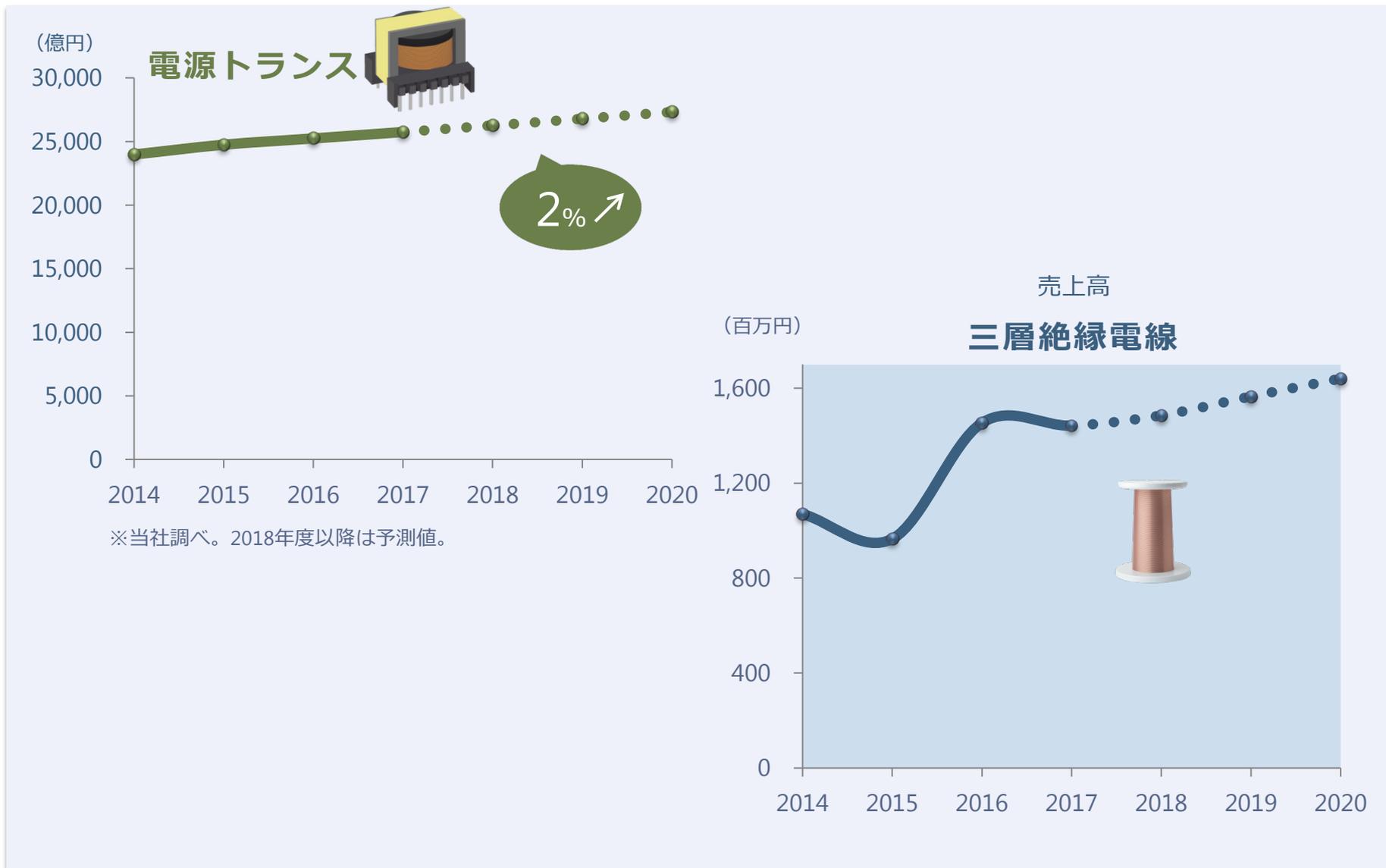
■ 市場予測

半導体製造・検査装置は年9%、サーバ・ストレージはIoTの進展により8%と順調な伸び。USB3.1機器は26%と大きな拡大を見込む。

■ 当社の方向性

成長市場への参入、既存製品からの置き換えにより、中期的な拡大を図る。

三層絶縁電線



三層絶縁電線



■ ターゲット市場

電源トランス

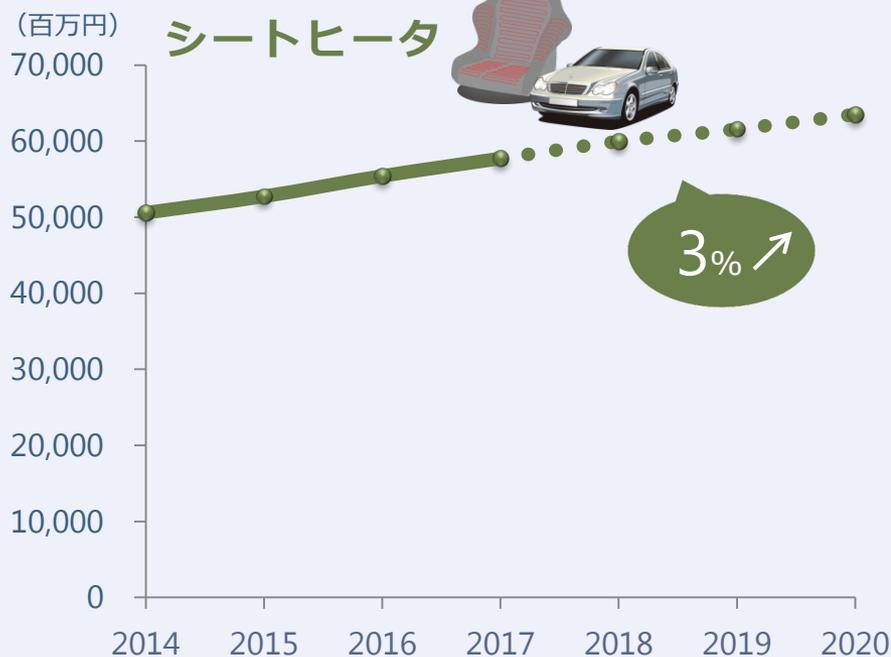
■ 市場予測

年2%の持続的な成長を見込む。電子機器の小型化により小容量のトランスが伸びる一方、電子機器の高機能化によりサーバ向けの大容量の需要も増加傾向にある。

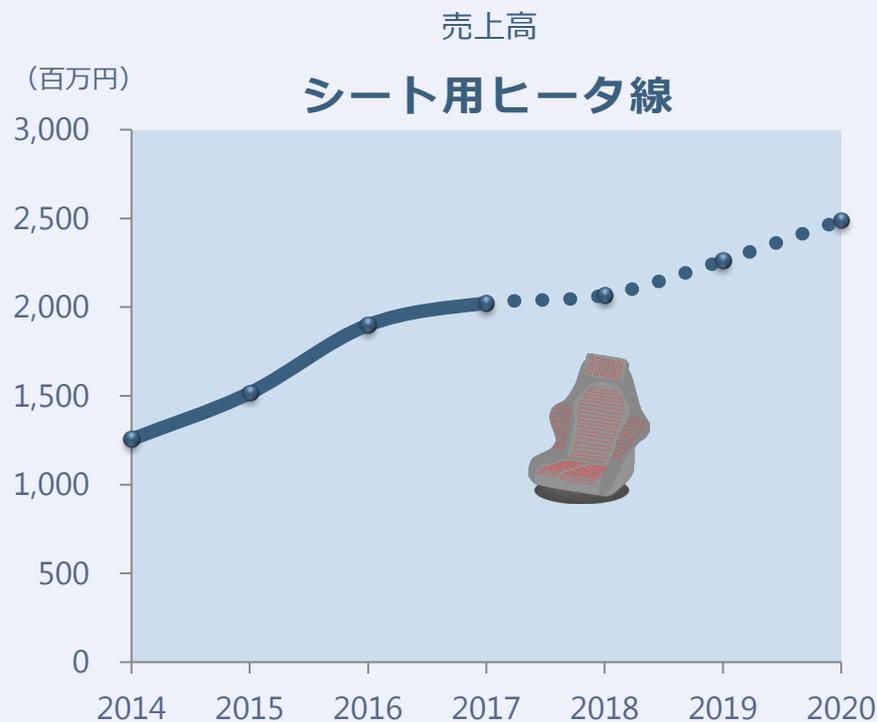
■ 当社の方向性

小型化や高速・高周波への対応、低損失といった特長を活かし、市場成長率を上回る売り上げ拡大を目指す。また、急速充電トランスに適した製品開発で、2020年にEV・PHVの電源トランス市場への参入を図る。

シート用ヒータ線



※当社調べ。2018年度以降は予測値。



シート用ヒータ線



■ ターゲット市場

シートヒータ

■ 市場予測

世界で年3%の成長を見込む。

地域別には、欧米で2~3%、中国6%、日本2%強、
その他のアジアで4.5%の成長を見込む。

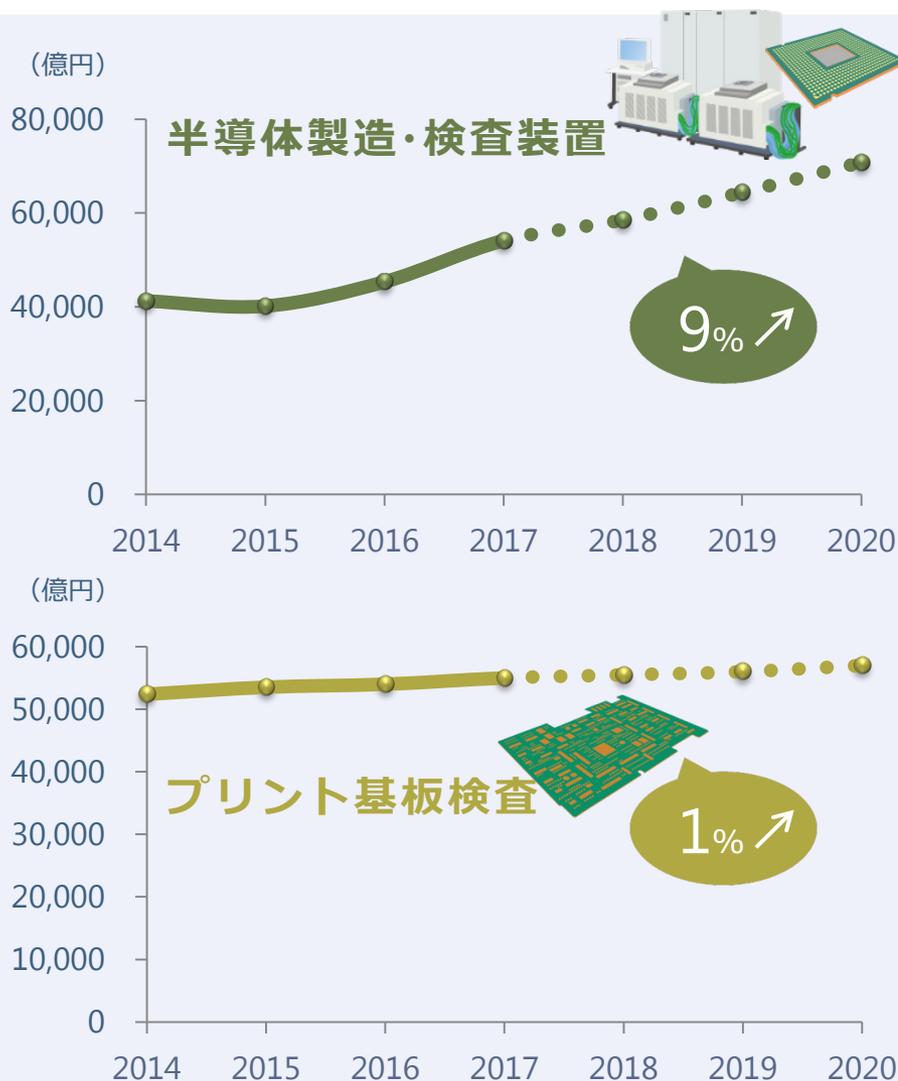
EV化はシートヒータ市場への追い風となる。

■ 当社の方向性

現状の得意先を確保しつつ、さらなる拡販活動を進め、
市場成長率を上回る売り上げの増大を図る。

中国子会社での生産も活用する。

コンタクトプローブ



※当社調べ。2018年度以降は予測値。

コンタクトプローブ



■ ターゲット市場

半導体検査を含む、広範な基板検査。

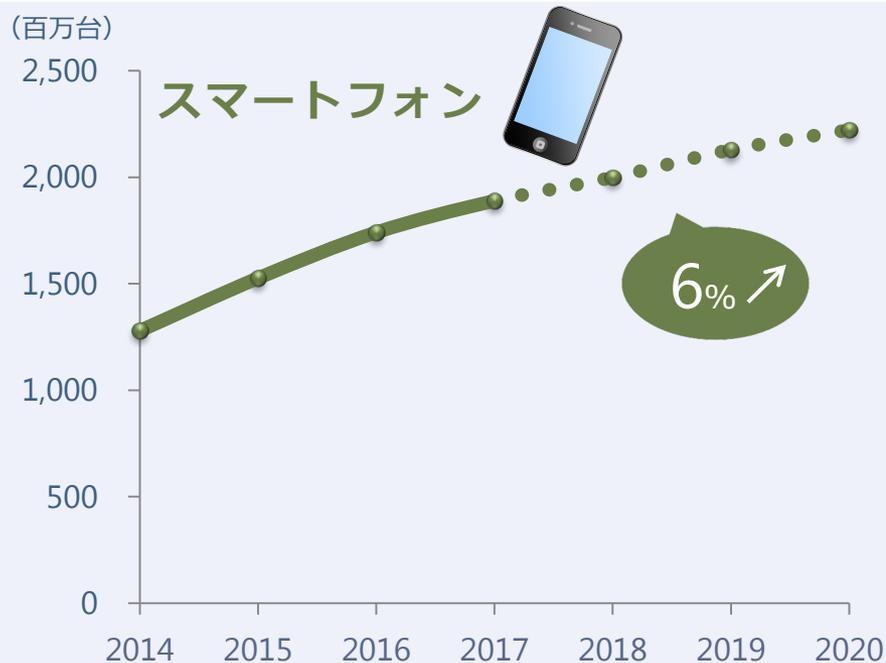
■ 市場予測

半導体製造・検査装置市場は年9%程度の成長を見込む。自動運転やAIの技術開発が進み、基板のさらなる小型化・高性能化が予想される。基板の小型化で電極の間隔が狭くなるため、コンタクトプローブには20 μ m (0.02mm)以下の細さと強さが求められるようになる。

■ 当社の方向性

15 μ m以下の伸線技術、10 μ m以下の研磨技術で、市場成長率を上回る売り上げの増大を目指す。

サスペンションワイヤ



※当社調べ。2018年度以降は予測値。



サスペンションワイヤ



■ ターゲット市場

手振れ補正機能（OIS）搭載のスマホカメラ。

■ 市場予測

スマホ市場の成長率は年6%と、以前に比べて緩やかになる見込み。地域別には、欧米と中国は5%と鈍化する一方、中南米は20%、東欧は14%と高い伸びが予想される。OIS搭載機種は市場全体の20%以上。

■ 当社の方向性

OIS搭載機種の増加とカメラの複眼化による数量増加が予想されるが、リスク要素もある。
用途開発を進め、売り上げの上積みを図る。

目次

1. 2020中期経営計画の位置づけ
2. 新2020中期経営計画
3. 注力製品の市場戦略
4. **インドネシア・フィリピン子会社の状況**

火災後のインドネシア子会社

- 2017年4月30日、隣接する他社工場からの出火により、フレキシブルフラットケーブルの生産を行うインドネシア子会社の工場及び事務所が全焼。
- その後、近隣で生産を再開。インドネシア子会社では生産工程後半の折り曲げ加工のみを行い、同国の得意先へ納入している。



被災状況



現在の PT. TOTOKU INDONESIA

フィリピン新工場の立ち上げ

- 折り曲げ加工前の半製品は、インドネシア子会社分も含めてすべてフィリピン子会社での一括生産に。現在は、同国内の外注を活用して対応している。
- 当社本体より**フィリピン子会社へ3,000千USドル**を出資。6月中に**新工場**を立ち上げ、インドネシア子会社への半製品の供給と、フィリピンの得意先への完成品の納入を行う計画。



立ち上げ準備中のフィリピン新工場

TOTOKU

東京特殊電線株式会社

■ 注意事項

本資料は、2018年度から2020年度における当社の経営方針をまとめたものです。

本資料上の売上・利益等は直近で当社が入手し得る情報に基づき策定したものであり、将来の事業環境の変化等により変わることがあります。