



平成 24 年 2 月 17 日

各 位

会 社 名 東光株式会社
代表者名 代表取締役社長 川津原 茂
(コード番号 6801 東証第 1 部)
問合せ先 取締役 水野 雅文
(TEL 049-285-2511)

中期計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度 2012 年度から 2014 年度までの 3 ヶ年の中期計画を策定しましたので、その概要について下記の通りお知らせ致します。

記

1. 位置づけ

当社は 2009 年度から 2011 年度までの中期計画において、コイル事業を中心とした収支構造の立て直しと、付加価値の高い新商品の創出と拡販に取り組み、確かな成長への基盤づくりに邁進して参りました。

2012 年度からの事業環境は、円高や世界経済の不透明さが残り、厳しい状況が続くと予想されています。そうした環境下においても、安定した収益を創出し確実に成長する企業を目指し、執行体制の変更、収益責任明確化のためのシステム構築により、事業および商品の選択と集中を徹底し、コスト構造改革等の諸施策を着実に実行して参ります。

2. 中期計画の連結数値目標

〈2014 年度〉

売上高：356 億円 営業利益率：10%

3. 成長戦略

(1) スマートフォン市場への集中拡販

スマートフォンの 2014 年度の生産台数は、2011 年度比 2 倍の約 950 百万台が予想されており、新興国においては大きく成長する事が期待され、先進国においても引き続き拡大が見込まれています。

当社のメタルアロイパワーインダクターDFE シリーズは、小型/低背であるうえに、電気的特性においてもスマートフォンの電源回路に最適なインダクターとして、顧客から高い評価を頂いており、大幅な需要の増加に対応すべく生産能力の増強に注力している状況です。

一方で、3 年後或いは 5 年後の技術動向に沿った更なる小型/低背化と、性能の向上に向けた開発を加速し、市場要求にお応えして参ります。また、タブレットやウルトラブック等のパソコン及び記憶装置、AV 携帯機器市場等への販売拡大により、持続的な成長を図って参ります。

(2) ケーブル市場への拡販

放送のデジタル化により映像サービス等の多機能化が進み需要が拡大するケーブルテレビ市場において、長年培った高周波技術を応用した商品と低ノイズ商品のキット拡販を展開して参ります。特に欧米市場においては既に普及しているインターネット/電話/テレビに加え、映像配信サービスの需要拡大が見込まれており、小型 SMD タイプのトリプレクサを拡販し、また今後拡大が期待される中国三網融合市場へは小型ダイプレクサを拡販して参ります。

(3) 安定市場への売上拡大

「安全性、快適性、利便性」が求められる車載市場において、自動車の安全性に関する規制「TREAD 法」が成立し、タイヤの空気圧不足を警告する装置（TPMS：Tire Pressure Monitoring System）の装着が米国で義務付けられたのを皮切りに、各国でも法制化の動きがあり、TPMS 市場の拡大が予想されています。TPMS に対応した高信頼性受信アンテナコイルと、狭許容差を実現する独自自動調整技術を活かした送信アンテナモジュール商品を拡充し、安定的な収益の確保を目指して参ります。

4. 安定供給および生産コスト低減を目指した工場再編

自然災害等に起因するサプライチェーン寸断に対するリスク軽減策として、生産の分散化を図るとともに、そのコストアップを吸収するため、生産拠点の集約を同時に進めて参ります。また、人件費高騰、人員の採用難等に対応し、生産シェアの変更と更なる機械化・省力化を推進して参ります。

この結果、中国における生産シェアを現状の 60%から 45%とし、一方ベトナム・マレーシアの生産シェアを上昇させて参ります。

以 上