

新中期(3力年)經營計画

説 明 会

TOWA株式会社

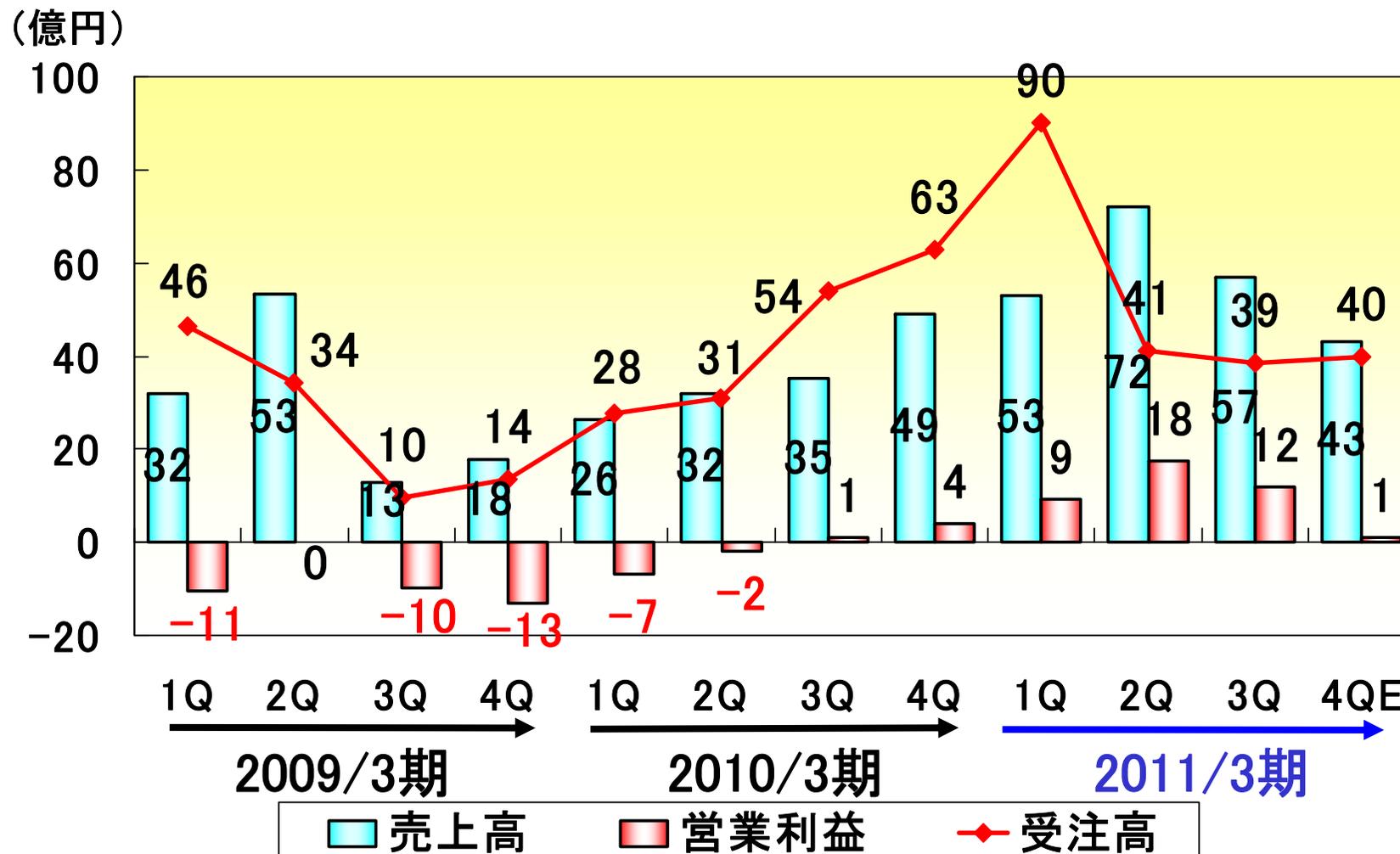
2011年4月

2011/3期(連結)業績見込み

(百万円)

	2010/3期	2011/3期 (見込)	増減
売上高	14,274	22,500	+8,226
営業利益	▲338	4,000	+4,338
経常利益	▲345	3,800	+4,145
当期純利益	▲330	3,400	+3,730

受注高・売上高・営業利益推移



※2011/3期4Qは見込み

計画策定の背景

内部環境の変化

- 2010年4月に新体制へ移行
- 組織変更や担当役員制の導入
- 執行役員に次世代の人材を登用



新しい経営体制

外部環境の変化

<現中期経営計画策定時>

- 2008年の金融危機直後に策定
- 世界経済の方向感の把握が難しい状態
- 緊急避難的な要素を多分に含んだ計画



<現在の環境>

- 2010年度の半導体市場は過去最高
- 2011年以降も緩やかながら成長維持
- 世界経済のパワーバランスの転換期

TOWAの現状を認識し“経営理念”に基づいた将来における当社の“立ち位置”をあらためて精査し、向かうべき方向を確認する必要性

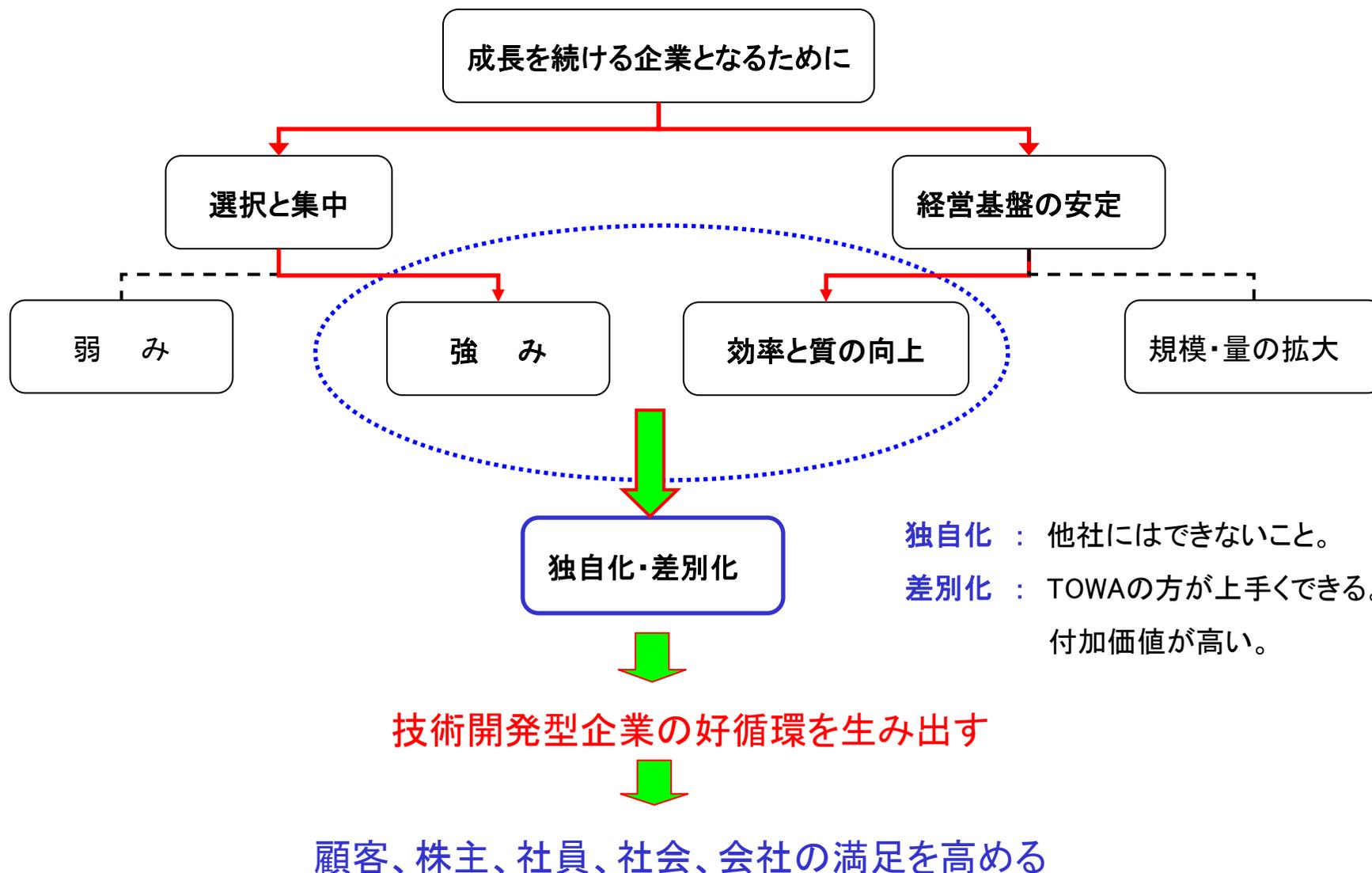
中期（3カ年）経営指針

成長を続ける企業となるために必要な
“仕組み”を構築する

成長とは？

顧客、株主、社員、社会、会社の満足を高めることを成長とする

“成長を続ける企業” となるための “仕組み”



中期経営計画<基本計画>

1. 当社グループの強みに経営資源（ヒト・モノ・カネ・時間）を集中させ、絶えず独自化と差別化の実現を図る。

独自化

他社にはできないことができる

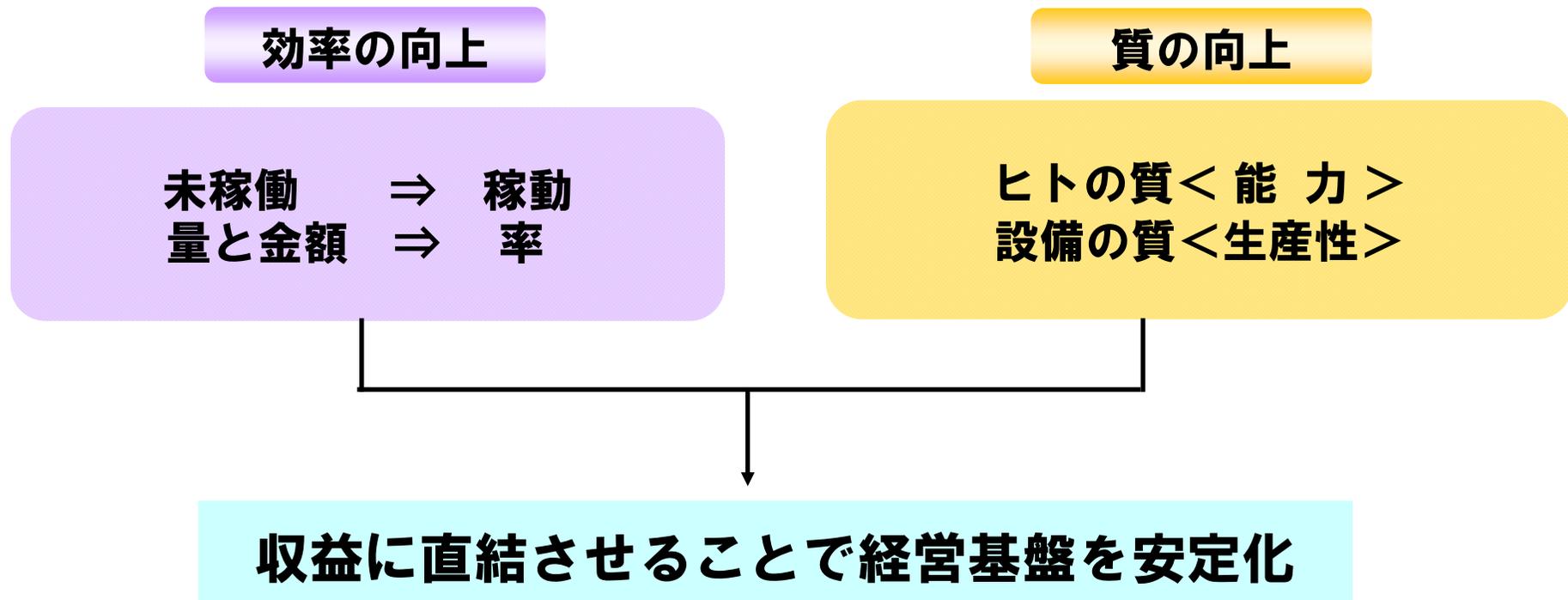
差別化

他社よりもTOWAが上手く、付加価値が高い

“さすがTOWA！！”と言われる会社

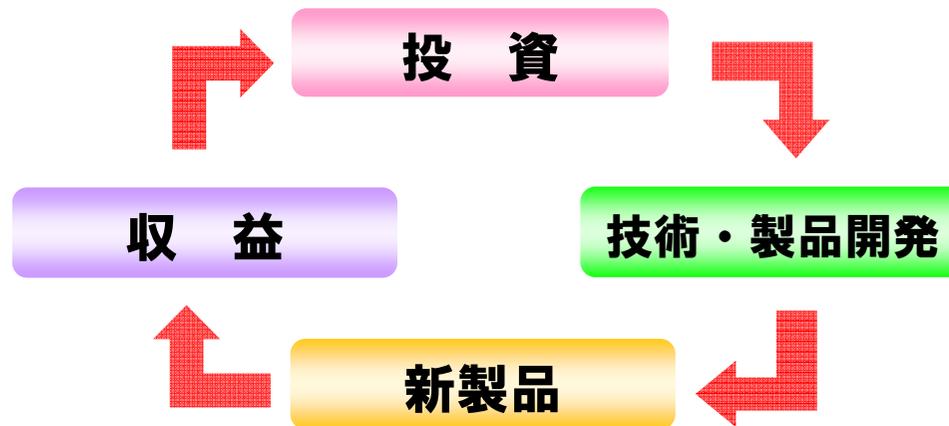
中期経営計画<基本計画>

2. 効率と質の向上により経営基盤を安定させる



中期経営計画<基本計画>

3. 得られた収益を当社の事業領域における投資・開発に充当し、技術開発型企業の好循環を生み出す。



中期経営計画<基本計画>

4. 人的資源の“質”の向上を図る。



※企業は“ヒト”なり！！ “ヒト”を育てることが重要

5. 保有する技術・ノウハウを形（製品・サービス）にできる領域を発掘する。

中期経営計画＜事業別対応方針＞

【半導体モールドディング事業】

1. コンプレッションモールドによる独自化・差別化
2. 付加価値・ブランド化による収益性の確保
3. ボリュームゾーンでのシェアアップ

	営業方策	開発方策	生産方策
コンプレッション	<ul style="list-style-type: none"> ・市場浸透を図る（狙い） ・他社トランスファーからの切替 	<ul style="list-style-type: none"> ・WLPへの展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・標準化と量産移行
トランスファー	<ul style="list-style-type: none"> ・付加価値で勝負（品質＋安定稼働） ・大判化対応によるシェアアップ ・ボリュームゾーンへの対応（ディスクリート等） 	<ul style="list-style-type: none"> ・高プレス装置の市場投入 ・Top-G、Side-G対応 ・BGAソリューション ・FCへの対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・原価低減 ・生産性の向上 ・サービス体制の改革

中期経営計画＜事業別対応方針＞

【LED事業】

1. 新規顧客の開拓
2. 用途別のソリューション提案
3. LEDパッケージのコスト削減への対応

	営業方策	開発方策	生産方策
LED事業	<ul style="list-style-type: none"> ・新規開拓 （中国・東南アジア・台湾） ・用途別ソリューションの提供 （照明・BL等） ・売上高構成比率20%以上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ディスペンサー改善 ・大型基板対応 ・新金型技術 	<ul style="list-style-type: none"> ・原価低減 ・生産性の向上 ・サービス体制の改革

中期経営計画＜事業別対応方針＞

【化成品事業】

- ・ 成長産業である「医療」分野
- ・ 安定した事業収益を確保する

【新事業分野】

- ・ 保有する“技術”を形（製品・サービス）にできるあらたな市場
- ・ 新技術の開発・洗練により“事業領域”を広げる

中期経営計画<機能別対応方針>

【営業（販売・製品）方策】

- 地域別、顧客別の特性
- 販売体制の見直し、FSEサポートの拡充
- 装置の世代交代

【開発方策】

- “顧客に貢献できること”を創り出す開発テーマに取り組む
- 開発の成果を生み出すまでの“時間の短縮”を実現する

中期経営計画<機能別対応方針>

【生産方策】

- ・ 海外生産拠点と国内生産拠点との役割分担を見直し
- ・ サービス業務体制の効率化

【管理方策】

- ・ キャッシュフロー重視の経営を継続
- ・ 人材育成のプロセス構築、人事制度の洗練
- ・ 情報システムへの投資

主な数値計画

単位:億円

	2012/3期	2013/3期	2014/3期
売上高	190	220	250
半導体	143	163	183
LED	35	45	55
化成品	12	12	12
経常利益	12	21	29
当期利益	11	20	28
研究開発費	4.0 (2.1%)	4.5 (2.0%)	5.0 (2.0%)
設備投資額	13	13	13

※研究開発費%は対売上高比率

この資料に関するお問い合わせ

TOWA株式会社 企画部

〒601-8105 京都市南区上鳥羽上調子町5

Tel : 075-692-0251

Fax: 075-692-0270

http://www.towajapan.co.jp/contact/i_ir/index.htm

本資料には当社グループの計画や方針、財務、技術、製品、サービス、業績等に係る将来予想に関する記述が含まれております。将来予想に関する記述は、あくまで当社グループが現時点において入手可能なデータや仮定、方法等に基づき、当社グループが判断したものであり、様々なリスクや不確定な要因を含んでおります。また、新たなリスクや不確定要因は随時生じるものであり、その発生や影響を予測することは不可能であります。したがって、本資料に含まれる将来に関する記述は、実際の結果とは大きく異なる可能性があることをあらかじめご了承ください。