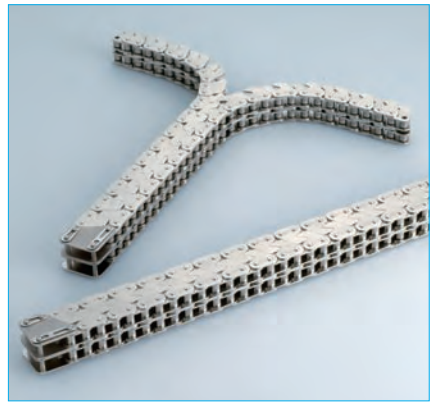
事業セグメント



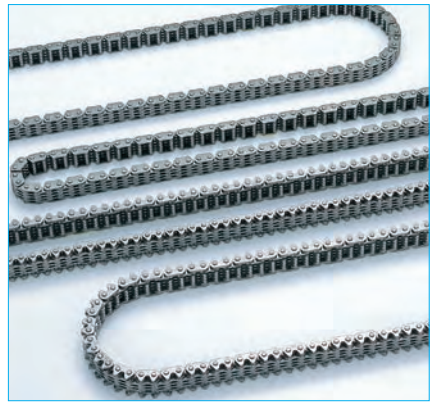
page 16
セグメント・ハイライト

page 18
数値でみる外部環境と
つばきグループの営業状況

page 20
事業セグメント
パワトラ事業部門
- チェーン事業
- 自動車部品事業
- 精機事業

マテハン事業部門

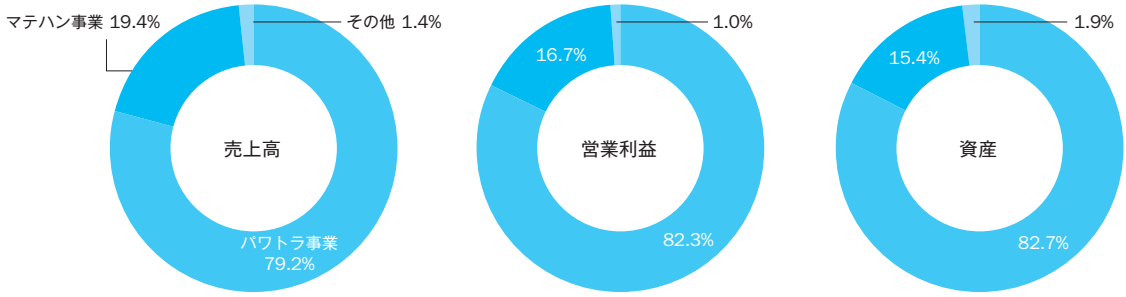
page 26
主要商品解説



セグメント・ハイライト つばきグループの「事業内容・特長」と「活動地域」

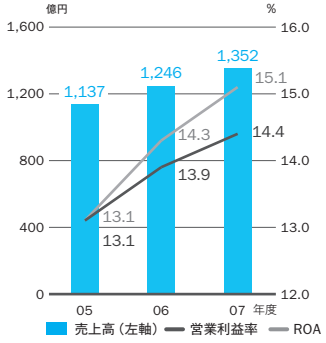
事業別セグメントの状況

構成比率 *1

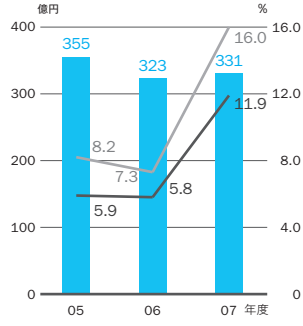


過去３年間の業績推移 *2

パワトラ事業部門



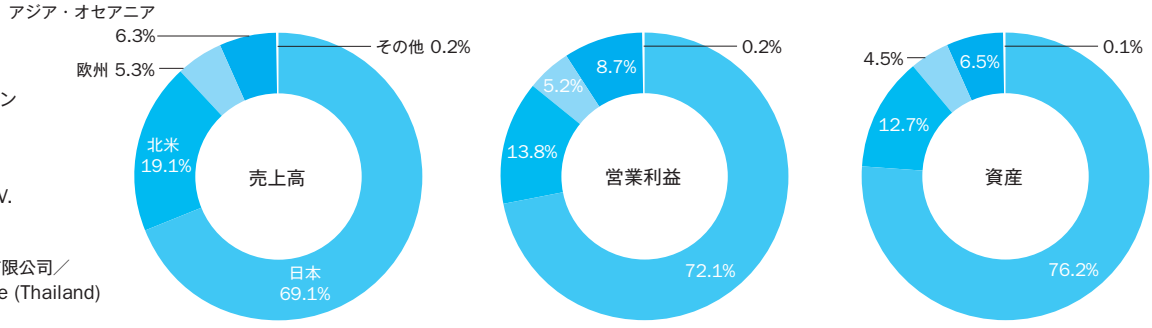
マテハン事業部門



所在地別セグメントの状況

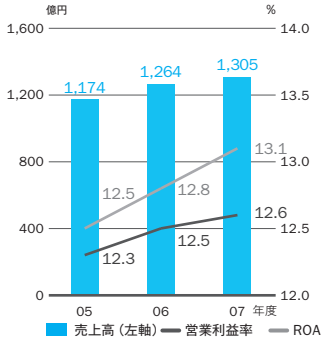
構成比率 *1

中核会社
日本
椿本チエイン／ツバキエマソン
北米
U.S.Tsubaki, Inc.
欧州
Tsubakimoto Europe B.V.
アジア・オセアニア
台湾椿本股份有限公司／
椿本汽車発動機（上海）有限公司／
Tsubakimoto Automotive (Thailand) Co., Ltd.

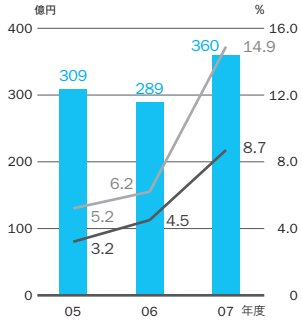


過去３年間の業績推移 *2

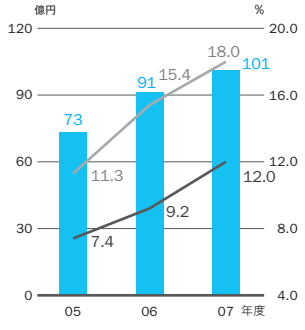
日本



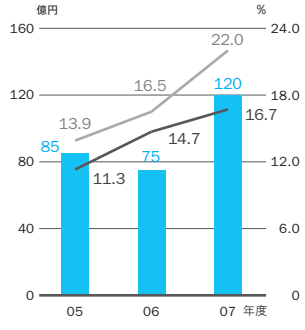
北米



欧州



アジア・オセアニア



1. 全体に占める構成比率は部門間の内部取引や本社に所属するものを調整しない数値を分母として算出しています。2. ROAの分子には営業利益を、分母には期中平均の資産（調整前）を使用しています。

各事業セグメントの特長と主要商品

パワトラ事業部門

チェーン事業

業界におけるポジションと特長

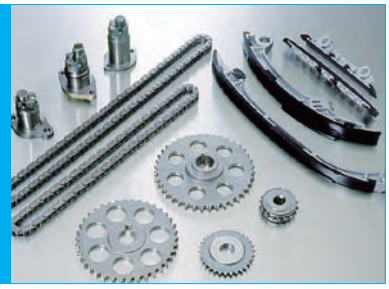
産業用スチールチェーンでは、国内シェア67%、世界シェア24%と業界トップ。プラスチックチェーンやケーブルベヤでも強みを発揮。グローバル市場での技術優位性（品質や高付加価値商品の開発）が差別化要因。

主要商品

ドライブチェーン、小形コンベヤチェーン、大形コンベヤチェーン、プラスチックチェーン、ケーブル・ホース支持案内装置

パワトラ事業部門

自動車部品事業



業界におけるポジションと特長

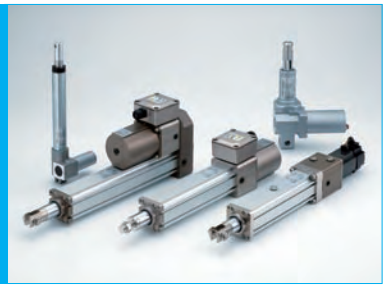
自動車エンジン用のタイミングチェーンドライブシステムでは、国内市場を寡占、世界シェアは37%強で海外トップメーカーと世界市場をほぼ二分。テンショナでも強みを発揮。品質（耐久性・静音性）とシステム対応力、世界5極によるグローバル供給体制が差別化要因。

主要商品

タイミングチェーンドライブシステム（ローラチェーン／サイレントチェーン、テンショナ、レバー、ガイド、スプロケット）、パワードライブチェーン

パワトラ事業部門

精機事業



業界におけるポジションと特長

主力の減速機ではターゲット業界の攻略により売上高を拡大。電動シリンダ、締結具などの国内ニッチトップ商品が強みを発揮。カムクラッチではグローバルトップを狙う。多彩な商品構成とそれをベースにしたモーション＆コントロール分野でトータル・ソリューションを提供。

主要商品

減速機・変速機、直線作動機、締結具、軸継手、カムクラッチ、過負荷保護機器、スプロケット

マテハン事業部門

マテハン事業

業界におけるポジションと特長

自動車塗装ライン搬送システムや新聞業界向け搬送システム、仕分けシステム、粉粒体搬送コンベヤで数多くの納入実績を誇る。コア商品に経営資源を集中する一方で、創薬関係など新分野へも新商品を投入。提案型営業によるシステム対応力に強み。

主要商品

仕分け・搬送システム、保管・ピッキングシステム、粉粒体搬送コンベヤ、金属切り屑搬送・クーラント処理装置

数値でみる外部環境とつばきグループの営業状況

2007年度の外部環境は総じて厳しいものとなりました。まず設備投資は、主要先進国で軒並み年度後半から減速、特に日本においては、前期比割れとなりました。また、自動車生産台数も、日本、米国、欧州などの主要市場において、前期比マイナス成長となっています。

このような事業環境の中で、つばきグループは、連結売上高を前期比で7.4%伸ばし、収益性も大幅に改善させ、経常利益率を10.8%に引き上げることに成功しました。

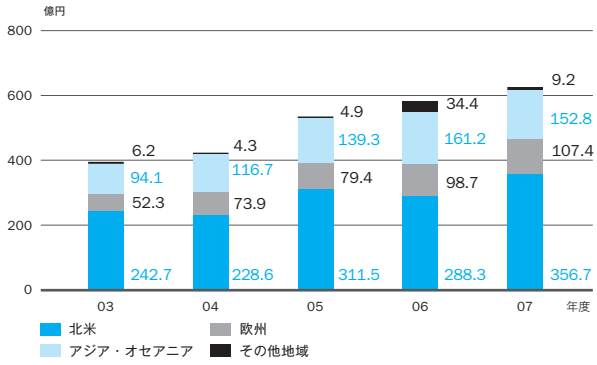
売上面では、スチールチェーン、タイミングチェーンドライブシステムなどのグローバルトップ商品を中心に、引き続き市場と顧客の開拓が進み、海外売上高比率は37.5%にまで達しています。この7年間で9.3%ポイントの飛躍的な上昇です。品質・技術面での差別化を着実に進めてきたことが、これを支えています。

一方、利益面では、パワトラ事業部門の増収が寄与したことや、マテハン事業部門において設計・製造の両面からコスト削減を図ったことなどが、既述した利益率の改善につながっています。

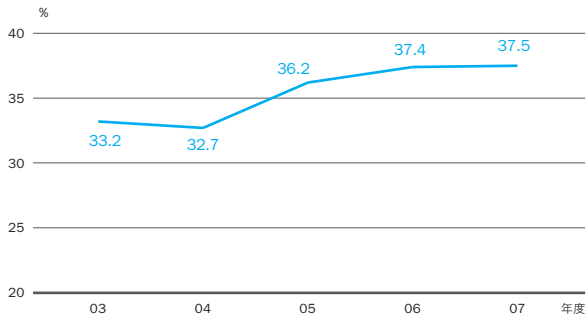
年度	2003	2004	2005	2006	2007
外部環境に関わる統計					
I. 日本の設備投資関連統計 *1 (10億円)					
機械受注 *2	¥11,108	¥11,829	¥12,490	¥ 12,741	**¥12,364**
設備投資 *3	39,399	42,603	46,958	54,154	**51,600**
II. 自動車関連統計 *4 (シェア除き千台)					
日本					
生産台数計	10,286	10,511	10,799	11,484	**11,596**
販売台数計	5,890	5,821	5,862	5,619	**5,320**
米国					
販売台数計*5	16,639	16,867	16,945	16,505	**16,091**
うち日本車販売台数	4,715	5,053	5,377	5,660	**5,853**
日本車シェア	28.3%	30.0%	31.7%	34.3%	**36.4%**
欧州					
販売台数計*6	14,181	14,427	14,529	14,662	**14,729**
うち日本車販売台数	1,803	1,838	1,888	1,963	**2,007**
日本車シェア	12.7%	12.7%	13.0%	13.4%	**13.6%**
つばきグループデータ					
I. 事業部門別・事業別売上 (百万円)					
パワトラ事業部門計*7	¥91,452	¥99,787	¥113,656	¥124,550	**¥135,225**
うちチェーン事業*8	36,000	39,300	44,400	48,600	**49,800**
うち自動車部品事業*8	31,700	34,600	39,600	44,500	**53,600**
うち精機事業*8	20,300	22,200	25,000	26,900	**27,900**
マテハン事業部門計*7	28,549	30,674	35,484	32,318	**33,097**
II. 事業部門別・営業利益 *7 (百万円)					
パワトラ事業部門計	8,629	11,263	14,889	17,367	**19,429**
マテハン事業部門計	1,881	1,800	2,106	1,889	**3,950**
III. 事業部門別・営業利益率 *7					
パワトラ事業部門計	9.4%	11.3%	13.1%	13.9%	**14.4%**
マテハン事業部門計	6.6%	5.9%	5.9%	5.8%	**11.9%**

1. すべての四半期データは季節調整値
2. 出所は内閣府、船舶、電力を除く民需
3. 出所は財務省、ソフトウェアを除く全産業、全規模
4. 出所は大和総研

海外売上高推移（地域別）



海外売上高比率



2006年度	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	2007年度	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
	¥ 3,415	¥ 3,122	¥ 3,113	¥ 3,108		¥ 3,058	¥ 3,102	¥ 3,121	¥ 3,189
	13,250	13,148	13,804	13,789		12,598	13,068	12,827	12,989
	2,969	2,738	2,791	2,984		2,986	2,727	2,754	3,129
	1,306	1,396	1,272	1,644		1,199	1,286	1,225	1,610
	3,924	4,427	4,323	3,831		3,875	4,341	4,088	3,786
	1,280	1,492	1,543	1,346		1,393	1,554	1,534	1,373
	32.6%	33.7%	35.7%	35.1%		35.9%	35.8%	37.5%	36.3%
	3,980	3,979	3,343	3,360		3,963	3,966	3,402	3,397
	543	518	472	430		558	522	485	442
	13.6%	13.0%	14.1%	12.8%		14.1%	13.2%	14.3%	13.0%
	¥30,181	¥29,716	¥31,389	¥33,264		¥32,399	¥32,984	¥35,239	¥34,603
	–	–	–	–		–	–	–	–
	–	–	–	–		–	–	–	–
	–	–	–	–		–	–	–	–
	7,319	10,936	4,048	10,015		4,815	10,276	5,239	12,767
	3,583	3,684	4,637	5,463		3,998	4,724	5,288	5,419
	(346)	363	343	1,529		383	1,451	441	1,675
	11.9%	12.4%	14.8%	16.4%		12.3%	14.3%	15.0%	15.7%
	(4.7%)	3.3%	8.5%	15.3%		8.0%	14.1%	8.4%	13.1%

5. 乗用車及び小型トラック
6. 乗用車
7. 連結事業種類別セグメント情報（消去及び全社分調整前）
8. 各事業部のグローバルベースの単純集計値であり、監査を受けた正式な財務数値ではありません。

事業セグメント

パワトラ事業部門

チェーン事業

市川　直
チェーン事業部長

私たちのコミットメント

■ **技術優位性と提案力を生かして顧客基盤を拡大、2010年度までに世界シェア28%を達成します。（現在24%）**

当事業セグメントの基礎情報

私たちの競争優位性

1.「品質」の優位性

つばきグループの産業用スチールチェーンは、2007年度において世界シェア約24%を占める世界のトップブランドです。しかも、同シェアは、着実に向上しています。この圧倒的な競争力を支えるのは、耐久性（耐摩耗性・疲労強度）、静粛性、軽量性などの品質面における差別化です。とりわけ耐久性は、顧客の生産性や安全性を左右する重要な要素となっています。その耐久性において、つばきグループの商品は同業他社を圧倒しています。（詳細は、下図「継手プレート疲労強度の比較」をご参照ください）

2.「基礎技術」の優位性

その品質の差別化を支えているのが、第1に材料技術、熱処理技術などの「基礎技術」の磨き上げと応用力、第2に多品種変量生産を支える「製造技術力」と経験です。こうした技術力と経験の向上には、研究開発と生産設備に対して、相応の投資を「継続」していくことが不可欠となります。小規模な企業が比較的多いチェーン業界では、当社グループの投資能力の強さも、競争優位の源泉となります。

3.「品揃え」の優位性

取扱商品は、ドライブチェーン、小形・大形コンベヤチェーン、プラスチックチェーンからケーブル・ホース支持案内装置まで多岐にわたっています。この品揃えの豊富さも、顧客ニーズに応じた営業提案などの面で、競争優位性につながっています。

今後の成長ドライバー

1. 顧客側の購入や投資姿勢の質的な変化

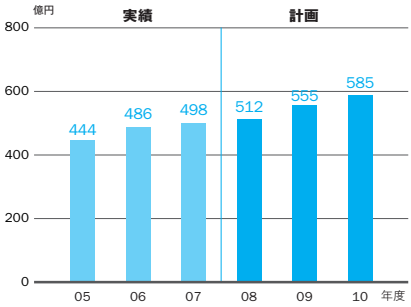
昨今の世界景気の減速、とりわけ企業業績の悪化による設備投資や部品購買予算の圧縮が、当事業セグメントに悪影響を及ぼすことは否定できません。しかし一方、原材料価格高騰による販売価格の上昇で、廉価なチェーンとの価格差が縮まり、今まで以上に品質面での優位性が評価されるようになってきました。

当社グループ商品の耐久性、静粛性、軽量性などで差別化された「品質」と、顧客への「提案営業力」の強さは、上に述べた顧客側の構造的な変化にマッチし、市場シェアを拡大させる原動力となります。

2. グローバル化のいっそうの推進

産業用スチールチェーンにおける世界全体でのシェアは、すでに述べたとおり24%と高水準に位置していますが、地域別に見ると大きな差があります。例えば、日本におけるシェアは7割近く、米国

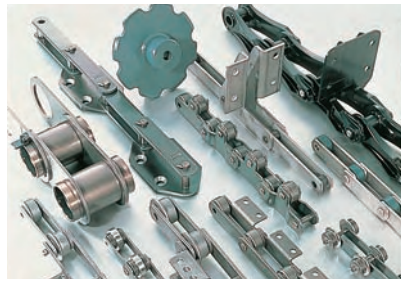
セグメント売上高−過去3年の推移と今後3カ年の計画



継手プレート疲労強度の比較（当社による試験結果）

当社ローラチェーンの疲労強度を100とすると

他社商品のレンジは23~45



やカナダにおけるシェアが3割前後であるのに対し、中南米、欧州、中国のそれは1割にも満たない状況です。

日本・北米で認められた品質優位性を、こうした地域で積極的にアピールしていくことは、さらなる世界シェアの上昇の大きな原動力となります。

3. 成長業界への重点的な攻勢

原油・原材料価格の高騰は企業業績に明らかに悪影響を与えています。また、バイオエタノールへの転用加速などを背景にした穀物価格の高騰も深刻な社会問題となっています。しかし、マイニング産業、穀物産業などの素材産業は活況にありますので、こうした業界へ重点的に攻勢をかけていくことで、当事業セグメントの顧客基盤を広げることが可能となります。後ほど述べるとおり、当事業セグメントでは、こうした「逆風をチャンスに変える」戦略を着実に履行、その成果がすでに出始めています。

2007年度の成果

外部環境悪化の中での増収

売上高は約498億円と、前期比2.5%の増加となりました。世界経済の減速と企業業績の悪化の影響があったものの、主要先進国における設備投資が年度の後半からマイナス成長に転じる中で、前期に引き続き市場シェアの拡大に成功し、増収を維持できたことは大きな自信となりました。

国内の顧客業種別では、鉄鋼業界などの重厚長大産業向けが特に好調でした。また、工作機械業界向けも、好調な輸出に支えられて増収となりました。

商品別では特に大形コンベヤチェーンが前期比2桁の売上の伸びを示しました。一方、2006年4月に山久チエインを連結子会社化して強化したプラスチックチェーンが、前期比6割近い大幅な伸びを達成しています。

海外市場開拓、顧客業種の拡大でも大きな成果

開拓が比較的遅れていた市場や顧客業種の拡大でも成果がありました。欧州では、リクレーマチェーンやスプロケットの大型案件受注に成功しました。これらを組み込んだ商品は最終的にオーストラリアでの鉄鉱石搬送に使用されるもので、差別化された技術力が高く評価されての受注となりました。

2008年度以降の計画と戦略

売上の着実な持続成長と利益率のさらなる向上を目指す

中期経営計画「STEP10」における当事業セグメントの売上高は、年率で5.8%の成長を計画しています。世界経済の後退懸念、原材料高および為替を勘案して、過去3ヵ年（2005年度～2007年度）の成長率（年率8.9%）よりは減速するものの、市場シェアの拡大によって、着実な持続成長を目指してまいります。

一方、営業利益率については、原材料高による影響を販売価格の引き上げと生産性改善で補い、向こう3年間でさらに2007年度比0.5%ポイント程度の上昇を見込んでいます。

以上の売上高および利益計画を確実に達成するため、当事業セグメントでは以下のような戦略を着実に履行していきます。

1. 大形コンベヤチェーンの世界市場でのNo.1を目指す

市場別では特に南米、豪州などを、また、顧客業種別には、既述のとおり、活況を呈している鉄鋼・アルミなどの素材・マイニング関連の産業や製糖・食品業界を重点的に攻略していきます。

2. 小形搬送・装置ビジネスの成長促進

チェーンを単体として販売するのみならず、そのチェーンをコアとした複合商品の販売に注力していきます。具体的には昇降装置（ジップチェーンリフタ）などの成長ポテンシャルの大きな新商品を市場に投入していきます。また、シート・フィルム搬送用グリッパーチェーンなどの高機能チェーンの開発にも積極的に取り組んでいきます。

3. 品質差別化商品の磨き上げ

2006年度から市場投入したRSローラチェーン「G7」（摩耗寿命が当社従来比で2倍）の品質優位性を積極的にアピールするため、顧客現場における他社製チェーンとの比較実験を促進させます。また、従来品に比べ耐摩耗性が2倍以上の新形のBS（British Standard）ローラチェーンの開発に着手しており、2009年度中には市場投入を実現したいと考えています。

注1. 本章で取り上げた市場シェアは、すべて当社調べによるものです。
注2. セグメント業績にかかわる数値は、管理会計上の数値であり、財務会計上の数値ではありません。

事業セグメント

パワトラ事業部門

自動車部品事業

私たちのコミットメント

■ **非日系カーメーカーを中心にタイミングチェーンドライブシステムの販売をさらに拡大。一方で、安定供給と増産への積極投資により、持続的成長基盤をより強固にしていきます。**

藤原　透
自動車部品事業部長

当事業セグメントの基礎情報

私たちの競争優位性

自動車エンジンのカム軸を駆動する「タイミングチェーンドライブシステム」。この自動車エンジンまわりの基幹部品において、つばきグループは世界シェア37%強を有しています。

同システムは、タイミングチェーンやチェーンの伸びを吸収するテンショナなど様々な部品から構成されています。私たちつばきグループは、チェーンだけでなく、こうした周辺部品をシステムとして一括納入できることが、強みのひとつとなっています。既述の世界シェア37%強は、タイミングチェーンドライブシステムのシェア。今日、つばきブランドの何らかの部品を搭載している自動車は、世界生産台数の約50%に達しています。

また同システムの世界シェアは、2005年度の33%から2006年度34%、さらに2007年度の37%強へと持続的な伸びを見せてきました。この背景には、後述するカム軸駆動部品のベルトからチェーンへのシフトに加えて、当社商品の耐久性、静粛性などの品質面での優位性が、徐々に世界のカーメーカーに認められ、顧客基盤が拡大してきたという事実が存在します。

今後の成長ドライバー

足元の世界経済の減速、なかでも自動車販売の不振は、当業界全体への逆風であることは明らかです。しかし一方で、次に挙げるような自動車業界の「構造的な変化」を、的確かつ迅速に捉えることで、当事業セグメントの成長をさらに持続できると考えています。

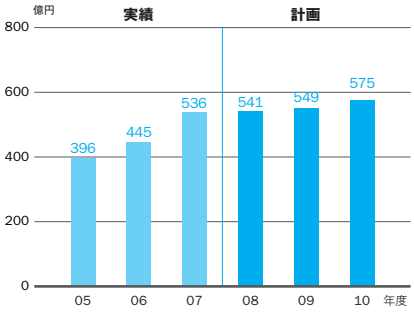
1. カム軸駆動部品の「ベルト」から「チェーン」へのシフト

チェーンの技術革新（軽量化）に伴って、従来カム軸駆動に使われていたベルトから、耐久性に優れ、高性能エンジンに適したチェーンへのシフトがグローバルに進展しています。実際、2000年度に約43%であったチェーン装着率は、2006年度には約50%へと上昇しました。この動きは、チェーン化が比較的遅れている欧州、中国などにも波及していくものと考えています。

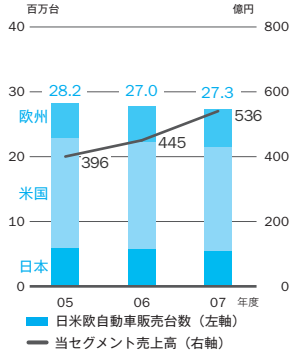
2. カーメーカーのグローバル化

カーメーカーのグローバル化は、生産のみならず、設計・開発、部品調達などのあらゆる面で加速しています。当然、部品メーカーもグローバル展開が不可欠になっており、世界5極生産体制で対応している当社グループにとって追い風となります。

セグメント売上高—過去3年の推移と今後3カ年の計画



日米欧の合計自動車販売数と当セグメントの売上高



3. 環境保護・省エネへの意識の高まり

原油価格の高騰が続く中、環境保護と省エネへの対応は、今日、カーメーカーの生き残りを左右する大きな鍵となっています。これらの対応において先行した日系カーメーカーの市場シェアが世界的に上昇、欧米カーメーカーもこれまで以上にエンジンや部品の性能改良に積極的となっています。この動きが、技術・開発志向型の当社商品のさらなるシェア向上につながると考えています。

2007年度の成果

世界シェアの大幅な拡大で逆風を跳ね返す

売上高は約536億円と、前期比20.4%の大幅な増加となりました。自動車販売台数が、日本において約5%、米国において約3%の減少、欧州でもほぼ横ばいとなる厳しい状況ではありましたが、つばきグループの品質と生産・販売体制両面での優位性が、世界シェアの3%強の引き上げにつながりました。欧州、北米、韓国などで、非日系カーメーカーからの新規受注獲得に成功しています。

生産性の改善も継続

経常利益率は、前期比で1%ポイント程度の上昇を見せました。原油・原材料費の高騰などの悪影響はあったものの、これを生産性の改善という自助努力で吸収できたと考えています。

海外子会社が続伸

国内カーメーカー向けの納入が堅調に推移したほか、海外子会社も大きく業績を拡大しています。特に北米のU.S. Tsubaki, Inc.（以下、UST）が前期比4割を超える増収となり、経常利益を倍増させました。新規に連結対象となった中国の子会社である椿本汽車発動機（上海）有限公司（以下、TAS）も、売上、利益を飛躍的に伸長させ、当事業セグメントの業績に大きく貢献しました。一方、タイのTsubakimoto Automotive（Thailand）Co., Ltd.（以下、TAT）も利益水準をほぼ倍増と、高成長を持続しています。

自動車部品世界５極生産体制−自動車メーカーのグローバル化に対応

2008年度以降の計画と戦略

中長期的な持続成長力強化を見据えて

中期経営計画「STEP10」における当事業セグメントの売上は年率で2.4%の成長を計画しています。2007年度までの3年間の年平均成長率が18.3%であったことを考えると大きな減速となりますが、短期的な業績の伸長よりも、もっと中長期的なスタンスに立って、高い成長性を持続できる基盤を作り上げることに注力していきたいと考えています。そのために、以下のような積極的な設備投資を行うとともに、タイミングチェーンドライブシステムに次ぐ第2の柱として期待しているパワードライブチェーンの量産化を図り、同商品の販売を拡大していきます。

国内の生産の分散化

これまでつばきグループの自動車部品の国内生産は、埼玉工場で集中的に行っていました。このため、同工場ではフル稼動状態が続いており、万一、不測の事態により長期間のラインの停止などが発生すれば、顧客の信頼を失いかねず、生産の分散化は急務となっています。このため、2008年度から、埼玉工場の生産量の一部を、京田辺工場にシフトしていく計画を進めています。

増産への対応

過去2年間50億円台で推移していた設備投資を、2008年度は72億円、2009年度は92億円と拡大させ、新工場の建設やラインの増強を加速します。具体的には、埼玉工場内に新工場を建設するほか、TAT（タイ）でもラインの増強、新工場棟の建設・稼働を予定しています。

注1. 本章で取り上げた市場シェアは、すべて当社調べによるものです。
注2. セグメント業績にかかわる数値は、管理会計上の数値であり、財務会計上の数値ではありません。

事業セグメント

パワトラ事業部門

精機事業

市川　直
株式会社ツバキエマソン
代表取締役社長

私たちのコミットメント

■ **海外売上高比率を３年以内に22%超（現在20%）に引き上げるとともに、海外での生産・調達を加速させることで、成長の持続力を強化していきます。**

当事業セグメントの基礎情報

私たちの競争優位性

当事業セグメントの中核会社であるツバキエマソン（以下、TEM）は、減速機、パワーシリンダ（国内シェア５割）、締結具、カムクラッチ（国内シェア８割）など、バリエーションに富んだ品揃えをしています。また、標準商品よりも、高い技術力を必要とする特殊仕様・特殊機能の商品に強い点が特長です。

今後の成長ドライバー

環境保護や省エネ意識が高まる中、顧客はますます伝動効率や耐久性に優れた商品を求めています。こうした流れは、顧客ニーズにあった商品を開発して、提案をしていく、いわゆる技術・開発志向のTEMにとって追い風となります。

また近年、単品ではなく、複合ユニット化した商品へのニーズが高まっています。こうした動きも、豊富な商品ラインアップを持つつばきグループにとって、優位に作用していると考えています。

2007年度の成果

売上高は約279億円と、前期比3.7%の増加となりました。顧客業種別には、自動車、鉄鋼、造船、工作機械などが牽引役となりました。一方、液晶・IT関連業界向けは、上半期こそ不調であったものの、下半期から急速に回復しています。

製品別では、TEMの差別化商品のひとつであるカムクラッチが、前期比２桁の増収となったほか、減速機も堅調に推移しました。作動機、機器類は、景気減速の影響を受けて前年比割れとなりました。なお、利益率については、原材料高と年度後半からのドル安の影響を受けて若干ながら低下しています。

2008年度以降の計画と戦略

中期経営計画「STEP10」における当事業セグメントの売上高は年率で5.0%の成長を計画しています。また経常利益率については、向こう３年間で2%ポイント弱高めてまいります。これらの数値目標を達成するために、以下のような戦略を着実に遂行していきたいと考えています。

1. 海外市場のさらなる開拓

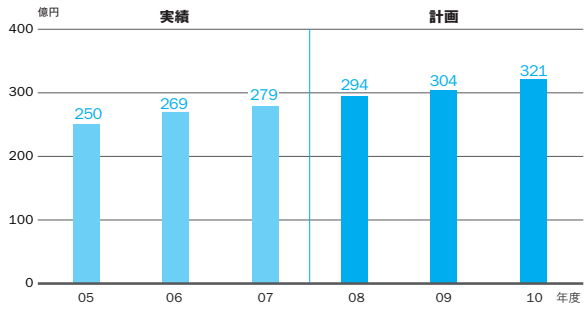
海外市場をさらに開拓していくことが「持続的成長」につながっていきます。伝動効率などの品質面での差別化を実現し、国内トップブランドのカムクラッチを軸として、欧州市場と中国などのアジア市場を重点的に開拓していきます。

2. 海外での生産および調達の加速

生産面では、国内から上海の子会社への生産移管を計画的に行っていきます。また、2007年度17%であった海外調達比率をいっそう引き上げていきます。これらの施策は、当事業セグメントの為替への抵抗力をいっそう高めることに有益であると認識しています。

注1.　本章で取り上げた市場シェアは、すべて当社調べによるものです。
注2.　セグメント業績にかかわる数値は、管理会計上の数値であり、財務会計上の数値ではありません。

セグメント売上高―過去３年の推移と今後３カ年の計画



事業セグメント

マテハン事業部門

マテハン事業

私たちのコミットメント

■ **継続的な新商品開発による顧客と市場の拡大・開拓を維持しながら、技術力をベースとした提案型の営業を推進。一方で、生産性を向上させ高収益体質を持続できる体制を整えていきます。**

宮本民男
マテハン事業部長

当事業セグメントの基礎情報

私たちの競争優位性

競争力向上に直結する差別化された生産ラインや物流搬送システムを採用したいという顧客の要望が、追い風となっています。例えば、「自動車塗装ライン搬送システム」は自動車業界の塗装品質差別化に有益であることが認められ、世界最大手のカーメーカーの世界標準として採用されています。

今後の成長ドライバー

つばきグループのマテハン事業は、個々の顧客ニーズに応えた技術志向の新規開発や改良を加えた商品を得意としています。例えば、新聞業界向けの「新聞巻取紙搬送システム」や既述の「自動車塗装ライン搬送システム」では当社商品が圧倒的シェアを誇っており、今後も技術力を活かした商品開発で成長を目指します。

2007年度の成果

売上高は約336億円と前期比3.1%の増加となりました。自動車業界向けは大口案件が一巡し伸び悩んだものの、流通、新聞、創薬業界向け設備と、メンテナンス事業が堅調に推移しました。また、子会社の椿本バルクシステムでは、インドおよび中国など海外向けにセメント業界向け粉粒体搬送コンベヤが拡大し、同じく子会社の椿本メイフランも工作機械業界向けのチップコンベヤなどが牽引役となり2桁の増収を達成しています。

その結果2007年度の利益水準は大きく向上し、当事業セグメントの経常利益率は前期比6.1%ポイント上昇、9.8%に達しました。前期の北米自動車案件での追加工事費用発生の反動もありますが、プロジェクト管理体制をより強化した成果です。

2008年度以降の計画と戦略

中期経営計画「STEP10」における当事業セグメントの売上高は年率で3.1%の成長を計画しています。ただ当事業セグメントとしては、売上成長もさることながら収益性を持続できる「強固な体質づくり」に注力したいと考えています。そのために、以下の戦略を着実に実行してまいります。

1. 提案型新商品と改良型新商品の売上拡大

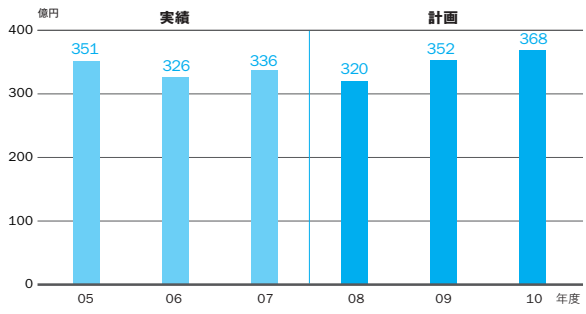
当事業セグメントの強みである、技術力をベースとした提案型の営業を加速させていきます。そのためには市場・顧客のニーズを的確に捉えた新商品の開発と商品改良にこれまで以上に注力していきます。特に「環境対応」と「グローバル対応」を重視した商品開発を進め、持続的成長を実現させます。

2. 海外調達の拡大と生産性向上

中国、インドなどからの海外調達をさらに拡大させるとともに、最適地生産・調達を加速させることで原価低減を図っていきます。また、大口システムでは主要機器のモジュール化をいっそう進め、品質の向上と現場での据付工事期間の短縮など生産性の改善を積極的に推進してまいります。

注1. 本章で取り上げた市場シェアは、すべて当社調べによるものです。
注2. セグメント業績にかかわる数値は、管理会計上の数値であり、財務会計上の数値ではありません。

セグメント売上高—過去3年の推移と今後3カ年の計画



主要商品解説

パワトラ事業部門

チェーン事業

主要商品

ドライブチェーン
小形コンベヤチェーン
大形コンベヤチェーン
プラスチックチェーン
ケーブル・ホース支持案内装置

小形搬送チェーン

工作機械用ATCチェーン

つばきは、世界シェアNo.1の実績を誇る動力伝動用のドライブチェーンをはじめ、生産ラインを担う搬送用のコンベヤチェーン、食品業界向けを中心としたプラスチックチェーン、ケーブル·ホース支持案内装置など、産業機械、工作機械、造船、鉄鋼、ITとあらゆる業界に最適なチェーンを提供しています。また、環境ニーズの高まりを背景に、リサイクルプラチェーンをはじめとするエコチェーンも提供。同事業が擁する京田辺工場は、世界最新鋭の設備と最高水準の生産性を誇る、世界一のチェーン生産拠点です。

自動車部品事業

主要商品

タイミングチェーンドライブシステム
（ローラチェーン／サイレント
チェーン、テンショナ、レバー、
ガイド、スプロケット）
パワードライブチェーン

タイミングチェーン

パワードライブチェーン

国内シェアをほぼ独占する、つばきの自動車エンジン用タイミングチェーン。自動車エンジンの高性能化を支えるタイミングチェーンドライブシステム（ローラチェーン／サイレントチェーン、テンショナ、レバー、ガイド、スプロケットで構成）を世界の自動車メーカーに提供する、世界屈指のシステムサプライヤーです。日本、北米、欧州、タイ、中国の世界5極生産体制と、スピーディーな技術開発＆品質管理体制により自動車メーカーの高い品質要求に応えています。

精機事業

主要商品

減速機・変速機
直線作動機
締結具
軸継手
カムクラッチ
過負荷保護機器
スプロケット

減速機

カップリング

精機事業では、国内トップシェアを誇るパワーシリンダ（直線作動機）、カムクラッチ、パワーロック（締結具）、豊富な商品ラインアップにより業界ニーズにマッチした製品を提供する変·減速機、過負荷保護機器など、パワートランスミッションの分野で多種多様な商品をラインアップ。より高速で高精度な動きと制御を求めるニーズに応えるため、これら精機商品群とその複合技術により、ユーザーに最適なパワートランスミッションを提供しています。

マテハン事業部門

マテハン事業

主要商品

仕分け・搬送システム
保管・ピッキングシステム
粉粒体搬送コンベヤ
金属切り屑搬送・クーラント処理装置

新型給紙AGV

高速自動仕分けシステム

自動車業界向け塗装ライン搬送システムや、物流業界向け高速自動仕分けシステム、新聞業界向け搬送システム、創薬向け保管·ピッキングシステムなど、時間とムダを省いた競争力のある搬送システムを提供。その他にも産業廃棄物や焼却灰などの粉粒体搬送コンベヤ、工作機械の金属切り屑搬送コンベヤでも独自の技術力を発揮。各分野で革新的なソリューション提案を行っています。