

2. 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社は、摩擦・潤滑・材料技術を基盤として、エンジニアリングの基礎をなす独自性のある製品を創り出すことで、お客様に貢献し、社会の繁栄に寄与することを基本理念としています。また、スピードある「開かれた経営」を行い、株主・顧客・社員の信頼と期待に応え、社会とともに成長発展をめざすことを念頭において経営をいたしております。

(2) 利益配分に関する基本方針

当社は、株主への利益還元と事業の成長および経営基盤の強化のための内部留保を総合的に勘案し、長期にわたり安定的な配当の継続を基本に考えております。

短期的には、配当性向30%をめざし、平成14年3月期においては一株当り2円増配して16円とし、配当性向は24%になっております。

内部留保した資金は、将来にわたる株主利益を確保するため、将来の事業成長のための投資および財務体質の強化に活用してまいります。

(3) 目標とする経営指標

当社は、中期経営計画('00年～'02年)の中で株主資本利益率(ROE)を6%超にすることを目標としております。平成14年3月期においては、海外展開資金の調達と株式の流動性を高めるため公募増資を実施したことによりROEが低下いたしました。が、(4)中期的な経営戦略で述べています方策を確実に実施し目標達成をめざします。

(4) 中期的な経営戦略

平成14年度は、3ヶ年中期経営計画の完結の年であり、今までに取り組んできた「四つの挑戦」(海外展開、製法の刷新、新製品の開発、営業の開発)の成果をあげ、国際競争力を確かなものとし、「第3の道」を力強く進むための基礎を築く重要な年であります。当社は、独自技術(トライボロジーとその応用製品)を核にした提案型の自動車部品会社として、グローバルに展開する所存です。

[四つの挑戦の進捗状況]

海外展開

自動車メーカーが生産・販売するところで、部品を生産し、顧客の強い要望である”世界最適調達”と”四極同時立上げ”に対応すべく、世界四極生産・販売体制の確立をめざして計画を進めて来ました。一昨年の欧州進出でもって世界四極での拠点づくりは完了し、現在は各拠点での体制整備・強化に取り組んでいます。

海外子会社の生産品目拡大と収益向上をめざし、アメリカでは第2工場を建設し新たにアルミダイカストの素材から機械加工までの一貫生産の準備を進めております。

インドネシア、ハンガリーでは、新たに土地を取得し新工場を建設中であり、今年4月から5月にかけて完成の予定であります。

さらにアジアでの活動を強化するため、昨年、韓国に韓国大豊(株)を設立し、今年5月に工場が完成し、7月には生産を開始する予定であります。また、中国では会社設立準備を進めており、来年にはメタルの生産を行う予定であります。

製法の刷新

世界ナンバー・ワンの軸受材料および製品の製法刷新をめざし、幸海工場では、昨年画期的な製法を取り入れた銅系軸受素材ラインを完成させ、また、細谷工場では、昨年新圧接ラインを完成し今年9月には鑄造から圧接までの一貫したアルミ系軸受素材ラインを稼働させる予定であり、高性能・高精度・低コストを実現しつつあります。

さらにライン完成度を高め世界の自動車メーカーに積極的に拡販していく考えであります。

新製品の開発

次世代の自動車・エンジンに対応した製品の開発および情報技術に対応した製品の開発を進めております。

既に数多くの新製品(VVT部品ローター、高圧チェック弁、リニアソレノイド等)を開発・納入してきましたが、今後も、独自技術に基づく高付加価値新製品の早期市場投入を進めてまいります。

営業の開発

トップシェア獲得をめざしたコア製品の拡販と営業主導の製品開発を進めるため、営業マンの増員と国内外の営業拠点の拡充を進めております。

一昨年より軸受標準プシュの市販を代理店を通じ本格的に開始し今後さらに拡大を見込んでいます。

昨年4月には甲信越・北陸地区のサービス強化を狙いとして、長野県に「松本営業所」を開設いたしました。

更に、東南アジア全体での情報の拠点として、タイ国・バンコク市に「バンコク事務所」を今年5月に開設する予定で進めております。

(5) 会社の経営管理組織の整備等

当社は、倫理・コンプライアンスの周知・徹底を図るため、昨年より法務部門に担当する専門部署を設置し、行動指針・社内規定および業務の再チェックを実施しています。さらに、役員・管理者等を対象に社外講師による講演会の実施、各部に設置したコンプライアンス委員との研修会の実施等、法令遵守の理解促進を図る全社的な取り組みを実施いたしております。

(6) 関連当事者(親会社等)との関係

当社は、平成13年9月に実施した公募増資により、トヨタ自動車株式会社の連結子会社から関連会社(当社発行済株式総数の38.8%を所有)に変更になっております。

取引関係では、当社の売上高のうち、トヨタ自動車株式会社の比率は52.3%であり主要な顧客であります。人事面でも役員招聘、幹部社員の転籍等により、急成長する当社の経営組織に対し人材の充足強化を図っております。

今後とも、トヨタグループの一員として、トヨタ自動車株式会社ならびにトヨタグループ各社と良好な関係を継続していく考えであります。