



2022年4月21日

各 位

会 社 名 東京コスモス電機株式会社
代表者名 代表取締役社長 岩崎 美樹
(コード番号 6772)
問合せ先 常務取締役管理本部長 飯嶋 正明
(TEL 046-253-2111)

中期経営計画公表の延期及び2022年度事業計画に関するお知らせ

当社は例年ローリング方式による中期経営計画の作成、公表を致しておりましたが、本年度は中期経営計画の公表を延期し、2022年度の事業計画の公表のみとさせていただくことになりましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画公表延期の背景

今般、ウクライナ情勢が世界情勢に与える影響、米中貿易摩擦等を考慮すると、昨年以上に中長期の経済状況が把握困難であり、次期中期経営計画の公表は延期させていただきます。

2. 次年度（2022年4月～2023年3月）事業計画

① 当社事業分野の市場環境

● 前提

ウクライナ情勢については見通しが立たないものの、世界経済に与える影響は現状と大きな変化がなく、米中貿易摩擦もこれ以上の悪化を想定しない前提で、かつ、コロナ禍の影響については長期化するものの、社会的影響は徐々に緩和されてゆくことを前提

● 全体

上記前提の下での具体的な影響

部品の調達が困難になる可能性

最終メーカーの操業悪化

燃料・貴金属・樹脂材・半導体 などそれぞれの供給不足・価格高騰

脱炭素社会加速による車載（EV化加速）と自動運転化
 通信媒体変化とDX促進によるIT市場変化

- 可変抵抗器
 セキュリティ対策やクラウドストレージの浸透で通信市場が伸長
 世界需要は横ばい
- 車載用電装部品
 ADAS及び自動運転におけるカメラ増産等によるヒーター製品の開発余地
 車載事業における接触式から非接触式にシフトの流れ
 小型化・低消費電力のニーズの高まり

② 経営課題

- 構造改革
 販売収益の改善(適正価格の確保)
 固定費削減
 業務の効率化・物流整流化
 高機能、高付加価値製品への開発集中
 キャッシュフローの改善
- 新規事業領域の開拓と新製品開発
 市場環境・需要変化への対応商品開発
 協業及び産学協同による新市場創造
 トータル品質の向上

③ 事業計画

単位 百万円

	2020年度 実績	2021年度 予測	2022年度 計画
売上高	7,865	9,550	9,600
営業利益	48	800	400
営業利益率	0.6%	8.4%	4.2%
経常利益	201	850	400
経常利益率	2.6%	8.9%	4.2%
当期利益	△161	600	250

(注) 2021年度予想は2022年4月21日公表値

④ 事業戦略とおもな施策

- 事業戦略 ビジネスモデル変革と収益向上
 既存・新規ビジネスの収益改善（適正価格の確保）
 受注の選択と集中・収益管理強化
 アジア市場の販売体制構築

中国販売体制の構築・アセアン・インド市場チャネル(販売店)開拓
新製品・新分野・新商材の開拓

脱炭素社会貢献分野・自動運転・AI（各種自動化・ロボット分野）

● ものづくり戦略 環境・自動運転への対応

ヒーター

自動運転に向けた視認性確保に対する製品開発

燃料電池車両に向けた製品開発

環境規制に対応したHV車載製品の開発

角度センサ

環境規制に対応した商品の新規開発

可変抵抗器

SMD化商品の拡充

生産子会社運営の効率化

SCMの再構築・生産技術力改善と強化

トータル品質の向上

コーポレートQMSの立上げ

● その他戦略

構造改革に伴う業務の見直し

有利子負債の削減

以上