



平成 23 年 5 月 11 日

各 位

会 社 名 ティアック株式会社  
代表者名 取締役社長 英 裕治  
(コード番号 6803 東証第 1 部)  
問合せ先 取締役コーポレート本部長  
野村 佳秀  
(TEL 042-356-9116)

## 修正中期事業計画の概要について

当社は、2010 年 6 月に発表しました、2013 年 3 月期を最終年度とする中期事業計画(TEAC T<sup>2</sup> Project 2013)に関し、直近の外部環境の変化の影響等を鑑み、計画の修正を行いましたので、その概要についてご説明させていただきます。

今回の修正計画も、「高収益体質への変革フェーズ」と位置づけ、計画 1 年目である 2011 年 3 月期においてコスト削減の総仕上げに取り組み、計画 2 年目以降には高収益体質への変革を図る方針であることに変更はありません。

計画最終年度となる 2013 年 3 月期の連結売上高は 305 億円、営業利益は 21 億円(売上高営業利益率 7.0%)を目指します。

成長領域への経営資源のシフトによる収益力の強化、外部環境に左右されない収益構造を確立し、業績の安定、拡大を図り、お客様に対してはより満足度の高い製品を提供し、株主の皆様に対しては配当の復活、株式価値の向上に向け全社一丸となって努力してまいります。

### 1. ビジョンと経営方針

修正中期事業計画におきましても、中期事業計画(TEAC T<sup>2</sup> Project 2013)同様に、計画を遂行するにあたり、ティアックが有するグローバルネットワーク、アプリケーション・ノウハウ、記録・再生技術、デザイン、ブランドなど 5 つのコア・コンピテンスを深化し、独自性を発揮するプロダクト領域においてオンリー・ワンの追求をビジョンとして掲げるとともに、中期の経営方針を次のとおり明確にしています。

#### 1) グローバル戦略の水平展開と深化

ティアックが独自性を有するプロダクト領域においてグローバル展開を推進し、ニッチ市場におけるオンリー・ワンを追求する。

#### 2) オープン・ネットワーク経営

ティアックの有するコア経営資源を基盤に、技術面、販売面において補完関係が構築できるパートナーとのアライアンスを積極的に推進することで、グローバル展開を加速し、より大きな経済効果の実現を目指す。

### 3) 新たな付加価値の提供

ティアックが有する「映像・音声・データ」の記録・再生技術、アプリケーション・ノウハウ、デザイン力を活かし、差異化された製品を市場に投入し、新たな付加価値を提供する。

### 4) 構造改革

開発・生産・販売の各バリュー・チェーンにおけるコスト構造の改革により、低成長時代に打ち勝つ強靱なコスト競争力を身につける。

### 5) 経営資源配分の最適化

次世代の成長領域へ重点的に経営資源をシフトすることで、事業ポートフォリオを戦略的に再構築し、事業の継続的発展を実現する。

## 2. 修正中期事業計画の概要

### <組織変更、組織体制のスリム化>

当社は2010年4月1日付けで組織変更を行い、組織数の削減、重層構造の解消による指揮命令系統の明確化を行っておりますが、それをさらに推進するため、現在の4事業部体制から2事業部体制に移行する予定です。2事業部体制への移行の趣旨は以下のとおりです。なお、この変更につきましては、第2四半期での実施を予定しています。

- 音響機器事業は、主力事業であるプロフェッショナルオーディオ事業（TASCAMブランド）に、コンシューマオーディオ事業（ESOTERICブランドとTEACブランド）を統合することで、生産・販売面での相乗効果のみならず、企画・開発面でのリソース相互活用と固定費の削減を行います。
- 情報機器事業は、引き続き当社最大の事業分野であるストレージデバイス事業とインフォメーションシステム事業を統合し、固定費の削減と高付加価値事業への転換を進め、逓減する売上高においても増益を目指します。

新事業部	現事業部
音響機器事業部	コンシューマオーディオ事業部
	プロフェッショナルオーディオ事業部
情報機器事業部	インフォメーションシステム事業部
	ストレージデバイス事業部

### <修正中期事業計画の骨子>

#### I. 音響機器事業部

##### コンシューマオーディオ事業

市場縮小を前提にコストコントロールを強化、収益を確保できる体制を構築する。

- 一 組織合理化等により、コスト削減

##### プロフェッショナルオーディオ事業

主力事業であるプロフェッショナルオーディオ事業の更なる成長加速を推進する。

- ・ 経営資源を集中し、収益増強を図る
  - 一 人員、開発投資の増強

- ・ブランド力、技術力を活かし新規領域に参入
  - ― 新製品投入増強、販路開拓(量販店等、コンシューマと協業)

音響機器事業の売上高および営業利益

	2011年3月期(実績)	2013年3月期(計画)
売上高	131.3億円	149.0億円
営業利益	2.3億円(1.8%)	13.0億円(8.7%)

## II. 情報機器事業部

### インフォメーションシステム事業

- ・製品機種数絞込み、オペレーション効率化
  - ― 製品機種数の削減による主要製品販売への注力
- ・収益構造改革
  - ― 海外市場開拓による収益の増強
  - ― 海外生産子会社への生産移管によるコストダウン

### ストレージデバイス事業

- ・市場縮小、売上高減少を前提に収益均衡を図る
  - ― 固定費削減、原価改善

情報機器事業の売上高および営業利益

	2011年3月期(実績)	2013年3月期(計画)
売上高	216.0億円	138.0億円
営業利益	5.7億円(2.7%)	6.0億円(4.3%)

### <修正中期数値目標>

当社は、目標とする経営指標を営業利益とし、2013年3月期の数値目標達成のため、売上総利益率の向上および固定費の削減を実施します。それを実現するため業績モニタリング体制を強化するとともに、目標達成に取り組んでまいります。

2013年3月期(連結)	
売上高	305億円
営業利益	21億円(売上高営業利益率7.0%)

※ 上記数値には、その他事業の売上高18.0億円、営業利益2.0億円(11.1%)を含みます。

※ 上記の予想は、現時点で得られた情報に基づき作成したものです。実際の業績は、今後の様々な要因によって予測数値と異なる結果となる可能性があります。

以 上