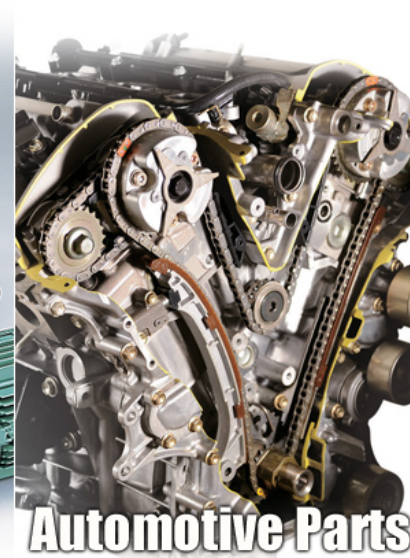
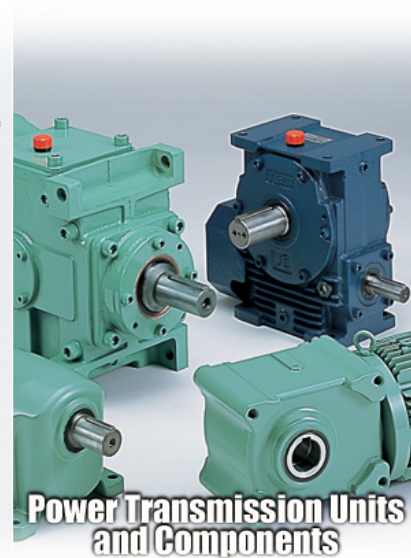


# 株式会社椿本チエイン

## 2011年3月期 第2四半期決算説明会



2010年11月22日



---

# 2011年3月期 第2四半期業績報告

---

注) 本資料における「上期」は、第2四半期累計期間（当該連結会計年度における「4月1日～9月30日」）を示します。（海外子会社の一部は「1月1日～6月30日」）

# 1. 2011年3月期上期レビュー 決算ハイライト

2

## ■ 需要回復の継続、体質改善効果などにより利益率が急改善

(単位:百万円)

	'10/3 上期	'11/3 上期	対前年同期比		期初予想
	実績	実績	増減額	増減率	上期予想
売上高	50,503	68,270	+ 17,767	(35.2%)	63,000
営業利益	183	5,341	+ 5,157	(2808.1%)	2,500
営業利益率	0.4%	7.8%			4.0%
経常利益	522	5,410	+ 4,887	(935.2%)	2,300
四半期純利益	507	3,159	+ 2,652	(523.1%)	1,000
1株当り上期純利益	2.73	16.98	—	—	5.38
(為替レート 1US\$)	95.54円	88.91円	—	—	85.00円
(為替レート 1EURO)	133.22円	113.82円	—	—	115.00円

自己資本比率	44.0%	45.4%	自己資本/総資産
D/E レシオ	0.55	0.39	有利子負債額/自己資本

### ■売上高：前年同期比 35.2% の増収

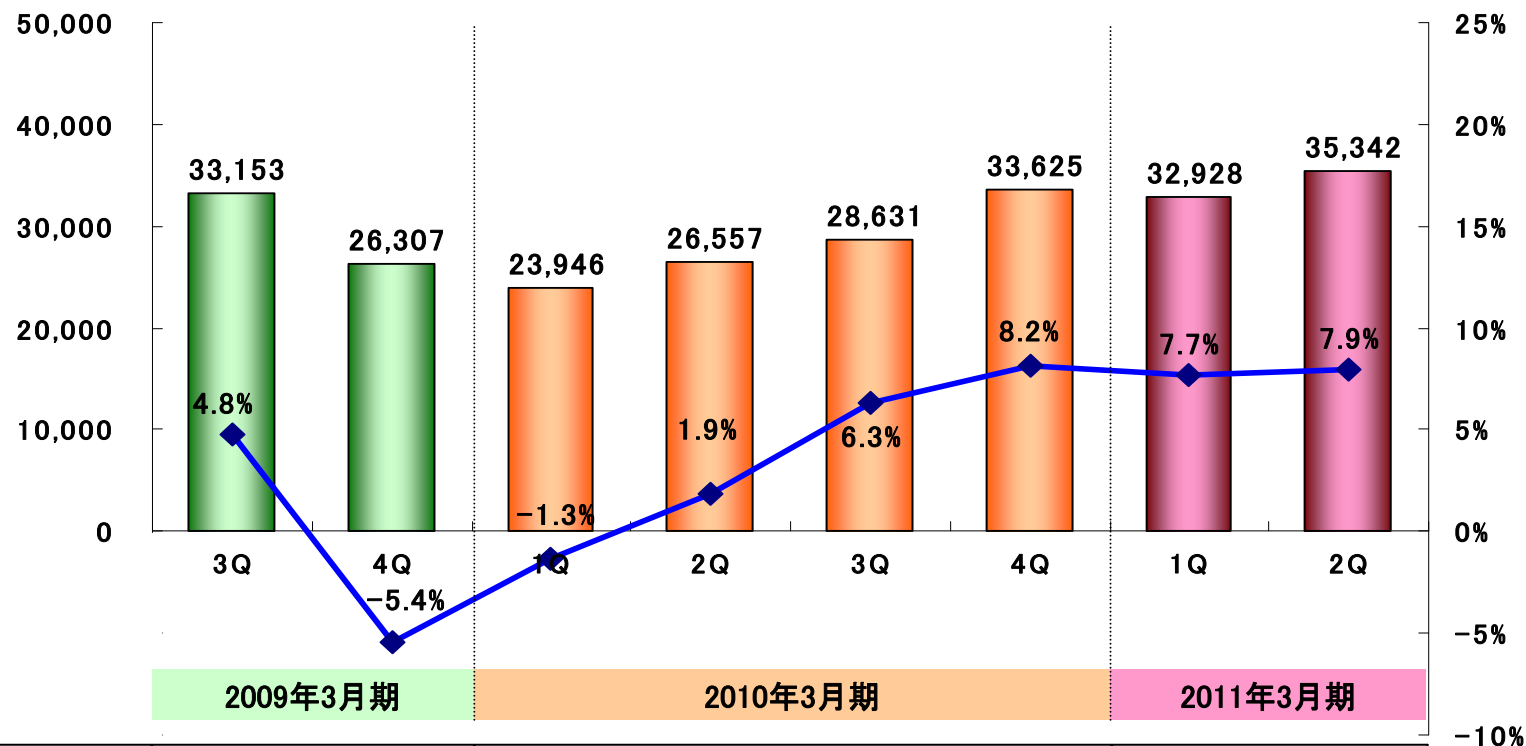
- ①環境対応車を中心とした、自動車販売増加に伴い  
自動車部品が好調に推移
- ②液晶・半導体関連、鉄鋼業界などにおける設備投資の  
回復に伴い、チェーン、精機が好調に推移
- ③本年4月に連結子会社化した、  
ドイツ・カーベルシュレップ社の新規連結効果

### ■収益面：固定費削減などの体質強化により 営業利益率は7%台にまで回復

- ①大幅な増収効果
- ②緊急不況対策、経営基盤強化策として行った  
固定費削減等による体質改善効果

### 3. 2011年3月期上期レビュー 四半期毎業績の推移

■生産増加に伴う経費増、業績改善に伴う人件費増などにより  
2010年3月期4Qから利益率は、ほぼ横ばい。

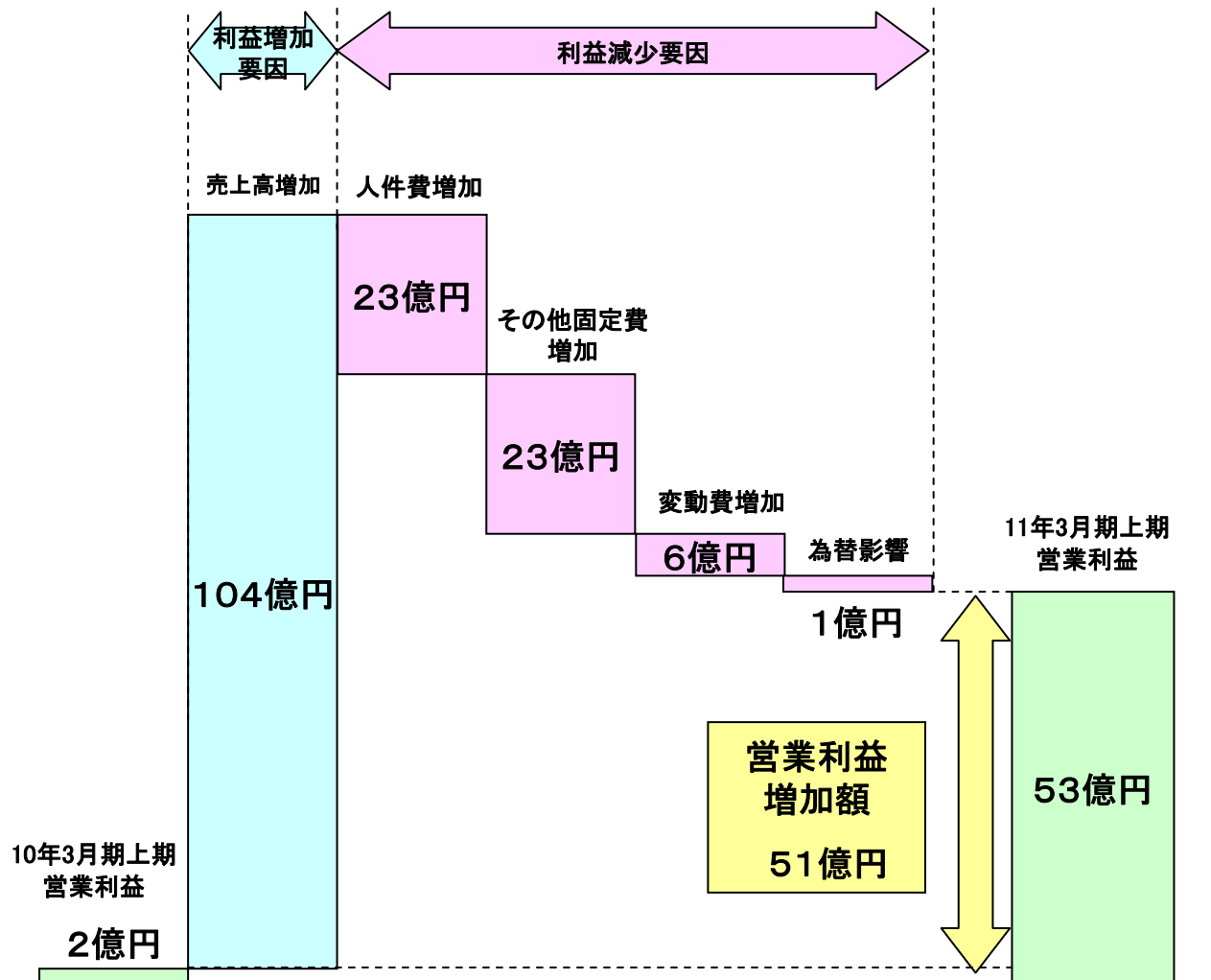


主な為替レート	'2009/3 通期	'2010/3 通期	'2011/3 上期
US\$	100.72円	92.90円	88.91円
ユーロ	144.07円	131.18円	113.82円

単位:百万円、 :売上高、 :営業利益率

# 4. 2011年3月期上期レビュー 営業利益増減要因分析

## ■ 2010年3月期上期vs2011年3月期上期



- <営業利益増加要因>
- ①売上高増加 計104億円
    - ・売上高増加に伴う粗利増加

- <営業利益減少要因>
- ①人件費増加 計23億円
    - ・カーベルシュレップ社新規連結に伴う労務費、人件費増加
    - ・生産増加に伴う労務費増加
    - ・業績回復に伴う給与、賞与増加 等
  - ②その他固定費増加 計23億円
    - ・カーベルシュレップ社新規連結に伴う製造経費増加 等
  - ③変動費増加 計6億円
    - ・生産増加に伴う外注費増加
    - ・荷造り運送費増加 等
  - ④為替影響 計1億円

# 5. 2011年3月期上期レビュー 事業セグメント別内訳

## ■増収効果、経費節減の継続実施などにより、 全ての事業セグメントで収益性を改善

	(百万円)				セグメント組換 および新規連結	
	2010年3月期 <sup>※注2</sup> 上期	2011年3月期 上期	増減額 <sup>※注2</sup> 前年同期比			
チェーン					スプロケット事業 <sup>※注2</sup>	KS社 <sup>※注3</sup>
売上高 <sup>※注1</sup>	16,549	23,563	—	+ 1,600	+ 2,170	
営業利益 (利益率)	▲ 613 —	1,318 (5.6%)	—	▲ 60	▲ 190	
精機					スプロケット事業 <sup>※注2</sup>	
売上高 <sup>※注1</sup>	8,387	9,608	—	▲ 1,600		
営業利益 (利益率)	▲ 693 —	942 (9.8%)	—	+ 60		
自動車部品						
売上高 <sup>※注1</sup>	16,455	22,280	—			
営業利益 (利益率)	1,103 (6.7%)	3,027 (13.6%)	—			
マテハン						KS社 <sup>※注3</sup>
売上高 <sup>※注1</sup>	8,892	12,591	—		+ 1,000	
営業利益 (利益率)	▲ 322 —	▲ 227 —	—		▲ 60	

※注1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

※注2：2010年3月期の数値は、管理連結による参考値であり、2011年3月期との単純比較はできません。

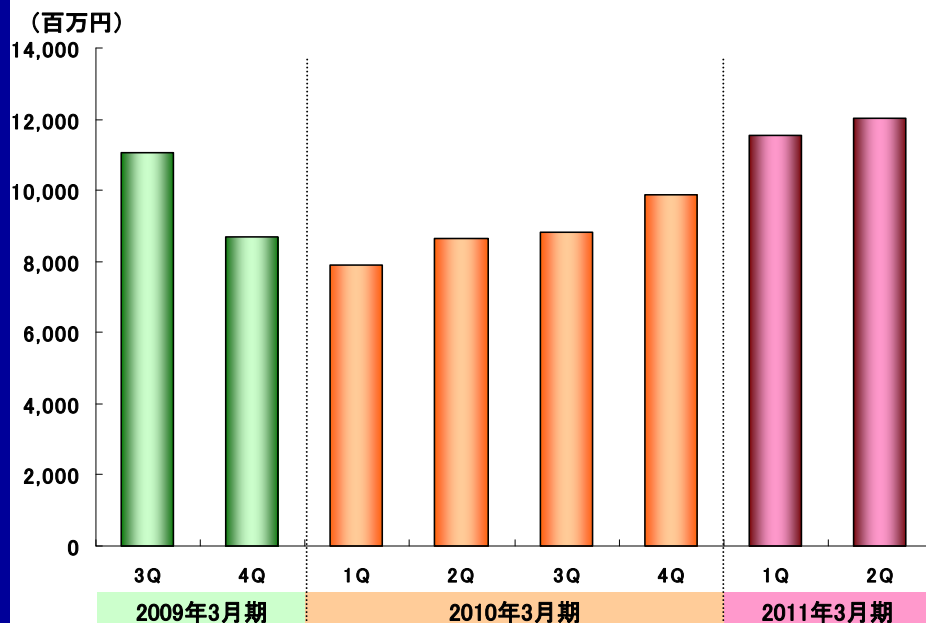
※注3：スプロケット事業は、2010年3月期まで精機、2011年3月期よりチェーンセグメントとしてカウントしています。

※注4：KS社とは、2011年3月期より連結子会社となった、ドイツ・カーベルシュレップ社を表します。

# 6. 2011年3月期上期レビュー 事業別の概況

## ■売上高の推移(四半期ごと)

### ●チェーン事業



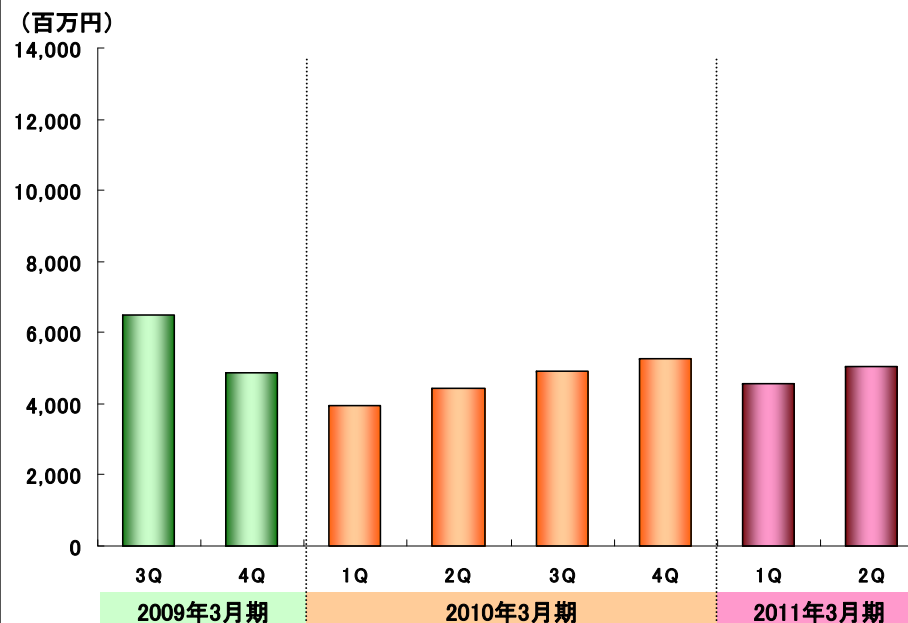
＜業界別＞

- ・液晶・半導体関連、工作機械業界向けが前年度第4四半期より急回復。
- ・食品業界向けは、堅調を維持。

＜地域別＞

- ・すべての地域で回復傾向、特に北米は前年度第4四半期からの回復が顕著。
- ・欧州は今年度第1四半期からの新規連結効果により大幅に伸長。

### ●精機事業



＜業界別＞

- ・液晶・半導体関連、工作機械業界向けが好調。
- ・造船向けは、受注残もあり堅調を維持。
- ・その他業界の回復スピードは全般的に緩慢。

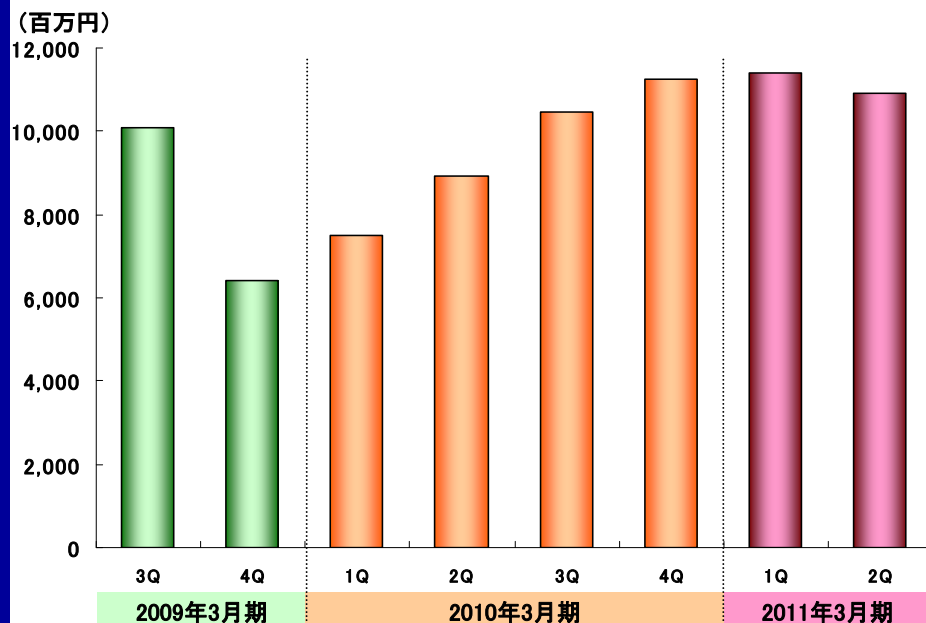
＜地域別＞

- ・地域別では、日本、中国が好調。
- ・セグメント組換の影響を除くと、第2四半期累計で、前年同期比約38%の増収。



## ■売上高の推移(四半期ごと)

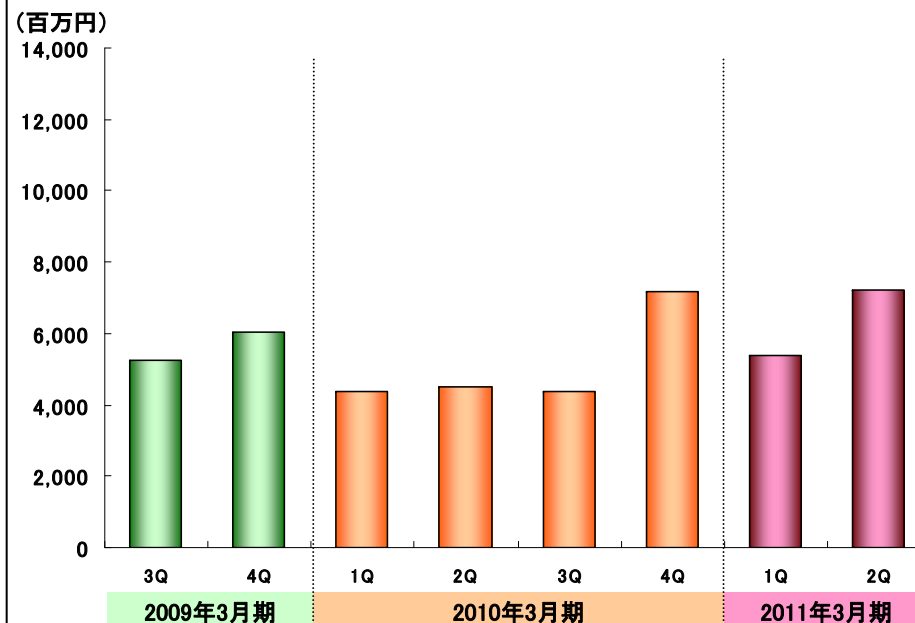
### ●自動車部品事業



#### <地域別>

- ・前年度上期比較では、日本、北米、タイ、中国が好調。
- ・ただし、本年度第2四半期にかけて、北米、中国が減速。

### ●マテハン事業



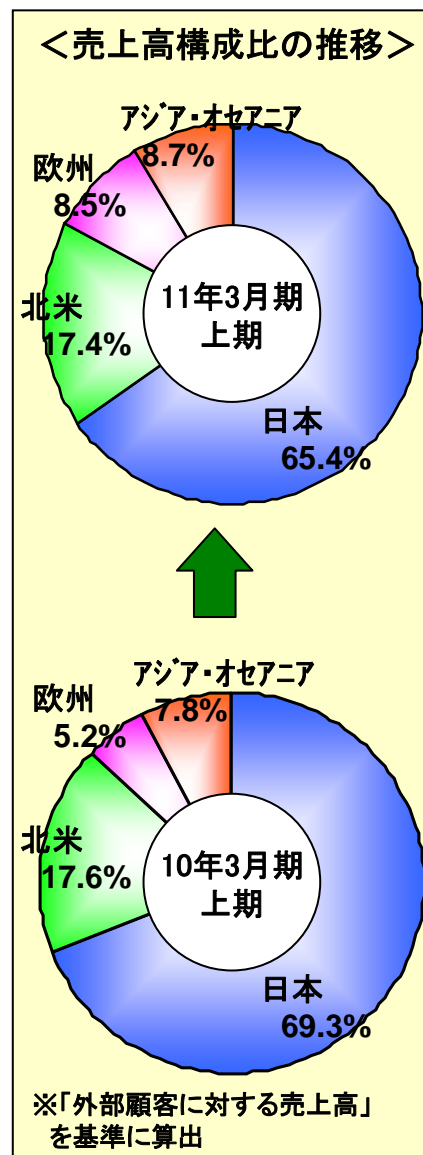
#### <業界別>

- ・鉄鋼業界、自動車業界向け、創薬支援機器で大口案件を売上計上。
- ・郵政向け仕分け装置、大手製薬会社向け保管機器などが好調。
- ・粉粒体搬送設備が不調。

# 7. 2011年3月期上期レビュー 所在地別セグメント

## ■自動車部品が好調に推移したアジア・オセアニア、新規連結のあった欧州の売上高構成比が上昇

		(百万円)		
		2010年3月期	2011年3月期	前期比増減
		上期	上期	増減額 (増減率)
日 本	売上高 <sup>※注</sup>	39,375	53,071	+ 13,696 (+ 34.8%)
	営業利益	846	3,876	+ 3,030 (+ 358.2%)
	営業利益率	2.1%	7.3%	
北 米	売上高 <sup>※注</sup>	8,992	12,033	+ 3,041 (+ 33.8%)
	営業利益	▲ 158	810	+ 968 ( - )
	営業利益率	-	6.7%	
欧 州	売上高 <sup>※注</sup>	2,678	5,931	+ 3,253 (+ 121.5%)
	営業利益	64	▲ 164	▲ 228 ( - )
	営業利益率	2.4%	-	
アジア・オセアニア	売上高 <sup>※注</sup>	4,108	6,269	+ 2,161 (+ 52.6%)
	営業利益	364	850	+ 486 (+ 133.5%)
	営業利益率	8.9%	13.6%	
その他	売上高 <sup>※注</sup>	16	32	+ 16 (+ 100.0%)
	営業利益	▲ 25	▲ 26	▲ 1 ( - )
	営業利益率	-	-	
連 結	売上高	50,503	68,270	+ 17,767 (+ 35.2%)
	営業利益	183	5,341	+ 5,158 (+ 2818.6%)
	営業利益率	0.4%	7.8%	



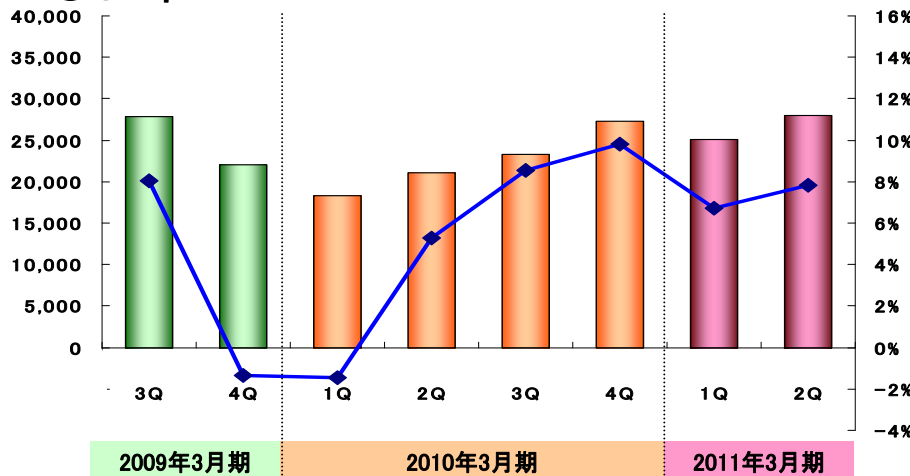
※注：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

＜実績為替レート＞ '10/3 上: US\$=¥95.54, EURO=¥133.22, Can\$=¥84.34, A\$=¥75.9, THB=¥2.73, NT\$=¥2.90, RMB=¥13.99

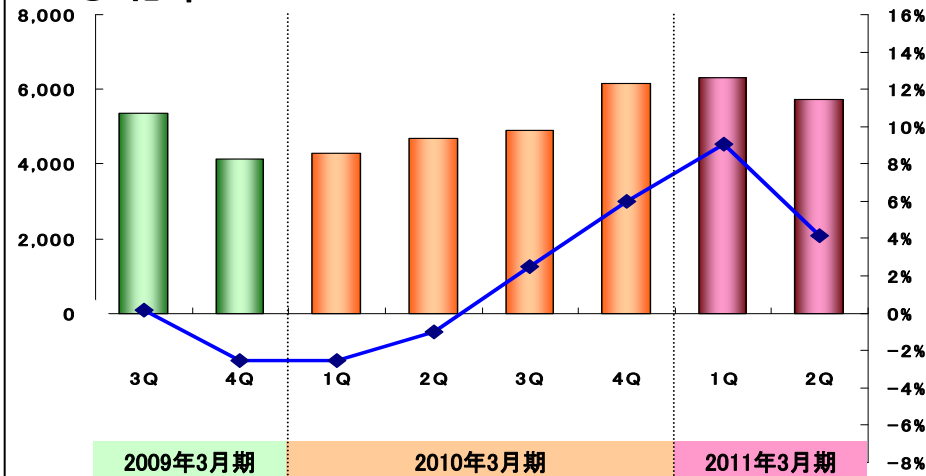
'11/3 上: US\$=¥88.91, EURO=¥113.82, Can\$=¥86.00, A\$=¥79.31, THB=¥2.80, NT\$=¥2.78, RMB=¥13.38

# 8. 2011年3月期上期レビュー 所在地別四半期毎の推移

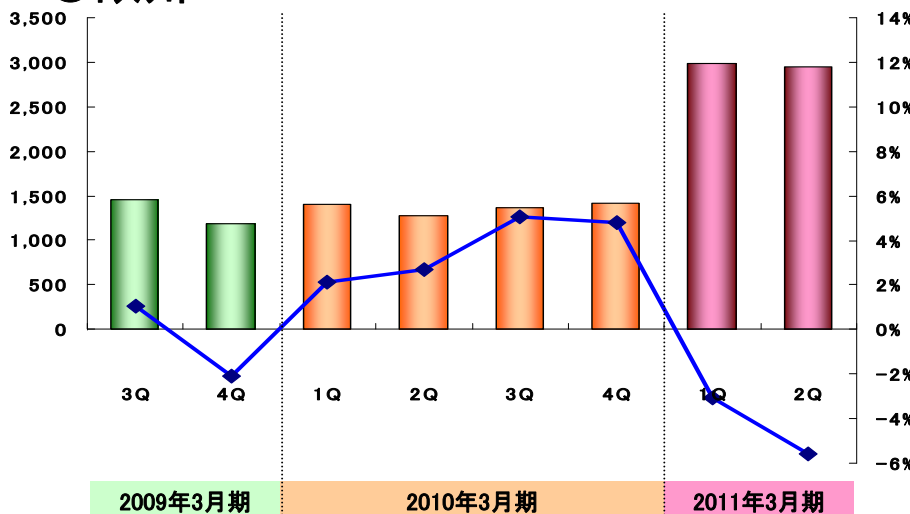
## ●日本



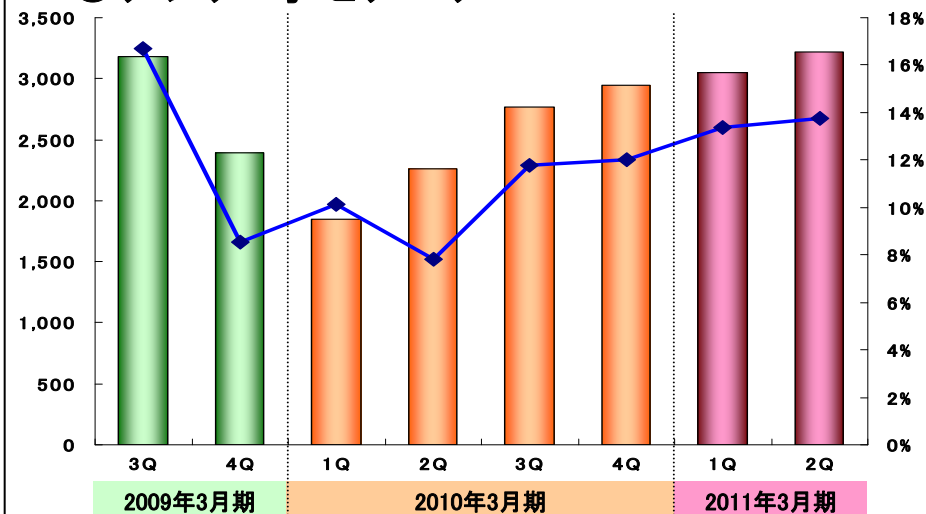
## ●北米



## ●欧州



## ●アジア・オセアニア



単位:百万円、 ■ :売上高、 ◆ :営業利益率

---

---

# 2011年3月期 通期業績見通し

---

---

# 1. 2011年3月期 通期見通し

■景気回復の踊り場、環境対応車への補助金打ち切りなどの影響を慎重に織り込んだ通期予想

■売上高減少、人件費増加等により収益性は上期比で悪化

(単位:百万円)

	2010年3月期	2011年3月期	対予想比			
	実績	通期予想	5/12期初予想比		8/6修正予想比	
売上高	112,759	132,000	+ 5,000	+ 3.9%	+ 2,000	+ 1.5%
営業利益	4,737	8,800	+ 2,400	+ 37.5%	+ 1,300	+ 17.3%
営業利益率	4.2%	6.7%	+ 1.6%		+ 0.9%	
経常利益	4,990	8,500	+ 2,500	+ 41.7%	+ 1,100	+ 14.9%
当期純利益	3,175	4,800	+ 1,600	+ 50.0%	+ 600	+ 14.3%
1株当り純利益	17.07	25.80	+ 8.6		+ 3.2	
(為替レート 1US\$)	92.90円	-	通期想定レート: 85円			
(為替レート 1EURO)	131.18円	-	通期想定レート: 115円			
自己資本比率	44.3%	-	自己資本/総資産			
自己資本利益率(ROE)	3.9%	-	当期純利益/自己資本			
D/E レシオ	0.48	-	有利子負債額/自己資本			
1株当り配当金(円)	6.00	6.00				

## 2. 2011年3月期 事業セグメント別通期予想

13

### ■ 先行き不透明な状況のもと、下期は上期比で減収を見込む

- ① 円高による輸出減少などに伴う企業業績の悪化で、設備投資が減少
- ② エコカー補助金打ち切りに伴い、国内自動車生産が減少 など

	(百万円)				セグメント組換 および新規連結	
	2010年3月期 <sup>※注2</sup> 通期実績	上期実績	2011年3月期 下期予想	2011年3月期 通期予想		
チェーン					スプロケット事業 <sup>※注3</sup>	KS社 <sup>※注4</sup>
売上高 <sup>※1</sup>	35,247	23,563	22,437	46,000	+ 2,900	+ 4,330
営業利益	78	1,318	882	2,200	▲ 130	▲ 50
精機					スプロケット事業 <sup>※注3</sup>	
売上高 <sup>※1</sup>	18,560	9,608	9,392	19,000	▲ 2,900	
営業利益	▲ 147	924	646	1,570	+ 130	
自動車部品						
売上高 <sup>※1</sup>	38,200	22,279	19,721	42,000		
営業利益	3,637	3,027	1,653	4,680		
マテハン						KS社 <sup>※注4</sup>
売上高 <sup>※1</sup>	20,448	12,570	12,430	25,000		+ 1,920
営業利益	▲ 71	▲ 227	227	0		▲ 60

※注1：売上高の数値には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

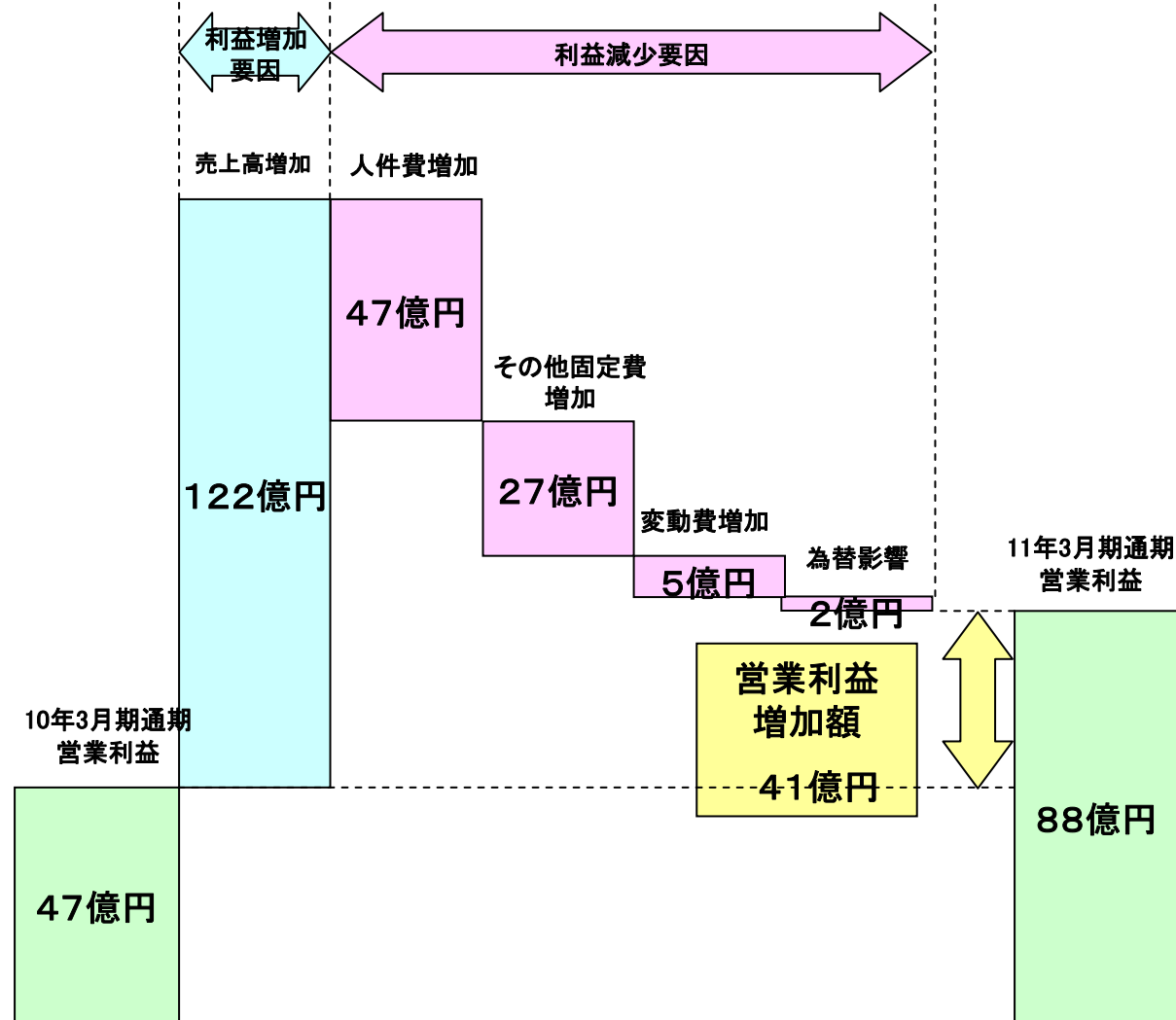
※注2：2010年3月期の数値は、管理会計による参考値であり、2011年3月期との単純比較はできません。

※注3：スプロケット事業は、2010年3月期まで精機、2011年3月期よりチェーンセグメントとしてカウントしています。

※注4：KS社とは、2011年3月期より連結子会社となった、ドイツ・カーベルシュレップ社を表します。

# 3. 2011年3月期 営業利益増減要因分析

## ■ 2010年3月期実績vs2011年3月期予想

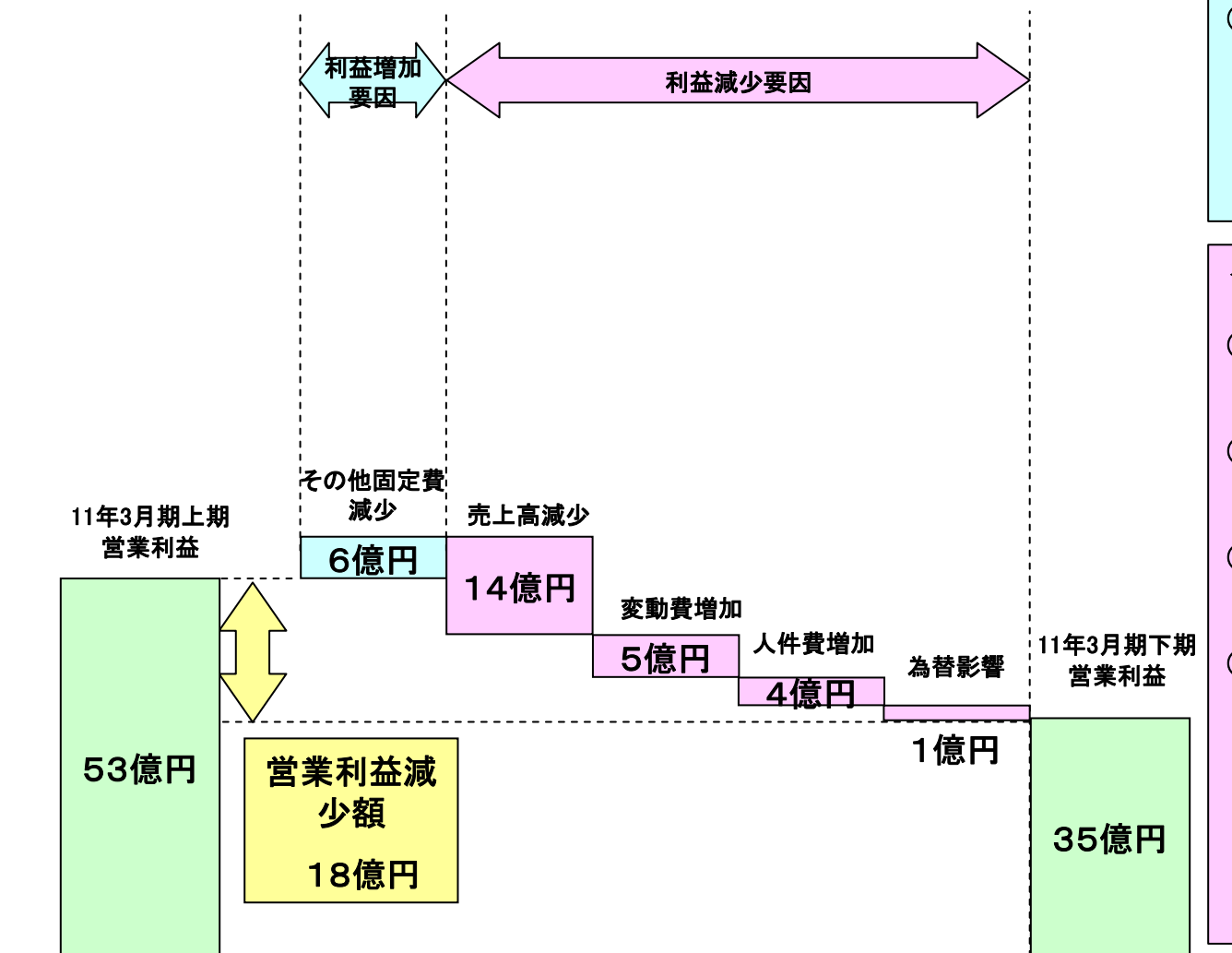


- <営業利益増加要因>
- ①売上高増加 計122億円
    - ・売上高増加に伴う粗利の増加

- <営業利益減少要因>
- ①人件費増加 計47億円
    - ・カーベルシュレップ社新規連結に伴う労務費、人件費増加
    - ・業績回復に伴う給与、賞与増加 等
  - ②その他固定費増加 計27億円
    - ・カーベルシュレップ社新規連結に伴う製造経費増加
    - ・販売管理(人件費を除く)の増加 等
  - ③変動費増加 計5億円
    - ・生産増加に伴う外注費増加
    - ・荷造り運送費増加 等
  - ④為替影響 計2億円

# 3. 2011年3月期 営業利益増減要因分析

## ■ 2011年3月期上期実績 vs 同、下期予想



<営業利益増加要因>

①その他固定費減少 計6億円  
 ・販売管理(人件費を除く)の減少等

<営業利益減少要因>

①売上高減少 計14億円  
 ・売上高減少に伴う粗利の減少 等

②変動費増加 計5億円  
 ・材料価格上昇の影響 等

③人件費増加 計4億円  
 ・業績回復に伴う給与、賞与増加 等

④為替影響 計1億円



## 4. 2011年3月期 重点課題への取り組み

16

	2010年度重点課題	進捗状況
<b>マーケティング力の向上</b>	グローバル視点での今後の成長市場の特定と、その市場への適合商品の販売および新商品開発を強化する	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ドイツ・カーベルシュレップ社買収によるケーブルベヤのグローバル競争力強化</li> <li>✓インド、ドイツにパワー販売会社を設立</li> <li>✓スウェーデン・フレックスリンク社と販売提携</li> </ul>
<b>商品の強化</b>	技術者の営業第一線への派遣など、顧客により接近することにより、市場ニーズを先取りした商品の開発強化を図る	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓チェーン事業部&amp;ツバキエマツンの営業組織を統合</li> <li>✓同営業部門に技術駐在員を派遣</li> <li>✓マテハン部門の営業・エンジニアリング機能強化によるソリューション提供力向上(見積案件増加)</li> </ul>
	・新商品はすべてつばきの独自評価によるエコ基準をクリアしたものとし、「つばきエコ商品」として訴求。販売拡大を図る	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓お客様の「Ecology &amp; Economy」をサポートするエコ商品について、当社オリジナルのエコ基準、エコマークを決定。下期より、運用開始</li> </ul>
<b>モノづくりの強化</b>	国内外の工場の生産品目最適化によるコスト競争力の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓複数の分科会を立ち上げ展開中</li> </ul>
	品質不良ゼロを追求する「ダントツ活動」の全製造拠点への展開により、世界トップの品質と生産性をめざす	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓自動車部品でのダントツ活動のグローバル展開をモデルに、全製造会社へ水平展開中。</li> </ul>

### ドイツをターゲットとした欧州戦略の強化

これまで攻略が遅れていたドイツ市場への最寄化をねらいに、  
オランダ(椿本ヨーロッパ)、イギリス(椿本UK)に次ぐ営業拠点を設立

#### ■ドイツ・カーベルシュレップ社の子会社化 (2010年 5月)

- ・ケーブル・ホース支持案内装置のグローバルシェア拡大
- ・工作機械業界をはじめとする同社の顧客基盤の活用

#### ■ドイツ・販売会社の設立 (2010年.10月)

- ・OEMメーカーを中心としたハイエンド市場攻略強化

##### \* 戦略商品

欧州規格対応の新形ローラチェーン  
「RS-Winner」投入による  
スチールチェーンシェア拡大

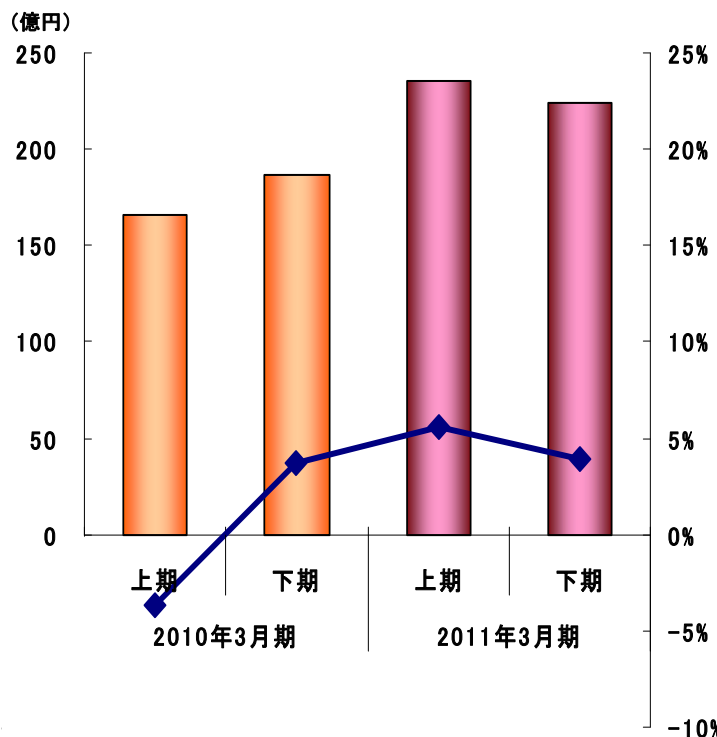


- ・ドイツ・カーメーカー攻略拠点(自動車部品)

## 4. チェーン事業 下期の取り組み

18

### 売上高・営業利益率の推移



下期は急激な落ち込み要因こそ見当たらないものの、円高、材料値上げの懸念など、先行きは不透明。  
国内市場：食品・工作機業界を中心に  
緩やかな回復基調  
海外市場：比較的好調を維持

### 下期の取り組み

#### ■ チェーン事業部、ツバキエマソン(精機事業)の統合営業を本格始動 <10月1日実施>

① 従来のチェーン、精機の商品別営業組織から、地域・顧客別営業組織に再編。  
パワトラ総合力を発揮できる統合営業体制へ

\* 工作機械業界など、特定業界向け営業強化のために「グローバルアカウント営業部」を新設  
(主要顧客のグローバル化に対応、顧客密着でのフォロー体制を強化)

\* 「事業開発・マーケティング部」はグローバルマーケティングを担当

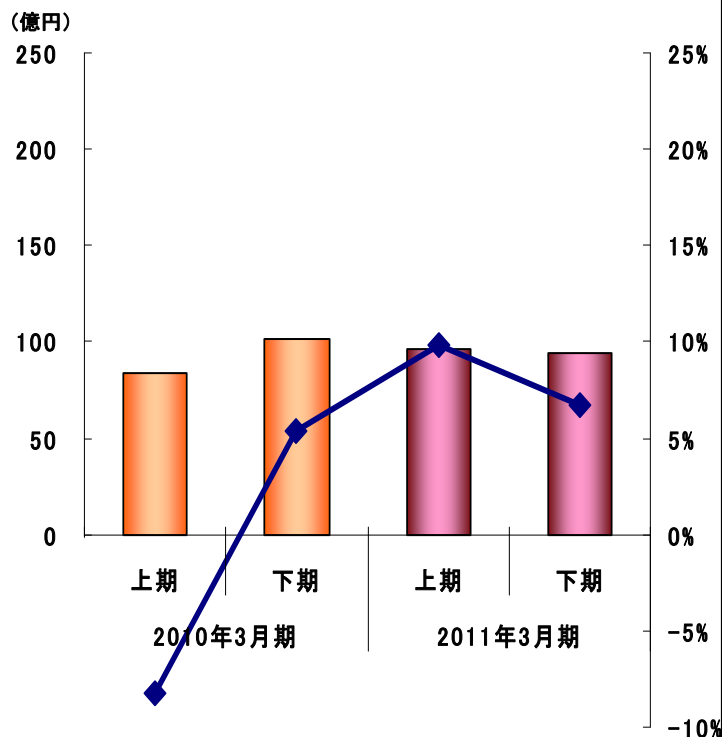
#### ■ 中国市場の深耕開拓

① グローバルアカウント営業部、中国関係子会社、事業開発マーケティング部協業による中国市場開拓の強化

② コンベヤチェーン現地生産の検討<継続>

# 4. 精機事業 下期の取り組み

## 売上高・営業利益率の推移



下期は急激な落ち込み要因こそ見当たらないものの、円高、材料値上げの懸念など、先行きは不透明。

海外ビジネスを中心に受注売上の獲得に邁進する。

## 下期の取り組み

### 海外ビジネスの拡大

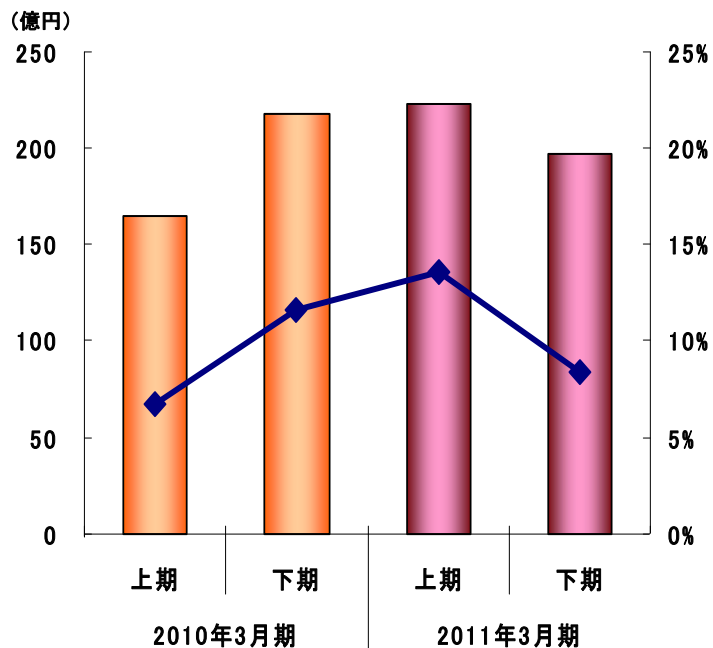
- ① グローバル商品専任のシステムエンジニア部隊を組織  
 <精機グローバル商品>  
 カムクラッチ、電動シリンダ、ウォーム減速機
- ② マイニング業界への本格参入開始(チェーンとの協業)  
 ターゲット: グローバルOEM  
 商 品: カムクラッチ(バックストップクラッチ)、  
 電動シリンダ(パワーシリンダ)

### 新商品・新ビジネスの強化

- ① 海外マイニング業界向け  
 新型カムクラッチ(大形バックストップクラッチ)の開発
- ② 2輪・4輪用カムクラッチの増産と黒字化
  - ・2輪カムクラッチ  
 → 国内メーカー向け
  - ・4輪カムクラッチ  
 → 中国向け増産



## 売上高・営業利益率の推移



国内:エコカー補助金駆け込み需要の反動により下期減収の見込み。第4四半期は不透明

海外:アジア、北米は引き続き好調に推移、欧州は低迷続く。

## 下期の取り組み

### ■ 新規PJ（プロジェクト）の獲得と展開

#### ① 先進国（日米欧）市場

- ・北米デトロイト技術オフィス強化
- ・ドイツ事務所開設(10月)
- ・獲得 7PJの展開と新規PJ受注

#### ② 新興国（BRIC`s）市場

- ・新興国市場攻略PJチーム発足(8月末)
- ・獲得 2案件(中国)の展開と新規PJ受注

### ■ 環境対応商品群（Zerotechシリーズ）の本格展開

- ・低フリクション、軽量化を特長としたローラチェーン、サイレントチェーン、テンショナシステムの量産準備と市場展開

### ■ 生産能力の増強

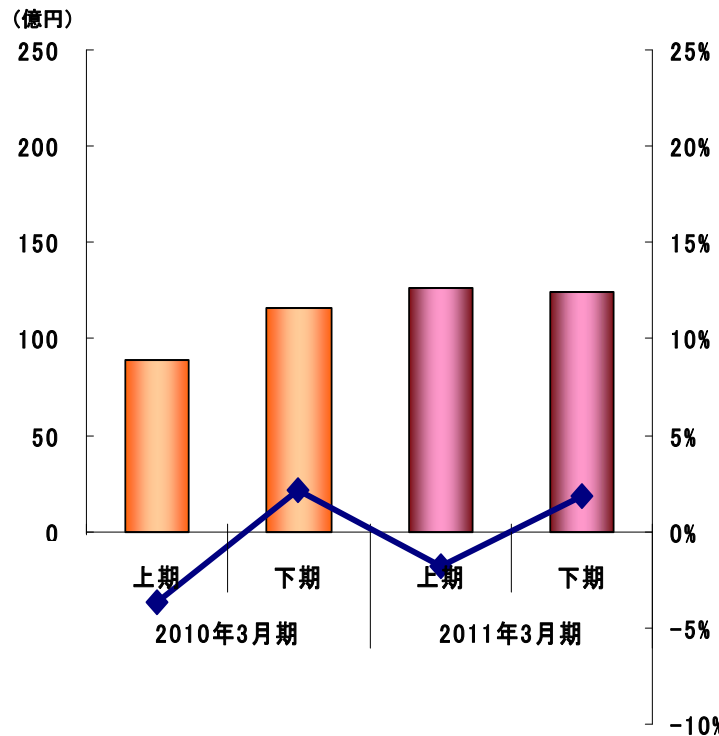
- ・埼玉、韓国、米国、中国



2011年6月竣工予定の韓国工場  
(Tsubakimoto Automotive Korea Co., Ltd.)

# 4. マテハン事業 下期の取り組み

## 売上高・営業利益率の推移



- ・流通、創薬、鉄鋼業界向けは、比較的好調に推移。
- ・自動車業界向けは低調のまま推移。
- ・粉粒体搬送設備は低調だが、工作機械向けは回復傾向。

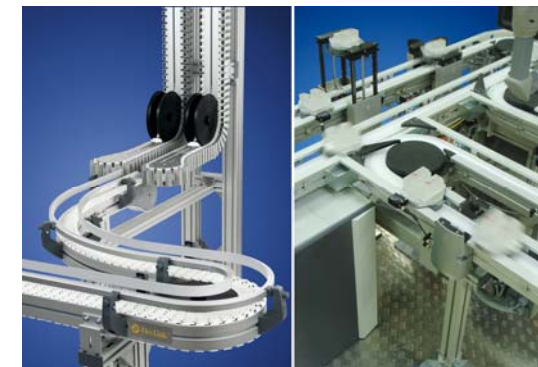
## 下期の取り組み

### ■ 「仕分けシステム」の国内シェアトップ

- ①顧客ビジネスに密着した技術・商品・サービスの提供
  - ・「面倒見の良いアフターサービス」による顧客満足度の向上
- ②商品の強化
  - ・「リソース」「クイックソート」リニューアルによるコスト競争力向上
  - ・仕分けシステムラインナップの充実(新商品開発)

### ■ モジュールビジネスの拡大

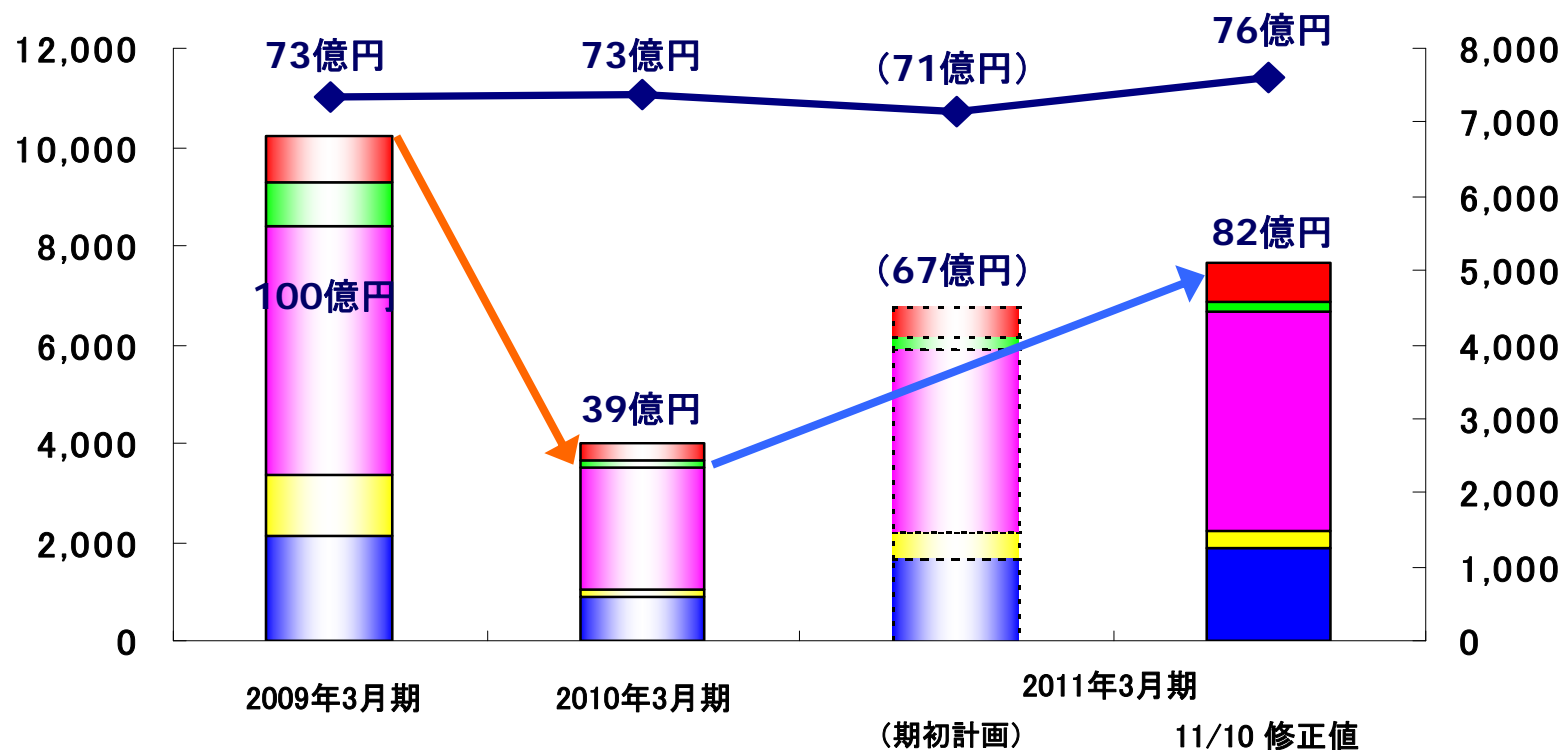
- ①顧客密着によるアプリケーションエンジニアリング力の強化  
＜ターゲット業界＞
  - ・フレックスリンクシステム : 食品、製薬、日用品、機械部品
  - ・ジップチェーンリフタ、オーキャリユニット : 自動車、タイヤ、物流、段ボール



3次元搬送コンベヤ「フレックスリンクシステム」  
(スウェーデン・フレックスリンク社製)

## ■自動車部品事業の増産対応などで、 設備投資は期初計画に対し、15億円増加

### ●設備投資と減価償却費



■ チェーン事業 
 ■ 精機事業 
 ■ 自動車部品事業 
 ■ マテハン事業 
 ■ 本社 他 
 ◆ 減価償却費



2010年5月に子会社化した、ドイツ・カーベルシュレップ社

本資料には、業績見通しおよび事業計画等を記載しております。

これらにつきましては、各資料の作成時点における  
経済環境や事業方針などに基づいて作成しております。

したがって、各種要因により、  
これらの業績見通しとは異なる結果になりうることをご承知おきください。