

株式会社椿本チエイン 2009年度 決算説明会



「2009年度 業績報告、中期経営計画 および今期の見通し」

- 2009年度 業績報告
- 中期経営計画2012(2010年4月～
2013年3月)
- 2010年度 見通し

代表取締役社長
長 勇

2009年度 業績報告

■世界的な不況の影響が残り、減収減益となったものの 着実にコストダウンを進めた結果、計画を上回る利益を達成

(単位:百万円)

	2008年度	2009年度	増 減 (増減率)	
			前期比	
売上高	141,517	112,759	▲ 28,758	(▲20.3%)
営業利益	9,095	4,737	▲ 4,358	(▲47.9%)
営業利益率	6.4%	4.2%		
経常利益	9,328	4,990	▲ 4,338	(▲46.5%)
当期純利益	6,188	3,175	▲ 3,013	(▲48.7%)
自己資本比率	43.9%	44.3%		
D/E レシオ	0.48	0.48		(有利子負債額/自己資本)
自己資本利益率(ROE)	7.7%	4.0%		(当期純利益/期中平均自己資本)
1株当り当期純利益(円)	33.26	17.07		
1株当り配当(円)	8.00	6.00		

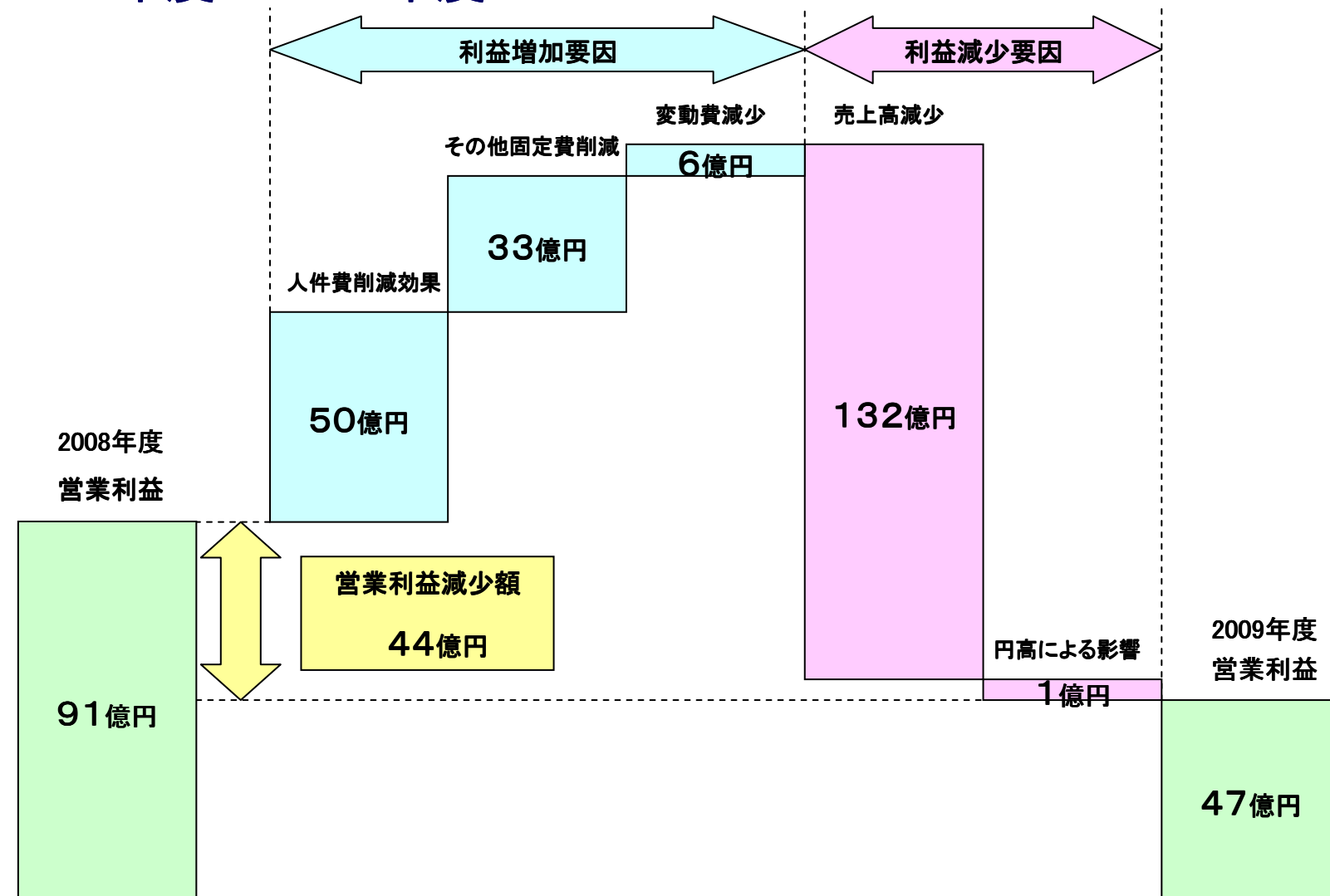
<主な為替レート>

08年度実績: US\$ = 100.72円、Euro = 144.07円

09年度実績: US\$ = 92.90円、Euro = 131.18円

2. 2009年度レビュー 営業利益増減要因分析

■ 2008年度vs2009年度



3. 2009年度レビュー 事業セグメント別内訳

■ パワトラ事業部門：全事業が減収も、自動車部品を中心に
着実な回復傾向

■ マテハン事業部門：設備投資の縮小により減収

(単位：百万円)

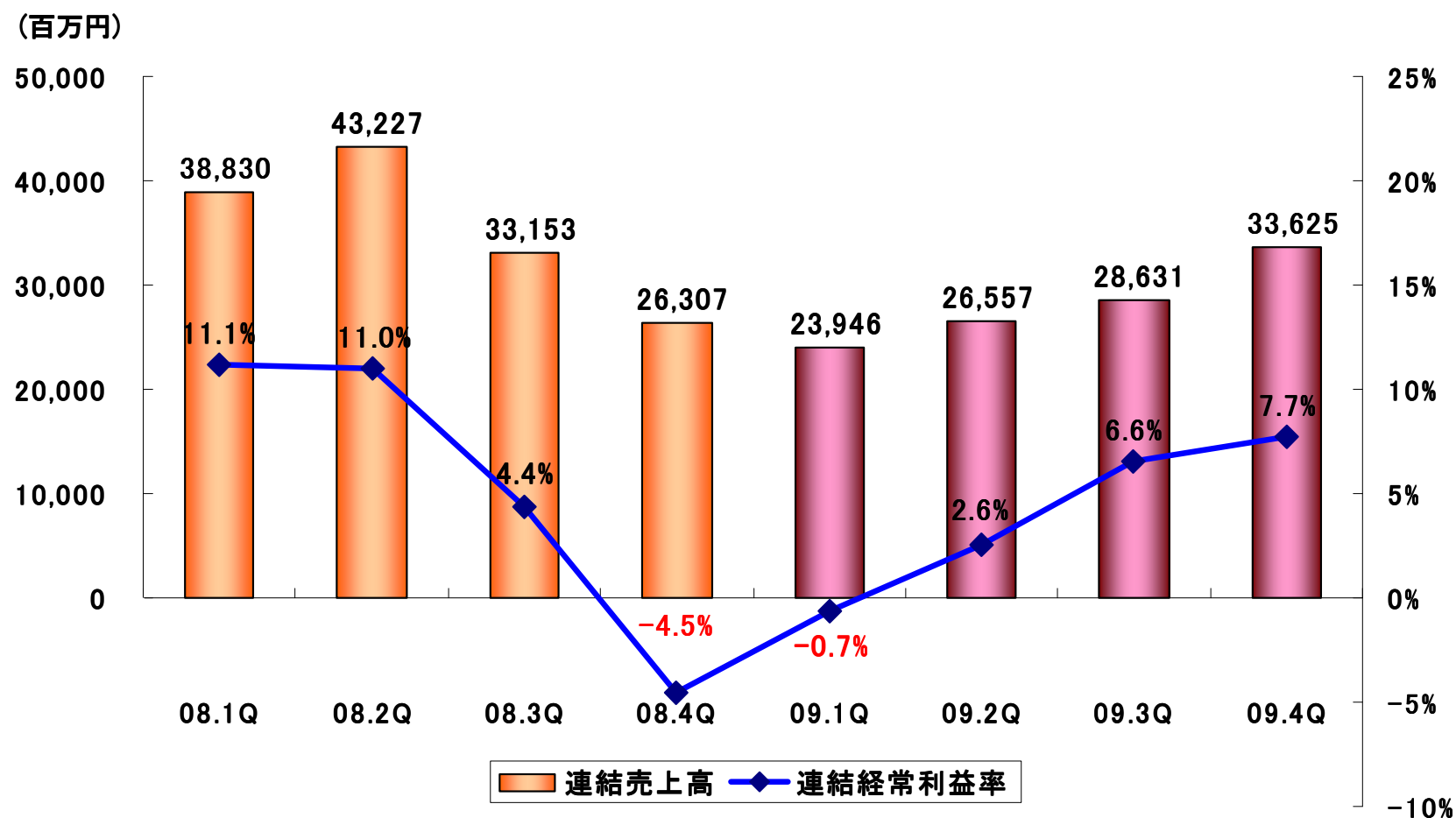
	2008年度実績	2009年度実績	増 減 (増減率)	
			前年同期比	
■ 売上高				
パワトラ事業部門	—GB数値(参考)—			
チェーン事業	43,900	35,200	▲ 8,700	(▲ 19.8%)
精機事業	26,200	18,500	▲ 7,700	(▲ 29.4%)
自動車部品事業	42,200	38,200	▲ 4,000	(▲ 9.5%)
マテハン事業部門	—GB数値(参考)—			
マテハン事業	27,600	20,400	▲ 7,200	(▲ 26.1%)
■ 営業利益率				
パワトラ事業部門	9.7%	7.8%		
マテハン事業部門	6.3%	1.0%		

<主な為替レート> 08年度実績： US \$ = 100.72円、Euro = 144.07円
09年度実績： US \$ = 92.90円、Euro = 131.18円

4. 2009年度レビュー 四半期毎業績の推移

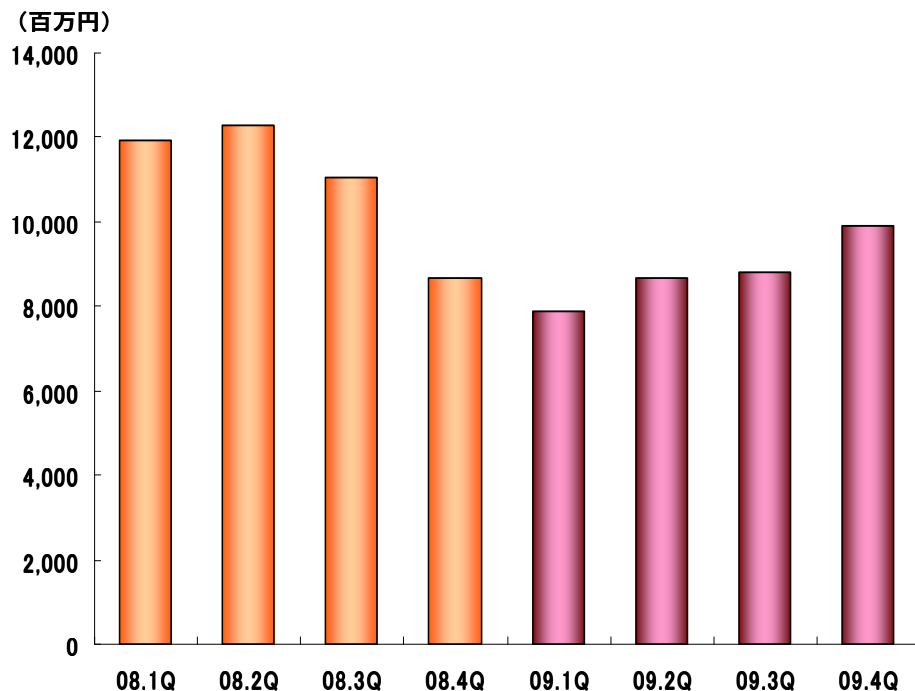
6

■売上高は、09年度1Qがボトム。その後、緩やかな回復傾向。
収益面では、緊急対策効果等により09年度2Qから黒字化。



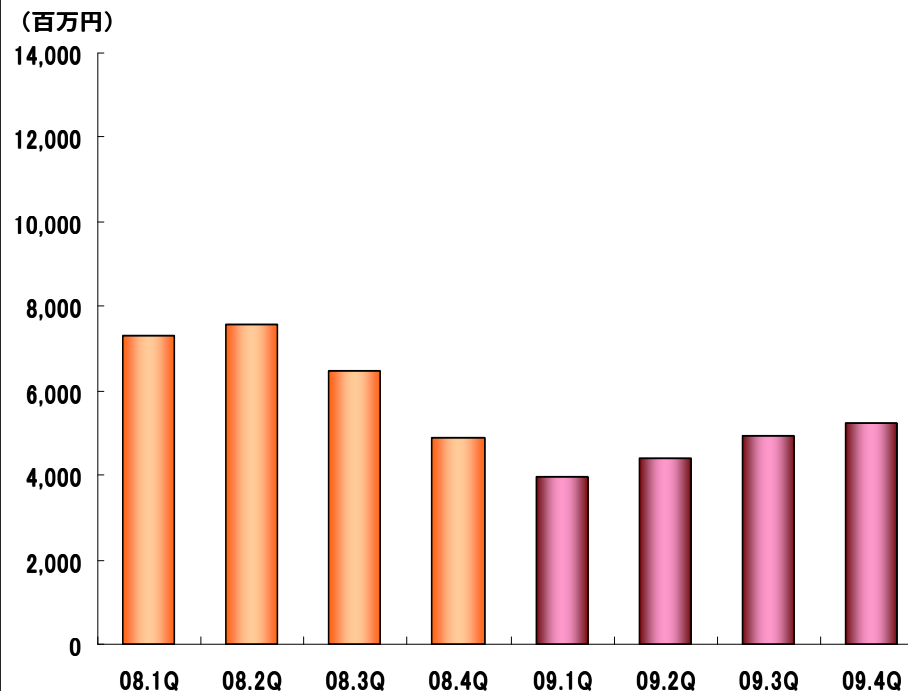
5. 2009年度レビュー 事業別の売上高推移

●チェーン事業



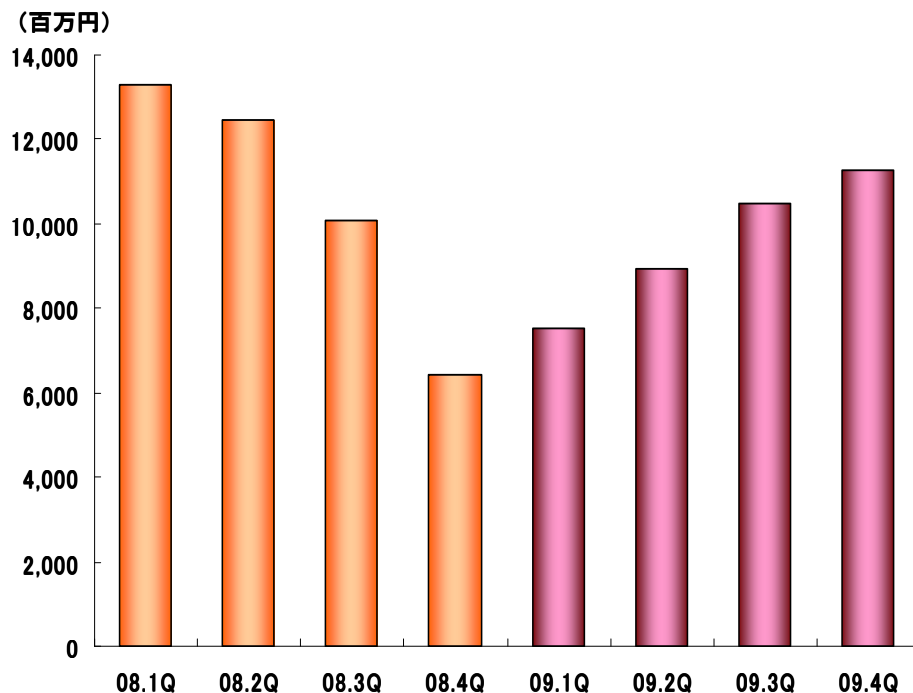
- ・液晶・半導体関連は下期から好転。
食品業界向けは、堅調を維持。
下期より、自動車業界の設備投資に
緩やかながら回復傾向が見られる。

●精機事業



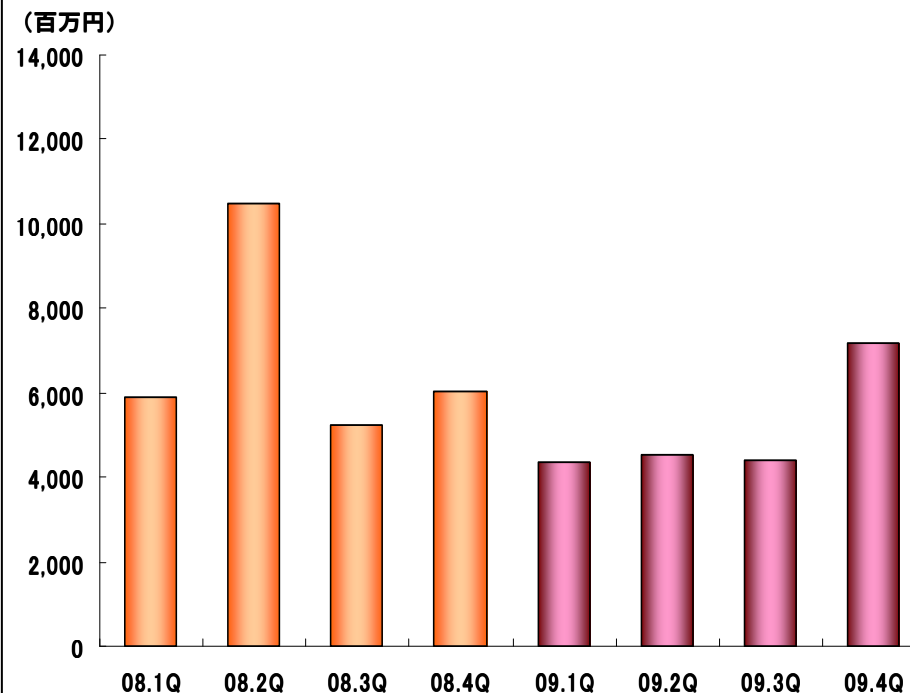
- ・造船関連が堅調に推移。
液晶・IT関連向けも回復傾向をたどるが、
その他業界の回復スピードは全般的に緩慢。

●自動車部品事業



- ・各地域とも、09年1～3月がボトム。
(日、米、欧は08.4Q、アジアは09.1Qに相当)
- ・日本、北米、アジアは順調な回復基調となったが、欧州は2Q以降横ばい。

●マテハン事業



- ・鉄鋼業界、流通業界向けが比較的好調に推移。
- ・粉粒体搬送設備は堅調を維持。
- ・自動車業界向けは、下期に大口案件の売上を計上したものの、前期比で大幅減。
- ・工作機械向けも低調のまま推移。

6. 2009年度レビュー 所在地別セグメント

9

■ 各地域とも大幅な減収、減益となる中、アジア・オセアニアは10%台の営業利益を確保

(百万円)

		2008年度 実績	2009年度 実績	前期比増減	
				増減額	(増減率)
日 本	売上高	116,292	89,863	▲ 26,429	(▲22.7%)
	営業利益	10,047	5,504	▲ 4,543	(▲45.2%)
	営業利益率	8.6%	6.1%		
北 米	売上高	24,098	20,042	▲ 4,056	(▲16.8%)
	営業利益	861	334	▲ 527	(▲61.2%)
	営業利益率	3.6%	1.7%		
欧 州	売上高	7,370	5,464	▲ 1,906	(▲25.9%)
	営業利益	467	201	▲ 266	(▲57.0%)
	営業利益率	6.3%	3.7%		
アジア・オセアニア	売上高	12,485	9,819	▲ 2,666	(▲21.4%)
	営業利益	1,862	1,044	▲ 818	(▲43.9%)
	営業利益率	14.9%	10.6%		
その他	売上高	143	28	▲ 115	(▲80.4%)
	営業利益	▲ 10	▲ 54	▲ 44	(—)
	営業利益率	—	—		
連 結	売上高	141,517	112,759	▲ 28,758	(▲20.3%)
	営業利益	9,095	4,737	▲ 4,358	(▲47.9%)
	営業利益率	6.4%	4.2%		

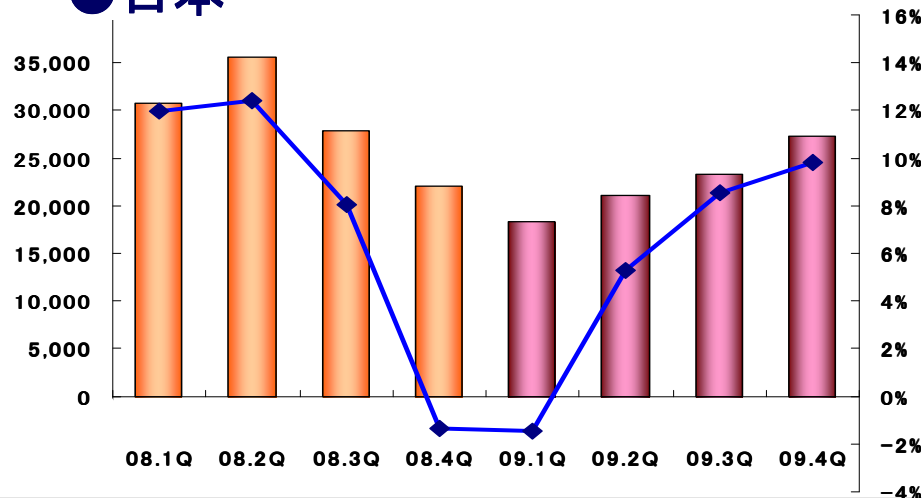
<実績為替レート>

08年度実績: US\$=¥100.72, EURO=¥144.07, Can\$=¥90.86, A\$=¥80.79, THB=¥3.14, NT\$=¥3.15, RMB=¥14.89

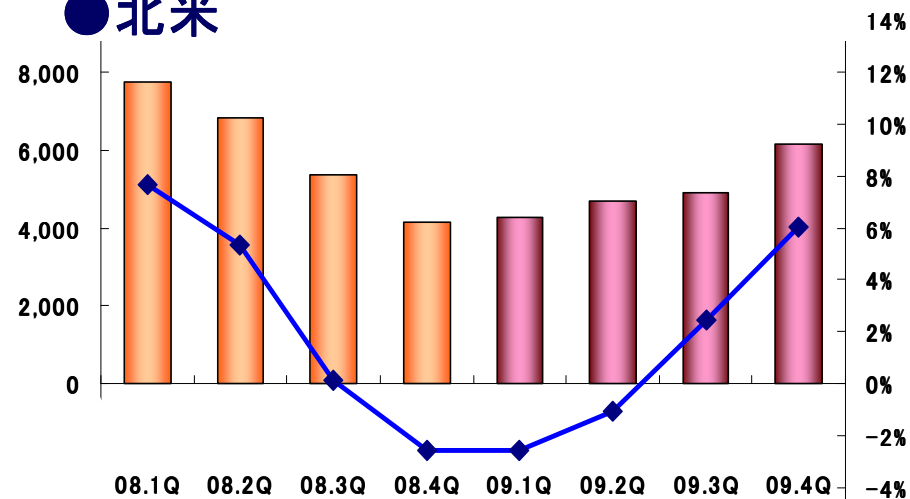
09年度実績: US\$=¥92.90, EURO=¥131.18, Can\$=¥85.21, A\$=¥78.91, THB=¥2.729, NT\$=¥2.85, RMB=¥13.70

7. 2009年度レビュー 所在地別四半期毎の推移

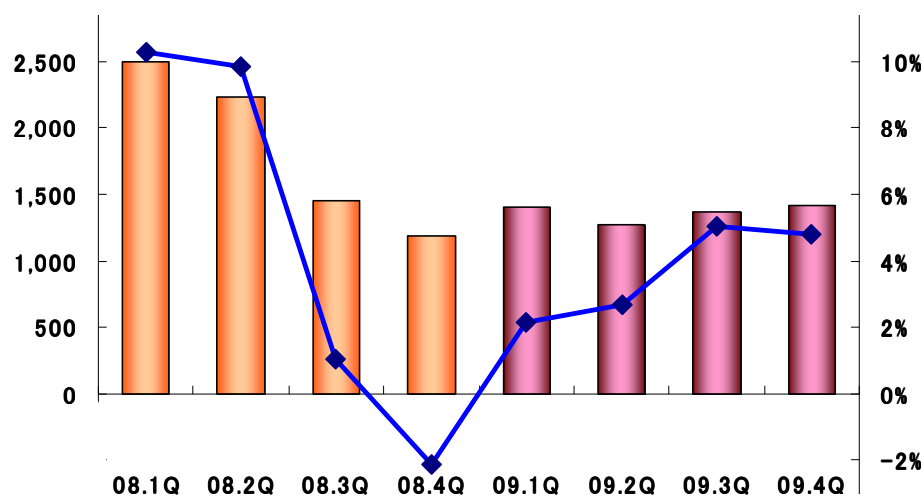
● 日本



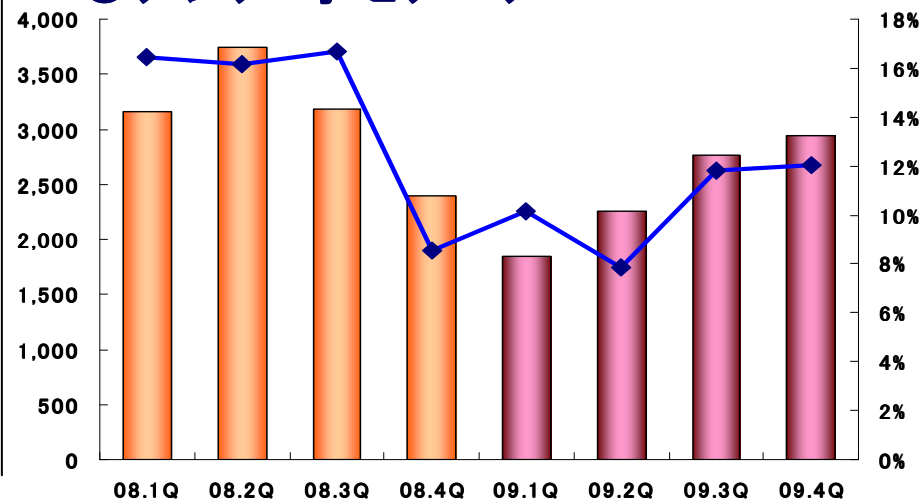
● 北米



● 欧州



● アジア・オセアニア

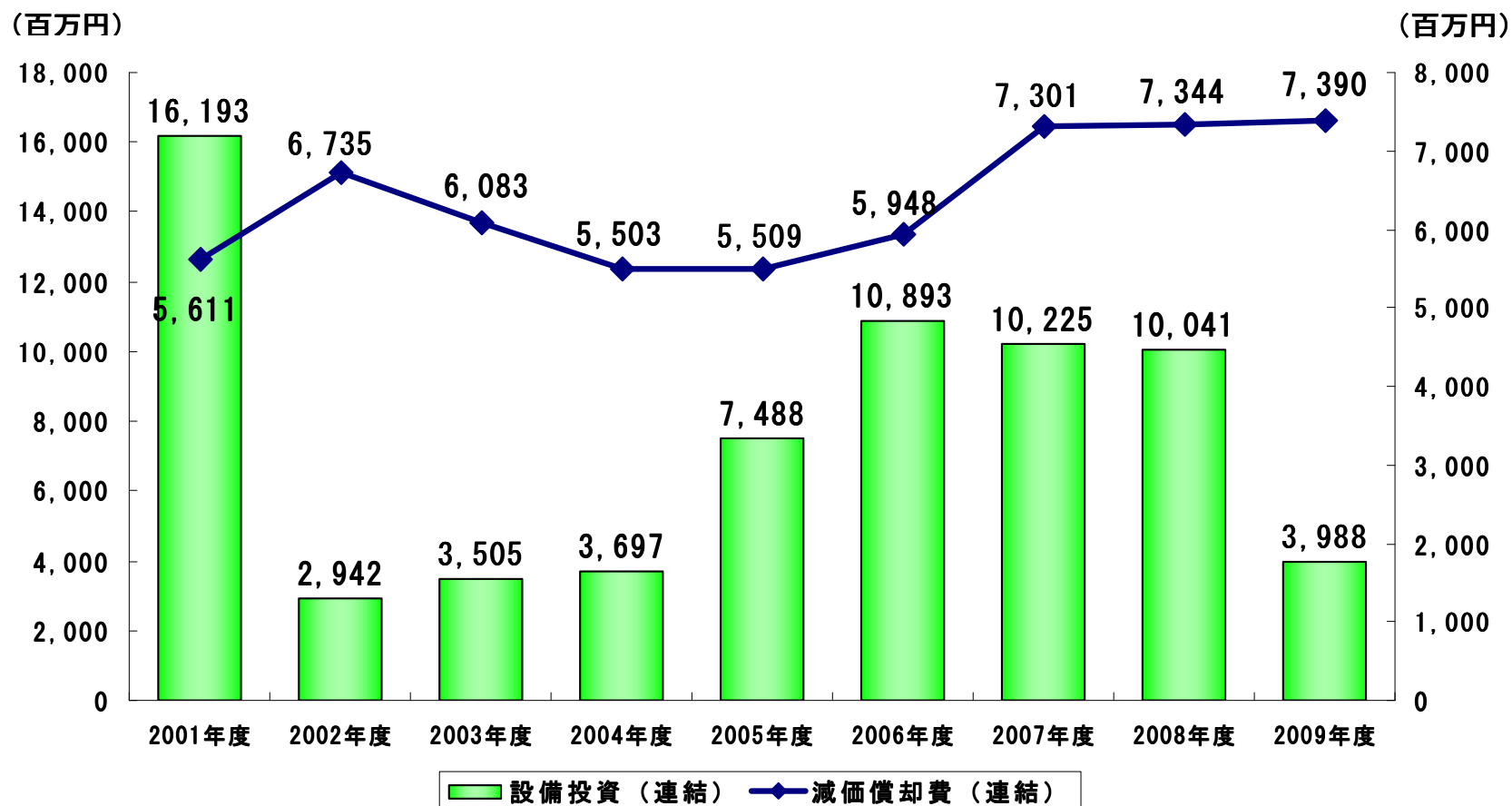


単位:百万円、 :売上高、 :営業利益率

8. 2009年度レビュー 設備投資・減価償却費

■事業環境の悪化に伴い、不急の設備投資を徹底して抑制

設備投資 期初計画額:54億円 → 実績値:約40億円(計画比-14億円)

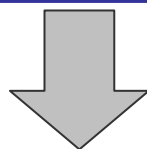


中期経営計画2012

(2010年4月～2013年3月)

1. 中期経営計画 「中期経営計画2012」の骨子

激変する事業環境へ対応するための経営基盤強化の3年間



既存概念に捉われることなく、中長期的視点から商品戦略、地域戦略を見直し、収益体質の改革を図る

中期経営計画2012 連結業績計画

	2010	2012
売上高	1,270億円	1,500億円
営業利益	64億円	135億円
営業利益率	5.0%	9.0%

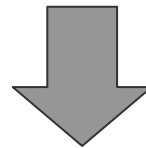
(3年間固定)

中期経営計画2012



I. グローバル・ベスト戦略の深耕

グローバル市場での競争力優位を確立するため、
4事業でのCBO体制を明確にし、
全体最適(最適地生産、最適地調達、最適地販売)を追求する

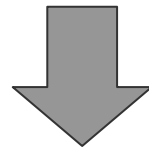


■ グローバル市場でのシェア拡大

- ・ハイエンド市場向けの販売強化(特に欧州)
- ・BRICsをはじめとする成長市場(ボリュームゾーン)向け販売戦略の再考

Ⅱ. モノづくり企業としての基盤強化

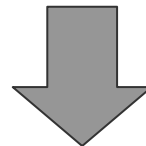
QCDSの向上につながる「モノづくり技術」を強化し、
激変する世界市場に対応した製造体制を再構築する



- グローバル市場をにらんだ生産拠点・製造品目の見直し
- 品質不良ゼロをねらいとした生産改革活動「ダントツ活動」の全グループ会社への展開
- 技術駐在、海外派遣など、組織的人材育成を強化

Ⅲ. ソリューション提供企業への変革

パワトラ、マテハン、およびその中間領域(モジュール)を
事業領域に加え、ソリューション提供企業をめざす



■ 新規ビジネス「モジュールビジネス」の展開

* モジュール : パワトラ(パーツ&ユニット)とマテハン(システム)の中間領域

■ 顧客第一の徹底

・顧客の課題解決に即応できる組織の再構築

I. カーベルシュレップ社の概要



会社名

KABELSCHLEPP GmbH

所在地

ドイツ ウェンデン市 ケルン近郊

設立

1954年

従業員数

約570名

売上高

約90億円（2008年12月期）

事業内容

ケーブル・ホース支持案内装置（当社商品名ケーブルベヤ）、
テレスコピックカバー（工作機械関連部品）等の製造販売



II. 買収によるシナジー効果

グローバル

- ケーブルベヤビジネスのグローバル展開
- パワトラ商品の欧州シェア拡大
(KS社の欧州顧客基盤の活用)
- KS社のグローバル拠点活用
 - ・生産拠点: ドイツ、スロバキア、アメリカ
 - ・販売拠点: 上記のほか、イタリア、ポーランド、中国など

ソリューション

- 直接販売に強いKS社(工作機械、自動車他)
+ ルート販売に強い椿本 両社の強みを生かす

モノづくり

- 商品開発・生産体制の効率化
(KS社の優れた金型技術の活用ほか)

連結業績に与える影響

■ 連結子会社として、2010年度から連結業績に加算

千ユーロ

	2009年度	2010年度(予想)
売上高	46,400	53,500 (61.5億円)
営業利益	▲4,800	▲1,940 (▲2.2億円)

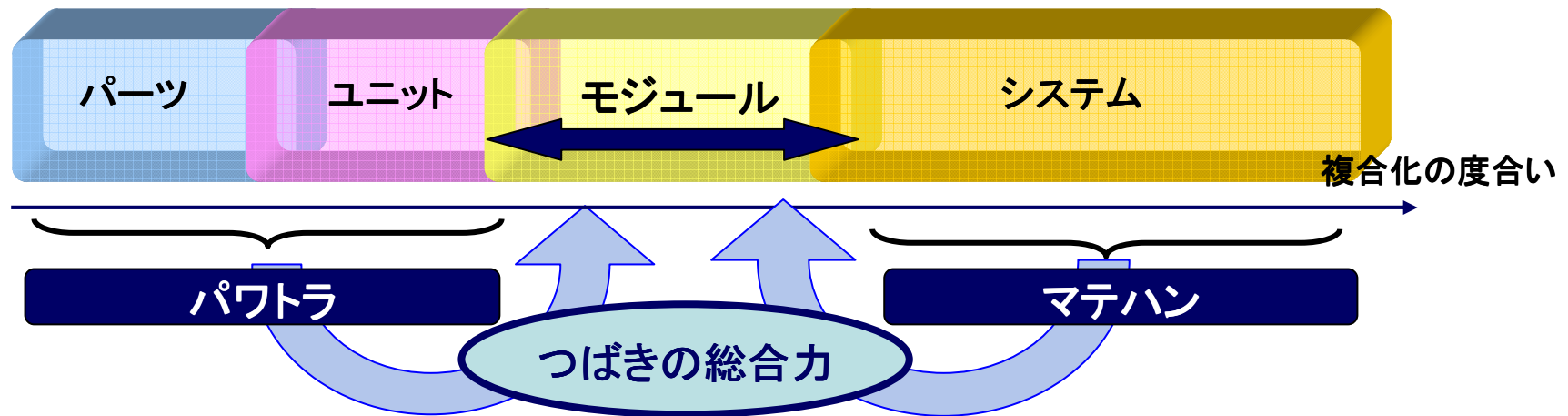
■ 財務インパクト

- ・取得価額 20,000千ユーロ
- ・のれん代 4,800千ユーロ → 5年償却(120百万円/年)

ねらい：顧客へのソリューション提供による事業領域拡大

パワトラとマテハンの技術力・商品力を生かし、
その中間領域にある「モジューラーコンベヤ」を拡販する。

■ 商品領域



■ 販売組織

「モジュールビジネス部」(マテハン事業部門)を新設

■ モジュラーコンベヤ商品の紹介

■ 超高速昇降機「ジップチェーンリフタ」の採用事例

- ①ベタープレイスが運用するバッテリー交換式EVタクシー。
バッテリーステーションのバッテリー交換自動化ユニットに採用



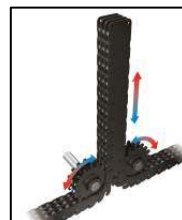
バッテリー交換作業を下から見たところ。
自動台車に組み込まれたジップチェーンリフタがバッテリーの底面からの着脱機構として採用。バッテリー交換1分間を実現した



- ②四国化工機と共同開発した
垂直搬送機「ジップレータ」

特長: 省スペース、高速搬送

押し・引きができる
ジップチェーンの機構



■ オーキャリーユニット

ベルトトップチェーンを使った「オーキャリーコンベヤ」の搬送機能のうち、「払い出し・停止回転・移動回転」の単機能に絞り込んだコンパクトなコンベヤユニット



■ U-トップコンベヤシステム

衛生的なステンレス製フレームを標準ユニット化し、3次元レイアウトの搬送ラインを簡単に構築できる、プラスチックチェーンを使ったコンベヤシステム



2010年度 見通し

- 企業業績の改善に伴う設備投資の回復に伴い、
緩やかながらも売上は続伸
- 前年度の収益体質を維持し、収益性を向上させる

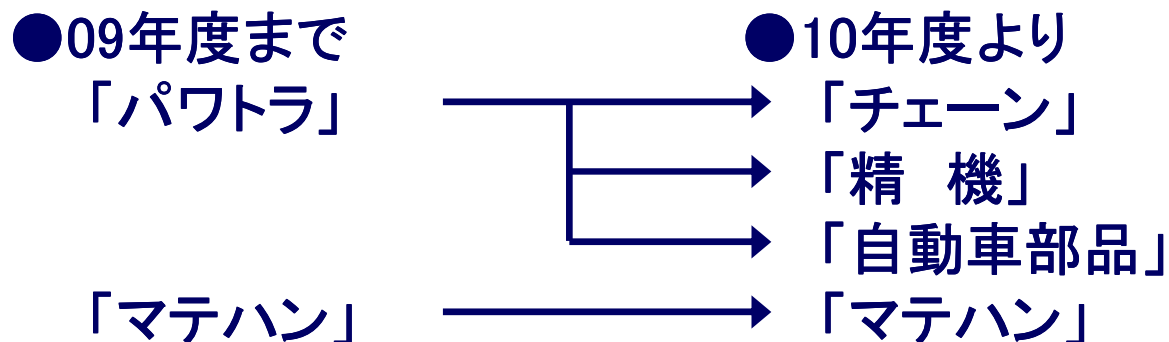
(百万円)

	2009年度 実績	2010年度予想			増減率 (09vs10)
		上期	下期	通期	
売上高	112,759	63,000	64,000	127,000	+ 12.6%
営業利益	4,737	2,500	3,900	6,400	+ 35.1%
営業利益率	4.2%	4.0%	6.1%	5.0%	
経常利益	4,990	2,300	3,700	6,000	+ 20.2%
経常利益率	4.4%	3.7%	5.8%	4.7%	
当期純利益	3,175	1,000	2,200	3,200	+ 0.8%

<主な為替レート> 09年度実績 : US\$ = 92.90円、Euro = 131.18円
 10年度想定 : US\$ = 85円、Euro = 115円

2. 2010年度 事業別通期予想

■今年度より開示セグメントを変更(開示基準の変更に伴う)



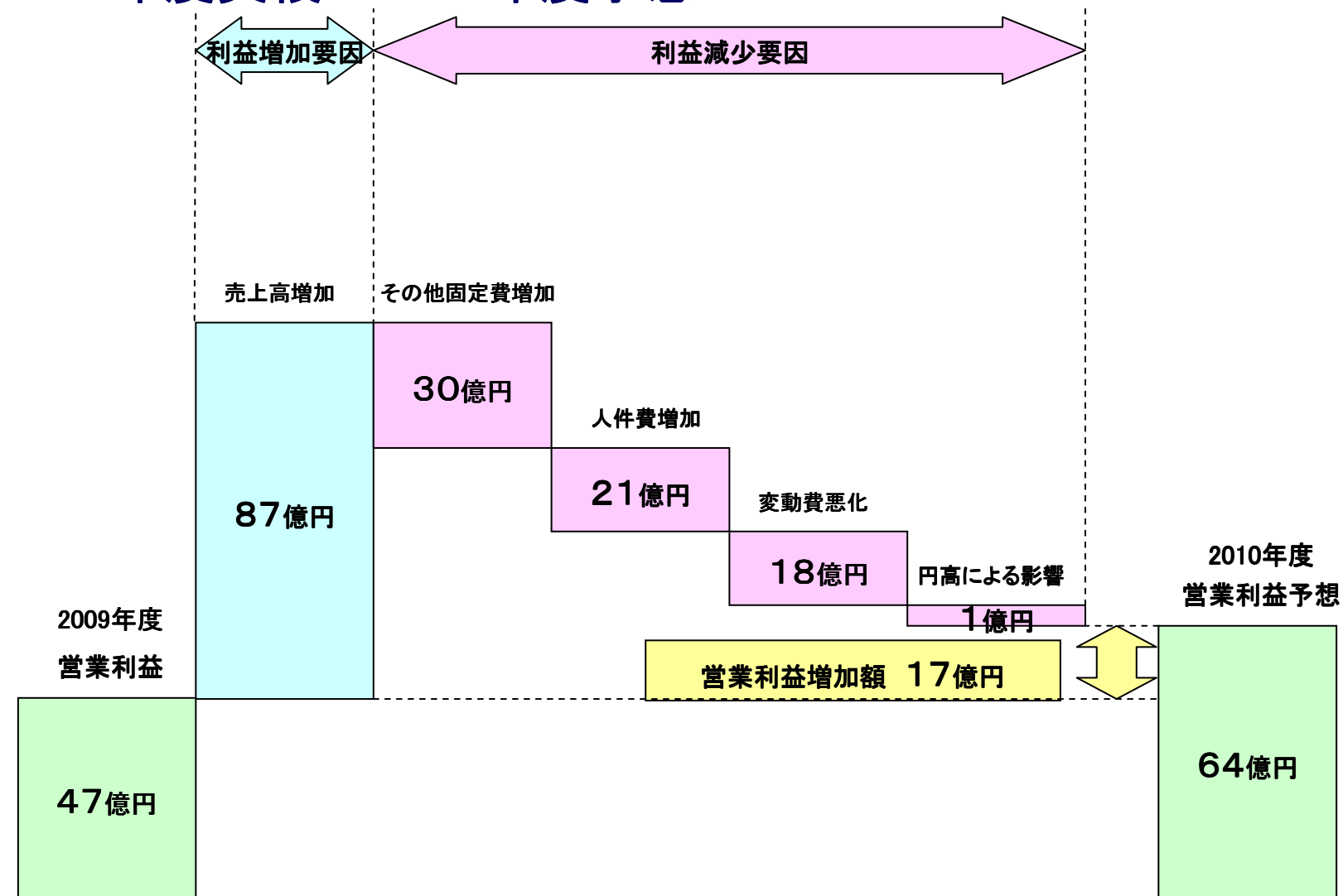
(百万円)

		2009年度 実績*	2010年度		
			上期	下期予想	通期予想
チェーン事業	売上高	35,240	22,000	22,600	44,600
	営業利益	70	100	700	800
精機事業	売上高	18,560	9,000	9,400	18,400
	営業利益	▲ 140	600	600	1,200
自動車部品事業	売上高	38,200	20,000	18,700	38,700
	営業利益	3,630	2,000	1,900	3,900
マテハン事業	売上高	20,400	11,900	13,300	25,200
	営業利益	▲ 70	▲ 300	300	0

※2009年度実績数値は、GB数値(管理連結による参考値)であり、2010年度との単純比較はできません。

3. 2010年度 営業利益増減要因分析

■ 2009年度実績vs2010年度予想



■マーケティング力の向上

- ①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

■商品の強化

- ①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
- ②エコ(エコロジー&エコミー)商品の充実により、顧客の環境ニーズに応える
→当社独自のエコ基準を定め、新商品はすべてこの基準をクリアさせる

■モノづくりの強化

- ①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
- ②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

●注力業界、商品

①重点業界の攻略・深耕

国内:太陽光パネル、リチウムイオン電池

海外:マイニング、鉄鋼

②重点商品の販売拡大

ドライブチェーン: 高性能ローラチェーンによるハイエンド市場(産業車両、鉄鋼設備)開拓とOEMの獲得

コンベヤチェーン: リクレーマ用コンベヤチェーン、小形搬送装置等

●グローバル・ベスト戦略の推進

①カーベルシュレップ社とのシナジー効果による商品力、開発力、グローバル販売力の強化

●モノづくりの強化

①グローバル生産革新活動の実施

・グローバル生産統括担当による生産技術機能体制の見直し

・海外生産拠点毎の生產品目を見直し、品質・コスト・納期に関するグローバル競争力を強化 (最適地生産の実現)

●ビジネス拡大、注力業界・商品

- ①海外販売拡大のための、グローバル商品の指定
バックストップ(クラッチ)、作動機商品、ウォーム減速機
- ②攻略業界の絞り込みと重点商品の販売拡大
バックストップ、電動シリンダ ⇒マイニング業界など、グローバルOEM開拓
鼓型ウォーム減速機 ⇒ 北米市場
- ③カーベルシュレップ社の顧客基盤活用によるグローバルOEM攻略
パワーロック、カップリングを含めた複合化商品の提案

●商品の強化

- ①ウォーム減速機の基礎技術強化
- ②リニアモーション商品の強化
- ③エコ商品の拡充・・・パワーシリンダ、カムクラッチBOX

●モノづくりの強化

- ①2輪車用、4輪車用カムクラッチのプロセスイノベーション
生産技術、生産工程のイノベーションにより、価格競争力を飛躍的に向上させる

●グローバル・ベスト戦略の推進

①グローバルシェア拡大

先進国(日本、米国、欧州)市場 : トップ5メーカーの新規PJを獲得

新興国(BRIC's)市場 : PJチームによる、現地メーカーのニーズに即した商品開発の実施

●モノづくりの強化

①マザー工場体制の強化

埼玉工場をマザー工場とし、各極(生産拠点)への技術供与と部品供給基地としての機能を強化

②世界6極体制の確立 : 韓国(TAK)新工場建設の前倒し

③各極相互補完体制の強化による為替リスクの低減

●技術力(評価体制)の強化

①FSS(フルサービスサプライヤー)の追求

オートエンジニアリングラボ(埼玉工場)における、実エンジン/実車両評価技術の強化

●ソリューション提供による新規顧客開拓

- ①顧客のビジネス現場に密着した、課題解決のためのサービス提供を強化
- ②アフターサービス体制の強化
(点検～延命対応～リフォーム～新規・更新)

●商品の強化

- ①仕分けのトップ商品化
自動仕分けシステムの業界トップ商品への磨き上げ
- ②環境・バイオマス対応搬送設備(バルクコンベヤ)の開発

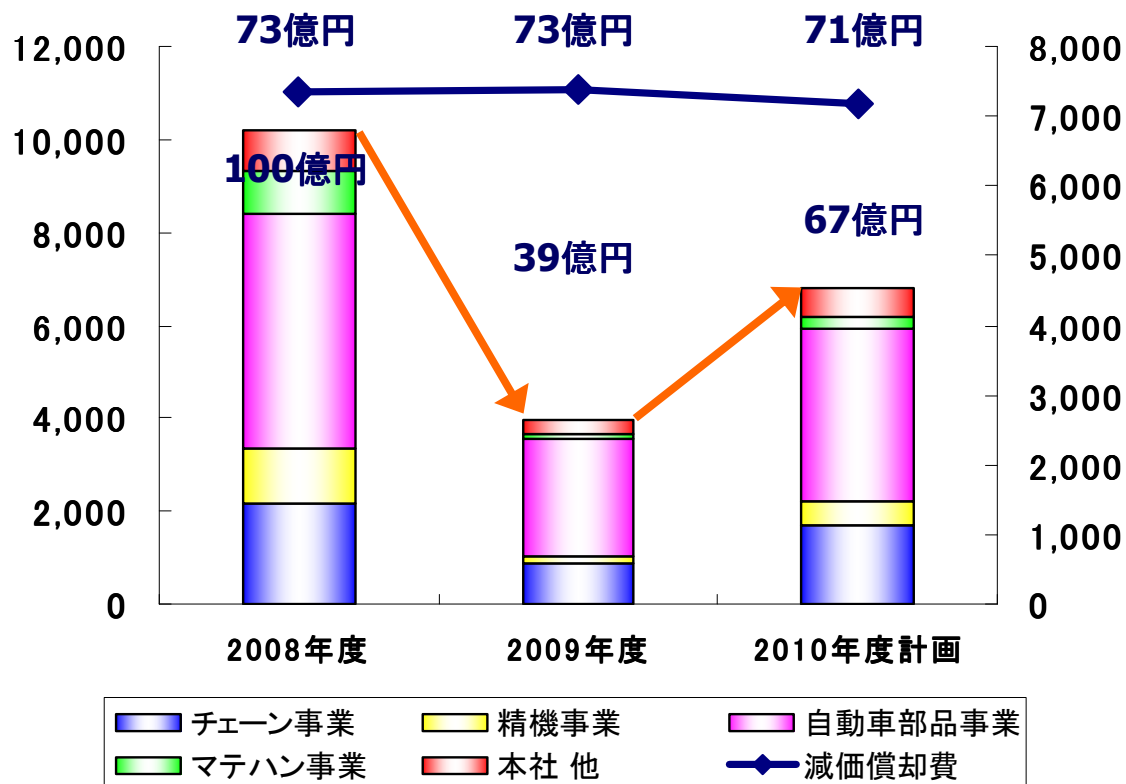
●海外ビジネスの拡大

- ①中国・東南アジア市場のビジネスモデル作り
- ②インド・ブラジル市場におけるビジネスのリサーチ

6. 2010年度 設備投資について

■絞込みを継続して行うが、成長に向けての投資を実行する

●設備投資と減価償却費



●主な設備投資と目的

- ①設備維持・更新 12億円
- ②研究開発・新商品 22億円
- ③品質保証・安全 8億円
- ④生産拡大・合理化 17億円
- ⑤管理・営業設備 8億円

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。