

SUMIDA CORPORATION

2008年度12月期通期決算説明会

2009年2月25日

CEO 八幡 滋行

CFO 松田 三郎

2008年の為替動向

(単位:円)

	08.1Q	08.2Q	08.3Q	08.4Q	2008年 年間平均	2009年 (計画の前提)
円 / ドル	105.4	104.5	107.6	96.1	103.4	95.0
円 / ユーロ	157.7	163.3	161.9	127.3	152.3	120.0
円 / 香港ドル	13.5	13.4	13.8	12.4	13.3	
円 / ドル (2007年)	119.3	120.6	117.8	113.0	117.6	

2008年第4四半期(3ヶ月間):連結経営成績



(単位:百万円)

	2008年4Q				2007年4Q		
	実績	予想	増減額	比較	実績	増減額	比較
売上高	10,719	13,000	△2,281	82.5%	17,035	△6,316	62.9%
営業利益	△745	525	△1,270	-	1,316	△2,060	-
売上高営業利益率	△7.0%	4.0%			7.7%		
経常利益	△2,340	255			△2,595		
四半期純利益	△6,759	115	△6,874	-	949	△7,708	-

2008年12月期：連結経営成績



(単位:百万円)

	2008年12月期				2007年12月期		
	実績	予想	増減額	比較	実績	増減額	比較
売上高	55,734	58,000	△ 2,266	96.1%	70,210	△14,476	79.4%
営業利益	2,167	3,430	△1,263	—	4,712	△2,545	46.0%
売上高営業利益率	3.9%	5.9%			6.7%		
経常利益	△146	2,450			△2,596		
当期純利益	△5,743	1,130	△6,873	—	2,855	△8,598	—

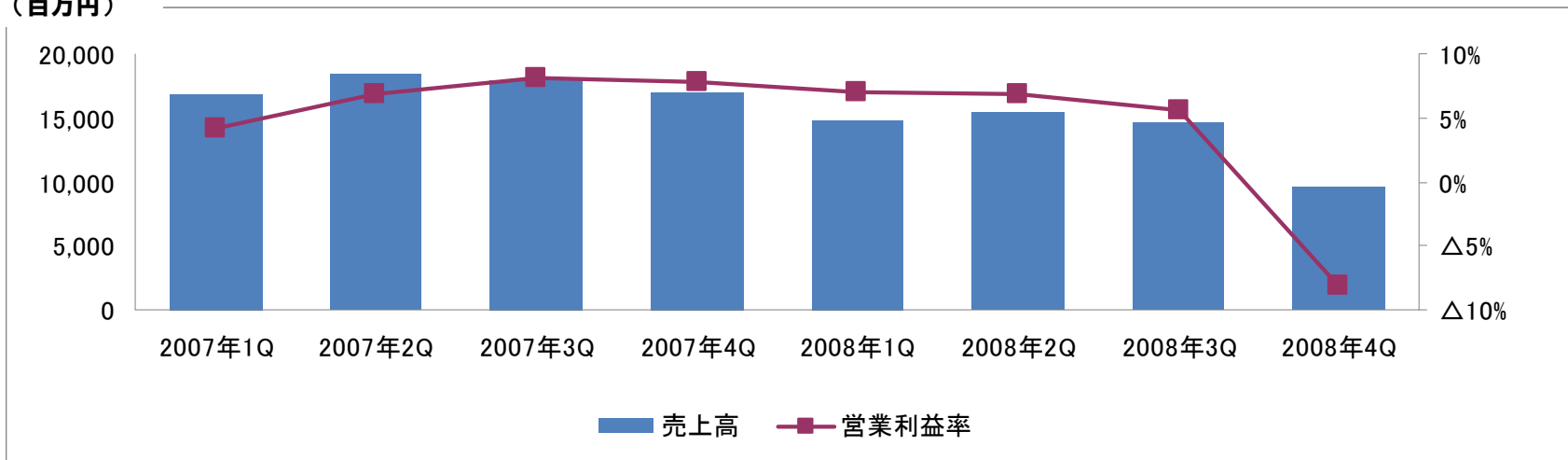
2008年通期：連結経営成績



(単位：百万円)

	2007年				2008年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	16,888	18,402	17,885	17,035	14,835	15,479	14,701	10,719
営業利益	705	1,253	1,438	1,316	1,042	1,051	819	△745
営業利益率	4.2%	6.8%	8.0%	7.7%	7.0%	6.8%	5.6%	△7.0%
経常利益	563	1,750	1,023	1,032	810	517	867	△2,340
四半期純利益	355	679	872	949	502	△17	531	△6,759

(百万円)



(単位:百万円)

【コイル】	2008	2007	差異	インバータ ビジネス	為替 (円高)	合計	実質比
1Q	9,413	10,700	△1,287	1,100	890	1,990	+700
2Q	9,856	11,855	△1,999	1,530	1,350	2,880	+880
3Q	9,679	11,836	△2,157	1,518	1,150	2,668	+511
4Q	6,622	11,613	△4,991	1,520	693	2,213	△2,778
年間	35,570	46,004	△10,434	5,668	4,083	9,751	△683

4Q:売上高は損益分岐点の接近

(単位:百万円)

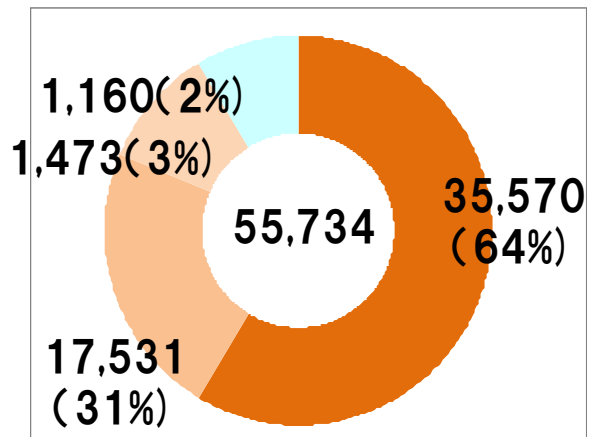
【VOGT】	<u>2008</u>	<u>2007</u>	差異	為替	有償支給	実質比
1Q	5,422	6,188	△766	—	800	+34
2Q	5,623	6,547	△924	—	800	△124
3Q	5,022	6,049	△1,027	—	800	△227
4Q	2,937	5,422	△2,485	1,240	200	△1,045
年間	<u>19,004</u>	<u>24,206</u>	<u>△5,202</u>	<u>1,240</u>	<u>2,600</u>	<u>△1,362</u>

(単位:百万円)

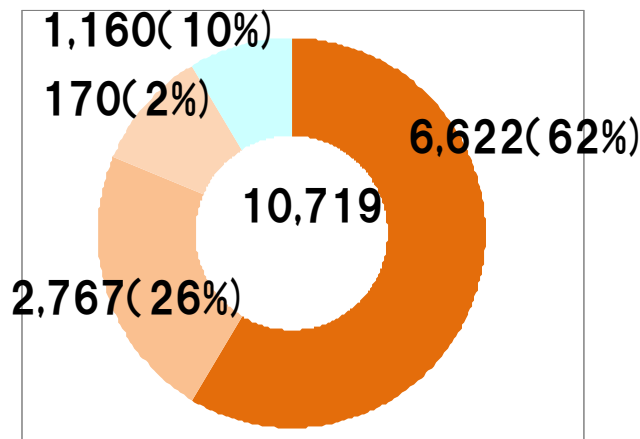
	<u>平常時</u>	<u>08.4Q</u>	
コイル	9,500	6,622	53.4%
VOGT	5,500	2,937	69.7%
	<hr/>	<hr/>	
	15,000	9,559	63.7%

※12月単月では平常時から50%

2008年通期



2008年第4四半期



(単位:百万円)

コイル事業	2008年通期	売上高 35,570	営業利益 4,652
	2008年4Q	売上高 6,622	営業利益 523
VOGT コンポーネント	2008年通期	売上高 17,531	営業利益 474
	2008年4Q	売上高 2,767	営業利益 △386
VOGT EMS	2008年通期	売上高 1,473	営業利益 49
	2008年4Q	売上高 170	営業利益 △20
その他	2008年通期	売上高 1,160	営業利益 86
	2008年4Q	売上高 1,160	営業利益 86

2008年4Qの営業利益



2008年4Q	コイル		523
	VOGTコンポーネント		△386
	VOGT EMS		△20
	その他		86
	合計		<u>203</u>
	R&D基礎	△320	
	本社費用	△509	
	のれん	△119	
	全社		<u>△948</u>
	営業利益		<u>△745</u>

- ・高い固定費
- ・変動費削減効果はない

売上高 平常の四半期売上高 15,000百万円
2008.4Q 9,560百万円 $\Delta 36\%$

営業損失
745百万円

損益分岐点を割った

4Qの決断
・スミダのスピード
・08年で全額処理

①不採算事業

LCM/NAFTAでの生産/VOGT North America
とSumida America

②人件費の削減

欧州/アジア/日本

③合理化

間接工の削減

南寧等へのシフト

タイ

④投資抑制

⑤M&Aのシナジー

(単位:百万円)

【為替】

⇒	為替予約コスト	584
⇒	SAIとSCHの清算に伴う	206
⇒	外貨建債権の評価損	836
⇒	その他	77
		<hr/>
		1,703
		<hr/> <hr/>

オランダに金融子会社を設立

【税金】

	繰延税金資産	540
	繰越欠損金	550
	VOGT	500
		<hr/>
		1,590
		<hr/> <hr/>

(単位:百万円)

・構造改革費用

人員の合理化

1,475

マネージメントの交代

121

会社支配契約

103

LCM事業終結

184

1,596

・投資有価証券評価損

403

・人民元

425

・事業整理損(追加損失)

281

・減損損失(事業整理損)

129

410

・ルーマニアのVAT

(ペナルティー+戻金)

204

・台湾

130+288=418

875

・その他

253

3,997

連結貸借対照表

流動資産	SUMIDA AMERICA INC.の リストラ	2,700百万円	現預金/借入金 両建
	ファクタリング	1,000百万円	
	売掛金	3,300百万円	売上の減少/円高による 外貨建資産の減少
流動負債	短期借入金の増加	3,500百万円	
	アルパイン債	7,770百万円	
	リストラ費用の未払金	1,200百万円	
為替換算調整 勘定		△8,174百万円	

(単位:百万円)

	2009年計画	2008年実績
設 備 投 資	2,000	3,006 (無形固定資産投資を含む)
減 価 償 却 費	3,600	3,362
研 究 開 発 費	1,250	1,424

2009年通期連結業績予想



(単位:百万円)

	2009年通期予想	2008年通期実績	増減額
売上高	47,600	55,734	△8,134
営業利益	1,490	2,167	△677
営業利益率	3.1%	3.9%	
経常利益	890	△146	1,036
当期純利益	700	△5,743	6,443

(前提となる為替レートは1USドル=95円、1ユーロ=120円)

2008年 外部環境の激変

- 世界同時不況、特に第4四半期以降のコンシューマー、オートモーティブ、パワー全事業分野での需要急減
- 市場環境は不透明、改善の見通し立たず
 - オートモーティブ：キャパシティ削減の動き
 - コンシューマーエレクトロニクス：業界全体で生産調整
 - パワーエレクトロニクス：環境関連分野であり相対的に堅調なるも見通し不透明
- 原材料価格は乱高下、不安定化

2008年 取組み実績

- Triple Exの5重点目標を推進
 - サテライト工場の新設(中国広西壮族自治区)
 - パワーエレクトロニクス分野での買収2社
 - 北米事業の合理化
 - 欧州金融子会社設立による資金・為替のグローバル管理体制見直し・再構築
- 厳しい事業環境の継続を想定した固定費削減推進（特に第4四半期以降）

	概 要
売上高	<ol style="list-style-type: none"> 1. コンシューマー、オートモーティブ、パワー全ての事業分野で4Qから売上急減 <= 受注大幅減少、急激な円高の進行 2. 特に2008年12月の売上は通常月の50%にダウン
営業利益	<ol style="list-style-type: none"> 1. 大幅減益なるも通期営業黒字は堅持 <ul style="list-style-type: none"> ・ 1988年の上場以来、21期連続 ・ 減収効果で営業利益率は3.8%に低下（2007年度は6.7%） 2. 原材料費価格の変動の影響（下落の好影響はこれから）
当期利益	<ol style="list-style-type: none"> 1. 構造改革に速やかに着手、固定費削減に注力 人員合理化（欧米中心）、事業統廃合（北米他）実施済。 2009年に費用削減効果（約23億円） 2. 円高による為替差損（特に対ユーロ） 3. 構造改革費用を一括特損計上した結果、最終純損失に

事業環境への対応

◆市場環境の見通し

- ・コンシューマーは2Qからやや回復するも不透明
- ・オートモーティブは2Qから在庫調整一段落し、2008年12月に50%になった受注は半分程度回復
- ・パワーエレクトロニクスは潜在成長性高く今後のマーケット確保対象として期待大

◆基本的な対応は「Triple Exの更なる追求」と「収益力改善を通じた事業環境変化への適応力強化」

収 益 改 善 策

2008年実施の構造改革による費用削減効果、原材料費下落効果の実現に加え、更に下記の改善策を実施

- | | | |
|-----------------------|---|---------------------------|
| 1. 人件費削減 | : | アジア地域（賃金削減、工場人員適正化） |
| 2. 製造移管の推進 | : | メキシコ ⇒ 中国で低コスト生産推進 |
| 3. 設備投資の抑制 | : | R&D拠点整備が一段落、選別投資へ |
| 4. Cash Managementの強化 | : | 為替リスク圧縮（オランダ金融子会社による集中管理） |

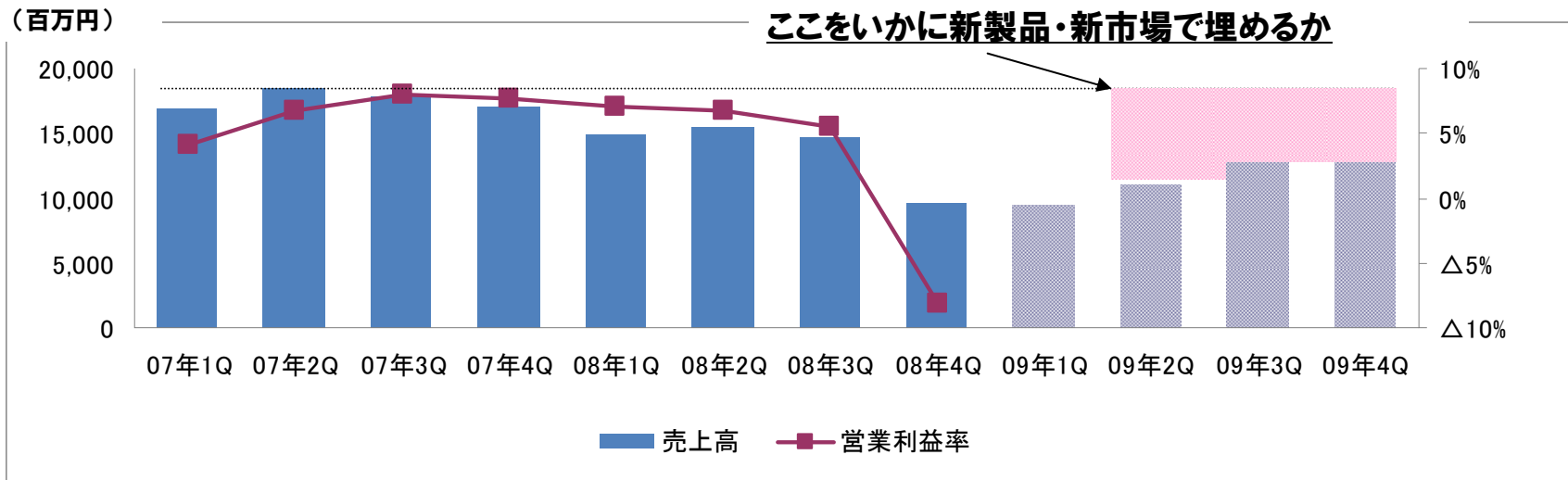
⇒ 原価圧縮に努め損益分岐点を引き下げて、より強靱なコスト構造へ

2008年通期：連結経営成績



(単位:百万円)

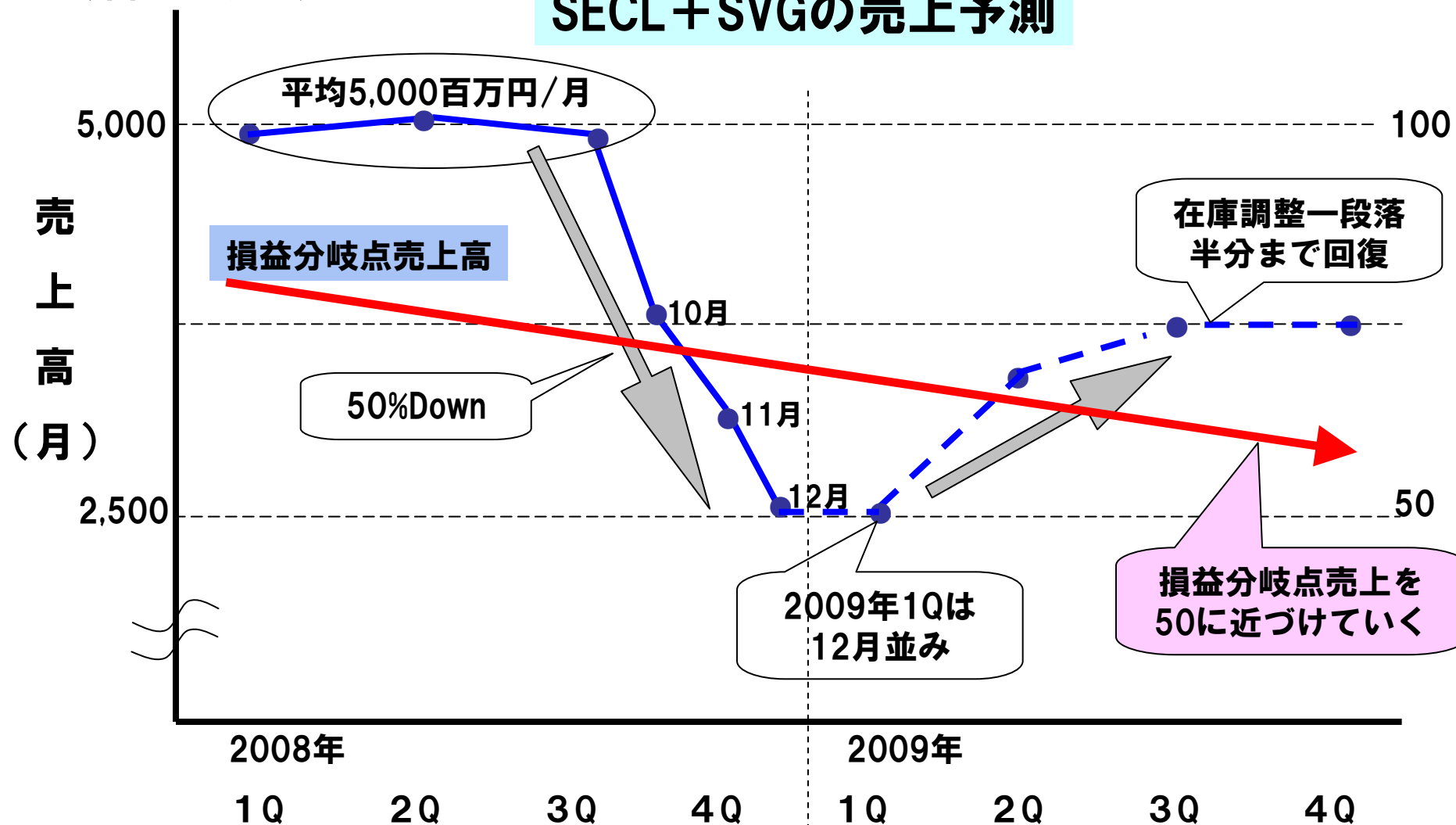
	2007年				2008年			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	16,888	18,402	17,885	17,035	14,835	15,479	14,701	10,719
営業利益	705	1,253	1,438	1,316	1,042	1,051	819	△745
営業利益率	4.2%	6.8%	8.0%	7.7%	7.0%	6.8%	5.6%	△7.0%
経常利益	563	1,750	1,023	1,032	810	517	867	△2,340
四半期純利益	355	679	872	949	502	△17	531	△6,759



2009年度12月期 売上のトレンド予測

(単位：百万円)

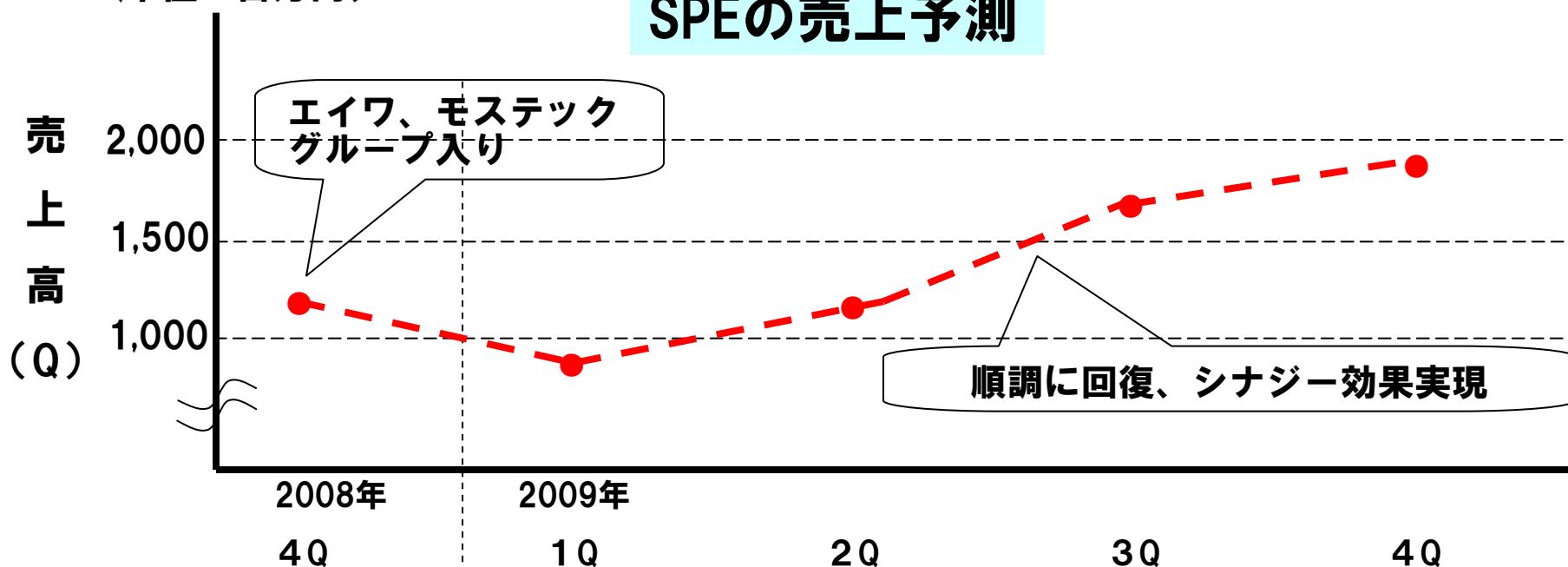
SECL+SVGの売上予測



2009年度12月期 売上のトレンド予測

(単位：百万円)

SPEの売上予測



連結売上予測 (SECL+SVG+SPE) (単位：百万円)

2009年		通 期
S E C L + S V G		42,000
S P E		5,600
合 計		47,600

スミダの中期経営計画 *Triple Ex*の骨子

製造“シルクロード構想”:

- ・ アジアにおける低コスト量産体制の強化・拡充

顧客ニーズへの対応力の活用:

- ・ スミダの顧客対応力をグローバルに提供

先駆的技術と革新的な研究開発促進への投資:

- ・ 日独R&D活動とC-Labにおける応用開発・事業化の推進

グローバルな開発・生産・販売体制の拡充:

- ・ M&Aによる水平及び垂直統合を継続的に実行、事業基盤を強化・拡充

グローバルマネジメント体制の発展・強化:

- ・ グローバルマネジメントシステム整備、M&A対応力強化

短期的な環境変化にぶれることなく骨子の政策を実行することが、厳しい事業環境下での短期・中長期両面での対応

Triple Ex推進によって達成

不安定な需要動向に耐えうるコスト構造のさらなる強化。必要に応じ更なる具体策を準備

業界淘汰の動きにおいてコイル専業でのNo1の立場を万全なものへ。逆風下でも競争力のある製品の開発製造販売を強化(ABSコイル等)

R&D・M&Aによるエネルギー・省エネ関連分野におけるコイル応用分野の拡大

M&Aによる弊社のグローバルな事業基盤と技術力ある電子部品メーカーとの融合による価値創造

厳しい環境下での競争上の重要ファクター

急速な需要冷え込みに耐えうるコスト対応力

業界No1のポジションの重要性の増大

成長分野であるエネルギー・省エネ関連分野への取り組み

グローバルな展開力

市場の変化に即応して生産体制を柔軟かつ機動的に変更、開発・生産・販売が一体となり、グローバル規模での最適供給体制構築を目指す

外部環境に対する認識

(当面回復期待できない分野ーコンシューマー)

需要の冷え込み

- 需要の底見えず、更なる落込みリスクも想定必要(特に第1四半期)
- 生産規模縮小の動きが本格化
- 在庫調整の動きの変化も第2四半期以降か

(今後の期待分野ーオートモティブ、エネルギー)

1. 産業・エネルギー関連需要の拡大でパワーエレクトロニクスの重要性高

- 電気自動車、太陽光発電等代替エネルギー、環境分野での取組み本格化に伴う電子部品需要拡大
- 電源関連のコイルに対する需要増
- 安全性面での信頼性により日系コイルメーカーへの需要が拡大

2. 新興国の潜在需要の強さ

- 中国・インド他新興国での電子部品需要拡大

3. 電子部品業界のコンソリデーション進展

- 独自の技術を持つコイルメーカーの承継問題
- 「集中と選択」実行の結果コイル事業売却する企業も

基本的な戦略

<Triple Exの着実な実行>

需要の冷え込みの長期化に備えた施策

- Downsideシナリオに応じた固定費削減の継続、損益分岐点引き下げ努力

1. 産業・エネルギー関連等新分野における取組み体制強化

- 新需要に応えるための研究開発力強化
- グループ内連携強化
- 半導体メーカー他関連分野企業との連携模索


2. 新興国市場への対応

- 欧州でのオートモティブ関連プロダクトをアジア市場に拡販(例 HIDの東南アジア二輪車向け販売)


3. コイルを核とした電子部品企業グループとしての地位強化

- エイワ、モステックに続くM&Aの機会の継続的な模索
- コイル専門メーカーとしての業界地位を強化

中期経営計画Triple Exの重点5項目の進捗状況

重点項目	内 容	
	2008年取組み事項	2009年取組み施策
製造 <u>“シルクロード構想”</u>	▶ アジアにおける低コスト量産体制の強化・拡充	
	◎南寧工場（第1サテライト工場）が本格稼動 ◎既存工場の残業時間の削減 <u>残業時間の推移</u> 1 Q 117H 2 Q 99H 3 Q 80H 4 Q 56H 	◎生産体制見直し ・各工場人員の適正化 ・生産効率改善、原価低減への集中取組み ・各プロダクト毎の最適地生産体制構築に向け取組み ◎第2,3サテライト工場の調査継続 ◎エイワ社のタイ工場の活用
顧客ニーズへの <u>対応力の活用</u>	▶ スミダの以下の二つの顧客対応力をグローバルに提供 <ul style="list-style-type: none"> ・顧客ニーズ（性能 / リードタイム / 価格）への対応力 ・新しいアプリケーションに素早適合できる開発力 	
	◎C.Lab（中国新研究開発センター）稼動本格化（先端設備と技術者の配置）	◎日本人技術者によるC.Labへの生産技術・ノウハウの移管加速化

中期経営計画Triple Exの重点5項目の進捗状況

重点項目	内 容	
	2008年取組み事項	2009年取組み施策
先駆的技術と革新的な研究開発促進への投資	▶ 日独における市場・お客様に密着した研究開発活動と中国新研究開発センター（C-Lab）における応用開発・事業化の推進	
	◎重点テーマの絞込みの継続実施 ◎M&A案件の詳細調査による絞込みと交渉  ◎エイワ、モステックを買収し、パワーエレクトロニクス分野を強化	◎パワーエレクトロニクス分野における新技術の模索 ・業界企業のロールアップM&Aを通じた医療機器向け製品分野への展開模索
グローバルな開発・生産・販売体制の拡充	▶ M&Aによる水平及び垂直統合を継続的に実行しつつ、研究開発、購買、製造、マーケティング、販売のグローバルなネットワークを更に効果的に展開し、スミダの事業基盤を強化・拡充	
	◎ VOGTのコイル受動部品の中国移管を継続 ⇒移管品製造原価は大幅に削減 ◎北米販売事業の統合	◎北米販売事業新体制下での取組強化 ・SUMIDA,VOGT,EIWA他グループ全ブランドの取扱い、販売シナジー効果追求 ◎メキシコ製造の中国への移管推進 ◎エイワ、モステックのグループ内統合推進

重点項目	内 容	
	2008年取組み事項	2009年取組み施策
グローバル マネージメント体制 の発展・強化	<p>▶ グローバルマネージメントシステムを一層整備、強化し、グループ内の多様な文化、経験から最大限のシナジーを具現。今後も更なる成長の中でM&A、アライアンスを通じて取込んでいく異文化企業との統合とシナジー実現を、より効率的に素早く実施すべく経営力を強化</p>	
	<p>◎エイワ、モステックのグループ入り、統合作業開始</p> <p>◎ Sumida Academyを中心にグループ全体の人材開発に関する個別施策を策定</p> <p>◎グローバル財務・税務戦略の高度化</p> <p>・オランダ金融持株会社を中心とした新グループ財務管理施策を策定 (Central IHB 機能でグループファイナンスの最適化)</p> <p>◎VOGTとのDomination agreement締結を通じた実質完全子会社化(非上場化)を決定</p>	<p>◎エイワ、モステック統合推進</p> <p>・シナジー効果の追求</p> <p>◎グローバル財務・税務戦略の高度化</p> <p>・オランダ金融持株会社設立、本格稼動(4月予定)</p> <p>◎VOGTとのDomination agreement締結(1月)</p> <p>・VOGT臨時株主総会で承認(3月)、併せて非上場化手続き</p> <p>・シナジー効果を更に追求</p>

End of the Report

ご注意

本資料は、当社の評価を行うための参考となる情報提供のみを目的としたものです。投資等の最終決定は、ご自身の判断でなさるようお願い致します。投資の結果等に対する責任は負いかねますのでご了承ください。要約された記述、引用、データ及びその他の情報を含む当資料の内容は、情報提供を目的としたものであり、スミダコーポレーション株式会社についての投資勧誘、あるいは売買の推奨を目的とするものではありません。当資料に記載されていることは、事前の予告なしに変更もしくは存続しなくなることがあることをご承知下さい。当資料は、現時点で入手可能な情報及びリソースをかんがみた現時点の予測及び所信に基づく、将来予想に関する記述及び将来の成果の見込みを含んでいます。リスクと不確実性は、知られている場合及び知られていない場合の両方を含み、経済状況、金利の変動、競合のシナリオ及び規制、税制、会計原則の変更などに関連するところを含み、スミダコーポレーション及びグループ会社の実績、パフォーマンス、達成状況及び財務パフォーマンスについて、当資料で明示的に又は黙示的にあらわされたことと著しく異なるようなことを生じさせることがあります。当資料に関するすべてのことについて、限りなく、提供する情報について正確を期すようにしております。しかしながら、その正確性と完全性に関して、完全な保証または誓約は全く与えられておりません。スミダコーポレーションあるいはそのグループ会社は、いかなる誤り、不正確、もしくはそのことに付随して発生したいかなる損失、損害にも責任を負いません。また、当資料の日付以降、当資料に含まれる情報を公にアップデートする義務も負いません。