

SUMIDA CORPORATION

2009年12月期第2四半期決算説明会

2009年8月3日

CEO 八幡 滋行

CFO 松田 三郎

1. 為替

		08年12月末 (08年4Q)	09年3月末 (09年1Q)	09年6月末 (09年2Q)
¥/US\$	平均	96.07	91.44	97.71
	期末	90.35	97.70	96.15
¥/€	平均	126.28	120.62	129.87
	期末	127.65	128.91	135.67

2. 2009年12月期連結業績予想



	第1四半期実績	第2四半期実績	下半期予想	通期予想
売上高	8,579	10,066	24,455	43,100
			(23,555)	(42,200)
売上原価	7,715	8,276	19,666	35,657
売上総利益	864	1,790	4,789	7,443
売上総利益率	10.1%	17.8%	19.6%	17.2%
			(20.4%)	(17.6)
販管費	2,140	2,089	4,167	8,396
のれんの償却	69	78	150	297
営業利益(△損失)	△1,345	△377	472	△1,250
金融収支	△125	△170	△340	△635
為替差損益	50	21	—	71
デリバティブ評価損益	316	△136	—	180
その他	47	22	△35	34
営業外損益	288	△263	△375	△350
経常利益(△損失)	△1,057	△640	97	△1,600
特別損益	△119	△603	—	△722
税前四半期純利益(△純損失)	△1,176	△1,243	97	△2,322
法人税等	△84	△257	—	△341
少数株主損益(△損失)	△21	△8	—	△29
四半期純利益(△損失)	△1,071	△994	65	△2,000

(コンコルドを除く)

3. 2009年第2四半期：連結經營成績



(單位：百万円)

	09年2Q 會計期間	08年2Q 會計期間	比較	09年2Q 累計期間	08年2Q 累計期間	比較
売上高	10,066	15,479	65.0%	18,645	30,314	61.5%
営業利益	△377	1,051	—	△1,722	2,093	—
経常利益	△640	517	—	△1,697	1,327	—
四半期 純利益	△994	△17	—	△2,065	485	—

4. 売上分析



(単位:百万円)

	2008年				2009年		2Q 比較
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
アジア・パシフィック事業	8,401	8,826	8,773	6,136	4,644	5,721	65%
マグネティックス	5,771	6,015	6,119	4,226	2,976	3,727	62%
オートモーティブ	2,630	2,811	2,654	1,910	1,668	1,994	71%
EU事業	6,434	6,653 (€40.7M)	5,928	3,423	3,247	3,433 (€26.4M)	52% (65%)
環境・エネルギー事業	—	—	—	1,160	688	912	
合計	14,835	15,479	14,701	10,719	8,579	10,066	

5. セグメント情報



(単位:百万円)

		09年2Q	09年1Q	増減
アジア・パシフィック 事業	売上高	5,721	4,644	1,077
	営業利益	426	△174	600
EU事業	売上高	3,433	3,247	186
	営業利益	△319	△481	162
環境・エネルギー事 業	売上高	912	688	224
	営業利益	149	△61	210
合計	売上高	10,066	8,579	1,487
	営業利益	256	△716	972
消去又は全社		△633	△629	△4
連結	営業利益	△377	△1,345	968

損益分岐点売上高(四半期)

アジア・パシフィック事業	5,000百万円
EU事業	4,150百万円
環境・エネルギー事業	900百万円

7. 営業外損益/特別損益

1. デリバティブ(エイワ)

損失

～2017年

△136百万円

(P/Lを通さない方法を検討中)

2. 事業構造改善費用

日本ER

総費用

330百万円

2008年引当

150百万円

2009年費用

180百万円

EU内でのリストラ

外注を内製へ

40百万円

ルーマニア/VAT

35百万円

VOGT/支配契約

35百万円

110百万円

3. 事業売却金額修正損

たな卸資産/機械装置等の評価

210百万円

企業価値

190百万円

400百万円

・売却先との友好関係

・調停等での解決には2～3年

・弁護士費用等年間100百万円

8. のれん

- ・日本GAAPに基づき、2009年度から償却を始める
- ・過年度の償却相当額は期首剰余金で処理

のれん	Panta	15年
	Stelco	4年
	VOGT	15年

2008年12月末 2009年6月末
 5,275百万円  3,735百万円 (1,540百万円の減少)

9. 借入金

(単位:百万円)

短期借入金減少	△1,650
長期借入金減少	△1,193
	<hr/>
	△2,843
アルパインCB返済	△8,000
長期借入	3,900
社債発行	3,500
	<hr/>
	△600

10. キャッシュ・フロー



(単位:百万円)

1. 商品及び製品

たな卸資産(オートモーティブ)	800
短納期	600
その他	200
<hr/>	
商品及び製品	1,600

2. 有形固定資産の取得	△393
	(予算:2,000)

11. 2009年通期連結業績予想



(単位:百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
期初予想 (2009年2月24日)	47,600	1,490	890	700
修正予想 (2009年7月31日)	43,100	△1,250	△1,600	△2,000
増減額	△4,500	△2,740	△2,490	△2,700

(前提となる為替レートは1USドル=95円、1ユーロ=130円)

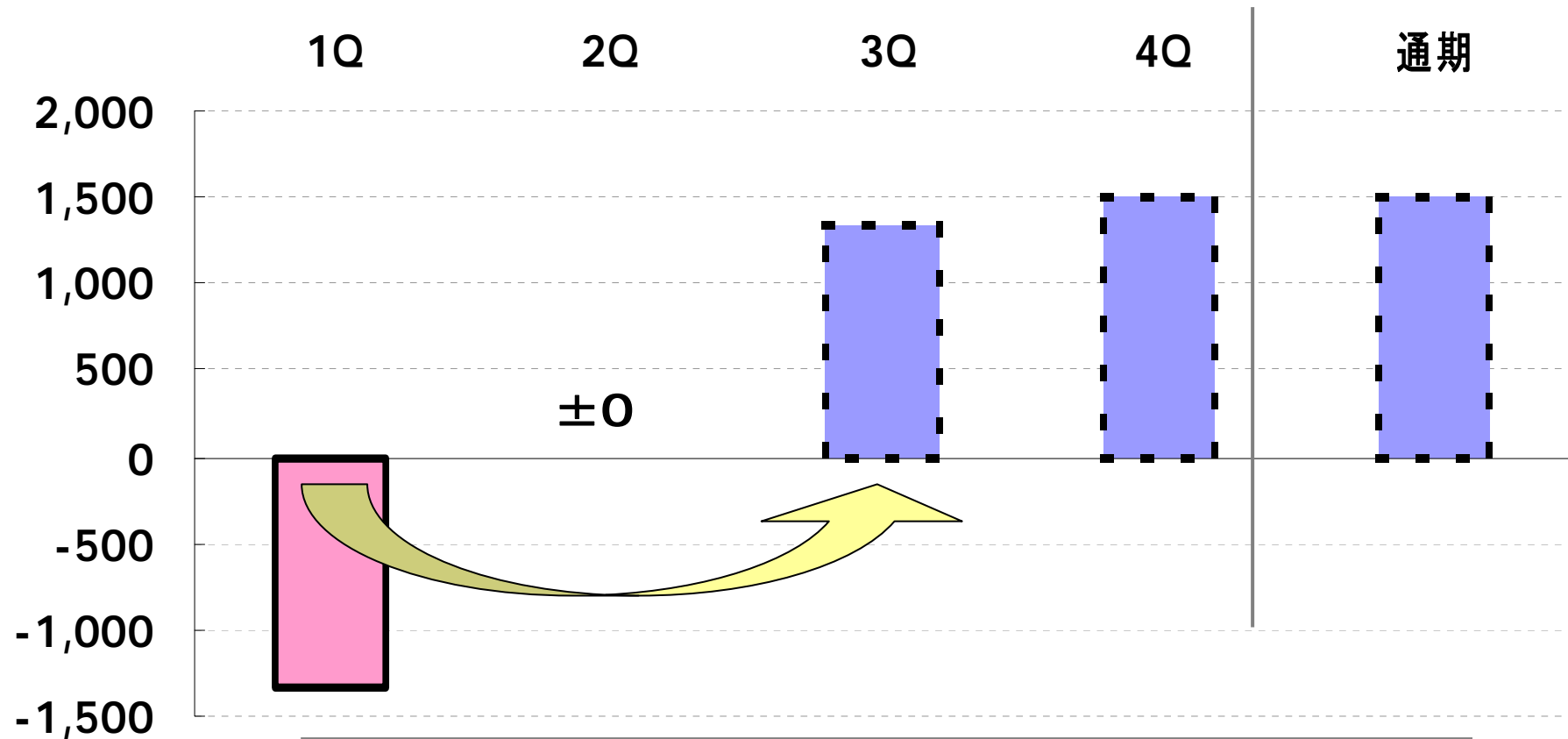
2009年12月期 第2四半期：業績総括



	(百万円)	概 要
売上高	10,066	<p>最悪期（1-3月：ピーク時50%ダウン）から20ポイント回復 前年同期比35.0%減ながら、前四半期（1-3月）比17.3%増</p> <p>【ポジティブ要因】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. アジア地域での各国景気刺激策等も通じた市況回復傾向 2. コンシューマー分野での在庫調整終了に伴う事業活動再開 回復傾向が顕著で前四半期比20~30%増 <p>【懸念要因】</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. スミダの売上げの約5割を占めるヨーロッパ市況が不透明 2. 自動車関連分野での市況回復には時間要
営業利益	△377	<ol style="list-style-type: none"> 1. 損益分岐点売上目指すも2Qは未達（1Q比では10億円増） <ul style="list-style-type: none"> ・アジア・パシフィック & 環境・エネルギー事業は 営業黒字回復 ・EU事業はヨーロッパ市況不透明の影響で黒字化せず 2. 固定費削減策（第1、2弾）は計画通り実施済
当期利益	△1,076	<ol style="list-style-type: none"> 1. 営業外損失（支払利息170、デリバティブ評価損136）発生 2. 固定費削減策の実施に伴う特損602百万円発生

FY2009 当初計画（営業損益）

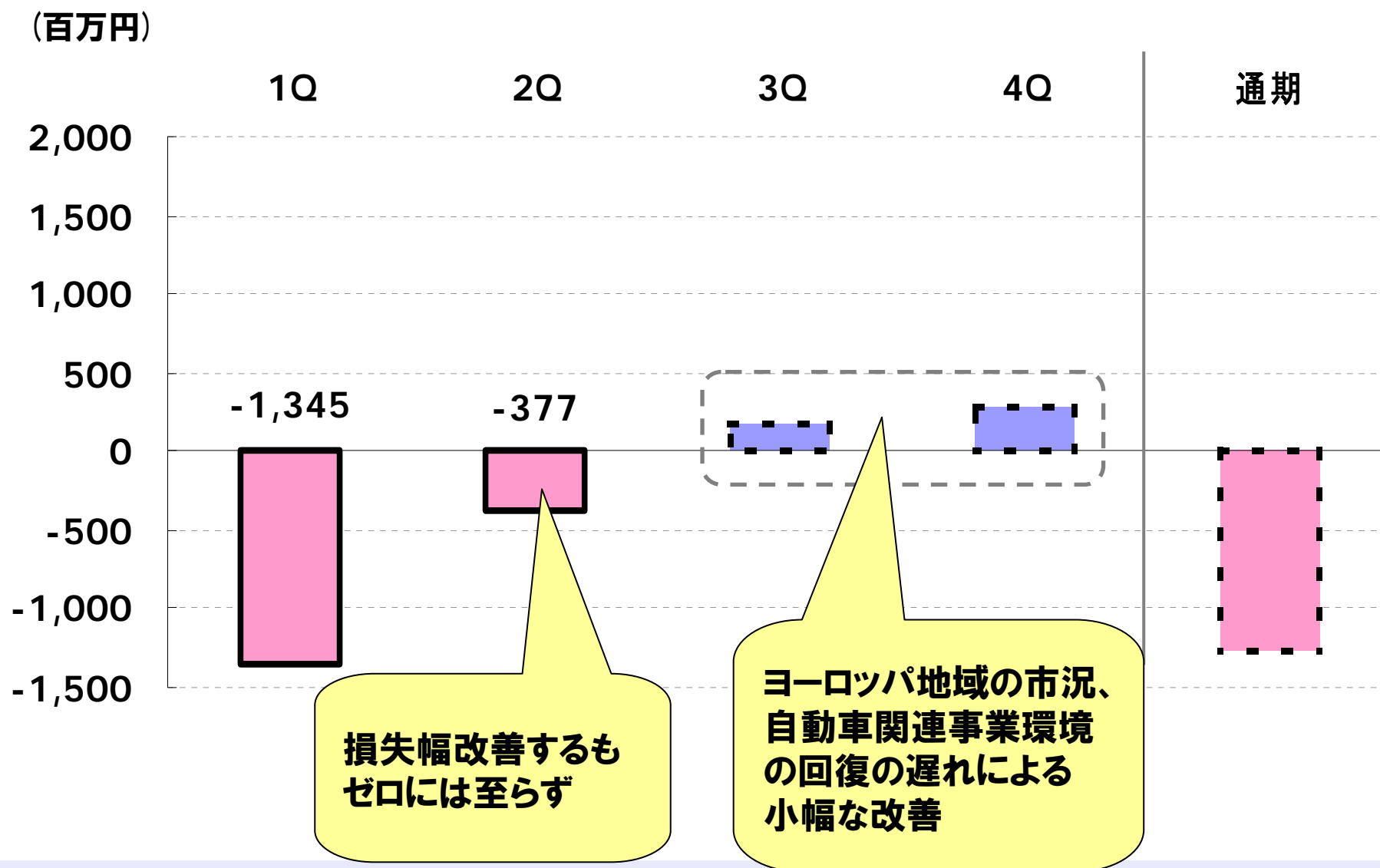
（百万円）



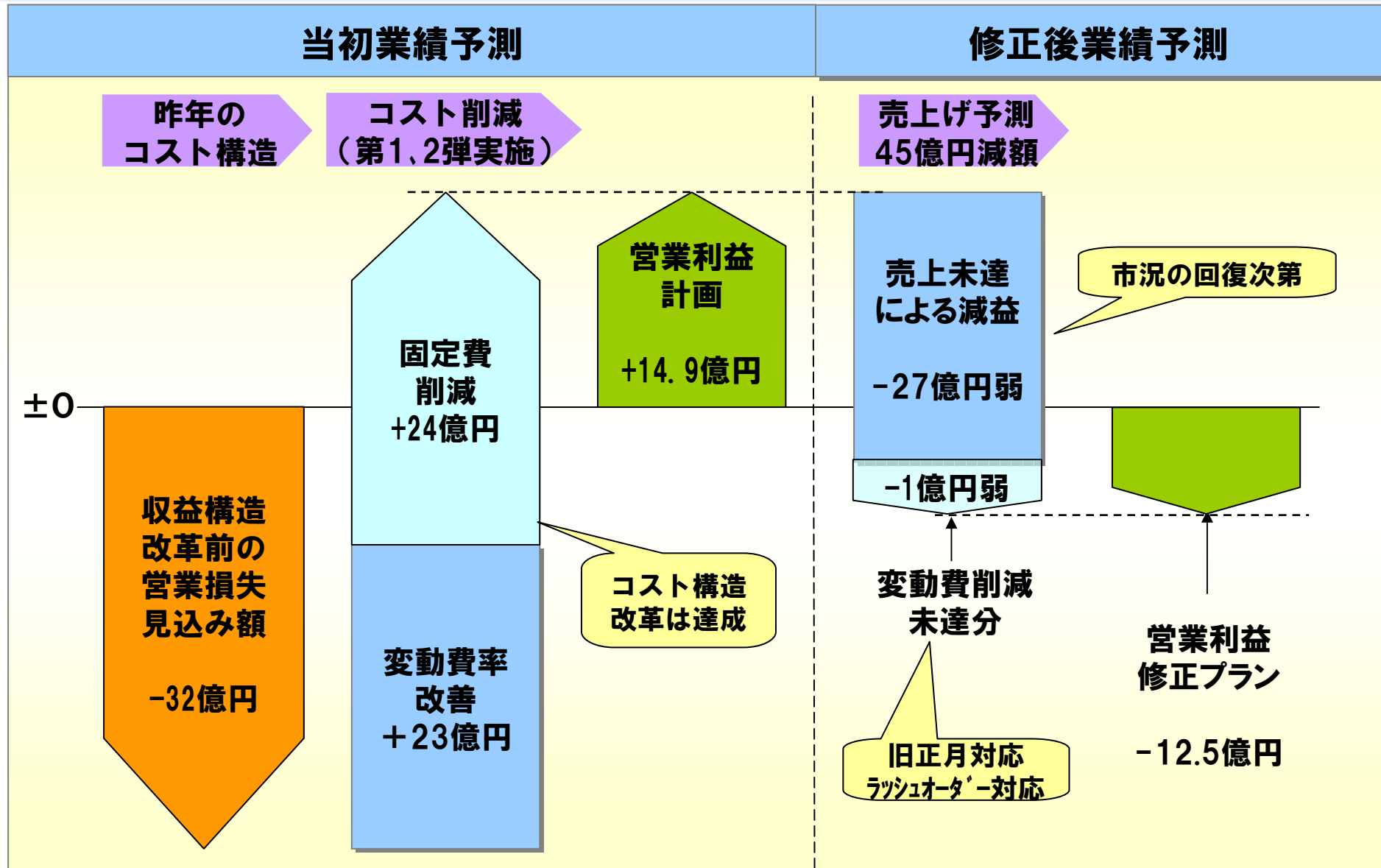
先の見通しが不確実な中での期初計画

⇒ 回復時期の読みが正確にできなかった

FY2009 修正プラン（営業利益）

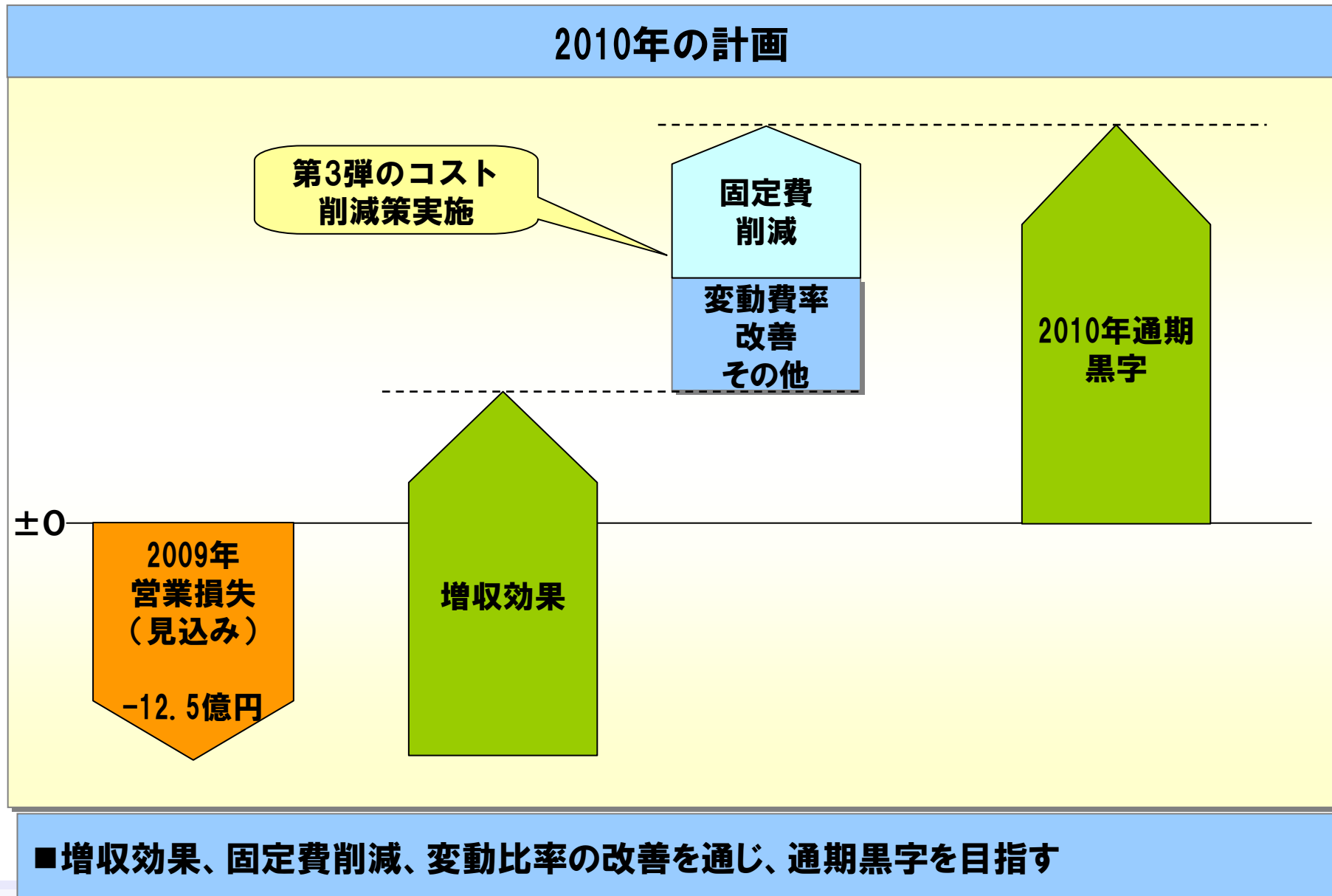


2009年の通期業績予想修正の詳細



- コスト構造改革(変動费率改善、固定費削減)は、ほぼ達成。
- 売上未達による減益をカバーできず、通期で営業赤字へ

2010年の通期業績予想



第3四半期以降の見込みと取組事項

1. 売上げ向上策

“Global One Company” 組織の下で

- ⇒ **クロスセリング強化**
- ⇒ **新製品売上げの拡大を目指す**

a. アジア・パシフィック事業

最終需要急減と在庫調整による事業規模半減状況から、急回復。在庫調整の終了と各国政府の景気刺激策による需要喚起等を通じ中国中心に市況回復傾向が定着

- ⇒ **積極的拡販の推進(インバータトランス、民生用トランス・インダクター)**
- ⇒ **売上回復時の生産拡大への体制も周到に準備(サテライト工場の活用)**

b. EU事業

オートモーティブ向け売上が多く、回復には時間要。ただし各国政府の景気刺激策により、回復の兆候もあり、市況を睨みつつ速やかに対応

- ⇒ **他事業とのクロスセリングへの積極的な取組み**

c. 環境・エネルギー事業

ハイブリッド・電気自動車、太陽光発電等への取組みが本格化し

電子部品需要が拡大

- ⇒ **潜在案件を着実に売上につなげるべく顧客とのパートナーシップ強化**

第3四半期以降の見込みと取組事項

2. 原価低減策

a. 固定費

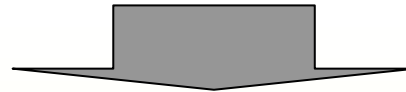
⇒ 適正な人員体制の維持（受注水準により適宜見直し）

b. 変動比率

⇒ 中国ブンユウ工場を中心としつつ、ナンニン工場をはじめサテライト工場を活用し、中国西部へ展開（製造“シルクロード構想”）低コスト生産の推進

⇒ ヨーロッパ(ルーマニア、スロベニア)から中国への生産移管の推進

⇒ “Global One Company” コンセプトの下で購買力を強化し材料費低減



**2010年12月期には、売上高480億円体制をめざし、
通期黒字確保できる強固な体質へ**

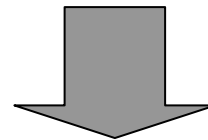
3. 電子部品業界のコンソリデーターへ

コイルを核とした電子部品企業グループとして業界のコンソリデーターとなり、
業界地位を強化

⇒ エイワ、モステック、コンコルドに続くM&Aの機会を継続的に模索

Triple Ex --- 5つの重点項目:

1. 製造“シルクロード構想”
2. 顧客ニーズへの対応力の活用
3. 先駆的技術と革新的な研究開発促進への投資
4. グローバルな開発・生産・販売体制の拡充
5. グローバルマネージメント体制の発展・強化



Triple Exは目指すべき方向であり引き続きチャレンジ

数値目標の達成期限は延長する予定

会社名	株式会社コンコルド電子工業
事業内容	高周波トランス、リアクトル等電子部品の製造販売
事業所	本社 : 長野県佐久市 国内 : 長野県 (開発・製造・販売) 海外 : ベトナム (製造)
従業員数	約120名
売上高	2,260百万円 (2008年7月期)

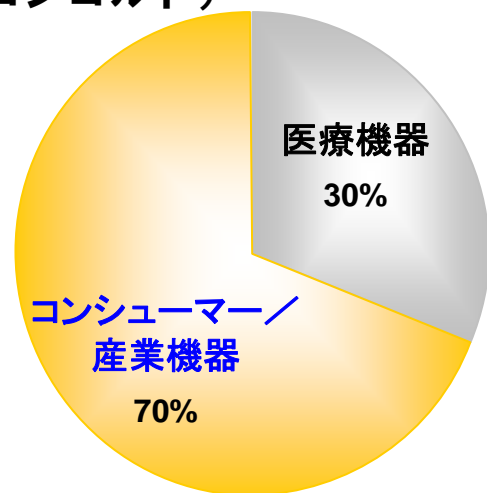
製品例



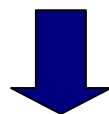
スイッチング電源用 (高周波) トランス・チョークコイル

1. 新製品開発スピードの向上

売上高に対する製品分類
(コンコルド)



昨年グループ入りしたエイワと
コンシューマー・産業機器向け
製品が類似

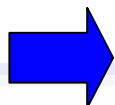


両社の技術を活用し
新製品の開発スピードアップ

2. 新分野（医療機器用）へのマーケット参入

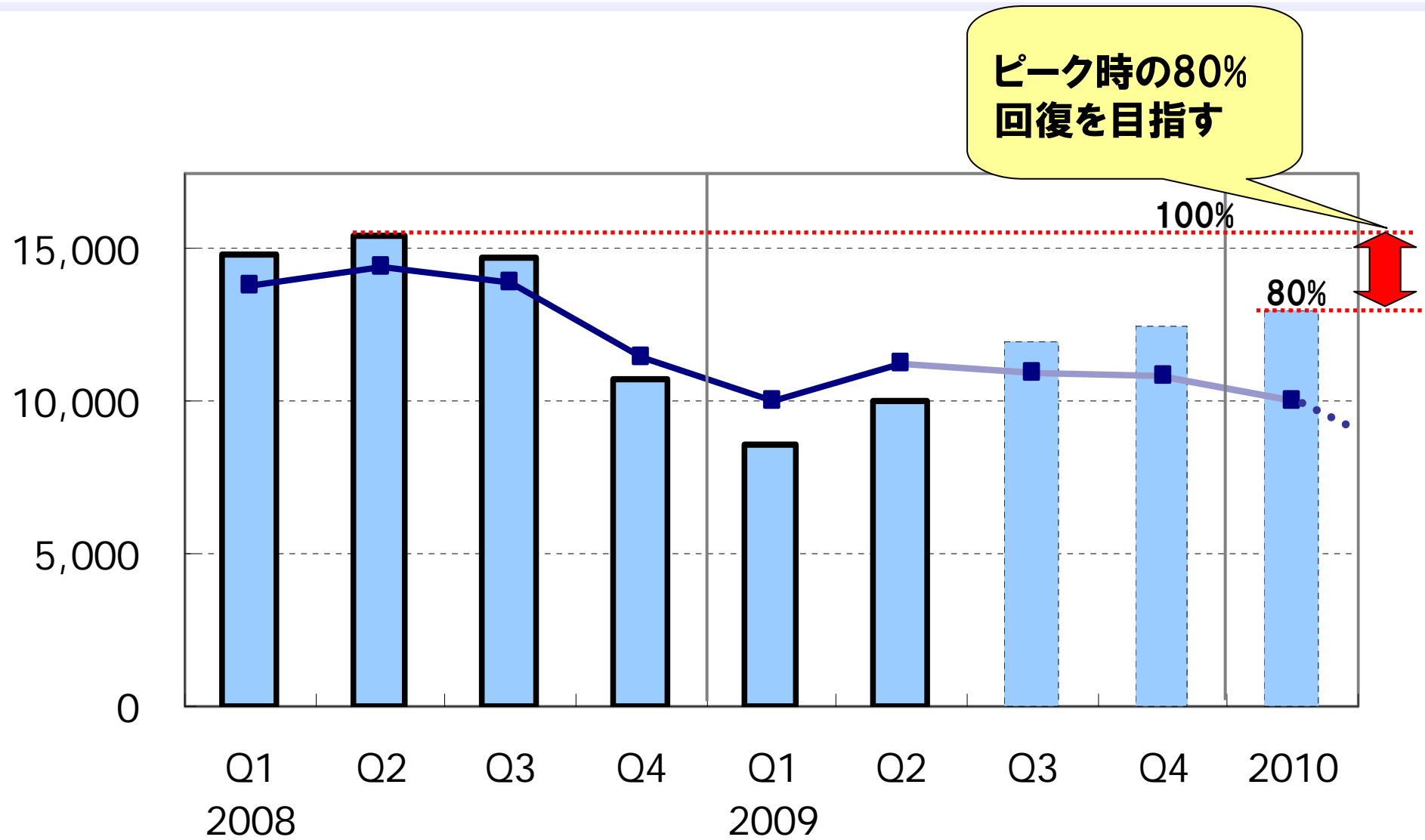
3. 低コスト製造体制（コアコンピテンス）の更なる強化

“Triple Ex” / 製造のシルクロード構想に合致するベトナム工場の活用



第3四半期から連結対象、収益貢献見込み

連結売上高と損益分岐点の推移



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る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。