

# SUMIDA CORPORATION

## 2009年12月期第3四半期決算説明会

2009年10月30日

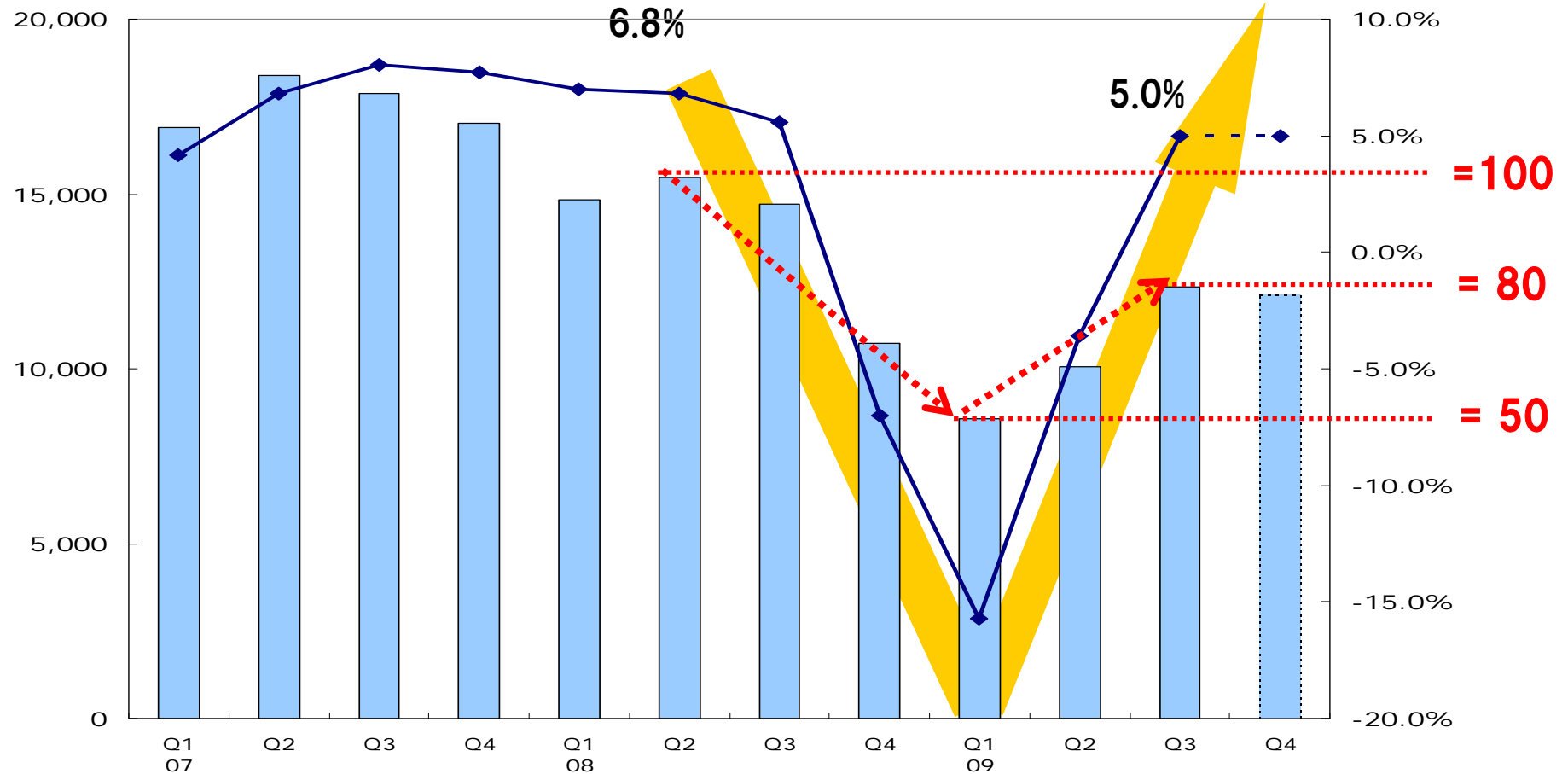
CEO 八幡 滋行

CFO 松田 三郎

# 連結売上高と営業利益率の推移

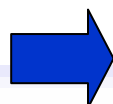


(百万円)



- 08年2Q(=100)から09年1Qに50ポイントまで落ち込むも、09年3Qで80ポイントまで回復
- 利益率が5.0%まで大幅改善

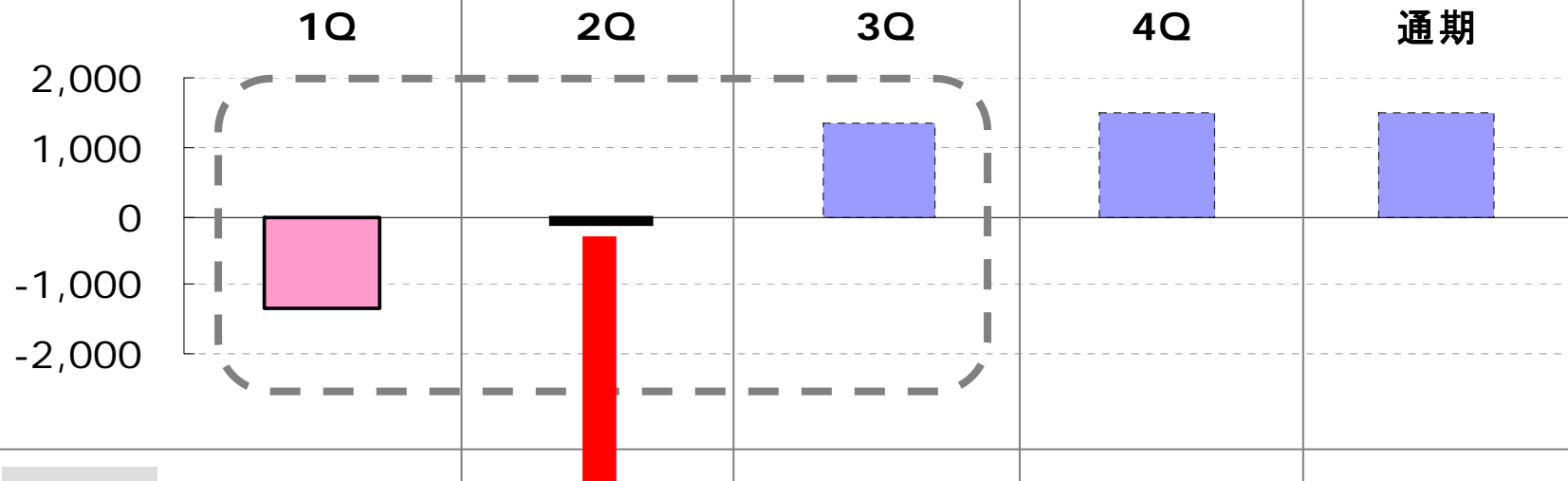
	(百万円)	概 要
売 上 高	12,324	<p><b>2009年売上高推移</b></p> <p>1Q： 8,579百万円 <b>ピーク時売上高の50%</b></p> <p>2Q： 10,066百万円</p> <p>3Q： 12,324百万円 <b>1Qから30ポイント回復</b></p> <p>➡ <b>ピーク時売上げの約80%まで回復</b></p> <p><b>事業別の回復状況（ボトムの前1Q実績比）</b></p> <p>1.アジア・パシフィック事業： <u>46.7%</u>増（1Q比） ⇒ <b>コンシューマー分野を中心に確実に回復</b></p> <p>2.EU事業： <u>25.5%</u>増（1Q比） ⇒ <b>自動車関連分野も回復傾向</b></p> <p>3.環境・エネルギー事業： <u>122.5%</u>増（1Q比） ⇒ <b>HDD向けコイルの伸張に加え、コンコルド（7月にグループ入り）の売上げも寄与</b></p>



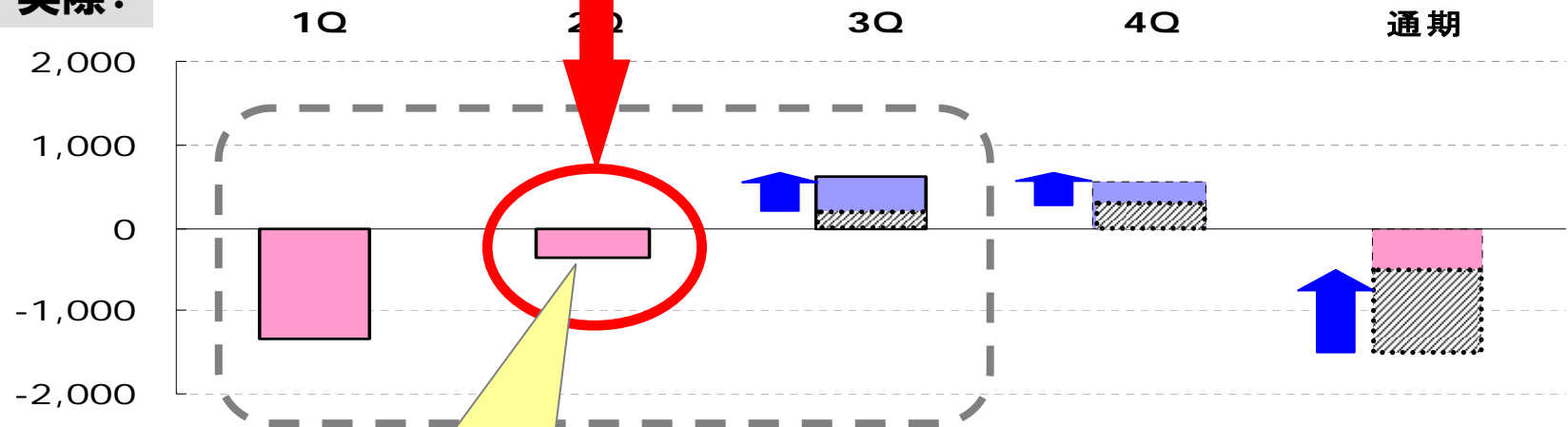
**ボトムを脱し売上げの回復基調が明確に**

# 第1四半期終了時点での当初計画と実際の推移

当初計画:



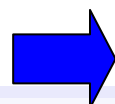
実際:



損益ゼロには至らず

...09年7月31日発表分

	(百万円)	概 要																
営業利益	620	<p><b>2008年3Q以来、4四半期ぶりに営業黒字化</b></p> <p><b>要因</b></p> <p>1. 営業努力 : クロスセルや積極的拡販による売上回復</p> <p>2. 原価低減努力 : 固定費削減し、損益分岐点を引き下げ</p> <p><b>営業利益5%台を回復</b></p> <p><b>収益構造を改善し、営業利益率も5%台を回復</b></p> <p><b>全ての事業セグメントで黒字化</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>事業セグメント</th> <th>1Q</th> <th>2Q</th> <th>3Q</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>アジア・パシフィック事業</td> <td>△</td> <td>○</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>EU事業</td> <td>△</td> <td>△</td> <td>○</td> </tr> <tr> <td>環境・エネルギー事業</td> <td>△</td> <td>○</td> <td>○</td> </tr> </tbody> </table> <p>○:営業黒字 △:営業赤字</p>	事業セグメント	1Q	2Q	3Q	アジア・パシフィック事業	△	○	○	EU事業	△	△	○	環境・エネルギー事業	△	○	○
		事業セグメント	1Q	2Q	3Q													
アジア・パシフィック事業	△	○	○															
EU事業	△	△	○															
環境・エネルギー事業	△	○	○															



**原価低減活動を継続し4Q以降も利益率を維持**

# 1. 2009年第3四半期：連結經營成績



(單位：百万円)

	09年3Q 會計期間	08年3Q 會計期間	比較	09年3Q 累計期間	08年3Q 累計期間	比較
売上高	12,324	14,701	△16.2%	30,969	45,015	△31.2%
営業利益	620	819	△24.3%	△1,102	2,912	—
経常利益	137	867	△84.3%	△1,560	2,194	—
四半期 純利益	△109	531	—	△2,174	1,016	—

## 2. セグメント別四半期売上高分析



(単位:百万円)

	2009年					
	1Q	2Q	3Q	4Q(予)	通期	損益分岐点 売上高
アジア・パシフィック事業	4,644	5,721	6,798	6,400	23,563	5,250
EU事業	3,247	3,433	3,996	4,300	14,976	3,750
環境・エネルギー事業	688	912	1,530	1,400	4,530	1,350
合計	8,579	10,066	12,324	12,100	43,069	10,350

製品、顧客…………… 全般的な底上げ

地域…………… 08年4Qに米国から落ち込みが始まり、ヨーロッパ、日本、アジアへ  
回復はアジア(日本を除く)から始まり、日本、米国、ヨーロッパと回復。  
ヨーロッパの回復のスピードは米国より早い

### 3. セグメント別営業利益



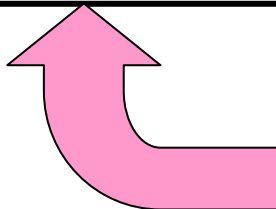
(単位:百万円)

		09年1Q	09年2Q	09年3Q	3Q/2Q
アジア・パシフィック 事業	売上高	4,644	5,721	6,798	+18.8%
	営業利益	△174	426	1,073	+151.9%
EU事業	売上高	3,247	3,433	3,996	+16.4%
	営業利益	△481	△319	29	—
環境・エネルギー 事業	売上高	688	912	1,530	+67.8%
	営業利益	△61	149	99	△33.6%
合計	売上高	8,579	10,066	12,324	+22.4%
	営業利益	△716	256	1,201	+369.1%
消去又は全社		△629	△633	△581	—
連結	営業利益	△1,345	△377	620	—

## 4. 営業外損益

(単位:百万円)

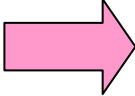
	2009年			
	1Q	2Q	3Q	通年(見通し)
支払利息	△139	△179	△169	△650
デリバティブ損益	316	△136	△127	50
為替差損益	50	21	△205	△150



ヨーロッパでの為替管理強化

## 5. 特別損益(通期)

※ 損益分岐点売上高を下げることを目指す

 2010年の見通しは慎重なものになる。その中で営業利益30億円を達成を目指す体制作り

(単位:百万円)

固定費を削減	1-9月	4Q(見通し)	通期(見通し)
① リストラ	180	350	530
② 不採算部門からの撤退 (メキシコ)	100	—	100
③ EUの事業構造見直し	110	—	110
④ 事業売却金額修正	400	—	400
⑤ 本社移転等	—	80	80
		430	

## 6. 為替換算調整勘定①

海外投資時(円→外貨)

外貨投資額の現在価値 (清算価値)

---

差額 = 為替換算調整勘定

9月末の為替換算調整勘定 = △7,806百万円

60%	中国・香港	△4,700百万円	香港ドル	17.22→11.65 (△32.3%)
40%	ドイツ	△3,100百万円	ユーロ	150.83→131.87 (△12.5%)

## 6. 為替換算調整勘定②



企業価値の評価

Fair Value

= 時価評価

不動産

機械(使用価値)

パテント

無形固定資産

カスタマー・リレーション

サプライチェーン・マネジメント

時価評価 10,700百万円

香港・中国 7,200百万円(600百万香港ドル)・・・①

ドイツ 買収時 3,500百万円・・・・②  
(2006年)

①+②=10,700百万円

# 7. 負債

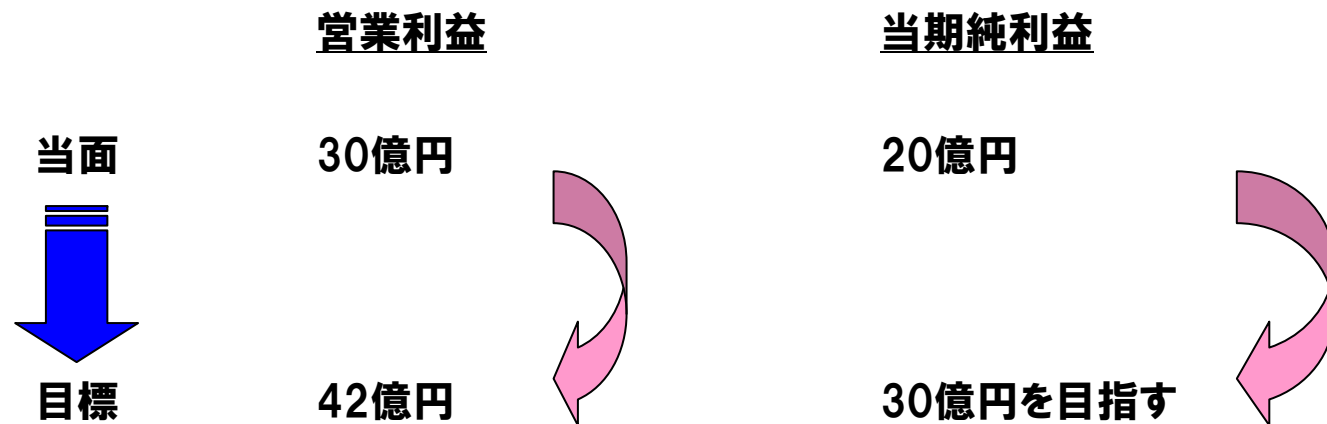
銀行借入の増加

VOGT買収時

エクイティ・ファイナンス

検討するが、タイミングが問題

業績の回復 → EPS150円以上



## 8. 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
<b>前回予想</b> (2009年7月31日)	43,100	△1,250	△1,600	△2,000
<b>第4四半期予想</b>	12,100	550	380	200
<b>修正予想</b> (2009年10月22日)	43,100	△550	△1,180	△2,000

(前提となる為替レートは1USDドル=90円、1ユーロ=135円)

## 第4四半期以降の見込み

### ■ 家電

- クリスマス需要により10～11月が受注ピーク、12月は減少、1～2月より回復（季節要因による例年の受注動向）
- 今期は過去1年間の在庫調整のため、例年とは異なった受注の動きあり？  
→ 2009年12月～2010年1月までの見通し難しい

### ■ 自動車

- 家電より回復に時間がかかることが見込まれるが、最悪期は脱し回復基調  
アジア・・・ 09年下期含めて約2年で08年レベルに戻る見込み  
ヨーロッパ・・・09年下期含めて約3～4年で08年レベルに戻る見込み
- 季節要因がないため、家電の落込みをカバーすることを期待

### ■ 代替エネルギー・IT・医療など

- 規模は小さいものの収益力のある会社を買収 → プラス要因

“Global One Sumida” 体制をスタート（09.09.01～）  
着実に運営

## “Global One Sumida” とは

### 1. グループ会社の社名統一 + 営業体制の一本化

- ドイツグループ会社(VOGT、PANTA、STELCO)を”SUMIDA”へ社名統一
- ボーダーレスな製品別、機能別組織に一新  
→ 顧客ニーズを確実に捉える体制へ

### 2. Global Key Account ビジネス体制の確立

- 重点顧客に対する安定したサービスの提供
- 既にBOSCHのKey Account Managerを任命  
09年度中にもう4社任命予定

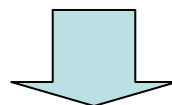
### 3. Global Restructuring

- 若手社員の積極登用、新世代の活躍

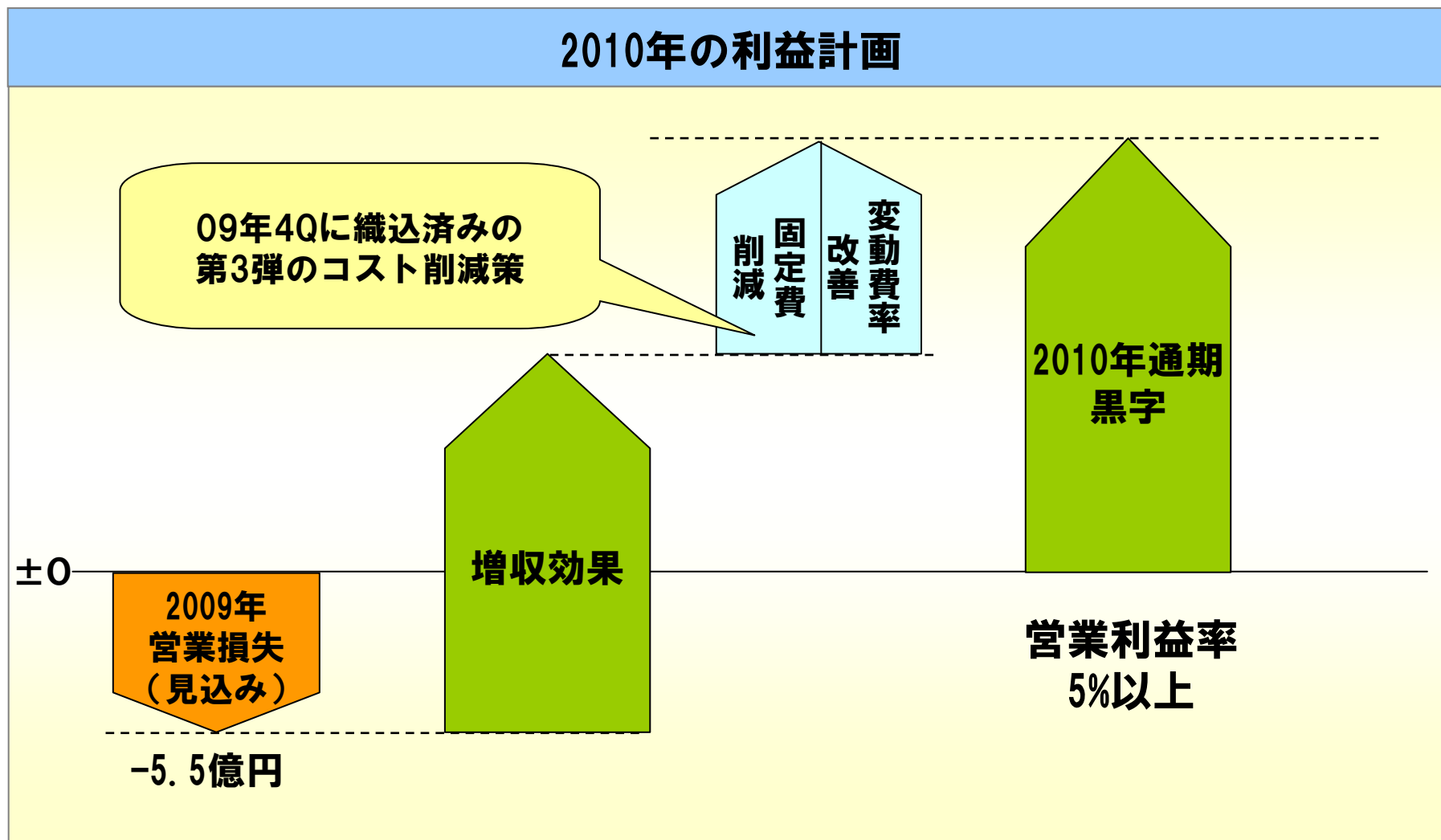


“Global One Sumida” で目指すもの：

1. 営業・・・ One-face Sales
2. 品質・・・ 統一的な品質管理体制
3. 生産・・・ 最適な量産・物流体制
4. 開発・・・ 中国にある開発拠点  
C-Lab (Central Lab) の活性化



2010年以降、回復し始めたマーケット環境下、  
新たなビジネスチャンスを実際に捕捉する



■増収効果、徹底した固定費削減、変動比率の改善を通じ、営業利益率5%以上を目指す

# 2010年以降の成長戦略

マーケット構成:

家電

自動車

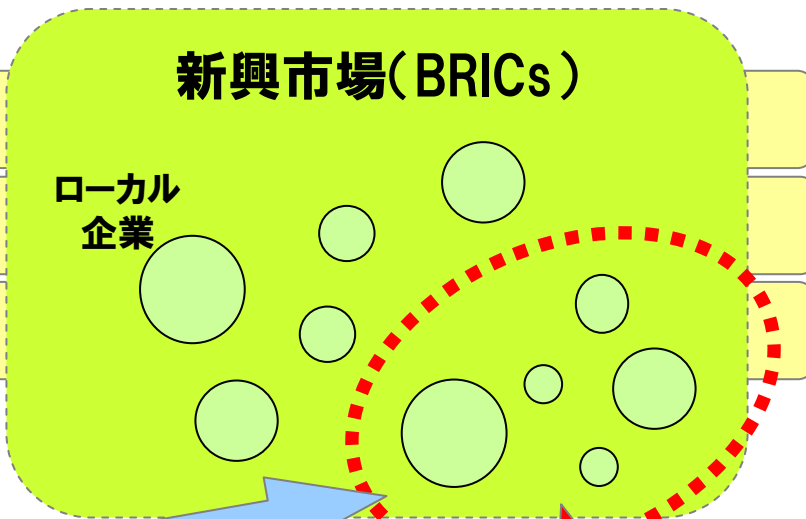
代替エネルギー、  
IT、医療など

エリア:

ヨーロッパ

アメリカ

アジア



グローバルな市場開拓

Global One Management 体制

機能別に統括

製品別セグメント

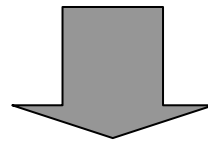
	R&D	販売・マーケティング	製造	物流
ビジネスユニット1				
ビジネスユニット2				
ビジネスユニット3				
⋮				
ビジネスユニット9				

最新技術を駆使し  
最適価格製品を  
開発・量産・販売

新興市場の需要に対応する  
既存のローカル企業を支援し、  
共存共栄ビジネスモデルを構築

## 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



**Global One Sumida体制の下、Triple Exにグローバルに取り組む**

**数値目標の達成期限は延長予定（現在見直し中）**

# 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。