

2017年3月期 第2四半期決算説明会



株式会社アドバネクス

2016年11月25日

本資料は2016年9月30日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、予告なしに変更されることがあります。

1. 第2四半期連結業績概要
2. 通期連結業績予想
3. 今後の事業方針

1. 第2四半期連結業績概要

1-1. 第2四半期連結業績概要

(単位：百万円)

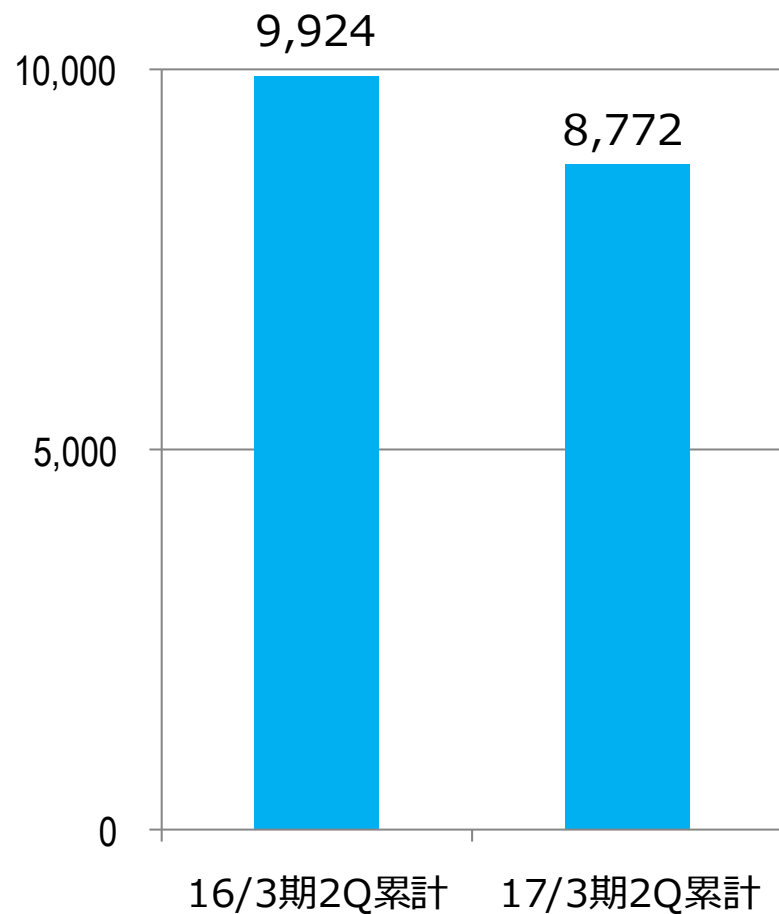
	2016年3月期 2Q累計	2017年3月期 2Q累計		前年同期増減	
	実績	業績予想	実績	額	率
売上高	9,924	8,700	8,772	△1,152	△11.6%
営業利益	366	30	84	△282	△76.9%
営業利益率	3.7%	0.3%	1.0%	-	-
経常利益	353	0	74	△278	△78.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	237	△80	△4	△241	-

- ◆ 売上高は、自動車向けが拡大したものの、円高（ドル安・ポンド安）の影響と、OA機器向けの減少により前年同四半期比減収となった
- ◆ 営業利益は、アジアが収益改善した一方、円高による押下げに加え新工場の立上げによる固定費増加などにより前年同四半期比減益となった
 - * 為替による営業利益への影響度：1円円高＝△13百万円
- ◆ 経常利益・四半期純利益も同様に前年同四半期比減益

1-3. 第2四半期業績推移

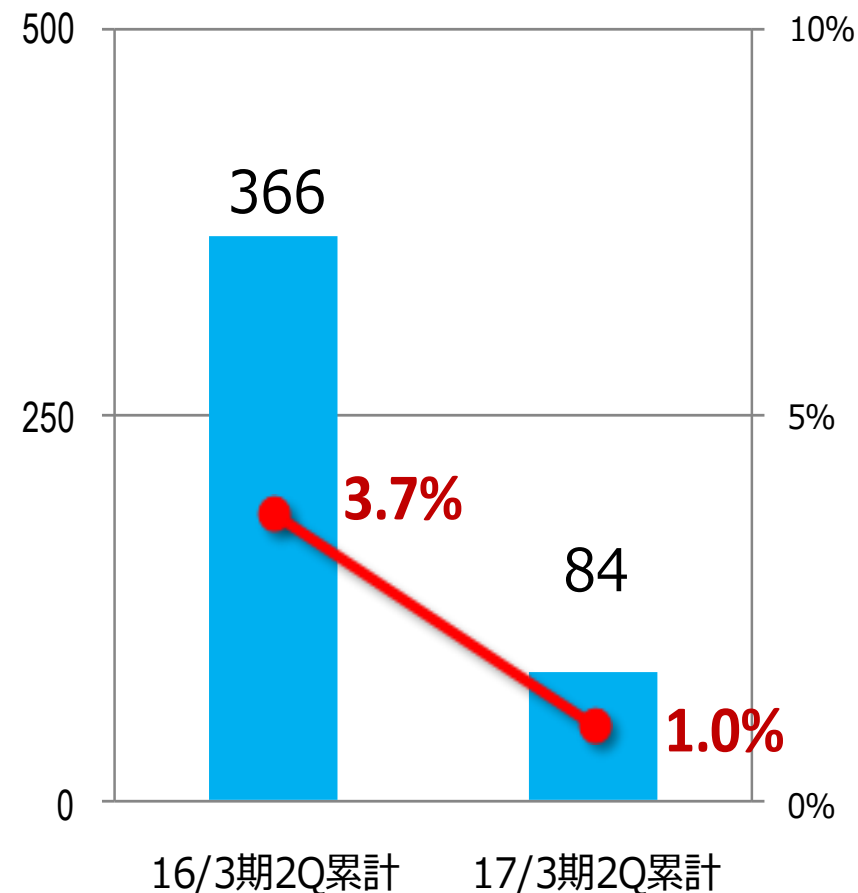
売上高

(単位：百万円)



営業利益

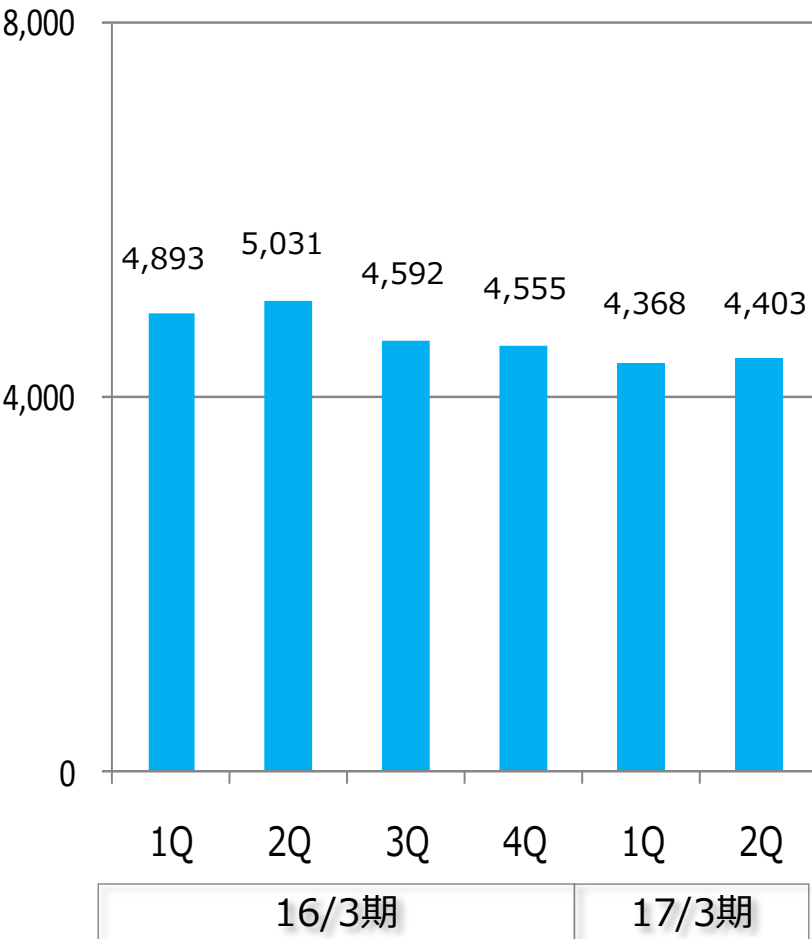
(単位：百万円) 営業利益額 営業利益率



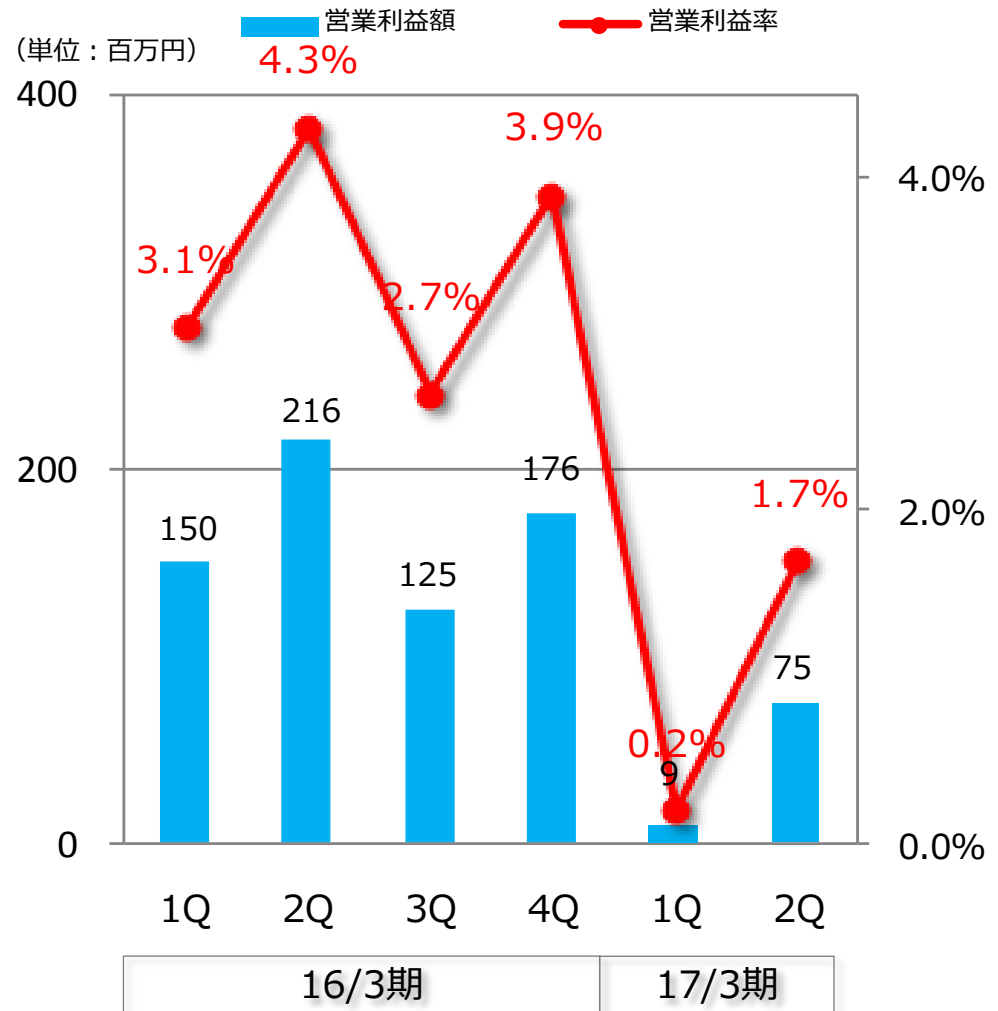
1-4. 四半期業績推移

売上高

(単位：百万円)



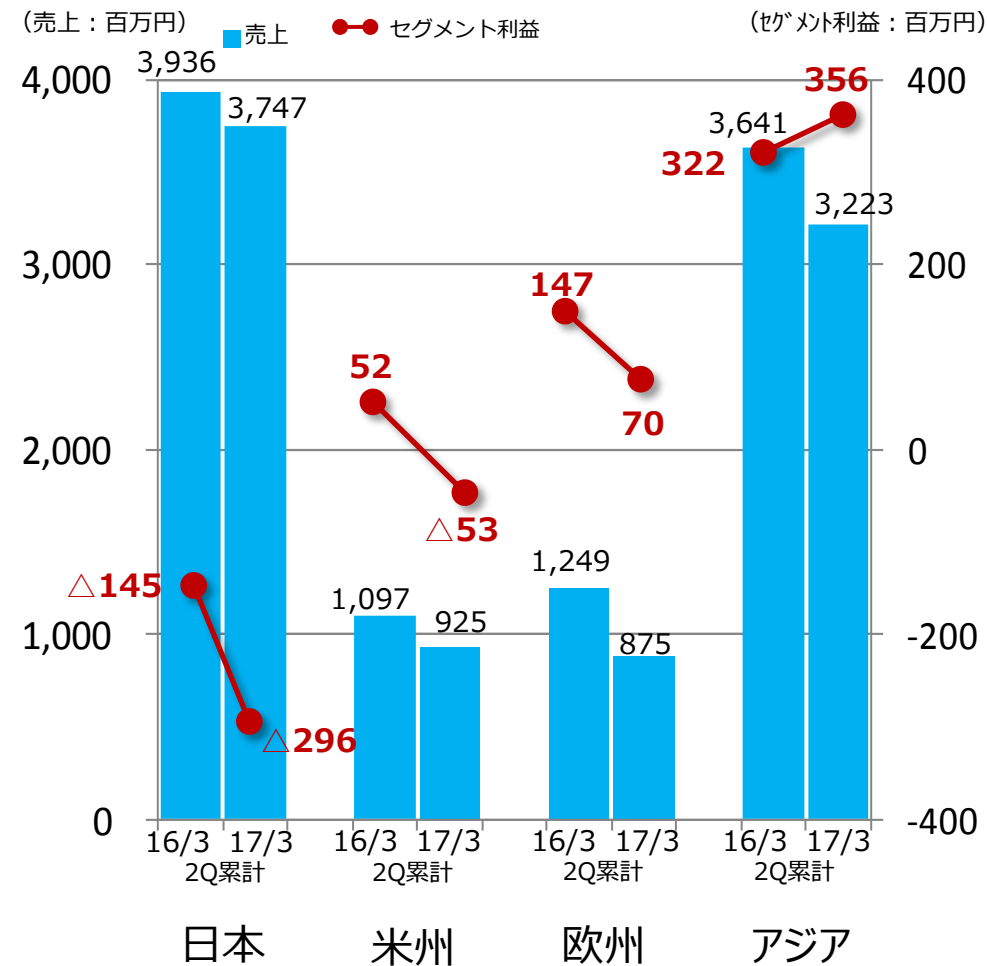
営業利益/営業利益率



1-5. 所在地別売上高・セグメント利益

売上高・セグメント利益

前年同期からの変動要因



日本 売上:3,747百万円、セグメント利益:△296百万円

- ・自動車向けは好調に推移したもののOA機器向けが減少したほか、埼玉工場の立上げにかかる固定費・経費の増加等により減収減益

米州 売上:925百万円、セグメント利益:△53百万円

- ・円高の影響、およびメキシコ第2工場の立上げにかかる固定費・経費の増加等により減収減益

欧州 売上:875百万円、セグメント利益:70百万円

- ・円高の影響、および一時的な医療向けの減少により減収減益

アジア 売上:3,223百万円、セグメント利益:356百万円

- ・円高の影響により減収となった一方、タイの収益が大幅に拡大したほか、中国の収益性改善の取組みが奏功したことで増益

1-6. 連結市場別売上高

(単位：百万円)

	16年3月期 2Q累計		17年3月期 2Q累計		増減	
	売上	構成比	売上	構成比	額	増減率
自動車(輸送機器)	3,398	34.2%	3,553	40.5%	155	4.6%
OA機器	2,374	23.9%	1,731	19.7%	△643	△27.1%
医療機器	876	8.8%	673	7.7%	△203	△23.2%
精密機器	685	6.9%	532	6.1%	△153	△22.3%
住設機器	444	4.5%	357	4.1%	△87	△19.6%
AV・家電	279	2.8%	338	3.9%	59	21.1%
航空機器	272	2.7%	294	3.4%	22	8.1%
PC・周辺機器	352	3.5%	293	3.3%	△59	△16.8%
携帯情報端末	278	2.8%	123	1.4%	△155	△55.8%
その他	966	9.7%	878	10.0%	△88	△9.1%
合計	9,924	100.0%	8,772	100.0%	△1,152	△11.6%

16年3月期2Qレート： 1 US\$ = 121.5円

17年3月期2Qレート： 1 US\$ = 106.7円

(参考：前年同期のレートと合わせての比較)

17年3月期第2四半期実績を前年同期のレートで換算
(1US\$=121.5円) した場合

(単位：百万円)

	16年3月期 2Q累計		17年3月期 2Q累計		増減	
	売上	構成比	売上	構成比	額	増減率
自動車(輸送機器)	3,398	34.2%	3,902	40.2%	504	14.8%
OA機器	2,374	23.9%	1,896	19.5%	△478	△20.1%
医療機器	876	8.8%	796	8.2%	△80	△9.1%
精密機器	685	6.9%	580	6.0%	△105	△15.3%
住設機器	444	4.5%	387	4.0%	△57	△12.8%
AV・家電	279	2.8%	385	4.0%	106	38.0%
航空機器	272	2.7%	366	3.8%	94	34.6%
PC・周辺機器	352	3.5%	311	3.2%	△41	△11.6%
携帯情報端末	278	2.8%	130	1.3%	△148	△53.2%
その他	966	9.7%	928	9.6%	△38	△3.9%
合計	9,924	100.0%	9,708	100.0%	△216	△2.2%

2.通期連結業績予想

2. 2017年3月期通期業績予想（連結）

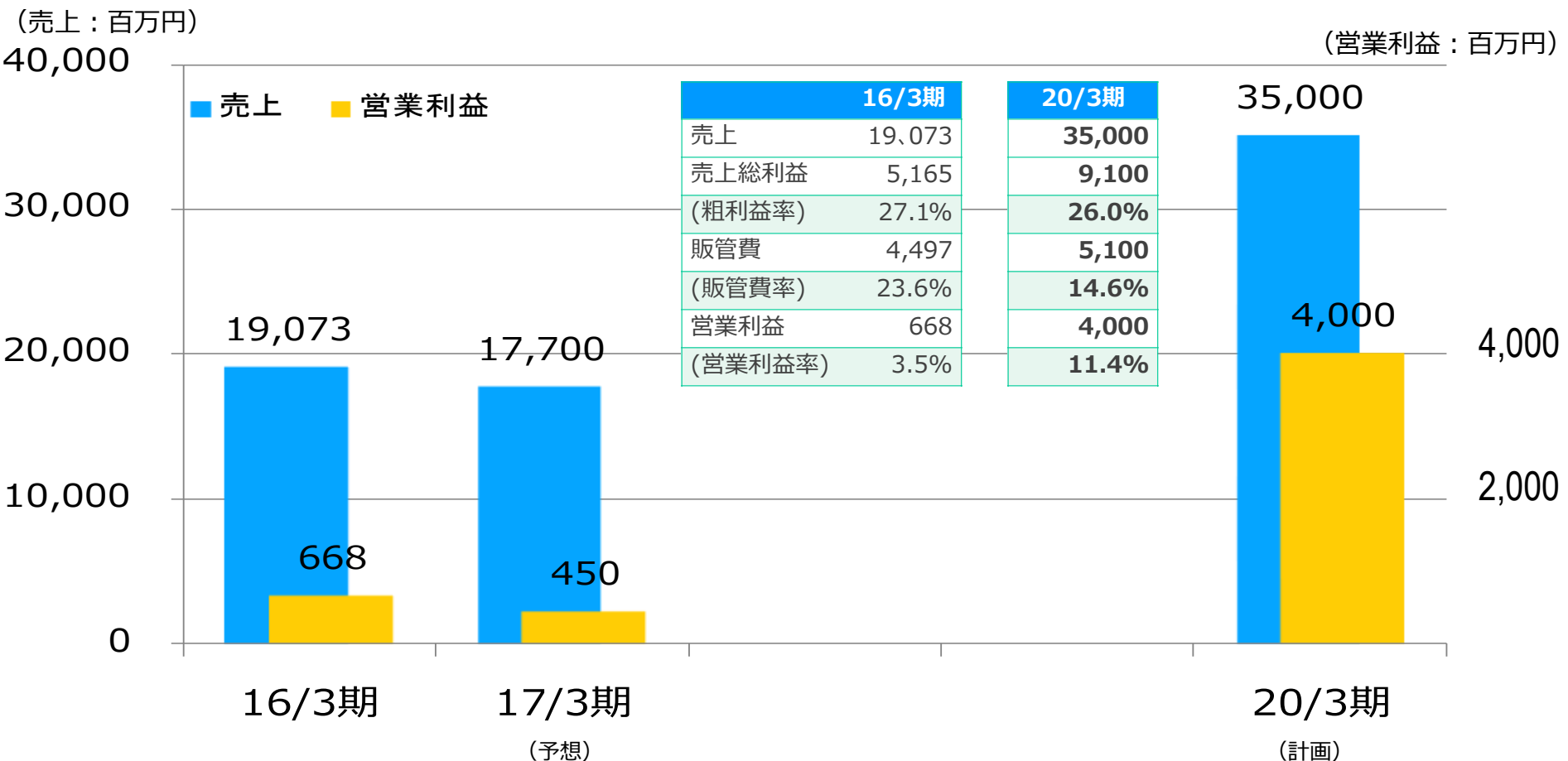
（単位：百万円）

	2016年3月期	2017年3月期		
		上期(実績)	下期(業績予想)	通期(業績予想)
売上高	19,073	8,772	8,928	17,700
営業利益	668	84	366	450
営業利益率	3.5%	1.0%	4.1%	2.5%
経常利益	671	74	326	400
親会社株主に帰属する 当期純利益	587	△4	224	220

3. 今後の事業方針

3-1. 中期経営目標

円高やOA機器向けの減少などによりハードルは上がっているが、
売上350億円、営業利益40億円の目標は据え置き



課題

- 自動車・医療向け、および規格品ビジネスの拡大
- 新工場の立上げ、黒字化
(埼玉、メキシコ第2、インドネシア、チェコ、ベトナム第2など)
- 日本の黒字化、収益拡大

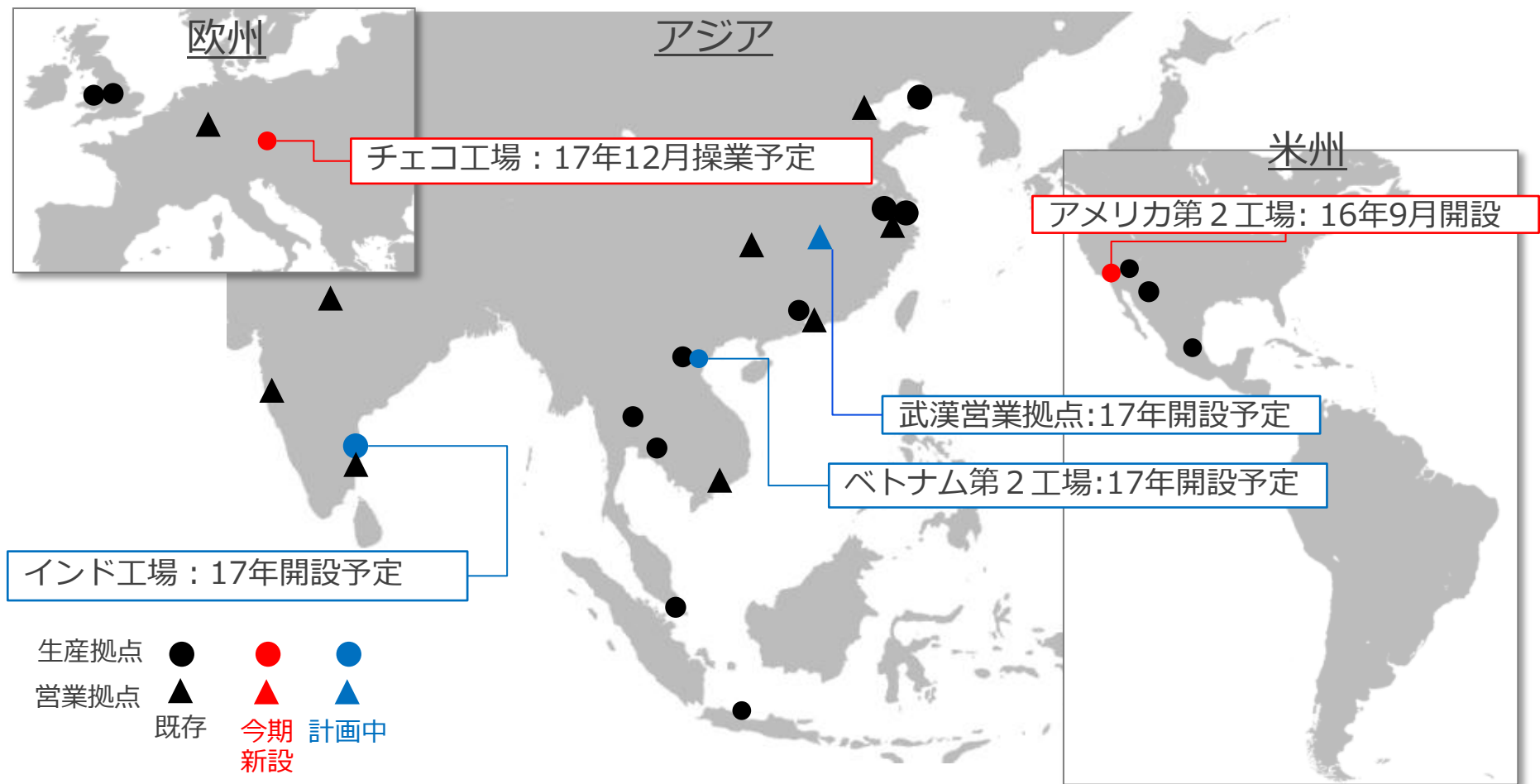
方針

- エリア戦略：グローバルビジネス拡大に向け積極投資
- 市場戦略：自動車向けを加速、医療・インフラを第三の柱に育てる
- 製品戦略：規格品ビジネスを積極展開
- M&A：尖った技術を持つ企業、もしくは販路拡大に寄与する企業

3-3①. エリア戦略：進出地域アップデート

新設：チェコ工場、アメリカ第2工場

計画：インド工場、ベトナム第2工場、武漢営業所



3-3②. エリア戦略：チェコ工場

チェコに工場を開設。国内と隣国ドイツを中心に欧州全域の需要を狙う。
イギリス工場とドイツ販社と連携



チェコ共和国概要

人口 : 1,063万人(2014年)
GDP : 3,325億USD(2015年)
経済成長率 : 4.2%(2015年)
自動車生産数: 130万台、世界15位 (2015年)
(欧州全体) : 1,830万台

チェコ工場(Advanex Czechia s.r.o.)

建屋面積: 8,000m²

(第一期は4000m²)

売上計画: 20億円 (2022/3)

操業開始: 2017年12月予定

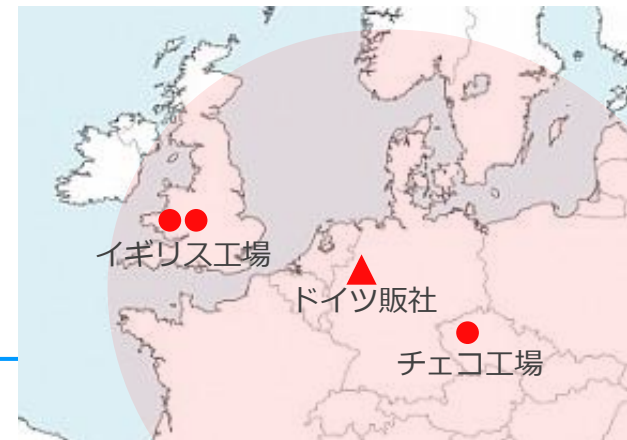
選定理由①ドイツに近い

②自動車、医療産業が活況

③インフラが充実

④低コストで質の高い労働力

⑤日系顧客の多さ



3-3③. エリア戦略：アメリカ第2工場

カリフォルニアのプレスメーカーの事業を譲受
板ばねを北米と中南米に展開



Electric Stamping Corporation



Electric Stamping Corporation (アメリカ第2工場)

建屋面積: 4,000m²

売上規模: 3億円 (2015年)

事業譲受: 2016年9月実施

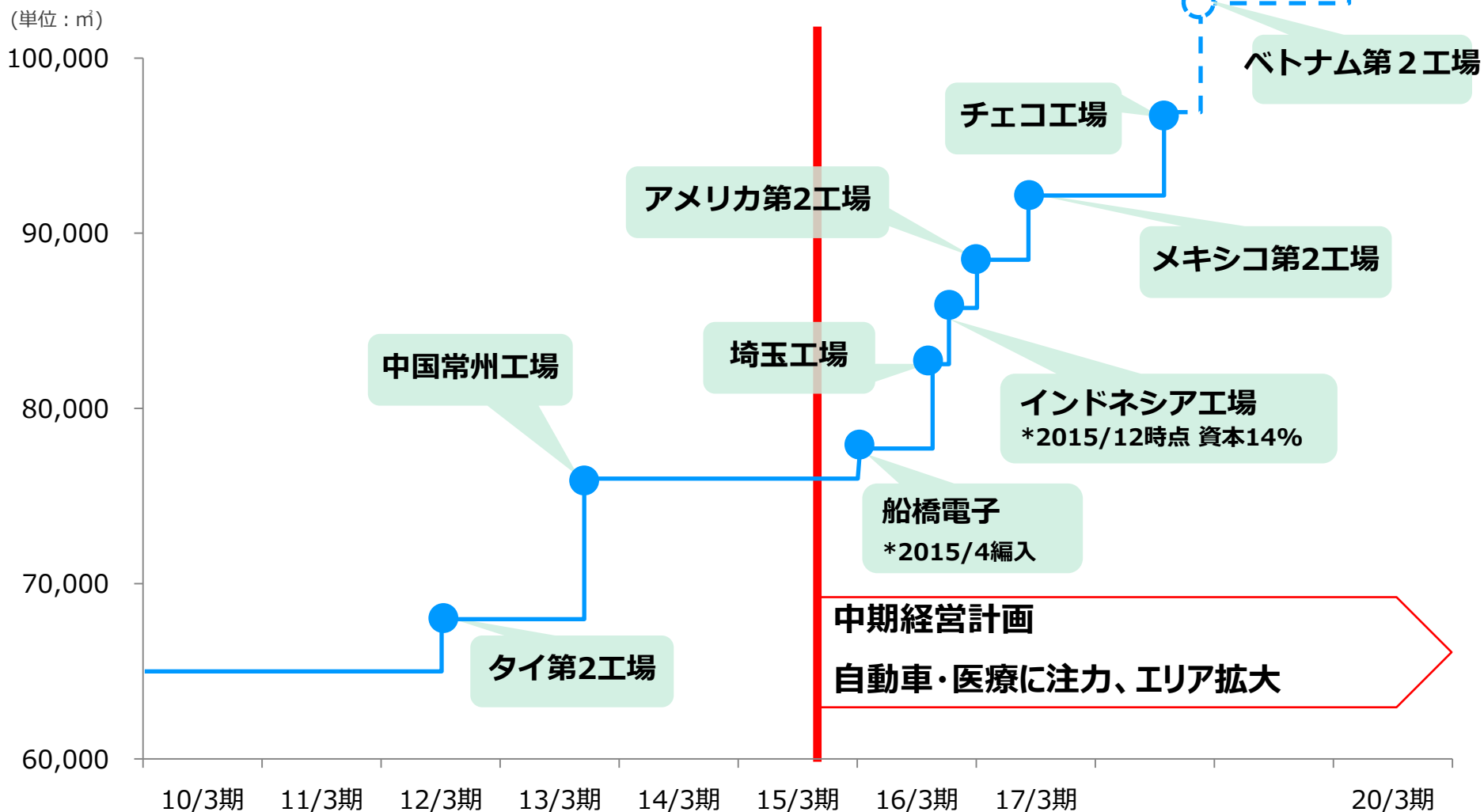
譲受理由①工場、設備の取得

②人材の獲得

③既存アメリカ工場との近さ
(20kmほど)

3-3④. エリア戦略：工場総面積推移

中期計画発表後、急ピッチでエリア展開



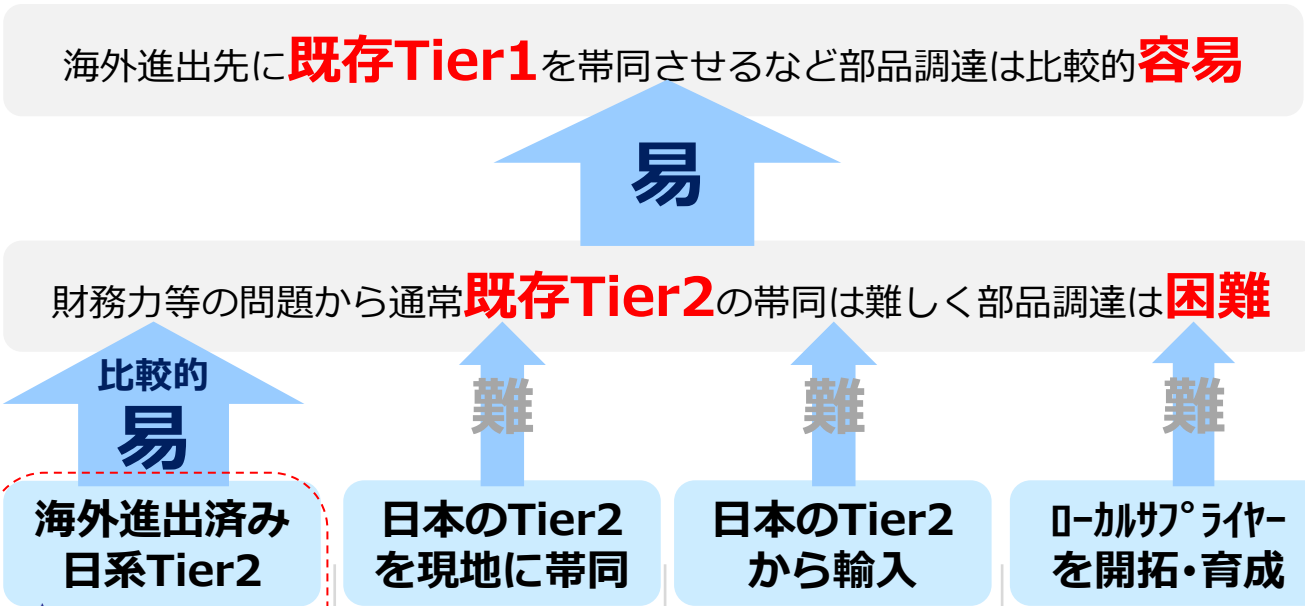
急ピッチでエリア展開する理由

- ① 主要顧客(日系Tier1)がグローバルに展開している
- ② 現地生産（地産地消）が求められている
- ③ 進出先で有利なポジションを確保できる
- ④ 電子・軽量化が進み当社製品の需要が拡大している

3-4②. 自動車市場：Tier2としての強み

進出先で相対的に有利なポジションを確保しやすい

日系自動車メーカーの海外での部品調達

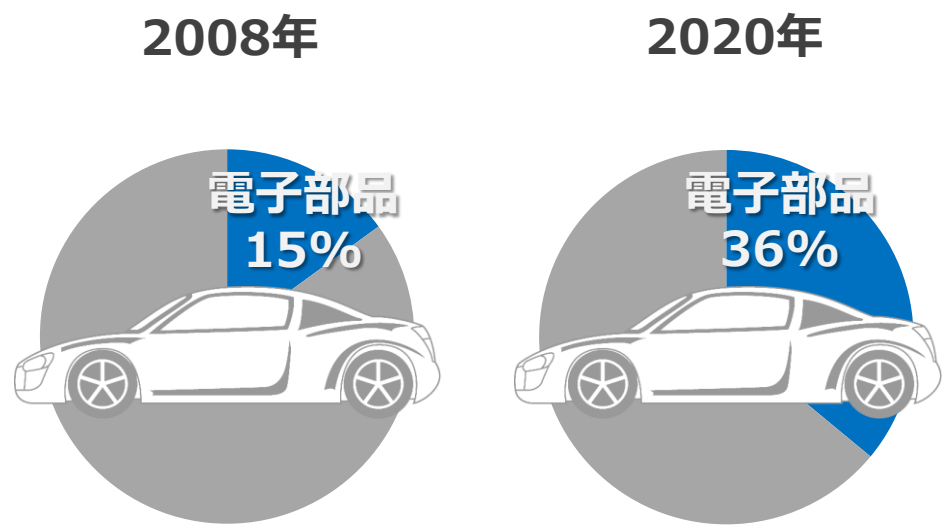


	海外進出済み 日系Tier2	日本のTier2 を現地に帯同	日本のTier2 から輸入	ローカルサプライヤー を開拓・育成
(供給開始までの) 手間・時間	○	× 意思決定、新工場立上	○	△ 技術指導・認定など
価格	○	△ 帯同の引き換えの価格優遇	× 関税・輸送コストなど	◎
品質・信頼性	○	○	○	×
日本のR&D 本部との連携	○	○	○	×

3-4③. 自動車市場：電子部品需要の増加

自動車の電子化が進む
元々エレクトロニクスに強かった当社には追い風

電子部品が占めるコスト(普通車の場合)



* ハイブリッド車の場合、電子部品コストは
2008年47%、2020年67%
* 電気自動車(EV)の場合は、
2015年70%以上

出典:日経ビジネス、経済産業省

電子制御の流れと当社部品



3-4④. 自動車市場：付加価値・領域の拡大

燃費・安全性向上に伴い電子部品が増加、
参入領域が拡大

難易度・品質厳格度

<安全・制御系の電子部品の役割>
車両の状態をセンサーにより感知・把握し、
自動制御することで走行の安定性を確保

安全・制御系(ADAS)



パワートレイン系



インテリア・エクステリア系



オプション系



<パワートレイン系の電子部品の役割>
最高の燃焼効率と最小の有害ガス量になるように
混合気の配分、プラグの着火タイミング、吸気・
排気量などを調節

自動運転、EV向け



2005年

2015年

2025年

HEV、EVなど大電流を流すデバイス向け引合いが増加
独自技術の“線材成形”により大電流系において差別化

インサートモールドの特長

当社特有

- ・省スペース・コストに有利な
線材成形が可能（他社は板材）
- ・設計提案、海外生産、自動化

通常

- ・絶縁性が高く、大電流に向く
- ・配線の簡略化



電動駆動（HEV・EV）

電子制御（燃費・安全性向上）



線材成形とは？



インサートモールドの金属材は通常板材だが当社はフォーミング加工により線材でも可能

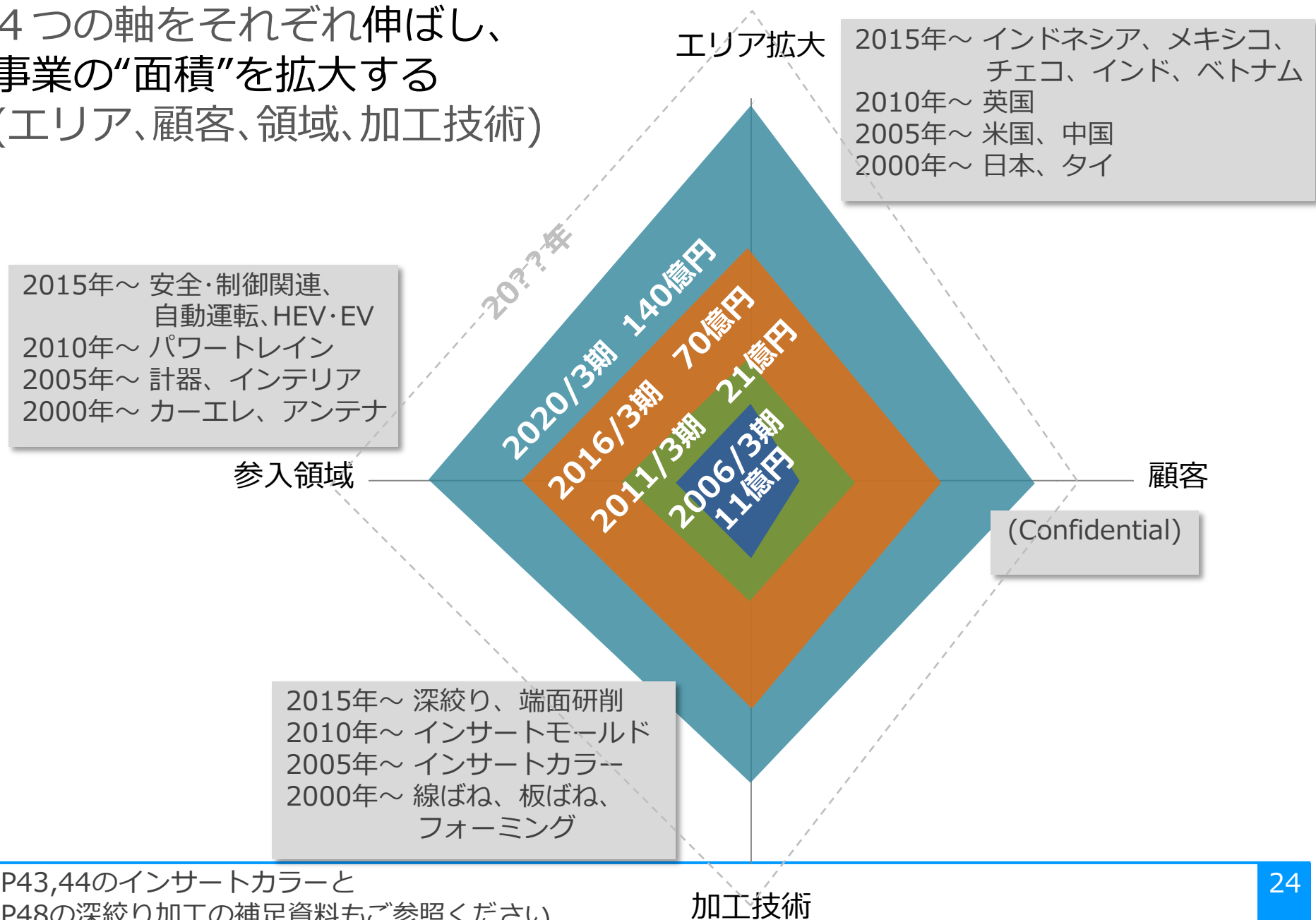
線材の特徴

- どの方向(縦横斜)にも曲げられる
- 皮膜状態でも加工可

⇒デバイス全体の省スペース・コスト減に有利

3-4⑥. 自動車市場：拡大のイメージ

4つの軸をそれぞれ伸ばし、
事業の“面積”を拡大する
(エリア、顧客、領域、加工技術)



P43,44のインサートカラーと
P48の深絞り加工の補足資料もご参照ください

3-5. 医療市場

上期は一時的に減少したが長期的成長の見通しは変わらず
新製品による急拡大の期待もあり

吸入薬向け



- 喘息のセルフメディケーションキット
- 線ばね、板ばねを供給
- 生産は英国。2018年頃から米国でも生産予定

インスリン注射器向け



- インスリン注入のセルフメディケーションキット
- 2020年頃から深絞り、線ばねのセット供給開始
- 現在、生産拠点は英国

自動採血器向け

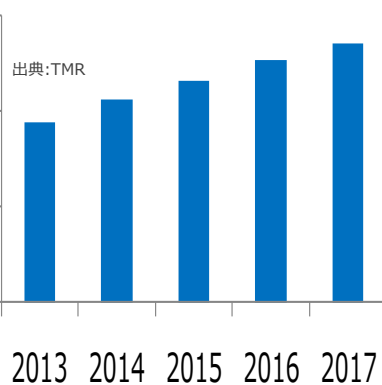


- 糖尿病の検査具
- 線ばねを供給
- 現在、生産拠点は中国
- インドや他の新興国へも展開

長期安定成長の市場

(10億米ドル)

喘息吸入薬市場推移

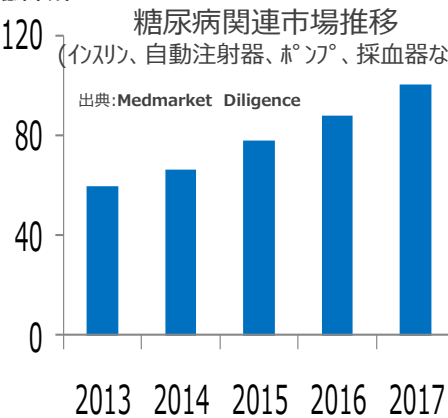


(10億米ドル)

糖尿病関連市場推移

(インスリン、自動注射器、ポンプ、採血器など)

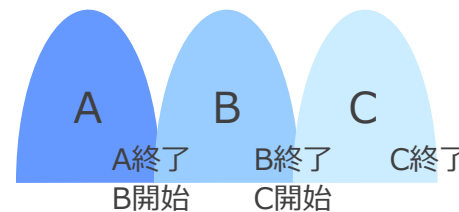
出典:Medmarket Diligence



- ・喘息患者増加（世界規模での温暖化、植物生育加速、花粉増加）
- ・糖尿病増加（新興国の所得増加による食生活の変化）

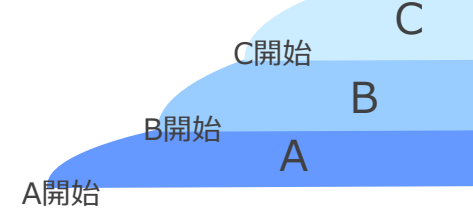
製品サイクルの長さ

短いライフサイクル



携帯 0.5年
OA・家電 1～3年

長いライフサイクル



自動車 10～15年

医療 20年～



3-6. 規格品

航空機、鉄道市場成長と軽量化進展を背景に タンダレス・インサートの需要が拡大

軽量材の増加 ⇒ 締結補強のニーズ増加 ⇒ タンダレス・インサート需要拡大



航空機

- CFRP、アルミニウム合金の普及
- 海外渡航需要増を背景とした航空機生産数の増加



鉄道

- アルミなどの軽量材比率増加
- 世界的に高速鉄道が普及

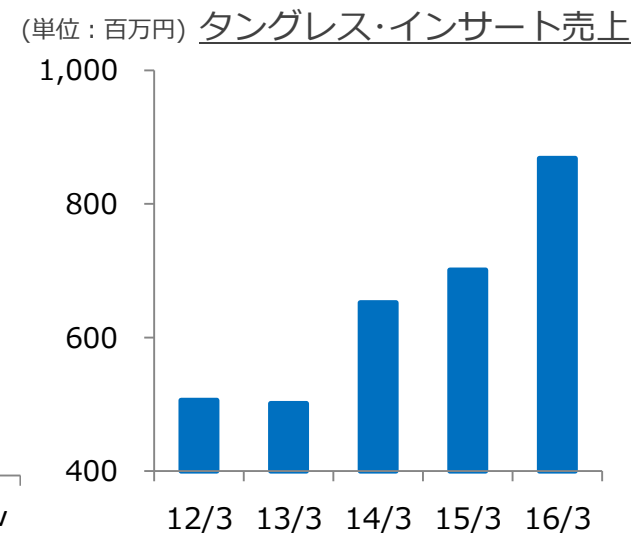
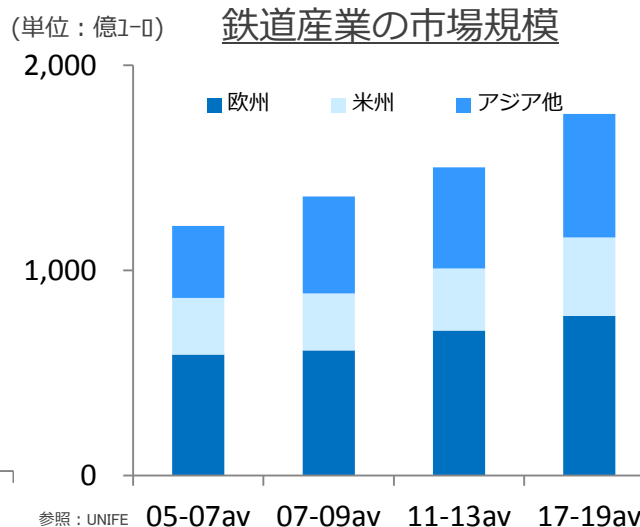
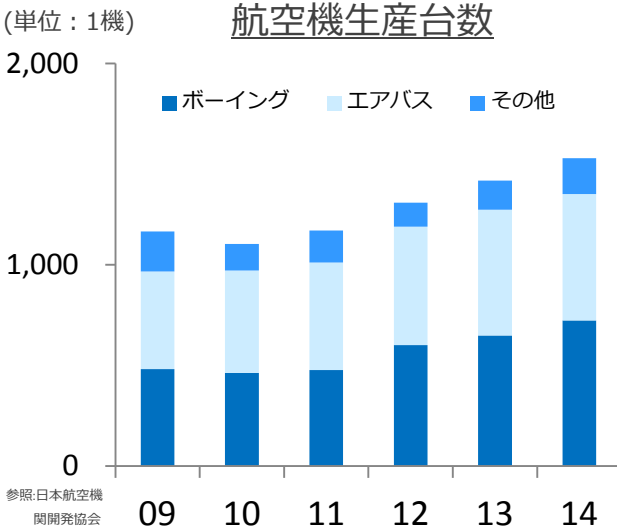


自動車

- CFRP、アルミ材普及の兆し
- プラスチック材の比率増加

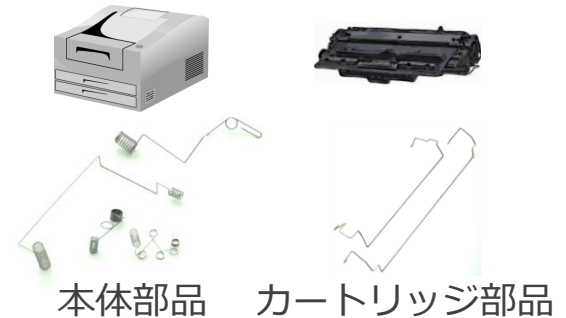
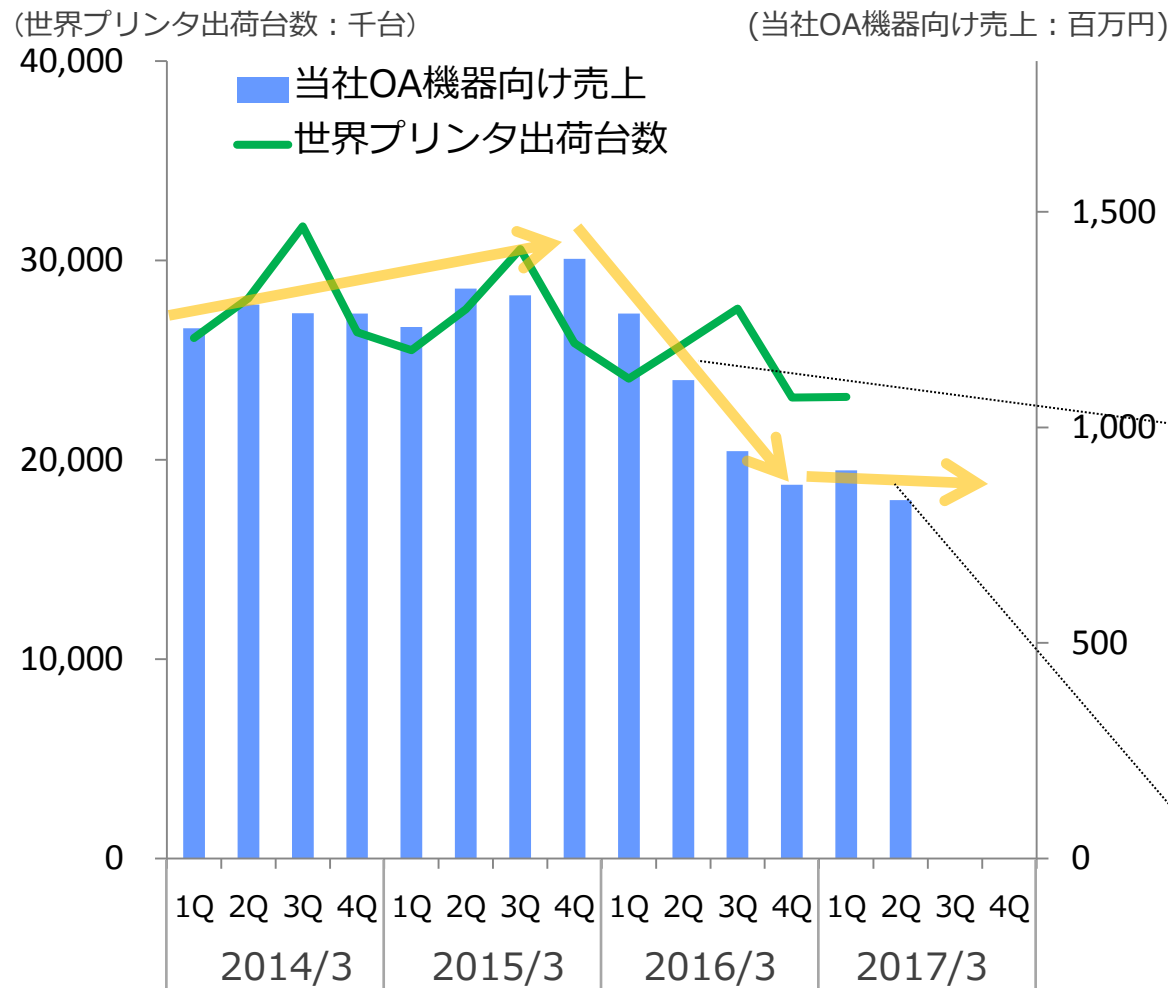
母材	締結補強具
鉄	不要
アルミ	タンダレス・インサート
CFRP	
プラスチック	インサートカラー





3-7. OA機器市場

顧客の消耗品ラインナップ更新などにより短期間で減少
売上減少は一服し底入れする見通し



OA機器向けの過半を占める
消耗品の減少が原因

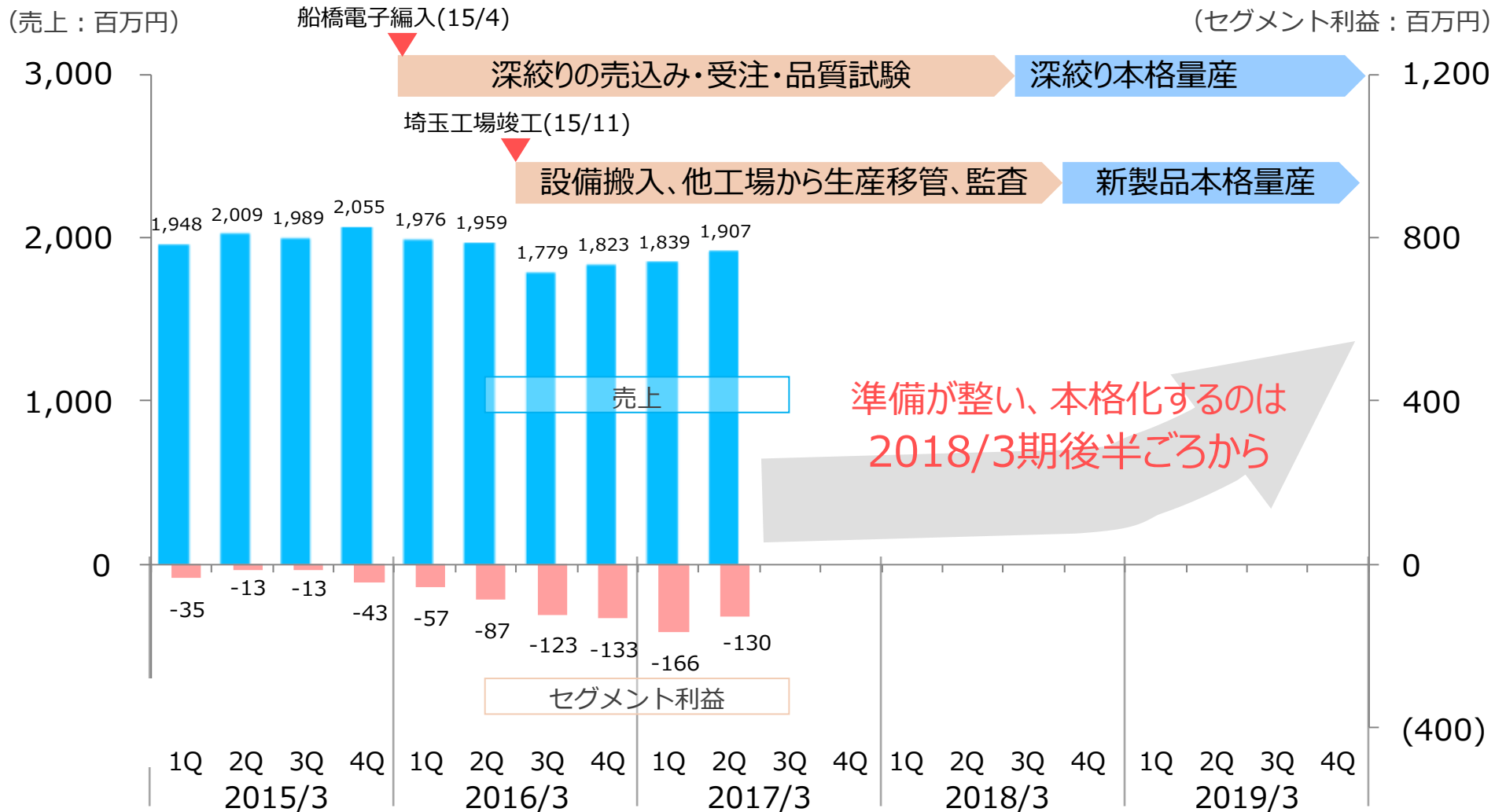
- ドラム部品 of 全量終息
- カートリッジ部品 of 一部終息

下落が一服し、
横ばい or 漸減へ

- 消耗品ラインナップ更新が完了、
売上急減は一旦止まる
- 本体部品の売上は横ばい

3-8. 日本の業績見通し

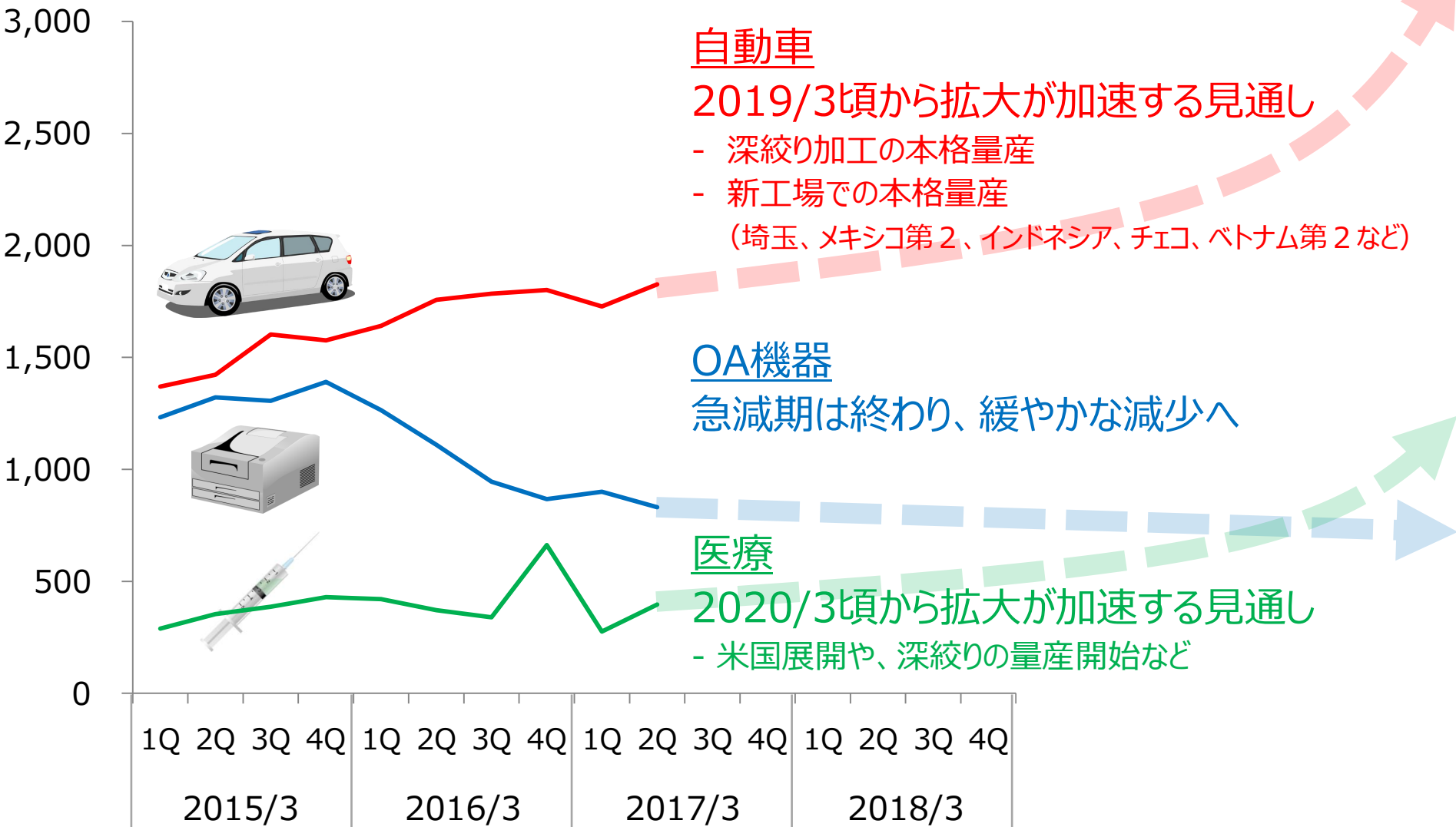
埼玉工場と深絞り関連の固定費・経費負担が続く
量産本格後は負担から収益貢献に転じる見通し



3-9. 自動車、OA機器、医療向けの見通し

OA機器は微減傾向に移行、自動車・医療は2019/3以降加速

(売上：百万円)





ADVANEX

(お問い合わせ先)

**株式会社アドバネクス
総務部広報IR課**

TEL : 03 - 3822 - 5865 FAX : 03 - 3822 - 5873
URL: <http://www.advanex.co.jp>

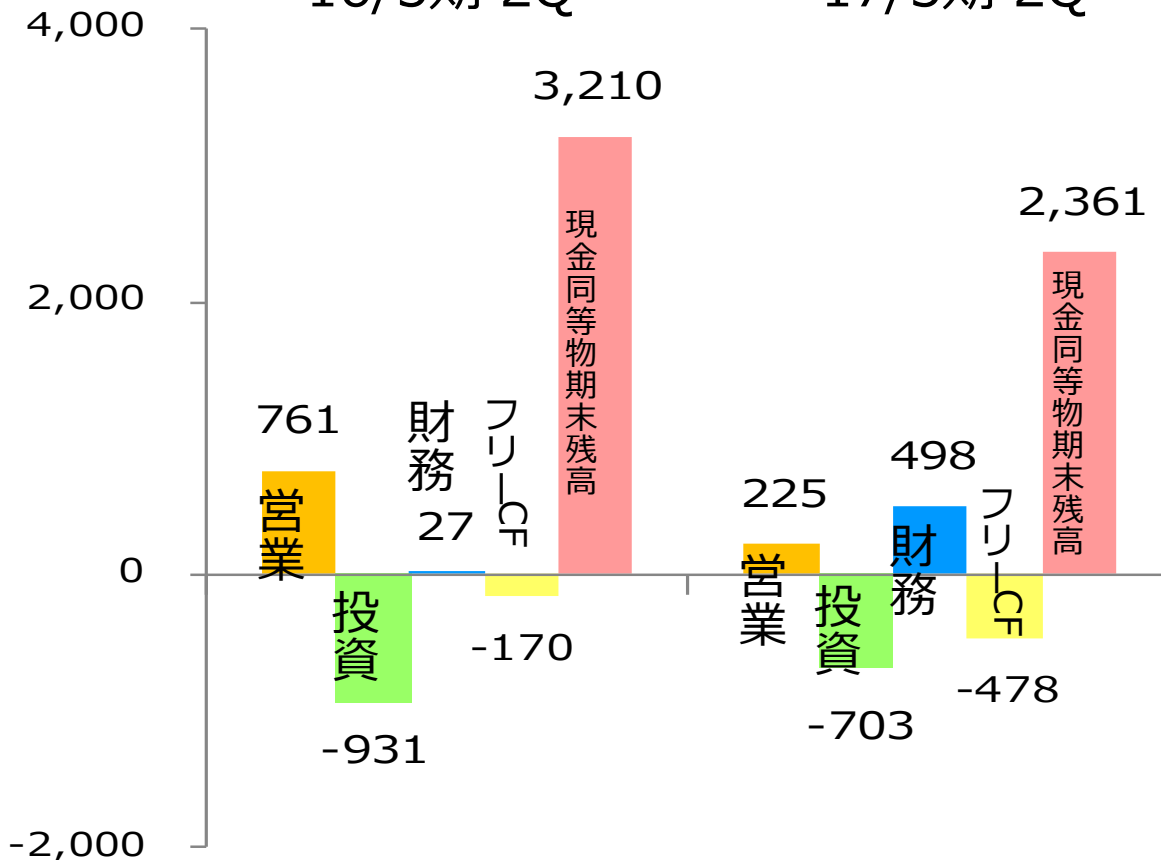
キャッシュフロー推移

前期からの変動要因

(単位：百万円)

16/3期 2Q

17/3期 2Q



営業活動によるCF

減価償却費による資金留保等により
資金が225百万円増加

投資活動によるCF

埼玉工場やメキシコ第2工場の
設備投資などにより703百万円減少

財務活動によるCF

配当金支出の一方、
銀行からの借入れ等により資金が
498百万円増加

会社概要

〔社名〕

株式会社アドバネクス

(東京証券取引所市場第一部上場)

〔設立〕

1946 (昭和21) 年11月



〔事業内容〕 精密ばね製品等の製造販売

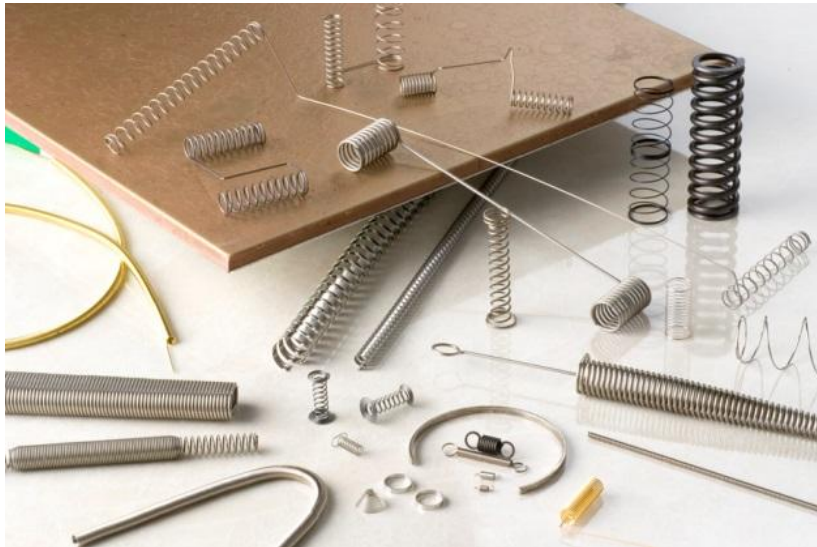
〔従業員数〕 1,486名 (連結)、367名 (単体) * 2016年9月末時点

〔連結対象子会社〕 11社 (国内1社、海外10社)

〔売上計画〕 177億円 * 2017年3月期計画

製品紹介

板ばね



線ばね

フォーミング加工部品

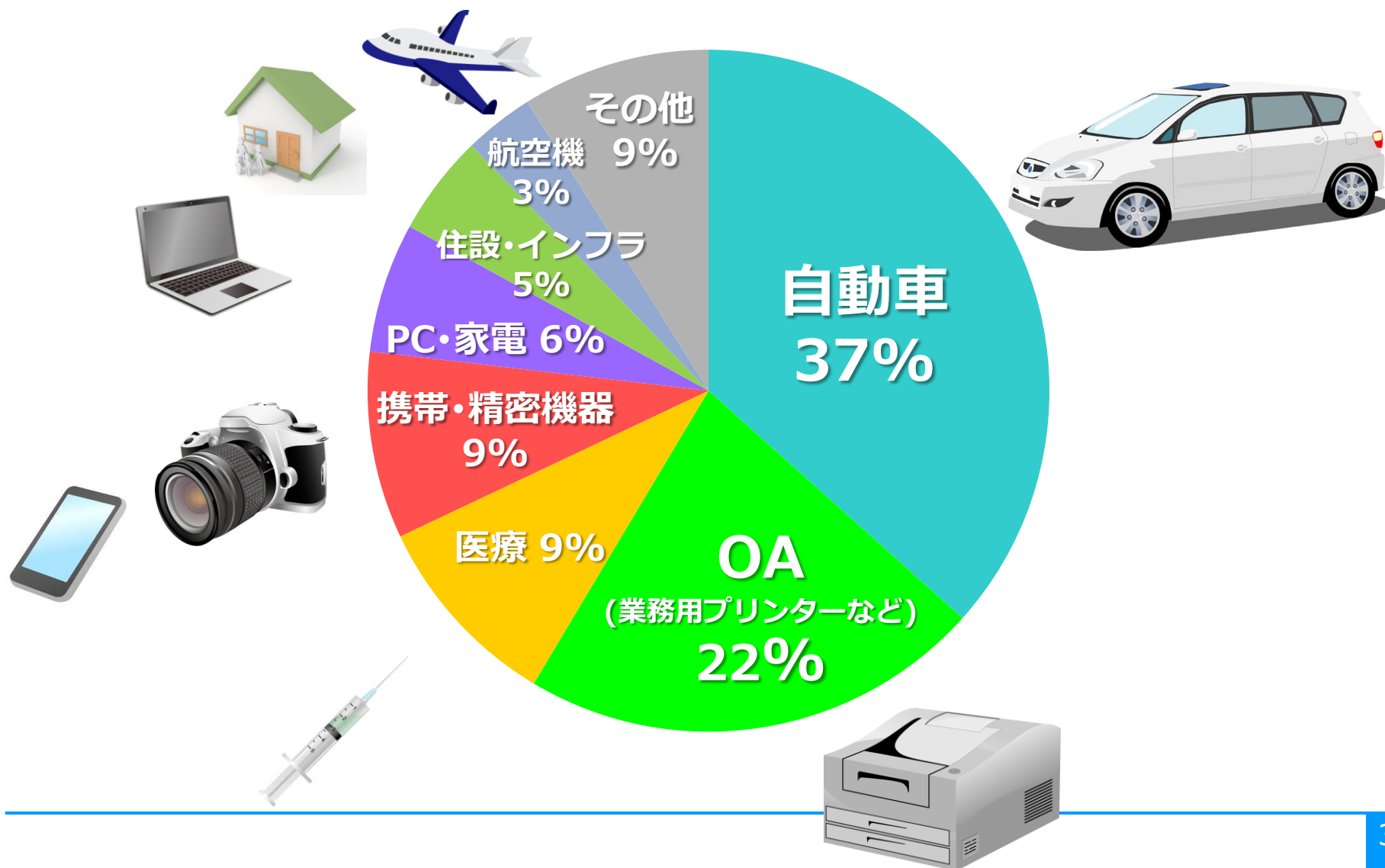


A collection of various electronic components and parts. At the top left is a black motor or actuator with a silver metal shaft. To its right is a white PCB with a circular cutout and two yellow connectors. A long, black, cylindrical tube or cable runs diagonally across the center. Below the tube, from left to right, are a small black gear, a black connector with four gold pins, a curved black strip with multiple pins, and a small black component with a circular opening.

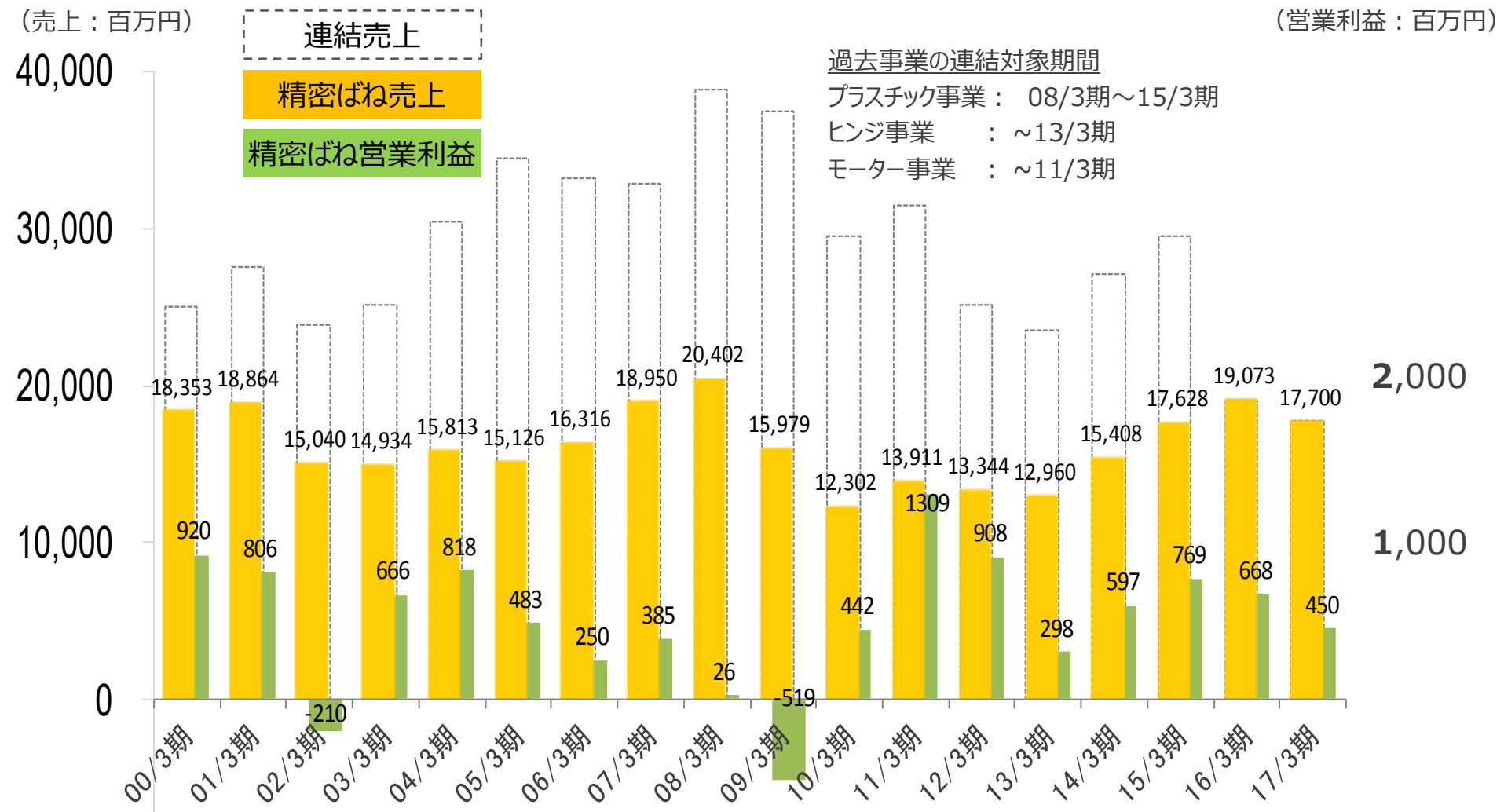
A collection of various metal fasteners and hardware components, including bolts, nuts, washers, and specialized fittings, arranged on a white background. The components are made of different metals, including brass and stainless steel, and feature various finishes and shapes. Some are standard fasteners like hex bolts and nuts, while others are more specialized, such as a large brass fitting with a flange and a stainless steel nut with a wide base.

34

市場別売上構成比率 (2016年3月期売上191億円の内訳)

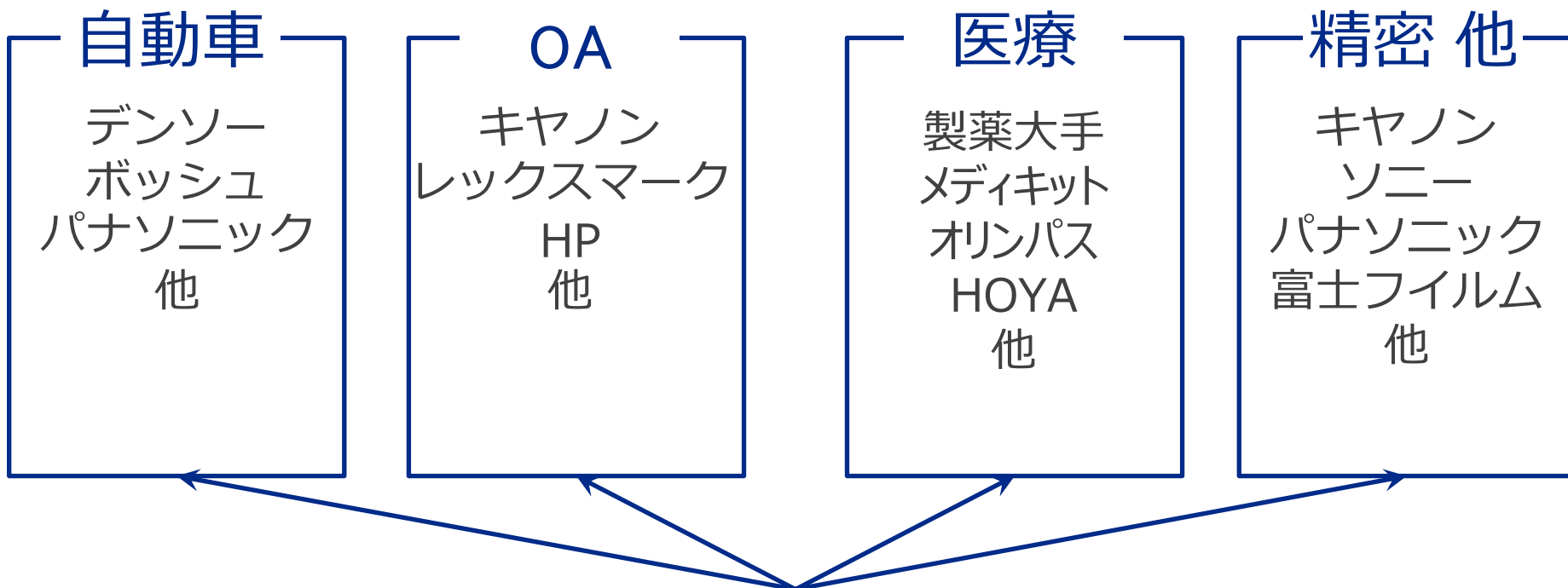


精密ばね事業の業績推移



各業界でのトップメーカーが主要顧客
強固な信頼関係に基づく長期の取引

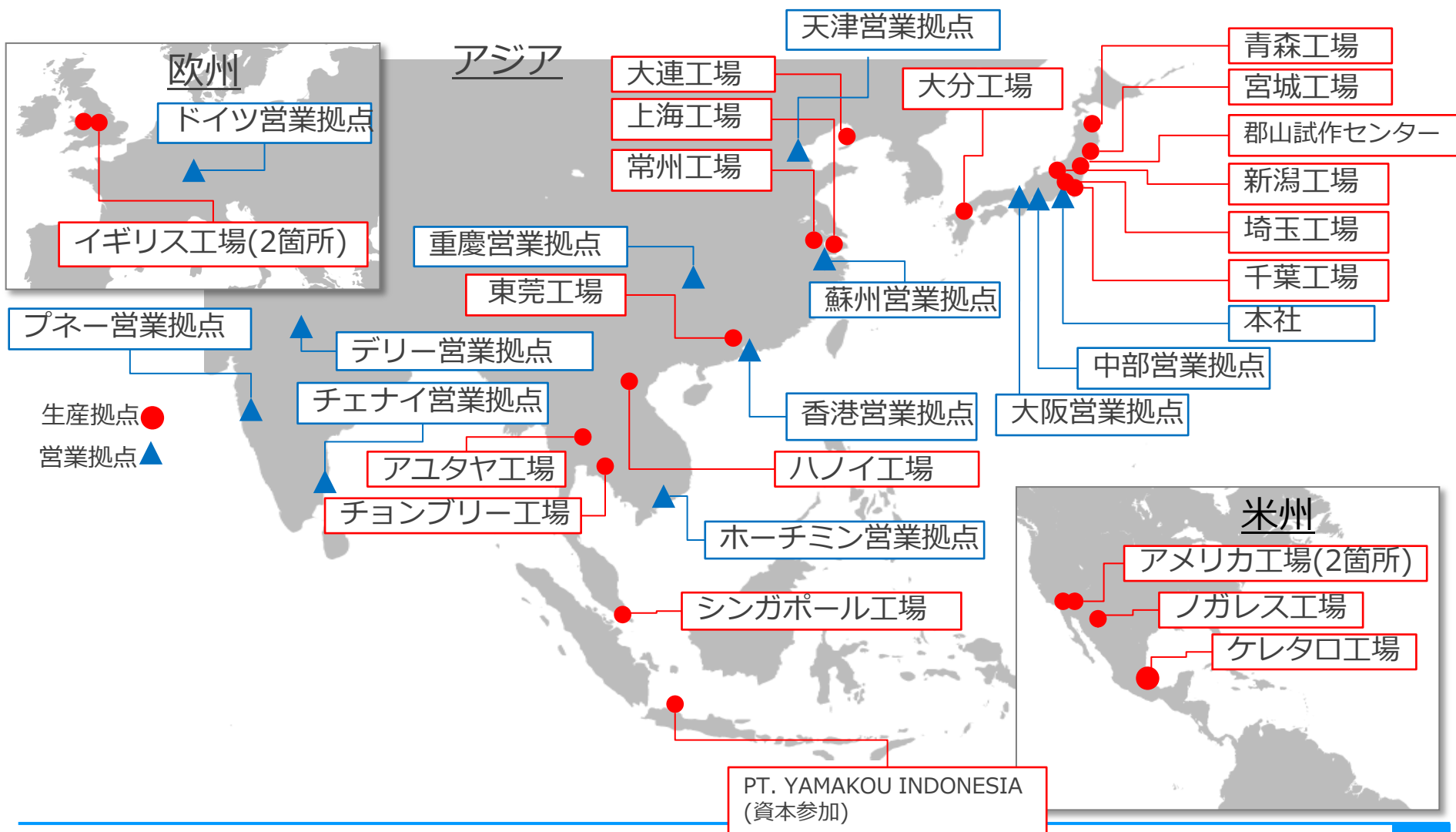
取引社数： 約2,000社
製品種類： 約15,000種



精密ばねメーカーでは最多の海外拠点数

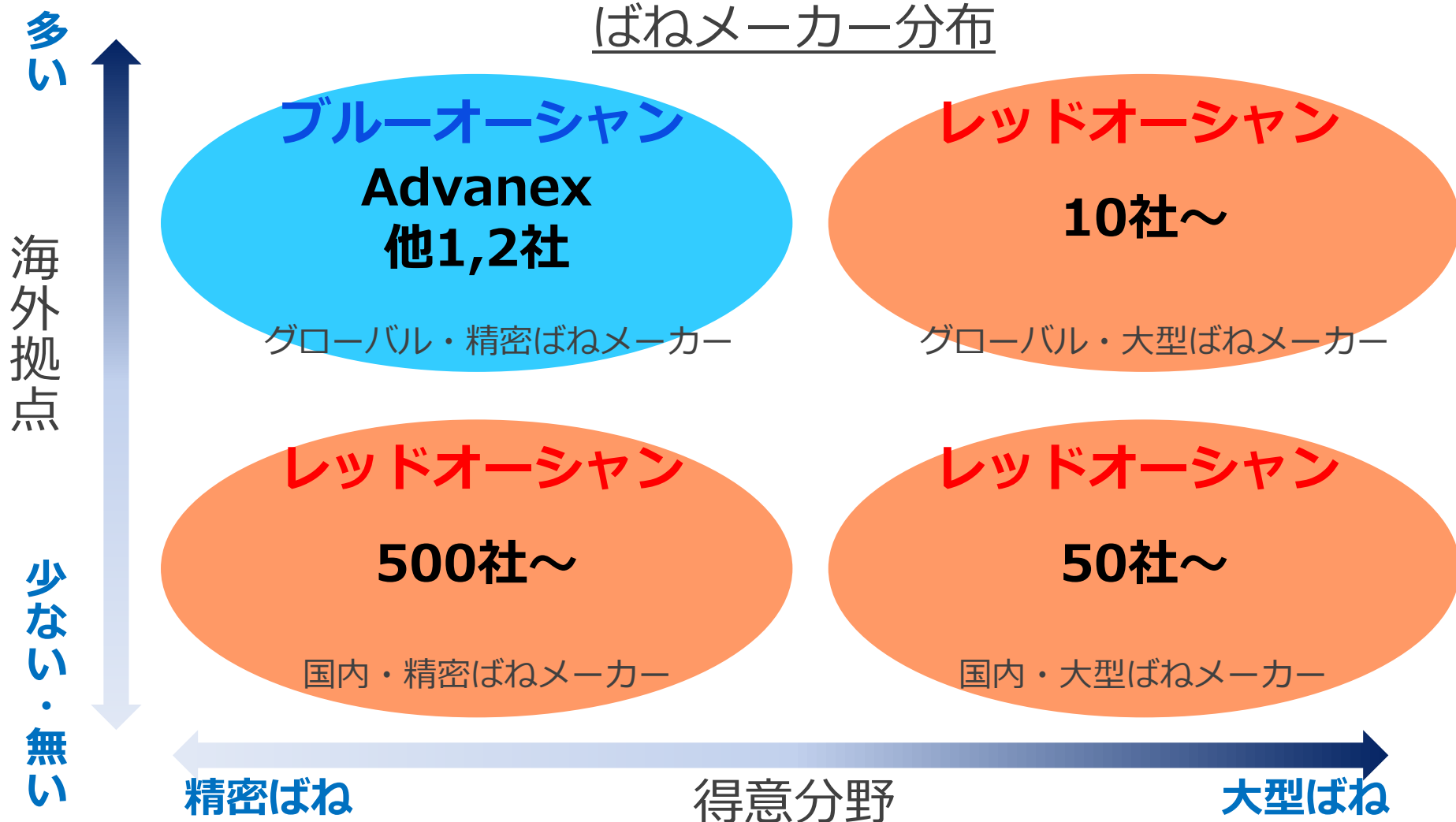
製造拠点： 日本 7、海外 15

営業拠点： 日本 3、海外 9



ばね業界において“グローバルニッチ”のポジション

ばねメーカー分布



自動車部品の共通化・モジュール化が進み、
国や車種をまたいで同一の部品を採用する傾向と
なったことで拠点が多いほど有利に



バルブ



トーションばね

地域ごとに別々のメーカーから調達

困難

(品質管理、価格交渉、サプライヤー認定、設計変更時の対応など)

それぞれの地域のアドバネクスから調達

容易

日本

U社



北米

V社



日本



北米



中国

W社



中南米

X社



中国



中南米



東南アジア

Y社



欧州

Z社



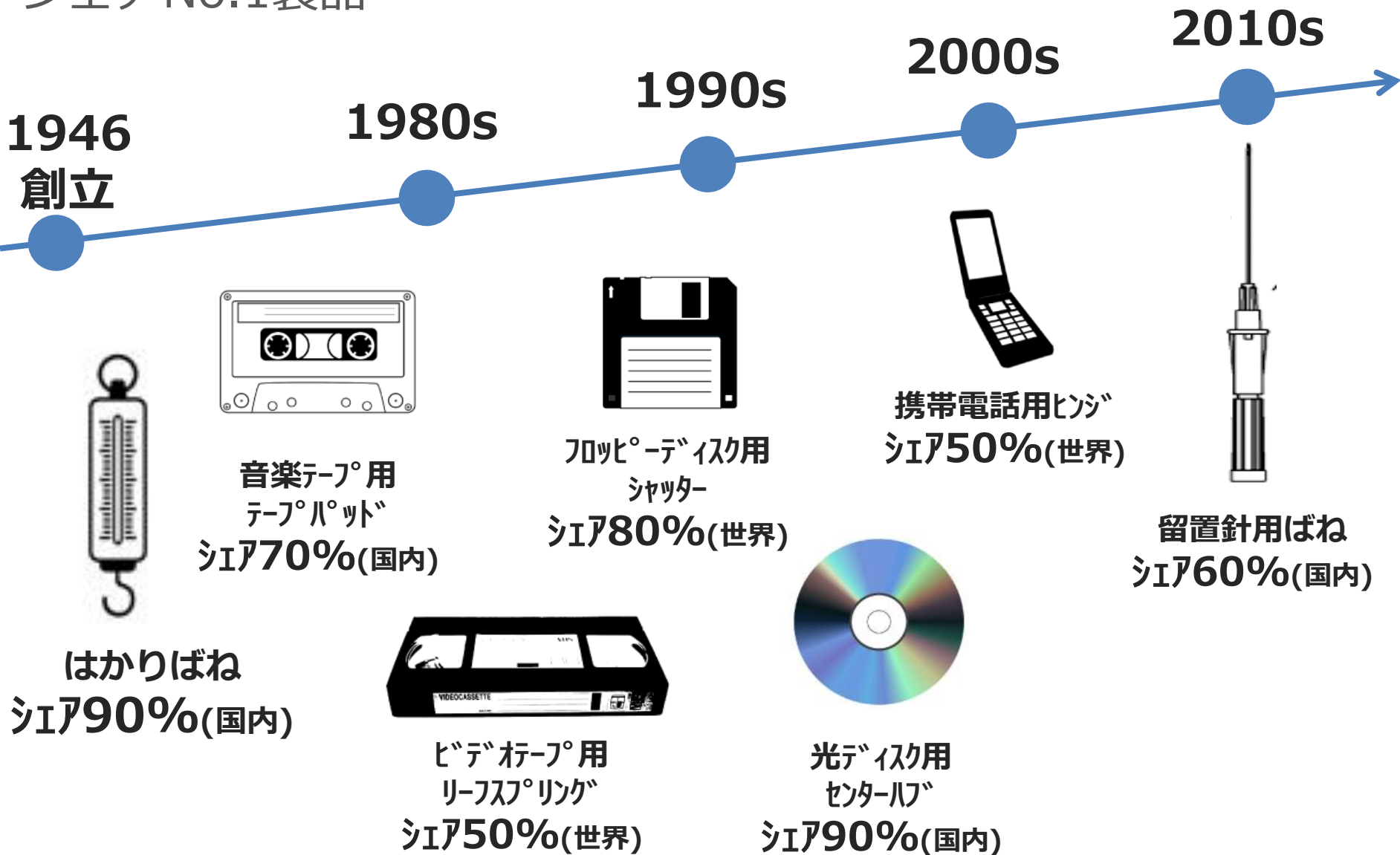
東南アジア



欧州



シェアNo.1製品



沿革

- 1930年 東京都江戸川区にばね専門工場を創業。
- 1946年 株式会社に改組、資本金を199千円で
「株式会社加藤スプリング製作所」を設立。本社工場を練馬区関町に置く。
- 1964年 東証二部上場。
- 1971年 カトウスプリングUSAをロサンゼルスに設立。
(初の海外進出)
- 1976年 新潟県柏崎市に新潟工場を建設し操業を開始。
- 1978年 カトウスプリング・シンガポールを設立
(初の海外生産拠点)
- 2001年 株式会社アドバネクスに社名を変更。
- 2004年 東証一部に指定替え。
- 2014年 船橋電子株式会社を子会社化。
- 2015年 第一化成ホールディングス
(プラスチック事業)の全株式を譲渡。
埼玉工場設立。



1957年頃の作業風景



新潟工場



埼玉工場

規格品

プラスチックの締結部補強「インサートカラー」

自動車市場の戦略製品、ボルト締め部分を補強

軽量化のため、自動車部品は鉄製からプラスチック製へ



インサートカラー



プラスチック製自動車部品

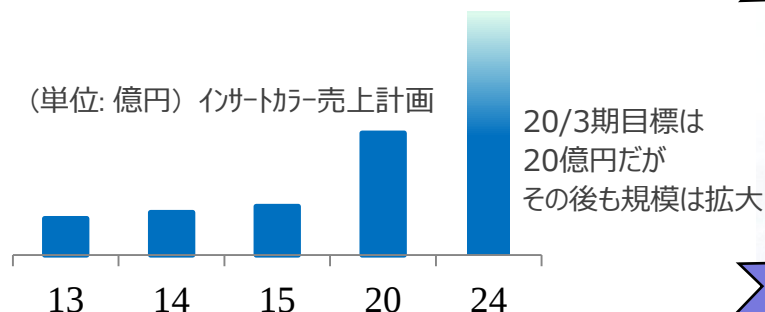
プラスチックの締結部補強「インサートカラー」 市場拡大の背景と製品優位性あり、当社の戦略製品

①コストダウン

切削からインサートカラーへの
切替でコスト半分以下



従来品は高コストの
切削加工



③潜在市場(伸びしろ)

欧米系では極僅か、
日系でも一部のみ

②車1台当たり使用数増加

バケットア、エンジン周り
などもプラスチック化



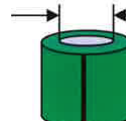
バケットアなどのボディ側部品
もプラスチック化が進む



繋ぎ目隙間



巻きズレ



内径交差

④技術的優位性

ばね技術を応用、
他社マネできず

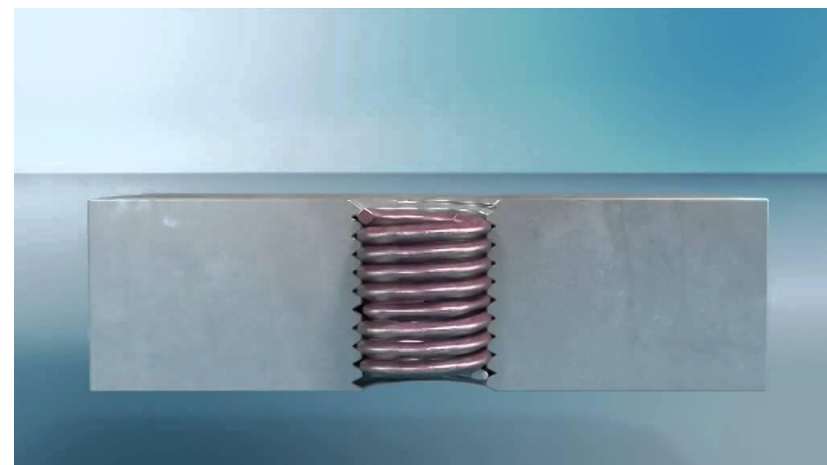
規格品

ねじ穴補強「タングレス・インサート」

アルミなどの軟らかい母材のねじ穴を補強



タングレス・インサートと
挿入工具



挿入後のカットサンプル



挿入前



挿入後

規格品

ナット脱落防止「ロックワン」

通常のボルト・ナットに外付け、高い脱落防止効果



ロックワン



採用事例（地下鉄）

「ロックワン」

外部機関のゆるみ止め試験にて圧倒的な高評価、
お墨付きを武器に販路拡大、専門商社を活用（郷に入っては郷に従う）

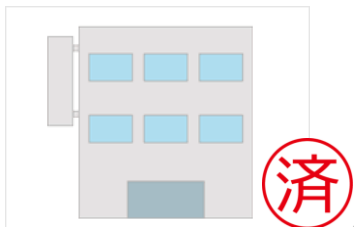


鉄道

商社 A

商社 B

鉄道
認証機関

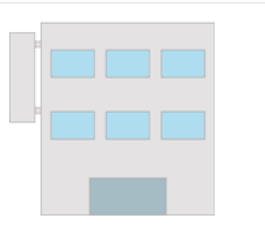


住設

商社 I

商社 II

住設
認証機関

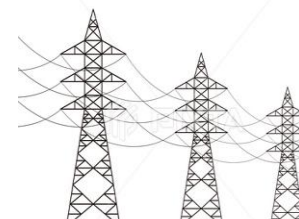
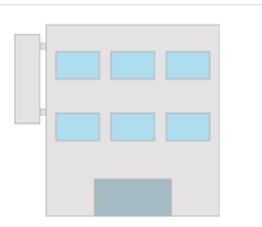


道路

商社 イ

商社 ロ

道路
認証機関

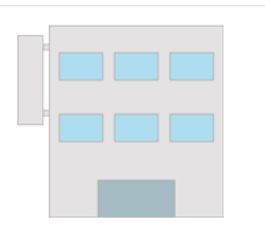


電力

商社 一

商社 二

電力
認証機関



鉄道研究機関による総合評価(8点満点)

	当社	A社	B社	C社
スコア	7.0	4.5	4.0	0.0



深絞り加工

自動車センサー向けを中心に受注急増（量産本格化は2018年以降）

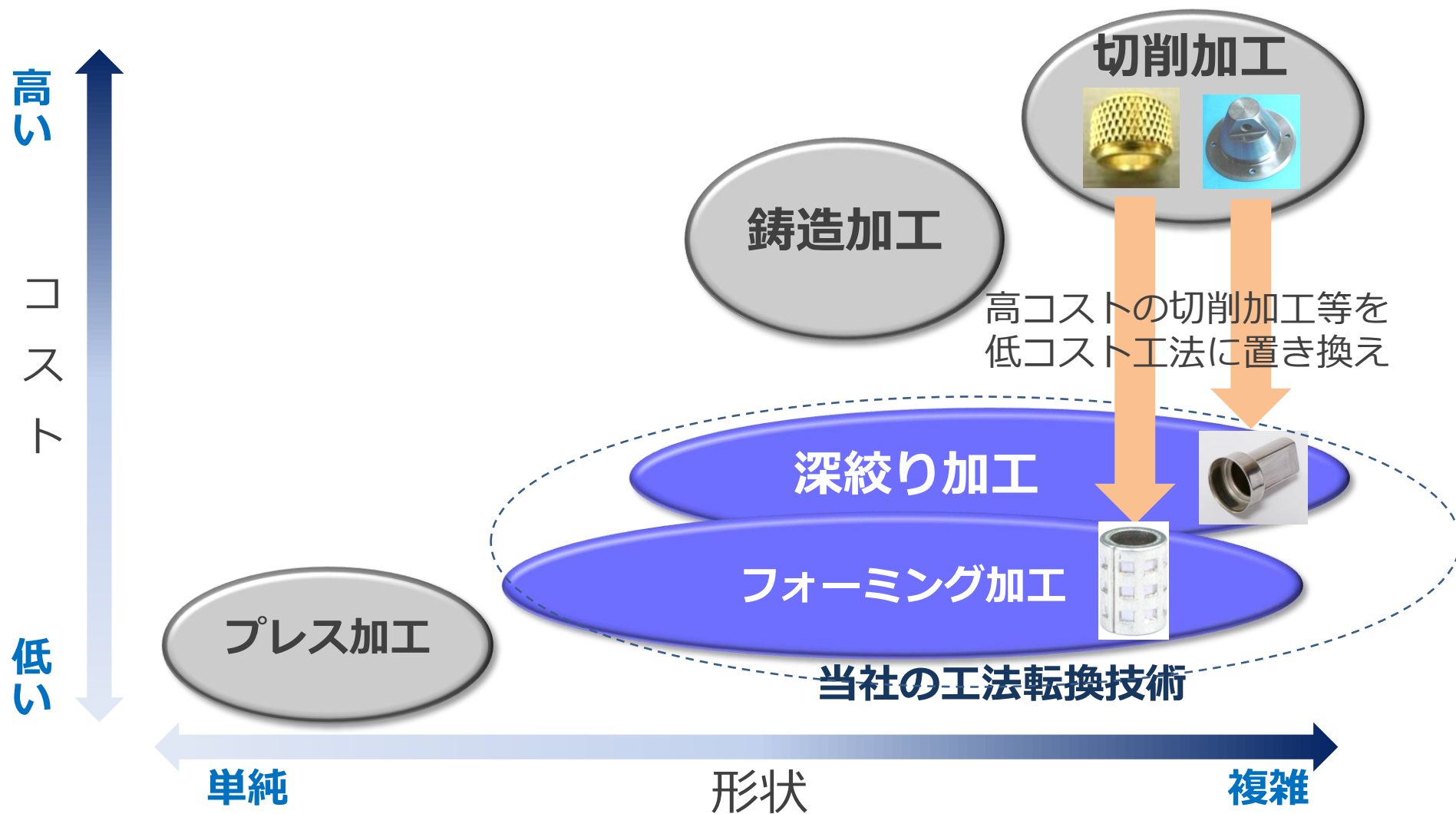


					
位置センサー	速度センサー	Confidential	Confidential	Confidential	自動インジェクション機
*写真はイメージです					
深絞りを採用した事例					

14年4月船橋電子を買収
自動車業界中心に
紹介・売込み



深絞り、フォーミング加工などへの工法転換により大幅なコストダウンを実現



医療市場分析

先進国・新興国共に総医療費が急増、特に先進国は国家予算を圧迫
対策として各国はセルフメディケーションによる医療費削減を図っている

当社から見た医療市場の特徴

ポジティブ要素

セルフメディケーション増加
安定市場
全世界医療費支出増
世界人口増
高収益
長いライフサイクル
使い捨て
100万個単位の受注

ネガティブ要素

開発/試作コスト
長い試験期間
企画中止のリスク

主要先進国の医療費GDP比率

	医療費対GDP比
アメリカ	16.0%
フランス	11.0%
ドイツ	10.4%
英国	8.4%
日本	8.1%

参照：日本リハビリ研究所

