2014年3月期
決算説明会



2014年5月23日

株式会社アドバネクス

本資料は2014年3月31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。

主な内容

1. 2014年3月期決算の概要

（常務取締役　大野俊也）

2. 2015年3月期通期見通し

（同上）

3. 今後の事業方針

（代表取締役社長　柴野恒雄）

ADVANEX

1. 2014年3月期決算の概要

1-1　2014年3月期連結業績概要

（単位：百万円）

	2013年3月期 通　期	2014年3月期 通　期	前年同期増減	
			額	率
売上高	23,551	27,100	3,549	15.1%
売上総利益	4,798	5,840	1,042	21.7%
営業利益	426	820	393	92.1%
売上高営業利益率	1.8%	3.0%	(1.2%)	－
経常利益	542	820	278	51.3%
当期純利益	478	682	204	42.8%

ADVANEX

1-2 通期連結業績のポイント

◆売上高が海外で伸長

国内の売上高は、顧客企業の海外生産移転やヒンジ事業の縮小に伴い減少したものの、海外の売上高が円安の影響もあり増加。精密ばね事業、プラスチック事業とも自動車向けの販売が好調。その他、中国・アジアでOA機器やAV機器向け、英国では医療機器向け、米国では住設関連機器向けの売上高が増加。

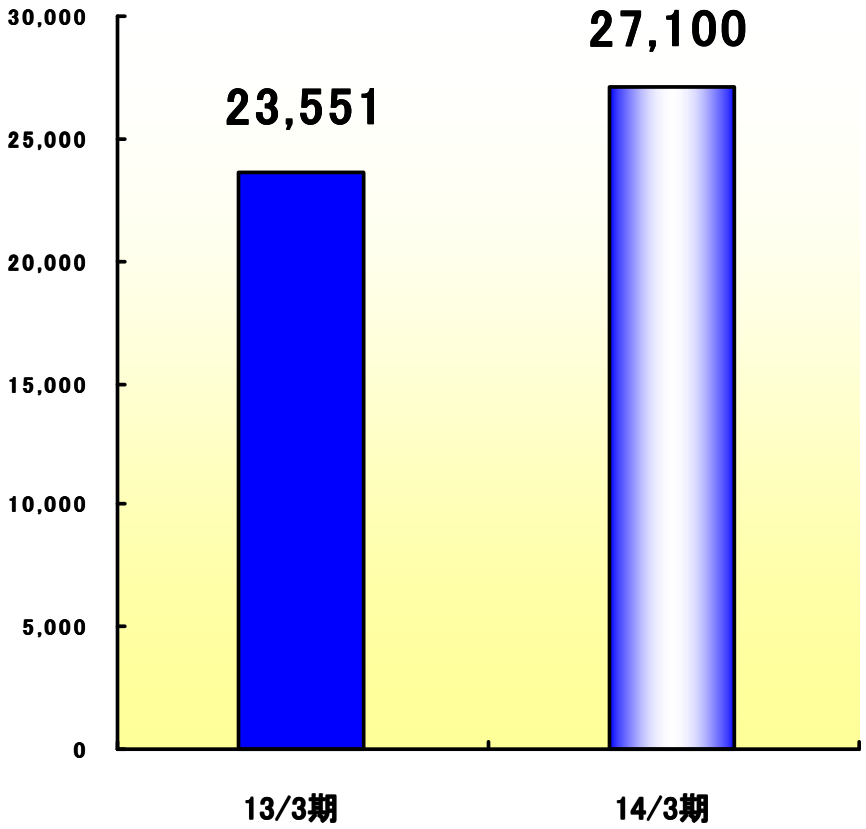
◆精密ばね事業、プラスチック事業とも増益

精密ばね事業においては、国内の利益が原価低減により前期に比べ増加。プラスチック事業は、国内は前期に比べ減収・減益だったものの、海外が売上・利益とも増加。これらにより、営業利益が前期に比べ増加。経常利益、当期純利益も前期から改善。

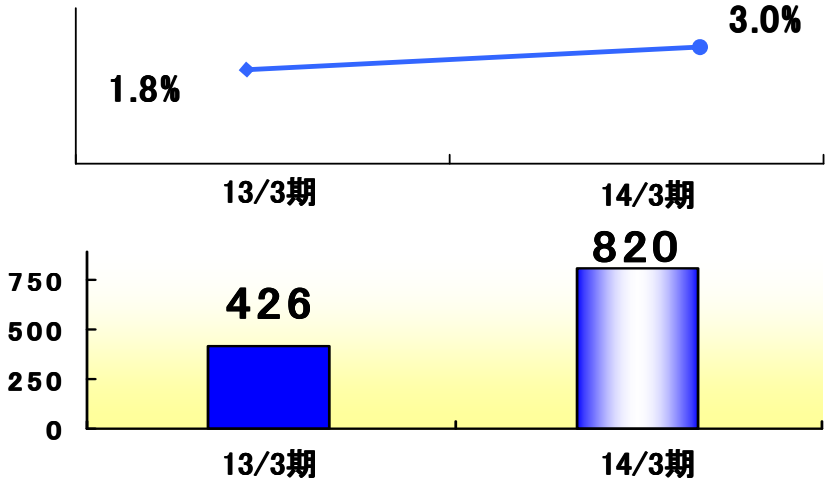
1-3　通期業績推移(連結)

売上高

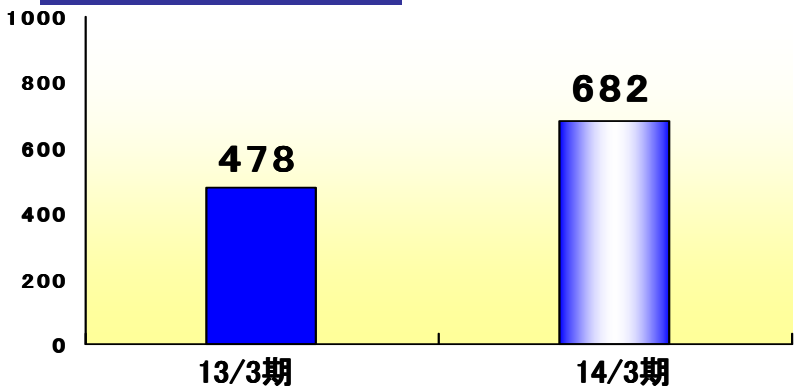
(単位:百万円)



営業利益・利益率

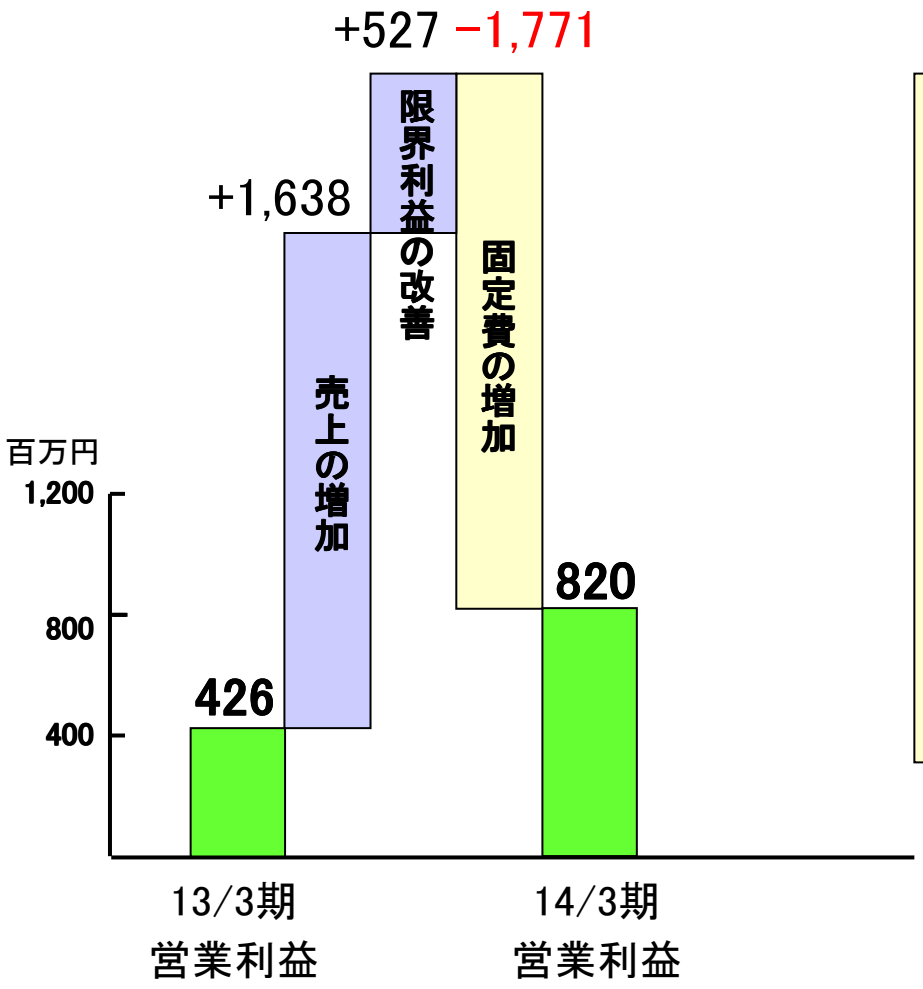


当期純利益



ADVANEX

1-4 営業利益差異分析(連結)



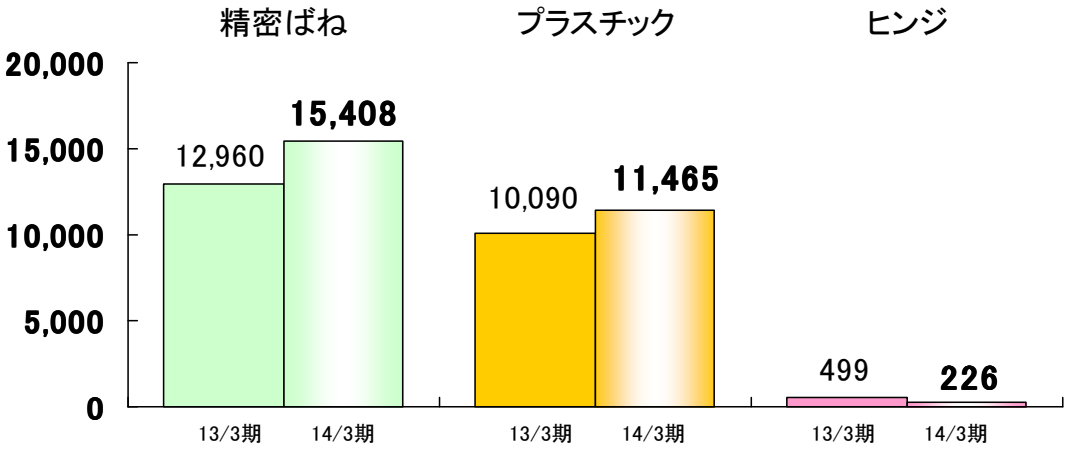
前期に比べ、営業利益は394百万円増加した。売上増加による要因が1,638百万円あったが、円安の影響の他、国内と英国のばね事業における売上回復が利益増に寄与した。また、国内ばね事業とアジアのプラスチック事業における限界利益の改善による利益増加が527百万円あった。一方、固定費の増加による利益の減少が1,771百万円あったが、円安の影響に加え、国内、英・米及び中国・アジアにおける人件費増加や、常州工場の稼動開始による費用増加の影響が大きかった。

ADVANEX

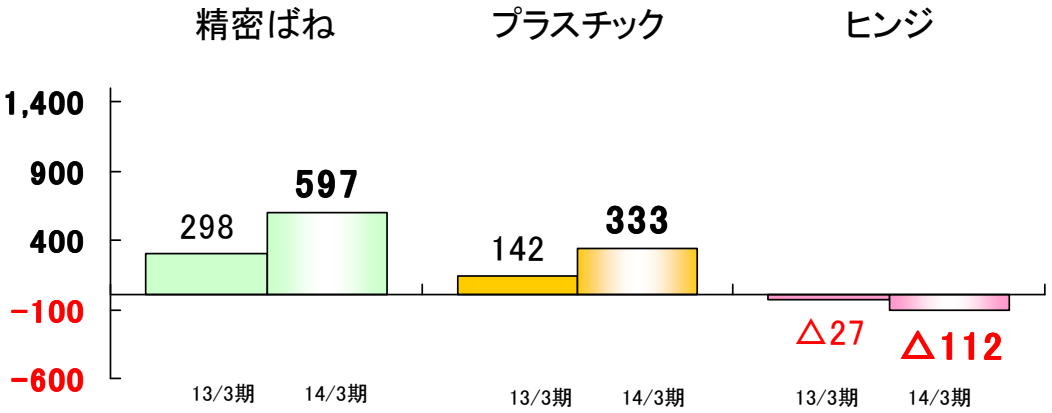
1-5 事業別売上高・セグメント利益

売上高

（単位：百万円）



セグメント利益



＜前期からの変動要因＞

精密ばね

・国内は自動車向けの売上が増加。原価低減により粗利率が改善し、黒字転換。
・海外は、中国とアジアにおいて自動車向けやOA機器向けの売上が増加。英国では医療向けの売上が好調。
＜売上： +18.9% 、セグメント利益：298百万円増加＞

プラスチック

・国内は顧客の海外生産移転に伴い売上が減少。
・海外は、マレーシアでAV機器向けの売上が伸びたほか、中国やベトナムで自動車向けの売上が増加。
・国内で利益が減少したものの、アジアで利益が増加。
＜売上：+13.6%、セグメント利益：190百万円増加＞

ヒンジ

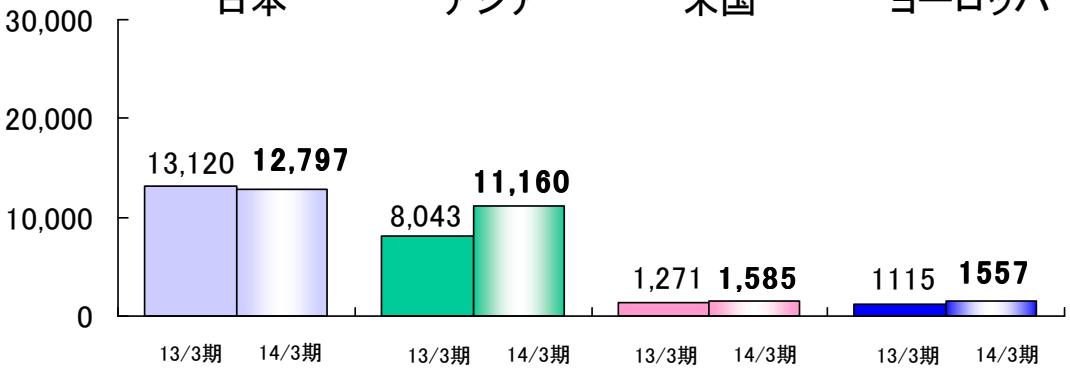
・携帯電話向け事業の縮小に伴い、売上が減少。
・固定費負担により、損失額が増加。
＜売上：△54.7%、セグメント損失：85百万円増加＞

ADVANEX

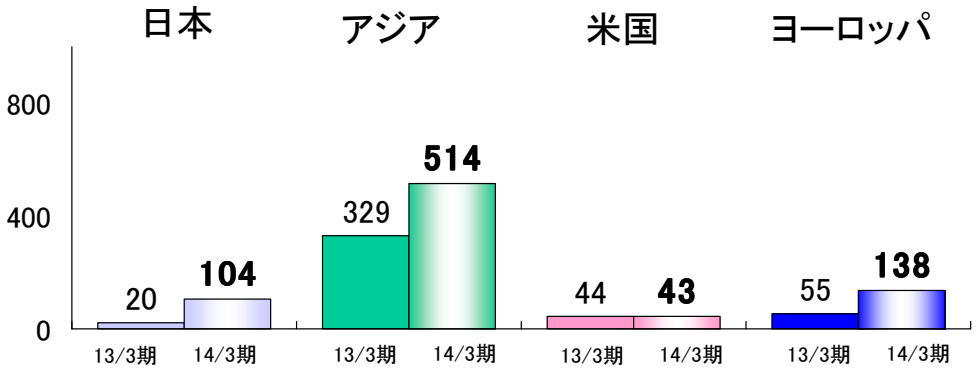
1-6　所在地別売上高・セグメント利益

売上高

（単位：百万円）



セグメント利益



＜前期からの変動要因＞

日本

・売上高は精密ばね事業が増加したものの、プラスチック事業とヒンジ事業が減少。

・精密ばね事業において、原価低減に伴い粗利率が改善し、黒字転換。プラスチック事業の損失をカバー。

＜売上：△2.5%、セグメント利益：83百万円増加＞

海外

・欧州は、医療機器向けの売上増加により増益。

・アジアでは自動車向けやAV機器向けの売上が増加。常州工場の生産立上げに伴うコスト増やシンガポール工場の赤字等により精密ばね事業の利益は伸び悩んだが、プラスチック事業の利益が大きく増加。

＜売上：+37.1%、セグメント利益：267百万円増加＞

ADVANEX

1-7　連結市場別売上高

（単位：百万円）

	13年3月期		14年3月期		増減	
	通期	構成比	通期	構成比	額	増減率
自動車機器	8,010	34.0%	9,995	36.9%	1,985	24.8%
OA機器	6,802	28.9%	7,271	26.8%	469	6.9%
AV・家電機器	1,344	5.7%	1,913	7.1%	569	42.3%
住設機器	1,457	6.2%	1,908	7.0%	451	31.0%
精密機器	1,273	5.4%	1,342	5.0%	69	5.4%
医療機器	768	3.3%	1,155	4.3%	387	50.4%
PC・周辺機器	851	3.6%	736	2.7%	△115	△13.5%
携帯情報端末	717	3.0%	496	1.8%	△221	△30.8%
その他	2,328	9.9%	2,279	8.4%	△49	△2.1%
合計	23,551	100%	27,100	100%	3549	15.1%

ADVANEX

2. 2015年3月期通期見通し

2-1　2015年3月期業績予想について

■売上高は下期に増加

精密ばね事業とプラスチック事業において、国内は上期に消費税増税に伴う駆け込み需要の反動の影響あり。
売上高は、下期から自動車向けを中心に増加。

■営業利益は10億円に回復

原価低減等により、営業利益は前期比21.9%の増加。
当期純利益は11.4%の増加。
為替の前提は1米ドル100円とした。（1円の円安が経常利益に与える影響は約30百万円のプラス）

■配当金は前期並みの1株当たり2円を予想

ADVANEX

2-2 2015年3月期通期業績予想(連結)

(単位:百万円)

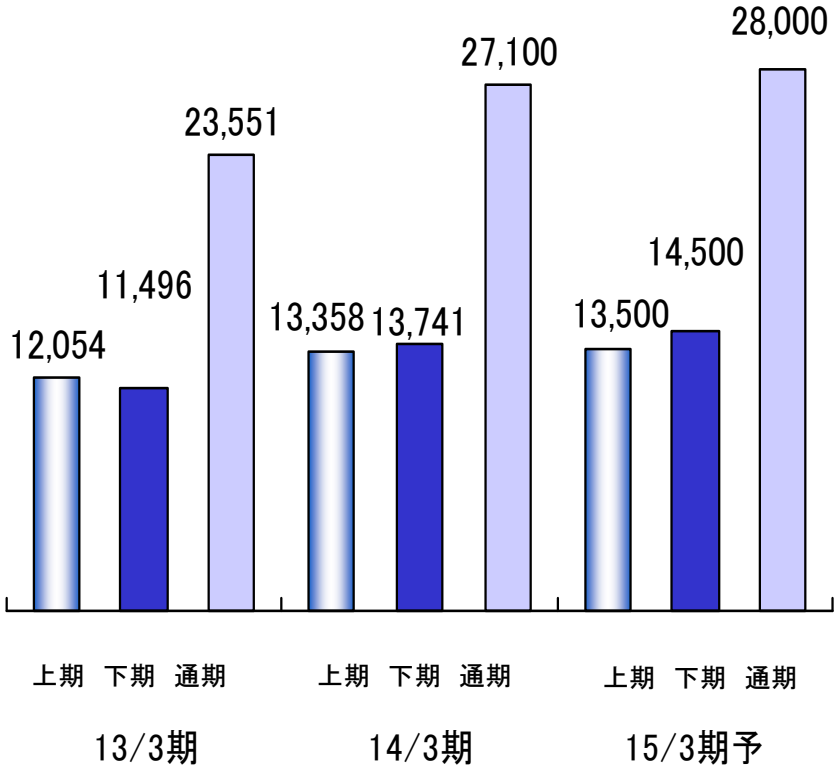
	14年3月期(実績)		15年3月期(予想)		第2四半期増減		通期増減	
	2Q累計	通期	2Q累計	通期	額	率	額	率
売上高	13,358	27,100	13,500	28,000	142	1.1%	900	3.3%
営業利益	338	820	300	1,000	△38	△11.5%	180	21.9%
営業利益率	2.5%	3.0%	2.2%	3.6%	△0.3%	-	0.6%	-
経常利益	294	820	250	980	△44	△15.2%	160	19.4%
当期純利益	266	682	150	760	△116	△43.8%	78	11.4%

ADVANEX

2-3 業績推移(連結)

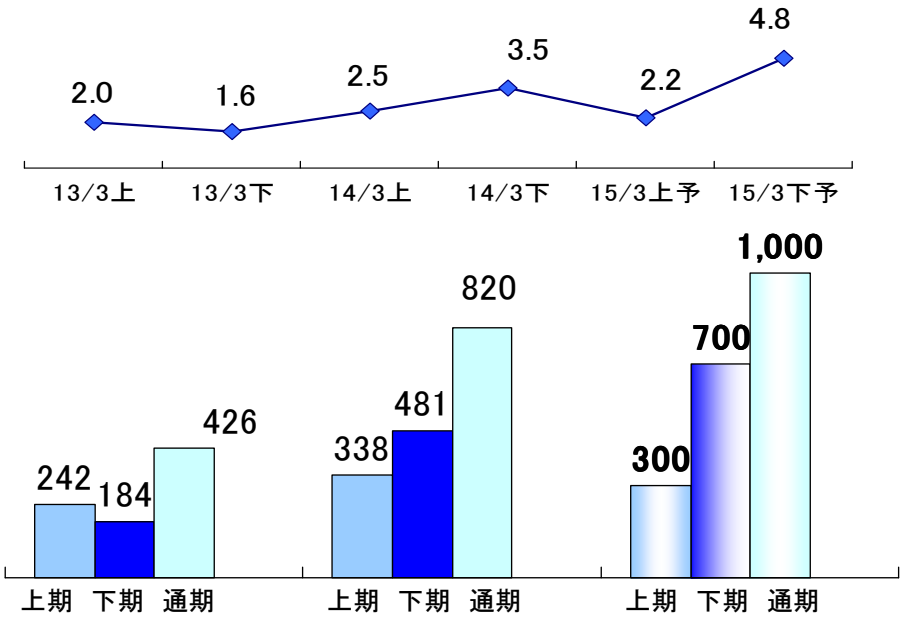
売上高

(単位:百万円)

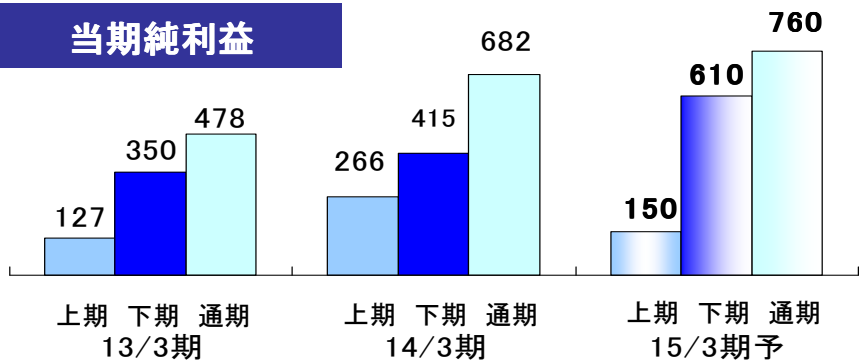


営業利益・利益率

(%)



当期純利益

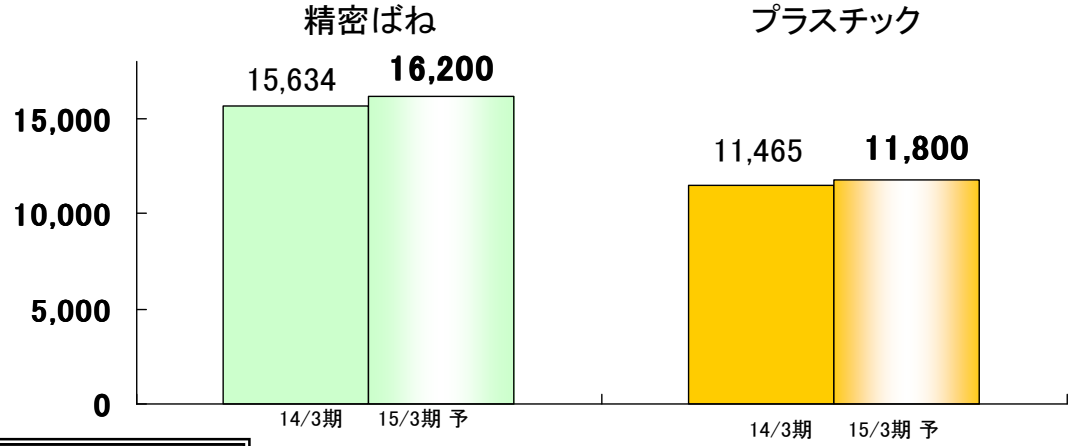


ADVANEX

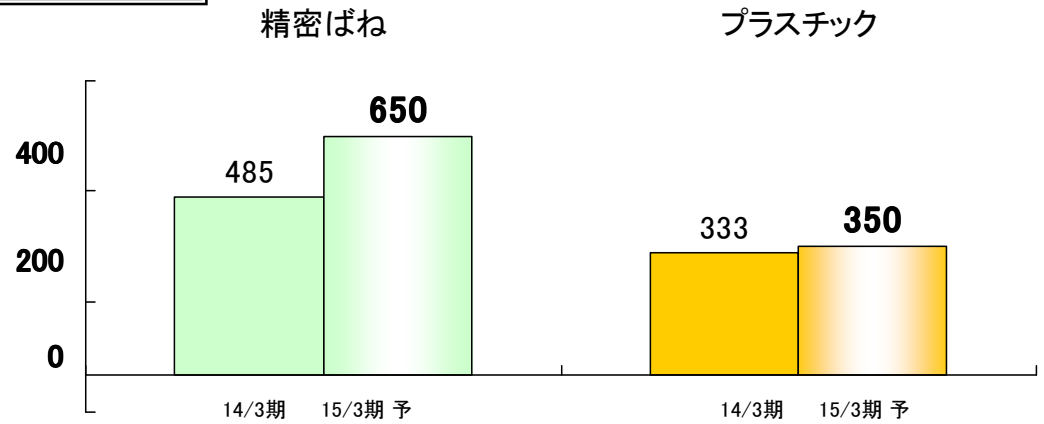
2-4 事業別売上高・セグメント利益の予想

売上高

（単位：百万円）



セグメント利益



今期からセグメント区分を変更。前期については、精密ばね事業とヒンジ事業を統合したベースで比較した。

精密ばね事業

・国内で自動車向けの売上が増加

・ヒンジ事業の縮小が前期で完了し、今期は損失がほぼ解消。船橋電子の子会社化による利益も発生。

＜売上＋3.6%、利益＋34.0%＞

プラスチック事業

・国内は売上横ばい。海外で増収・増益を見込む。

＜売上＋2.9%、利益＋5.1%＞

ADVANEX

3. 今後の事業方針

3-1　成果とチャレンジ（1）

社長就任1年目の成果

・業績の回復と配当金の増加
　　予定1.5円→2円に引き上げ
・国内精密ばね事業の黒字転換
　　自動機の導入拡大とコストダウンの推進
・新規顧客の開拓
　　エリア営業強化により国内に新規33口座を開設
・規格品ビジネスの推進
　　楽天市場でのネット販売開始ほか
・M&Aの実行
　　船橋電子買収（2014年4月）
・ベトナム ホーチミンオフィスの開設（2013年12月）

3-1　成果とチャレンジ（2）

２年目のチャレンジ

- アジアにおける精密ばね事業のテコ入れ
  グローバル事業部の新設と中国事業推進室と東南アジア事業推進室の設置（2014年4月）
- 中国常州工場の早期黒字化
  2013年7月稼動開始
- 海外新工場建設計画の見直し
  東南アジア、メキシコ他
- 国内自動車工場の新設
  年度内竣工が急務、候補地は北関東地区
- M&Aの継続
  金属加工分野における事業領域拡大

3-2　船橋電子株式会社の子会社化について

金属プレス加工分野において優れた絞り加工技術を保有する会社を4月1日付けで買収。当社にない技術領域の獲得によって、金属加工の全領域をカバー。今後の受注拡大につなげる目的。

絞り加工とは一枚の金属の板に圧力を加え筒状に加工する工法。同社は、非常に薄い材料をパイプ状に深絞りする技術でダントツ。一方、近年は営業力に弱み。当社の営業力や資材調達力と補完することで、今期中に売上高5億円達成と黒字転換を図る計画。将来は海外にも技術展開。

所在地：本社工場　千葉県船橋市
　　鳴瀬工場　宮城県東松島市
資本金：2000万円
設立：　1989年
従業員数：　36名
売上高：約4億3000万円（2013年9月期）



半導体基盤チェッカーピン

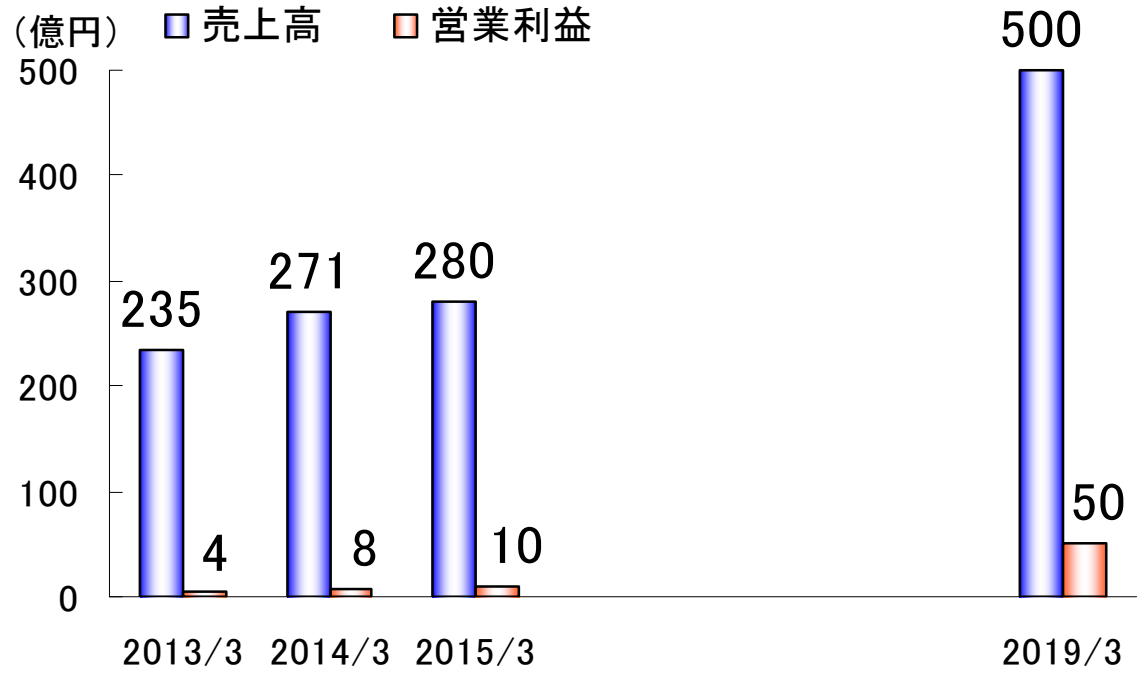


スマホ向けワンセグアンテナ

ADVANEX

3−3　中期経営目標

中期目標:　2019/3期(5年後)
連結売上高　500億円
営業利益　　50億円
（売上成長率　10%/年、営業利益率　10%）



ADVANEX

3-4　中期重点方針（1）

精密ばね事業

（1）グローバル展開の推進

アジア：　ベトナム工場増強（ハノイ拡張、ホーチミン新設）
東南アジア新工場建設、インドに営業オフィス増設

ヨーロッパ：　中欧・東欧新規進出

アメリカ：　全米展開（ネット販売強化）、
メキシコ第2工場新設による中南米ビジネス強化

（2）自動車向けビジネスの拡大

・国内自動車部品専門工場の新設（北関東地区）
・重点製品は自動車用締結部品（インサートカラー）
・日系およびドイツ系部品メーカーとの取引拡大



インサートカラー

（3）規格品ビジネスの拡大

・新規顧客の開拓によりカスタマイズ品受注の増加につなげる狙い
・ネット直販、商社経由販売、海外輸出等（目標：売上高の10%）

（4）M&Aによる市場領域拡大

・医療市場、住宅設備市場、FA市場（組立装置等）

ADVANEX

3-4　中期重点方針（2）

プラスチック事業

（1）海外における収益基盤の拡大

・日系大手顧客向けグローバル営業拡大

顧客企業の海外展開案件の受注強化

マレーシア（AV家電メーカー）

ベトナム（自動車部品メーカー）

中国（自動車部品、OA機器メーカー）

（2）高付加価値商品の開発強化

▪重点市場、重点顧客の絞込み

自動車、OA機器、住宅関連設備の大手顧客にフォーカス

・高付加価値商品の開発強化

自動車向け高精度ギヤユニット（センサー部品）

“　　新ブレーキシステム

高機能便座ユニット

セラミック製光通信コネクター部品



セラミック製コネクター

ADVANEX



（お問い合わせ先）

株式会社アドバネクス
広報IR室

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