

2010年3月期 決算説明会



2010年5月25日



株式会社アドバネクス

本資料は2010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. 2010年3月期決算の概要
2. 2011年3月期通期見通し
3. 今後の事業方針

1. 2010年3月期決算の概要

1-1 通期連結業績のポイント

減収・増益、2Q以降は営業黒字化

- ・売上高は対前期比 21.2%となったが、2Q以降は回復基調。工場閉鎖や人員削減等の合理化策の実行に伴い、固定費が減少したことにより、営業利益は2Q以降黒字に転換。

精密組立部品以外の3事業で損益が改善

- ・精密ばね、プラスチック、モーターの3事業は、固定費削減の効果等により、損益状況が大幅に改善。他方、精密組立部品事業は、ヒンジ販売において携帯電話向けの落ち込みやPC向けの立ち上げの遅れから、営業損失増加。

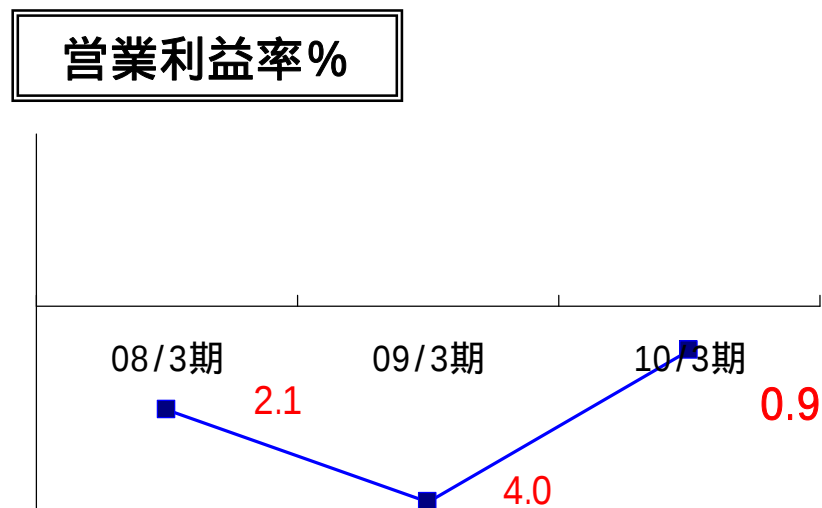
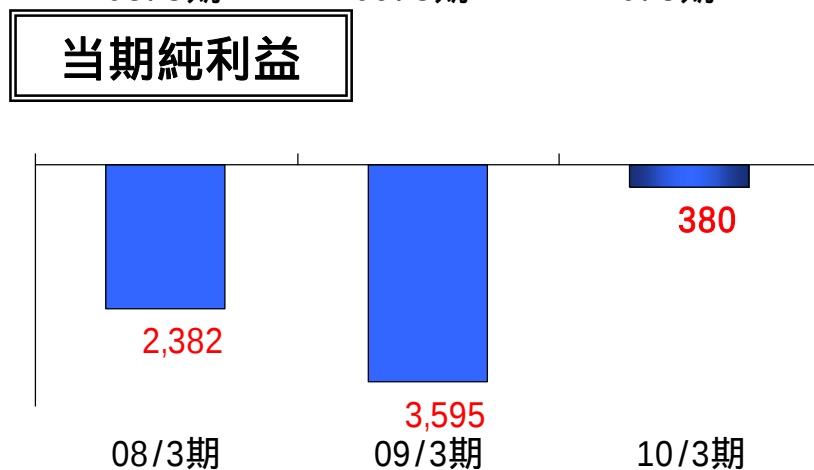
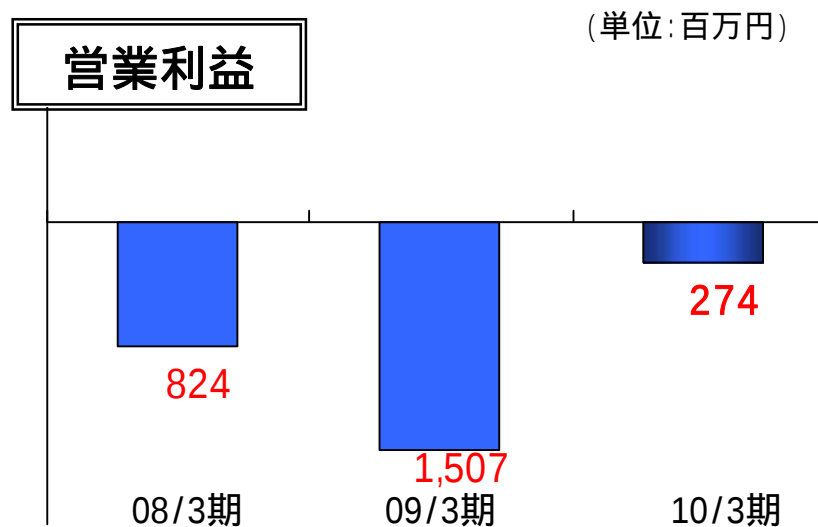
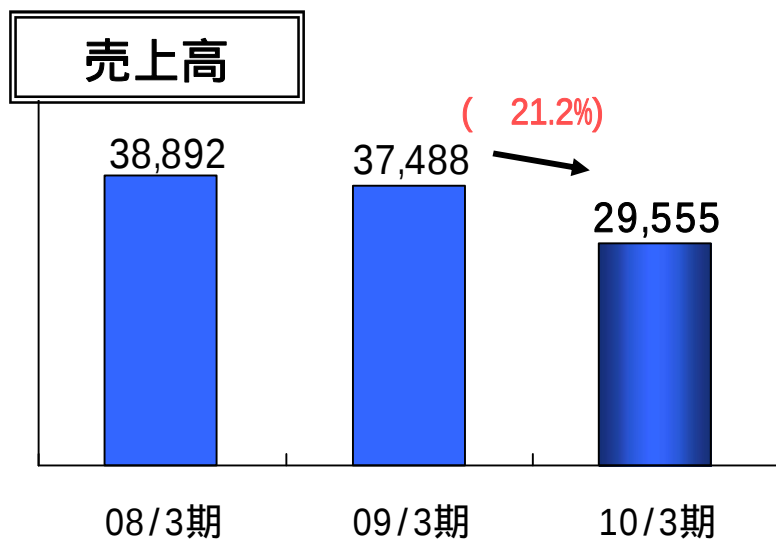
当期純損益は大幅に改善

- ・前期に計上した合理化等に伴う特別損失が大幅に減少したため、当期純損益は 3.8億円となり、前期比32億円改善。

1-2 2010年3月期連結業績概要

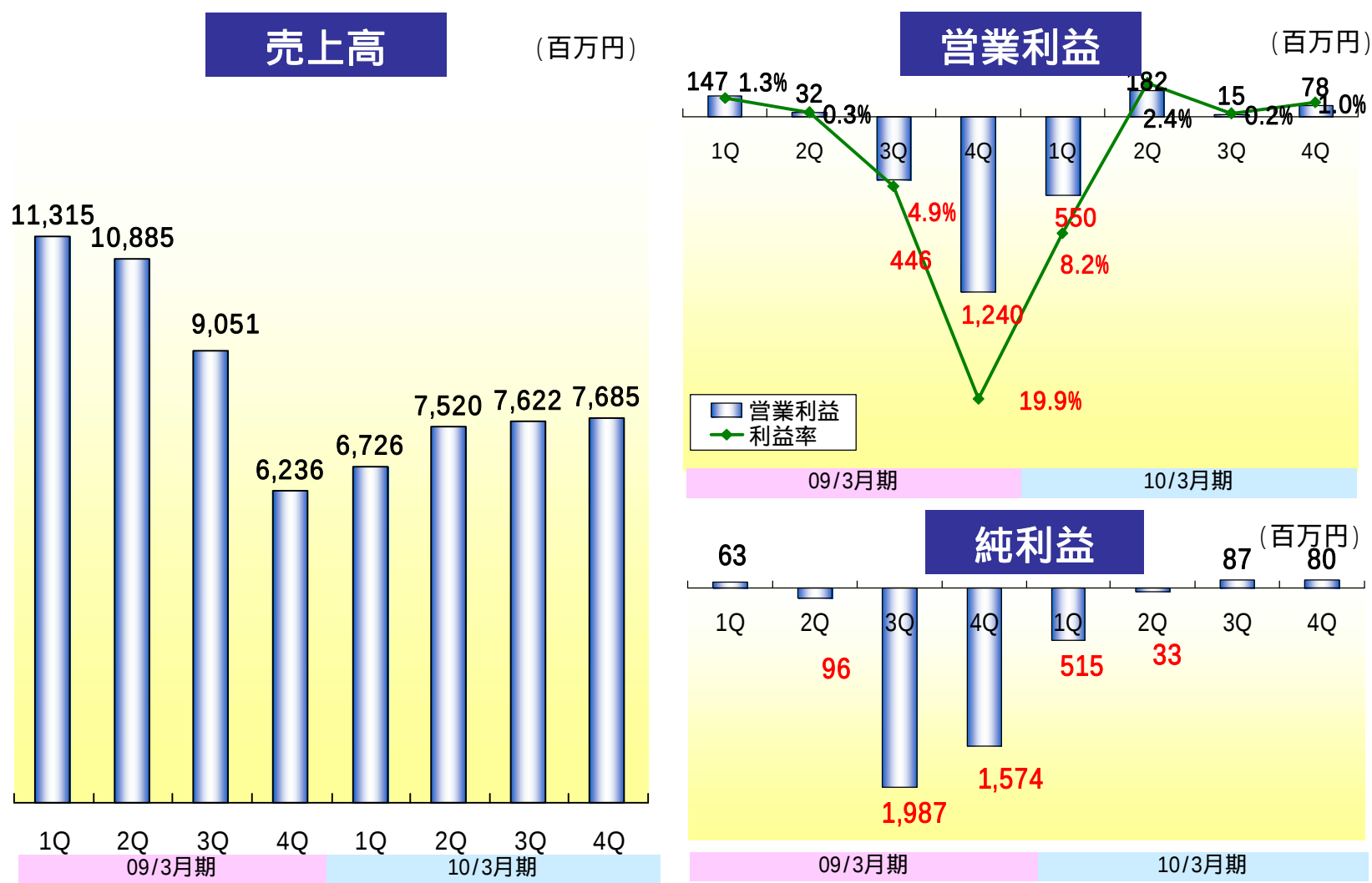
(百万円)	2009年3月期 通 期	2010年3月期 通 期	前年同期増減	
			額	%
売上高	37,488	29,555	7,933	21.2%
売上総利益	6,876	6,041	835	12.1%
営業利益	1,507	274	1,233	-
%	4.0%	0.9%	-	-
経常利益	1,484	569	915	-
当期純利益	3,595	380	3,215	-

1-3 通期業績推移(連結)

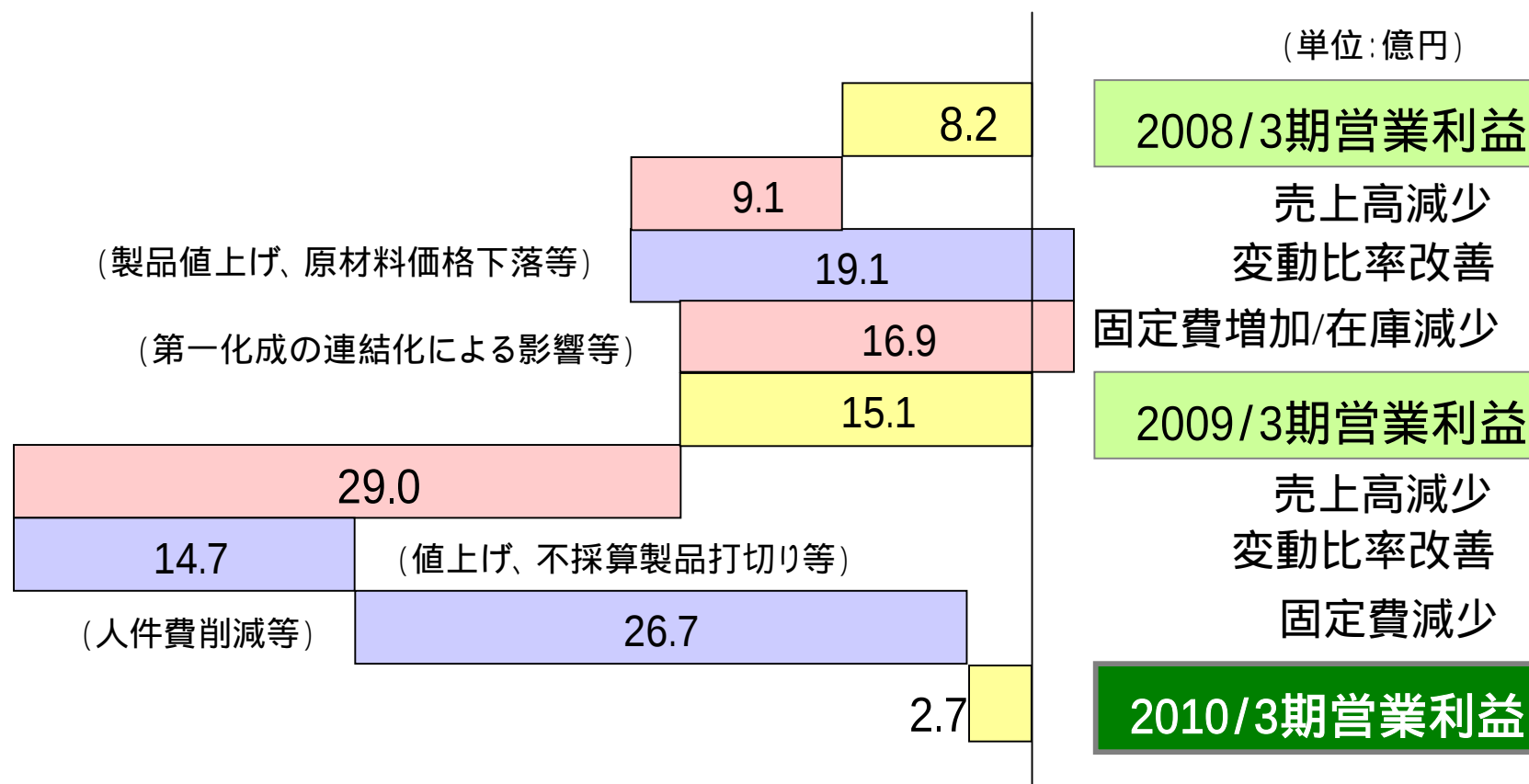


「なるほど！」を提供する

1-4 四半期業績推移(連結)



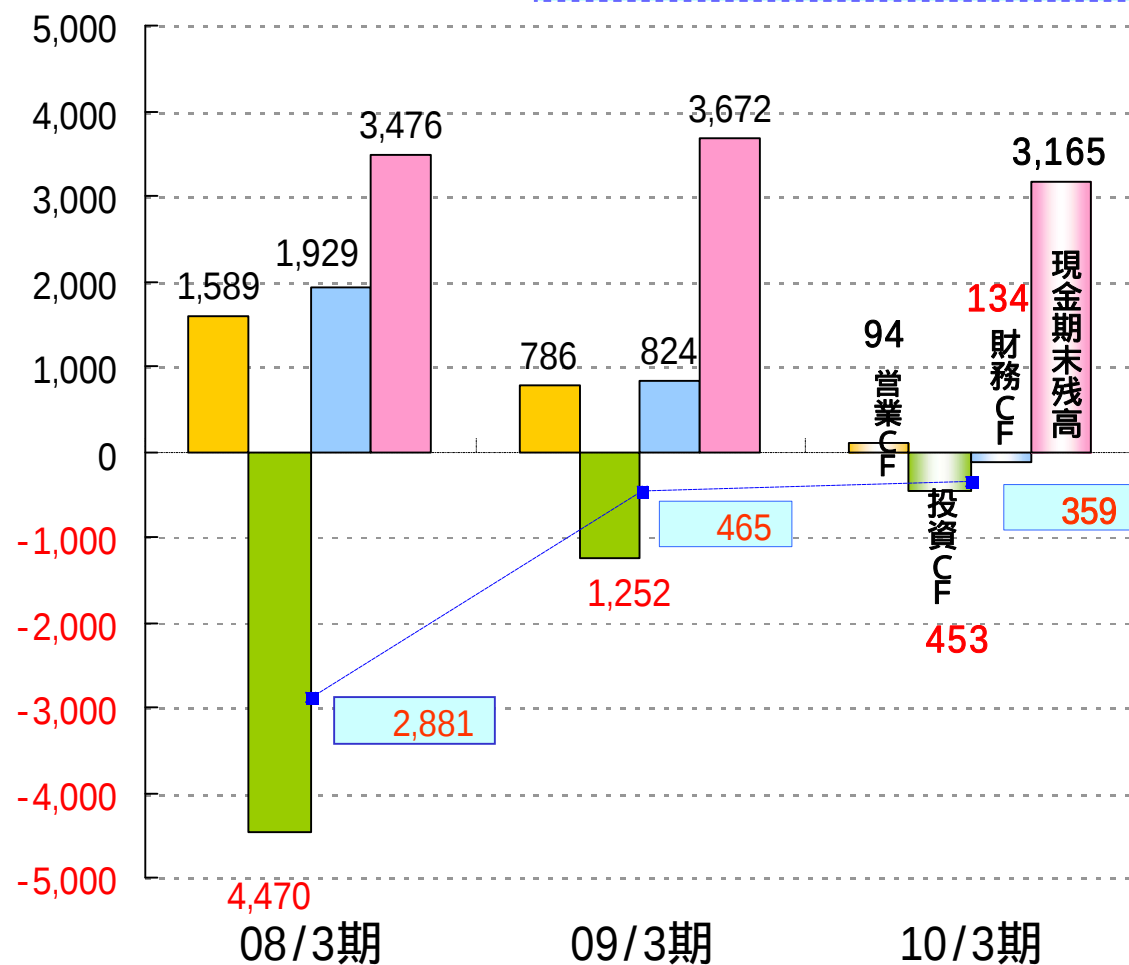
1-5 営業利益増減分析



1-6 連結キャッシュフロー

(百万円)

折線グラフはフリーCFの推移



< 10/3期の状況 >

営業活動によるCF

減価償却費による資金留保、仕入れ債務の増加等により資金が94百万円増加

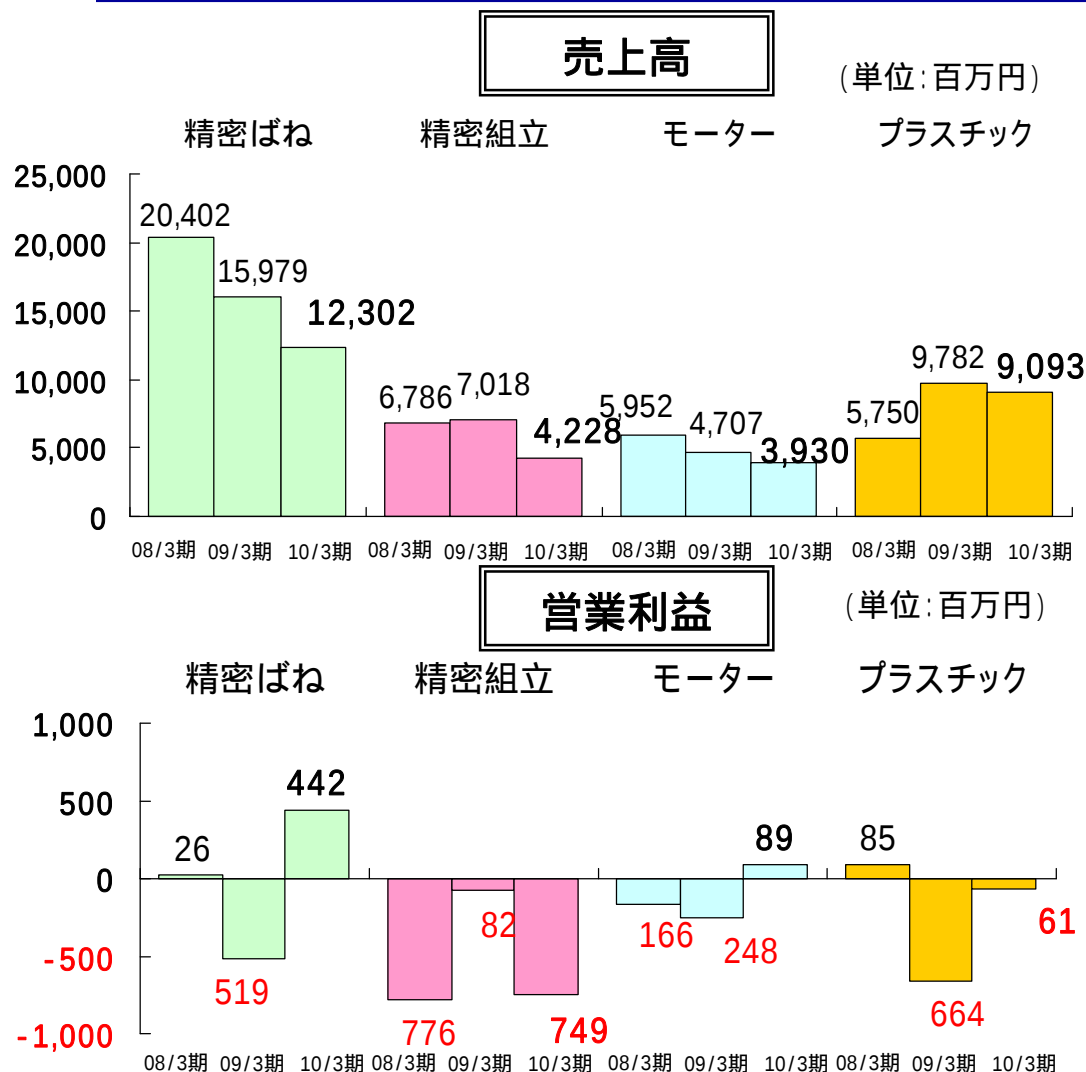
投資活動によるCF

アジアの生産拠点における設備投資に伴い資金が453百万円減少

財務活動によるCF

リース債務の支払い等により資金が134百万円減少

1-7 事業別売上高・営業利益



< 前期からの変動要因 >

精密ばね

・OA機器・自動車向けの販売落ち込みに伴い売上高は減少。2Q以降、人件費等の固定費削減と原価低減の効果、アジアの業績回復により、収益が改善。

売上: 23.0%、営業損益: +961百万円改善

精密組立部品

・携帯電話向けは国内・海外向けともヒンジ高機能機種の上落込む。PC向けヒンジは、中国新工場における立上げの遅れから計画を下回る結果に。

売上: 39.8%、営業損失: 666百万円増加

モーター

・健康関連機器向け製品の売上が減少。低採算商品の構成比減や、その他商品の値上げ等により損益が改善。

売上: 16.5%、営業損益: +337百万円改善

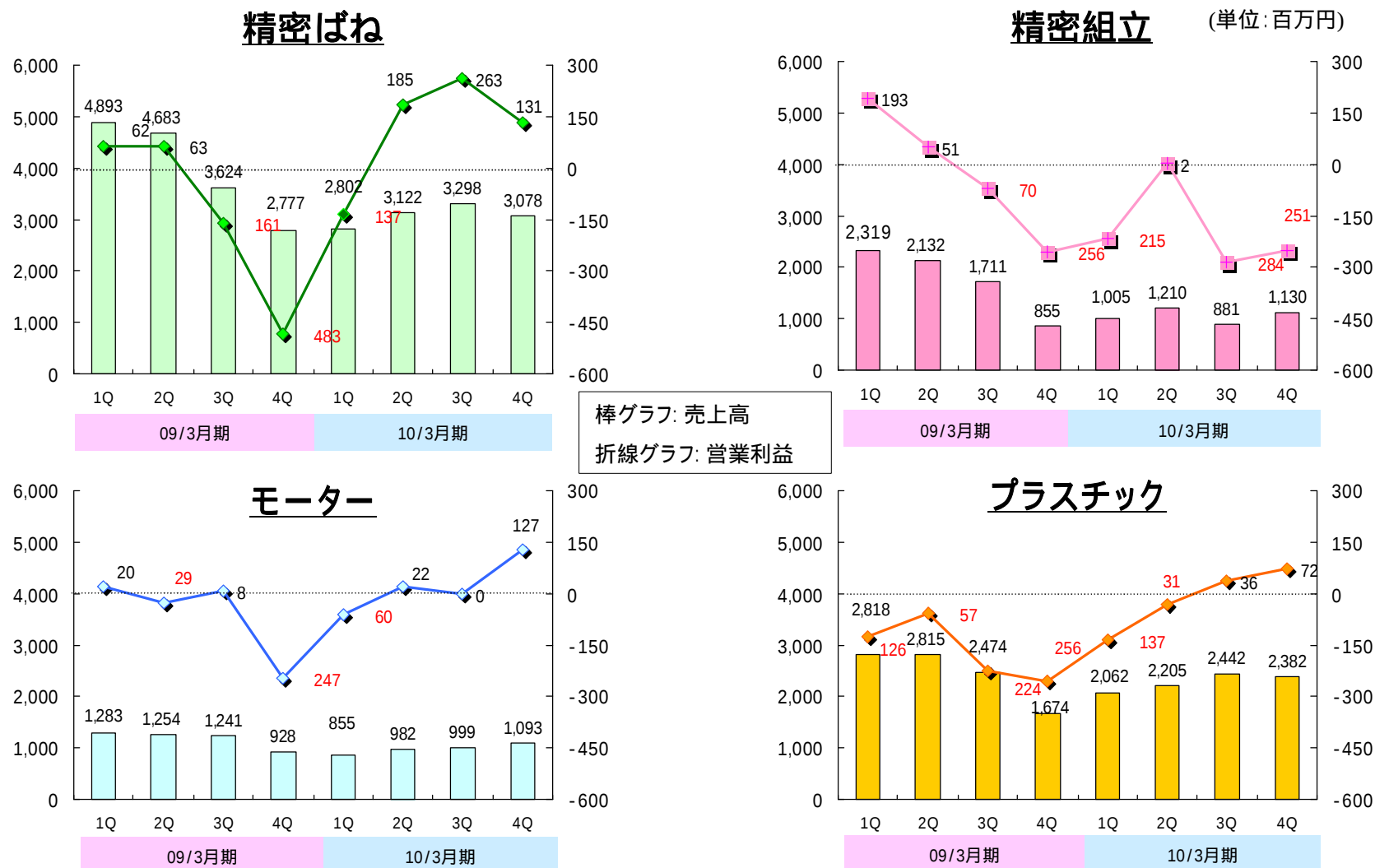
プラスチック

・OA機器向けが減少したものの、自動車向けが売上回復。合理化に伴う固定費削減により収益が改善。

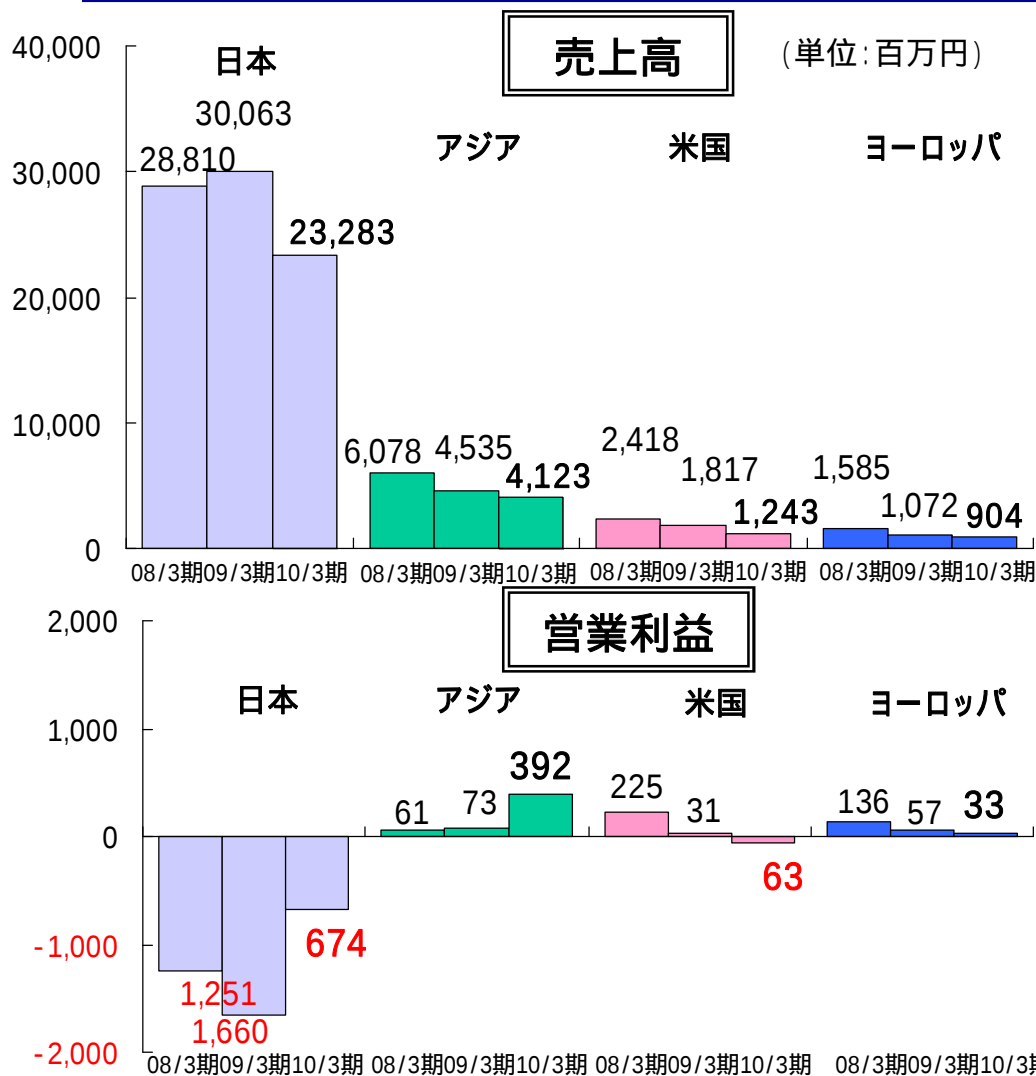
売上: 7.0%、営業損失: 602百万円減少

「なるほど！」を提供する

1-8 事業別売上高・営業利益四半期推移



1-9 所在地別売上高・営業利益



< 前期からの変動要因 >

日本

- ・OA機器や自動車向けの精密ばねおよび樹脂製品の売上が減少。ヒンジも携帯電話向けが国内・海外とも売上減少。
- ・ストロベリー業績悪化があったものの、精密ばね・モーター・プラスチックの3事業で収益が大幅に改善。

売上: 22.6%、営業損益: 985百万円改善

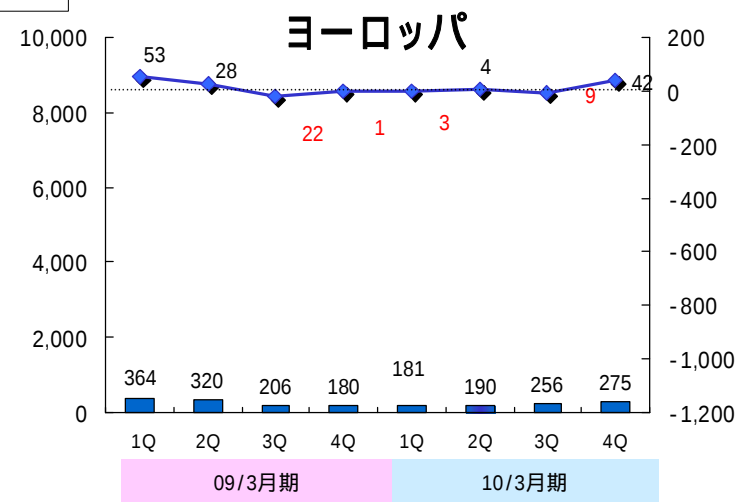
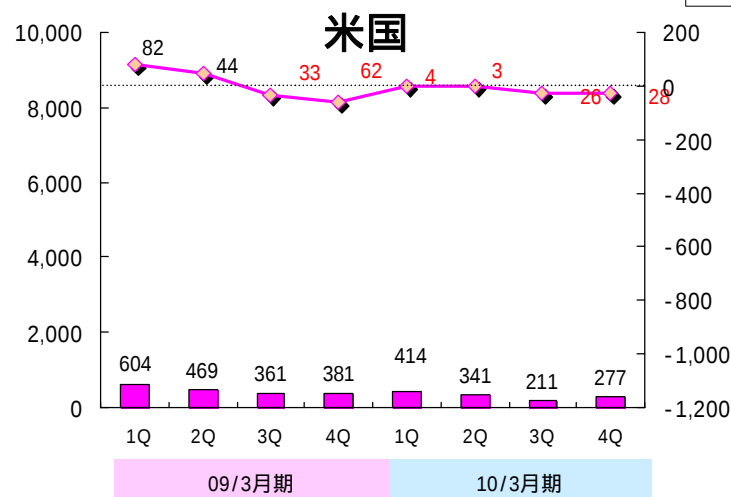
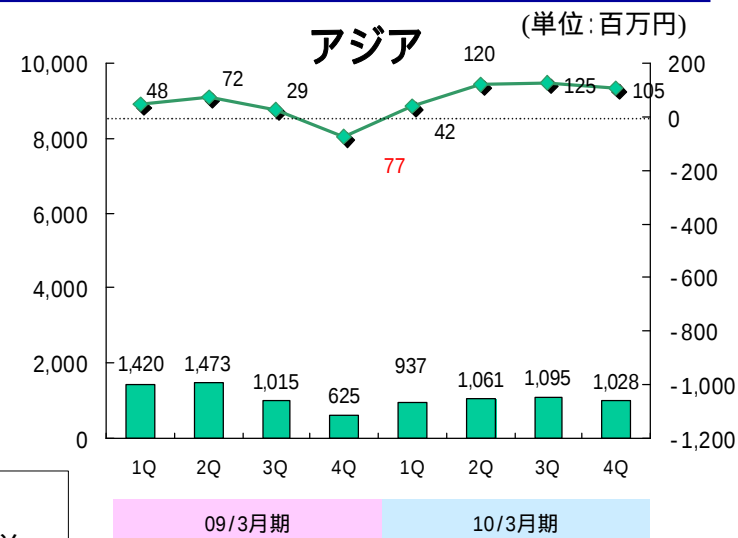
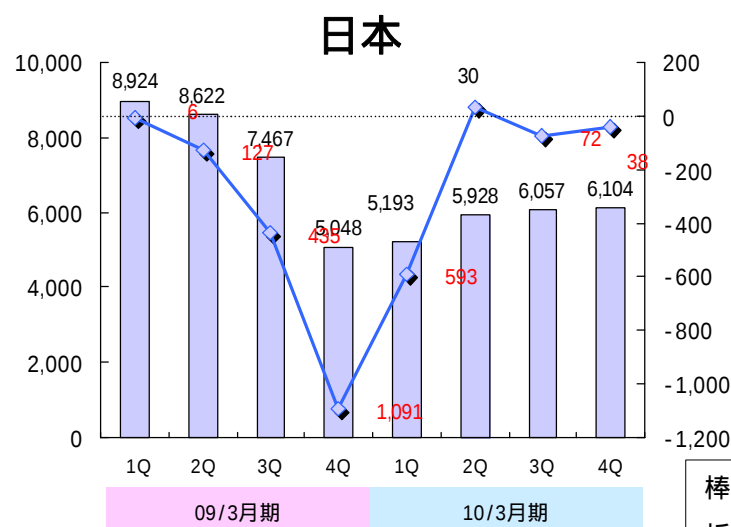
海外

- ・欧米は、需要の減少とばね販売会社の売却により、減収・減益。アジアは、OA機器や自動車向け売上の持ち直しと合理化に伴う固定費削減により、利益が増加。

売上: 15.5%、営業利益: 201百万円増加

「なるほど！」を提供する

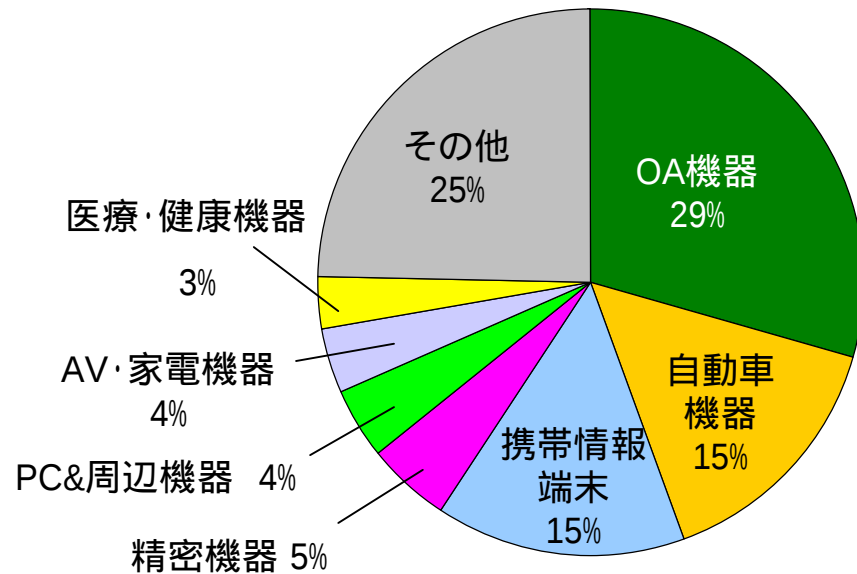
1-10 所在地別売上高・営業利益四半期推移



1 - 11 連結市場別売上高

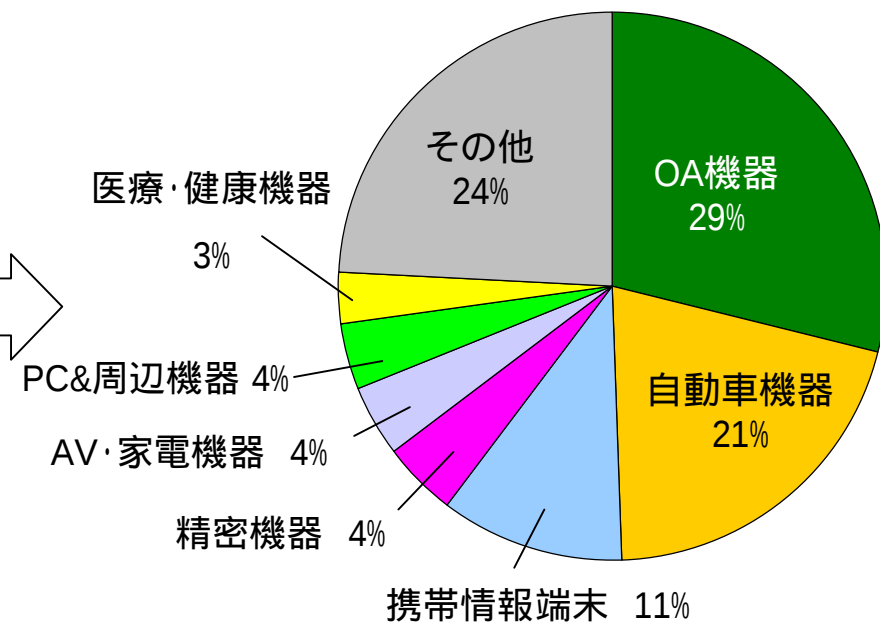
09/3期

37,488百万円



10/3期

29,555百万円



・自動車機器の売上高が2Q以降回復したことから構成比率が上昇。
(金額も前期比+7.2%の6,063百万円)

・携帯電話向けのヒンジ販売が国内・海外ともに不振だったため、携帯情報端末の構成比率が減少。(金額は前期比 42.7%の3,181百万円)

「なるほど！」を提供する

2. 2011年3月期通期見通し

2-1 2011年3月期業績予想について

- OA機器向け・自動車向けの需要が堅調。精密ばねとプラスチック事業の業績回復が継続。
- ヒンジ事業については、携帯電話向けは国内・海外とも厳しい競争環境。ノートPC向けの販売拡大と固定費削減により、営業損益の改善を見込む。

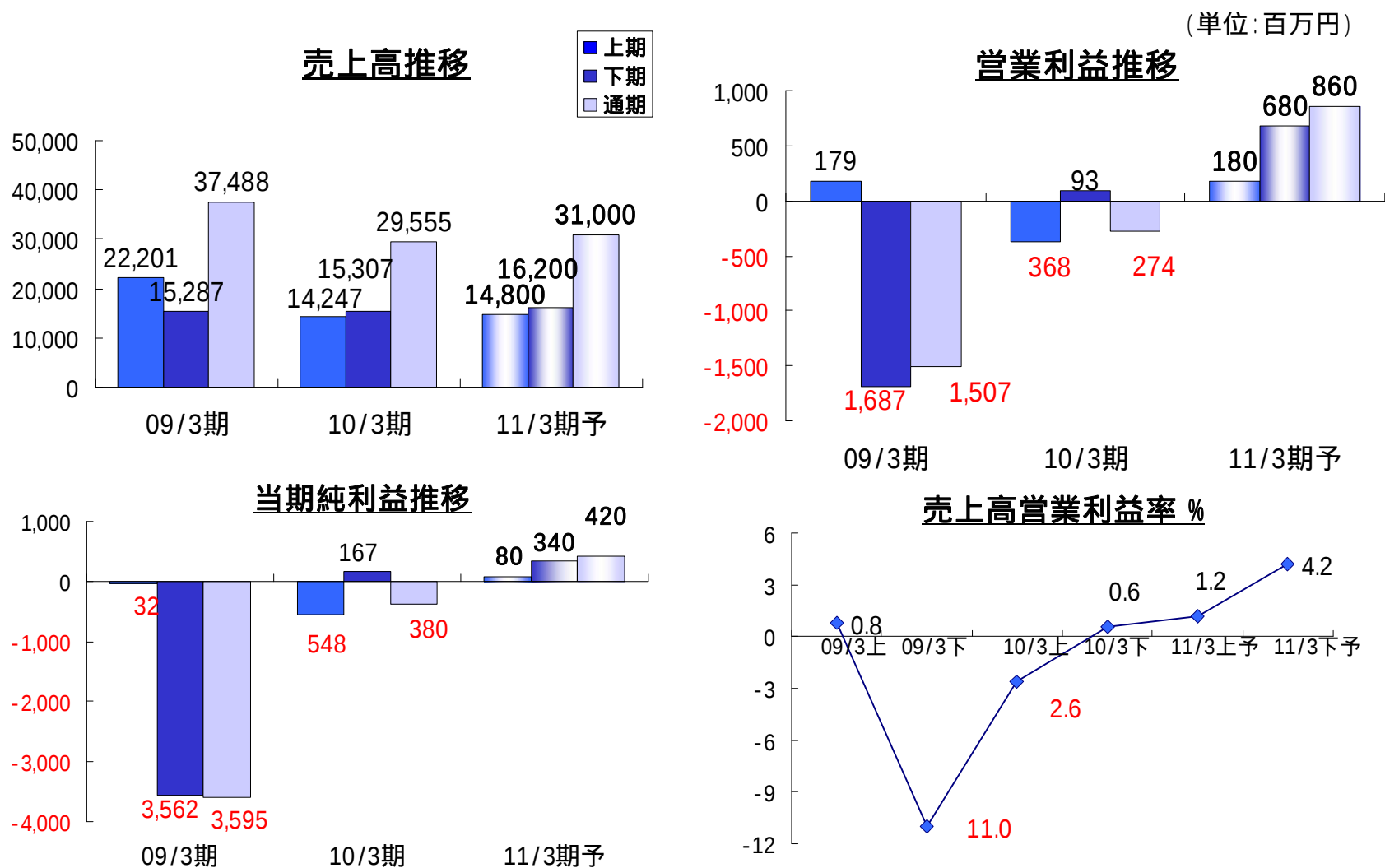
■ セグメント区分を変更

今期からセグメント区分を変更。従来の精密組立部品事業は、ヒンジ事業に名称変更。ヒンジ以外の事業を、精密ばねとプラスチックに移行。
(理由:IFRS対応のためマネジメントアプローチに準拠)

2-2 2011年3月期通期業績予想(連結)

(百万円)	10年3月期		11年3月期		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	14,247	29,555	14,800	31,000	553	3.9%	1,445	4.9%
営業利益	368	274	180	860	548	-	1,134	-
営業利益率	2.6%	0.9%	1.2%	2.8%	-	-	-	-
経常利益	580	569	20	520	600	-	1,089	-
当期純利益	548	380	80	420	628	-	800	-

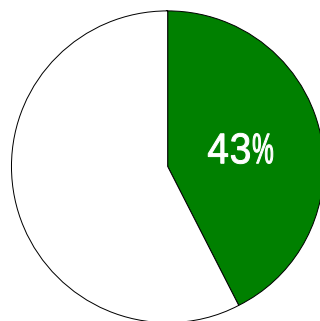
2-3 業績推移(連結)



「なるほど！」を提供する

2-4 精密ばねセグメント今期計画

売上高比率(11/3期F)



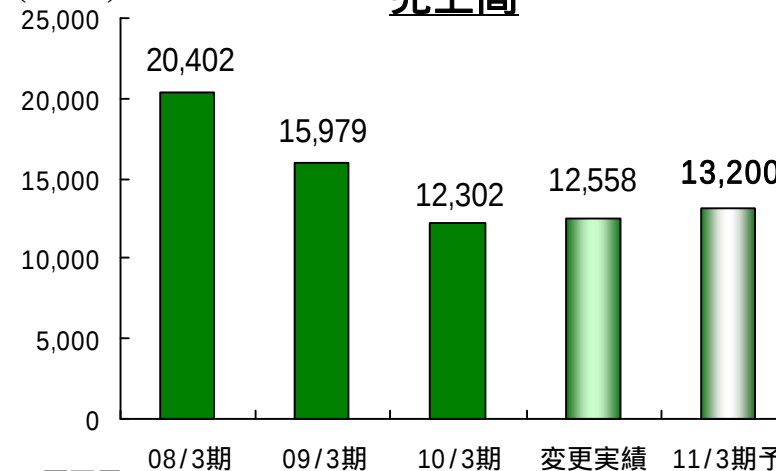
•売上 +5.1%, 営業利益153百万円増加
(新セグメントベース)

•国内・海外ともにOA機器や自動車向けの売上が回復。

•合理化による固定費削減効果から国内の利益率が改善。国内も各四半期において営業黒字化。

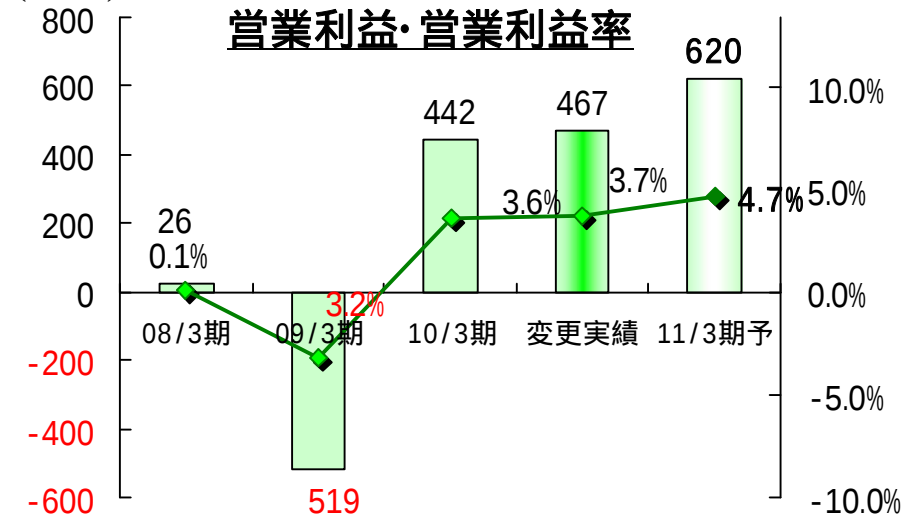
(百万円)

売上高



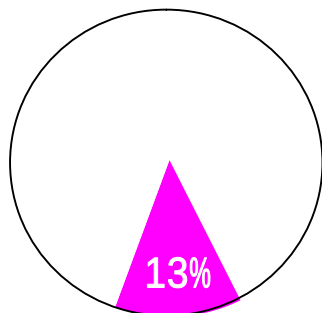
(百万円)

営業利益・営業利益率

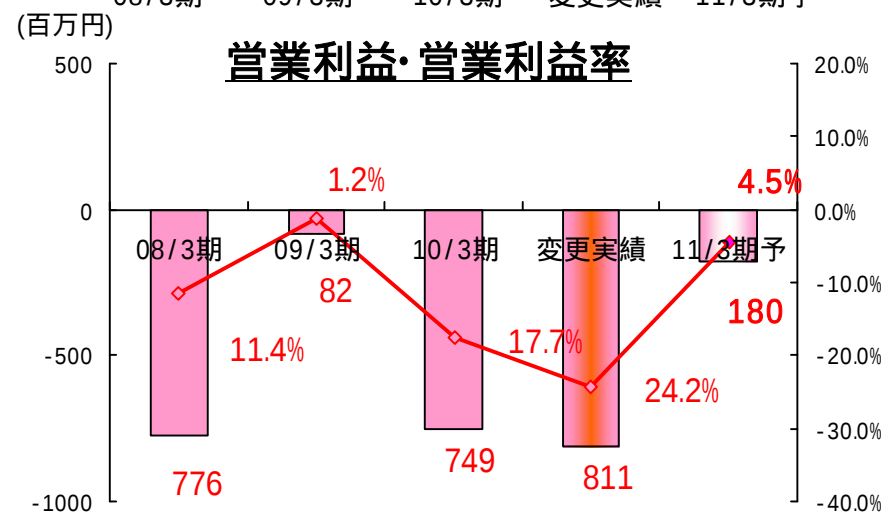
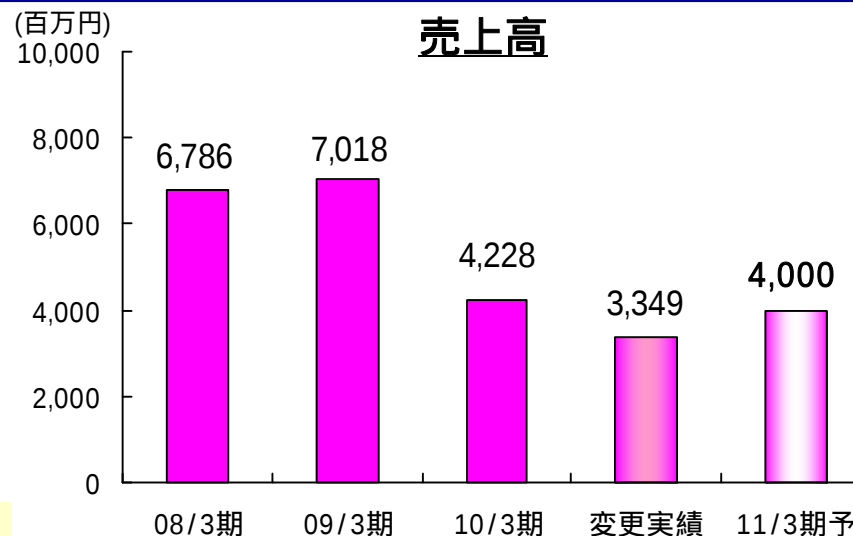


2-5 ヒンジセグメント今期計画

売上高比率 (11/3期F)



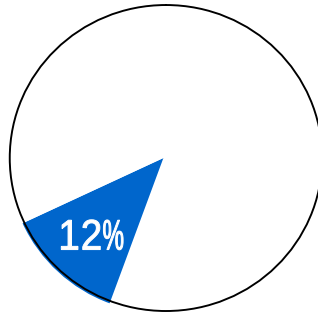
- 売上 + 19.4%, 営業損益631百万円改善
(新セグメントベース)
- 携帯電話向けヒンジ売上高は前期横ばい。ノートPC向けが売上増加。
- 売上増加や追加合理化策実施により、営業損益の改善を図る。



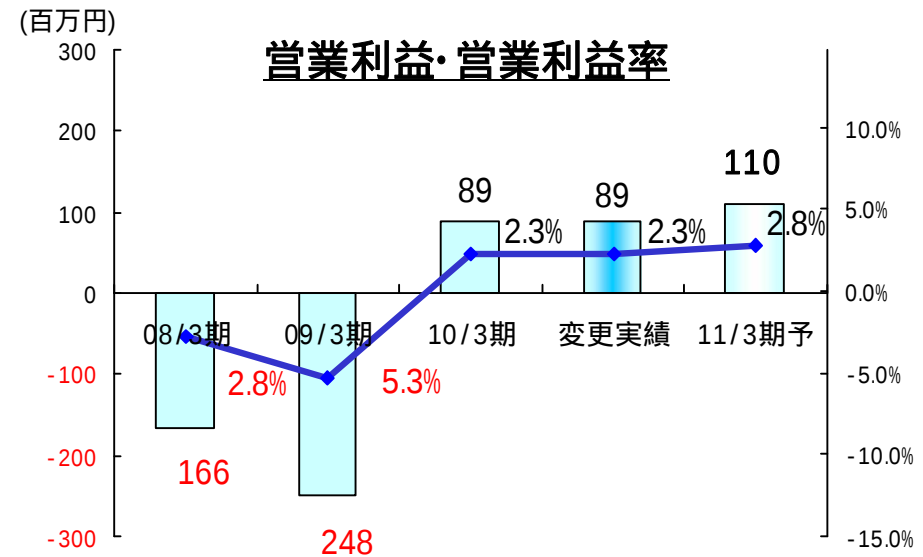
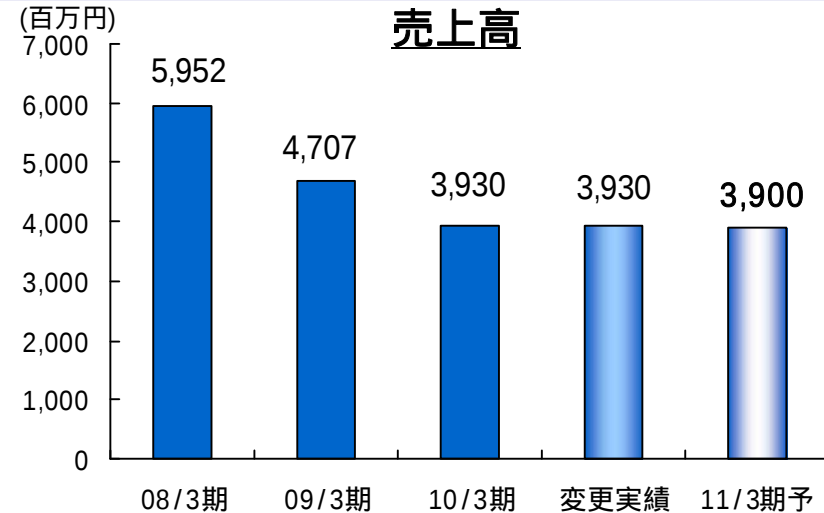
「なるほど！」を提供する

2-6 モーターセグメント今期計画

売上高比率 (11/3期F)

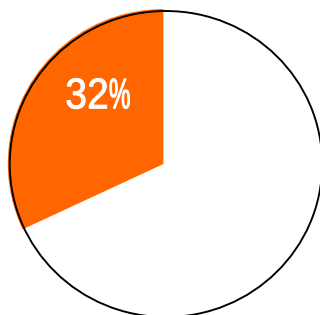


- 売上高横ばい, 営業利益20百万円増加
- 住宅関連設備は売上減少。家電製品等の新商品の開発・販売を強化。
- 製品原価率の改善により収益増加を見込む。



2-7 プラスチックセグメント今期計画

売上高比率 (11/3期F)

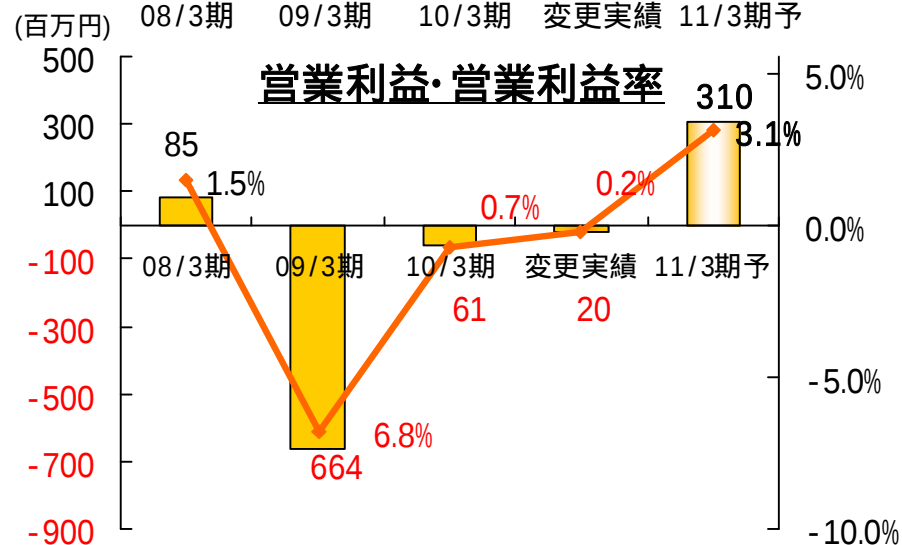
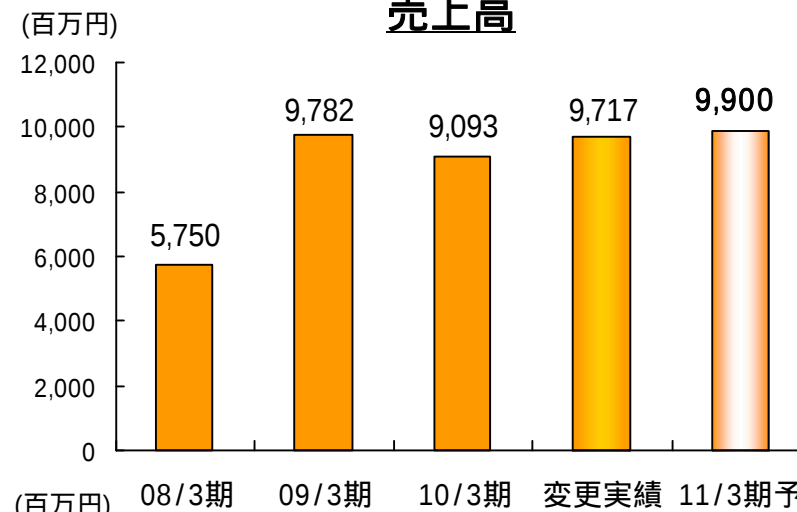


•売上+1.9%, 営業損益330百万円改善
(新セグメントベース)

•国内は、OA機器向けの売上減少を自動車向けがカバー。海外はベトナム工場で売上増加。

•前下期からのリストラ効果やインサート成形の操業安定化等により、国内事業の収益が増加。

売上高



「なるほど！」を提供する

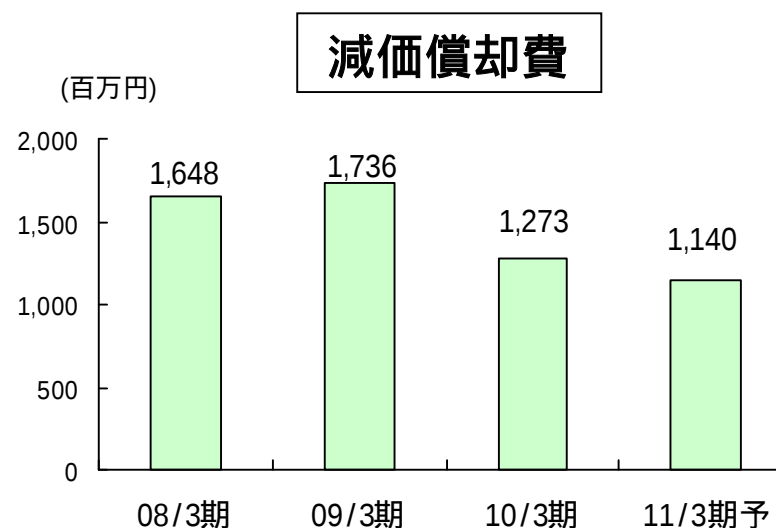
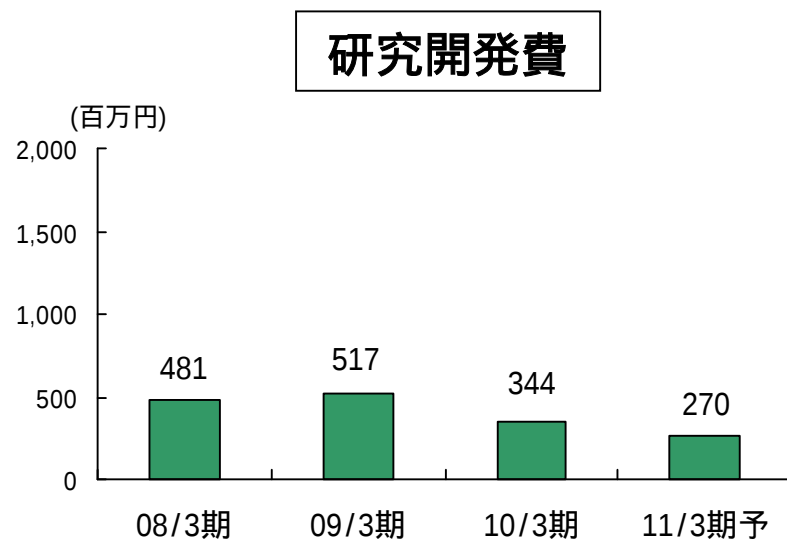
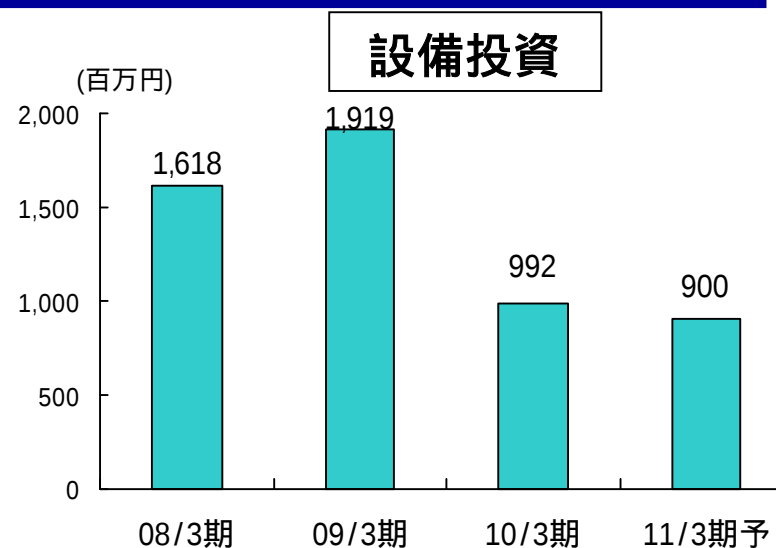
2-8 設備投資今期計画

■ 今期も設備投資・研究開発費は抑制継続

設備投資： 機械装置、金型、ソフトウェア他

国内 300百万円 海外 600百万円

研究開発費： ヒンジユニット開発費が減少
(開発集中化)



3. 今後の事業方針

3-1 精密ばね事業の事業基盤強化

コスト競争力の強化

- ・経営合理化策の実行により、固定費を削減(損益分岐点売上高引き下げ)
- ・原価低減の徹底により黒字化定着へ

新たな事業戦略の展開

- ・線ばねを軸に国内で面的な事業拡大を推進
- ・戦略商品については集中的な販売戦略を展開(面と点の戦略)

第一化成との事業シナジー追求

- ・OA機器、自動車向けで両社の営業連携を強化
- ・金属加工技術と樹脂射出成形技術を融合したインサート成形事業を拡大
- ・将来的には、両社の統合・一社化

海外事業の再編・強化

- ・海外事業の効率化と事業拡大推進
- ・中国の事業体制再編に加え、生産拠点の拡充を計画(年内)
- ・英国についても、子会社3社を1社に統合

3-1 精密ばね事業の事業基盤強化

“面(Plane)と点(Point)”の戦略

安定的収益(キャッシュフロー)確保と事業成長の両立

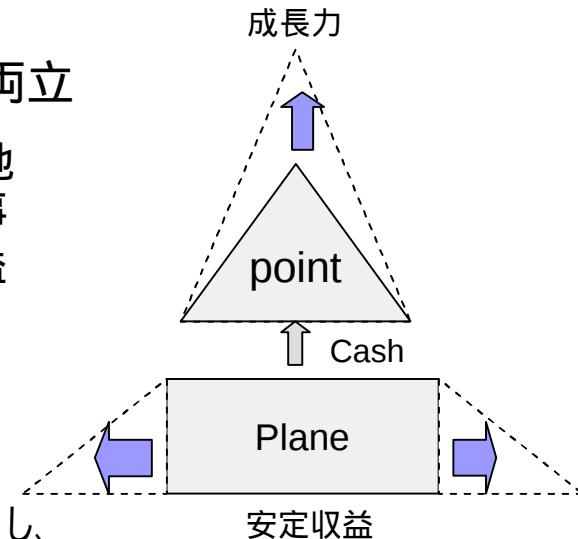
面(Plane) 競争力、収益力を保持した線ばねを拡大。余地を十分に残した国内市場を中心に、“面”的に事業展開し、細かなものを積み上げ、強固な収益構造を確立する。

今期は、WEBを活用した潜在顧客の開拓
やオンラインビジネスの立上げを計画

点(Point) “点”としての戦略商品、マーケットを明確に規定し、その“点”に対して、面で創出したキャッシュを投下し、事業成長を実現する。

タンダレスコイルスレッドやインサートカラーのような技術優位性の高い商品の開発・販売を強化

自動車向けインサートカラー



「なるほど！」を提供する

3-2 ヒンジ事業の建て直しについて

経営体制の刷新

- ・社長が4月に交替。新経営体制のもとで、今後、事業改革を推進。
- ・親会社と経営面での連携を強化

品質改善とコスト競争力の強化

- ・中国生産工場の生産管理・品質管理機能を強化(日本から機能に移管)
- ・部品の現地調達率拡大(30% → 70%)
- ・追加合理化策の実施による販管費・製造固定費の削減

ノートパソコン事業の本格立上げ

- ・PC向けヒンジ専用工場(上海)の生産設備を増強
- ・台湾EMSメーカーとは分業による事業連携強化(エンジン部品を供給)
- ・日系メーカー向けにはヒンジ完成品を供給。今期は韓国メーカーからも大口受注。

携帯電話事業の安定拡大

- ・国内市場においては技術優位性を維持
- ・欧米市場向けには高機能・高付加価値商品を強化
- ・中国市場向けには廉価版モデルを販売拡大

3-3 中期ロードマップ

前期

サバイバルの
ためのリストラ

- ◆ 工場閉鎖、人員合理化
- ◆ 事業の撤退、売却
- ◆ 固定費削減
- ◆ 事業体制見直し
- ◆ 資金繰り重視

今期

黒字化定着

- ◆ コスト競争力強化
- ◆ 中国、アジアで収益拡大
- ◆ 自動車市場の事業機会追求
- ◆ WEBビジネスの立上げ
- ◆ プラスチック事業黒字化

来期以降

成長と財務改善

- ◆ ビジネスモデル変革(面と点の戦略)
- ◆ 新たなグローバル展開
- ◆ 自動車、医療機器市場での事業成長
- ◆ アドバネクスと第一化成の統合
- ◆ 借入金圧縮、自己資本比率改善、配当復活

“世界一分野の集合体”、“ユニークカンパニー”への邁進

「なるほど！」を提供する



ADVANEX

(お問い合わせ先)

株式会社アドバネクス
広報IR部

TEL:03 - 3822 - 5865 FAX:03 - 3822 - 5873

URL: <http://www.advanex.co.jp>