

2008年11月期 決算説明会

2009年 1月28日

NACHI 株式会社 不二越

目 次

第1部 決算の概要

- | | |
|-------------|-------|
| 1. 2008年度実績 | 2～ 9 |
| 2. 2009年度予想 | 10～15 |

第2部

- | | |
|-------------|-------|
| 2009年度を展望する | 16～23 |
|-------------|-------|

2008年11月期連結決算の概要

08年実績

(単位:億円)

	2007年度 実績(A)	2008年度 実績(B)	増減(率) (B) - (A)
売上高	1,936	2,048	(+5.8%) +111
営業利益	(8.7%) 167	(7.6%) 155	(Δ7.4%) Δ12
経常利益	(7.9%) 152	(6.8%) 139	(Δ8.7%) Δ13
特別利益	10	9	Δ1
特別損失	27	9	Δ17
当期純利益	78	83	(+6.2%) +4

2

経営指標

08年実績

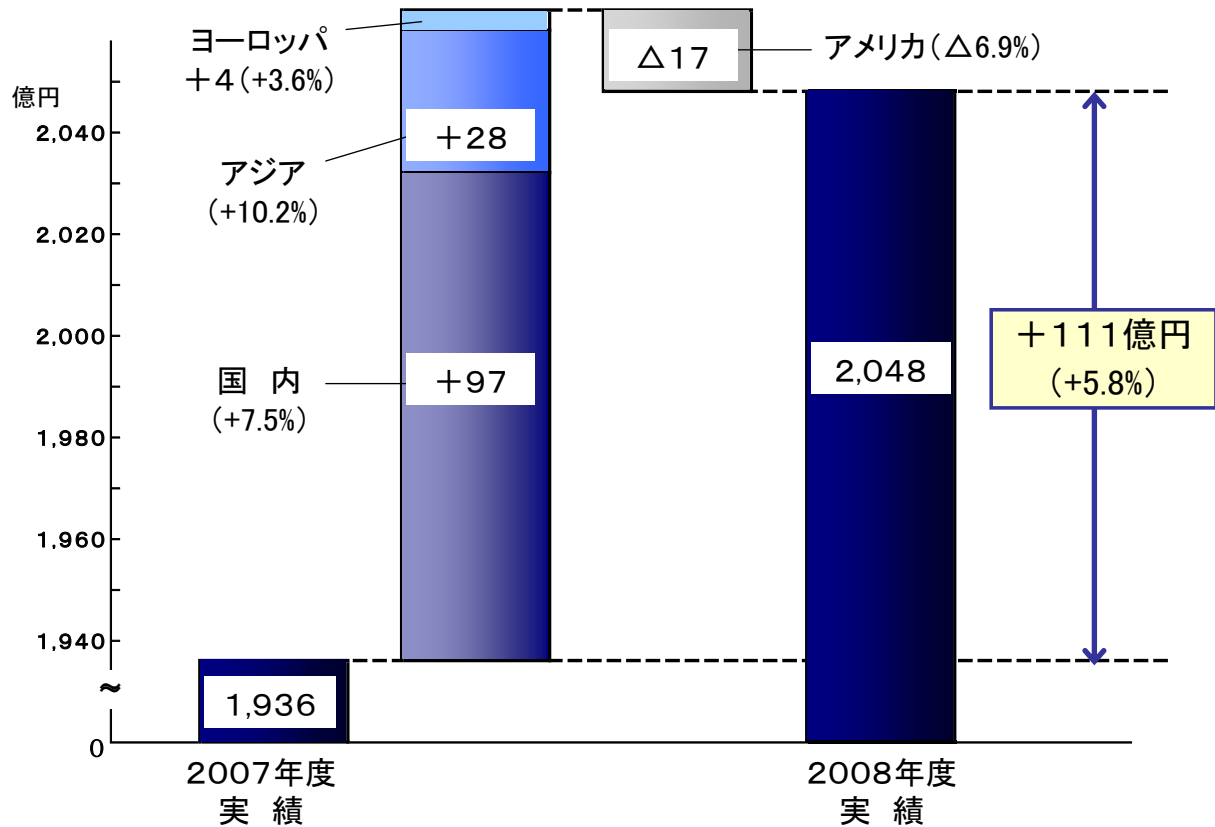
(単位:億円)

	2007年度 実績(A)	2008年度 実績(B)	増減 (B) - (A)
総資産	2,017	1,924	Δ93
自己資本	(29.3%) 590	(31.6%) 607	(+2.3ポイント) +16
有利子負債	619	644	+24
D/E レシオ	1.0倍	1.0倍	
設備投資	192	180	Δ12
減価償却費	99	102	+3
人 員	5,802人	5,853人	+51人

3

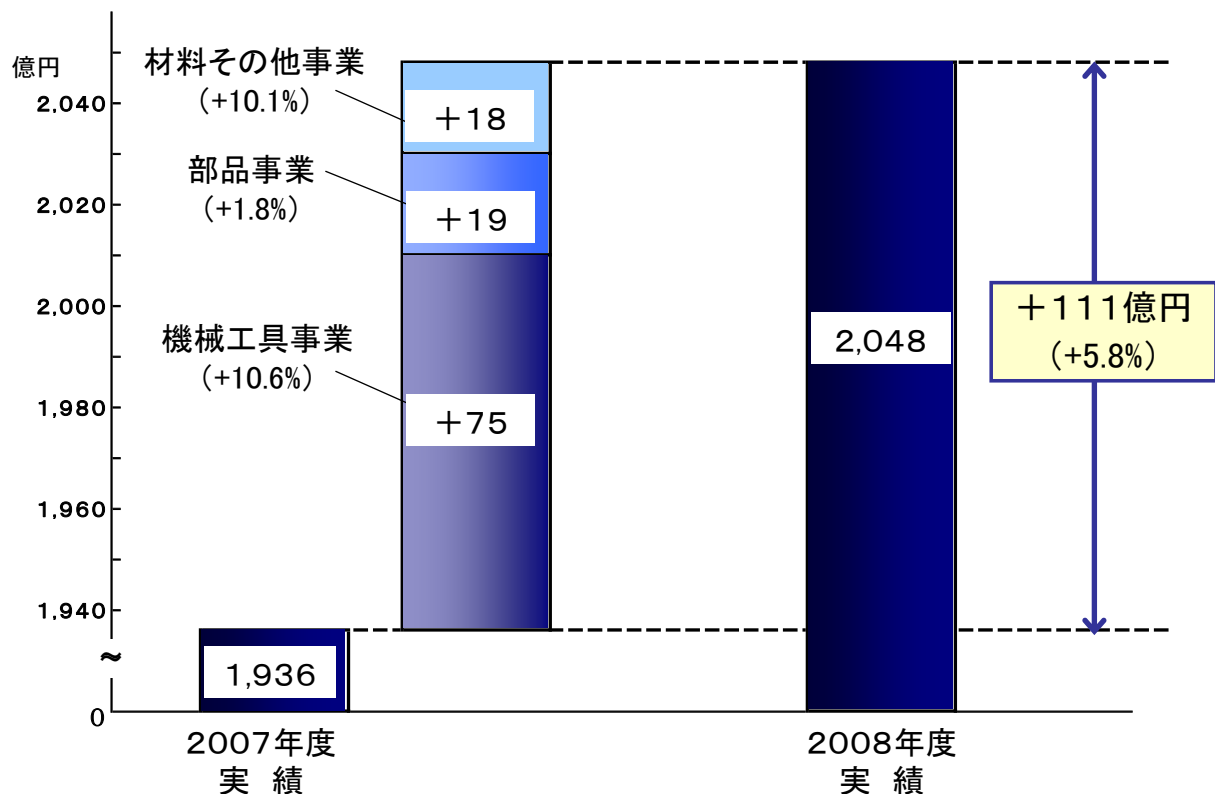
売上高の増減要因(地域別)

08年実績



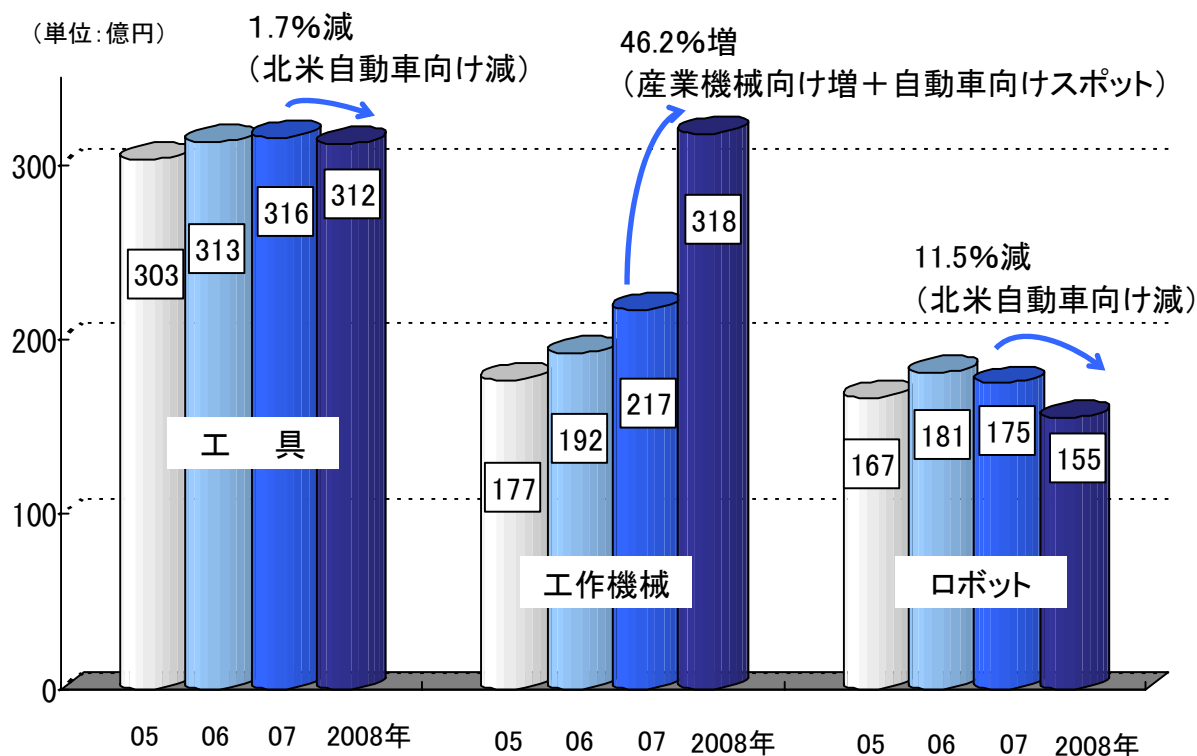
売上高の増減要因(事業別)

08年実績



主要事業の売上高(機械工具)

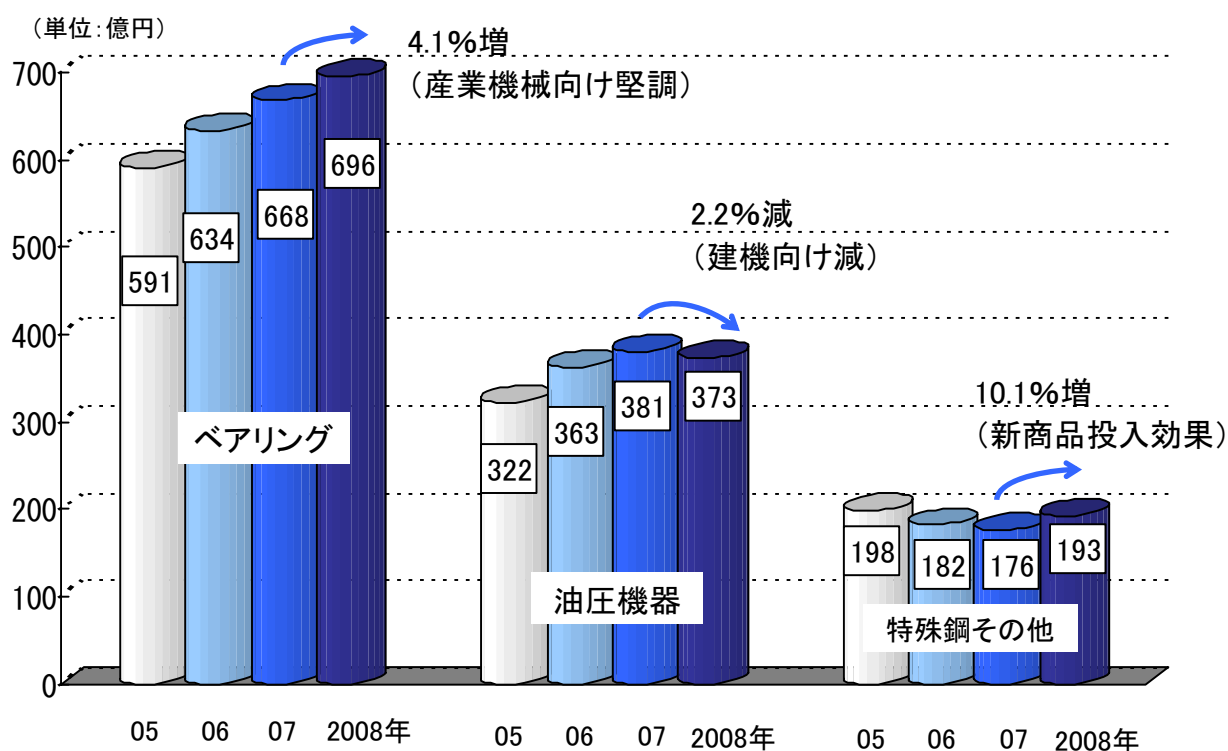
08年実績



6

主要事業の売上高(部品、特殊鋼)

08年実績



7

事業セグメント別 売上高・営業利益 08年実績

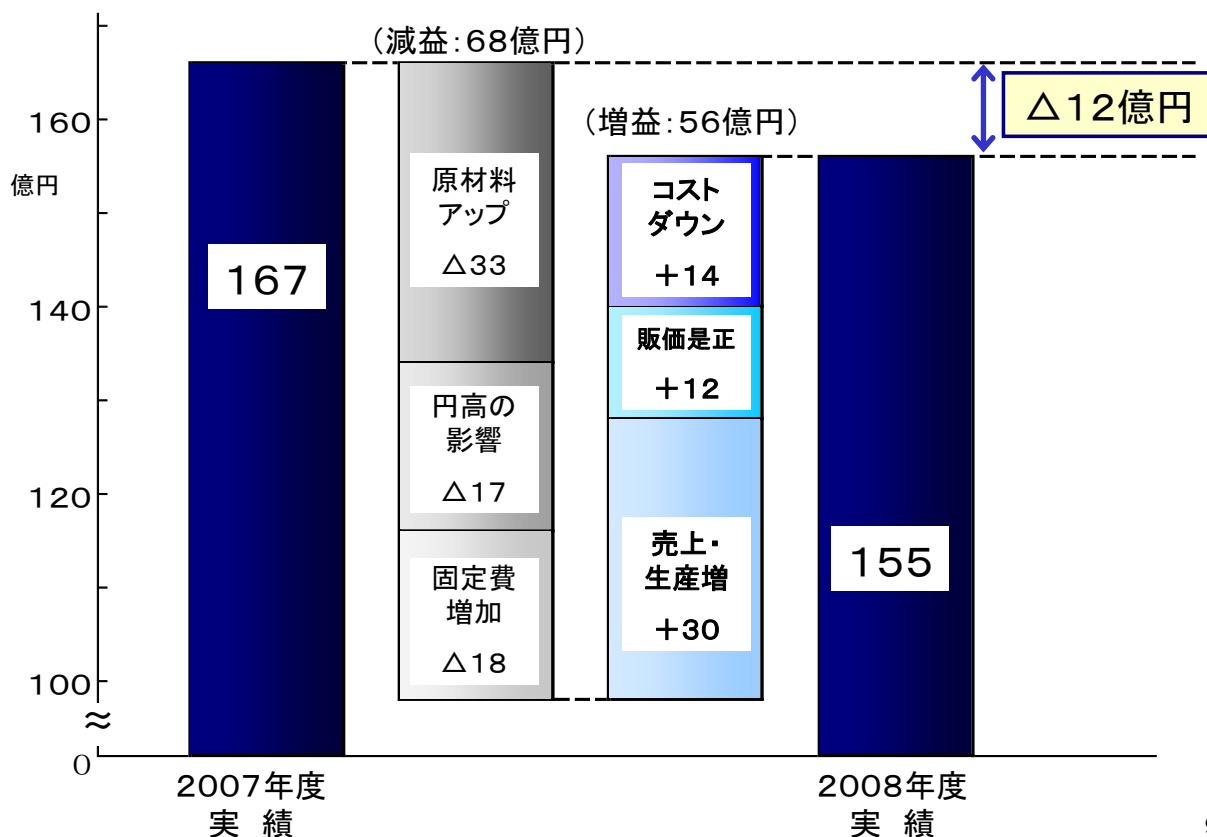
(単位:億円)

	2007年度 実績(A)	2008年度 実績(B)	増 (%)	減 (B)-(A)
機 械 工 具 事 業				
売上高	710	785	(+10.6%)	+75
営業利益	(7.3%) 51	(5.1%) 40	(Δ22.3%)	Δ11
部 品 事 業				
売上高	1,050	1,069	(+1.8%)	+19
営業利益	(9.7%) 101	(9.1%) 97	(Δ4.1%)	Δ4
材 料 そ の 他				
売上高	176	193	(+10.1%)	+17
営業利益	(7.7%) 13	(8.7%) 16	(+24.8%)	+3
売上高合計	1,936	2,048	(+5.8%)	+111
営業利益合計	(8.7%) 167	(7.6%) 155	(Δ7.4%)	Δ12

8

営業利益の増減要因

08年実績



9

2009年11月期 業績予想

09年予想

(単位:億円)

	2008年度 実績(A)	2009年度 予想(B)	増減(率) (B) - (A)
売上高	2,048	1,420	(△30.7%) △628
営業利益	(7.6%) 155	(2.1%) 30	(△80.7%) △125
経常利益	(6.8%) 139	(1.1%) 16	(△88.5%) △123
特別利益	9		△9
特別損失	9	4	△5
当期純利益	83	5	(△94.0%) △78

10

経営指標

09年予想

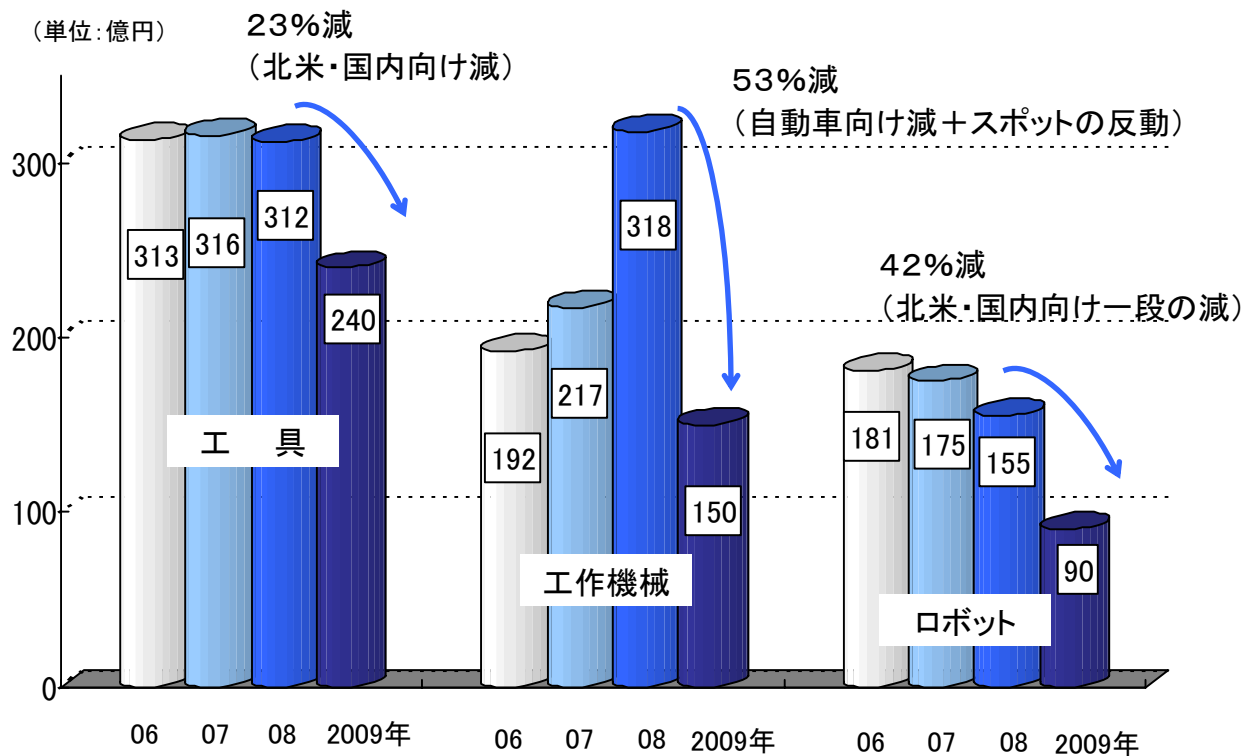
(単位:億円)

	2008年度 実績(A)	2009年度 予想(B)	増減 (B) - (A)
総資産	1,924	1,780	△144
自己資本	(31.6%) 607	(31.3%) 557	△50
有利子負債	644	720	+75
D/E レシオ	1.0倍	1.3倍	
設備投資	180	60	△120
減価償却費	102	100	△2
人 員	5,853人	5,750人	△103人

11

主要事業の売上高(機械工具)

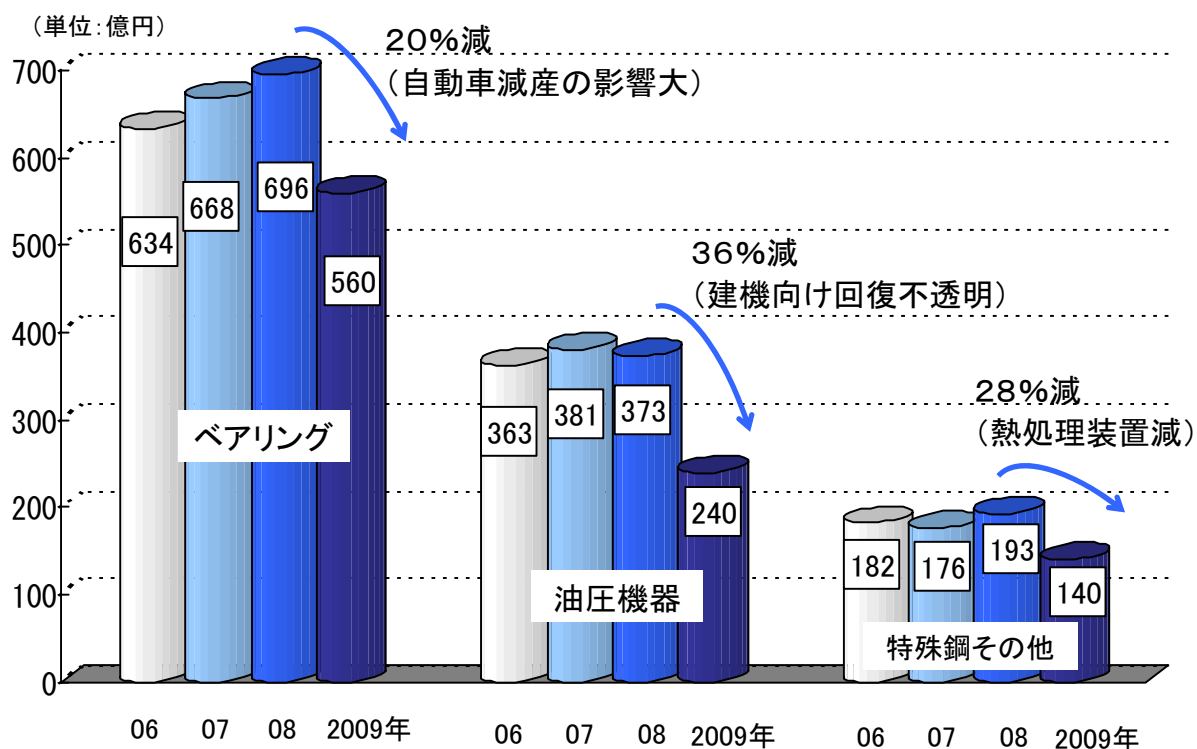
09年予想



12

主要事業の売上高(部品、特殊鋼)

09年予想



13

事業セグメント別 売上高・営業利益 09年予想

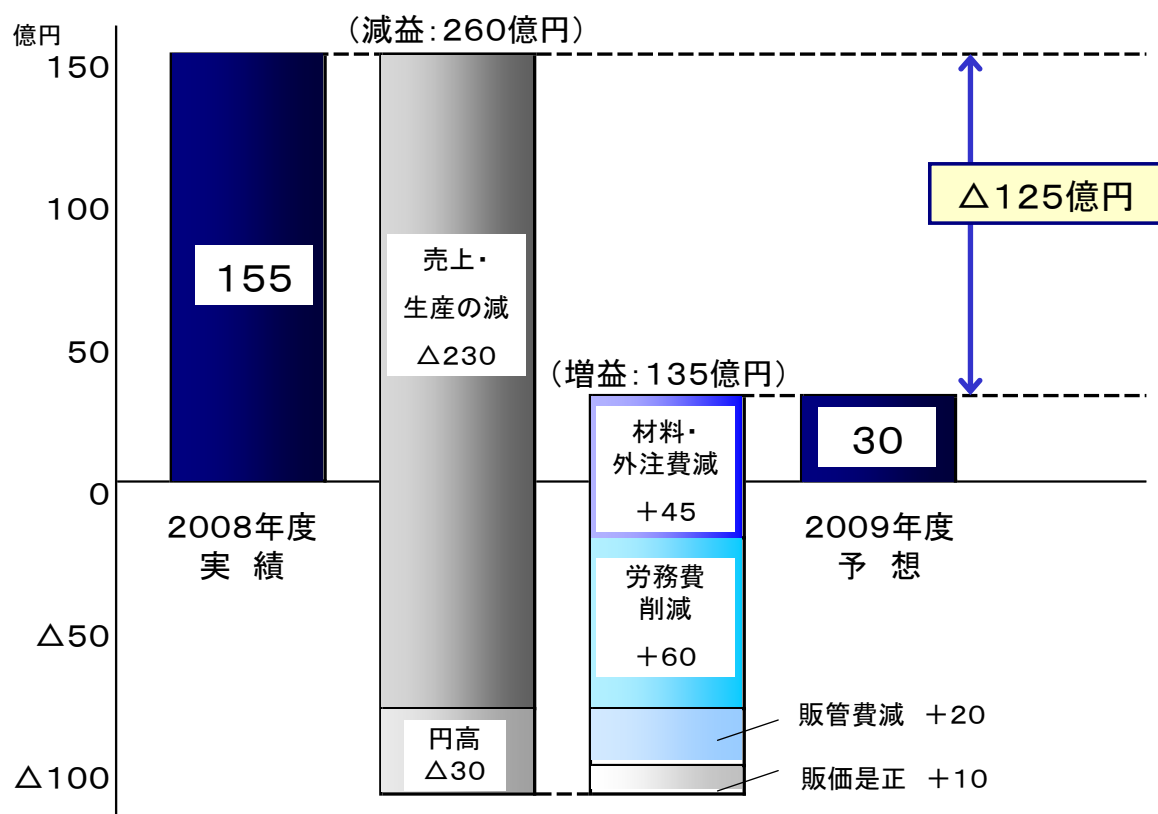
(単位:億円)

	2008年度 実績(A)	2009年度 予想(B)	増 減 (%) (B)-(A)
機 械 工 具 事 業			
売上高	785	480	(△38.9%) △305
営業利益	(5.1%) 40	(1.0%) 5	(△87.6%) △35
部 品 事 業			
売上高	1,069	800	(△25.2%) △269
営業利益	(9.1%) 97	(2.5%) 20	(△79.5%) △77
材 料 そ の 他			
売上高	193	140	(△27.8%) △53
営業利益	(8.7%) 16	(3.6%) 5	(△70.4%) △11
売上高合計	2,048	1,420	(△30.7%) △628
営業利益合計	(7.6%) 155	(2.1%) 30	(△80.7%) △125

14

営業利益の増減要因

09年予想



15

2009年度を展望する

1. 2009年度の位置づけ 17

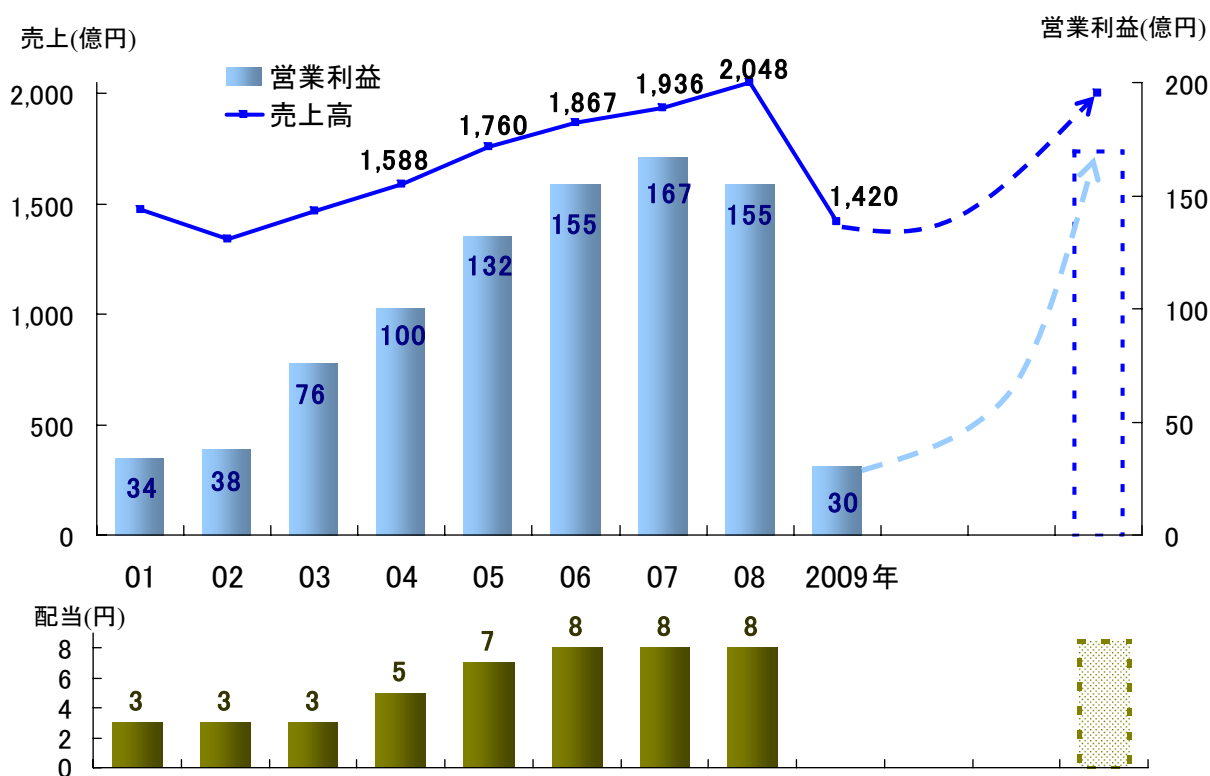
2. 先行きの見方と経営のとり組み 18～23

(1) 経営環境の見方

(2) 経営のとり組み(新しい枠組みへ)

16

1. 2009年度の位置付け



17

2. 先行きの見方と経営のとり組み

(1) 経営環境の見方

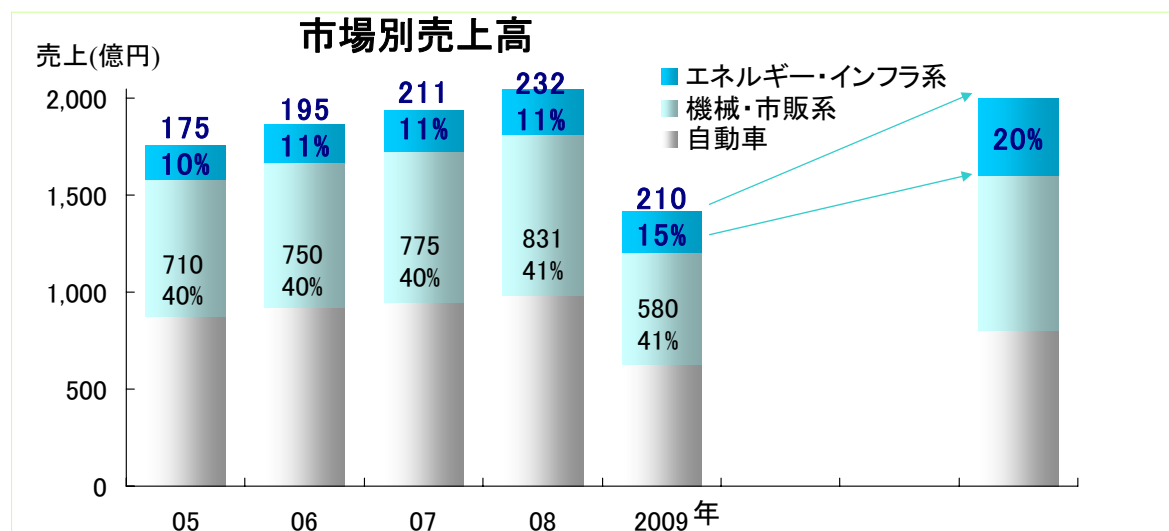
- ・景気循環では計れない状況
新しい経済の枠組みができるまで3~5年を要する。
緊急対策的なとり組みはしない。
これまでの施策を加速する。

(2) 新しい枠組みに向けた 経営のとり組み

- ① エネルギー・インフラ系の市場を拡大
- ② 新興国市場を開拓
- ③ エンジニアリングビジネスを軸に
- ④ 収益基盤を強化
- ⑤ 新しいマネジメント体制を構築

18

① エネルギー・インフラ系の市場を拡大



<エネルギー・インフラ系>

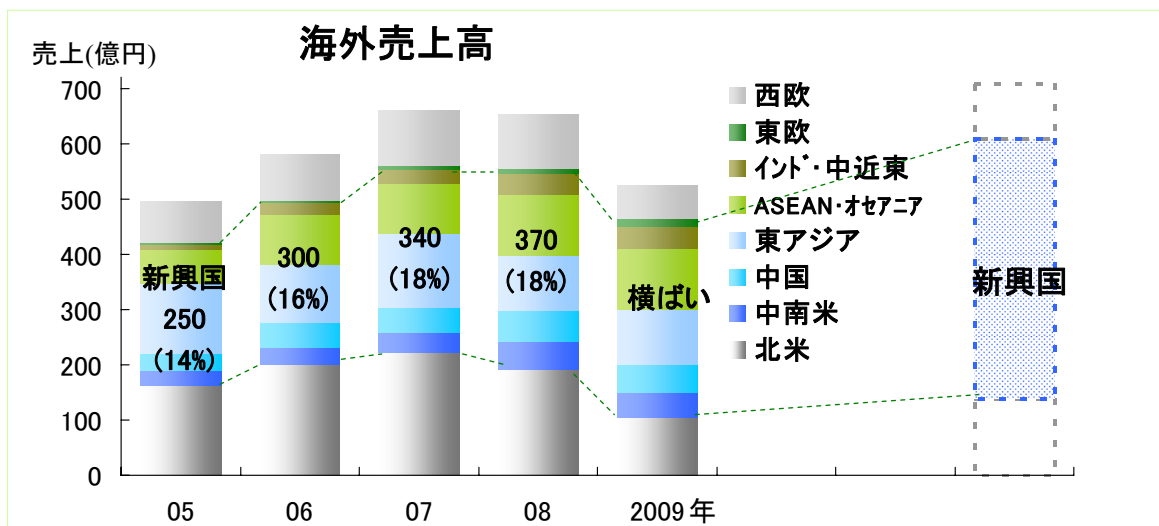
航空機、車両、造船、環境、
発電・エネルギー、鉄鋼・熱処理、
素材、工場プラント、建機・農機...



・新興国を中心に拡大
・連環型の事業が活きる市場

19

② 新興国市場を開拓

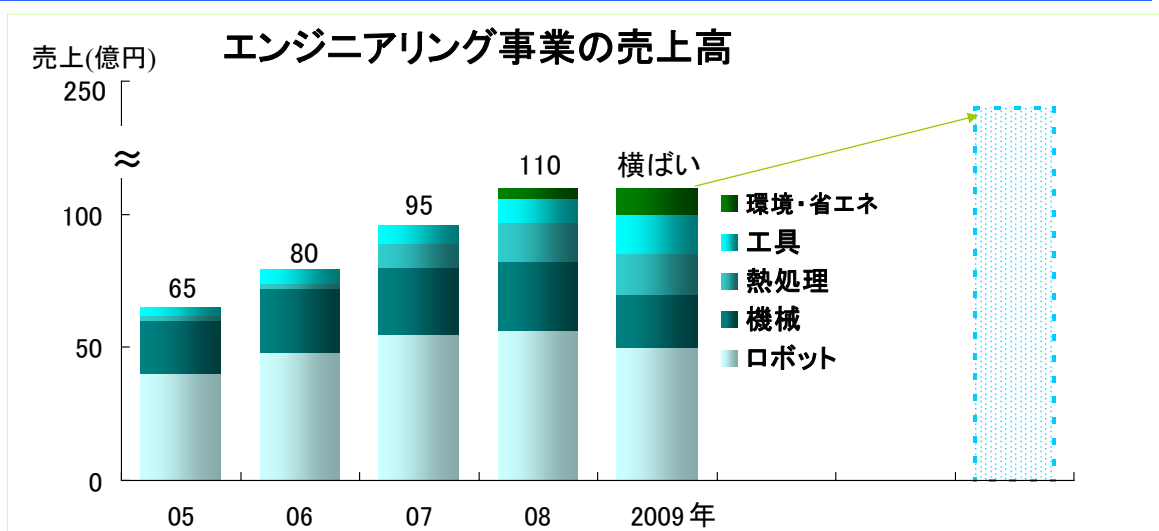


<新興国市場>

- ・タイに、ASEANビジネスセンターを開設、エンジニアリング体制を強化
- ・ブラジル、タイで二輪用ベアリングの生産体制を増強
- ・トルコ、北アフリカ、東欧、中南米で販売体制を強化(アライアンスを活用)

20

③ エンジニアリングビジネスを軸に



<エンジニアリングビジネス>

- ・(株)ナチンダストリアルサービスを設立
省エネ・省資源・省人型 加工システムを提供
- ・国内、北米、中国に加え、メキシコ、インド、タイでサービスを開始

21

④ 収益基盤を強化(足もとを固める)

収益構造改革

- (1) 生産性向上とコストダウンに向けた機能を強化
 - ① 調達改革：調達機能を分割・拡充
 - ② 製造改革：全社横断型の専任チーム
 - ③ 物流改革：在庫一元化、コストダウン、納期短縮
- (2) 稼働・勤務体制を見直す
あるべき稼働、人員体制を構築
 - ・少数精鋭化を加速、自動化、ロボット化を推進
 - ・需要に応じた機動的な操業へ
- (3) 商品・事業をきめ細かく再選別

22

⑤ 新しいマネジメント体制を構築

マネジメント改革

- (1) 会長兼CEO体制のもとで、マネジメントを強化
 - ① 社長兼COO
 - ② 取締役を少数化
 - ③ 事業役員を9名選任
→ 職務執行責任者に位置づける



- 経営基盤を強化
- 多面化に対応、ビジネスチャンスを拡大
- 次世代のマネジメント層を育成

23

NACHI

<http://www.nachi-fujikoshi.co.jp/>

問い合わせ先 経営企画部

TEL 03-5568-5210

FAX 03-5568-5215

本資料には、将来の業績見通し、事業計画等を記載しておりますが、現時点での経済環境や事業方針など一定の前提にもとづいて作成しております。

従いまして、実際の業績は、需要変動や為替変動などの様々な要素により、業績見通しとは異なる結果となりうることをご承知おき下さい。