



2003年11月期 決算説明会

2004年 1月28日

NACHI 株式会社 不二越

目 次

第1部 決算の概要

- | | |
|-------------|-------|
| 1. 2003年度決算 | 2～9 |
| 2. 2004年度計画 | 10～12 |

第2部

- | | |
|---------------------------------------|-------|
| 中期経営計画2006「ナチビジネスの展望」
2004年度の活動プラン | 13～22 |
|---------------------------------------|-------|

2003年11月期連結決算の概要

(単位:億円)

	2002年度 実績	2003年度 実績	増減(率)
売上高	1,339	1,466	(+9.5%) +126
営業利益	(2.9%) 38	(5.2%) 76	(2倍) +38
経常利益	(1.6%) 21	(4.2%) 62	(3倍) +41
特別利益	6	1	△5
特別損失	10	17	+7
当期純利益	7	18	+11

2

その他経営指標

(単位:億円)

	2002年度 実績(A)	2003年度 実績(B)	増減 (B)-(A)
総資産	1,479	1,429	△50
株主資本	(18.2%) 269	(19.5%) 279	(+1.3ポイント) +10
有利子負債	693	599	△94
D/E レシオ	2.6倍	2.1倍	
設備投資	6,019	5,296	
海外事業比率	32%	34%	ポイント +2
人 員	5,649人	5,353人	△296人

3

会社の所在地別の概況

○売上高

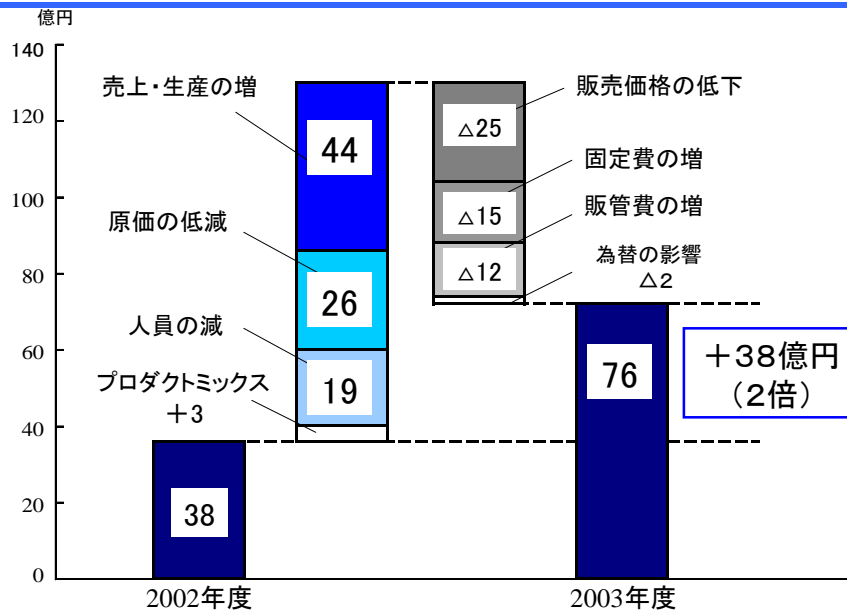
		(単位:億円)			
		2002年度 実績(A)	2003年度 実績(B)	増減 (B)-(A)	
単 独		1,079	1,157	+78	
子 会 社	国 内	販売会社	166	179	+13
		生産会社	281	304	+23
		計	448	483	+35
	海 外	米 州	197	205	+8
		欧 州	66	67	+1
		アジア	46	55	+9
	計		311	328	+17
	小 計		758	811	+53
	消 去		△498	△502	△4
	連結売上高		1,339	1,466	+126

○営業利益

		(単位:億円)			
		2002年度 実績(A)	2003年度 実績(B)	増減 (B)-(A)	
単 独		25	50	+25	
子 会 社	国 内	販売会社	1	3	+2
		生産会社	7	11	+4
		計	8	14	+6
	海 外	米 州	1	9	+8
		欧 州	1	△1	△2
		アジア	1	2	+1
	計		3	9	+6
	小 計		11	23	+12
	連結調整		1	2	+1
	連結営業利益		38	76	+38

4

営業利益の増減要因



5

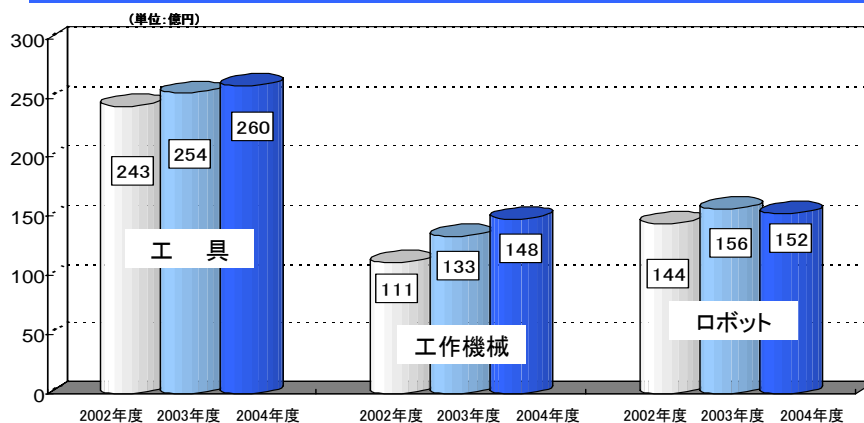
事業セグメント別 売上・営業利益

(単位:億円)

			2002年度		2003年度		増減 (A)-(B)	
			実績(A)		実績(B)		金額	率
機 械 上 高	売 上	工 具	243		254		+10	+4.4%
		工 作 機 械	111		133		+21	+19.7%
		ロ ボ ッ ト	144		156		+12	+8.9%
		計	498		544		+45	+9.1%
工 具	営 業 利 益	(1.7%) 8		(4.6%) 25		+16	2.9倍	
部 売 上 高	売 上	ベアリング	465		510		+45	+9.7%
		油 圧 機 器	216		240		+23	+11.0%
		計	682		751		+69	+10.1%
品	営 業 利 益	(4.8%) 32		(6.7%) 50		+18	1.6倍	
材 売 上 高	売 上	特 殊 鋼	100		110		+9	+9.3%
		そ の 他	57		60		+2	+4.7%
		計	158		170		+12	+7.6%
他	営 業 利 益	(△1.1%) △1		(0.5%) 1		+2	—	
売 上 高 合 計			1,339		1,466		+126	+9.5%
営 業 利 益 合 計			(2.9%) 38		(5.2%) 76		+38	2倍

6

主要事業の売上高 (機械工具)



<工具>

- ・国内、アジア向けが堅調
- ・とくに、国内は精密工具、金型、コーティング工具が拡大

<工作機械>

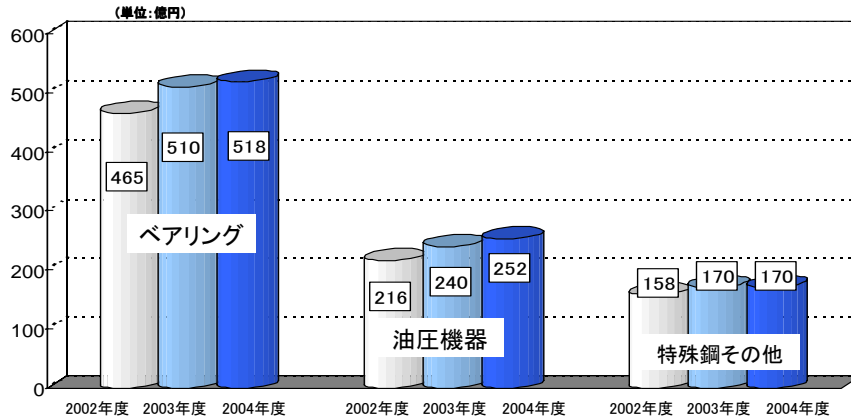
- ・スライサや非球面加工機など超精密加工機が大幅に拡大
- ・自動車向けのインラインセンタ、マイクロフィニッシュが伸長

<ロボット>

- ・2003年度好調な北米向けが2004年度は端境期へ
- ・国内は案件の選別、中小口案件の増加により採算性を改善

7

主要事業の売上高（部品、特殊鋼）



<ベアリング>

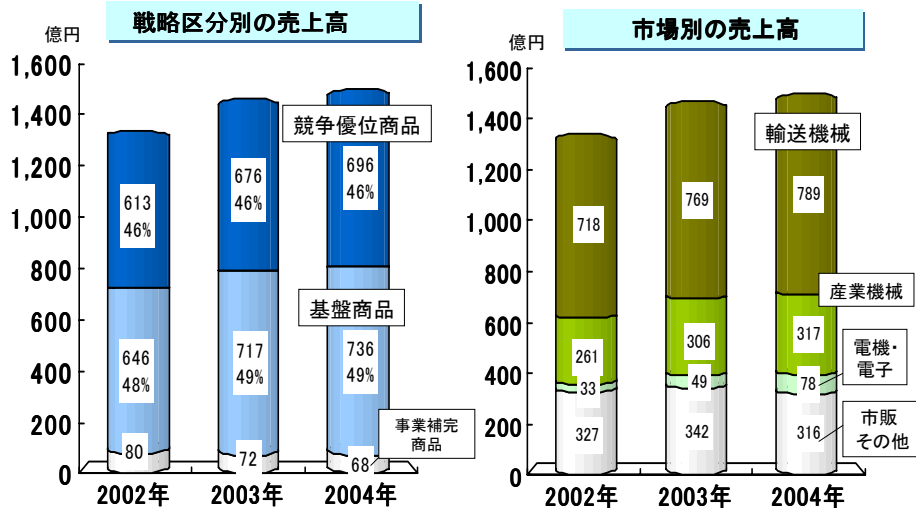
- ・カーエアコンや等速ジョイント用など自動車用高性能ベアリングが、世界三極で拡大
- ・球面軸受など産業機械用も堅調

<油圧機器>

- ・主力の建設機械、産業機械向けが国内、アジアを中心に回復
- ・カーコントロールバルブは、自動車メーカーの増産要求に対応し続伸

8

戦略区分別・市場別の売上高



9

2004年11月期の予想

(単位:億円)

	2003年度 実績(A)	2004年度 予想(B)	増減(率) (B)-(A)
売上高	1,466	1,500	(+2.3%) +33
営業利益	(5.2%) 76	(5.7%) 86	(+12.2%) +9
経常利益	(4.2%) 62	(4.7%) 70	(+12.9%) +8
特別利益	1	—	△1
特別損失	17	10	△7
当期純利益	18	33	+15

10

事業セグメント別 売上・営業利益予想

(単位:億円)

		2003年度 実績(A)	2004年度 予想(B)	増減 (B)-(A)	
				金額	率
機 械 工 具	売 上				
	工 具	254	260	+5	+2.2%
	工 作 機 械	133	148	+14	+11.2%
	ロ ボ ッ ト	156	152	△4	△3.1%
高	計	544	560	+15	+2.9%
部	営 業 利 益	(4.6%) 25	(5.4%) 30	+5	+20.0%
品	売 上				
	ベ ア リ ン グ	510	518	+7	+1.4%
	油 圧 機 器	240	252	+11	+4.8%
高	計	751	770	+18	+2.5%
材	営 業 利 益	(6.7%) 50	(7.0%) 54	+3	+6.8%
料	売 上				
	特 殊 鋼	110	110	—	—
	そ の 他	60	60	—	—
高	計	170	170	—	—
料	営 業 利 益	(0.5%) 1	(1.2%) 2	+1	2.4倍
売 上 高 合 計		1,466	1,500	+33	+2.3%
営 業 利 益 合 計		(5.2%) 76	(5.7%) 86	+9	+12.2%

11

会社の所在地別の予想

○売上高

(単位:億円)

		2003年度 実績(A)	2004年度 予想(B)	増減 (B)-(A)	
単 独		1,157	1,180	+22	
子 会 社	国 内	販売会社	179	183	+4
		生産会社	304	310	+6
		483	493	+10	
	海 外	米 州	205	197	△8
		欧 州	67	70	+3
		アジア	55	65	+10
		328	332	+4	
	計	811	825	+14	
	小 計	1,968	2,005	+36	
	消 去	△502	△505	△3	
連結売上高	1,466	1,500	+33		

○営業利益

(単位:億円)

		2003年度 実績(A)	2004年度 予想(B)	増減 (B)-(A)	
単 独		50	61	+10	
子 会 社	国 内	販売会社	3	5	+2
		生産会社	11	11	0
		14	16	+2	
	海 外	米 州	9	6	△3
		欧 州	△1	1	+2
		アジア	2	3	+2
		9	10	+1	
	計	23	26	+3	
	小 計	73	86	+13	
	連結調整	2	0	△2	
連結営業利益	76	86	+9		

12

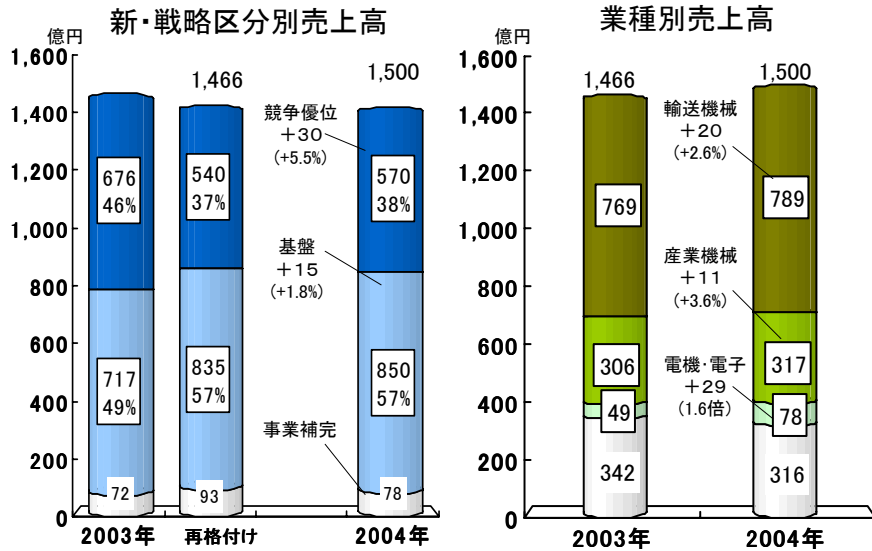
第2部 中期経営計画2006 「ナチビジネスの展望」

2004年度の活動プラン

1. 収益性の高い事業構造へ
 - (1) 競争優位商品の拡大
生産・営業体制の拡充
 - (2) 企業間提携の推進
 - (3) 新商品開発の強化
 - (4) 海外事業の拡大
2. 強靱な企業体質へ
 - (5) 損益分岐点の引き下げ
 - (6) 人材の強化

13

(1) 競争優位商品の拡大



14

競争優位・基盤商品の拡大 — 2004年度の活動プラン —

市場動向	競争優位・基盤商品	2004活動プラン (主なプロジェクト)
<自動車> ・トランスミッションのAT化 (ヨーロッパ、アジア) ・AT多段化、CVT化 (日本、アメリカ)	・ブローチ ・ブローチ盤 ・歯切工具	○ 企業間提携 の拡大 ・GPAIによるターンキー対応 ・HOFFMANNの活用 商品・技術を供与 ・上海汽車Groupへ本格参入 ○ 新商品の市場投入 ・加工部位の拡大(ハード加工)
	・カーエアコン装着率UP (ヨーロッパ、アジア) ・高機能CVJの普及 (G社AARタイプ)	・カーコントロールバルブ ・カーエアコン用 ・等速ジョイント用 ベアリング

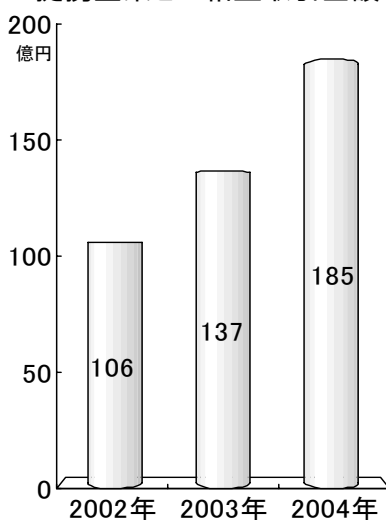
15

市場動向	競争優位・ 基盤商品	2004活動プラン (主なプロジェクト)
<ミニ建機> ・アジア市場の拡大 ・アメリカ市場での普及 (スキッドステアローダー) <産業機械> ・アジア市場の拡大 (中国、アセアン)	・ミニ建機用 油圧機器 ・産業機械用 油圧機器 ・球面軸受	○新商品の拡大 ・コンパクト・省エネ・高出力、 高機能商品の市場投入 ・アメリカ市場の拡大 スキッドステアローダー用の拡大 ○生産体制を拡充 ・ハルブ新工場の操業(5月) ・韓国合弁会社との生産分担 ○新商品の拡大(パワーマイスター) ○企業間提携の強化(光洋精工)
<電機・電子> ・デジタル家電の拡大 ・HDD ・精密レンズ ・液晶パネル	・スライサ ・非球面加工機 ・大型ガラス基板 搬送用ロボット ・マイクロハード	○企業間提携の活用 ・ソディックプラスチックとの協同営業 ・サムスン電子への本格参入 ロボットから超精密加工機へ ○新商品の拡大 ・ナノ・グルーバ、ジェットフィニッシャなど 加工部位の拡大 (小型レンズ→導光板金型) (光ファイバ→電子・精密部品)

16

(2) 企業間提携の推進

提携企業との相互取引金額

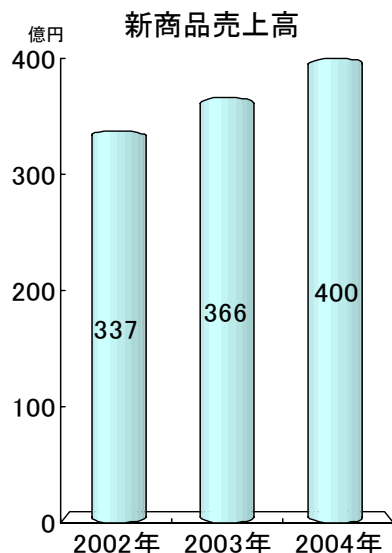


提携先との主なり組み(2004年度)

- 上海汽車工業グループ(中国)
 - ・カーエアコン用ベアリングの合弁生産会社を設立
(2004年4月量産開始)
 - ・上海汽車工業グループヘナチビジネスを展開
(工作機械、ロボット、工具などの拡販)
- サムスン電子(韓国)
 - ・第7世代ガラス基板搬送用ロボットを協同開発
(2004年発売開始)
 - ・非球面加工機や精密スライサなど、
超精密機械分野でナチビジネスを展開
- HOFFMANN
 - ・ヨーロッパ、アジア市場を中心に、
営業拠点の相互活用を展開
 - ・ブローチ・ブローチ盤、精密工具の商品補完
 - ・ブローチ新商品の協同開発

17

(3) 新商品開発の強化



主な新商品

○2002年度

- ・GSミル(住友電工との協同開発)
- ・AXコントローラー(ダイヘンとの協同開発)
- ・シール付サポートベアリング
- ・ミクロンハードなど

○2003年度

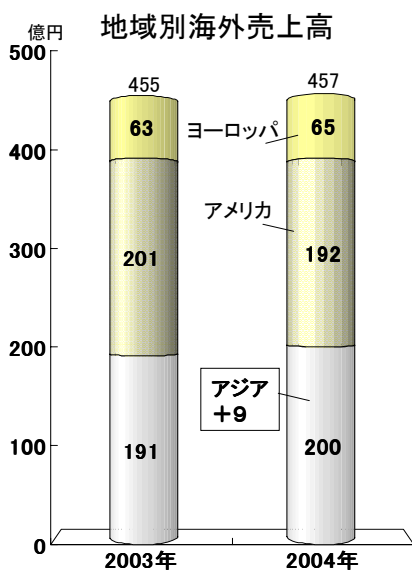
- ・AGミル、ハイパーデュアルホブ、モールドマイスターボール(エンドミル)
- ・ジェットフィニッシャ、ナノ・グルーバ
- ・免震システム(大和ハウスとの協同開発)
- ・超重可搬ロボットSC700、大型ガラス基板搬送用ロボット(サムスン電子との協同開発)など

○2004年度

- ・ハードブローチ・ブローチ盤

18

(4) 海外事業の拡大



○ 競争優位商品の供給体制を強化

<アジア>

- ・中国でカーエアコン用ベアリングの生産開始
- ・タイ工場の生産能力拡充
- ・二輪、四輪用、カーエアコン用ベアリング
- ・提携企業に対するナチビジネスの拡大
- ・上海汽車グループ(工具、工作機械)
- ・サムスン電子(超精密機械)
- ・日系メーカーへのサービス体制の強化
- ・営業、サービス拠点の拡充(合併会社の活用)

<アメリカ>

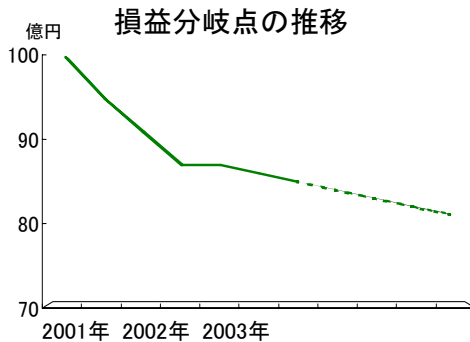
- ・ロボット主要ユーザーの設備投資が一服し、一時的に減収(04年後半にプロジェクト再開)
- ・自動車用高機能ベアリングの拡大
- ・建設機械用油圧機器の拡大

<ヨーロッパ>

- ・標準ベアリングの生産縮減、高機能ベアリングに戦力をシフト
- ・提携企業の営業拠点の活用 (HOFFMANN、Erasteel、住友電工、ダイヘン)

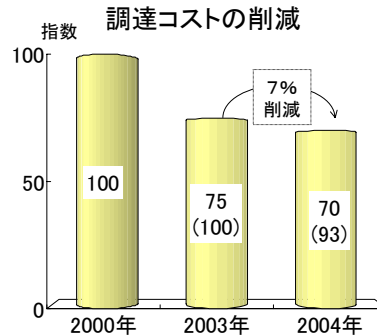
19

(5) 損益分岐点の引き下げ



○ 製造改革活動

- ・効率的な生産ライン・工程を設計
- ・設計、生産面の標準化を推進
- ・異常が即検知できる管理システム
- ・棚卸資産の削減 ・リードタイムの半減

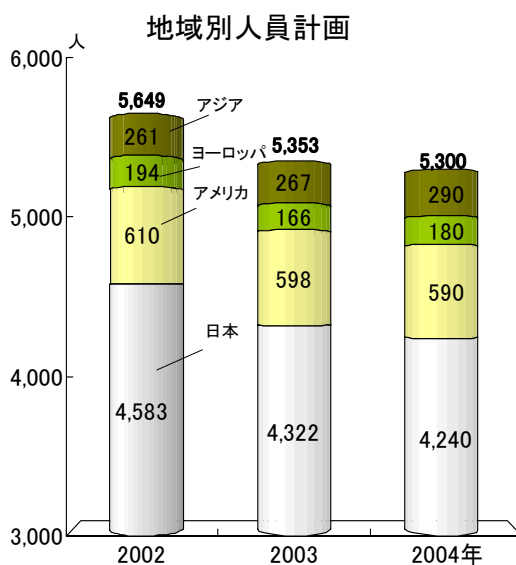


○ 調達コスト引き下げ活動

- ・VE・VA活動の強化
- ・提携企業との協同購買を推進
- ・海外優良部品メーカーとの取引拡大

20

(6) 人材の強化(少数精鋭)



○ 人材の強化

- ・少数精鋭を基本に、人的戦力を向上
- ・経営・事業課題、プロジェクトを進捗
- ・随時戦力採用により、専門性のある人材を確保
(2004年度採用: 単独で100名を予定)

○ 教育・トレーニング

- ・OJTを強化
- ・能力成果主義の徹底

○ 人員計画

- ・国内は少数精鋭化を推進
- ・アジアは製造、販売・サービスとも増員
- ・アメリカは工具・工作機械の販売体制強化のための最適な人員配置へ
- ・ヨーロッパは販売拠点・人員の再編、チェコ工場の人材確保を計画

21

中期経営目標

(単位:億円)

	2003年度 実績	2004年度 予想	2006年度 目標
売上高	1,466	1,500	1,560
営業利益	(5.2%) 76	(5.7%) 86	(7.4%) 115
経常利益	(4.2%) 62	(4.7%) 70	(6.4%) 100
有利子負債	599	590	550
D/Eレシオ	2.1倍	2.0倍	1.5倍
海外事業比率	34%	34%	40%
人員	5,353人	5,300人	5,200人

22

NACHI

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

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。