鬼怒川ゴム工業株式会社

上場取引所：東証一部

コード：5196

事業の状況と今後の展望

平成20年8月

日経IRフェア2008

目次

1. 当社の概要（特徴と強み）

2. 決算の状況

3. 今後の事業戦略

鬼怒川ゴム工業株式会社

上場取引所：東証一部

コード：5196

当社の概要（特徴と強み）

鬼怒川ゴム工業株式会社は、
「お客さまの満足の追求」と
「ＣＳＲへの取組み」をつうじて
『社会貢献』を実現してまいります

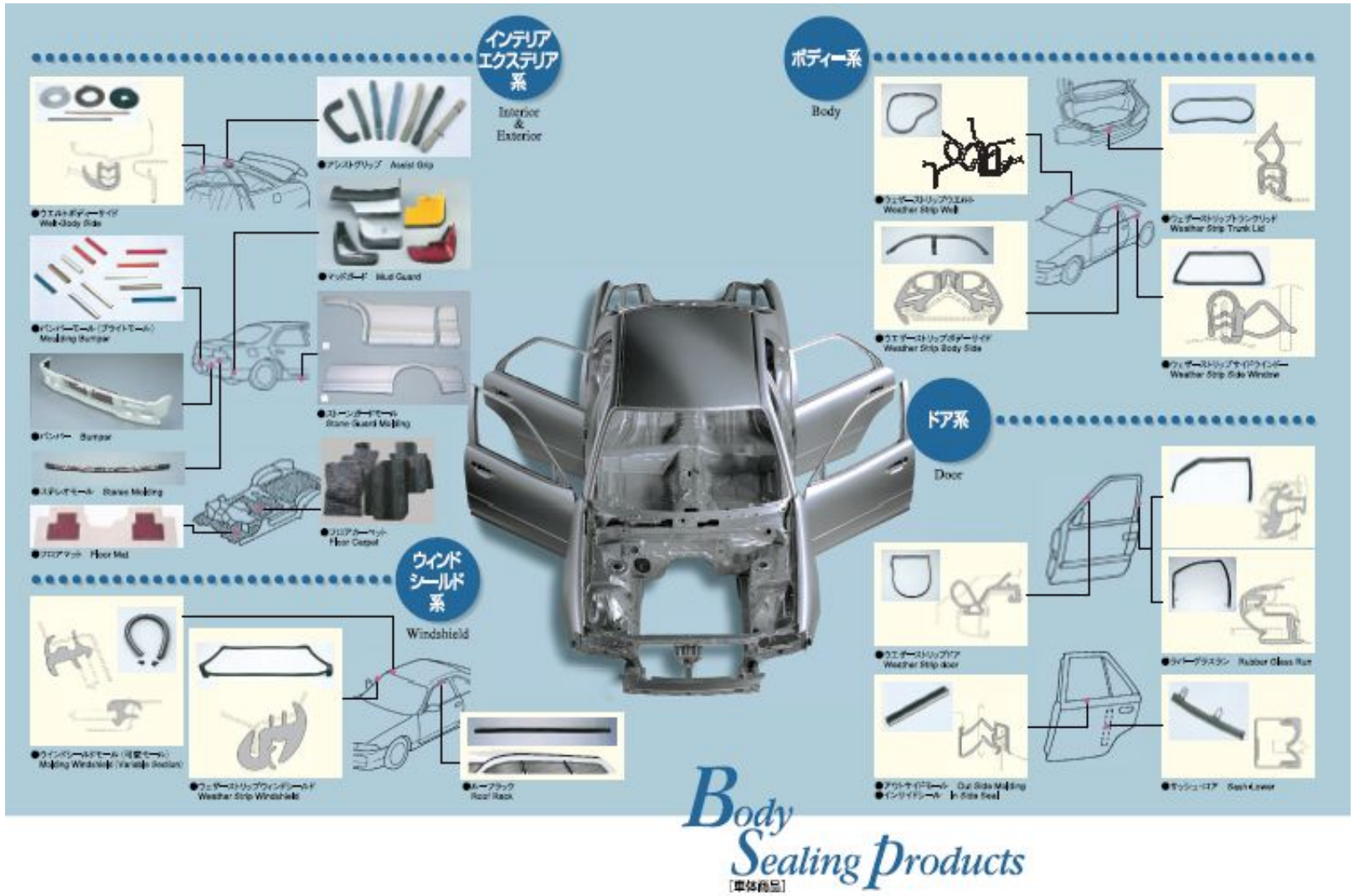
鬼怒川ゴム＝自動車用ゴム＆樹脂部品大手（日産系）

当社製品は、国内･海外の多くの自動車メーカーに重要な部品として活用されています

事業内容		主要得意先	
自動車用部品		日産自動車、 日産ディーゼル工業、 アルティア橋本、 愛知機械工業、 ユニプレス、	日産車体、 日産工機、 ジャトコ、 カルソニックカンセイ、 堀硝子
① 車体シール部品	（ドアシール、グラスラン、バンパー、マッドガード、フロアマット等）		
② 防振部品	（エンジンマウント、ブッシュ等）	スズキ、 富士重工業、 三菱自動車工業	ダイハツ工業、 本田技研工業、
③ 精密エラストマー部品	（カップ、ピストンシール、エアダクト、フューエルホース、ブーツ、グロメット等）	ボッシュ、 明治産業、	東洋ゴム工業、 制研化学工業
その他製品	（建設機械部品、OA機器部品等）	新キャタピラー三菱、 小松製作所、 コベルコ建機、 住友建機製造、	三菱重工業、 日立建機、 TCM、 三菱ふそうトラック・バス
その他事業	（運輸･倉庫業、金型製造等）		

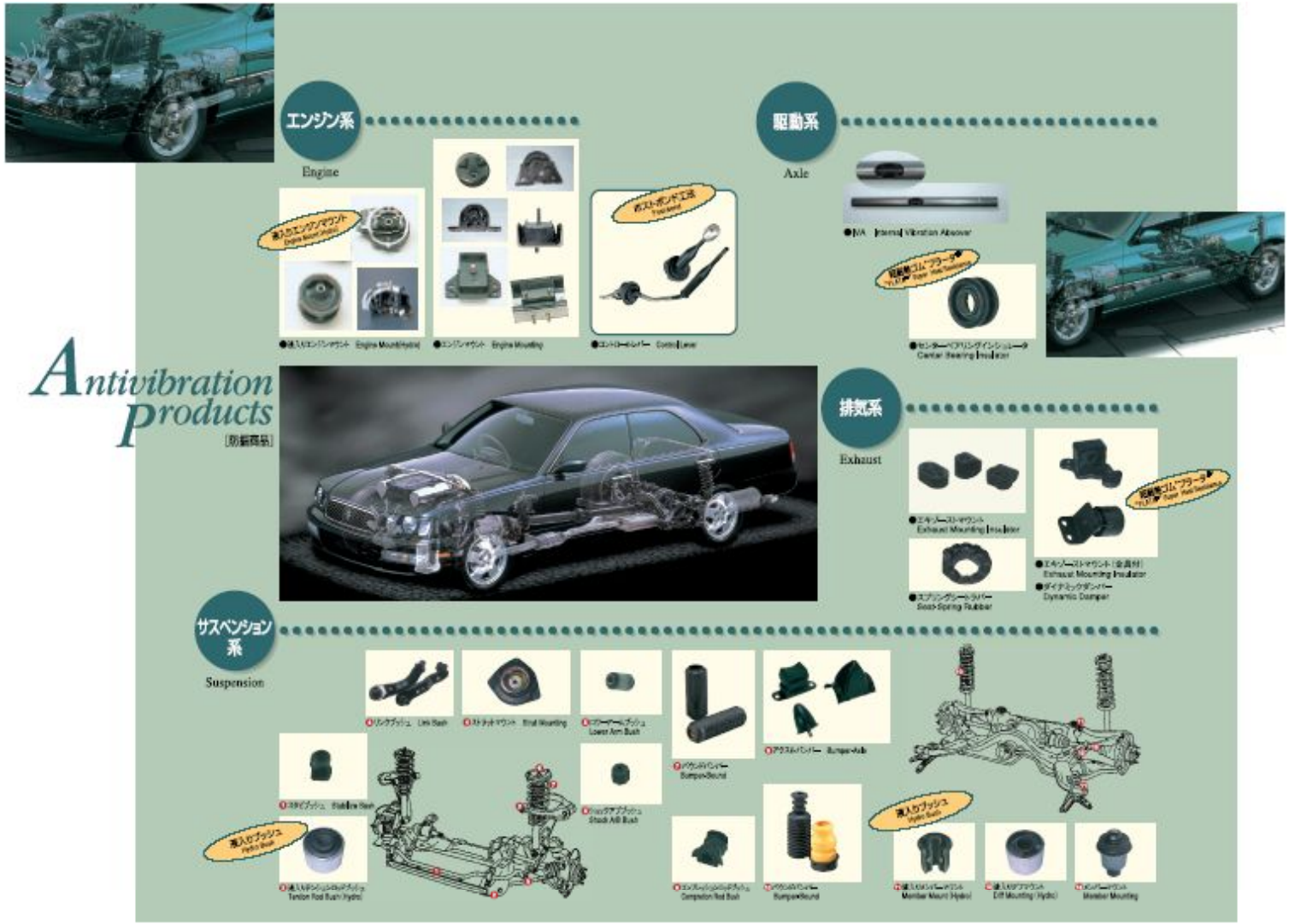
①車体シール部品

当社の車体シール部品は、70年の長い歴史にも支えられ、高い競争力を維持し続けています



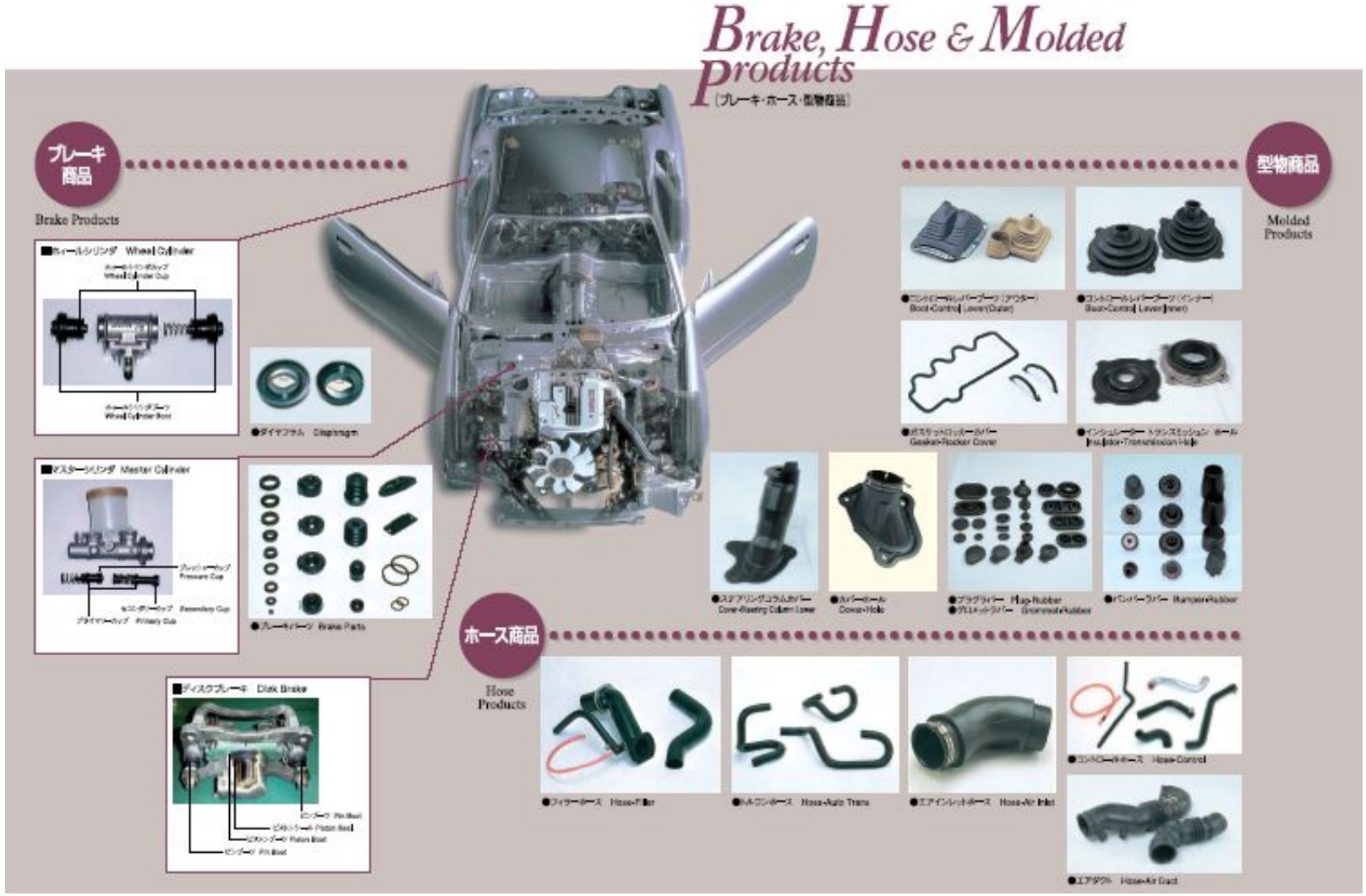
②防振部品

東洋ゴム工業とのアライアンスにより、当社はモノ造りに特化して、生産性を高めています



③精密エラストマー部品

品質に万全の信頼性が求められるブレーキ部品を中心に、高い技術力を有しています

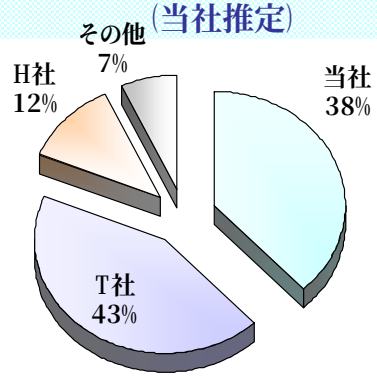


当社の強み＝圧倒的なシェアを誇る商品群

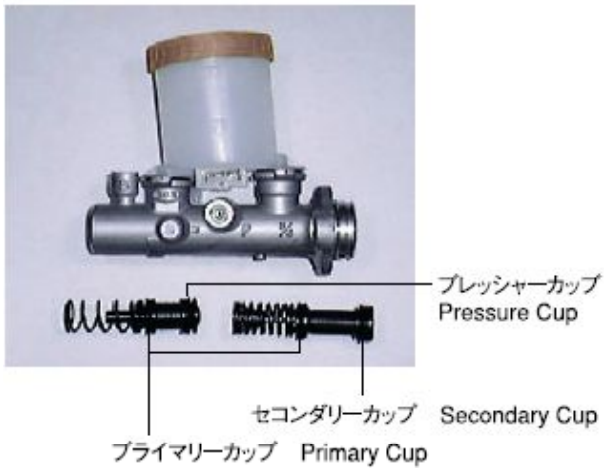
品質に万全の信頼性が求められる
高精度・高精密ブレーキ部品において、
非常に高いシェアを有しています

環境に応じて多品種少量生産が求められる
建設機器用部品において、当社子会社の
八洲ゴムは圧倒的なシェアを有しています

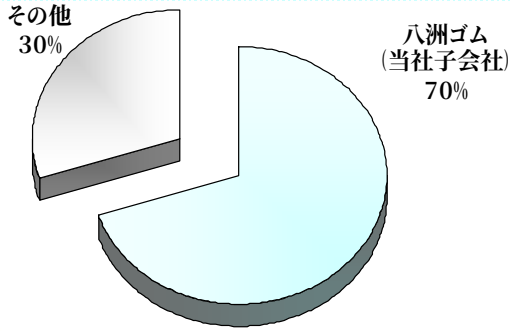
ブレーキ部品（マスターシリンダーカップ）のシェア
（当社推定）



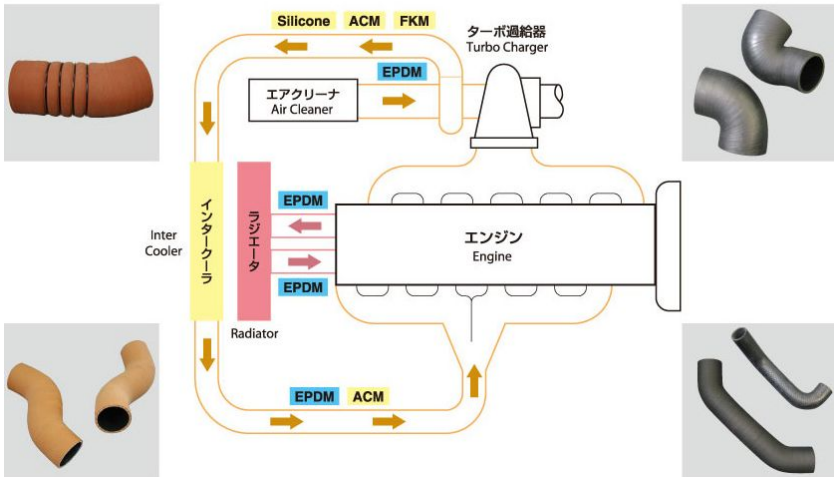
■マスターシリンダ　Master Cylinder



付加価値の高い吸排気系ホースのシェア
（当社推定）



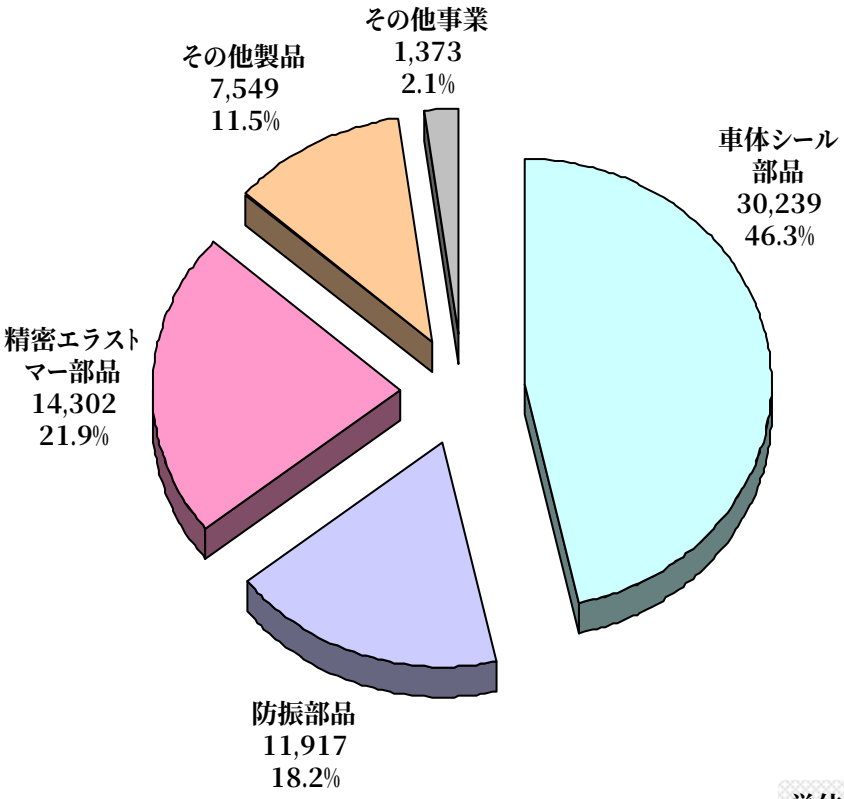
■ホース製品



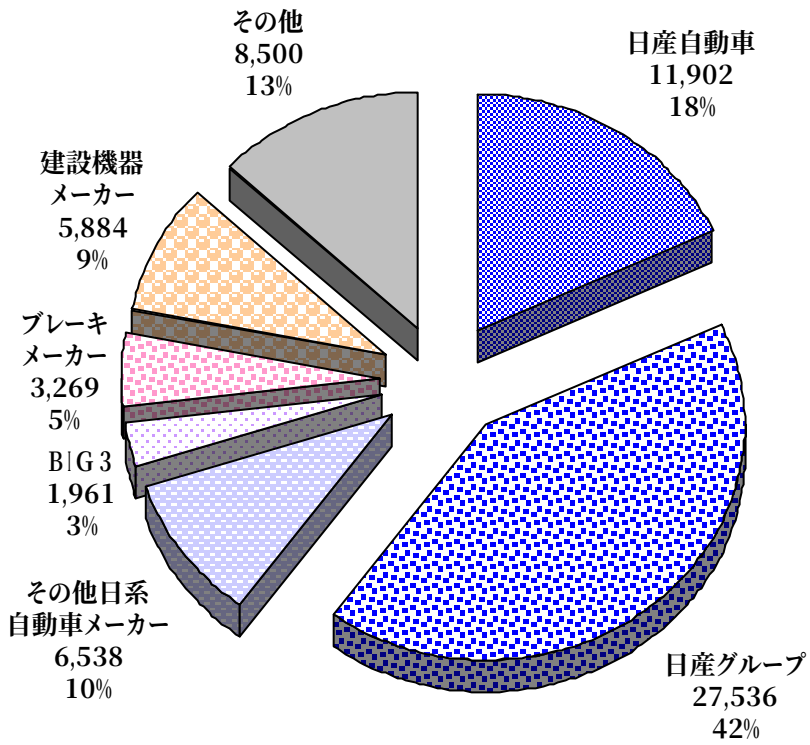
売上高の構成

製品別では車体シール部品以外の、顧客別では日産グループ以外の、比率を高めつつあります

製品別売上高
【平成20年3月期】



顧客別売上高
【平成20年3月期】



単位：百万円、%

国内事業所・拠点

車体シール部品の国内工場は郡山（東日本）と大分（西日本）の2拠点に再編、
真岡は防振部品・精密エラストマー部品

本社
技術開発センター
【千葉県千葉市】

関係会社

佐藤ゴム化学工業
ナリタ合成
帝都ゴム
ケイジー物流
キヌテック
エスイーシー化成
八洲ゴム工業

キヌガワ郡山
【福島県郡山市】

キヌガワ防振部品
キヌガワブレーキ部品
キヌガワ郡山生産部
【栃木県真岡市】

キヌガワ大分
【大分県中津市】

アライアンス

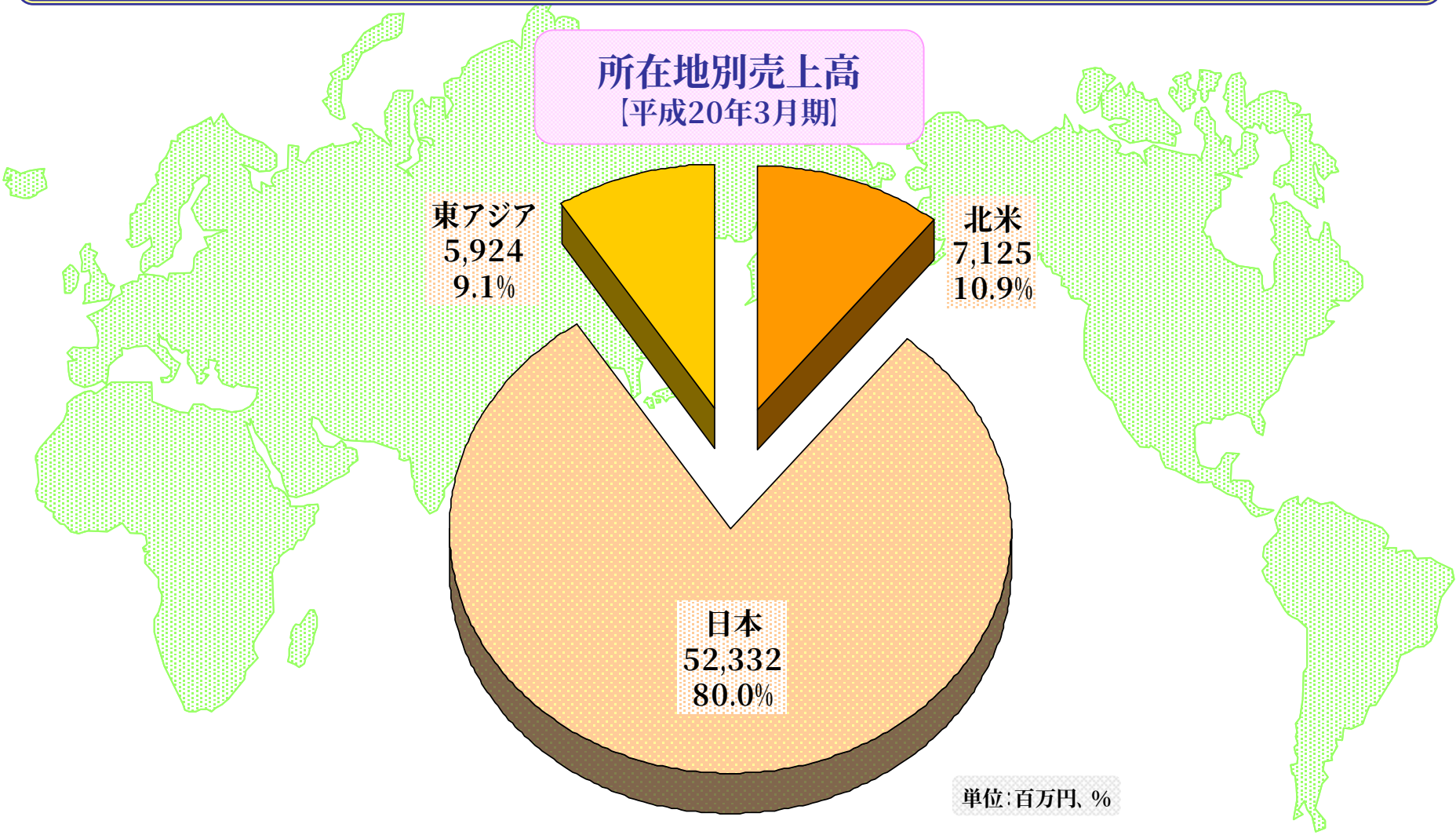
東洋ゴム工業
ハッチンソン（フランス）

海外拠点

中国の各拠点は順調に拡大　　タイは輸出拠点　　北米は黒字化

所在地別売上高

東アジアでの売上げが大きく伸びてきています



鬼怒川ゴムの《強み》

走る（車体シール）、曲がる（防振）、止まる（ブレーキ）の満足をお客さまと共有しつつ、70年を迎えます

強固なアイデンティティ

日産系

創立70周年の長い歴史

米・中・タイへも早くから進出

グローバルに
同一技術・同一品質

高い技術力

高いシナジー効果

顧客のいかなる要望にも応え得る
材料”配合”技術の内製化
↓
あらゆる性能・あらゆる商品
を生み出す力

安全性の高いブレーキ部品など

環境にやさしい樹脂化商品など

低コスト化

当社の概要

来年10月1日をもって創立70周年を迎えます

創立	昭和14(1939)年10月1日
本社所在地	千葉県千葉市稲毛区長沼町330番地
資本金	56億54百万円
従業員数	3,625名 [連結]

沿革

昭和14(1939)	鬼怒川護謨工業株式会社創立
昭和36(1961)	鬼怒川ゴム工業株式会社に商号変更
昭和37(1962)	東京証券取引所市場第二部に上場
昭和39(1964)	本社所在地を千葉市に変更
昭和46(1971)	栃木県真岡市に真岡工場建設 台北市に「中光橡膠工業股份有限公司」設立
昭和52(1977)	大分県中津市に九州工場建設
昭和53(1978)	東京証券取引所市場第一部上場
昭和60(1985)	アメリカ　テネシー州に「CKRインダストリーズ・インク」設立
平成　4(1992)	福島県郡山市に株式会社郡山キヌガワ設立
平成　6(1994)	中光ゴム　中国天津市に合弁会社「天津星光橡塑有限公司」設立
平成　8(1996)	中光ゴム　中国福州市に「福州福光橡塑有限公司」設立
平成　9(1997)	株式会社郡山キヌガワを統合し郡山工場とする
平成11(1999)	東洋ゴム工業株式会社と資本・業務提携
平成13(2001)	アメリカ　CKRインダストリーズ・インクがTEPROインクへ社名変更 タイに自動車用ゴム製造会社「鬼怒川タイランド社」設立 工場部門を分社化 (㈱キヌガワ郡山、㈱キヌガワ大分、㈱キヌガワ防振部品、㈱キヌガワブレーキ部品　設立)
平成16(2004)	ハッチンソン社との包括的協力契約締結 帝都ゴム株式会社を子会社化
平成17(2005)	八洲ゴム工業株式会社の経営権取得
平成18(2006)	福州福光橡塑の花都分工場を独立させ「鬼怒川橡塑 (広州) 有限公司」を設立
平成19(2007)	タイCPR社を子会社化

社名の由来　～　ナゼ、鬼怒川？？？

当社の沿革は、昭和8年に創業者杉田信が東京・神田橋本町に設立した自動車、家具用スポンジゴムなどの専門卸問屋、合資会社近信商会に始まります。

昭和10年には日産自動車との取引が開始され、その後は自動車の生産台数の増大に伴い注文が殺到し、近信商会は問屋から製造業に転換するため工場用地を探すほどになりました。

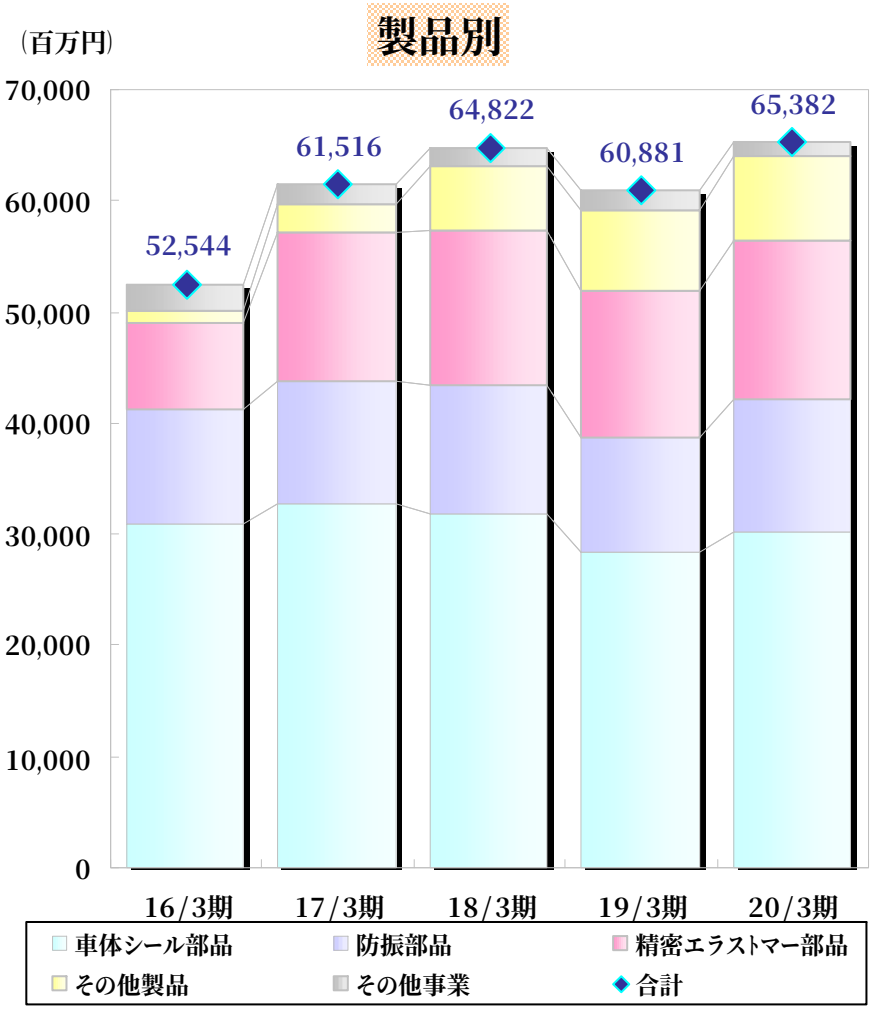
そのころ、東京・江戸川区の合資会社鬼怒川護謨工業所が売りに出され、この会社を買収し、昭和14年に鬼怒川護謨工業株式会社として発足したのです。

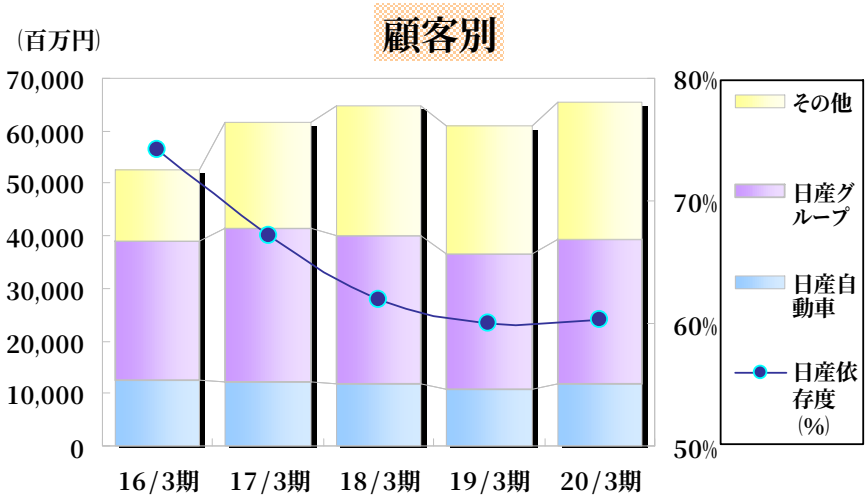
鬼怒川護謨工業所の経営者だった方は釣りが趣味で、ある年の秋、栃木・鬼怒川にヤマメ釣りに行ったところ、思いがけない大量の釣果に縁起のよさを感じ、会社をつくるとき、鬼怒川と名付けたとのことです。

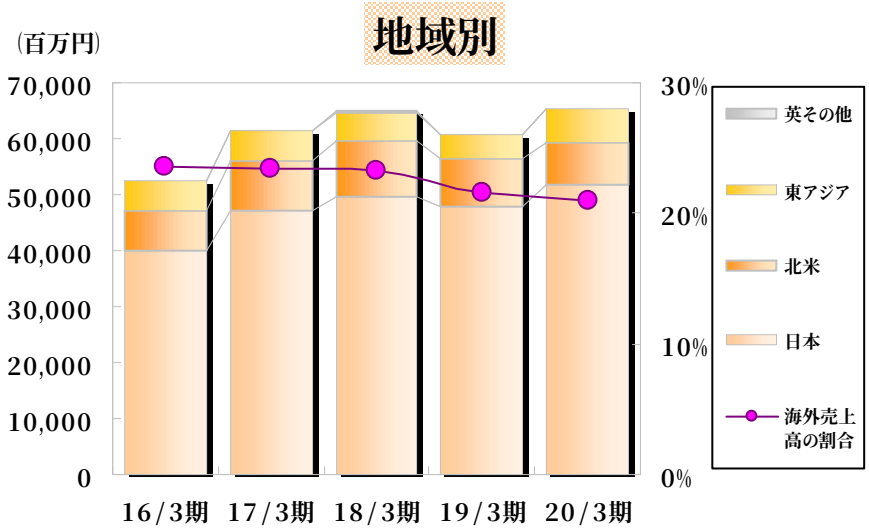
決算の状況

売上高の推移

建設機器用部品の貢献などもあり、日産グループへの依存度は低下してきています

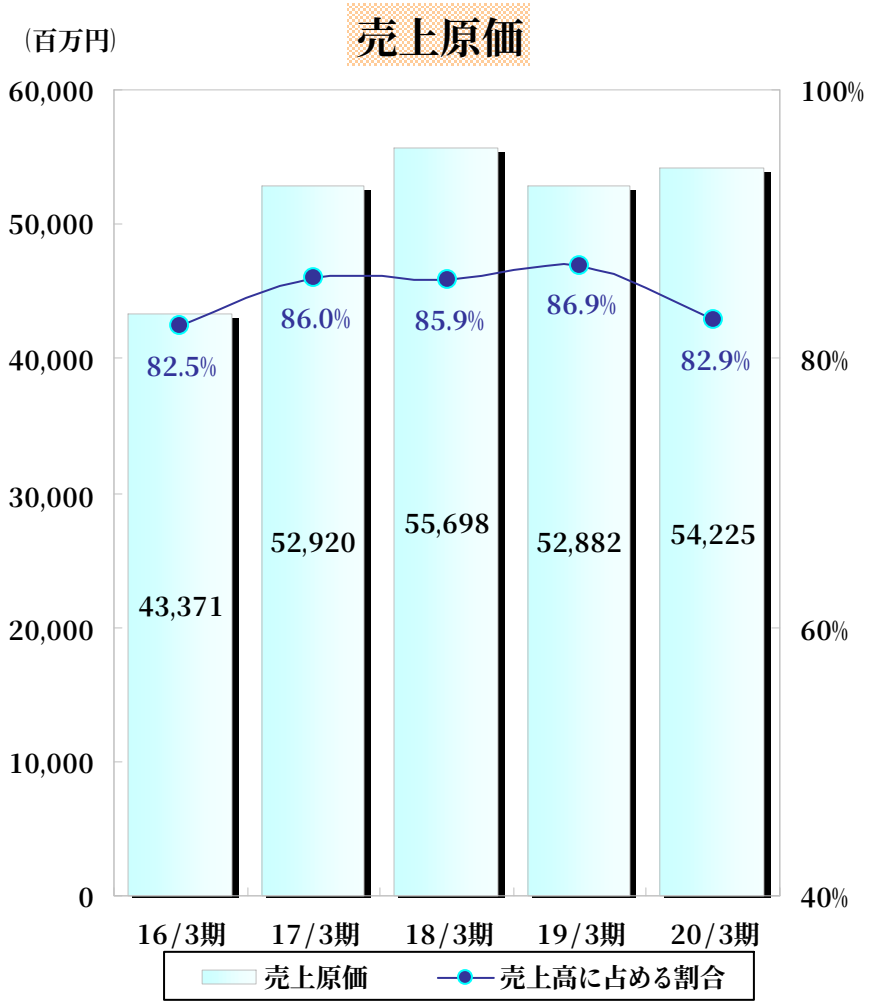


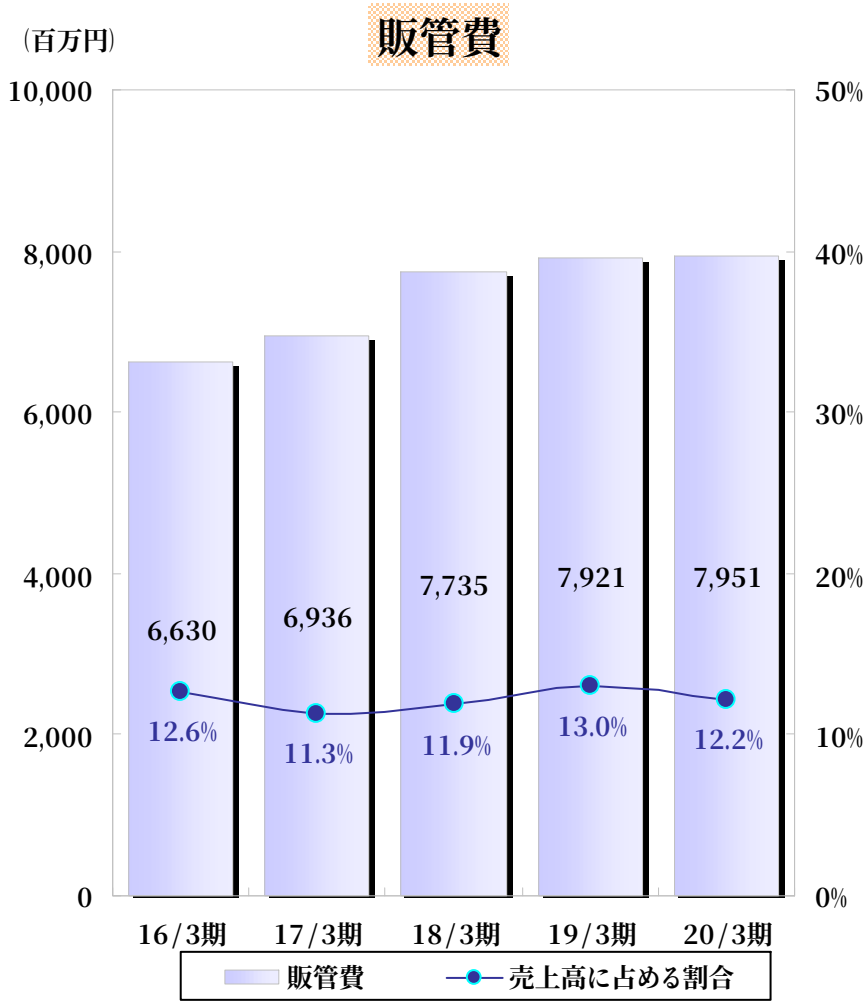




売上原価、販管費の推移

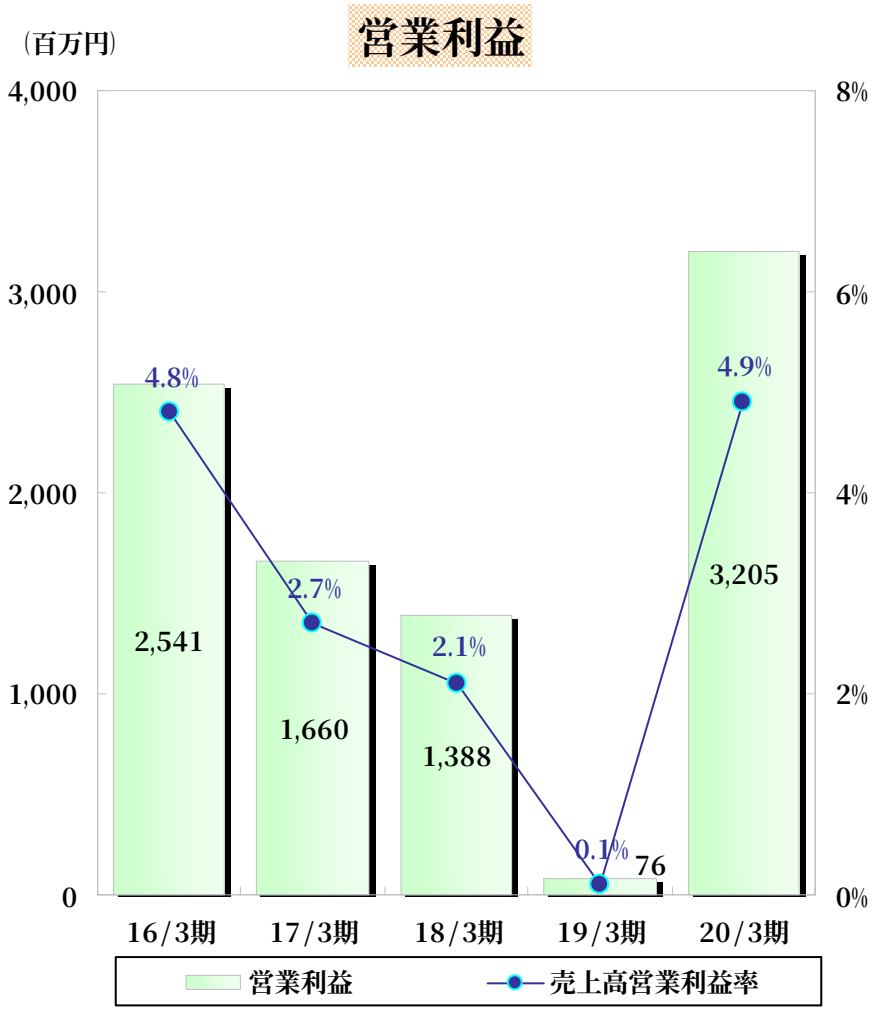
構造改革や合理化活動などにより、原材料価格の高騰に対応しています

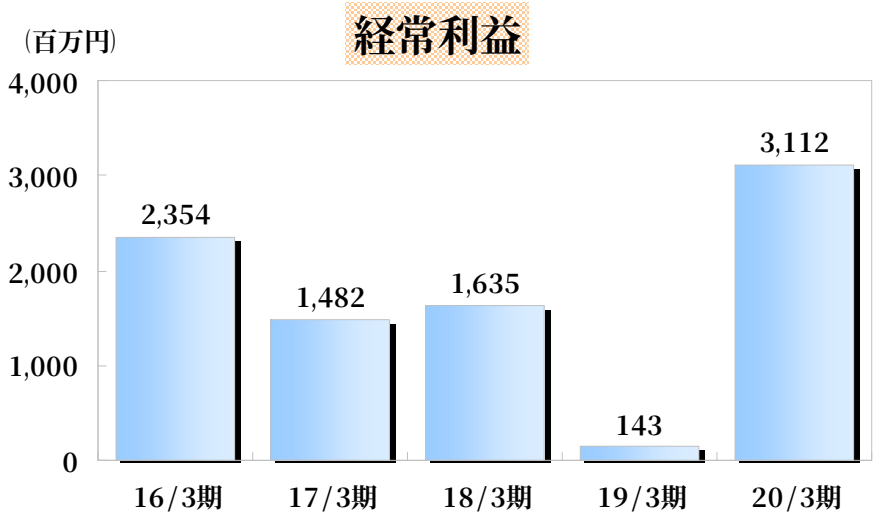


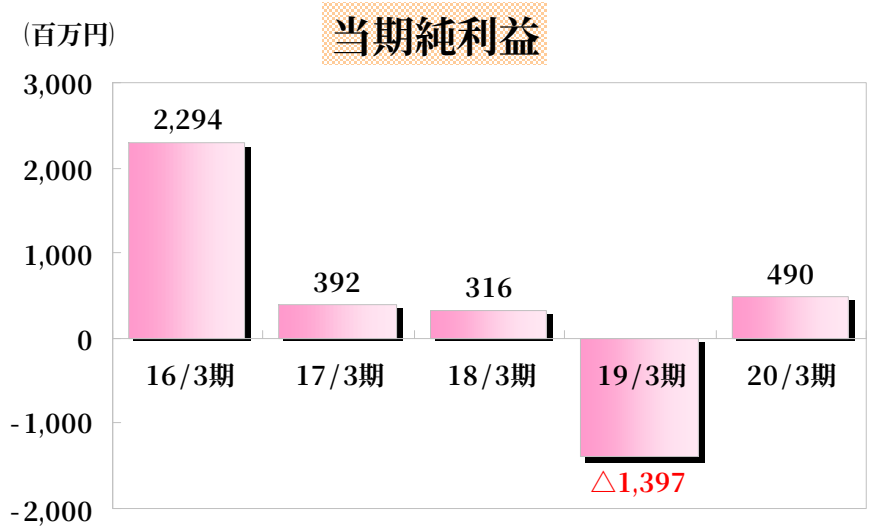


利益の推移

グループあげての構造改革や合理化活動などの成果により、V字回復を達成

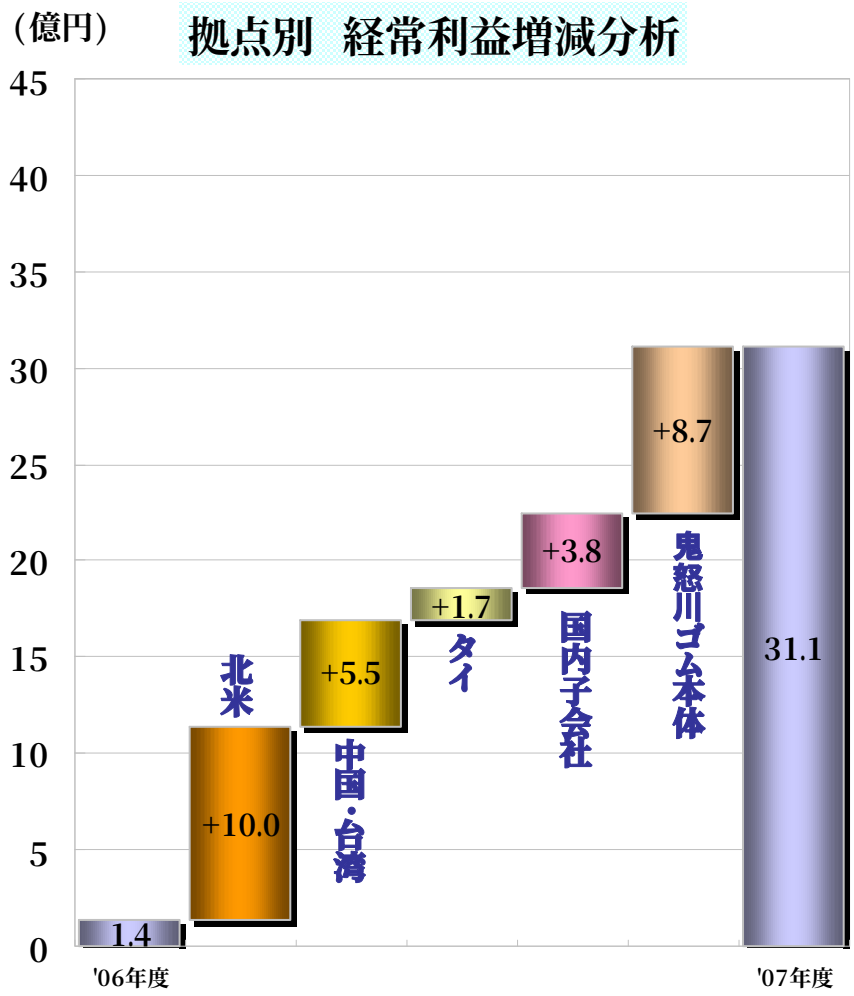


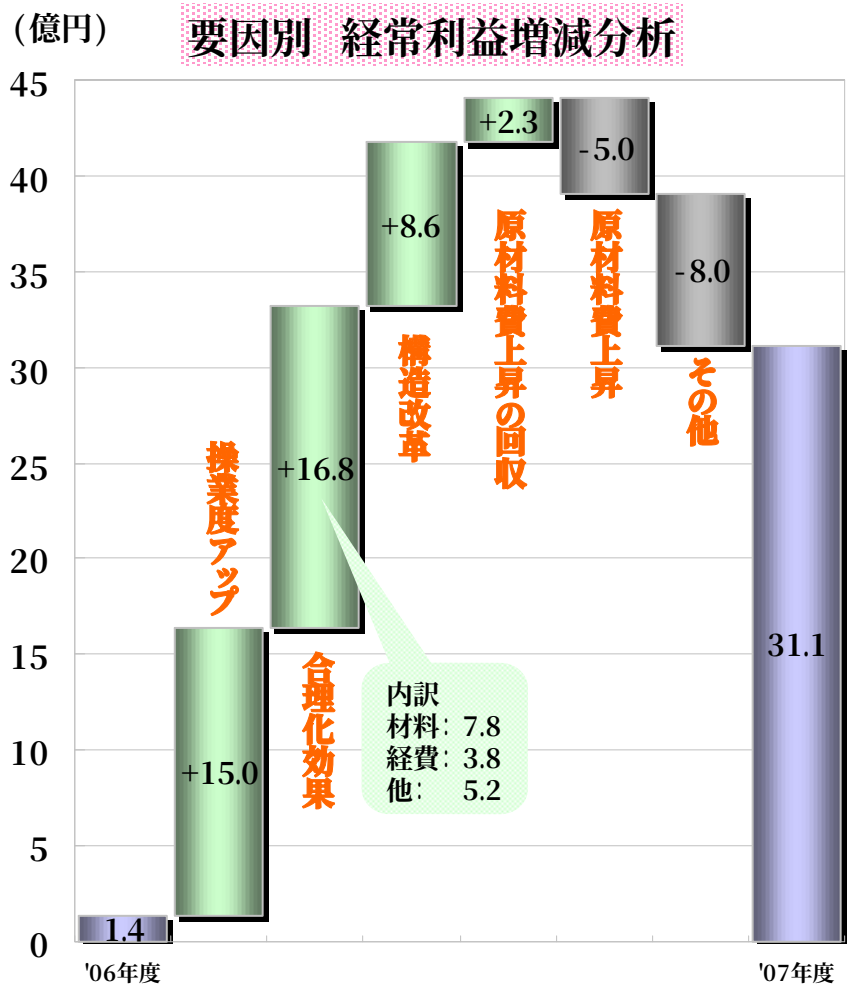




20/3期の状況

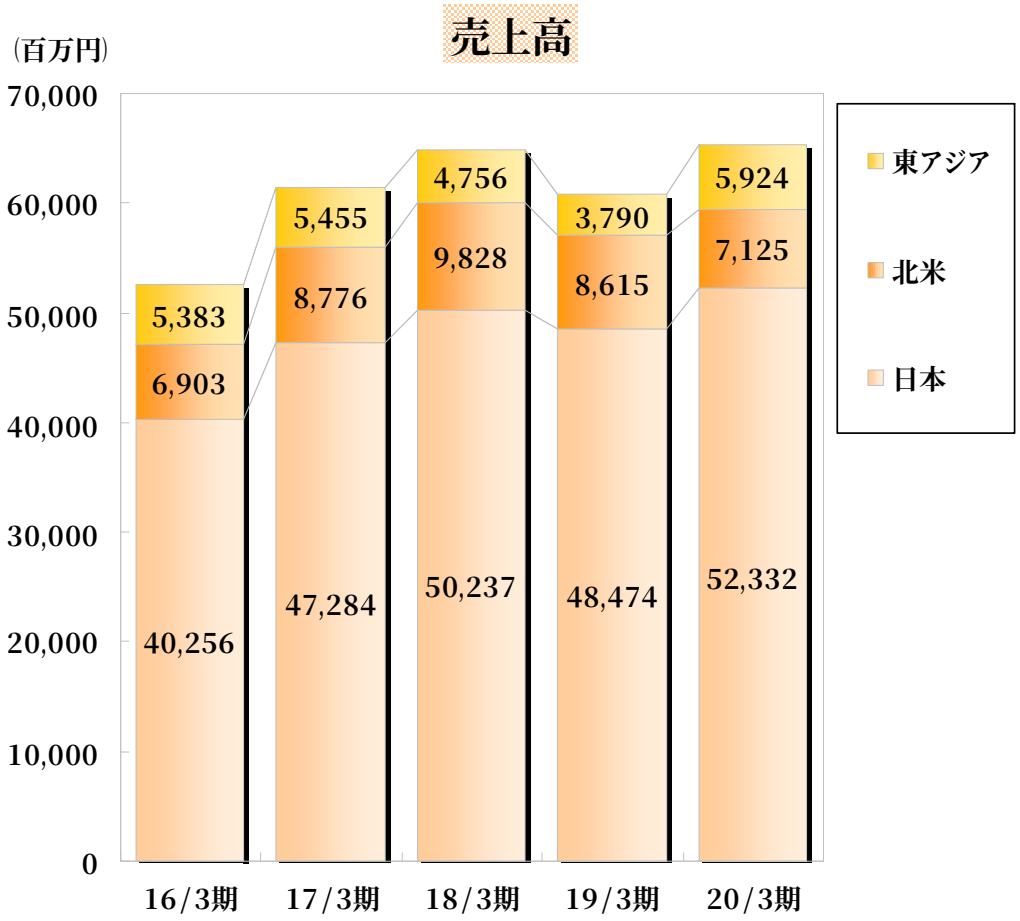
利益V字回復の要因は、グループあげての構造改革や合理化活動などの成果によるものです

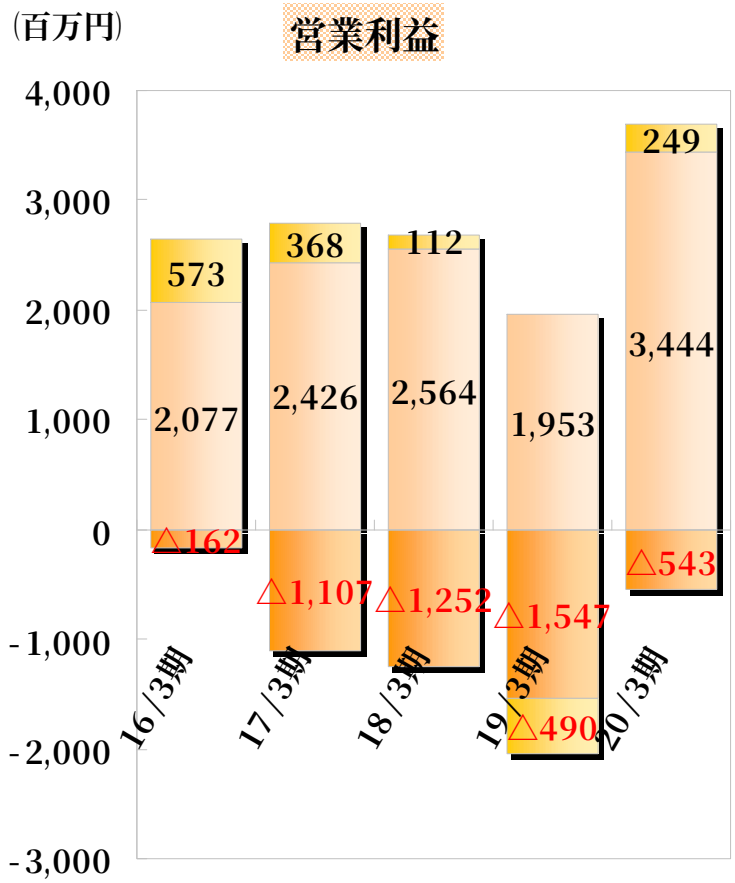




所在地別セグメント情報

日　本：　日産の生産台数増加、他メーカーへの拡販＋合理化効果
北　米：　人員大幅削減、品質･生産性向上活動を精力的に実施
アジア：　中国の大幅増収＋タイＣＰＲ社の子会社化





今後の事業戦略

鬼怒川ゴム工業株式会社は、
「お客さまの満足の追求」と
「ＣＳＲへの取組み」をつうじて
『社会貢献』を実現してまいります

事業戦略の基本方針

『増収･増益』を継続できる会社を目指します

CSR: 全てのステークホールダーの満足度の向上

明確なビジョン

強い意志

高精度な事業計画

リーダーシップ

確実な実行

コントロール

『増収･増益』

強みを活かす

顧客の
いかなる要望
にも応え得る
高い技術

課題を克服
していく努力

見える化
多能化
人材育成

長期安定の企業体質を構築

【構造改革】

お客さまを身近に感じる風土作り
お客さま満足の向上

経営環境概観

地域間で差はあるものの、世界全体の自動車需要は増加しています

自動車市場の変化

日本 米国 欧州	成長鈍化 《特に、米国の落込み》
BRICs	急成長 《特に、中国・インド・東欧・ロシア》

自動車メーカーの動向

日　系	成長持続
米国系	シェア低落
欧州系	横ばい
中国・インド	新たなメーカー台頭

自動車メーカーの取組み

環境、安全、軽量化
低コスト化、品質向上

経営環境概観

世界全体の自動車需要の動向等も踏まえ、モノ造りと経営方式との現地化を進めています

中国

受注底堅く
極めて順調

日本

輸出の好調により
生産は堅調

北米

小型車へのシフトにより
日本車は堅調

インド、ロシア

新規市場

タイ

輸出拠点として
需要は増加

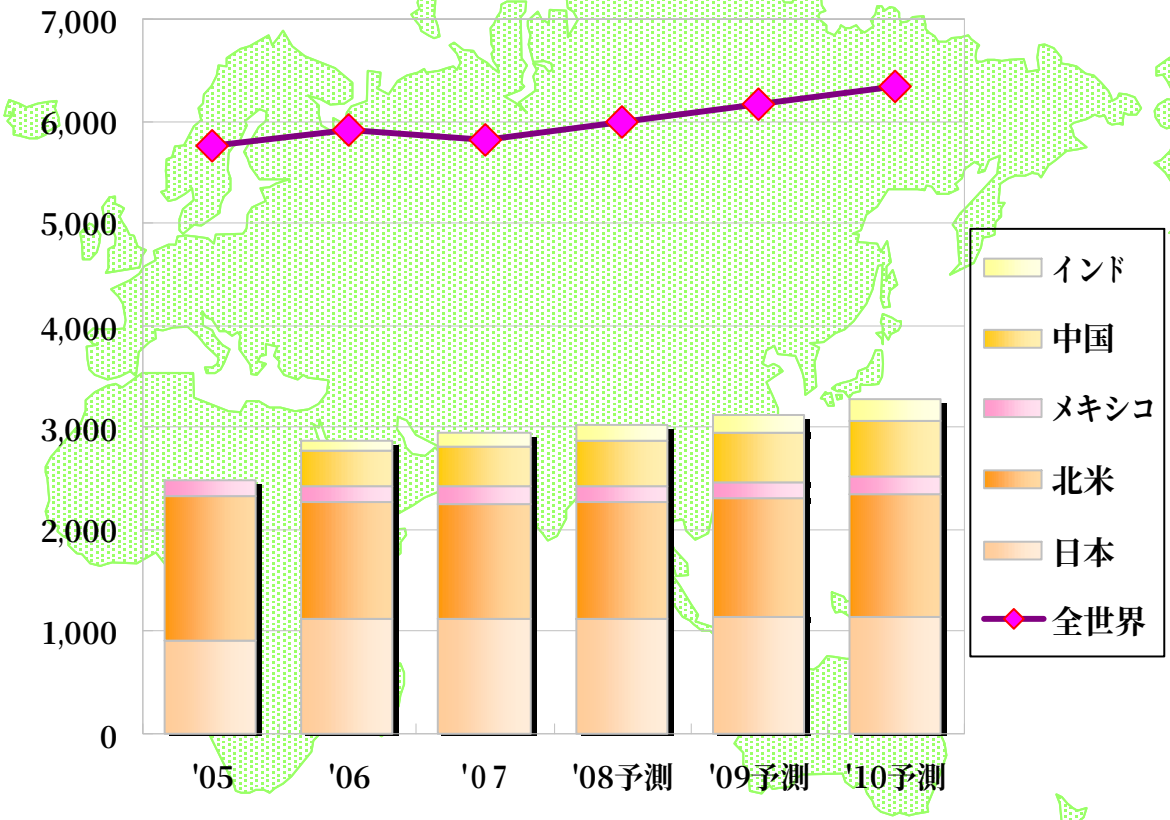
メキシコ、ブラジル

新規市場

ご参考：自動車生産台数の推移

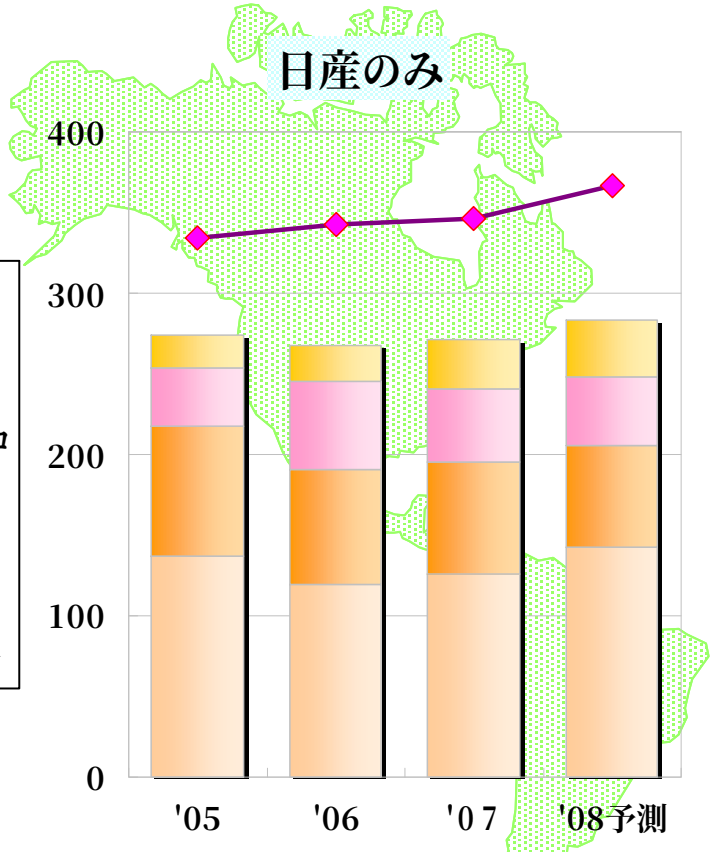
全世界での自動車生産台数は、今後、年率3%程度での上昇が見込まれています

乗用車+商用車（小型トラック）生産台数【万台】



マークラインズ社の情報に基づき当社にて作成

日産のみ



'08予測は1～6月実績×2

インドでは'09に新工場が稼動

キヌガワチャレンジ2010

売上高800億円、経常利益'07実績倍増の60億円の達成を目指します

《グループ全体》	2007年度	2008年度【予想】		2009年度	2010年度
	【実績】	上期【予想】			【計画】
売上高	653億円	350億円	680億円	増収：売上高+150億円（'07年度比）	800億円
営業利益	32億円	25億円	38億円		62億円
(率)	4.9%	7.1%	5.6%		7.8%
経常利益	31億円	25億円	38億円	増益：経常利益2倍（'07年度比）	60億円
(率)	4.7%	7.1%	5.6%		7.5%
当期利益	4億円	14億円	21億円		34億円

長期安定の企業体質を構築

将来に向けての構造改革を着実に実行していきます

将来に向けての構造改革
～　事業拡大に向けた地域･顧客戦略と製品戦略　～

地域･顧客戦略

- 成長拠点（中国･タイ）での拡大
- 新規市場（メキシコ･インド等）での拡大

製品戦略

- 樹脂化など新製品の開発
- 精密エラストマー事業の拡大
- モジュール製品への販売拡大

地域・顧客戦略

地域ごとの特性と顧客動向を踏まえ、モノ造りと経営方式との現地化を進めていきます

広州：日産対応を集約
福州：フォード、三菱対応
天津：トヨタ、ホンダ対応

東北・北関東地区への対応強化

中国
日産
日系メーカー
米BIG3
現地メーカー

日本
日産
日系メーカー

北米
日産
日系メーカー

韓国メーカー

インド、ロシア
日産
日系メーカー

タイ
日産
日系メーカー

メキシコ、ブラジル
日産
日系メーカー

進出検討中

ローカルメーカーとの
技術協力

アセアン諸国向け
輸出拠点

米国・中米への供給拠点
進出検討中

ハッチンソンとの
アライアンスの活用

製品戦略①樹脂化など新製品の開発

『樹脂』化・『脱溶剤』をいちはやく推進し、業界をリードしています

ゴムから『樹脂』へ

⇒今後も市場は拡大

軽量化	ゴム比▲20%
CO2発生量低減	CO2放出量はゴム比▲65%
リサイクル性	工程内リサイクル100% 産業廃棄物ゼロ化
加工性	小さい機械で高い生産性
生産体制	グループ全拠点体制構築済み

環境にやさしい
ゴム

『脱溶剤』系のゴム製品	撥水性がある 凍結性・貼り付き性に優れる きしみ音がしない ⇒ ウインドシールド、バックドア、トランク、ウエルト、ドア等に採用

製品戦略②精密エラストマー事業の拡大

精密型物ゴム･樹脂製品における固有の技術を駆使し、業容を拡大していきます

軽量化、省資源によるCO2排出量の削減と低コスト化を追求

ブレーキ部品	精密型物部品	ホース部品
新技術と工法の開発を推進 ↓ グローバルに商権を拡大 全シリンダーメーカーに参入	半世紀にわたる 精密シール部品の 生産技術力を応用 ↓ オイルシールなど 新たな分野にも参入	付加価値を高めた 利便性の高い製品の 開発を推進 ↓ 金具･アルミなども含めた 一体型製品として拡販

ピストンシール、カップ

パックフィラーネック
【耐ガソリン性材】

カバーアッシーホール
【高遮音性材】

ダクトエアー
【耐熱、耐久性材】

製品戦略③モジュール製品への販売拡大

モジュールメーカーへのアプローチが喫緊の課題

モジュール化とは？	自動車メーカーが、”従来に比べて大きな単位で” 部品の開発や生産を部品メーカーへアウトソーシングすること
例えば・・・	従来＝別々の部品メーカーから納入されて自動車工場で組み付け エアコン、計器類、オーデイオ、エアバッグなど：運転席周り ラジエーター、ヘッドランプ、ファンなど：車の最前部 現在＝これらの部品を全て単一の部品メーカーが、 「コックピットモジュール」「フロントエンドモジュール」として開発し、 あらかじめ組み付けたものを車輌組立工場へ納入する仕組み 空調部品のカルソニックと計器類のカンセイが合併⇒カルソニックカンセイ
モジュールメーカーの重要性	モジュールメーカーは「車の一定部分」とも言える幅広い部品分野を担当 ＝従来自らが分担していた部品だけではなく、その周辺部品群についての技術情報を評価・検証する能力を持たねばならない ⇒これまで自動車メーカーが担っていた機能（市場のユーザーニーズを的確に把握し、迅速に開発に繋げていくという役割）をも遂行

⇒もはや単に自動車メーカーだけを見ていてもダメ！
さまざまなモジュールメーカーのニーズへの対応

中長期の構造改革～革新プロジェクトの実行

キヌガワチャレンジ2010のキーワードは、スピード･変革･チャレンジ

スピード

競合他社より早く
顧客ニーズに応える

変革

従来のやり方にこだわらず
意識、仕組みを変える

チャレンジ

より高いレベルに目標設定

品質や造りを愚直に改善していくことの継続
↑
当社の常識≠世間（顧客･競合他社）の常識？

顧客の声を身近に感じる

常に競合他社を意識

《業務の革新》

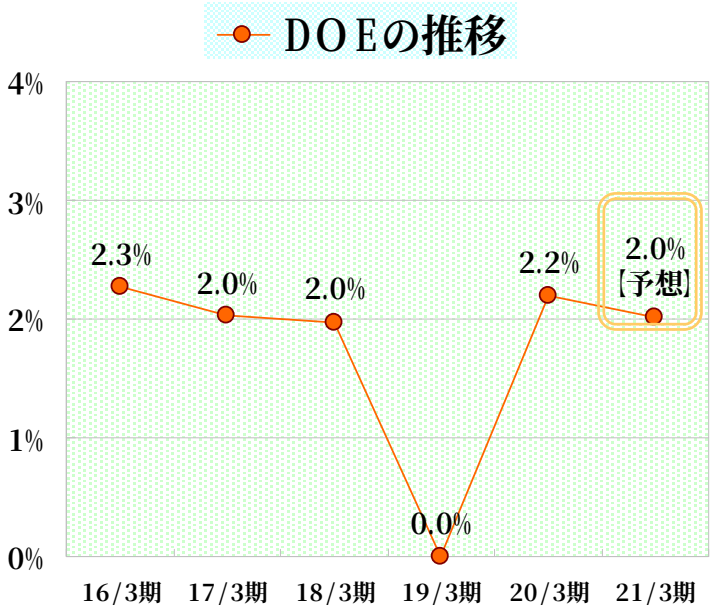
外に目を向ける
思い切った外界思考で

株主還元策

当社は株主還元の指標として、DOE（株主資本配当率）2～3%を目指しています

$$\text{株主資本配当率} = \frac{\text{配当額}}{\text{株主資本}} = \frac{\text{当期利益}}{\text{株主資本}} \times \frac{\text{配当額}}{\text{当期利益}}$$

DOE（%）＝　ROE（%）×配当性向（%）



株主資本利益率

積極投資・効率経営
による収益力向上

利益に対する配当比率

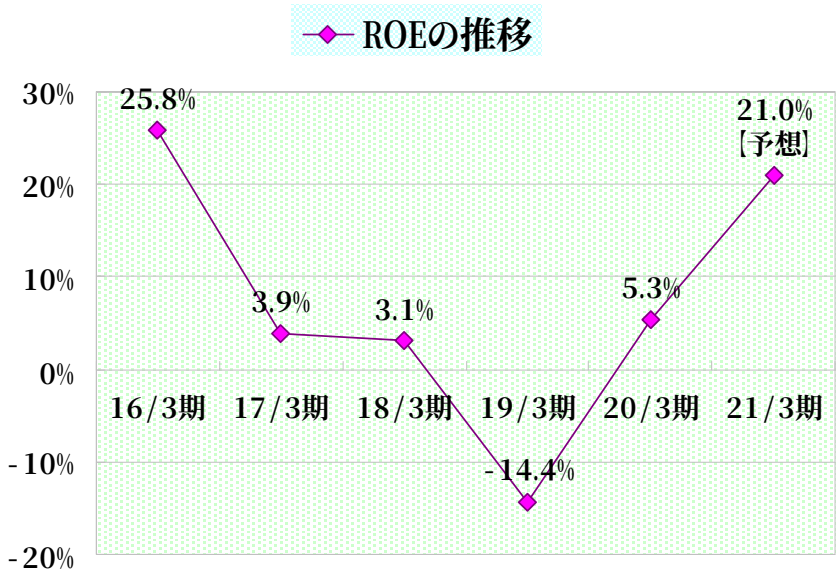
配当を重視し
株主に還元

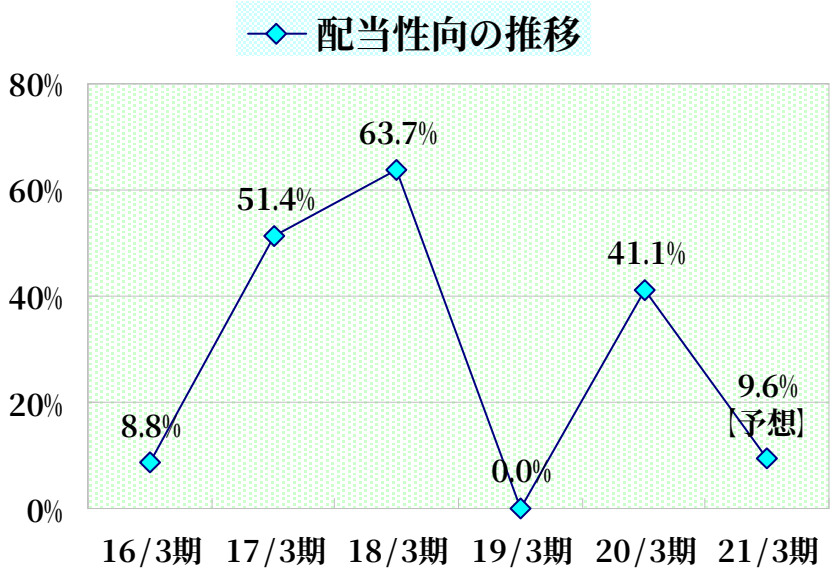
株主の皆さまにとっての
トータルリターンの向上を目指します

株主還元の状況

20/3期は2期ぶりに復配3円を達成、株主優待制度の導入についても検討しています

	16/3期	17/3期	18/3期	19/3期	20/3期	21/3期【予想】
当期純利益 (百万円)	2,294	392	316	▲1,397	490	2,100
1株あたり当期純利益 (円)	33.97	5.84	4.71	▲20.8	7.3	31.26
1株あたり配当金 (円)	3.0	3.0	3.0	0.0	3.0	3.0





鬼怒川ゴム工業株式会社

上場取引所：東証一部

コード：5196

本書には、当社および/または当社グループに関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは当社が現在入手している情報に基づく、本書作成時点における予測等を基礎として記載されています。また、これらの記述のためには、一定の前提（仮定）を使用しております。
これらの記述または前提（仮定）は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、将来実現しない可能性があります。実際の業績は、今後様々な要因により業績予想と異なる結果となる可能性があります。
このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ありますが、これらに関する追加情報については、当社の有価証券報告書、短信等開示書類、プレスリリース等をご参照ください。

本書は、情報提供を目的とするものであり、投資勧誘を目的としているものではありません。

本書に記載されている当社ないしは当社グループ以外の企業等にかかわる情報は、公開情報等から引用したものです。
かかる情報の正確性・適切性等について、当社は何らの検証を行っておらず、またこれを保証するものではありません。

ご照会等は、下記までお願いいたします

鬼怒川ゴム工業株式会社　管理部
電話：　043-259-3111（代表）
E-mail：kinugawa-ir@kinugawa-rubber.co.jp

ホームページのご案内

URL：　http://www.kinugawa-rubber.co.jp/
《IR情報》http://www.kinugawa-rubber.co.jp/KINU1/index_ir.html