2012年度第2四半期決算説明

2012年12月6日

鬼怒川ゴム工業株式会社

KINUGAWA

1. 2012年度第2四半期決算及び通期見通し

2. Kinugawa Challenge活動の経緯と今後の取組み

2012年度第2四半期決算概要

■ 対前年同期比で増収、営業利益・経常利益は増益を達成、一方法人税納付増により当期純利益は減益となった

（単位：億円/未満四捨五入）

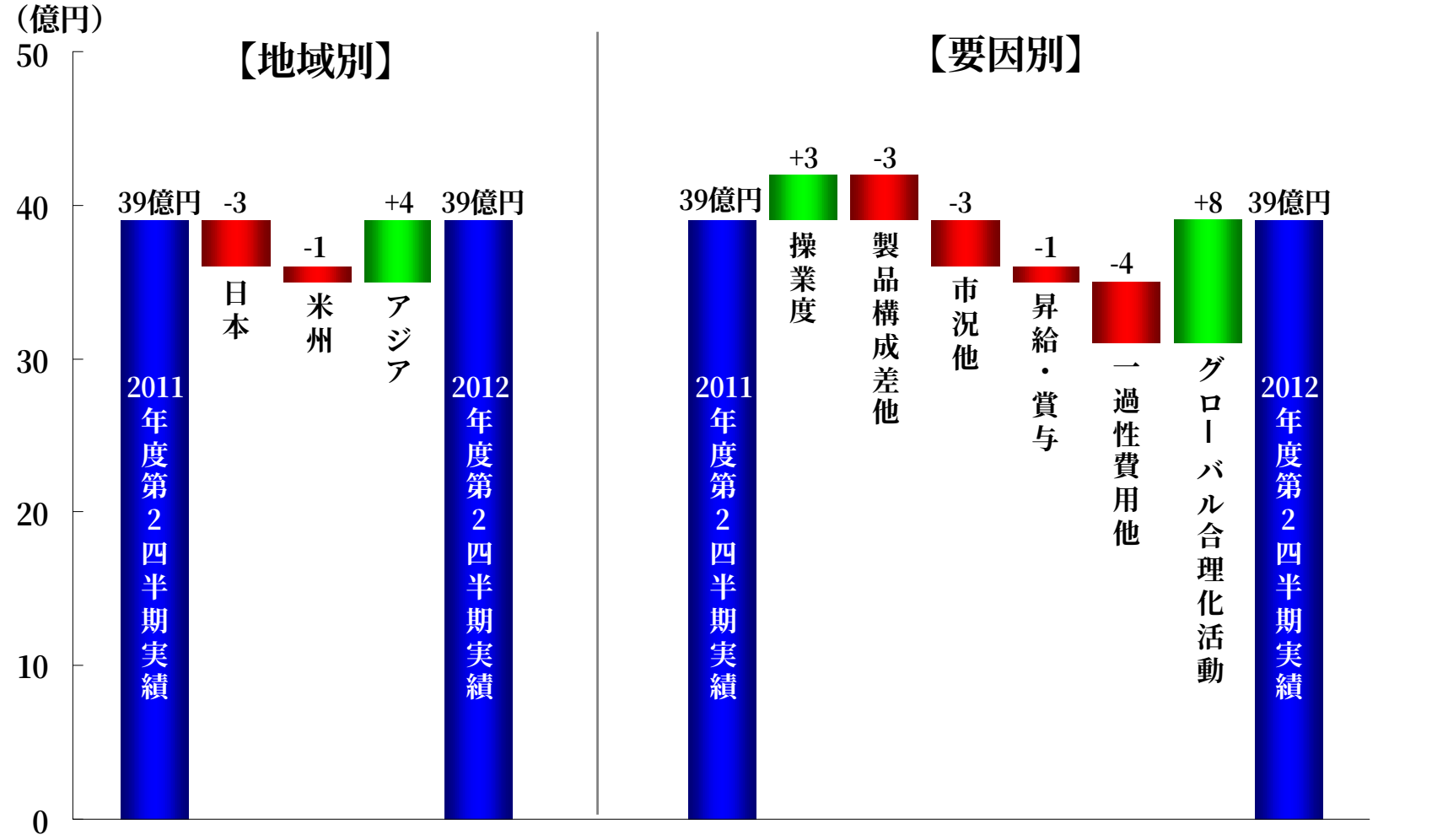
	2011年度 第2四半期	2012年度 第2四半期	
売 上 高	337.2	345.0	(102%)
営業利益	39.2	39.3	(100%)
率	11.6%	11.4%	
経常利益	39.2	39.4	(101%)
率	11.6%	11.4%	
当期利益	24.8	22.3	(90%)
総 資 産	467.1	478.7	(102%)
自己資本	210.2	229.5	(109%)
率	45.0%	47.9%	
借入金残	61.5	64.0	
DEレシオ	0.3	0.3	

前期BS項目は3月末。（ ）内は前期との比率。

KINUGAWA

営業利益増加要因（地域別・要因別）

■ モノ造り改善・調達資材のLCC化・汎用化・現地化など改善したものの、製品構成の変化や新車部品立上げコストなどにより、前年同期並みの利益にとどまった

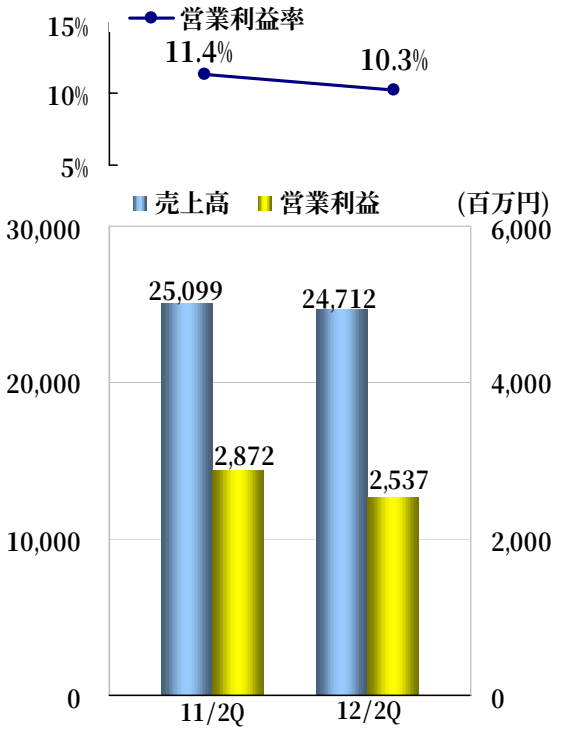


KINUGAWA

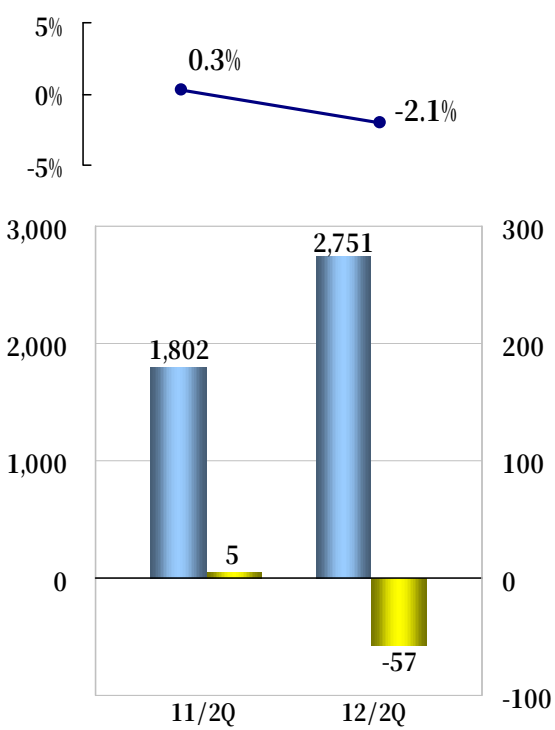
所在地別の状況

- 日　本；モノ造り改善・調達資材のLCC化・汎用化など改善を進めたものの、製品構成の変化及び建機他の輸出向け部品の減少などにより減収減益となった
- 米　州；新車立ち上げによるコスト増により赤字となった
- アジア；堅調な売上の増加とモノ造り改善のグローバル展開・調達資材の現地化・汎用化の効果などにより、増収増益を達成した

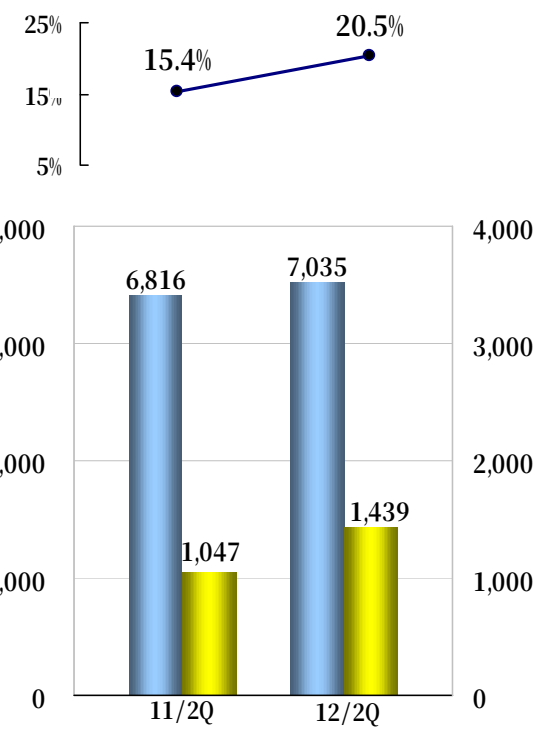
日本



米州

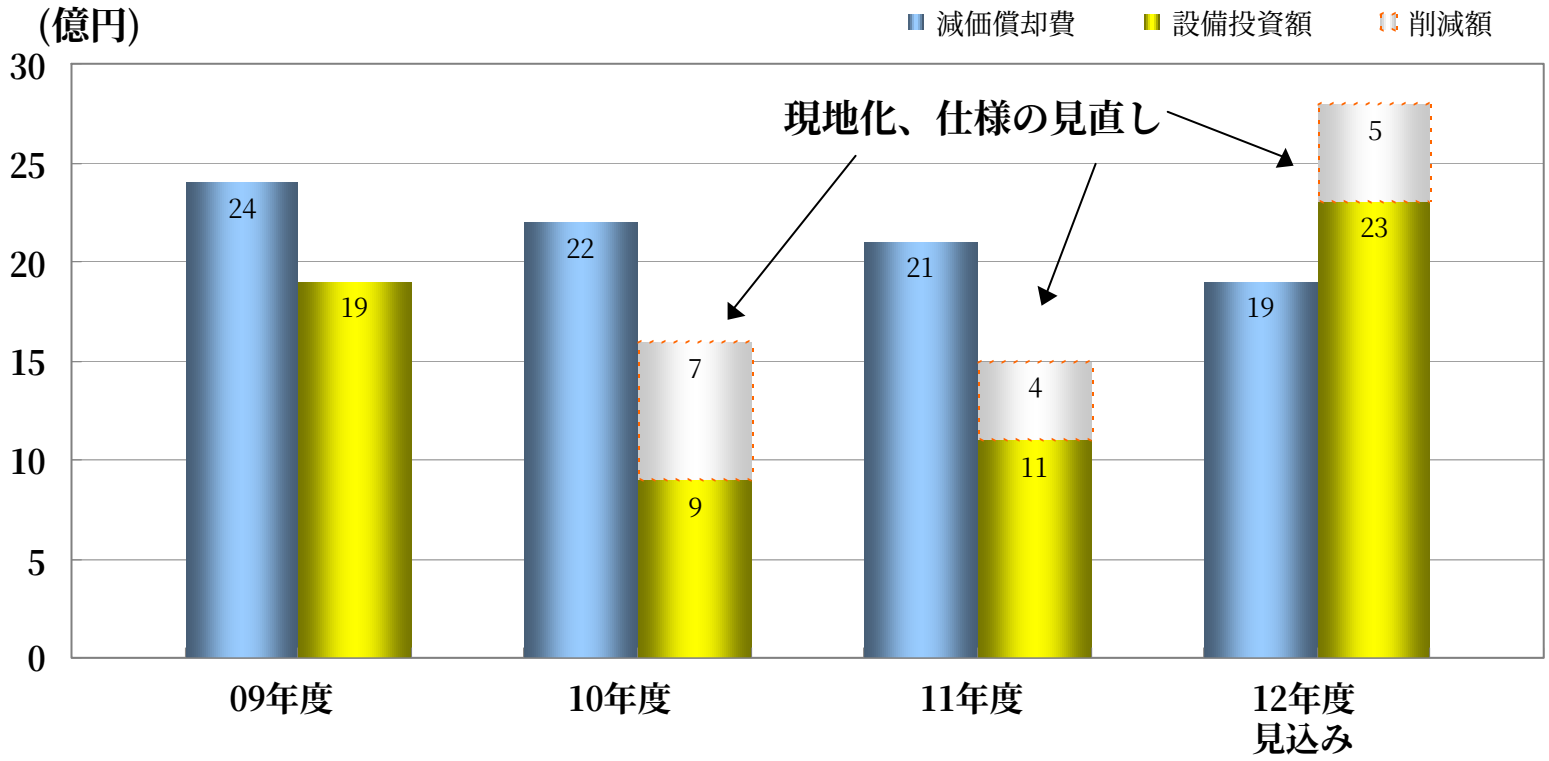


アジア

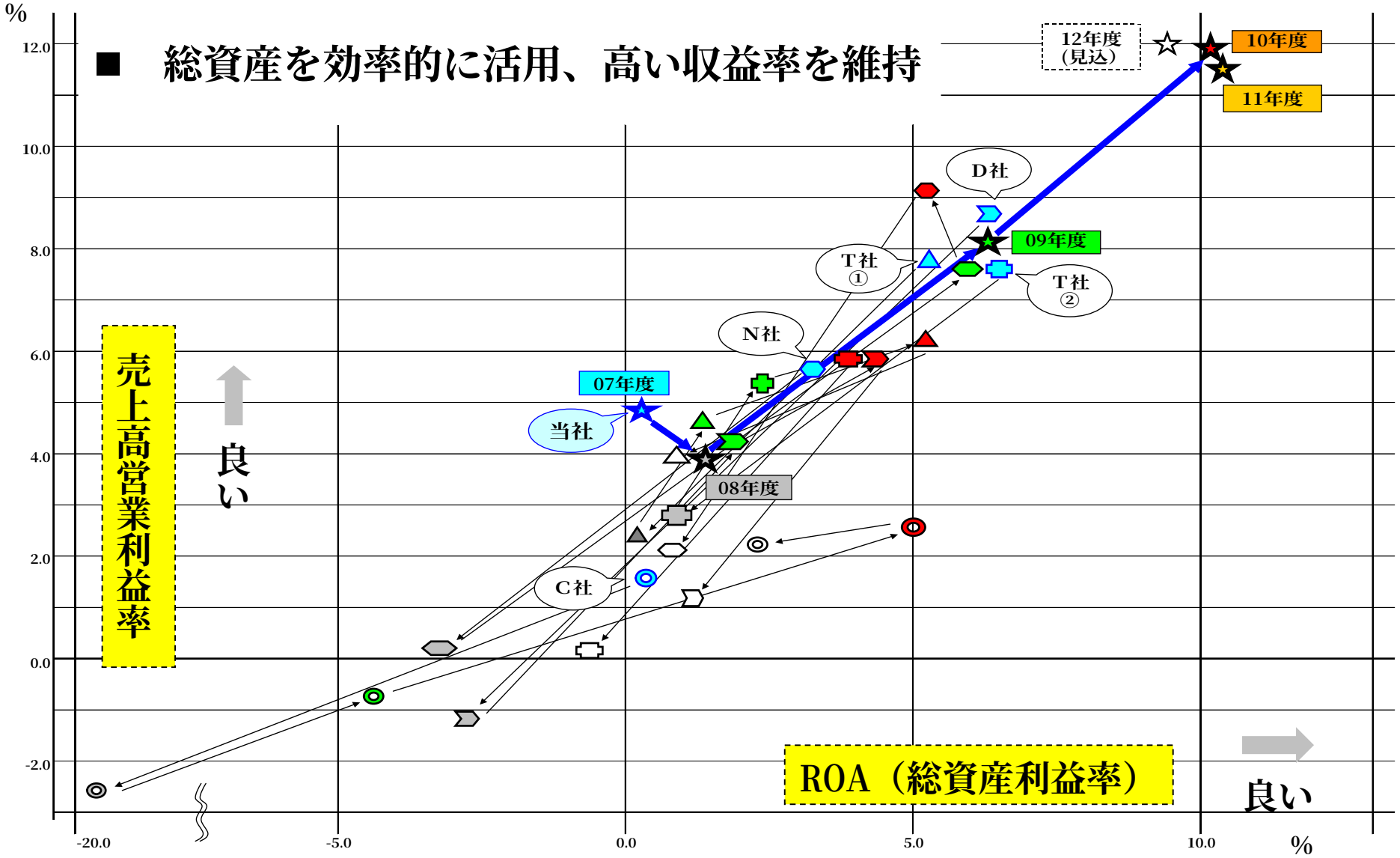


減価償却費・設備投資推移

- 設備の現地調達化
- グループ内遊休設備の有効活用
- 設備稼働率改善活動による現有設備能力の向上



当社経営指標推移 ～ ROA・売上高営業利益率



KINUGAWA

連結業績予想

- グローバルでの客先生産台数の減少や中国の反日運動に伴う日本車販売の減少に加え、新車立上げコスト増により下方修正ではあるが、2桁の営業利益率を確保

億円

	5月12日公表値		今回予想		差異	
売上高	710		670		-40	(-5.6%) ＊
営業利益	86	12.1%	75	11.2%	-11	(-12.8%) -0.9%
経常利益	87	12.3%	75	11.2%	-12	(-13.8%) -1.1%
当期純利益	54	7.6%	42	6.3%	-12	(-22.2%) -1.3%

＊ 差異の（）内は金額の増減率

KINUGAWA

1. 2012年度第2四半期決算及び通期見通し

2. Kinugawa Challenge活動の経緯と今後の取組み

中期経営計画～ Kinugawa Challenge 2015

■ 2011年11月24日に中計経営計画を外部発表

2015年度目標（売上高・営業利益）

売　上　高；1,000億円以上
営業利益額；　120億円以上

経営方針

➢3つの構造改革 プラス 1

1. 短期収益の確保
2. 売上を拡大　『持続的な成長』
3. 業務改革による収益体質の強化

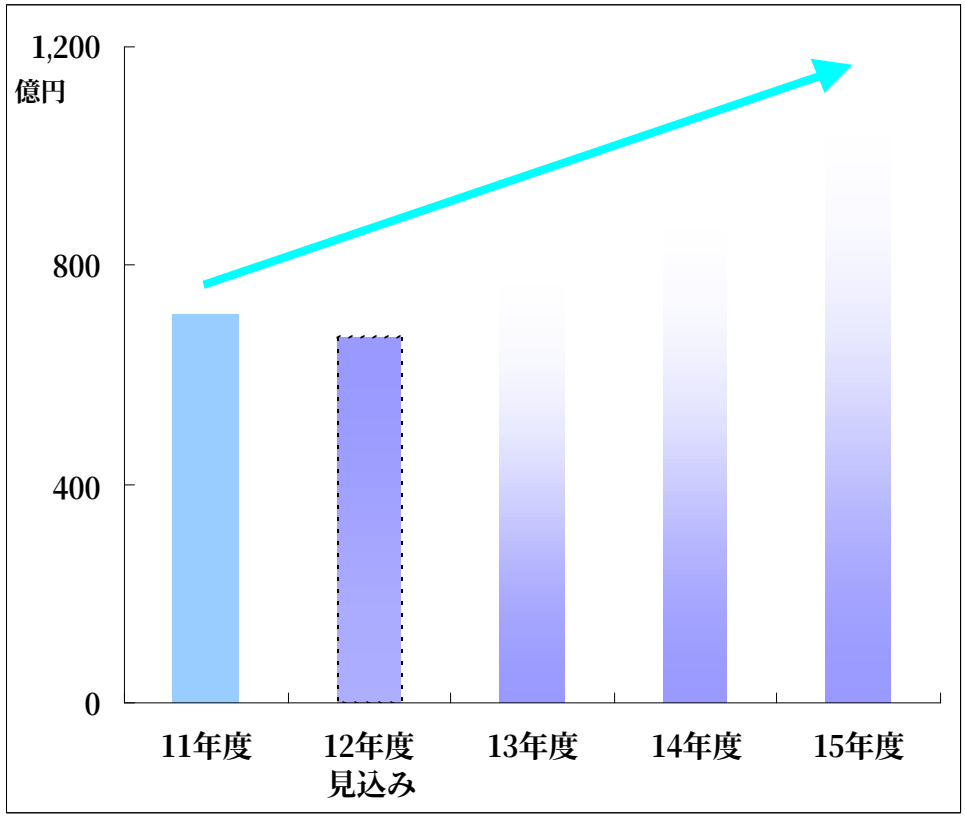
4. グローバルに展開

KINUGAWA

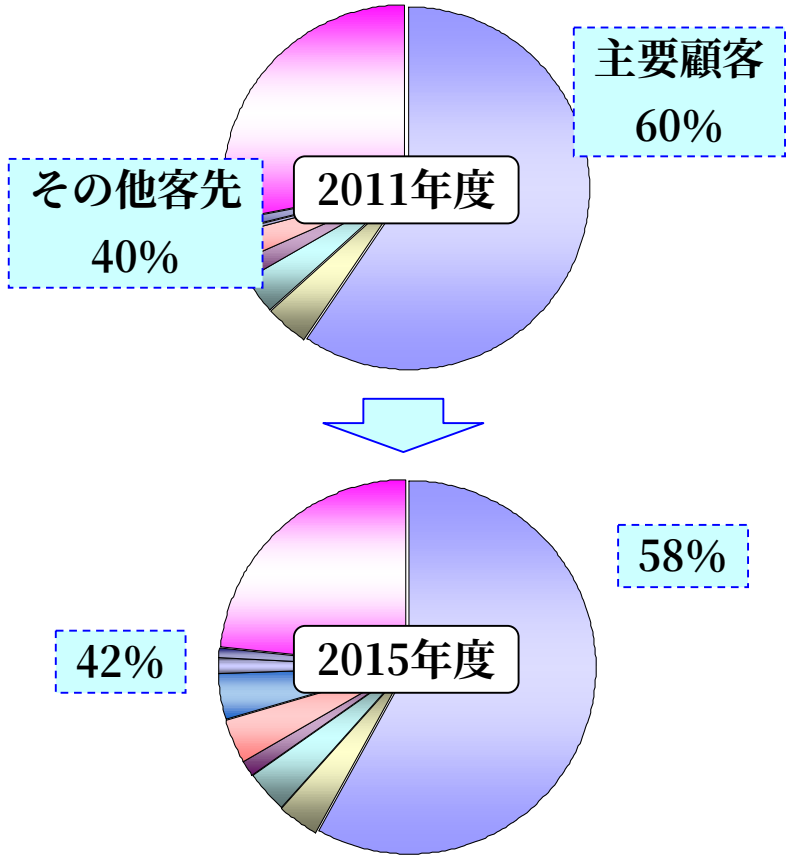
売上を拡大～2012～2015年度売上目標

- 新興国を中心としたグローバルでの需要拡大を拡販のチャンスと捉え、海外での売上を拡大することで、2015年度1,000億円を目指す

今後の売上計画



客先別売上高比率（計画）



売上拡大に向けた製品技術とプロセス技術

■ 車体シール部品を支える技術革新

～'06年　'07　'08　'09　'10　'11　'12　'15

製品技術

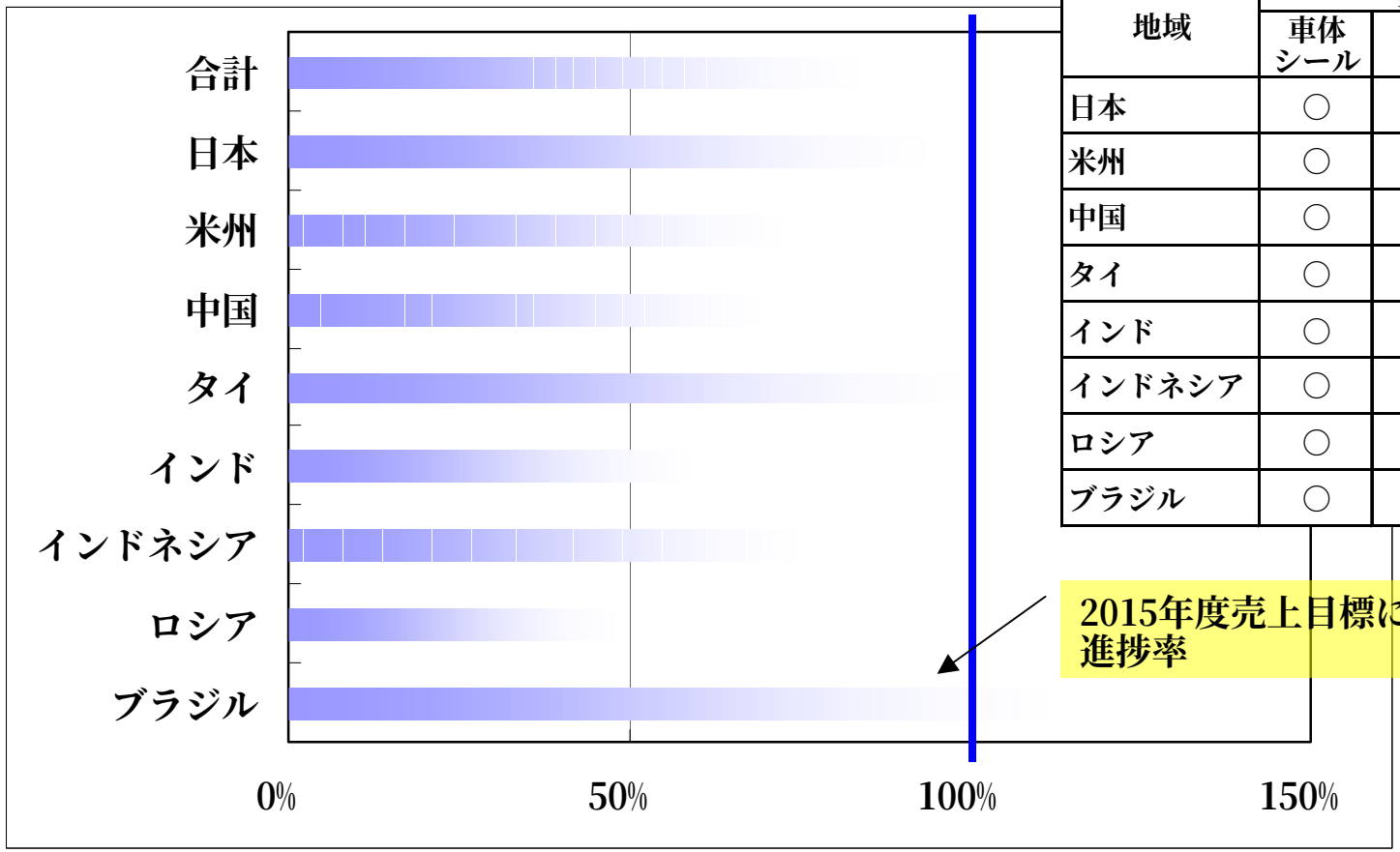
- ・EPDM/スポンジ部品の製品化
- ・TPV発泡技術開発/生産開始
- ・自動車用窓枠部品の製造開始
  “設計開発～製造までを一貫受注”
- ・新興国向け製品化 (性能の2極化)
- ・軽量化・リサイクル技術の開発生産
  “樹脂化(TPV化)のグローバル展開”

プロセス技術

- ・大量生産に対応した同期生産/セル化生産
- ・徹底した現地化
  生産システムの海外展開
- ・多品種・少量生産に対応した標準化・汎用化による開発リードタイムの短縮

売上を拡大～地域別の拡販状況

- 新規地域における受注見込み（インド・ロシア・ブラジル）
- 米州・中国・タイについては、拠点を増強して拡販を図る



地域	拡販対象部品			
	車体シール	防振	一般型物	ホース
日本	○	○	○	○
米州	○	○	○	○
中国	○	○	○	○
タイ	○	○	○	○
インド	○			○
インドネシア	○			
ロシア	○			
ブラジル	○			

売上拡大の取組み～中国

- 新規拠点操業；鬼怒川（蕪湖）･･･ 安徽省蕪湖市（2012年8月操業開始）
- 新規拠点設立；鬼怒川（鄭州）･･･ 河南省鄭州地区（2013年工場開設）

・鄭州日産との戦略的パートナーシップ締結による優先発注確保

・新規拠点（蕪湖、鄭州）は車体シール部品に加え、ホース部品、防振部品も含めて生産

パートナーシップの締結（2012年1月）

福州福光

天津星光

鬼怒川（大連）

鬼怒川（蕪湖）

鬼怒川（広州）

Copyright© 中国まるごと百科事典 http://www.allchinainfo.com/

売上拡大の取組み～メキシコ拡張

- キヌガワメキシコの拡張により、車体シール部品だけではなく、ホース部品、防振部品も現地化し、米州全土向けの販売を目指す

売上拡大の取組み～タイ・インドネシア拡張

- タイ；インド、インドネシアを含めたアセアンの中核拠点として一極集中生産することで、コスト競争力を高める
- インドネシア；現地で売れ筋の車両に適した設計仕様の部品を提案し、販売を広げる（2012年6月操業開始）

◎＝カーメーカー
●＝当社拠点

CPR、キヌガワタイランド

キヌガワインドネシア

タイ

2013年よりホース部品の拡販を図る
拡販分は、既存の建屋を活用

インドネシア

モデルラインによる早期品質の造り込み

※ キヌガワ大分 ⇒
キヌガワインドネシアへ展開

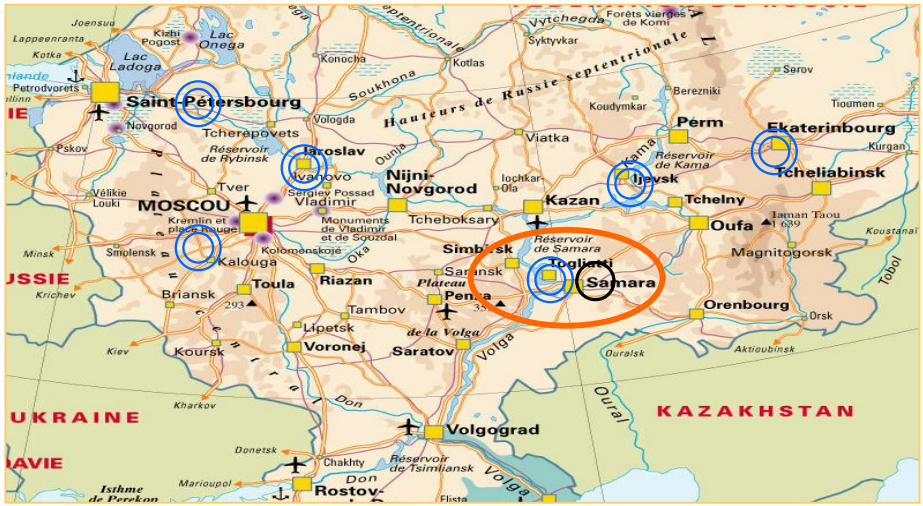
売上拡大の取組み～インド進出

- キヌガワインドの設立（2012年12月）
- 提携先の和承R&A社に工程の一部を委託し、インド民族系部品メーカーに対抗できる製品を販売する
  同社と部品取引基本契約を締結（2012年11月）

◎＝カーメーカー
●＝当社拠点

和承インディア

売上拡大の取組み～ロシア・ブラジル進出検討



■ ロシア

自動車市場急成長のロシアのヴォルガ地域へ2014年に進出して、車体シール部品を中心に日産への拡販を検討中

■ ブラジル

年間販売台数350万台の巨大市場に現地一貫生産で競争力を高めて、車体シール部品を中心に2014年の進出を検討

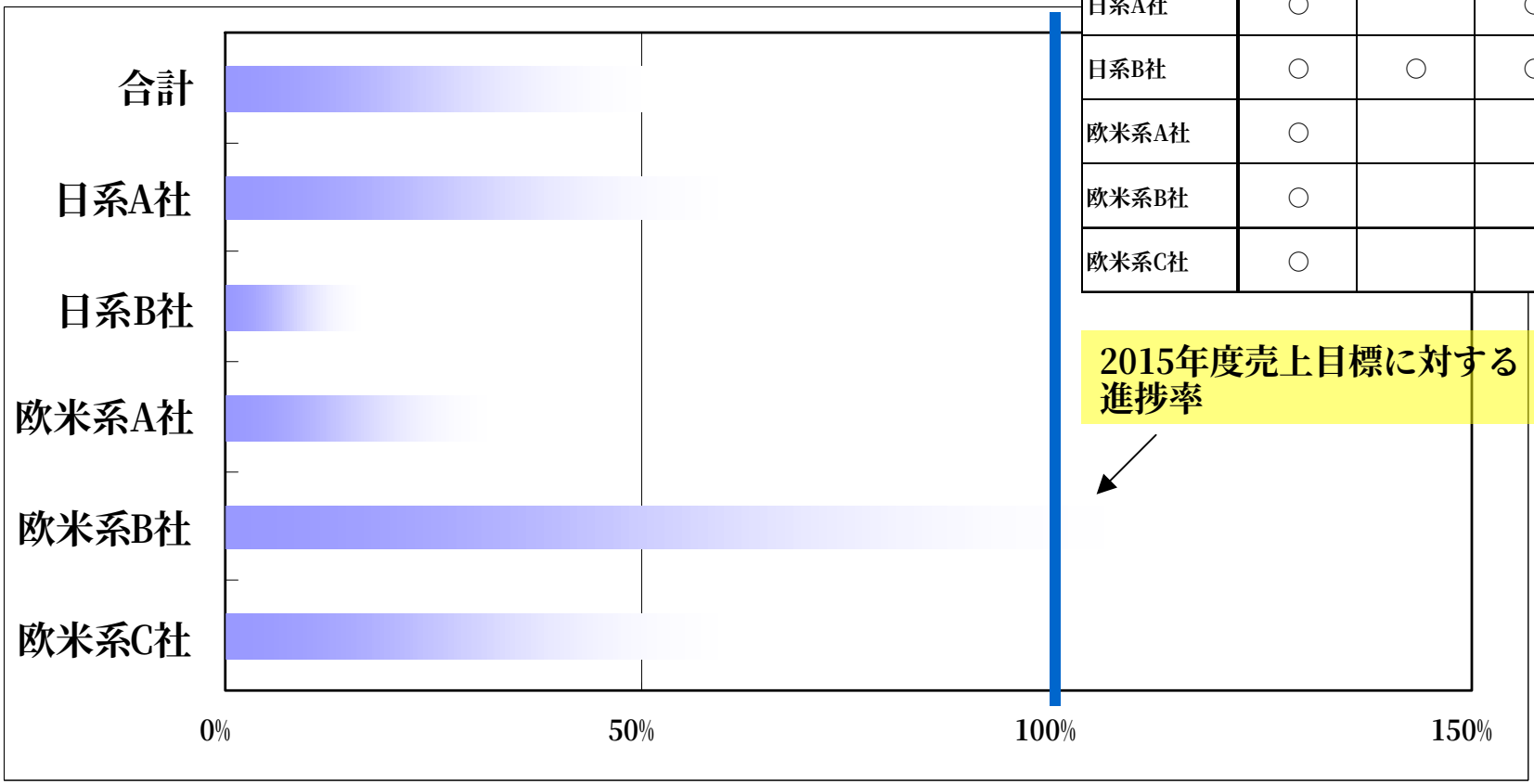
◎＝カーメーカー
○＝当社検討拠点

KINUGAWA

売上を拡大～新規顧客への取組み

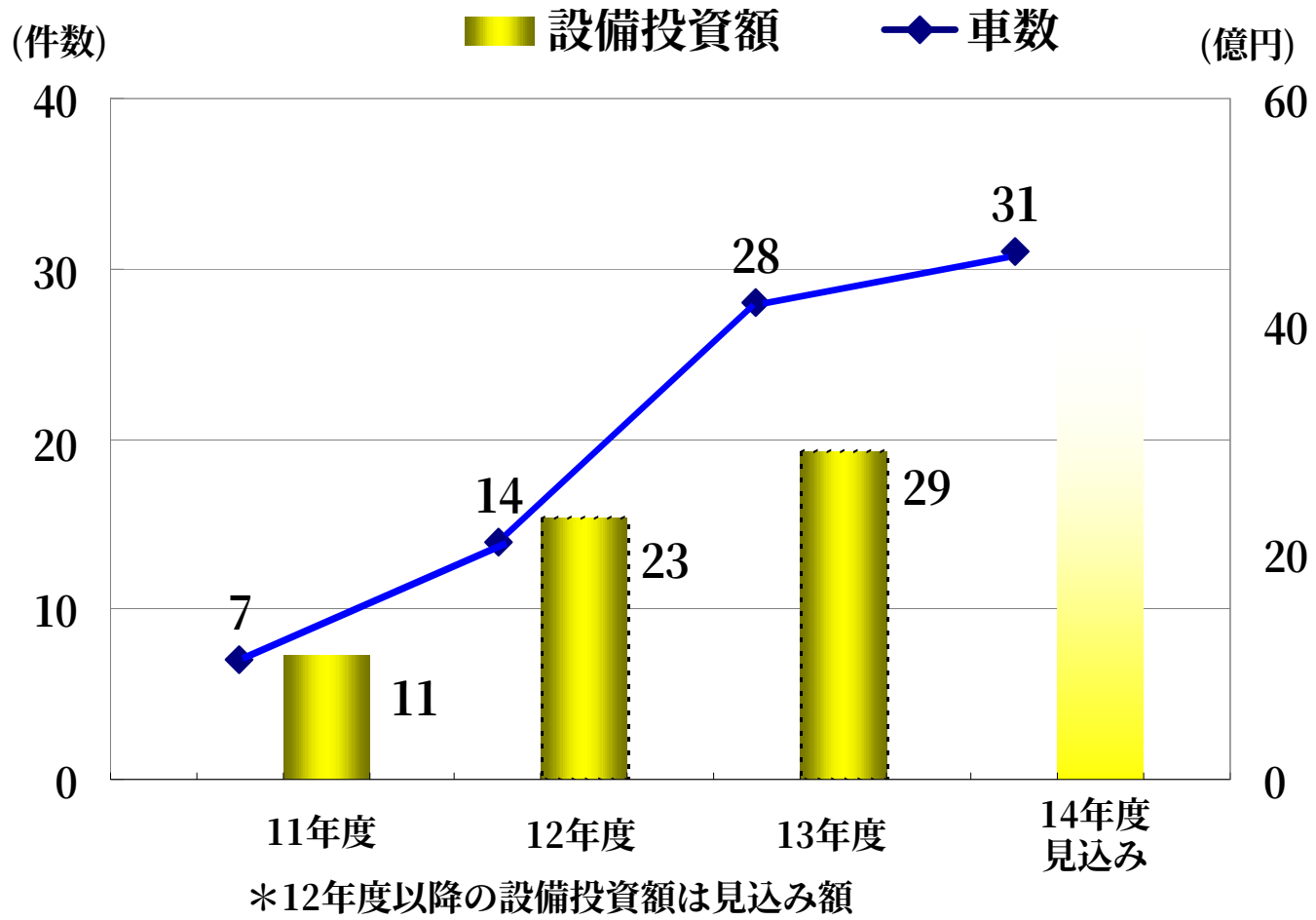
- 日系A社をはじめとして、主要カーメーカーに対する拡販活動を実施
- 新規顧客の2015年売上；140億円を目指す

カーメーカー	拡販対象部品			
	車体シール	防振	一般型物	ホース
日系A社	○		○	○
日系B社	○	○	○	○
欧米系A社	○			
欧米系B社	○			
欧米系C社	○			



新車プロジェクト件数と設備投資金額

- 2011-2013年度まで車種、部品共に倍増
- 2014年度も2013年度と同等以上の立上りが見込まれる



＊12年度以降の設備投資額は見込み額

ベンチマーク ベストプラクティスの活用

■ 国内が常に切磋琢磨（競争意識）する中で、現地ニーズに基づき水平展開

切磋琢磨でB/Mとなり真似したくなる工程作り

キヌガワ郡山

係長連絡会（１回/３ヶ月）
職制連絡会（１回/６ヶ月）

キヌガワ大分

競争意識

同じKPI

時間当り売上高
売上高労務費比率
限界利益率

改善活動

ベンチマーク

改善DB
THANKS

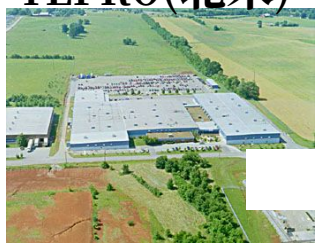
ベンチマーク

改善活動

Ｆ１・ＥＲ段取り
ＷＥＬＴ直結化
樹脂G/RUN成形レイアウト
樹脂G/RUN検査治具
ＱＲＱＣ
ＡＧＶカラクリ

TEPRO　B/M活動
1回/年

TEPRO(北米)



鬼怒川広州(中国)

KGT(タイ)

グローバルでのモノ造り力向上

今後のBP活動
作業標準
新車推進
断面計測
押出し直結
荷姿搬送

KINUGAWA

中計目標達成のためのリスク対応

1. 新拠点・新車立上げ対応

- プロジェクトマネジメント推進による新拠点、新車の円滑な立上げ
  - 標準化（パッケージ化）
  - グループリソースの活用
  - 多能化による効率的な支援体制

2. 中国における減産への対応

- 生産調整に伴う収益への影響の極小化
  - 生産体制の見直し、原材料調達の現地化・汎用化等の合理化活動の加速化
  - 減産期間の継続によっては、負荷の高い拠点の応援生産等を実施し、操業度を確保

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。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　経営企画グループ

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/index.html

《IR情報》http://www.kinugawa-rubber.co.jp/investor/

KINUGAWA