

2009年3月期第2四半期決算説明会 及び当社の成長戦略について

2008年12月12日
日本輸送機株式会社
代表取締役社長 裏辻俊彦

I 決算概要

1

前年同期比増収・減益

2

三菱重工業(株)に対するOEM供給の開始

3

鋼材など原材料費上昇により減益

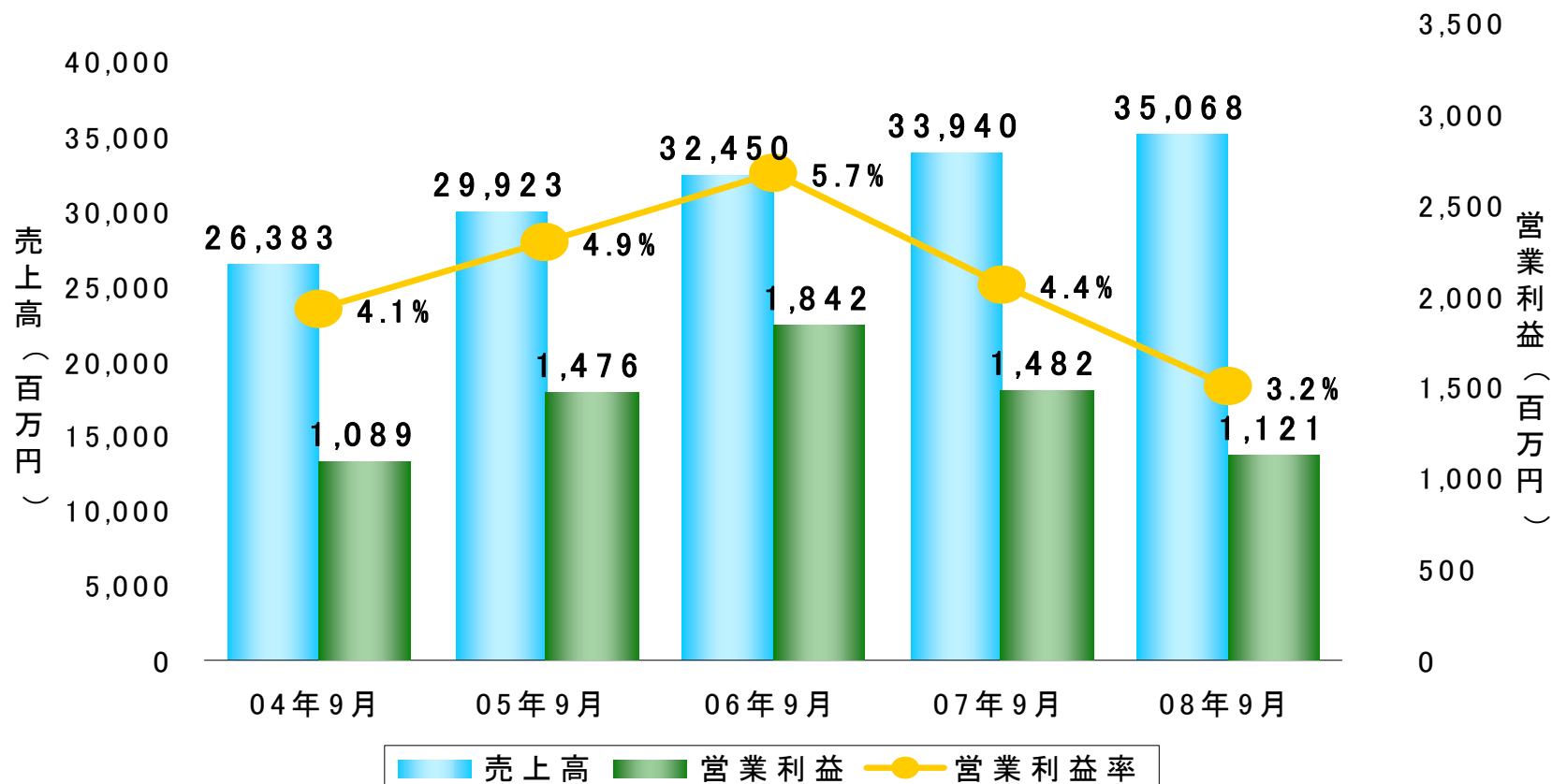
前年同期比3%の増収を達成

決算の概況

(単位:百万円)	2007年9月期	2008年9月期	前年同期比増減	
売上高	33,940	35,068	+1,128	+3.3%
営業利益 (営業利益率)	1,482 (4.4%)	1,121 (3.2%)	△360 (△1.2 point)	△24.3%
経常利益 (経常利益率)	1,497 (4.4%)	1,275 (3.6%)	△221 (△0.8 point)	△14.8%
当期純利益	844	641	△202	△23.9%

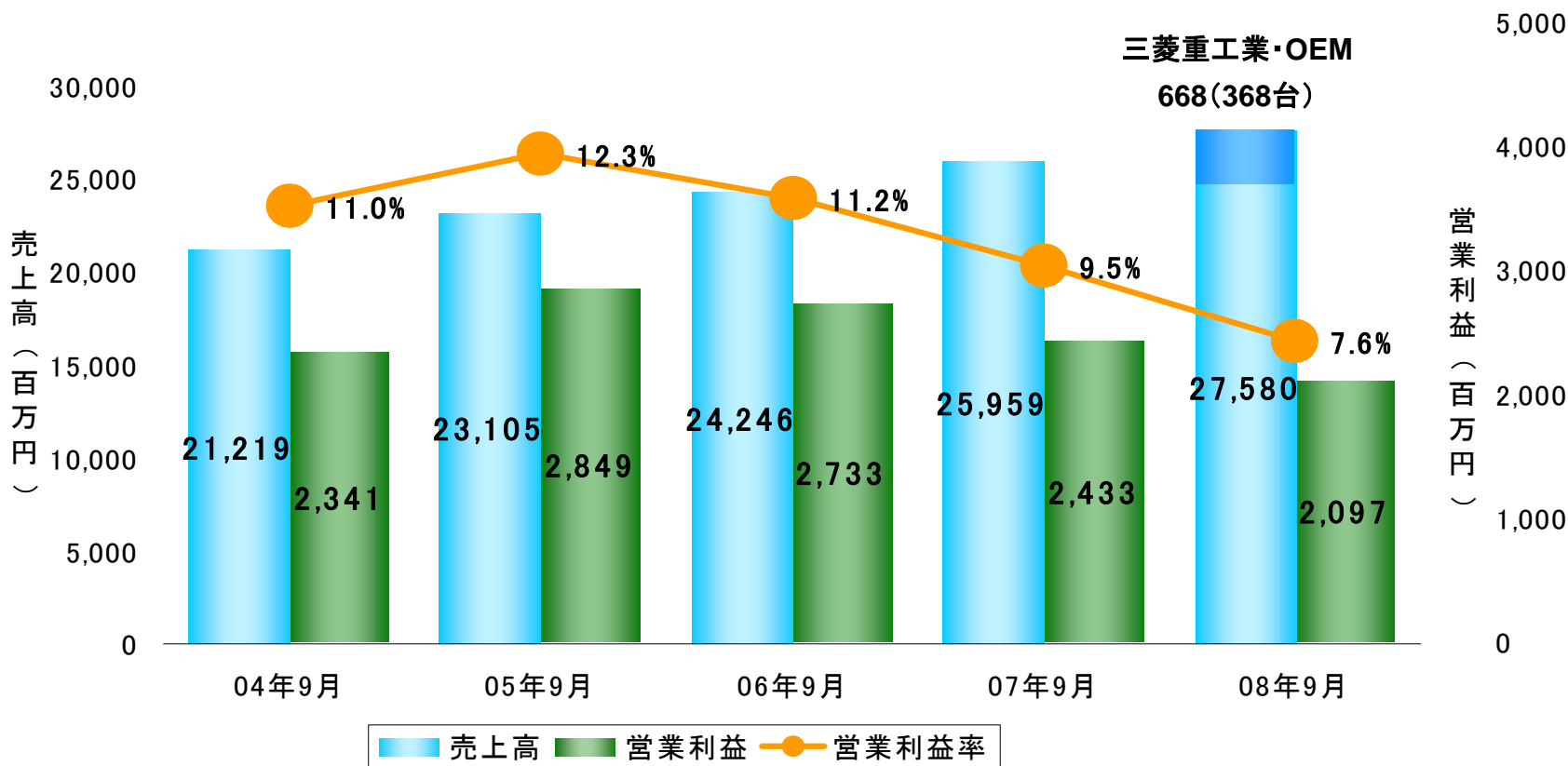
原材料費上昇等により営業利益率が低下

売上高・営業利益・営業利益率の推移

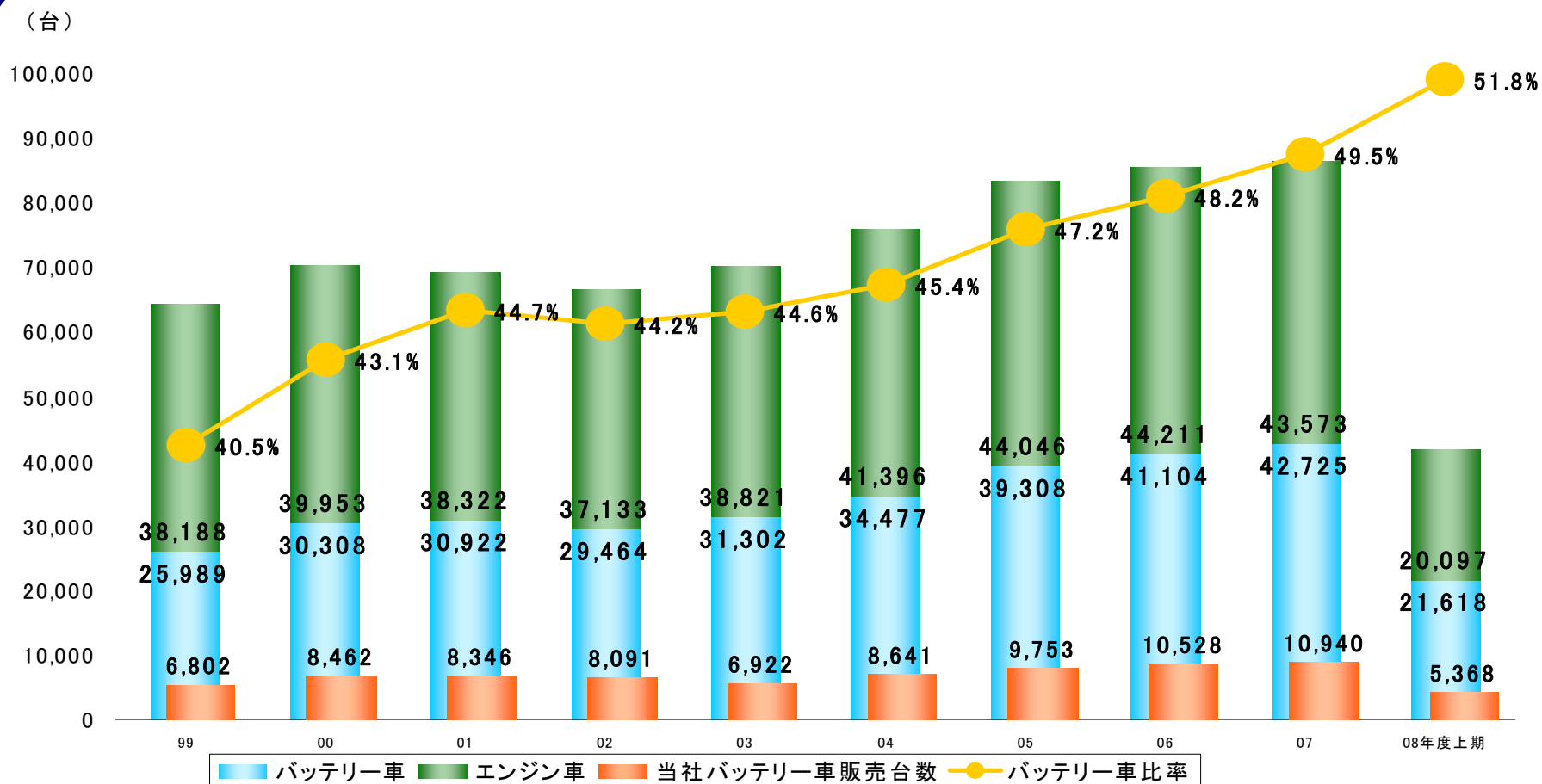


バッテリーフォークリフトは国内が前年同期比9%、海外が22%の増収

産業車両部門業績推移



バッテリー車比率が50%を超過

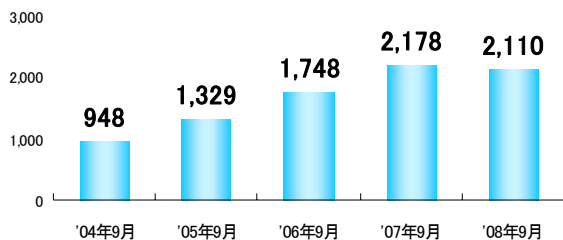


(日本産業車両協会調べ)

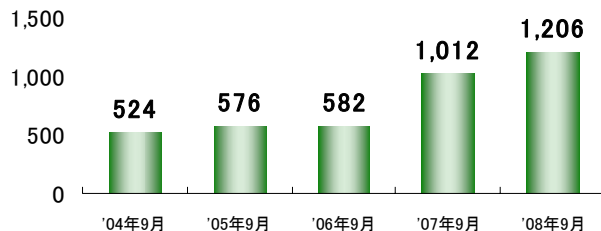
海外地域別売上高

(単位:百万円)

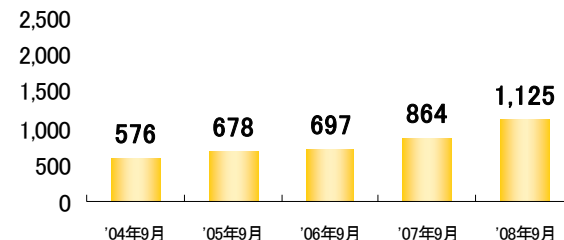
東アジア



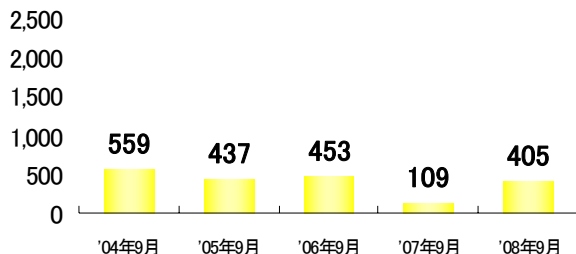
ヨーロッパ



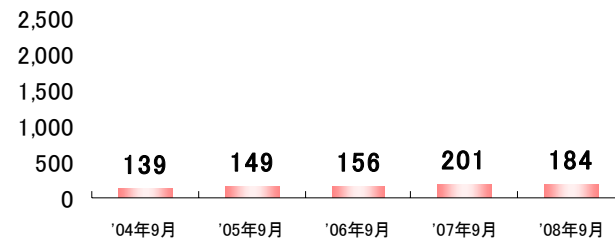
東南アジア



オセアニア

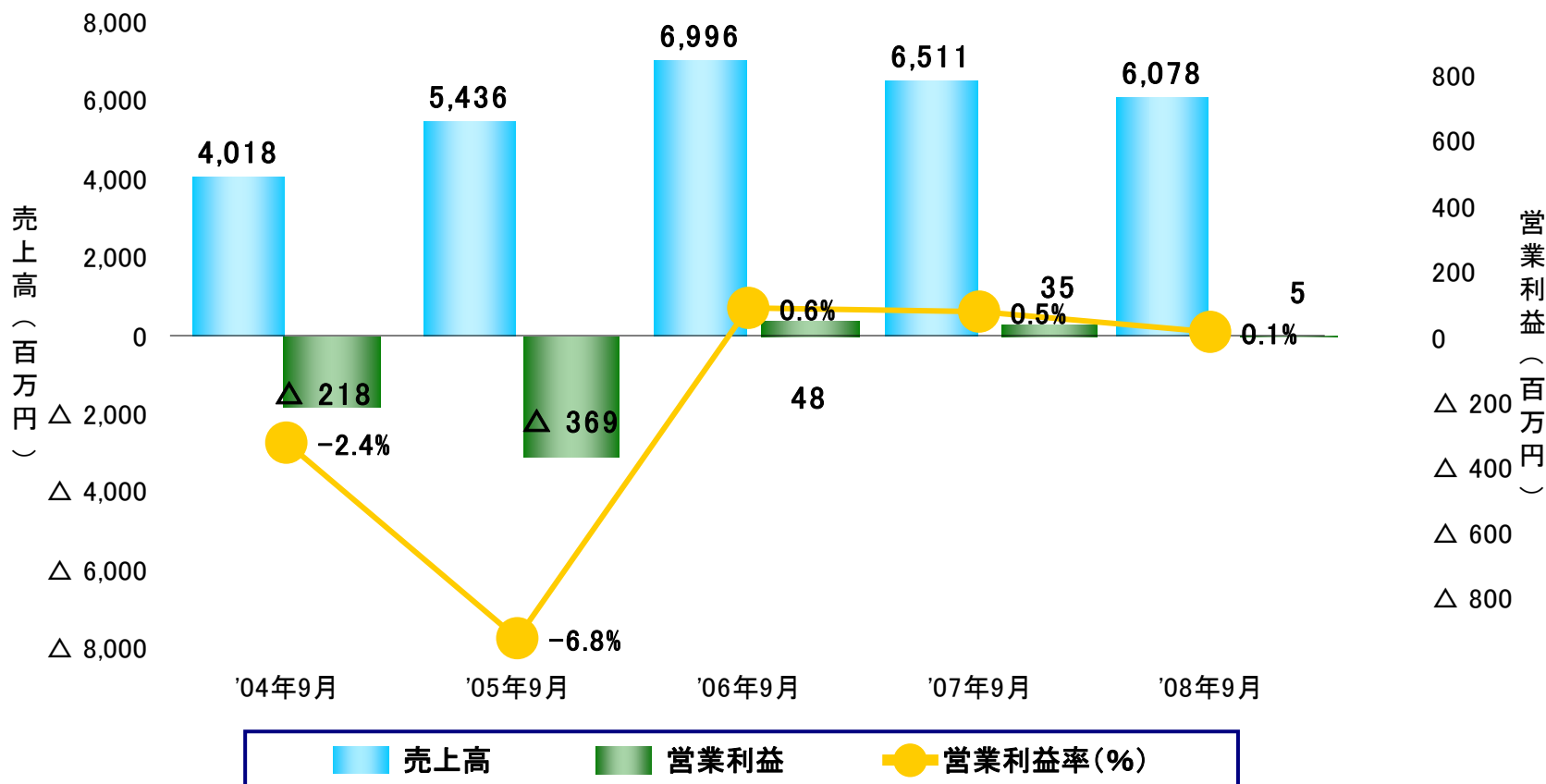


その他



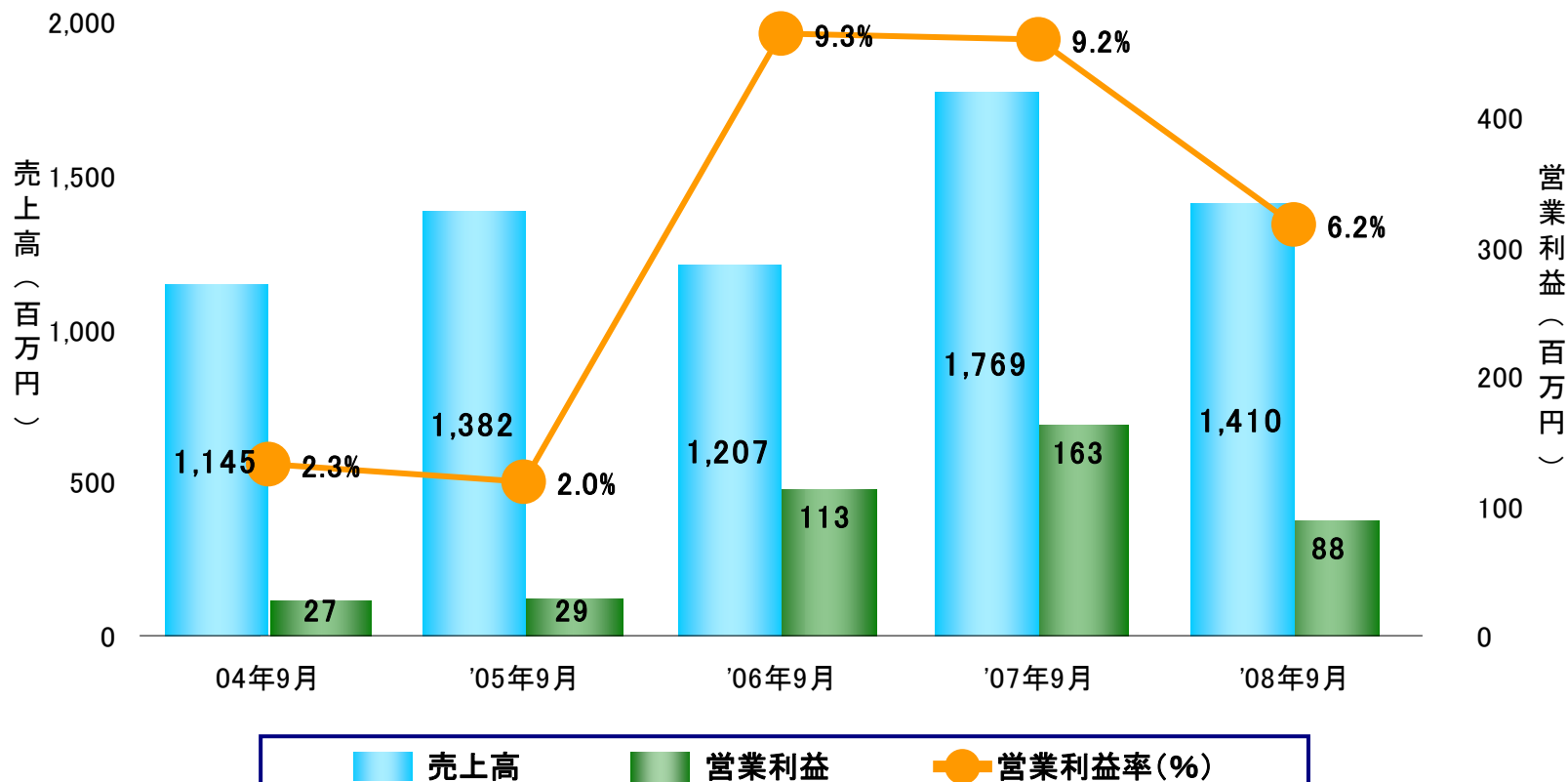
売上高減少により営業利益は採算ラインまで低下

物流システム部門業績推移



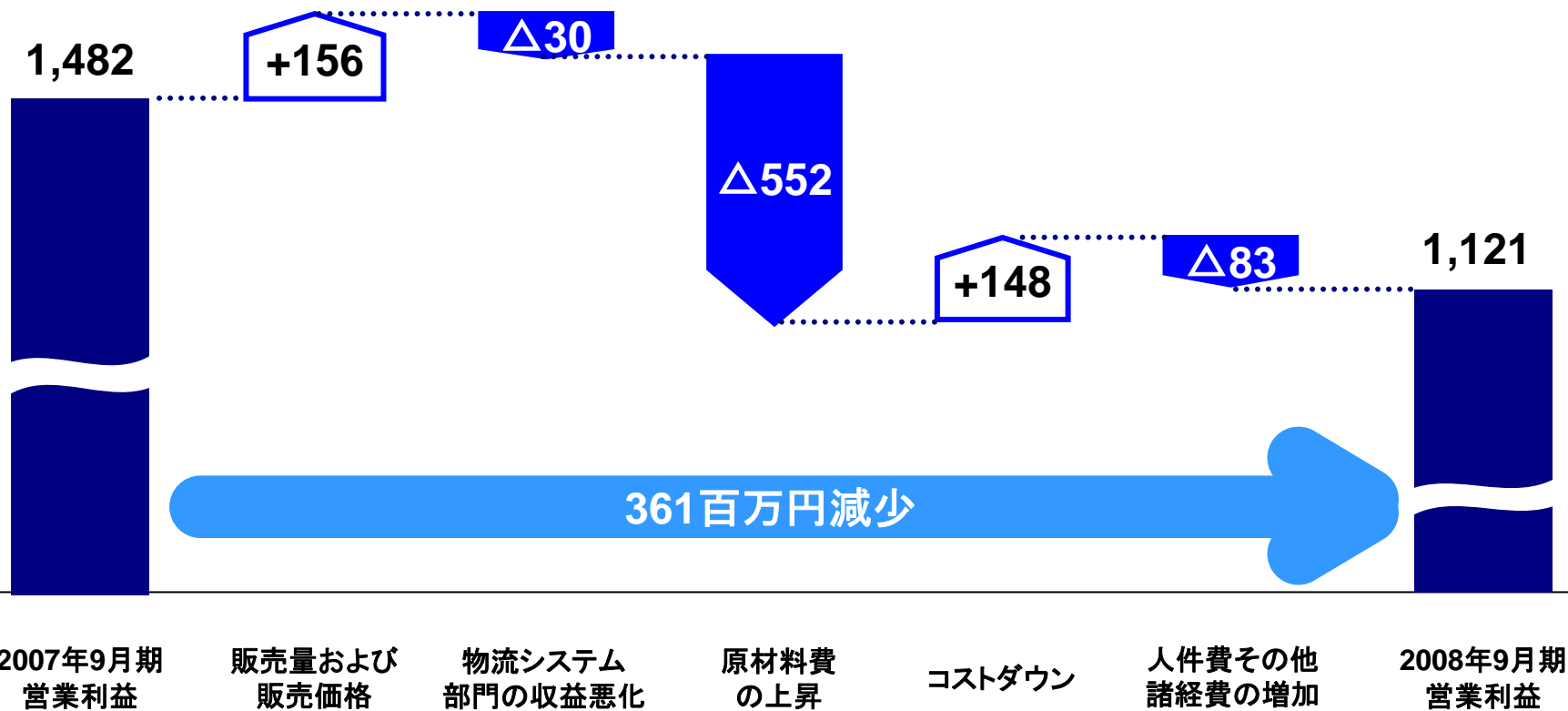
主力の巻取機は液晶関係投資の一巡により前年同期比減収・減益

その他部門業績推移



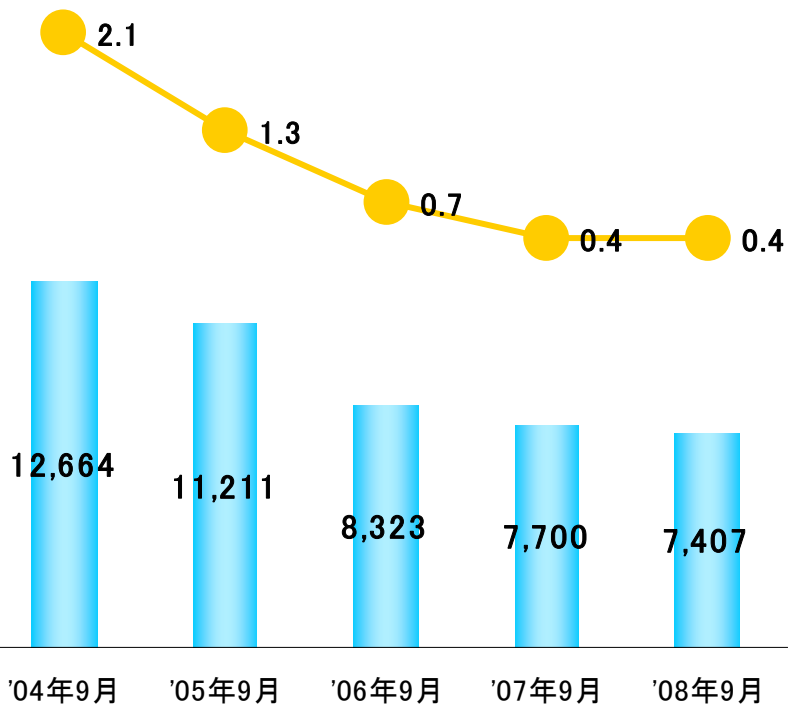
原材料費高騰等により営業利益が前年同期比361百万円減少

(単位:百万円)



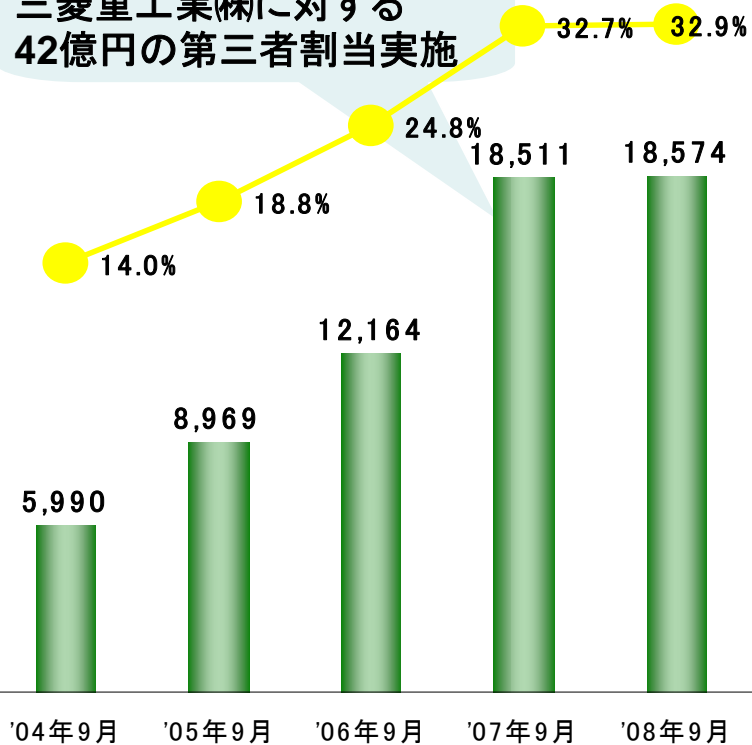
自己資本比率が上昇

有利子負債・D/Eレシオ



自己資本・自己資本比率

三菱重工業(株)に対する
42億円の第三者割当実施



営業キャッシュフローは増加

(単位:百万円)

	2007年9月期	2008年9月期	前年同期比増減
営業活動による キャッシュフロー	1,708	1,721	+13
投資活動による キャッシュフロー	△3,251	△1,096	+2,155
フリー キャッシュフロー	△1,543	625	+2,168
財務活動による キャッシュフロー	3,559	△587	+4,146

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期予想	前期比増減
売上高	68,497	70,800	+3.4%
産業車両部門	52,652	55,120	+4.7%
物流システム部門	12,743	12,990	+1.9%
その他部門	3,101	2,690	△13.3%
営業利益	2,759	2,300	△16.6%
営業利益率	4.0%	3.2%	△0.8point
経常利益	2,566	2,300	△10.4%
経常利益率	3.7%	3.2%	△0.5point
当期純利益	1,337	1,200	△10.2%
設備投資額	5,610	2,100	△62.6%
減価償却費	2,917	2,860	△2.0%

Ⅱ 当社の成長戦略について

1. 事業環境

2. 三菱重工業との提携強化

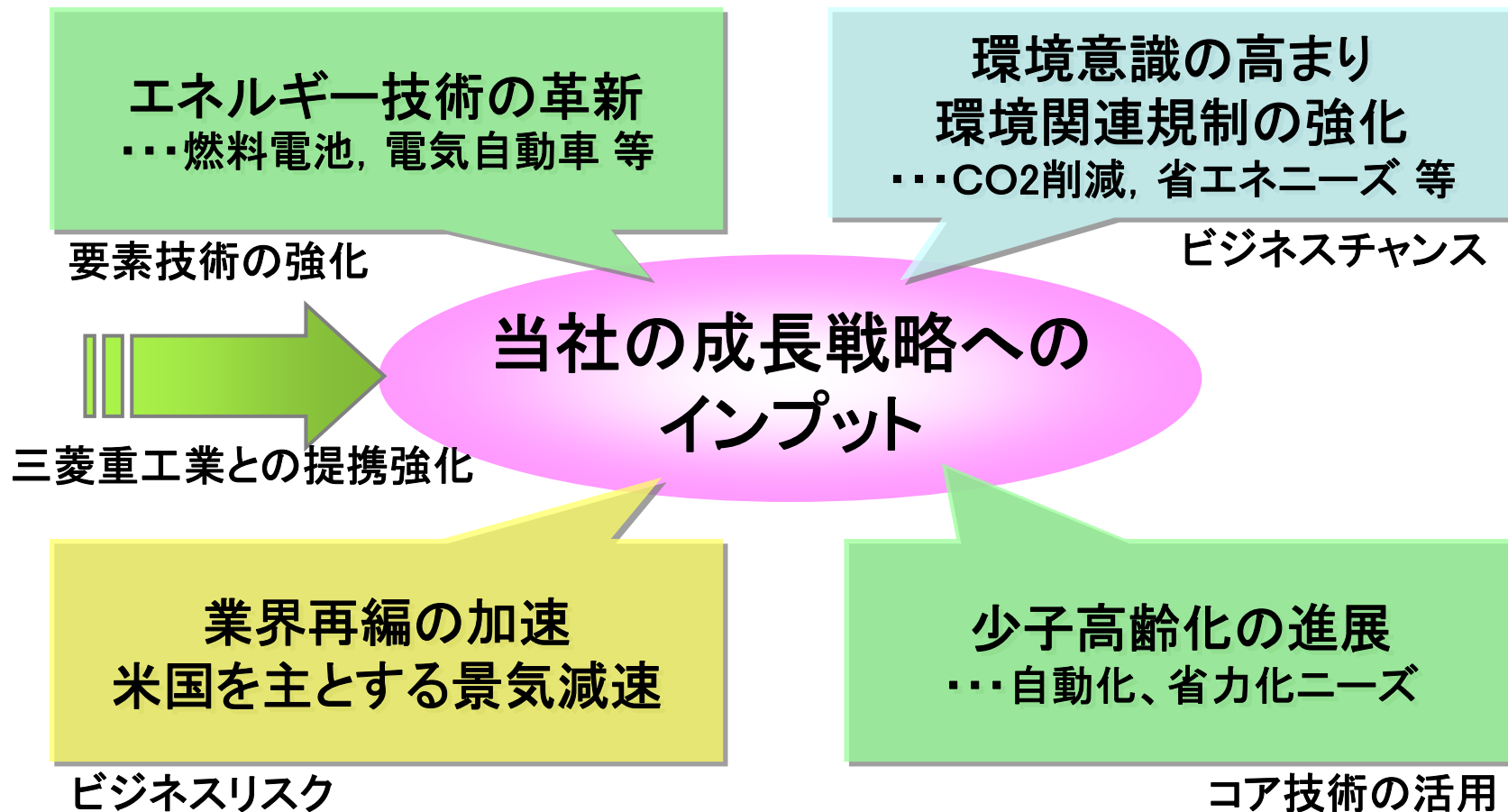
3. 業績推移と目標

4. 海外事業の拡大

5. 国内販売(産業車両部門)の拡大

6. 物流システム事業の拡大

7. その他の事業



三菱重工業との提携強化を背景に、
当社の強みを最大限に発揮して事業環境の変化に対応

両社の強みを活かし最大限のシナジーを創出

国内販社統合 (2009年4月1日)

- ・国内市場が縮小する中、バッテリー化はさらに進展
- ・国内販社統合(販売統括会社設立)によるシナジー効果で国内シェア2位を目指す

海外協業

- ・MCFネットワークを通じ、EU, アジア, ロシア, CIS および新興国向けOEMの開始
 - ・MCFヨーロッパおよびアメリカ向けコンポーネント供給の検討
- MCF: Mitsubishi Caterpillar Forklift

ニチユ

シナジー
創出

三菱

共同開発

- ・相互リソースと強みを活用したグローバル戦略車の開発を開始
- ・主要コンポーネント共通化によるコスト競争力強化
- ・燃料電池, Li電池など、次期エネルギー/先端分野での協業開始

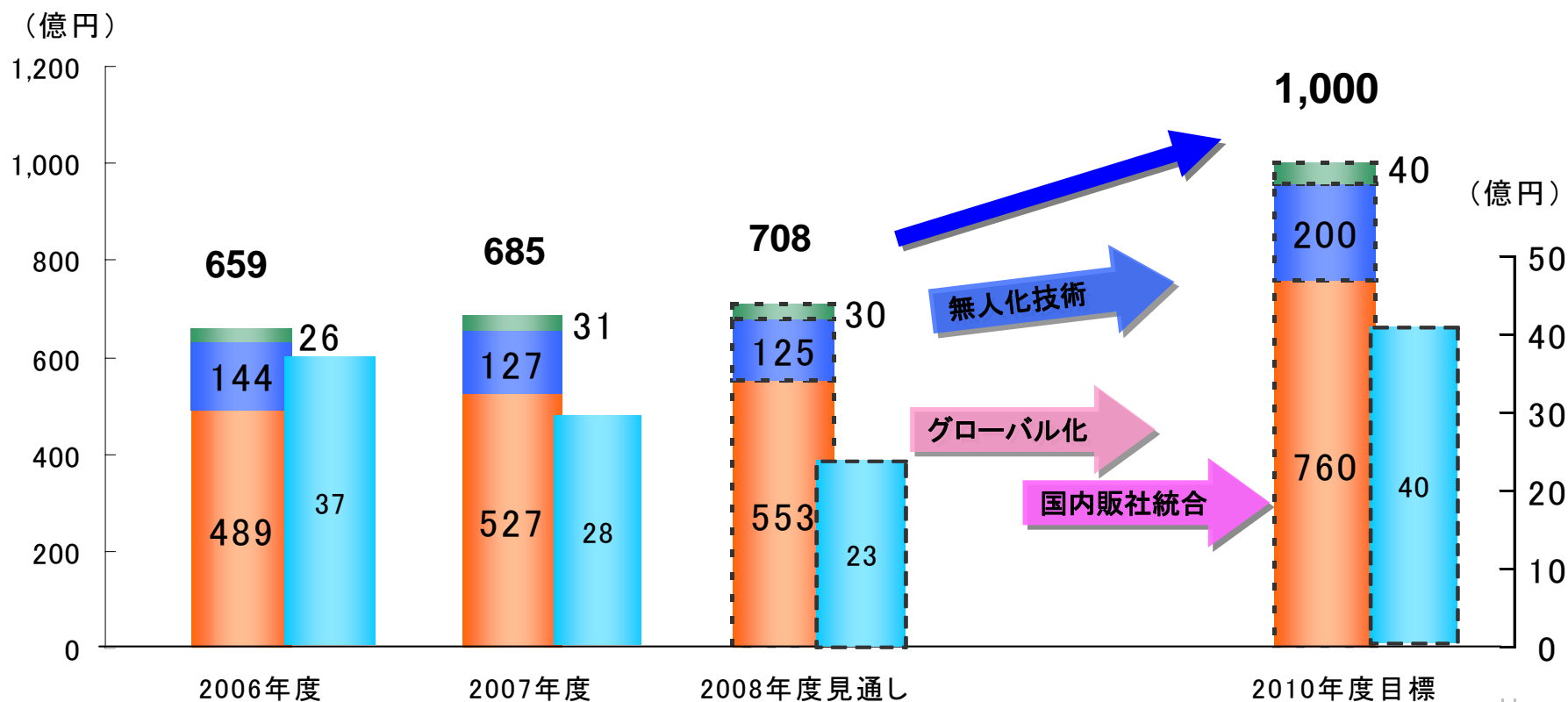
生産・購買協業

- ・両社のリソース有効活用による、製造・物流効率化の検討
- ・グローバルな共同購買推進による、資材・部品等のコスト低減

事業環境の変化に対応し、さらなる成長を実現

■ 国内販社統合・海外事業拡大・物流システム事業拡大を軸に戦略展開

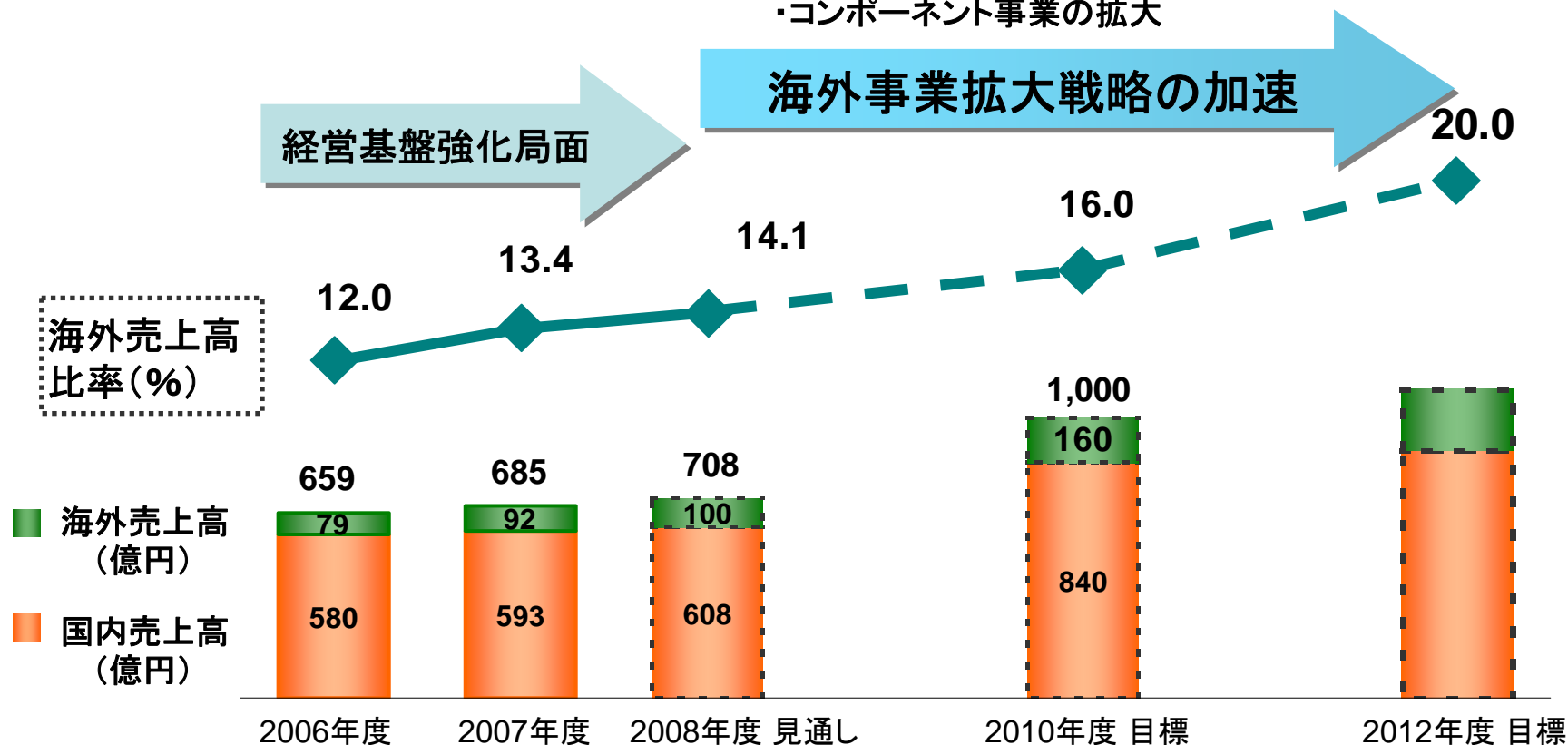
売上 産業車両 物流システム その他 営業利益(右メモリ)



三菱重工業との協業によりグローバル化を推進

■ 2012年度 海外売上高比率 20%の実現

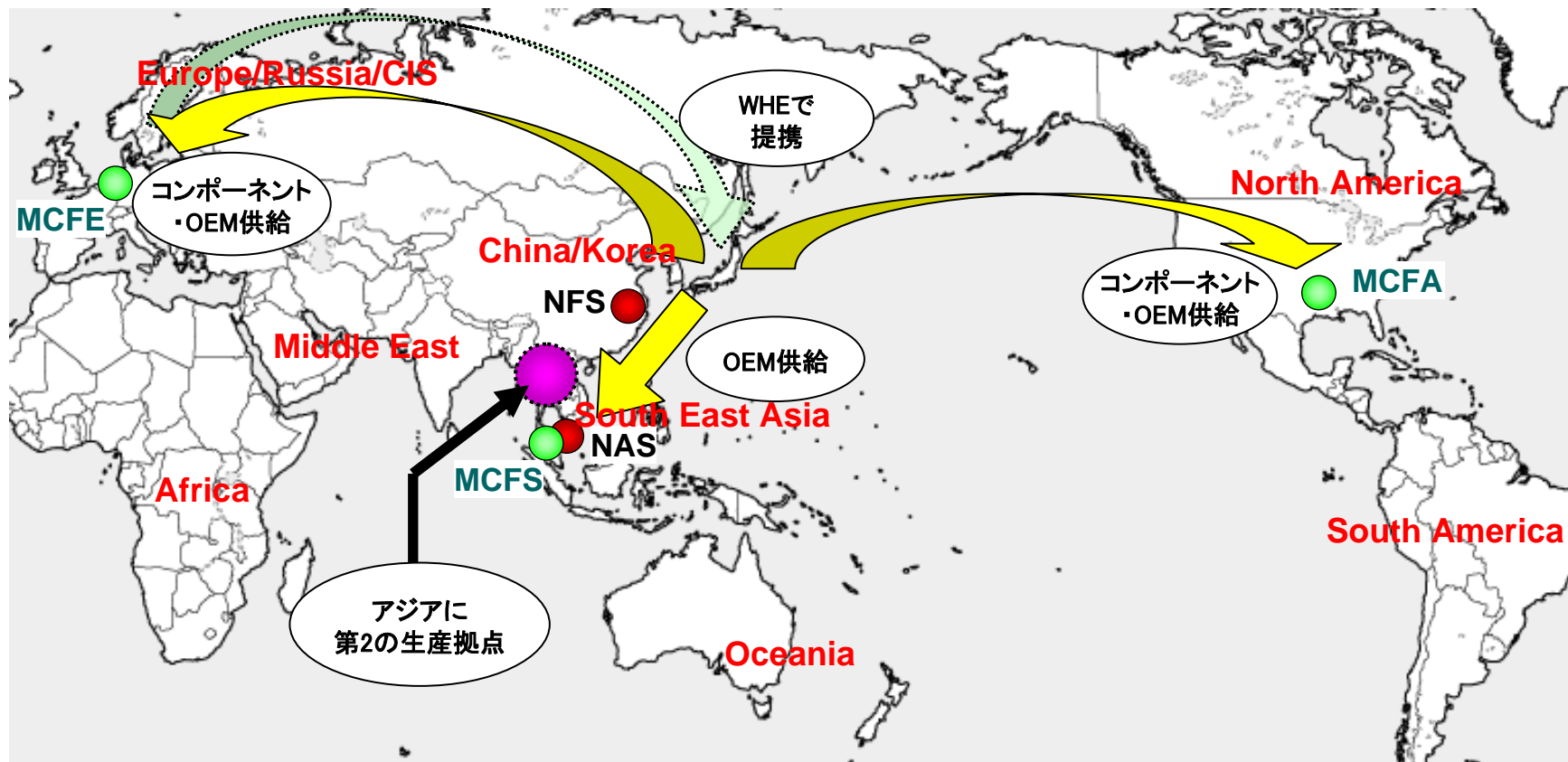
- ・欧州、東南アジア、米国向け販売(OEM含む)
- ・ウェアハウス物流機器の拡充
- ・コンポーネント事業の拡大



フォークリフト生産の世界的な棲み分け確立

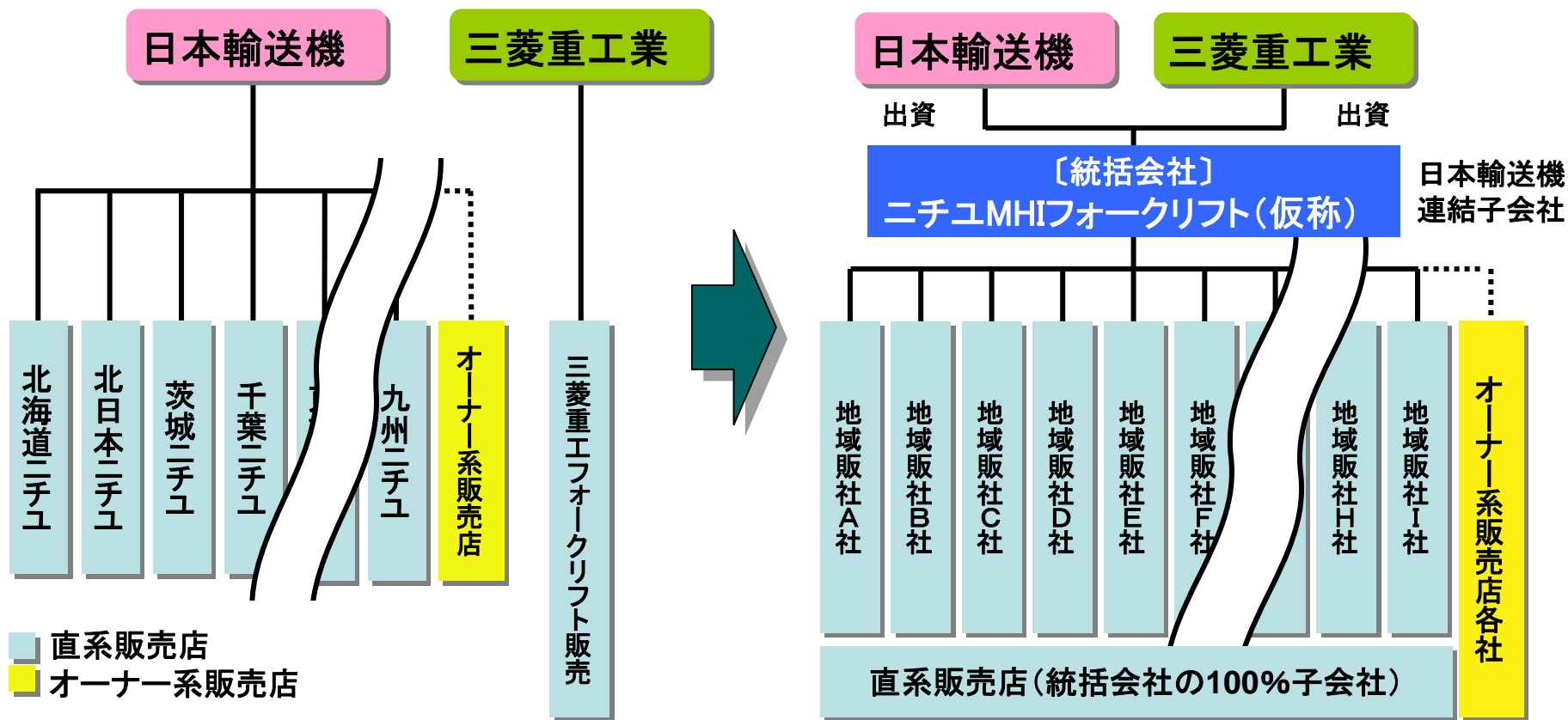
■ OEM、WHE*、コンポーネント事業拡大に対応した生産拠点の見直し

*WHE:ウェアハウスエクイップメント=屋内物流機器



三菱フォークリフトと国内販売会社を統合

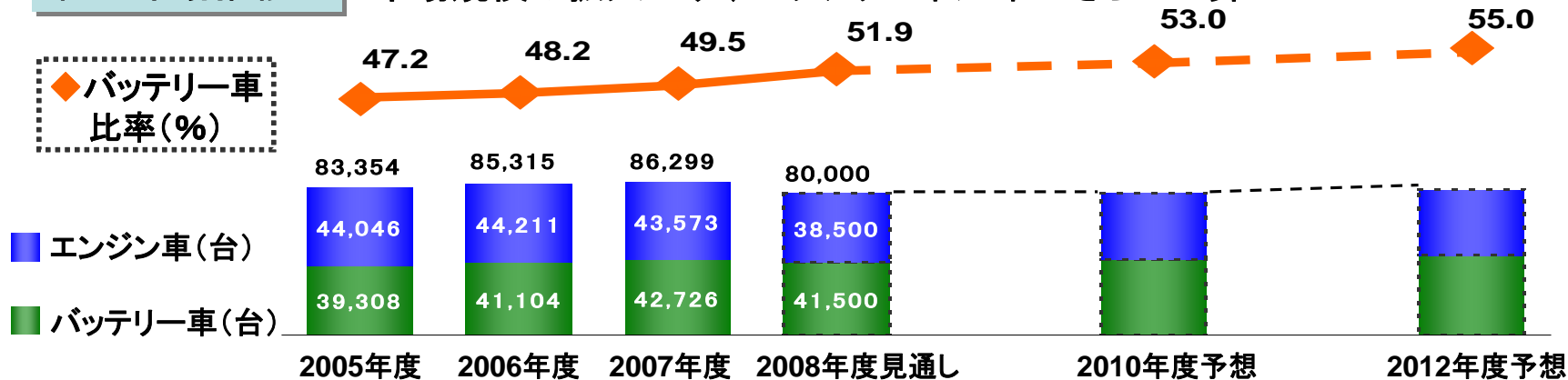
■ 2009年4月 統括会社設立 ⇒ 両社の強みを発揮しシナジー効果を創出



三菱フォークリフトと国内販売会社を統合

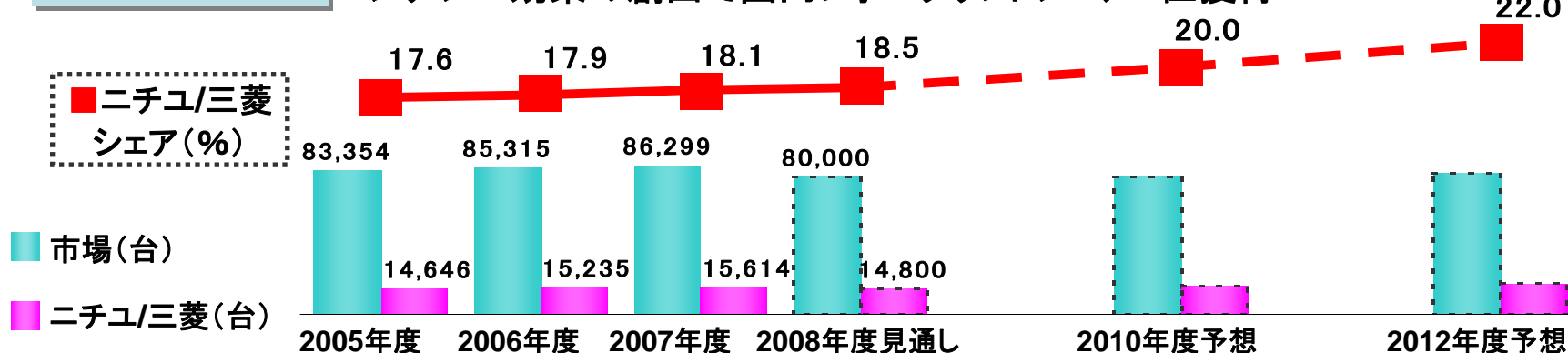
国内市場推移

市場規模は拡大せず、バッテリー車比率がさらに上昇



シェア推移

シナジー効果の創出で国内フォークリフトシェア2位獲得へ



コア技術の活用とソリューション・エンジニアリング力強化

■ 少子高齢化による自動化・省力化と環境・安全ニーズの高まりに、コア技術とソリューション／エンジニアリング力に対応。2010年度連結売上高200億円へ



新たな需要拡大セグメントを捉え、収益確保体制を構築

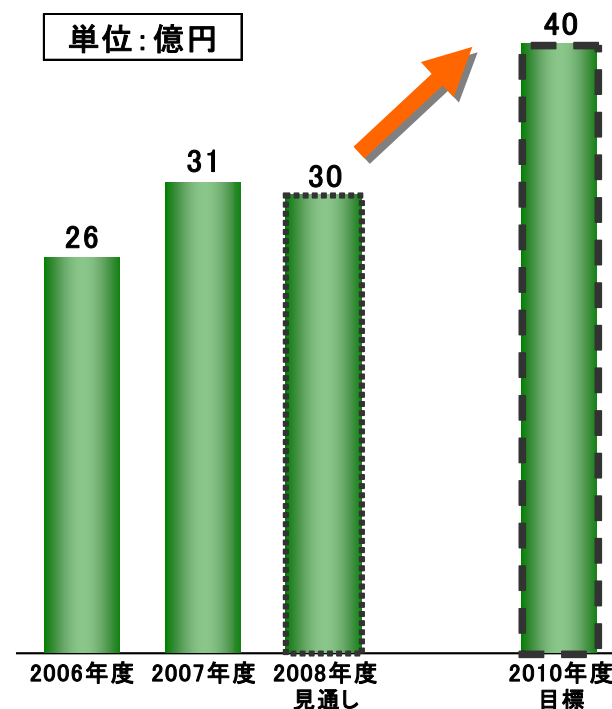
■巻取機部門

- ・液晶関連投資は一巡したものの、有機EL、太陽光パネルなどの分野での進展を予想
- ・当社の強みであるAGF、自動倉庫等物流システムとのインテグレーションで、独自のシステムを拡充
- ・物流システム事業を含めて三菱系企業への拡販を加速



【その他事業の業績推移・目標】

単位：億円



■フロアメンテナンス部門

- ・屋内物流分野においてフォークリフトのバッテリー化とともにフロアメンテナンスニーズはなおも拡大傾向
- ・アライアンスを加速しアウトドアおよびビルメンテナンス分野での事業拡大
- ・グローバルネットワークの活用で新興市場への事業拡大を検討



注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保障を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。また、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成しておりますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。

お問い合わせ先

日本輸送機株式会社
総務課 山崎、小泉

〒617-8585 京都府長岡京市東神足2-1-1

TEL: 075-951-7171 FAX: 075-955-3797

<http://www.nichiyunet.co.jp>