

# 2009年3月期決算説明会 および当社の成長戦略について

2009年6月8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

2008年3月期比減収・減益

2

三菱重工業(株)に対するOEM供給の拡大

3

鋼材など原材料費高止まりにより減益

# 1. 連結損益計算書の概要

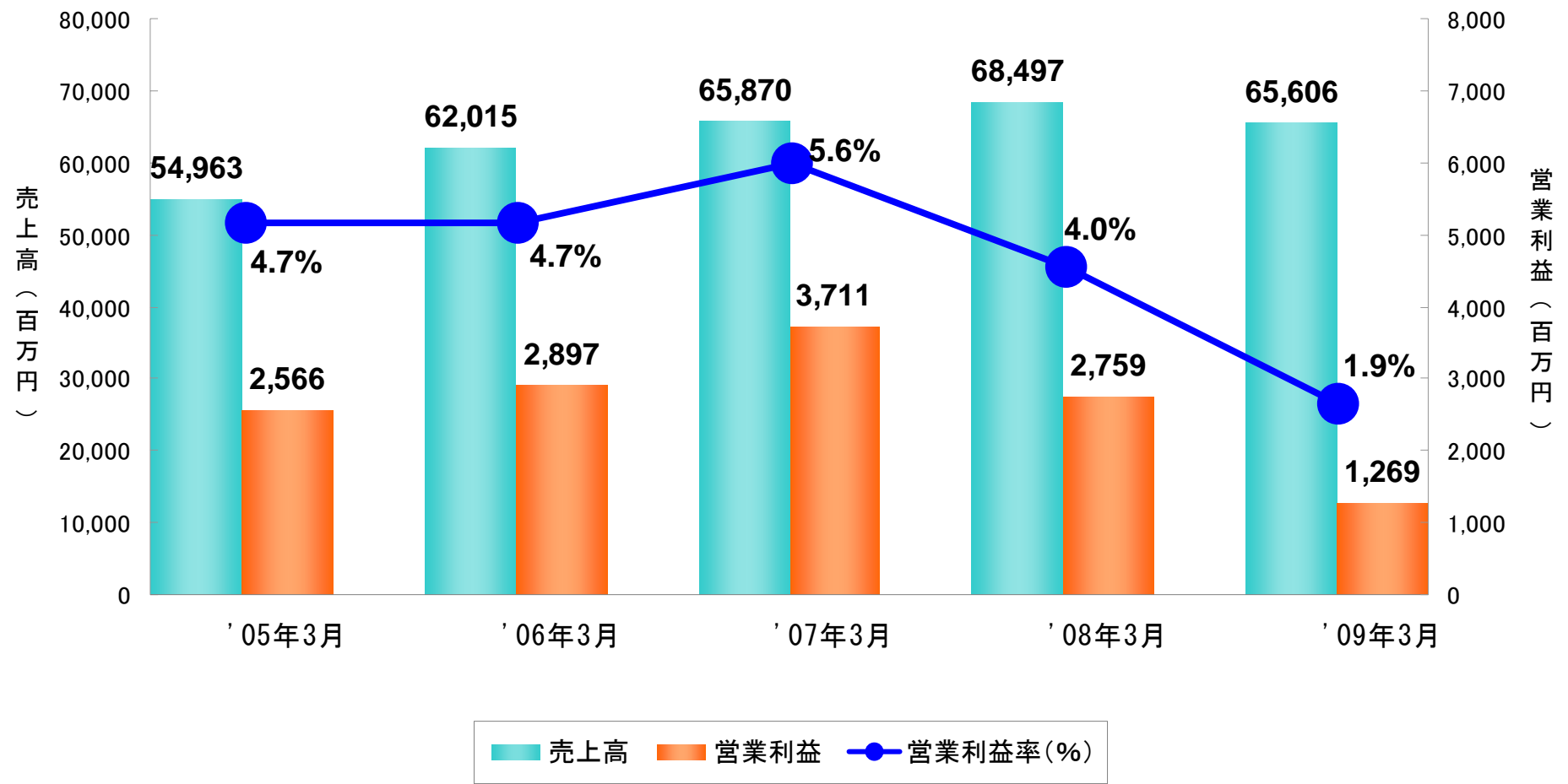
## 急速な事業環境悪化により4%の減収

単位: 百万円

	2008年3月期	2009年3月期	前期比増減	
売上高	68,497	65,606	△2,891	△4.2%
営業利益 (営業利益率)	2,759 (4.0%)	1,269 (1.9%)	△1,490 (△2.1 point)	△54.0%
経常利益 (経常利益率)	2,566 (3.7%)	1,215 (1.9%)	△1,351 (△1.8 point)	△52.6%
当期純利益	1,337	308	△1,029	△76.9%

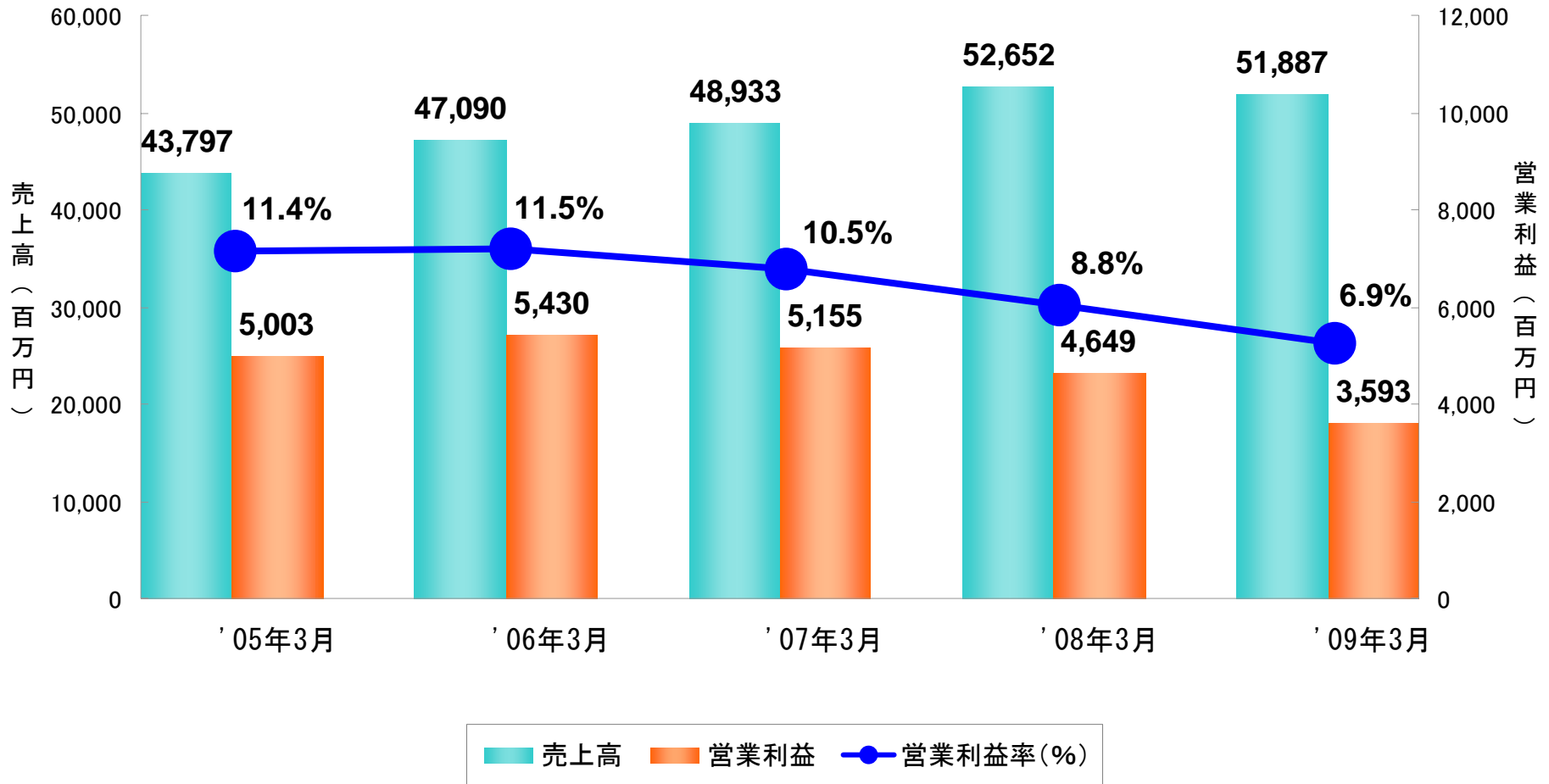
# 2. 業績の推移

原材料費の高止まりにより営業利益率が低下



### 3. セグメント別業績(産業車両部門)

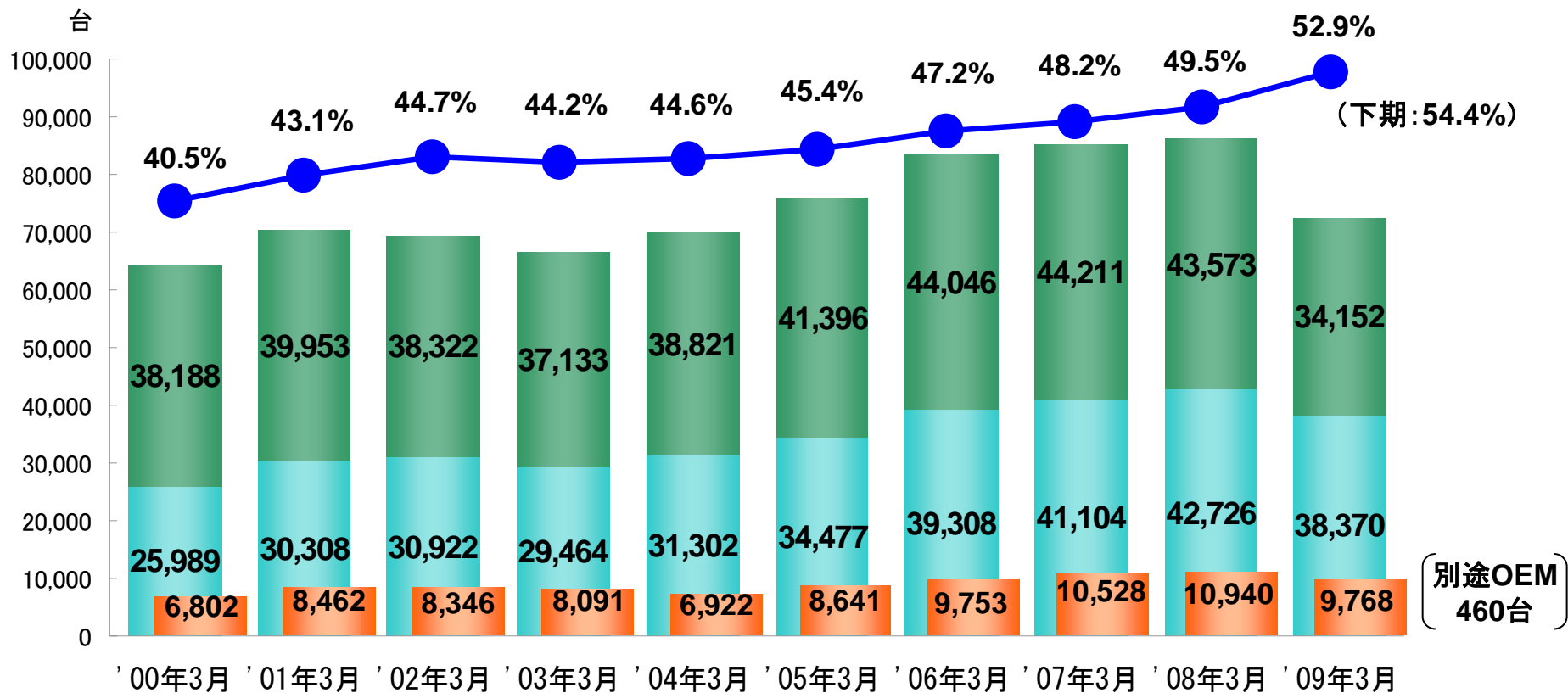
#### 産業車両部門は減収・減益



# 4. フォークリフト市場の動向



## バッテリー車比率が50%を超過

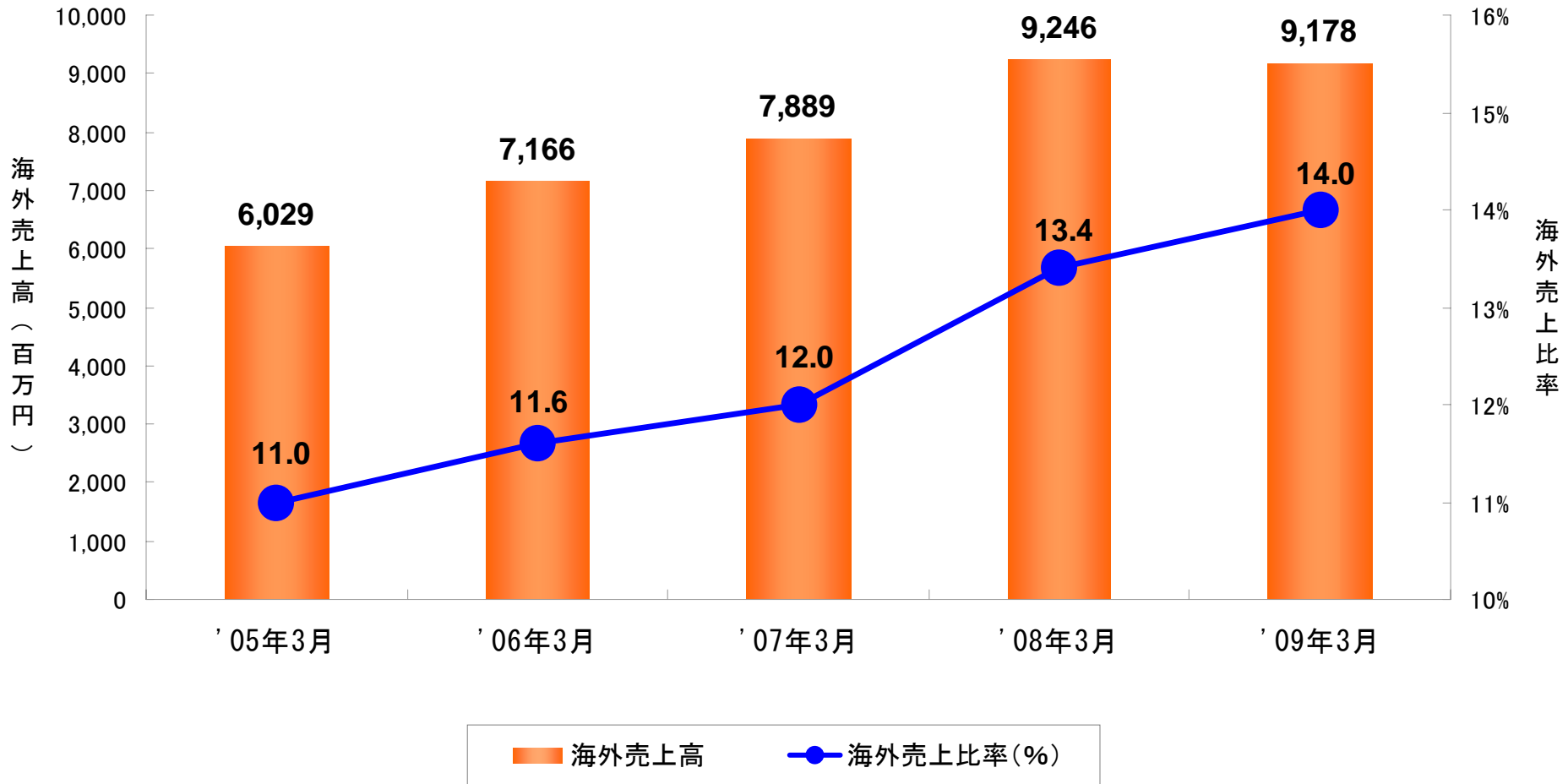


(日本産業車両協会調べ)

# 5. 海外売上高の推移

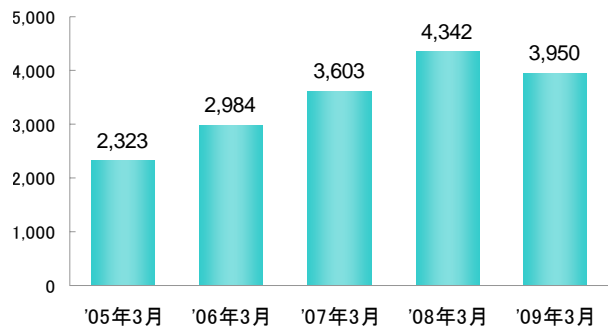


## 海外売上比率は微増

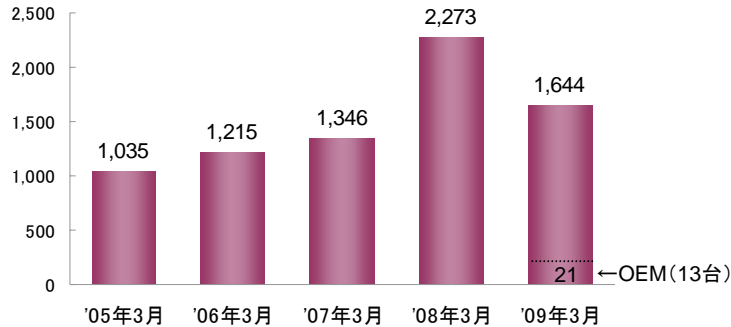


# 6. 海外地域別売上高の推移

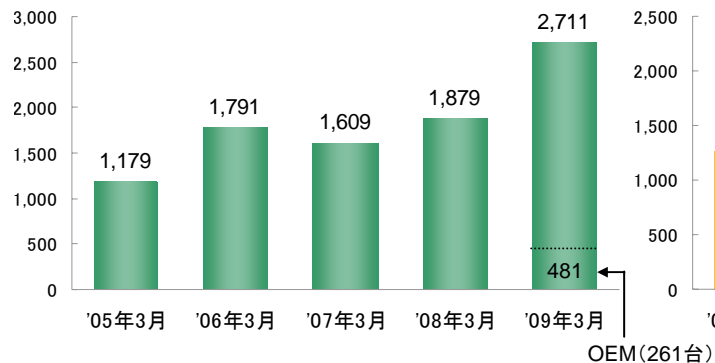
### 東アジア



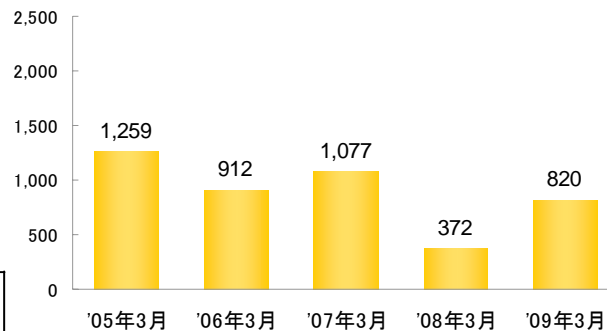
### ヨーロッパ



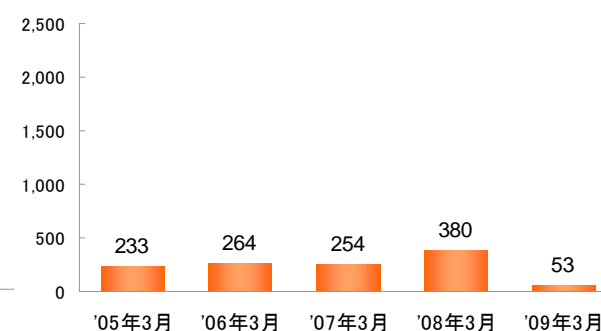
### 東南アジア



### オセアニア



### その他

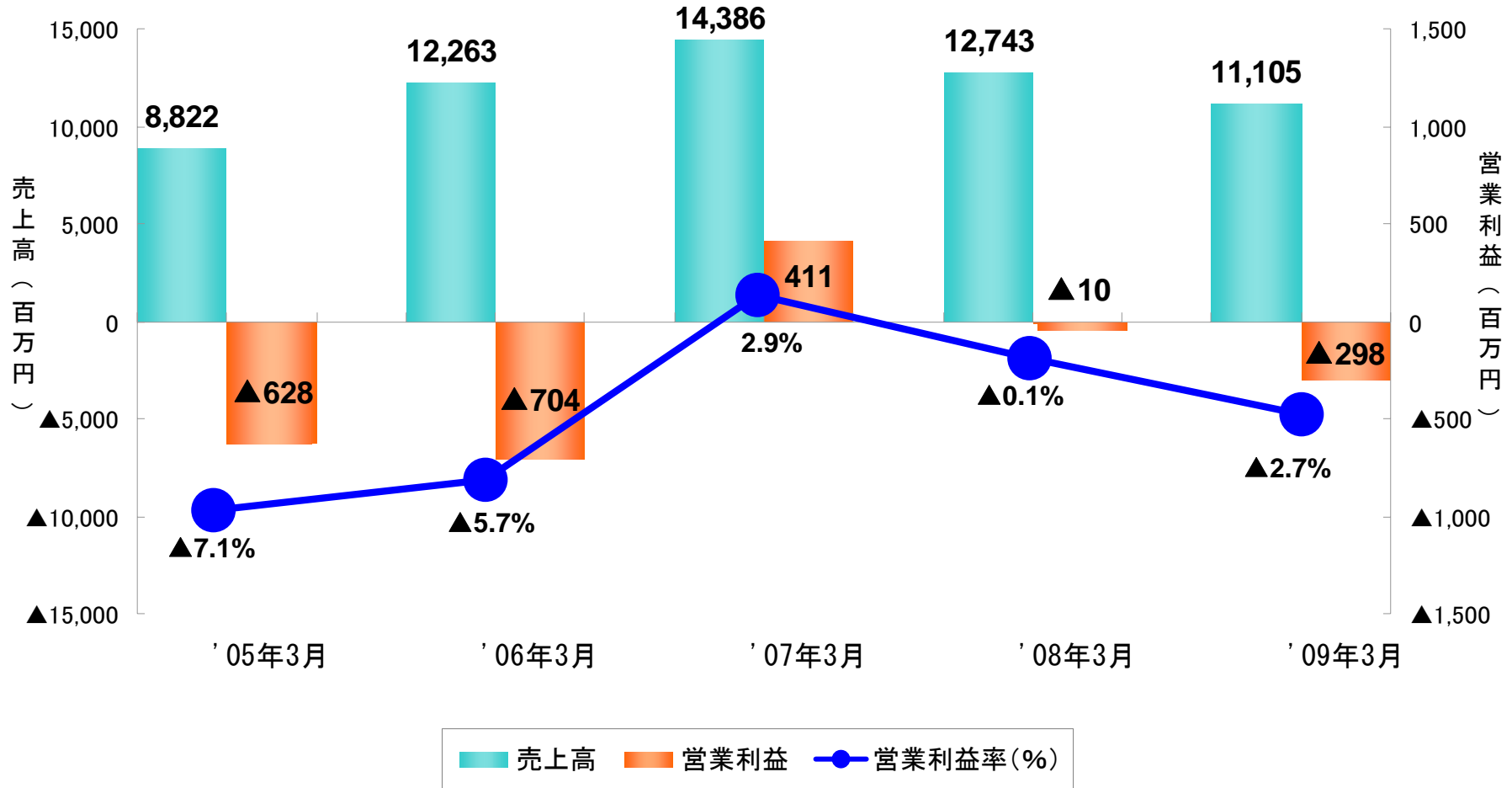


売上高 (百万円)

# 7. セグメント別業績(物流システム部門)



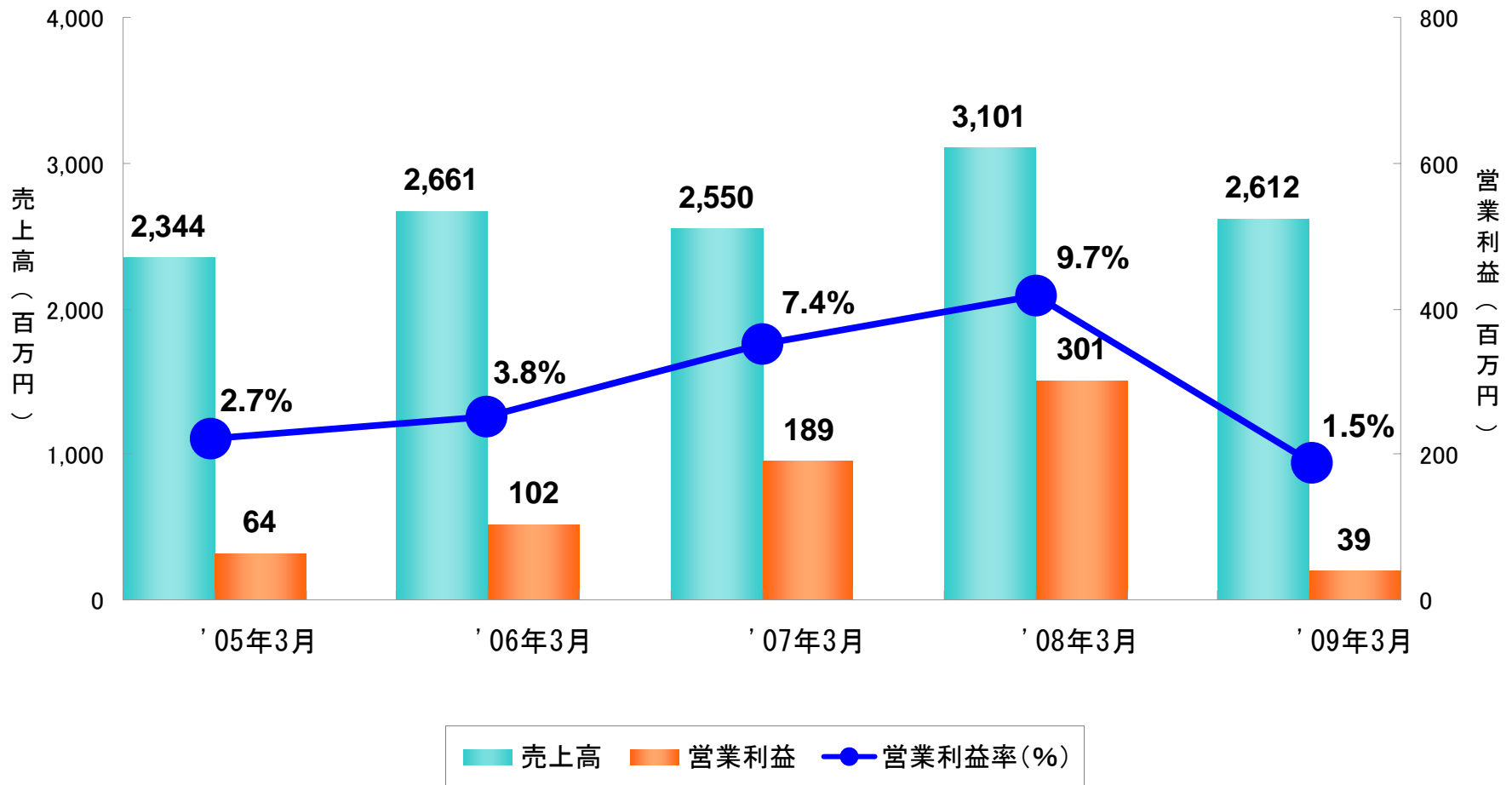
## 売上高減少の影響により営業損失となる



# 8. セグメント別業績(その他部門)



主力の巻取機は液晶関係投資の一巡により前期比減収・減益

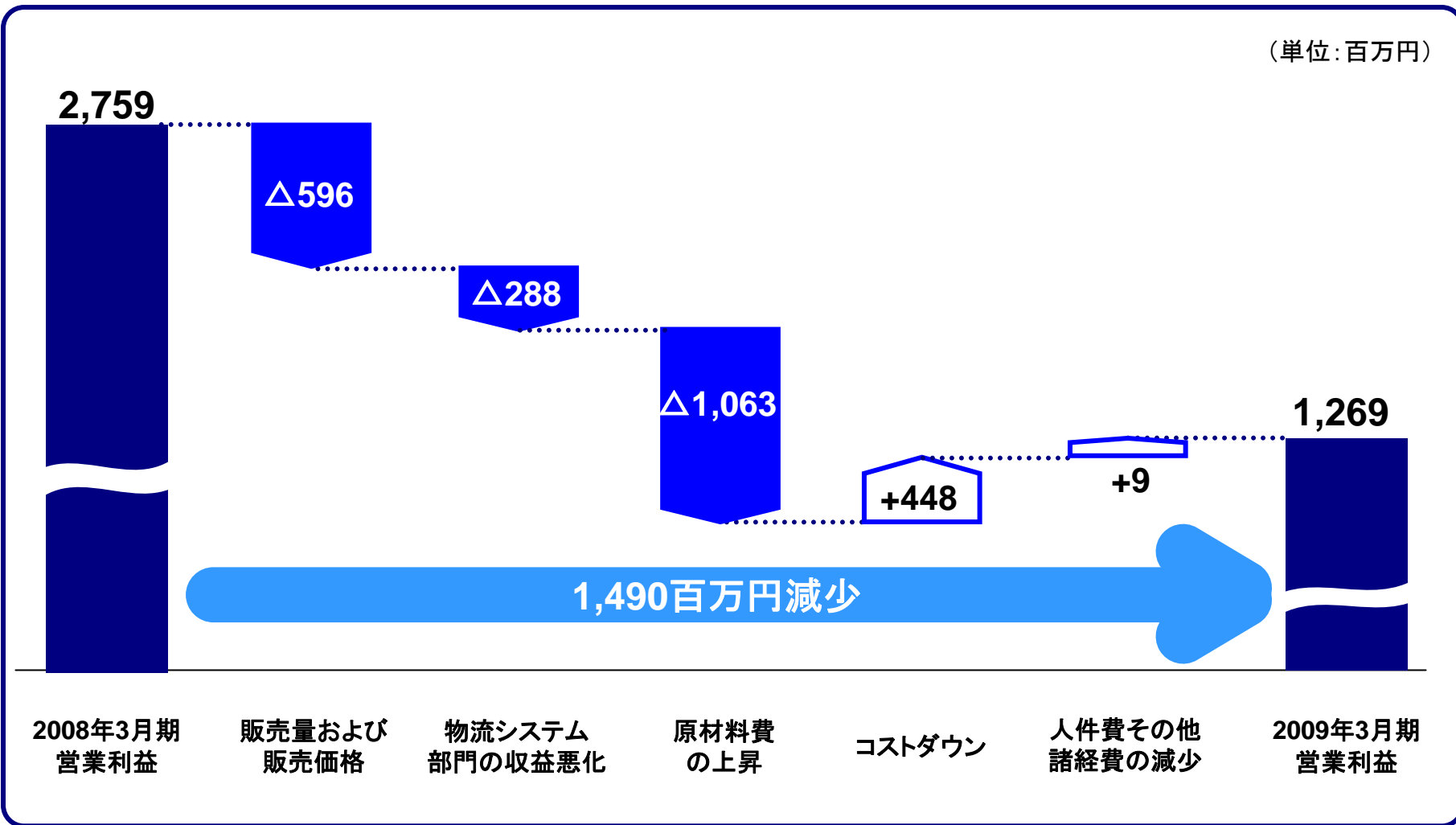


# 9. 営業利益の増減要因



## 原材料費高止まりにより営業利益が前期比1,490百万円減少

(単位: 百万円)

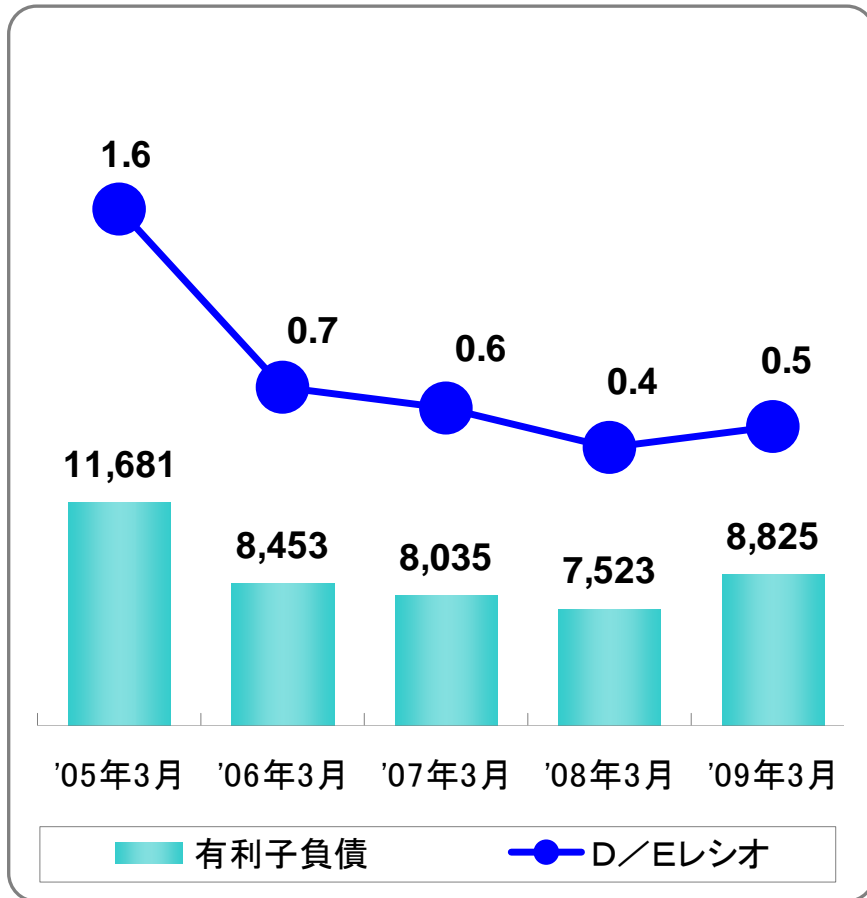


# 10. 有利子負債・自己資本

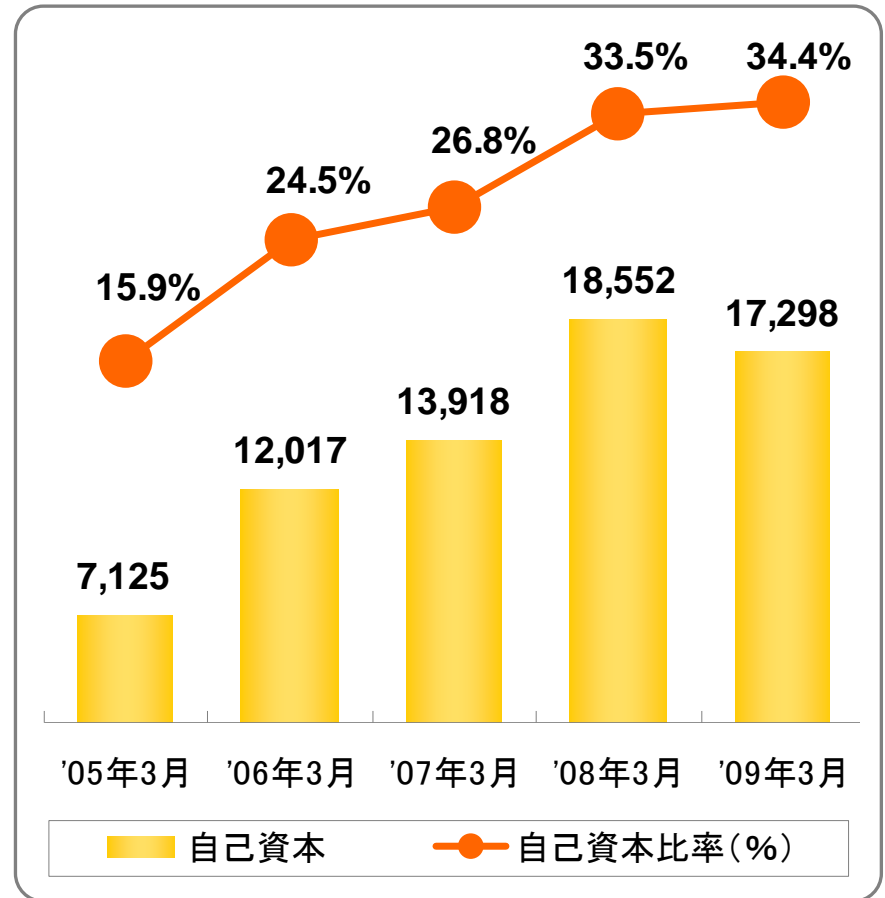


## 自己資本比率は上昇

### 有利子負債・D/Eレシオ



### 自己資本・自己資本比率



# 11. 連結キャッシュフロー計算書の概要



## 営業キャッシュフローが減少

	2008年3月期	2009年3月期	前期比増減
営業活動による キャッシュフロー	4,414	1,503	△2,911
投資活動による キャッシュフロー	△6,385	△2,427	+3,958
フリー キャッシュフロー	△1,971	△924	+1,047
財務活動による キャッシュフロー	3,396	63	△3,333

# 12. 2010年3月期業績見通し



(単位:百万円)

	2009年3月期	2010年3月期予想	前期比増減
売上高	65,606	74,200	+8,594
産業車両部門	51,887	59,100	+7,213
物流システム部門	11,105	12,380	+1,275
その他部門	2,612	2,720	+108
営業利益	1,269	380	△889
営業利益率	1.9%	0.5%	△1.4point
経常利益	1,215	500	△715
経常利益率	1.9%	0.7%	△1.2point
当期純利益	308	160	△148
設備投資額	2,355	2,340	△15
減価償却費	2,809	2,390	△419

## Ⅱ 当社の成長戦略について

1. 事業環境

2. 三菱重工との提携強化

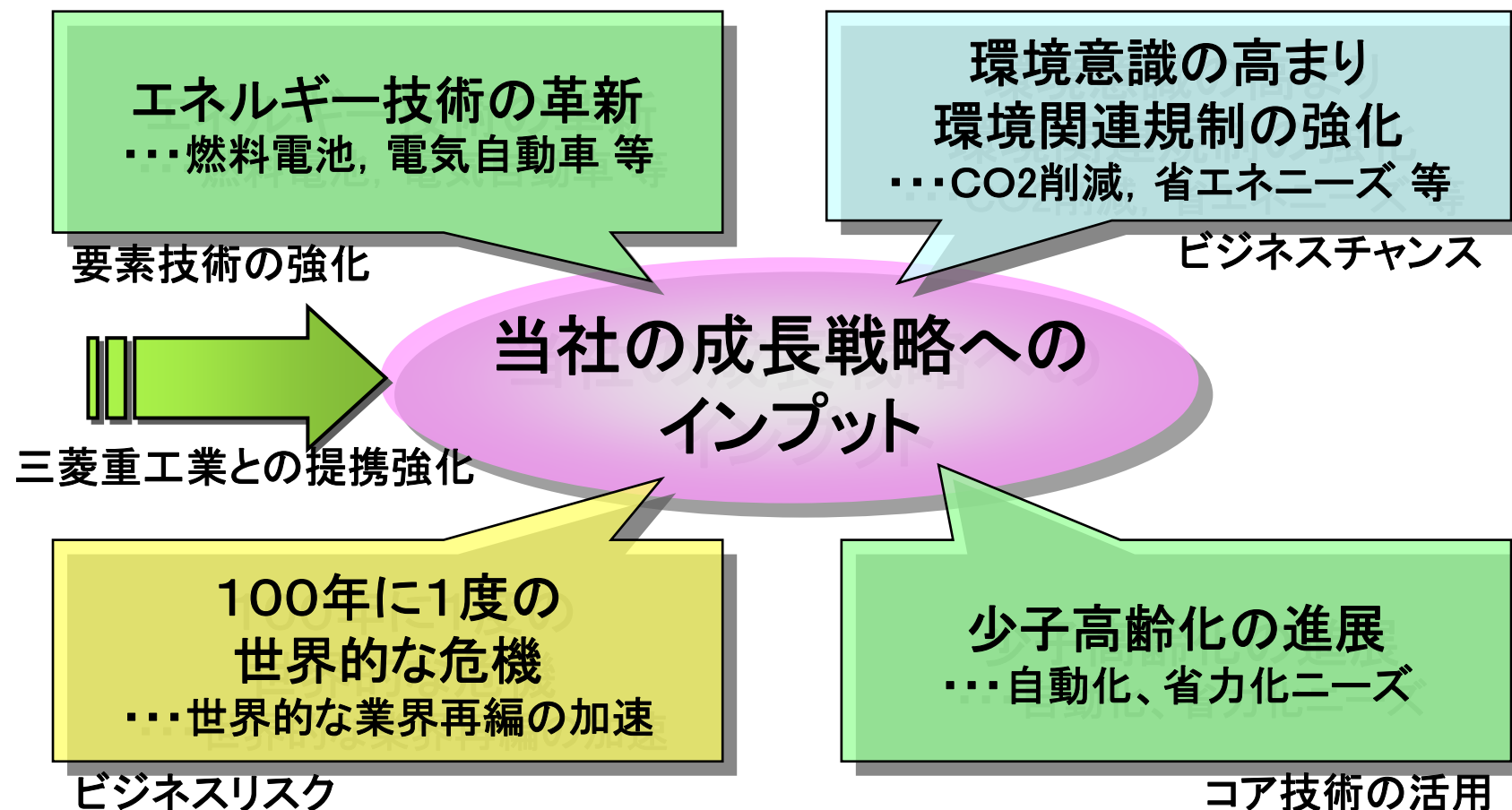
3. 業績推移と目標

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

# 1. 事業環境



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

## 2. 三菱重工との提携強化

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)

- ・バッテリー車とエンジン車の品揃えによる販売強化
- ・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位の安定確保
- ・三菱グループへの拡販

### 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

- ・量増加によるコストダウンを狙いと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
- ・三菱重工の保有要素技術・研究施設の活用

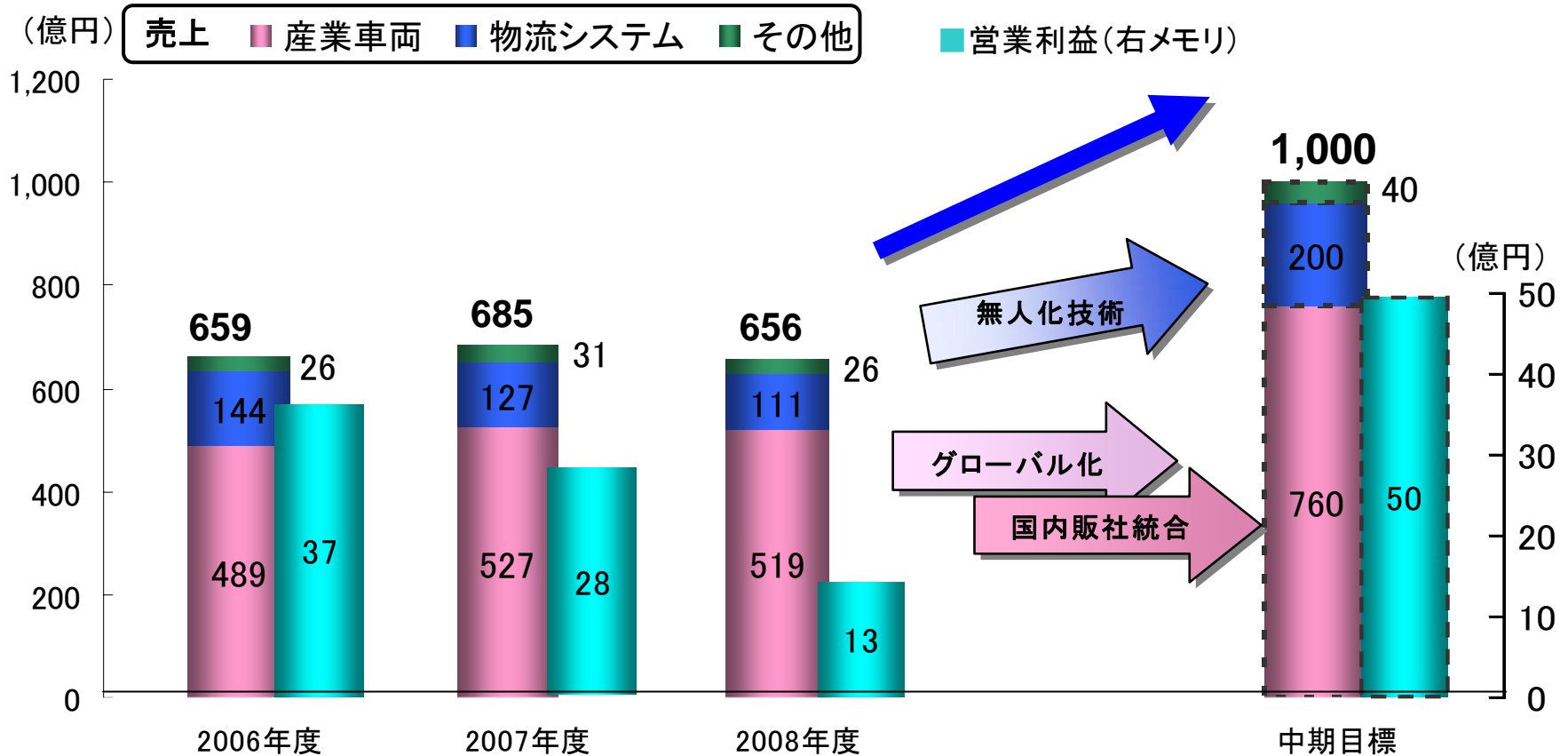
### 生産・購買協業

- ・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

# 3. 業績推移と目標

## 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

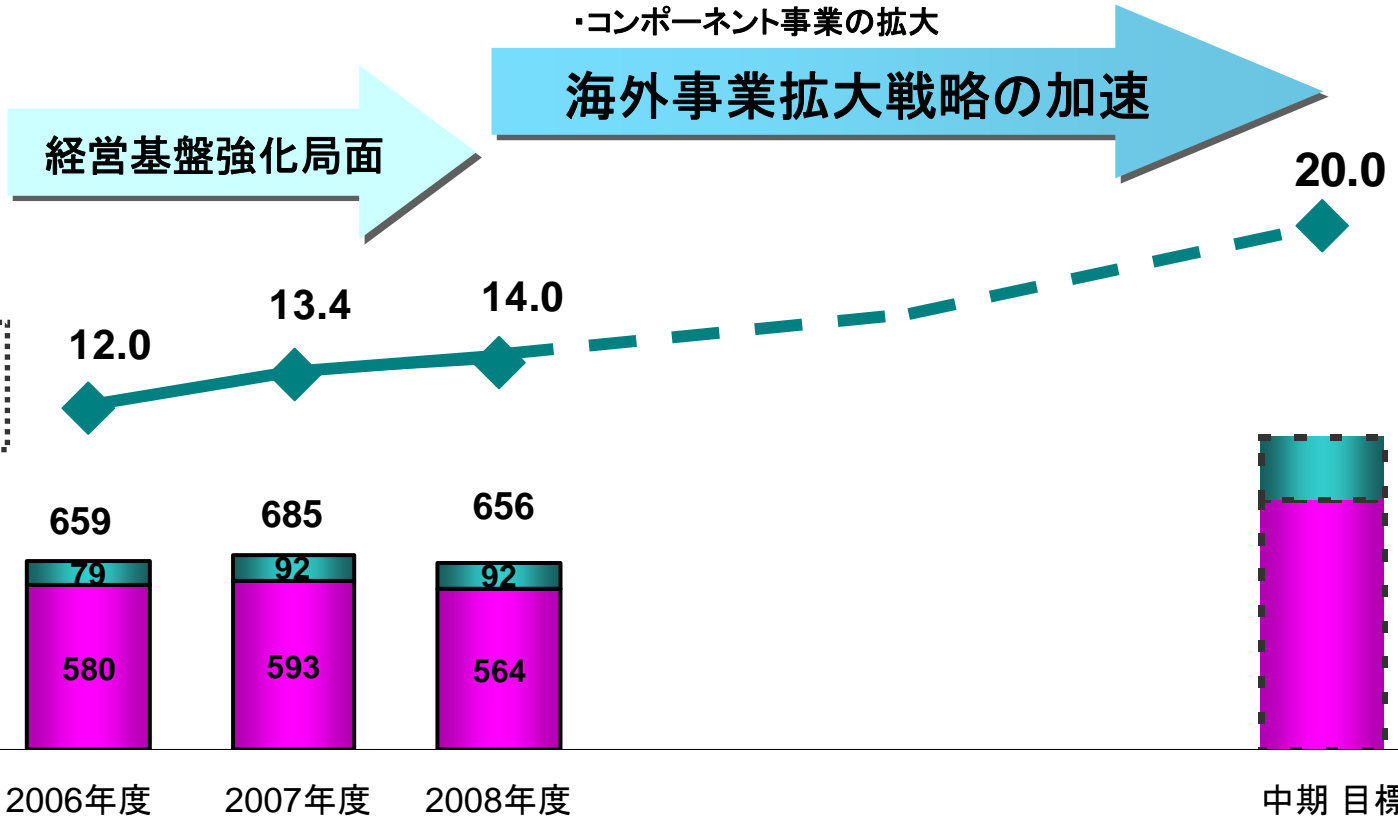


# 4. 海外事業の拡大

## 三菱重工業との協業によりグローバル化を推進

### ■ 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



海外売上高比率 (%)

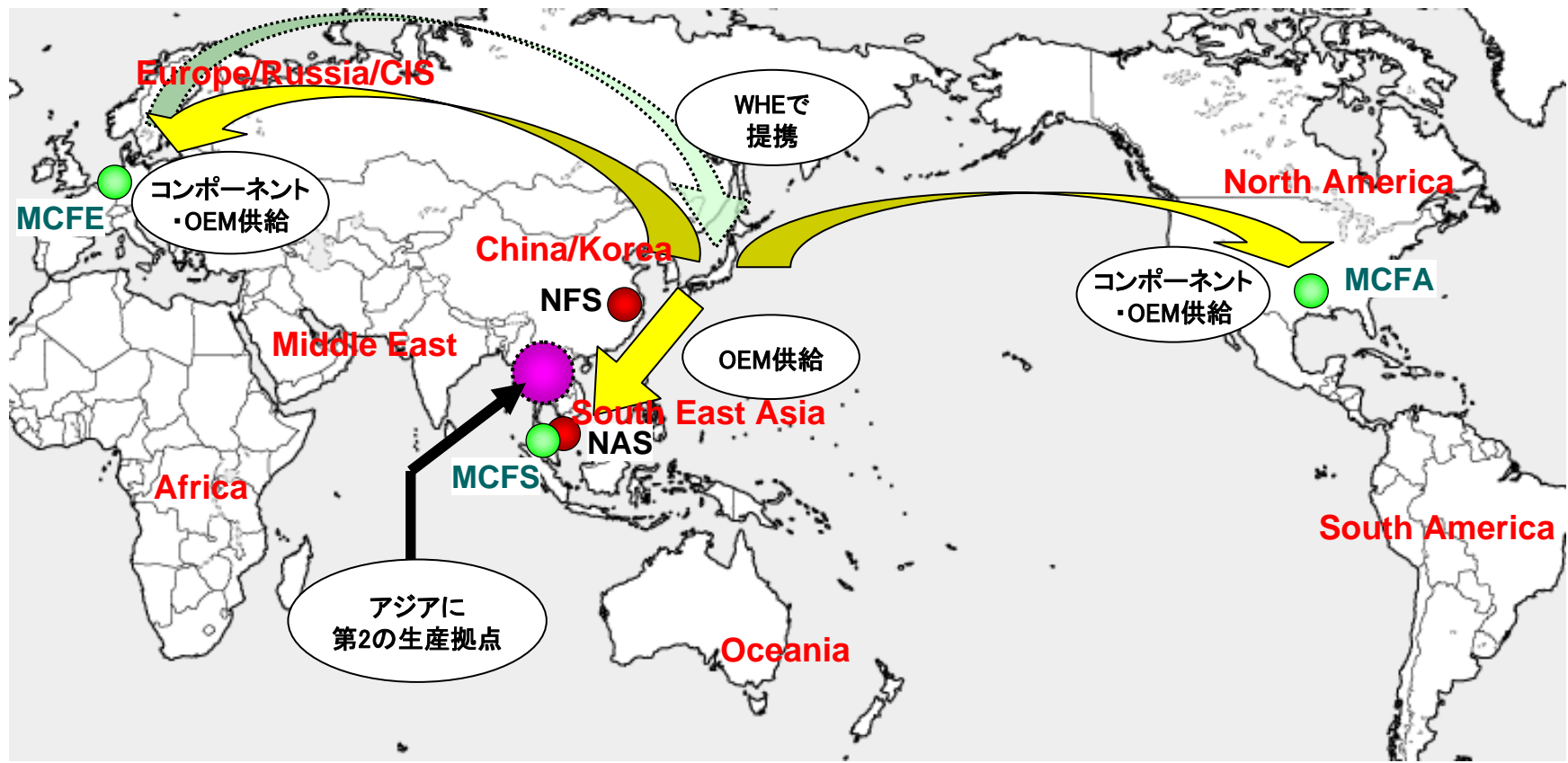
■ 海外売上高 (億円)  
■ 国内売上高 (億円)

# 4. 海外事業の拡大

## 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

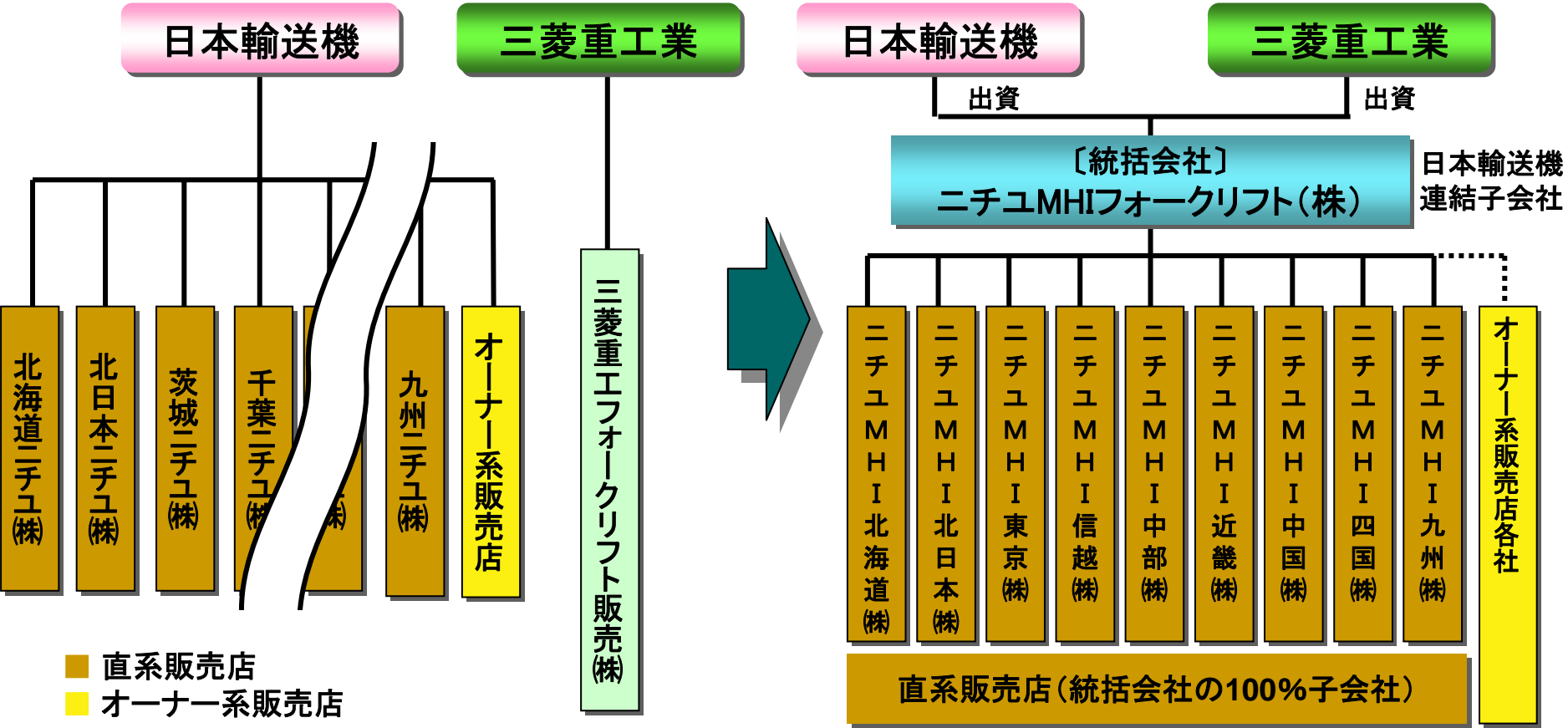
\* WHE: ウェアハウスエクイップメント=屋内物流機器



# 5. 国内販売(産業車両部門)の拡大

## 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、営業・サービス面でのシナジー効果を創出



# 5. 国内販売(産業車両部門)の拡大

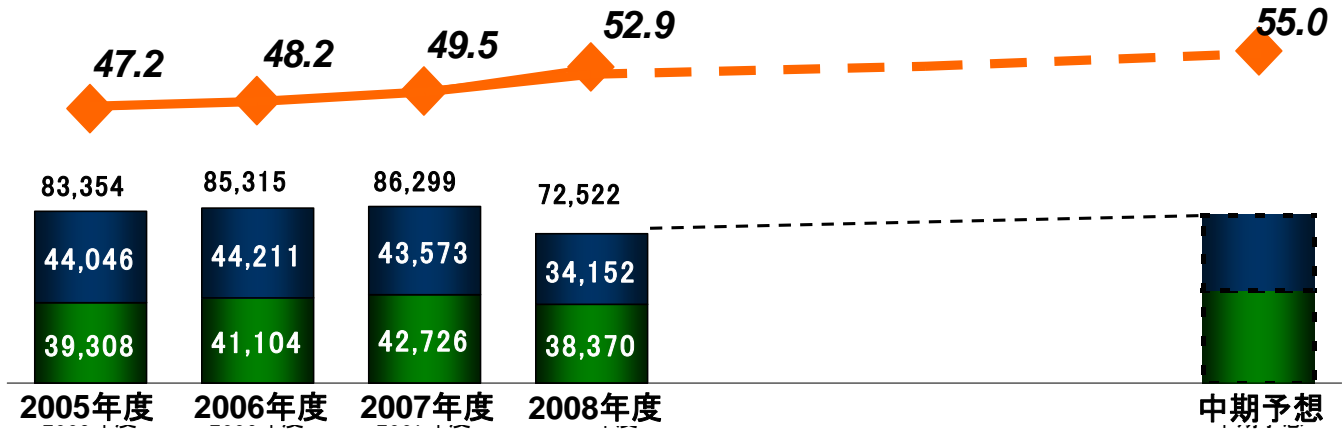
## 三菱フォークリフトと国内販売会社を統合

### 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。

◆ バッテリー車比率(%)

■ エンジン車(台)  
■ バッテリー車(台)

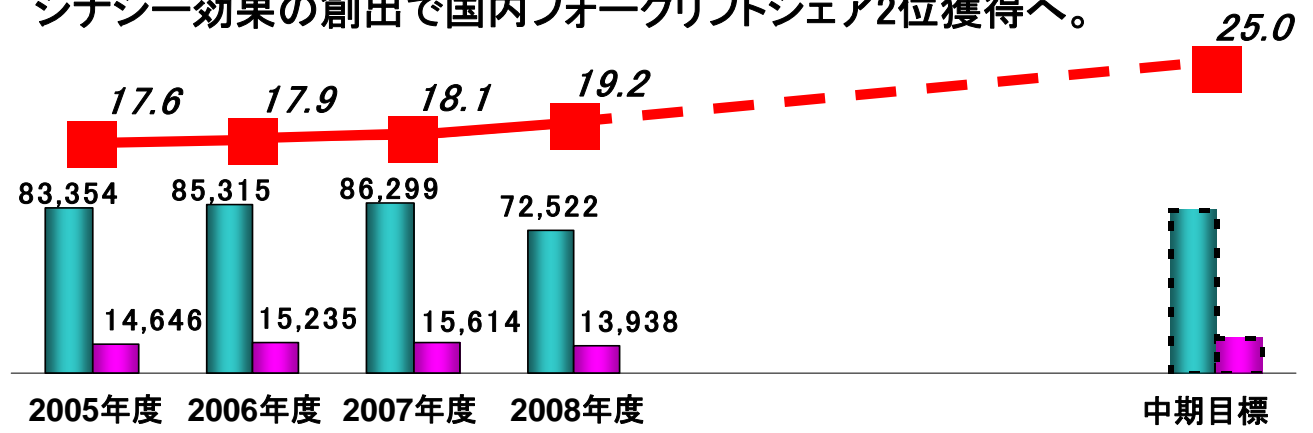


### シェア推移

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。

■ ニチュ/三菱シェア(%)

■ 市場(台)  
■ ニチュ/三菱(台)



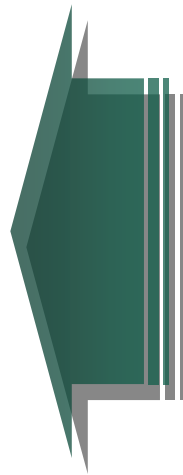
# 6. 物流システム事業の拡大

## 中型無人搬送車を軸としたソリューション・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で対応。中期目標連結売上高200億円へ

三菱系企業への拡販強化

メーカー  
流通業界



システムインテグレーションの提案

### 保管系システム

- ・CAS PACK\*  
ラインナップ強化  
など
- \* CAS PACK: 自動倉庫



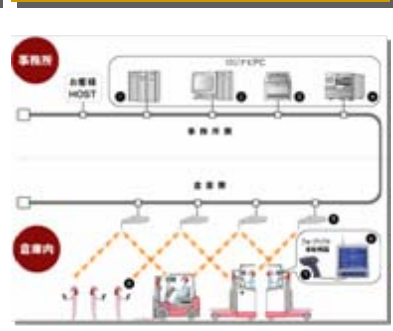
### 搬送系システム

- ・主力: AGV、AGF
- ・コンベア/ソーター  
メーカーとの提携  
強化 など



### 情報系システム

- ・ロジナビ\*
- ・デジタルピッキング  
システム など
- \* ロジナビ: ウェアハウス  
マネジメントシステム



## 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>