

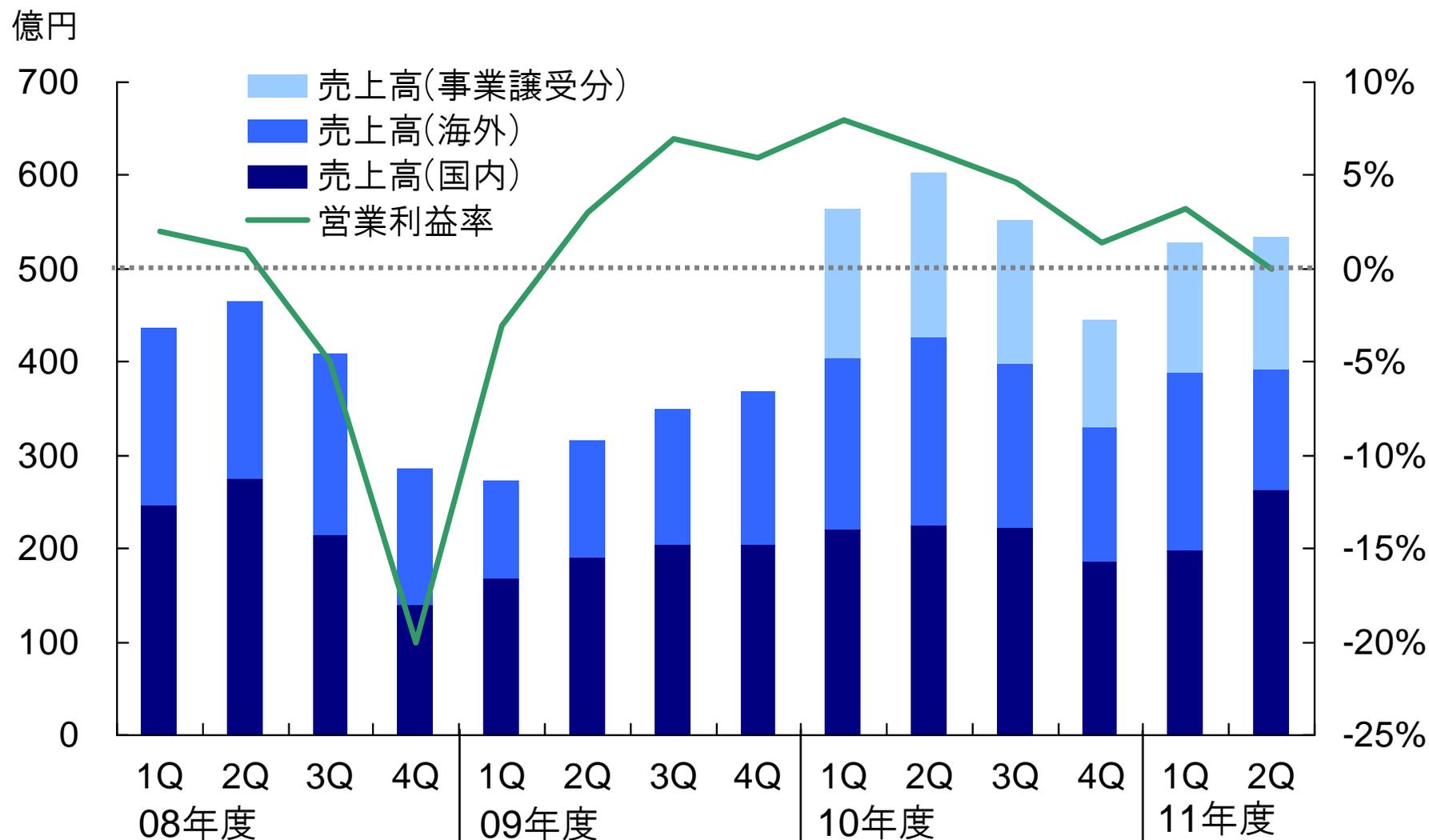
2011年9月期
(2012年3月期第2四半期)
決算説明資料

2011年11月7日
曙ブレーキ工業株式会社

2011年9月期 業績説明

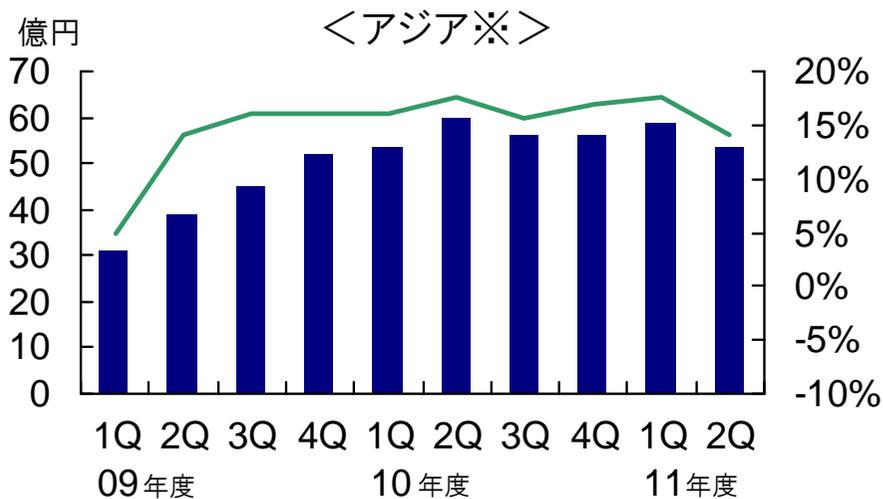
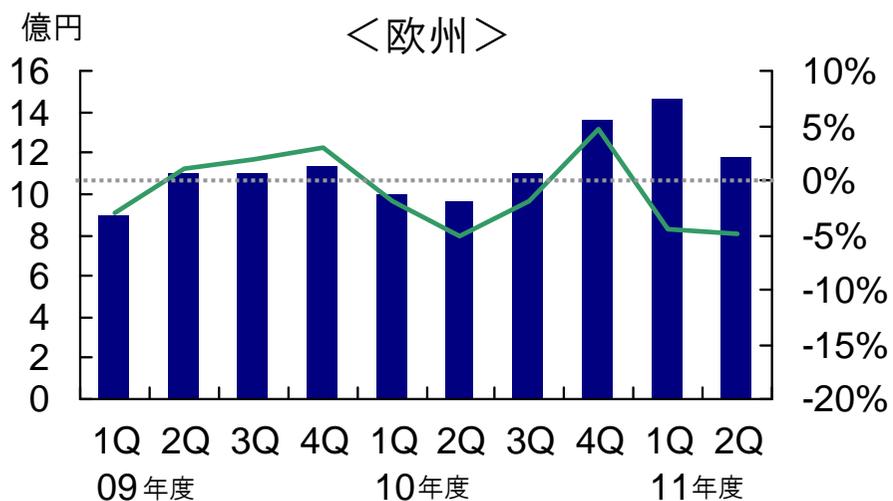
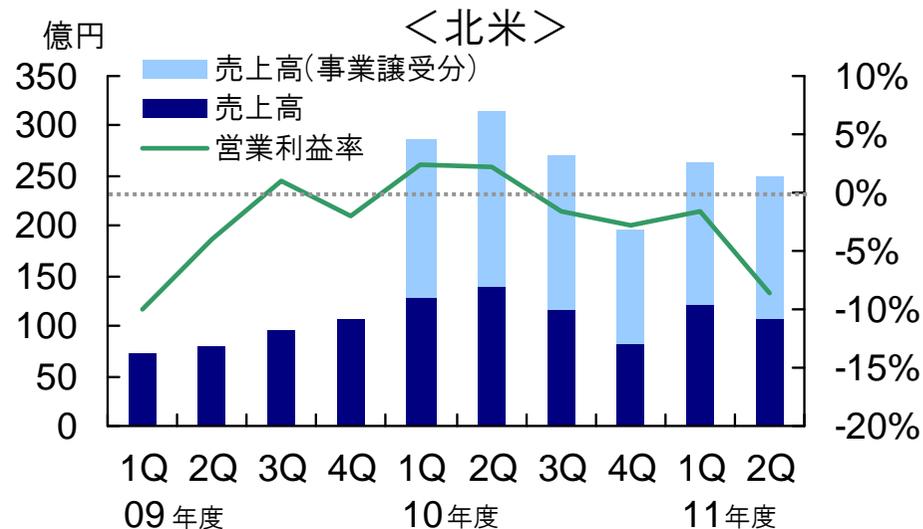
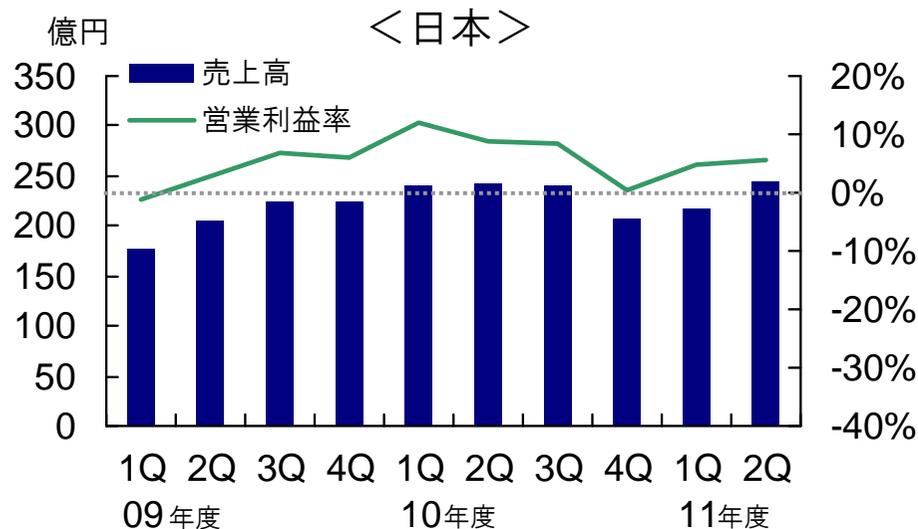
売上高と営業利益率のトレンド(連結)

四半期毎の売上高と営業利益率



売上高と営業利益率のトレンド(地域別)

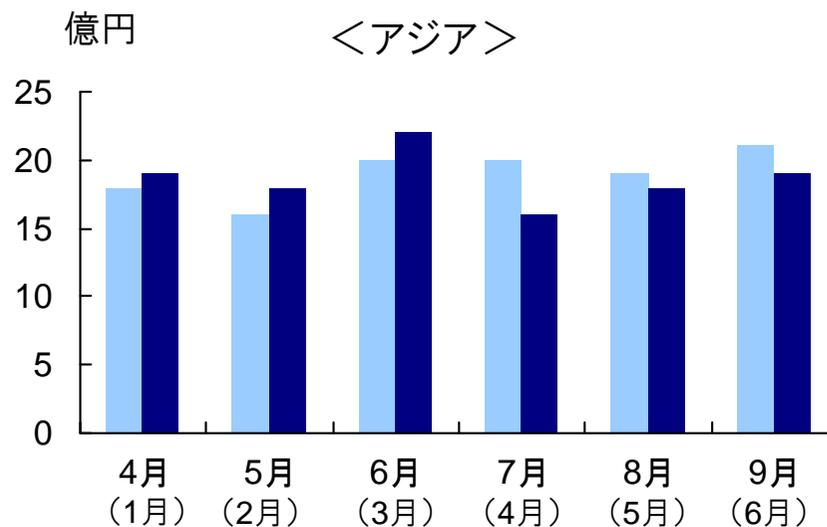
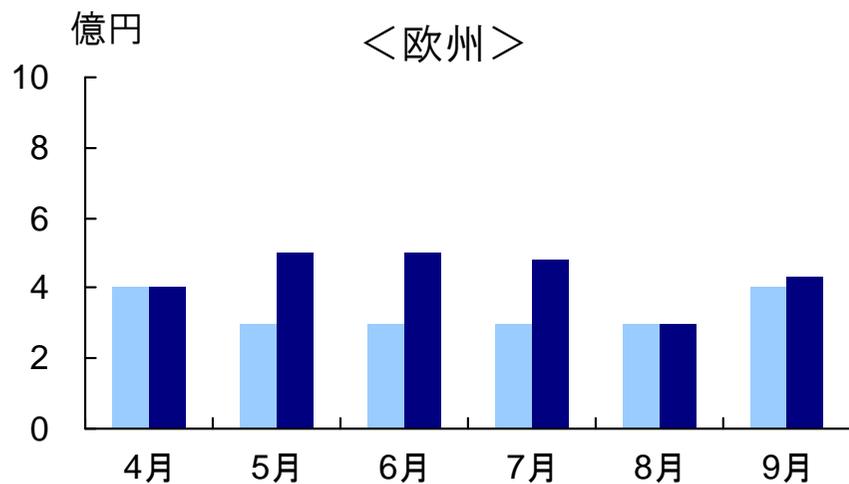
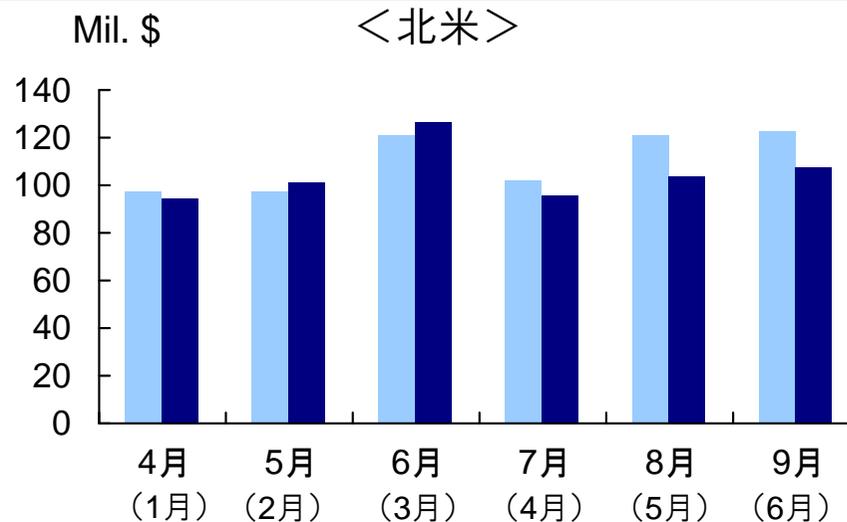
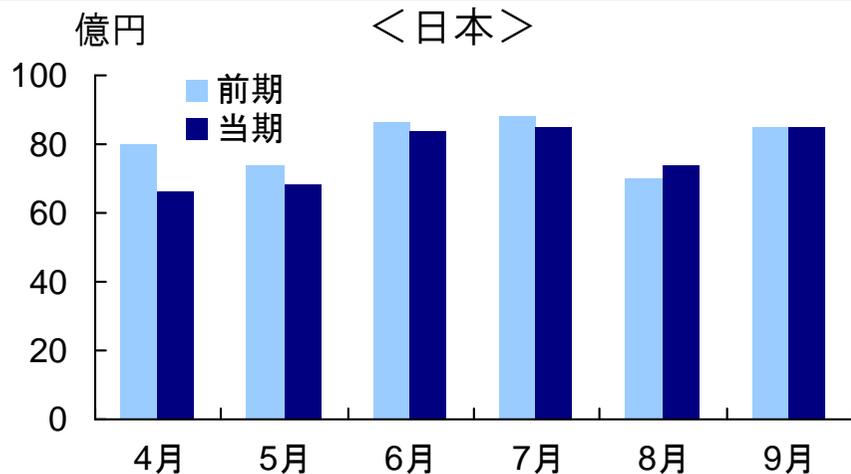
四半期毎の売上高と営業利益率



※アジアについては、従来アジア内で消去される金額を減算し表示しておりましたが、決算短信セグメント情報にあわせ単純合算の表示に変更しております。

売上高のトレンド(地域別)

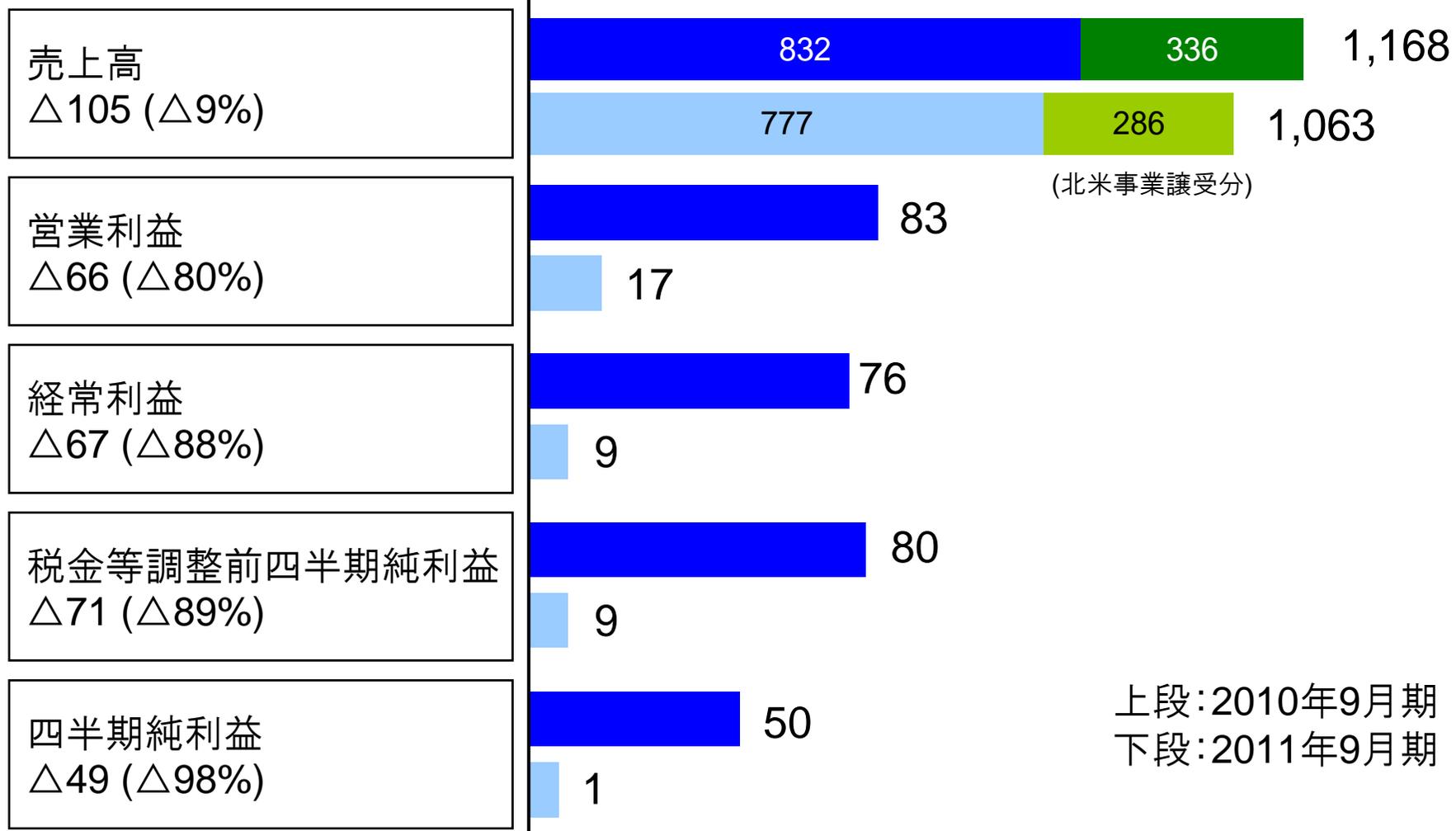
月次売上高推移



2011年9月期:連結業績(対前年同期)

対前年差

(単位:億円)



2011年9月期:所在地別の状況

<億円ベース>

	売上高				営業利益			
	FY10-1H	FY11-1H	差	為替 換算影響	FY10-1H	FY11-1H	差	為替 換算影響
日本	483	462	△ 21		50	25	△ 25	
北米	602	514	△ 88	△ 58	14	△ 25	△ 39	3
欧州	20	26	6	0	△ 1	△ 1	0	0
タイ	17	16	△ 1	△ 1	2	2	0	0
中国	25	24	△ 1	△ 2	4	3	△ 1	0
インドネシア	72	72	0	△ 4	14	13	△ 1	△ 1
アジア	114	112	△ 2	△ 7	20	18	△ 2	△ 1
連結消去	△ 51	△ 51	0		0	0	0	
Total	1,168	1,063	△ 105	△ 65	83	17	△ 66	2

※インドネシア株式追加取得によるのれん償却は、連結消去に含んでおります(FY10にて償却完了)。

<現地通貨ベース>

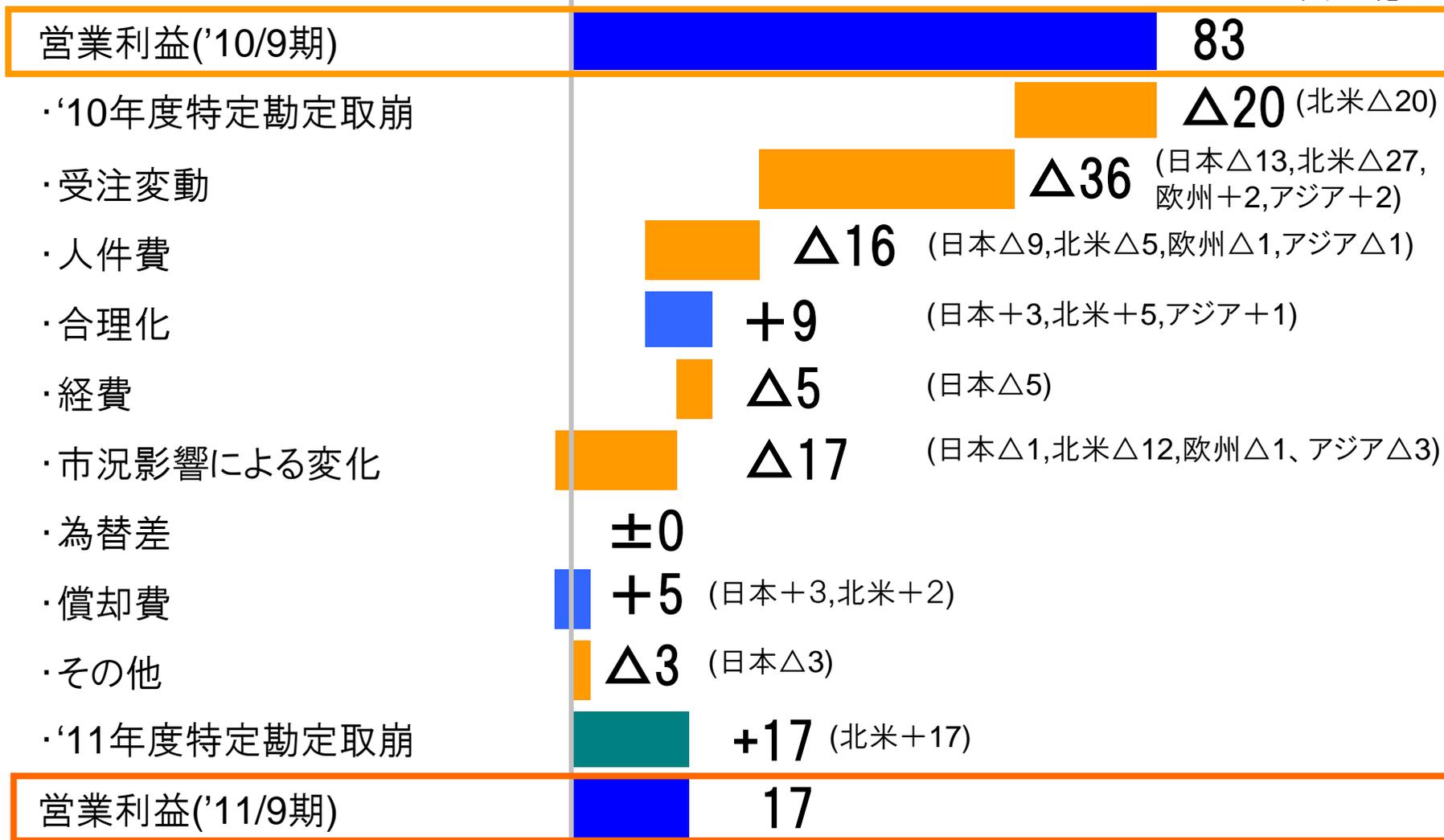
	FY10-1H	FY11-1H	差	増減率	FY10-1H	FY11-1H	差	増減率
北米: \$ mil.	662	628	△ 34	-5%	15	△ 31	△ 46	-
欧州: EUR mil.	17	23	+ 6	35%	△ 1	△ 1	+ 0	0%
タイ: THB mil.	600	594	△ 6	-1%	78	66	△ 12	-15%
中国: CNY mil.	186	192	+ 6	3%	32	27	△ 5	-16%
インドネシア: IDR bil.	721	761	+ 40	6%	136	137	+ 1	1%

<為替レート>

	FY10-1H	FY11-1H	変化率		FY10-1H	FY11-1H	変化率
USD	91.0	81.8	-10%	THB	2.8	2.7	-4%
EUR	113.1	113.5	0%	CNY	13.4	12.5	-7%
				IDR	0.0100	0.0095	-5%

2011年9月期:営業利益増減分析(対前年差)

単位:億円



2011年9月期:営業利益から純利益まで

前年同期

主な勘定

営業利益 83

営業外収支△7

支払利息 △7
その他 ±0

経常利益 76

特別損益 +4

持分変動利益 +3
その他 ±1

税前利益 80

法人税等 △21
少数株主利益 △9

当期純利益 50

当期

主な勘定

営業利益 17

営業外収支△8

支払利息 △6
為替差損 △1
その他 △1

経常利益 9

特別損益 +0

税前利益 9

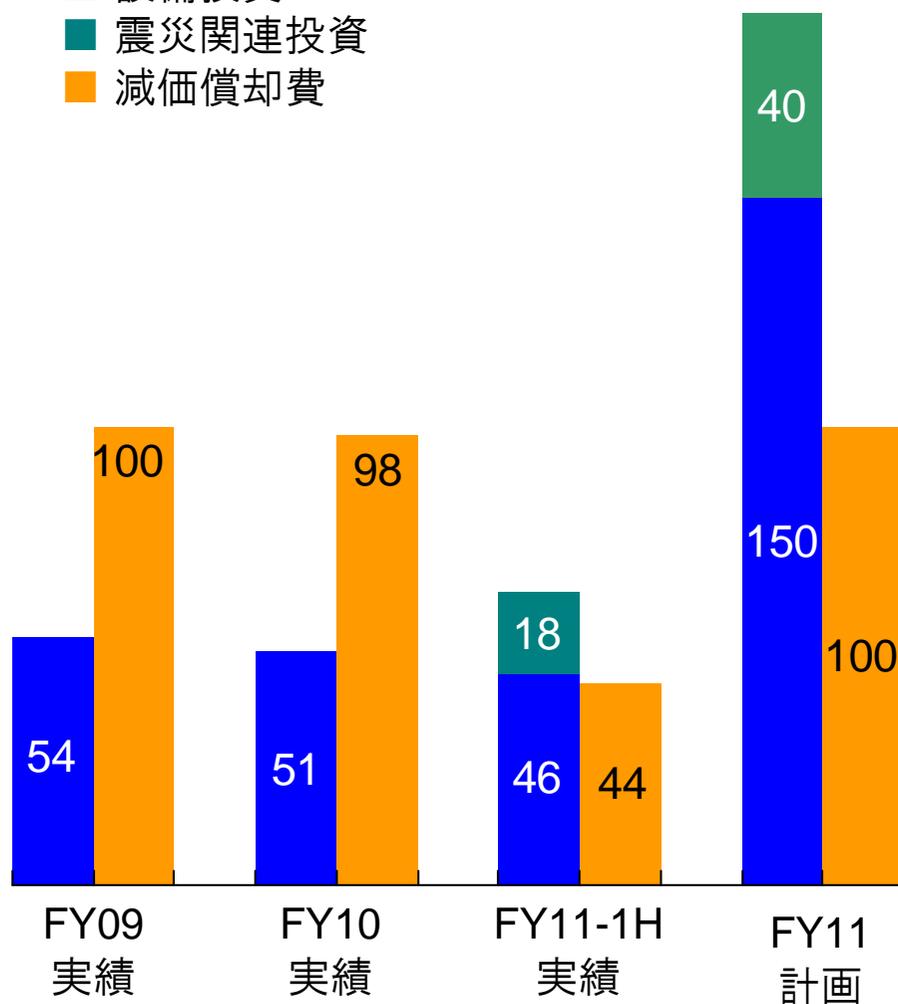
法人税等 △2
少数株主利益 △6

当期純利益 1

2012年3月期計画:設備投資及び償却費

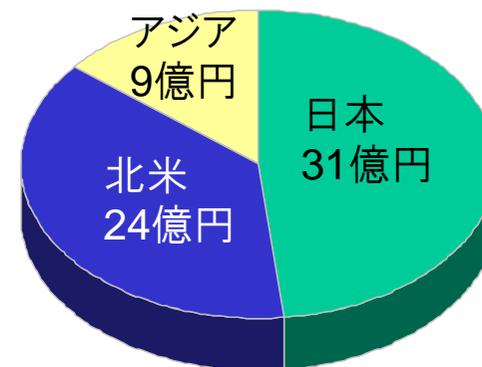
- 設備投資
- 震災関連投資
- 減価償却費

単位:億円

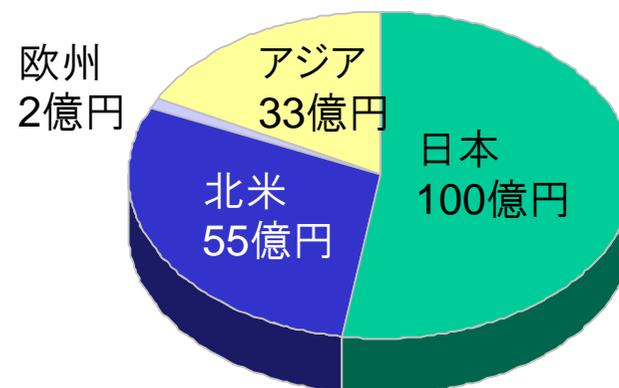


[地域別 設備投資(無形含む)]

FY11-1H実績: 64億円

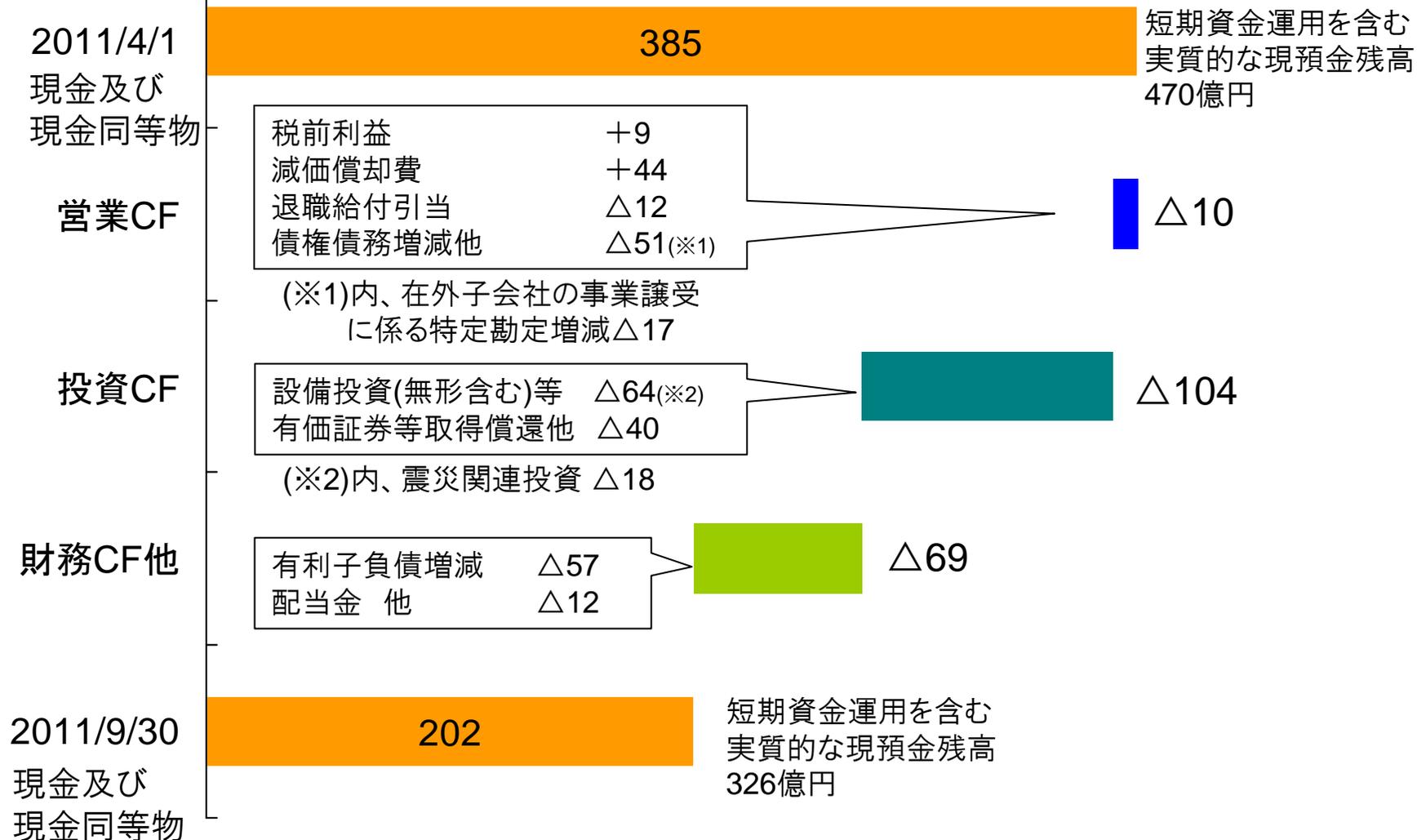


FY11計画: 190億円



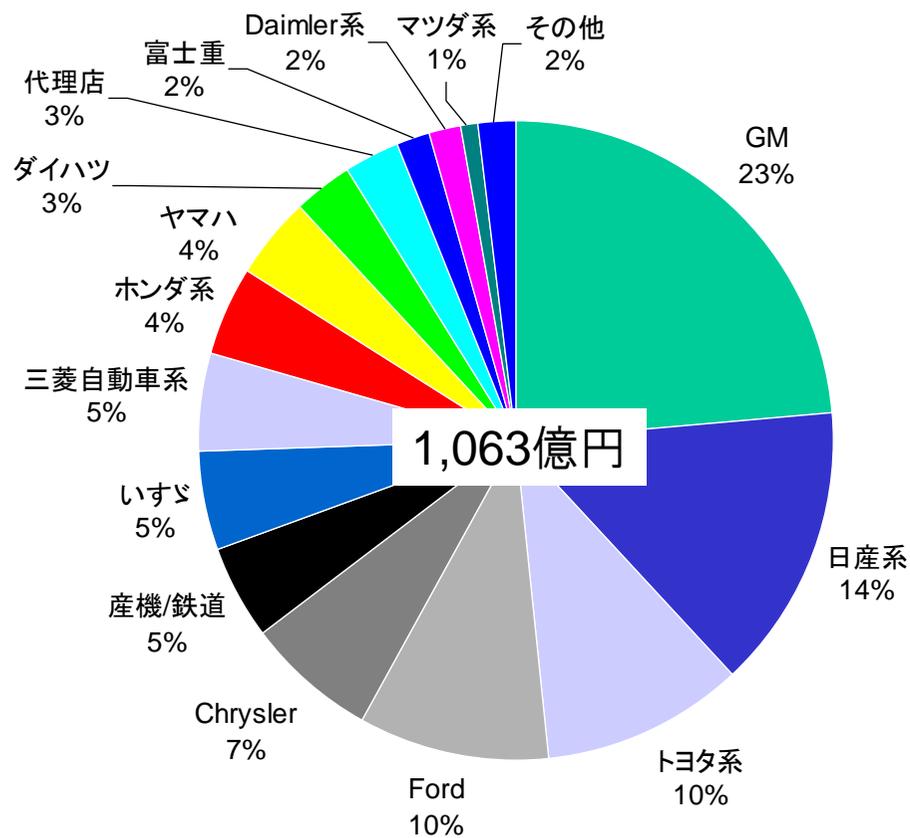
2011年9月期:キャッシュ・フロー

(単位:億円)

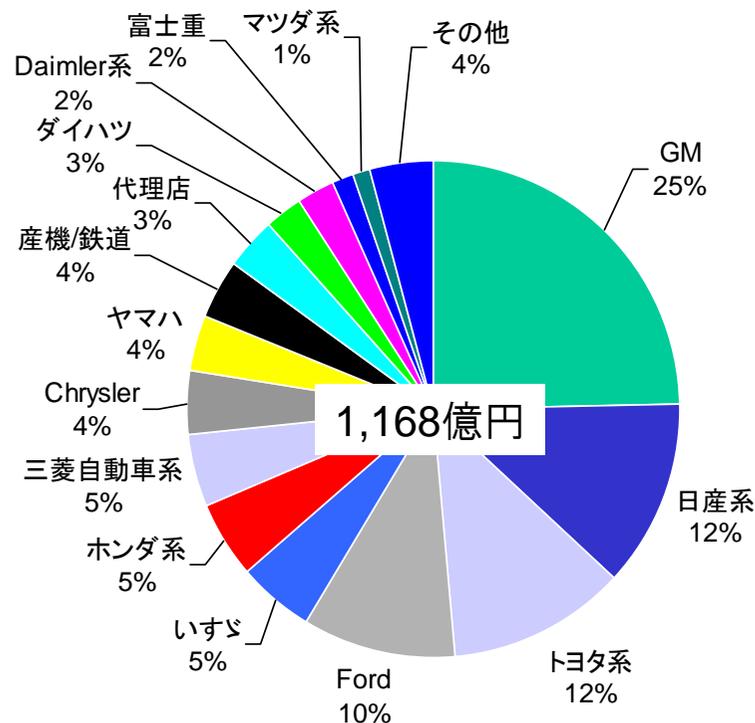


2011年9月期:お客様別売上高実績

＜2011年9月期実績＞



＜参考: 2010年9月期実績＞



下期に向けての検証事項

不透明感のある下期に対して、以下の事項の見極めが必要

- 欧州債務危機

- 円高

- タイ洪水による自動車生産への影響

- 冬季国内電力

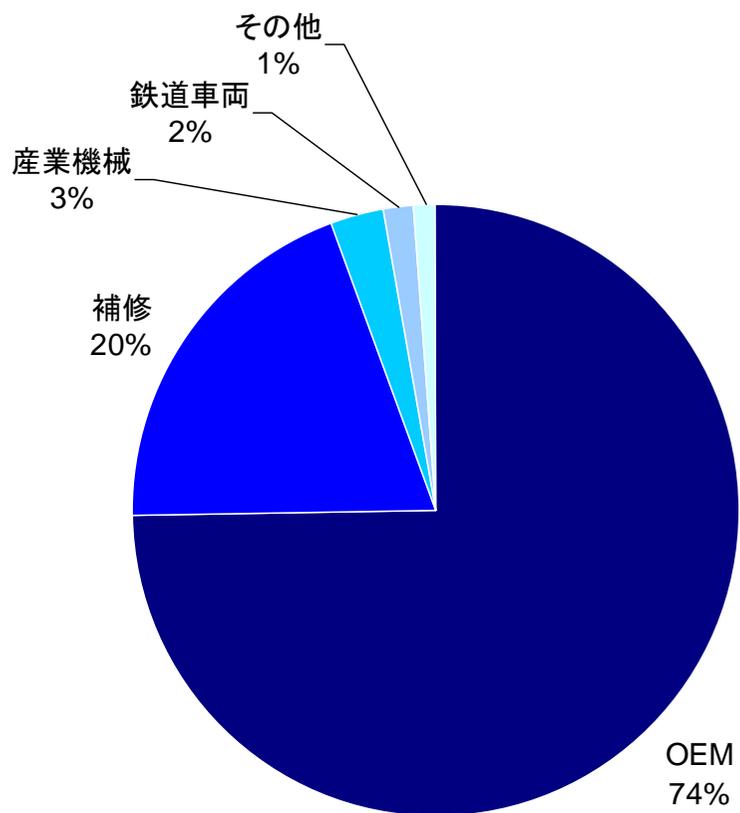
- 資材価格変動

- 北米での改善

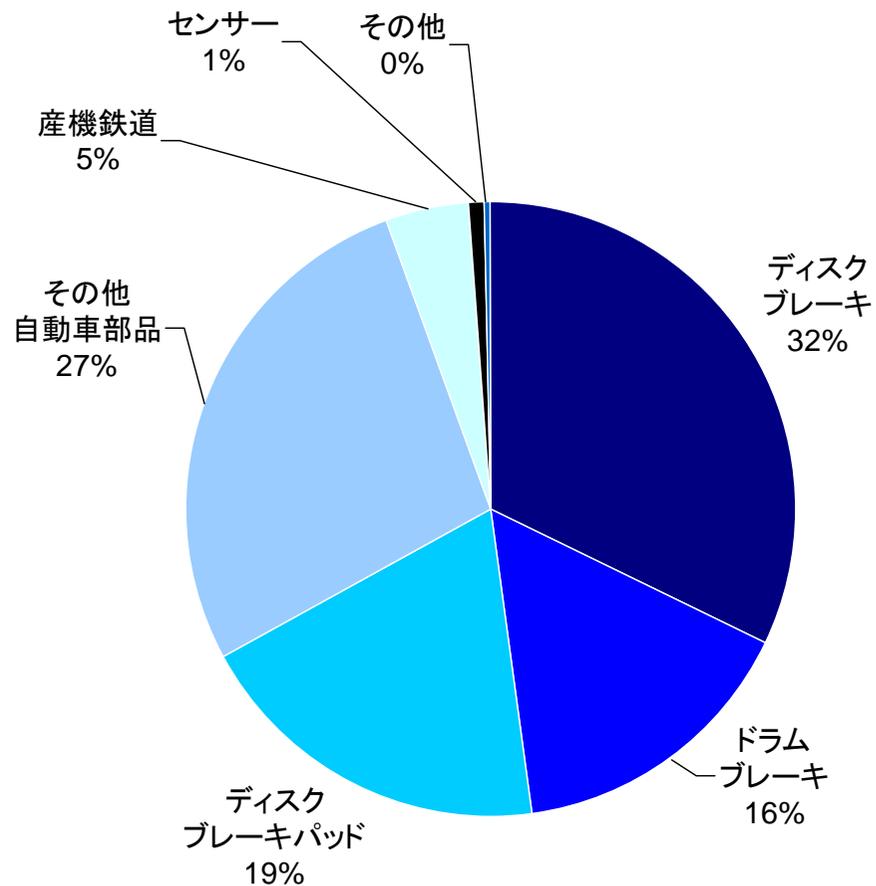
添付資料

売上高 [お客様区分別/製品別]

＜お客様区分別＞



＜製品別＞

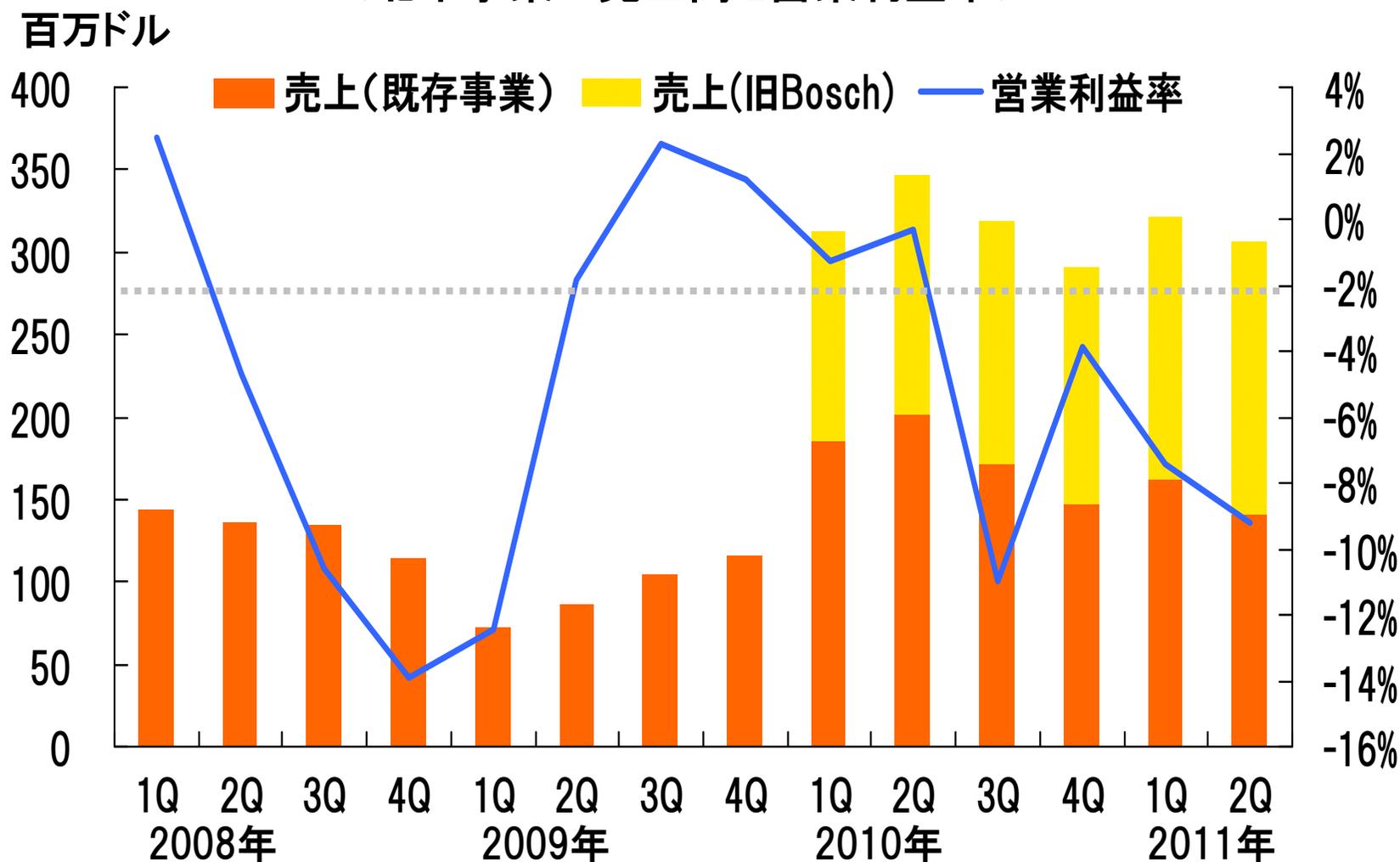


北米事業の現状と今後について

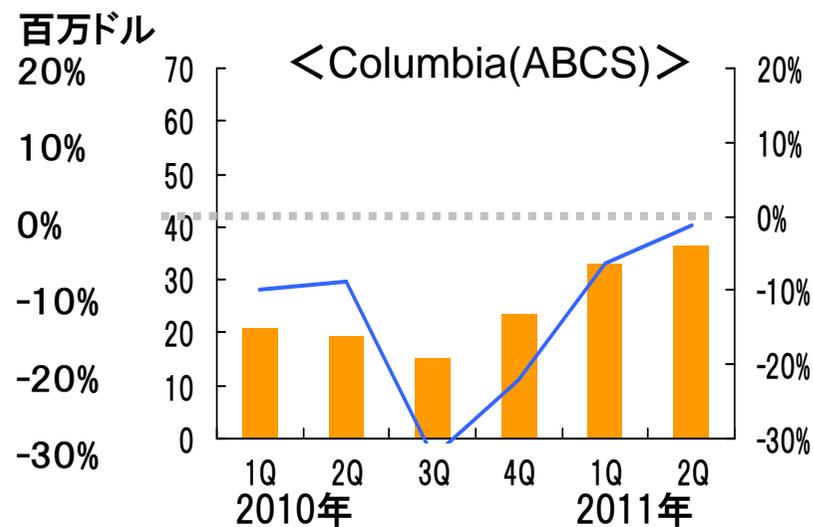
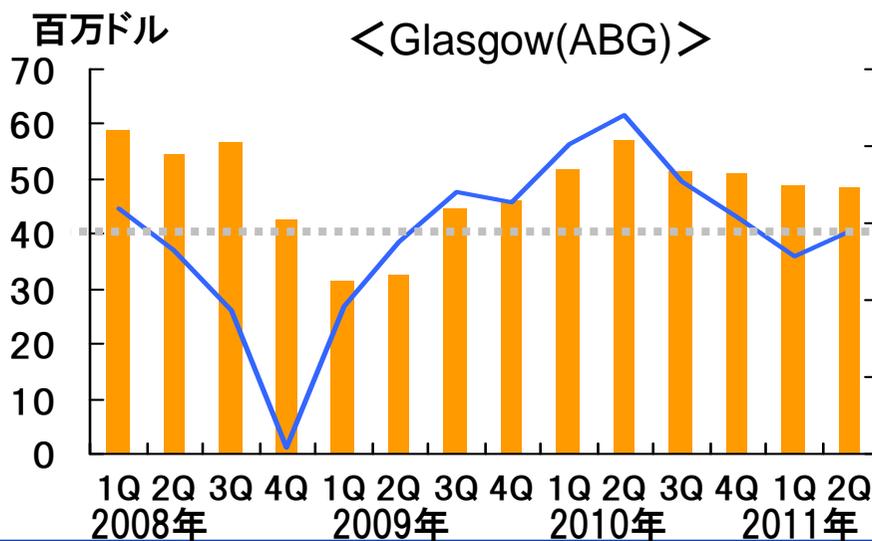
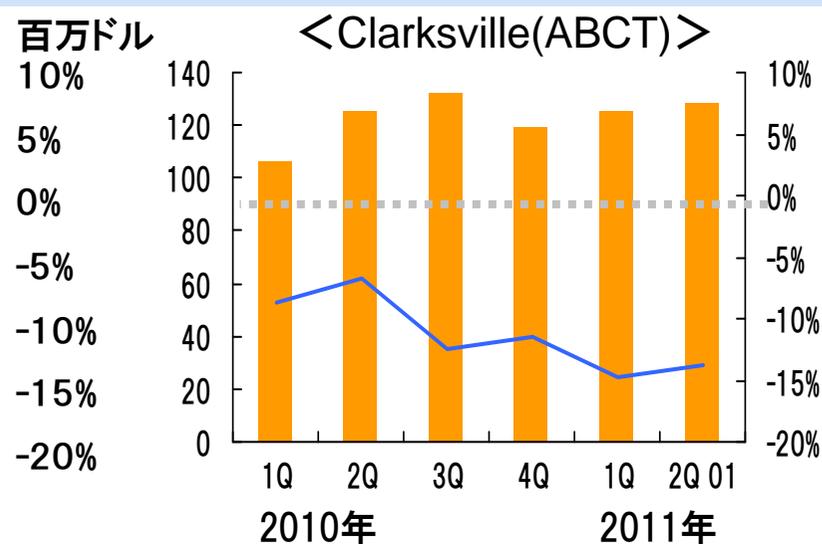
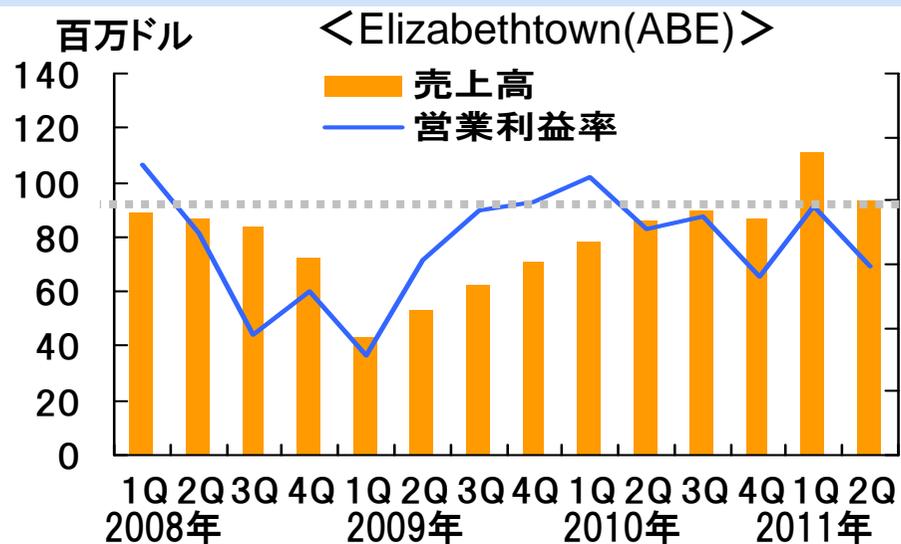
2011年11月7日
曙ブレーキ工業株式会社

北米事業の売上高と営業利益率の推移

＜北米事業の売上高と営業利益率＞



北米の拠点別、売上高と営業利益率の推移



Boschから引き継いだ赤字ビジネス

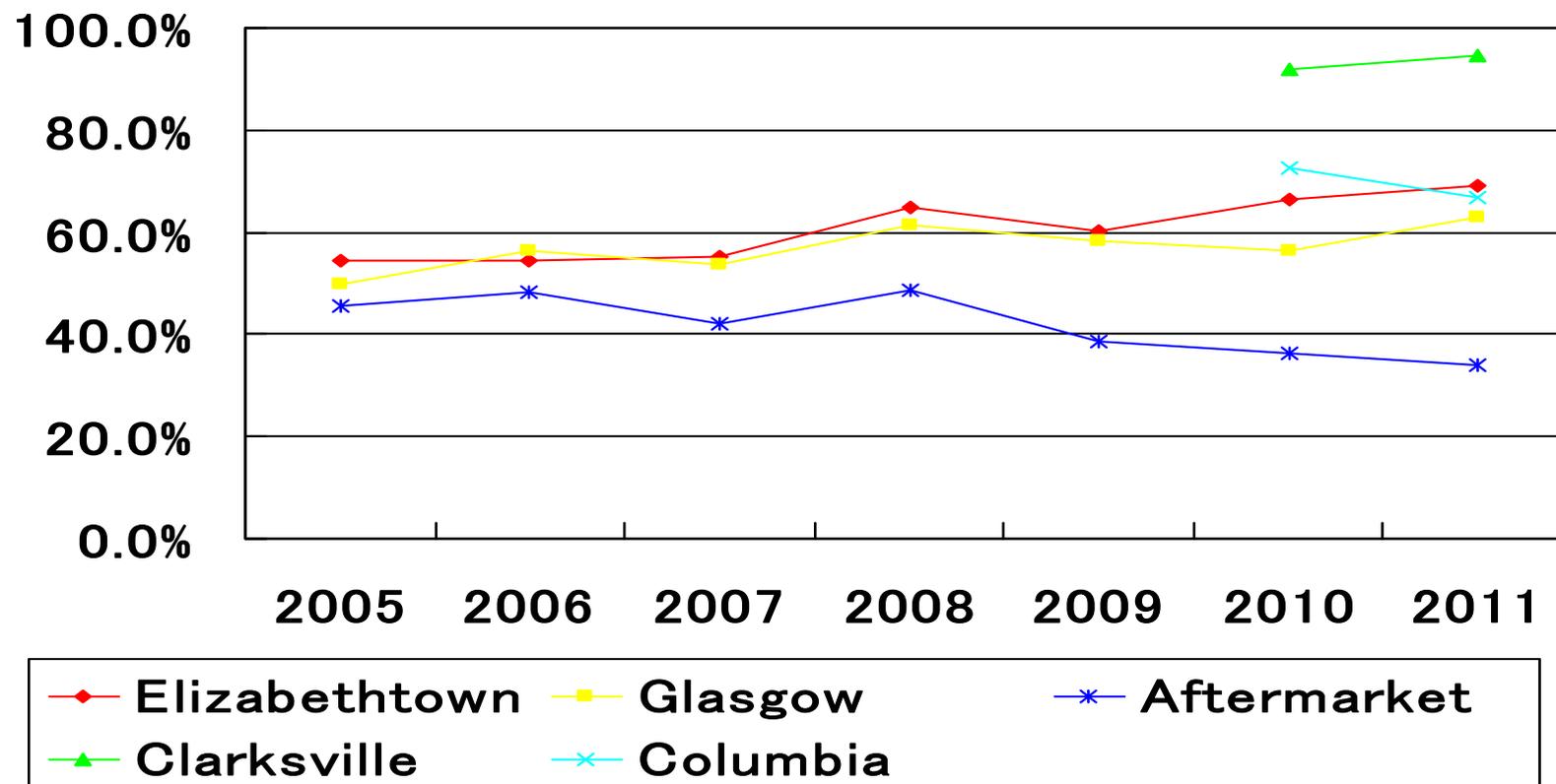
Boschから引き継いだ赤字ビジネスは、段階的に終了。

- ・ 客先A向け:ピップアップ系の特定車種について、製品ごとに違いはあるが、2012年12月末までは契約が継続する予定。但し、主要部品が客先支給となることにより2012年は、2011年比約15百万ドルの改善、2013年以降は新モデル契約に切り替えとなる。
- ・ 客先B向け:ピックアップ系の特定車種について、製品ごとに違いはあるが、主なものは当初2011年7月にモデルが切り替わるタイミングで終了予定であったが、10月末で終了。2012年は2011年比約10百万ドルの改善
- ・ 客先C向け:SUV系の特定車種。2015年までは契約が継続する予定。2011年約6百万ドルの営業赤字だが、主要部品の値引きにより年間3百万ドルの改善
- ・ 上記以外では、2012年には営業赤字が2011年比約8百万ドル減る予定。

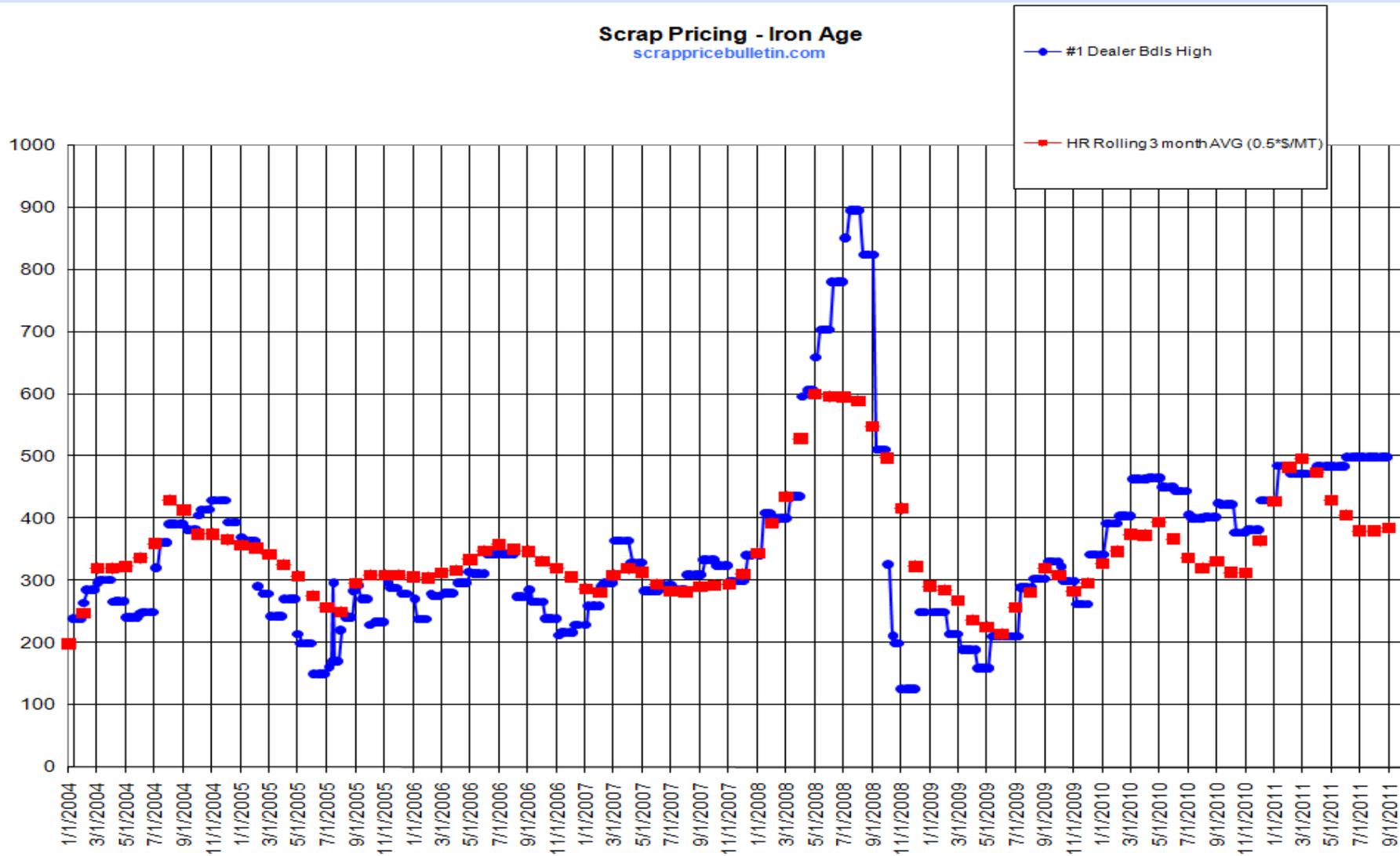
材料費高騰のインパクト

- ・ 年間の原材料購入費約900百万ドルの内、鋳物の購入費が約250百万ドル(約27%)、ベアリングの購入費が130百万ドル(約15%)をしめており、この2種類の価格高騰の影響が全体に出ている。
- ・ 北米鋳物業界の再編、購入先の限定など問題あるが、安定供給にむけた交渉、海外も含めた購入先の多様化、設計の見直し、お客様への市場価格変動の転嫁交渉などにより価格低減を図る。なお、ベアリングのほとんどは2012年度から客先支給に変更。(年間2011年比で15百万ドル改善)
- ・ 2011年には、上記2種類の部品を含めて、30百万ドル以上の費用増加が予想されている。また、購入量増大、ガソリン価格の影響により、輸送費等ロジスティクスコストが増加している。
- ・ 粘り強く価格交渉を行うと共に、調達先の多様化、有償支給への切替(値上がりをカーメーカーに負担してもらう)、現地調達(日本調達品)の推進を図る。
- ・ 部品の内製化、設計変更によるコスト低減も図る。

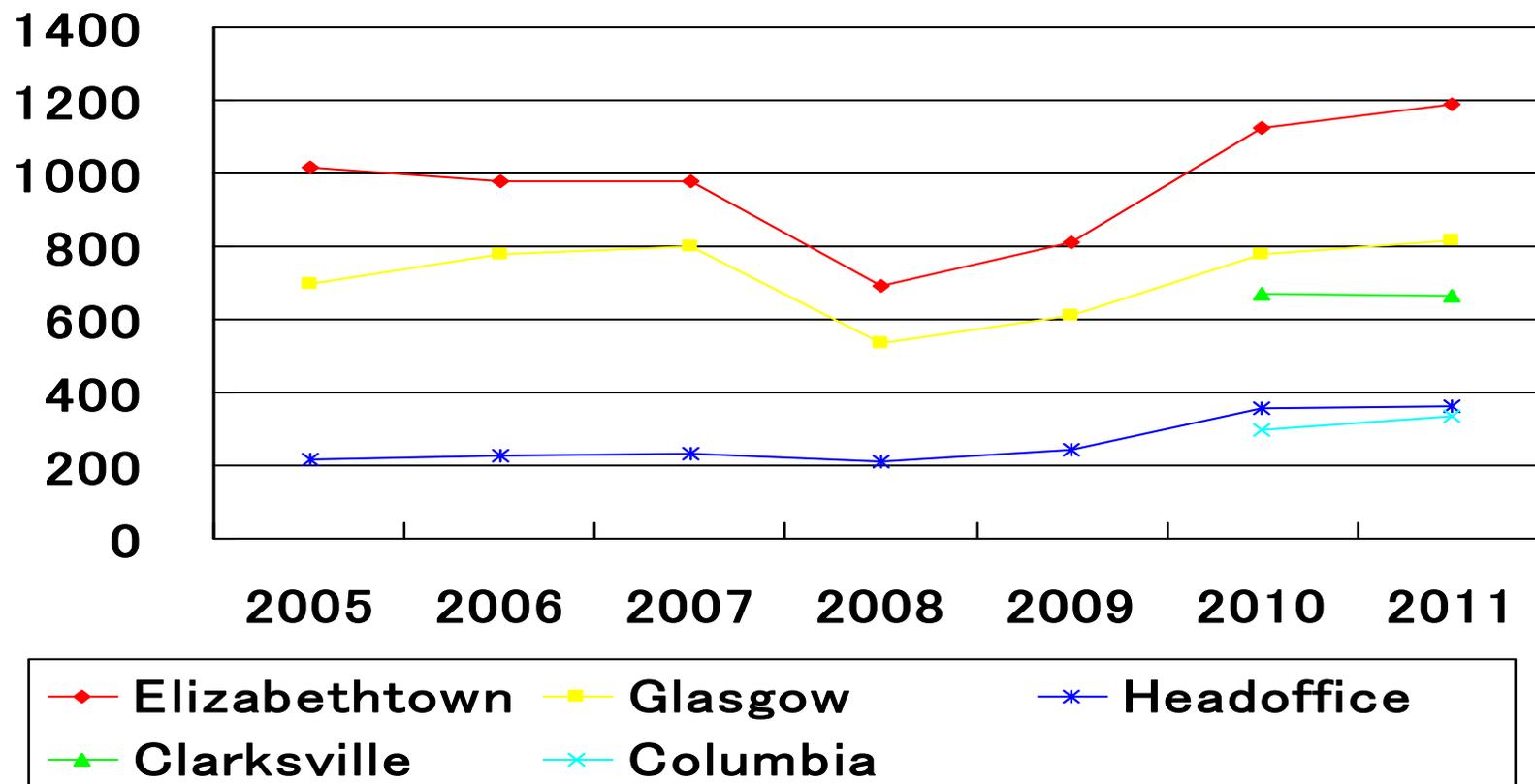
材料費比率の推移



【参考データ】市況: Scrap & HR



従業員数の推移



収支改善

2012年の収支改善は、2011年中に終了するビジネス、新モデルへの切替、調達価格等の転嫁その他により40百万ドル以上の改善が見込める。

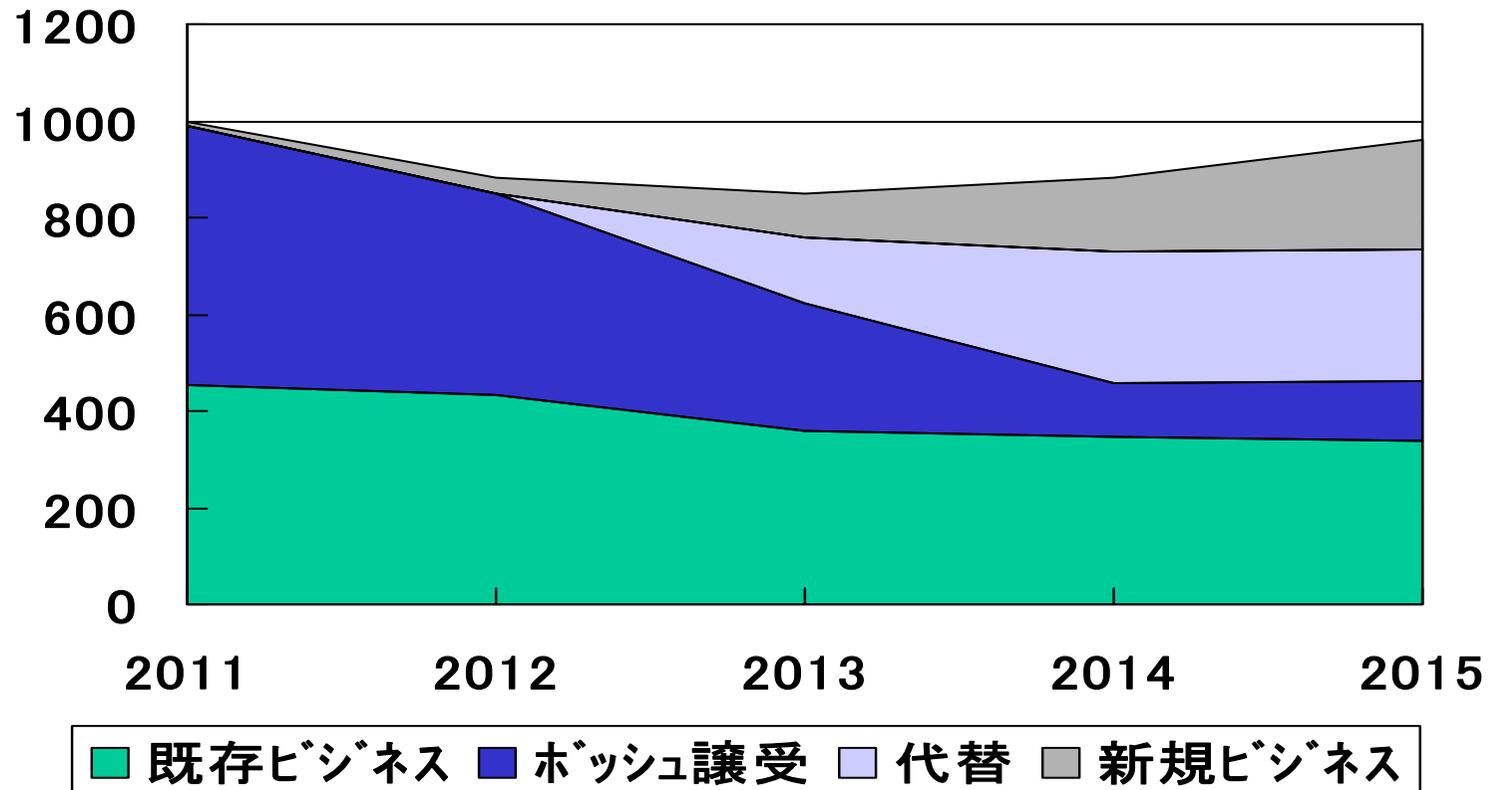
現在の受注確定などを踏まえた今後の売上見通しは下記の通り。
打ち切りビジネスは3社から21モデル。新規ビジネスは8社から23モデル。
主な代替ビジネスでは、米系お客様向けコーナーモジュールのビジネスで約270百万ドルのビジネスの受注を確定した。

単位:百万ドル

	2011	2012	2013	2014	2015
継続ビジネス	1,218	1,375	1,013	711	585
打切ビジネス		-239	-139	-53	-10
新規代替ビジネス	7	25	229	427	493
計	1,225	1,161	1,103	1,085	1,068
追加拡販目標		39	47	65	132
売上目標	1,225	1,200	1,150	1,150	1,200

OEMの売上計画

単位:百万ドル



収支改善の施策1

1. 鋳物調達の見直し

- ・ 業界再編(大手鋳物メーカーの売却)
- ・ 休止となっていた鋳物工場の再開(WaupacaのEtowah工場)
- ・ 供給可能なサプライヤー数を増やすことが急務。海外からの供給、米国内のニッチな鋳物メーカーなどを模索。
- ・ 鋳造所の建設もオプション。単独 or JV or マイナー出資など

2. 組織改定と人事

- ・ 組織のフラット化(各拠点はCEOに直接レポート)
- ・ 生産技術(設備関連)を横断的にみられる組織の新設
- ・ 各生産拠点に一任されていたロジスティクスの最適化を図るための横断組織を新設
- ・ 米人と中堅本社社員のキーポジションへの登用を進める
- ・ 調達体制の大幅強化

収支改善の施策2

3. ロジスティクス

- ・ 輸送ルートの見直し
- ・ 生産場所の見直しと生産移管（従来はBosch社からの生産移管の受け入れに忙殺されていたが、今後は移管品と従来品の両方をいかに最適に生産する体制にするかに重点をおく）
- ・ 工場外にある第二倉庫の全廃

4. メキシコ進出

- ・ 主要客先のメキシコシフトが顕著（現状売上の8～9%がメキシコ向け。今後は15%以上に増える見込み）
- ・ 日米欧のカーメーカーにメキシコ設備の増設もしくは新設計画がある
- ・ 現状30%以上あるメキシコのマーケットシェアの増加を図る
- ・ 低コスト生産を目指し、将来は北米に部品輸出も視野

収支改善の施策3

5. 固定費削減のための間接人員の見直し

- ・ 本社をデトロイトに移管したが、一部機能がまだElizabethtown(KY)にあるため、効率の良い運営とはいえない。人員の最適化を図る
- ・ 4生産拠点の間接部門の人員数適正化を目指す
- ・ 各生産拠点で保有している間接機能の共通化

6. 外注部品の見直し

- ・ Bosch社から引き継いだサプライヤーと従来からのサプライヤーの全体見直しによるシナジー効果を出す
- ・ 部品毎に競争原理の働く仕組みを作る
- ・ 一部のKeyとなる部品は内製化による品質向上、コスト低減を図る

中長期の施策1

1. Columbia工場のアルミセンター化

- ・ 欧州向けアルミキャリパーの受注済
- ・ 北米で外部調達しているアルミ鋳物を内製化して、順次鋳物と加工を全て移管する
- ・ 今後のアルミキャリパー受注増加を睨む

2. FNC技術を活用したローター製品戦略

- ・ FNC設備の新設。現在建設中(約20百万ドル)
- ・ 既に大きなプログラム2件を受注済み
- ・ 今後のローターはこの処理を施すものが主流になる
- ・ 将来的には、ローター以外の部品にも適用

中長期の施策2

3. メキシコ工場建設

- ・ 日米欧のカーメーカーのメキシコシフトに対応するため、メキシコ工場建設を前向きに検討

4. ローター、コーナーモジュールを新規商品としてNVHと絡めたアプローチ

- ・ ローター、パッド、キャリパー全てを生産するメーカーとして優位性を生かす
- ・ NVH技術を生かす

5. グローバルプラットフォーム対応

- ・ 日米欧アジアの連携を強化して、日米欧のカーメーカーのグローバルプラットフォームに対応していく

設備投資

新規分野、戦略分野の投資として検討、推進中(新規受注に伴う設備投資、更新設備投資は除く)

1. Glasgowへの第6号ラインの新設(7月稼働済み):20百万ドル
2. 摩擦材技術の進化に伴い、新規設備への入れ替え:ABE,ABG
3. FNC設備の新設:ABCT 2012年3月完工予定:15百万ドル
4. アルミ設備の更新及び増設(欧州向けアルミキャリパー受注):15百万ドル
5. 工場外の倉庫全廃と、工場内部のレイアウト最適化に向けた工場増設:20百万ドル
6. メキシコ工場新設と一部生産設備の移管:20~30百万ドル

収益の見通し

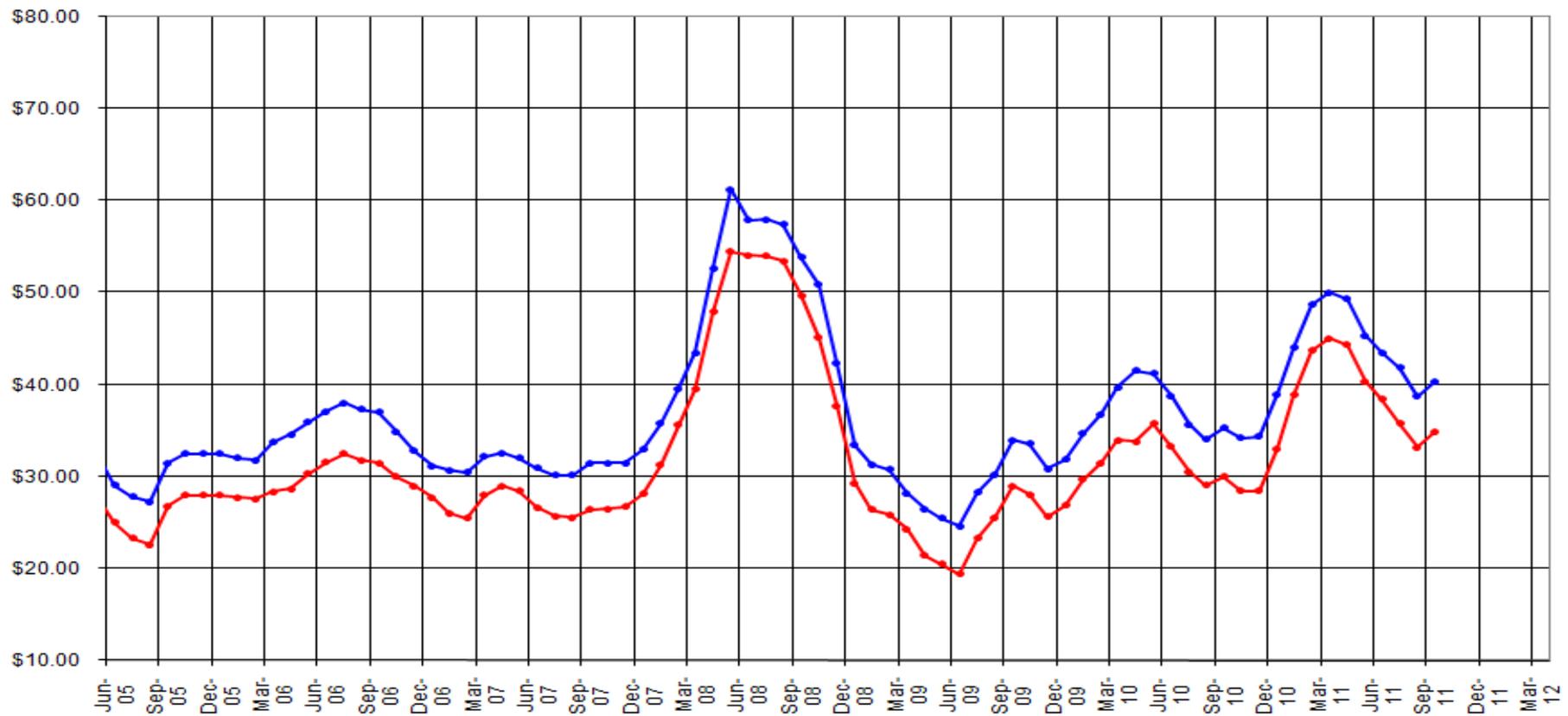
単位:百万ドル

	2011年	2012年	2013年	2014年
売上目標	1,225	1,200	1,150	1,150
営業利益イメージ	▲69~▲58	▲15~+5	+5~+25	+30~+50

2011年の営業利益予想は、20百万ドルの引当金取り崩し後の金額

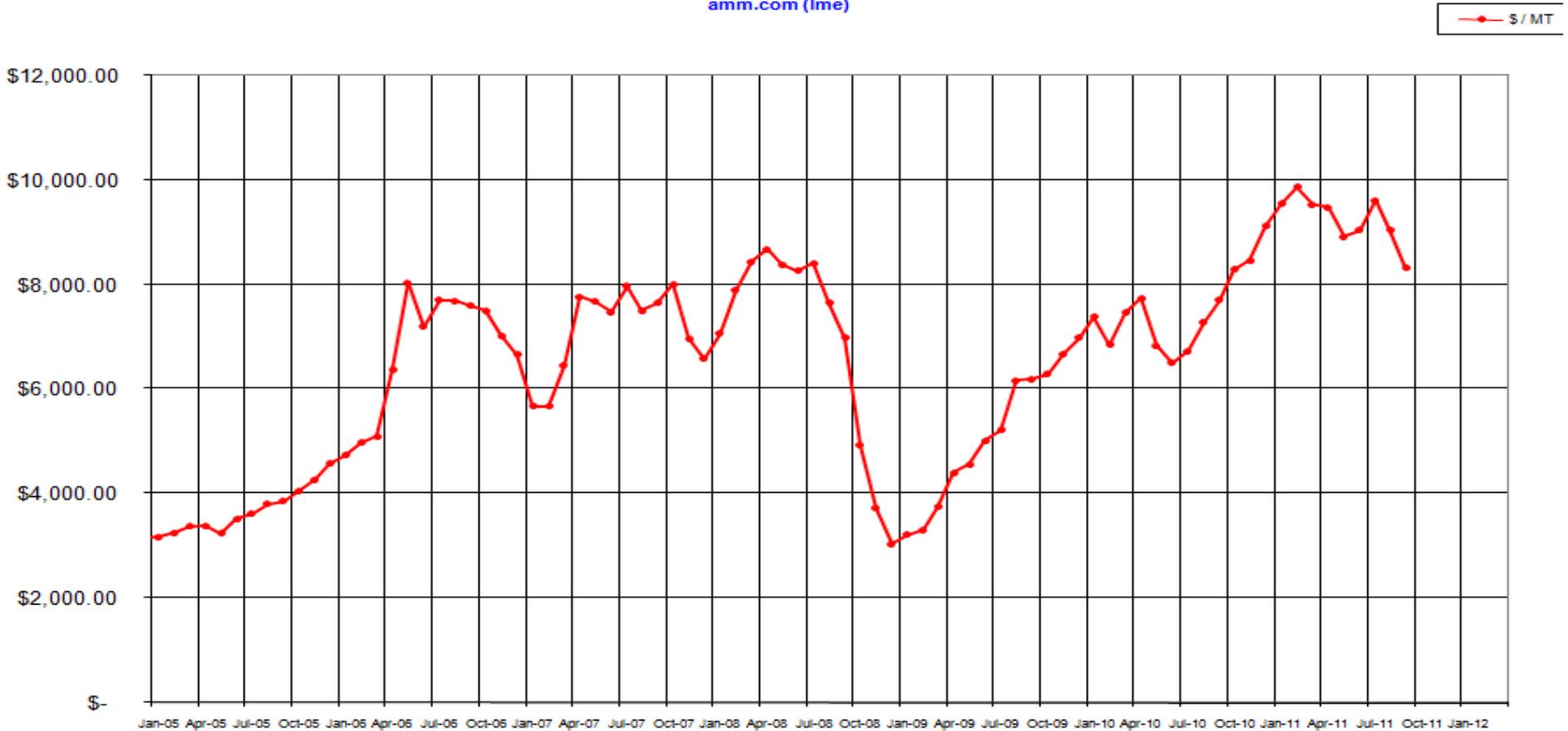
【参考データ】 市況: Steel

Steel Midwest AMM (Long Term)
amm.com



【参考データ】市況: Copper

Copper
LME AM Spot Bid
amm.com (lme)



本資料の計画は、現時点における事業環境に基づくものであり、今後の事業環境の変化によっては、実際の業績が変動することがあります。