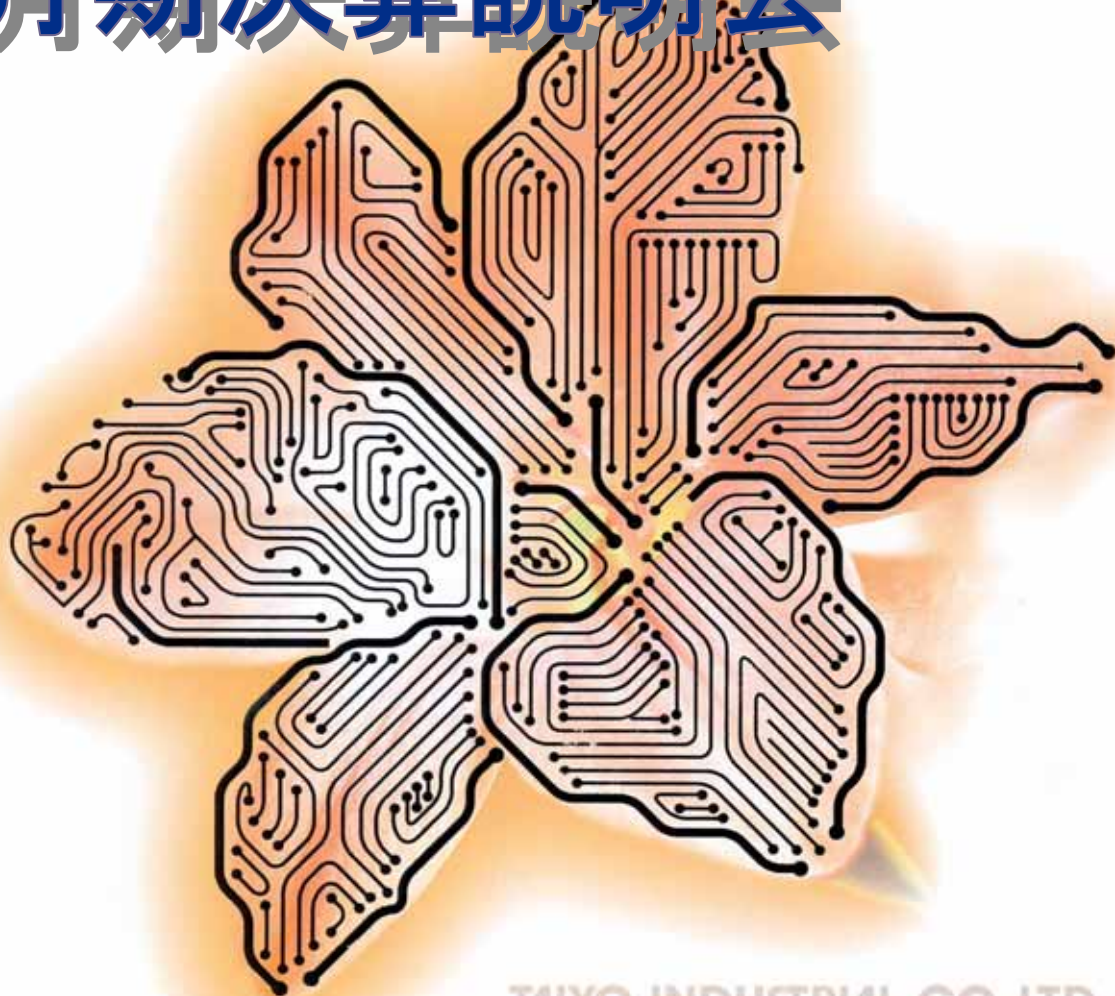


2004年12月期決算説明会



TAIYO INDUSTRIAL CO.,LTD.



太洋工業株式会社

TAIYO

目次

1. 事業概要
2. 2004年12月期の業績
3. 2005年12月期の見通し
4. 今後の展望

1. 事業概要

当社の特徴・強み



あらゆるニーズに対応したFPC設計
短納期(中2日、高精細でも中6日)実現の
多品種少量生産体制

FPCの試作に特化

安定的な受注

セットメーカーとの
緊密な関係

高収益

FPC:フレキシブルプリント基板

TAIYO INDUSTRIAL CO.,LTD.

FPCの特徴



小型・軽量化

多機能化

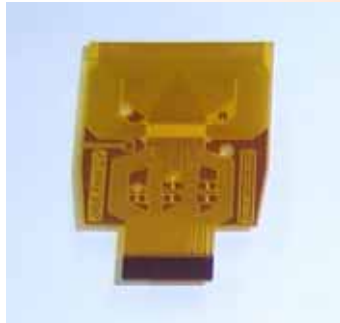
省スペース・
薄さ

微細

耐屈曲性・
耐折り曲げ

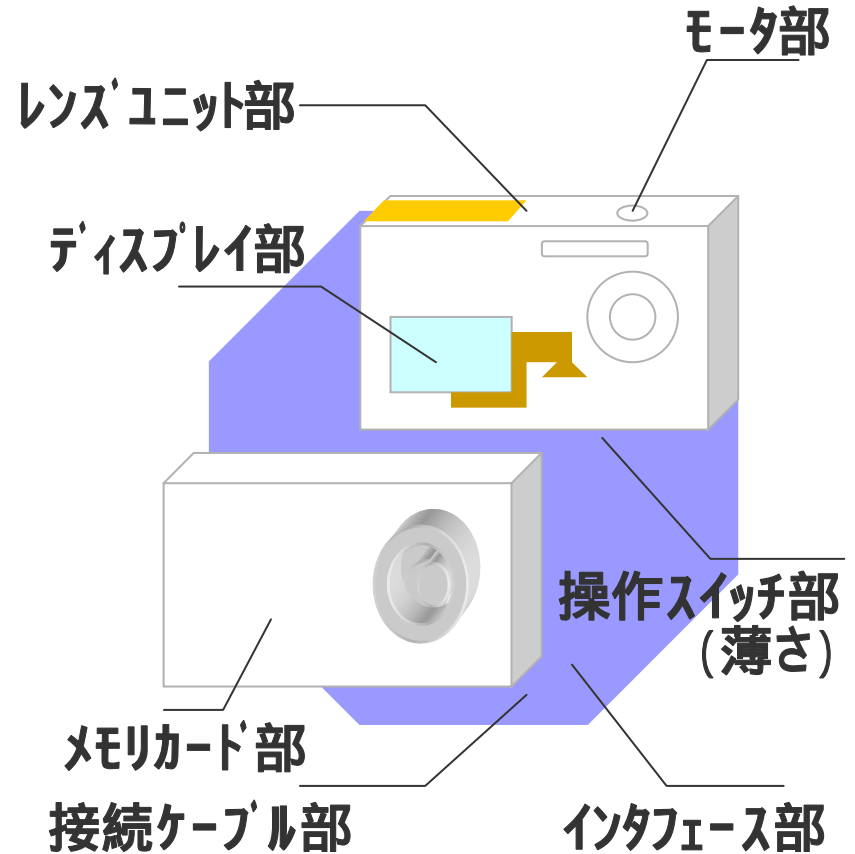
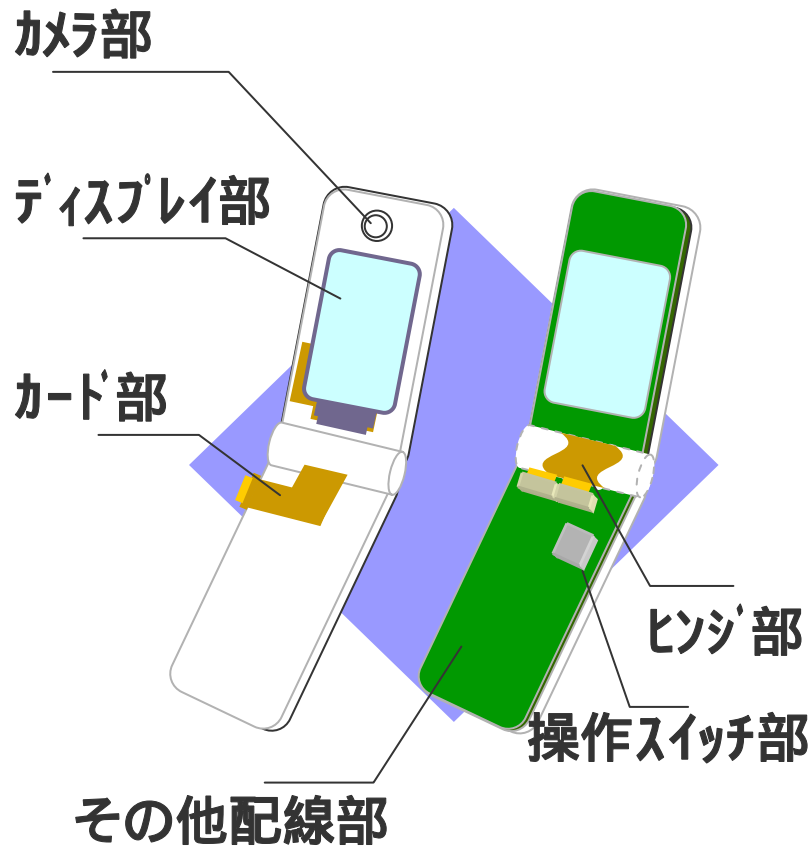
デザインの
多様化

消費者ニーズの
複雑化



FPCの用途

FPCの主な用途は携帯電話、デジタルカメラ



デジタル機器向け拡大

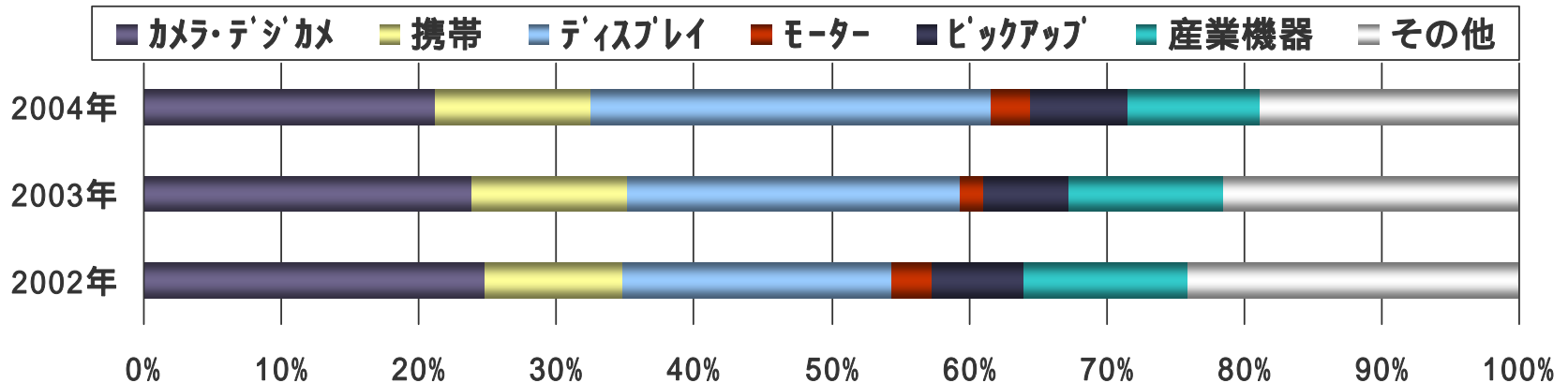
【携帯電話】

新規加入者数の伸びは鈍化するが、携帯電話事業者各社の新機種投入意欲は依然高く、開発件数は増加

【デジタルカメラ】

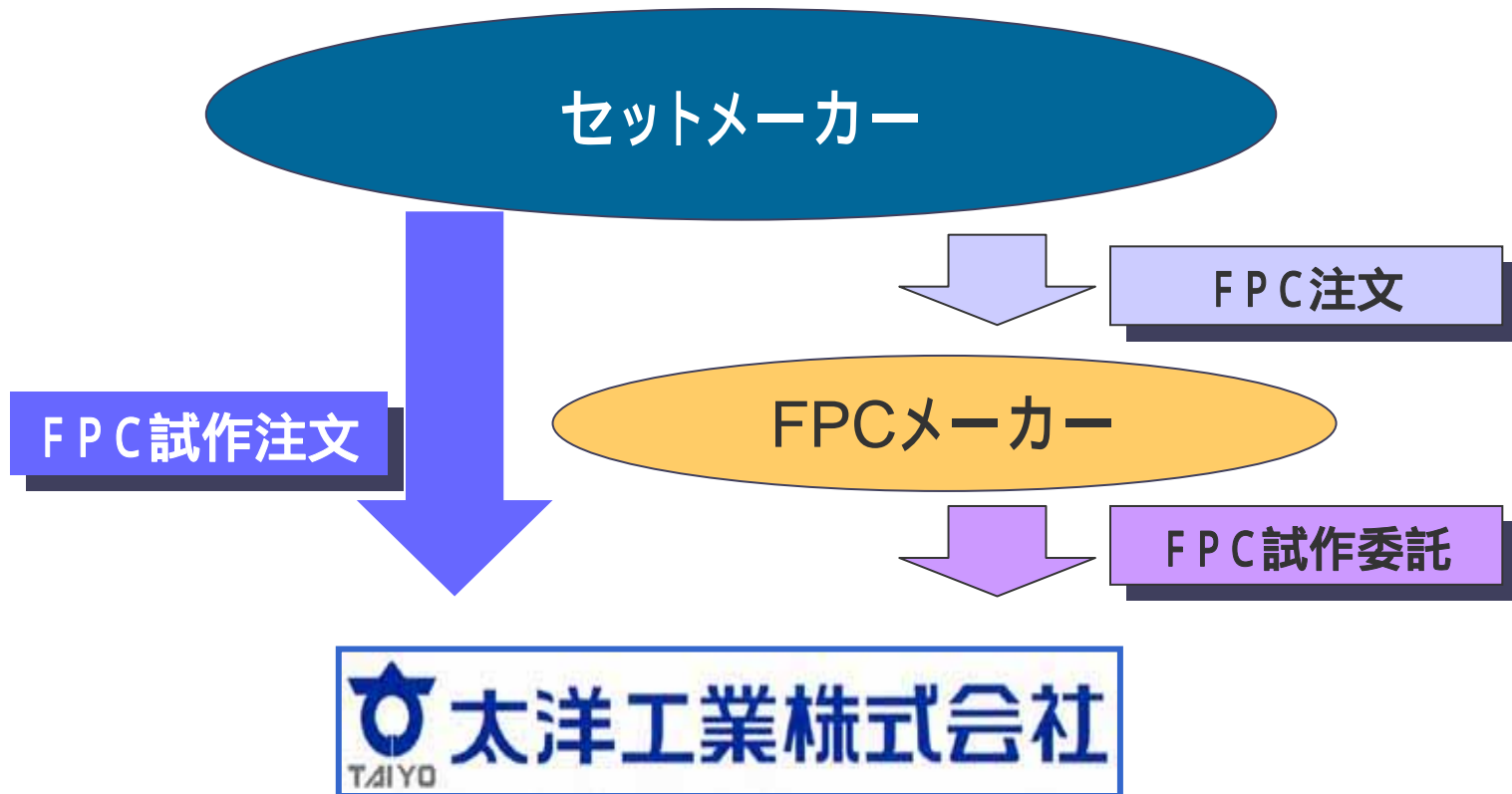
世界規模の市場拡大でシェア獲得競争激化し、開発件数は増加

FPC品種別受託件数構成比



受注はセットメーカーとFPCメーカー

FPCの受注の流れは「セットメーカー経由」と「FPCメーカー経由」



2. 2004年12月期の業績

2004年12月期決算のハイライト

(単位：百万円)

	03年12月期	04年12月期	前年同期比	
売上高	5,086 (100%)	6,002 (100%)	916	18.0%
売上総利益	1,878 (36.9%)	2,373 (39.5%)	495	26.3%
営業利益	1,088 (21.4%)	1,466 (24.3%)	378	34.7%
経常利益	1,017 (20.0%)	1,399 (22.5%)	382	37.5%
当期純利益	294 (5.8%)	784 (13.1%)	490	166.7%
設備投資額	188	565	377	200.5%
減価償却費	129	158	29	18.4%

2004年12月期決算のハイライト

- 事業別売上高 -

(単位：百万円)

	03年12月期		04年12月期			
		構成比		構成比	前年同期比	
電子基板 等事業	4,333	85.2%	4,897	81.6%	564	13.0%
基板検査機 事業	471	9.3%	620	10.3%	149	31.6%
鏡面研磨機 事業	281	5.5%	484	8.1%	203	72.2%
合計	5,086	100%	6,002	100%	916	18.0%

2004年12月期決算のハイライト

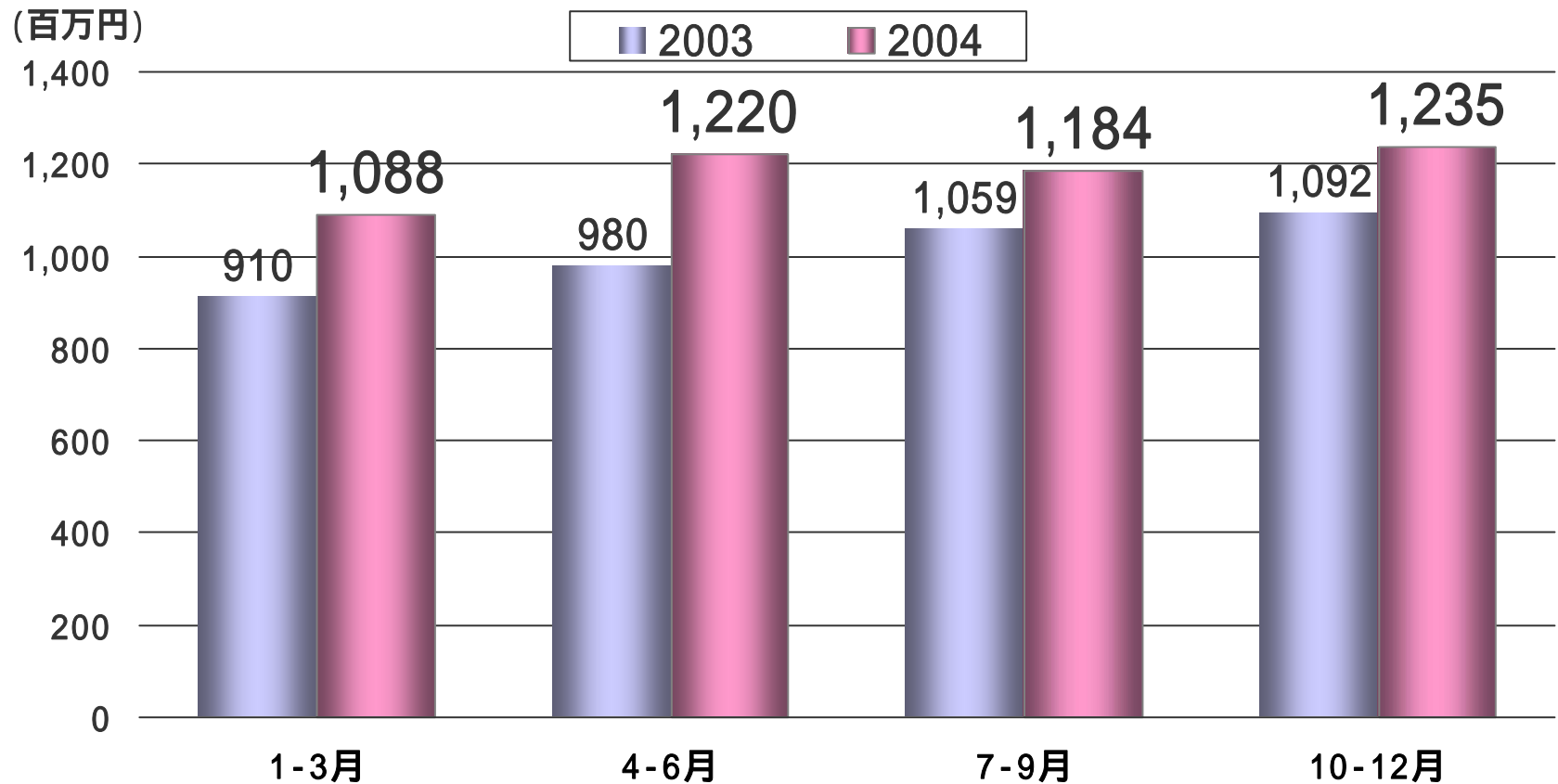
- 事業別営業利益 -

(単位：百万円)

	03年12月期	04年12月期	前年同期比	
電子基板 等事業	1,488	1,777	289	13.6%
基板検査機 事業	12	19	7	-
鏡面研磨機 事業	34	129	95	335.3%
配布不能	421	421	0	0%
合計	1,088	1,466	378	34.7%

FPCの売上高の動向

【FPCの四半期別売上高推移】



2004年12月期決算のポイント

売上の増加要因

- ・ セットメーカーの新製品・新機種投入意欲の持続
- ・ セットメーカーとの緊密な関係強化による積極的営業活動の推進
- ・ 新規顧客の獲得努力と顧客の要望に速やかに対応できる体制作り

営業利益の増加要因

- ・ 外注加工費を中心としたコスト見直しによる原価率の低減
- ・ セットメーカーの売上比率向上による高収益体質の維持

3. 2005年12月期の見通し

2005年12月期のポイント

セットメーカーのFPC試作受注獲得拡大に向け

- ・チップ実装、リジット接合の取り込み、さらにはモジュール化による一貫体制の一層の推進
ワンストップサービスによるセットメーカーのニーズ先取り

営業利益率のアップ

- ・高収益体質の継続に向けてサービス充実による顧客の囲い込み
- ・仕入先、外注先の一元管理による原価率低下
- ・ダイレクトイメージング（直接描画）化による生産性向上
- ・労務費抑制による生産性向上

外観検査機への注力

- ・基板検査機事業の収益改善に向けた対応

2005年12月期の見通し

(単位：百万円)

	04年12月期	05年12月期 予想	前年同期比	
売上高	6,002 (100%)	6,433 (100%)	431	7.2%
売上総利益	2,373 (39.5%)	2,421 (37.6%)	48	2.0%
営業利益	1,466 (24.3%)	1,632 (25.4%)	166	11.3%
経常利益	1,399 (22.5%)	1,514 (23.5%)	156	11.5%
当期純利益	784 (13.1%)	841 (13.1%)	155	22.6%
設備投資額	565	583	18	3.2%
減価償却費	158	162	4	2.5%

2005年12月期の見通し

- 事業別売上高 -

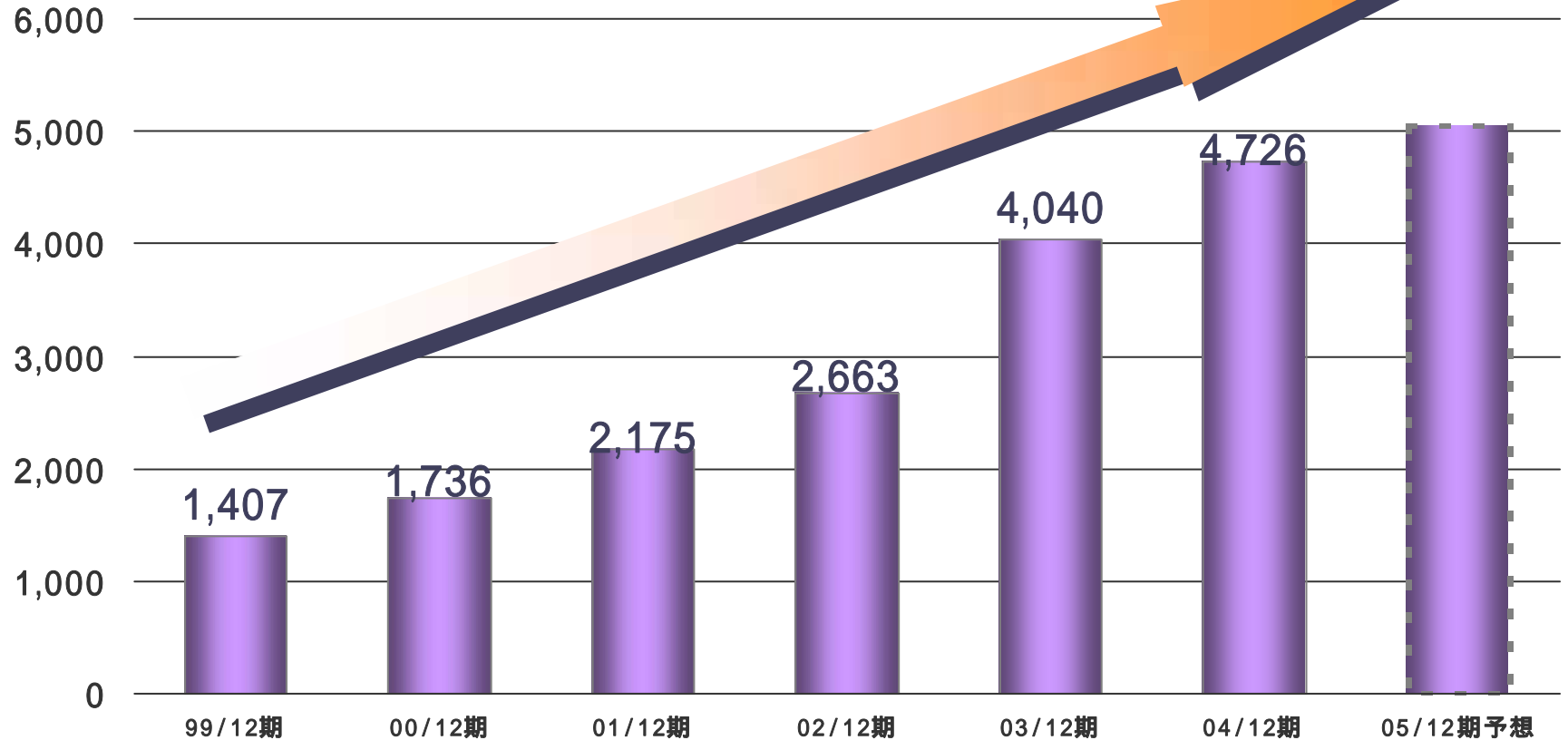
(単位：百万円)

	04年12月期		05年12月期 予想			
		構成比		構成比	前年同期比	
電子基板 等事業	4,897	81.6%	5,208	81.0%	311	6.4%
基板検査機 事業	620	10.3%	806	12.5%	186	30.0%
鏡面研磨機 事業	484	8.1%	418	6.5%	66	-
合計	6,002	100%	6,433	100%	431	7.2%

売上伸びるFPC試作

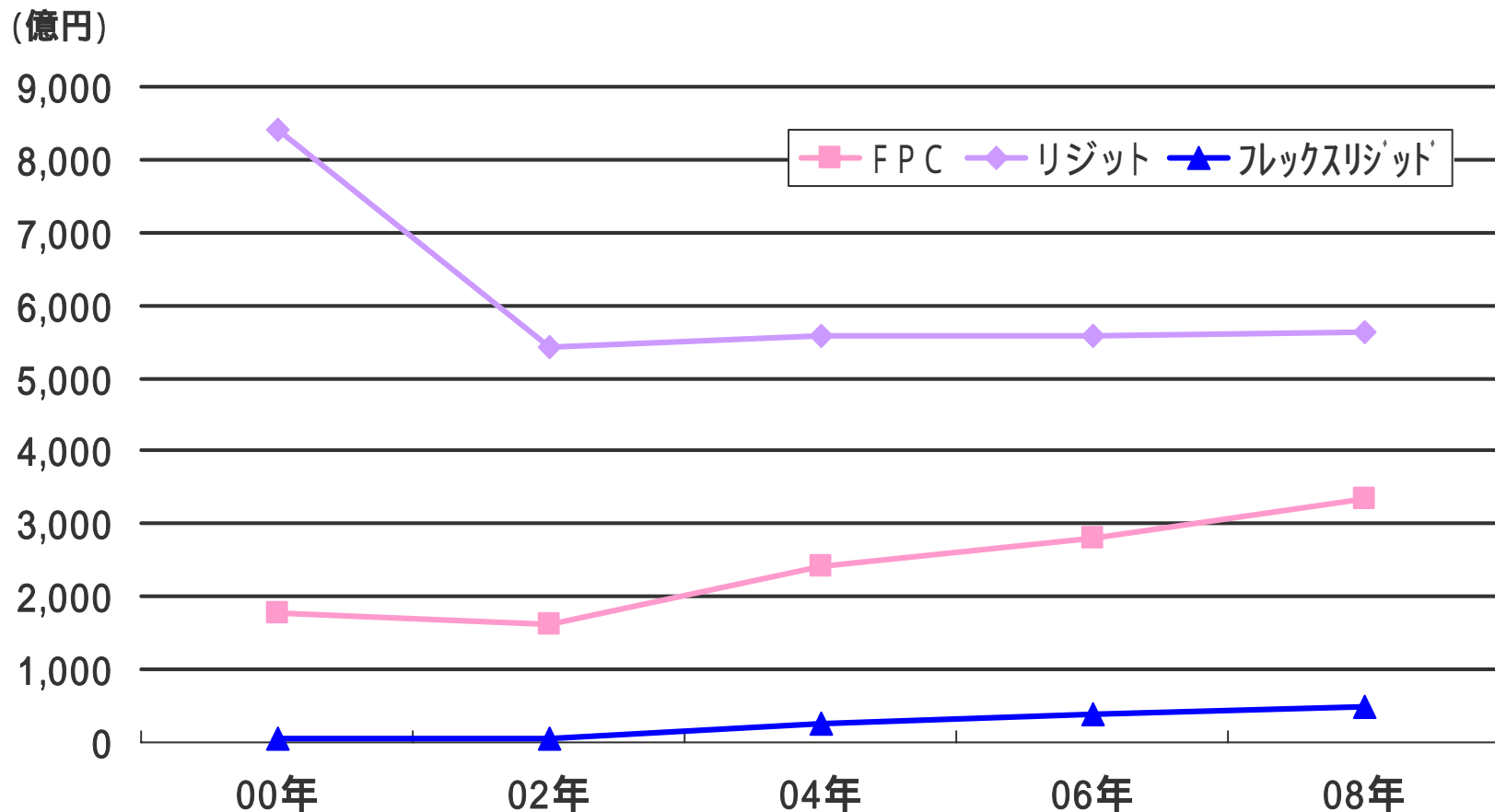
FPCの売上高は右肩上がりで推移

(百万円)



FPCは拡大傾向

リジットの横ばいに対しFPCは拡大が期待



< 出典: 社団法人日本プリント回路工業会 >

4. 今後の展望

デジタル景気に左右されにくいFPCの試作
追隨を許さない短納期の実現

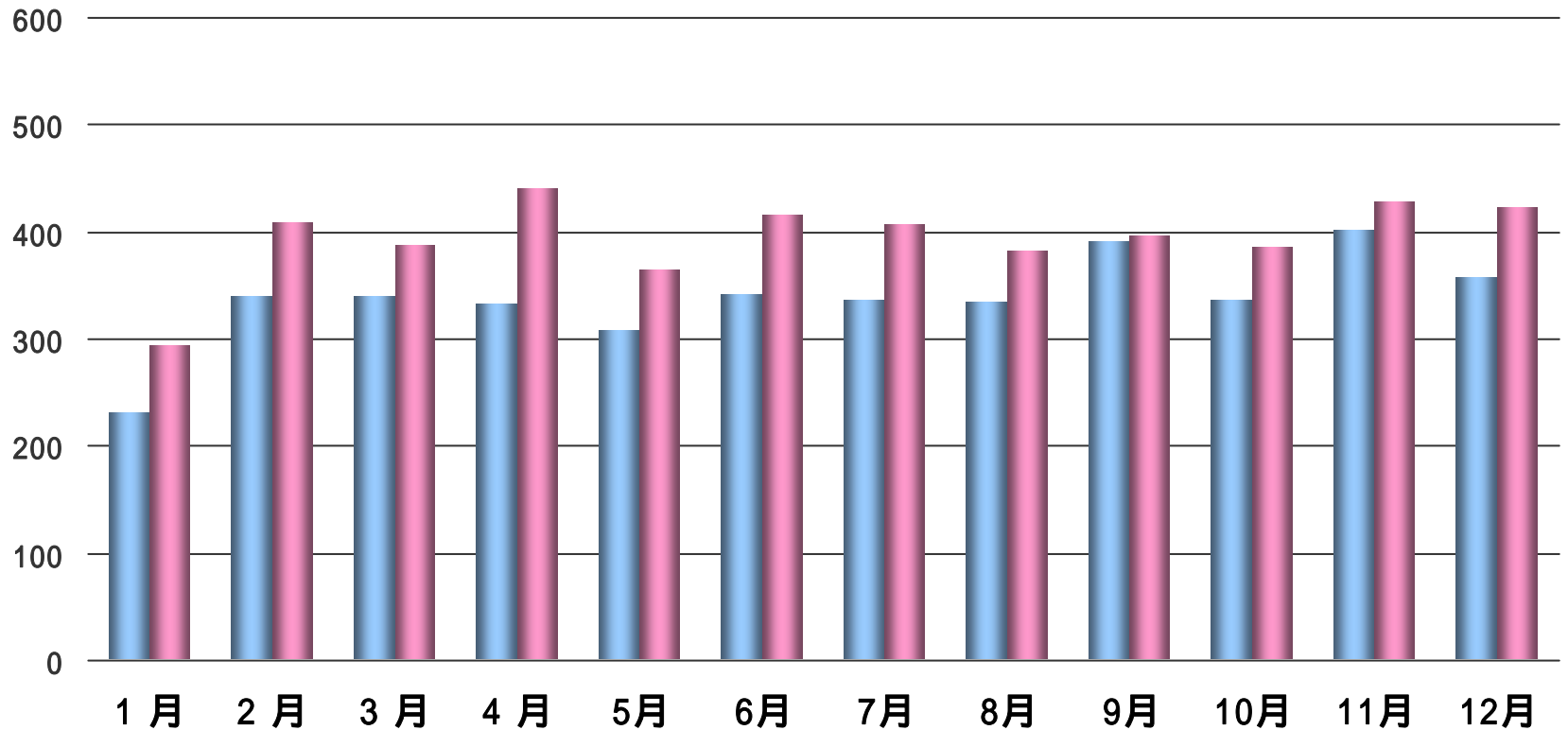
デジタル景気に左右されにくいFPCの試作

- FPC試作品需要は通年で安定 -

通年でほぼ一定したFPCの売上

(百万円)

■ 03年12月期 ■ 04年12月期



デジタル景気に左右されにくいFPCの試作

- デジタル機器のモデルサイクル短期化は続く -

携帯電話

- ・ユーザーの旺盛な機種変更需要
- ・ドコモ、KDDI、Vodafoneによる激しいユーザー獲得競争

デジタルカメラ

- ・各メーカーによる激しいシェア獲得競争



常に求められる新製品投入とそれに伴う試作需要は、デジタル家電の不振には影響されにくい。

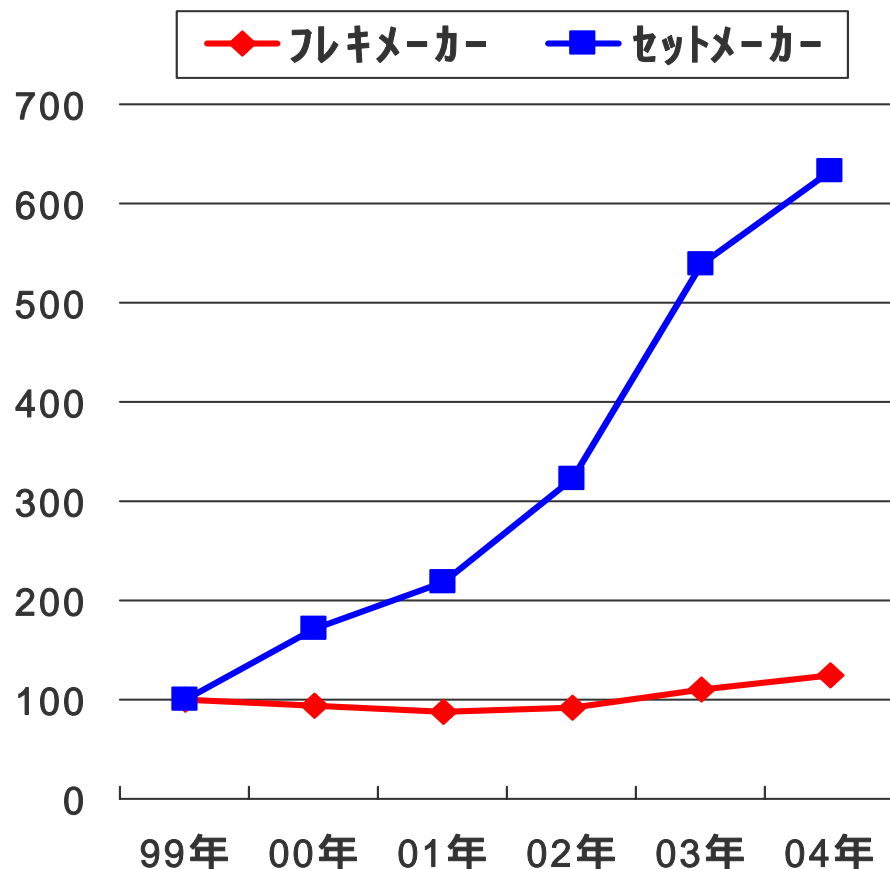
販売不振だからこそ、売れる商品の開発が必要となり、むしろ試作需要は増加。

デジタル景気に左右されにくいFPCの試作

- セットメーカーとの緊密な信頼関係構築で不況期の受注をより確実に -

- ◆ 納期管理の実績評価
- ◆ 開発案件中心で再受注が多い
- ◆ 「試作の太洋工業」ブランド浸透

電子基板等事業ユーザー別売上動向指数

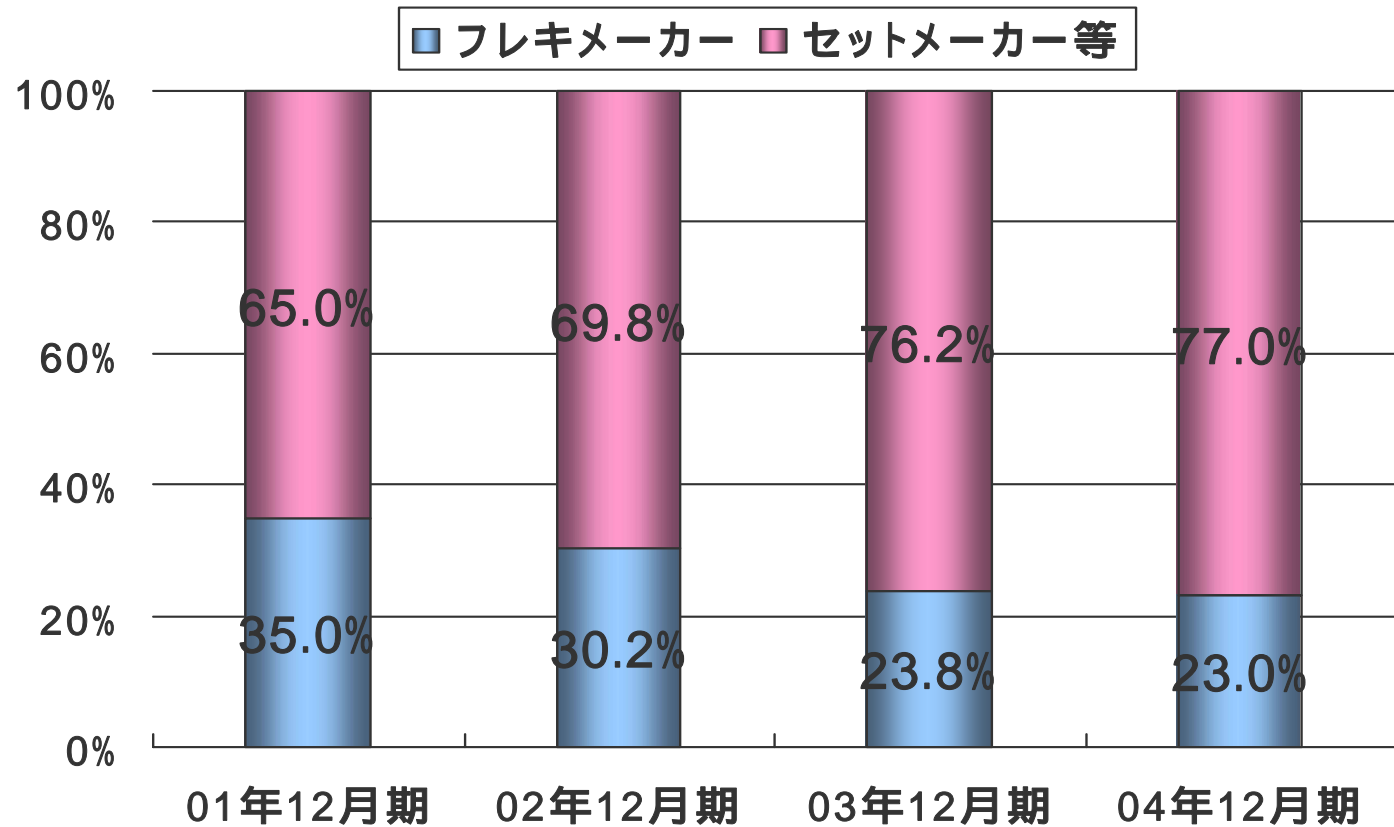


1999年を100とした売上高の変動を表しています

デジタル景気に左右されにくいFPCの試作

- セットメーカー等との取引シェア拡大 -

FPCの売上はセットメーカーが拡大



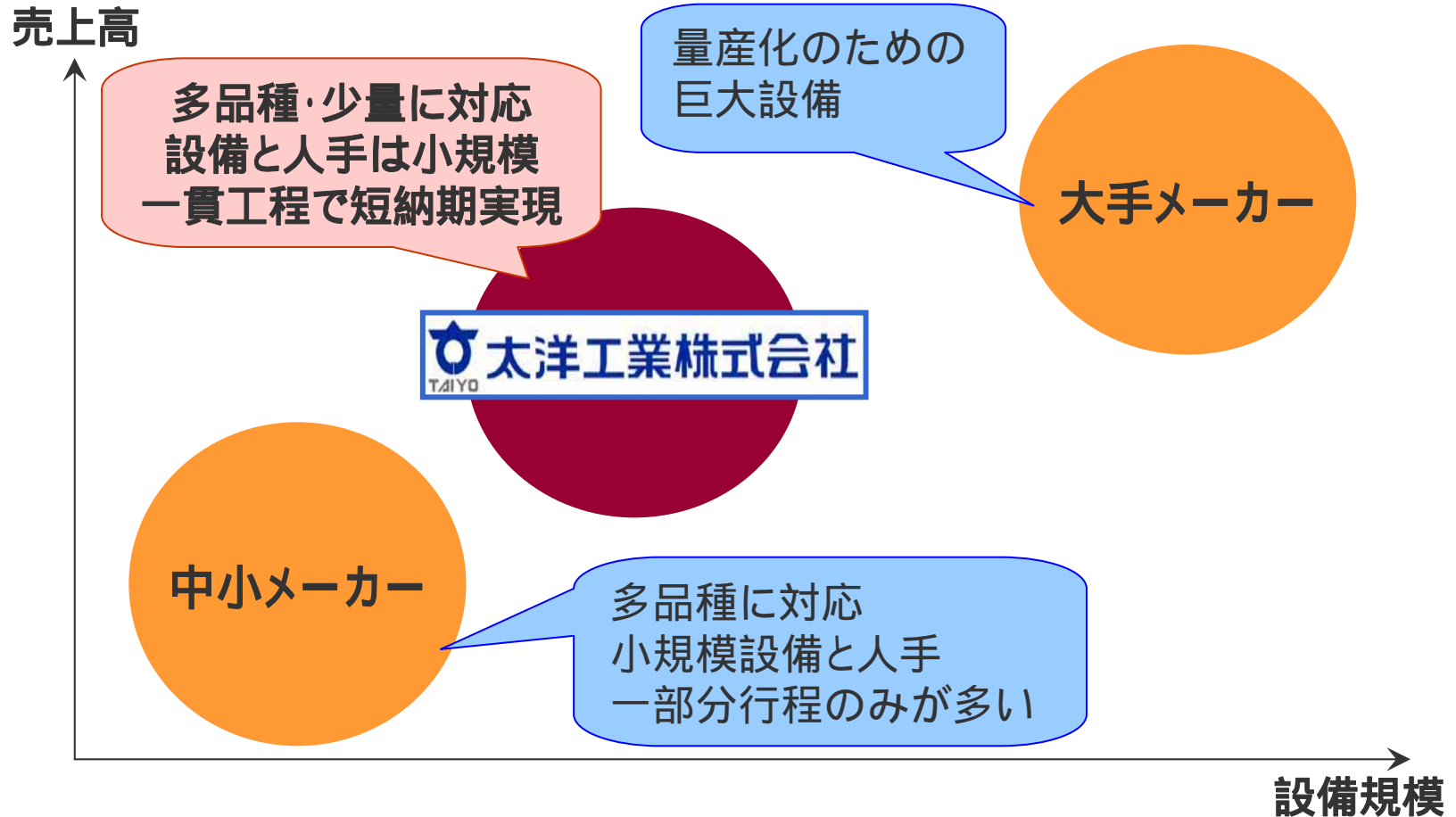
追隨を許さない短納期の実現

- 手間のかかる作業を一貫工程で大幅短縮 -



追隨を許さない短納期の実現

- FPC製造は規模か人手 -



追隨を許さない短納期の実現

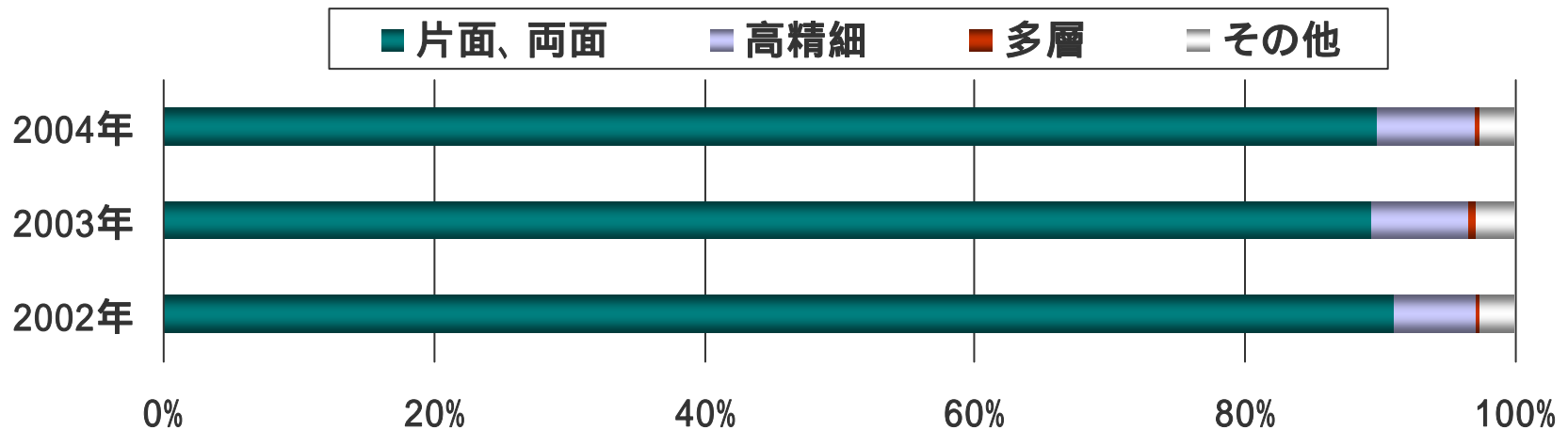
- 短納期・多品種少量生産体制 -

小規模設備と熟練の生産要員

- 要員のジョブローテーション ミスの早期発見、納期管理

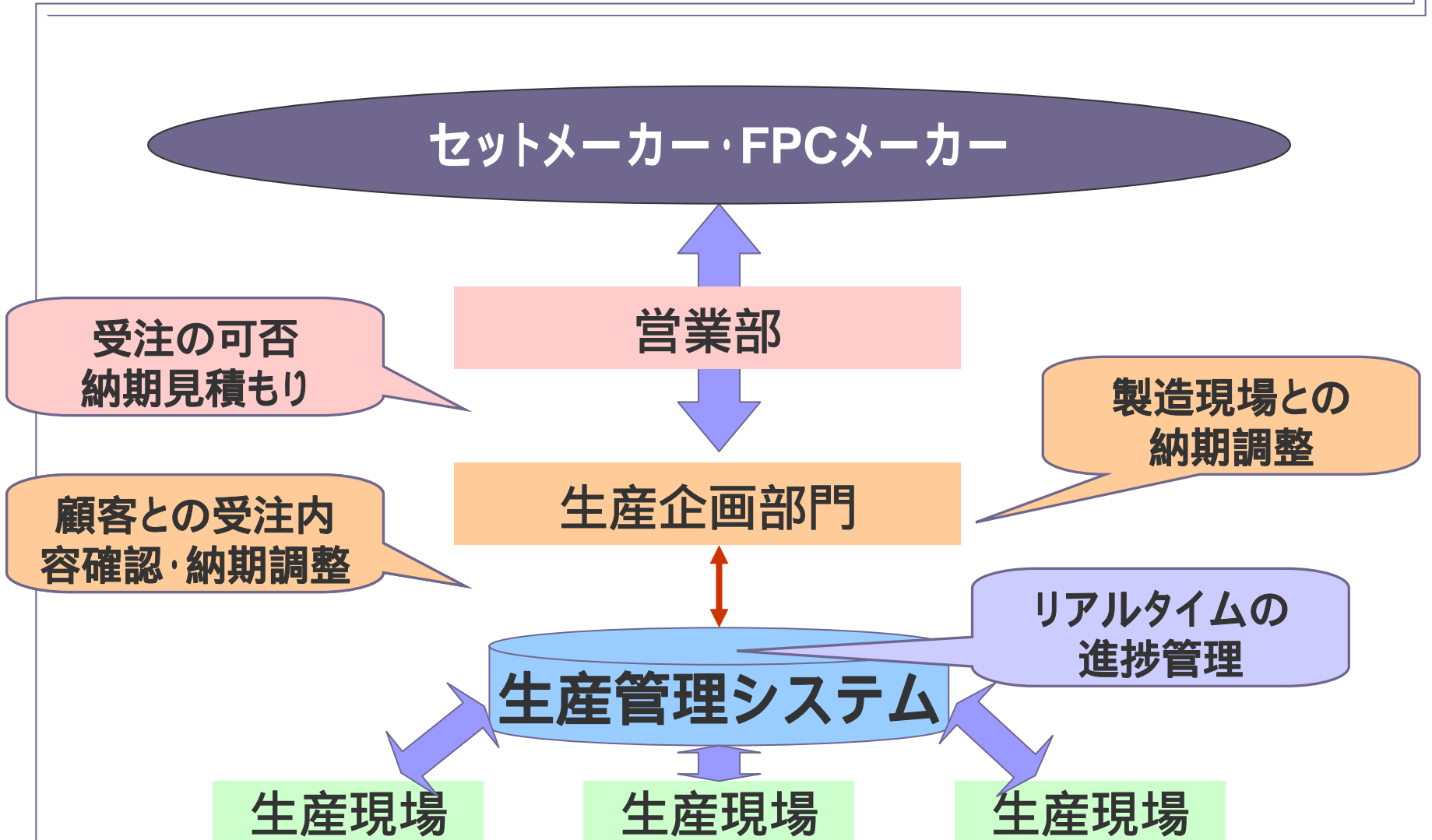
多品種(60品種/1日)、あらゆるFPCに対応可能

FPC品種別受託件数構成比



追従を許さない短納期の実現

- 短納期の要となる「生産企画部門」 -



追隨を許さない短納期の実現

- 生産管理システムが効率生産を実現 -

【生産工程における設備と人手の関与のイメージ】

量産FPCメーカー

設備

人



生産管理システム

設備からのデータで設備を制御

当社

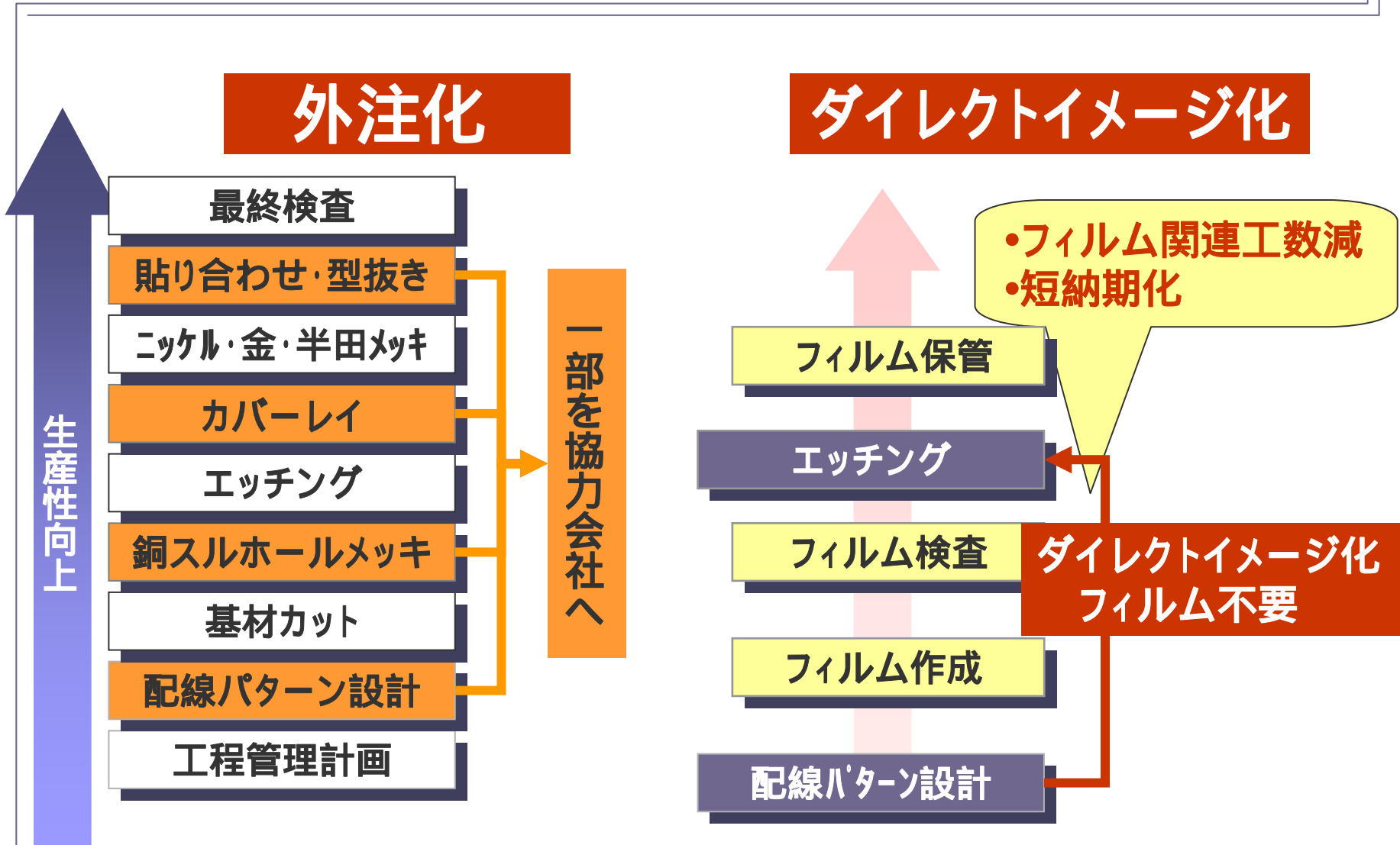


生産管理システム

要員からのデータで
要員に通知 優先順位判断

追隨を許さない短納期の実現

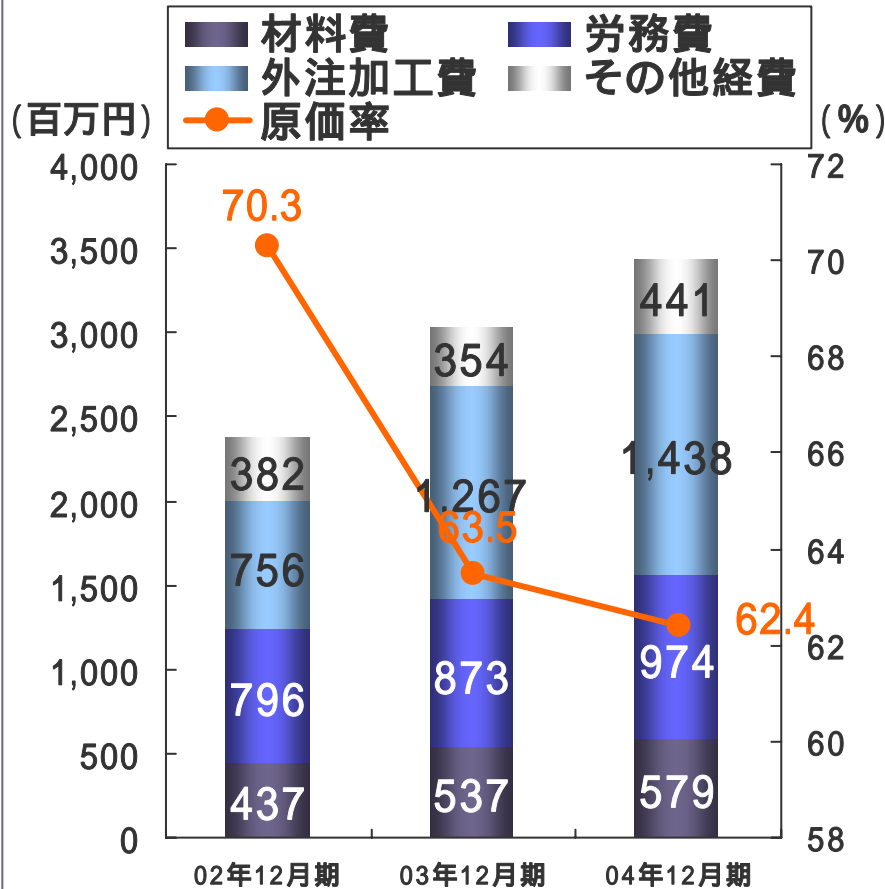
- 外注化とダイレクトイメージ（直接描画）化 -



追隨を許さない短納期の実現

- さらなる生産性の向上に向けて -

単体製品製造原価推移



原価率：製品製造原価/製品売上高

◆ 生産量増減は
外注費変動で対応

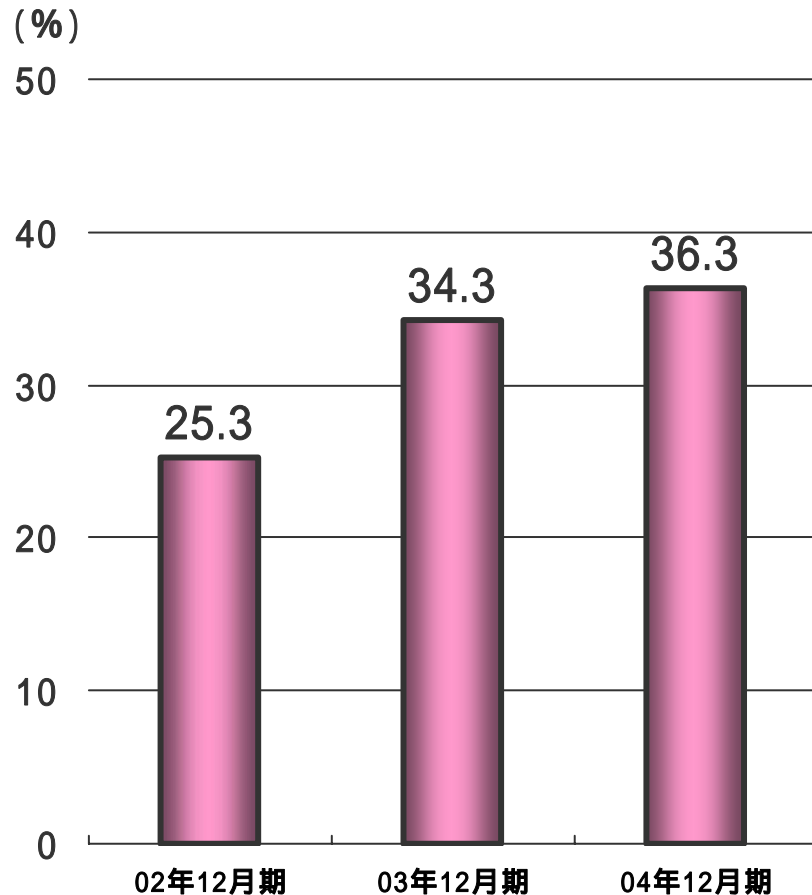
➤ 簡易なものは外部へ

◆ 労務費は抑制

➤ 派遣スタッフ等を有効
活用し、正社員は技術
習熟に注力し高付加価
値製品生産へ

高い収益性を実現

電子基板等事業の営業利益率の推移



■ 開発競争は時間がカギ

➤ 金額未定で発注も

■ 納期厳守で信頼獲得

➤ ブランド力向上で適正利潤を確保

資料取扱上のご注意

本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。

当社の内部要因や、当社を取り巻く事業環境の変化等の外部要因が直接または間接的に当社の業績に影響を与え、本資料に記載した見通しが変わる可能性があることをご承知おき願います。