

2005年12月期 決算説明会



TAIYO INDUSTRIAL CO.,LTD.



TAIYO

太洋工業株式会社

目次

- ◆会社概要
- ◆2005年12月期決算の実績
- ◆2006年12月期決算の見通し
- ◆今期の取り組み
- ◆今後の展望

会社概要

特徴・強み



☆あらゆるニーズに対応したFPC※の試作

☆短納期を実現（中2日、高精細でも中6日）

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.

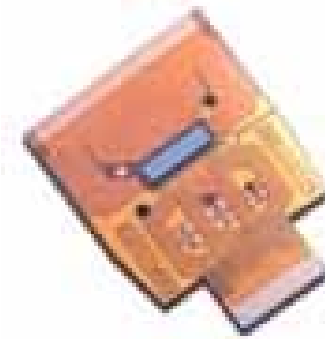
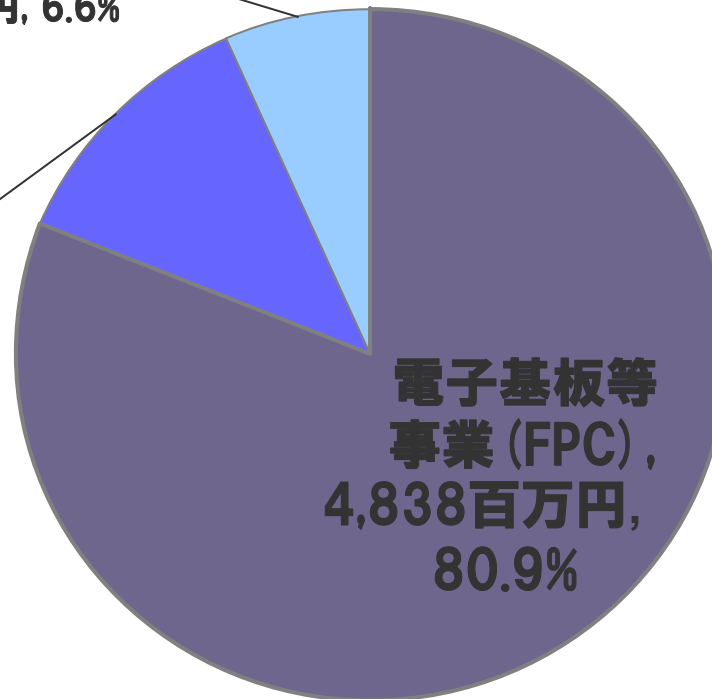
事業内容

電子基板等事業（FPCの試作）が主力。



鏡面研磨機事業,
396百万円, 6.6%

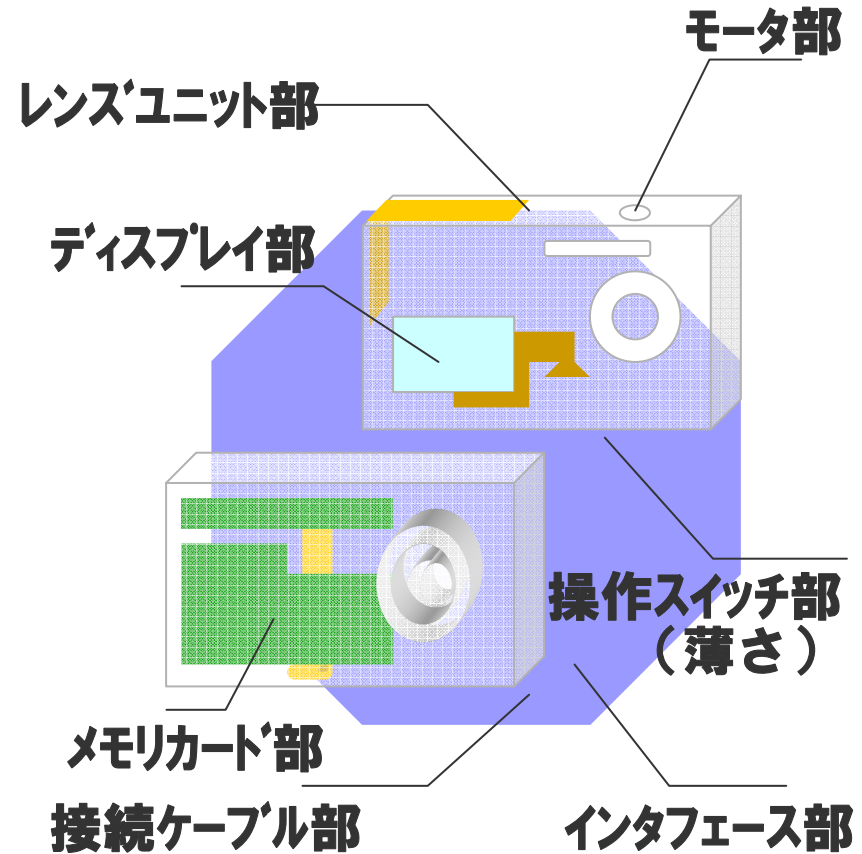
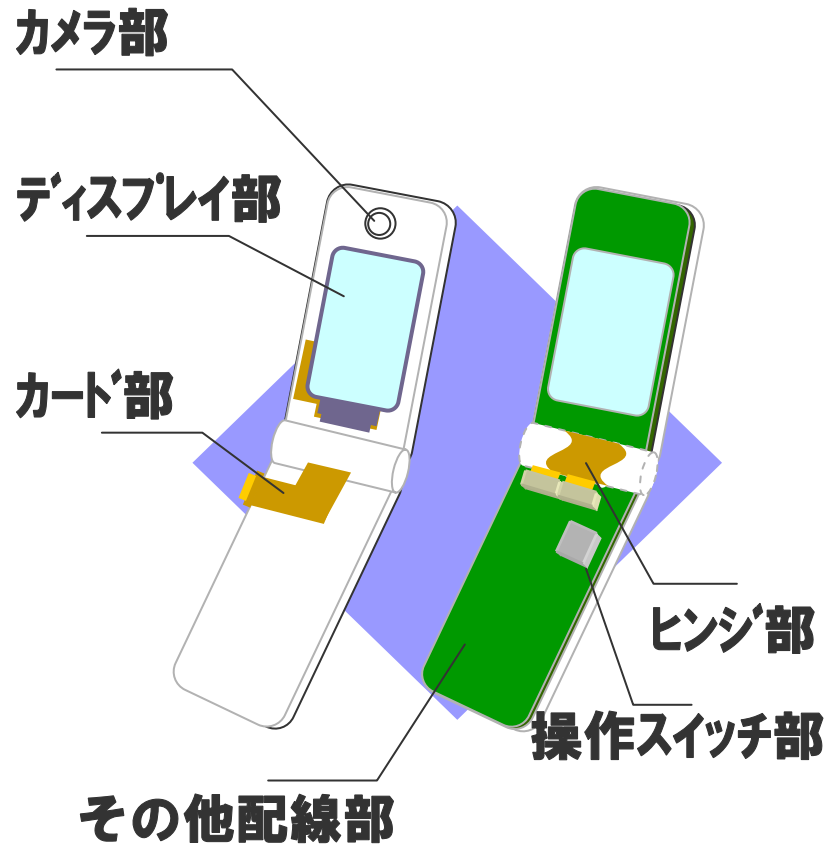
基板検査機事業,
744百万円, 12.5%



※05/12期決算の状況

用途

FPCの主な用途は携帯電話、デジタルカメラ。



取引先

セットメーカー及びFPC量産メーカーと取引。

セットメーカー

FPC試作
注文

FPC注文

FPC量産メーカー

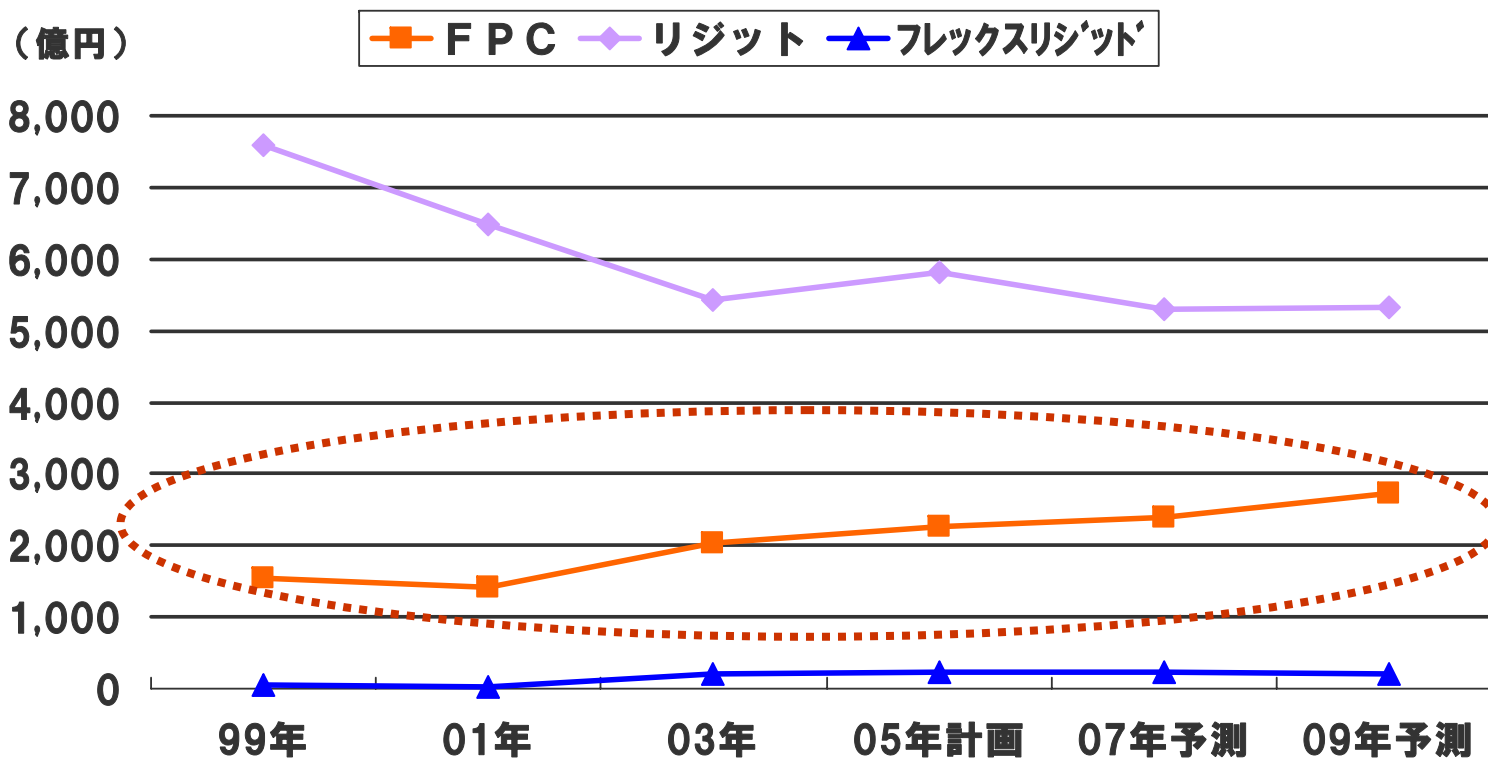
FPC試作委託

 太洋工業株式会社

事業環境

リジットの横ばいに対しFPCは拡大が期待。

＜国内の電子基板の生産額＞



(資料) 社団法人日本電子回路工業会の統計をもとに作成

2005年12月期 決算の実績

05/12期決算のハイライト

◆売上高：前期比微減

- 第4四半期に携帯電話端末、FPD（薄型ディスプレイ）といったデジタル家電の復調で主力のFPC試作の需要は回復基調にあるが、第3四半期までのデジタル家電不振のカバーまでには至らず。
- セットメーカーからの受注は良好であるが、FPC量産メーカーとの競合で単価下落。

◆営業利益：前期比減少

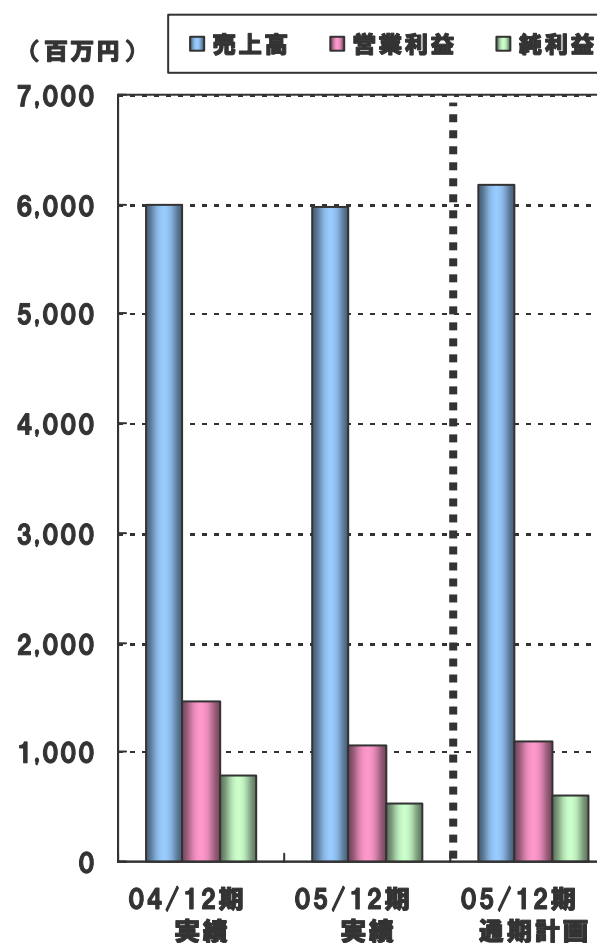
- FPC量産メーカーとの競合による単価下落が響く。
- 利益率の低い部品実装工程（「チップ実装」「リジッド接合」「モジュール化」）の取り入れの影響（ただし、きめ細かな顧客ニーズへの対応による顧客困り込みのための取り組み）。

05/12期決算の実績

売上高は前期比微減、利益は減益。

(単位：百万円)

	04/12期	05/12期			
	実績 (構成比)	実績 (構成比)	前年 同期比	通期計画 (構成比)	計画比
売上高	6,002 (100%)	5,979 (100%)	99.6%	6,179 (100%)	96.8%
売上総利益	2,373 (39.5%)	2,042 (34.2%)	86.0%	2,082 (33.7%)	98.0%
営業利益	1,466 (24.4%)	1,067 (17.9%)	72.8%	1,098 (17.8%)	97.2%
経常利益	1,399 (23.3%)	1,057 (17.7%)	75.6%	1,071 (17.3%)	98.6%
当期純利益	784 (13.1%)	539 (9.0%)	68.8%	605 (9.7%)	89.1%

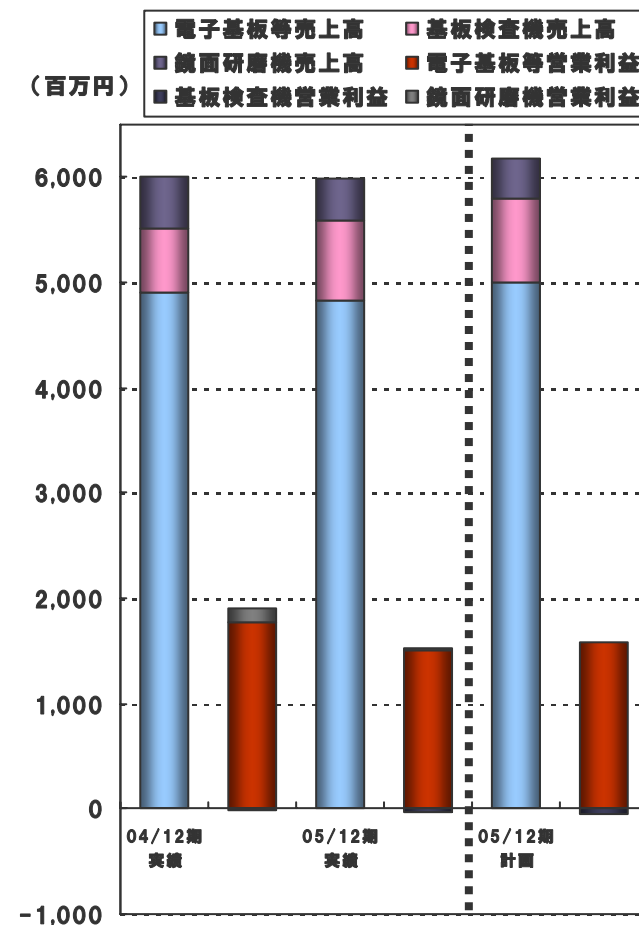


05/12期決算の実績（セグメント）

主力のFPC試作は前期比売上高微減、営業減益。

（単位：百万円）

		04/12期		05/12期		
		実績	実績	前年同期比	通期計画	達成率
電子基板 等事業 (FPC他)	売上高	4,897	4,838	98.8%	5,008	96.9%
	営業利益	1,777	1,504	84.6%	1,583	95.0%
	(利益率)	(36.3%)	(31.1%)		(31.6%)	
基板検査 機事業	売上高	620	744	120.0%	790	94.2%
	営業利益	▲19	▲38	(-)	▲53	(-)
	(利益率)	(-)	(-)		(-)	
鏡面研磨 機事業	売上高	484	396	81.8%	380	104.3%
	営業利益	129	29	23.2%	2	1329.3%
	(利益率)	(26.6%)	(7.5%)		(0.6%)	



※各営業利益は配賦不能営業費用控除前の数字を記載。

05/12期決算のポイント

◆電子基板等事業（FPC試作）：売上微減・減益

- セットメーカーからの試作受注は概ね順調だが、FPC量産メーカーからの受注減少で、売上高は微減。

◆基板検査機事業：増収・赤字幅拡大

- FPC量産メーカー各社の海外生産拠点の事業拡大を追い風に伴い外観検査機の売上高が増加。

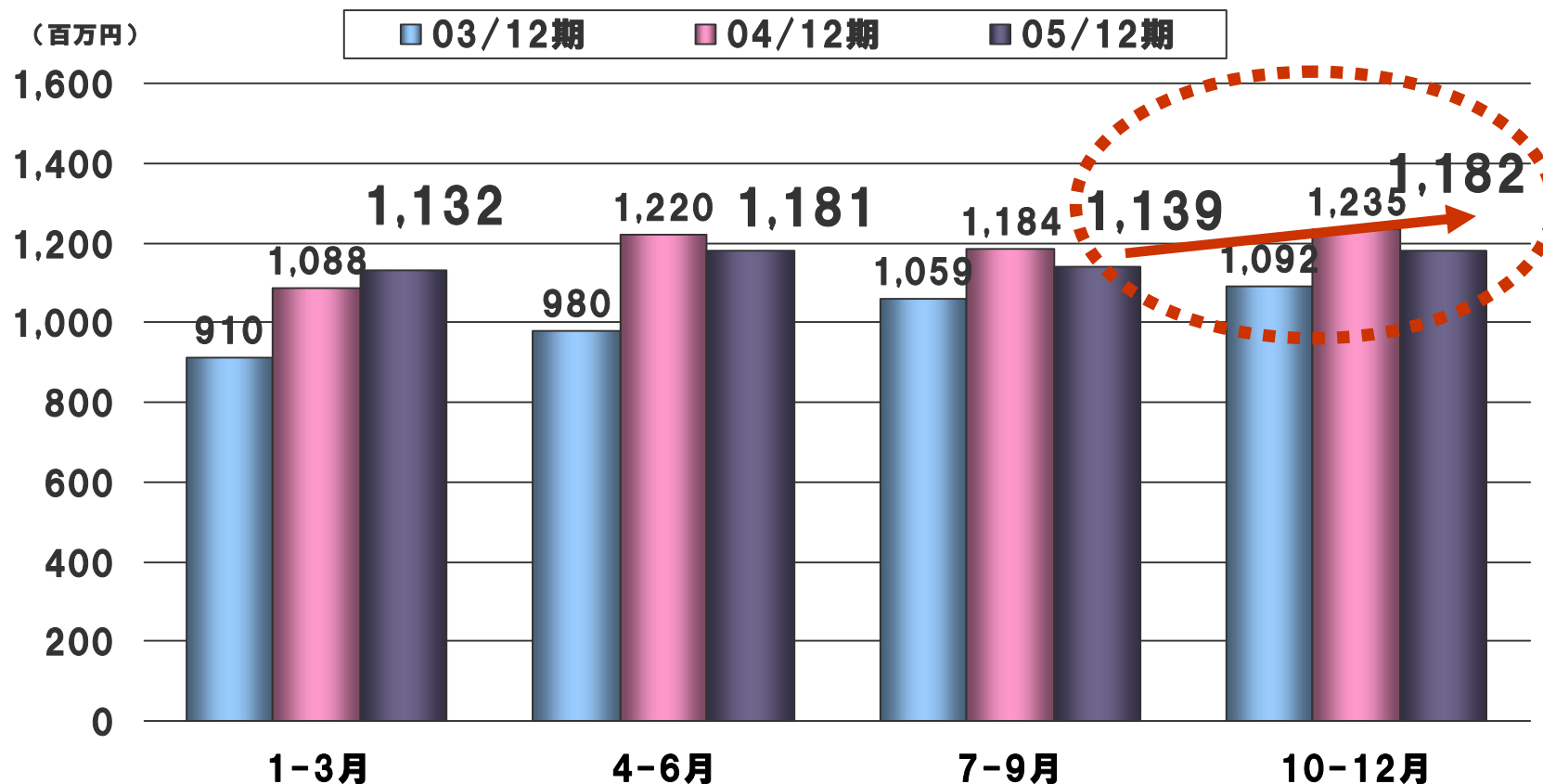
◆鏡面研磨機事業：減収・大幅減益

- 主力ユーザーの国内グラフィア印刷業界の設備投資が少なく、売上高は減少。

主力のFPC試作の四半期売上動向

05/12期第4四半期はF P C試作は回復基調に。

<FPCの四半期ごとの売上高の推移>



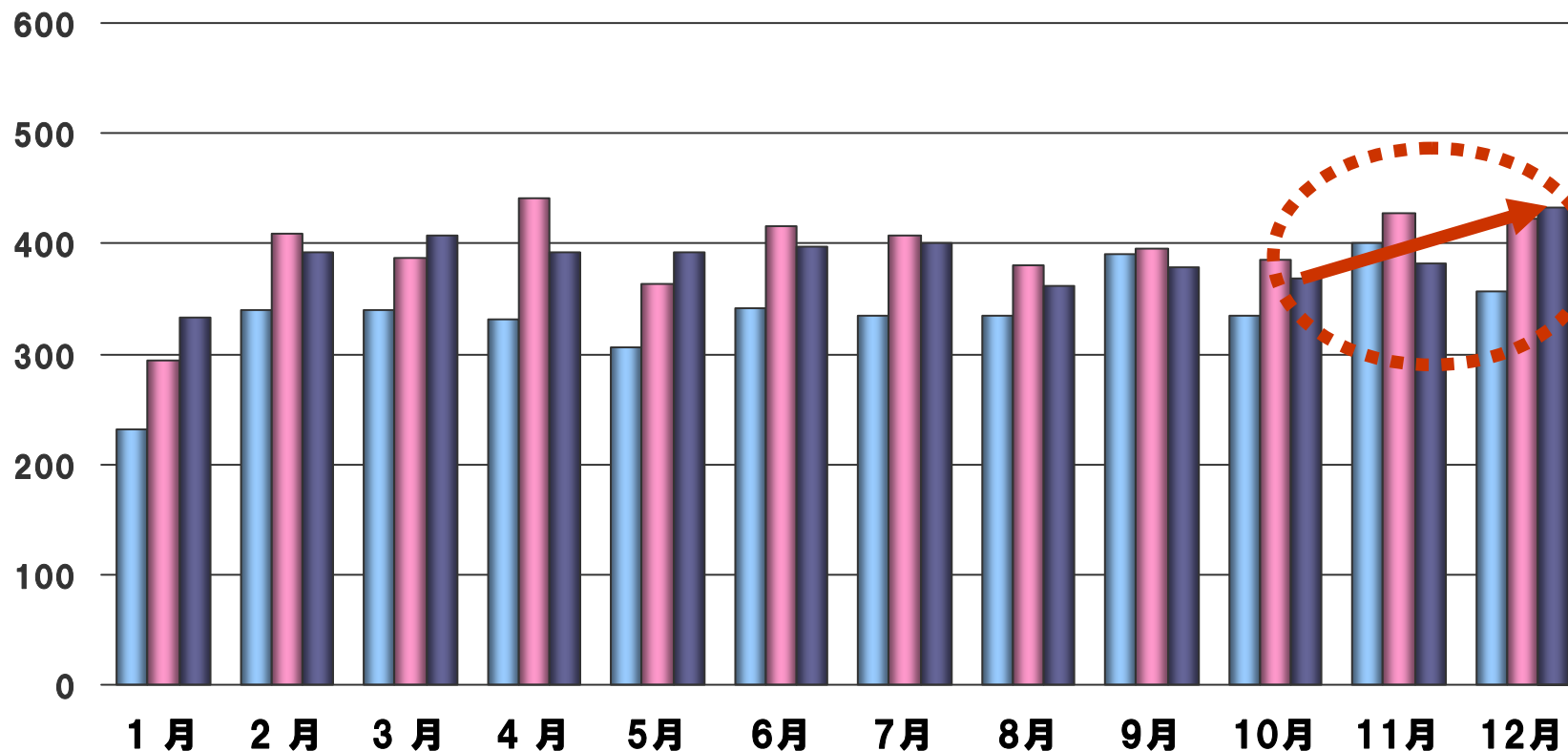
主力のFPC試作の月次売上動向

05/12期第4四半期はF P C試作の売上高が毎月増加。

<FPCの月次売上高の推移>

(百万円)

■ 03/12期 ■ 04/12期 ■ 05/12期



**2006年12月期
決算の見通し**

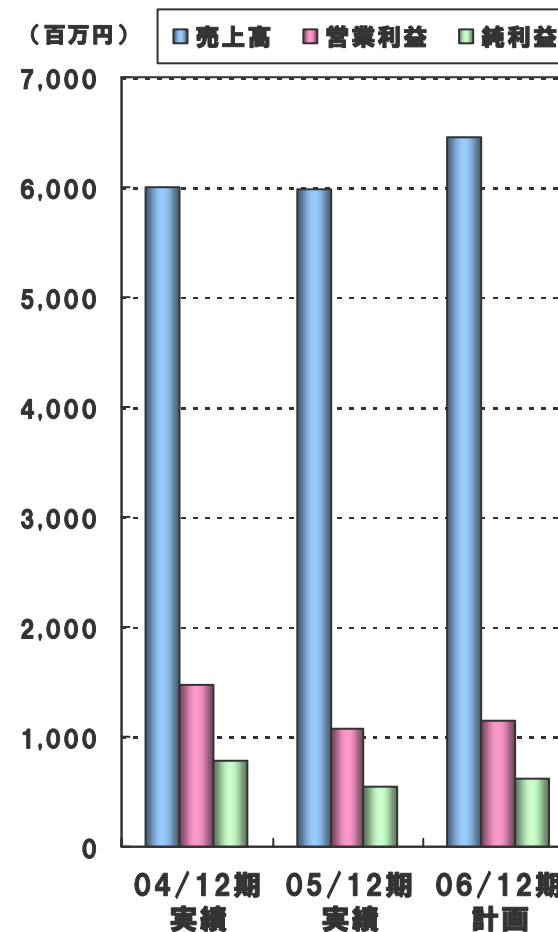
06/12期決算見通し

主力のFPC試作の受注環境好転で増収・増益の見込み。

(単位：百万円)

	04/12期	05/12期	06/12期	
	実績 (構成比)	実績 (構成比)	計画 (構成比)	前年度比
売上高	6,002 (100%)	5,979 (100%)	6,459 (100%)	108.0%
売上総利益	2,373 (39.5%)	2,042 (34.2%)	2,216 (34.3%)	108.5%
営業利益	1,466 (24.4%)	1,067 (17.9%)	1,143 (17.7%)	107.2%
経常利益	1,399 (23.3%)	1,057 (17.7%)	1,079 (16.7%)	102.1%
当期純利益	784 (13.1%)	539 (9.0%)	616 (9.5%)	114.2%

(百万円)



06/12期決算見通し（セグメント）

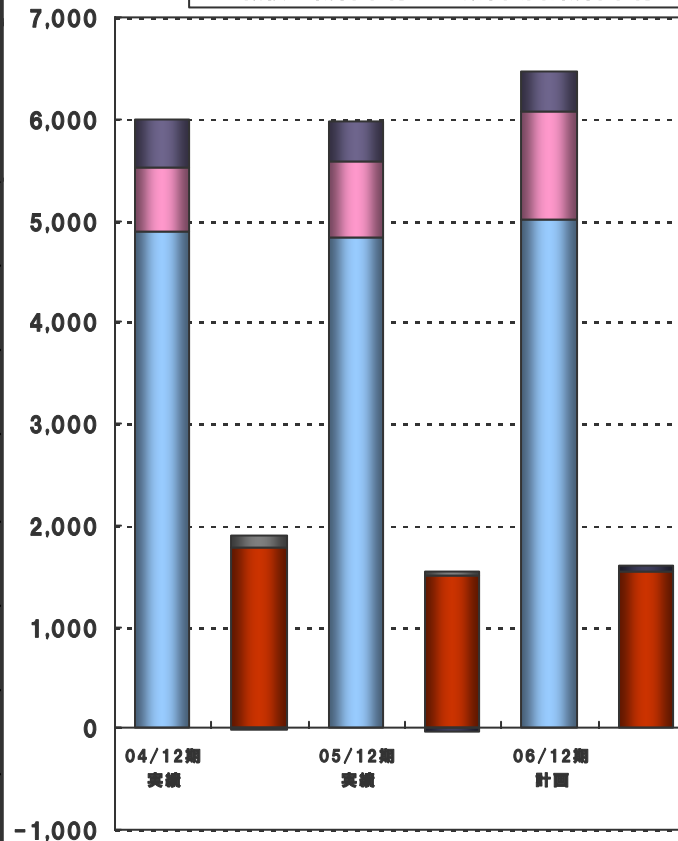
FPC試作はデジタル家電復調による受注環境好転で増収の見込み。

（単位：百万円）

		04/12期	05/12期	06/12期	
		実績	実績	通期	前年度比
電子基板 等事業 (FPC他)	売上高	4,897	4,838	5,017	103.7%
	営業利益	1,777	1,504	1,546	102.8%
	利益率	(36.3%)	(31.1%)	(30.8%)	
基板検査 機事業	売上高	620	744	1,050	141.0%
	営業利益	▲19	▲38	49	(-)
	利益率	(-)	(-)	(4.7%)	
鏡面研磨 機事業	売上高	484	396	392	98.9%
	営業利益	129	29	9	30.2%
	利益率	(26.6%)	(7.5%)	(2.3%)	

（百万円）

- 電子基板等売上高
- 鏡面研磨機売上高
- 基板検査機売上高
- 電子基板等営業利益
- 基板検査機営業利益
- 鏡面研磨機営業利益



※各営業利益は配賦不能営業費用控除前の数字を記載。

06/12期決算のポイント

◆電子基板等事業（FPC試作）

➤ デジタル家電の復調で期待される受注増

- 携帯電話は「1セグ」「新規参入」「ナンバーポータビリティ」など活性化により多種多様な端末の登場が期待。
- FPD（薄型ディスプレイ）は、テレビの需要増加に加え、パソコンやカーナビなどへの用途拡大で多数の新製品登場が期待。

➤ 営業体制の強化による顧客囲い込みの推進

- FPCと硬質基板をセットにした受注活動の積極化。
- チップ実装、リジッド接合、モジュール化の工程への取り込みを推進し、ワンストップサービス化による顧客へのトータルサポート営業を強化。
- 基板検査機事業との連携した営業体制によるFPC検査治具と基板検査機のセット販売。
- 試作に加えて中型量産の機動的な取り込み。

06/12期決算のポイント

◆基板検査機

- 協栄産業（証券コード：6973）の子会社の協栄システムとの業務提携による相乗効果。
 - 高付加価値製品の開発から販売、保守等サービスまで事業内容の充実を図る。
 - 太洋工業（西日本エリア）と協栄システム（東日本エリア）の営業基盤の相互補完。
 - 海外（主に中国）での販売体制の協調。

◆鏡面研磨機

- 既存のグラビア印刷業界以外に、アルミニウム圧延等他の産業機械メーカーにアプローチ。
- 韓国、台湾を中心に海外市場の開拓。

今期の取り組み

今期の取り組み

- ① F P C試作の取り引き状況
- ② F P C試作の主力である携帯電話の状況
- ③ 顧客困り込みのための取り組み

① F P C 試作の取り引き状況

◆ F P C 量産メーカーと競合

- 量産メーカーが試作にまで手を出すのは、デジタル家電好況期に積極的に設備投資した生産ラインをフル稼働するほどまでに、量産品を受注できる事業環境にないため。
- ただし、中には量産品の生産が好調なところもあり、こうしたところからは順調に F P C 試作を受注。

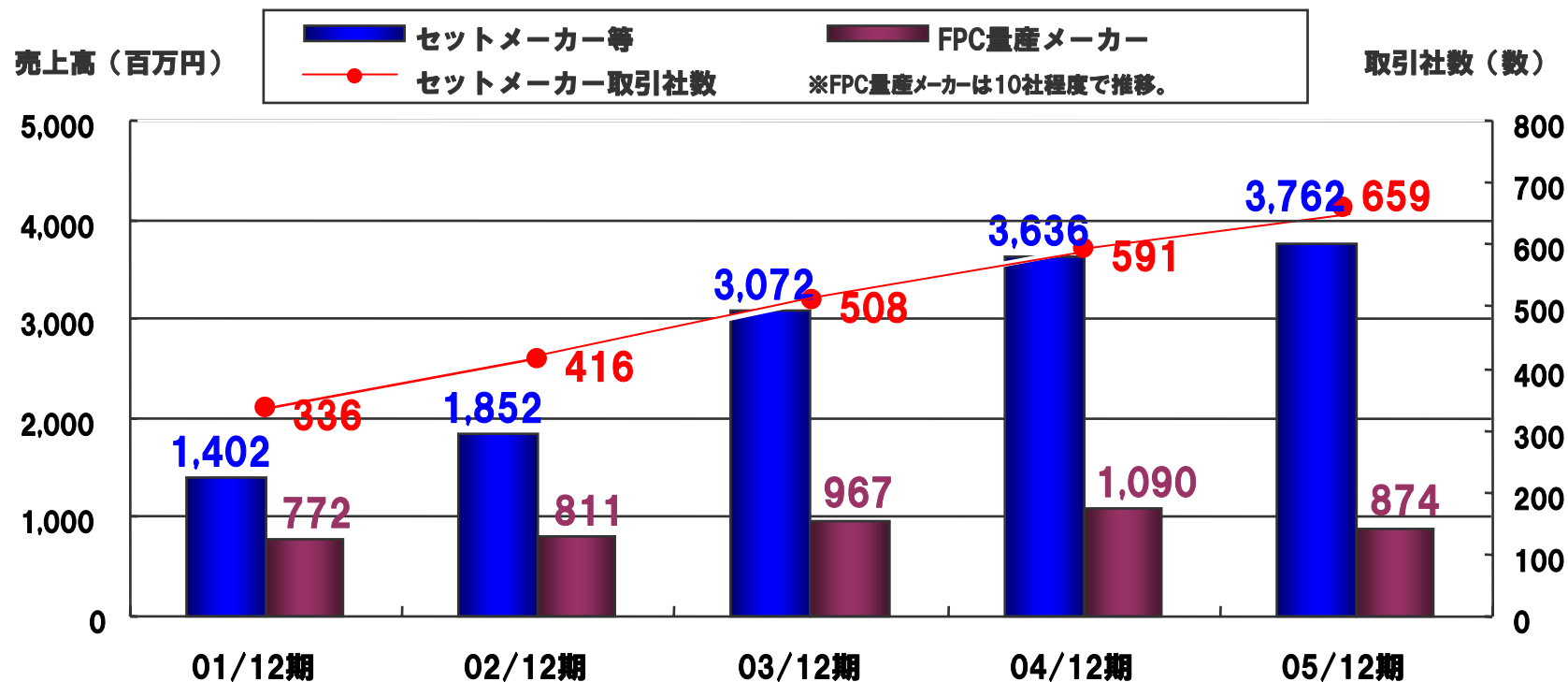
◆ セットメーカーとは良好な関係構築

- 量産メーカーとの競合への対応策として、取り引き割合の多いセットメーカーの囲い込みを推進。
- 「短納期」で「高品質」な F P C の試作品を納入できることに対しては、既存の取引先からは高い評価を得ており、今後もさらなる「短納期化」「高品質化」を強化。
- 取引先について、今後は、現在の約600社から社数を増やすことはもちろん、これら約600社に対して一層信頼性を高めていき、「取引量」「取引金額」をさらに拡大。
- そのために、現場を通じて顧客ニーズをきちんと吸い上げ、顧客ニーズに合うよう営業活動を推進。

① F P C 試作の取り引き状況

セットメーカーとの取り引きは拡大し600社を突破。

<FPCの取引先であるセットメーカーとFPC量産メーカーの売上高構成>



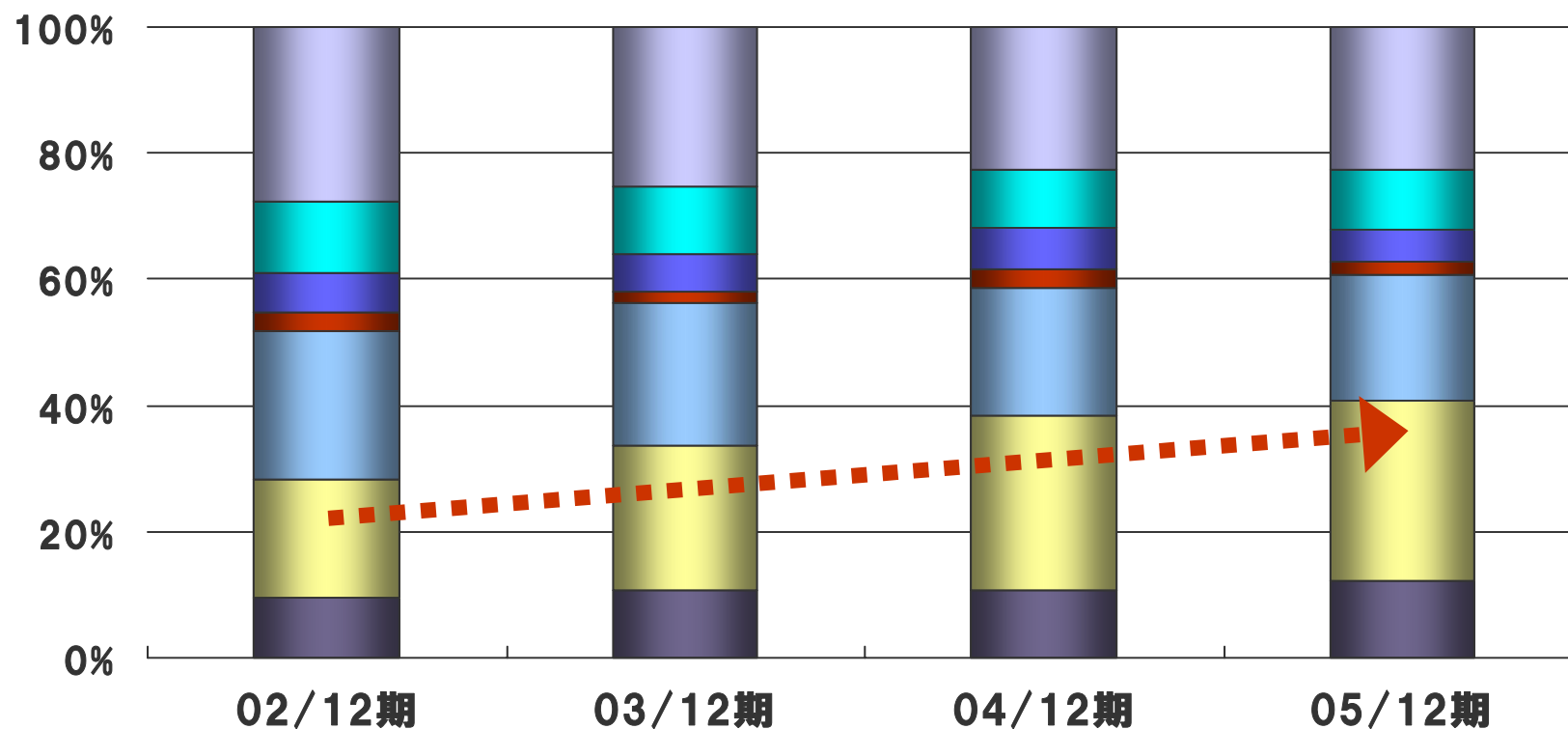
売上高構成比	セットメーカー等	64.5%	69.5%	76.1%	76.9%	81.1%
	FPC量産メーカー	35.5%	30.5%	23.9%	23.1%	18.9%

②FPC試作の主力 携帯電話の状況

FPCの試作需要は携帯電話向けが牽引。

<FPC取り引き件数の用途別分類>

■ 携帯電話 ■ ディスプレイ ■ カメラ・デジカメ ■ モーター ■ ピックアップ ■ 産業機器 ■ その他



※ディスプレイには携帯電話、デジカメ向けも含まれる。

②FPC試作の主力 携帯電話の状況

安定需要が見込める携帯電話端末

2006年は携帯電話業界の大転換を機に端末需要の大幅な増加が期待。

大きな構造変化を迎える携帯電話業界

☆アプリケーション多様化
「1セグ放送受信」
06年4月

☆キャリアの増加
「新規3キャリア参入」
06年秋以降

☆端末需要の活性化
「ナンバーポータビリティ」
06年11月

ユーザーの端末の選択肢の増加

多数の端末メーカーが存在

日本電気

パナソニック モバイル
コミュニケーションズ

三菱電機

富士通

ソニー・エリクソン

日本無線

シャープ

日立

カシオ計算機

東芝

三洋電機

京セラ

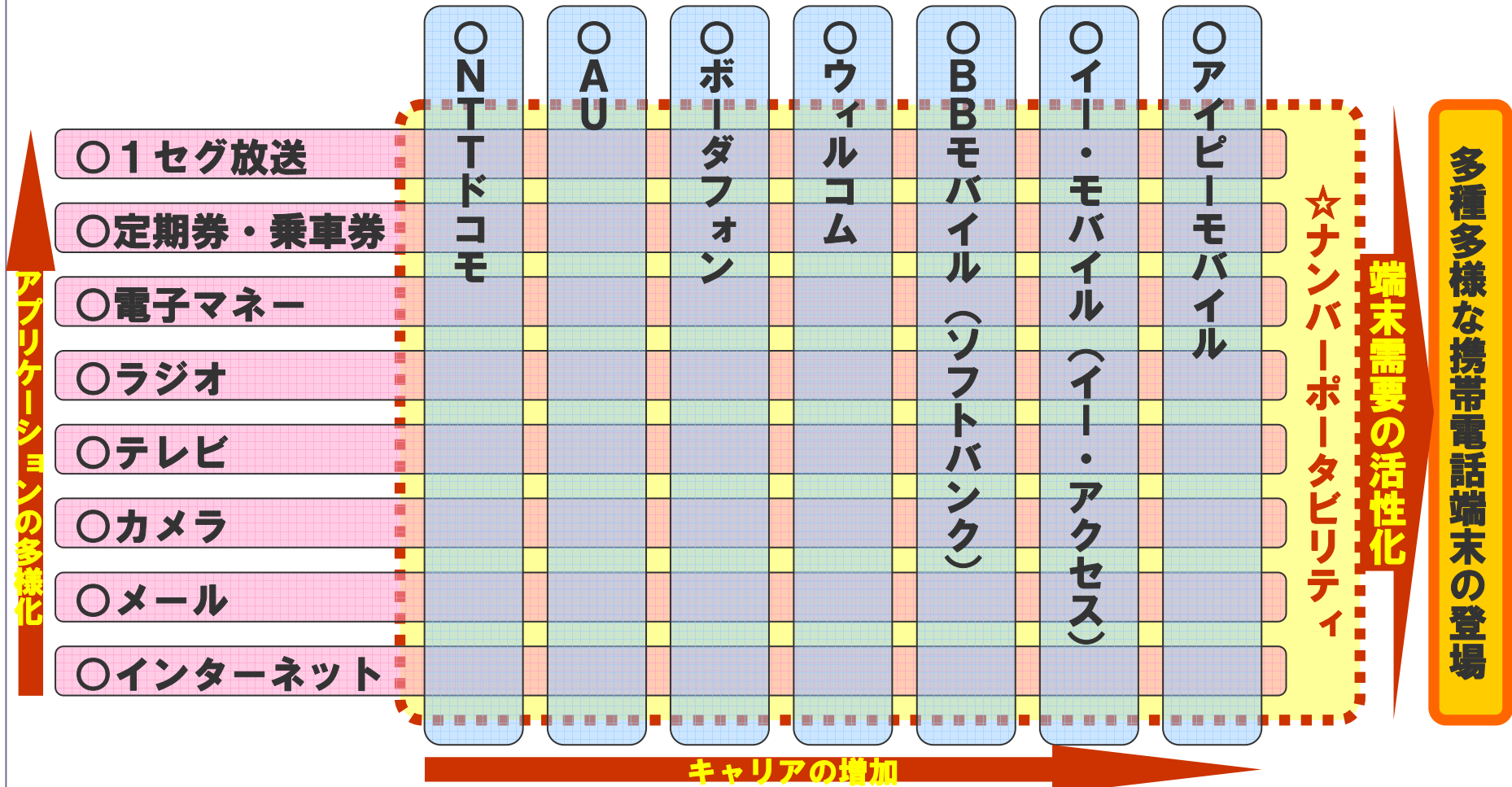
ネットイン
デックス

携帯電話端末の試作品の潜在需要は大きい！

②FPC試作の主力 携帯電話の状況

安定需要が見込める携帯電話端末

アプリケーションの多様化とキャリアの増加で多種多様な端末の登場が期待。

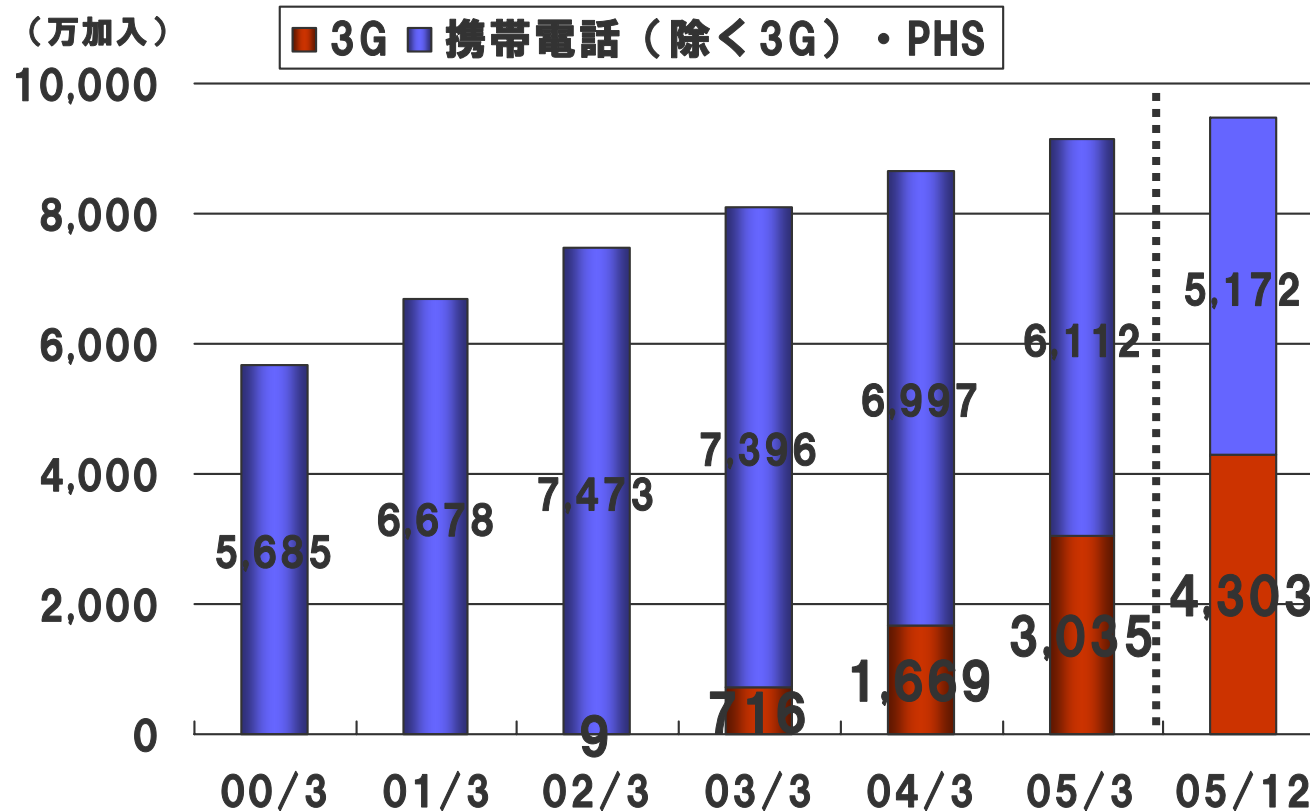


②FPC試作の主力 携帯電話の状況

鈍化しつつも継続的に増える新規加入数

3G端末の加入者数は急速に増加し05年12月末で全加入者の約半数を占める。

<携帯電話・PHS端末の累計加入台数>



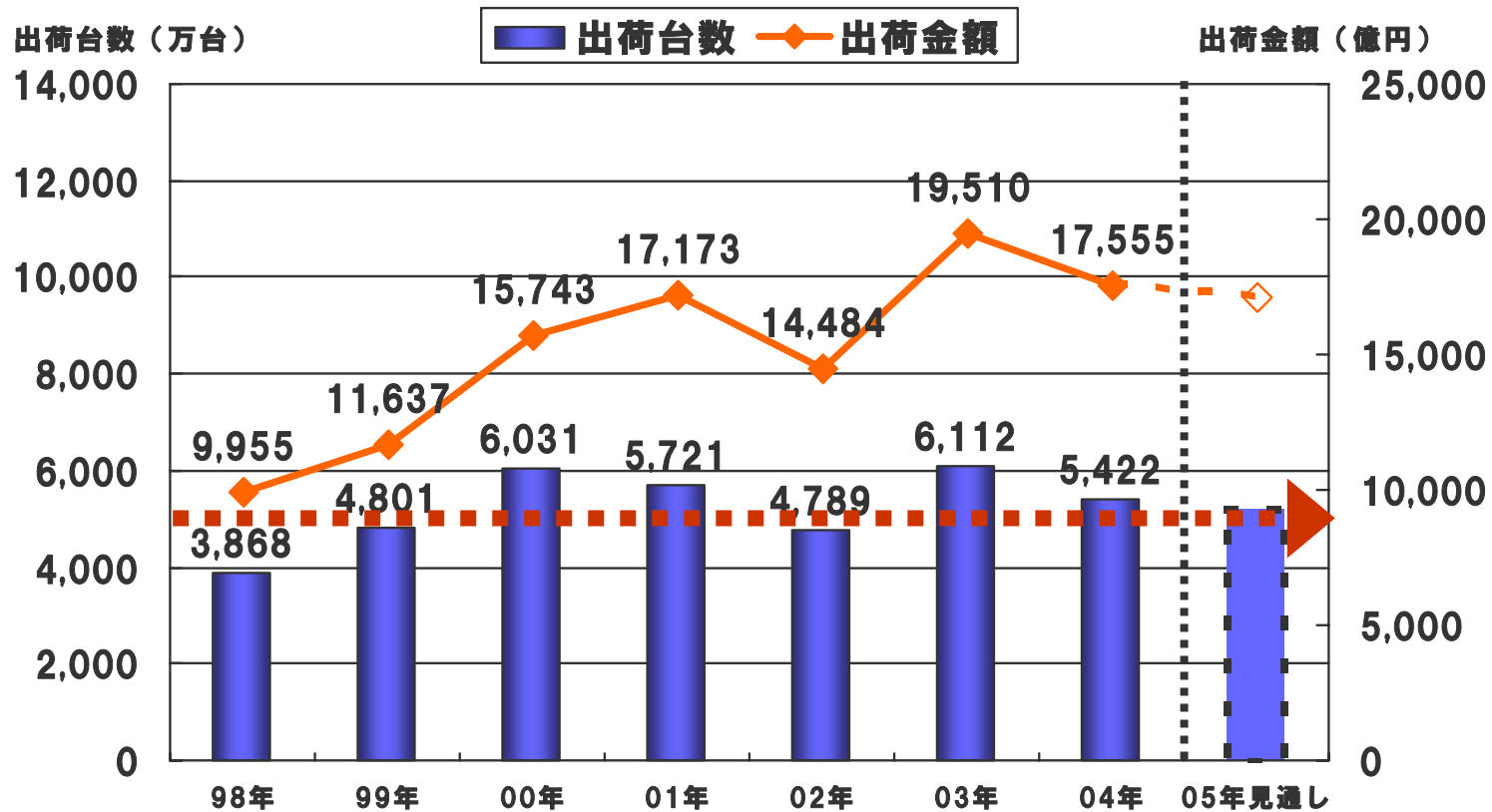
(資料) 総務省の統計をもとに作成

②FPC試作の主力 携帯電話の状況

機種変更で常にある端末需要

携帯電話・PHS端末の年間生産台数は毎年5,000万台前後で推移。

<携帯電話・PHS端末の年間生産台数と金額>



(資料) 情報通信ネットワーク産業協会の統計をもとに作成

③顧客困り込みのための取り組み



③顧客困り込みのための取り組み

ワンストップサービス体制の確立による顧客へのきめ細かな対応を推進

◆高い技術力を誇る回路設計

- 顧客（セットメーカー）からのFPC試作の注文を短時間で図面化できる高い技術力を有しており、顧客からの厳しい要求を満足。
- 顧客の設計部分に積極的にコミットするコンサルティング営業も視野に。

◆部品実装、最終検査まで一貫体制充実

- 高度な技術力は要求されず、外注していたこれら工程を取り込み、一貫体制を充実。
- 顧客の細かなニーズに対応し、顧客満足度を高め、取り引きを強化、安定化、拡大。

ワンストップサービスによる
かゆいところにも手が届く
きめ細かな対応で困り込み

顧客（セットメーカー）

③顧客困り込みのための取り組み

「チップ実装」「リジット接合」「モジュール化」でワンストップ化を充実

◆チップ実装（部品実装）

- FPCへの電子部品実装までをトータルサポートすることにより納期を短縮

◆リジット接合

- FPCとリジット板等を「ACF圧着」技術により接合

◆モジュール化

- チップ実装とリジット接合により完成した製品をモジュールとして提供

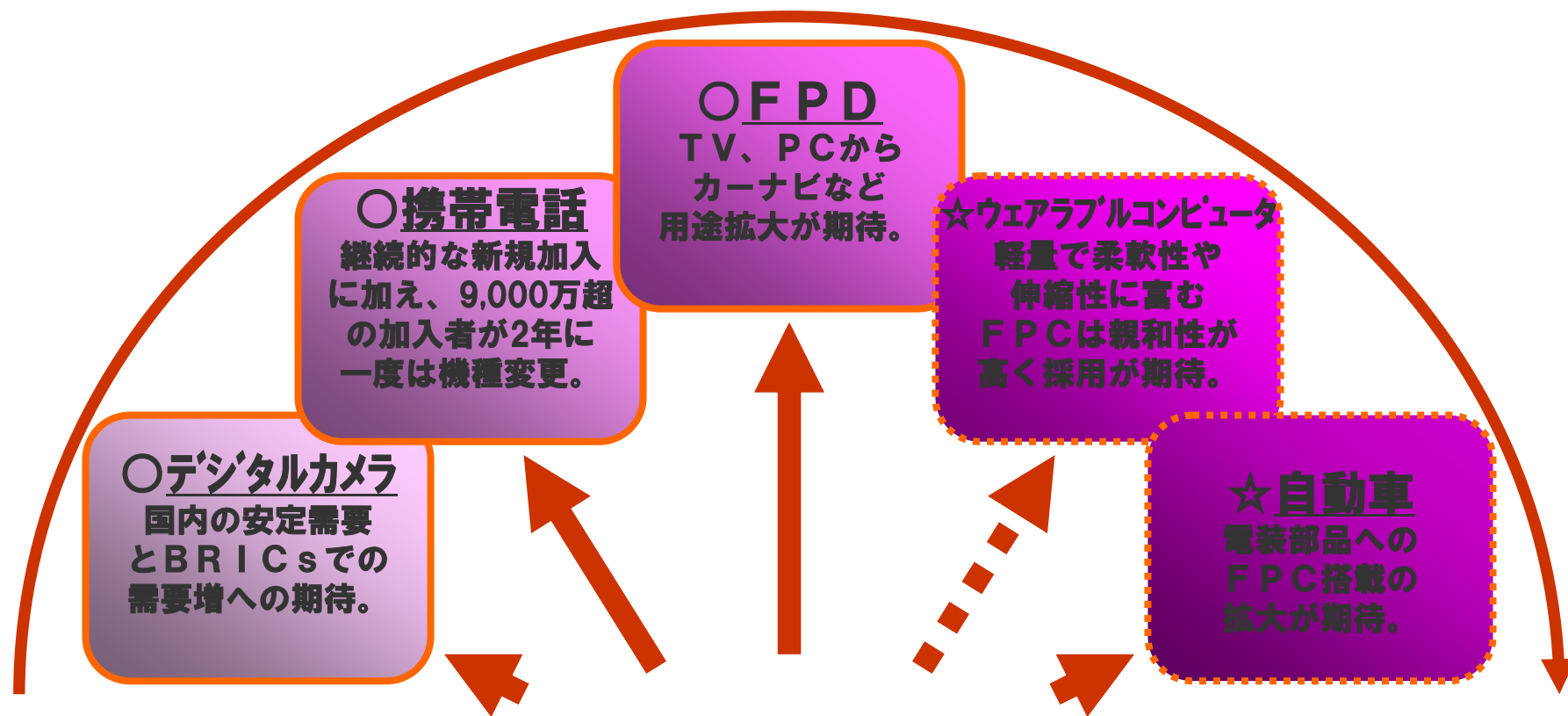
工程のワンストップ化

顧客へのトータルサポート
によるきめ細かな対応

顧客（セットメーカー）

今後の展望

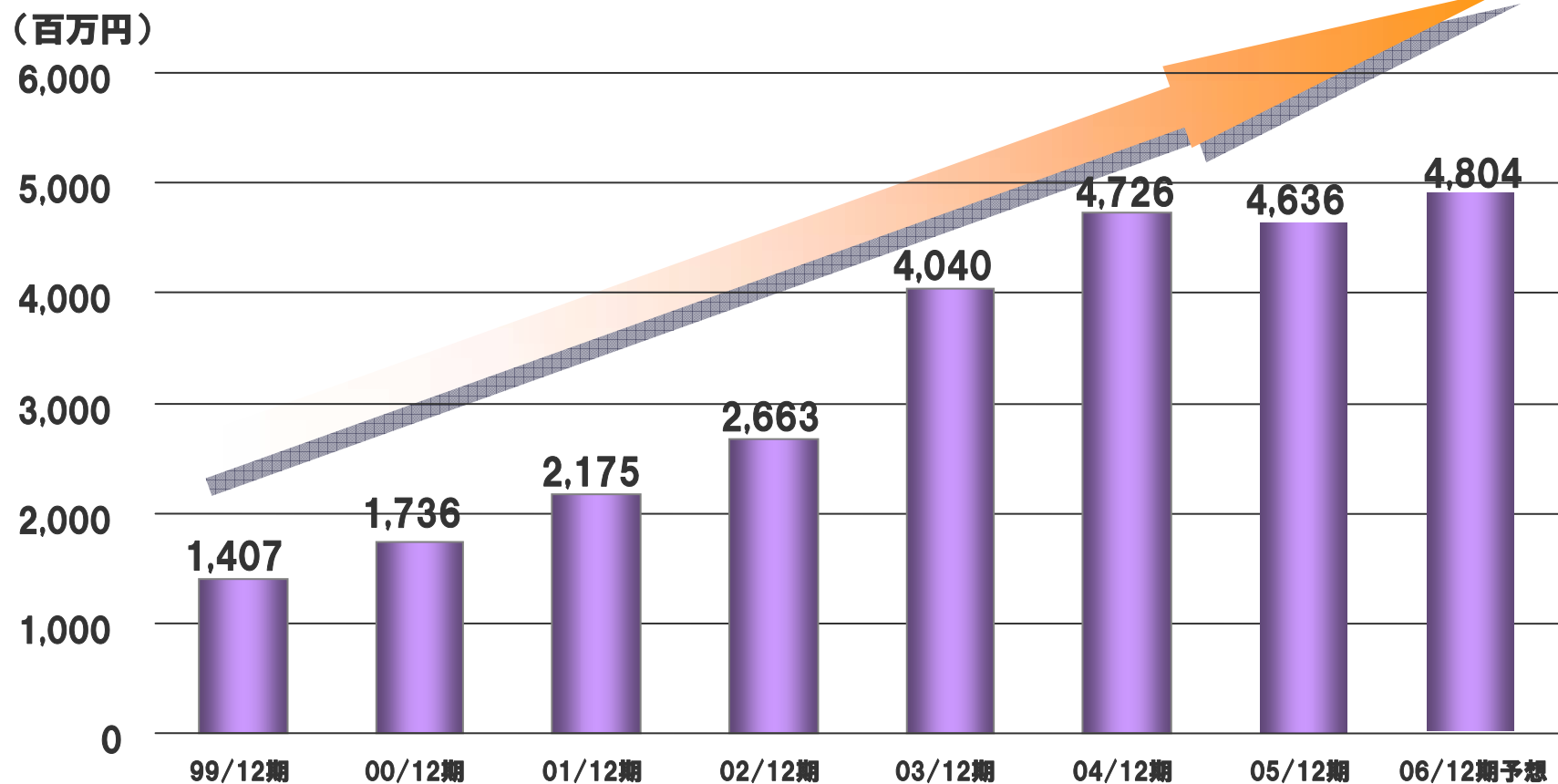
期待されるFPCの用途の拡大



成長拡大に向けて

今後も主力のF P C試作は売上高増加が期待される。

< F P Cの売上高の推移 >



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。