2012 年 8 月 2 日

各位

会社名　スミダコーポレーション株式会社
代表名　代表執行役 CEO　八 幡　滋 行
（コード 6817 東証第一部）
問合せ先　広報・IR チーム　TEL. 03-3272-7801

中期経営計画（2012 年-2014 年）の補足情報について

2012 年 2 月 20 日に公表した中期経営計画（2012 年-2014 年）につきまして、その後の状況を踏まえた補足情報をお知らせします。

内容の詳細につきましては添付資料をご覧ください。

中期経営計画
2012-2014
（補足）

転換点にある世界情勢

- 債務危機を背景に減速する欧州経済をはじめ、米国、日本等の先進国経済は相対的地位が低下している。
- BRICsの成長ファンダメンタルは変わっていないが、高水準の経済成長に緩やかな鈍化傾向がみられる。
- 新興国の製造業はその品質を向上させ、また生産性にも改善がみられ、先進国メーカーの脅威となってきている。
- 中国等の新興国は経済成長に伴い、これまでの生産拠点としての位置付けから販売市場としての重要性が増している。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

Vision



市場ニーズに沿ったより最適な製品ポートフォリオを確立するとともに、製造コストを削減させ、収益性の大幅な改善を図る。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

数値目標

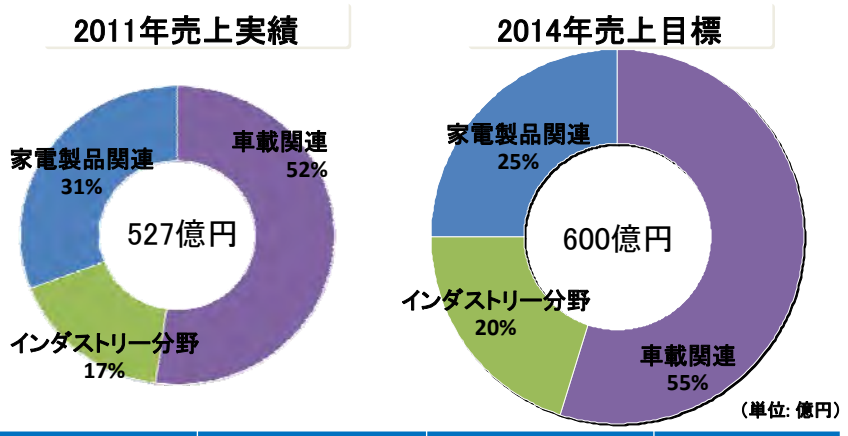
2014年末までに以下の数値目標の達成を目指す

- **収益性の改善**
  - 売上高　600億円
  - 営業利益　50億円
  - EBITDA　80億円
- **バランスシートの改善**
  - ｷｬｯｼｭ･ｺﾝﾊﾞｰｼﾞｮﾝ･ｻｲｸﾙ　50日
  - D/E レシオ　1.4倍

想定為替レート：77円/1USD　105円/1Euro

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

新規分野での事業の拡大



（単位: 億円）

	2011（実績）		2014（売上目標）		年平均成長率（'12–'14）
車載関連	275	(52%)	330	(55%)	6.2%
インダストリー分野	90	(17%)	120	(20%)	10.2%
家電製品関連	162	(31%)	150	(25%)	−2.6%

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

車載関連

今まで培った技術をベースに新しいアプリケーションへの挑戦

- High Market Share商品の更なるシェア拡大



ABS/ESCコイル



スマートエントリーシステム



HIDモジュール

- 新規分野の拡大

メカトロニクス	長年培ってきたABSコイルの技術を他のアクチュエーター部品へ展開。
センサー	種々の車載用センサービジネスへの拡大。
EV/HV用	リアクター、トランス、充電器制御関連分野のビジネスを拡大。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

家電製品関連

成長分野に特化した収益性重視の取り組み

- 既存製品の拡大に加え、新たにチップインダクター製品の投入



パワーインタクター



電源用トランス



チップインダクター

- 新規分野の拡大

スマートフォン、タブレット型端末	成長分野と位置付け、インダクター、トランス関連に加え、新たな開発品の拡販。
一眼レフデジタルカメラ	高級機種向けの部品供給。
非接触充電	新たに開発したワイヤレスパワートランスファーコイルの拡大。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

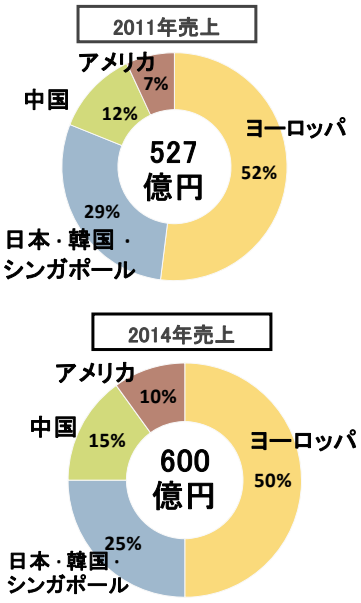
インダストリー分野

次の6分野に的を絞り、ビジネスの拡大を図っていく

産業用機器	FA用機器、建設機械等。
エネルギー	パワーコンディショナー（インバータ）向けリアクター、トランス。
メディカル・ヘルスケア	AED向け等の高信頼性部品ビジネスの継続的拡大。
認証システム	家畜管理用イヤータグ等での軽量小型バージョンの開発と拡大。
セキュリティ	従来からの製品に加え、RFID関連製品の拡大。
照明機器	特にLED向け、モジュール製品の投入。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

アメリカ、中国でのビジネスの更なる拡大



① **アメリカでの売上の拡大。**
従来の車載関連ビジネスに加え、エネルギー、メディカル、セキュリティー等の先端分野の拡大。アメリカはこれらの先端分野のポテンシャルが非常に高い。

② **中国での売上の拡大。**
- アメリカ、日本、ヨーロッパチームとの連携を強化し、それらの国でのスペックイン活動の徹底。
- 中国メーカー向けビジネス拡大のための代理店網の再構築。

③ **Global Key Account Management*体制の拡大。**
*グローバル展開する取引先との窓口を一本化し、良好な関係を維持するための管理手法

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

製造コストの大幅削減

1. **生産ライン自動化の更なる推進**
従来から進めてきた生産ラインの自動化をより加速させる。特に生産量の変動が比較的少なく、製品ライフも長い車載関連製品は徹底した自動化を進める。

2. **資材購買体制の”Global One”化により、購買力の強化**
スミダ本体の購買体制をシステム面及びサプライヤー別購買窓口の統一、サプライヤーのグローバルでの最適化を進めることにより、会社全体としての購買力を飛躍的に向上させる。

3. **継続的にローコスト地域への生産移管の推進**
シルクロード構想に沿った、サテライト工場を中心としたローコスト地域への生産移管を進めることによって、直接労務費は、10-30%削減できる。加えて、アジア、ヨーロッパ各々で進めている更なるローコスト地域開発を進め、移管をすることによって、より大きな直接労務費の削減が可能となる。更なるローコスト地域開発の候補地としては、アジアではミャンマー、ラオス、カンボジア、ヨーロッパでは、モルダビアを中心に検討を進めている。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

市場ニーズに合った新製品の開発



日本、ドイツ、アメリカのR&D

新製品、新技術　開発に特化し、以下のような取り組みを行う。

- 新材料の開発
- 単品からモジュール製品化への推進
- マグネティクス応用製品の開発

中国のR&D

設計技術の中心拠点とし、短納期での設計変更、サンプル対応、代替材料の開発を行う開発拠点としていく。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

財務体質の改善

- **コスト削減、生産性向上による収益性の改善**
- **キャッシュの創出に重点を置いた経営の追求：**

1．グローバル・キャッシュ・マネジメント
グローバルにキャッシュフローを定期的に予想し借入金返済にまわせる手持ち資金を把握。プーリングにより資金を集約して借入金の返済を進める

2．キャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)
在庫の削減、売掛金、買掛金のタームを見直しCCCを現状の106日から50日に短縮して資金効率を高める

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

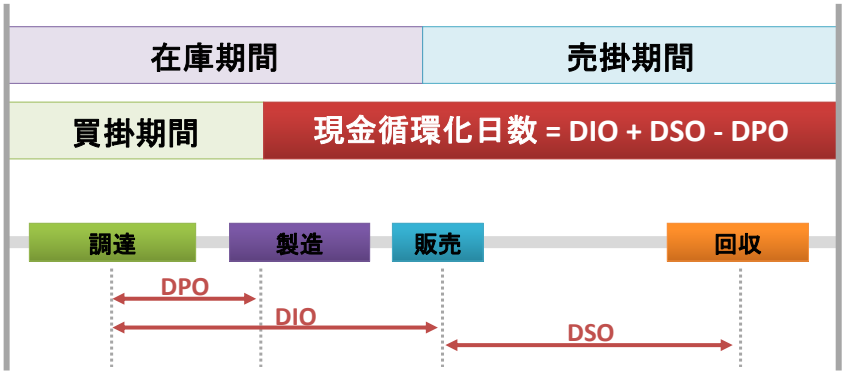
損益計算書 / 貸借対照表

(百万円)

	2011年度	2014年度	
Income Statement			
売上高	52,759	60,000	
粗利	**10,103**	**14,100**	
粗利率	19.1%	23.5%	
販売管理費	**7,993**	**9,100**	
販売管理費/売上高比率	**15.2%**	***15.2%**	*注: 研究開発費の追加投資を予定
営業利益	**2,110**	**5,000**	
営業利益率	4.0%	8.3%	
EBITDA (税引前利益＋特別損益、支払利息、及び減価償却費)	**4,605**	**8,000**	
Balance Sheet			
現金預金	6,912	2,500	
受取手形及び売掛金	9,581	9,863	
棚卸資産	8,027	6,288	
その他資産	22,977	24,768	
資産合計	**47,497**	**43,419**	
支払手形及び買掛金	3,397	7,545	
借入金	31,752	17,792	
その他負債	5,161	5,400	
負債合計	**40,310**	**30,737**	
純資産	7,187	12,682	
負債純資産合計	**47,497**	**43,419**	
CCC(現金循環化日数)	106	50	
D/E 負債資本倍率	4.4	1.4	

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

ワーキングキャピタルマネージメント(参考)



DIO = Days Inventory Outstanding (**在庫回転日数**)

DSO = Days Sales Outstanding (**売掛金回転日数**)

DPO = Days Payable Outstanding (**買掛金回転日数**)

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.

ご注意

将来予測に関する記述

当資料に掲載されている記述には、当社の将来予測に関する記述が含まれています。これらの将来予測に関する記述は、当社が現時点で入手した情報に基づくものです。従って、予期せぬ事象の発生及び経営環境の変化（世界経済情勢、事業構造、競争状態、技術動向、公的規制等によるものを含みます。）等の要因によって、実際の結果がこれらの将来予測に関する記述と異なる結果となる可能性があることをご了承ください。また、当社は、実際の結果が将来予測に関する記述と異なる結果となった場合でも、将来予測に関する記述を修正して公表する義務を負うものではありません。また、そのことに付随して発生したいかなる損失、損害にも責任を負いません。

本資料の著作権は、当社に属し、その目的を問わず無断で引用または複製することを禁じます。

なお、本資料では百万円単位で管理している原数値を億円単位で表示している場合があり、合計額、差額等が不正確な場合があります。詳細な数字が必要な場合は決算短信を参照していただきますようお願いいたします。

Copyright© 2012 SUMIDA CORPORATION. All rights reserved.