

2015年12月期 決算説明会

2016年2月15日

JUKI株式会社

代表取締役社長 清原 晃

Mind & Technology

JUKI

Mind & Technology

目次

第1部 2015年12月期(2015年度) 業績の概要

- | | |
|---------------------|---|
| 1. 業績推移・配当 | 3 |
| 2. 経常利益増減要因 | 4 |
| 3. 主要財務項目、キャッシュ・フロー | 5 |
| 4. セグメント別業績推移 | 6 |

第2部 中期経営計画(2015-2016年)の取り組みと 2016年度の重点施策

- | | |
|----------------|----|
| 1. 中期経営計画の取り組み | 14 |
| 2. 環境認識 | 16 |
| 3. 業績予想 | 18 |
| 4. 重点施策 | 20 |

第1部
2015年12月期(2015年度)
業績の概要

2015年12月期(2015年度)業績推移・配当

売上高は、縫製機器事業におけるアジアの新興国市場での売上が前年に引き続き堅調であったことや、新しいお客様の開拓や利益率の高い事業領域の拡大に注力してきたことに加え、円安基調で推移したことなどから、前年同期比4.9%の増収

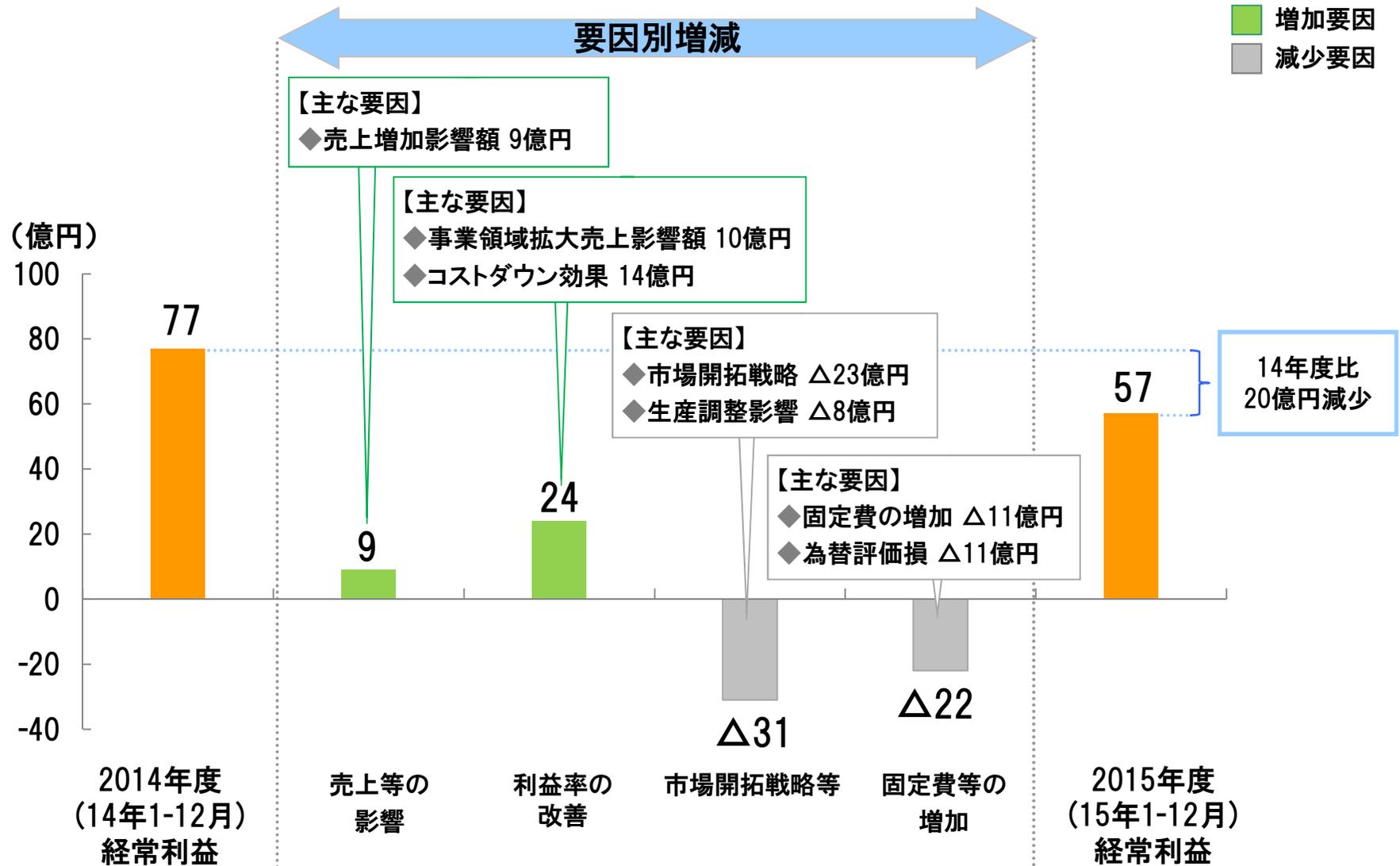
利益面は、縫製機器事業は堅調に推移したが、当下半期より中国経済減速の影響が現れ、主に産業装置事業分野における設備投資需要の大きな減退で売上が減少し、また他社との競争が一段と厳しくなり利益率が低下したことなどから、営業利益は前年同期比13.5%の減益。中国人民元・インドルピー等の新興国通貨下落による為替評価損により経常利益、当期純利益も前年同期比減益

| | (百万円) | | | | [参考] (百万円) | | | |
|-----------------|------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------------|---------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| | 13/12期 (13年度) | 14/12期 (14年度) 〈A〉 | 15/12期 (15年度) 〈B〉 | 前年同期比 増減額 〈B-A〉 (増減率) | 15/12期(2015年度)四半期実績 | | | |
| | 13年1-12月 | 14年1-12月 | 15年1-12月 | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q |
| | | | | 15年1-3月 | 15年4-6月 | 15年7-9月 | 15年10-12月 | |
| 売上高 | 94,385 | 107,581 | 112,865 | 5,283 (4.9%) | 28,136 | 29,233 | 25,846 | 29,650 |
| 営業利益 | 5,151 [5.5%] | 8,217 [7.6%] | 7,110 [6.3%] | △1,107 (△13.5%) | 1,793 [6.4%] | 2,434 [8.3%] | 1,287 [5.0%] | 1,596 [5.4%] |
| 経常利益 | 3,878 [4.1%] | 7,710 [7.2%] | 5,728 [5.1%] | △1,982 (△25.7%) | 1,544 [5.5%] | 2,399 [8.2%] | 499 [1.9%] | 1,286 [4.3%] |
| 当期純利益 | 3,006 [3.2%] | 6,058 [5.6%] | 3,853 [3.4%] | △2,205 (△36.4%) | 1,019 [3.6%] | 1,700 [5.8%] | 180 [0.7%] | 954 [3.2%] |
| 配当 (株式併合後基準) | 0円/株 | 20円/株 | 35円/株 | 15円/株 | — | — | — | — |
| 為替 レート | ドル 129円 | ドル 106円 ユーロ 141円 | ドル 121円 ユーロ 135円 | 15円 △6円 | 119円 136円 | 121円 135円 | 121円 136円 | 121円 131円 |

* 為替レートは営業利益に影響する期中平均レート

* []は売上高利益率

事業領域拡大やコストダウン等の効果はあったものの、市場開拓戦略や固定費増加、為替評価損等により減益



1-3

主要財務項目、キャッシュ・フロー

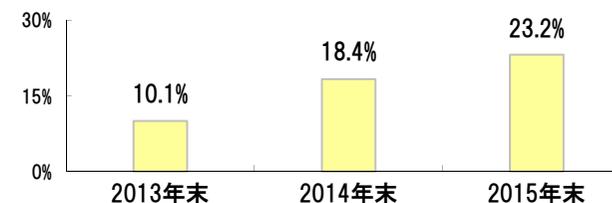


- 自己資本比率は、利益剰余金の増加(40億円)等により、23.2%に上昇
- 在庫回転期間は、物流見直し・生産リードタイム短縮により4.5カ月に低下
- 有利子負債は、74億円減少

(百万円)

| | 14/12期末 (14年12月末) 〈A〉 | 15/12期末 (15年12月末) 〈B〉 | 増減額 〈B-A〉 | |
|----------------|-----------------------------|-----------------------------|--------------------|----|
| 総資産 | 130,751 | 119,281 | △11,469 | |
| 純資産 [利益剰余金] | 25,010 [3,754] | 28,477 [7,800] | 3,467 [4,045] | |
| 純資産比率 | 19.1% | 23.9% | 4.8% | |
| 自己資本比率 | 18.4% | 23.2% | 4.9% | |
| 売上債権 | 31,275 | 31,263 | △12 | |
| 在庫 [在庫回転期間] | 50,248 [5.6ヵ月] | 42,647 [4.5ヵ月] | △7,600 [△1.1ヵ月] | |
| 仕入債務 | 13,892 | 10,126 | △3,765 | |
| 有利子負債 | 74,747 | 67,377 | △7,370 | |
| 現預金 | 9,491 | 7,906 | △1,584 | |
| 為替レート (期末) | ドル | 121円 | 121円 | 0円 |

【自己資本比率】



【在庫回転期間】

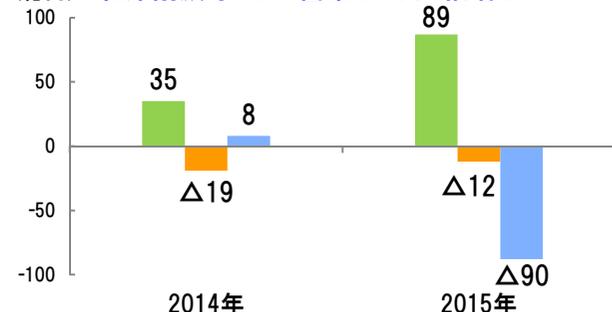


【有利子負債(現預金控除ベース)】



【キャッシュ・フロー】 営業CF 投資CF 財務CF

(億円) 在庫削減等により営業CFが大幅増加



縫製機器は、アパレル縫製産業において、ベトナム・バングラデシュを中心としたアジア新興国地域や中南米・アフリカなどでの売上が拡大したこと、商品別では自動車シート・スポーツシューズなどのノンアパレル向け商品の売上や、アパレルにおける自動化ニーズの高まりによる自動機の売上が増加したことなどから、前年同期比10.5%の増収

産業装置は、新製品のマウンタや省力化設備などで売上増があったものの、最大の市場である中国では、下半期に入ってから景気減速の影響が顕著なものとなり、設備投資需要が大きく減退してきたことなどで売上が減少し、前年同期比△8.5%の減収

| | (百万円) | | | | [参考] | (百万円) | | | |
|------------|------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------------|---------------------|--------|--------|--------|--|
| | 13/12期 (13年度) | 14/12期 (14年度) 〈A〉 | 15/12期 (15年度) 〈B〉 | 前年同期比 増減額 〈B-A〉 (増減率) | 15/12期(2015年度)四半期実績 | | | | |
| | 13年1-12月 | 14年1-12月 | 15年1-12月 | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | |
| 縫製機器 | 68,836 | 77,991 | 86,147 | 8,155 (10.5%) | 21,223 | 21,681 | 20,061 | 23,182 | |
| 産業装置 | 18,826 | 22,432 | 20,518 | △1,914 (△8.5%) | 5,367 | 6,036 | 4,279 | 4,836 | |
| その他 | 6,723 | 7,157 | 6,199 | △957 (△13.4%) | 1,545 | 1,516 | 1,506 | 1,632 | |
| 合計 | 94,385 | 107,581 | 112,865 | 5,283 (4.9%) | 28,136 | 29,233 | 25,846 | 29,650 | |
| グループ 事業 | — | 7,830 | 8,454 | 624 (8.0%) | 2,105 | 2,095 | 2,047 | 2,207 | |

*グループ事業の売上高:縫製機器、産業装置、その他セグメントの中からグループ事業に属する売上高を集約

縫製機器は、3Qに中国人民元切り下げの影響があったものの、コストダウン効果及び採算性の良いノンアパレル、自動機などの売上が増加し増益

産業装置は、ソニーとの事業統合による新製品の本格販売に向けた開発経費を先行投下したことや、下半期に中国経済減速の影響が現れ、売上減少や他社との競争が一段と厳しくなったことなどにより減益

| | (百万円) | | | | [参考] | (百万円) | | | |
|------|------------------|-------------------------|-------------------------|-----------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|--|
| | 13/12期 (13年度) | 14/12期 (14年度) 〈A〉 | 15/12期 (15年度) 〈B〉 | 前年同期比 増減額 〈B-A〉 | 15/12期(2015年度)四半期実績 | | | | |
| | 13年1-12月 | 14年1-12月 | 15年1-12月 | | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | |
| | | | | | 15年1-3月 | 15年4-6月 | 15年7-9月 | 15年10-12月 | |
| 縫製機器 | 3,840 [5.6%] | 7,306 [9.4%] | 8,290 [9.6%] | 984 | 1,925 [9.1%] | 2,504 [11.5%] | 1,651 [8.2%] | 2,210 [9.5%] | |
| 産業装置 | 419 [2.2%] | 71 [0.3%] | △1,680 [△8.2%] | △1,751 | △134 [△2.5%] | △80 [△1.3%] | △891 [△20.8%] | △575 [△11.9%] | |
| その他 | 269 [4.0%] | 323 [4.5%] | 96 [1.5%] | △227 | 70 [4.5%] | 14 [0.9%] | 64 [4.2%] | △52 [△3.2%] | |
| 調整額 | △651 | 9 | △978 | △987 | △316 | △40 | △324 | △298 | |
| 合計 | 3,878 [4.1%] | 7,710 [7.2%] | 5,728 [5.1%] | △1,982 | 1,544 [5.5%] | 2,399 [8.2%] | 499 [1.9%] | 1,286 [4.3%] | |

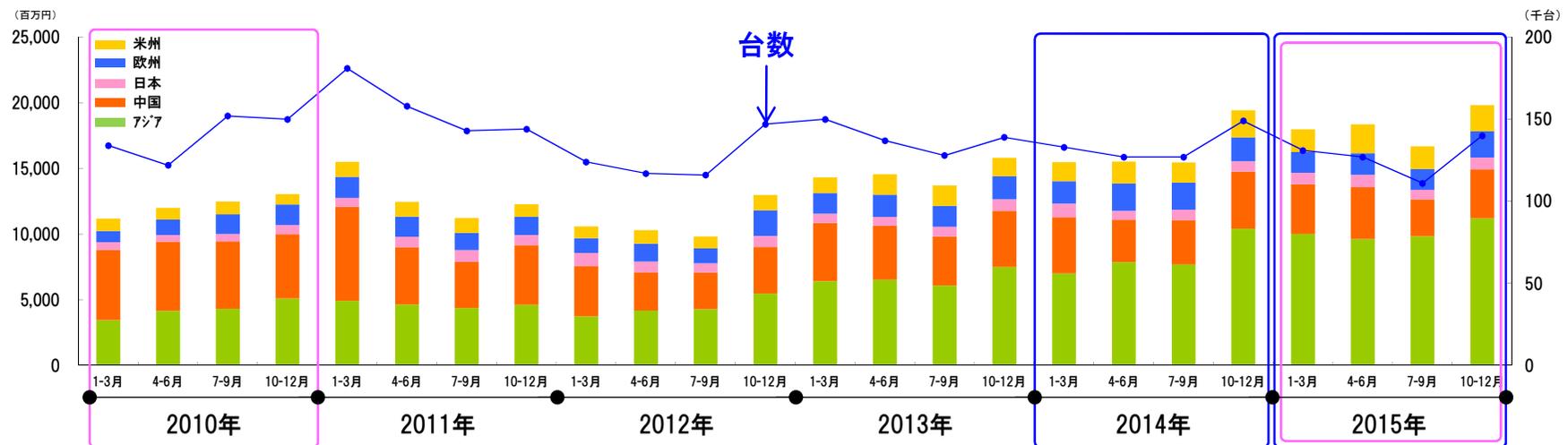
[]は売上高経常利益率

(参考①-1)

セグメント別業績 縫製機器事業:工業用マシン

アジア新興国地域での販売が引き続き堅調で、売上高比率は56%に拡大
中国のウエイトは20%まで低下

【縫製機器:工業用マシン製品の地域別売上高推移】



【売上高:前年同期比較】

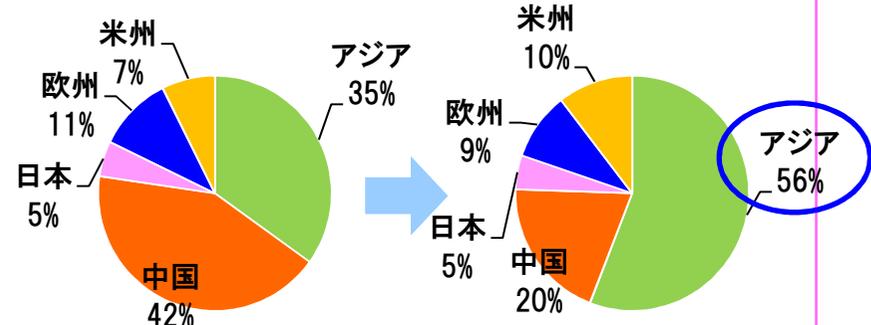
(億円)

| | 2014年 (1-12月) | 2015年 (1-12月) | 増減額 | 増減率 |
|-----|------------------|------------------|-----|--------|
| アジア | 330 | 407 | 77 | 23.3% |
| 中国 | 152 | 143 | △9 | △5.9% |
| 日本 | 33 | 34 | 1 | 3.0% |
| 欧州 | 77 | 68 | △9 | △11.7% |
| 米州 | 67 | 76 | 9 | 13.4% |
| 合計 | 659 | 728 | 69 | 10.5% |

【売上高構成比率:2010年1-12月との比較】

2010年(1-12月)

2015年(1-12月)



(注)月次の工業用マシン製品の販売数字を集計したものであり決算数字とは合致しない

工業用ミシンの取り組み

エリア戦略

アジア市場の
体制強化

- 中国からの産地移転への対応強化
 - ・ 成長企業のグレードアップ化への対応
⇒ ラインソリューション提案を強化
- グローバル企業の取引拡大

次の成長
マーケットの開拓

- アフリカ市場の開拓に着手
 - ・ エチオピアと南アフリカに駐在員事務所開設
- 中南米市場の強化
 - ・ 中南米の大手成長顧客への対応

事業領域 拡大

ノンアパレル

- 自動車、カバン市場等でのソリューション提案を活用した販売拡大
- 顧客ニーズに対応したカスタマイズ商品の拡大

スマートソーイング
システム

- ラインソリューション提案(工場診断、プラント設計等)による大手ユーザー対応

開発部門

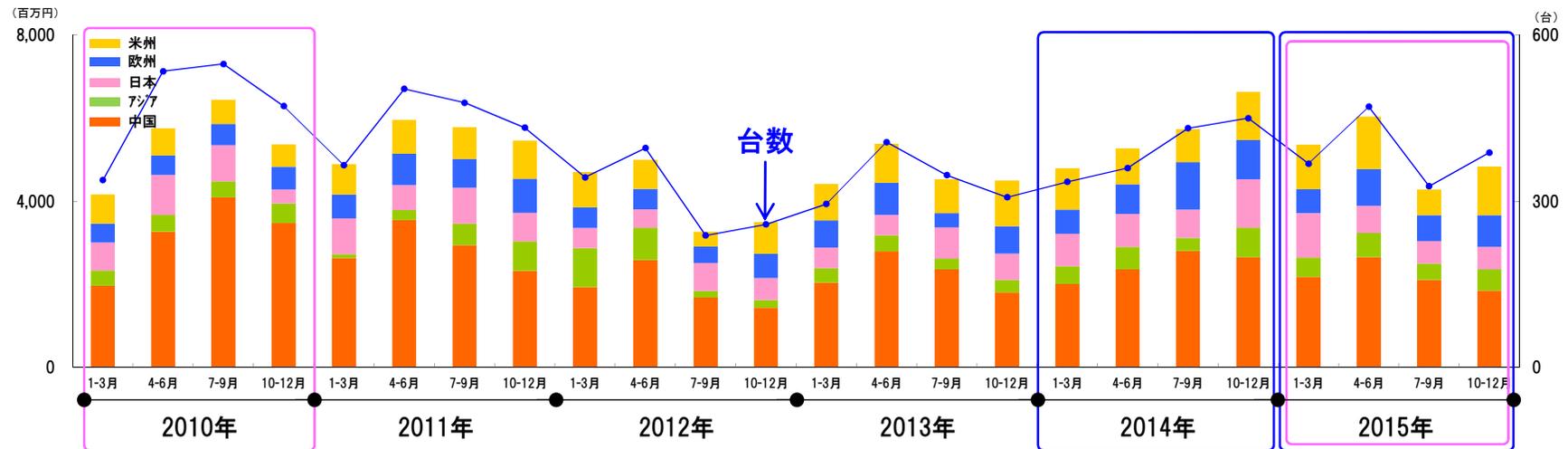
- 大手ユーザーの個別のカスタマイズニーズに対応

(参考②-1)

セグメント別業績 産業装置事業

中国は、景気減速の影響や設備投資需要の減退により減収

【産業装置：地域別売上高推移】



【売上高：前年同期比較】

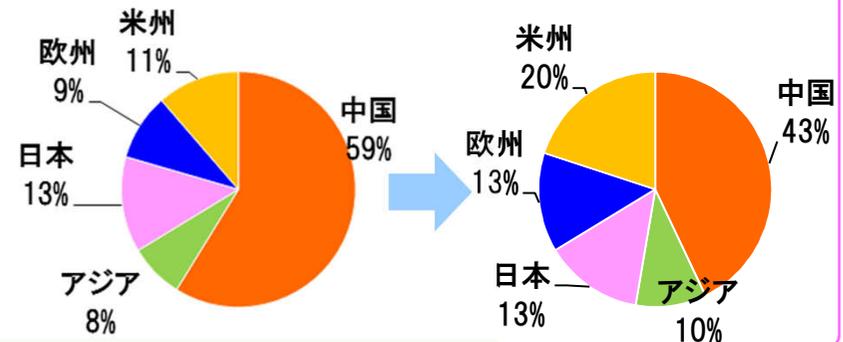
(億円)

| | 2014年 (1-12月) | 2015年 (1-12月) | 増減額 | 増減率 |
|-----|------------------|------------------|-----|--------|
| 中国 | 98 | 88 | △10 | △10.2% |
| アジア | 20 | 20 | 0 | 0% |
| 日本 | 34 | 28 | △6 | △17.6% |
| 欧州 | 34 | 28 | △6 | △17.6% |
| 米州 | 38 | 41 | 3 | 7.9% |
| 合計 | 224 | 205 | △19 | △8.5% |

【売上高構成比率：2010年1-12月との比較】

2010年(1-12月)

2015年(1-12月)



(注)月次の販売数字を集計したものであり決算数字とは合致しない

産業装置の取り組み

商品戦略

新製品

ラインソリューション
提携商品

- 2015年に市場投入した新製品



高速コンパクト
モジュラーマウンタ
RX-6R



基板検査機(AOI/SPI)
RV-2

- ラインソリューションのために、アライアンスによる製品ラインアップを強化

エリア戦略

中国市場

インド市場

欧米市場

- 中国市場におけるソリューション営業を軸としたマネジメント力の強化
- 成長企業(セットメーカー)向けの販売が拡大
- 成長企業(EMS)の新規顧客開拓

グループ事業の取り組み

事業拡大

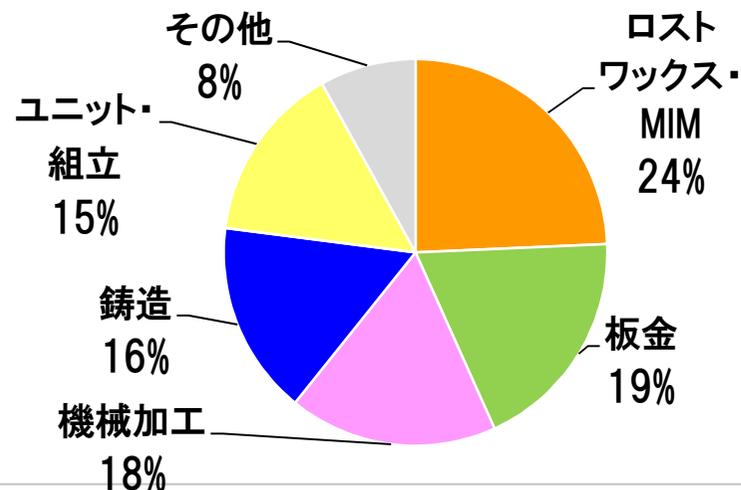
グループ事業拡大の背景

- 円安等により日本へのものづくり回帰が進展
- 精密加工部品や完成品などのアウトソーシング需要が拡大

グループ事業カンパニーを新設 (2015年10月)

- JUKI本社に「統括部」と各グループ会社に「分室」を設置し、連携から一体運営へ
 - ・ 営業企画機能の強化
 - ・ 新規案件の開拓
 - ・ 人員の増強 等

商談案件の内容



ロストワックス・MIM、鋳造などの素材系や機械加工など「部品」の案件が多い

ユニット・組立など「完成品」の案件も増加中

第2部

中期経営計画(2015-2016)の取り組みと 2016年度の重点施策

全社ビジョンと基本方針



21世紀を生き抜くグローバルなものづくり企業

～イノベーティブ(革新的)で活気のある社員が力を合わせ、
変化に対応し強い事業を創り出していく企業～

基本方針 1

持続的に収益を
上げることが出来る
事業構造の構築

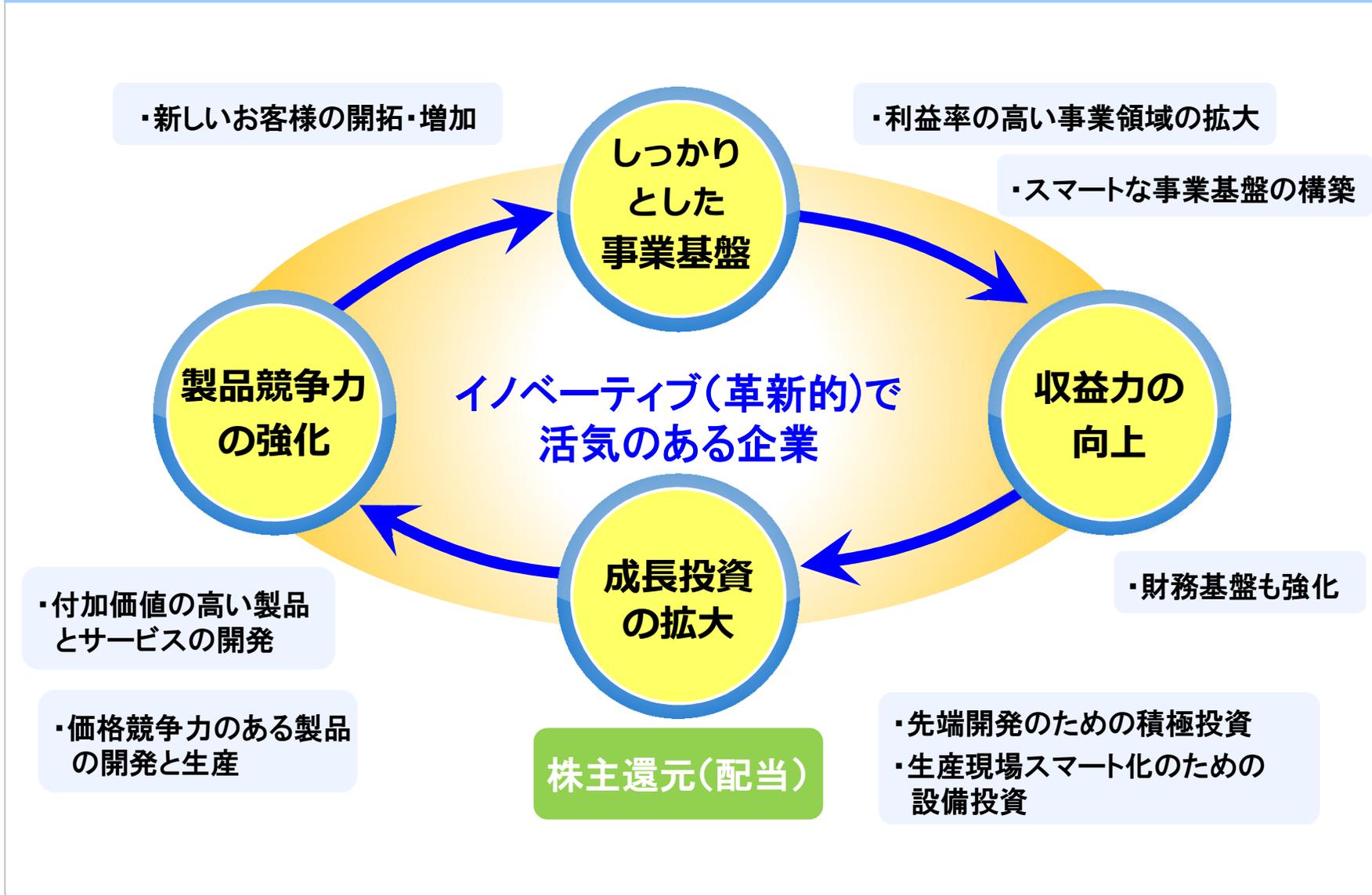
基本方針 2

戦略実行を実現する
専門性があり逞しい
人材の育成

基本方針 3

スマートな
事業基盤の構築

JUKIの成長サイクル



経営環境

■ 米国の金利引き上げ

リスク ⇒ 新興国から成長資金を吸い上げ

チャンス ⇒ 米国経済の安定成長

■ 中国経済の更なる減速

リスク ⇒ 設備投資需要の低迷

チャンス ⇒ 製造業のハイエンド化進展

■ 原油安

リスク ⇒ 産油国の財政悪化

チャンス ⇒ 自動車等消費需要の拡大

■ TPP、FTAの進展

チャンス ⇒ 貿易自由化で市場拡大

2014年～2015年前半までは
世界経済や為替市場は安定的
に推移



2015年後半から世界経済は
大きく変動



2016年は激しく変化する年

製造業の設備投資は総じて慎重だが、
 強い企業・成長企業における生産性向上・省エネ投資は進む

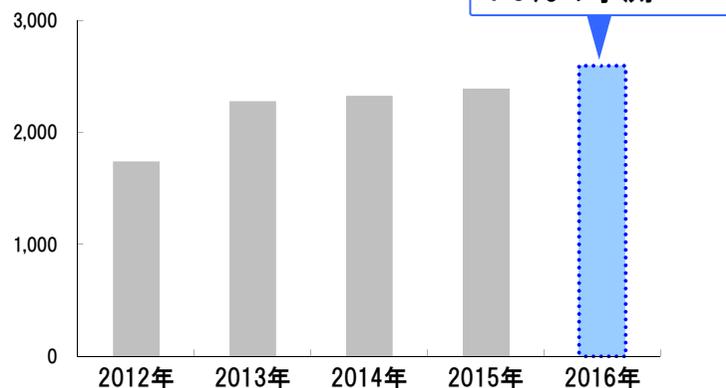
しっかりとした事業基盤の構築を仕上げる

【工業用マシンと産業装置の市場規模】

《工業用マシン》

＜市場規模＞

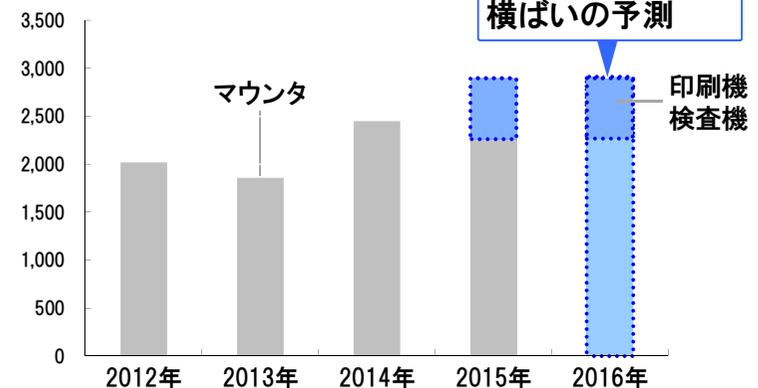
(億円) ※データ: 自社推計



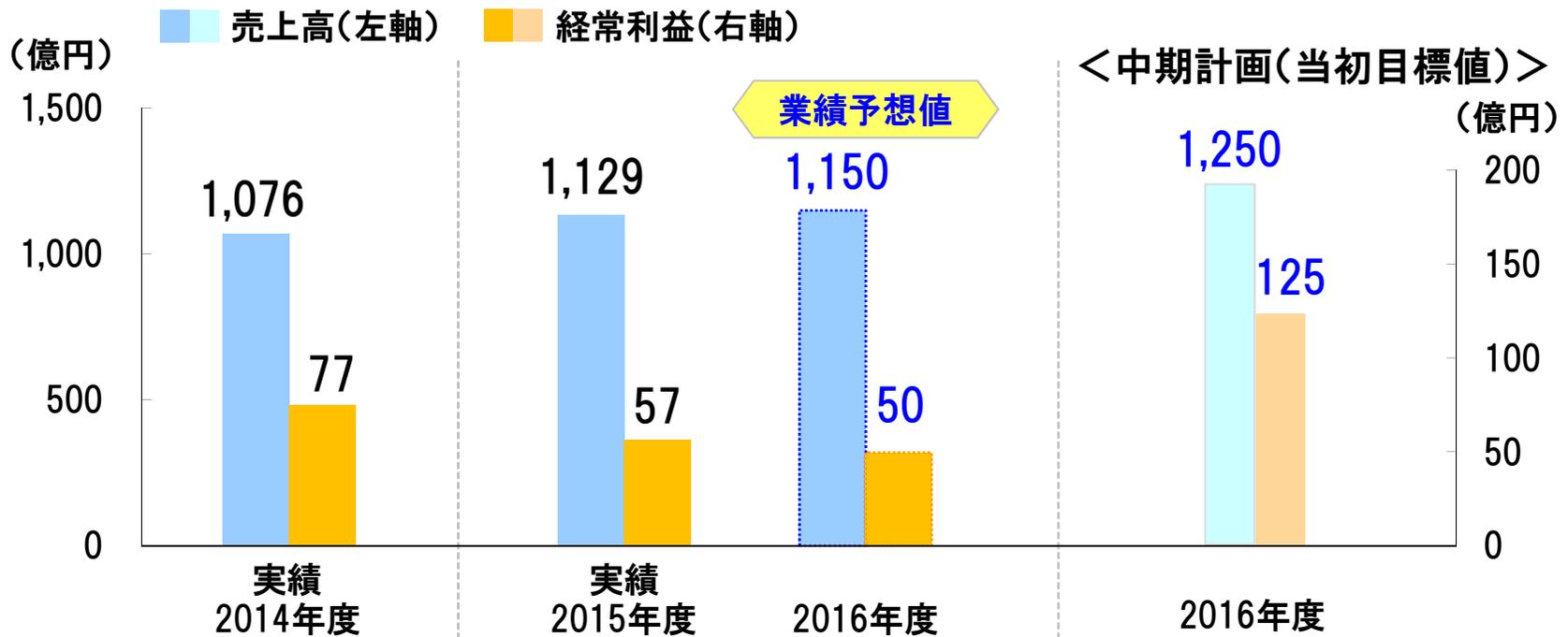
《産業装置》

＜市場規模＞ 市場規模: マウンタ+印刷機+検査機

(億円) ※データ: 自社推計



経営環境の大きな変化により、中期経営計画の2016年度当初目標値を見直し



| | 2014年度 | 2015年度 | 2016年度 |
|-----------|--------|--------|--------|
| 経常利益率 | 7.2% | 5.0% | 4.3% |
| 自己資本比率 | 18.4% | 23.2% | 26% |
| ネットD/Eレシオ | 2.6倍 | 2.1倍 | 1.6倍 |

(億円)

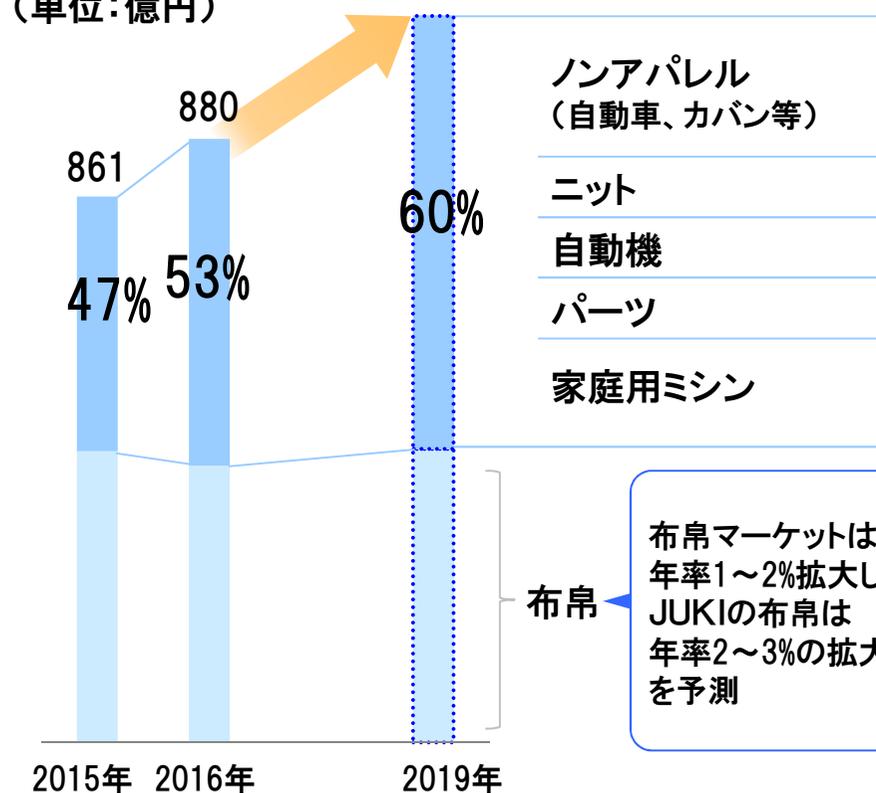
| | | 2015年度通期 (1-12月) 実績 | 2016年度 業績予想 | |
|-----------------|--------|---------------------------------|----------------|------------------------------------|
| | | | 上期(1-6月) | 通期(1-12月) |
| 売上高 | | 1,129 | 560 | 1,150 |
| | (縫製機器) | (861) | (430) | (880) |
| | (産業装置) | (205) | (95) | (200) |
| 営業利益 | | 71 | 22 | 60 |
| 経常利益 | | 57 | 17 | 50 |
| 当期純利益 | | 39 | 10 | 30 |
| 配当 (株式併合後基準) | | 35円/株 (中間:10円/株 期末:25円/株) | 中間:10円/株 | 通期:35円/株 (中間:10円/株 期末:25円/株) |
| 為替レート | ドル | 121円 | 110円 | 110円 |

縫製機器事業(工業用マシン+家庭用マシン)の中期展望

ノンアパレル、ニット、自動機、パーツ、家庭用マシンにより事業領域を更に拡大

【縫製機器事業の売上構成イメージ】

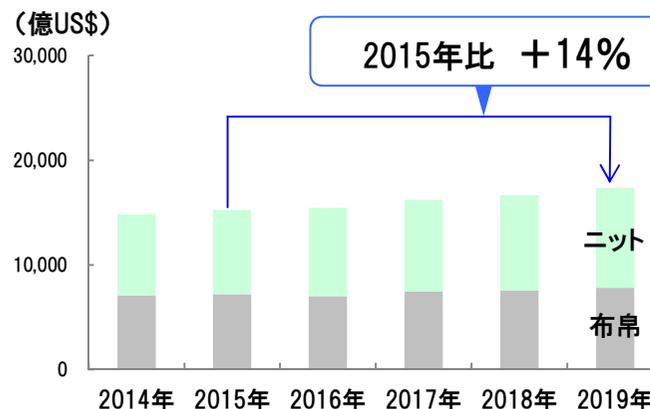
(単位:億円)



布帛マーケットは年率1~2%拡大し、JUKIの布帛は年率2~3%の拡大を予測

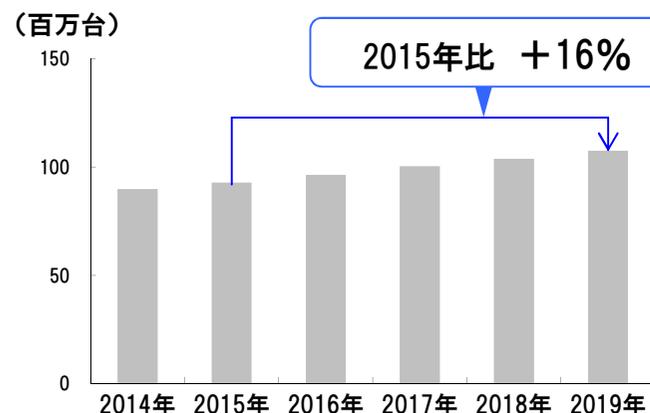
【アパレル市場】

※データ: 自社推計



【自動車市場】

※データ: 自社推計



工業用ミシンの製品戦略、地域戦略

製品
戦略

拡大事業領域での販売を更に拡大

- ノンアパレル • 自動車、カバン市場等での販売拡大
- ニット • ラインソリューションによる販売拡大
• 中南米での販売拡大
- 自動機 • ラインソリューションを軸に、大手顧客の自動化
ニーズ対応とカスタマイズ商品を水平展開
- パーツ • ボリュームゾーンパーツの販売拡大
• パーツ事業推進部(新設)を軸に販売拡大

地域
戦略

- JUKIシンガポールの地域本社機能を強化
⇒アジア(除く中国)・アフリカ地域を統括し、スピーディーな
意思決定を推進
- “新たな新興国”での販売拡大
⇒アフリカ、中南米の販売を拡大

ラインソリューション提案の拡大と新製品群

ラインソリューション提案

お客様の省力化、自動化ニーズ等に対応した
スマートソリューション提案



生産性向上



省力化



脱技能



働き易さ



品質向上

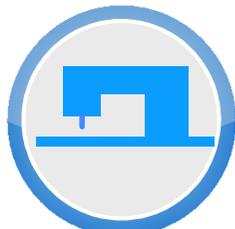


省スペース化

中国、ベトナム、インド、インドネシアなどの大手ユーザーへの
ニーズ対応力を強化

新製品群

【次世代の新製品群】



順次発売予定

【直近発売の新製品】



MO-6800S



LU-2800シリーズ



LK-1903BB

ラインソリューション提案の拡大

工場診断

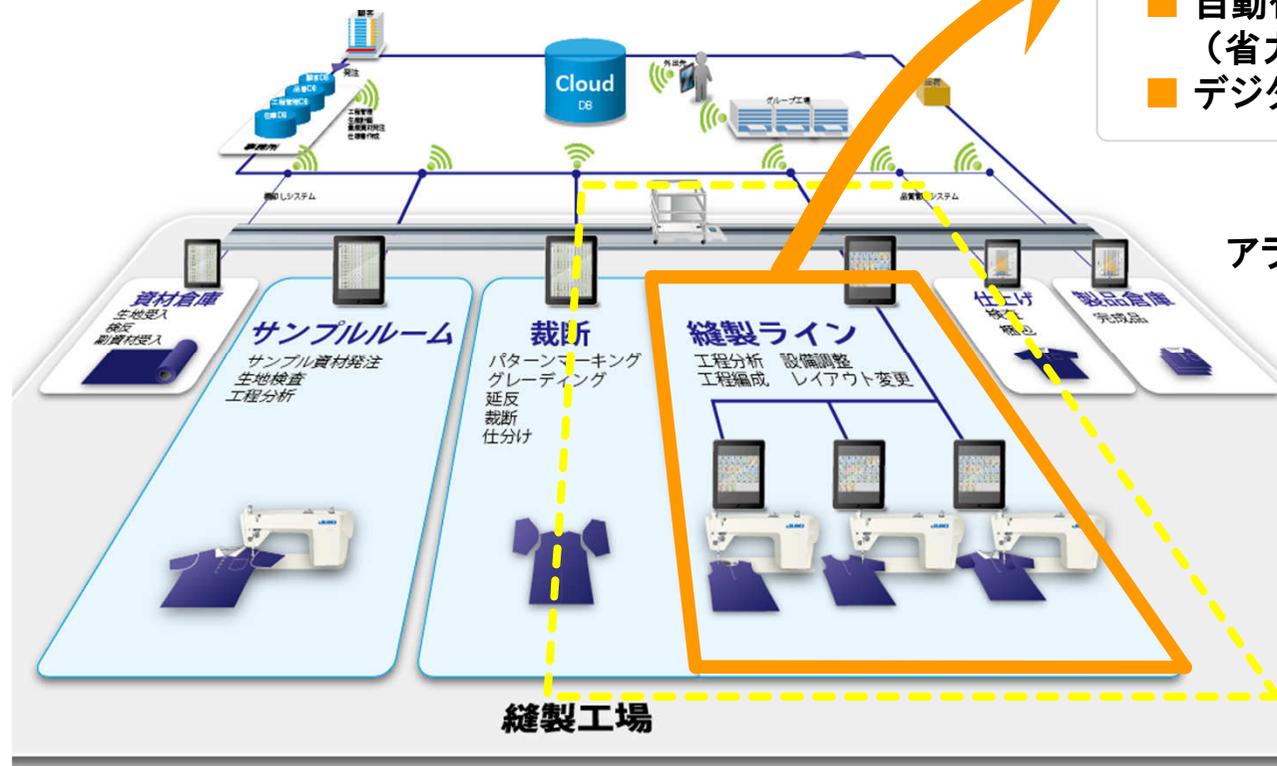
ラインソリューション提案

スマートソーイングシステムによる
ソリューション提案

- 自動機
- 自動化
(省力化、自動搬送システム等)
- デジタルシステム



アライアンスによる提携商品
への展開



家庭用ミシンの製品戦略、地域戦略

製品
戦略

キルト分野の販売強化と新製品の販売拡大

家庭用ミシン

- 新製品の販売拡大
- 手芸量販店、路面店等での販売強化

小型ロック

- 新製品の販売拡大
- キルトユーザー向けロックミシンの販売拡大

職業用
・キルト

- キルトミシンQVPのシリーズ化による
ヘビーユーザーへの販売拡大

地域
戦略

- 先進国(日、米、欧)で、家庭用ミシン、キルトミシンなど
高付加価値製品を中心に販売拡大
- 新興国の販売網を整備・拡充

家庭用ミシンの新製品群

家庭用キルトミシン(QVPファミリー)



フレームタイプ(立ちタイプ)
TL-2200QVP



キルト用コンピュータミシン
DX-2000QVP



キルト用小型ロックミシン
MO-2000QVP

家庭用・小型ロック



家庭用コンピュータミシン
HZL-EX7



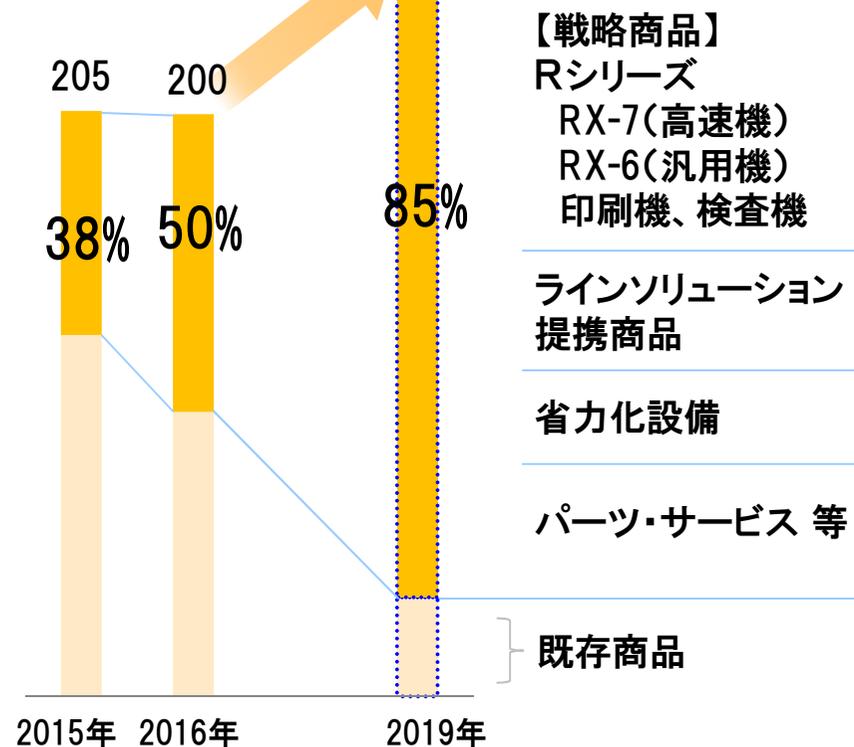
小型ロックミシン
MO-114D

産業装置の中期展望

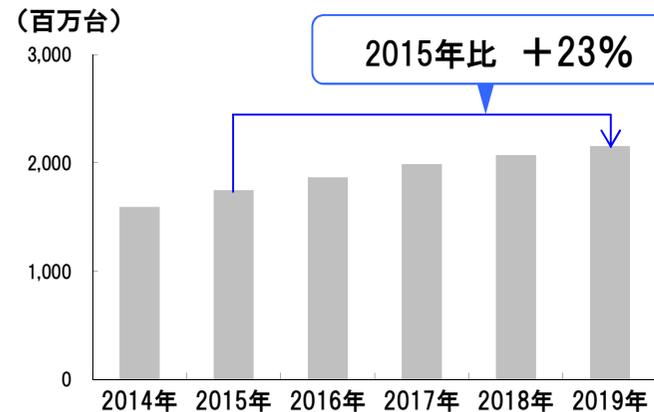
Rシリーズ、ラインソリューション提携商品、省力化設備等により事業領域を拡大

【産業装置事業の売上構成イメージ】

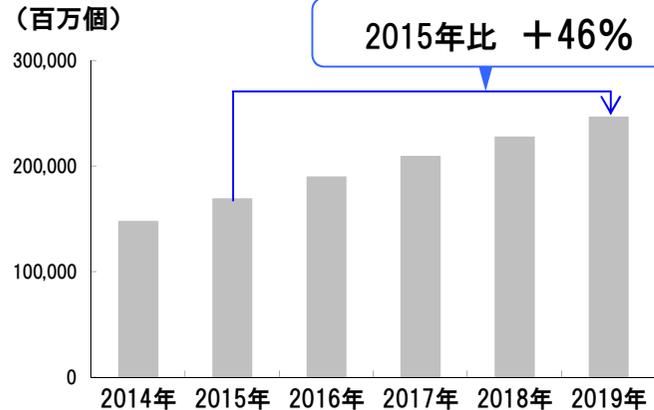
(単位:億円)



【スマホ・タブレット市場】 ※データ:自社推計



【LED市場】 ※データ:自社推計



産業装置の製品戦略と事業構造改革

製品
戦略

拡大事業領域での販売拡大

【戦略商品】
Rシリーズ等

- 新製品群(RX-7<高速機>、RX-6R<汎用機>、印刷機、検査機)の販売拡大

ラインソリューション
提携商品

- ストレージシステム(ISMシリーズ)の販売拡大

省力化設備

- 販売網の拡充およびパートナー増強等により販売拡大

パーツ・
サービス

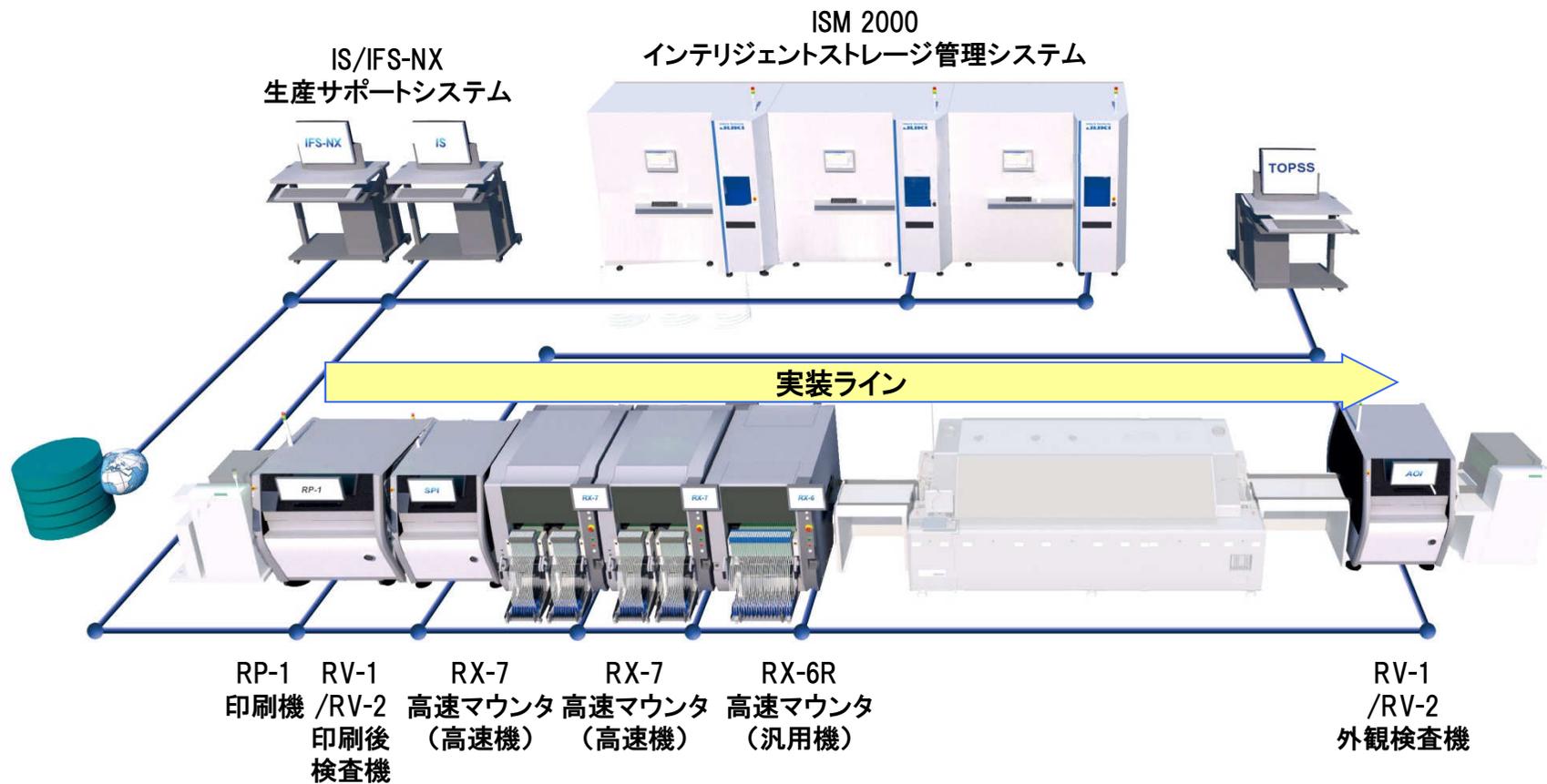
- パーツ事業推進部(新設)を軸に販売拡大

事業構造
改革

- 市場の変化に対応した営業体制のスリム化と組織の効率化により収益改善
- ソリューション営業強化による売上構成の改善により収益力強化

ラインソリューション提案の拡大

ラインソリューション提案例



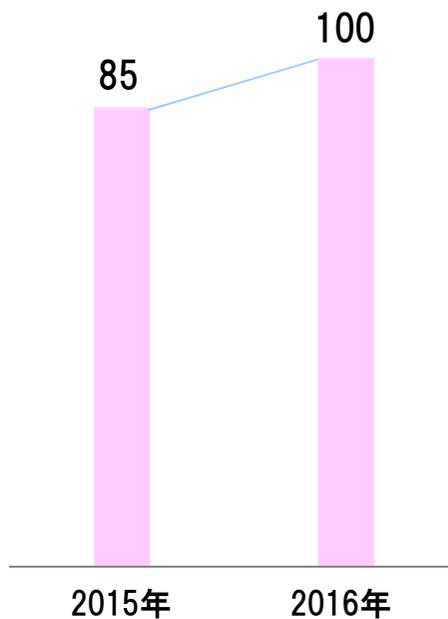
アライアンスによる提携商品も含めたラインソリューション提案により
販売拡大

グループ事業の中期展望

5つの重点分野(計測器、医療機、車、工具、金型)を中心に事業を拡大

【グループ事業の売上計画】

(単位:億円)



企画
開発

ユニット設計・生産一貫受託

ユニット生産一貫受託

部品製造受託

販売

マルチセレクト製造



銑鉄鑄物



ロストワックス



MIM



金型製造



刃物製造



熱処理・鍛造



大物構造物加工



精密加工



プレス・板金・溶接・塗装



メカトロニクス製品の開発・製造



ユニット設計・製造



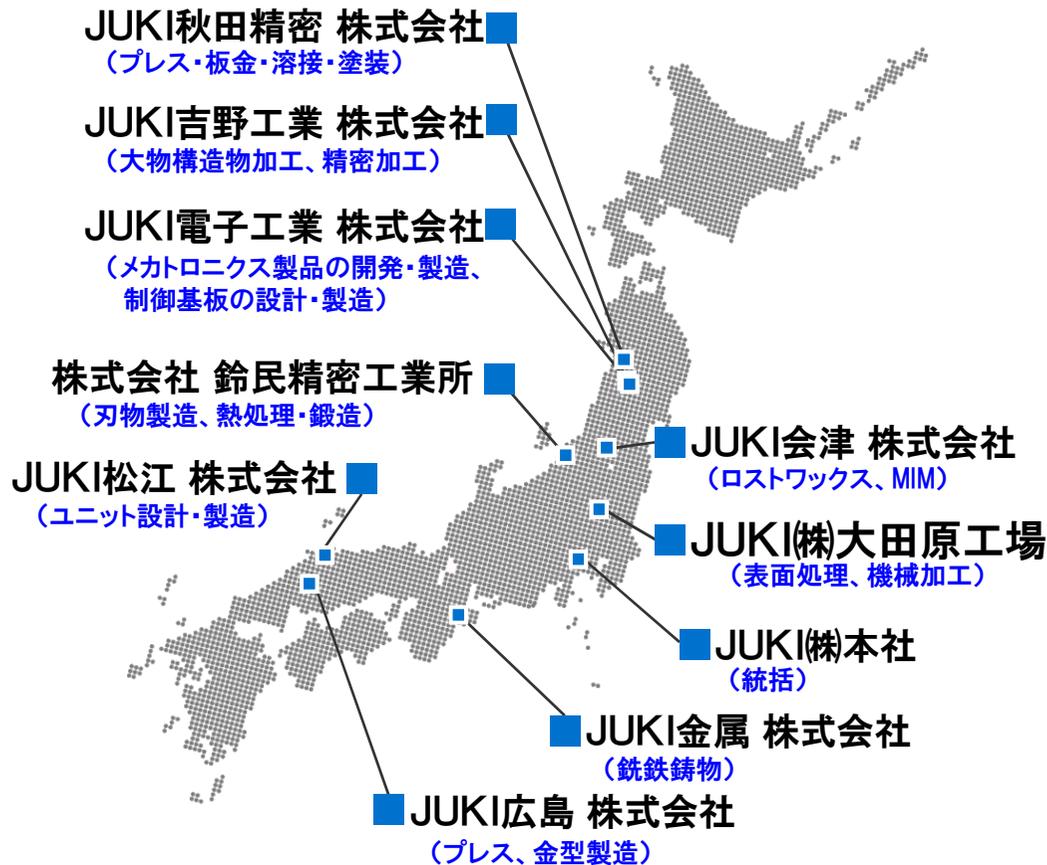
制御基板の設計・製造

*グループ事業の売上高:縫製機器、産業装置、その他セグメントの中からグループ事業に属する売上高を集約

第三の事業セグメントとして事業を拡大

大田原工場を加え国内9社、海外1社により受託加工事業を更に拡大

■グループ事業関連の会社(国内9社、海外1社)



本資料における業績予想及び将来の予想等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実な要素を含んでおります。従いまして、実際の業績等が様々な要因により異なる可能性がありますことをご了承ください。

JUKI株式会社

お問合せ先： 総務部 総務・広報グループ 担当：寒川^{そう がわ}

TEL :042-357-2398 FAX :042-357-2399

ホームページURL： <http://www.juki.co.jp/>