

2014年3月期
決算説明会
(2014.6.12)

不二ラテックス株式会社

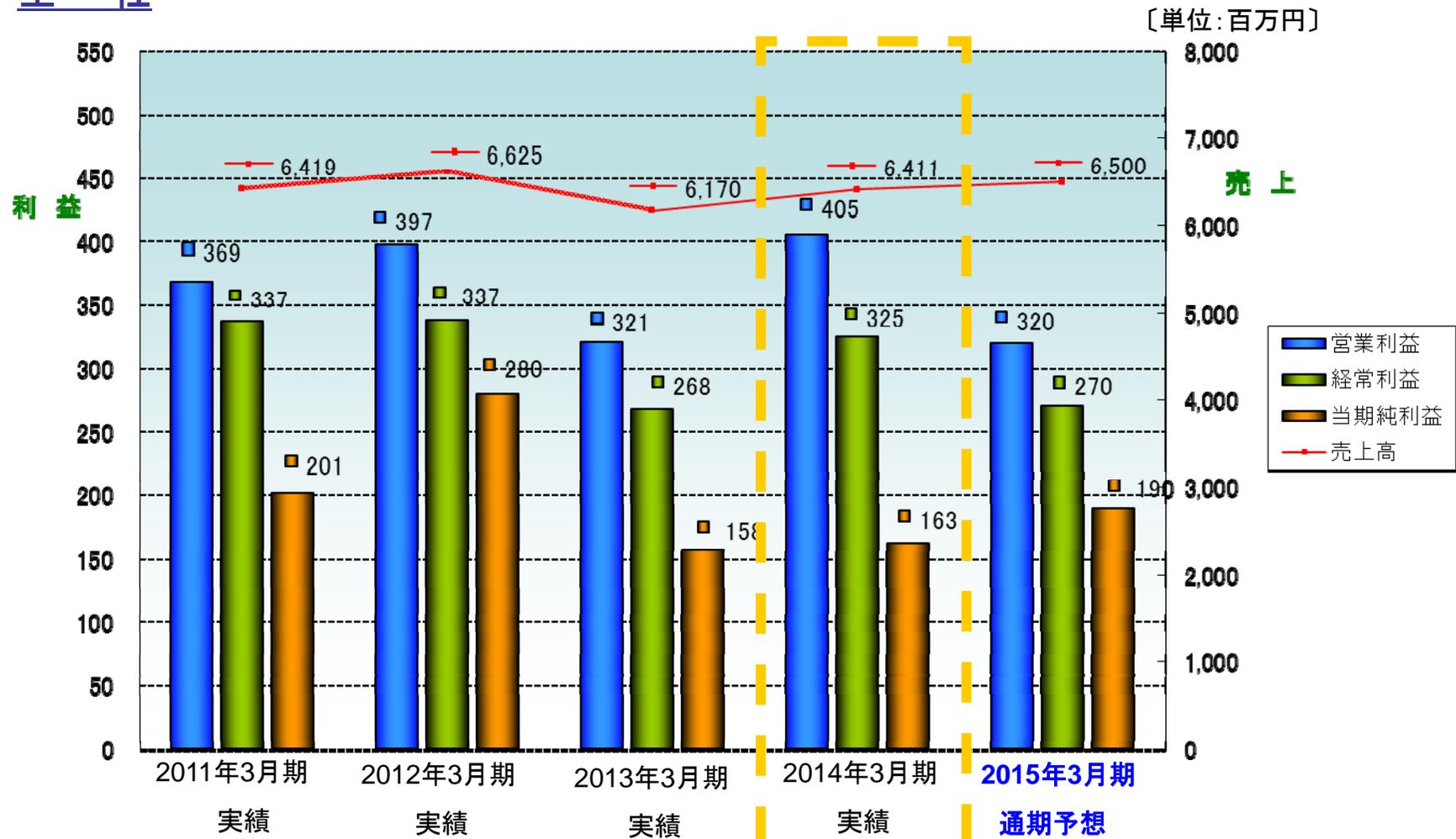
(銘柄No:5199) <http://www.fujilatex.co.jp/>

2014年3月期 決算概況

常務取締役 財務部長
畑山 幹 男

売上高・利益推移

全社



2014年3月期 業績の概況

	2012年3月期実績		2013年3月期実績		2014年3月期 実績			
	金額	売上高比	金額	売上高比	金額	売上高比	計画比増減率	前年比増減率
売上高	6,625	100.0%	6,170	100.0%	6,411	100.0%	-0.6%	3.9%
売上総利益	1,738	26.2%	1,534	24.9%	1,595	24.9%	-2.8%	4.0%
営業利益	397	6.0%	321	5.2%	405	6.3%	-1.2%	26.0%
経常利益	338	5.1%	268	4.3%	325	5.1%	-12.1%	21.2%
当期純利益	280	4.2%	158	2.6%	163	2.5%	-22.3%	2.6%

- 2014年3月期は、売上・利益とも対前年実績比で増収・増益、対計画比で予算未達成
- 売上については、医療機器事業は主力のコンドームを取り巻く環境は厳しい状況が続き、伸び悩むものの、メディカル分野は堅調に推移。精密機器事業は景気回復に伴い、国内、海外とも受注は堅調に推移
- 利益については、継続的な生産合理化・効率化推進を柱に諸経費等間接部門経費の抑制等を継続。一部原材料価格の高止まり、適正在庫に向けての在庫処分等により利益圧迫するも、増収効果も相まって営業利益は26.0% 経常利益も21.2%増益、特損、税負担増で当期純利益は2.6%の増益となる。

※ 計画比増減＝修正後業績予想を基準

事業セグメント別 売上高・セグメント利益

〔単位：百万円〕

事業セグメント		12/3	13/3	14/3	13/3比 増減
医療機器	売上高	1,988	1,901	1,869	△32
	セグメント利益	26	10	△59	△69
精密機器	売上高	3,980	3,628	3,979	351
	セグメント利益	763	688	839	151
S P	売上高	527	515	438	△77
	セグメント利益	△2	△45	△30	15
その他	売上高	129	126	123	△3
	セグメント利益	7	0	△9	△9
連結合計	売上高	6,625	6,170	6,411	241
	セグメント利益	397	321	405	84

医療機器事業 売上高・セグメント利益

医療機器事業

[単位:百万円]



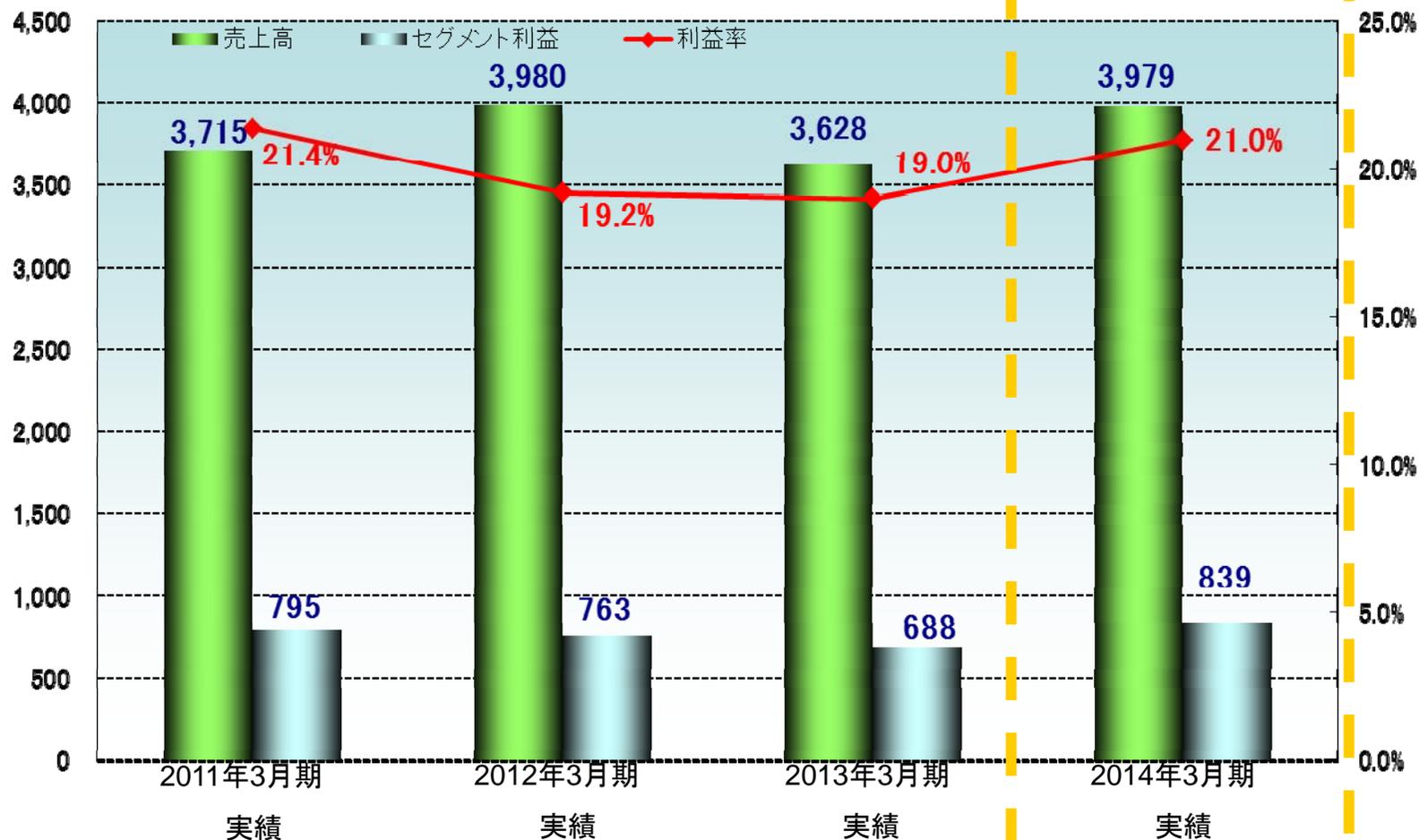
医療機器事業について

- 売上高は前年同期比1.7%減収、セグメント利益は59百万円の損失
- 主力コンドームは市場縮小が継続 価格競争常態化 価格の2極化
- 海外販売強化 アジア・欧州ルートにて販売開始も本格展開に至らず
- 日本初の新素材使用コンドーム 新製品「SKYN」の投入
- コンドーム売上高は国内、輸出とも低迷、粗利益率悪化
- エコ・節電志向続く猛暑の中、競合商品増え冷却商品は伸び悩む
- メディカル製品（医療用バルーン、感染防止用カバー）は堅調推移
- 不良化在庫の減損処理が大きく利益を圧迫

精密機器事業 売上高・セグメント利益

精密機器事業

[単位:百万円]



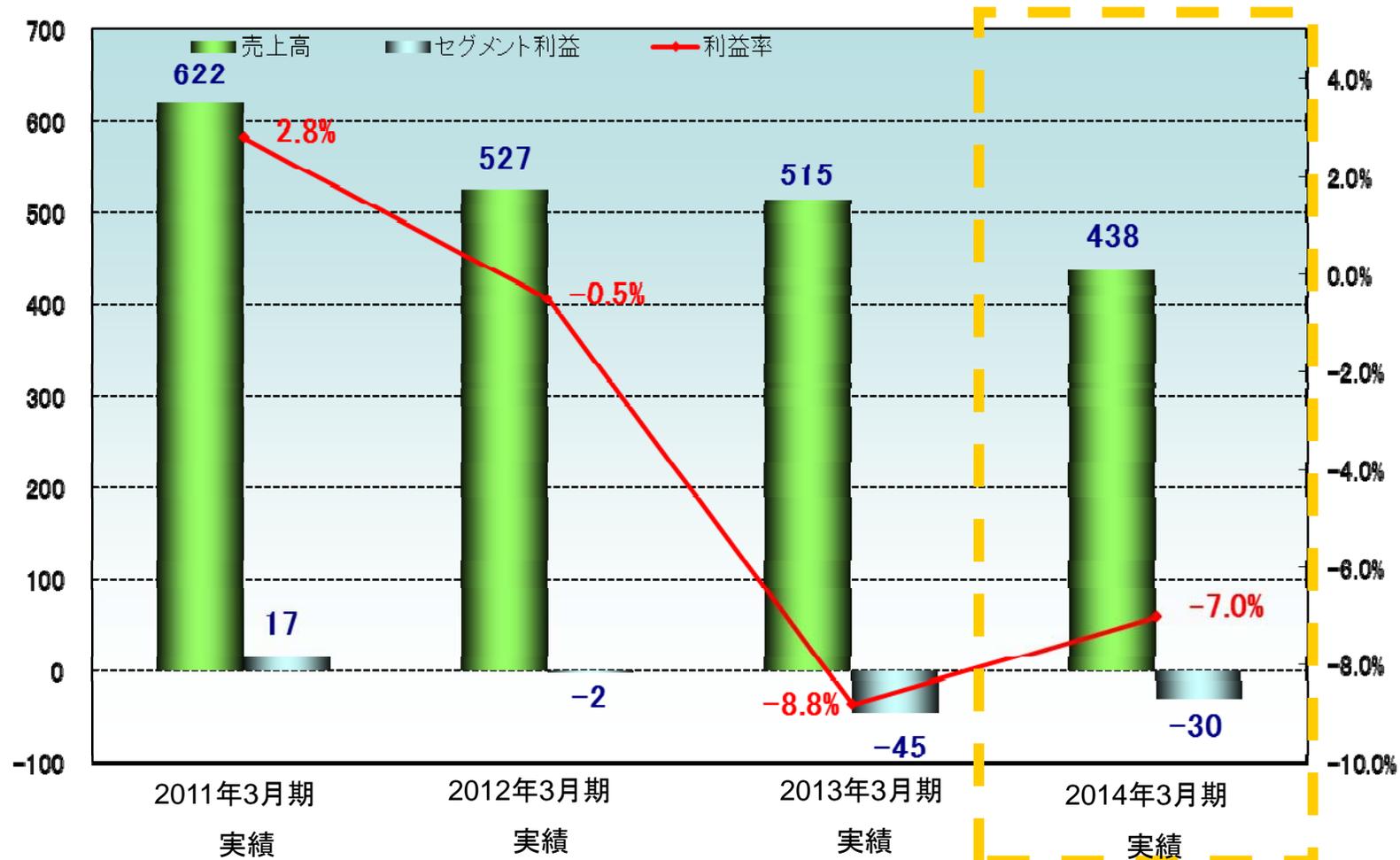
精密機器事業について

- 売上高は前年同期比9.7%増収、セグメント利益は21.8%増益
- 国内売上高10.2%、海外売上高8.5%増収
- 国内市場は住宅設備関連、自動車内装用・家電は堅調、産業用は低迷
- 大型産業用ダンパー、エマージェンシーダンパーの需要増加傾向
- 家具転倒防止器具にオフィス用投入 本格展開の足掛かり確保
- 海外市場は世界的に景気回復、欧州を中心に受注は堅調
- 全自動生産ラインの増設・稼働率向上によるコスト効果が利益に反映

SP事業 売上高・セグメント利益

SP事業

[単位:百万円]



SP事業について

- 売上高は前年比14.8%の減収、利益は改善も30百万円の損失
- 広告・販促活動が低迷、イベント開催不調
テーマパーク集客回復するも販促用品市場は回復途上
- ヘリウムガス供給2月に再開するも量的には本格回復に至らず
主力のゴム風船、フィルムバルーンの販売低迷
- 個別取引の採算管理徹底するも売上低迷、
原材料費コスト高価格転嫁難航し利益圧迫

2014年3月期 貸借対照表

〔単位:百万円〕

	12/3	13/3	14/3	13/3比 増減
流動資産合計	5,087	4,905	5,447	542
固定資産合計	3,253	3,247	3,274	27
資産合計	8,343	8,163	8,730	567
負債合計	6,301	6,005	6,479	473
純資産合計	2,041	2,157	2,251	94
負債純資産合計	8,343	8,163	8,730	567

2014年3月期 キャッシュ・フローの状況

〔単位:百万円〕

	12/3	13/3	14/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	615	△260	492
投資活動によるキャッシュ・フロー	△174	△144	△155
財務活動によるキャッシュ・フロー	△395	265	55
現金及び現金同等物期末残高	1,172	1,037	1,442

主な指標推移

〔単位:百万円、人〕

指 標	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3 (計画)
設備投資額	234	164	251	294	400
減価償却費	165	182	174	189	200
研究開発費	161	176	171	177	180
有利子負債	3,956	3,623	4,048	4,060	3,800
従業員数(パート含) 〔人〕	409	392	368	360	355

2015年3月期 計画と経営戦略

代表取締役社長
伊藤 研二

第2次新中期経営計画

基本方針;成長戦略の推進

1. 収益力の向上
2. 構造改革の推進(基盤作り)

「開発投資」「設備投資」「教育投資」の“3積極政策”

[単位:百万円]

	2015/3	2016/3	2017/3
	計 画	計 画	計 画
売 上	6,500	6,700	7,200
営業利益	320	400	500
経常利益	270	370	450
当期利益	190	200	230

2015年3月期 会社方針

1. グローバル市場への対応力強化
2. 生産革新によるQCDの追求
3. 人財育成

2015年3月期業績見通し

[単位:百万円]

	2015年3月期 計画			上 期		下 期	
	金額	売上高比	対前年 増減率	金額	対前年比	金額	対前年比
売上高	6,500	100.0 %	1.4 %	3,300	2.2 %	3,200	0.6 %
営業利益	320	4.9 %	△21.0 %	170	△31.1 %	150	△ 5.2 %
経常利益	270	4.2 %	△17.0 %	140	△36.5 %	130	24.2 %
当期純利益	190	2.9 %	16.5 %	100	△27.9 %	90	267.6 %

セグメント別実績・計画

〔単位：百万円〕

	売上高				営業利益			
	2014/3 実績	2015/3 計画	増減	増減率 %	2014/3 実績	2015/3 計画	増減	増減率 %
医療機器	1,869	1,900	31	1.7	△ 59	10	69	—
精密機器	3,979	4,030	51	1.3	839	690	△149	△ 17.8
S P	438	450	12	2.7	△ 30	△ 20	10	—
その他	123	120	△ 3	△ 2.4	△ 9	△ 5	4	—
合計	6,411	6,500	89	1.4	405	320	△ 85	△ 21.0

医療機器事業(国内)の現状

1. 機能的な高価格製品、低価格製品の2極化
2. 冷却市場の類似製品競争激化
3. 新素材ポリイソプレンコンドーム “SKYN”
女性向けブランドコンドーム “キューティ”
を市場投入
4. メディカル部門は堅調に推移
昨年度上市した新素材製品も順調に推移

医療機器事業(国内)の戦略

1. 新素材や高価格帯カテゴリの機能性・サイズ別・女性向けコンドームの販売強化
2. 妊娠検査薬の販売強化
3. 整骨院チャネル向け新製品
ウォーター枕“S-SLEEP”の販売強化
4. 医療用バルーン・感染防止用カバーに
新素材製品を市場投入

コンドーム・海外の現状と戦略

現状

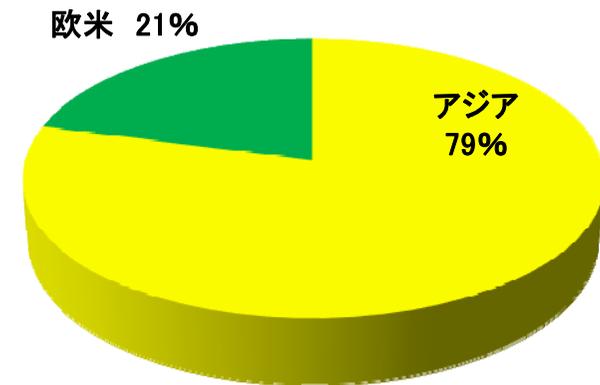
1. 薄型・新素材コンドーム
需要増
2. 低価格アジア製品の攻勢
3. 販売新チャネル開拓中



戦略

1. 薄型コンドームの販売強化
2. 販売チャネルの構築

2014年3月期 地域別売上構成比率




世界 No.1
IRコンドーム
日本初上陸!

きもちいい
新素材
コンドーム







新・女性のための
定番コンドーム登場！



Cielio
Feel like first time

新ウー・マン チェック 妊娠検査薬

1回用



2回用



2014年夏より新パッケージにて発売予定

「ただ眠るだけ」では不十分!

まくらで睡眠の質が変わり、
深い眠りでカラダを変える。



便利な空気による高さ調整機能つき
(スーパーフィット及びパーフェクションタイプ)

寝ることが楽しみになる枕

エス・スリープ
S-sleep

パスカルの原理によって
流体が変形し、まんべんなく
頭頸部にフィットします。

精密機器事業(国内)の現状

小型樹脂ダンパーの 主要マーケット

- 1.住宅設備業界
- 2.自動車業界
- 3.家電業界

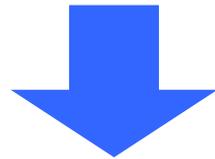
精密機器事業(国内)の戦略

1. 戦略製品の小型樹脂ダンパー
市場へのアプローチ強化
2. 新市場向け新製品開発
(MRFダンパー)の推進
3. 制振機器販売強化

精密機器・海外の現状と戦略

現状

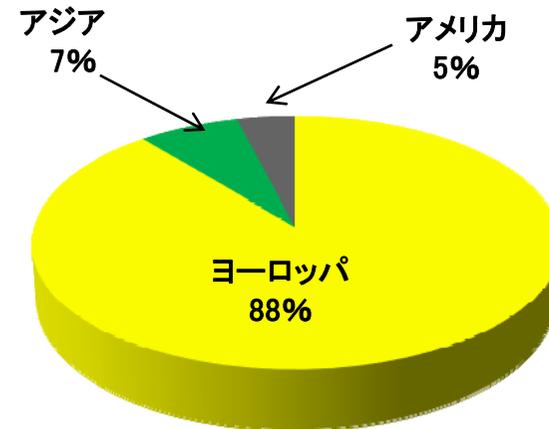
1. 欧州の景気回復、特にドイツの住宅設備・自動車業界は堅調
2. 販売チャネルを整備
海外展示会に出展し得意先を発掘する



戦略

1. 営業戦力の強化
2. 高品質製品の安定生産・供給

2014年3月期 地域別売上構成比率



小型樹脂ダンパー製品群



不動王 キャスターストッパー

大型キャスターストッパー



キャスターストッパー取付け例

SP事業の現状と戦略

現状

1. ヘリウムガス不足一部解消につき、
テーマパーク向けフィルム風船販売が緩やかに開始
2. 印刷ゴム風船主体の売上構成



戦略

1. 高付加価値バルーン事業として、
国内外のテーマパークへフィルムバルーンを販売
2. 食品ゴム容器及び充填機械のパッケージ販売
3. 美容、リラクゼーションを中心とした製品販売

目標とする経営指標(連結)

財 務 指 標	15/3	16/3	17/3	目 標
自己資本比率	28.0	30.0	33.0	40.0%
ROE (自己資本当期純利益率)	7.4	7.8	8.5	15.0%
ROA (総資産経常利益率)	3.5	5.0	6.0	8.0%

IR担当窓口

連絡先： 不二ラテックス株式会社

経営統轄本部課長 熊井英幸

Tel 03-3259-2512 Fax 03-3293-5690



このプレゼンテーション資料は、2014年 6月12日現在、弊社が入手可能な情報と独自の予測・判断に基づいて作成したものです。従いまして確実性を保証するものではなく、弊社を取巻く事業環境の変化によっては将来見通しに差異が生じる場合がございます。以上ご理解いただきますようお願い申し上げます。