



2018年12月期中間決算説明資料

2018年8月10日

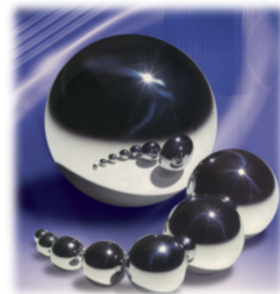
株式会社ツバキ・ナカシマ

(東証一部 6464)



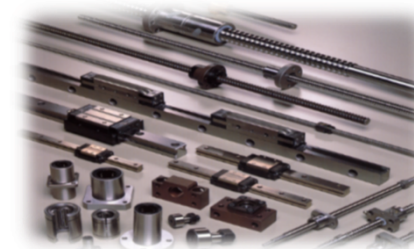
目次

1. 2018年12月期上期実績 P2



「一球一心」

一つの球に一つの誠心、愛情をこめて鋼球を作り上げること。



「一精一誠」

誠は真心であり、精は精密・精神を意味する。仕事に真心を打ち込んで、魂のこもった精密で優れた製品を作り上げること。



1. 2018年12月期上期実績



2018年12月期上期決算ハイライト

旧PBC事業との統合が進捗し、売上収益、営業利益ともに過去最高を更新

売上面

- 売上収益は389億円と過去最高を更新(前年上期比88.4%増)

収益面

- 営業利益も54億円と過去最高を更新(前年上期比55.9%増)

キャッシュ面

- フリーキャッシュフロー26億円を創出
- 生産能力強化のため2018年下期分を前倒しで設備投資を実施

配当予想

- 中間配当は39円／株を9月3日に支払い(対前年同期25.8%増)
- 年間配当は一株当たり年間79円(対前年23.4%増)を予定



2018年12月期上期連結業績

旧PBC事業部の買収効果により売上収益、営業利益共に過去最高を達成

	2017年 上期	2018年 上期					(百万円)
	実績	実績 (※2)	一時費用	一時費用 調整後 実績	為替換算 影響	増減額 (※3)	増減比 (※3)
売上収益	20,653	38,901	—	—	453	17,795	86.2%
営業利益	3,460	5,394	▲297	5,691	75	2,156	62.4%
EBITDA	4,256	7,131	▲297	7,428	93	3,079	72.4%
税引前当期利益	3,094	4,840	▲297	5,137	146	1,897	61.4%
当期利益(※1)	2,276	3,515	▲215	3,730	62	1,392	61.1%

(※1) “当期利益”は、“親会社の所有者に帰属する当期利益”を記載しております。

(※2) 旧PBC事業部業績として、売上収益 16,989百万円、営業利益 1,499百万円、EBITDA 2,424百万円、税引前当期利益 1,470百万円、当期利益 1,105百万円が含まれております。

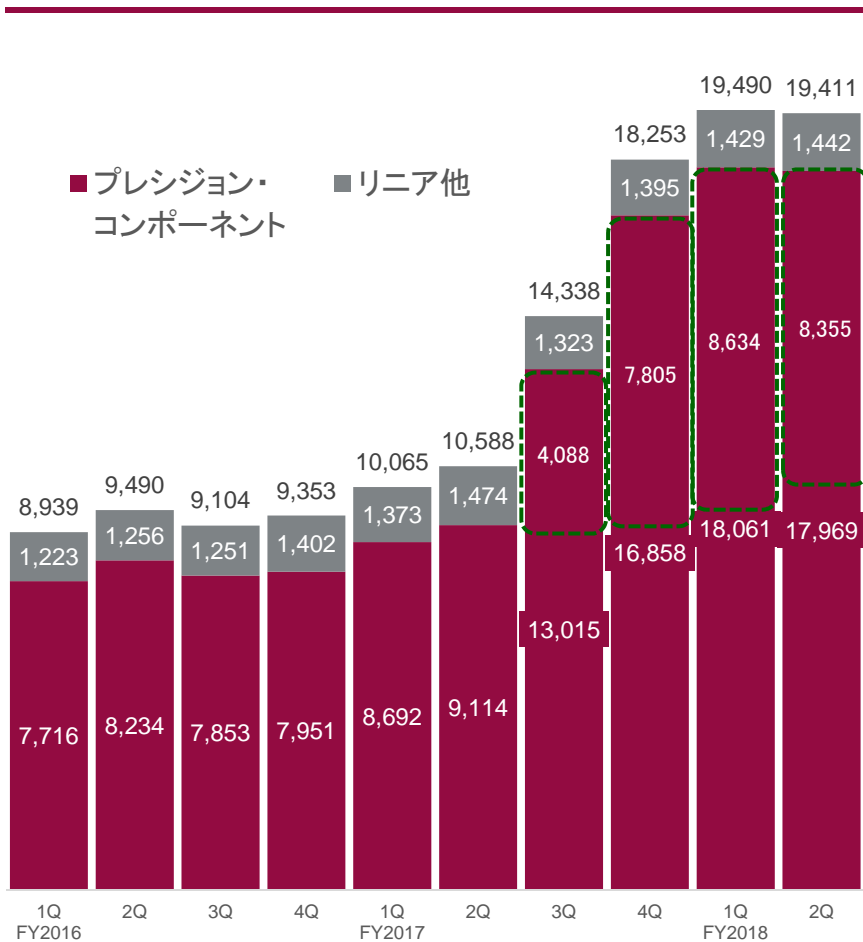
(※3) “増減額”及び“増減比”は一時費用及び為替換算影響を除いております。



四半期グループ連結業績推移

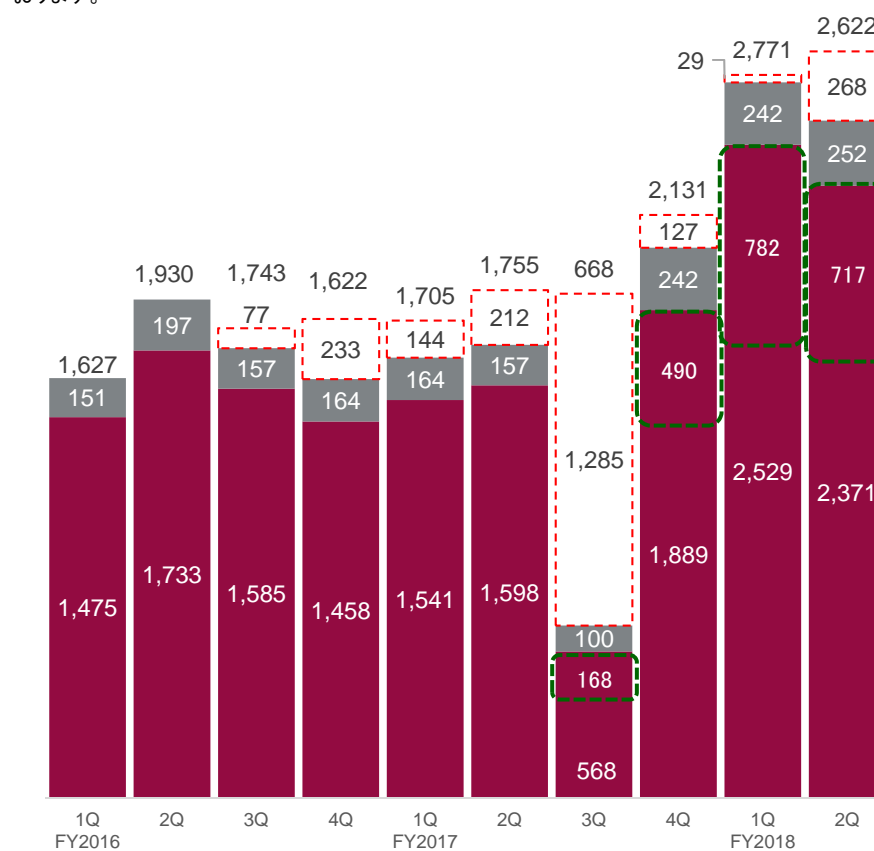
四半期売上収益は2四半期連続で190億円以上を達成し高水準を維持。営業利益も調整後ベースで前四半期を上回る。

売上収益推移 (百万円)



営業利益推移 (百万円)

(※)旧PBC事業部買収に伴うPurchase Price Allocation(PPA)により、旧PBC事業部の営業利益を2017年3Q:288百万円,4Q:438百万円及び2018年1Q:143百万円を遡及して減額修正しております。



緑点枠線は、旧PBC事業部業績を表示

赤点枠線は、一時調整費用を表示

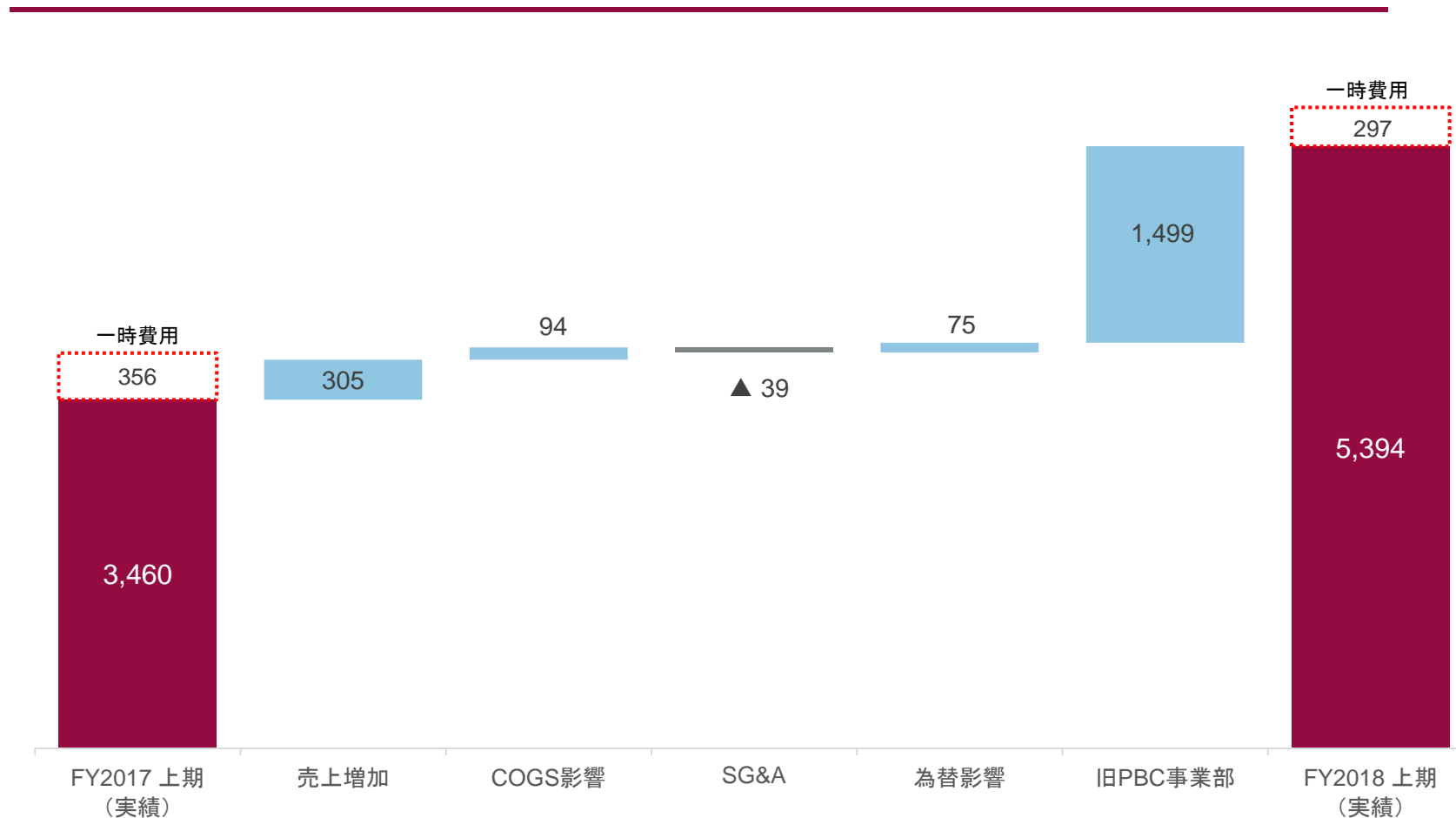


2018年12月期上期営業利益増減要因分析

旧ツバキ・ナカシマの営業利益率は高水準を維持。旧PBC事業部の営業利益率は改善傾向

営業利益(対前年上期比)

(百万円)



(※)一時費用として、2017年上期は主に“旧PBC事業部買収関連費用”、2018年上期は“外部調査員会関連費用等”を計上しております。

2018年12月期上期セグメント別売上収益 前年上期との比較



旧PBC事業部の買収効果により、プレジジョン・コンポーネントセグメントは前年上期を大幅に上回り、過去最高の売上収益を達成

	2017年 上期	2018年 上期 (百万円)			
	実績	実績	為替換算 影響	増減額 (※1)	増減比 (※1)
グループ連結	20,653	38,901	453	17,795	86.2%
プレジジョン・コンポーネントセグメント	17,806	36,030	452	17,772	99.8%
リニア他セグメント	2,847	2,871	1	23	0.8%

- ・プレジジョン・コンポーネントセグメントは産業用精密ボール、精密ローラー、精密スタンピング部品等のセグメントです。
- ・旧PBC事業部の売上収益 16,989百万円はプレジジョン・コンポーネントセグメントに含まれております。
- (※1) “増減額”及び“増減比”は為替換算影響を除いております。

2018年12月期上期地域別売上収益 (プレジジョン・コンポーネントセグメントのみ)前年上期との比較



プレジジョン・コンポーネントセグメントにおける地域別売上収益においては既存ビジネスの成長に加え、旧PBC事業部の買収効果により、欧州、北米、アジアで大幅に成長

	2017年 上期	2018年 上期 (百万円)			
	実績	実績	為替換算 影響	増減額 (※1)	増減比 (※1)
日本	6,470	6,778	—	309	4.8%
北米	3,065	7,662	▲115	4,712	153.8%
欧州	3,485	14,617	291	10,841	311.0%
アジア	4,786	6,973	276	1,911	39.9%

2018年上期実績には、PBC事業部の売上収益が北米 4,360百万円、欧州 10,735百万円及びアジア 1,894百万円含まれております。
(※1) “増減額”及び“増減比”は為替換算影響を除いております。

(ご参考) 2018年12月期上期地域別売上収益 前年上期との比較



	2017年 上期	2018年 上期			(百万円)
	実績	実績	為替換算 影響	増減額 (※1)	増減比 (※1)
日本	9,092	9,313	—	221	2.4%
北米	3,065	7,662	▲115	4,712	153.8%
欧州	3,485	14,617	291	10,841	311.0%
アジア	5,011	7,309	277	2,021	40.3%

2018年上期実績には、PBC事業部の売上収益として北米に4,360百万円、欧州に10,735百万円及びアジアに1,894百万円含まれております。
(※1) “増減額”及び“増減比”は為替換算影響を除いております。

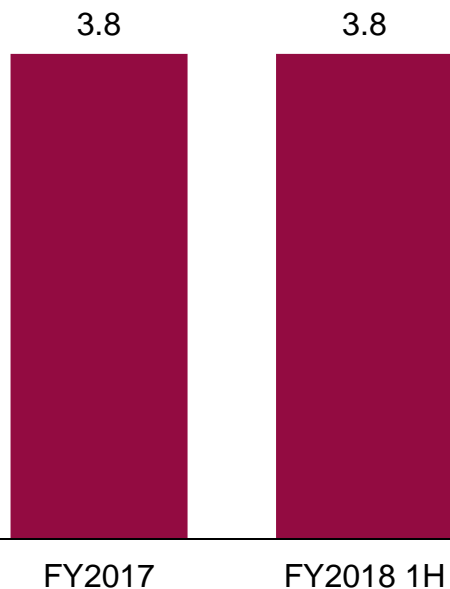


BS/CFにおける業績

バランスシートの適正コントロールに継続して取り組む

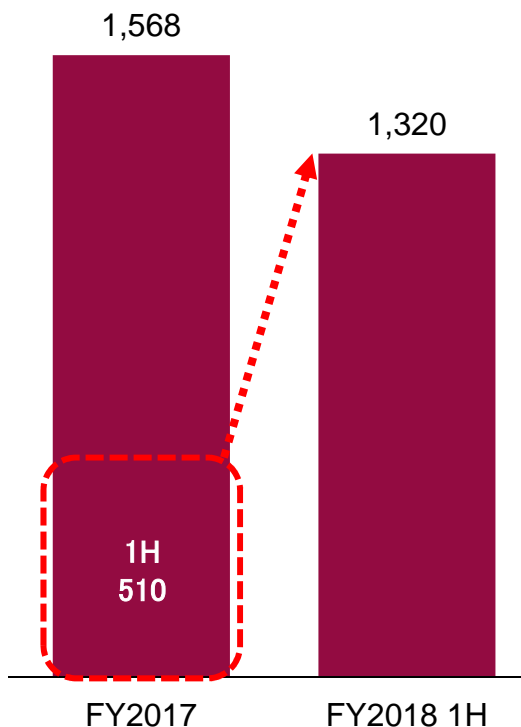
棚卸資産回転月数(月) (※1)

- 在庫回転率は適正コントロールにより昨年水準を維持



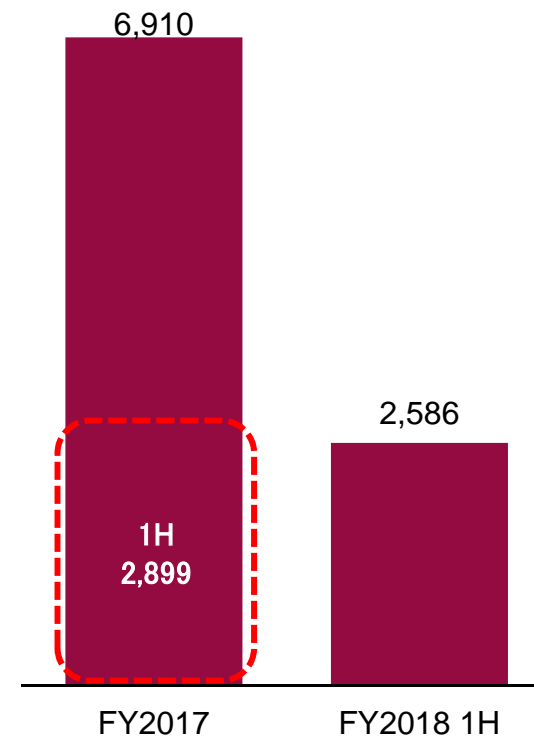
設備投資額(百万円) (※2)

- 生産能力強化のため、2018年下期分を前倒しで設備投資を実施



調整後FCF(百万円) (※3)

- FCFは昨年水準を維持
- 売上増加に伴い売掛金増加するも営業キャッシュフローは改善



(※1) 2017年度のPBC事業部の売上収益は4.5ヶ月分として加重平均により算出

(※2) PBC事業部の設備投資として、2017年 263百万円(4.5ヶ月分)、2018年526百万円を含みます。

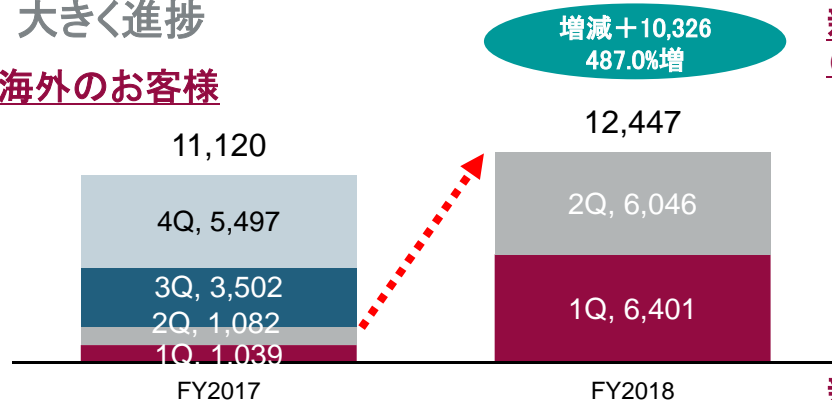
(※3) 2017年の調整後FCFには、PBC事業部取得に伴う 44,053百万円及び一時支出等 1,560百万円を除いて表示しております。



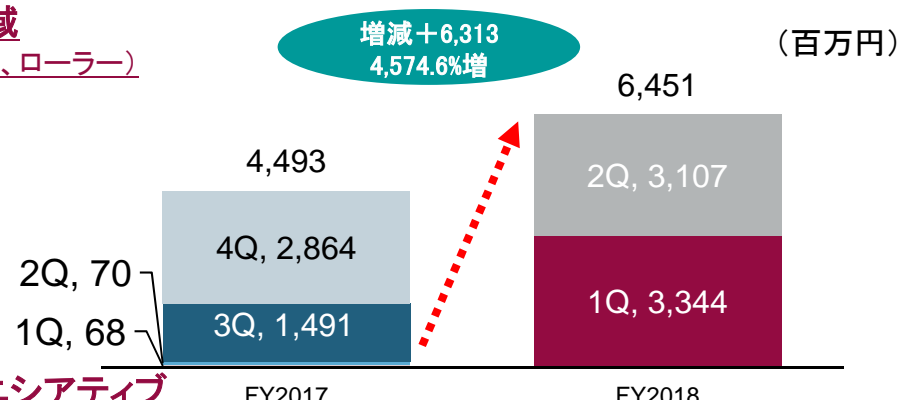
2018年12月期上期 4(既存)+2(新規)の販売戦略進捗

販売戦略イニシアティブの進捗は、既存ビジネスでの成長に加え旧PBC事業部の買収効果により、大きく進捗

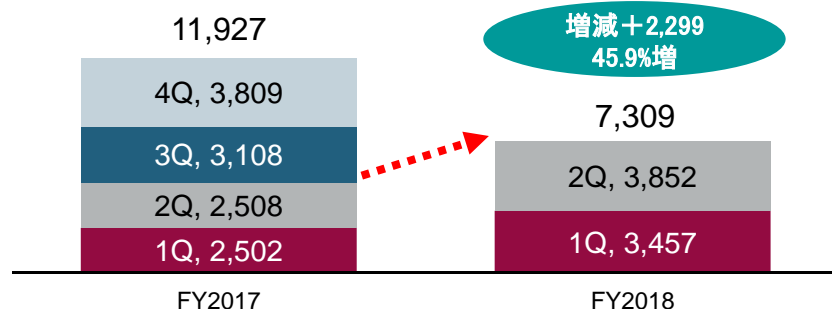
海外のお客様



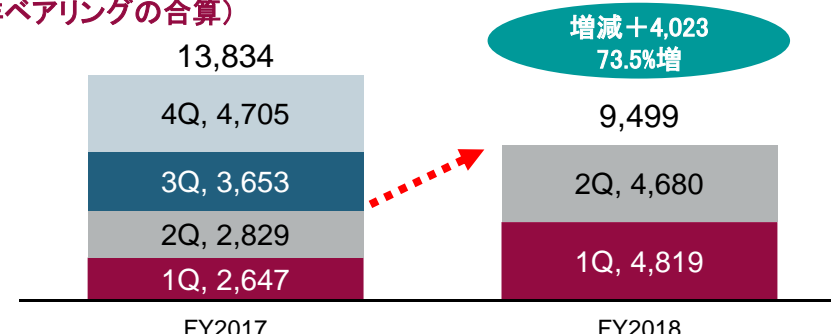
新領域 (ガラス、ローラー)



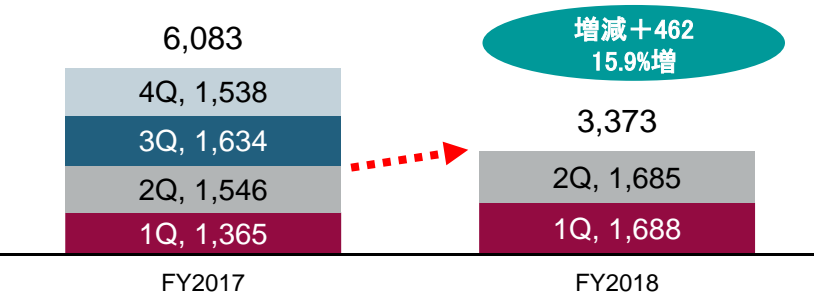
アジア市場



新イニシアティブ (日系/非ベアリングの合算)



セラミックボール



※上記グラフには下記のPBC事業部売上収益を含みます。

PBC事業部	2017 3Q (1.5か月)	2017 4Q	2018 1Q	2018 2Q
海外のお客様	2,376	4,456	5,175	5,025
アジア市場	562	1,028	843	1,051
新領域(ローラー)	1,468	2,803	3,192	2,905
新イニシアティブ	766	1,680	1,843	1,644



免責事項

本プレゼンテーション資料は、本プレゼンテーション資料の日付現在において有効な経済、規制、市場及びその他の条件に基づいており、当社は本プレゼンテーション資料の情報が正確又は完全であることを保証するものではありません。今後の動向が本プレゼンテーション資料に含まれる情報に影響を与える可能性があります。当社は本プレゼンテーション資料に含まれる情報を更新、改訂又は確認する義務を負いません。本プレゼンテーション資料に含まれる情報は、事前に通知することなく変更されることがあり、当該情報の変更が重大なものとなる可能性もあります。本プレゼンテーション資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、公開又は利用することはできません。

本プレゼンテーション資料には、1995年米国私的証券訴訟改革法上の将来予想に関する記述を構成する記載(推定値、予想値、目標値及び計画値を含みます)が含まれております。当該将来予想に関する記述は、将来の業績について当社の経営陣が保証していることを示すものではありません。当社は、将来予想に関する記述を特定するために、「目指す」、「予測する」、「確信する」、「継続する」、「試みる」、「見積もる」、「予期する」、「施策」、「意図する」、「可能性がある」、「計画」、「潜在的な」、「蓋然性」、「企画」、「リスク」、「追求する」、「はずである」、「努力する」、「目標とする」、「予定である」等の用語及びこれらに類似する表現を使用する場合があります。また、将来予想に関する記述は、戦略、計画又は意図に関する議論により特定可能な場合もあります。本プレゼンテーション資料に記載されている将来予想に関する記述は、当社が現在入手可能な情報を勘案した上での、当社の現時点における仮定及び判断に基づくものであり、既知及び未知のリスク、不確実性その他の要因を含んでいます。当該リスク、不確実性その他の要因により、当社の実際の業績又は財務状態が、将来予想に関する記述により表示又は示唆されている将来の業績又は財務状態から大きく乖離する可能性があります。

当社以外の会社又は当事者に関連する情報又はそれらにより作成された情報は、一般的に入手可能な情報及び本プレゼンテーション資料で引用されているその他の情報に基づいており、当社は、当該情報の正確性及び適切性を独自に検証しておらず、また、当該情報に関して何らの保証もするものではありません。