

2006年度決算・新3ヵ年中期経営計画説明会

- 1 2004-2006年度3ヵ年中期計画取組み結果
- 2 2004年～10年長期計画と
2007年度-2009年度 山武グループ 3ヵ年中期計画
- 3 株主還元一層の推進
2006年度配当・2007年度配当予想



株式会社 山武

2007年5月10日

2004-2006年度3ヵ年中期計画取組み結果

2006年度は、当初設定目標(2004.5.13)を大きく上回る売上高2,346億円、営業利益173億円を達成

～ BA、AA事業の伸長で当初目標をクリア、金門製作所のグループ化で売上規模を一気に300億円以上拡大

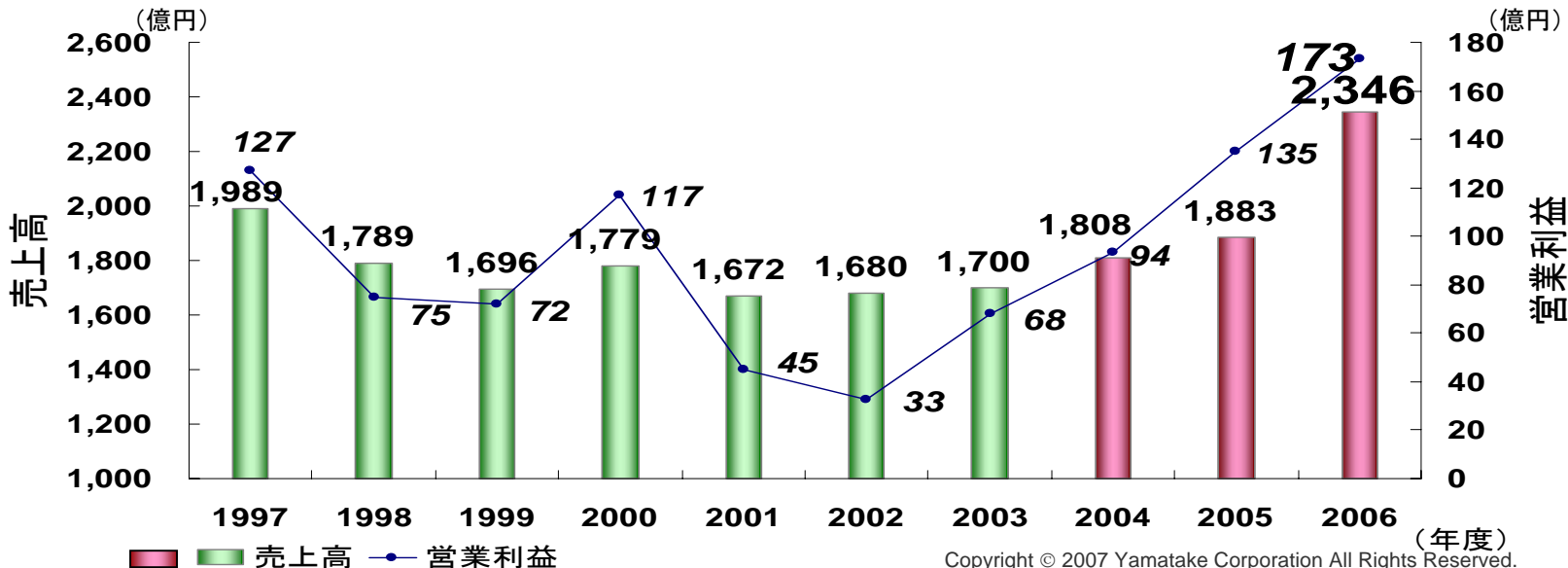
商いの創造
(事業構造の変革)

周辺事業分野、事業融合領域、国際事業の強化・拡大と
第3の事業「ライフオートメーション」の基盤創出を推進

	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度		3ヵ年増減	
	実績 (a)	実績	実績	実績 (b)	(当初計画) (2004.5.13)	額	%
売上高	1,700 億円	1,808 億円	1,883 億円	2,346 億円	(2,000 億円)	646 億円	38.0%
営業利益	68 億円	94 億円	135 億円	173 億円	(130 億円)	105 億円	153.9%
ROE	3.5%	3.8%	9.3%	9.3%	(7%)		

6.1% ※ 7.5% ※

※ 特別損益の計上が無かった場合のROE参考値。
2004年度は、確定拠出年金への移行に伴い適格退職年金制度終了損35億円を特別損失として計上。2005年度は、特別利益に東京事業所の土地一部売却益、有価証券売却益を計上。



さらなる顧客満足の向上をめざし....山武グループは「人を中心としたオートメーション」(**azbil**)で、人々の「安心、快適、達成感」を実現するとともに、地球環境に貢献する....企業集団になります。

新中期計画

そのための「基盤を確たるものにする期」と位置づけ、「三つの創造」をさらに深め、基幹事業の変革を進めます。

- ★ 2004～2006年度:「気持ち創り期」、2007～2009年度:「基盤を確たるものにする期」、2010～2013年度:「発展期」
- ★★ 三つの創造:「商いの創造」、「働きの創造」、「気持ち創り」
- ★★★ 基幹事業:①ビルディングオートメーション(BA)、②アドバンスオートメーション(AA)、③ライフオートメーション(LA)

計数目標

- 2004年度を起点とした10年計画の目標:営業利益:300億円以上(04年度比約3倍)、売上3,000億円規模を実現する。
- これに至る中間目標として、本中計の最終年度2009年度までに営業利益:230億円以上、売上:2,600億円規模を実現する。

山武グループの長期目標と展開ステップ

2007-2009年度は3つの創造を加速し、「基盤を確たるものにする」

azbil

2004-2006年度
気持ち創り期

2007-2009年度
基盤を確たるものにする期

2010-2013年度
発展期

気持ち創り

(新しい企業文化の創造)

- 合言葉“シナジー”による縦横連携
- 新しいグループ理念・シンボル *azbil* の制定、100周年記念事業



藤沢テクノセンター
(2006年12月竣工)
神奈川県藤沢市 人員:約2,000名

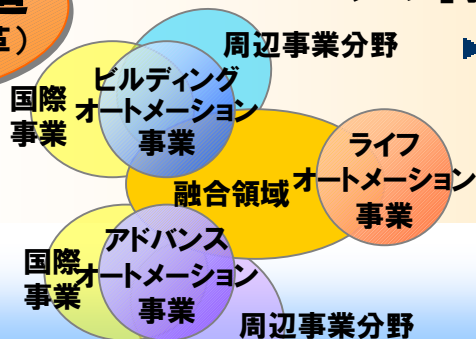
働きの創造

(業務構造の変革)

- 業務の構造化・可視化を進め、山武グループ全体のマトリックス・オペレーションで、生産性・課題解決能力を向上
 - ▶ 販売協働体制強化
 - BA、AA、金門製作所の営業シナジー
 - BA系、AA系およびグループ内商社機能との協業強化
 - ▶ スタッフ生産性強化
 - ▶ 商品開発力強化・・・協働・現場解決能力を向上
 - ▶ グループ国内外生産体制の最適化
 - 国内生産体制体制
 - 中国工場増設 等

商いの創造

(事業構造の変革)



- BA、AA、LA事業のありようを「人を中心としたオートメーション」事業への創りかえる

▶ 3本柱 BA、AA、LA事業と国際事業

「人を中心としたオートメーション」を事業として確立

世界トップクラスの企業グループに

2013年度営業利益

300億円以上

企業統治とCSR経営の強化

金門・山武ジャンプアップ計画

山武グループとの協業も含めた金門製作所体質強化・利益改善策の遂行

azbil

山武グループでの協業施策により、金門および山武でのシナジー効果を発揮し、
金門の基盤整備・利益体質向上を図り、2007-2009年度中期計画の達成に寄与する

● 営業活動における協業

- 金門とAA事業ラインとの協業(大手ガス会社へのソリューション提案 等)
- 金門とBA事業ラインとの協業(水道検定満期到来メータ交換の促進 等)

● 生産拠点の再編

- 金門事業に対応したマザー工場体制と水道事業を中心とした生産拠点の集約
- 生産技術・製造技術機能の拡充によるメーカー基盤の整備
- グループ生産再編の展開として、金門製作所工場での山武製品の生産(山武の特長である流量計の生産規模拡大および次世代性能製品生産のための設備を金門京都工場に新設) 等

● グループ人材の活用と最適化配置

- 金門の生産性向上により生ずる人材余裕を山武の事業拡大に伴う生産能力増強、エンジ・サービスを中心としたエンジニアリング体制強化に活用し、再配置
- 生産再編に伴い、金門製作所工場での山武製品生産への従事 等

● 資産の効率化・コストダウン

- グループ全体での購買コストダウン(金門の山武グループ購買活用 等)
- 事業所施設の有効活用 等(金門・山武事業所の統合 等)



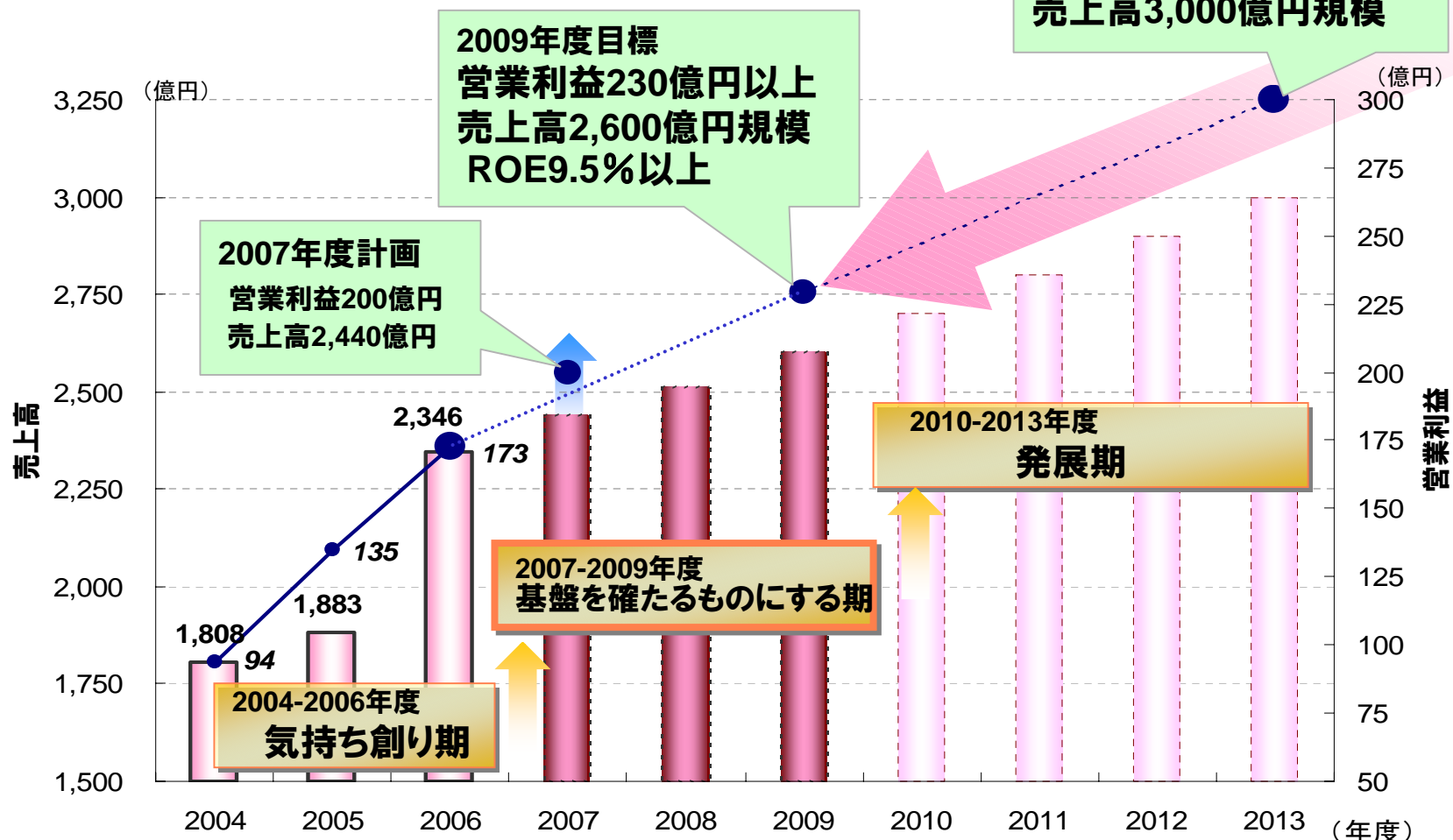
金門製作所 京都工場

2007-2009年度3ヵ年中期計画

長期目標必達に向け、2007年度は前倒しの増収・増益計画



- 長期目標(営業利益300億円以上)から2009年度業績目標を設定。この実現に向け、新中期計画スタート年である2007年度は、営業利益200億円、売上高2,440億円と、積極的な業績目標に挑む。

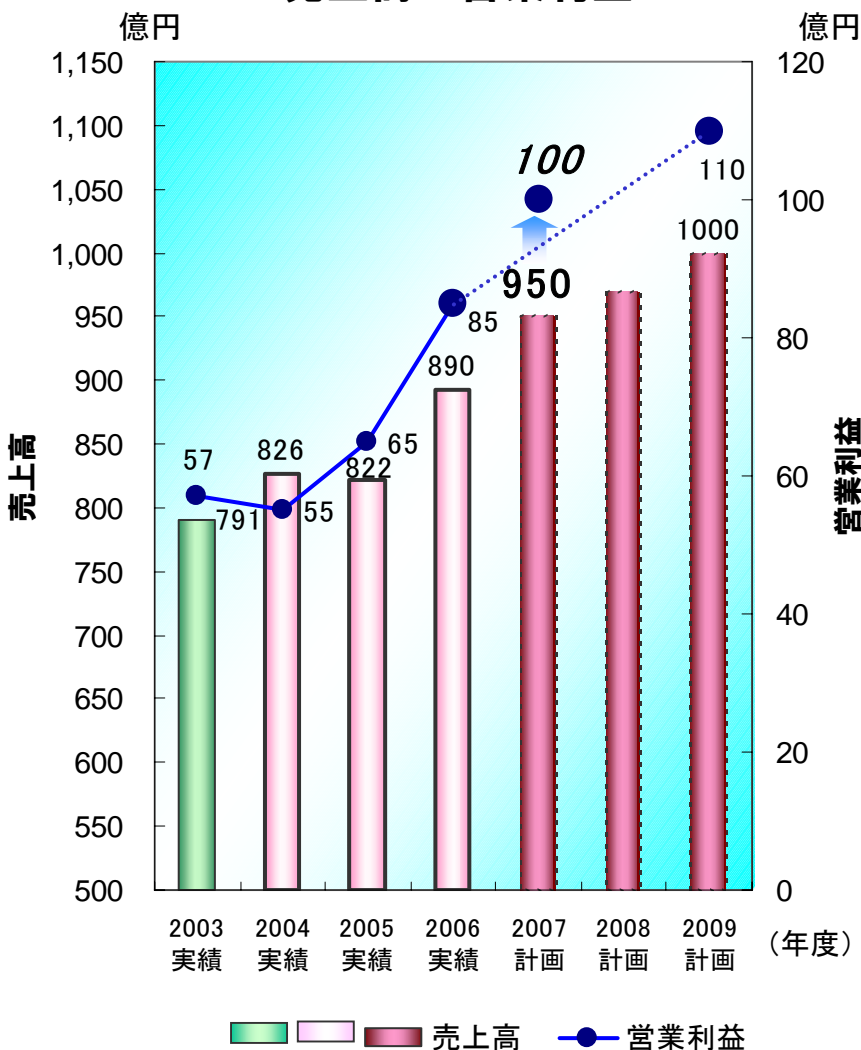


ビルディングオートメーション事業



2009年度 営業利益110億円以上、売上高1,000億円超。環境制御領域でトップクラスをめざす

売上高・営業利益



国内市場における収益力をさらに強化し、海外、セキュリティ事業で拡大

- 国内新設市場は、首都圏大規模再開発物件を中心に引き続き2007年度まで活況。
- 高機能、高利益製品の開発・投入による収益力・競争力強化。
ex.インテリジェントコンボ™
- 省エネニーズ拡大を背景とした堅調な国内既設、サービス市場へ対応し、収益性改善にも貢献。
- 建物用途別(工場、研究所、病院)に特化した取り組みを、グループシナジーも活用し強化。
- 市場ニーズに応じた製品投入(動態管理、3D生体認証等)によるセキュリティ事業拡大
- 国際事業においては、競争力を強化したプロダクト(BAシステム、センサ、バルブ)販売を本格化する。依然投資が旺盛な日系工場空調を基盤としたソリューションビジネス展開を加速する。

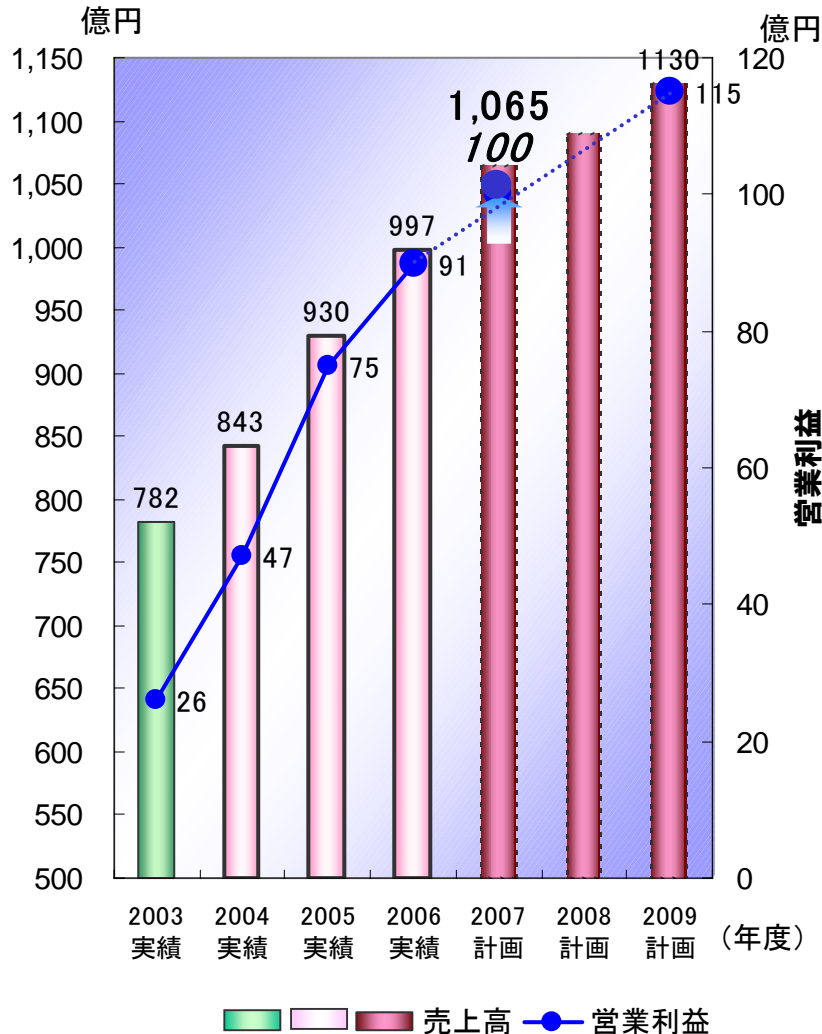
アドバンスオートメーション事業

営業利益100億円、売上高1,000億円超は視野内に、

2009年度は、営業利益115億円以上、売上高1,100億円越えをめざす

azbil

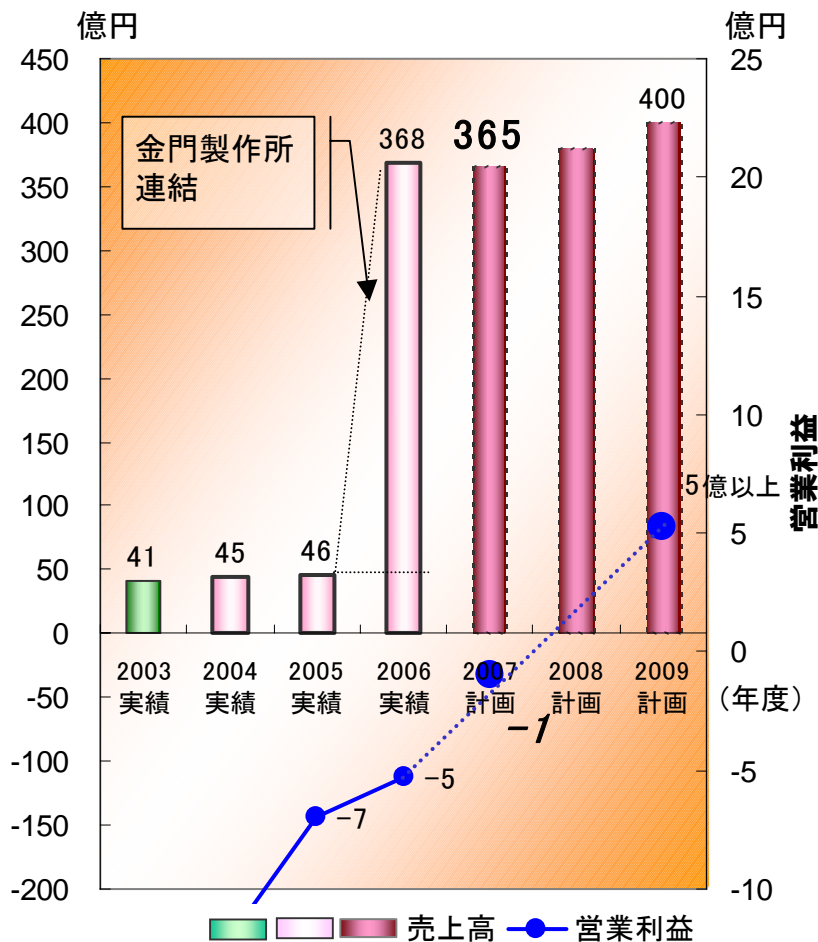
売上高・営業利益



山武ならではの製品・アプリケーションを レバレッジとした国内外プロダクト事業の 一層の推進

- 国内の設備投資は、産業によって濃淡はあるものの堅調に推移(加工組立て産業向けセンサーなどにやや高止まり感はあるが回復の見込み。プロセス市場向け製品は引続き好調)。2007年度も高い水準で設備投資が継続の見込み。
- 山武独自の特徴ある製品でプロダクト事業を拡大。
- 高付加価値な事業へのシフトと、ソリューションサービス事業を中心に労働生産性の改善をはかることで、さらなる高利益体質を確立。
- 現地法人育成・強化、海外向け新製品の投入、生産体制の整備などによりプロダクト事業を中心とした国際事業を促進(2009年度売上高比目標 20%以上)。

売上高・営業利益



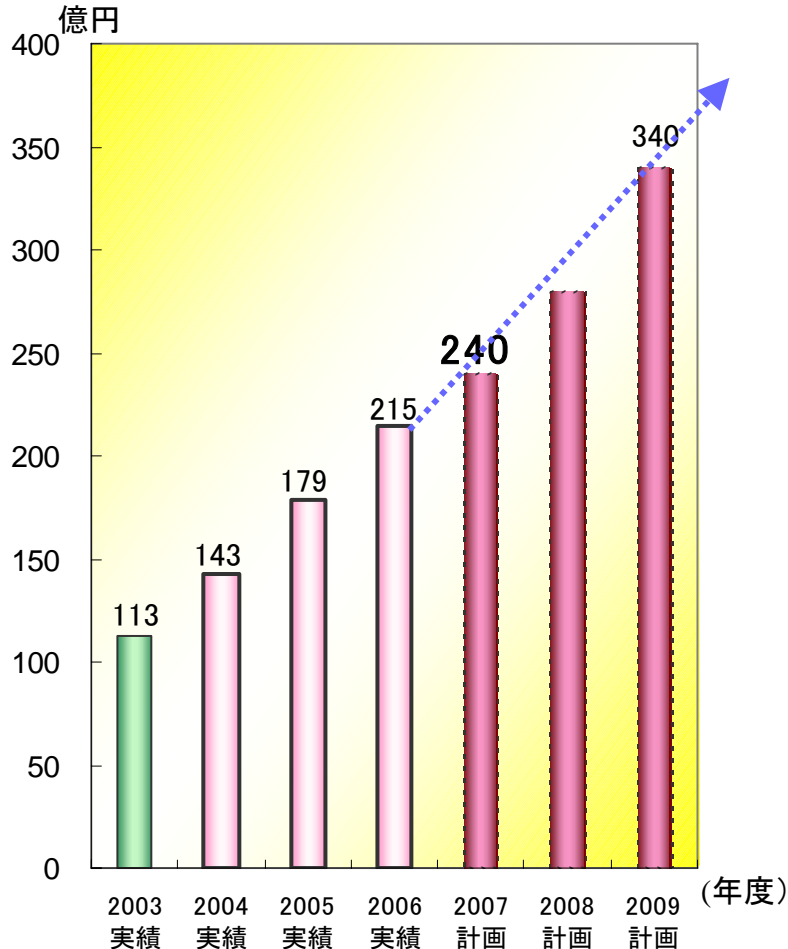
※ 上記グラフ中の営業利益は、金門製作所やその他のライフオートメーション分野の損益のほか、のれんの償却等を含む。のれんの償却は、現在のもの(約7億円)に加え、2008年度以降については第2種優先株式を転換し、同条件で償却した場合の仮定数値。

中核となる金門製作所の体質強化・利益改善策実施と成長性ある事業領域への絞り込み

- **ライフライン・オートメーション**
 - ▶ 金門製作所の体質強化・利益改善策と基幹事業の伸長
 - ▶ 快適な生活環境を実現する事業と環境リサイクル事業(生ごみリサイクルソリューション)への集中
- **ライフアシスト・オートメーション**
 - ▶ 山武ケアネットと安全センターの事業強化
 - ▶ 介護予防・生活習慣病予防などの新事業へのチャレンジ
- **ライフサイエンス・オートメーション**
 - ▶ ライフサイエンスのセンサであるDNAチップ(gemkey)の事業開拓
 - ▶ 将来のライフサイエンス技術の産業・生活応用を睨んだ研究開発投資

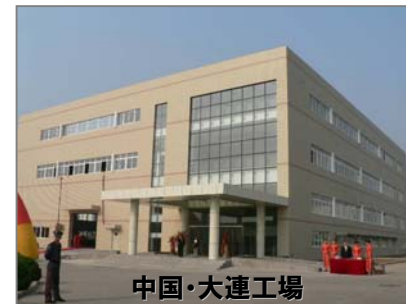
前3ヵ年で売上は100億円台からから200億円超へと拡大。新3ヵ年で350億円規模をめざす

売上高 ※ 国際事業売上高は内数



事業インフラを整備しプロダクト事業を中心とした展開をさらに強化

- 中国、その他アジア地域での堅調な伸長により、2004-2006年度中期計画目標の売上高200億円を達成。
 - ▶ アドバンスオートメーション事業のプロダクトが大きく伸長。ビルディングオートメーション事業やアドバンスオートメーション事業のシステムも売上が着実に増加し、将来に向けた橋頭堡を確保。
- 引き続き拡大が見込まれる海外市場において、年率20%近い成長を目指す。
- さらなる成長に向けて、海外生産工場の生産能力拡充、注力市場の中国・その他アジア地域での販売力強化、欧米でのアライアンス強化を実行。



中国・大連工場



中国・深圳工場

企業統治とCSR経営の強化

内部統制システムの構築と不断の見直しにより改善し、効率的・適合な企業体質を育てる

グループ経営 推進の整備

- グループ理念の整備
- シンボルazbilの制定
- 長期計画、3カ年計画策定

グループでの 環境への取組み

- 環境・標準化推進部の設置
- 環境指標・環境効率30%改善(2013年長期目標)
- 社会環境(湘南国際マラソンの環境活動への参加)

グループでの 安全・品質の取組み

- 全社品質保証本部と品質会議の設置(2006年)
- グループの安全設計研究部、材料技術部の新設(2007年6月)
- 健康・安全な職場作りへの取組み

企業ガバナンス強化

- 取締役会と執行役員機構による機能分離
- 内部統制システム整備の基本方針制定(2006年5月)
- 内部統制推進部設置(JSOX対応プロジェクト)(2007年3月)
- 社外取締役選任(2007年6月)

法令対応の強化

- 独占禁止法等の法令遵守のための委員会設置
- グループ各社への体制整備

事業リスク(災害) への対応

- グループ防災連絡会議の設置(2006年)
- 先端技術(自社)を活用した地震訓練の実施(2006年より)
- 事業継続計画の策定と基盤整備(2007年)

3 2006年度配当と2007年度配当予想



株主還元を一層進めるため2007年度年間配当は普通配当を10円増配予定

2006年度：公表通り年間で1株あたり50円を配当

(計画)

$$\begin{matrix} \text{(中間)} & & \text{(期末)} & & \text{(年間)} \\ 25 \text{ 円} & + & 25 \text{ 円} & = & 50 \text{ 円} \end{matrix}$$

2007年度：普通配当を年間で10円増額、1株あたり60円を配当

(予想)

$$\begin{matrix} \text{(中間)} & & \text{(期末)} & & \text{(年間)} \\ 30 \text{ 円} & + & 30 \text{ 円} & = & 60 \text{ 円} \end{matrix}$$

株主還元
一層の促進

	2003年度 (実績)	2004年度 (実績)	2005年度 (実績)	2006年度 (計画)	2007年度 (予想)
	年間	年間	年間	年間	年間
1株当り配当金	14.0 円	23.0 円	50.0 円	50.0 円	60.0 円
普通配当	14.0 円	23.0 円	40.0 円	50.0 円	60.0 円
記念配当	0.0 円	0.0 円	10.0 円	0.0 円	0.0 円
配当金額	10.3 億円	16.9 億円	36.8 億円	36.8 億円	44.1 億円
株主資本配当率	1.1%	1.7%	3.3% ※1	3.2%	3.6%
配当性向	31.8%	45.6%	37.6% ※2	34.6%	36.8%

* 株主資本配当率：配当総額÷株主資本 ※ 1: 普通配当 2.7%+記念配当10円分(0.6%) ※ 2: 普通配当 30.0%+記念配当10円分(7.6%)

* 配当性向：配当総額÷当期純利益

Copyright © 2007 Yamatake Corporation All Rights Reserved.