

# 2009年度（平成22年3月期） 第57期 決算説明会

（平成21年4月1日～平成22年3月31日）

*Tokyo Cathode Laboratory Co., Ltd.*

©Copyright 2010 TCL All rights reserved

# Contents

1. 【連結】業績比較と2010年度予想
2. 【連結】売上実績・予定推移
3. 【連結】セグメント別比較
4. 設備投資額・減価償却費・研究開発費

# 1. 【連結】業績比較と2010年度予想

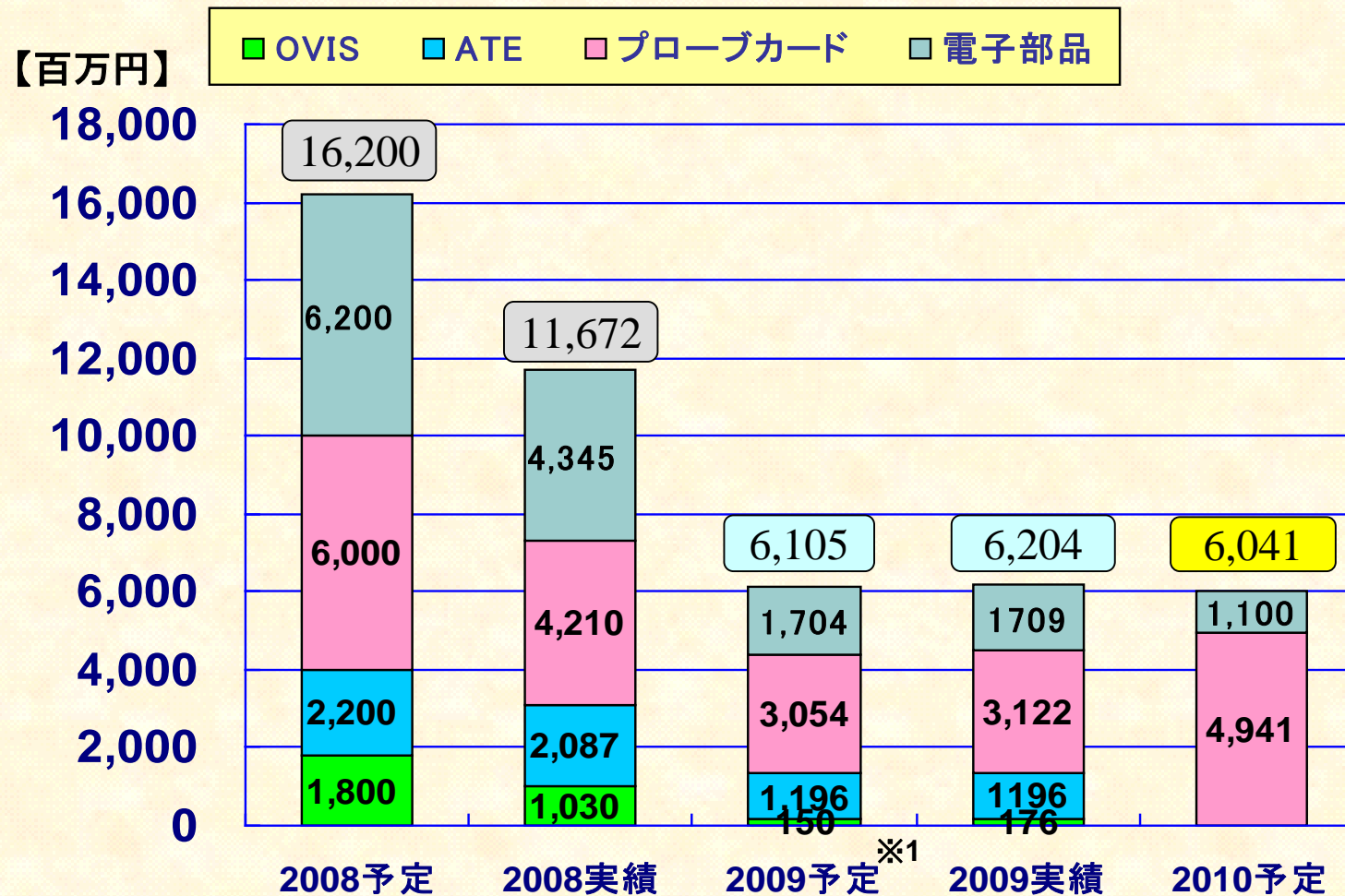
【連結】 区 分	2008年度 【実績】		2009年度 【実績】		対前年比	
	金額(百万円)	百分比 (%)	金額(百万円)	百分比 (%)	増減(百万円)	増減率(%)
売 上 高	11,672	100.0	6,204	100.0	△ 5,468	△ 46.8
売 上 原 価	9,534	81.7	5,276	85.1	△ 4,257	△ 44.7
売 上 総 利 益	2,138	18.3	927	14.9	△ 1,210	△ 56.6
販売費及び一般管理費	3,619	31.0	2,130	34.3	△ 1,489	△ 41.2
営 業 利 益	△ 1,481	△ 12.7	△ 1,202	△ 19.4	278	-
経 常 利 益	△ 1,567	△ 13.4	△ 1,163	△ 18.8	404	-
当 期 純 利 益	△ 2,674	△ 22.9	△ 3,154	△ 50.8	△ 480	-

## 【2010年度】 <(通期) 連結業績予想>

(単位:百万円)

発表日	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2010年5月14日 決算発表	6,041	△ 75	55	△ 27

## 2. 【連結】売上実績・予定推移



※1 2009予定数値は、2009/10時点の修正予想値です。

### 3. 【連結】セグメント別比較

(単位: 百万円、%)

セグメント		2007年度 通期実績	2008年度 通期実績	2009年度 <修正予想>	2009年度 通期実績	2010年度	
						<計画>	対前年比
電子部品 事業	売上高	6,169	4,345	1,704	1,709	1,100	64.4%
	営業損益	838	△ 47	△ 487	△ 337	25	-
	利益率 (%)	13.6	△ 1.1	△ 28.6	△ 19.7	2.3	
プローブカード 事業	売上高	6,837	4,210	3,054	3,122	4,941	158.2%
	営業損益	1,244	△ 253	15	△ 88	310	-
	利益率 (%)	18.2	△ 6.0	0.5	△ 2.8	6.3	
A T E 事業	売上高	1,473	2,087	1,196	1,196		
	営業損益	△ 7	9	58	81		
	利益率 (%)	△ 0.5	0.4	4.8	6.8		
O V I S 事業	売上高	676	1,030	150	176		
	営業損益	△ 447	△ 377	△ 202	△ 223		
	利益率 (%)	△ 66.1	△ 36.6	△ 134.7	△ 126.7		
(小 計)	売上高	15,155	11,672	6,105	6,204	6,041	97.4%
	営業損益	1,627	△ 669	△ 615	△ 568	335	
消去又は全社	売上高	-	-	-	-	-	
	営業損益	△ 823	△ 812	△ 723	△ 634	△ 411	64.8%
合 計	売上高	15,155	11,672	6,105	6,204	6,041	97.4%
	営業損益	804	△ 1,481	△ 1,339	△ 1,202	△ 75	
	利益率 (%)	5.3	△ 12.7	△ 21.9	△ 19.4	△ 1.2	

## 4. 設備投資額・減価償却費・研究開発費

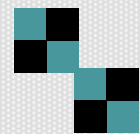
【連結】	2008年度 【実績】(百万円)	2009年度 【実績】(百万円)	増減額 (百万円)
設備投資額	391	※① 68	△ 323
減価償却費	577	335	△ 241
研究開発費	686	271	△ 415

2010年度 ＜予定＞(百万円)
※② 108
163
569

主な内容	【実績】※①	主な内容	＜予定＞※②
親会社 プローブカード事業	6百万円	親会社 機械装置他	68 百万円
子会社 機械装置他		子会社 機械装置他	
内田工業	12百万円	北光電子工業	10 百万円
北光電子工業	16百万円	東針電子	10 百万円
東針電子	26百万円	シンガポール	10 百万円
シンガポール	5百万円	東京探針	10 百万円
東京探針	2百万円		

## 2009年度 決算報告

<http://www.tclab.co.jp>



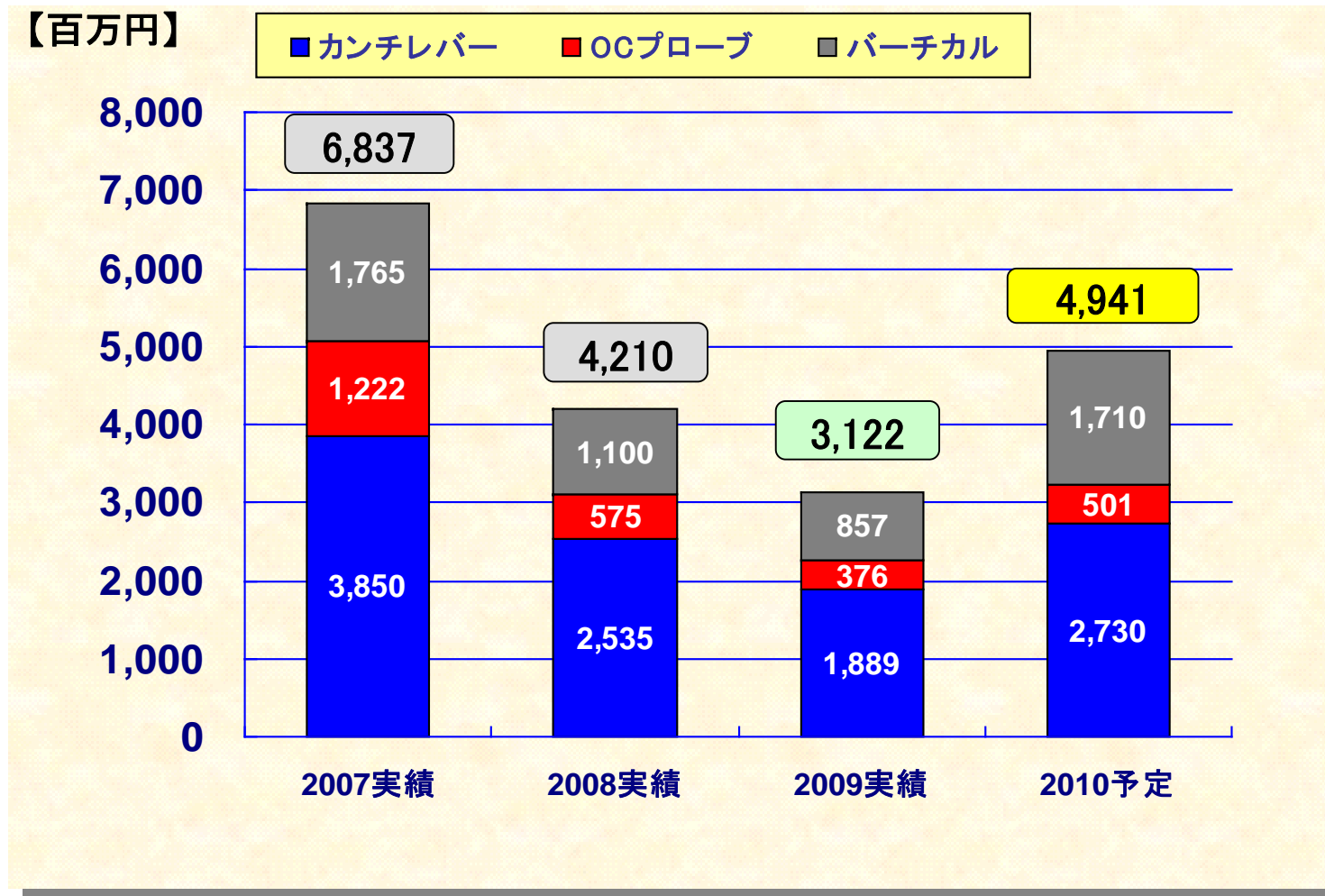
# プローブカード事業

## Contents

1. 【連結】売上推移と2010年度見通し
2. 2009年度 結果報告
3. 2010年度 動向予測と対応
4. 2010年度 3重点施策

# 1. 【連結】売上推移と2010年度見通し

## プローブカード事業



## 2. 2009年度 結果報告

### ■カンチレバー

- 中国の家電下郷政策などによりLCDパネル、ドライバーの生産が伸び、弊社の海外子会社(台湾、中国)の売上が順調に推移
- 日本マーケットにおいて回復の兆しがある。SOC市場においてもPC, TV, カーエレクトロニクスなどが牽引し、3Q後半より受注が回復

### ■バーチカル

- 3Qから売上に上昇傾向が見え始め、4Qは前年同期の売上とほぼ同等のレベルまで回復

### 3. 2010年度 動向予想と対応

#### ■ 半導体市場、プローブカード市場

- 2009年度後半から半導体業界の稼働率は上向きになり、一部の半導体メーカーではフル操業の状態にある
- 弊社のプローブカードの受注も上向きに推移している状況
- プローブカードの世界でカンチレバー市場の伸びは期待できないものの横ばいの市場規模を堅持すると予測
- MEMS, 垂直カードなどのアドバンスドプローブカードの分野は今後も大きな伸びが予測
- 弊社ではこれらに対応する為、昨年度より3重点施策(次ページ)を実施

## 4. 2010年度 3重点施策

### ■ FFI社との協業 (MEMSプローブカード)

- CCDイメージセンサー、パラメトリック用に追加してSOC用MEMSについてもFFI社と業務契約を結んだ。本業務提携によりSOC市場に対してすべてのプローブカード製品を顧客に提供することが可能になり、顧客のニーズに応じたトータルソリューションの提供が可能

### ■ 垂直プローブカード開発

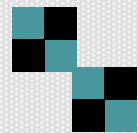
- 昨年より顧客と共同で基礎評価を終了。1Qより量産評価を実施し、本年度の売上に寄与する予定

### ■ カンチレバー市場へ新素材針投入

- 昨年より市場投入を行い、売上に寄与している
- 本年度は更に新素材を投入予定

## 2009年度 決算報告

<http://www.tclab.co.jp>



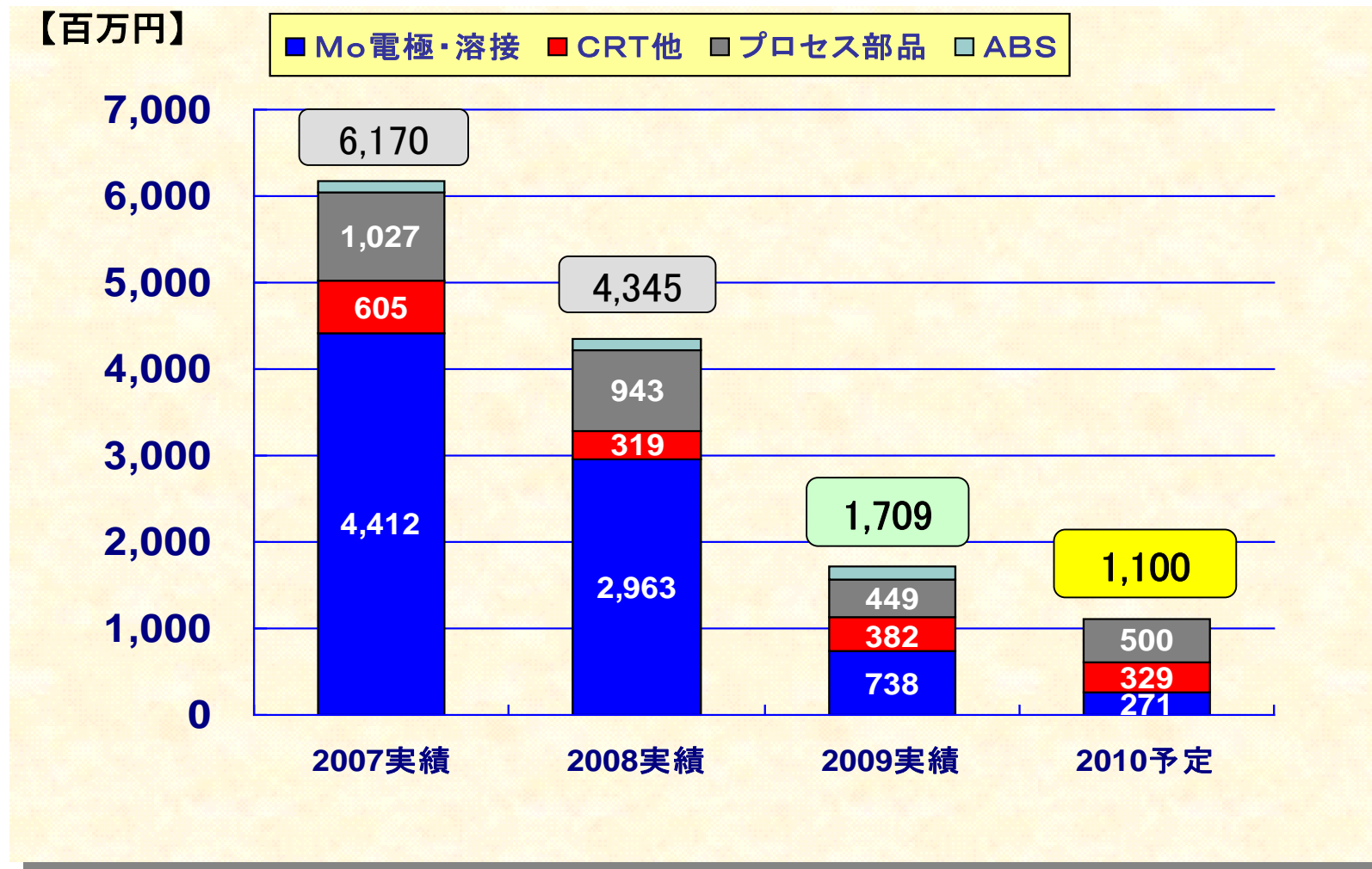
# 電子部品事業

## Contents

1. 【連結】売上推移と2010年度見通し
2. 2009年度 結果報告
3. 2010年度 動向予測と対応

# 1. 【連結】売上推移と2010年度見通し

## 電子部品事業



## 2. 2009年度 結果報告

### ■ 電子部品グループ

- 20億円の売上を計画したが、CCFL事業からの「撤退」を余儀なくされたため、11億円余の売上にとどまる
- 液晶CCFL用の電極材料がコスト面からMo⇒Niへ大きくシフトし、またランプメーカーが製造拠点を海外に移転する中で、NiカップーMoピン電極の生産を開始したが、コストと生産数量の大幅な変動から「撤退」を決定

### ■ 半導体部品グループ

- プロセス部品は9.7億円を予定したが、マーケットの縮小により約4.5億円であった

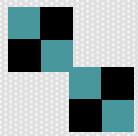
### 3. 2010年度 動向予想と対応

#### ■ 電子部品グループ

- 収益性の良いCRT部品の一部販売を継続

#### ■ 半導体部品グループ

- 半導体業界の復調に伴い、売上高5億円を見込んでいる
- 一層の原価低減の取組により、収益性の改善を実行予定



# 計画達成に向けての施策

# 計画達成に向けての施策

中期目標

2014年3月期

連結営業利益率：7%以上

- 中期目標達成に向けて、以下の3つのプロセスを設定
  - プロセス1:中核事業である「カンチレバー式」回復のためのリソース集中と、成長事業である「垂直式」に対する種まき投資(新製品)
  - プロセス2:新開発垂直製品B2、MEMSの拡販による収益力の強化を行う
  - プロセス3:更なる成長事業としての垂直・MEMSの拡販策を図る

	■プロセス1 「ザブトン固め」	■プロセス2 「成長期」	■プロセス3 「拡大期」
	中核事業*の選定・拡大と維持	主要な柱となる成長事業*の構築	成長事業拡大による収益強化
	カンチレバー式をザブトンに、成長に必要な資源となる「利益とキャッシュフローの大半をもたらす事業」への集中・特化	中期(現状～3年)の視点で、「中核事業」と同等以上の収益をもたらす成長事業である垂直型製品の強化	中期(3～5年)の視点における更なる成長事業の拡販
⑩ ポートフォリオ(市場)の選択	最も高い成長可能性を持つユニットの再確認と、資金、人材、意思決定権を再配置 ①中核事業はカンチ、そのために利益率が下がっても利益額を積んでいくための施策を実施 ②垂直は成長事業であり、絞り込んで種まきをする必要あり。MEMSは自社では展開しない。	現時点で強化対象としていない市場への種まき ①垂直向けの開発強化。 ②拡大事業としてのMEMSを共同で展開(販売代理・製造受託等)するFFI社との実績を出せる体制づくり	①成長事業の垂直製品の拡販 ②FFI社のMEMSの拡販

## ■ 本資料取り扱い上のご注意

本資料に含まれる本年度見通しに関する記述は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した数値であり、多分に不確定要素を含んでおります。従いまして、実際の業績等は、業況の変化等により、記載した予想数値と異なる場合がありますことをご了承ください。

**End of File**