

エルナー株式会社

「中期計画」の具体的実行施策 2006年度～2008年度

(2006年1月1日～2008年12月31日)

2006/8/18

「中期計画」の具体的実行施策

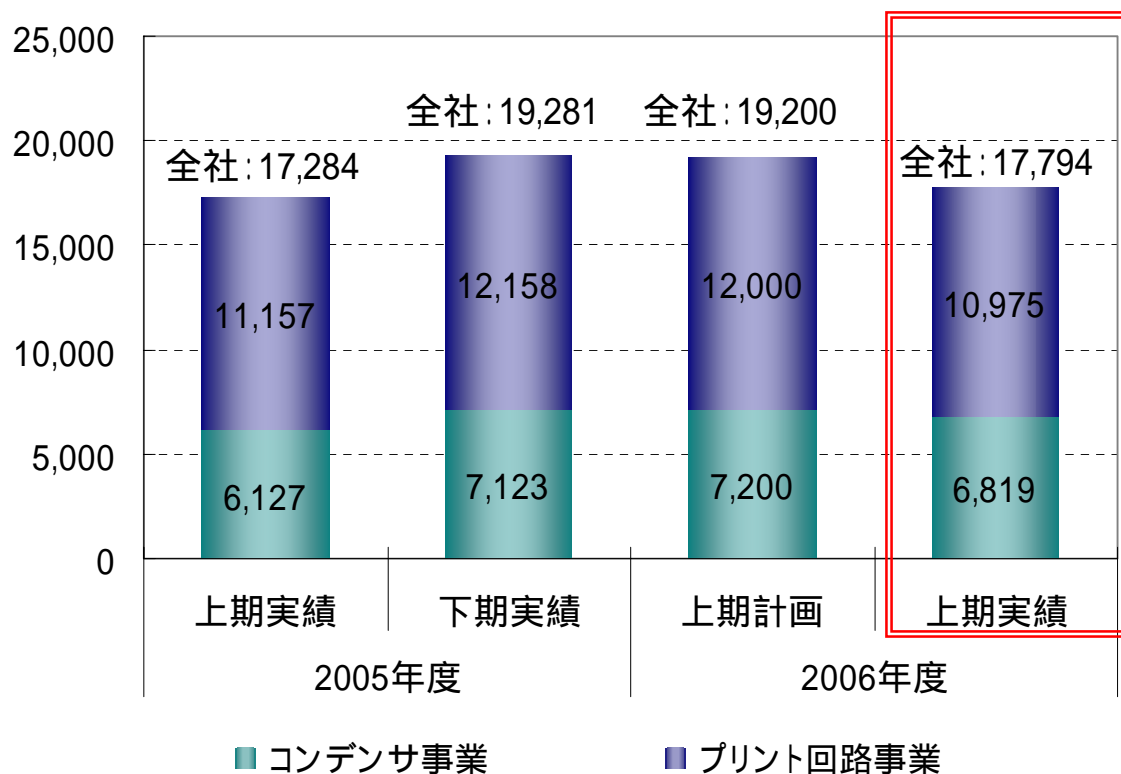
ELNA

当社は、平成18年12月期を初年度とする「中期計画」をスタートさせておりますが、「中期計画」の実現性をより確実にするために、当社の大株主である日本産業パートナーズ株式会社の経営支援ノウハウを最大限活用し、更には外部コンサルタントの客観的視野に立った検証と助言を得たうえで、「中期計画」を一部見直し、今般の実行施策を策定いたしました。

本資料は、2006年度上期の業績と、「中期計画」の実行施策の概要をご報告するものであります。

2006年度上期業績レビュー ~ 売上高

2006年上期の売上高は計画比約7.3%減の178億円となっており、約14億円の未達となっておりますが、前年実績比約3%、約5億円の売上増となっております。

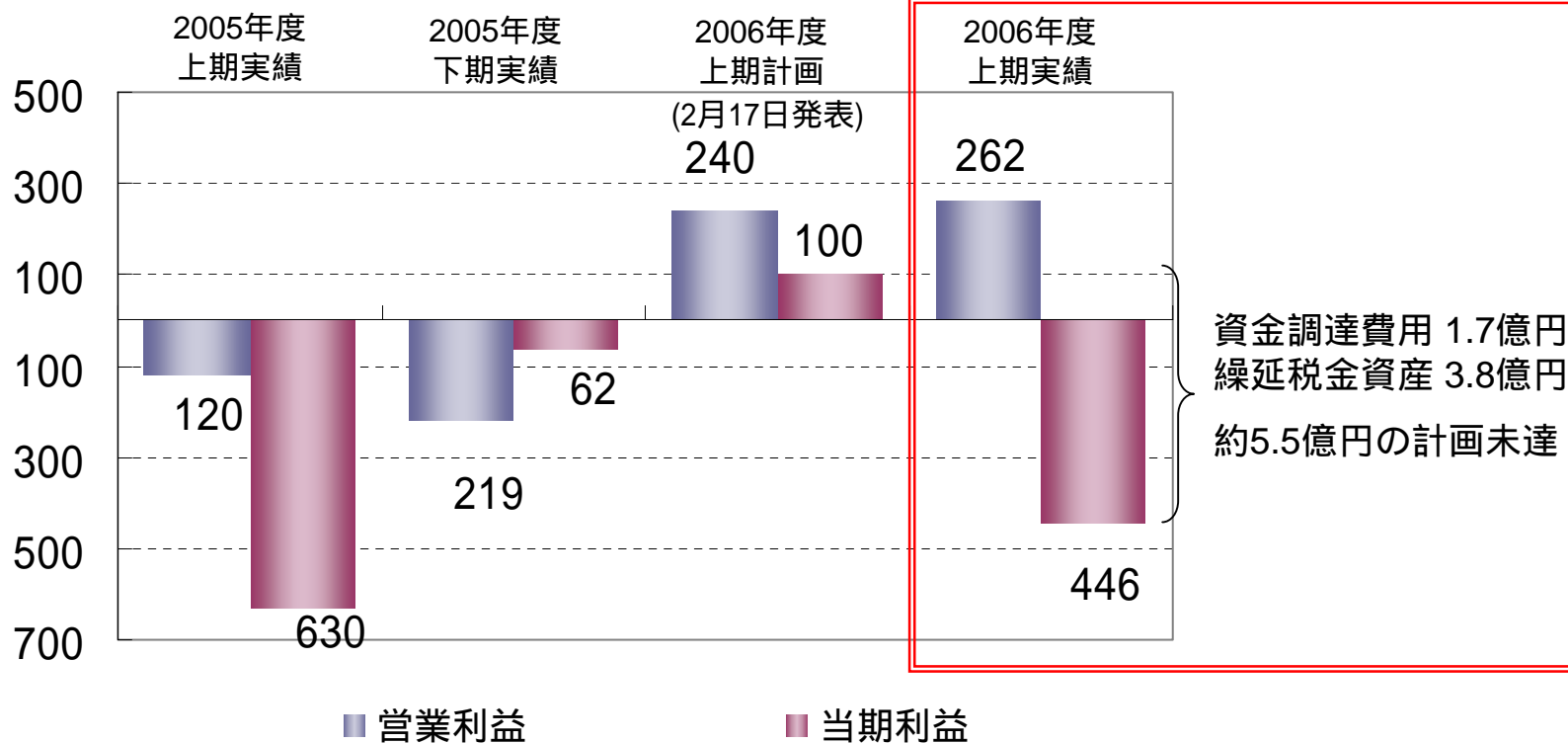


2006年度上期計画は2月17日に発表したもの

単位:百万円

2006年度上期業績レビュー ~ 利益

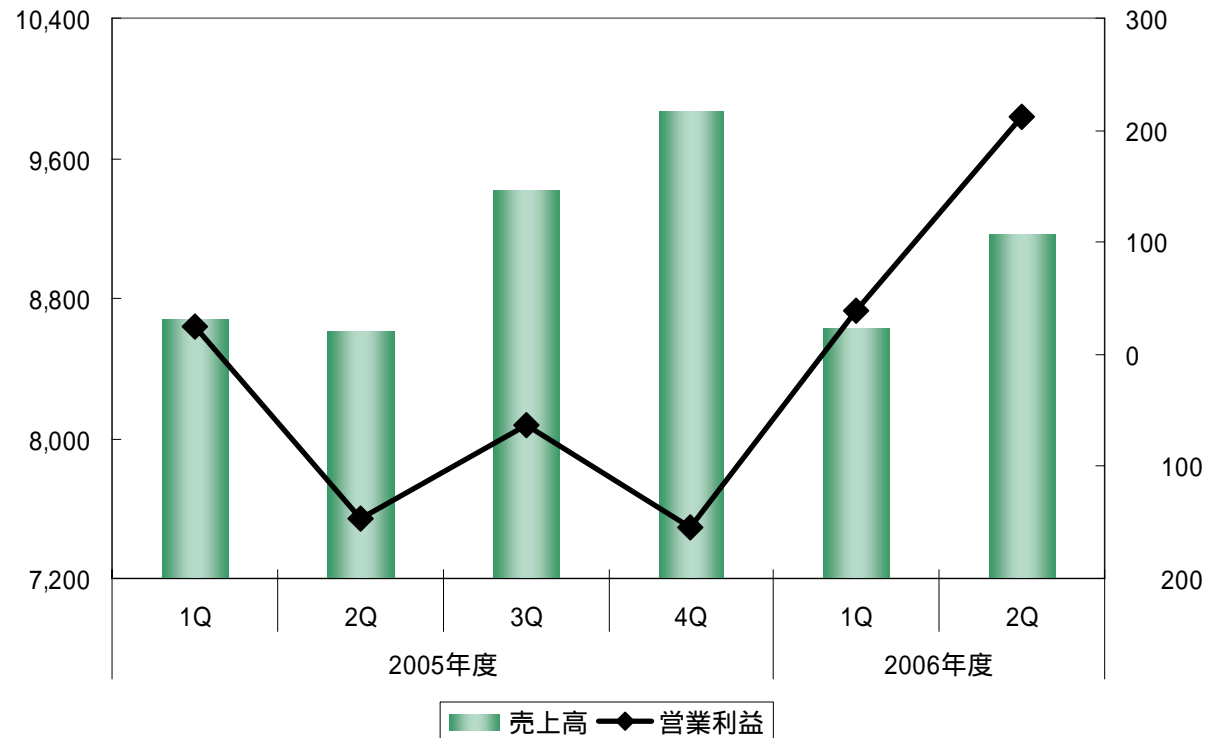
2006年度上期の当期利益は、中期計画策定時に想定していなかった増資及びシンジケートローン等の資金調達に係る費用や、繰延税金資産の計上見送りにより計画未達となっておりますが、営業利益は計画を達成しており、前年度比では営業利益、当期利益ともに大きく改善しております。



単位: 百万円

四半期別の営業利益推移

2005年度から2006年度上期にかけて、高付加価値品へのシフト及びコスト削減施策の推進により、売上高に大きな変動が見られないなか、営業利益は着実に改善しております。



単位:百万円

「中期計画」の基本方針

中期計画のゴール

世界の主要電子部品製造企業となるべく礎を築く
安定した収益構造の確立と継続的成長を目指す
お客様に信頼されるエルナーブランドの強化を図る

2008年の目標 売上高 500億円 営業利益 30億円

「中期計画」の基本方針

製品の選択と集中とコスト構造の見直しによる筋肉質な収益体制構築
戦略的、継続的な商品開発、設備投資による競争力強化
企画・管理部門の充実と新人事制度の導入による活気ある社内風土の醸成

「中期計画」ハイライト

	2005年12月期実績		2006年12月期見通		2008年12月期計画	
売上高	36,565	100.0%	37,700	100%	50,000	100%
営業利益	338	3.2%	1,130	3.0%	3,000	6.0%
経常利益	475	2.4%	480	1.3%	2,500	5.0%
当期純利益	692	2.3%	50	0.1%	1,680	3.4%
設備投資額	3,360				12,700	
減価償却費	1,624				6,700	
研究開発費	679				2,200	
				3期累計		

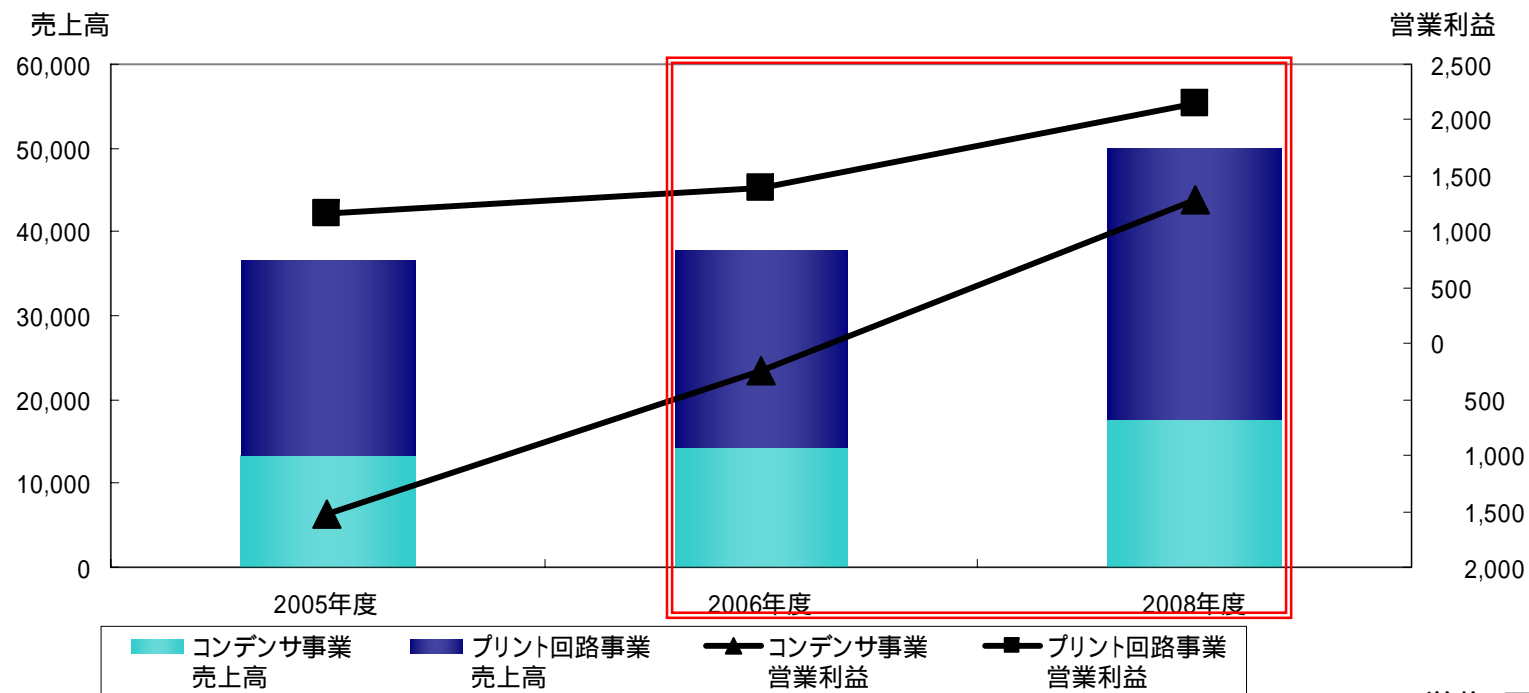
単位:百万円

全社的施策

- ◆ 役員報酬の削減
当社では経費の削減に鋭意取り組んでおりますが、更なる経費削減を目指し、役員の報酬を約20%(既に実施している削減分を含む)削減いたします。
- ◆ 企画・管理機能の充実
経営企画部を新たに設置し、計画に対するモニタリング機能を充実することで、計画のズレを早期に把握し事業部と協同して、その原因究明と目標達成に必要な追加施策を適宜実施してまいります。
- ◆ 執行役員制度の導入と業績連動型報酬体系の導入
執行役員制度を導入し業務執行の権限と責任の明確化を図るとともに、役員の持株数を上げ、株主と一体となった経営を目指します。
- ◆ 従業員人事制度の見直し
各職員がその能力を出し切り高い成果をあげるため、より業績・貢献度に応じた給与制度を構築いたします。

「中期計画」の事業戦略

- ◆ コンデンサ事業
「事業構造の徹底的な見直しによる収益改善」
- ◆ プリント回路事業
「技術志向による事業展開」

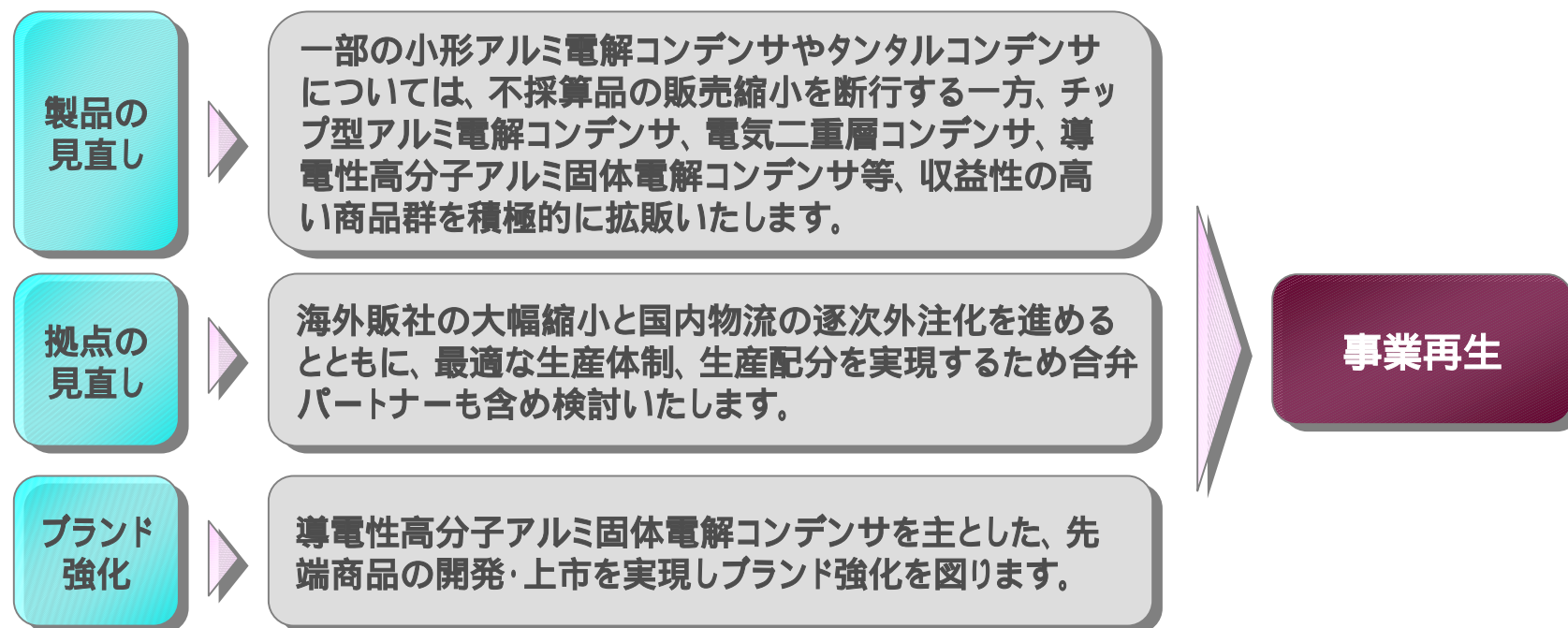


単位:百万円

コンデンサ事業部の事業戦略骨子

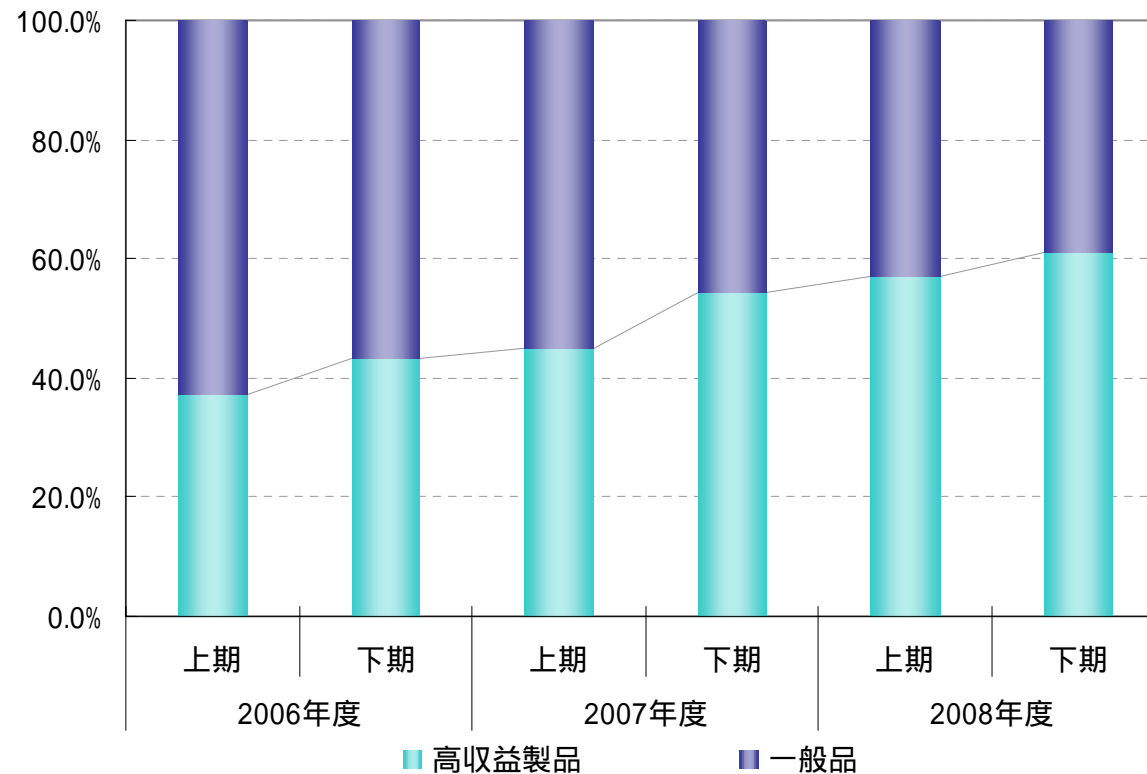
基本方針：事業構造の徹底的な見直しによる収益改善

製品、拠点の抜本的な見直しの実施、最先端商品の投入によるブランド強化により、事業再生を果たします。



コンデンサ事業の施策 ~ 製品の見直し

一部の小形アルミ電解コンデンサやタンタルコンデンサについては、不採算品の販売縮小を断行する一方、チップ型アルミ電解コンデンサ、電気二重層コンデンサ、導電性高分子アルミ固体電解コンデンサ等、収益性の高い商品群を積極的に拡販いたします。



単位:百万円

コンデンサ事業の施策 ~ 拠点の見直し

海外販社の大幅縮小と国内物流の逐次外注化を進めます。

【販売体制の再構築】

エルナーシンガポールの
ロジスティクスセンター化

受発注管理、在庫管理の
一元化による業務効率化

石川物流センター
の逐次外注化

物流固定費を変動費化し、
余剰コストを削減

販売体制の再構築
によるコスト削減

【生産体制の再構築】

最適な生産体制、生産配分を実現するため合併パートナーも含め検討いたします。

コンデンサ事業の施策 ~ ブランド強化

導電性高分子アルミ固体電解コンデンサを主とした、先端商品の開発・上市を実現しブランド強化を図ります。

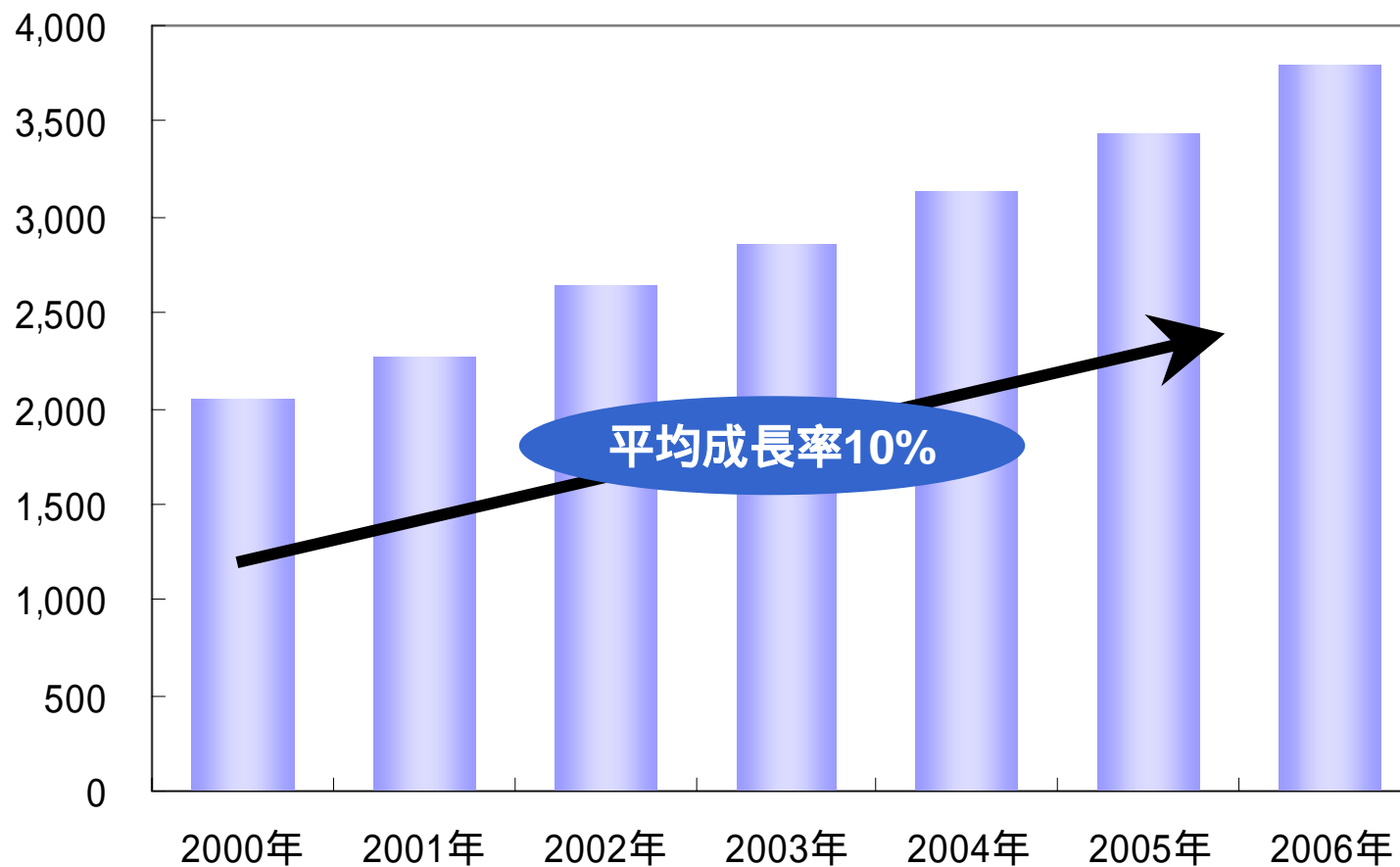
当社では、伸長する市場ニーズに適合するため、大幅な低ESR化を目標に開発体制を見直したうえで、素子材料である陽極箔、陰極箔、そのエッチング形状、電解紙などの適性材料の選定、素子の低抵抗化設計、工程環境の適正化、導電性高分子の重合条件の適正化を理論的に検証した結果、この度業界最高水準の低ESR化を実現した導電性高分子アルミ固体電解コンデンサ「PVM」を開発することに成功し、ラインアップに加えました。

「PVM」をはじめとし、積極的な先端商品の開発・上市を実現し、ブランド力の強化を図ってまいります。

【PVM】



導電性高分子アルミ固体電解コンデンサの市場動向

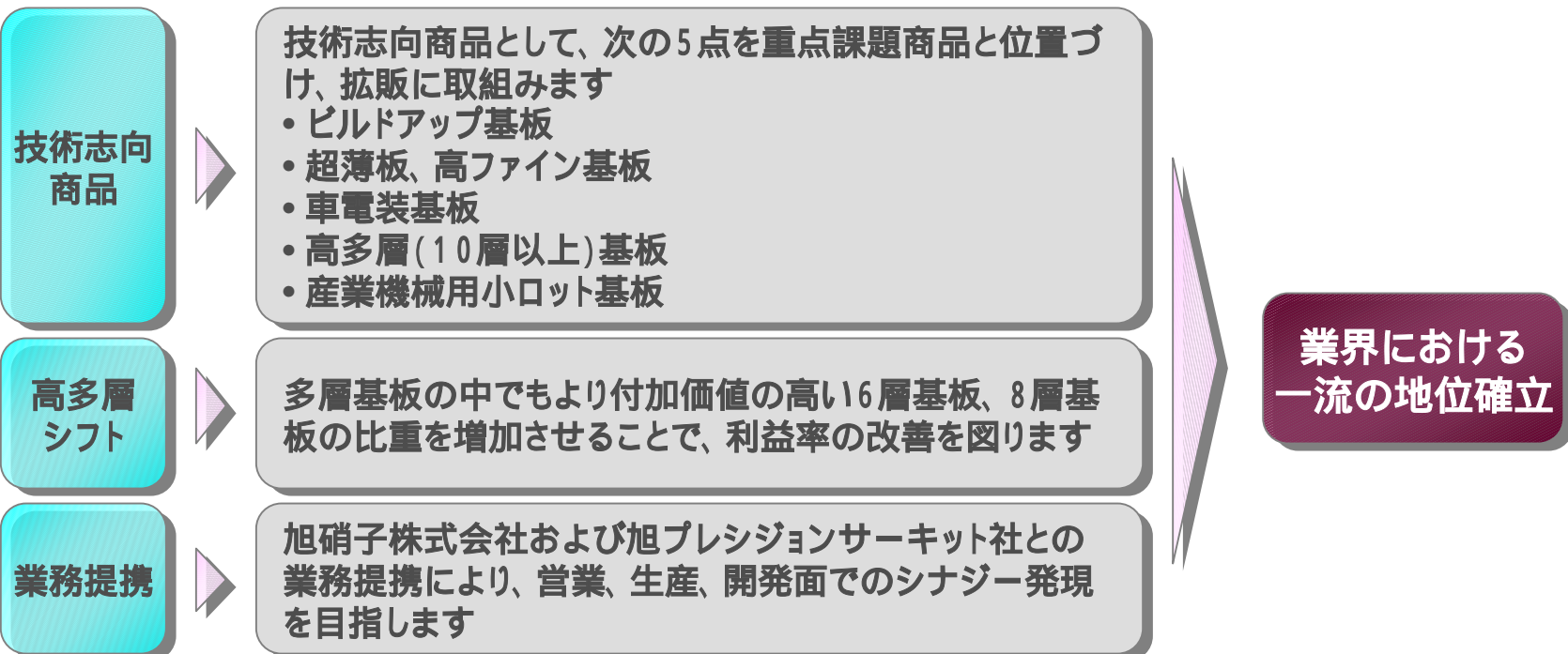


単位:百万個

プリント回路事業部の事業戦略骨子

基本方針：技術志向による事業展開

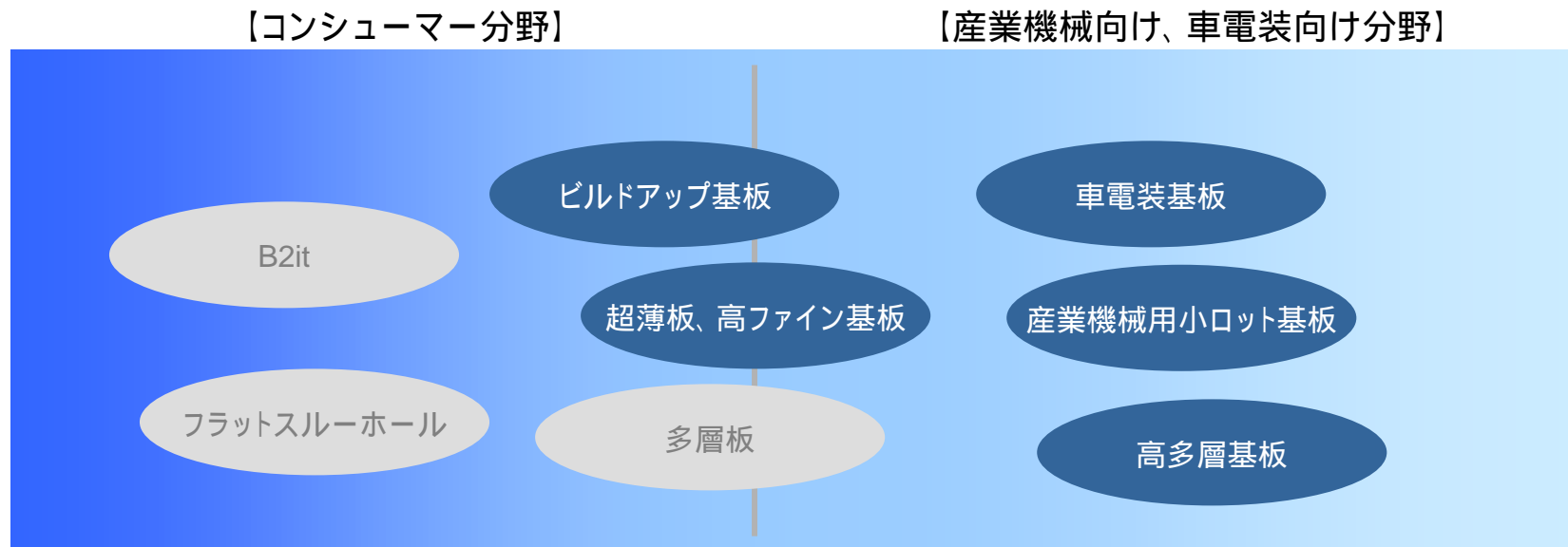
当社の顧客基盤であるコンシューマー分野の顧客に加え、産業機械向け及び車電装向けの技術志向商品の製造・販売比率を増加させることにより、業界における一流の地位を目指します。



プリント回路事業の施策 ~ 技術志向商品

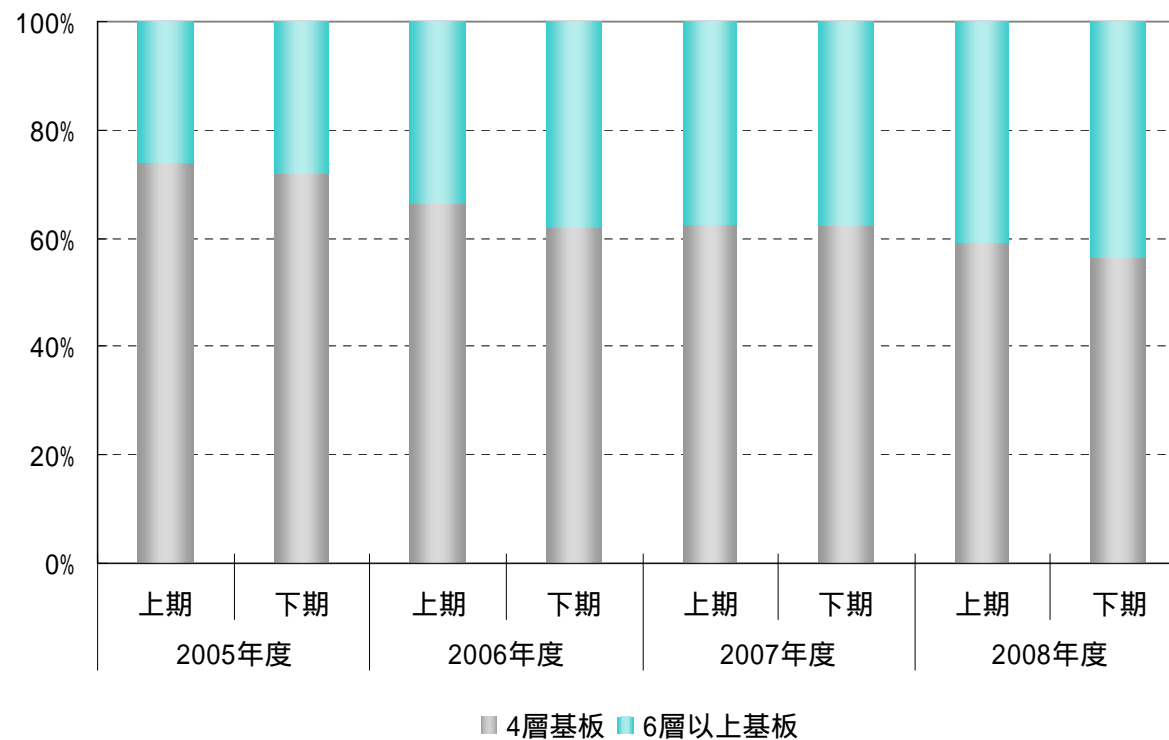
技術志向商品として、次の5点を重点課題商品と位置づけ、拡販に取り組めます。

- ビルドアップ基板(フィルドビアを含む)
- 超薄板、高ファイン基板
- 車電装基板
- 高多層(10層以上)基板
- 産業機械用小ロット基板



プリント回路事業の施策 ~ 高多層シフト

多層基板の中でもより付加価値の高い6層基板、8層基板の比重を増加させることで、利益率の改善を図ります。



プリント回路事業の施策 ~ 業務提携

旭硝子株式会社および旭プレシジョンサーキット社(以下、APC)との業務提携により、営業、生産、開発面でのシナジー発現を目指します。

APCで製造しているフレックスリジット基板には以下の特長があります。

- コネクタレスで接続スペースを削減し、ビルドアップ基板の高密度化を極限まで利用可能。
- コネクタ接続工程を削減できる為、部品実装の生産性がアップ。
- 軽量化、薄型化、小型化が実現でき、次世代デジタル機器に最も有効。

旭硝子株式会社およびAPCとの業務提携契約の締結により、商品ラインアップの充実による顧客提案力の強化を図るとともに、上記2社との共同研究開発による技術力の向上を目指します。

【フレックスリジット基板】

