

2017年3月期 決算説明資料

2017年5月10日(6月2日修正)

田淵電機株式会社(証券コード:6624)

2017年3月期 業績の概要

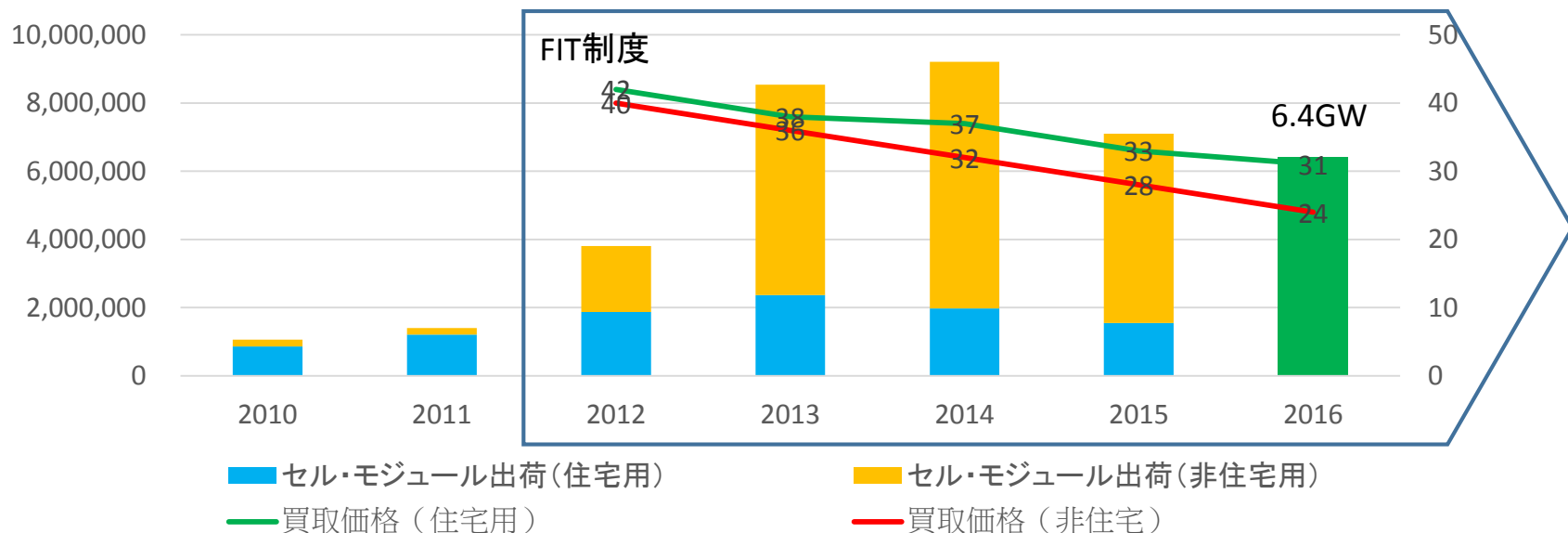
- **（電源機器事業）国内太陽光発電市場縮小により主力事業であるパワーコンディショナの販売が大きく減少、北米市場展開もスタートが遅れることにより、全体の減収減益の主要因となった。アミューズメント向けアダプタは第3四半期後半から予定通り供給をスタートした。**
- **（変成器事業）昨年度に連結子会社となった2社が増収に寄与したことと、エアコン用リアクトルの売上が堅調であったことにより 2.5%の増収となった。しかしながら、売価の下落等の要因により減益となった。**
- **期末配当は、業績を鑑み無配とした。（中間配当 8円）**

- 2016年は全体では6.4GWに縮小(前年比▲10%)
- 特に当社シェアが高い低圧連系発電の落込みが顕著
- 改正FIT法にて、認定取得済み案件の失効が現実化



未稼働案件約50GW中27GWの認定取消し可能性あり

国内太陽光発電パネル出荷推移(kW)と買取価格(円/kWh)



*FIT(再生可能エネルギー固定価格買取制度) 2017年4月より改正法施行

出典: 日本太陽光発電協会(JPEA)統計資料

国内太陽光発電市場の停滞と海外拡販の遅れに伴い、大幅な減収・減益となった

単位：百万円

	2016年3月期 累計	2017年3月期 累計	増減
売上高	39,103	26,156	▲12,946
営業利益	4,916	▲3,333	▲8,250
経常利益	4,704	▲3,415	▲8,120
親会社株主に帰属 する当期純利益	3,181	▲5,782	▲8,964

連結セグメント別業績概要

単位：百万円

	2016年3月期 累計		2017年3月期 累計		前年度比増減	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
電源機器	29,945	5,029	16,764	▲3,420	▲13,180	▲8,450
変成器	9,158	680	9,391	321	+232	▲359
調整額	-	▲793	-	▲234	-	+559
連結計	39,103	4,916	26,156	▲3,333	▲12,946	▲8,250

電源機器事業

前年度比 ▲44.0%

- 国内太陽光発電市場の縮小と海外販売の遅れによりパワコンの大幅な売上ダウンとなる
- アミューズメント用電源の新製品出荷を開始

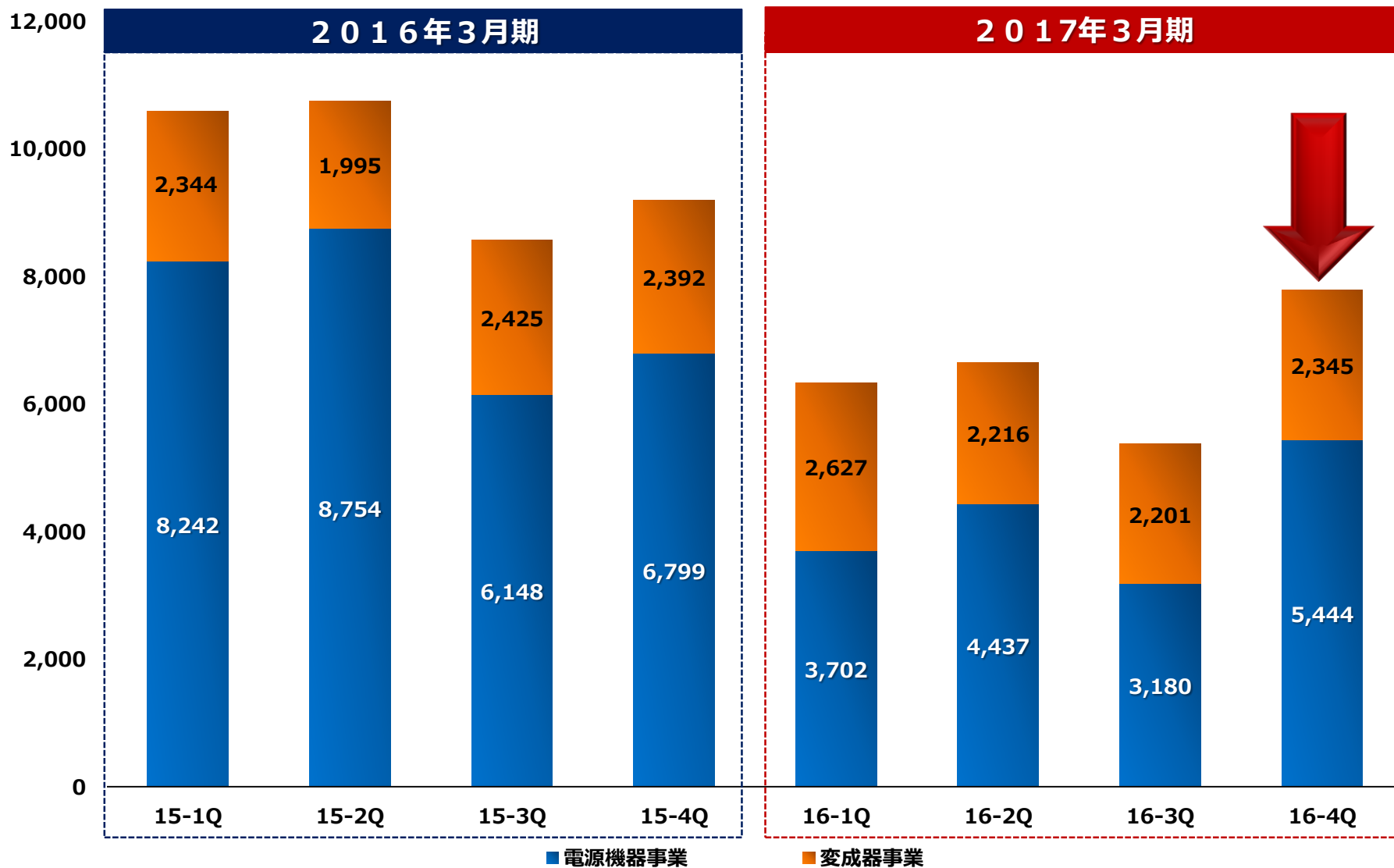
変成器事業

前年度比 +2.5%

- 前年下期のM&Aによる新規連結子会社による新分野への売上増
- エアコン用リアクタは比較的堅調に推移

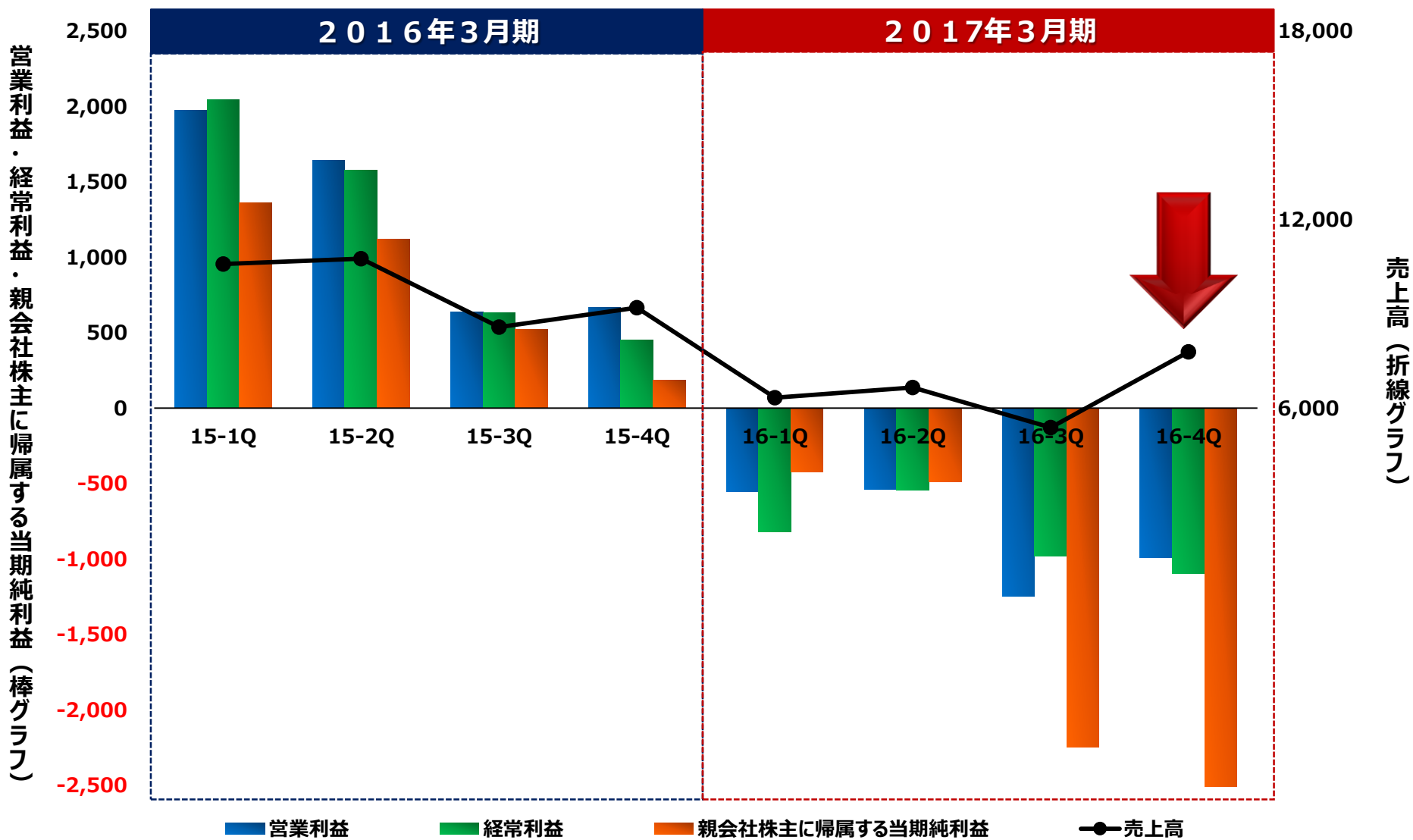
連結セグメント別売上高四半期推移

単位：百万円



連結業績四半期推移

単位：百万円

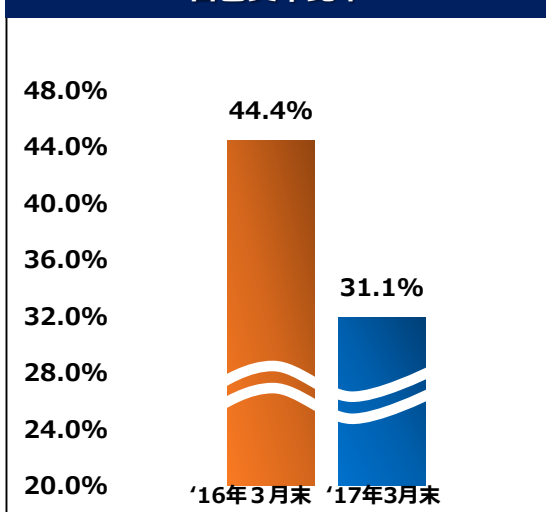


連結貸借対照表概要

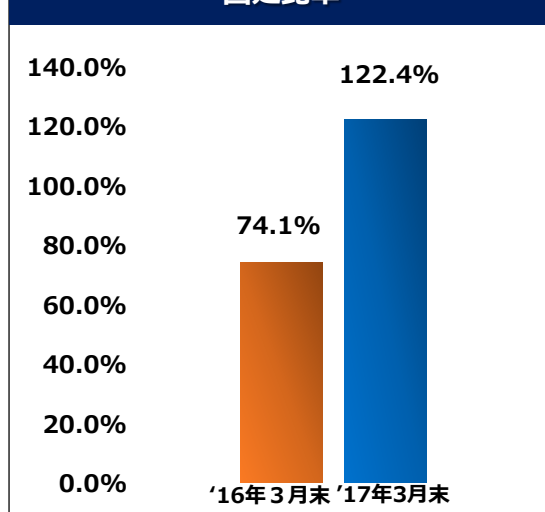
単位：百万円

	2016年3月末	2017年3月末		2016年3月末	2017年3月末
現預金	5,737	4,365	仕入債務	7,425	4,434
売上債権	6,882	5,268	短期有利子負債	2,938	7,065
棚卸資産	9,659	9,064	その他（流動）	4,010	3,177
その他（流動）	2,408	1,024	長期有利子負債	1,475	2,309
固定資産合計	12,133	12,121	その他（固定）	4,610	4,951
繰延資産	1	0	純資産	16,363	9,905
資産計	36,823	31,844	負債・純資産計	36,823	31,844

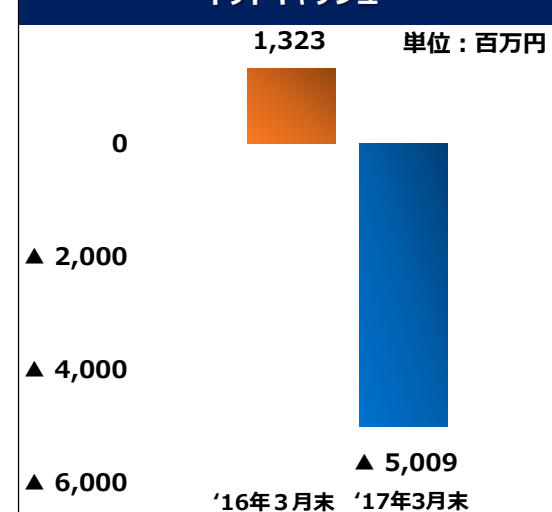
自己資本比率



固定比率



ネットキャッシュ



今後の取り組みと見通し

今期業績について

単位：百万円

	2017年	2018年3月期		
	3月期	上期	下期	通期
売上高	26,156	15,000	17,000	32,000
営業利益	▲3,333	▲500	600	100
営業利益率	—	—	3.5%	0.3%
経常利益	▲3,415	▲500	600	100
親会社株主に帰属 する当期純利益	▲5,782	▲500	500	0
配当	年間計 8円	中間 0円	期末 —	年間計 —

注) 予想の前提となる為替レートは1ドル110円

2018年3月期・期末配当については未定

経営改善策

- **固定費削減**による収益性の改善
筋肉質のコスト構造により損益分岐点売上の低減
- 意思決定の迅速化、収益責任の明確化のため**事業組織改革**
2事業本部体制へ移行
 - ①エネルギーソリューション事業本部
 - ②電源デバイス事業本部
- 市場で勝ち抜ける**強力な製品ラインナップの拡充**
商品は**専門メーカーとして徹底したユニバーサルデザイン**の採用でグローバル市場へタイムリーな投入



徹底した固定費削減に加え、事業組織改革と戦略商品の投入による巻き返しの実現

具体的な施策に落とし込み推進（22億円）

➤ 生産体制の最適化（6億円）

規模の適正化と生産体制の見直し

⇒国内は徹底した省力化（一人当たり付加価値10%アップ）

海外：拠点の生産配置見直しと余剰設備廃却（ライン最適化）

香港事務所閉鎖、のれん減損による償却費削減

➤ 労務費等の適正化（6億円）

役員報酬カット、労務構成の見直しなど徹底したコストダウンの実現

⇒報酬・賞与の削減、有期雇用契約見直し等

➤ 経費削減の徹底（10億円）

物流コストの見直し、管理可能経費の削減

⇒在庫削減と不要資産の廃棄による倉庫費用圧縮

2016年度に発生した北米立ち上げに係る多額ロス経費削減

ITインフラを活用したコミュニケーションの改善（一般経費の削減）

2020年PV世界需要
は96GW
(2016年の1.5倍)



FIT改正で縮小する日本市場は特徴ある製品を投入しシェアの拡大を行う
一方、拡大が見込める海外市場に向けて商品の開発と販売強化を行う
特に環境の整った北米市場に注力する

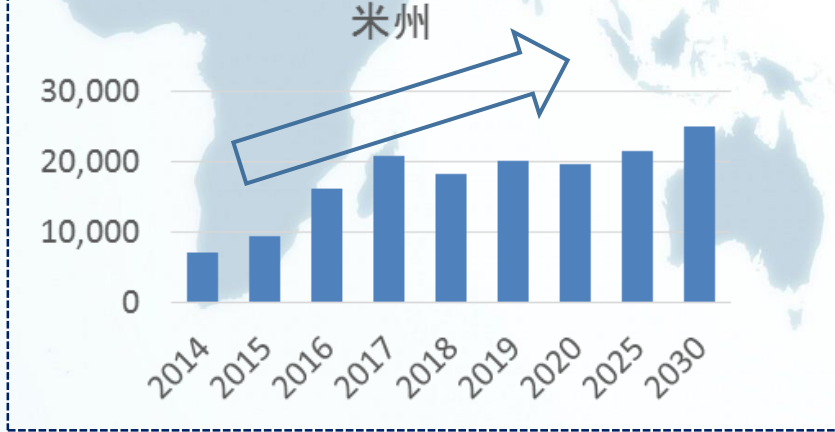
グローバルな太陽光発電市場の需要拡大



ハワイやオンタリオ (カナダ) の電力会社で実証実験進行中
住宅用蓄電ハイブリッドシステム

★ 米国田淵電機 (TA)サンノゼ・トロント

米州



ITCの延長とRPS政策により太陽光発電の普及は急拡大中。一方で夕方に急激な電力需要の高まりで系統が不安定になるダックカーブ現象や時間帯電力価格の導入が始まり蓄電ニーズが更に高まっている。ソーラーとの併設率は現在3%も今後ハワイや加州で拡大見込。

出典：2017年版太陽電池関連技術・市場現状と将来展望 (富士経済)
単位はMW (メガワット)

ITC : Investment Tax Credit (ソーラー発電投資の連邦税控除)
RPS: Renewable Portfolio Standard (再生可能エネルギー買取義務)

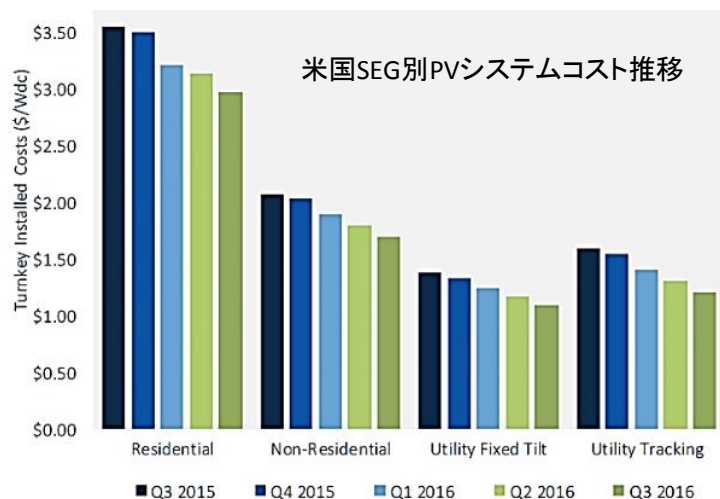
産業用小型分散型パワコンはユニバーサル仕様でコスト重視
住宅用蓄電池付きパワコンは高付加価値製品として位置づける

コスト重視

産業用パワコンは機能を絞った価格競争力のある製品の早期投入を行う

大規模発電所向け大容量モデルの順次投入(50kW以上)

高電圧化・大容量化のラインアップ拡大



高付加価値

北米で先行するインテリジェントインバータ（遠隔デマンドコントロール）規格対応

蓄電ソリューションとしてバリエーション（容量）の拡大

省スペース・高メンテナンス・高耐久製品



電源ユニットの取組み

アミューズメント機器用ACアダプタは本格的な需要拡大期に入る為、供給体制の確保と原価低減を着実に実行

デバイスは電装化が進む輸送機器向け需要拡大に向けた取組み強化

開発リソースの確保と生産ラインの整備を行い
自動車向け製品の販売を加速



2016年6月に竣工したベトナム田淵技術棟

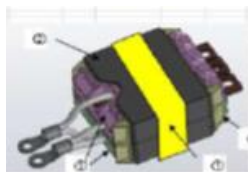


ベトナム田淵電機自動化ライン

販売チャンネルは
欧州にも設置



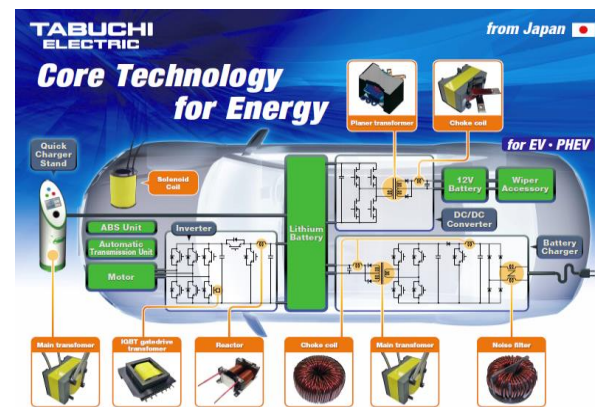
マルシュナー田淵電機



車載用プレーナトランス

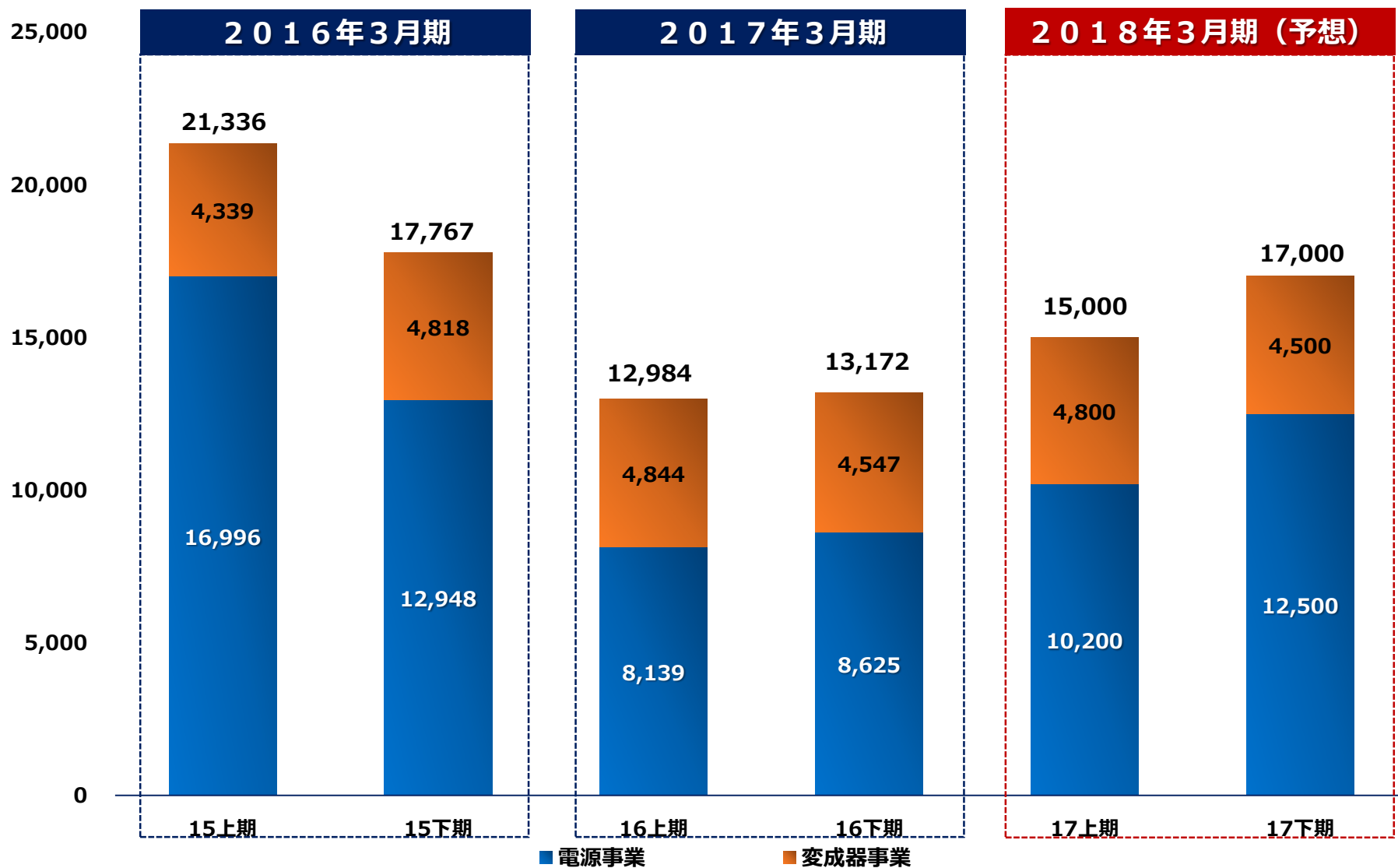


車両補助電源用
高周波トランス



<予想> 連結セグメント別売上高推移

単位：百万円



TABUCHI ELECTRIC

当資料に記載されている、当社又はグループに関する見通し、方針、戦略等は、現時点での入手可能な情報に基づき、合理的と判断した前提のもと予測したものです。実際の業績は今後起こりうる様々な要因によって異なることがあるということをご理解ください。