

見えないところで魅せてます

**KIMOTO**

2007年3月期  
中間決算説明会資料

株式会社 きもと

2006年11月16日

2007年3月期  
**中間決算説明会**

1. 2007年3月期 中間決算概要

代表取締役社長

丸山良克

2. 2007年3月期 下期営業計画

常務取締役 営業本部長

武田詔一

3. 質疑応答

# 上期トピックス

1. 上海代表処開設  
機能性フィルム拡販のためのマーケティング拠点を開設
2. 瀋陽木本実業有限公司(略称SKI)設立15周年  
設立15周年を期に社名変更と共に販売活動をスタート
3. 株式分割  
9月30日を基準日として1:2の株式分割を実施
4. ポーランドに子会社設立を決定  
液晶関連部材フィルムを迅速に供給するための拠点を構築

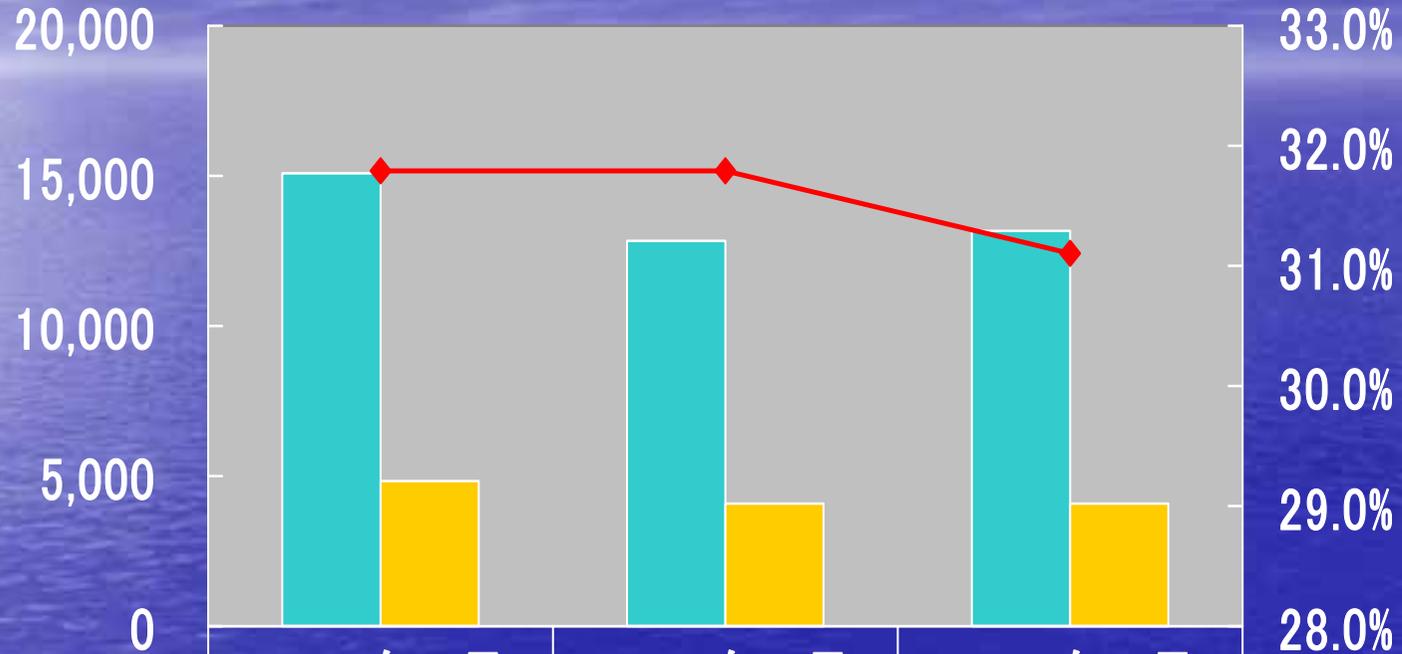
## 中間業績

単位:百万円

	2005年9月	2006年9月	増減率
売上高	12,862	13,200	2.6%
営業利益	1,097	1,138	3.8%
経常利益	1,178	1,202	2.0%
中間純利益	720	796	10.5%

# 売上高・売上総利益の推移

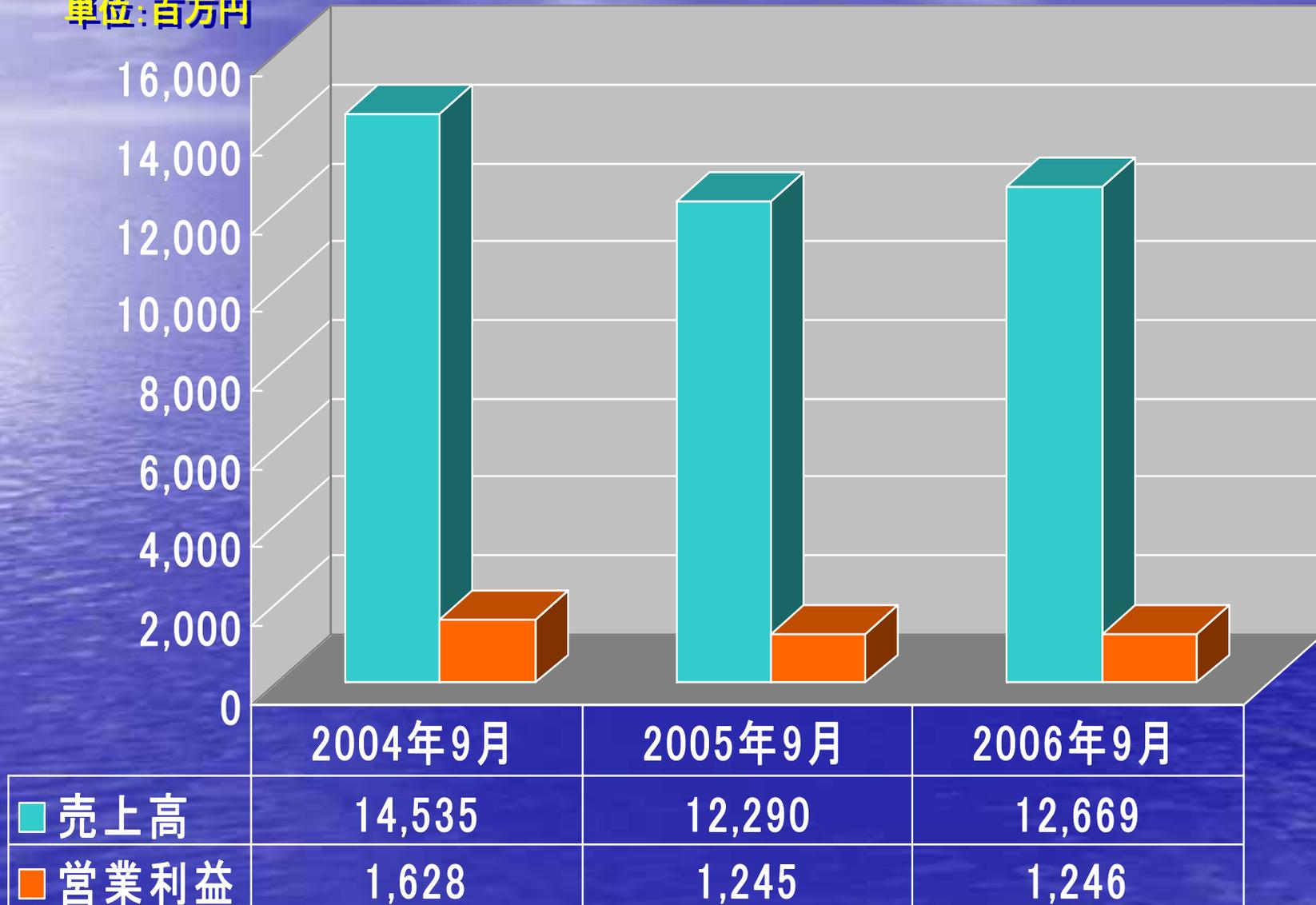
単位:百万円



	2004年9月	2005年9月	2006年9月
売上高	15,070	12,862	13,200
売上総利益	4,793	4,090	4,106
粗利益率	31.8%	31.8%	31.1%

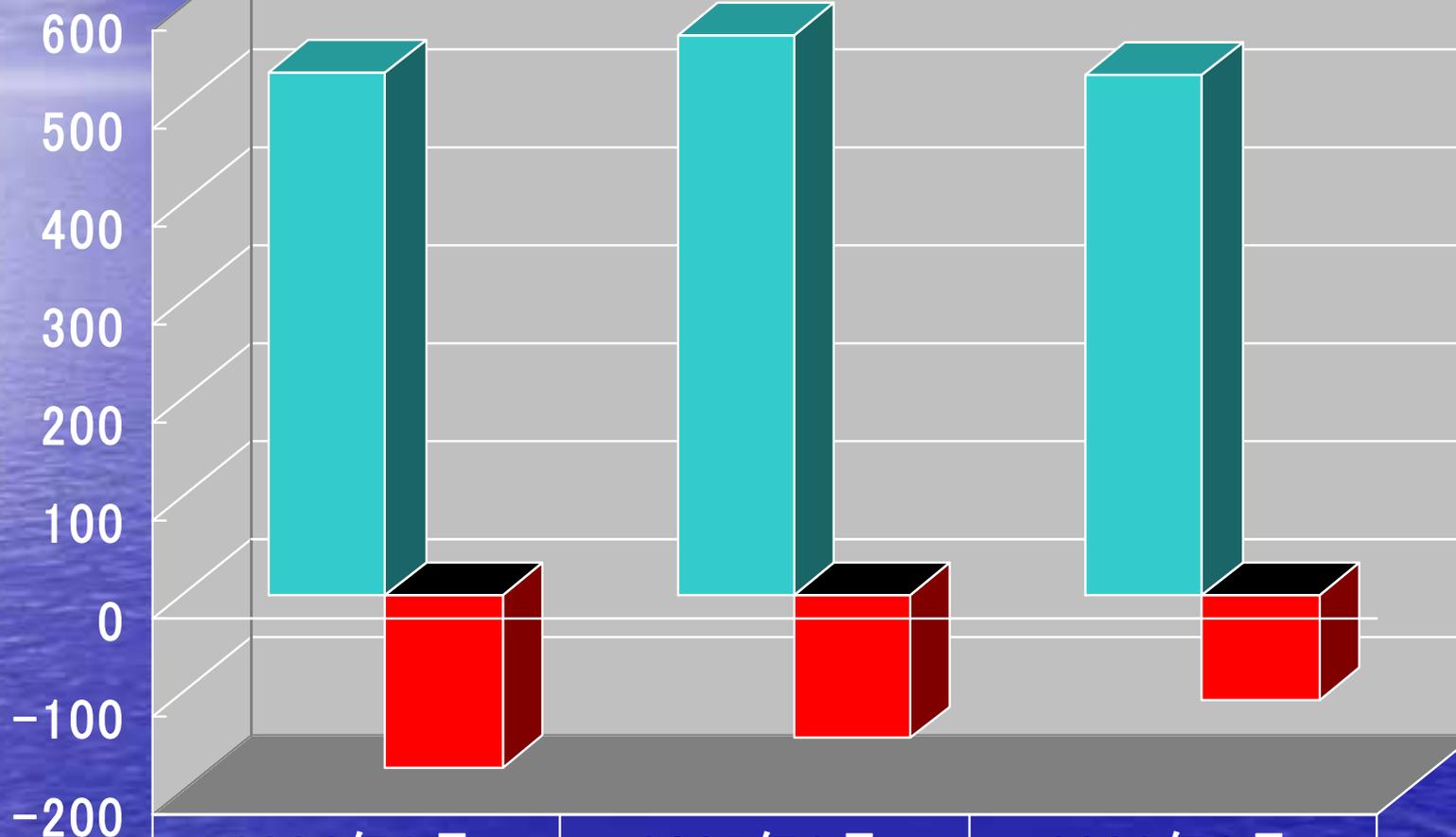
# 機能性フィルム事業部門 売上高・営業利益の推移

単位:百万円



# 情報システム事業部門 売上高・営業利益の推移

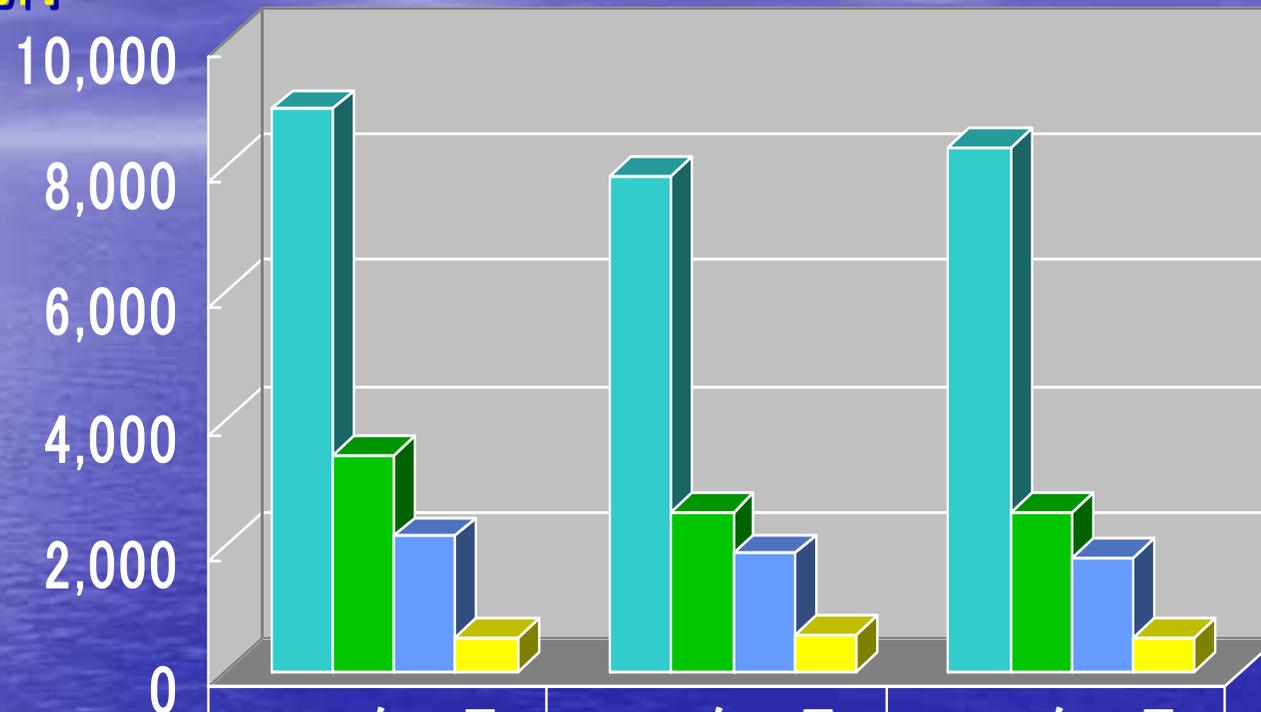
単位:百万円



	2004年9月	2005年9月	2006年9月
■ 売上高	534	572	531
■ 営業利益	-177	-147	-107

# 事業別売上高の推移

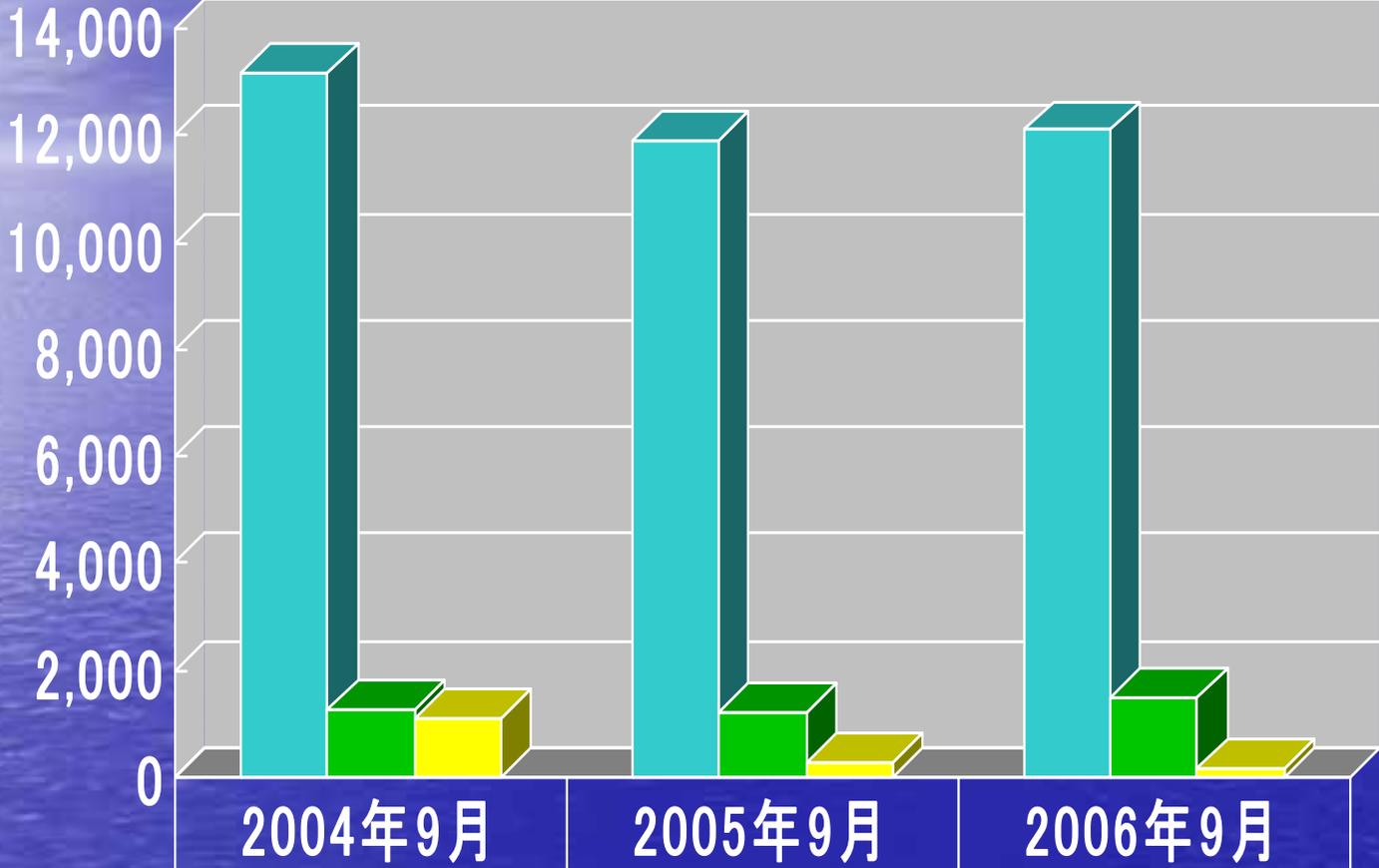
単位:百万円



	2004年9月	2005年9月	2006年9月
■ 電子・工業材料	8,939	7,887	8,330
■ グラフィックス	3,448	2,521	2,523
■ 産業メディア	2,148	1,881	1,814
■ 情報システム	534	572	531

# 所在地別売上高の推移

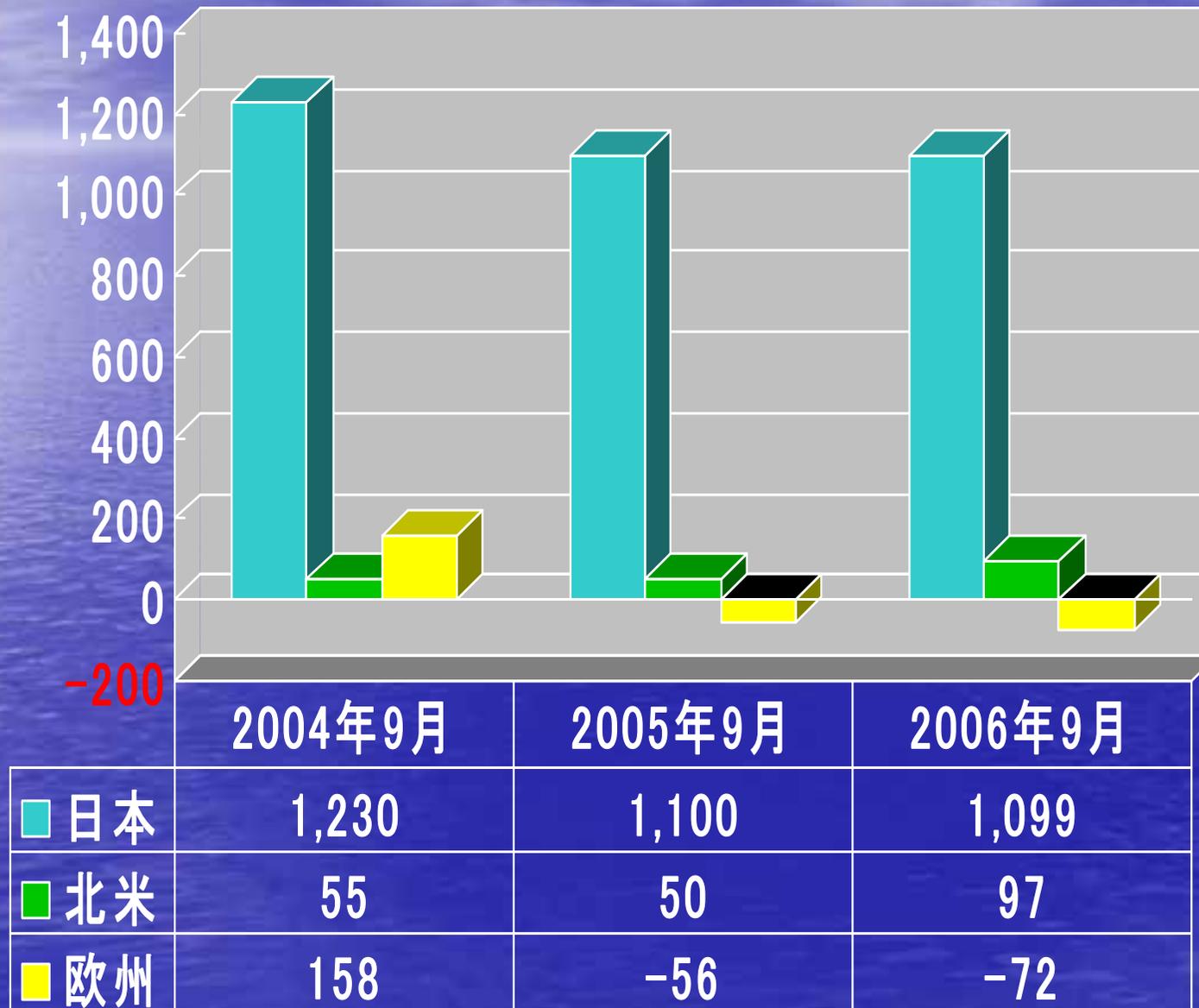
単位:百万円



	2004年9月	2005年9月	2006年9月
■ 日本	13,166	11,886	12,096
■ 北米	1,257	1,229	1,479
■ 欧州	1,085	252	172

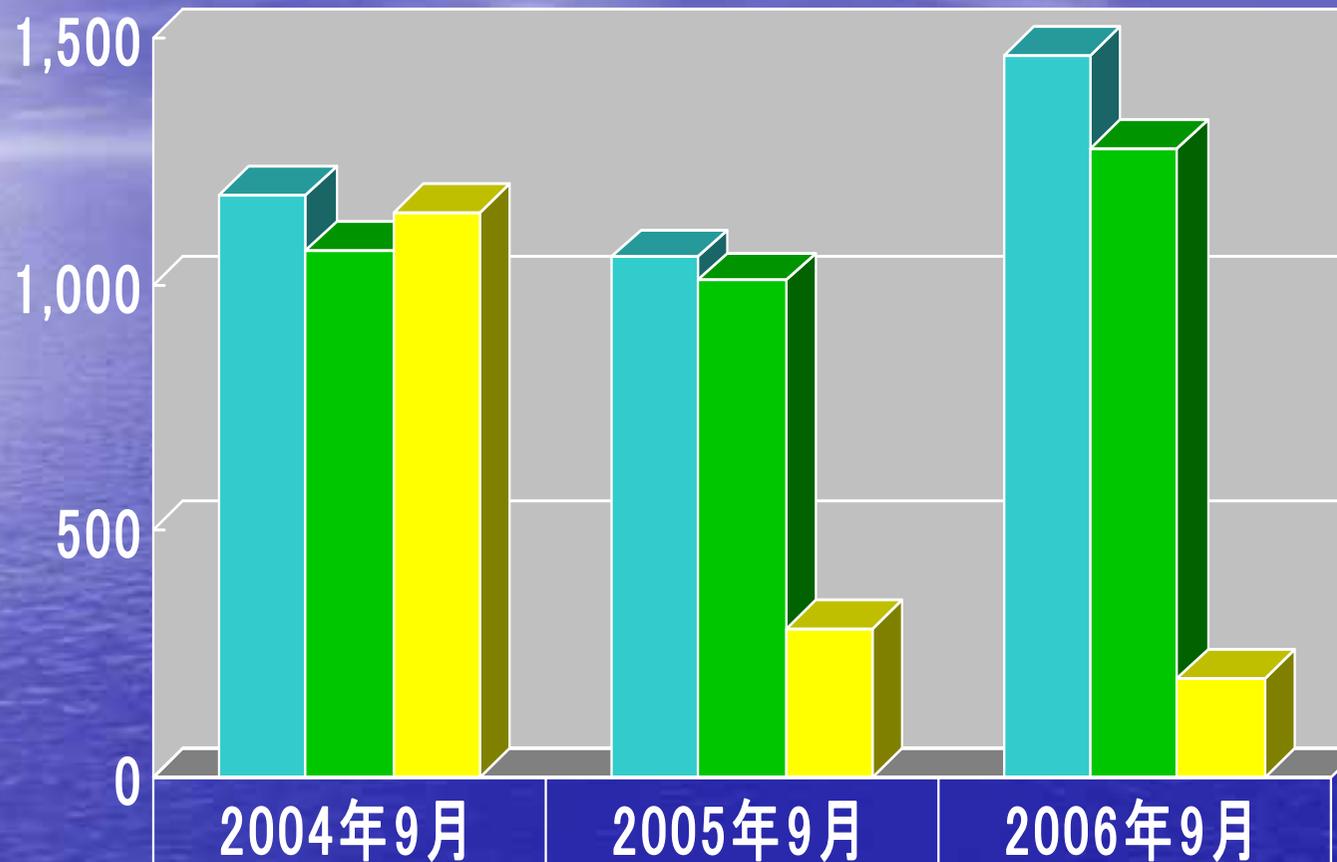
# 所在地別営業利益の推移

単位:百万円



# 海外売上高の推移

単位:百万円



■ アジア	1,180	1,054	1,463
■ 北米	1,068	1,007	1,275
■ 欧州	1,143	302	202

## キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	2004年9月	2005年9月	2006年9月
営業活動	2,170	△ 8	1,580
投資活動	△ 192	△ 509	△ 514
財務活動	△ 578	39	△ 414

## 通期業績

単位:百万円

	2006年3月期 実績	2007年3月期 予想	増減率
売上高	27,505	28,800	4.7%
経常利益	2,658	2,650	△ 0.3%
当期純利益	1,657	1,630	△ 1.6%

# 事業別売上高

単位：百万円

	2006年 3月実績	2007年 3月予想	増減率
機能性フィルム事業部門	25,908	27,100	4.6%
電子・工業材料	16,606	17,600	6.0%
グラフィックス	5,291	5,900	11.5%
産業メディア	4,010	3,600	△10.2%
情報システム事業部門	1,597	1,700	6.4%
合 計	27,505	28,800	4.7%

ありがとうございました

# データ編 1

## 設備投資関係(連結)

### ①設備投資額

・2006年3月期中間実績	1,404百万円
・2007年3月期中間実績	326百万円
・2007年3月期予算	1,750百万円

### ②減価償却費

・2006年3月期中間実績	430百万円
・2007年3月期中間実績	471百万円
・2007年3月期予算	1,100百万円

## データ編 2

### 研究開発費(連結)

・2006年3月期中間実績	352百万円
・2007年3月期中間実績	332百万円
・2007年3月期予算	950百万円

見えないところで魅せてます

**KIMOTO**

〒160-0022 東京都新宿区新宿2-19-1



**2007年3月期  
下期営業計画**

**常務取締役営業本部長  
武田 詔一**

# 営業方針

企業の品格、営業の品格

(主旨)

企業文化の継承と明朗闊達な活動

# スローガン

## アグレッシブ V47 (攻めの営業)

(主旨)

新三カ年計画の基盤づくり

# 2007年3月期 売上予想

(単位：百万円)

事業区分	売上	前期比増減
電子・工業材料事業	17,600	6.0%
グラフィックス事業	5,900	11.5%
産業メディア事業	3,600	△10.2%
情報システム事業	1,700	6.4%
全社計	28,800	4.7%

# 営業計画

全体：営業活動の可視化と  
サプライマネージメントの構築

行動：製・商品の開発を強化

1. 精密成型技術（E<sup>3</sup>プロジェクト）  
で製品化
2. セールスプロモーションの強化  
環境製品を中心に知名度UP

# 主力製品の下期予測

- 液晶向けフィルム  
大画面化により出荷量増  
対前年比30%増
- 表面材フィルム（ハードコートフィルム）  
ゲーム機向けが大きく伸長  
対前年比50%増

# 営業計画

## ◆電子・工業材料事業

★電子・ディスプレイ 売上予想・100億円

- ・マーケット情報を迅速に集約して販売及び生産にタイムリーに反映させる（海外拠点）
- ・拡散フィルムの複合型製品の提案（E<sup>3</sup>）
- ・ポーランド工場の建設決定

# 営業計画

## ◆電子・工業材料事業

### ★工業材料

売上予想・76億円

- ・ 機能性フィルムメーカーとして先進企業との  
    コンタクトを深め、用途拡大を目指す
- ・ ハードコートフィルムは、引続きアミューズメント  
    向け、カーナビ向け、携帯電話向けの受注増を目指す

# 営業計画

## ◆グラフィックス事業 売上予想・59億円

- ・ 営業活動のプロセスを可視化  
→ 顧客情報のデータベース化
- ・ マーケット情報を仕入先と共有し、  
セールスプロモーションを積極的に行う
- ・ 大型UVインクジェットシステムの 提案
  1. UVインク利用による用途拡大
  2. テキスタイル業界へ営業活動を強化

# 営業計画

## ◆ 産業メディア事業 売上予想・36億円

- ・ リア型プレゼンユニット「ファイビーACⅡ」拡販  
教育委員会への営業推進  
ソフトのラインナップ強化
- ・ 環境関連製品  
セルフクリーニングフィルム「ラクリーン」拡販  
サイン看板関連 — 外食産業400社にPR

# 営業計画

## ◆情報システム事業

売上予想・17億円

- ・ 今期 営業損失 1 億円以下を目指す
- ・ 受託作業の効率的生産体制を確立する
- ・ 「3次元造形プリンター」を含む  
新規ビジネスの立上げ



ありがとうございました