

Kinetek Group Inc. 及び Avtron Industrial Automation, Inc. 買収記者会見資料

2012年9月20日

日本電産株式会社

注意事項



本プレゼンテーション及び引き続き行われる質疑応答の際の回答には、将来に関する見通し、期待、判断、計画あるいは戦略が含まれています。この将来予測に基づく記載や発言は、為替変動、製品に対する需要変動、各種モータの開発・生産能力、関係会社の業績、及びその他のリスクや不確定要素を含みます。本プレゼンテーション及び引き続き行われる質疑応答の際の回答に含まれる全ての将来的予測に基づく記載や発言は、プレゼンテーションの日に入手可能な情報に基づいており、私達は、このような将来予測に基づく記載や発言を更新する義務を負いません。また、この記載や発言は、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が、私達の現在の期待とは、実体的に異なる場合があります。このような違いには、多数の要素が原因となり得ます。

2



I. 家電商業産業事業(ACIM)の紹介

ACIM 事業(家電商業産業事業)の 市場概要(2011年度)



家電事業(Appliance) 商業事業(Commercial)産業事業(Industrial)



洗濯機、乾燥機、 食器洗浄機





エアコン、プール・スパ 空気圧縮機、ファン





ポンプ、コンプレッサー ファン・ブロアー コンベイヤー



4



Ⅱ. 買収案件(2件)の概要

買収案件の概要

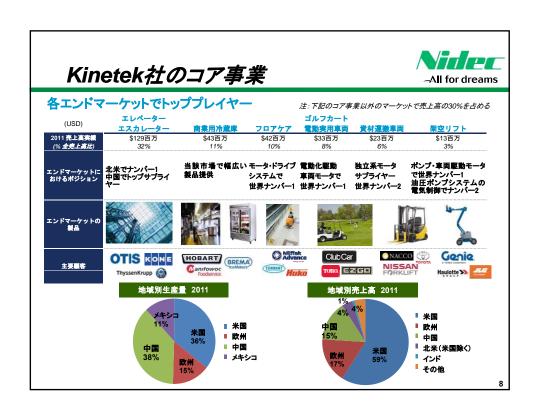


対象会社	Kinetek Group, Inc. ("Kinetek")	Avtron Industrial Automation, Inc. ("Avtron")
事業分野	商業用モータ	産業用モータ
製品	カスタム設計の電動モータ、ギアモー タ、ギアリング、電気制御、システムソ リューション、エレベーター制御	エンコーダードライブシステム(システムインテグレーション)保守サービス
本社	シカゴ(イリノイ州、米国)	クリーブランド(オハイオ州、米国)
拠点	24拠点 ・米国 14拠点 ・メキシコ 2拠点 ・イタリア 4拠点 ・中国 4拠点	米国オハイオ州(2拠点)
従業員	2,987人	154人
売上高 (2011年実績)	400百万USD	33百万USD

3



II – (i) Kinetek社買収について

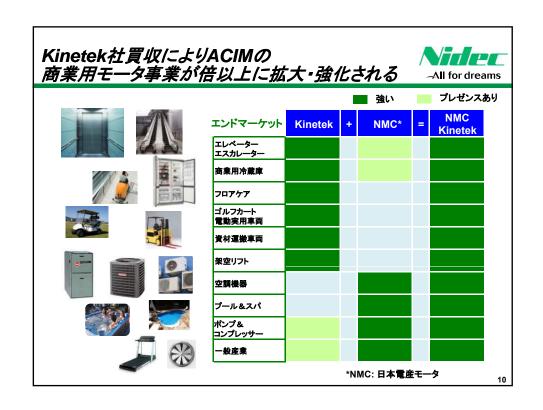


カスタム設計による抜群のソリューション能力



- Kinetekの新製品の50%はギア、 ポンプ、電子制御といった高付加 価値製品である。
- 製品の約80%が顧客ニーズに 合致したカスタム製品である。
- 直販部隊の大半が熟練した技術 者であり、実務経験や専門知識も 豊富である。
- エレベーター全体のソリューション 能力に強みを有する。

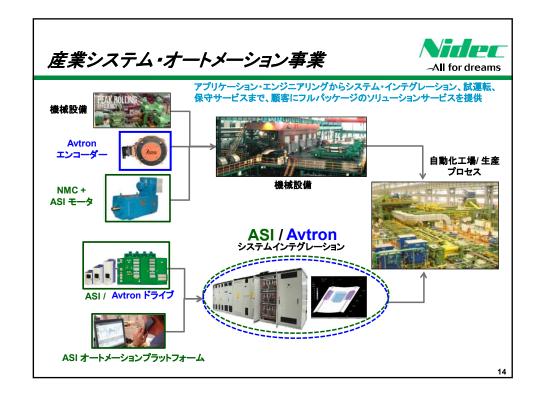


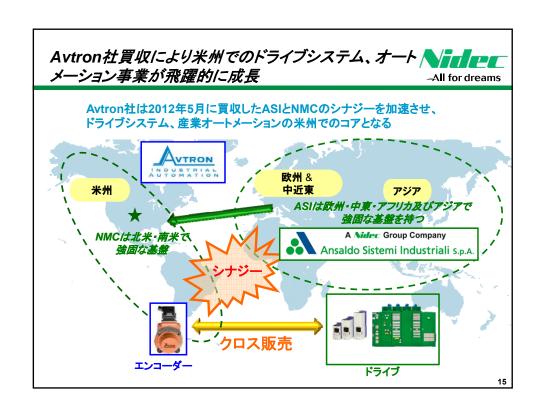






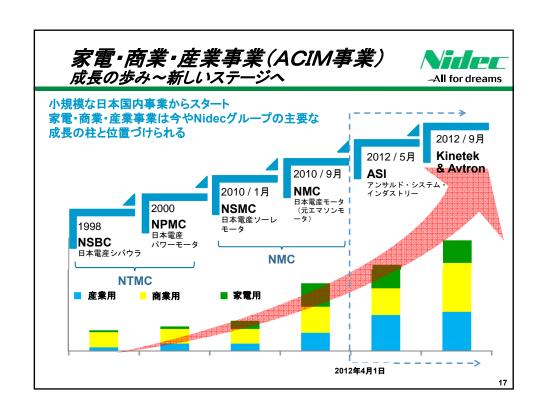
Nidec Avtron社の事業概要 -All for dreams 北米の重工業分野において、高度なエンジニアカを有する制御、産業オートメーションの ソリューション提供のリーディングプレイヤー ドライブ・システム 2011 売上実績 \$33 百万 \$14 百万 (41%) \$5 百万 (15%) \$14 百万 苛酷な事業環境下で使用される 回転機器の速度、位置、方向を コントロールする頑丈なエンコー ダー 出向サービス、故障点検 電話サポート、遠隔モニタリング、 修理、保守サービス、トレーニング サービス 重工業において、オペレーション効 率及び信頼性の向上を提供する アプリケーション特有のモータ制御 概要 システム エンドマーケット 鉱業 (18.8%) 海運 (10.6%) 鉄鋼業 (15.8%) 林業 (24.0%) クレーン (23.2%) (7.7%)13

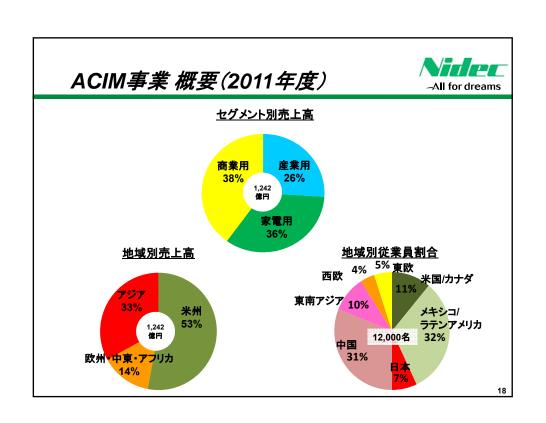


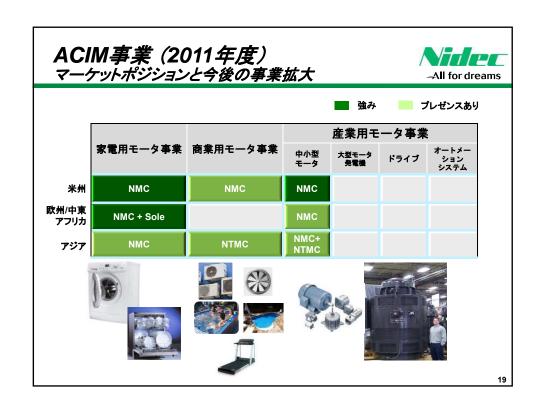


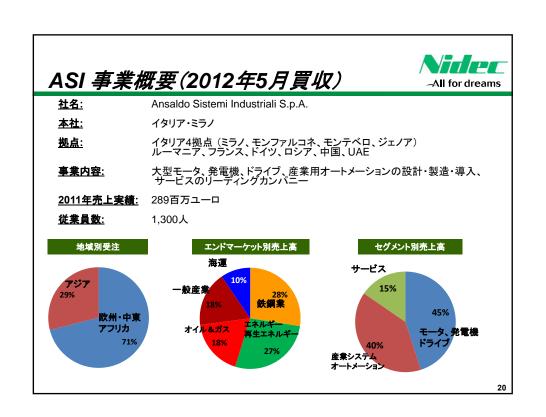


III. 家電商業産業事業(ACIM事業)の今後の成長戦略

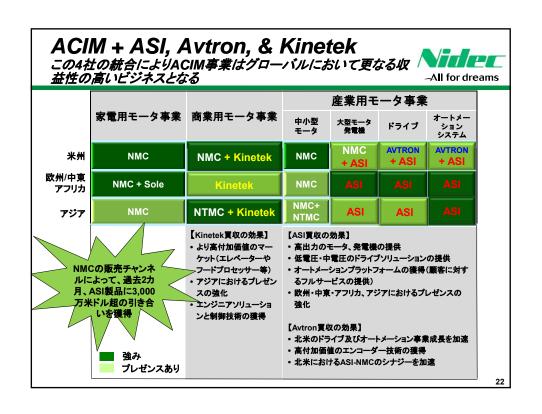


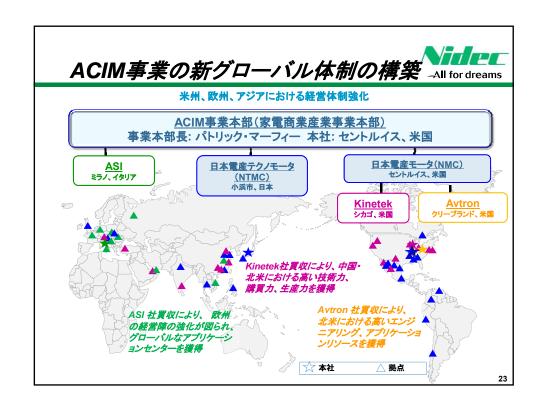


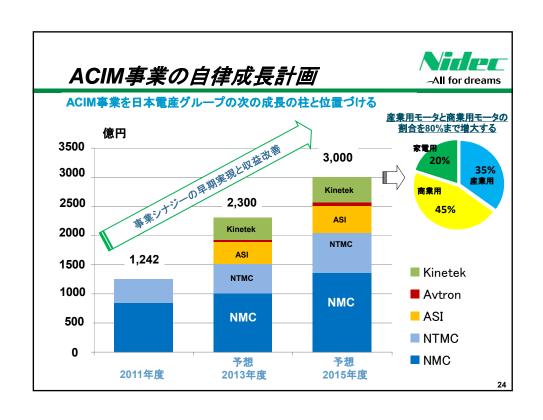














買収資金 及び キャッシュフロー戦略

2012年9月20日

日本電産株式会社



将来の見通しに関する記述についての注意事項

本プレゼンテーションは、将来に関する見通し、期待、判断、計画あるいは戦略が含まれています。この将来 予測に基づく記載は、為替変動、製品に対する需要変動、各種モータの開発・生産能力、関係会社の業績、 及びその他のリスクや不確定要素を含みます。本プレゼンテーションに含まれる全ての将来的予測に基づく記載は、プレゼンテーションの日に入手可能な情報に基づいており、私達は、このような将来予測に基づく記載 を更新する義務を負いません。また、この記載は、将来の実績を保証するものではなく、実際の結果が、私達 の現在の期待とは、実体的に異なる場合があります。このような違いには、多数の要素が原因となり得ます。

本資料にある各種指標の定義及び計算方法

- ✓ Cash Conversion Cycle (「CCC」): 当社では、CCC算出に当り全て売上高を分母にして算出 しております。日数=(在庫+売上債権-仕入債務)÷1日当り売上高
- ✓ Free Cash Flow (「FCF」) = 営業CF 投資CF
- √ グロス DE レシオ = 有利子負債 / 株主資本

買収資金について



今回の買収資金は、手元資金とデット・ファイナンスにより充当

キャッシュフロー経営

- ・ キャッシュフローを重視
- ・ CCC(キャッシュ化速度)改善運動の導入と運転資本の圧縮

財務目標

キャッシュ創出力をバネに財務規律を遵守し、財務体質の持続的な 改善を推進

1. ネットキャッシュ 2016年3月末までに達成

2. グロスDEレシオ 0.5倍以下 2016年3月末までに達成 (2012年度第1四半期 0.7倍)

3. CCC(キャッシュ化速度) 今期末は前期末比30%改善を目標 (2011年度末 85日)

