

第88期中間株主通信

2013.4.1 ▶ 2013.9.30

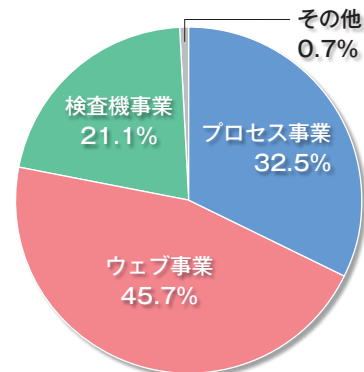


証券コード：6863

決算ハイライト

第88期（2014年3月期）中間決算のポイント

- ▶ 売上面ではプロセス事業、検査機事業は受注が好調だったが、売上計上時期が年度後半にずれ込み、ウェブ事業はユーザーの設備投資が、慎重な姿勢により苦戦したため前年同期を下回った。
- ▶ 利益面では、コストダウン型新製品の市場投入・生産工程の効率化や販売費及び一般管理費の節減は進んでいるが、減収により前年同期を下回った。

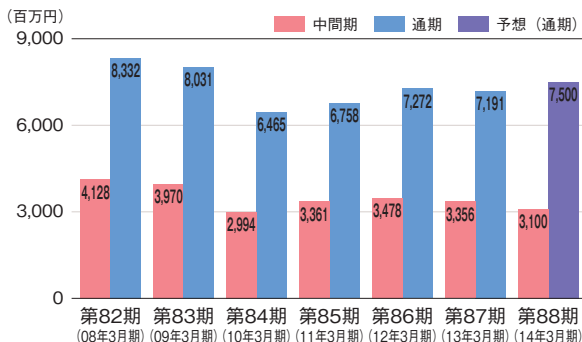


事業別売上比率

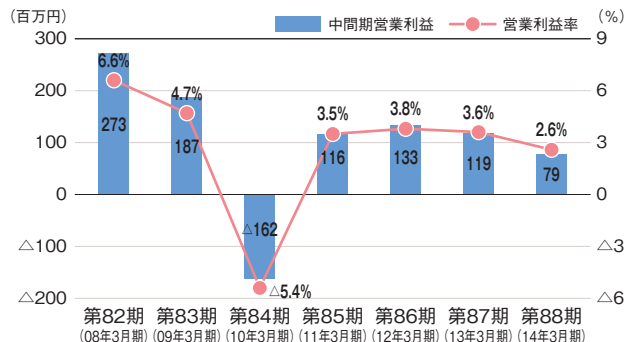
売上高 **31億円**
(前年同期比7.6%減少)

営業利益 **7千9百万円**
(前年同期比33.3%減少)

営業利益率 **2.6%**
(前年同期比1.0ポイントダウン)



売上高の推移



中間営業利益の推移

トップインタビュー 川路社長にきく

2013年8月29日木曜日の午後、当社八王子事業所の会議室で、アナリストの寺島昇氏によるトップインタビューが行われました。昨年のインタビュー*1から1年経って経営計画が進展し、社長就任当初に着手した施策が4年目を迎え少しずつ実を結びつつあり手ごたえを感じているという代表取締役社長川路憲一が、質問に答えて、改めて経営に対する考え方や思いなどを語りました。

このインタビューをもとに寺島氏にはアナリスト・レポートを作成していただきました。ご興味のある方は、次のURLをご覧ください。

<http://www.gcube.jp/index.html>



代表取締役社長

川路 憲一

農業関係を含めた検査機事業は、すでに利益面では成長エンジンとなっている

Q 1年前には、農業関係事業を含めた検査機事業が当社の成長エンジンと位置付けて注力するとのことでした*2が、2013年3月期実績、そして今期（2014年3月期）の状況はいかがですか。

A 決算短信を見ていただくと分かるのですが、2013年3月期のセグメント別利益の面でプロセス、ウェブ、検査機という主要3事業の中で検査機事業の利益が一番大きく、利益率も一番良くなっています（グラフ参照）。

とくに農業関係を対象とした選果装置は生傷腐敗センサというオンラインワン製品を持っていて、ユーザーの高い評価を受けているため、良好な収益率だったところに、さらにセンサのコストダウンが進みました。それが、2013年3月期の実績となって現われました。

今期に入っても、選果装置は昨年同様受注を伸ばしていますし、これから今年度の政府予算の実行が始まるので、さらなる受注獲得を期待しています。もっとも時期的に売上は大半が来期となってしまいますが、一方、昨年お話ししました米国のオレンジ向け選果装置については、手始め段階ですが受注を獲得できました。課題だったコスト面についても、先ほどお話ししましたセンサのコストダウンと円安にシフトしたおかげで、ライバルのヨーロッパ製品との競合に勝つことができました。これから納

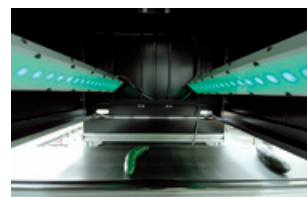
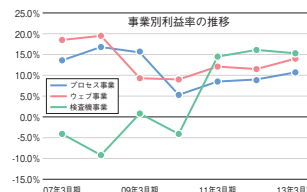
入していきますが、現地での評判いかんにより、これから活動が本格化し、さらに大きな案件の受注につながることを期待しています。

一方、電子部品やフィルム、電池向けの検査装置は、足踏み状態にあります。年度後半に新製品を市場投入します。民間設備投資が回復しつつあるので、これからの期待しています。

第4の柱は新プロセス事業？ 検査機事業を成長エンジンとして注力することから、各事業がそれぞれ成長していく態勢に

Q 検査機事業は順調に成長しているようですね。そうすると、ニレコ全体としては、プロセス事業、ウェブ事業は着実な成長を目指し、検査機の伸びで成長していく戦略を、今後もさらに推し進めていくわけですね。

A そういうわけでもないです。例えば、プロセス事業は、昨年のインタビューの時のメインユーザーである鉄鋼業界が設備投資を行える状態ではなく、落ち込みを最小限に抑えるのに必死でした。しかしその一方で、ここ数年、従来オートメーション化されていなかった分野や、高品質のために新たにニーズが生まれてきた従来にない対象向けの新製品を開発してPRを進めてきました。*3それが、ここに来て鉄鋼メーカーの理解が進み、引き合いが増えて、新たな受注が獲れるようになってきたのです。これは、プロセス事業が新たな成長の可能性を



野菜向け外観検査装置の内部

持った事業として生まれ変わってきたことのあらわれと言えます。私は、この新しい展開は現在の主要3事業に続く当社にとって第4の柱となるのではないかと期待していますし、力を入れているのです。実際のところ、受注高は前年同期を大きく上回っています。もちろん、従来の制御装置や計測装置だって廃れてしまったわけではありません。今期後半には期待できと思っています。



ハンディ・マーカ

これまでの、検査機事業が頑張っ

て全体を牽引できるとは思いますが、これからはプロセス事業の新しい展開が成長し、農業を含めた検査機事業が成長し、ウェブ事業も健闘するというように、各事業がそれぞれ成長して、結果的にニレコ全体が大きくなるというモデルに変わってくると思います。

長期的に見れば少子化等により国内市場が頭打ちになっていくだろうと予想される中で、様々な分野に展開した事業がそれぞれに業績を伸ばしていけば、当社は国内でも全体として成長を続けていくことができることとなります。

Q 力強い言葉をいただきました。とはいっても、先日、第2四半期に関する業績予想の修正を発表されましたね。

A 業績予想の修正は第2四半期までについてです。**これは、いくつかの大型案件の売上計上がずれ込んでしまったことと、ユーザーの皆様動きが思った以上に鈍かったためです。そのため、今年度前半の売上高が予想したほど伸びませんでした。しかし、受注は順調に伸びているので、後半での挽回に期待しています。

海外市場に向けてミドルスペックの製品をつくることへの関門

Q 川路社長へのインタビューは昨年に続いて2回目ですが、中長期的な視野で経営課題を認識した上で着実な歩みで事業を進めているように見えます。それで、昨年お話しした課題に対して、その後のことをお聞きしたいと思います。まず、御社の課題として海外売上を増やしていくためには、ミドルスペックの品質で価格を下げて行く必要があると指摘しました。それには、とくに社内の意識改革という根本的なことから取り組んでいるとのことでしたが。

A 海外市場に向けては現地で生産して現地で販売することで、コストや間接費を抑えることになるので、上海の子会

社でウェブ事業の主力製品である耳端位置制御装置のトータルシステムを開発しています。これは、中国をはじめとしたアジア市場に合わせた仕様で、日本国内向けに比べるとミドルスペックで、その分コストを抑えたものです。10月には完成し、これによって製品ラインアップが、国内のユーザーにはハイスペック製品を中心に、海外のユーザーにはミドルスペックで、それぞれの価格でユーザーの要望に応えることができます。



Q 着々と施策が進んでいるようですが、その根本である技術者の意識に変化は出てきているのでしょうか。

A 技術者がプライドをもってより良い製品をつくるというのは、ニレコという企業のすばらしい一面です。ただ、そのことに、こだわりすぎるあまり利益よりも性能を優先することになってしまう。技術者は良い製品をつくれれば売れると思っている。*5極端な言葉ですが“良い製品だから売れる、”ではなくて、売れるから良い製品”なのです。私も社長に就任した当初から意識を変えようと、ことあるごとに社員に話しているのですが、まだ時間がかかるようです。

営業力の強化、経営の効率化、課題には地道に取り組み、着実に成果を積み上げて

Q 営業力の強化という課題については、いかにでしょうか。

A プロセス、ウェブ、検査機の各事業は対象としているユーザーも違えば、営業スタイルも違うので、単に組織に手を入れるとか、人員を入れ替えれば済むという短期的な施策では、営業力の強化という課題に対する根本的な解決にはなりません。これは、営業マンの意識を変えたとともに、新しい人材も養成し



今年4月の高機能フィルム技術展に出展した時の様子、海外からも多数のお客様がいらっしゃいました。

ていく、一見遠回りに見えますが、地道な努力を続けることが大切なのです。実際に、検査機事業の営業には提案力がついてきていますし、少しずつ成果が出てきています。

とくに海外展開のための営業力強化に関しては、中国人や韓国語ができる人材をニレコ本体で採用して教育を始めています。まずは、プロセス事業やウェブ事業の製品を取り扱わせてみる予定です。中国工場で現地仕様の製品の生産が始まるので、このこと併せて、アジア市場への展開は期待できるところに来ていると思います。

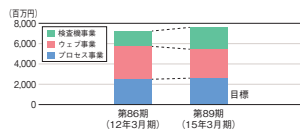
Q 昨年のお話では、効率化に向けて社外のコンサルタントを入れて製造工程の見直しを図ったということでしたが、成果は出てきているのでしょうか。

A 生産リードタイムの短縮とコストダウンを図るため、コンサルタントに入ってもらって生産管理とグループの生産子会社^{*6}を見てもらって2年になります。とくにリードタイムの短縮には効果があらわれてきました。その副次的効果として在庫をあまり持たなくてよくなってきています。しかし、一方で現場の作業配置や流れの効率が悪いところに対しては、私が陣頭指揮をとって5S運動^{*7}というものを進めています。

中期3か年計画の進捗状況、ニレコの将来展望

Q 昨年発表されました中期3か年計画^{*8}は、今期が2年目となりますが、状況はいかがですか。

A 第2四半期までの前半については、予定していた売上が年度後半にずれ込む等の理由で売上高が思ったほど伸びず、業績予想の修正をしました。受注高は順調に伸びていますし、



寺島 昇

株式会社ジーキューブ アナリスト
早稲田大学理工学部（応用化学科）卒業。
NY大学スタンビジネススクール（経営大学院）卒業（MBA取得）。
1976年 岡三証券入社。
以降、パークレイズ証券、ゴールドマン・サックス証券、ABN AMRO証券などで中小型株のアナリストとして活躍。
この間、日経アナリストランキングでは常時2~5位を維持。
また米国インスティテュショナル・インベスター誌では'94、'95年に第1位にランクされる。
2010年より現職。

民間設備投資が大企業を中心に動き始めてきましたし、これまでお話してきました施策の効果が少しずつ表れてきています。また、利益面ではコストダウンや効率化が一層進んでいると思います。中期3か年計画については、2年目の今期の数字の達成に傾注し、最終目標である86億円の売上をクリアしたいと考えています。

Q 最後に、社長に就任されて3年、手ごたえを感じておられると思います。そして今後についてのお考えを。

A 社長に就任した当初は無我夢中、正直言って苦しかったですが、昨年の後半ごろから少しずつ手ごたえを感じるようになってきました。とくに、従来の売上拡大、シェア重視から利益重視に発想を変えようというのが、徐々に社内に浸透してきました。今後に向けては、営業力の強化が未だ途上にあること、そして開発スピードをもっと速くすること、これらのことは現象的な事象ですが、共通しているのは社員の意識を変えていかなければいけないということです。突き詰めると人づくりということに行きつくと思います。ニレコという企業は昔から優秀な人材が集まっていた。今後に向けても、人材を強化して社員一人一人が当社を引っ張るようにしていきたいと考えています。

本日はどうもありがとうございました。

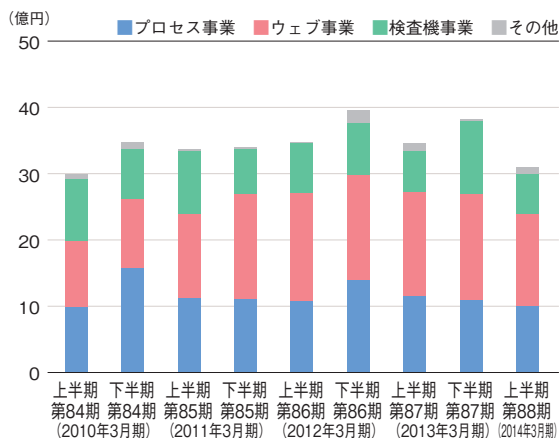
- *1 昨年のインタビューは第87期中間株主通信に掲載されています。ご覧になりたい方は当社ホームページ (http://www.nireco.jp/ir/pdf/87/87th_report_for_stockholders.pdf) をご参照下さい。
- *2 当社は、プロセス事業（鉄鋼向け制御装置）、ウェブ事業（フィルム、電子部品、印刷向け装置）、検査機事業（検査装置）を主要3事業として、中でも一番新しい検査機事業を今後に向けての成長エンジンと位置付けています。詳しい説明は当社ホームページ (<http://cztlb.la9.jp/meinbusiness.html>) をご参照下さい。
- *3 渦流式溶鋼レベル計の欧州販売開始や形状計、ハンディ・マーカ等の新しい製品の開発といったことが、それに当たります。詳しくは当社ホームページの説明 (<http://cztlb.la9.jp/14.3kessan-1PLpro.html>) をご参照下さい。
- *4 8月9日に第2四半期業績予想の修正を発表しました。今期前半に見込まれていた売上が後半にずれ込んでしまったことなどによるものです。そして、11月12日に通期業績予想の修正を発表しました。詳しくは、当社ホームページの説明 (<http://cztlb.la9.jp/14.3kessan-1.html>) をご参照下さい。
- *5 当社は、もともと技術志向の強いメーカーで顧客もメーカーの生産技術者や開発担当者であったため良い製品をつくれれば売れるという空気が強かった。
- *6 当社グループの製品の生産はグループ内のミヨタ精密が担い、同社以外にも外部に生産を外注しています。生産の効率化は、主にミヨタ精密の生産工程と外注を含めた生産管理体制の見直しを行いました。
- *7 「整理、整頓、清掃、清潔、躰」の五項目を基本的な仕事への取組み姿勢として意識・実践しているというものです。
- *8 2012年3月期を初年度として3年後に86億円の売上高を目指すという計画。詳しい説明は第86期株主通信 (http://www.nireco.jp/ir/pdf/86/86th_report_for_stockholders.pdf) をご参照下さい。

当中間期の業績と通期業績の見通し

当中間期の業績

当中間期は、概して厳しい市場環境が続く中、受注の獲得に努めてまいりましたが、前期末受注残高の低迷影響は避けられず、売上高は3,100百万円（前年同期比92.4%）、また、営業利益は79百万円（前年同期比66.7%）となりました。

事業別売上高推移



プロセス事業

当事業の主要取引先であります国内鉄鋼業界は、長年続いた円高傾向が是正される中、事業環境の改善が進んでおりますが、設備投資に関しては中長期的な市場動向を見据えて海外に注力する傍ら国内は慎重な姿勢が続いております。また、海外の鉄鋼業界は、概して新規設備投資の休止状態が続きました。

このような状況の下、中小規模の設備改修や更新、予備品・部品の販売やメンテナンスなどの保守サービスの獲得に注力しました。また、形状計など鉄鋼製品の品質と生産効率の向上を支える新製品を中心に積極的な営業活動を進め、受注も順調に積み上がっておりますが、市場環境の低迷による前年度末の受注残高減少が響き、受注高は1,357百万円（前年同期比129.7%）となったも

の、売上高は1,008百万円（前年同期比86.9%）となりました。

ウェブ事業

当事業の主要取引先であります高機能フィルム業界は、近年、スマートフォンやタブレット端末の普及を背景に中小型液晶パネルの部材向けとしてその需要が伸びております。とはいえ、大型パネル向けに生産していた既存設備を中小型パネル向けに転用しているため、設備投資は生産維持あるいは効率向上のために必要な範囲の内容に留まっております。また、二次電池向けについては、期待に反して市場が伸び悩んでいることから設備投資に関して消極的な動きとなりました。このような状況の下、耳端位置制御装置や張力制御装置の新製品を中心に積極的な営業活動を展開しましたが、前年同期の売上高には及びませんでした。

もう一方の主要取引先である印刷業界は、商業印刷市場そのものが縮小しているため引き続き厳しい市場環境が続いております。このような環境下、包装や特殊印刷などに対象を絞って印刷品質検査装置や糊付け装置の拡販に注力しましたが、前年同期の売上高を下回りました。以上の結果、受注高は1,468百万円（前年同期比92.9%）、売上高は1,417百万円（前年同期比90.3%）となりました。

検査機事業

当事業の主要製品の一つであります無地検査装置は高機能フィルム業界を主な対象としております。ウェブ事業の実績で述べたとおり、スマートフォンやタブレット端末の中小型液晶パネル向けに高機能フィルムの需要を伸ばしておりますが、設備投資に関しては慎重な姿勢を見せるメーカーが多くありました。このような状況の下、無地検査装置は、粘り強い営業活動を展開するとともに、新型機の下半期投入に向けた最終準備に注力しました。また、二次電池向け電極シート検査装置は、インフラが整わないなどの理由により市場が伸び悩んでおりますが、将来の本格的な市場拡大に備えてリピートオーダーを中心に受注を獲得し、シェアの維持に努めました。

もう一つの主要製品であります選果装置は、選果場設備の老朽化に伴う更新期を迎えている中、独自技術である生傷・腐敗センサも高く評価されており、引き続き堅調に受注を獲得しました。また、課題としていた海外市場の開拓については、米国で、貸与していた製品が高く評価され、正式な受注を獲得することができました。結果として、受注高は776百万円（前年同期比61.3%）となったものの、売上高は653百万円（前年同期比106.5%）となりました。

通期業績の見通し

11月12日に通期業績予想を下方修正しました。下半期以降は、当社取引先全般において、景気回復の流れの中で設備投資に向けた動きが活発化すると想定しておりますが、上半期までの遅れを取り戻すほどの急激な回復は見込めないと判断した結果です。

下半期は、今期業績予想の達成および来期に向けた準備として、各事業分野で徐々に始めている明るい材料を取りこぼすことのないよう、引き続き受注の獲得に努めてまいります。以上により、売上高は7,500百万円（前期比104.3%）、営業利益は520百万円（前期比121.9%）を目標としております。

プロセス事業

鉄鋼業界を取り巻く環境は今後も予断を許さない厳しい状況が続くものと思われまます。このような状況下においても、形状計などの鉄鋼製品の品質と生産効率の向上を支える新製品に対する引き合いは増えており、下半期も引き続きこれら新製品を中心に積極的な営業活動を進め、更なる受注獲得に結び付けてまいります。また、10月1日に連結子会社であるニレコ計装株式会社を吸収合併しました。同社が担っていたプロセス事業の顧客に対する保守・サービスを事業部に取り込むことにより、緊密な情報共有と機動的な事業運営が可能となりました。これを機に、以前にも増して顧客のニーズをいち早く捉えて事業に活かすスピード感のある事業展開を目指してまいります。従いまして、売上高は2,400百万円（前期比105.7%）を目標としております。

ウェブ事業

高機能フィルム業界は、今後も引き続き設備投資に慎重な姿勢が続くものと思われまますが、需要の回復期を確実に捉えるべく、きめ細かい営業活動を継続していくとともに、ユーザーのニーズを捉えた耳端位置制御装置、張力制御装置の新製品PRに努めてまいります。また、印刷業界に対しては、老朽設備の更新需要を確実に捉えるべく顧客との信頼関係の維持・構築に努めるとともに、包装や特殊印刷向けに新たな市場展開を期した新製品の開発を進めてまいります。また、海外拠点での現地生産・現地販売を積極的に進め、海外における売上高・利益の比重を高めてまいります。従いまして、売上高は3,300百万円（前期比106.4%）を目標としております。

検査機事業

無地検査装置は、高機能フィルム業界の高まる要求に応え、格段に処理能力を向上させた新型機を投入し、受注の拡大とシェアの向上を目指します。また、二次電池向け電極シート検査装置は、普及に向けた動きが本格化する前にシェアを確保するべく、引き続き営業活動に注力してまいります。

一方、選果装置は、国内において、予算の実行期を着実に捉えて受注の獲得に努めるとともに、海外において、上半期の実績を成功事例として北米市場での更なる拡大を図ってまいります。従いまして、売上高は1,800百万円（前期比100.6%）を目標としております。

連結財務諸表

第2四半期連結貸借対照表 (要旨)

(単位：千円)

科目	第88期第2四半期 平成25年9月30日現在		第87期 平成25年3月31日現在		増減	
	金額	構成比	金額	構成比	金額	増減率
現金及び預金	4,829,567	38.3%	3,648,003	29.2%	1,181,563	32.4%
① 受取手形及び売掛金	1,993,500	15.8%	2,857,019	22.9%	△863,518	△30.2%
有価証券	40,313	0.3%	72,787	0.6%	△32,473	△44.6%
② 棚卸資産	2,341,004	18.6%	2,184,182	17.5%	156,821	7.2%
その他流動資産	478,190	3.8%	544,124	4.4%	△65,933	△12.1%
流動資産計	9,682,576	76.8%	9,306,118	74.5%	376,458	4.0%
有形固定資産	1,212,507	9.6%	1,228,297	9.8%	△15,790	△1.3%
無形固定資産	112,299	0.9%	136,567	1.1%	△24,268	△17.8%
③ 投資その他の資産	1,604,046	12.7%	1,826,369	14.6%	△222,322	△12.7%
固定資産計	2,928,853	23.2%	3,191,234	25.5%	△262,380	△8.2%
資産合計	12,611,430	100.0%	12,497,352	100.0%	114,077	0.9%
支払手形及び買掛金	253,003	2.0%	245,420	2.0%	7,583	3.1%
その他流動負債	917,748	7.3%	853,966	6.8%	63,782	7.5%
流動負債計	1,170,751	9.3%	1,099,386	8.8%	71,365	6.5%
固定負債計	331,721	2.6%	388,432	3.1%	△56,710	△16.6%
負債合計	1,502,473	11.9%	1,487,818	11.9%	14,654	1.0%
④ 純資産合計	11,108,957	88.1%	11,009,533	88.1%	99,423	0.9%
負債純資産合計	12,611,430	100.0%	12,497,352	100.0%	114,077	0.9%

第2四半期連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：千円)

科目	第88期第2四半期	第87期第2四半期	増減	
	自 平成25年4月1日 至 平成25年9月30日	自 平成24年4月1日 至 平成24年9月30日	金額	増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,020,220	213,429	806,791	378.0%
投資活動によるキャッシュ・フロー	231,946	△75,033	306,979	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	△94,387	103,735	△198,122	—
現金及び現金同等物に係る換算差額	37,492	1,312	36,180	2,757.6%
現金及び現金同等物の増加・減少額	1,195,271	243,443	951,828	390.9%
現金及び現金同等物の期首残高	3,574,643	2,999,226	575,417	19.2%
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,769,915	3,242,670	1,527,245	47.1%

連結財務諸表と参考データ（受注・売上の状況）

第2四半期連結損益計算書（要旨）

（単位：千円）

科目	第88期第2四半期		第87期第2四半期		増減	
	自平成25年4月1日 至平成25年9月30日		自平成24年4月1日 至平成24年9月30日		金額	増減率
	金額	売上高比率	金額	売上高比率		
売上高	3,100,273	100.0%	3,356,085	100.0%	△255,812	△7.6%
売上総利益	1,059,686	34.2%	1,186,512	35.4%	△126,826	△10.7%
販売費及び一般管理費	980,083	31.6%	1,067,211	31.8%	△87,128	△8.2%
営業利益	79,603	2.6%	119,300	3.6%	△39,697	△33.3%
経常利益	105,180	3.4%	153,706	4.6%	△48,526	△31.6%
四半期純利益	193,938	6.3%	102,899	3.1%	91,039	88.5%

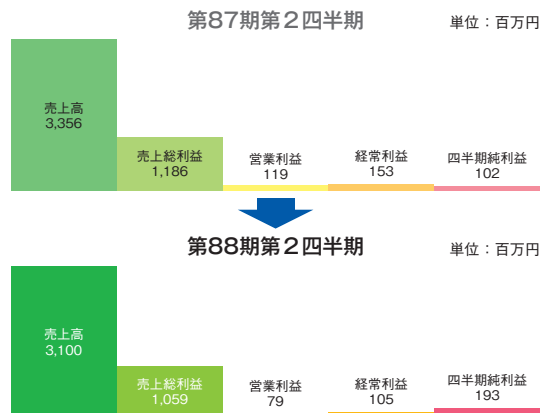
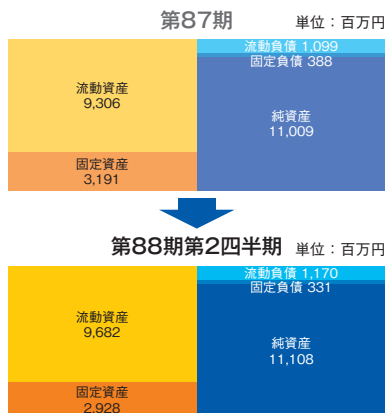
連結財務諸表 当第2四半期のポイント

- ①受取手形及び売掛金は、大型案件の一括入金があり債権回収が進んだ。
- ②棚卸資産は9月末時点でユーザーの検収を受けられなかった分が製品として残高に残ったため、前期末に比べて増加した。
- ③投資その他の資産は投資有価証券を売却したことにより前期末に比べて減少した。
- ④純資産は四半期純利益などにより前期末に比べて増加した。

第2四半期事業別売上の状況（参考データ）

（単位：千円）

科目	第88期第2四半期		第87期第2四半期		増減	
	自平成25年4月1日 至平成25年9月30日		自平成24年4月1日 至平成24年9月30日		金額	増減率
	金額	構成比率	金額	構成比率		
プロセス事業	1,008,521	32.5%	1,159,890	34.6%	△151,369	△13.1%
ウェブ事業	1,417,233	45.7%	1,570,193	46.8%	△152,960	△9.7%
検査機事業	653,318	21.1%	613,388	18.3%	39,930	6.5%
その他	21,201	0.7%	12,614	0.3%	8,587	68.7%
合計	3,100,273	100.0%	3,356,085	100.0%	△255,812	△7.6%



トピックス

上場株式の配当金に関する『源泉徴収税率』変更のご案内

平成26年1月1日以降に支払いを受ける、上場株式の配当金には、原則として**20%**（所得税15%、住民税5%）の源泉徴収税率が適用になります。

また、平成49年12月31日まで、復興特別所得税として所得税額×2.1%が追加課税されることになっております。

（ご参考）配当金にかかる源泉徴収税率は今後下表のように変わります。

	平成25年12月31日まで	平成26年1月1日から 平成49年12月31日まで	平成50年1月1日から
所得税（含む復興特別所得税）	7.147%	15.315%	15%
住民税	3%	5%	5%
合計	10.147%	20.315%	20%

平成26年1月1日以降、上場株式の配当金には、復興特別所得税を含め、**20.315%^(※)**の源泉徴収税率が適用になります。

（※）所得税15%、復興特別所得税0.315%、住民税5%

配当金の口座受取りの制度をご案内いたします

配当金を銀行口座で受け取りたい。

【登録配当金受領口座方式】

ご所有のすべての銘柄の配当金を1つの銀行^(※)口座で受け取ることができますので、配当金をまとめて管理したい方には便利です。お取引の証券会社のうち1社にお申し出いただくことで、すべての銘柄の配当金を同一銀行口座で受け取ることができます。

（※）ゆうちょ銀行は、指定できません。

【個別銘柄指定方式】

株式をご所有の銘柄ごとに銀行口座を指定して、配当金を受け取ることができます。

配当金を証券会社の口座で受け取りたい。

【株式数比例配分方式】

配当金を証券会社の口座で管理したい方に便利です。複数の証券会社で株式をご所有の場合でも、証券会社ごとのご所有株式数に応じて、配当金をそれぞれの証券会社の口座で按分して受け取ることができます。お取引の証券会社のうち1社にお申し出いただくことでご所有の全ての銘柄についてお手続きできます。

また、平成26年1月より開始する「NISA」少額投資非課税制度^(※)において、配当金等を非課税とするには、この株式数比例配分方式を選択していただく必要があります。ただし、ご所有の株式の一部が特別口座で管理されている場合、またはご所有の株式の一部が本方式を採用していない証券会社にご預託の場合には、本方式が適用されず、非課税となりませんのでご注意ください。

（※）「NISA」少額投資非課税制度とは

- NISA口座で購入した上場株式等の配当金及び売買益等が5年間非課税になる制度です。
- 口座開設期間は、平成26年から平成35年までの10年間です。
- 非課税投資枠は、新規購入額で年間上限100万円（最大500万円）で未使用枠の繰越はできません。
- すでにご所有の上場株式等は対象になりません。

投資開始	14年	15年	16年	17年	18年	19年	20年	21年	22年	23年	24年	25年	26年	27年
14年	100万円													
15年		100万円												
16年			100万円											
17年				100万円										
18年					100万円									
19年						100万円								
20年							100万円							
21年								100万円						
22年									100万円					
23年										100万円				

注 色塗りが非課税となる範囲

ある1年で見た場合「非課税投資総額」は最大で500万円（年間100万円×5年）

お手続き・お問い合わせは…

配当金の口座受取りに関するご相談は、お取引の証券会社等の口座管理機関にお申し出ください。

株式の状況

株式の状況 (平成25年9月30日現在)

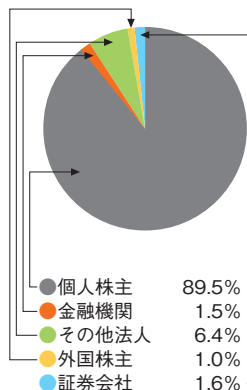
発行可能株式数： 39,400,000株
 発行済株式の総数： 9,205,249株
 株主数： 901名
 大株主：

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
みずほ信託銀行株退職給付信託(新日本製鐵退職金口)	790	10.3
ニレコ取引先持株会	494	6.4
極東貿易(株)	469	6.1
(株)東京都民銀行	364	4.8
(株)みずほ銀行	364	4.8
NOMURA PB NOMINEES LIMITED OMNIBUS-MARGIN	318	4.2
CGML-IPB CUSTOMER COLLATERAL ACCOUNT	307	4.0
(株)博進企画印刷	271	3.5

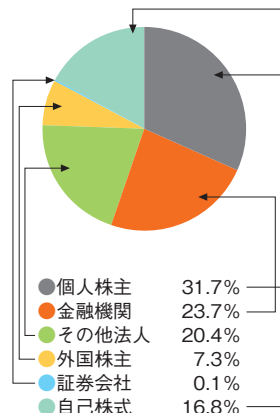
(注) 上記以外に、当社は自己株式1,543,819株を保有しております。なお、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者別株式分布状況

●株主数



●保有株式数



会社情報

会社の概要 (平成25年9月30日現在)

商号：株式会社ニレコ
 英文商号：NIRECO CORPORATION
 本店所在地：東京都八王子市石川町2951番地4
 設立：昭和25年11月
 資本金：3,072,352,740円
 従業員数：235名
 グループ会社

- ・ミヨタ精密株式会社
- ・仁力克股份有限公司 [台湾]
- ・尼利可自动控制机器(上海)有限公司 [中国]

(注) 10月1日付でニレコ計装株式会社は当社が存続会社となり吸収合併しました。

役員 (平成25年9月30日現在)

会社における地位	氏名	担当又は主な職業
代表取締役社長執行役員	川路 憲一	CEO
常務取締役兼執行役員	長塚 寛	管理部門長兼生産管理部門長
取締役兼執行役員	河西 辰雄	ウェブ事業部長 仁力克股份有限公司董事長
同	久保田 寿治	プロセス事業部長
常勤監査役	田辺 寛一郎	
社外監査役	林 光彦	
同	古 君修	

※執行役員

執行役員 藤原 利之 ミヨタ精密株式会社代表取締役社長
 尼利可自动控制机器(上海)有限公司董事長
 同 小林 正明 検査機事業部長

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会
 開催時期 6月下旬

配当金受領株主 期末配当金 3月31日
 確定日 中間配当金 9月30日

法定公告は次のURLに掲載しております。

<http://www.nireco.jp/ir/index.html>

株主名簿管理人
 特別口座の
 口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 同連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)

株主アンケートの結果について

前回お送りいたしました「第87期株主通信」でお願いしましたアンケートへのご協力、ありがとうございます。ここで、その結果の一部をご報告いたします。なお、全部の結果についてはホームページに掲載（<http://www.nireco.jp/ir/pdf/87/shareholdersurvey2013-2.pdf>）しておりますので、そちらをご覧ください。アンケートの有効回答数は28件で、回答率は3.3%となりました。

今回から、アンケートの内容が変わり、回答者の方に自由にご意見やご感想を述べていただけるようになりました。ここでは、お寄せいただいた、ご意見やご感想をすべてご紹介させていただきたいと思っております。

- ・「まだまだ震災の影響がありますが 地道にがんばってください。」
メッセージをありがとうございます。社長インタビューにもありますが、3年たっても手応えを感じられるような中長期的な視野で経営に取り組んでいます。例えば、在庫回転率や利益率はこの3年間で少しずつ、継続して改善してきました。
- ・「地道に業績を伸ばしてください。」
- ・「貴社のご活躍を応援しています。」
メッセージをありがとうございます。当社もリーマン・ショック後の景気低迷で厳しい時期が続きましたが、何とか利益を出し続け、筋肉質な企業に少しずつ脱皮してきました。今の3か年計画では、その筋肉質な体制で売上を伸ばし利益を伸ばしていくとしています。どうか見守っていただきたいと思います。
- ・「今後も安定的な配当をお願いします。」
- ・「更なる収益拡大、増配を期待する」
メッセージをありがとうございます。前号の株主通信でもご説明したとおり、当社は年2回の配当を平成元年の上場以来途切れずに継続しており、今後も続けていく方針です。
- ・「安定している企業だと思う。」
メッセージをありがとうございます。当社は60年以上にわたり計測と制御というコア技術にこだわり、先進技術を適宜取り入れながら、常に最先端のものづくりに関わってきました。それが結果的に経営の安定をもたらしており、今後もこのような姿勢を続けていく所存です。
- ・「前年は検査機械の写真が豊富に掲載されており、非常によくわかりました。今年は詳しい説明があり、ありがたいのですが、文字が小さすぎて少し苦しいです。」
- ・「株主通信の文字が小さいので読みづらいです。もう少しフォントを大きくして欲しいです。」
メッセージをありがとうございます。前号の株主通信に比べ、今号では社長のインタビュー特集で当社の経営方針や姿勢を親しみながら、ご理解いただけるように、こころもち文字を大きくし、写真も増やしてみました。

このアンケートは通信簿のようなもので、いつも次の株主通信の作成に向けて参考とさせていただきます。

株式会社ニレコ

〒192-8522 東京都八王子市石川町2951番地4
電話 042-642-3111 (代表)

株主さま向け
アンケート

株主の皆さまの声を お聞かせください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせたいため、アンケートを実施いたします。お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、
アクセスコード入力後に表示される
アンケートサイトにてご回答ください。
所要時間は5分程度です。

 <http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 6863

いいかぶ

検索

 空メールによりURL自動返信

kabu@wjw.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)
アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

 携帯電話からもアクセスできます

QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



●アンケート実施期間は、本書がお手元に
到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から
抽選で薄謝(図書カード500円)
を差しさせていただきます



※本アンケートは、株式会社 a2media(エーツーメディア)の提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社 a2media)についての詳細 <http://www.a2media.co.jp> ※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます。事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ
「e-株主リサーチ事務局」

TEL:03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
MAIL:info@e-kabunushi.com

