



決算説明会資料 2009年3月期



株式会社ニレコ
証券コード：6863

2009年3月期

～決算の概要～

- 受注は前年同期比13.0%減、売上高は同3.6%減。
- プロセス事業の売上大幅増で貢献。検査機事業の売上は若干の伸び、受注は好調に伸びた。ウェブ事業は受注・売上とも前期を大幅に下回った。
- 検査機事業は営業黒字の課題を達成
- 減収の結果、営業利益率は前年同期の5.2%から2.6%に2.6ポイント・ダウン。
- 棚卸資産を20%削減し、在庫回転率4回転の目標クリア

損益計算書の概要

(単位：百万円)

	当期 (09/3)		前期 (08/3)		増 減	
	金額	比率	金額	比率	金額	伸率
売上高	8,031	100.0%	8,332	100.0%	△301	△3.6%
売上総利益	2,596	32.3%	2,817	33.8%	△220	△7.8%
販売費及び一般管理費	2,391	29.8%	2,380	28.6%	10	0.4%
営業利益	205	2.6%	436	5.2%	△231	△53.0%
経常利益	38	0.5%	482	5.8%	△444	△92.1%
当期純利益	△1,056	—	242	2.9%	—	—
設備投資額	232	2.9%	110	1.3%	122	110.9%
減価償却費	197	2.5%	170	2.0%	27	15.9%
研究開発費	1,058	13.2%	945	11.3%	113	12.0%
一株当り利益	△118円43銭		26円46銭			

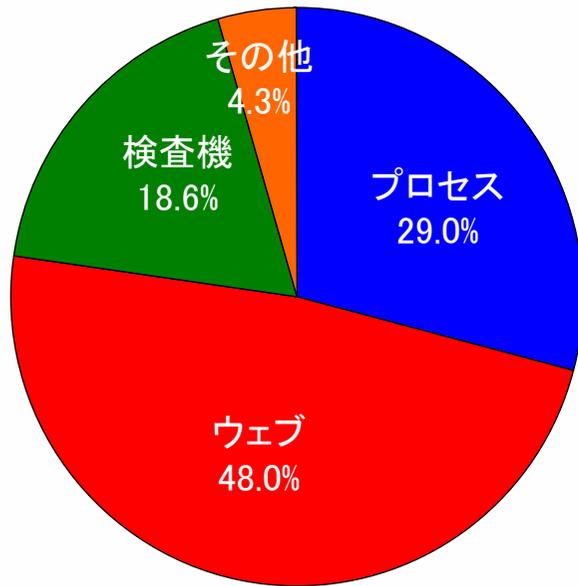
セグメント別受注及び売上の状況

(単位：百万円)

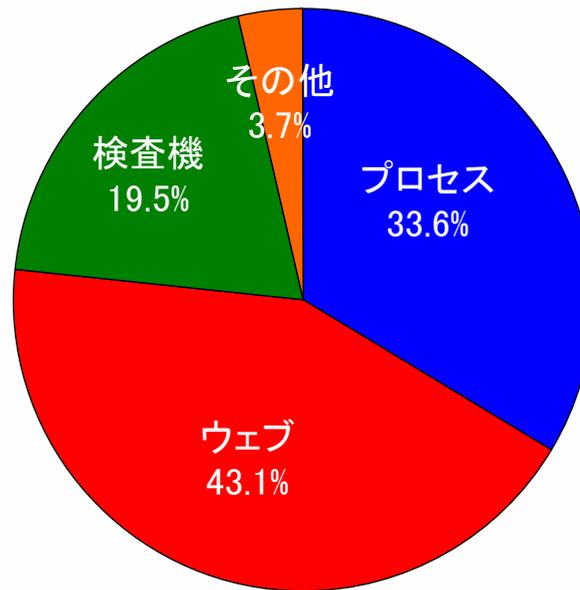
	受注高		売上高		受注残高	
	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率
プロセス事業	3,285	△6.0%	3,220	15.0%	1,628	4.2%
ウェブ事業	2,414	△34.9%	2,729	△24.1%	326	△49.1%
検査機事業	1,817	21.9%	1,730	6.3%	496	21.3%
その他 (近赤外分析など)	329	3.1%	350	2.7%	2	△92.3%
合計	7,845	△13.0%	8,031	△3.6%	2,454	△7.7%

セグメント別の売上構成

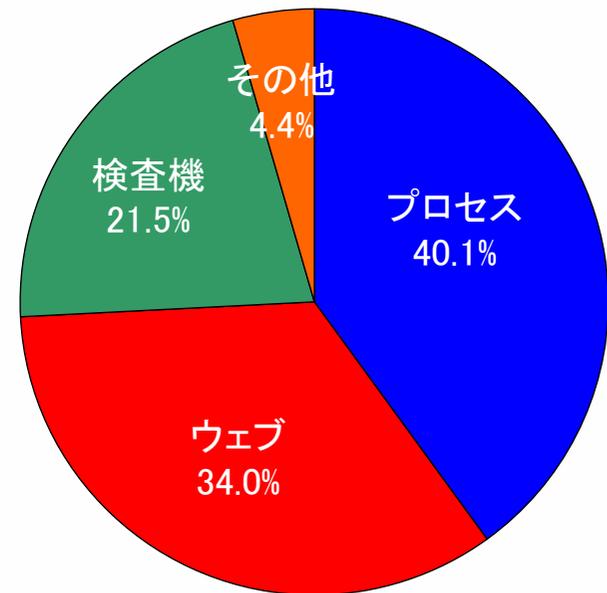
2007年3月期



2008年3月期



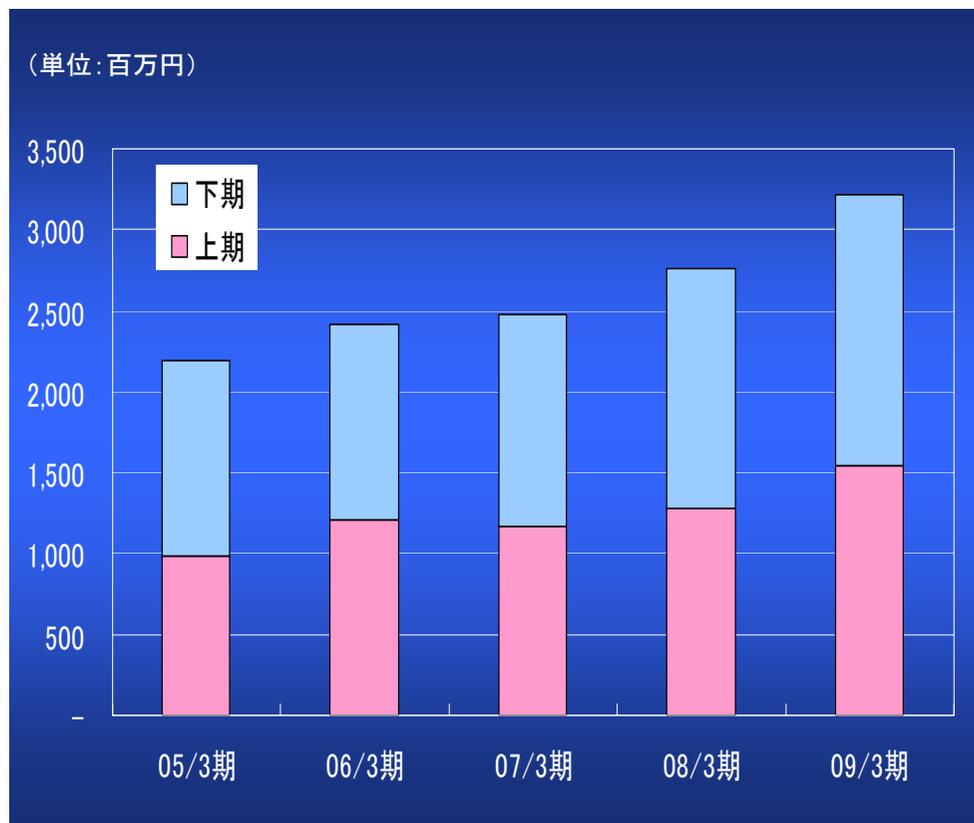
2009年3月期



プロセス事業の概況

国内鉄鋼業界の品質向上ニーズに応えるとともに設備改修を確実に捉え、耳端位置制御装置、自動識別印字装置を中心に売上を大きく伸ばした。

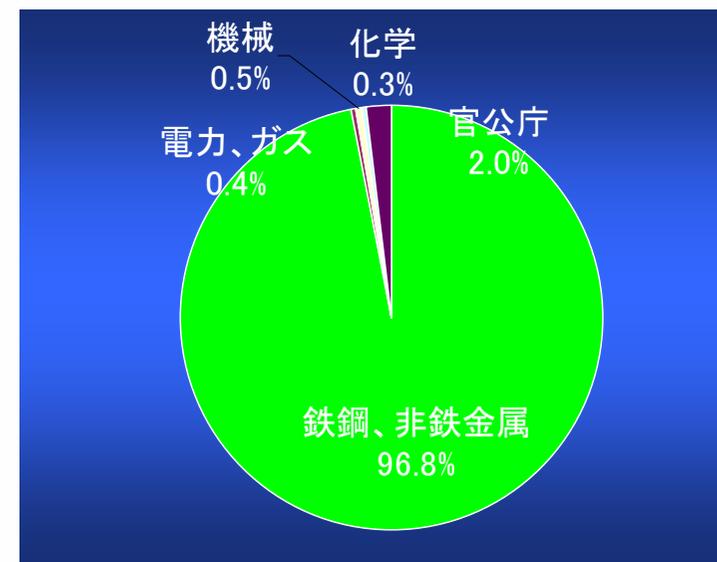
《プロセス事業 売上高推移》



(単位:百万円)

売上高	3,220
営業費用	2,722
営業利益	498

《ユーザー業種別 売上構成比》

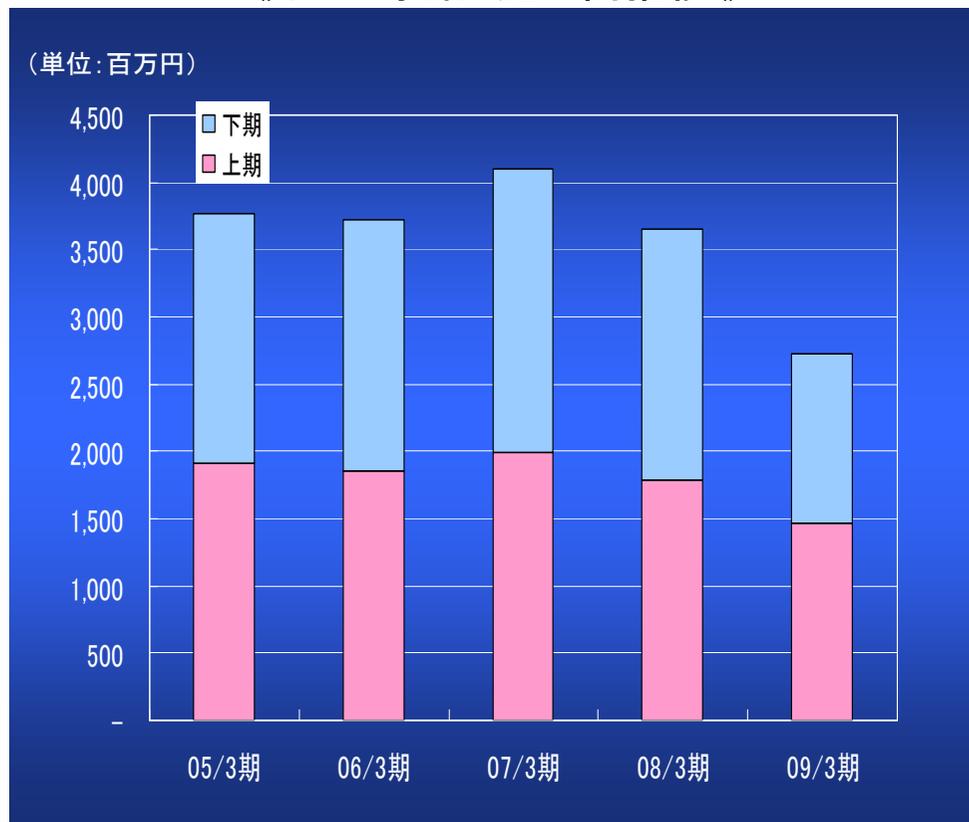


ウェブ事業の概況

FPDや電子部品関係の設備投資が低迷し、高感度フィルム向け制御装置の売上が大きくダウン。第3四半期以降は景気悪化の影響を直接受けた。

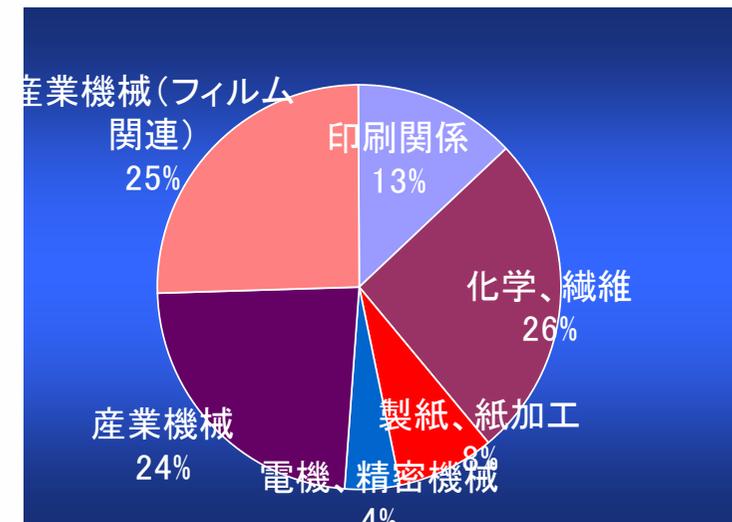
(単位：百万円)

《ウェブ事業 売上高推移》



売上高	2,729
営業費用	2,475
営業利益	254

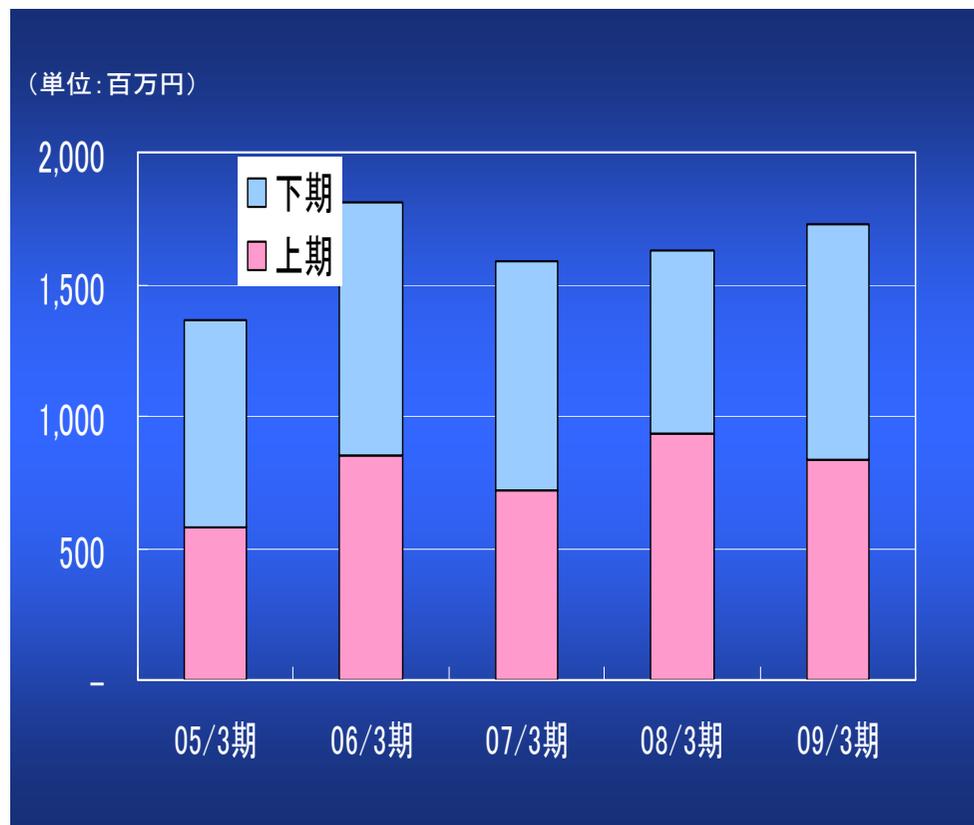
《ユーザー業界別 売上構成比》



検査機事業の概況

印刷品質検査装置は、新型機の市場投入が食品包装関係で受注売上を伸ばした。無地検査装置は液晶、FPD等向け高機能フィルムの低迷により、受注売上が減少した。農産物向け検査装置は大きく伸び、今後にも期待している。

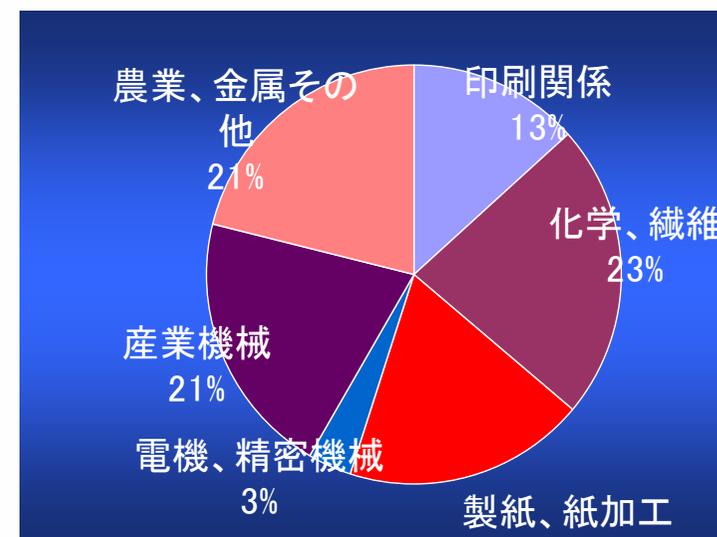
《検査機事業売上高推移》



(単位:百万円)

売上高	1,730
営業費用	1,716
営業利益	13

《ユーザー業界別 売上構成比》



貸借対照表の概要

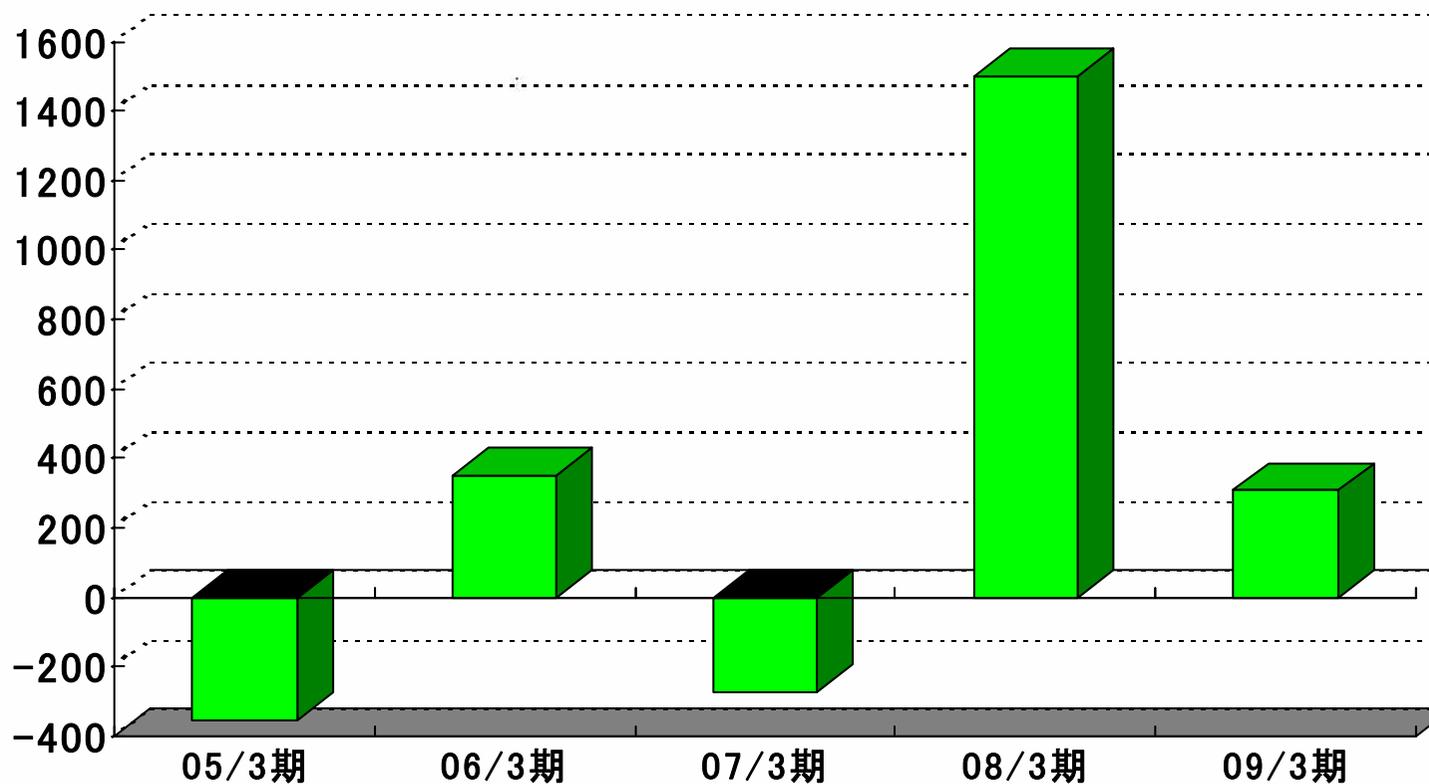
自己株式の取得、棚卸資産の削減、投資有価証券の売却等により、資産を圧縮し、スリム化した
(単位：百万円)

	当09/3期末		前08/3期末		増減	備考
	金額	構成比	金額	構成比		
現金預金	2,438	21.1%	3,769	26.1%	△1,331	自己株式の取得
売上債権	3,139	27.1%	3,330	23.0%	△190	
有価証券	130	1.1%	109	0.8%	20	
棚卸資産	1,957	16.9%	2,560	17.7%	△602	継続的な在庫削減努力と減損
その他流動資産	407	3.5%	297	2.1%	112	
流動資産計	8,073	69.8%	10,065	69.6%	△1,991	
有形固定資産	1,441	12.5%	1,600	11.1%	△158	
無形固定資産	124	1.1%	43	0.3%	81	リース資産(会計基準変更による)
投資その他の資産	1,922	16.6%	2,746	19.0%	△824	投資有価証券の減少
固定資産計	3,488	30.2%	4,390	30.4%	△901	
資産合計	11,562	100.0%	14,455	100.0%	△2,893	
買入債務	292	2.5%	360	2.5%	△67	
短期借入金	9	0.1%	2	0.0%	7	
その他流動負債	568	4.9%	735	5.1%	△166	
流動負債計	870	7.5%	1,097	7.6%	△226	
長期借入金	0	0.0%	1	0.0%	△1	
その他固定負債	273	2.4%	207	1.4%	67	リース債務(会計基準変更による)
固定負債計	273	2.4%	208	1.4%	65	
負債合計	1,143	9.9%	1,305	9.0%	△162	
純資産合計	10,417	90.1%	13,150	91.0%	△2,732	自己株式の取得
負債、純資産合計	11,562	100.0%	14,455	100.0%	△2,893	

フリーキャッシュフローの推移

営業キャッシュフローにおいては、当期純損失となったが、売上債権と棚卸資産の減少が多かったことにより424百万円のプラスとなった。投資キャッシュフローにおいては、固定資産取得による支出等により115百万円のマイナスとなった。

ただし、財務CFにおいて自己株式の取得資金として1,413百万円を支出した。



注)フリーキャッシュフロー(FCF)＝営業活動によるキャッシュフロー＋投資活動によるキャッシュフロー

今期業績見通し



損益計算書の概要(連結)

(単位：百万円)

	今期計画 (10/3)		前期実績 (09/3)		増 減	
	金額	比率	金額	比率	金額	伸率
売上高	6,800	100.0%	8,031	100.0%	△1,231	△15.3%
売上総利益	2,250	33.1%	2,596	32.3%	△346	△13.3%
販売費及び一般管理費	2,220	32.6%	2,391	29.8%	△170	△7.1%
営業利益	30	0.4%	205	2.6%	△173	△84.4%
経常利益	50	0.7%	38	0.5%	12	31.6%
当期純利益	20	0.3%	△1,056	—	1,076	—
設備投資	100	1.5%	232	2.9%	△132	△56.9%
減価償却費	200	2.9%	197	2.5%	3	1.5%
研究開発費	900	13.2%	1,058	13.2%	△158	△14.9%
一株当り利益	2.74	—	△118.43	—	—	—

受注及び売上の計画

(単位：百万円)

	受注高		売上高		受注残高	
	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率
プロセス事業	2,100	△36.1%	2,400	△25.4%	1,328	△18.4%
ウェブ事業	2,000	△17.1%	2,000	△26.7%	326	—
検査機事業	2,100	15.6%	2,000	21.4%	596	20.2%
その他 (新規ビジネス、 近赤外分析)	500	52.0%	400	14.3%	102	5100.0%
合計	6,700	△14.6%	6,800	△15.3%	2,354	△4.2%

今期の施策(方針)

《状況認識》

農業関係を除いた全ての事業が厳しい環境にあり、国内設備投資の回復は次期以降と見込む

《施策方針》

市場内のシェアアップと収益力を向上させ、次期以降の飛躍に備える

1. 主力製品の価格競争力を高めるため40~50%のコスト削減を行う
2. 開発スピードアップにより競合に勝つための新製品を期中に順次投入する
3. 全社的な効率アップと固定費比率の改善を行う
4. サービスの強化により顧客満足度向上をはかる

《各事業の方針(具体的詳細は中期計画のところで説明)》

プロセス事業 : 中国・インド・ブラジルなど海外での受注拡大を目指す

ウェブ事業 : 市場内でのシェアアップに注力

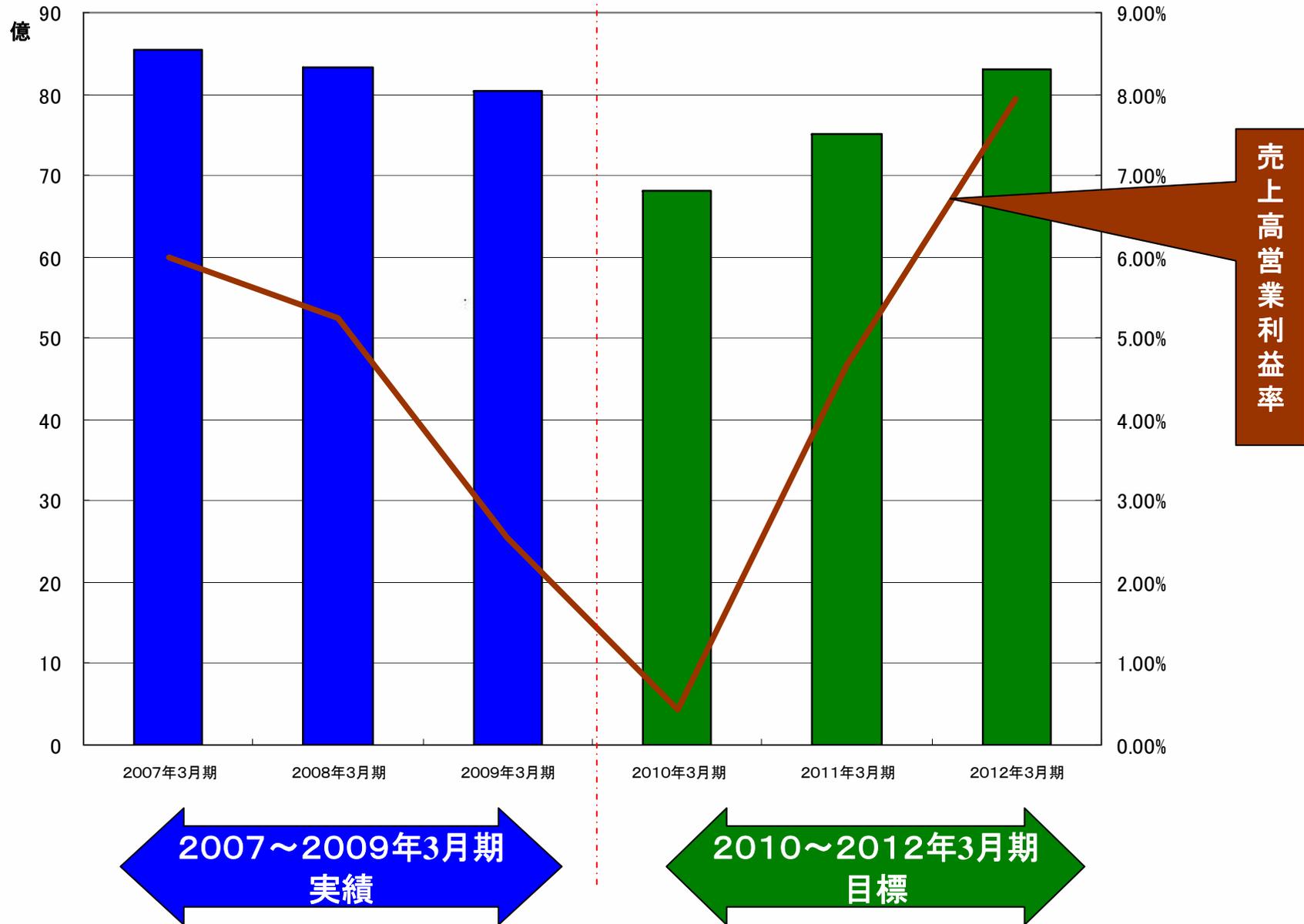
新製品の市場投入とサービス強化

検査機事業 : BCON3000plusの好調を継続

農業関係に人員増強で受注拡大

中期計画

前中期計画の実績と新中期計画の目標



2007. 3～2009. 3 中期計画の結果

(単位:百万円)

	07.3期 目標	07.3期 実績	08.3期 目標	08.3期 実績	09.3期 修正目標	09.3期 実績
売上高(計画)	8,400	8,533	8,600	8,332	8,700	8,031
プロセス事業	2,100	2,478	2,500	2,799	3,300	3,220
ウェブ事業	3,900	4,099	3,730	3,594	3,200	2,729
検査機事業	2,100	1,587	1,880	1,627	1,900	1,730
その他	300	367	490	311	300	350
営業利益	500	511	560	436	560	205
経常利益	550	642	680	482	670	38

	結果	原因	新中期計画に向けての課題
1	当初の計画に対して、最終年度売上実績は計画を下回った	高機能フィルム業界の景況が計画当初の予想を大きく超えて落ち込んだ。	
2	戦略事業である検査機事業が課題としていた黒字化を達成した	利益率の高い画像処理装置、選果検査装置の売上高が伸びた	印刷品質検査装置の利益率アップと無地検査装置の売上増により黒字幅を広げることが課題
3	営業利益率改善を目標としたが最終年度は却って低下した	固定費(人件費)比率が高いため損益分岐点が高く、減収によって営業利益が大きく減少した	効率化によって、売上高に対する固定費比率の改善が課題

新中期計画の基本方針

現在の主力3事業(プロセス、ウェブ、検査機)をベースにして、主力製品の競争力を高め、市場占有率と利益率のアップを図る。

事業方針1 10.3期は主力製品の改良とコスト削減を実施し、11.3期以降に占有率、利益率アップを図る

◆50%運動の推進、徹底

主力製品の50%コスト削減、開発期間の50%短縮、製品納期の50%短縮

◆販売面では、既存市場での占有率アップと新市場への展開をはかる

サービス体制を営業との関係を高め、強化する

事業方針2 新規ビジネスの展開

資本政策 資産効率の改善により、継続的な株主還元強化を図る

(単位:百万円)

	10.3期	11.3期	12.3期
売上高(計画)	6,800	7,500	8,400
プロセス事業	2,400	2,400	2,600
ウェブ事業	2,000	2,200	2,500
検査機事業	2,000	2,200	2,300
その他(新規ビジネス、近赤外)	400	700	1,000
営業利益	30	380	600

11.3期以降は経済情勢が不透明なため、変更することがあります

目標: 12. 3期に目標の営業利益率を達成する

主力製品の40～50%のコストダウン

利益率向上だけにとどまらず製品競争力の強化につながる。

- ◆ EPC、CPCシステムの50%コスト削減
- ◆ 簡易型マーカ―をニレコ上海で製作(40%以上削減)
- ◆ 簡易型無地検の市場投入

固定費率の改善

売上高に占める固定費(特に人件費)の比率が大きいため、業務の効率化が営業利益率改善のポイント

- ◆ 賃金制度改定により総額人件費の管理を容易にした
- ◆ 業務効率化により、既存事業の人員を新規ビジネスにシフト

新社屋建設計画の延期

国内売上は市場収縮のため減少するが、海外売上アップでカバー

■ 韓国、中国、インド、ブラジルを重点に売上アップを図る

プロセス事業の海外売上比率を30%に

➤ ライバルの欧州メーカーと競合に勝つため、2010年3月期に主力製品の思い切ったコスト削減を行う

- 耳端位置制御装置、CPC (Center Position Control) 装置のコスト削減
- 電磁波式センサの量産化によるコスト削減
- 自動識別印字装置(マーカー)のコスト削減(ニレコ上海コでの製作)

➤ 営業力を強化

- 韓国代理店の再編成⇒体制強化
- K商社との連携による営業力の強化(特に海外市場で)

■ 国内市場のシェア水準を維持し、減少を最小限にとどめる

➤ サービス体制の充実

既存市場は縮小傾向にあり、競合のシェア奪取と新市場開拓によりビジネスを推進

- 既存市場では競合のシェア奪取により独占的優位を目指す、高機能フィルムの設備投資回復時にジャンプアップ
 - 既存製品のコスト削減と新製品の投入による市場占有率の拡大をめざす。
 - 小型GR式EPC フィルム関係 耳端位置制御装置
 - 超音波式オートワイドセンサ //
 - 新型MCテンションセンサ フィルム関係 張力制御装置
 - 新型グルーモニタ 糊付け装置
 - 販売体制の再編成
 - サービスの独立により、営業は販売に集中⇒顧客満足度アップ
 - エンドユーザーへの直接アプローチの拡充(←従来はOEM販売が60%)
- 新市場開拓により成長性の期待できる市場での中長期的な販売拡大を図る
 - 太陽電池、リチウムバッテリー⇒耳端位置制御装置、張力制御装置
 - オンデマンド、デジタルプリンター⇒耳端位置制御装置
 - 製本関係⇒糊付け装置

印刷品質検査装置、無地検査装置の売上倍増を図り、一気に黒字化を確固にする

■ 印刷品質検査装置(BCON)

- 昨年市場投入した新型機BCON3000plusが順調に売上を伸ばしている
 - BCON3000plusは3板式カメラ、3ラインカメラの接続が可能となった
 - BCON3000plusの利点を生かし、ラベル・シール・デジタル印刷市場へ展開
 - CIS(Contact Image Sensor)を実用化し、狭幅市場へ投入
- 利益率の改善を図る
 - BCON3000plusのさらなるコスト削減の実施
 - 新型高速カメラ搭載によりチャンネル数を半減

■ 無地検査装置(MujiKen)

- 売上高を09年3月期の2倍を目標にする
 - 簡易型を投入し、これまでの高級機市場で苦戦してきた反省から、中級・下級機の市場で、競合のシェア奪取を目論む
 - 新市場として太陽電池や燃料電池パターン付素材フィルムの検査へ進出
- 利益率の改善を図る
 - 高輝度照明をメタハラからLEDに換えることによるコストダウン

新しいビジネスの展開、社内効率化により生じた人員を新規事業に投入する。

■ 農業事業

▶ 選果事業...共同選果場の生産管理

- 選別のための外観検査(大きさ、形状の検出)装置の市場占有率の維持、内部品質センサ(糖度酸度)の拡販
- 生産管理システムを加え選果場の総合管理
- 昨年開設したアグリセンターを拠点に、人員を投入
- 2011年3月期にはせ8億円の売上を見込む

■ 燃焼事業...加水燃料燃焼装置を製品化

- 低公害の燃焼装置の開発
- 新プロジェクトチーム組織を設置
- 2011年3月期には4億円の売上を見込む

■ 分光事業

▶ 分光式計測装置

- 測色計、膜厚計等で2009年3月期実績40百万円
- 2011年3月期には3億円の売上を見込む

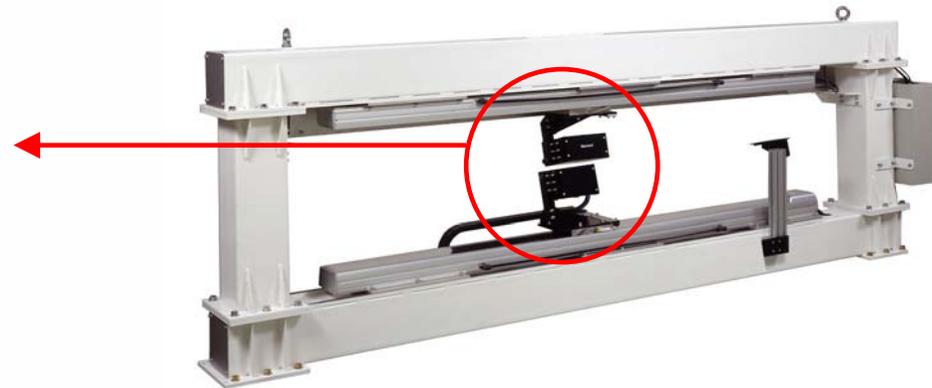
青果物の選果検査装置

- 野菜や果物の共同選果場で、形状、色合い、傷、内部品質を瞬時に測定
- 外部検査装置：画像処理のノウハウを生かした、形状、色合い、傷、サイズで選別
- 内部検査装置：近赤外分光式で糖度や酸度を瞬時に測定
- 農産物生産管理システム



分光計測システム(COMES)

- ニレコ独自開発の分光式センサ
- 無地のフィルム、ガラスなどの色変化、特定波長の透過率変化を計測
- オンライン分光透過計・擬似ヘイズ計、膜厚計、測色計



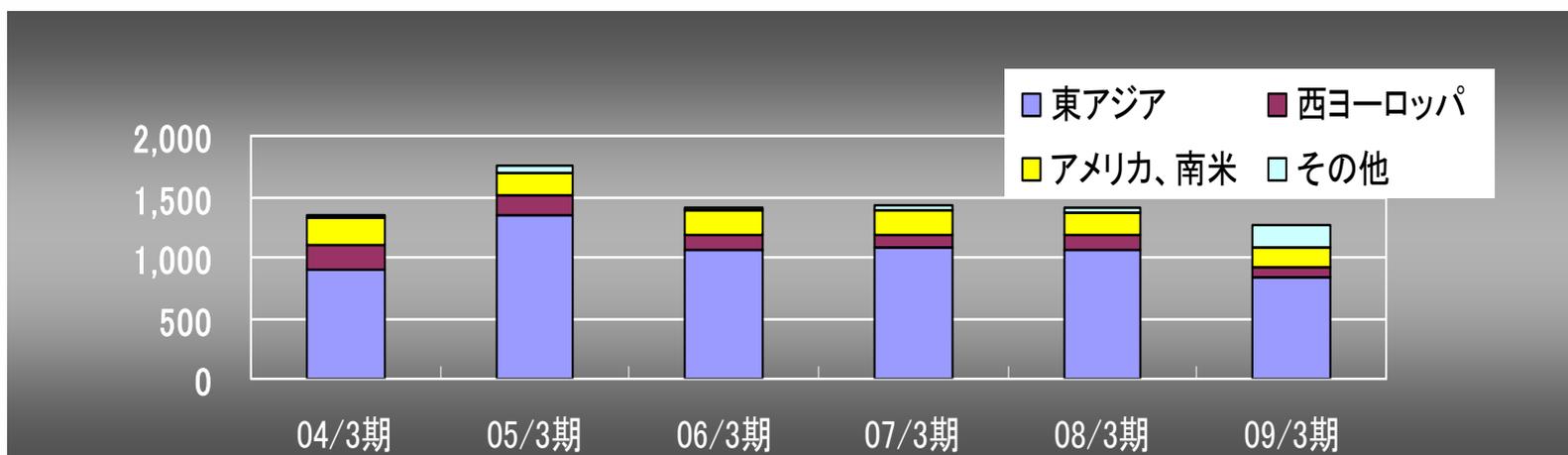
COMES-1000THR_v
オンライン分光塗工膜厚測定装置

海外売上比率を連結売上高の20%を目標とする

■ 海外体制を再編成

- 子会社、代理店を含めた体制の見直し、再編成を行う
 - ニレコ上海工場に、自動識別印字装置(マーカー)の組立ラインを増設した。
 - 韓国にソウル事務所を開設
- 戦力増強
 - ニレコ上海に、営業と技術者を新たに派遣し増強
 - ニレコ台湾に検査機事業のサービス技術者を派遣し、台湾、東南アジアへのビジネスを強化

■ 海外市場を意識した製品づくり



事業戦略～資本政策、株主還元～

収益性と効率性の向上によるキャッシュフローの創出、収益は株主に還元し、保有キャッシュは事業の継続性と来るべき投資への備え

資本政策

- ◆収益性、資産回転率の向上による**資産効率アップ**
創出したキャッシュフローは、来るべき投資への備えと株主還元の充実(資産収縮へ)
- ◆保有自己株式
消却 ← 5月に80万株焼却
機動的な資本政策

収益性の向上

←事業計画

資産回転率の向上

- ◆売上債権回収の改善
- ◆棚卸資産削減施策の継続⇒より一層の適正在庫として在庫回転率4回転以上を目標
製品の絞込み
新製品投入時の新旧製品切り替えの効率化

株主還元

- ◆配当政策
株主への安定的な配当を継続
業績の伸長に応じた配当⇒配当性向35%以上
- ◆自己株式の取得
機動的な機会活用

本資料に掲載されている、ニレコグループ(株式会社ニレコ及び子会社・関連会社;以下当社グループ)の予想数値あるいは将来に関する記述の部分は、本資料の作成時において入手可能な情報から得られた当社グループの経営陣の判断に基づいております。

しかし、業績予想の数値は実際の業績と異なるリスクを内包していることにご注意下さい。当社グループは、常に最新の情報提供に努めますが、実際の業績は、業績予想以後に実際に生じる市場動向、経済情勢、消費動向、社内事情等の影響により、当社グループの経営陣が予想した数値と大きく異なる可能性があります。