

決算説明会資料

2011年3月期



株式会社ニレコ

証券コード：6863

～ 目 次 ～

| | |
|---------------|-----------|
| 東日本大震災の影響 | P.1 |
| 2011年3月決算の概要 | P.2 ~ 10 |
| 2012年3月期の見通し | P.11 ~ 15 |
| セグメント別の実績と見通し | P.16 ~ 22 |
| 海外施策(中期的) | P.23 ~ 25 |
| 株主還元策 | P.26 |
| 補足資料 | P.29 ~ 25 |

東日本大震災の影響

- グループ各社の設備、人員への直接的被害はない。
- 東北、北関東の顧客で被災したところもあるが、売上への直接的影響は軽微。

顧客の復興支援に注力

- 一部部品の供給が滞ったことにより、顧客の生産ライン稼働率が低下。
- 当社製品の製造に際し、一部の部品調達が困難となり、生産に遅れをきたしている。
- 電力消費削減の影響が懸念される。
- 復興に政府予算が振り当てられるため、農業関係の補助金予算が削られる懸念。

2011年3月期決算の概要

2011年3月期

～ 決算の概要 ～

- 受注は前年同期比23.1%増、売上高は同4.5%増。
- 売上では、プロセス事業が前期を下回ったが、ウェブ事業と検査機事業が回復し、全体の売上は前期を若干上回った。
- 受注では、プロセス事業の厳しい中で終盤に大型受注により、ウェブ事業と検査機事業は好調に受注を伸ばし、全体で前期を上回った。
- コストダウンと販管費の削減により利益率改善。黒字復帰となった。

- 5月18日付で、下記の通り業績予想を修正した。

(単位：百万円)

| | 売上高 | 営業利益 | 経常利益 | 当期純利益 | 1株当たり当期純利益 |
|---------|-------|------|------|-------|------------|
| 当初予想値 | 7,200 | 270 | 320 | 210 | 28円72銭 |
| 今回修正予想値 | 6,758 | 288 | 350 | 323 | 44円23銭 |
| 増減額 | 441 | 18 | 30 | 113 | |
| 増減率(%) | 6.1 | 6.7 | 9.4 | 53.8 | |
| 前期実績 | 6,465 | 317 | 318 | 407 | 55円77銭 |

- 3月9日に約20万株の立会外分売を行った。その効果もあり、期末株主数が倍増し、1,100名を越えた。

損益計算書の概要

(単位：百万円)

| | 当期 (11/3) | | 前期 (10/3) | | 増 減 | |
|----------------|-------------|--------|-------------|--------|-----|-------|
| | 金額 | 比率 | 金額 | 比率 | 金額 | 伸率 |
| 売上高 | 6,758 | 100.0% | 6,465 | 100.0% | 293 | 4.5% |
| 売上総利益 | 2,268 | 33.6% | 1,695 | 26.2% | 572 | 33.8% |
| 販売費及び 一般管理費 | 1,979 | 29.3% | 2,013 | 31.1% | 33 | 1.7% |
| 営業利益 | 288 | 4.3% | 317 | | 605 | |
| 経常利益 | 350 | 5.2% | 318 | | 668 | |
| 当期純利益 | 323 | 4.8% | 407 | | 731 | |
| 設備投資額 | 83 | 1.2% | 101 | 1.6% | 18 | 17.8% |
| 減価償却費 | 157 | 2.3% | 172 | 2.7% | 15 | 8.7% |
| 研究開発費 | 646 | 9.6% | 842 | 13.0% | 196 | 23.3% |
| 一株当り利益 | 44円23銭 | | 55円77銭 | | | |

セグメント別受注及び売上の状況

(単位：百万円)

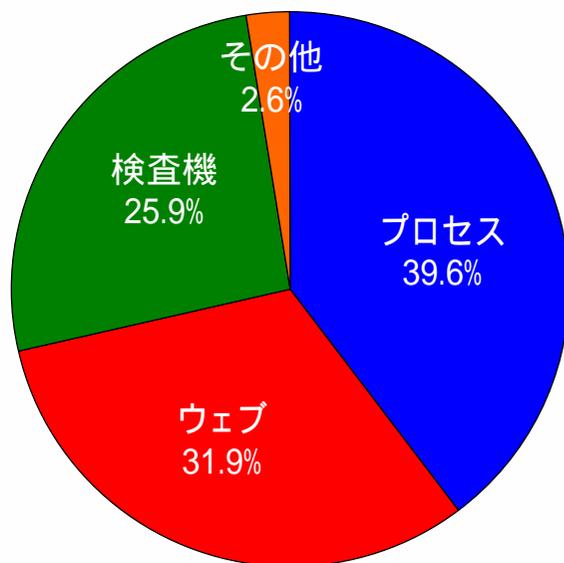
| | 受注高 | | 売上高 | | 受注残高 | |
|--------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 金額 | 伸び率 | 金額 | 伸び率 | 金額 | 伸び率 |
| プロセス事業 | 2,507 | 34.1% | 2,237 | 12.7% | 1,204 | 28.8% |
| ウェブ事業 | 3,117 | 49.0% | 2,856 | 38.7% | 700 | 95.1% |
| 検査機事業 | 1,634 | 6.5% | 1,629 | 2.6% | 542 | 5.2% |
| その他 | 36 | 82.9% | 35 | 79.2% | 4 | 90.6% |
| 合計 | 7,295 | 23.1% | 6,758 | 4.5% | 2,452 | 28.0% |

注：2010年10月より印刷品質検査装置を検査機事業からウェブ事業に移管しています。そのため第3四半期より印刷品質検査装置の受注・売上はウェブ事業に含まれます。

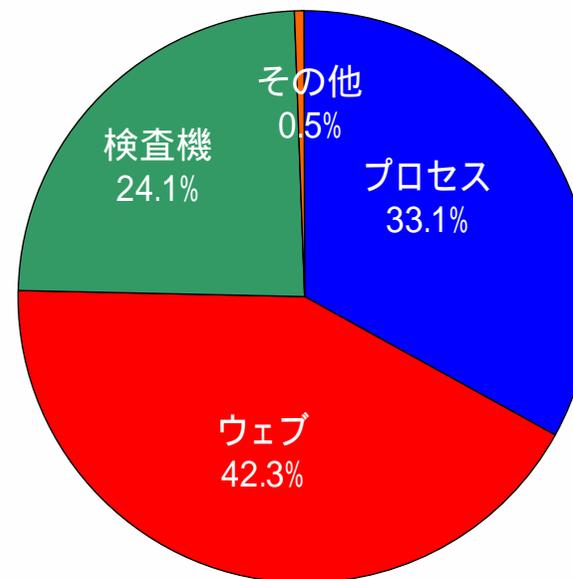
伸び率は前期時点でのセグメント構成での実績と単純比較しているものです。

セグメント別の売上構成

2010年3月期



2011年3月期



セグメント別受注及び売上の計画対実績

(単位：百万円)

| | 受注高 | | | 売上高 | | |
|--------|-------|-------|--------|-------|-------|--------|
| | 計画 | 実績 | 達成率 | 計画 | 実績 | 達成率 |
| プロセス事業 | 2,300 | 2,507 | 109.0% | 2,400 | 2,237 | 93.2% |
| ウェブ事業 | 2,400 | 3,117 | 129.9% | 2,400 | 2,856 | 119.0% |
| 検査機事業 | 2,300 | 1,634 | 71.0% | 2,200 | 1,629 | 74.0% |
| その他 | 200 | 36 | 18.0% | 200 | 35 | 17.5% |
| 合計 | 7,200 | 7,295 | 101.3% | 7,200 | 6,758 | 93.9% |

貸借対照表の概要

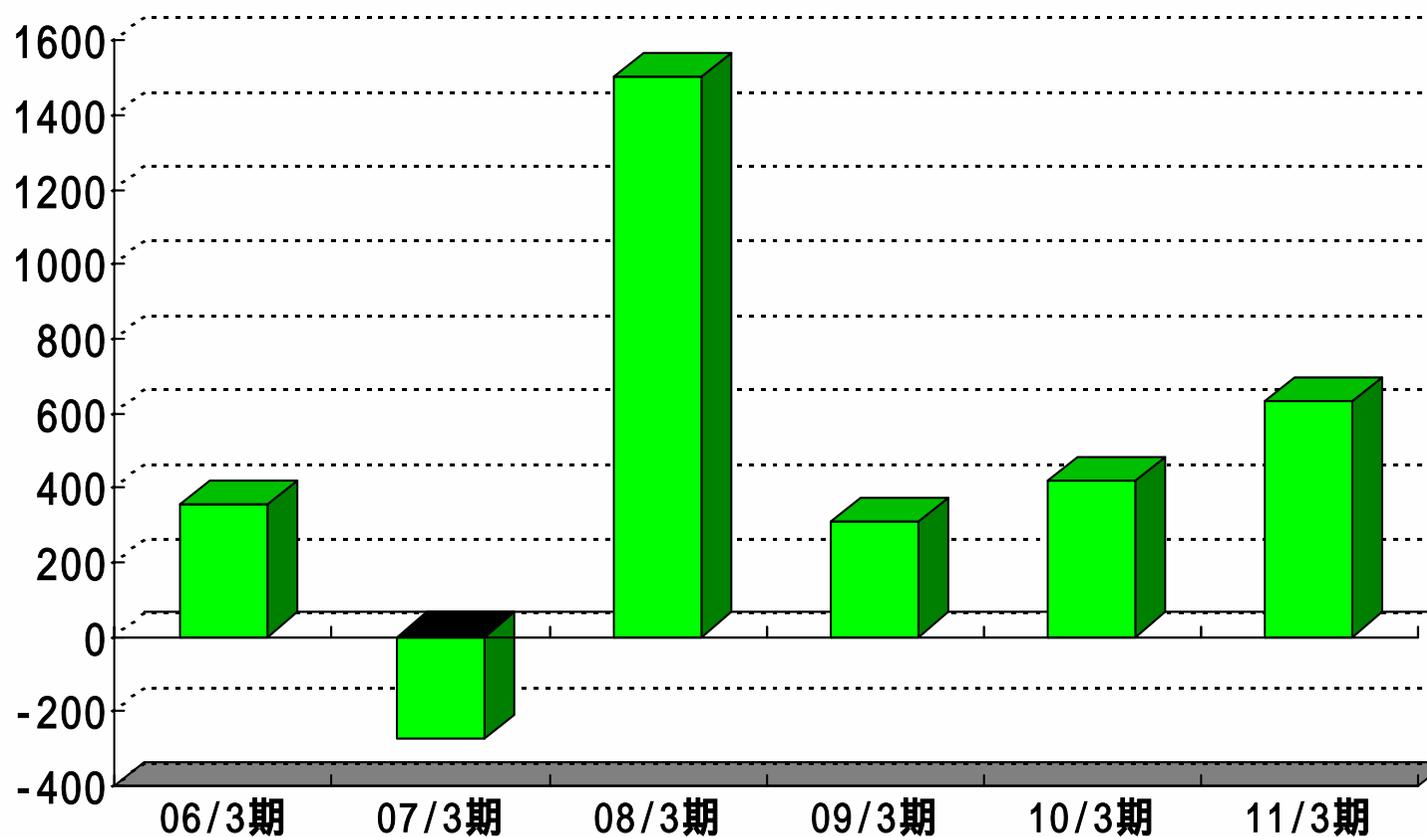
2007年3月期以来の総資産増。現金残が増加。棚卸資産は製品は減少したが仕掛品は増加、これは短納期のウェブ事業の受注に備えるため。自己資本比率は 89.2%。

(単位：百万円)

| | 当11/3期末 | | 前10/3期末 | | 増減 | 備考 |
|----------|---------|--------|---------|--------|-----|----------------------|
| | 金額 | 構成比 | 金額 | 構成比 | | |
| 現金預金 | 3,419 | 30.2% | 2,854 | 25.7% | 565 | |
| 売上債権 | 2,584 | 22.8% | 2,839 | 25.6% | 255 | 早期回収の進展、例年より3月売上高が少な |
| 有価証券 | 163 | 1.4% | 137 | 1.2% | 25 | |
| 棚卸資産 | 1,971 | 17.4% | 1,779 | 16.0% | 191 | 仕掛品の増加 |
| その他流動資産 | 312 | 2.8% | 283 | 2.5% | 29 | |
| 流動資産計 | 8,451 | 74.6% | 7,894 | 71.1% | 556 | |
| 有形固定資産 | 1,318 | 11.6% | 1,378 | 12.4% | 59 | |
| 無形固定資産 | 81 | 0.7% | 96 | 0.9% | 14 | |
| 投資その他の資産 | 1,475 | 13.0% | 1,733 | 15.6% | 258 | 投資有価証券の減少 |
| 固定資産計 | 2,875 | 25.4% | 3,208 | 28.9% | 333 | |
| 資産合計 | 11,326 | 100.0% | 11,103 | 100.0% | 223 | |
| 買入債務 | 359 | 3.2% | 383 | 3.4% | 24 | |
| その他流動負債 | 643 | 5.7% | 449 | 4.0% | 193 | |
| 流動負債計 | 1,002 | 8.8% | 833 | 7.5% | 169 | |
| その他固定負債 | 130 | 1.1% | 230 | 2.1% | 100 | 役員退職慰労引当金の減少 |
| 固定負債計 | 130 | 1.1% | 230 | 2.1% | 100 | |
| 負債合計 | 1,132 | 10.0% | 1,063 | 9.6% | 68 | |
| 純資産合計 | 10,194 | 90.0% | 10,039 | 90.4% | 154 | |
| 負債、純資産合計 | 11,326 | 100.0% | 11,103 | 100.0% | 223 | |

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、当期純利益や売上債権の減少等により791百万円プラスとなった。また、投資キャッシュフローにおいて、160百万円マイナスとなった。



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

2012年3月期の見通し

損益計算書の概要(連結)

(単位：百万円)

| | 今期計画 (12/3) | | 前期実績 (11/3) | | 増 減 | |
|------------|-------------|--------|-------------|--------|-----|-------|
| | 金額 | 比率 | 金額 | 比率 | 金額 | 伸率 |
| 売上高 | 6,800 | 100.0% | 6,758 | 100.0% | 42 | 0.6% |
| 売上総利益 | 2,150 | 31.6% | 2,268 | 33.6% | 118 | 5.2% |
| 販売費及び一般管理費 | 2,000 | 29.4% | 1,979 | 29.3% | 21 | 1.1% |
| 営業利益 | 150 | 2.2% | 288 | 4.3% | 138 | 48.0% |
| 経常利益 | 210 | 3.1% | 350 | 5.2% | 140 | 40.1% |
| 当期純利益 | 160 | 2.4% | 323 | 4.8% | 163 | 50.6% |
| 設備投資 | 100 | 1.5% | 83 | 1.2% | 17 | 20.5% |
| 減価償却費 | 160 | 2.4% | 157 | 2.3% | 3 | 1.9% |
| 研究開発費 | 700 | 10.3% | 646 | 9.6% | 54 | 8.4% |
| 一株当り利益 | 21.85 | - | 44.23 | - | - | - |

セグメント別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 | 2,200 | 12.2% | 2,000 | 10.6% | 1,400 | 16.6% |
| ウェブ事業 | 3,200 | 2.7% | 3,200 | 12.0% | 700 | 0% |
| 検査機事業 | 1,600 | 2.1% | 1,600 | 1.8% | 540 | 0% |
| 合計 | 7,000 | 9.5% | 6,800 | 0.6% | 2,640 | 8.1% |

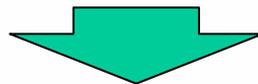
2012年3月期

～ 施策の方針 ～

- 受注は前年同期比9.5%減、売上高は同0.6%増で、営業利益は48.0%減。
- 震災復興に伴う経済の回復は第3四半期以降と見込む。それ以前は国内経済の厳しい状況を覚悟
- ウェブ事業は前期の好調を維持し、検査機事業は受注残と後半の受注を伸ばすことにより、厳しい状況のプロセス事業をカバーし、全体業績を伸ばす。
- より利益を見込める製品に絞って社内リソースを集中し、競争力を高めることにより、売上拡大、利益率向上を図る。

2012年3月期予想の前提について

- 各主要事業の環境が移行期に入り、競争が激化
 - プロセス 国内外とも設備計画の谷間
次期の設備計画では、ワンランクアップの要求に応える必要
 - ウェブ 現在は好調だが一時的と認識、ユーザーの海外への製造移転でグローバル競争になり、当面の利益率は厳しい状況
 - 検査機 健闘しているが、競争が激化
- 東日本大震災後の経済環境の混乱による間接的影響
- ここで施策として取り組んでいるものは、今期のみならず中長期的な施策



2013年3月期から新たな中期計画のもとに成長を図るため、環境変化の激しい時期にしっかりした土台を

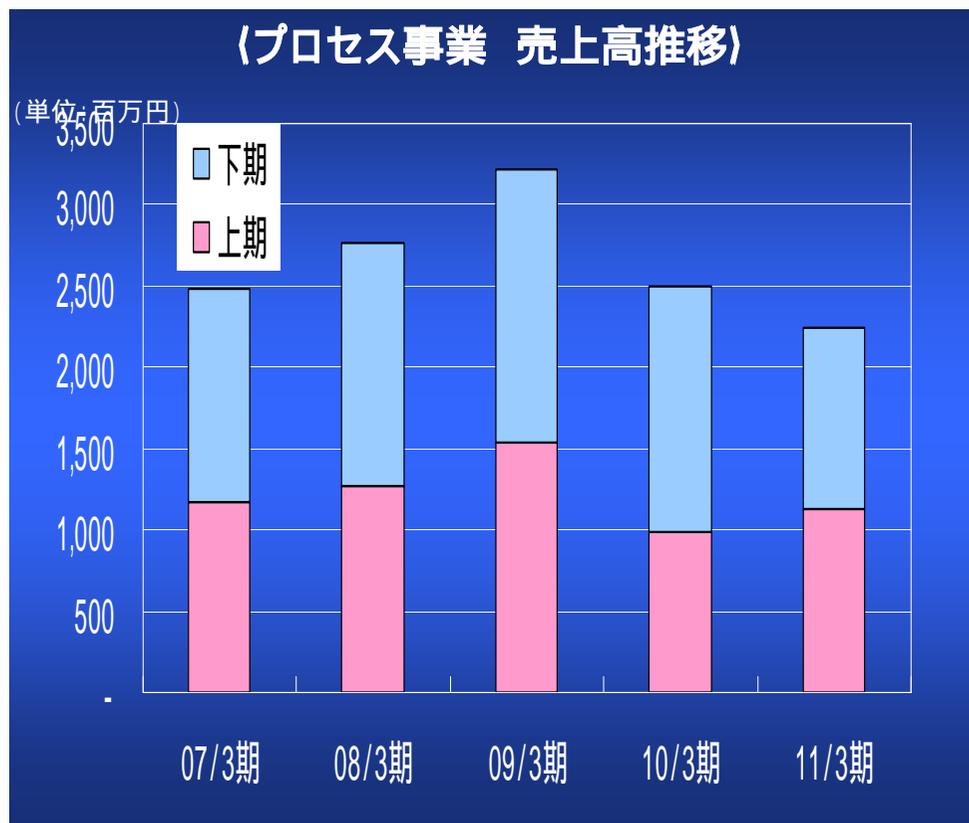
セグメント別の実績と見通し

プロセス事業の業績概況

国内鉄鋼業界は新規設備投資を海外に
中国、韓国等アジア主要国の新規設備計画は概ね終わり、次期設備計画までの谷間
の時期にある。

国内製鉄所の稼働率回復に伴い、予備品やサービス関係の売上が回復。 (単位：百万円)

| | |
|---------|------------|
| 売上高 | 2,237 |
| セグメント利益 | 189 (8.5%) |



〈ユーザー業種別 売上構成比〉



国内外とも設備計画の谷間にあり、需要の掘り起こしにより受注を確保する

国内市場は、受注の落ち込みが大きい

国内鉄鋼メーカーの生産量は、震災及び自動車等のユーザーの生産量減少により、落ち込み
設備投資は海外に向けられる

(国内施策)

設備の部分更新・部分改造等中小案件や電炉・特殊鋼メーカーの需要掘り起こし
自動識別印字装置、ネットワーク対応の耳端位置制御装置を販売
新しい自動識別印字装置を従来以外の市場に売り込む。

海外市場は、アジア主要地域で鉄鋼設備計画が終了

世界中の競合メーカーが残ったインド、ブラジルに殺到、競争が熾烈化の様相

(海外施策)

上海で製作の自動識別印字装置をアジアで販売

欧州で渦流式溶鋼レベル計の直接販売を開始

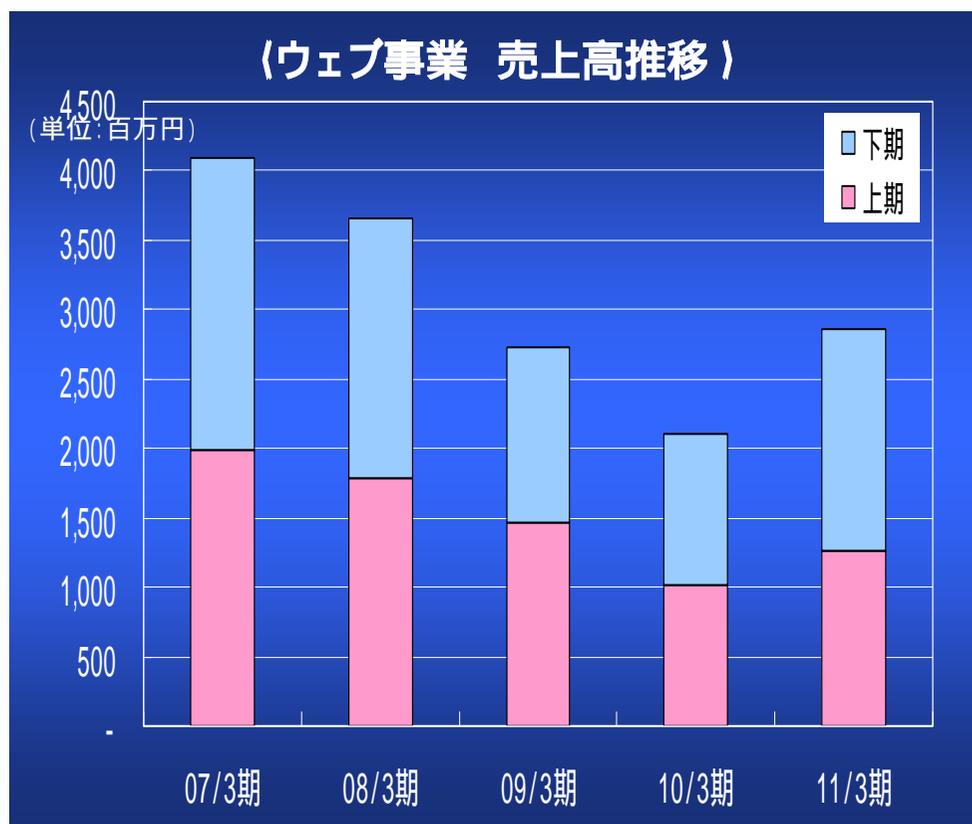
ネットワーク対応の耳端位置制御装置を市場投入

ウェブ事業の業績概況

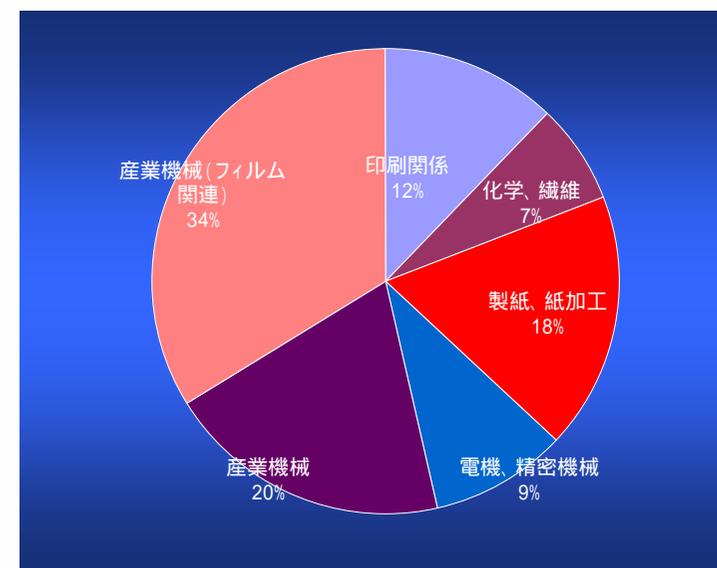
F P D関係は生産好調に加えスマートフォン等の中小型パネルが大幅増産
 フィルム、部品関係向けの制御装置の売上が伸び続けた。
 台湾、韓国、中国向けの現地生産、現地販売の体制により利益率が向上した。
 印刷向けに印刷品質検査装置を統合したが、成果が現われるのはこれから。

(単位：百万円)

| | |
|---------|------------|
| 売上高 | 2,856 |
| セグメント利益 | 346(12.1%) |



〈ユーザー業界別 売上構成比〉



国内は一時的に混乱するが、全体として設備投資は活発。さらに新市場開拓を進める。

国内は震災や電力問題で混乱しても一時的。フィルムや部材関係の設備投資意欲は継続。
国内メーカーの海外生産や海外メーカーの生産増はさらに進む。
二次電池や太陽電池向け部材、新市場への展開によりFPD向け高機能フィルムの後を見据える

(国内施策)

前期投入した新製品をPRし、更新需要の刺激と国内シェアアップを図る
小型EPCシステム、超音波オートワイドセンサ、テンション・メータ
カルグラフ・スマート
印刷向けについては、印刷品質検査装置の技術を応用した製品開発を進める

(海外施策)

中国、韓国等のアジアの各拠点での営業活動を継続し、受注増を図る
台湾、中国での現地生産体制に加え、各拠点相互の協力体制を強化
韓国は安定した受注を上げており、パネル大手や機械メーカーへのアプローチを強める
中国へは機械メーカーや代理店の掘り起こしにより販売網を強化

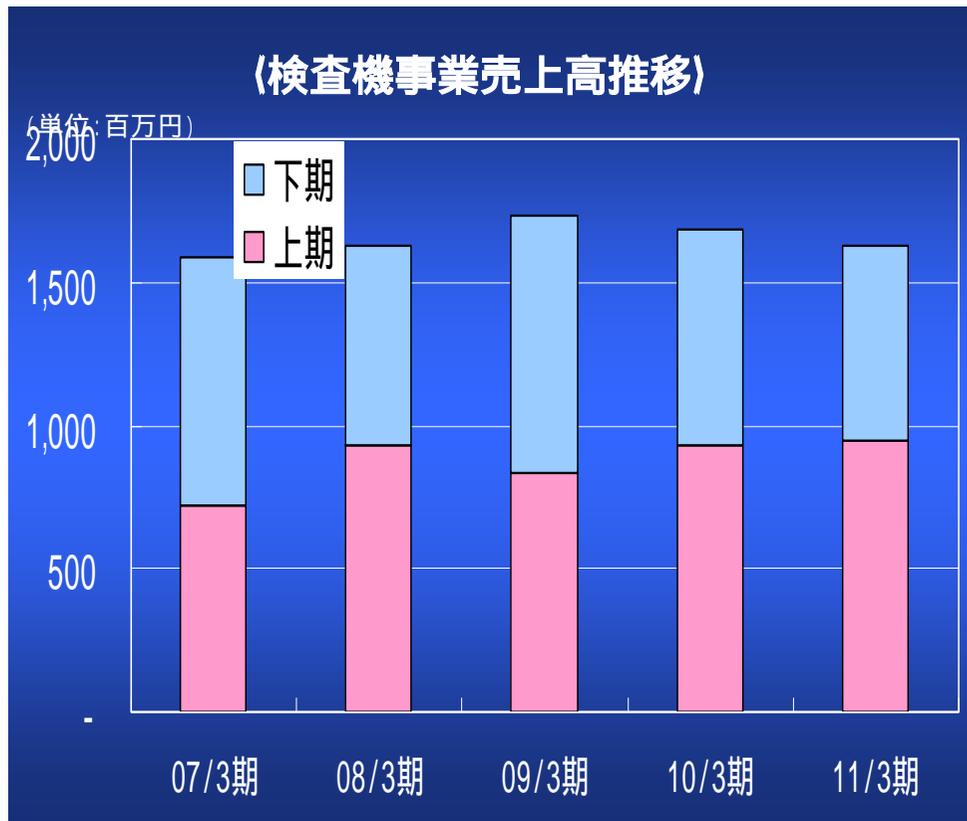
検査機事業の業績概況

無地検査装置は、第2四半期後半よりフィルム関係の設備投資が再開し受注が伸び始め、一部が今期売上になった。

リチウムイオン二次電池向けの電極シート検査装置はリピート受注も獲得し、着実に実績。分光式計測装置は膜厚計測で実績を上げた。 今後に期待

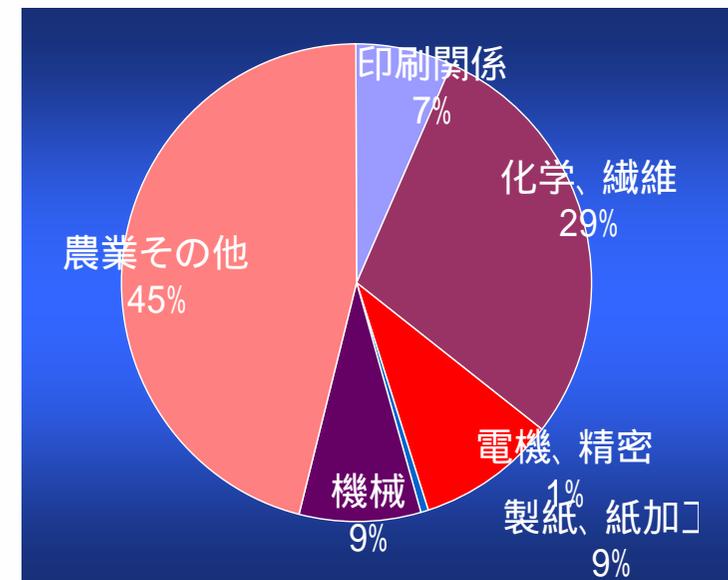
青果物検査装置は検査能力の優位性によりみかん等の大型案件を獲得、利益面でも大きく寄与。

(単位：百万円)



| | |
|---------|-------------|
| 売上高 | 1,629 |
| セグメント利益 | 235 (14.5%) |

〈ユーザー業界別 売上構成比〉



無地検はフィルム等の部材が回復傾向、電池関係にも期待。農業向けは政府予算の行方が懸念材料

無地検査装置はスマートフォン部材などでフィルム関係の設備投資は活発化、さらに電池関係は車載用大型電池の生産本格化により大規模な設備投資計画。ただし、前半は震災等の影響から後半以降の着手となる可能性が大きい。

農業関係は柑橘類に続き落葉果樹の選果施設の更新需要が続いている。しかし、政府予算の行方が不透明という懸念(農業補助金を復興に回されてしまう懸念)がある。

(無地検査装置)

中小型パネル、タッチパネルの部材好調。

二次電池向けの電極シート欠点検査装置e-FlexEye-RBのPRをさらに進め、リピートオーダーの獲得により受注アップを図る。

検査装置と分光計測による膜厚計とのセット販売で競合と差別化を図る。

(農業向け青果物検査装置)

農業向け検査装置は、引き続きみかん等の大型案件に注力する

(海外施策)

海外からの引き合いには積極的に応じていく。

電極シート検査装置は海外(欧米、東アジア)からの引き合いが多い。受注獲得も出だした。

海外(中期的)

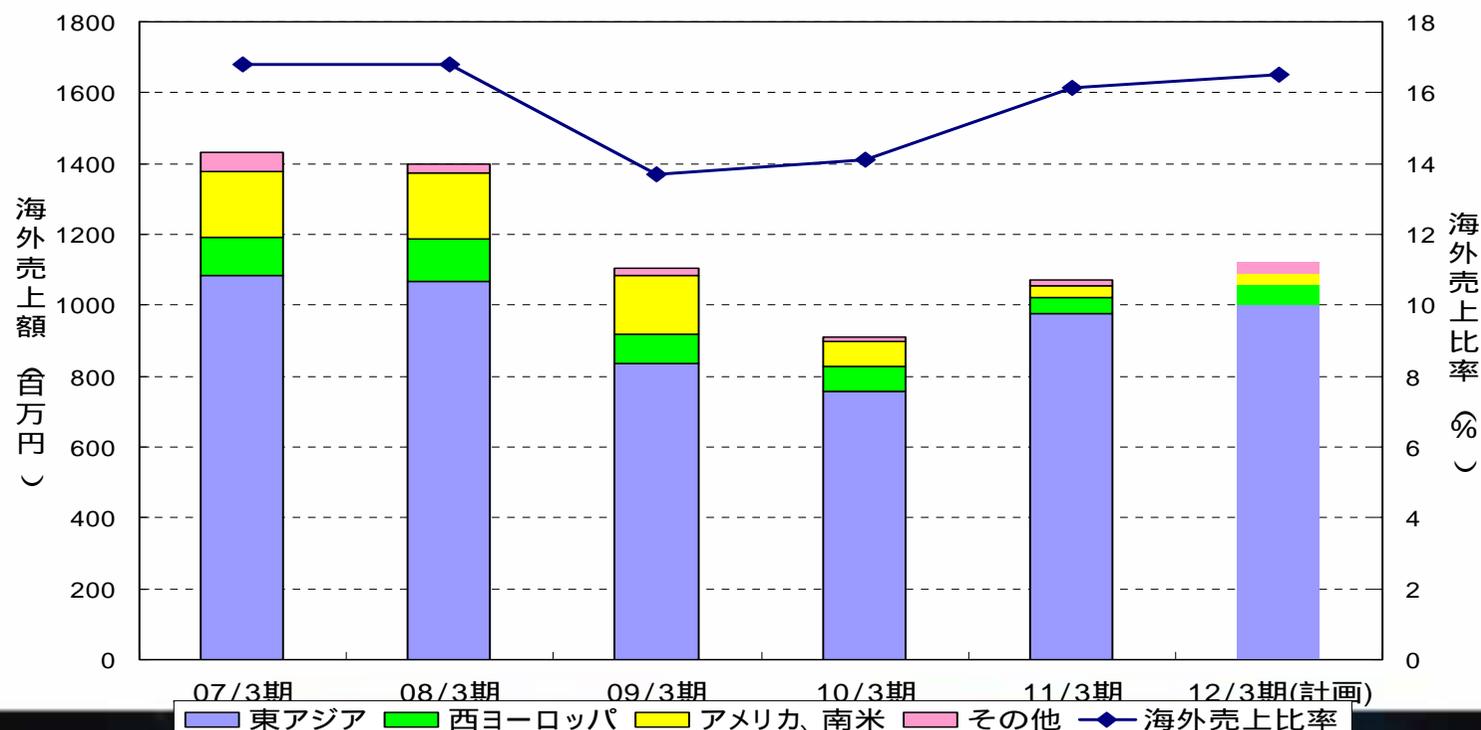
■ 海外中期的展望～ニレコを取り巻く環境

➤ プロセス事業

- 主力客先の鉄鋼関連の設備等の中心は海外(東南アジア、BRICs)にシフト
- 海外の活発な設備投資は一時休止の段階

➤ ウェブ事業、検査機事業

- 高機能フィルムの国内メーカーの設備ラインが海外製作に変わりつつある
- 中国をはじめ海外での生産が活発化
- 海外競合メーカーとの競争が激化の方向



■ 環境を踏まえた中期的な海外施策

海外営業部門を廃止し各事業部で、海外展開を推進

➤ プロセス事業

- 国内鉄鋼メーカーの海外生産に応じた一定のスペックで価格を抑えた製品開発
- 上記製品により、品質重視に転ずる海外製鉄所への売り込み
- 上流の欧州機械メーカーを押さえ、欧州経由のアジア販売ルートを開拓
- 新技術としてマイクロ波の開発

➤ ウェブ事業

- 中国、台湾の現地生産体制の強化による現地生産、現地販売体制の推進
- 新分野の開拓

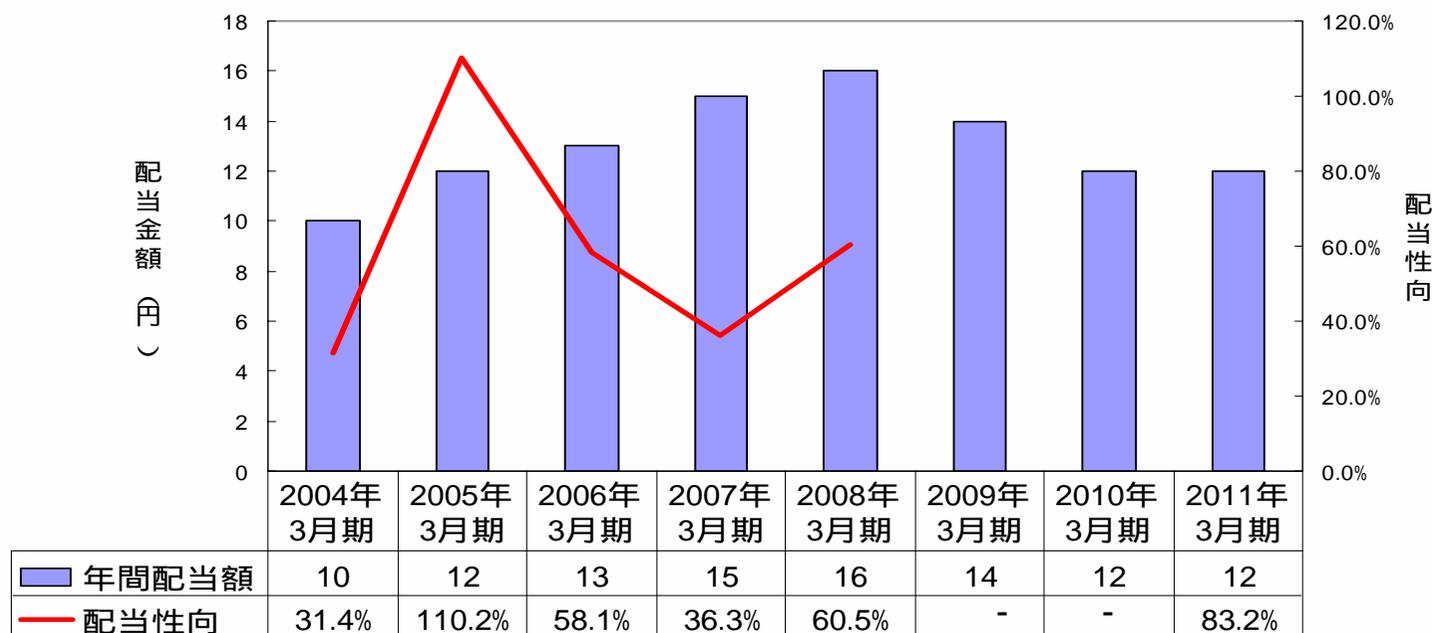
➤ 検査機事業

- 次世代無地検査装置の開発
- 無地検査装置、電極シート検査装置を海外に向け販売
- 分光式計測装置の製品開発

自己株式は機動的な資本政策の一環として、株式の流動性を考慮しながら取得及び保有自己株式について検討する

安定配当を確保(配当性向35%以上の維持を原則)

2011年3月期の年間配当金は12円/株を予定



3月初旬に約20万株の立会外分売を実施、その効果もあり期末株主数が550名 1100名と倍増した。

補足資料

今期施策の取組状況(国内)

設備の部分更新・部分改造等中小案件について漏れなく受注を獲得する

継続中

ニレコ計装(サービス子会社)との連携と旧型製品のユーザーへの働きかけを継続

自動識別印字装置の営業を強化

専任の営業を配置、新開発への関与、電炉・特殊鋼メーカーへのPR

継続 発展

国内大手メーカーの大型開発案件への参加 組織的対応のため課を新設
国内において自動識別印字装置に新たな市場の可能性

今期後半施策の取組状況

従来施策の継続

設備の部分更新・部分改造を中心に漏れなく受注を獲得する

継続 発展

自動識別印字装置について、結束機メーカー、耐熱ラベルメーカーとの協力により新たな販売ルートを開拓する

鉄鋼メーカーの自動識別印字装置を含む開発計画に参加し、次世代を踏まえた販売ルートと可能性を開く

自動識別印字装置については、組織的に対応するため課レベルで開発に当たり、試作品を納入した。次期に期待。

今期施策の取組状況(海外)

専門商社との提携により、新たな販売ルート開拓

継続中

部長相当の営業職1名の出向を受け、インド、トルコなどで開拓活動
商社現地支社でも営業活動するも、各種品目の中でのニレコ製品の取扱には限界
現地のプラントメーカーにOEM供給による新たな販売ルート

海外のニーズに応じた製品を開発投入

耳端位置制御装置

自動識別印字装置:中国での簡易型マーカ生産

継続中

中国においてマーカ第1号を製作し、3月にインドの製鉄所に出荷据付。

今期後半施策の取組状況

従来施策の継続

専門商社との提携により販売ルート開拓

海外向けに製品のコストダウン:耳端位置制御装置、自動識別印字装置

現地のプラントメーカーと提携し、OEM供給による販路拡大を図る

渦流式溶鋼レベル計をヨーロッパ市場で自ら販売を始める

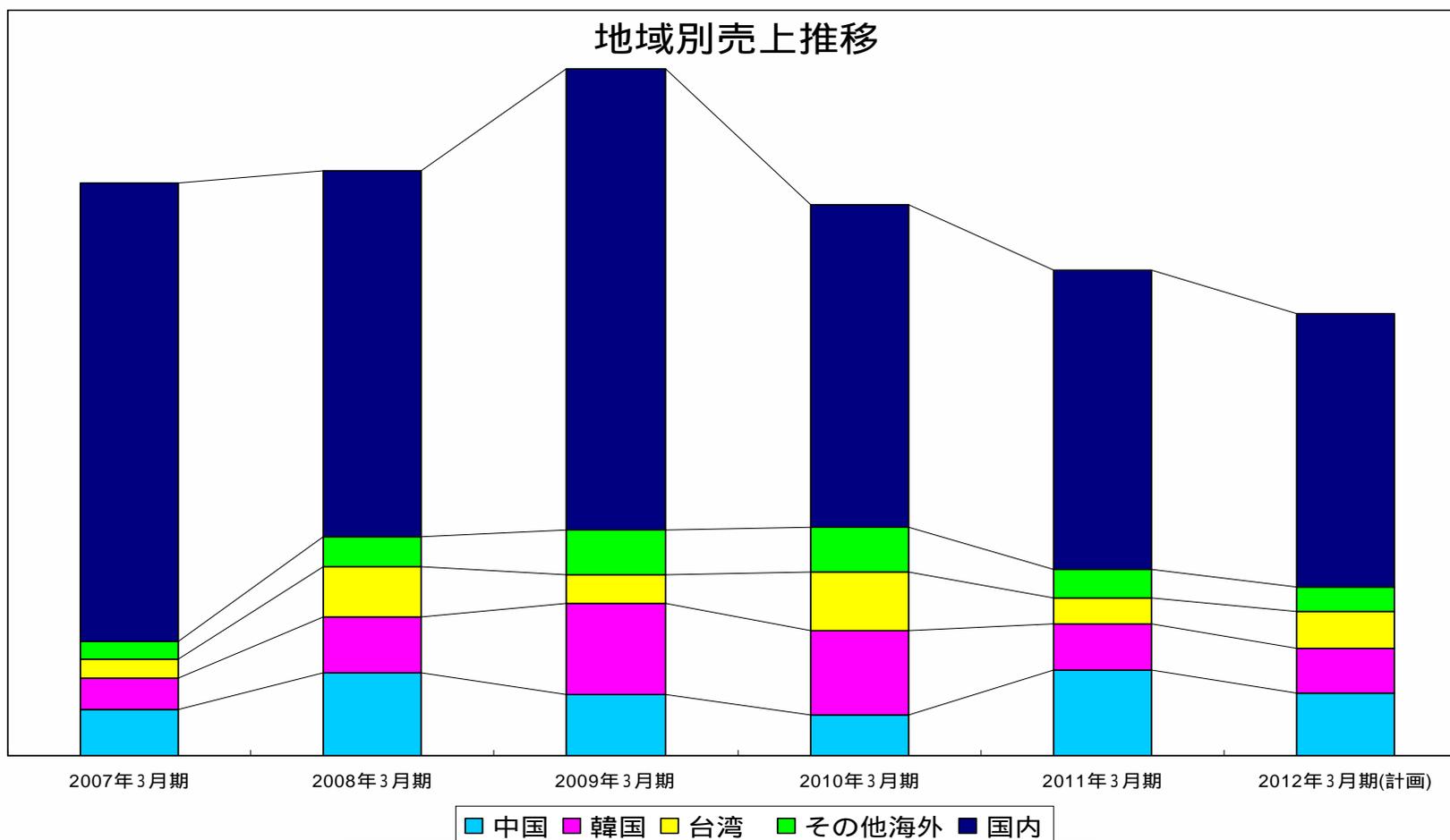
一部継続

販売ルート開拓は進まず。耳端氏位置制御装置のコストダウン製品は、既にPRを始めた。渦流式溶鋼レベル計の欧州販売は次期開始

国内粗鋼生産量は2010年3月期96百万トンから2011年3月期は110百万トンに増産の様相

設備は国内現状維持で海外にシフトの方針だが、増産のため国内に若干の動きの兆し

海外売上比率は、プラントメーカー経由等の間接的な案件も含め、2010年3月期の41%から、38%に3ポイント低下



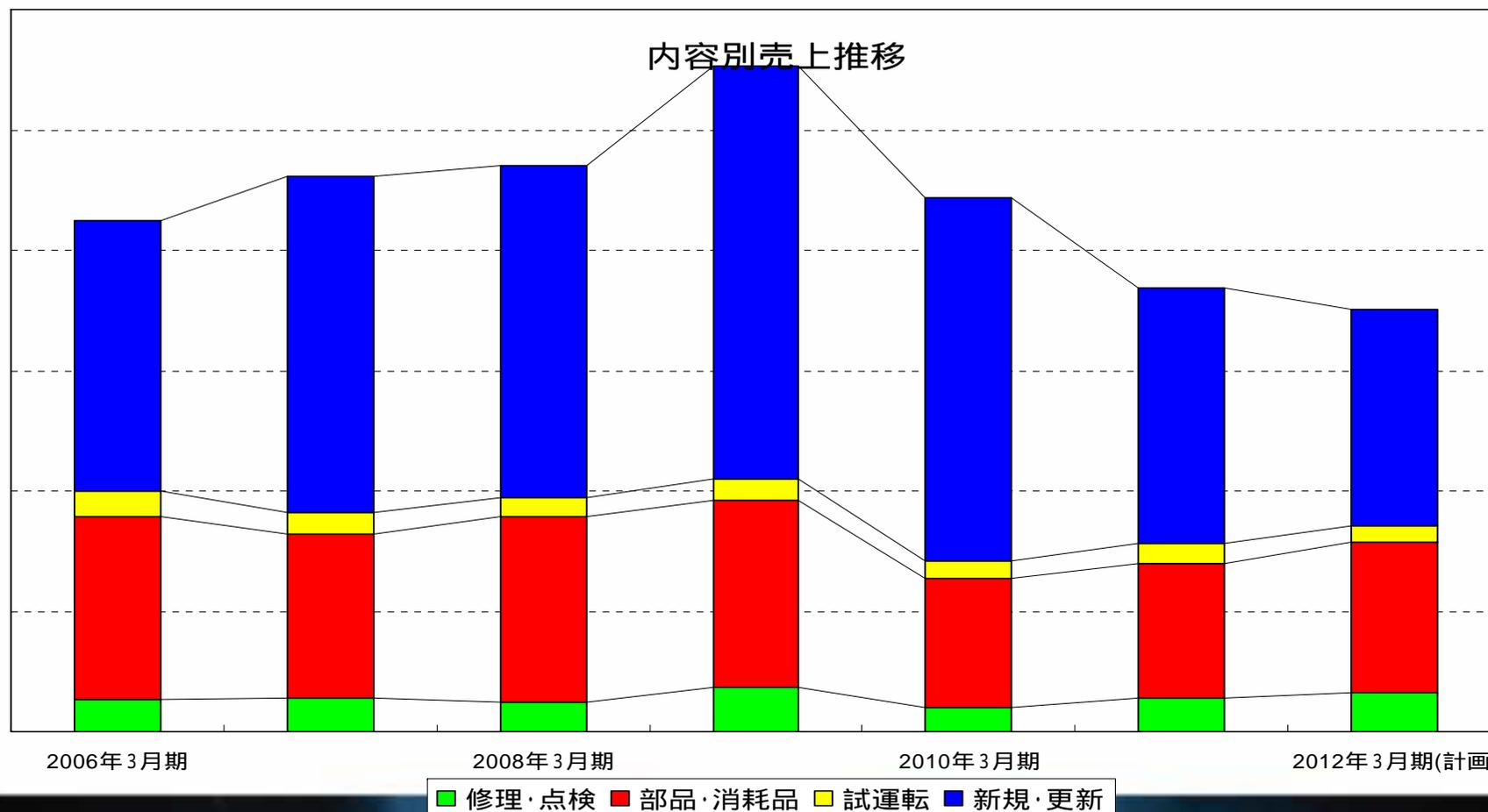
震災の影響で東日本の製鉄所は既存施設を手直ししながら稼働している。

予備の部品や消耗品、修理のニーズが今後高まる

復興が始まると鉄材需要には西日本等の製鉄所の稼働率が高まり、稼働維持のためサービス需要

震災に被災した下水関係などの公共設備の修理需要

新規や大規模な改修は、中期的な見通しで



自動識別印字装置による販売圏拡大

- 自動識別印字装置は製鉄所の様々な工程で、製品情報を直接印字している
- 製鉄所内の工程管理を一元的なネットワークで集中管理し、その中に自動識別印字装置も組み込んでしまうという動き
 - 工程上の製品に印字し、また印字してある情報を読み取りコントロールセンターに情報を送るというネットワーク上でセンサの役割を担う
 - 製鉄所の工程管理に必要不可欠に製品となる
 - 製鉄所内の自動識別印字装置を全てニレコ製品が独占できる可能性
 - ラインから外れる野積みの素材や製品に対するハンディ・タイプの印字装置をラインの補完機器として開発・製品化
 - 従来は機械化されていなかったところのため、全く新規の分野開拓となり、成長の可能性
 - ハンディタイプのため設置場所の制約を受けず、価格面でも既存印字装置の半分以下
 - 電炉中小メーカーや非鉄金属、海外への販売についても有望
 - 大手メーカーと共同開発中で、前期試作機を納入し、現場で使用し始めた。結果が良好なら傘下の製鉄所で順次採用される。
- ロボット式の自動識別印字装置
 - 海外向けに当初は開発。既存の機構式に比べてノズルが様々な動かし方ができる利点とコストを下げられるメリットがある。個別の反応速度や強度に課題があり、これまで機構式を採ってきた。
 - 国内でも、大手以外の電炉メーカーや非鉄金属に対して価格の点で従来の機構式では手が出ないが、ロボット式なら設置場所の融通性はメリットとなり強度面の問題も相対的に少ない。

渦流式溶鋼レベル計の欧州販売

- 特許権使用による規制がなくなり、直接販売が可能となった
- 市場環境
 - 当社製品は一部で使用され技術的信頼性があるが、代理店の倒産により、現地の活動が停止
 - 現在では、欧州メーカーの製品が高いシェアをしめている
日本国内では6割以上のトップシェアで、年間約1～2億円の売上
- 当社進出の可能性
 - 当社の渦流式溶鋼レベル計の精度には、信頼性がある。しかし、価格面で欧州製品に不利
 - 欧州で主流の放射線を使用する方式は、ユーザーの評判が良くない

当社進出の可能性はあり、むしろチャンス

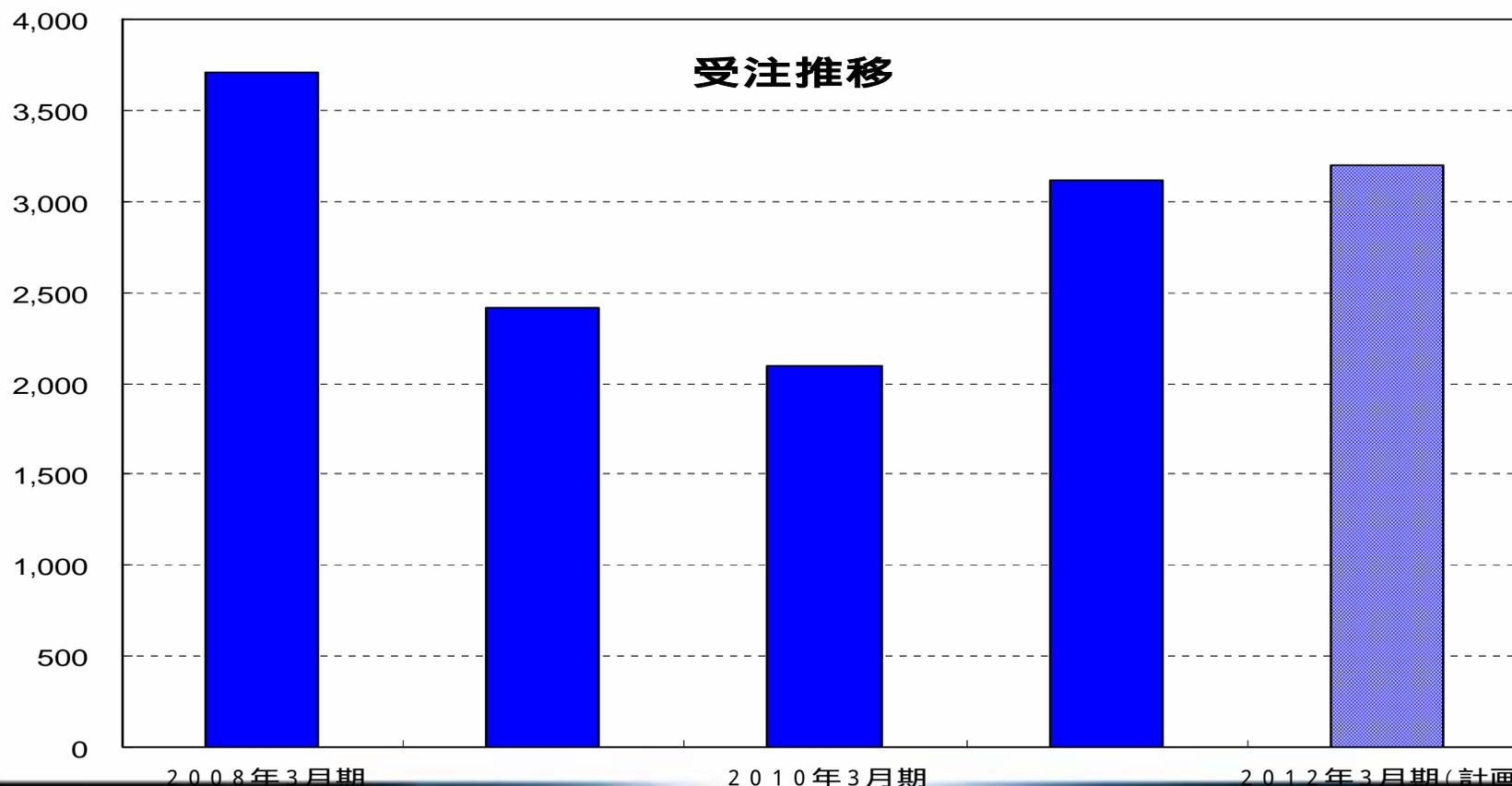
- 欧州で販売することのメリット
 - 渦流式溶鋼レベル計をセットする連铸機メーカーが欧州に集中しており、連铸機メーカーを介しての全世界への販売ルートがひらける。
 - アルセロール＝ミタルのような世界展開する企業の本部が欧州にあり、本部を通じて世界中の関連する製鉄所への販売ルートが開ける。
 - 渦流式溶鋼レベル計を糸口にして、関連製品を販売していく可能性が開ける
- 欧州販売の戦術
 - ニレコ・ヨーロッパを現地拠点にして、技術員を養成(当初はニレコ社員が常駐)
 - 連铸機メーカーは興味を示しており、また、ノズルなどの連铸機の主要部品メーカーとの提携により渦流式溶鋼レベル計をアピールポイントにして販売させる
- 2年間の結果で事業化の目途を 10億円を超える事業へ

フィルムメーカーは前半の増産の中で、止まっていたラインが稼働を始め、さらにスマートフォン関係に応じたラインが新設される等、設備計画が動き出している。

コーター、スリッター等の関連機器メーカー海外を中心に受注を倍増させた。受注残が前年同期の2～3倍

電池関係の設備計画は動き始めた。

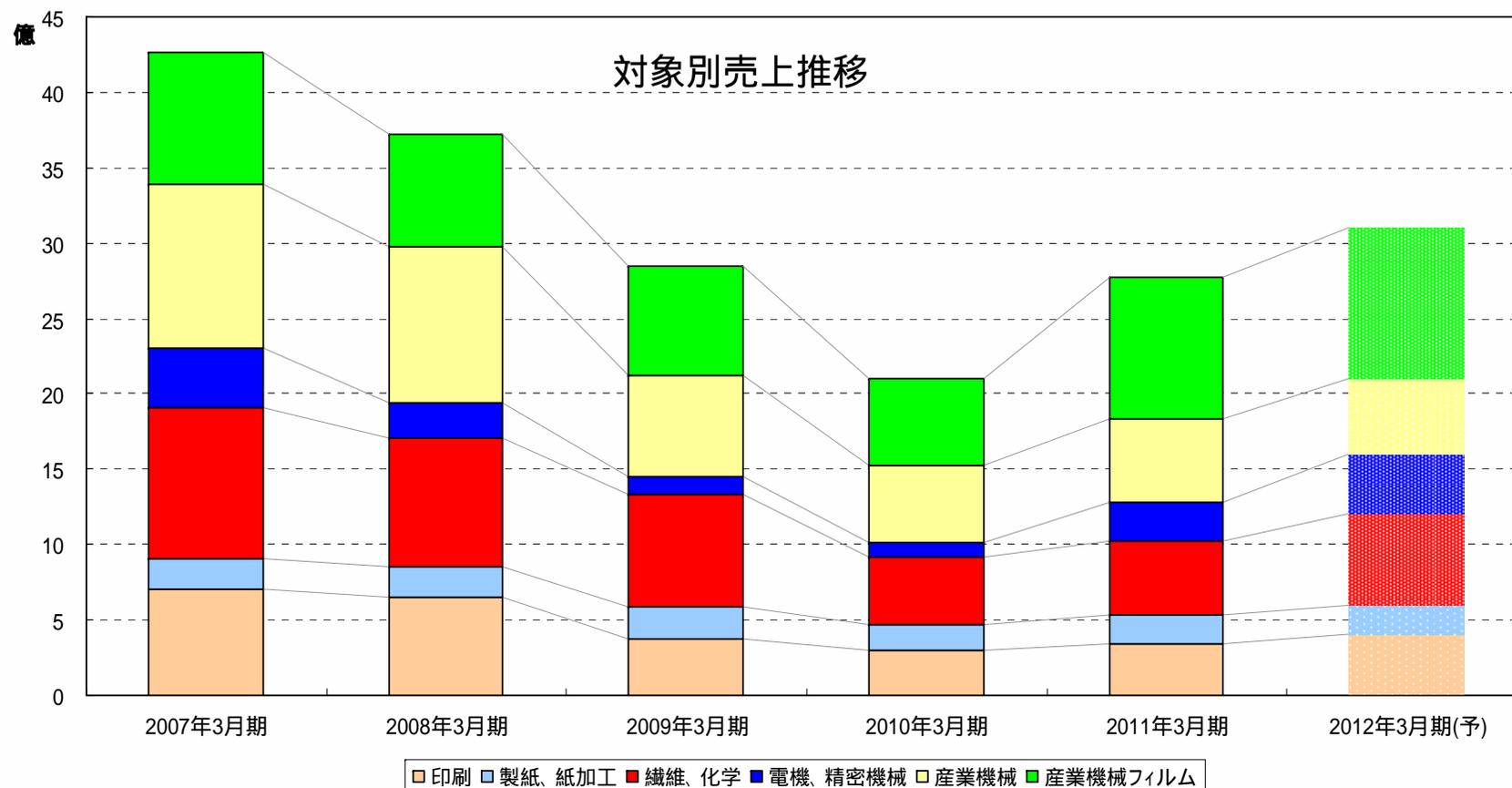
印刷関係は印刷機メーカーの生産調整が続き、厳しい状態



国内では震災後の復旧に関連したサービス関係が増えている。
 電気機器関係の部品調達で震災の影響により、納期が不安定化しているリスクが生じている。

台湾、中国、韓国の販売は地震などの影響で足下は足踏み状態にあるがBCON関係の引き合いは盛況 5月広州(中国)での展示会にBCON3000plusを出展

台湾では生産拡大のため、近郊に倉庫兼組立工場を借用



今期施策の経過状況(国内)

遅れている新製品の開発を進めて、更新需要の刺激と国内シェアアップを図る

継続中

4月より営業、技術一体となる事業部の体制となって開発スピードが上がったことにより
超音波オートワイドセンサ、小型ガイドロール機構、小型テンションメータを販売開始

サービスの強化によりユーザーの満足度を向上を図る
八王子事業所にトレーニングセンターを設置

継続 次段階

八王子事業所内に技術研修室を設置した。今後はトレーニングの中身の充実を図る

今期後半施策の取組状況

従来施策の継続

戦略型の新製品による更新需要の刺激と国内シェアアップを進める

遅れていた新製品の投入が為されたのでPRを強く進める

印刷向け制御装置と印刷品質制御装置を統合してグラビア業界への働き
かけを強化

将来に向けて検査装置の画像処理技術を用いて糊付け装置の高精度制
御に取組

継続中

新製品は展示会に出展し、PRを進めている。また、今春の展示会で画像処理技術
を使用した有機ELやプリンタブルエレクトロニクス向け制御装置を展示しPRした。

今期施策の経過状況(海外)

中国、韓国等のアジアの各拠点での営業活動を継続し、受注増を図る
韓国は安定した受注を上げており、パネル大手へのアプローチを強め
大幅な受注アップを図る

継続中

韓国での耳端位置制御装置、張力制御装置は順調に伸びている。
以前の代理店の関係で止まっていたパネル大手との関係回復に注力中

中国へは中国仕様のウェブガイド、さらに印刷向け制御装置

継続中

中国では広州の現地機械メーカーと提携し、ウェブ制御機器の確実な受注を見込める
機械メーカーへの売り込みに注力

今期後半施策の取組状況

ニレコ台湾

ノックダウン生産の張力制御装置、見当合わせ制御装置について機械メーカー、
商社、エンジニアリング会社への販売推進を強化
東南アジア(シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア)はエンドユーザーへの
直接働きかけ、特に現地に進出した日本や台湾の企業
新たにベトナムに代理店構築(市場が未確立だが将来性あり)

継続中

ニレコ上海

中国向け耳端位置制御装置のセット販売を本格化し、機械メーカー、エンジニアリ
ング会社への販売活動を推進
BCON3000plusの現地生産を機に、機械メーカー、エンドユーザーへの販売開始

超音波オートワイドセンサの優位性

- 光学式センサでは検出が不可能な透明で薄手のフィルム等のエッジを広視野で検出
- 具体的対象は高機能フィルム等
 - 生産や加工、使用はクリーンルーム内
 - 様々な仕様規格が生産される
 - 生産ラインは高速で流れ続ける
- 超音波オートワイドセンサの優位性
 - 検出視野が5cm以上ある

様々な仕様のエッジ検出に瞬時に対応可能

対象物に合わせてセンサの位置を移動しなくて良い

センサの移動に伴う微小な埃が発生しない

埃付着による歩留り、ラインストップを避けられる



ユーザーにとっては品質維持と効率化の一挙両得

オペレーターの操作が不要なため、操作ミスが発生しない

- 温度変化や対象物の厚みの変化に対する自動調節機能

無地検査装置

09年後半に新規受注がストップする厳しい状態から、スマートフォン等の中小型パネルや部品の需要により部材メーカーの設備投資が活発化10年後半より受注回復。震災の影響は懸念材料だが、需要自体はあり、引き合いやサンプルテストは活発

農業関係

昨年末に補正予算が成立したことから、年明けより選果場の設備更新への補助金交付が始まりみかん関係等で受注獲得できた。農家に設備更新の需要はあり、生傷・腐敗センサ等で優位性を持っているため、計画が実行されれば受注獲得の可能性は高い。政府予算がリスク要因。

今期施策の経過状況

無地検査装置は、二次電池向けの電極シート欠点検査装置e-FlexEye-RBを電池業界を中心に営業活動を展開する。

継続中

今第1～2四半期において2先から受注獲得した。

第3～4四半期の施策

印刷品質検査装置がウェブ事業に統合されたので無地検査装置に残った人員を集中する。

無地検査装置は、受注が回復基調にあり FPD展に出展しPRを推進する。

素材メーカーへの直接宣伝活動を強化する。

タッチパネル、有機EL等の次期有力市場への宣伝、調査を進める。

リチウムイオン二次電池向けの電極シート検査装置は車載用電池の生産ラインが動き始め、引き合いが具体化してきた。

大手商社経由の販路拡大のため商社向け営業員を配置

農業向け検査装置はみかん等の大型案件に注力する

印刷品質検査装置と無地検査装置はプラットフォームの共通化による、共有のボードを開発中。営業は両装置の売り込み切り分けが定着。

FPD展に無地検査装置、分光計測装置等を出展し、その後受注が伸びてきている。

電極シート検査装置は受注が伸びてきた。

農業向け検査装置は第3四半期に大型の納品があり、売上、利益面で貢献した。また、年末に補正予算が成立し、春先から計画が動き出した。

リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置

- 販売開始以来、着実に受注を伸ばしてきた
 - 前期後半からはリピートオーダーを受注
 - 前期後半には欧州メーカーから受注
- 当面の課題(リスク)
 - 競合の参入
検査装置メーカーやベンチャー
先行の優位性は薄れ、価格競争も起こる。
 - ユーザーからの機能や精度への要求
電池の技術進歩
検査装置は未成熟
(シート全面を一度の検査できる能力は何処の製品にもない)
- 今後の施策
 - 開発中の次期の無地検査装置のボードを使用し、パワーアップにより現行機では能力的に届かない検出機能や精度を実現し、他社製品に対する技術的優位に立つ。
 - 受注した製品に対して、納入、アフターサービスの点で信頼を勝ち取り、長期的な関係の樹立に努める。
 - 分光式計測装置がインラインでの膜厚計測の目途が立ったので、電極シート検査装置による表面検査と膜厚計測をセットにした総合的な検査・計測システムとして販売する。
 - ユーザーはグローバルレベルに亘るため、とくにサービス体制の充実を進める。

農業向け青果物検査装置

- 以前は一時期に一気に進むと見ていた選果場の設備更新が、諸般の事情により中期的な期間を要することとなり、当社のビジネスチャンスが拡大した。
 - 選果場設備メーカーの再編が起こり、それまで当社の活動は規制から開放された。
複数のメーカーへの納入が可能となり、入札でどの選果場メーカーが落札しても検査装置はニレコに注文が来ることも
 - 検査装置に関しては、強力な競合がない状態
 - 更新期間が中期化し1年当たりの更新件数が減少したことにより、効率的に受注を漏れなく獲得
- 当社の強み
 - この十年間で次々と競合が撤退したため、技術ノウハウの蓄積、ユーザーの情報量等で太刀打ちできる競合がない状態(参入業者は出てきている)
 - 生傷・腐敗センサといったオンリーワン技術を持ち、みかん選果場で、このセンサを求めてセンサはニレコ製を入札条件とするケースもあった。
- 課題と施策
 - 選果場のユーザーは農家となるが、発注には政府から助成金が必要となるため、農業政策、とりわけ助成金予算の動向に左右される。前期、受注の苦勞は予算成立の遅れに起因している。
各JAの動きに対しての情報収集に努め気配をいち早くキャッチする。
 - 選果場の設備更新も永久に続くわけではなく、その後は
農業に参入する企業向けの展開
検査装置だけでなく、生産管理システムなど農業の事業化をサポートするビジネスへの展開
高級志向で商品性の高い農業を志向している海外への展開
農業以外の一次産業や一時加工品への展開

株式会社ニレコ

担当:片山

: 042 - 642 - 3111

E-mail: yasuo.katayama@nireco.co.jp

住所 : 〒192 - 0032

東京都八王子市石川町2951 - 4

HP : <http://www.nireco.com/>

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。