

決算説明会
2012年3月期

The logo for NIRECO, featuring a stylized red 'N' symbol followed by the word 'NIRECO' in a bold, red, sans-serif font.

株式会社ニレコ

証券コード：6863

~ 目 次 ~

2012年3月期決算の概要	P.2 ~ 7
2013年3月期の見通し	P.8 ~ 10
中期3ヵ年計画	P.11 ~ 16
株主還元策	P.16
補足資料	P.17 ~ 36

2012年3月期

～ 決算の概要 ～

- 受注は前年同期比6.1%減、売上高は同7.6%増。
- 売上では、ウェブと検査はスマートフォンやタブレットPC用の中小型パネルやリチウムイオン二次電池等の増産の影響で前期からの好調を維持し、プロセスはサービス等に注力し、前期を上回った。
- 受注では、各事業とも震災や経済の混乱により新規設備投資が抑えられた影響により前期を下回った。
- コストダウンと経費の削減により利益率改善。営業利益率は前期に比べ0.2ポイントアップ。
- 期末配当金を1株あたり6円から8円に増配、年間では1株当たり12円から14円に。

損益計算書の概要

(単位：百万円)

	当期 (12/3)		前期 (11/3)		増 減	
	金額	比率	金額	比率	金額	伸率
売上高	7,272	100.0%	6,758	100.0%	513	7.6%
売上総利益	2,492	34.3%	2,268	33.6%	224	9.9%
販売費及び 一般管理費	2,162	29.7%	1,979	29.3%	183	9.3%
営業利益	329	4.5%	288	4.3%	40	14.1%
経常利益	374	5.2%	350	5.2%	23	6.8%
当期純利益	250	3.5%	323	4.7%	72	
設備投資額	113	1.6%	83	1.2%	29	35.7%
減価償却費	149	2.1%	157	2.3%	7	4.9%
研究開発費	631	8.7%	646	9.6%	15	2.4%
一株当り利益	34円26銭		44円23銭			

利益の変動要因については、P.18の補足説明へ

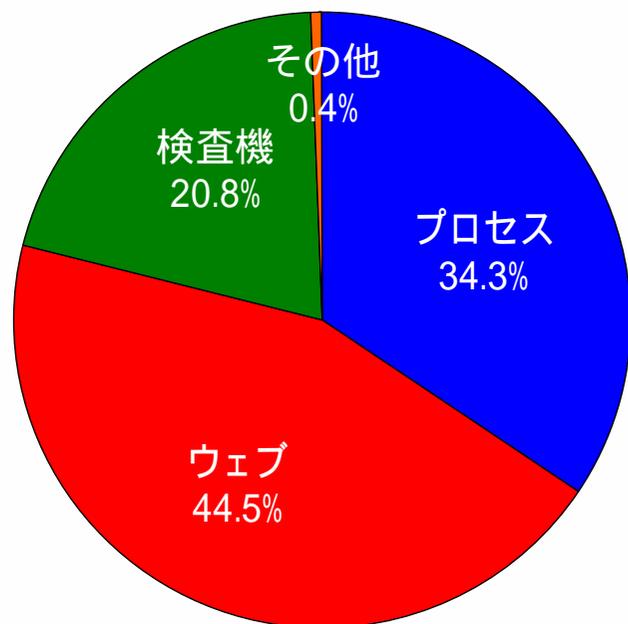
セグメント別受注及び売上の状況

(単位：百万円)

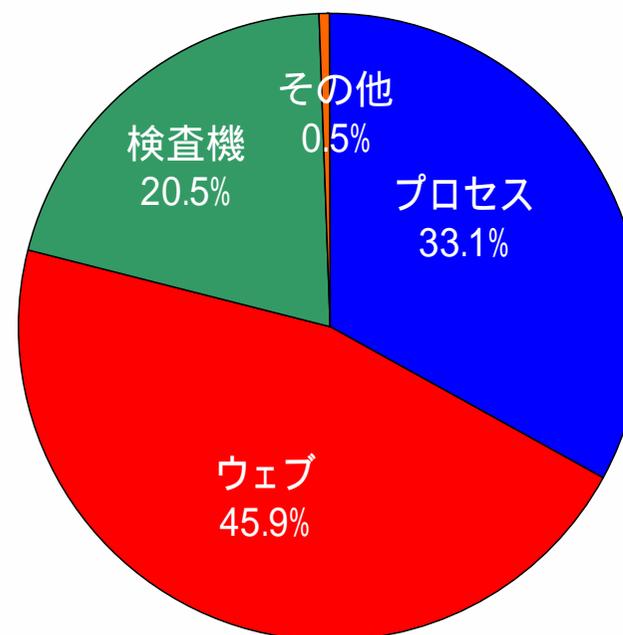
	受注高		売上高		受注残高	
	金額	伸び率	金額	伸び率	金額	伸び率
プロセス事業	2,274	9.3%	2,495	11.5%	983	18.3%
ウェブ事業	3,200	4.6%	3,235	4.4%	665	5.0%
検査機事業	1,348	3.4%	1,510	9.0%	380	29.8%
その他	29	19.4%	31	11.3%	2	41.0%
合計	6,852	6.1%	7,272	7.6%	2,032	17.1%

セグメント別の売上構成

2012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	2,200	2,274	103.4%	2,000	2,495	124.8%
ウェブ事業	3,200	3,200	100.0%	3,500	3,235	92.5%
検査機事業	1,600	1,348	84.3%	1,600	1,510	94.4%
その他		29			31	
合計	7,000	6,852	97.9%	7,100	7,272	102.4%

プロセス事業の業績概況

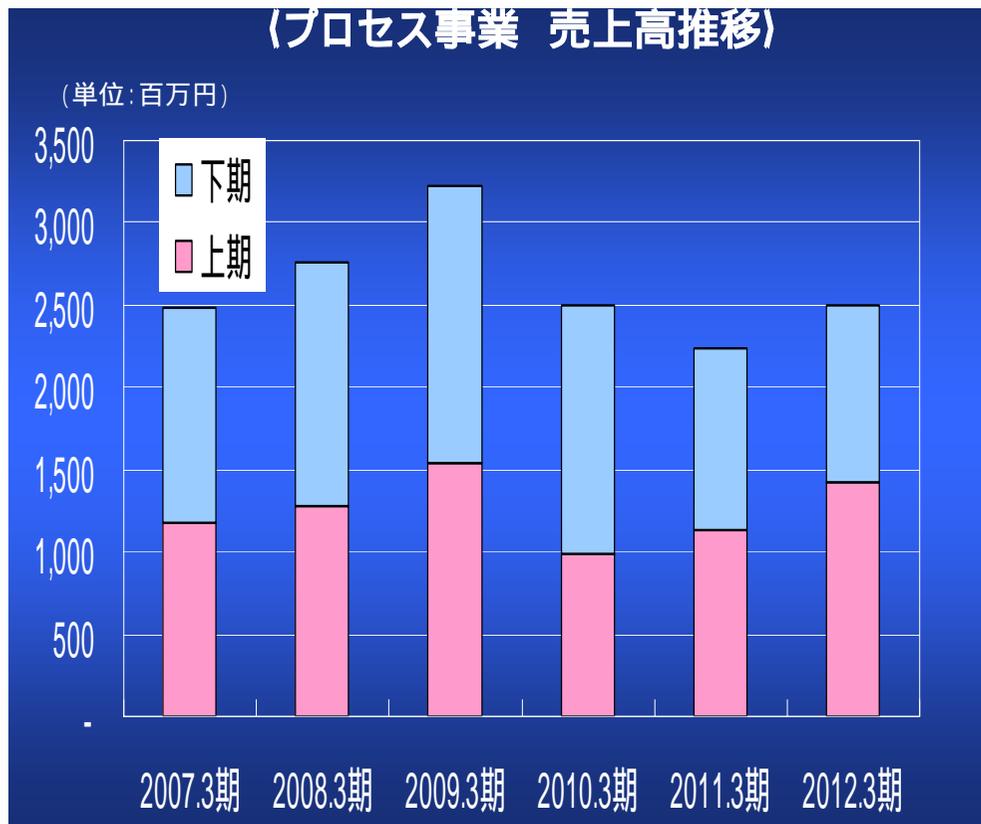
国内鉄鋼業界は、国内設備投資を震災復興に、それ以外の製鉄所はメンテナンスでつなぐサービス関係の売上が伸びた

次期以降に向け新製品開発に注力し、市場に投入した。
中国、韓国、台湾では、新規計画が景気環境と政策により休止状態。
今後に向け、欧州向け渦流式溶鋼レベル計の販売をスタート。

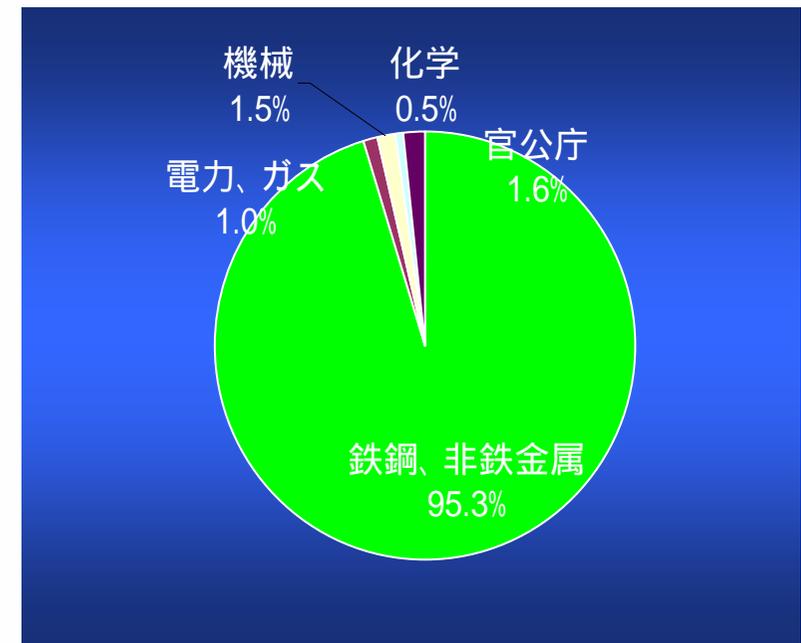
(単位：百万円)

売上高	2,495
セグメント利益(利益率)	224(9.0%)

〈プロセス事業 売上高推移〉



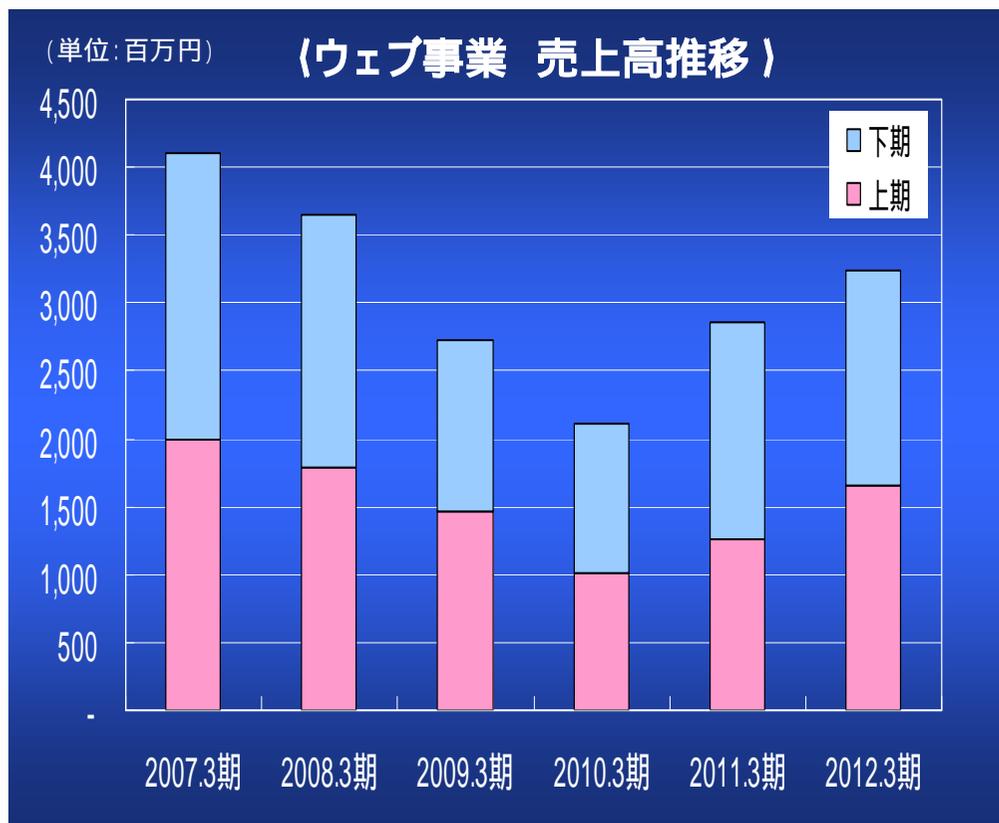
〈ユーザー業種別 売上構成比〉



ウェブ事業の業績概況

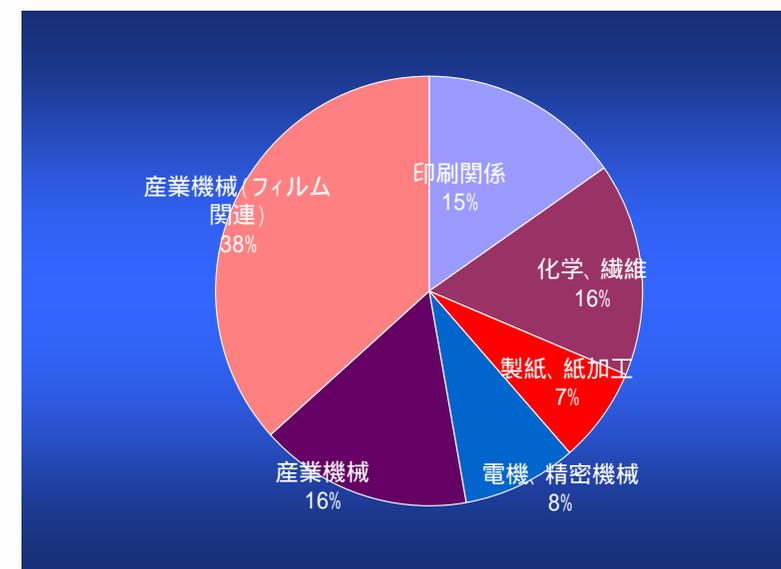
テレビ等大型パネルに代わりスマートフォン等の中小型パネルが大幅増産、電池も好調
 フィルム、部品関係向けの制御装置の売上が伸び続けた。
 台湾、中国向けの現地生産、現地販売の体制を整備した。
 画像処理の技術を使ったグルーモニターの売上が伸びた。

(単位：百万円)



売上高	3,235
セグメント利益(利益率)	371(11.5%)

〈ユーザー業界別 売上構成比〉



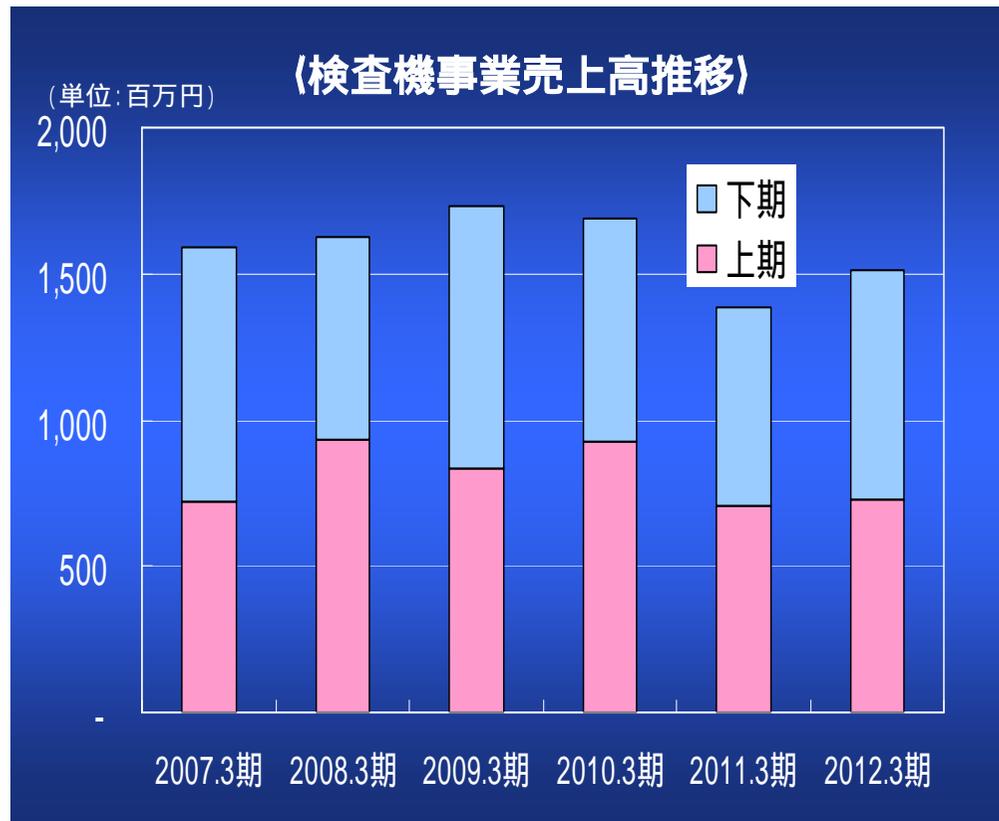
検査機事業の業績概況

無地検査装置は、フィルム関係の設備投資が再開したことにより売上が伸びた。

リチウムイオン二次電池向けの電極シート検査装置はユーザーが機種選択に慎重だが、受注の伸びは堅実。リピート受注も出てきた

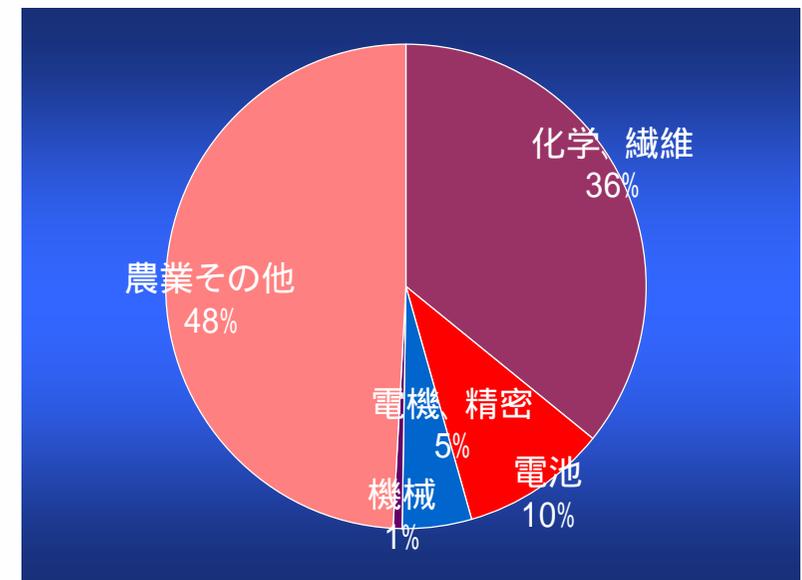
青果物検査装置は検査能力の優位性によりみかん等の大型案件を獲得、しかし予算成立の遅れから、期中の受注はできなかったが、4～5月に大型案件の受注を獲得した。

(単位：百万円)



売上高	1,510
セグメント利益(利益率)	243(16.1%)

(ユーザー業界別 売上構成比)



貸借対照表の概要

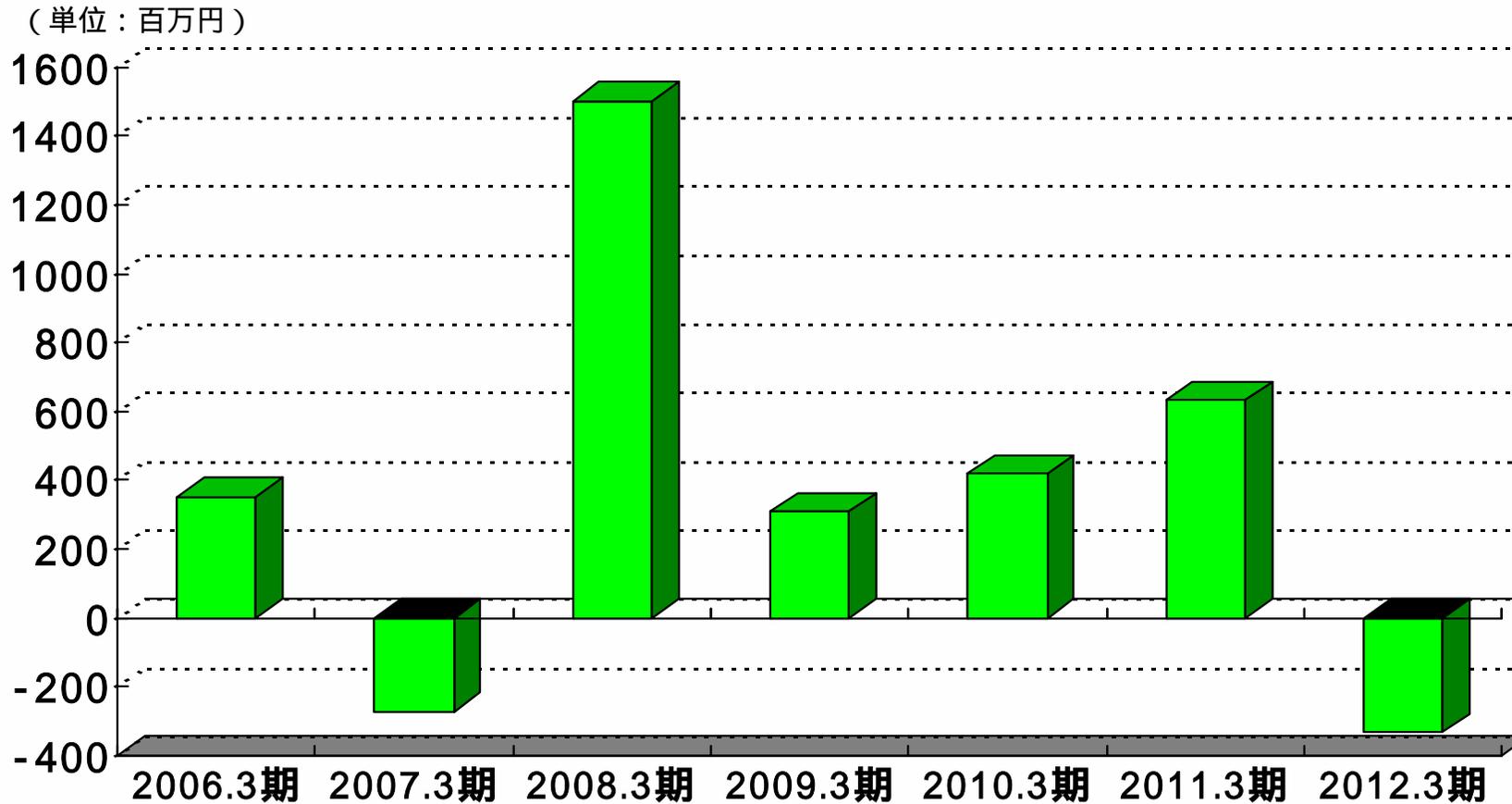
当期純利益により総資産増。売上債権は工事進行基準による売上と3月検収の売上が昨年より増加したため、棚卸資産は製品が増加、これは短納期のウェブ事業の受注に備えるため。自己資本比率は 88.5%。

(単位：百万円)

	当12/3期末		前11/3期末		増減	備考
	金額	構成比	金額	構成比		
現金預金	3,030	26.1%	3,419	30.2%	389	
売上債権	2,922	25.2%	2,584	22.8%	338	期末検収売上の一時的増加
有価証券	90	0.8%	163	1.4%	72	
棚卸資産	2,218	19.1%	1,971	17.4%	246	製品の増加
その他流動資産	441	3.8%	312	2.8%	128	
流動資産計	8,703	75.0%	8,451	74.6%	252	
有形固定資産	1,286	11.1%	1,318	11.6%	31	
無形固定資産	72	0.6%	81	0.7%	9	
投資その他の資産	1,540	13.3%	1,475	13.0%	65	
固定資産計	2,899	25.0%	2,875	25.4%	24	
資産合計	11,603	100.0%	11,326	100.0%	276	
買入債務	285	2.5%	359	3.2%	73	
その他流動負債	819	7.1%	643	5.7%	176	工事損失引当金の増加
流動負債計	1,105	9.6%	1,002	8.8%	102	
その他固定負債	126	1.1%	130	1.2%	4	
固定負債計	126	1.1%	130	1.2%	4	
負債合計	1,231	10.6%	1,132	10.0%	98	
純資産合計	10,371	89.4%	10,194	90.0%	176	
負債、純資産合計	11,603	100.0%	11,326	100.0%	276	

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、売上債権や棚卸資産の増加等により168百万円マイナスとなり、投資キャッシュフローにおいても、165百万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

2013年3月期の見通し

2013年3月期

～施策の方針～

- 受注は前年同期比8.0%増、売上高は同1.1%増で、営業利益は6.3%増。
- ウェブ事業と検査機事業はR2R(ロールツーロール)の制御と検査の強みを行かして業績を伸ばし、国内外で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。



各主要事業とも楽観は出来ないが

- ウェブ 中小型パネル関係と電池の好調はしばらく続く
競争はグローバル化し、激化する
- 検査機 フィルム、電池と有望市場向けの新型無地検査装置の早期投入と、農業向け検査装置では新たな付加価値機能を創造する。
- プロセス 国内鉄鋼業界は厳しい状況
中長期的には大規模改修の時期、アジアの製鉄所設備は質への転換

- コストダウンと経費節約の努力を続け、利益率の向上につとめると同時に、高い付加価値を創造し価格競争を回避する。

損益計算書の概要(連結)

(単位：百万円)

	今期計画 (13/3)		前期実績 (12/3)		増 減	
	金額	比率	金額	比率	金額	伸率
売上高	7,350	100.0%	7,272	100.0%	78	1.1%
売上総利益	2,350	32.0%	2,492	34.3%	142	5.7%
販売費及び一般管理費	2,000	27.2%	2,162	29.7%	162	7.5%
営業利益	350	4.8%	329	4.5%	21	6.3%
経常利益	350	4.8%	374	5.2%	24	6.6%
当期純利益	280	3.8%	250	3.5%	29	11.6%
設備投資	100	1.4%	113	1.6%	13	11.5%
減価償却費	160	2.2%	149	2.1%	11	7.4%
研究開発費	700	9.5%	631	8.7%	69	10.9%
一株当り利益	38.23	-	34.26	-	-	-

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	2,350	3.3%	2,400	3.8%	900	8.5%
ウェブ事業	3,350	4.7%	3,350	3.6%	650	0%
検査機事業	1,700	26.1%	1,600	6.0%	500	31.6%
合計	7,400	8.0%	7,350	1.1%	2,050	0.9%

中期3カ年計画

【成果】

利益面では損益分岐点を引き下げ、着実に利益を伸ばした。
検査機事業が黒字の体制になった。

【課題】

検査機事業の売上高の伸びが緩慢。
海外売上比率を上げられなかった。

検査機が黒字化したのは、利益率の高い農業向け検査装置の売上が大きく伸びたことによる。一方、無地検査装置は当初の期待に届かず、事業全体の売上高は緩やかな伸び。その原因は次の点。

- ・技術や製品において顕著な差別化が出来なかった。

海外売上比率アップは、ずっと取り組んできたが良い成果に結びつかない。ニレコにとって喫緊の課題である。その考えられる原因は次の点

- ・ライバルとの泥沼のような価格競争に巻き込まれた。
- ・量的、質的に営業マンが足りなかった。
- ・国内向け製品をそのまま海外で売ろうとした。
- ・サービス等のアフターフォロー体制の構築が追い着かなかった。

中小型パネルやリチウムイオン二次電池等の新分野で新たな検査ニーズがおこる**今が、巻き返しのチャンス**

アジア地区の地産地消費体制、海外対応の営業マンが育つなど体制が漸く出来てきた

検査機を将来の成長エンジンとして注力し、ニレコの強みであるR2R(ロールツーロール)の制御と検査により計画達成をはかる。

海外展開に注力し、各事業の伸長は海外売上に期待する。

事業方針

- ◆検査機事業において、将来に向けての成長戦略を重点的に推進する。
- ◆新事業を育成し、次の柱の礎をつくる。
- ◆プロセス、ウェブ事業はシェアアップと海外を含めた市場展開で持続的成長をはかる。
- ◆継続的な効率化改善を推進する。

資本政策

資産効率の改善により、ROEの改善を目指し、継続的な株主還元強化を図る。

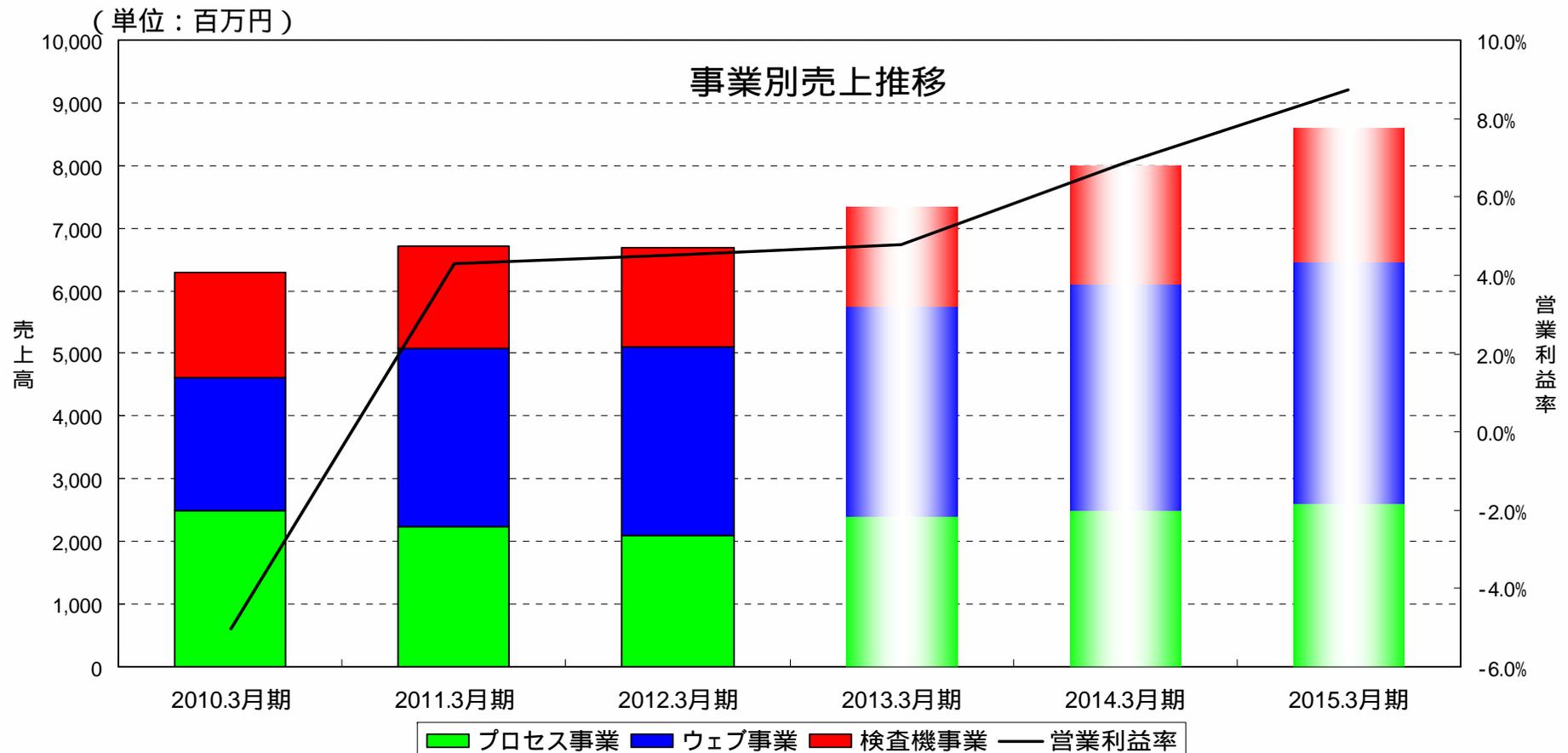
(単位:百万円)

	13/3期	14/3期	15/3期
売上高(計画)	7,350	8,000	8,600
プロセス事業	2,400	2,500	2,600
ウェブ事業	3,350	3,600	3,850
検査機事業	1,600	1,900	2,150
その他	0	0	0
営業利益	350	550	750
経常利益	350	550	750

プロセス事業 長期的成長は期待できるが当面は業績維持

ウェブ事業 着実な成長を続け、高い貢献度を維持

検査機事業 高い伸び率を課して将来に向けての成長エンジン



国内市場は縮小、海外市場は停滞するが、木目細かい需要掘り起こしとサービスの充実によりシェアアップを図る。

- **海外市場はアジアを重点に販売活動を続け、更新需要を掘り起こし設備投資再開への布石を打つ。**
 - 中国では製鉄所統合後に、設備投資再開が計画されている。
 - 新方式により、価格、機能、利便性で競合他社に対抗できるラインアップが揃った。
ネットワーク・システムによる耳端位置制御装置
コストダウンした電磁波式炉内CPCセンサ、レーザーセンサ
ロボット式自動識別印字装置
 - これらのPRを兼ねて、既存設備の改修事案を掘り起こし、新製品を売り込み質の違いを実感してもらう。
 - 欧州での渦流式溶鋼レベル計の販売活動を推進する。
 - 現地の日系機械メーカーと販売提携
 - 電磁波式によるミドルレンジ向け製品を新規投入
- **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。**
 - 震災復旧で遅れていた高炉改修の計画を捉える。
 - サービス強化により現場での改修や更新ニーズを掘り起こす。
 - 新分野の自動識別印字装置により、新たな市場への展開を図る。

競合のシェア奪取と新市場展開により、新たな成長軌道に乗る。

■ 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、高機能フィルム業界は中小型パネル向け及び電池関係が好調で、国内及びアジア向け両方を狙う。

- 中小型パネル向け部材及び電池関係の設備に向けて新型ライトガイド(電気式耳端位置制御装置)を投入し、シェアアップと受注拡大を図る。
- 新型ライトガイドは簡易型を海外子会社の現地生産を行い、海外での受注拡大を狙う。
- 超音波オートワイドセンサ、新型ラインフォロワセンサ等のフィルム向け新製品のPRを進める。
- 張力制御装置の新型センサTSAシリーズはMBシリーズに代わる主力センサとしてシェアアップを狙う。



■ 新市場展開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、リチウムイオン二次電池 耳端位置制御装置、張力制御装置
- 有機EL 耳端位置制御装置、張力制御装置
- 製本製袋関係 糊付け装置、製袋検査装置

➤ 販売体制

ウェブ事業の営業は大企業から中小企業までエンドユーザーを営業員が個別訪問し、サービスや提案を行っていく地道なスタイル。エンドユーザーの現場に足繁く訪問しサービス、情報提供、提案を通じた信頼関係構築が決め手となる。

- 営業に人員を投入すると共に、1人当たりの訪問件数を増やし、従来からのエンドユーザーの現場との直接対話をさらに進める。
- 定例的に営業と技術のコミュニケーションを行い、ユーザーへの提案力を高める。

➤ 新製品の投入とPR

ウェブ事業の営業スタイルの特徴から、新製品を定期的に投入しユーザーの需要を刺激することは極めて有効なため、適切なタイミングでの投入が業績を左右する。

- 高機能向けで、ミドルレンジを対象として視野に入れた新製品を開発(アジアでの地産地消費を前提に設計)、最近の新製品とのラインアップでPRを進める。

ウェブ事業の営業スタイルの特徴から、新市場への展開は一步一步進むため、スタートを早くして、成果が少しでも早く出るよう努める。

➤ 海外体制

- 台湾ニレコ(電気)と上海ニレコ(機械)とで得意分野で協力体制をかため、アジア地区内での地産地消体制を強化。これに韓国での販売も組み込む。

新型無地検査装置をフィルム、電池市場に投入し将来へ向け、事業を成長軌道に乗せ、農業向けは新展開による成長を図る。

■ 無地検査装置(Mujiken)

- 能力を格段に向上させた新型機を開発、市場に投入する。
 - スマートフォン等の高精細画面競争のための高精度解析
- 利益率の改善を図る
 - 照明部のLED化、画像入力装置のコスト削減を更に進める。

■ 電極シート検査装置(e-Flexeye-RB)

- 新型無地検査装置をベースに新型機を市場に投入する。
 - リチウムイオン二次電池の本格的量産むけ
ラインスピードは2年間で4倍にスピードアップ
一度に検査する対象面積が拡大
様々な条件 表裏同時検査、乾湿両方の検査
 - 海外も国内と区別せず販売活動を推進

■ 青果物用検査装置

- 内部品質センサを中心に海外の農産物検査に進出を図る。
- 一次加工品、水産物の検査への展開を検討する。



【電極シート検査装置】

➤ 営業体制

- 中小型パネルの高精細化、リチウムイオン二次電池の量産化で、従来の検査装置では能力不足になるため、高機能の新製品を投入することにより既存ラインでも他社からの切り替えを促進する。
- リピートオーダーが増えてきており、確実に受注を獲得する。
- ユーザーは機能や精度への要求が高いため、機種を選定に時間をかける傾向にあり、引き合いから受注までの時間は長期化
- 営業体制の整備強化に継続して取り組む
- 農業向け検査装置の営業員を増員

検査機営業は技術や開発がターゲットになり、技術営業の性格が強いので養成に時間がかかる。

農業向け検査装置は事業推進リーダーが単身で切り開いてきた。

➤ 利益率の改善を図る

- 2012.3月期の利益率が悪かったのは、他社の装置が入っているユーザーでニレコに乗り換えてもらうため、機能要求に応え開発費用が高んだため。リピートオーダーを獲得することで償却できる。
- 照明部のLED化をさらに進める。

海外売上比率を連結売上高の30%を目標とする

■ 事業別の位置付け

プロセス事業 国内は現状維持、事業の成長は海外に活路

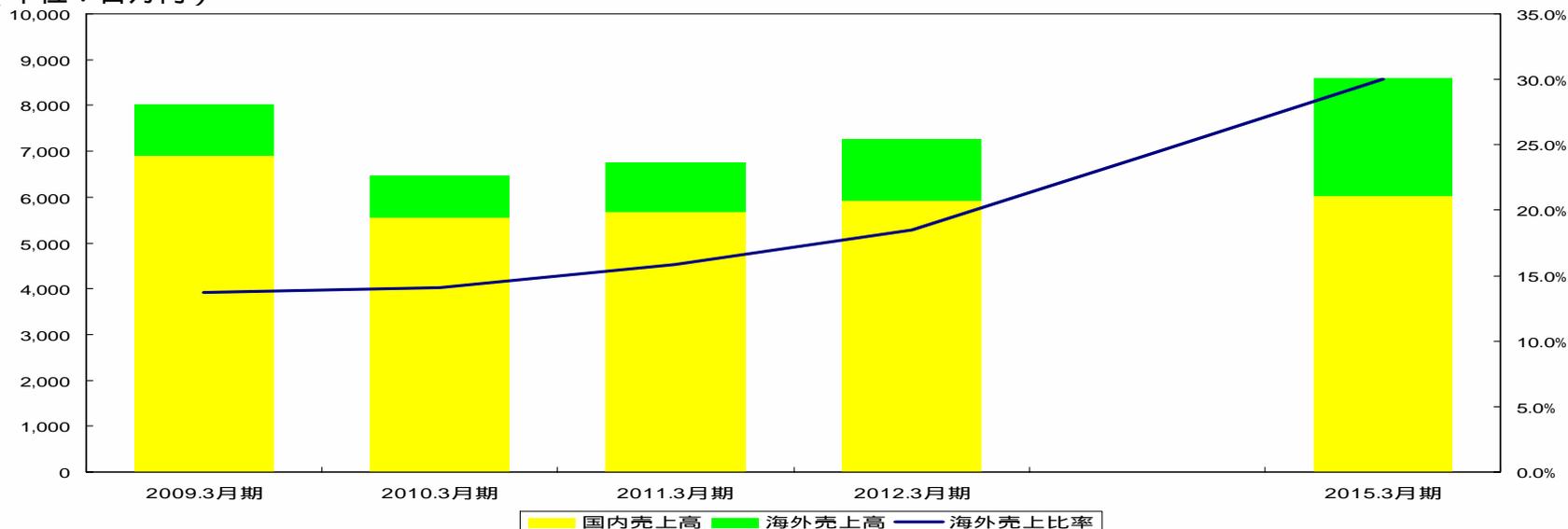
中国、韓国、台湾に加え、インドにも重点。サービス拠点の構築

ウェブ事業 国内及び海外を同じように伸ばす

フランスのニレコ・ヨーロッパを閉鎖し、アジアに絞る

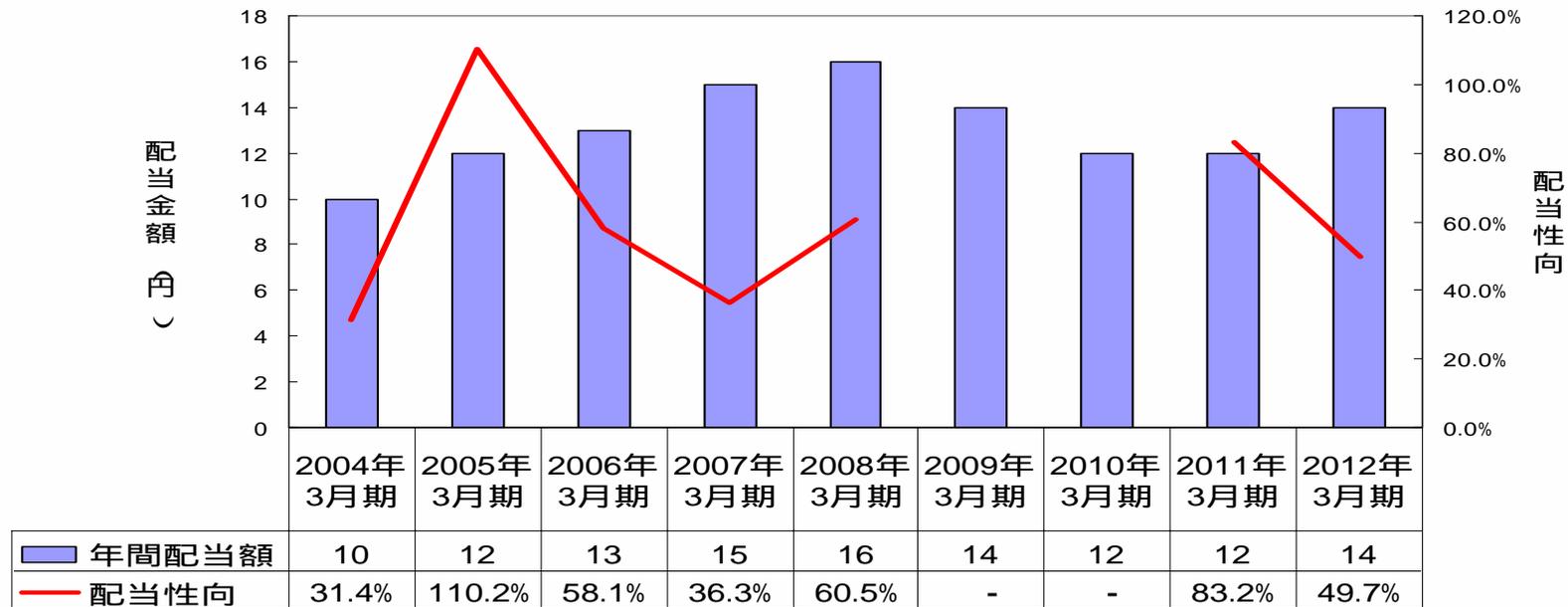
検査機事業 当面国内市場中心、一部で海外展開を図る

(単位：百万円)



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。

収益性、資産回転率の向上による資産効率アップへ継続的努力



安定配当を確保(配当性向35%以上の維持を原則) 2012年3月期の年間配当金は14円/株

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。今月に従業員持株ESOPに自己株31万株を割り当て

補足資料

今期業績と見通しの補足	P . 18 ~ 19
セグメント別の実績と見通しの補足	P . 20 ~ 26
中期3ヵ年計画の補足	P . 27 ~ 36

前年同期と比べた利益の変動要因

増収効果:売上高の増加

売上構成の変化による効果:

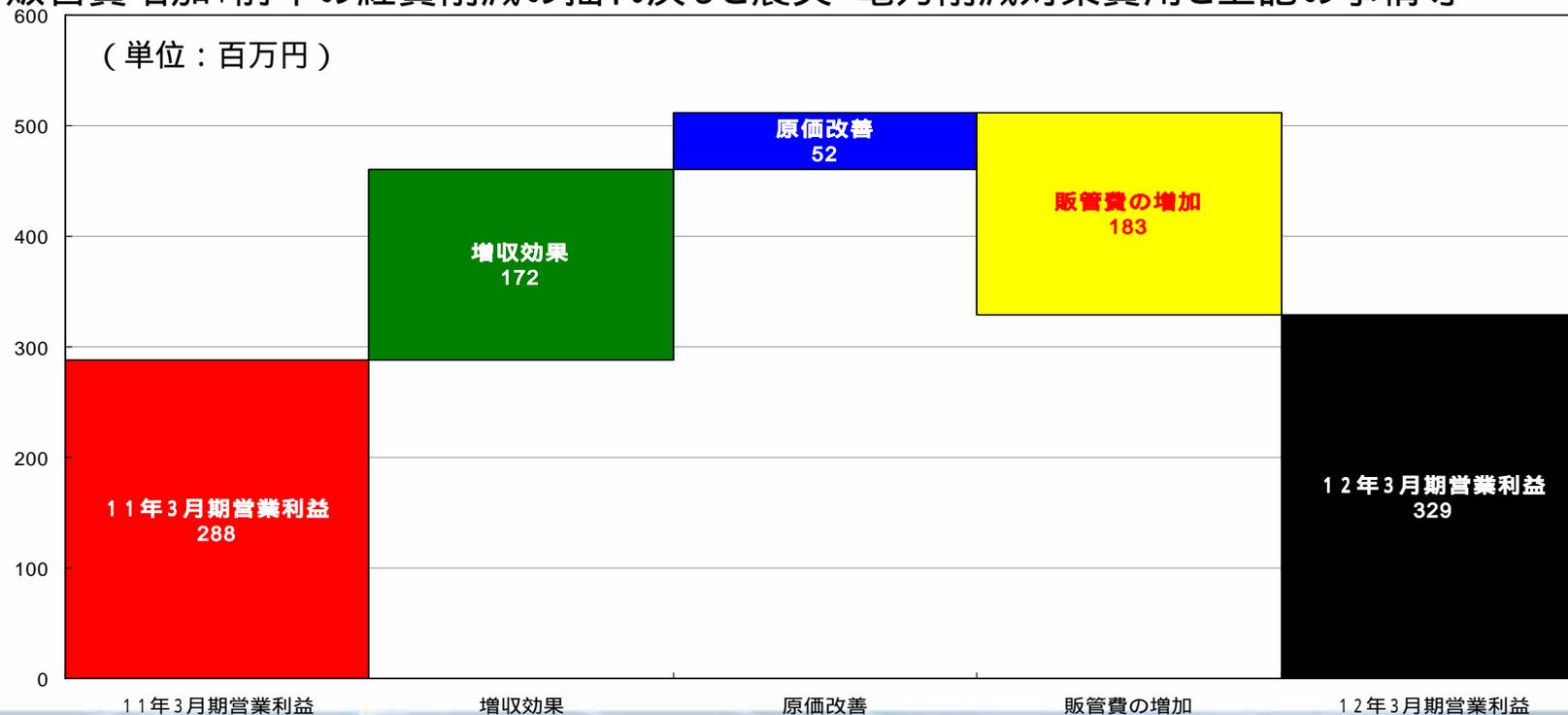
プロセス事業で利益率のいいサービス関係の売上が増え、反対に利益率の良くない自動識別印字装置の新規が減った

検査機事業で利益率のいい農業関係の売上が減った

原価改善:とくに国内の生産子会社(ミヨタ精密)とニレコ計装でのコストダウンが進んだ

プロセス事業で大型案件の一部を会計上の理由から販管費に計上したものが、さらに新規案件の追加原価が少なかった。

販管費増加:前年の経費削減の揺れ戻しと震災・電力削減対策費用と上記の事情等



2013年3月期予想の補足説明(利益の変動要因)



2012年3月期実績と比べた利益の変動要因

売上構成の変化による効果:

利益率のいい検査機事業が増える。更に検査機事業部内で利益率のいい農業関係の売上が増える。

原価の変動: ウェブ事業ではフィルム向けで欧州のライバルの日本進出による競争激化リスク

前期プロセス事業で大型案件の一部を会計上の理由から販管費に計上したものがなくなる。新規案件の増加により追加原価のリスクが高まる。

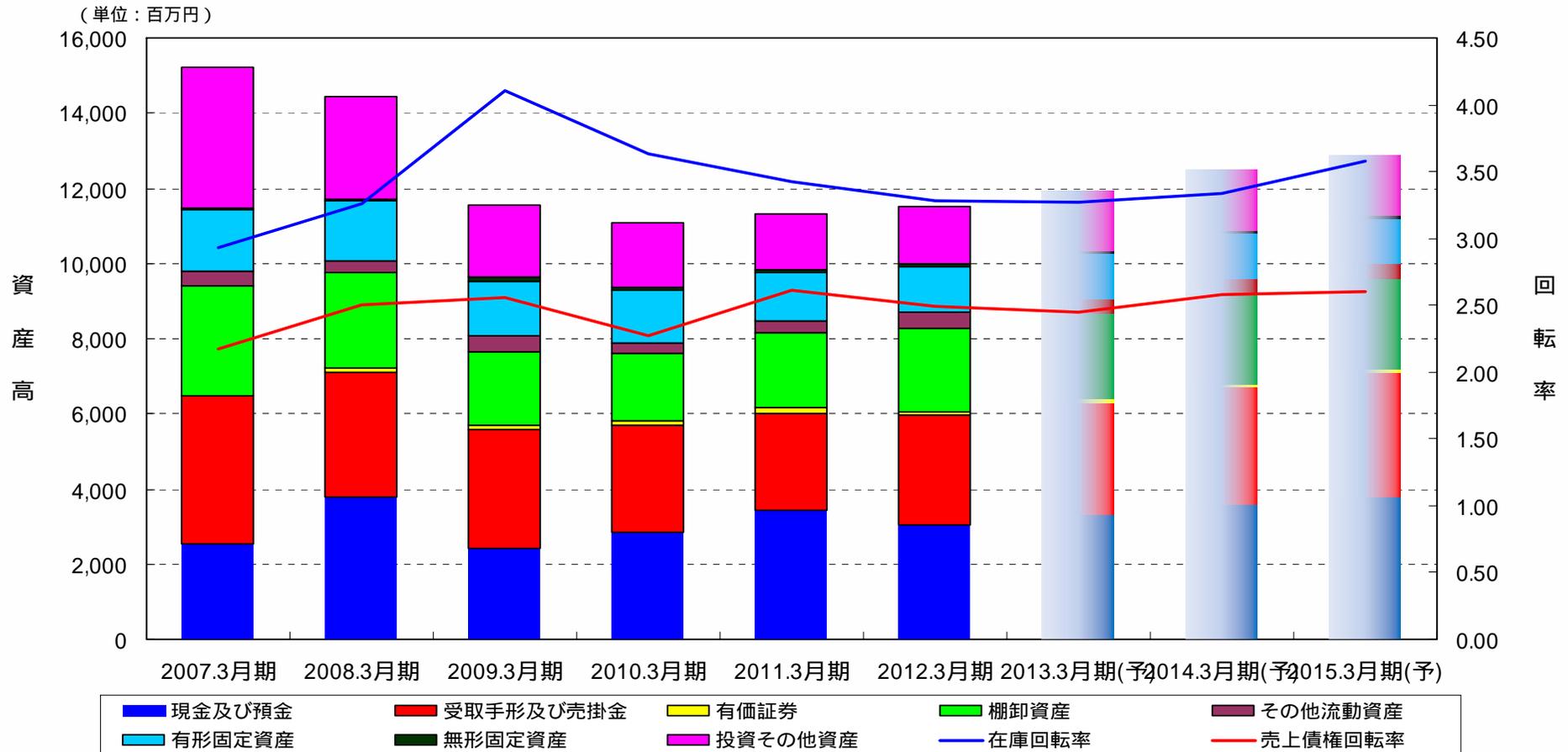
検査機事業において、無地検査装置で他社のシェア奪取のため政策的に利益率を抑えた受注が増える可能性。

販管費削減: 前期の増加事情がなくなるのと、京橋事業所閉鎖による経費削減効果

(単位: 百万円)



資産内容の変動



現金：売掛金回収や在庫削減により効率性を高めるのと利益の計上により徐々に増えてきた

棚卸資産：標準在庫数や発注数量の見直しと滞留在庫の見直しにより節減。今期は受注残と短納期の受注に備えた仕掛品が一時的に増えている

投資その他資産：満期償還等により投資有価証券の減少を進めてきた。

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

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

継続 発展

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

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

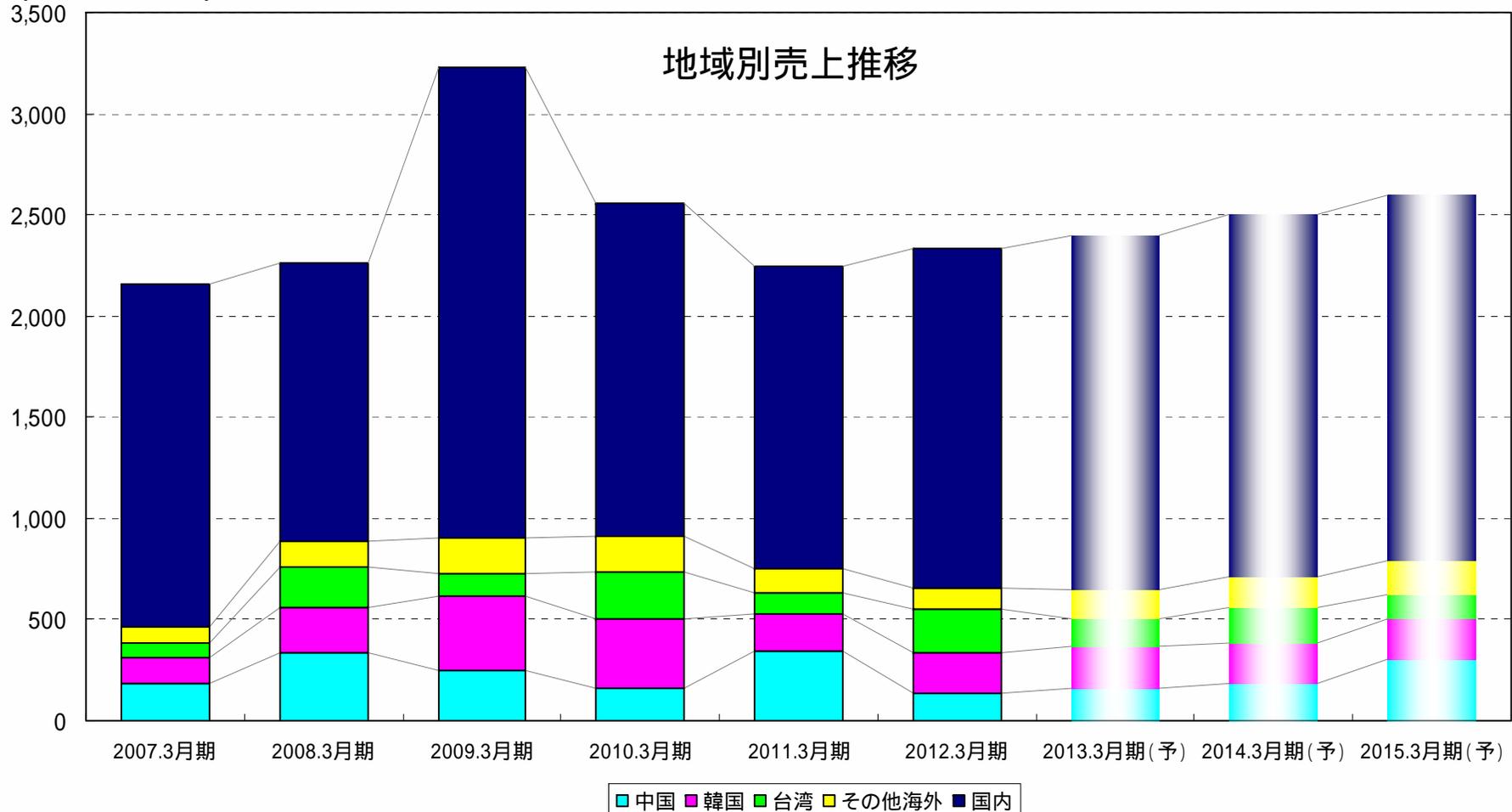
販売ルート開拓は進まず。耳端位置制御装置のコストダウン製品は、既にPRを始めた。渦流式溶鋼レベル計の欧州販売は次期開始

国内粗鋼生産量は2011年3月期110百万トンから2012年3月期は106百万トンに減産の様相

設備は国内現状維持で海外にシフトの方針

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、2011年3月期の33%から、28%に5ポイント低下

(単位：百万円)



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。

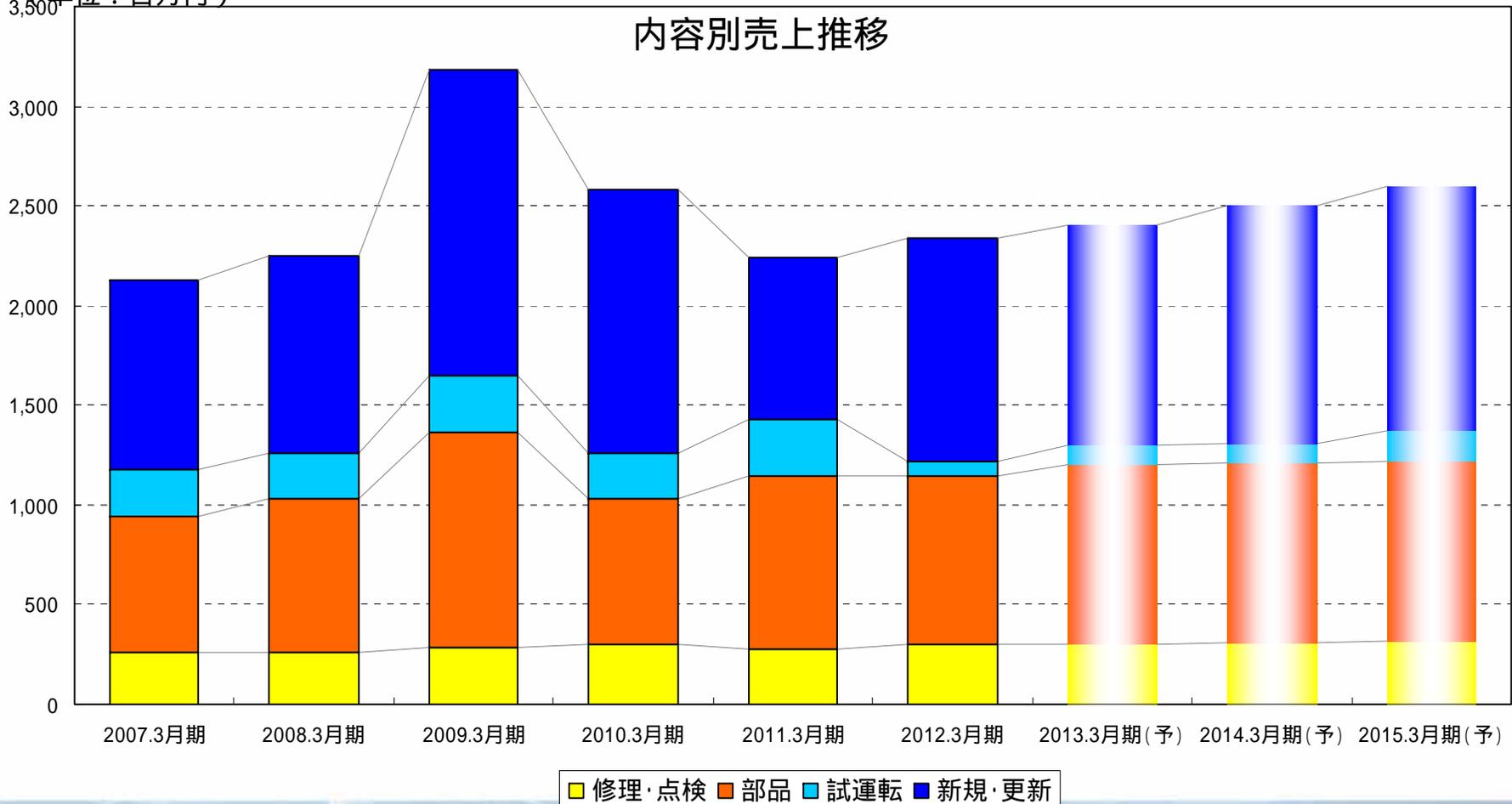
予備の部品や消耗品、修理のニーズが今後高まる

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

震災で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

(単位：百万円)



今期施策の経過状況

(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

継続中

展示会への出展、営業活動でのPRで、フィルム関係への働きかけにより売上へ。

印刷向けについては、印刷品質検査装置の技術に応用した製品開発を進める

継続

糊付けの検査機能をもつグルーモニターの高精度新製品が好評で受注に注力。

(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

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

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。

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

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。

台湾、中国での現地生産体制に加え、各拠点相互協力体制を強化

継続中

台湾は主に電気系統、上海は機械加工と各々の特徴を活かして分業、協力を進めている。

国内

(実績) 耳端位置制御装置、張力制御装置は堅実に売上・利益実績を重ねた。
機械メーカーの輸出向けで価格競争が厳しくなった。



(見通し) 第2Q後半よりタッチパネル関係の設備投資が一時的に鈍化した
が、一定レベルの設備投資は続いた。波はあるが、しばらくこの水準は
続く見込み。電子部品向けは好調。電池は掛け声は高いが動きは鈍い。

(施策) 新製品のPR等を中心に、従来の活動を継続、堅実に実績を積み上げる。

(実績) 糊付け装置はグルーモニターを中心に実績を伸ばした。



(見通し) 国内印刷業界の状況が厳しい中で、着実に伸ばす期待が持てる。
注力を続ける。

海外(台湾、韓国、中国)

(実績) ウェブ事業内で台湾、上海子会社と組織的に統合した体制で、
海外グループ会社での現地生産も徐々に拡大、各社の連携も進む。



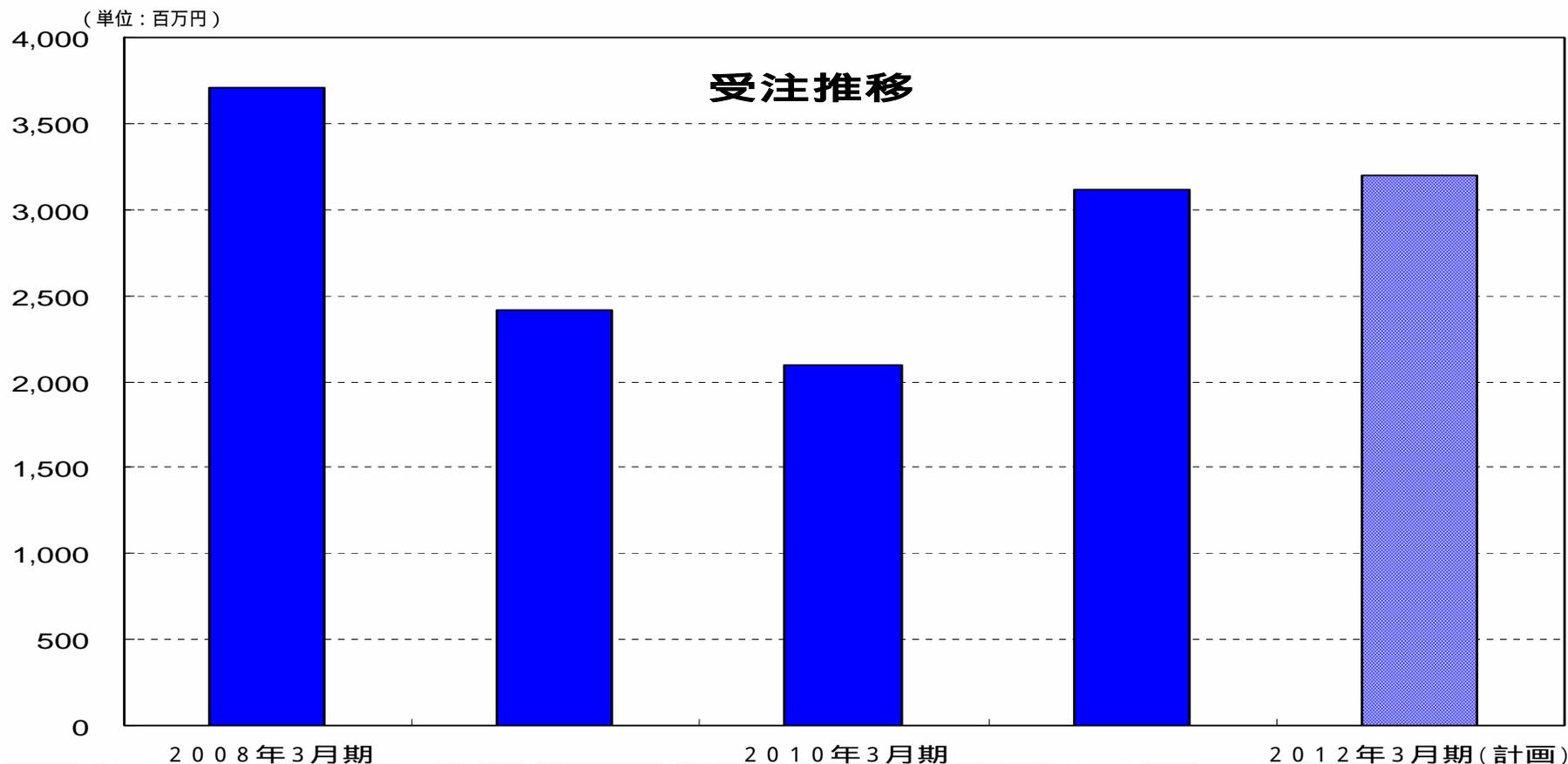
(見通し) 市場の活発な状態は続くが、価格競争は一段と進む。ただし、
液晶関係は一服感がある。

(施策) 従来施策を継続、強化して堅実な成長を目指す。

フィルムメーカーは、スマートフォンなど中小型タッチパネル部材関係に応じたラインの新設や既設ラインの転用等、設備計画が動き出している。特に、韓国、台湾での中小型パネル生産増大に向けての海外生産や、新たな素材開発の兆候がある。

コーター、スリッター等の関連機器メーカーは海外を中心に多額の受注残を抱えている。

電池関係の設備計画は盛んに発表されているが、ガソリン車やディーゼル車が巻き返し、電気自動車の勢いは落ち着き加減で、設備関係の動きは鈍い。

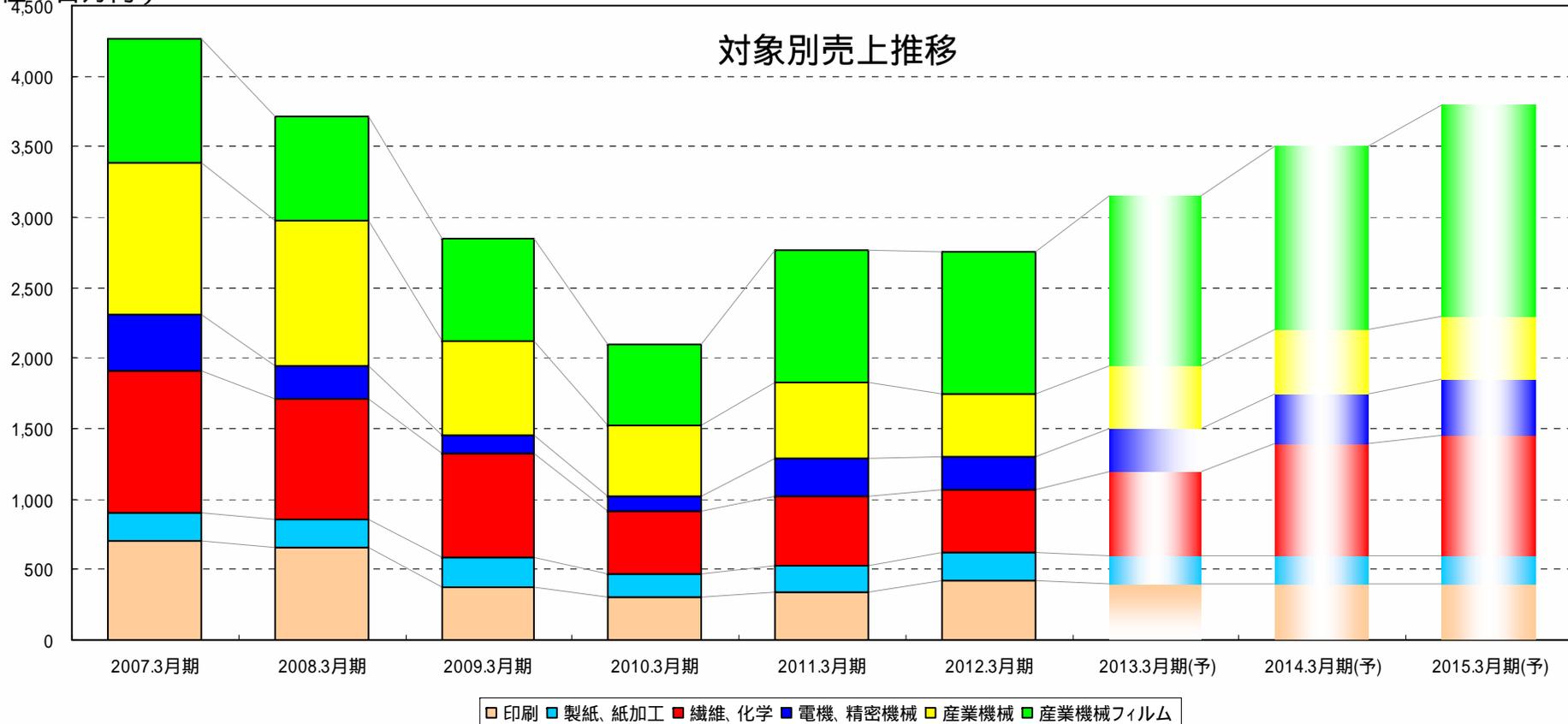


国内ではフィルムメーカーの設備計画の一部で延期が生じるなど必ずしも楽観が許されるとは限らない。

液晶パネルが供給過剰であるのと、スマートフォンは価格が抑えられるため、部品や素材の納入には値下げ圧力が強い。そのため、設備面でも価格要求が強くなっている。

2月に国際電池展、4月に高機能フィルム展に出展。電池展は来場者は多かったが、熱気は高機能フィルム展のほうで、特に韓国や中国人が目立った。

(単位：百万円)



今期施策の経過状況

(無地検査装置)

中小型パネル、タッチパネルの部材好調

一部達成

検査装置への設備投資は一時のストップ状態から再開した。高精細画面のための精度要求が高く、慎重な姿勢は崩していないが、受注を伸ばした。

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。

一部達成

前半は受注の獲得には至らなかったが引き合いは強くなった。各電池メーカーでは大規模な生産設備計画を進めようとしており、そのための中期的な引き合いが出始めてきた。後半、リピートオーダーを続けて受注した。

検査装置と分光計測による膜圧計とのセット販売で競合と差別化を図る

継続中

分光計測装置はオンライン膜圧計に注力したが、知名度が今ひとつのため売上が伸びず。無地検査装置との相乗効果をアピールし浸透を図りたい。

(農業向け青果物検査装置)

農業向け検査装置は、引き続きみかん等大型案件に注力する

一部達成

オンリーワン製品である生傷腐敗センサの優位性は生きており、情報を的確に掴み素早い営業活動により補正予算の実行による受注を獲得した。国会での第4次補正予算成立が大幅に遅れ、後半は受注獲得が出来なかった。

無地検査装置

(実績) 前期に営業体制を変え、無地検査装置に集中して活動した結果、他社の顧客奪取が徐々に進んだ。次世代無地検査装置は年末か年明けには市場投入する。
電極シート検査装置は、海外(欧州)への納入と今後への引き合いが具体化してきた。



(見通し) 検査装置に対する設備投資は継続的に中断なく続く見通し。中小型パネルの高精細競争により検査装置に対する仕様要求が厳しくなっている。(仕様にさえ応えれば他社のシェアを奪取できるチャンス)

大型電池関係は、設備計画が具体化してきている。

(施策) より高機能、高精度の能力をもつ次世代無地検査装置の開発をいそぐ。

農業関係

(実績) 前期補正予算実行によるみかん等の大型案件を獲得した。技術面、ユーザーへの対応による優位性により、目指す案件は確実に獲得している。しかし後半は予算実行が遅れ大型案件の受注は次期にずれ込んだ。



(見通し) 補正予算成立による案件の実行がずれ込んで期首から続々と始まる。

(施策) 受注獲得を確実にするとともに、落葉果実向けの活動を進める。

無地検査装置

フィルム、電子部品関係は設備計画が将来に向けて活発化

タッチパネル向けの検査は従来以上の機能と高精度を要求

無地検査とパターン欠陥検査

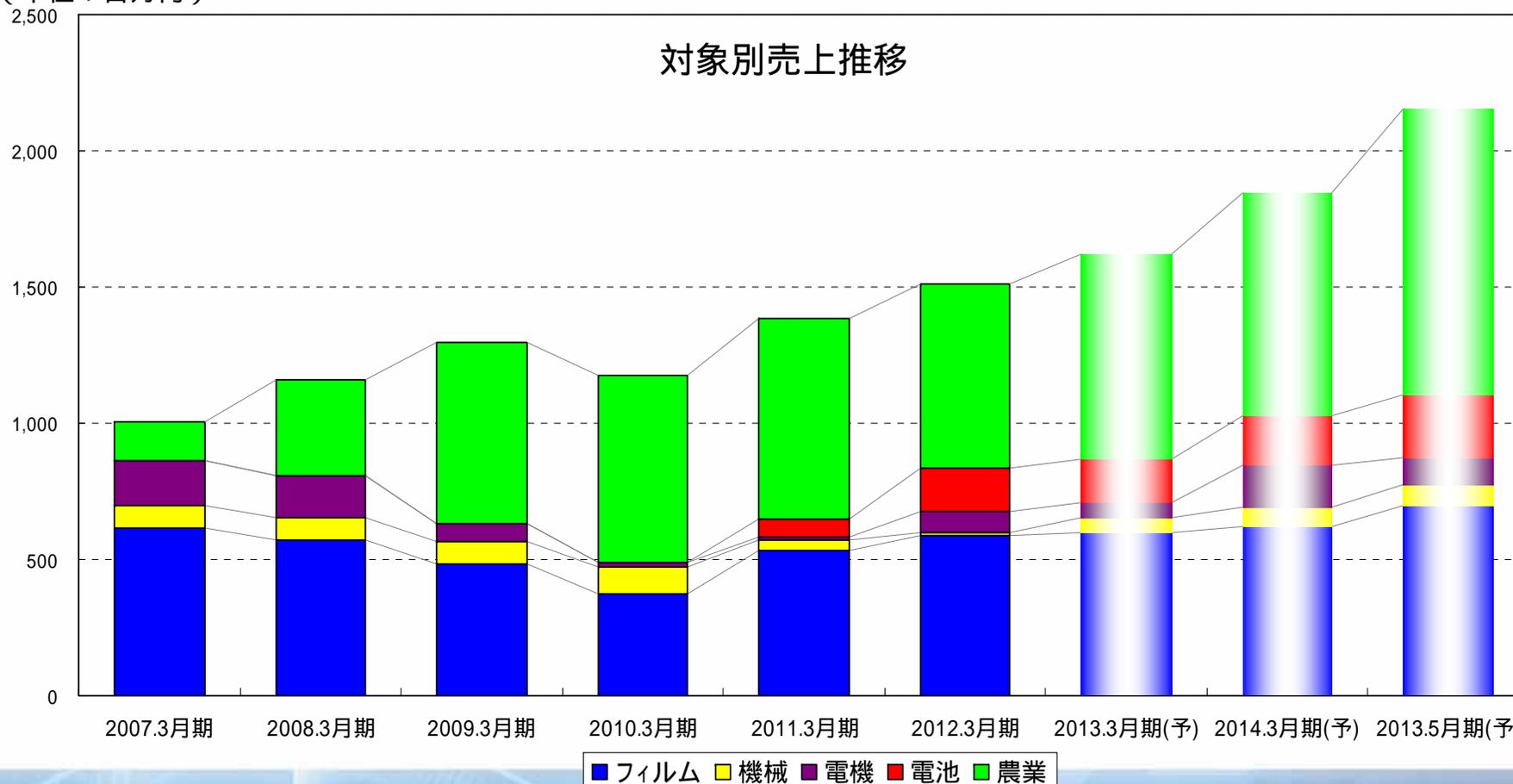
インライン、高速対応

リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置は量産本格化に向け検査要求が高度化

高精度の検査を広範囲で漏れなく、高速対応

湿性、乾性いずれの状態でも検査可能

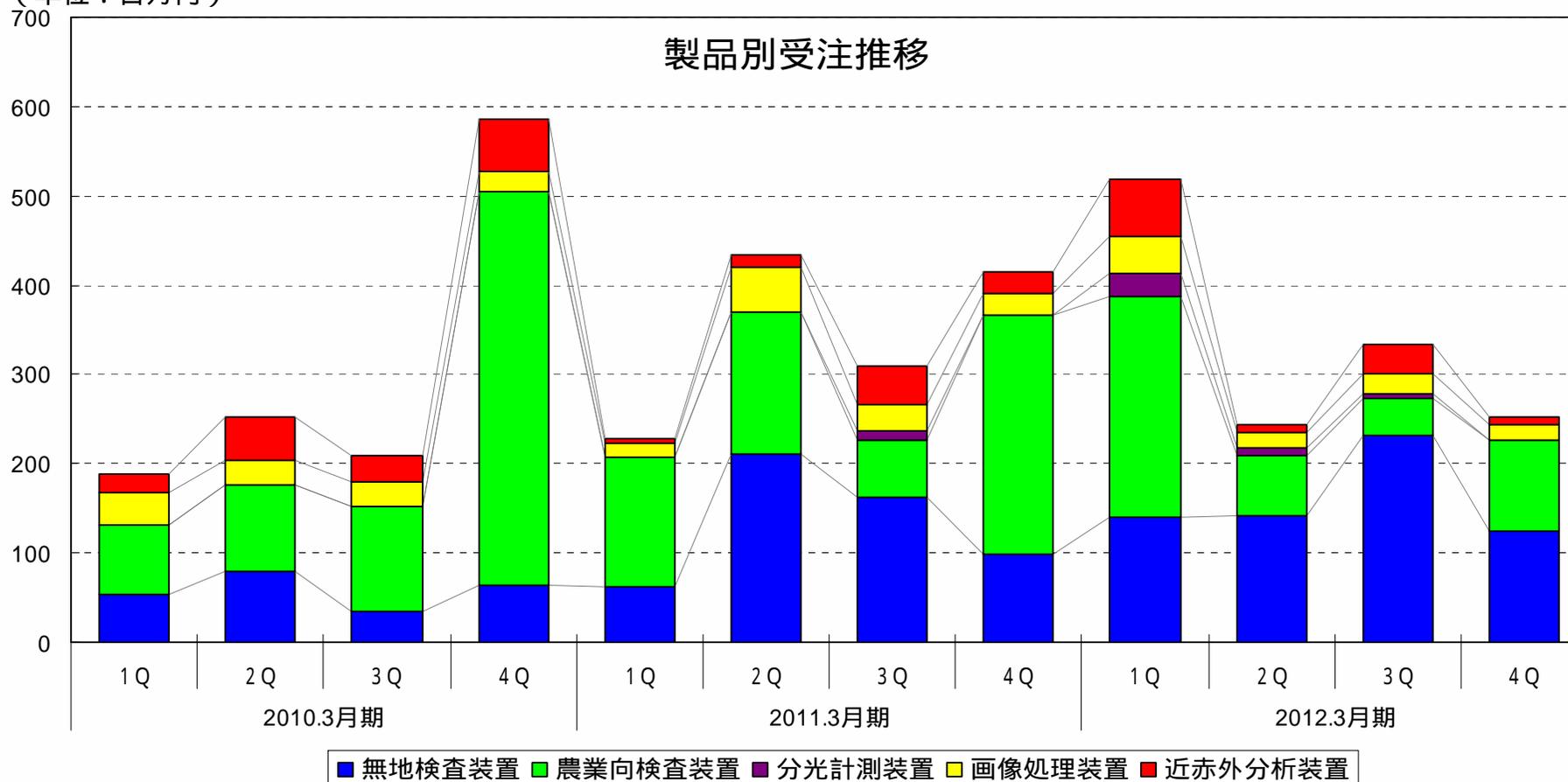
(単位：百万円)



農業向検査装置

みかん選果場の大型設備更新の計画は未だ数件あり、同程度の規模で落葉果実の設備がこれから農業関係の政府補助金の動向に左右される。
 震災で大きな被害を受けた農業施設の復興がこれから始まる。

(単位：百万円)



中期3ヵ年計画補足資料

リーマンショック、震災など予想しえない情勢変化に見舞われ、計画が追いつかなかった。

【成果】

利益面では損益分岐点を引き下げ、着実に利益を伸ばした。

検査機事業が黒字の体制になった。(利益率の良い選果機ビジネスが急伸した)

* 印刷絵柄検査装置(当初年間売上約8億円)のセグメント変更が11/3月期中にあった。

【課題】

検査機事業の売上高が伸び悩んだ。(選果ビジネス以外が低調)

海外売上比率を上げられなかった。

(単位:百万円)

	10/3期 目標	10/3期 実績	11/3期 目標	11/3期 修正	11/3期 実績	12/3期 目標	12/3期 修正
売上高(計画)	6,800	6,465	7,500	7,200	6,758	8,400	7,500
プロセス事業	2,400	2,563	2,400	2,400	2,237	2,600	2,200
ウェブ事業	2,000	2,059	2,200	2,400	2,856	2,500	2,400
検査機事業	2,000	1,673	2,200	2,200	1,629	2,300	2,200
その他	400	169	700	200	35	1,000	700
営業利益	30	317	380	210	288	600	380
経常利益	50	318	0	250	350	0	0

施策のできたこと、できなかったこと

前3ヵ年計画の初年度からリーマンショックにより大きく計画が出遅れたが、ウェブ事業+検査機事業では売上は目標値に近づいたが、プロセス事業と新規事業では思うように伸びなかった。

目標: 12.3期に目標の営業利益率を達成する

ほぼ
達成!

主力製品の40~50%のコストダウン

個別にはEPC、CPCシステムの50%コスト削減はネットワーク型の開発により実現、簡易型マーカをニレコ上海で2台製作、また、簡易型無地検の市場投入も実現させた。

この課題はクリアしたが、それらの売上が伸びず、全体への波及効果が薄く部分的効果にとどまった。

固定費率の改善

人件費の総額管理により固定費を効率的に管理できたことが損益分岐点を下げることに寄与した。

新社屋建設計画の延期

延期した。

プロセス事業

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

海外市場の停滞により競争が熾烈化し、海外売上を伸ばすことができなかった。また、国内シェアは維持したが、市場が成熟化傾向のため、売上では苦戦した。

ウェブ事業では、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

スマートフォン向けの好調も後押しし、達成できた。

達成!

検査機事業では、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

両検査装置とも売上を伸ばすことができなかった。農業向け検査装置の売上を伸ばせたため黒字化は達成できた。

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。

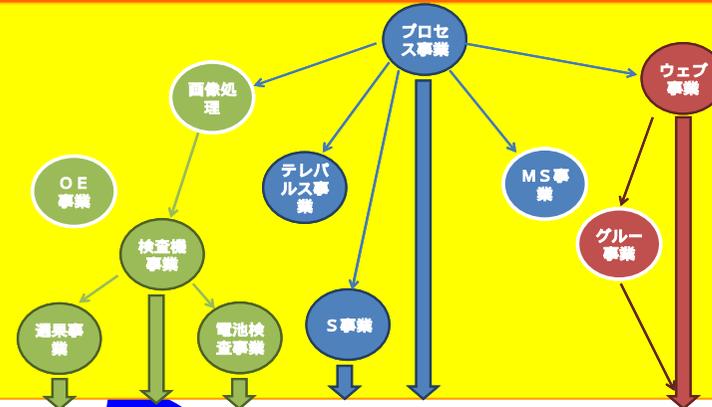
農業向け事業は、目標の売上8億円近いところまで届いた。

燃焼事業は製品化ができず、開発中。分光事業は目標の売上3億円は未だ遠い。

一部
達成

経営のスタイル

ニッチ市場において、ユニークな技術を持って優位に立ち、その事業を市場トップにする。しかし、市場規模が小さいため、技術の応用できる新たな市場に進出し、そこでトップシェアを取る、とすることを繰り返して、事業を成長させている。



基本方針 中期的な将来像

事業環境

グループの現状

- ◆ 国内の民間設備投資は沈滞し、生産現場の海外へのシフトが更に進む。
- ◆ 中国、韓国等のアジア諸国が工業製品の生産基地、そして消費地としてますます発展する。
- ◆ 国内製造業は新技術や新素材などの先端製品に特化してきている。

- ◆ 従来製品の国内市場は成熟化に向かいつつある。
- ◆ ユーザーの調達がグローバル化し、国内でも海外のライバルとの競合が生じてきている。

海外事業の推進に注力し、海外売上比率30%を目指す

対象を絞り込む

◆原則として、中国、韓国等のアジア地区に対して重点を絞り、活動する。
(米国、欧州の拠点は整理した)

海外で売れる製
品をつくる

◆海外で売れる製品として、従来では比重が低かったアジアなど新興国を対象としたミドルレンジの製品を開発し、順次市場に投入していく。
◆新興国市場は量的拡大を続けながらも質的向上に転換していく方向を先取りし、適度な付加価値を付与することで他社製品と差別化を図ると共に、将来を見越して展開を図る。

地産地消を進める

◆中国、台湾のグループ会社と日本の当社とで、生産、開発の協力体制を構築すると共に、営業面では、韓国の代理店を加えて販売体制を強化し、アジア地区での地産地消体制を進める

特定地域に特定製
品をピンポイントで
売る

◆渦流式溶鋼レベル計を欧州に地域を絞りピンポイントで売上を伸ばす。また、農産物の内部品質検査装置を米国西部で販売する。

海外売上の内訳

➤ 2012年3月期の実績

	事業売上高	海外売上高		東アジア		欧州		アメリカ		その他(インド、ブラジル)	
		金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
プロセス事業	2,495	666	26.7%	622	24.9%	12	0.5%	1	0.0%	32	1.3%
ウェブ事業	3,236	649	20.1%	579	17.9%	50	1.5%	20	0.6%		0.0%
検査機事業	1,510	28	1.8%	28	1.8%						
合計	7,241	1,343	18.5%	1,228	17.0%	62	0.9%	21	0.3%	32	0.4%

➤ 中期3ヵ年計画による2015年3月期のビジョン

	事業売上高	海外売上高		東アジア		欧州		アメリカ		その他(インド、ブラジル)	
		金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
プロセス事業	2,600	1,300	50.0%	900	34.6%	300	11.5%	0	0.0%	100	3.8%
ウェブ事業	3,850	830	21.6%	800	20.8%	0	0.0%	30	0.8%		0.0%
検査機事業	2,150	450	20.9%	100	4.7%	50	2.3%	300	14.0%		
合計	8,600	2,580	30.0%	1,800	20.9%	350	4.1%	330	3.8%	100	1.2%

検査機事業を将来の成長エンジンとして注力する

重点製品の事業化

- ◆ 農業向検査装置、分光計測装置、リチウムイオン二次電池向検査装置及び渦流式溶鋼レベル計を重点事業として注力する。
- ◆ 農業向検査装置及び渦流式溶鋼レベル計については、それぞれの事業のための独立した専任組織(技術、営業員が在籍)に当たらせ、海外展開を含め、事業化を進める。
- ◆ 農業向検査装置については、営業、サービスや作業員の増強を行う。

長期的視野での 重点注力

- ◆ 本中期計画期間において注力した成果の回収が、次期の中期計画期間になる可能性を考慮している。
 - ✓ 車載向けリチウムイオン二次電池について、電気自動車等の勢いが一時的に沈静している
 - ✓ 燃料電池の動きも出て、究極のエコカーとしての燃料電池車の市場投入は5年後くらい
 - ✓ 農業向検査装置の海外展開の成果が出るのは早くても、次期となる見込み
 - ✓ 全般的傾向として、引き合い～受注～納入～売上にかかるリードタイムが長期化する傾向が出て来た。

プロセス、ウェブ事業はシェアアップと海外を含めた市場展開で持続的成長を図ると共に利益向上。

営業力アップ

◆ユーザーに対する営業の提案力を高めると同時に、顧客ニーズを把握し付加価値の高い製品を企画する。

利益率向上

- ◆価格競争に巻き込まれることを回避し、利益率向上を図る。
- ◆マーケティングを重視し利益貢献できる製品を短期開発する。
- ◆利益率の低い製品の縮小や撤退を大胆に進める。

長期的視野に立った資産効率アップと株主還元を両輪として推進する。

◆増収増益を続けることとキャッシュ・フローの改善を進め、キャッシュを増やすことにより、株主還元を充実させる。

プロセス制御装置、耳端位置制御装置

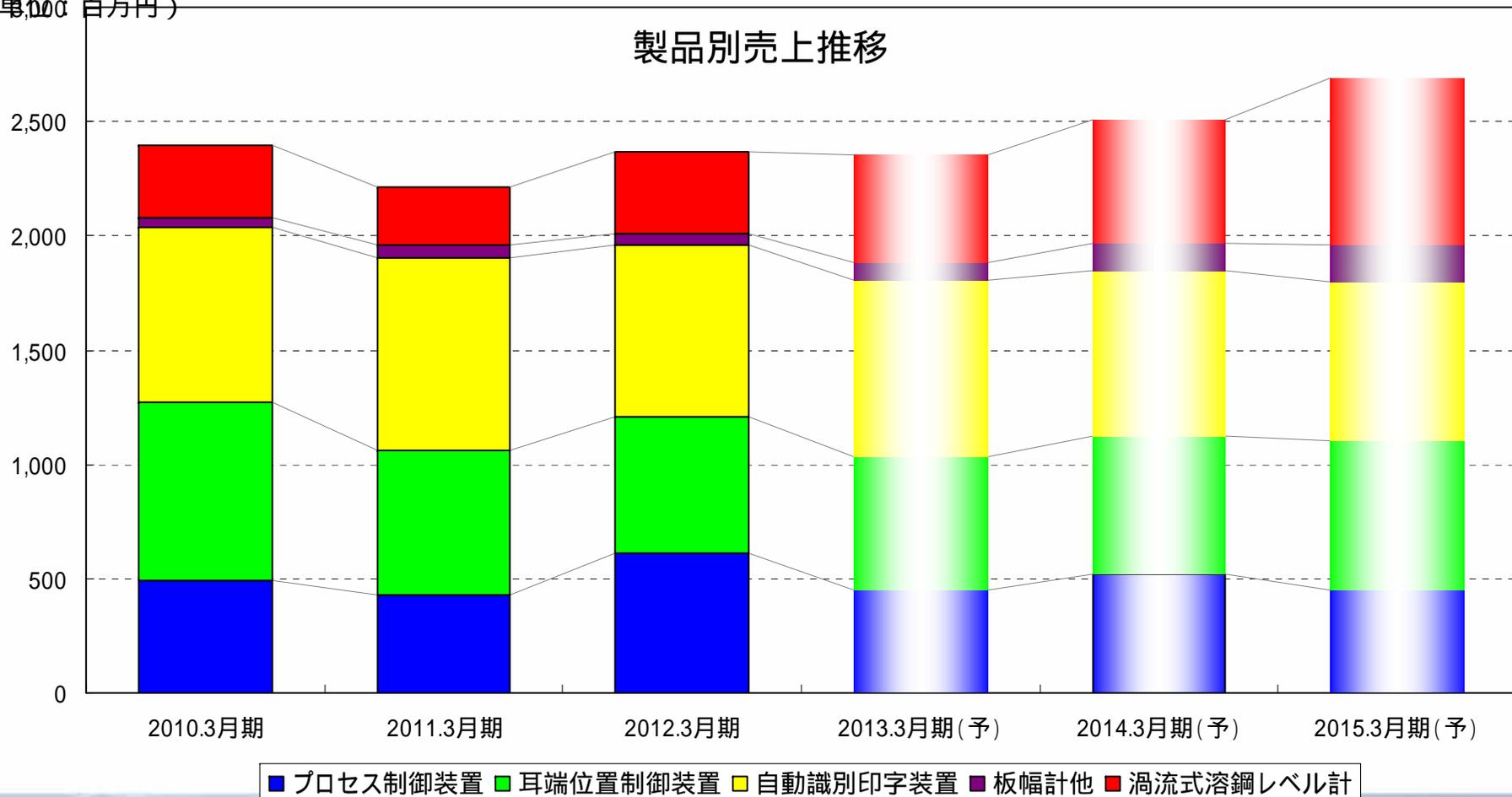
大型案件は減少のため、中小型案件や更新案件を掘り起こしフォローする。新製品投入によりユーザーの投資意欲を喚起する。

海外ではインドにサービス拠点を確立し、インド市場での拡販を目指す。

渦流式溶鋼レベル計

欧州での直接販売がスタートしたが、ここでのニレコの知名度がひくく、しばらくは現地に1人駐在させ、知名度アップを図る。

(単位)百万円)



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、最近、直接販売が可能となった
- 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
- 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
- 経過状況
 - 日本の連続鑄造の設備関連のメーカーと提携し、その会社の欧州子会社と協力して営業活動を行うことになった。
 - 欧州での展示会上記メーカーのブースで渦流式溶鋼レベル計を展示
 - 初年度は受注がなかったが、今期は実績を上げていきたい。
- 今後の戦略
 - ニレコの技術員が上記提携会社に常駐し、現地ユーザーを回ると共に、技術指導を行う。
 - 渦流式溶鋼レベル計に次ぐミドルレンジの機種をマイクロ波の技術を用いて製品化。価格を抑え利便性の高さが特徴の製品を期中に市場投入する。ターゲットは放射線式の計測装置を使用しているユーザーと、連続鑄造機の製造メーカー

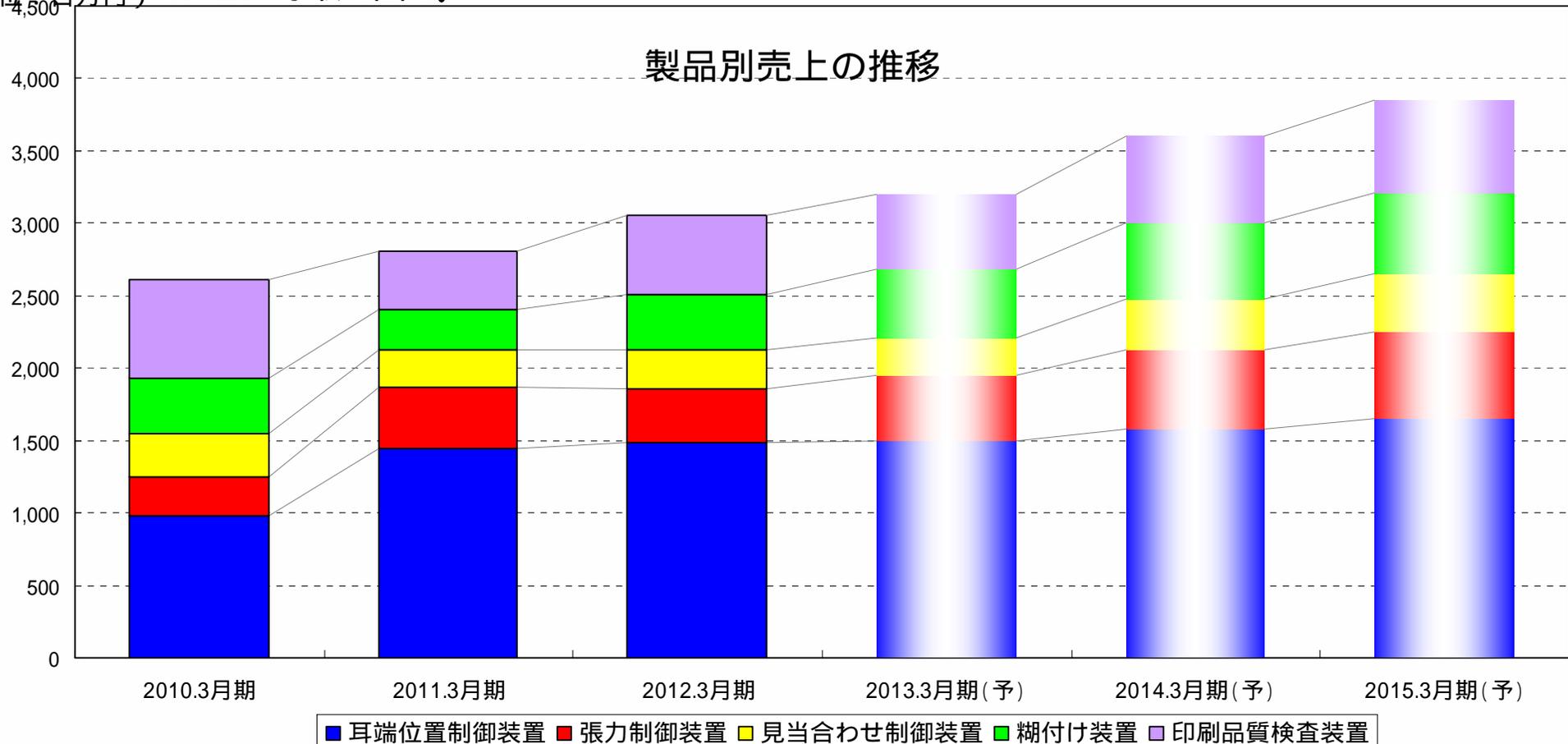
耳端位置制御装置、張力制御装置

中小型パネル向け部材関係の設備に成長の余地があり、韓国、台湾、中国に余地が大きい。そこに新型ライトガイド(電気式耳端位置制御装置 次ページで説明)を投入する。

昨年度、市場投入した超音波オートワイドセンサについてより幅広向けのタイプをラインアップに追加し、新型ライトガイドとセットでの使い勝手を良くし、相乗効果を期待する。

張力制御装置のセンサで、高精度かつ低コストの新製品を市場投入しトップシェアのライバルのシェア奪取を図る。

(単位:百万円)



新型ライトガイドの有効性

開発、投入の目的

- 油圧と電気を併用した比較的大型のサーボガイドでは圧倒的優位を保っていたが、中小型向けの電気式は、他社との競争が厳しかった。そこで、一気に優位に持っていくために開発した製品。
- 中小型パネル向けのサイズの小さい部材やクリーンルーム内での使用など、今後の成長余地の大きい分野。

新型ライトガイドの優位性

- 使用対象を絞り構造をシンプルにしたことや共通部品により、生産工程が縮減された。また、中国や台湾のグループ会社での簡易型の生産を前提に設計されている。
- ラインフォロワセンサ(LH500)
 - 印刷品質検査装置のパターンマッチング処理技術を導入
 - 小型、軽量で、上位機種と組み合わせることも可能
- 超音波オートワイドセンサ(UHシリーズ)
 - 上記ラインフォロワセンサが使用できない透明な素材で能力を発揮
- 新型コントローラ(AE500)とアクチュエータ(k50)
 - 両方とも、中国や台湾での現地生産を前提に設計されている。

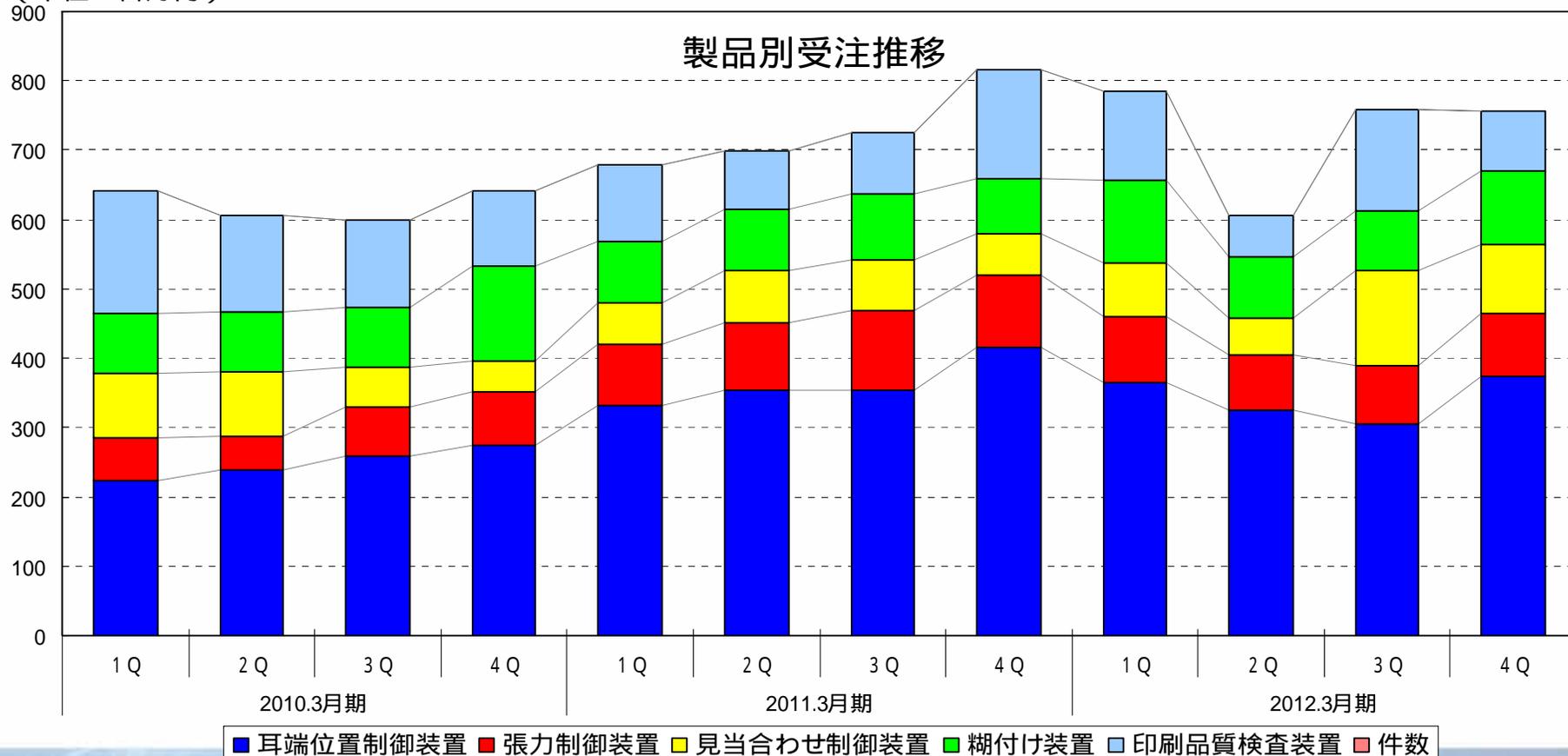
価格競争力

見当合わせ制御装置、印刷品質検査装置等の印刷向け製品

輪転機向見当合わせ制御装置、印刷品質検査装置は利益率改善に注力し、成果が見えない場合は事業見直しを検討する。但し、アジアのグループ会社で製作・販売しているものは、今後も推進に努める。

糊付け装置や裁断制御装置は、売上・利益を伸ばしており、積極的に拡販に努める。製袋関係向けに新たな製品を投入し、新たなニーズを喚起する。

(単位：百万円)



中期計画の補足説明(事業別施策 検査機事業 製品別)



農業向け検査装置と無地検査装置(電極シート検査装置含む)に重点的に注力して、事業の成長をはかる。

農業向け検査装置 新展開による販売拡大

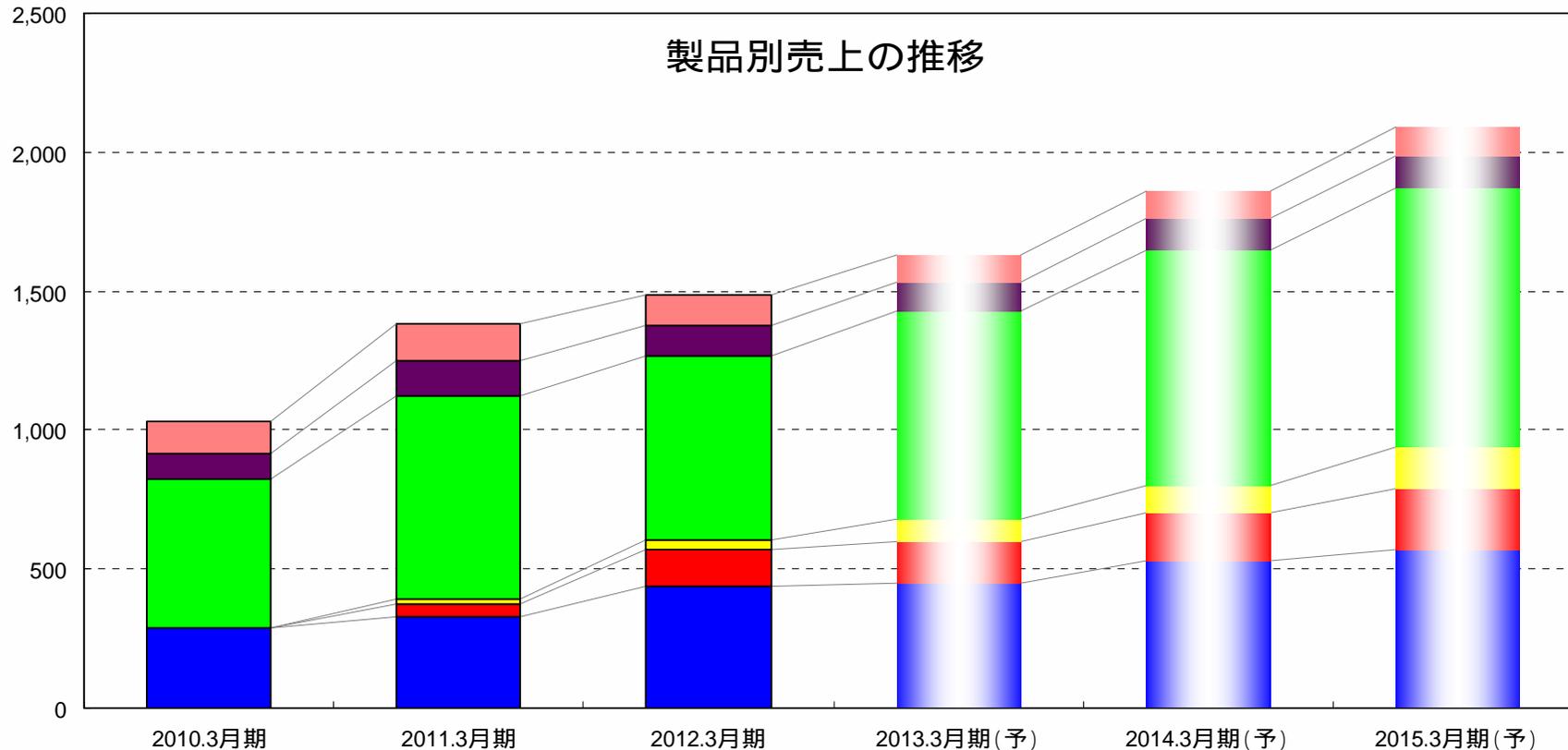
震災復興による東北地方の選果施設再建、TPP対策農業振興
海外進出、他分野への展開、and従来の選果場設備更新

無地検査装置 利益率改善と販売拡大

奪取した他社シェアに対するリピートオーダーによる償却

(単位：百万円)

新型機の投入



■ 無地検査装置 ■ 電極シート検査装置 ■ 分光式計測装置 ■ 農業向検査装置 ■ 画像処理装置 ■ 近赤外分析装置

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、徐々に受注を伸ばしてきた
 - ・ 前期後半はリピートオーダーの受注が主
 - ・ 前期には欧州メーカーから受注し、納入した。リピートオーダーの可能性も高い
- 車載用大型電池の量産本格化の動き
 - ・ 電気自動車の販売が国内でも始まり、車載用リチウムイオン二次電池の本格的生産のための設備投資計画が電池メーカーから相次いで発表された。
 - ・ 計画のスピードは上がっていない。
 - ガソリン車やディーゼル車の巻き返し(低燃費の実現によりエコカーに)
 - 量産技術の進歩に装置が追いついていない
 - 量産ラインを本格的に立ち上げるために、検査装置を使ってライン全体の効率化の検証をしている。

検証が済んだラインは当初から欠品率が低く、検査装置を最小限に抑えられる。しかし、設置した検査装置1台当たりの検査範囲や機能への要求は高くなる。

これらの事情から、ユーザーは検査装置選択に時間がかかっている。

ユーザー視点で見れば、ニレコ製を含め、どの検査装置も要求を100%満たしていないため、各製品の機能を伸長に比較検討している

- 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。

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、それにより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、受注の苦労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

農業向け青果物検査装置の新展開

➤ 海外市場への進出

- 現在は国内市場向けだが、韓国済州島のみかん選果場向けに内部品質センサを納入した。
この時、選果場設備を納入したフランスのプラントメーカーから提携の申し入れがあった。

◆ アメリカに内部品質検査装置を フランスの提携プラントメーカーから

- カリフォルニア州のオレンジの内部品質検査

アメリカには外観検査はあるが糖度や酸度を非破壊で瞬時に検査する内部品質検査はない

ひとつの選果場で100ラインほどあり、選果場の施設は多数あり、ライン数でいえば、日本全体の選果場と同程度の市場規模 市場が倍に拡大と同じ

- 営業、サービスを増強し、また海外でのサービス体制も現地化等を検討する

これまで事業推進リーダーが営業活動を推進してきたが、海外経験のある営業マンを入れ、この案件の集中して当たらせる。

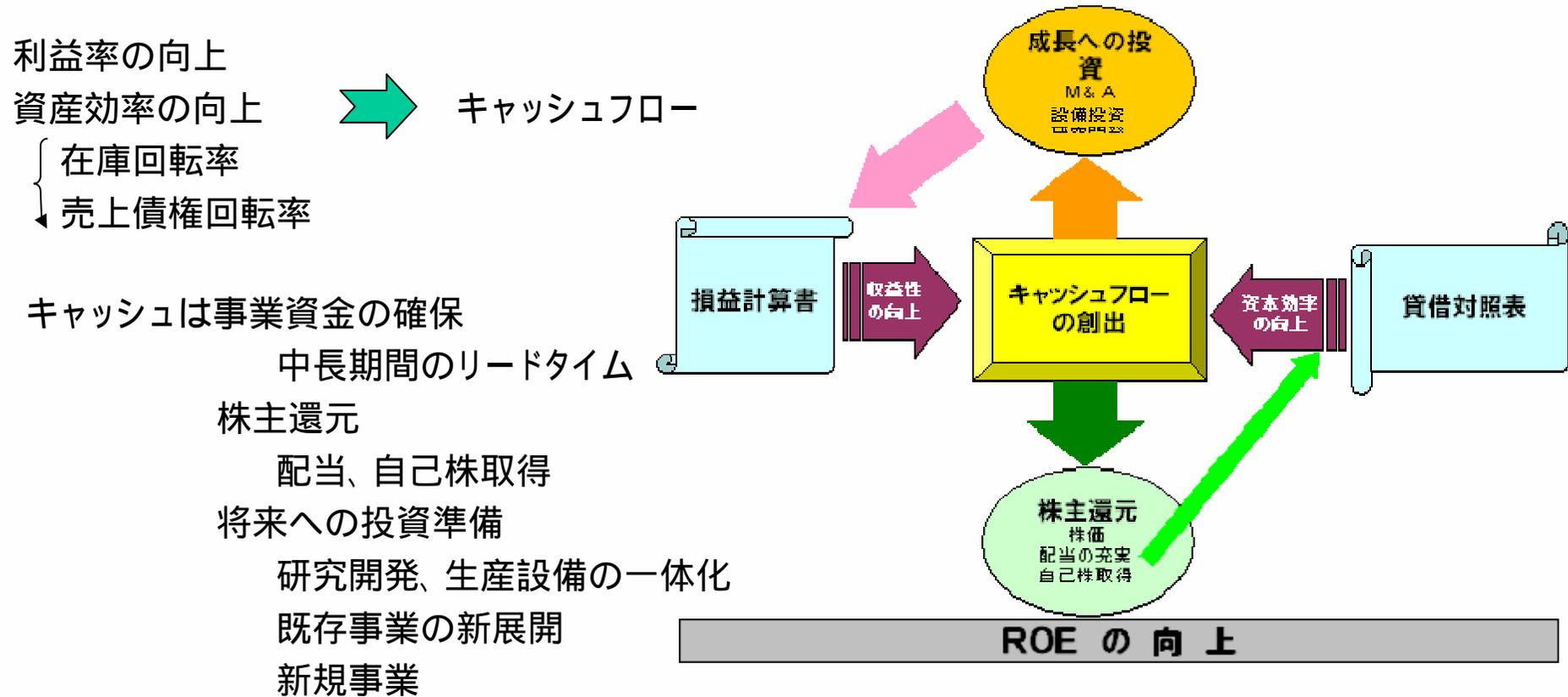
◆ 課題

- この案件が成約となった場合、ライン数も多いことからサービス体制の整備が求められる。
- 季節による繁期と閑期の差がさらに拡大するため、効率的な事業運営が課題

➤ その他の新展開の試み

- ◆ 漁船から水揚げした水産物を仕分けするシステム
- ◆ 農業生産物を一次加工した製品の検査装置

事業効率の向上に重点を置き、キャッシュの創出を成長への投資と株主還元
 図のサイクルを回転させることにより、ROEの向上を目指す



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/>