

11月30日(火)に開催した2011年3月期第2四半期決算説明会における質疑応答の概要です。当日の説明会は説明時間が予定より長くなってしまったため、質疑応答の時間が少なくなってしまいました。そのため、質問に対する回答に十分な時間をかけられなくなったため、若干の補足説明を加えながら以下にご紹介いたします。

質問者は2名(それぞれの人から複数の質問がありました)で、すべて社長の川路が回答しました。

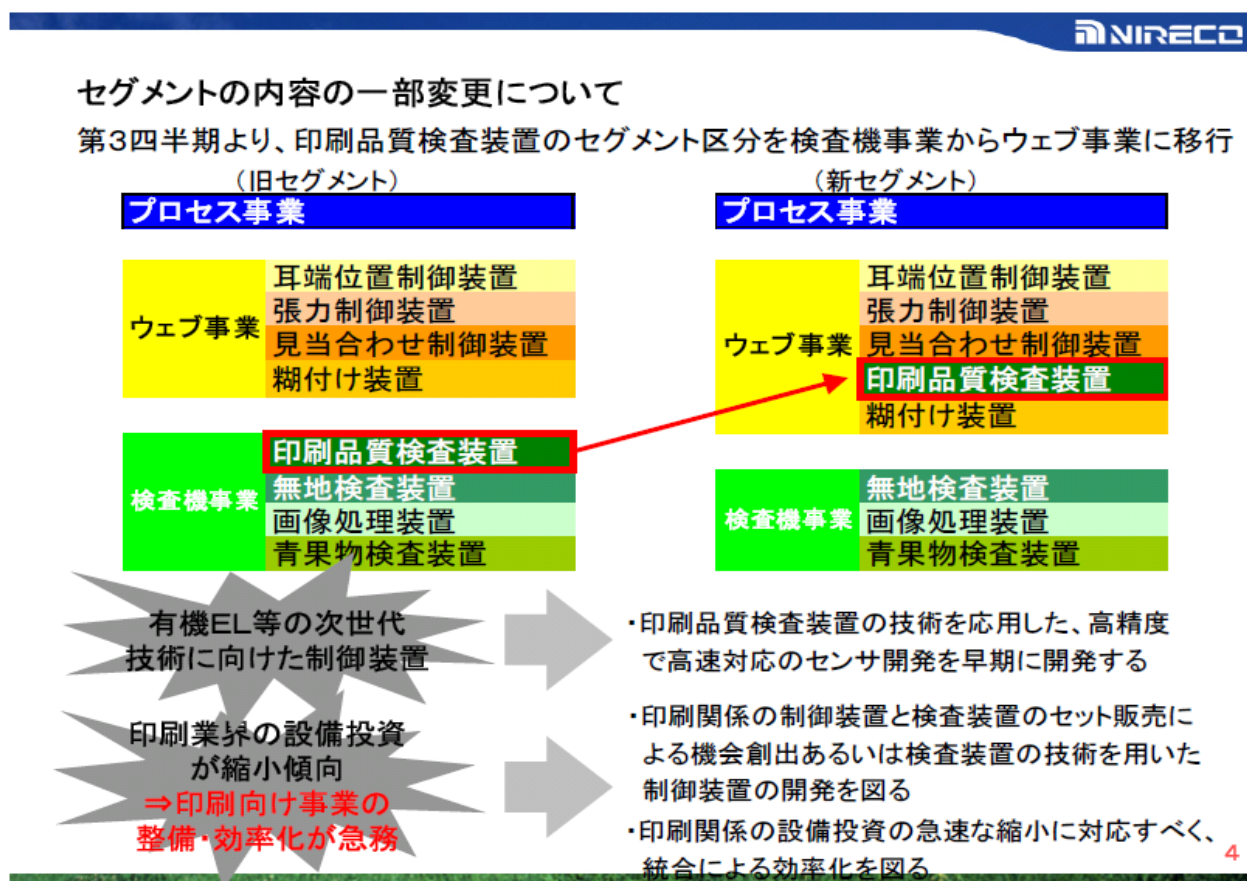
**Q1: 部門別売上高の予想を修正されたのはセグメントを変えたからですか。**

**A1: そうです。**

補足説明

説明会の冒頭で、セグメント内容の一部を第3四半期から変更する説明を行いました。

下の説明会スライドのように、これまで検査機事業で取り扱っていた印刷品質検査装置を、第3四半期以降にはウェブ事業で取り扱うようになる、というのが内容です。



このような変更が期中に行われるため、事業別に設定された通期目標の一部をこれに合わせて修正することとなりました。事業別の通期目標に関する説明は次ページの説明会スライドで修正された数値が表わされています。Q1の質問はその通期目標の修正について、事業セグメントの一部によるものであることを確認するための質問と言えます。

これに対して、その通りである旨回答したものです。その詳しい説明は次の通りです。

## 受注及び販売の見通し

(単位：百万円)

	受注高			売上高		
	金額		伸び率	金額		伸び率
	当初見通し	修正		当初見通し	修正	
プロセス事業	2,300	2,300	23.0%	2,400	2,400	△6.4%
ウェブ事業	2,400	2,800	32.4%	2,400	2,800	19.0%
検査機事業	2,300	2,100	26.8%	2,200	2,000	26.5%
その他	200	0	—	200	0	—
合計	7,200	7,200	21.5%	7,200	7,200	11.4%

注)伸び率は前年実績に対する修正見込み金額の伸び率

11

修正の内容は上のスライドの通り、売上高では印刷品質検査装置の第3～4四半期の売上目標400百万円がウェブ事業の売上目標に加算されています。一方、検査機事業は印刷品質検査装置の分だけ売上目標が400百万円減少しています。また、新規事業として当初200百万円あった目標分を検査機事業の分として200百万円加算しているため、差し引き200百万円の減少という計算になっています。

Q2:(Q1の質問に続いて)川路社長が今年6月に社長に就任される前は検査機事業部長であったのが、社長に就任され、全体を見るようになって、こう変えた方がいいという考えもあったのでしょうか。

A2:私は検査機事業部長を現在でも兼任しています。このセグメントの一部変更については、私が社長に就任した際、前会長と、印刷品質検査装置の主要なユーザーであるグラフィック業界とは非常に業況が厳しい状況にあることを確認しました。ウェブ事業の制御装置もグラフィック業界には従来かなり入っていたのですが、最近は競合メーカーにシェアを奪われているという背景もあって、このような状況で検査装置と制御を一体として売り込んでいこう大きな狙いがあります。

それと、もうひとつ大きな狙いは、印刷機メーカーが次世代の印刷としてプリンタブルエレクトロニクスに力を入れていることに対応した製品を検査と制御を一体化させた部署でそれぞれの技術を持ち寄って製品を開発していこうということもあります。

## 補足説明

この質問に関連して、株主通信のインタビュー記事の中で、川路が社長就任に際して検査機事業部長と兼任することについて答えているので、参考資料としてあげておきます。

**Q** 新社長は、検査機事業部長も兼務しています。新社長として、新たにニレコ・グループ全体を率いる一方で、戦略事業である検査機事業部を見ることは負担も大きいことでしょうか、このあたりの事情について聞かせて下さい。

**A** 検査機事業は画像処理技術をベースにした印刷品質検査装置の取り扱いから、戦略的事业として、当社の将来を担う事業となるべく、平成17年にスタートしました。その後電子機器素材のフィルムや金属箔を対象とした無地検査装置や二次電池向けの電極シート検査装置、農業向け検査装置等ラインアップを広げてきました。私は、この事業化の当初より、ずっと係わってきました。それだけに、この事業への愛着も大きく、グループ全体の業績を牽引するような事業に早くなってもらいたいという思いを人一倍強く持っています。

また、当社としても、プロセス事業、ウェブ事業に続く第三の事業として検査機事業が、一刻も早く業績に大きく

貢献する事業となることを待ち望んでいるのです。このような事情から、あえて新社長への就任に際して、検査機事業部長を兼務することとなりました。それだけ、当社は検査機事業に賭けているとも言えるのであり、私自身、会社の将来のために不返転の決意で臨んでいます。



また、回答の中で触れていたプリンタブルエレクトロニクスについて若干説明しておきます。精密な印刷の技術を、ロール to ロールでエレクトロニクス材料、部材、デバイス分野等での製造に応用しようというものです。定型的な例として、ICタグなどで非接触で情報をやり取りするアンテナの役目を果たすRFIDの製造での応用が期待されています。

**Q3:** 説明の中ではプロセス事業が厳しい状況あるということで、今期の売上は前期に比べてマイナス予想ですが、受注は23%増と見ているのは、受注高の見通しが強気なのでしょうか。それとも、去年が悪すぎたということでしょうか。

**A3:** そうです。受注見通しは決して明るいとは言えませんが、去年はユーザーが懐を締めてメンテナンスや交換部品、消耗品の購入を控えていました。しかし、今年になると、もはや現場が耐え切れなくなって動き始めたという事情があります。全体としては楽観はできませんが、最悪期は取りあえず過ぎたので受注の見通しとしては最悪だった去年に比べて2割くらい今年上がるだろうという見通しということです。

## 補足説明

この質問については次ページの説明会スライド資料をご参照願います。ちょうど赤い丸で囲ったところを見ると、受注高の目標の伸び率で23.0%、売上高の目標の伸び率が6.4%となっています。伸び率は前年度の実績に対してどれだけ伸びているかを示したものです。

今期の受注高の目標と売上高の目標が金額では大きな開きはないのに、前年対比の伸び率で大きく違っているのは、受注から売上計上までのリードタイムが半年～1年というプロセス事業の特徴が原因しているところがあります。つまり、前期の受注高の落ち込みが今期の売上高に影響しており、前期の売上はその前の受注高の貯金があったためそれほど悪くなかったことが、前期と比較した伸び率の大きな要因といえます。そのため、最悪期は過ぎた影響が受注にあらわれ、リードタイムを置いて売上高に続いて現われることとなります。ただし、今期に関して言えば、社長の回答にもあるように、メンテナンスや交換部品、消耗品といった比較的リードタイムの短い受注が伸びているので、受注高と売上高の数値の開きは

さほど大きくなっていません。

## 今期業績見通し



### 受注及び販売の見通し

(単位：百万円)

	受注高			売上高		
	金額		伸び率	金額		伸び率
	当初見通し	修正		当初見通し	修正	
プロセス事業	2,300	2,300	23.0%	2,400	2,400	△6.4%
ウェブ事業	2,400	2,800	32.4%	2,400	2,800	19.0%
検査機事業	2,300	2,100	26.8%	2,200	2,000	26.5%
その他	200	0	—	200	0	—
合計	7,200	7,200	21.5%	7,200	7,200	11.4%

注)伸び率は前年実績に対する修正見込み金額の伸び率

11

Q4:円高の影響についてお答えください。御社の場合、ヨーロッパやアメリカに直接販売することは多くはないかもしれませんが、中国やインドへ出て行くと、そこで競合するのがヨーロッパやアメリカのメーカーであることは多いと思うのですが、そうなると、円高の影響というのは当然出てくるとは思いますが、この点については、どのようにお考えですか。

A4:円高の影響は、仰る通りグローバルな競争の場でのものが大きいと言えます。例えば、インドでの競争の場合は、我々もコストダウンの努力をしていますが、それでも追いつかないくらいに円高の影響は効いてきています。そこで、我々も何とかとなればいけないので、第2弾のコストダウン、それでもだめなら現地での生産という流れになってきています。今、インドで競争しているのはプロセス事業ですが、実はコストダウンだけでなく付加価値をつける、つまりその部分でお金をいただけるような新しい機能をつけて、お客様にアピールして、できるだけ値段を下げないようにするというのを3月くらいまでに開発を終了させる予定で進めています。

また、為替は円高だけの方向に振れるとは限らないので、今後、90円とか100円とか円安に振れてくると、今度はコストダウンを進めた我々の有利性となってきます。

Q5: 二次電池向けの電極シート検査装置(e-FlexEye-RB)について、説明資料で車載用リチウムイオン二次電池のセル生産量予測のグラフを見ていると将来性が高いものと思われ、場合によっては御社の事業ポートフォリオを一変させてしまう可能性もあるのではないかと思います。この辺りの将来性について社長は、どのような成長を描いていらっしゃるのか。あるいは、このグラフにそって成長できなくなる場合の阻害要因としてどのようなものを想定しているのかを教えてくださいたいと思います。

A5: 検査装置の宿命として、生産ラインが完璧で安定していて欠品が出ないということになれば、検査する必要がなくなり、検査装置は不要になります。ですから、生産設備を立ち上げる時点では検査装置は非常に有用です。検査装置を使うことによって生産プロセスのどこに問題があるかということ特定できるわけです。しかし、そこで立ち上げの数ラインで検査装置を入れて、生産プロセスの問題がすべて解決してしまったら、それ以降、新たに検査装置を入れる必要がなくなってしまいます。それが、我々が不安に思っているところです。ですから、なるべく早期に、設備を導入されるときに沢山入れてもらって売ってほしいと思っています。したがって、ご質問のシナリオ通り行かない場合があるとしたら、そのような生産ラインの立ち上げが理想的な形でうまく行って、検査の必要性がなくなってしまう場合です。我々は、これを一番恐れています。

ただし、これは想定される最悪の場合のことです。実際のところ、生産ラインが完璧といえるものになって検査装置が必要なくなることがあるのならば、検査装置がこれほど各生産現場に普及していることはないわけです。現時点のリチウムイオン二次電池の生産については標準化や規格化には至っておらず、ここまで出来ていればいいという基準がかたまっていません。また、電気自動車やハイブリットカーでは、電池がいかに軽量化され、充電量を増やせるかにより、車の性能に差が出てくるため、しばらくは電池の開発競争、つまり、イノベーションが続くものと思われれます。電池にイノベーションが起これば、検査基準も更新されるため、それに対応した検査装置が求められることになり、しばらくの間は検査装置へのニーズは高まることはあっても、ニーズがなくなることはありえないと考えられます。ご質問の将来性についてですが、検査機事業において、印刷品質検査装置がウェブ事業の取扱いに変更した今、この穴を埋め、無地検査装置と並ぶ主力製品として、検査機のビジネスを引っ張っていく存在となることを期待しています。製品や市場のポテンシャルから見て、これは十分可能なことと思えますし、それ以上のものに成長する可能性もあると思えます。

## 補足説明

質問で触れていたグラフは下の説明会資料の右下の赤い四角で囲ったグラフです。車載用のリチウムイオン二次電池のセル生産量の伸びの予想をグラフ化したものです。

### セグメント別の業績と見込み(検査機事業)

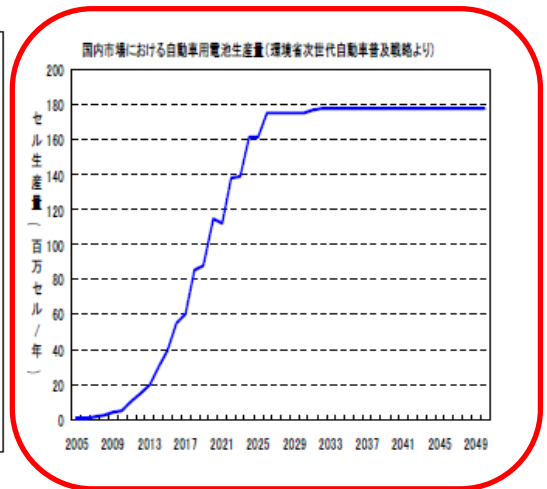
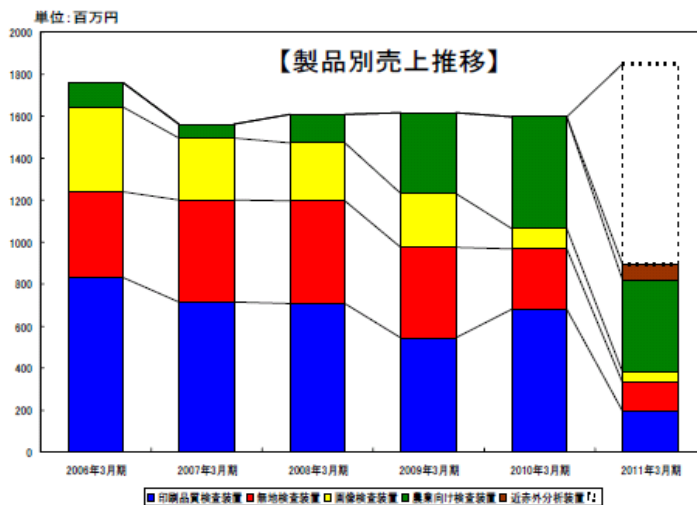


#### ■ 無地検査装置は回復傾向

フィルム、電子部品関係は止まっていた設備計画が動き出した  
 リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置は引き合いから受注に結びつき始めた  
 スマートフォン等で使用されるタッチパネル関係の設備投資が活発化している

#### ■ 農業向け検査装置

今期にみかん選果場の大型設備更新の納入があり、売り上げが一気に増えた  
 農業関係の政府補助金の不透明で案件は減少したが、都道府県が予算を回すケースが増えてきた



### 電極シート検査装置(e-FlexEye-RB)

リチウムイオン二次電池は金属箔に活物質を塗布し、これを何重にも巻いて電解液の入ったケースに入れてつくります。この金属箔に活物質を塗布するときに一定のパターンに従うことになりませんが、この正確性と汚れやキズがないことが電池の性能に影響します。それを計測、検査して欠点の生じた部分を検知するのが電極シート検査装置(e-FlexEye-RB)です。主に電気自動車やハイブリットカーで使用される車載用の大型リチウムイオン二次電池の生産ライン向けに開発されたもので、電気自動車やハイブリットカーの生産が増加してくるにつれて、受注も獲得し、引き合いが増加しています。

以上

