

第87期中間株主通信

2012.4.1 ▶ 2012.9.30

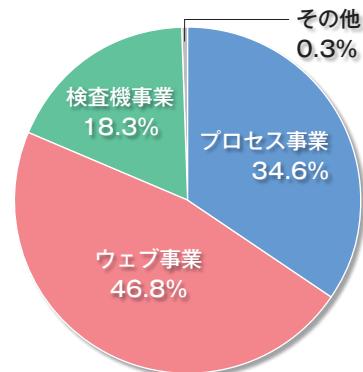


証券コード：6863

決算ハイライト

第87期（2013年3月期）中間決算のポイント

- ▶ プロセス事業は厳しい環境下で健闘し、ウェブ事業は前期の好調を続け、検査機事業は主として農業関係で大きく伸び、受注高は前年同期を上回った。
- ▶ 売上高は、ユーザーの検収のおくれにより次期繰り越しが生じたため前年同期を下回る結果となった。
- ▶ 利益面では、コストダウン型新製品の市場投入や工事費用の管理徹底により売上総利益率の改善に努めたが、販売費及び一般管理費の一時的な増加のため営業利益率は前年同期を下回った。

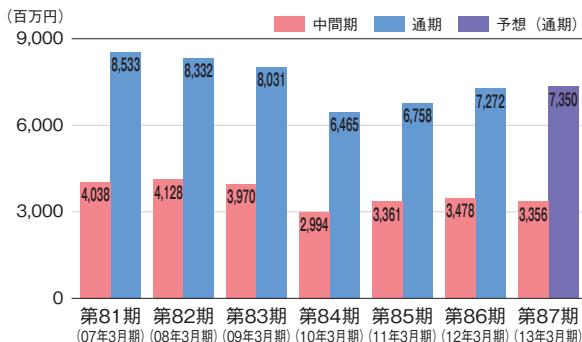


事業別売上比率

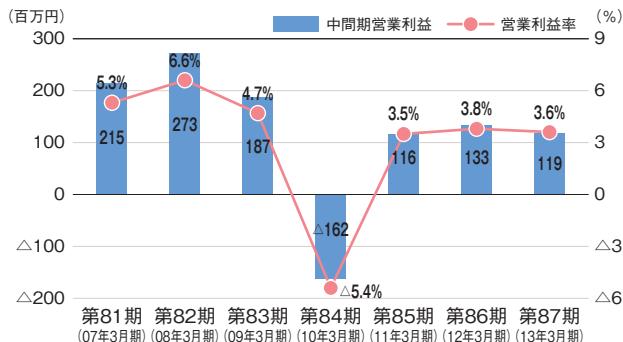
売上高 33億5千6百万円
(前年同期比3.5%減少)

営業利益 1億1千9百万円
(前年同期比10.9%減少)

営業利益率 3.6%
(前年同期比0.2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

2012年7月26日（木）の午前10時より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インタビューが行われました。これに答えて、(株)ニレコ社長の川路憲一が、経営に対する考え方や思い、先日発表した中期経営計画をもとにニレコの将来像などについて語りました。

また、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

ニレコの強みは技術、でもそれが良いものをつくり過ぎると却って

Q 川路社長はニレコの強みとか財産はどのようなところにあると、お考えですか。

A 主要製品である制御装置の技術はどこにも負けないと思います。私は、ニレコに入社して30年以上、電子機器や画像処理^{*1}に携わってきました。そういう経緯もあって、当時の主要製品であった制御装置を比較的客観的に見ることができました。また、画像処理に関しては、日本でもパイオニアです。そして、これらの長期にわたるノウハウの膨大な蓄積が当社の財産となっています。

また、顧客との間に強固な信頼関係が築かれているのも当社の強みであり、大きな財産です。これから、海外、特に中国やインドへの進出を進めていきますが、現地の顧客との信頼関係、つながりを構築していきたいと考えています。

Q 技術が強いということは企業にとって大きな強みですが、その半面で、技術者はどうしても品質やスペックを必要以上に良くしてしまう。つまりはミドルスペックで価格を下げようとする^{*2}時にスムーズに行かないなどということは、ありませんか。

A 技術者の性分というのは、いいものをつくりたいというものがあるのです。^{*3}実際に当社でこんなことがありました。プロセス事業で鉄鋼の生産ライン向けに計測・検査装置を開発しました。その時に、検査機事業の検査装置とは全く別個に開発したん



【印刷品質検査装置】

です。検査機事業で検査装置を開発している技術者には経験やノウハウの蓄積がありますが、電子部品の部材などを対象としていたためマイクロ単位の精細な検査をやろうとしてしまうのです。しかし、鉄鋼の生産ラインでは、そんな細かな検査は求められていないのです。この場合は、そういう顧客のニーズをはっきりと掴んでいたで、開発体制から周到に準備できたのです。その結果、開発期間は短期ですみましたし、出来上がった製品は余計な機能がないのでシンプルですみ、価格を抑えることができた。この製品は、国内でも海外でも販売することができ、しかも顧客からの引き合いも好調です。こういう成功事例を出していくことによって、技術者の意識を変えていきたいと思っています。

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 私が、以前に、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いく必要があると指摘しました。しかし、他方で国内市場では高品質、高機能を求められているということで、全く正反対の二つの方向を同時に追求することになりますね。

A 数年前のことです。印刷品質検査装置という印刷の間違いや汚れを検出する装置を欧米でも販売しようということで、市場調査を行い必要なスペックを設定して製品開発を始めました。ところが、その装置を国内でも販売しようとしたら、国内ではスペックが不十分だ、機能が足りないということになって、どんどん品質を上げていった。当然これに伴い値段も

上がってしまったため、欧米での販売拡大に失敗してしまいました。このとき、国内向けと海外向けに分けてつくっていたら…と思うことがあります。

Q 印刷もそうですが、日本の製造業はガラバゴスと呼ばれるほど品質が高すぎたり、機能を多くしたりしますね。そういう製品をつくっている顧客から、高すぎる品質に合わせた制御装置や検査装置を求められたら、つくらざるを得ないわけですね。^{*4}

A そうなんです。だから、顧客への啓蒙も必要なかもしれません。本当に必要なスペックなのですか、とね。しかし、実は、顧客の方でもそのことに気づいていないのではないかと。

それよりも、技術者が認識を改めることで、高品質・ハイスベックの製品へのこだわりをやめることはできたとしても、これまで顧客から求められて高品質の製品をつくり続けてきたので実際にミドルスペックの製品を生産することになると、生産体制はハイスベック製品向けになっていますから、却って余計なコストがかかってしまう可能性もあるのです。^{*5}

Q そのことについて、何か、具体策をたてているのでしょうか。

A 昨年からは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を見てもらっています。また、生産体制を効率化してコストを下げるために製品設計の段階にまで遡って見直しをしています。

特に、中国の生産子会社でウェブ事業の制御装置を生産していますが、日本で図面を描いてつくらせるのではなくて、現地の生産現場の人間が参加するか意見を取り入れて、現地で生産するための設計をするようにします。^{*6} 多分、この成果は今年の秋ごろには現われてくるのではないかと思います。

農業分野は景気の影響を受けない安定した成長を期待できる

Q 社長が、決算説明会でも強調されていますが、農業分野についておききたいのですが、まずは、工業製品向けの制御装置のメーカーであるニレコが農業分野という、意外に思う人もいると思うのですが。

A 簡単な経緯を説明しますと、15年前のウルグアイラウンドで農産物の自由化が議論されたときに、農業強化のため

の大型予算が組まれて、全国に一気に選果場が建設されました。その時に画像処理の技術を持っていた当社に外観検査装置の話がきました。その後、10年間は規制により設備更新ができないため、新規需要が発生せず、競合していた会社^{*7}は次々に撤退し、大手の選果場メーカーが倒産するなどして市場が整理された段階で選果場の設備更新が始まりました。それで農業向け検査装置の業績が好調となりました。



【みかんの外観検査装置】

Q 農業関係が好調な原因はわかりましたが、15年前と同じように一過性の好調ということにはならないのでしょうか。

A 15年前と違って、政府は選果場のために大型予算を組めないで、設備更新は予算がついたところから順次着手されています。つまり、15年前には一気にやられたものが今度は数年に分散されています。その結果、それぞれの選果場に当社が対応できるという非常に有利な状態になりました。もし15年前のように一気に更新されたら、当社の規模ではとても手が回らなかったと思います。さらに、この度の更新において当社のシェアは独占に近いところまで上がった結果、検査装置の購入だけでなく、その後の設備のメンテナンス等のサービス収入が期待できるようになりました。何せ、選果場は1年のうち収穫時期しか稼動しないので、稼動前のメンテナンスと試運転は必ず必要になるのです。

Q 説明会では農業関係の海外展開を図っていると説明されていましたが。

A 海外展開をこれから始めるというのではなくて、既に実績はあります。隣国の韓国は欧米各国とFTA交渉を進める中で国内農業強化のために2,000億円という多額の農業予算を投下しています。その予算を使って検査装置の導入が、今、盛んになっています。例えば済州島は観光地でもありますが、高級オレンジという柑橘類の産地でもあります。そこに糖度や酸度を非破壊で検査する当社の内部品質検査装置を、リピートオーダーも含めて納入することができました。

おなじく、カリフォルニア州で高級オレンジを栽培している農家が、内部品質の検査の必要性を感じて、済州島の施設を見学に来たところ、そこで稼動している当社の検査装置を見つけ、問い合わせがありました。

高級オレンジは1個当たりの単価が高い、非常に商品性の強い果物で、消費者が味の薄い（水っぽい）高級オレンジを購入すると、高価ですから次は買ってくれなくなるというのです。そこで、当社の検査装置で糖度や酸度を量って、品質の落ちるものは出荷させないことができるのです。競争相手は欧州の機械メーカーですが、価格面で折り合えば当社が受注できる可能性は高いと言えます。

Q 今、説明のありましたカリフォルニアの高級オレンジ栽培者から受注できた場合、事業の将来性への影響は、どの程度あるのですか。これも含めて、農業関係の事業の将来戦略はどのようにお考えですか。

A 市場規模から言うと、カリフォルニアの選果場は規模が大きく、もし、この受注が叶い順当にリピートオーダーを獲得していけば事業規模は倍増するでしょう。しかも、柑橘類の内部品質検査は中国、南欧、中南米にも需要があり、カリフォルニアで使用されれば、波及効果も期待できます。

といっても、農産物の検査というのはまだまだ開拓の余地がある分野です。例えば、みかん農家が段ボール詰のみかんを出荷すると必ず中の一部のみかんが傷んでしまっている。これを何とかしたいという声を聞いて、当社の生傷センサという装置は、その原因がみかんの皮の隠れた傷にあることを突き止め、色々な角度からある波長の光線を当てることによって隠れた傷を検知することができるようになりました。その結果、段ボール詰のみかんで、傷んだり腐ったりしたものは殆ど出なくなりました。^{*} この生傷センサに関してはカリフォルニアの農家も興味を示しています。このような現場のニーズを汲み取ることができるとは、顧客との信頼のネットワークとノウハウの蓄積が大きく、これに関しては競合会社にない強みですし、新たな可能性を展開できると思います。

実際には、みかんから柿のような落葉果実への横展開、あるいは原理の応用で水産物の外観による仕分け等、これ以上に成長する要素があります。

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大学スタービジネススクール（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ーショナル・インベスター誌では'94、'95に第1位にランクされる。

2010年より現職

ニレコの将来は…

Q 農業関係の事業は有望だと思いますが、これを踏まえてグループ全体の将来を、どう考えていらっしゃいますか。

A 農業関係は有望で力を入れていきますが、爆発的に急伸するという事業ではありません。それよりも食という人が生きて暮らしていくことに直結しているものなので、景気状況の影響を受けにくく、安定した成長をグループにもたらしめてくれるでしょう。ニレコ・グループには鉄鋼向け、フィルム向け、検査といくつかの事業がありますが、農業関係が事業ポートフォリオの一つを形成し、グループ全体を底上げしていくことになるでしょう。それは利益率の向上を促し、他の事業がそれぞれに景気の影響を受けながら成長戦略を展開することができると思います。

Q グループの将来戦略について社長の力強いお言葉を伺いましたが、今度は長期的な視点で将来に向けての課題として考えておられることをおきかせください。

A 企業は人なりと言いますが、顧客のニーズを捉えながら技術開発を進め他社との競争に勝っていくという事業の進め方をするためには、人、特に将来を担う若い世代の人材確保や育成が大きな課題です。昨今の風潮から言うと、コンピュータ世代で人間関係の構築がうまくないといった若い人たちの特徴が言われています。これをいかに成長させていこうか、10年後、20年後のニレコ・グループを左右する大きな鍵となるとみて、教育に力を入れています。

本日はどうもありがとうございました。

^{*}1 現在の検査機事業の主要技術

^{*}2 今回の中期計画では、海外、特にアジアの新興国に対する売上拡大を重点方針としていて、そのためには日本国内向けのハイスベックな製品をそのまま販売するのではなく、現地のニーズに適合したミドルスベックに品質を下げて、その分価格を抑えた製品を現地で生産し、販売するという施策を進めている。

^{*}3 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。

^{*}4 ニレコの国内の主要顧客は鉄鋼メーカーや高機能フィルム（液晶やスマートフォンの電子部品などに使われる素材）メーカーで、その生産ラインや検査ラインでニレコ製品が使われている。

^{*}5 例えば、ハイスベック製品の生産ラインでは、各工程で検査をして品質管理を徹底しているが、ミドルスベックの製品では、それほど厳重な検査は不要となる。却って、生産効率やコスト面から工程から検査の部分を削減するために生産工程を組み直す必要が出てくる。

^{*}6 中国と国内とは、生産に携わる人の技能に差があると、現地で調達できる部品が、国内製品と規格や仕様が違うので、それらの基準に則って設計をすることになった。

^{*}7 今から15年前は、各メーカーが不況の長期化によって生じた余剰人員対策として事業の多角化を積極的に進めた。その一つとして、農業事業に大企業が次々と参入した。しかし、投入した資本の回収ができずに徐々に撤退していった。ニレコの場合は、小規模で身の丈に合った事業を進めていたため、事業を続けることができた。

^{*}8 現在では、みかん農家から生傷腐敗センサが必要だとニレコの検査装置を指名してくれるケースが多くなった。

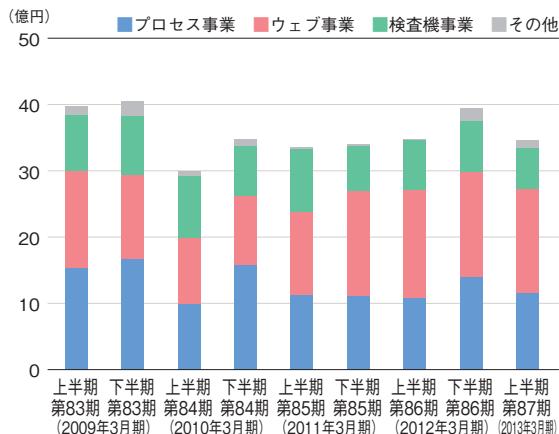
当中間期の業績と通期業績の見通し

当中間期の概況

【プロセス事業は前年同期を上回り、ウェブ事業と検査機事業は前年同期を下回った】

当中間期の市場環境は各事業の説明にある通りですが、国内外とも新規の大型設備投資計画は、ほとんどストップしている状態で、部分的な改造、改修、あるいはサービス関係に注力した活動により、売上高は3,356百万円（前年同期比96.5%）となりました。これは期首の中間業績予想を若干下回りますが、受注獲得は予想以上に伸びており、通期の予想値への影響はないと考えています。

事業別売上高推移



ウェブ事業

【中小型パネル関係向け部材関係は好調を維持するものの前年同期に届かず】

市場環境

ウェブ事業の主要取引先である高機能フィルム業界は、液晶パネルやスマートフォンに部材を供給しています。このうちスマートフォンやタブレット端末の普及が進んでいるため、部材の需要が増え続けています。そのため、高機能フィルム業界では中小型パネル向けの生産設備の増強を進めました。しかし、9月に新型スマートフォンの一斉発売に備え従来型の生産が縮小となり設備投資のペースは一時的に減速しました。一方で、世界的な景気減速基調によりアジア諸国の経済成長が鈍り場

態となり液晶パネル等の設備投資が停滞しました。

施策

このような状況において、フィルム向け制御装置については前期に市場投入した新製品のPRを進め、とくに新型ライトガイドはユーザーに好評をもって迎えられ、徐々に売上を伸ばしつつあります。しかしながら、中小型パネル関係の設備投資が一服したことでアジアの景気停滞の影響により機械メーカー向け売上が伸びず、前年同期の実績には届きませんでした。

その結果、受注高は1,581百万円（前年同期比100.3%）、売上高は1,570百万円（前年同期比94.8%）、セグメント利益は227百万円（前年同期比116.0%）となりました。

検査機事業

【無地検査装置は前年からの好調が続く受注・売上を伸ばし、農業関係の検査装置の受注は急伸、ただし売上は当期末までに】

検査機事業の主要製品である無地検査装置は、スマートフォン等の中小型タッチパネル向け部材の生産が好調であることと、高精細画面のための品質要求が強まっていることから、検査ラインへの活発な設備投資が続いている中で、対象を絞り込んだ重点的な営業活動を集中的に進めた結果、他社のシェア奪取もあって、前年同期を上回る結果となりました。また、リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置は、今後の電池量産本格化に向けて、リピートオーダーの獲得が徐々に始まりました。

そして、農業関係の選果ラインの検査装置は、全国の選果場が設備更新の時期にある中で、昨年度予算の実行が遅れて一斉に実行されたことにより、生傷腐敗センサを武器に、みかん選果場等の大型案件について年間分の受注を一気に獲得しました。ただし、売上は後半の計上となるものが含まれています。

これらの結果、受注高は1,267百万円（前年同期比166.5%）、売上高は613百万円（前年同期比84.3%）、セグメント利益は35百万円（前年同期比26.7%）となりました。

プロセス事業

【国内外の新規大型案件は休止状態、サービスや改修案件を確保し、将来に向けての布石を進めた】

市場環境

プロセス事業の主要取引先である国内鉄鋼業界は、昨年の震災による落ち込みから生産量を回復させて来ていますが、将来

への成長に向けて海外への設備投資重視の方針に変化はありません。一方、海外では欧州の不安定な経済情勢が新興国に波及し、中国、韓国等の国での大型設備計画の再開が延期となり、全体として新規設備計画がわずかである状態が続きました。

施策

このような中で、足元ではサービス関連や中小の設備改修等の案件をきめ細かくフォローし、売上を積み上げました。一方、中長期的な将来に海外の設備投資が再開した時に備えた新たな製品ラインアップとして、ネットワーク機能を付加した耳端位置制御装置、画像処理の技術を応用したプロファイル計、あるいは新方式の溶鋼レベル計等を開発し製品化を進めました。

その結果、受注高は1,046百万円（前年同期比78.0%）、売上高は1,159百万円（前年同期比107.5%）、セグメント利益は116百万円（前年同期比247.8%）となりました。

今後の見通し

【厳しいプロセス事業をウェブ事業、検査機事業でカバーし、全体としての事業の成長と収益確保を目指す】

通期の業績見通しといたしましては、これまでの実績が中間期の業績予想の3,500百万円に対して3,356百万円と若干到達できませんでしたが、これは検査機事業の検収予定が遅れたためです。そのため、後半の獲得目標については大きな変化はありません。通期売上予想値である7,350百万円に向けて、検査機事業の受注については、これまでの努力もあって堅調に獲得数を伸ばしてきており、新製品の投入によるさらなる受注拡大に期待しています。また、ウェブ事業は景気変動に敏感な事業ではありますが、スマートフォンの潜在的な需要は大きく一時的な変動はあるものの全体として一定レベルの実績が期待できるものであります。この上に新市場での展開、あるいは印刷などそれ以外の市場での成果を残すべく努力を続けています。そして、プロセス事業については国内外の状況が厳しく予想を超える結果を望むには難しく、目標の達成と将来への布石に注力していきます。

ウェブ事業

【高機能フィルム業界の設備投資は持続するも、海外投資と競争激化により、新市場開拓で業績アップ】

ウェブ事業の主要取引先であります高機能フィルム業界は、スマートフォン等の中小型パネルの生産動向に多少の波はある

ものの、基本的に部材生産の工場稼働率が高い状態が続くものと考えられます。さらに、新型スマートフォン向けの設備などのニーズもあり、当分設備投資は続きますが、大型のフラット・パネル・ディスプレイ向けや海外での新規設備投資は停滞するものと考えられます。

このような状況の中で、最近市場に投入した新製品のPRによりユーザーの更新需要を刺激する一方で、成長の見込める電池市場や新技術関連等の新たな市場への進出を進めます。その結果、通期の売上目標は3,350百万円としています。

検査機事業

【無地検査装置、電極シート検査装置の受注拡大と農業向け検査装置でさらなる業績アップ】

前期より高機能フィルム業界における検査装置のニーズは高いながらも、実際の機種選定には慎重な状態が続くものと予想されます。このような状況の中で、タッチパネル向け部材の検査のさらなる機能と精度の要求に応えるため、次世代無地検査装置の開発を進め、他社の奪取も含めてシェア拡大を図ります。そして、この次世代無地検査装置をベースに電極シート検査装置の大幅な機能向上を図り、リチウムイオン二次電池の本格的な量産体制に向けて市場での優位性強化を図ります。

また、農業関係は今年度の政府予算の行方が不透明という懸念材料はありますが、各地の農協での設備需要は高いため、みかんから落葉果樹へと利用対象を拡大し、大型案件の受注獲得に向けてPR活動と情報収集に努めていきます。さらに、韓国や米国での市場展開に注力していきます。その結果、通期の売上目標は1,600百万円としています。

プロセス事業

【国内はサービス等で確実な受注、海外市場では中期の視野で新規案件獲得に向けての活動】

プロセス事業の主要取引先であります国内鉄鋼業界は大規模な業界再編が起りましたが、国内設備投資の停滞という基本的な動向は変化せず、当社にとって厳しい状況が続くものと予想されます。

このような状況の中で、当期の前半と同様にサービス関連や改修関係の受注を積み上げ、自動識別印字装置の新製品の販売開始の目処が立ったことからPR活動を積極化し、渦流式溶鋼レベル計の欧州での販売活動に対して現地駐在所をドイツに設置し販売活動の強化を進めます。このように中期的な視野から、これらの活動に注力していきます。その結果、通期の売上目標は2,400百万円としています。

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87期第2四半期 平成24年9月30日現在		第86期 平成24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	3,273,757	27.9%	3,030,037	26.1%	243,720	8.0%
① 受取手形及び売掛金	2,743,861	23.4%	2,922,991	25.2%	△179,129	△6.1%
有価証券	89,257	0.8%	90,758	0.8%	△1,500	△1.7%
② 棚卸資産	2,437,872	20.8%	2,218,287	19.1%	219,584	9.9%
その他流動資産	456,594	3.9%	441,753	3.8%	14,841	3.4%
流動資産計	9,001,344	76.8%	8,703,828	75.0%	297,516	3.4%
有形固定資産	1,264,073	10.8%	1,286,655	11.1%	△22,581	△1.8%
無形固定資産	90,541	0.8%	72,363	0.6%	18,177	25.1%
③ 投資その他の資産	1,366,677	11.7%	1,540,152	13.3%	△173,475	△11.3%
固定資産計	2,721,293	23.2%	2,899,171	25.0%	△177,878	△6.1%
資産合計	11,722,637	100.0%	11,603,000	100.0%	119,637	1.0%
支払手形及び買掛金	345,857	3.0%	285,502	2.5%	60,354	21.1%
その他流動負債	832,434	7.1%	819,687	7.0%	12,747	1.6%
流動負債計	1,178,291	10.1%	1,105,189	9.5%	73,101	6.6%
④ 固定負債計	270,680	2.3%	126,208	1.1%	144,471	114.5%
負債合計	1,448,971	12.4%	1,231,398	10.6%	217,573	17.7%
⑤ 純資産合計	10,273,666	87.6%	10,371,601	89.4%	△97,935	△0.9%
負債純資産合計	11,722,637	100.0%	11,603,000	100.0%	119,637	1.0%

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87期第2四半期 自 平成24年4月1日 至 平成24年9月30日		第86期第2四半期 自 平成23年4月1日 至 平成23年9月30日		増減	
	金額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	213,429	11,098.8%	1,923	—	211,506	11,098.8%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△75,033	—	△117,588	—	42,555	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	103,735	—	△53,978	—	157,713	—
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,312	1,901.4%	69	—	1,243	1,901.4%
現金及び現金同等物の増加・減少額	243,443	—	△169,575	—	413,018	—
現金及び現金同等物の期首残高	2,999,226	△12.5%	3,428,916	△12.5%	△429,690	△12.5%
現金及び現金同等物の期末残高	3,242,670	△0.5%	3,259,340	△0.5%	△16,670	△0.5%

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87期第2四半期 自平成24年4月1日 至平成24年9月30日		第86期第2四半期 自平成23年4月1日 至平成23年9月30日		増減		第86期（参考） 自平成23年4月1日 至平成24年3月31日	
	金額	売上高比率	金額	売上高比率	金額	増減率	金額	売上高比率
売上高	3,356,085	100.0%	3,478,823	100.0%	△122,737	△3.5%	7,272,367	100.0%
売上総利益	1,186,512	35.4%	1,171,116	33.7%	15,395	1.3%	2,492,105	34.3%
販売費及び一般管理費	1,067,211	31.8%	1,037,255	29.8%	29,956	2.9%	2,162,770	29.7%
営業利益	119,300	3.6%	133,861	3.8%	△14,561	△10.9%	329,334	4.5%
経常利益	153,706	4.6%	163,417	4.7%	△9,710	△5.9%	374,765	5.2%
四半期（当期）純利益	102,899	3.1%	44,234	1.3%	58,664	132.6%	250,918	3.5%

（参考データ）

第2四半期事業別売上の状況

（単位：千円）

科目	第87期第2四半期 自平成24年4月1日 至平成24年9月30日		第86期第2四半期 自平成23年4月1日 至平成23年9月30日		増減		第86期（参考） 自平成23年4月1日 至平成24年3月31日	
	金額	構成比率	金額	構成比率	金額	増減率	金額	構成比率
プロセス事業	1,159,890	34.6%	1,079,171	31.0%	80,719	7.5%	2,495,179	34.3%
ウェブ事業	1,570,193	46.8%	1,656,752	47.6%	△86,559	△5.2%	3,235,858	44.5%
検査機事業	613,388	18.3%	727,506	20.9%	△114,118	△15.7%	1,510,217	20.8%
その他の	12,614	0.3%	15,394	0.5%	△2,780	△18.1%	31,113	0.4%
合計	3,356,085	100.0%	3,478,823	100.0%	△122,738	△3.5%	7,272,367	100.0%

連結財務諸表 当期のポイント

- ①受取手形及び売掛金は3月末に多額の売上が計上された際の債権の回収を進めた。
- 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年同期に比べ増加の結果となった。
- ③投資その他の資産は投資有価証券評価損により減少。
- ④固定負債は「従業員持株ESOP」の導入に伴う借入が発生したことにより増加。
- ⑤純資産は四半期純利益や自己株式の一部処分等があったが、投資有価証券評価損等により減少した。

トピックス

ニレコの製品はこういうところでも活用されている

プロセス制御装置～火力発電所、ゴミ焼却場、下水処理場

プロセス制御装置は、製鉄所での配管の中を流れる気体の圧力や流量を制御できる装置です。この機能を利用して火力発電所やゴミ焼却場の炉に送る空気の流量を制御したり、下水処理場で処理施設内の水量の制御に活用されています。例えば、ゴミ焼却場では空気の流量を調節して適切な火力でゴミを燃やすことによりCO₂の排出量を抑えています。これらは、環境に貢献している活用例といえます。



【下水処理場に設置されたプロセス制御装置】

ホームページの紹介

株主アンケートでもご要望の多かったホームページでの情報発信ですが、4月にIRページの一部手直しを行い、四半期ごとに決算状況のご報告を始めました。決算短信や会社四季報、日経会社情報の記事などに比べて、より突っ込んだ業績の説明や事業環境、経営計画の施策の進捗状況まで詳しい説明をアップしています。一度訪れてご覧いただきたいと思います。

また、ほぼ毎日、担当者が決算発表予定や開示情報の補足的説明や会社の雰囲気や日々の思いなどを [facebook](#) でメール配信の代わりに始めています。

個人投資家向け会社説明会

9月11日（火）の午後、当社八王子事業所において個人投資家を対象とした会社説明会を開催しました。当日参加いただいたのは、八王子市内や近隣の立川市、多摩市などに在住の個人投資家約10名の方でした。常務取締役 長塚のあいさつの後、担当が会社の内容の説明と工場の案内を行いました。参加者からは質問も寄せられ、アットホームな雰囲気で当社に親近感を持っていただけたと思います。詳しくはホームページ (<http://czt.b.la9.jp/kojintousika.html>) をご覧ください。



『復興特別所得税』に関するご案内

上場株式等の配当等に係る所得税に対し、平成25年1月1日より平成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となります。なお、今回の中間配当には課税されず、次回の配当からということとなります。

株式の状況

株式の状況 (平成24年9月30日現在)

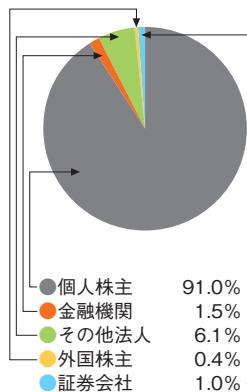
発行可能株式数： 39,400,000株
 発行済株式の総数： 9,205,249株
 株主数： 917名
 大株主：

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
(株)東京機械製作所	554	7.2
ニレコ取引先持株会	513	6.7
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
(株)博進企画印刷	337	4.4

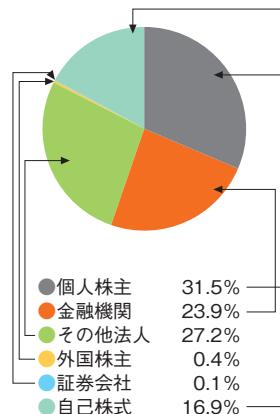
(注) 上記以外に、当社は自己株式1,559,246株を保有しております。なお、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

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24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

役員 (平成24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
同	久保田寿治	プロセス事業部長
常勤監査役	新居力男	
監査役	林光彦	
同	古君修	

※執行役員

執行役員	福田正之	ニレコ計装株式会社代表取締役社長
同	田辺寛一郎	尼利可自動制御機器(上海)有限公司董事長
同	藤原利之	ミヨタ精密株式会社代表取締役社長
同	小林正明	検査機事業部長

株式メモ

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

定時株主総会議決権
行使株主確定日 3月31日

期末配当金受領
株主確定日 3月31日

中間配当金受領
株主確定日 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 三菱UFJ信託銀行株式会社

特別口座の
口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社

○同事務取扱場所

〒100-8212 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

○郵便物送付及び電話照会先

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

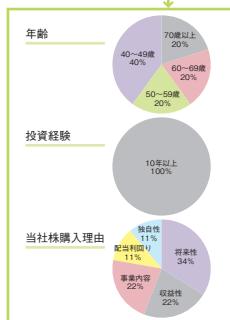
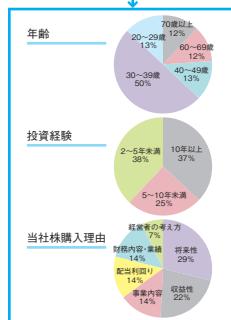
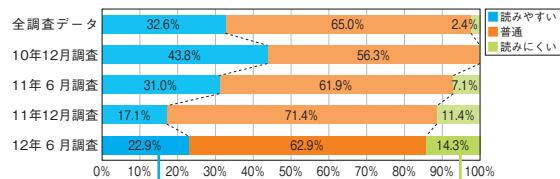
株主アンケートの結果について

前回お送りいたしました「第86期株主通信」でお願いましたアンケートへのご協力、ありがとうございました。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35件で、回答率は3.6%となりました。おかげさまで、この回答率はこれまでの最高回答率となりました。皆様からいただいた回答を見ますと、前々回、前回とに内容に変化が出てきているように思えます。その変化の傾向としては、当社の事業や可能性をじっくりと見守っていかうという内容の回答が徐々に増えてきているように感じられました。

また、今回は、質問に対する回答を単に集計するだけでなく、他の質問への回答との関係、つまり、ある質問にある回答をした方は他の質問では、どのような回答をされているか、というようなことも少し調べてみました。

とくに、この質問に対する「読みにくい」の回答が増えたのは、「第86期株主通信」の中期経営計画の説明が焦点を絞りにくかった点にあるのではないかと反省し、今回は社長にインタビュー形式で今後への思いをききました。前号の中期経営計画と併せて読んでいただくことでご理解が進むものと思います。

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。



株主アンケートの全集計結果はホームページに掲載しております。ご興味のある方は下のURLからご覧ください。

http://www.nireco.jp/ir/kes_kou.html

株式会社ニレコ

〒192-8522 東京都八王子市市川町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お聞かせいただくため、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@wjm.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)
を進呈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

