

The image features a stylized world map in white and light blue against a dark blue background. A prominent blue orbital line curves across the map. In the top left corner, the NIRECO logo is displayed in red, consisting of a stylized 'N' symbol followed by the word 'NIRECO' in a bold, sans-serif font.

**NIRECO**

# 決算説明会資料

2013年3月期

**株式会社ニレコ**

証券コード：6863

# 目 次

Pはこの資料のページ数、( )内の数字は各スライド右下のスライド番号

2013年3月期決算の概要	P . 3 ~ 6	( 2 ~ 9 )
2014年3月期の見通し	P . 7 ~ 10	( 10 ~ 17 )
セグメント別の実績と見通し	P . 11 ~ 12	( 18 ~ 21 )
中期3か年計画の経過状況	P . 13	( 22 ~ 23 )
資本政策、株主還元	P . 14	( 24 )
補足資料	P . 15 ~ 30	
今期業績の見通しの補足	P . 15 ~ 17	( 26 ~ 30 )
セグメント別実績と見通しの補足	P . 18 ~ 24	( 31 ~ 44 )
中期3か年計画経過状況の補足	P . 25 ~ 29	( 45 ~ 54 )

## 2013年3月期決算の概要

### 2013年3月期

#### ～ 決算の概要 ～

- 受注は前年同期比4.3%増、売上高は同1.1%減、営業利益は29.5%増。
- 受注では、農業とフィルム向けを中心に検査機事業がプロセス事業をカバーし前期を上回った。
- 売上では、ウェブ事業とプロセス事業が前期を下回ったが、農業向け等で検査機事業が伸び、前期並となった。
- コストダウンと経費の削減により利益率改善。特に農業関係の大型案件のコストダウン効果が大きく、営業利益率は前期に比べ1.4ポイントアップ。
- 期末配当金は1株あたり10円。年間では1株当たり14円から18円に増配。

(単位：百万円)

	当期 (13.3期)		前期 (12.3期)		増 減	
	金額	比率	金額	比率	金額	伸率
売上高	7,191	100.0%	7,272	100.0%	80	1.1%
売上総利益	2,491	34.6%	2,492	34.3%	0	0.0%
販売費及び 一般管理費	2,064	28.7%	2,162	29.7%	98	4.5%
営業利益	426	5.9%	329	4.5%	97	29.5%
経常利益	485	6.8%	374	5.2%	111	29.7%
当期純利益	520	7.2%	250	3.5%	269	107.4%
設備投資額	181	2.5%	113	1.6%	67	59.8%
減価償却費	154	2.1%	149	2.1%	4	3.2%
研究開発費	617	8.6%	631	8.7%	14	2.2%
一株当たり利益	70円83銭		34円26銭			

主要項目の推移についてはスライド№26へ

4

セグメント別受注及び売上の状況

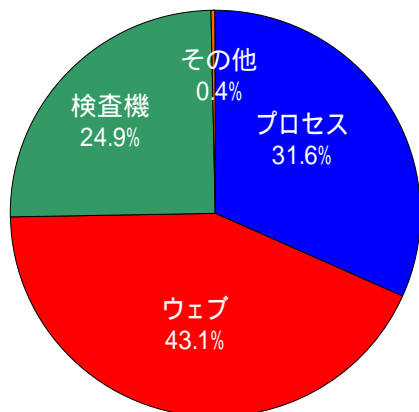
(単位：百万円)

	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	2,004	11.9%	2,270	9.0%	717	27.1%
ウェブ事業	3,185	0.5%	3,101	4.1%	748	12.5%
検査機事業	1,927	43.0%	1,789	18.5%	519	36.3%
その他	28	2.1%	29	5.6%	1	28.6%
合計	7,145	4.3%	7,191	1.1%	1,987	2.2%

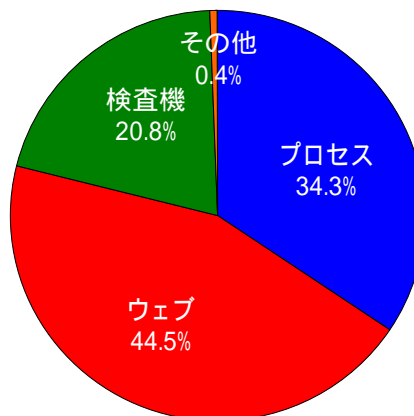
5

セグメント別の売上構成

2013年3月期



2012年3月期



主要事業の位置付けについては、インベスターズガイドP.17へ

(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	2,350	2,004	85.3%	2,400	2,270	94.6%
ウェブ事業	3,350	3,185	95.1%	3,350	3,101	92.6%
検査機事業	1,700	1,927	113.4%	1,600	1,789	111.8%
その他		28			29	
合計	7,400	7,145	96.6%	7,350	7,191	97.8%

当期純利益により総資産増。売上債権は昨年より減少し、棚卸資産は受注仕掛が減ったことと効率化努力の継続により減少した。これらにより現金比率が高まった。自己資本比率は 87.3%。

(単位：百万円)

	当13.3期末		前12.3期末		増減 (1)-(2)	備考
	金額(1)	構成比	金額(2)	構成比		
現金預金	3,648	29.2%	3,030	26.1%	617	増益、E S O P 借入の現金をプール
売上債権	2,857	22.9%	2,922	25.2%	65	3月の売上が前年より減少した
有価証券	72	0.6%	90	0.8%	17	
棚卸資産	2,184	17.5%	2,218	19.1%	34	受注残の減少と在庫効率化による
その他流動資産	544	4.4%	441	3.8%	102	
流動資産計	9,306	74.5%	8,703	75.0%	602	
有形固定資産	1,228	9.8%	1,286	11.1%	58	
無形固定資産	136	1.1%	72	0.6%	64	O A システム関係のソフト購入
投資その他の資産	1,826	14.6%	1,540	13.3%	286	投資有価証券の増加
固定資産計	3,191	25.5%	2,899	25.0%	292	
資産合計	12,497	100.0%	11,603	100.0%	894	
買入債務	245	2.0%	285	2.5%	40	
その他流動負債	853	6.8%	819	7.1%	34	
流動負債計	1,099	8.8%	1,105	9.5%	5	
固定負債計	388	3.1%	126	1.1%	262	従業員持株 E S O P に伴う借入の発生
負債合計	1,487	11.9%	1,231	10.6%	256	
純資産合計	11,009	88.1%	10,371	89.4%	637	当期純利益
負債純資産合計	12,497	100.0%	11,603	100.0%	894	

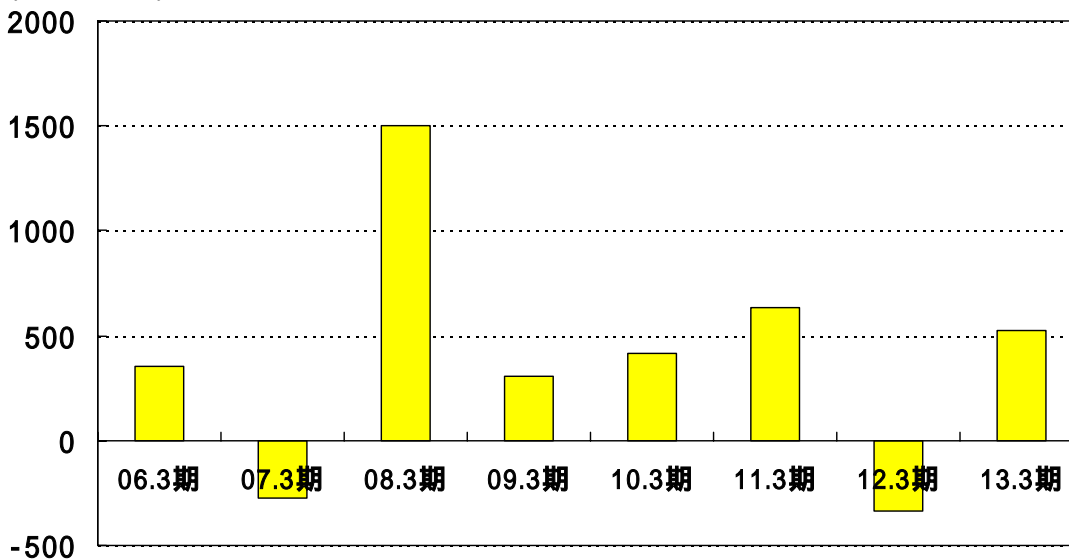
財務の基本方針については、インベスターズガイド P. 58へ

B S 項目の推移についてはスライド№27へ

### 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、当期純利益の計上及び売上債権や棚卸資産の減少等により727百万円プラスとなり、投資キャッシュフローにおいても、203百万円マイナスとなった。その結果、フリーキャッシュフローは524百万円となった。

(単位：百万円)



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

## 2014年3月期の見通し

10

### 今期業績見通し(主な方針)

## 2014年3月期

### ～ 施策の方針 ～

- 中期3ヵ年計画2年目の目標を達成すべく、受注は前年同期比11.9%増、売上高は同11.3%増で、営業利益は29.1%増を予定。
- 早期に受注獲得し期中の売上計上を図る。業績予想は第2Qまでは受注優先で、売上と利益は後半の第3Q以降に回収する。
- 検査機事業は好調を維持し、次期以降の一層の成長に備える。
- ウェブ事業が中小型パネル関係で堅実に貢献し、プロセス事業は新製品による新たなニーズ獲得に注力し、両事業の巻き返しにより成長を加速。
- コストダウンと経費節約を続け、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。

11

損益計算書の概要(連結)

(単位：百万円)

	今期計画(14/3)		前期実績(13/3)		増減	
	金額	比率(%)	金額	比率(%)	金額	伸率(%)
売上高	8,000	100.0	7,191	100.0	809	11.3
売上総利益	2,750	34.3	2,491	34.6	259	10.4
販売費及び一般管理費	2,200	27.5	2,064	28.7	136	6.6
営業利益	550	6.9	426	5.9	124	29.1
経常利益	600	7.5	485	6.8	115	23.7
当期純利益	530	6.6	520	7.2	10	1.9
設備投資	150	1.9	181	2.5	31	17.1
減価償却費	160	2.0	154	2.1	6	3.9
研究開発費	700	8.8	617	8.6	83	13.5
一株当り利益	71.83		70.83			

利益予想の要素についてはスライド№29へ

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	2,600	29.7%	2,600	14.5%	700	0%
ウェブ事業	3,400	6.7%	3,500	12.9%	650	14.5%
検査機事業	2,000	3.7%	1,900	6.2%	600	20.0%
合計	8,000	11.9%	8,000	11.2%	1,950	0%



## 2014年3月期の重点施策～農水産業関係

- 農水省関連予算が補正予算と本予算合わせて大幅増額が見込まれ、数年先に計画している物件の前倒しが予想される。これを機に受注拡大を図る。
- 米国カリフォルニア州の高級オレンジ向けに農産物検査装置1台を貸与し、現地で試験的に使用している。海外のプラントメーカーと協業を進める。受注に向けてアピールを続ける。
- 魚の自動選別ラインのセンサーの開発を進め、製品化させたい。

農業関係事業の概要については、インベスターズガイドP.48へ

14

## 2014年3月期の重点施策～フィルム関係

- 中小型パネル向けの部材の設備投資動向はこの2年間は夏場に停滞している、13年3月期はこの時期の落ち込みがネックとなった。タブレット端末のタッチパネル需要を見越して手配された大型製造装置(ステッパー等)の据付がこの時期から始まるのを狙い受注拡大を図る。
- 無地検査装置等は高速高精細対応に因應するための新型機を販売開始し、受注拡大を図る。
- リチウムイオン二次電池の部材の設備投資計画はあるが牽引役のEVの普及が、インフラ整備の遅れや航続距離の短さがネックとなり、いまひとつ鈍くなっている。
- 海外生産体制の強化が進んだ上に円安の影響で韓国や中国等海外での安価な地元メーカーと有利に戦えるようになった。ここで海外での勝負に出る。

フィルム関係事業の概要については、インベスターズガイドP.38へ

フィルム関係の補足説明はスライド№38～44へ

15

## 2014年3月期の重点施策～プロセス事業

- 携帯マーカや形状計等の新製品をPRし、ユーザーの潜在ニーズを発掘し新たな市場への、付加価値の高い製品を提供する。
- サービス子会社ニレコ計装をニレコに吸収。中期的にはサービス要員の強化と営業と連携、短期的には販管費や間接費の節減による収益向上を図る。
- 国内の製鉄所の既存設備は老朽化してきており、潜在的な更新・改修需要がある。コストダウン型の新製品のPRにより潜在需要を引き出す。
- 海外の設備更新、主に東南アジア地区で中小規模の設備が計画されている案件に対し獲得を目指す。←コストダウン製品と円安で競争力は向上している。

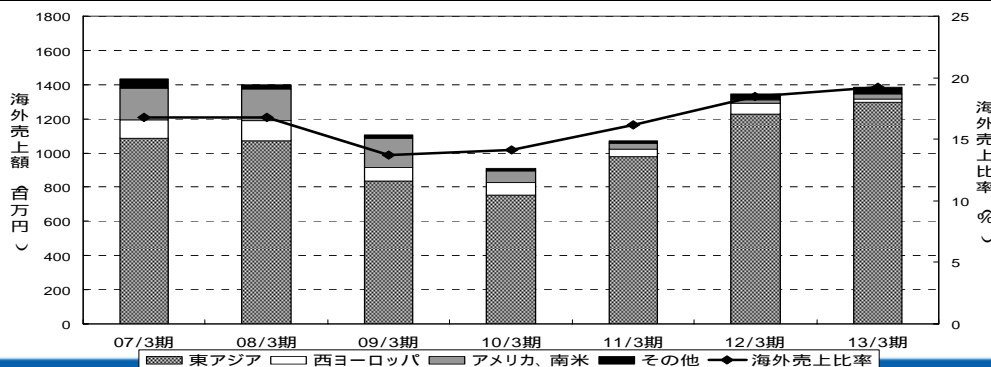
プロセス事業の概要については、インベスターズガイドP.25へ

プロセス事業の補足説明はスライド№31～38へ

16

## 今後の海外施策

	ウェブ事業	検査機事業	プロセス事業
全体	アジア市場の成長を取り込んでいく。	引き合いには地域を問わず取り込む。	アジアの成長を取り込むと同時に欧州でも展開。
中国	中国仕様のウェブガイド(耳端位置制御装置)を製作、販売し、機械メーカー等の受注が着実に伸びている。	無地検査装置、電極シート検査装置への引き合いが増えてきており、売り込みを図っている。	<ul style="list-style-type: none"> <li>●現地代理店との関係を強化。</li> <li>●インドの鉄鋼向け自動化設備メーカーとの協力関係強化。</li> <li>●ヨーロッパ、米国は特殊製品の販売を継続。</li> <li>●ヨーロッパ、東アジアで渦流式溶鋼レベル計を販売推進。</li> </ul>
韓国	台湾、上海との協力体制で競争力を高め業績を伸ばしている。	農業向け検査装置を受注納入。欧州の選果機メーカーとの協力関係が進んでいる。	
台湾	子会社での内製化が進み、着実な販売実績と相俟って収益に貢献。上海との協力体制が進む。		
その他		農業向け検査装置を米国、中国に向けて展開。	



17

# セグメント別の実績と見通し

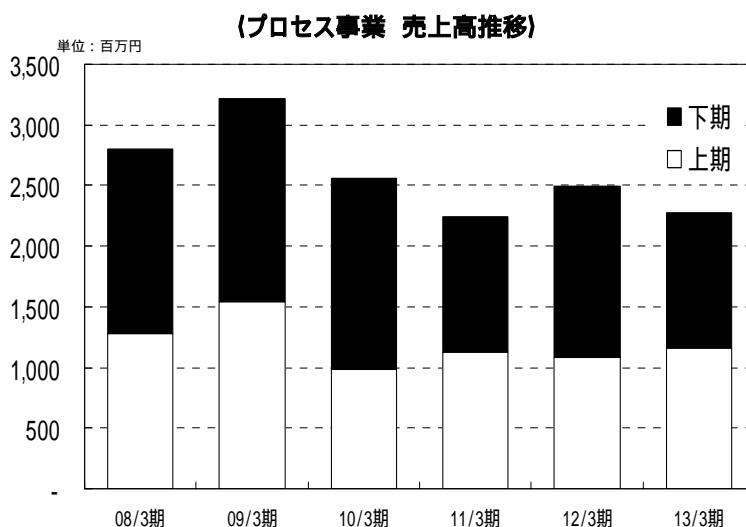
## セグメント別の業績と見込み(プロセス事業)

業績

国内外とも新規需要は休止状態が続いた。再活性化には未だ時間がかかる。サービス関係は復興需要が終息し後半伸びが鈍化。

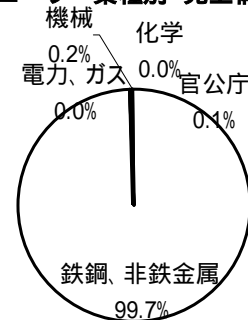
受注が前年同期に対して11.9%減、売上が9.0%減少

(単位:百万円)



売上高	2,270
受注高	2,004
セグメント利益	242
利益率	10.7%

(ユーザー業種別 売上構成比)



展望

中小規模設備投資の兆候が東南アジアで見られる。本格的設備投資再開には時間がかかる。その準備と新展開。サービスに注力。渦流式溶鋼レベル計の欧州でのPRは継続。

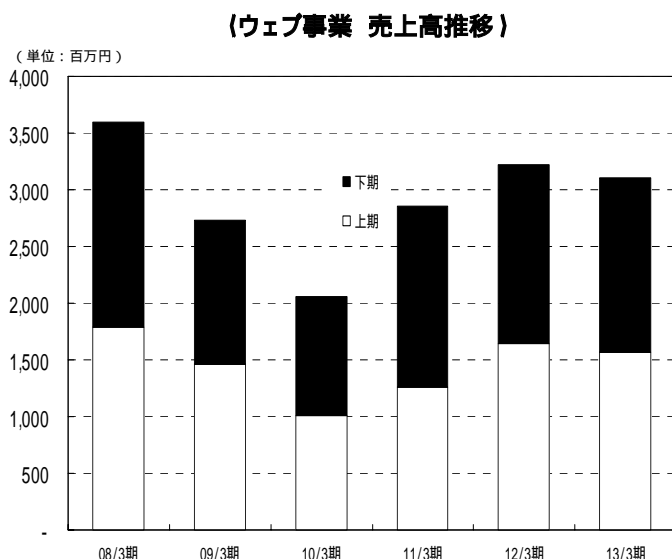
## セグメント別の業績と見込み(ウェブ事業)

業績

スマートフォン等の中小型パネル関係のフィルム、電子部品関係中心に堅実に実績をあげた。夏の一時的な受注の落ち込みの影響で前年同期を下回る。

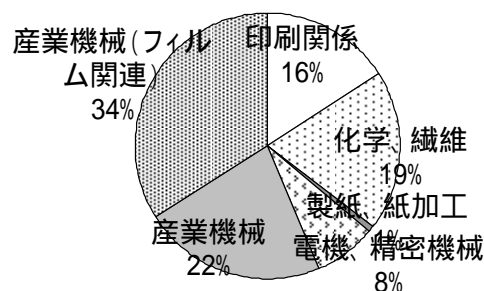
受注は前年同期に対し0.5%減、売上は4.1%減

(単位：百万円)



売上高	3,101
受注高	3,185
セグメント利益	435
利益率	14.0%

(ユーザー業界別 売上構成比)



展望

中小型パネル関係のフィルム、部材は細かな変動はあるが、ある程度の受注は確保でき、新製品PRとその他の既存市場掘り起こしを図る。海外市場の伸長に注力。

ウェブ事業の概要については、インベスターズガイドP.34へ

ウェブ事業の補足説明はスライド№38～40へ

20

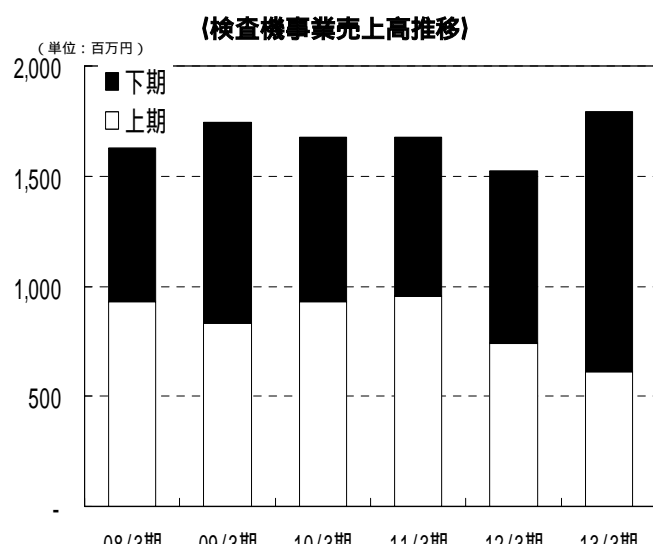
## セグメント別の業績と見込み(検査機事業)

業績

農業関係では昨年度予算分を一気に受注、フィルム、電子部品関係では堅実に実績をあげた。受注残は積み上がった。

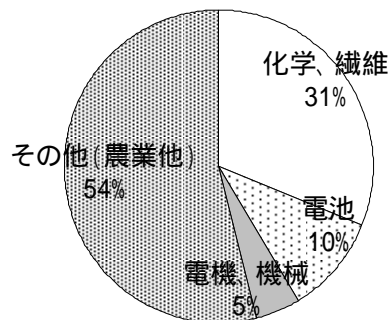
受注は前年同期に対し43.0%増、売上は18.5%増

(単位：百万円)



売上高	1,789
受注高	1,927
セグメント利益	274
利益率	15.3%

(ユーザー業界別 売上構成比)



展望

農業関係は政府予算が増額となり、受注拡大に注力。新型無地検査装置を期中に投入し、受注拡大を図る。

検査機事業の概要については、インベスターズガイドP.45へ

検査機事業の補足説明はスライド№41～44へ

21

# 中期3ヵ年計画の経過状況

22

## 中期3ヵ年計画の経過状況

### 中期3ヵ年計画2年目の概況

#### ポジティブ要因

- ・検査機事業は農業関係事業が好調。海外事業で成果をあげれば、大きく上ぶれする可能性。
- ・製品リストラや付加価値を高めた新製品への移行や効率化による効果徐徐に出、収益力が底上げされてきている。円高が是正されたことにより利益率はさらに上向く可能性がある。

#### ネガティブ要因

- ・プロセス事業は受注残が減少する等厳しい状況にあるが、新製品投入により新たなニーズを起し、拡販をはかる。
- ・リスク材料 民間設備投資動向、特に再開時期が不透明

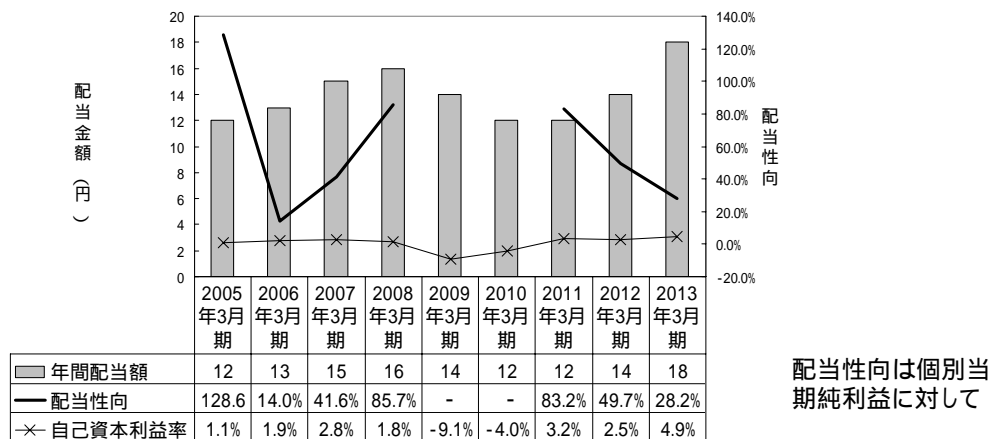
	13.3期		14.3期		15.3期
	計画値	実績	当初計画	修正計画	当初計画
売上高	7,350	7,191	8,000	8,000	8,600
プロセス事業	2,400	2,270	2,500	2,600	2,600
ウェブ事業	3,350	3,101	3,600	3,500	3,850
検査機事業	1,600	1,789	1,900	1,900	2,150
その他	—	29	—	—	—
営業利益	350	426	550	550	750
経常利益	350	485	550	600	750

中期3ヵ年計画の補足説明はスライド№45～54へ

23

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。



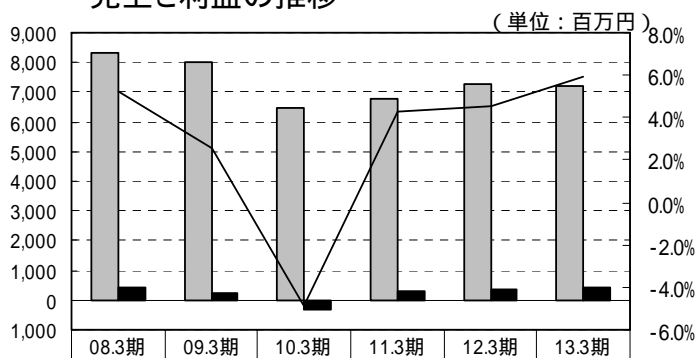
2013年3月期の年間配当金は18円/株で前年にくらべ4円増配。

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。従業員持株ESOPに自己株31万株を割り当てた。

# 補足資料

## 2013年3月期実績の補足説明(売上と利益の推移)

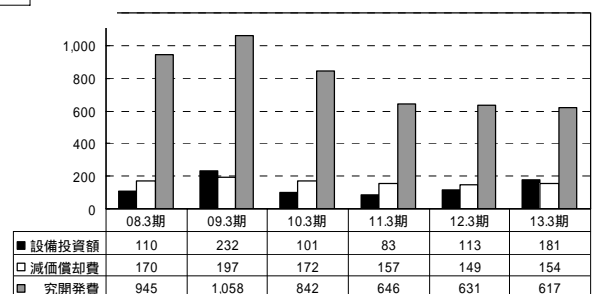
### 売上と利益の推移



	08.3期	09.3期	10.3期	11.3期	12.3期	13.3期
売上高	8,332	8,031	6,465	6,758	7,272	7,191
営業利益	436	205	317	288	329	426
売上高営業利益率	5.2%	2.6%	-4.9%	4.3%	4.5%	5.9%

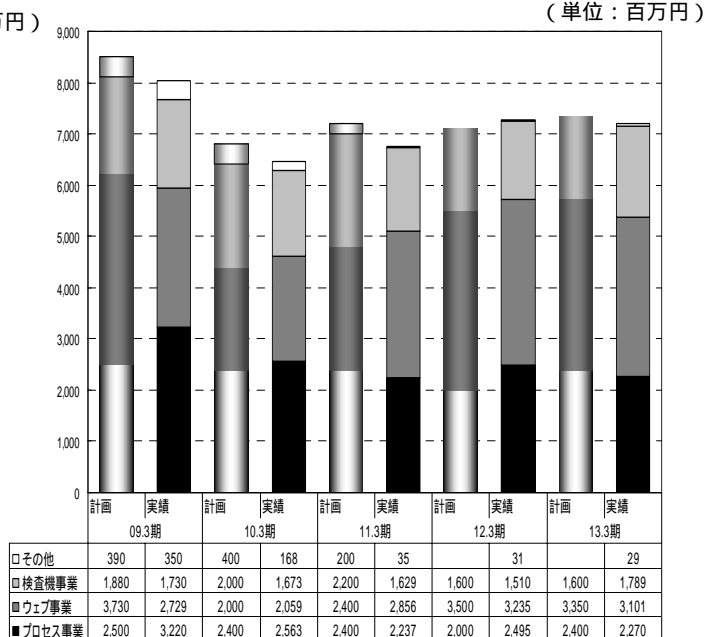
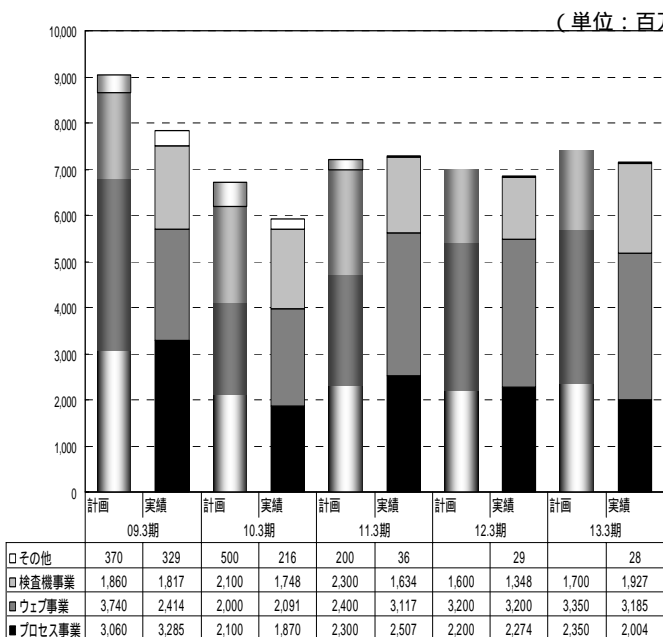
### 設備投資と研究開発費の推移

(単位：百万円)



受注の計画対実績の推移

売上の計画対実績の推移



四半期ごとの、セグメント別実績推移はデータブックP. 3へ

前年同期と比べた利益の変動要因

売上構成の変化による効果:

プロセス事業で利益率の高いサービス関係の売上が増え、反対に利益率の低い自動識別印字装置の新規売上が減った。

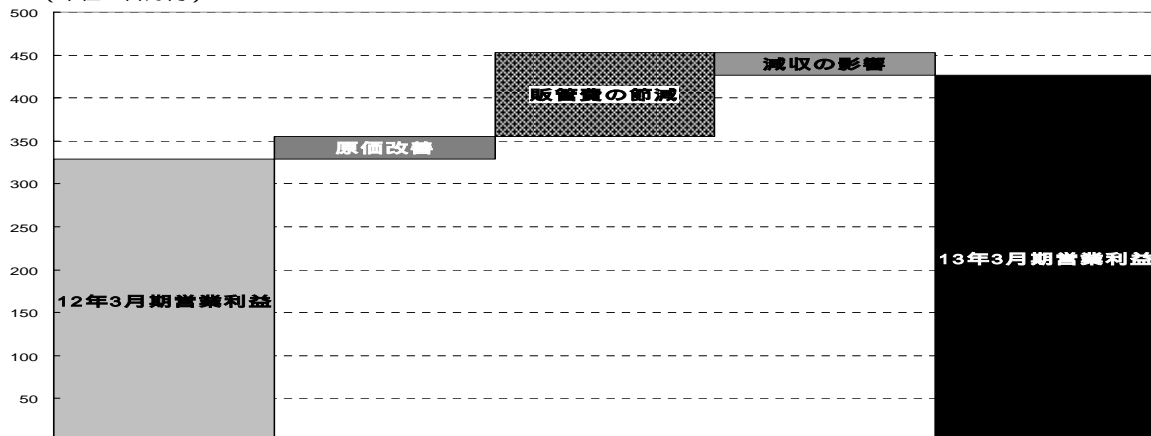
検査機事業で利益率のいい農業関係に大きな売上があった。

原価改善: コストダウン型の新製品売上が伸び旧製品との置き換えが進んだ。

生産工程の効率に長年取り組んだ成果が間接費の減少として現われ始めた。

販管費節減: 京橋事業所廃止による事務所経費削減。

(単位：百万円)



販売の構造については、インベスターズガイドP. 18へ



2013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:

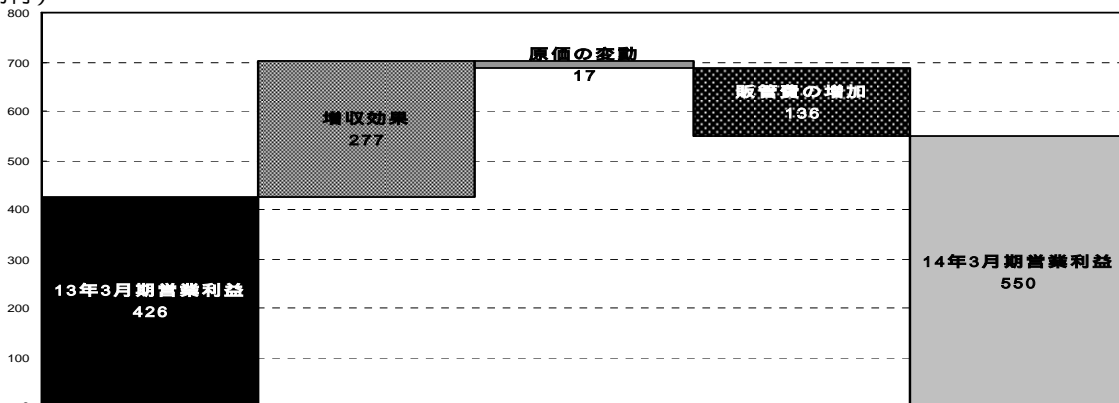
利益率の高い検査機事業が増える。更に検査機事業部内で利益率の高い農業関係の売上が増える。

原価の変動: プロセス事業で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、無地検査装置で新型機の投入することにより開発コストの一部が海外売上の伸長に伴い、価格競争がコストに乗るリスク。

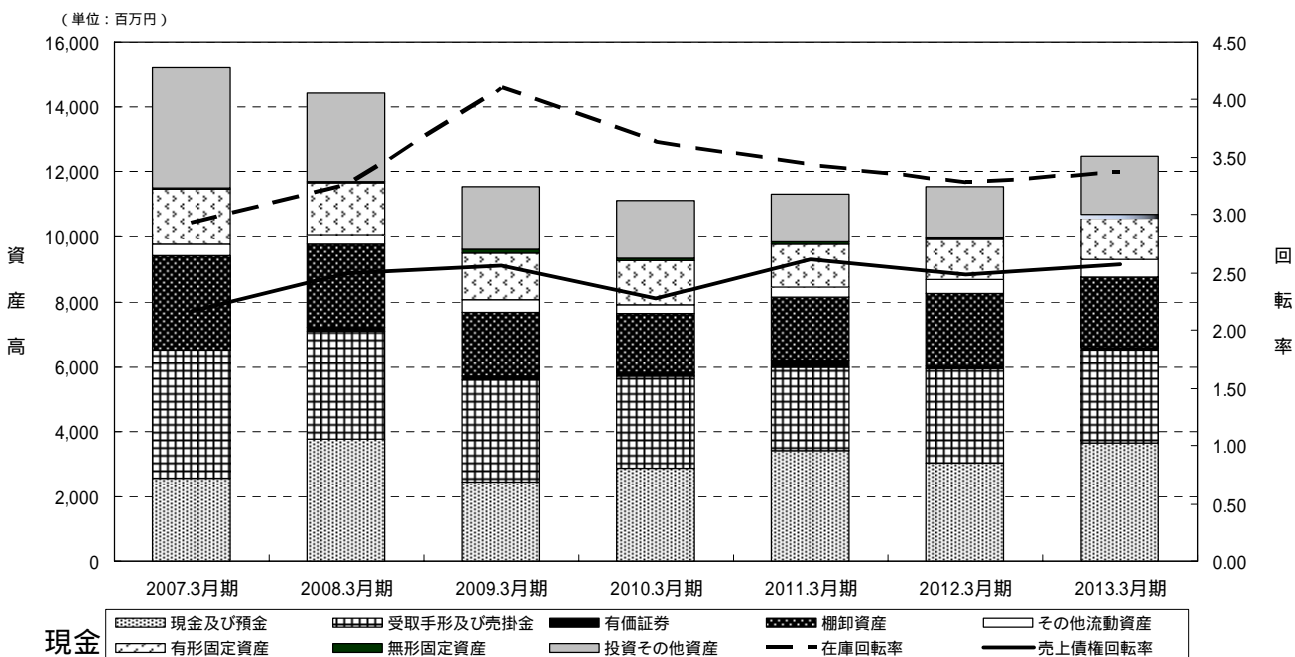
販管費削減: 事業の繁忙に伴う人件費等の増加

(単位: 百万円)



今期貸借対照表の補足説明(資産内容の変動)

資産内容の変動



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。今期は受注残の減少に伴い、仕掛品が減っている。

投資其他資産: 満期償還等により投資有価証券の減少を進めてきた。

財務の基本方針については、インベスターズガイドP.58へ

国内

**(実績)** 新規設備計画、改修の大型案件は停止状態(詳細は次ページ)  
**新規案件は受注できず受注残が大きく減少。**  
 その中で、改修まで既存設備を円滑に稼働させる事情からサービス関係、同様に設備の部分的な改造等の中小案件を受注。

**(見通し)** 国内鉄鋼業界の状況はこのまま続き、設備計画はなく、縮小の動きも。  
**(施策)** **新規の新規大型設備が期待できない状況に対して。**  
 中小案件、サービス案件を中心に営業活動を継続、ニレコ計装と統合し一体化の体制、更新需要の掘り起こしと今後の設備改修へのPR  
 携帯マーカ、形状計等従来にない新たな設備需要で市場展開。

海外

**(実績)** 新規設備計画、改修の大型案件は停止状態、新規獲得は中小案件で。

**(見通し)** 世界的な鉄鋼の供給過剰により生産調整局面にあり、設備計画はストップ状態。  
 中長期的には、東南アジア、インドが成長市場。  
 円高是正により欧州の競合メーカーに対する価格面での不利が減退。  
**(施策)** 今期に向けては中小案件中心に目先の獲得と設備投資回復に向けたPR。  
 ネットワーク対応の耳端位置制御装置や電磁波式炉内CPCセンサ、自動識別印字装置のPRにより今後の受注獲得に向けて有利なポジション作りを進める。  
 欧州での過流式溶鋼レベル計の営業は地道に続け、東アジアへの営業もスタート。

耳端位置制御装置、自動識別印字装置、過流式溶鋼レベル計については、インベスターズガイドP.60-64へ

今期施策の取組状況(国内)

サービス強化により現場での設備の部分更新・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した。今期からその効果が次第に出始め、ユーザーの設備投資予算回復に伴い受注に繋がることを期待している。

震災復旧で遅れていた高炉改修の計画を捉える。

停滞

新日鐵住金君津製鉄所の高炉が休止するなど、国内生産設備縮小が始まっている。大規模改修の時期に差し掛かって来てはいるが、計画の見込みは立っていない。数少ない大型改修案件を確実に受注できるようきめ細かい情報収集と営業活動を継続する。

新分野の携帯マーカや形状計等により、既存市場とは別の新たなニーズを開拓し、新市場へと展開。

継続(成果はこれから)

自動識別印字装置の新展開携帯マーカは新日鐵との共同開発で製品化、新日鐵の生産ライン改善の一環として、今後各製鉄所での導入が始まる。まずは大分製鉄所に納入。新日鐵以外への販売も徐々に開始する。特に非鉄金属などを対象。

形状計は薄板CPCや厚板平面形状計への納入が始まり、新たな応用先としてユーザーから多く問い合わせが寄せられている。これらを実現させることで新たな計測ニーズ開拓の可能性。

耳端位置制御装置、自動識別印字装置については、インベスターズガイドP.60-63へ

今期施策の取組状況(海外)

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

継続中

中国において中小の製鉄所を統廃合し、大規模な拠点に設備投資を集中的に投下し、生産増加と品質向上を効率的に進める計画だったが、統廃合が進まなかった。さらに成長鈍化により作りすぎた鉄(建設用等の低価格品)が市場でダブつき生産調整局面に入った。

→当初の展望より設備投資再開は遅れている。

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:ロボット・マーカ

達成

ほぼ海外向けのミドルプライス、付加価値の製品ラインアップが揃った。円高是正により、価格競争力も強くなった。

欧州での渦流式溶鋼レベル計の販売を地道に継続する。

継続中

ドイツに駐在所を設置し、技術者1名がここを拠点にPRや情報収集を行っている。

欧州の景気状況が想像以上に深刻なため、新規設備導入の余裕がない。また、製品自体に欧州向けの仕様が必要なことが判明した。課題が明らかになってきたこと、機械メーカーと協力の話が出てきた。

また、韓国や台湾等で更新時の買い替えを狙い、営業活動をスタートする。

耳端位置制御装置、自動識別印字装置、渦流式溶鋼レベル計については、インベスターズガイドP.60～64へ

市場概況(国内)

国内の既存市場は全体として縮小の傾向

世界的な景気停滞により鉄鋼素材が供給過剰で生産抑制。

国内粗鋼生産量は2011年3月期110百万トン、2012年3月期106百万トンと減産が続いている。

世界的な供給過剰と国内製造業(自動車、電機等)が生産拠点を海外移転し国内需要が頭打ち。

円高是正により、鉄鉱石、石炭などの原材料輸入価格が上がり収益を圧迫。



新日鐵と住友金属の合併をはじめとした業界の大規模な再編 業界レベルで設備の使い回し

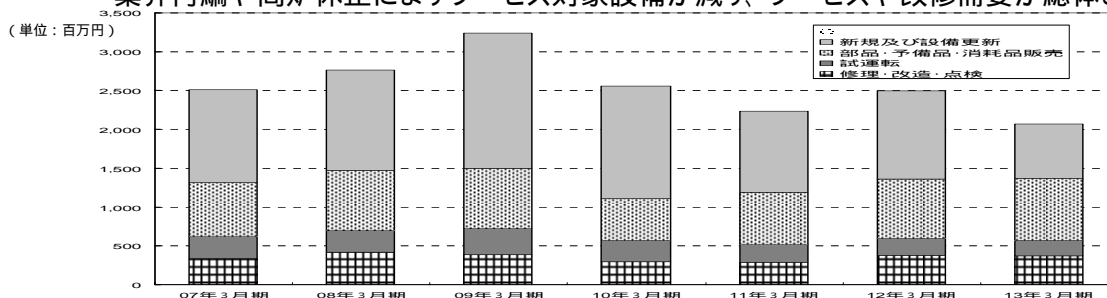
新日鐵住金君津製鉄所で高炉1機休止 残りの高炉の稼働率を上げて効率アップ

地産地消に応じたアジア地区などの設備投資にさらにウェイト

震災復旧によるサービス需要は昨前半で終息

通常の修理、点検や補充のベースに戻る。

業界再編や高炉休止によりサービス対象設備が減り、サービスや改修需要が総体として減少。



プロセス事業の市場動向については、インベスターズガイドP.36へ

**市場概況(海外)**

**海外市場は、設備投資回復は延期**

欧州の通貨不安による影響。

- ・新興国の製品の海外の主要な消費地である欧州が経済停滞で、消費ダウン。
- ・中国等に盛んに投資していた欧州金融機関の投資余力がなくなり資金の流れストップ。

地域別の状況

中国：製鉄所は生産調整局面、全国的な製鉄所統廃合は進まず。

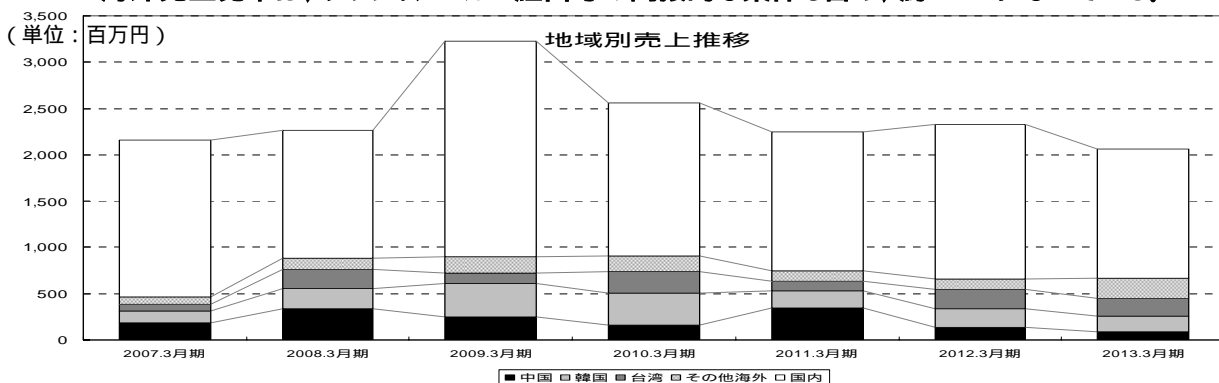
南部の大型プロジェクトは延期。

韓国・台湾：国内案件はストップでインド等海外と提携のラインの計画。

インド、東南アジア：自動車用鋼板ライン等日本のメーカーも協力した案件も動いている。

**新興国の経済成長は続いており、設備投資再開の機会は遠くない。**

**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、約33%になっている。**



**事業の基本方針は変わらない。**

厳しい事業環境の中で、目先の案件を開拓して獲得し期中に売上計上させる。新製品により新たな市場展開により新規獲得を図る。

**ニレコ計装を吸収しサービスを統合 サービスの収益力アップと営業とのシナジー効果**

プロセス事業のサービスや部品販売を行っていたニレコ計装をニレコが吸収。

ニレコ計装の小回りの良さを生かしつつ、営業が入れない顧客現場へのアプローチを強める。

サービス担当者と技術が接近することでレベルアップと最新の製品への対応強化。

合併により事務管理を統合し間接費を節減。

**新製品で従来とは異なる市場を開拓**

携帯マーカは従来機械化できなかった分野で、安全や生産管理の効率化には必要。

新日鐵の国内製鉄所に順次納入されていく。新日鐵以外の鉄鋼メーカーにも販売。

従来のマーカに比べ、低価格で設置工事の必要がないので鉄鋼以外の市場展開の可能性。

**海外へは新製品に円安が加わり競争力アップ。**

これまで開発、改良してきたコストダウン製品に昨年末以来の円安が加わり競争力が増している。東南アジア地区に中小のライン建設が計画されるなど、設備計画の再開の兆候が出てきた。

渦流式溶鋼レベル計の欧州販売はドイツを拠点にしてPR活動を進め、早期に欧州向け仕様を投入する。また、今期より欧州だけでなく、韓国、台湾、中国への販売を始める。

国内

(実績) 耳端位置制御装置、張力制御装置は堅実な受注・売上、しかし第2Qに中小型パネル関係の設備投資が落ち込んだ影響が大きく、前年同期を下回った。  
 新型ライトガイドやセンサなど新製品投入の効果が受注、売上獲得に効果的だった。



(見通し) 中小型タッチパネル関係の設備投資は、多少の波はあるが一定レベルを維持して続く。  
 (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。  
(詳しくは次ページに)

(実績) 糊付け装置は検査装置の技術を取り入れたグルーモニターを中心に実績を伸ばした。



(見通し) 着実に伸ばす期待が持てるため注力を続け、加えて製袋検査装置を市場投入し新たな展開。

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、連携は進んだ。  
 先進国の景気低迷の影響により、受注・売上は前年同期に届かず



(見通し) 市場は回復に向かうものと思われる。←タッチパネル・メーカーの本格的競争開始  
 (施策) 従来施策を継続するとともに新型ライトガイドの現地生産を早期に100%実現。

耳端位置制御装置、張力制御装置については、インベスターズガイドP.64～66へ

今期施策の経過状況

(国内施策)

新製品を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。

継続中

展示会への出展、営業活動でのPR等を通じて新型ライトガイドやテンションメータ等は受注獲得に寄与している。

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を中心に対象を絞った活動を続ける。

継続中

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堅実に受注獲得。製袋検査装置の開発は次期となる。

(海外施策)

ウェブ事業部内で台湾、上海の現地子会社と組織的な協力体制により、現地生産現地販売を推進拡大する施策を継続して進める。

継続中

ニレコ台湾とニレコ上海の各々の特徴を活かして分業、協力を進めている。この体制を前提に新型ライトガイドを開発したが、未だ全部を現地生産できていない。また、営業面では、液晶テレビが生産調整局面にあり設備投資が抑えられたため、前期実績に届かなかった。

糊付け装置については、インベスターズガイドP.68へ



**高機能フィルム関係は当分は生産ラインがフル稼働状態で、一定程度の設備投資が続く。**

スマートフォンは普及の余地が大きく、モデルチェンジによる買い替えも伸びており、更なる増産が続く。また、タブレット端末は徐々に利用者が広がっている。

5年前の大型パネル普及時のパネル世代交代のような技術革新による設備更新が繰り返されることはなく、価格が抑えられているため、コストダウンへの要求が大きい。

新規設備投資には慎重

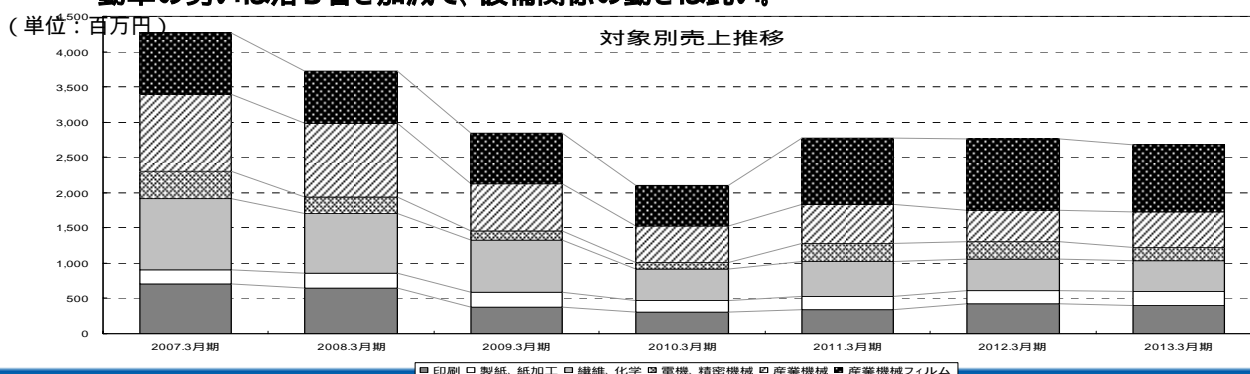
但し、タッチパネルは画面入力機能が新たに加わったため、入力を検知する透過伝導膜形成に必要なスパッターの需要が急伸。

H社、A社等機械メーカーの受注急伸

**薄型テレビは世界的には新興国に普及の余地が未だ大きく、中期的には生産が回復する可能性がある。**

台湾、中国、韓国市場の販売が回復してくる可能性

**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。**



**事業の基本方針は変わらない。**

営業、サービス員が顧客を1軒1軒訪問し、現場に即した提案やサービスを続けることで信頼関係を醸成しNIRECOファンを拡げていく。

**フィルム業界の動向が継続的に設備投資が行われていくことが予想される。**

上記基本方針に沿って、適宜新製品を進め顧客の設備需要を喚起していく。

タイムリーな新製品投入←開発スピードを更にアップさせるためウェブ開発部を新設し、担当者を集め集中的に行わせる。

新型ライトガイドシステムで遅れていたアンプを投入(中国でも生産)

**印刷向け製品を絞り、取り扱いを一本化する。**

印刷向け製品は制御装置も検査装置も同一の製品分類に一本化し、その中で絞り込みを進める。

一般の商業印刷市場は成熟化しているため、特殊な印刷や紙加工市場に向けて展開する。  
製袋検査装置の新規投入、糊付け装置への注力

**海外では円安と現地生産、現地販売体制を生かし、地元の安価な市場に挑戦する。**

フィルム向け制御装置は韓国では上向きとなってきたので、さらに伸ばす。

印刷品質検査装置が欧州大手コンバーターメーカーの中国工場に納入が決まり今後期待

**無地検査装置**

**(実績)** 中小型タッチパネルへの検査ニーズと前期に営業体制を変え、無地検査装置に集中した活動が好結果を招いている。

顧客要求の高まりにスペックの高さで応え、他社の顧客奪取が徐々に進んだ。  
顧客の求める検査スペックに追いつかず、受注までにかかる時間が長期化している。  
電極シート検査装置は、海外(欧州)からもリピート注文があった。



**(見通し)** 検査装置に対する設備投資は制御装置ほどの機敏性はなく、比較的慎重に進むため、継続的に間断なく続く見通し。但し、値下げ圧力が強く設備投資の実行に際しては慎重な姿勢なため、受注に要する時間が長期化。電池関係は、量産体制への移行に足踏み状態。

**(施策)** タッチパネル向けや電極シート向け検査ニーズに応じた、より高機能、高精度の能力をもつ新型無地検査装置を開発中。期中に販売開始の予定。

**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一気に獲得した。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。



**(見通し)** 政策方針が転換し、農業機械化設備への助成金予算が増額となり、補正予算成立による即時実行の案件が待機している。

**(施策)** 待機案件に関わり受注獲得を確実にするとともに、対象農産物の範囲を広げた活動を進める。

無地検査装置、選果装置については、インベスターズガイドP.69から72へ

**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を機に販売を伸ばし、利益アップを図る。

**継続中**

中小型タッチパネルの高精細画面への検査ニーズは高いが、精度要求が高いのと、多額の投資への慎重な姿勢は崩していない。引き合いは活発なものの受注にはなかなか至らない。そのため、受注・売上は前期並に留まる。

一方、分光式計測装置は原理としてはユニークだが製品化の方向が定まらず新規取扱を終了。

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。

**継続中**

各電池メーカーでは本格的な量産移行を前にして進行は足踏み状態。大規模な生産設備計画は発表されているが、具体的には進んでいない。リピートオーダーを着実に受注した。しかし、実績は伸びていない。

無地検査装置の新型機の投入が次期中頃になったので、これに期待し、それまでの間は既存品の販売に注力した。

**(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

**達成→継続**

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。みかんの大型選果施設案件を受注し、大きく貢献した。

### 無地検査装置

#### フィルム、電子部品関係の設備投資は前期並の水準を継続

中小型パネル向けの検査は、スマートフォンやタッチパネルの新機種販売や高精画面への要請から、従来以上の機能と高精度を要求

無地検査の検出機能強化とパターン欠陥検査機能の追加  
インライン、高分解能・高速検査対応

リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置は検査要求が高度化

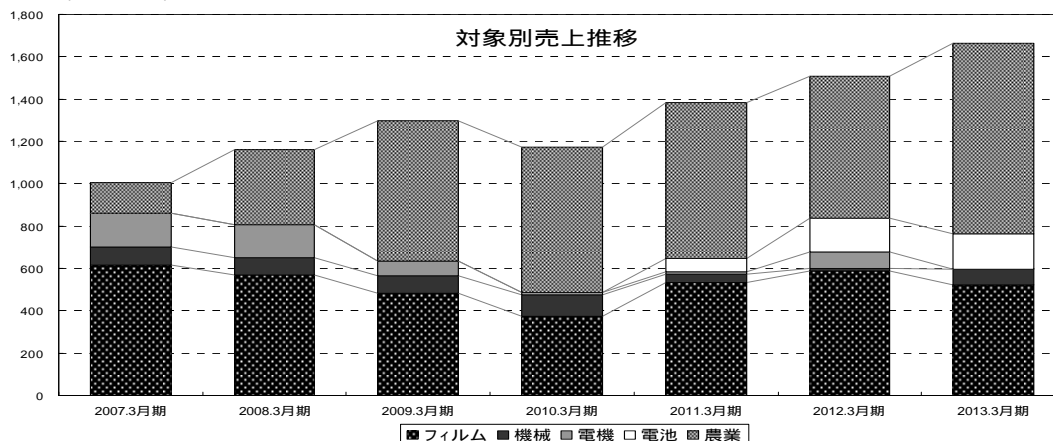
リチウムイオン二次電池の量産化への移行には時間がかかっている。

高精度の検査を全ての検査項目で漏れなく、高速対応

### 農業向け検査装置

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等政策方針の変更やTPP対策等により農業関係の政府補助金が増額されることから、農業関連の動きが活発化

(単位：百万円)



### 無地検査装置

新型機の開発中であるが、市場への投入を急ぐ。

製袋業者を対象を絞った異物検査装置の販売を開始する。食品パッケージの封入検査に特化した検査装置で、ユーザーからの要望に応じて製品化を進めており、ある程度の受注が見込める。

### 電極シート検査装置

新型無地検査装置をベースにした新型機を投入し、車載用大型電池の量産本格化前に工場の生産技術者にPRをすすめる。

燃料電池などの新市場へのPRも積極的に進める。

### 農業向け検査装置

農業関係の補助金が増額されているため、農業関連の動きが活発化。数年先の計画が前倒しになることが予想される。これまでの実績や信頼関係を武器にこの機を逃さず受注を拡大する。

海外関係は、米国にデモ機を1台送り、現地で使用している。



## 補足資料

### 中期3ヵ年計画の経過状況

45

#### 中期3ヵ年計画の経過状況についての補足説明

2013年3月期は当初の目標通りの実績見込み。利益率は目標を上回る。

2014年3月期以降の中期的見通しは、2014年3月期の受注獲得がキーポイントで、特にプロセス事業の動向が計画通りに進むか否かの分かれ目になる。

プロセス事業の落ち込みを最小限に抑えれば、検査機事業の伸長でカバーできる。

ウェブ事業は堅調を続ける。

	短期	中期
プロセス事業	➡	➡
ウェブ事業	➡	➡
検査機事業	➡	➡
全体	➡	➡

#### 主要施策の見通し

- ・海外展開は生産力増強は進むが、アジアの環境要因から売上実績は停滞。  
農業関係の海外展開、欧州への展開も本格化は次期中期計画。
- ・新製品のラインアップは、新型無地検査装置の市場投入で出揃う
- ・新市場開拓は着々と進んでいるが、景況の影響で業績への貢献はこれから

赤字が前回への変更事項

46

## プロセス事業の成長ビジョン

### 現状の苦境を脱し、安定的な収益と成長を図る。

- 国内製鉄所の既存設備の大型改修や更新が先送りの模様。  
国内設備更新のニレコ受注の可能性は高く、一定規模の受注高が期待できる。  
設備更新の時期ではあるが景気状況により計画は延期されている模様。  
高炉の休止や再編により、稼働させる設備は動かし、それ以外は休止させることで効率化。  
稼働中の既存設備への負荷が大きくなり老朽化が加速←改修、更新を迫られる可能性。
- 中国等のアジア諸国の設備計画は一旦停止の模様。一部に動きも  
成長鈍化と製鉄所の統廃合が進まないため鉄の供給超の状態が続き、設備計画は停止状態。  
価格競争は相変わらずだが、機能や品質といったニレコの強みを出せ、円安が競争力を後押し。  
↓ ←新製品ラインアップで価格競争力もアップ  
東南アジアの成長は堅実で、中小規模ながら製鉄所の設備が計画された。
- 渦流式溶鋼レベル計を中心に連続鍛造工程向け製品をヨーロッパ経由で海外へ。  
渦流式溶鋼レベル計を欧州で直接販売を開始。  
昨年6月にドイツに駐在所を開設し、技術者1名が常駐。  
ヨーロッパの現地事情はこちらの想像以上に不況感があり設備投資意欲は減退。  
溶鋼レベル計の現地仕様を早急に製品化し投入。  
新たに韓国、中国、台湾等のアジアへの活動も開始。

赤字が前回への変更事項

47

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。  
欧州での渦流式溶鋼レベル計の販売活動を推進する。

- ・中国は欧州への輸出低迷等で成長が減速し、鉄が供給過剰。  
期待していた中国での次期設備投資計画は停滞している。  
新製品ラインアップと円高是正により競争力は格段に向上。
- ・欧州での渦流式溶鋼レベル計  
ドイツ東部のデュッセルドルフに駐在所を設置、技術関係要員1名常駐  
欧州仕様の市場投入を急ぐ。

国内市場シェア水準を維持し、減少を最小限にとどめる。

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。  
新分野の携帯マーカ、形状計等により、新市場への展開を図る

- ・製鉄所設備の大規模改修計画は、生産量が落ちている中で、ストップ状態。
- ・新分野の自動識別印字装置は今後新日鐵の製鉄所で順次導入される。低価格の特徴を生かし非鉄金属や電炉メーカーへも販売
- ・サービス、中小規模の改修は積極的に受注を獲得している。ニレコ計装を吸収し一体化したシナジー効果を生かす。

赤字が前回への変更事項

48

## ウェブ事業の成長ビジョン

### 既存ビジネスの維持を続け、新市場展開で収益をアップ。

- タッチパネル関係の好調は当分続き、確実に受注を獲得する。  
 新型ライトガイドを開発し、市場投入。←**タッチパネル用の大型製膜機が今後稼働を始める**  
 リチウムイオン二次電池や薄膜式太陽電池向け制御装置も本格量産のための設備投資に期待。  
 ←**電池関係は成長が足踏み状態**
- 中国、台湾、韓国での受注拡大により、事業の成長を図る。  
 上海、台湾の子会社が協力して製品の生産を進める。  
 コストダウン、現地ユーザーへの素早い対応  
 韓国代理店は積極的な活動により受注獲得高を伸ばしている。  
 ←**円安が競争力の後押しとなり地元の安価な競合と戦うことが可能に**  
 新型ライトガイド、テンションシステムを現地生産、現地販売により受注拡大を図る。
- 検査装置の技術を利用した製品を開発、市場投入により新市場獲得。  
 グルモニタは順調に受注を伸ばしており、営業活動を進める。  
**食品パッケージ等を対象にした製袋検査装置を市場投入。対象は限定されるが成長が見込まれる。**

赤字は前回への修正

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。

競合が少ない製袋向け検査装置で新たな市場を開拓する。

中小型パネル及びリチウムイオン二次電池の設備投資は全般的に顕著な伸びを示さなかった。そのため市場の伸びは頭打ち。

・新型ライトガイドは電動アクチュエータの中国生産が進んでいない。

アンブ、センサの中国生産を先行して行い、現地生産・現地販売の再構築を行う。

特にセンサ類は国内販売も好調

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。

電池関係、有機EL、製本・製袋関係へのPRは継続して行っている。

製袋向けの検査装置を来期初には販売を開始予定。

前回資料の内容と変わらず

**販売体制**

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。

継続的に取り組んでいる。

印刷向けの制御装置と検査装置を一体の製品分類にし、その中で製品リストラを検討する。

**新製品の投入とPR**

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。

継続的に取り組んでいる。新型ライトガイドのセンサとアンプを製造、販売開始

これからの投入予定はライトガイドの改良製品、製袋検査装置、新型糊付け装置

**海外体制**

台湾ニレコと上海ニレコ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代理店も組み込み、子会社で生産した製品を韓国でも販売するなどアジア全体で製品の流れを活発にさせる。

継続的に取り組んでいる。

赤字は前回への修正

**検査機事業の成長ビジョン**

下の各主要製品を積極的に伸ばし、成長のエンジンとなる。

- 無地検査装置は国内では他社のシェア奪取、アジアへ販売地域を広げ受注拡大。  
次世代無地検査装置の開発、市場投入によりタッチパネル向け検査を能力差、価格差によって他社を跳ね除け押さえる。
- 電極シート検査装置は車載用大型リチウムイオン二次電池の本格的量産の波に乗り、単独で事業部を起こせるビジネス規模を目指す。 ←電池関係は進行が停滞している。  
既に納入したユーザーが本格的量産に入り大型のリピートオーダーを確保する。  
次世代無地検査装置をベースに機能アップ、精度アップによって、本格量産以降により新たに発生する検査ニーズにいち早く対応する。 ←様子見
- 農業向け検査装置は、選果場設備案件シェアを押さえ、海外と水産物等の新たな市場展開を図り、主要3事業と肩を並べるビジネスへの成長を目指す。  
生傷・腐敗センサの優位性は維持、知名度が高くなり、さらに強力な武器となる。  
単年度の農業補助金予算が削減されたことにより選果場の設備更新時期が分散化し、ニレコの占有率が高まった。  
農水省関係予算が大幅に増額となり、計画前倒しが出てくるなど受注拡大のチャンス。  
米国の高級オレンジ向け農産物検査装置の受注に注力。さらに他の農産物に対象が広がる可能性もある。

赤字は前回への修正

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。  
利益率の改善を図る。

新型無地検査装置は**今期**より販売開始の予定。

**高輝度のLED照明を開発した。長寿命化も実現し、消耗品購入費用の低減に貢献している。**

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。

**今期新型機投入。**

青果物用検査装置

農産物検査装置を中心に海外の農産物検査に進出を図る。  
水産物の検査への展開を検討する。

デモ機を1台カリフォルニアに貸与し、試験的に使用してもらっている。

水産物の検査は震災復興の一環の漁港施設整備としてスタート。サバをマサバとゴマサバに  
分別する作業を行うことになっている。

赤字は前回への修正

販売体制

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。  
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。

無地検査装置や電極シート検査装置は各社の技術的な性能差がなくなり価格競争の様相。  
価格競争に負けての失注が出てきている。**←新型機の投入により性能改善を図る**  
営業体制は無地検査装置と電極シート検査装置に絞って活動。農業関係は別の営業が行  
う体制で人員を増強した。

利益率の改善

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。

他社との受注競争が価格競争の様相となってきた、原価改善しても価格の下ぶれにより、  
効果がなかなか上がらない。

**新型機の投入によりシステム構築時間を改善させる。**

**工事費等の経費を見直すことで原価にかかる費用を改善**

赤字は前回への修正

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/>