

質疑応答

Q1: 今期受注の見通しで、プロセス事業が29.7%伸びるという計画になっているが、基本的には、アジアやヨーロッパなどの海外が牽引すると理解してよいか。

A1: 今期のプロセス事業の受注計画では、海外よりも国内の製鉄所において、これまで自動化や機械化がされていなかった新しい分野での開拓を中心に進める計画です。とくに自動識別印字装置の受注が2013年3月期にもっと伸びてよかったのが、2014年3月期になって受注が取れ始めていて、ここを伸ばすことで受注を増やせると考えています。この獲得した受注が第3四半期以降の売上に繋がってくると考えています。海外に対しても代理店との関係を見直すなど、施策を進めています。

Q2: プロセス事業で、国内製鉄所の設備が老朽化して整備更新期に入るという説明があったが、一方で神戸製鋼の高炉を落として統合してしまうとか、中期的には先細りの傾向もあるように見えるが、どのように考えているか。

A2: そういう危機感はひしひしと感じています。だからこそ、新しい製品を開発して今までにない、新たな需要を創り出して今までニレコが入って行けなかった場所に入り込んで、非常に効果を発揮していくことで現場との新たな関係を結んでいくことにより、市場を拡大していく努力をしています。これは携帯マーカとか形状計といった新製品が、これに当たります。

Q3: 農業関係の海外進出で米国の高級オレンジの検査装置に関する件ですが、海外の競合するところはあるのでしょうか。

A3: 実際には、ヨーロッパの選果機メーカーが非常に強く、世界的には1番はオランダ、2番はフランスのメーカーということになっています。それらのメーカーのラインが何重にもついていて、そこには必ずセンサも着いています。しかし、エンドユーザーは必ずしも、それに満足していない。それで、我々の検査装置が注目されてテストすることになったわけです。ここでは、センサの性能差は評価されました。しかし、日本の製品は高価でヨーロッパ製の倍くらい高いと言われました。そこで、今、コストダウンに取り組んでいるところです。コストダウンと円安の効果で、もう一度、新しい見積もりでチャレンジしようとしています。

以上

この資料で触れている主要製品や、前年同期決算状況など関連事項は、ホームページの下のアドレスに説明を掲載しておりますので、適宜ご参照いただければ幸いです。

2012年3月期決算説明会動画

<http://www.irwebcasting.com/20130604/1/0821e1d4a1/mov/main/index.html>

ウェブ事業関連

事業概要	http://czt.b.la9.jp/web1.html
主な市場について	http://czt.b.la9.jp/web3.html
主要製品である耳端位置制御装置	http://czt.b.la9.jp/web6.html
" 張力制御装置	http://czt.b.la9.jp/web7.html

検査機事業関連

事業概要	http://czt.b.la9.jp/spection1.html
主な市場について	http://czt.b.la9.jp/spection3.html
主要製品である無地検査装置	http://czt.b.la9.jp/spection6.html
" 農業向け検査装置	http://czt.b.la9.jp/spection7.html

プロセス事業関連

事業概要	http://czt.b.la9.jp/prosess1.html
主な市場について	http://czt.b.la9.jp/prosess3.html
主要製品である耳端位置制御装置(鉄鋼向け)	
" 自動識別印字装置	http://czt.b.la9.jp/prosess8.html
" 渦流式溶鋼レベル計	http://czt.b.la9.jp/prosess9.html

資本政策と株主還元策	http://czt.b.la9.jp/invester.html
------------	---