

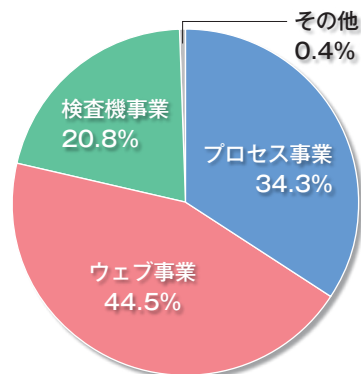
第86期株主通信

2011.4.1 ▶ 2012.3.31

決算ハイライト

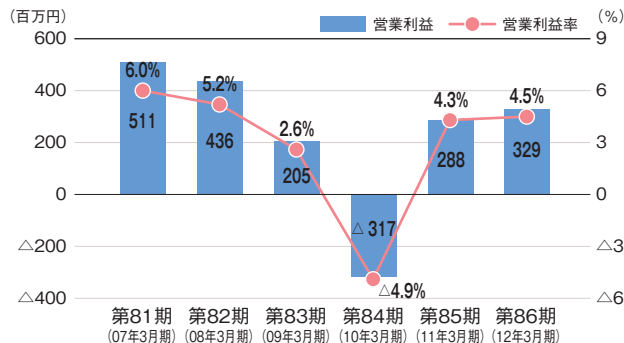
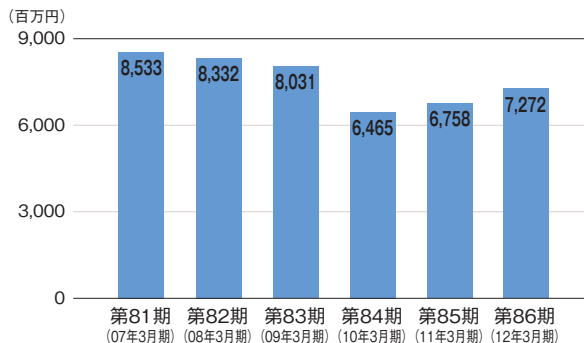
第86期（2012年3月期）決算のポイント

- ▶ プロセス事業は厳しい環境下で前期を上回り、ウェブ事業はスマートフォン関係の好調により貢献率を高め、検査機事業も増収
- ▶ 震災の復旧支援に注力しサービス関係の売上が伸長
- ▶ 利益面では、生産子会社でのコストダウン運動の成果により、震災の影響等による経費の増加をカバーし前期並みの利益水準を確保



売上高 72億7千2百万円
(前期比7.6%増)

営業利益 3億2千9百万円 (前期比14.1%増)
営業利益率 4.5% (前期比0.2ポイントアップ)



第87期（2013年3月期）の予想

売上高	7,350百万円	(前期実績に対し 1.1%増)
営業利益	350百万円	(前期実績に対し 6.4%増)
当期純利益	280百万円	(前期実績に対し12.0%増)

株主の皆様へ



代表取締役社長

川 路 憲 一

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社は、平成24年3月31日をもって第86期（平成23年4月1日から平成24年3月31日まで）の決算を行いましたので、株主の皆様にご報告申し上げます。ご理解いただくため事業の概況をとりまとめ、ご報告申し上げます。

当社グループの当期の業績は、売上高が前期に比べて7.6%増の7,272百万円となり、利益面では、営業利益329百万円、経常利益374百万円、当期純利益250百万円となりました。これはスマートフォンの販売量の急速な拡大が部材メーカーの設備投資を活発化させ、ウェブ事業や検査機事業の売上が伸びたということも一部にはあります。しかし、全体として国内の民間設備投資が停滞する中で、旧来の設備を稼働させていくための修理やメンテナンス、交換部品の納入といった細かな作業をきめ細かく行い、規模の小さい設備の新設、増設あるいは改修の案件を一件また一件とユーザーを足繁く訪れ掘り起こしていった結果です。

この1年間の激動とも言える環境の著しい変動、それも必ずしも望ましい方向と言えない変化が相次ぐ中で、各企業は生き残りを賭けて総力を振り絞ってきました。いうならば、企業の底力を問われたこの1年、当社グループは前期に比べ売上を伸ばし、営業利益を上げることができました。ここに当社グループの実力が現れていると思います。その実力を有効に活かしていけば、大いなる成長が期待できるというものです。このような思いを込め、今年4月より、新たな飛躍に向けて中期3ヵ年計画をスタートさせました。それについては、この後のページで少し詳しく説明しておりますので、ぜひ目を通していただきたいと思います。

また、期末の配当金については、増収増益となった結果を考慮し、先行きの不透明感を拭えない状況ではありますが、2円の増配により、1株当たり8円とさせていただきます。中間配当の1株当たり6円と合わせて年間14円となります。

株主の皆様には、今後とも変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

平成24年6月

各事業の概況と今後の見通し（ウェブ事業）

ウェブ事業

ウェブ事業のウェブ（WEB）とは、紙・フィルム・箔・ゴム・織物などのようなシート状の製品のことで、ウェブ事業は、主に、このようなシート状製品の位置制御を取り扱い、製紙・印刷から電子機器材料まで広範な業種を対象とした事業です。主要製品である耳端位置制御装置のほか、シート状製品の生産・加工ラインにおいて張力を一定に保つことによりシワや折り目がつくことを防止する張力制御装置、印刷物の位置（見当）を制御しカラー印刷の色ズレを防止する見当合わせ制御装置、ノズルから適量の糊を正確な位置に吹き付ける糊付け装置、また、印刷物の汚れや欠陥を検知する印刷品質検査装置などがあります。

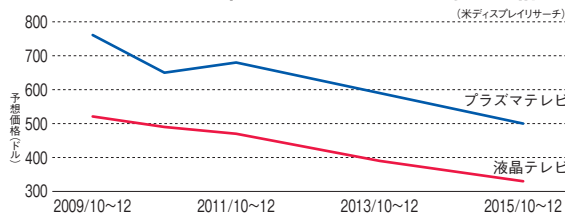
市場の動向

【震災による一時的な中断はあったが、スマート・フォン需要により、フィルム関係の設備投資が高水準を続けた】

液晶やプラズマ・ディスプレイのようなフラット・パネル・ディスプレイには、カラーフィルタや偏光板等の部材で特殊なフィルムが使用されています。これらの素材は日本のフィルム・メーカーや化学、繊維メーカーが世界シェアを独占しています。この生産や加工のためのラインでニレコの耳端位置制御装置や張力制御装置が多数活用されています。

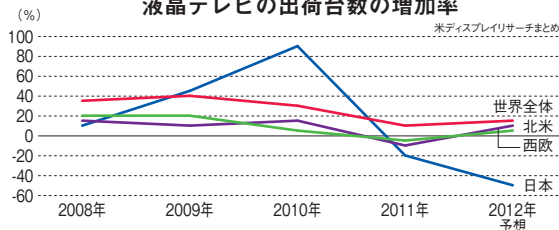
フラット・パネル・ディスプレイは地上デジタル波への切り替えとエコポイント制度の終了を控え、国内では需要が急速に高まり、2010年の生産量は、ここ数年でのピークを迎えました。当時の米国大企業の業績は好転し、欧米での景気に回復の兆しが見え始めたかに思われたため、パネルメーカーは活発な設備投資を行いました。これが、2010年3月に当社のフィルム向けの耳端位置制御装置や張力制御装置の受注を、一時のボトム状況から急速に回復させた要因と考えられます。

フラット・パネル・ディスプレイの予想価格



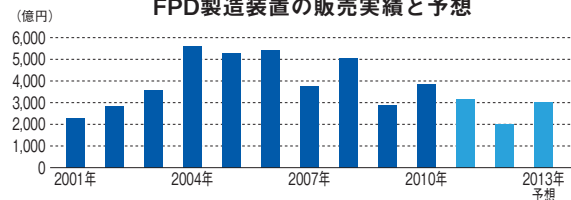
しかし、デジタル技術の普及が予想以上に進み日本メーカーが世界に先駆けた液晶パネル生産も製造装置さえあれば可能となり、ウォン安を生かした韓国勢や巨額投資を続ける台湾勢が大量で安い製品を世界市場に送り始めました。とくにEMSと呼ばれる電子機器の受託生産サービスが台頭し、さらに価格を押し下げました。また、日本メーカーが得意としていた欧米先進国市場の伸びが止まり、主戦場が新興国市場に移りました。エコポイント制度終了やデジ移行後の日本は需要の急減が予想されていましたが、伸びが期待されていた欧米の需要が失速、とくに債務危機の欧州は落ち込みが顕著となりました。一方、今後の伸びが期待される新興国市場では台数は伸びるものの価格の低下はさらに進むものと思われます。さらに、中国企業が建設中の液晶パネル工場が2012年から相次いで稼働開始する予定です。これにより低価格の中国製品が大量に市場に出回り、値崩れを起こしています。このため、日本のメーカーは大量の在庫を抱えるとともに採算を悪化させました。そこでフラット・パネル・ディスプレイ事業の縮小や撤退するメーカーも出てきました。

液晶テレビの出荷台数の増加率



高性能フィルム業界は、世界的にはパネルの生産量が伸びてきてはいるものの、パネル生産の中心が、韓国、台湾、それに中国となり、価格低下に伴う値下げ要求の強まりや輸送コスト等により利益面での圧迫が強くなってきました。そこで、フィルム業界ではコストを抑え、海外での現地生産を強めてきています。

FPD製造装置の販売実績と予想



これに対してスマート・フォン等に使われる中小型液晶パネルは、テレビ用の大型パネルと違って納入先ごとにパネルサイズや精細度、表示の色合いなどを細かく設計して作る受注生産に近いため、日本のメーカーの強みを発揮できて、しかも汎用性の高いテレビ用パネルほど急激な価格下落は起こりにくいと言われていました。中小型市場はスマート・フォンの普及に伴い、今後の成長性は高いと言えます。そのため、国内のパネルメーカーは中小型パネルの増産に向けて、相次いで設備計画を発表しました。この動きに応じてフィルム業界も増産に向けて生産設備の整備を発表しました。

しかし、昨年3月の東日本大震災によるサプライチェーン寸断の影響はスマート・フォン関係でも大きく、基幹のチップの供給がストップしてしまつたため4月からの四半期の生産量は大幅に落ち込みました。また、施設が被災したところもあり、復旧に注力せざるを得ない場合もありました。このため設備計画も一時的な休止状態が生じました。

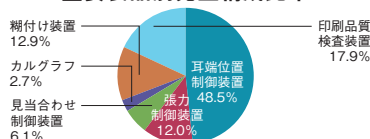
また、中小型パネル向けの設備計画は、その多くが新たに工場を建設するというものよりは、大型パネルの生産ラインを中小型向けに振り向けることが主となりました。パネルメーカーにとっては大型パネルを縮小する事業戦略に沿うものでもあり、大型パネルのラインを流用し、大判の素材を製造し最終段階で、製品サイズに細かく分割する生産技術を開発することが効率的な生産に繋がるメリットもありました。

そのため、設備投資額については2010年のような一度に多額な投資が行われるのではなく、一定額以上の投資が継続的に続けられるものと考えられます。また、スマート・フォンは今後、更なる軽量化、画面の精細化、省力化、価格低減（コストダウン）の課題を持っているため、パネルに対する改善の要求が続くことに伴い生産技術の進展がさらに進められるものと考えられます。そのため、設備投資は数年間続けられるものと思われます。他方、スマート・フォンの普及により、スマート・フォン向けの微細電子部品の需要が高まり、部品メーカーの設備投資が活発化してきており、パネル関係と同様に、今後中期的な設備投資が見込まれるものと思われます。

2012年3月期の事業概況

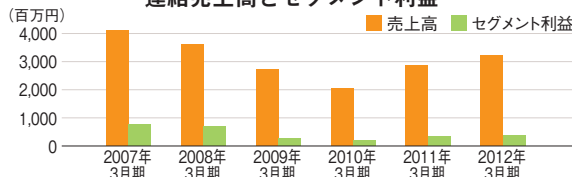
【高機能フィルム向け的好調により、四半期毎では戻上がりに受注・売上が伸び、前期を回る実績】

主要製品別売上構成比率



	実績 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	3,235	104.4
セグメント利益	360	104.0

連結売上高とセグメント利益



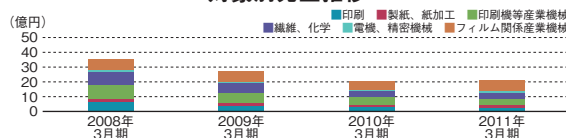
ウェブ事業の数年來の売上高減少の傾向は、2010年3月期をボトムに増加傾向に転じました。これは、主要取引先である高機能フィルム業界の設備投資が再開したことが大きな要因です。2011年3月期には、これを機として、フィルム向けに耳端位置制御装置や張力制御装置の新製品を市場投入し、顧客ニーズの一層の喚起を図ったことがV字回復につながりました。

しかし、このような流れは3月の東日本大震災によって断ち切られた形になりました。東北地方を中心とした電子部品のサプライチェーンが一時的に壊滅し、また電力事情の悪化によってスマート・フォンについても、いくつかの基幹部品の調達がままならず、生産ラインを動かすことができない事態となり、生産調整を余儀なくされました。このため、スマートフォン向け部材の需要も一時的に休止状態となりました。高機能フィルムを主要ユーザーとする耳端位置制御装置の月別受注は4月にピークに徐々に減少し始めました。

この時、我々は被災したユーザーへの支援として、修理メンテナンスと部品の供給を急ぎ行うこと、そして一部が被災したり、被災しなくても間接的な影響を受けて生産体制の再編成を行うユーザーの力になることを中心に活動を行いました。また、スマートフォン向け部材の需要増大に対応するためあって、高機能フィルム業界や電子部品業界では、液晶から中小型パネル向けへと生産体制の組み替えも同時に行われ、昨年から相次いで市場投入した新製品と、日頃の地道な営業活動と今回の震災後の速やかなフォローアップ等のかいあって、受注の伸びでは前期のV字回復には及びませんが、売上実績を積み上げ、耳端位置制御装置は前年同期を約5%上回る結果を残し、利益面では生産子会社であるミヨタ精密での効率化の進展により、価格競争が厳しくなる中で前年同期を上回る利益率となりました。昨年の株主通信において施策として説明した電池関係への売り込みは、機械メーカーに対するものも含めて徐々に成果が上がってきています。また台湾や中国の機械メーカーへ売り込むことで安定した売上確保を図る点についても、少しずつ契約先を増やすことができました。

もう一方の主要ユーザーである印刷業界に対しては、昨年の第3四半期より印刷品質検査装置の扱いをウェブ事業に移管し、これに伴い組織変更を行いました。これにより、印刷業界に対して制御装置と検査装置のそれぞれのアプローチから両装置をセットで売り込むという広がった販売ルートの効果的な活用によって、需要の深耕を行った結果、とくに印刷品質検査装置の受注を伸ばすことができました。また、印刷品質検査装置で用いる画像の技術を活用したグルーモニターが好調に売上を伸ばしました。以上の結果、ウェブ事業の売上高は3,235百万円、セグメント利益は360百万円となりました。

対象別売上推移



次期の展望

【高機能フィルム市場の好調は続くが、印刷関係は厳しい状況のまま】

ウェブ事業の主要ユーザーである高機能フィルム業界の設備投資は次期においても一定の水準が続くものと思われます。2011年秋ごろからスマートフォン向け設備投資に一服感が出始めましたが、スマートフォン自体の販売量は今後も更なる増加が予想され、また、精細な画面への消費者からの期待は高まってきており、メーカーの設備投資は継続して行われていくものと予想されます。また、リチウムイオン二次電池や薄膜型太陽電池等大型の電池の本格的な生産体制の計画が相次いで発表されており、生産設備へのニーズが今後高まっていくことが期待されています。

このような中で、このところ相次いで投入している新製品に加えて、耳端位置制御装置の一種でフィルム向けの精細な制御に特化し、価格競争力を強化させた新型ライトガイドを早い時期に市場投入し、従来東日本地区の営業を八王子と京橋の2つの事業所で担当していたものを八王子に統合し、技術との一体性を強めた、提案営業の強化により受注拡大を図ります。

しかし、印刷関係の設備投資には好転の兆しは見えず、状況に大きな変化はないものと考えられます。今期は品質検査装置と制御装置の取り扱い統合の効果が出てきたので、これを営業面では続け、技術面では印刷品質検査装置の次世代機の開発とここで用いられる高精度の検知機能と分析機能を利用した制御装置の高精度センサ開発を進めていきます。これを武器にプリンタブル・エレクトロニクスや有機ELなどの新たな市場を創出し展開を図ります。また、海外、とくにアジア諸国では印刷向け制御装置や検査装置の需要が生じてきた状態にあり、コストを下げ、制御装置と検査装置をセットで扱うことにより市場の開拓を図ります。

事業全体としては、フィルム関係の好調をさらに深掘りすることで事業の伸長を図る一方で、電池等の新市場への展開を推し進め、これらの貯金をベースに中長期的に印刷市場での新展開を図っていきます。

ニレコの主要事業の中でも、ウェブ事業の占める比率が高く、プロセス事業が苦戦し、次期も厳しい状況が続くため、全体としてウェブ事業が今期を上回る業績を上げることで、ニレコ全体の成長に寄与していきます。



ラインフォロフLH500

各事業の概況と今後の見通し（検査機事業）

検査機事業

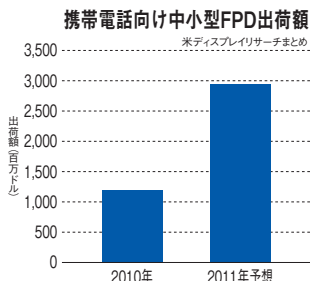
検査機事業は、ニレコが30年以上にわたり培ってきた画像処理技術をベースに、電子機器材料から農産物までを対象とした品質検査装置を主に取り扱う事業です。主な製品としては、電子機器材料となる各種フィルム・金属箔・紙などの汚れやキズを検出する無地検査装置、また、無地検査装置をベースにリチウム・イオン二次電池の生産ラインでの検査を行う電極シート検査装置、その他に果物や野菜のような農産物を選別ラインで大きさ・外観や内部品質により選別する選果装置があります。

市場の動向

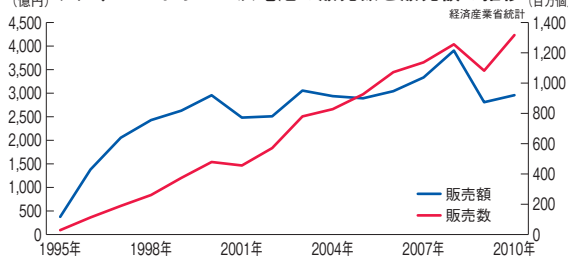
【スマート・フォンの普及に伴い高精細のための検査ニーズが高まった】

検査機事業の市場は、製品によって大きく2つに分けられます。まず第一の主要取引先は無地検査装置の検査対象である高機能フィルムや電子部品の素材となる金属箔等です。なお、これらを業種として見るとウェブ事業と重なりますので、ユーザーの状況についてはウェブ事業のところの説明を参照して下さい。ただ、ウェブ事業で取り扱う制御装置に比べて高額なことや、顧客の側でも制御装置と検査装置に対する扱いが異なり、検査装置は比較的中長期的な計画の中で購入が考えられることで、ウェブ事業の制御装置ほど景気変動の影響を直接的に受けることはありません。特に今期ははじめからiPhoneに代表されるスマート・フォンやiPadに代表されるタブレット端末が爆発的に販売を伸ばしました。そこで使われる中小型のタッチパネルや電子部品等の部材で素材として使用されるフィルムや金属箔の検査需要が尻上がりに高まりました。

ウェブ事業の制御装置の場合には、中小型のパネル部材は従来の生産ラインを転用することが可能なため既存の制御装置を流用できるため、設備投資に一服感が今期の後半には現われてきました。これに対して検査装置は、スマート・フォンやタブレット端末は画面が鮮やかなことが販売競争において優位に立てるポイントになってきていることから、中小型であっても高精細な画面に必要な部材の進化に伴い、より検査精度の高い、機能の充実した検査装置へのニーズが高まってきています。



リチウム・イオン二次電池の販売数と販売額の推移



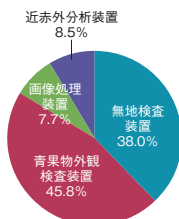
そして、無地検査装置をベースにリチウム・イオン二次電池向けに製品化された電極シート検査装置についての主要取引先は車載向け等の大型リチウム・イオン二次電池業界です。リチウム・イオン二次電池は電気自動車ハイブリッド車の性能を左右する基幹部品となるものです。大手自動車メーカーは電気自動車やハイブリッド車に相次いで参入し、世界市場での優位な地位を確保すべく量産体制の構築を進めています。また、東日本大震災の後、電力供給が不安定化し、世界的に自然エネルギーをもとにした電力への志向が高まる中で、家庭や地域向けの蓄電池が発売され好調な売れ行きを示しています。そのような中で、電池メーカーは自動車メーカーとの合併会社を立ち上げたり、相次いで大規模な設備投資計画が発表されました。本格的な量産に向けての準備が始まったと言えます。しかし、リチウム・イオン二次電池の本格的な量産体制が作られていくのと同時に生産技術も大きく進歩しています。例えば、生産ラインのスピードは、この2~3年で4倍に速くなりました。また、幅広の電極シートを一気に生産し、後で小さく切り離すといった効率化も進みました。量産化に向けた技術進歩は、今後も続くものと思われます。一方、本格的な量産が軌道に乗り始めると歩留り率などは、今まで以上にシビアに追求されるため、検査装置に対する能力要求が格段に高度化してきています。そのため、検査装置に対するユーザーのニーズは高まっている一方で、実際に検査装置を選択する際に見る目は厳しくなってきました。そのために、受注までに要する時間が長くなっています。

そして、第二の主要取引先は農業向け検査装置の検査対象である農産物の選果施設です。これは地域の農家が収穫した果物や野菜を共同選果場に持ち込んで、大きさや外観に応じて選別して、まとめて出荷しています。ニレコの検査装置は、そこで、農産物の選別のために大きさや外観を検知したり、傷やいたみを検知したり、糖度や酸度のような内部品質を測定します。この選果場は各地域の農協によって運営されており、施設の設備購入は農協が行います。しかし、選果施設の設備はニレコの検査装置を含めた選別装置やベルトコンベア、箱詰め装置等の様々な装置の組み合わせで構成され大規模なものとなるため、政府による助成金が必要となります。この助成金は、大震災への復興予算の成立を待って実行されるもので、実行が遅れ、案件の多くが4月以降にズレ込んでしまっています。

2012年3月期の事業概況

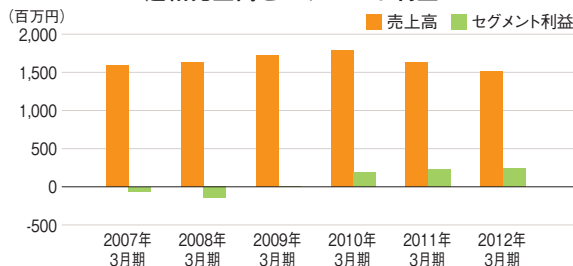
【中小型パネルが好調の影響で無地検査装置は伸びたが、震災の影響で農業向け検査装置は前年を下回った】

主要製品別売上構成比率



	実績 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	1,510	109.0
営業利益	243	84.7

連結売上高とセグメント利益



無地検査装置は2010年6月以降受注が回復して以降、徐々に四半期ごとの受注、売上高を伸ばしてきました。これは、スマートフォン需要によるパネル関係のフィルムや専用の電子部品の部材の増産により、検査装置のニーズが回復し、スマートフォンの各メーカーの競争により高精細な画像への要求が強くなり、検査需要がさらに高まってきたためです。さらに東日本大震災を機に部材メーカーが生産体制の再編成を行いました。このような中で当社は、震災直後から被災した工場をはじめ各ユーザーの現場の支援に努め、もともとハイスペック向けだった検査装置が高精細を求めるユーザーのニーズに合致させたことから、他社のシェアを奪うなどの活動により、売上を伸ばしました。

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電池生産の本格化に向けて仕様要求が厳しくなり、受注に至るまでの時間が長期化してきていますが、当初納入したユーザーからのリピート・オーダー獲得が始めました。未だ売上高への寄与は限定されますが、次期以降の発展の基礎が出来つつあります。

昨年の株主通信の次期の展望で説明しましたような二次電池関係の伸びは今期にはありませんでしたが、スマートフォンの部材関係は受注を伸ばしました。

そして、農業向け検査装置は昨年成立が遅れた補正予算に基づく受注が第1四半期の獲得となり、震災に被災した選果場の支援等でサービス関係の対応が続きました。しかし、復興予算成立の遅れの余波により助成金の交付決定が遅れ、受注予定案件が次期送りになる等により前期並みの売上高には届きませんでした。

以上の結果、検査機事業の売上高は1,510百万円、セグメント利益は243百万円となりました。

次期の展望

【能力アップの新型機を開発し、投入することで、受注拡大を図る】

無地検査装置は、スマートフォンの販売拡大に伴う部材メーカーの増産と、高精細画面の新機種が相次いで各メーカーから投入されるために精度の高い検査装置への需要がさらに高まっていくものと考えられます。そこでは中小型の画面で精細な画面とタッチパネルの要求を満たすため、精度の高い無地検査とパターン検査を同時に求めるという能力要求が格段に高まるため、次世代の検査装置を開発し、能力面で競合他社に格段に差をつけた新製品を投入することにより、シェア奪取を図ります。

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市場の成長性を期待した新規参加が増える一方で、電池メーカーが本格的な量産を前にして検査仕様に対する要求が格段に高いものとなってくるため、開発中の次世代無地検査装置の圧倒的な能力を基に、性能面で他社より一歩抜け出した装置の市場投入により、この機を逃さず一気に受注獲得を目指します。

そして、農業向け選果装置は、第4次補正予算が成立したことを受け、おくれ気味だった補助金交付の機を逃さず受注獲得を図ります。また、今後の更なる事業の成長に向けて海外進出の施策を展開させてまいります。

ニレコグループ全体の成長は検査機事業の行く末に大きくかかっており、決して楽観できる経営環境ではありませんが、この数年の成果により成長を果たせるかが決まるものと認識し注力してまいります。



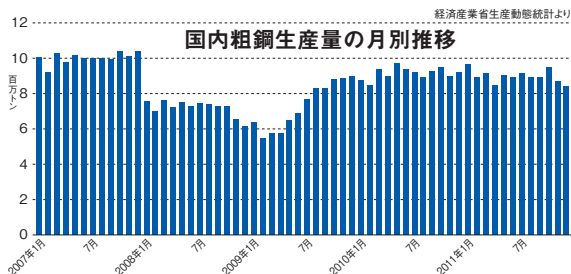
各事業の概況と今後の見通し（プロセス事業）

プロセス事業

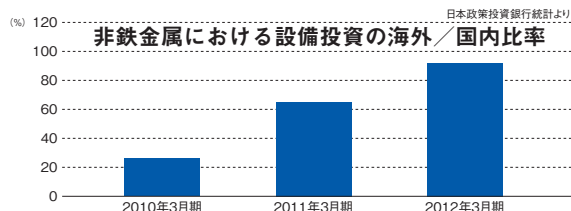
プロセス事業は、鉄鋼・非鉄金属や化学の生産ラインを主な対象とする制御装置や計測装置を取り扱う事業です。主な製品としては、製鉄・精鋼の工程で圧力・流量・温度などの制御を行うプロセス制御装置、連続鋳造の工程で湯面を計測する渦流式溶鋼レベル計、圧延や表面処理の工程で製品の位置を制御する耳端位置制御装置、工程の中途や完成時に情報を製品に表示させる自動識別印字装置などがあります。

市場の動向

【国内鉄鋼は震災、円高、タイの洪水の影響を受けた】



プロセス事業の主要取引先である国内鉄鋼業は、いわゆる2008年のリーマン・ショックに端を発した、景気停滞の中で機械や自動車等の国内製造業が中国等の新興諸国への輸出により、生産量を徐々に回復させていったことにより、生産量を回復させてきました。しかし、新興国における自動車、家電製品等の生産の伸びは日本のメーカーをはるかに上回り、国内に止まらず、世界市場に進出し、日本のメーカーのシェアを侵食していきました。このような動きの中で、国内鉄鋼業は自動車や電機向けの高品質薄板鋼板等を中心に生産量を回復させながら、とくに中国等海外へ輸出を増やしていきました。



その矢先、2011年3月の東日本大震災によって東北や北関東地域の製鉄所が被災し、一部は壊滅的な被害を受けました。さらに、基幹部品の供給が停止しサプライチェーンが崩壊したことにより自動車をは

じめとした生産の続行が不可能な状態となったため、鉄鋼業全体として大幅な減産を余儀なくされました。輸出の鈍化も重なって2012年3月期鉄鋼各社の決算は軒並み前期を大きく下回る結果となりました。

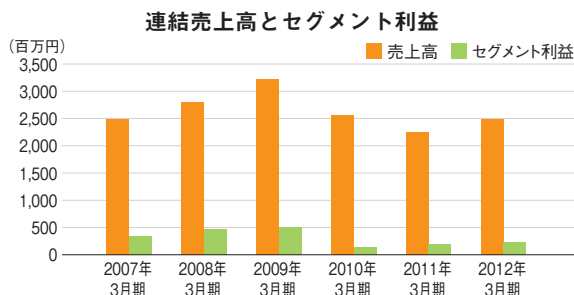
このように厳しい環境の中で、国内鉄鋼大手各社の設備投資は、全体として減価償却費の範囲内に抑えるなど抑制の動きとなり、傾向としては引き続き海外重視の基本姿勢でアジアなどの新興国を中心に現地製鉄ラインの建設や現地企業との提携を進めました。このような中で国内の設備投資は、現状維持どころか、被災した製鉄所の復旧にまともな予算を割かれることとなったため、その他の製鉄所では当初予定していた改修を遅らせるなどの状況となりました。

他方、欧州における金融不安は、底流には欧米の景気の低迷が長期化したことが遠因としてあり、さらには新興国の経済成長にも陰りを与えることとなりました。活発だった中国などのアジア諸国の鉄鋼関係の設備投資については一服感が拡がり、新規大型設備計画はひと通り終わった模様です。ただし、新興国の状況については経済成長のテンポが一時的に緩やかになっているだけで、今後の成長はさらに続くものと考えられます。例えば、中国の鉄鋼生産量は世界第一位であります。その内容のほとんどは建設向けの安価で粗雑な資材などです。今後、中国経済がさらなる成長にむけて、徐々に量から質への転換が行われ自動車や電気製品などの中国国内での自給体制が整えられていくものと考えられます。そのような製品の素材として品質の高い鉄鋼製品を中国国内で生産していこうという動きが、高まってきています。そのような動きを見越して、国内の鉄鋼メーカーは現地の企業との提携や現地生産のための投資を積極的に進めています。言うなれば、昨年、今年あたりの数年間は、その転換期の谷間にあたるものと認識しています。

2012年3月期の事業概況

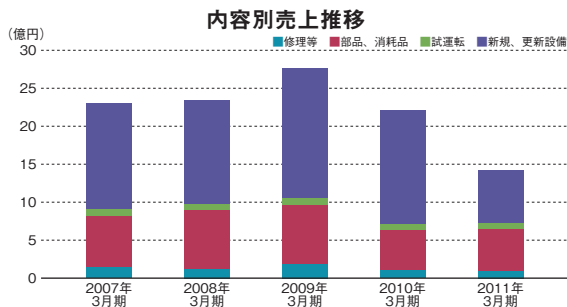
【厳しい市場環境が続く中で、売上高、営業利益とも前年同期を上回った】

	実績 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	2,495	111.5
営業利益	224	118.7



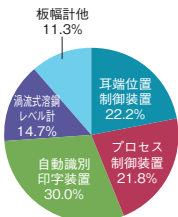
昨年の株主通信において、震災の影響を考慮し、厳しい受注環境を覚悟した上で自動識別印字装置や耳端位置制御装置の拡販に努めるという施策を述べました。しかし、実際の状況は予想を上回るもので、例えば国内製鉄所において、これまで堅調に受注を獲得してきた自動識別印字装置は新規の設備投資意欲が大幅に減退するなど厳しい環境となりました。

このような中で、東北地方沿岸部の津波により壊滅的被害を受けた製鉄所以外で部分的被害を受けた製鉄所設備に対しては修理等のサービス活動に注力しました。また、被害を受けなかった製鉄所においても、鉄鋼会社が被災した製鉄所の復旧に設備予算を集中的に振り向けたため、予定していた設備改修の着手が遅れるような事態が生じました。その場合、改修を延期して設備の使用を続けるためにメンテナンスが必要になるか、全面改修を部分的な改修に切り替えるか、という代替措置が取られました。ニレコグループ全体として、これらへの対応に注力しました。それらの結果、修理等のメンテナンスや部品・消耗品の販売が前期に比べて伸びました。また、中小案件の受注を積極的に行い、これらの案件はリードタイムが短いため期中の売上計上に至りました。



また、渦流式溶鋼レベル計は、当期より欧州において直接販売をスタートさせたことを機に、技術と営業が一体となったプロジェクトチームを編成し、国内外に向けて、従来の直接販売を見直し、改めて販売拡大を始めました。その一環として、既存のユーザーに対して正しい使用方法のセミナーを定期的に開催したところ改めてこの装置の優秀性を認識してもらい、需要の掘り起しに繋がりました。欧州での販売については、日系メーカーの欧州子会社と販売提携を結びました。

**主要製品別
売上構成比率**



また、耳端位置制御装置においてネットワーク対応により一元的な制御を行うことによりオペレーションの効率化とコストの大幅な削減を実現した新たなシステムを開発し、とくにこれから新たな設備投資が行われる海外向けにPRを開始しました。これは、当期に実績をあげるには間に合いませんが、次期以降の実績への貢献が期待できる製品として注力し、ユーザーの反応も上々で期待が持てるものです。

しかしながら、これまで現実に国内で受注を獲得してきた自動識別印字装置は国内需要に一服感が出始め、期待していた新製品は震災に影響等によりユーザーの動きが止まるなどにより、前年同期を下回る結果となりました。これ以外の製品でも、国内外で新規大型設備案件がほとんどなくなってしまっているため、受注を伸ばすことができませんでした。

その結果、プロセス事業の売上高は2,495百万円、セグメント利益224百万円となりました。

次期の展望

【次期は厳しい状況が続き、海外進出に活路】

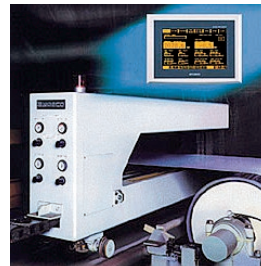
市場動向で述べましたように国内においては、メーカー関係の製品生産量が種々の事情で落ち込んでいることや、震災の影響等で国内の新規設備計画は、全くない状況がしばらく続くものと思われます。

このような状況において、既存設備の部分改修や中小案件について積極的な需要の掘り起しを進めていきます。また、耳端位置制御装置の新システムについて積極的な営業活動を進めます。また、レーザーを用いた新型センサは精度の高さとコスト削減だけでなく、他部門への応用の可能性もあるものです。また、自動識別印字装置について、震災でストップしていた国内製鉄所の生産管理プロジェクトが再開されれば、新たに開発した製品の販売が始まります。

他方、海外の状況は景気低迷の影響により新規設備計画は少ない状況が続くものと思われます。しかし、後半より中国をはじめとした新興国での将来に向けた設備計画が徐々に動き出すことが予想されます。

このような中で、新製品の投入によるPR活動から始めて、今後、再開に向けて動き始める設備計画に向けて活動を進めていきます。また、渦流式溶鋼レベル計の欧州販売については、欧州におけるニレコの知名度が現時点では低いことから、提携企業との協力によりPRと売込みを進めていきます。

全体として厳しい環境が続くため、実績面での大きな伸びは難しいと思われるが、海外での設備計画の再開に向けて下地作りを着々と進め、今後の成長を期しています。



連結財務諸表

連結貸借対照表 (要旨)

(単位：千円)

科 目	第86期 平成24年 3 月31日現在		第85期 平成23年 3 月31日現在		増 減	
	金 額	構成比率	金 額	構成比率	金 額	増減率
現金及び預金	3,030,037	26.1%	3,419,516	30.2%	△389,479	△11.4%
① 受取手形及び売掛金	2,922,991	25.2%	2,584,280	22.8%	338,751	13.1%
有 価 証 券	90,758	0.8%	163,634	1.4%	△72,876	△44.5%
② 棚 卸 資 産	2,218,286	19.1%	1,971,387	17.4%	246,899	12.5%
その他流動資産	441,753	3.8%	312,814	2.8%	128,939	41.2%
流動資産計	8,703,828	75.0%	8,451,633	74.6%	252,195	3.0%
有形固定資産	1,286,655	11.1%	1,318,180	11.6%	△31,525	△2.4%
無形固定資産	72,363	0.6%	81,927	0.7%	△9,564	△11.7%
投資その他の資産	1,540,152	13.3%	1,475,056	13.0%	65,096	4.4%
固定資産計	2,899,171	25.0%	2,875,164	25.4%	24,007	0.3%
③ 資 産 合 計	11,603,000	100.0%	11,326,798	100.0%	276,202	2.4%
買入債務	285,502	2.5%	359,158	3.2%	△73,656	△20.5%
その他流動負債	819,687	7.1%	643,212	5.7%	176,475	26.8%
流動負債計	1,105,189	9.6%	1,002,373	8.8%	102,816	10.3%
固定負債計	126,208	1.1%	130,283	1.1%	△4,075	△3.2%
負債合計	1,231,398	10.6%	1,132,656	10.0%	△98,742	△8.7%
純資産合計	10,371,601	89.4%	10,194,142	90.0%	177,452	1.7%
負債純資産合計	11,603,000	100.0%	11,326,798	100.0%	276,202	2.4%

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：千円)

科 目	第86期	第85期	増 減	
	自 平成23年 4 月 1 日 至 平成24年 3 月31日	自 平成22年 4 月 1 日 至 平成23年 3 月31日	金 額	増減率
営業活動によるキャッシュ・フロー	△168,953	791,287	△960,240	△121.4%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△165,943	△160,344	△5,599	△3.5%
財務活動によるキャッシュ・フロー	△92,734	△105,744	13,010	12.3%
現金及び現金同等物にかかる換算差額	△2,058	△18,097	△16,039	△88.6%
現金及び現金同等物の増加・減少額	△429,689	507,072	△936,761	△184.7%
現金及び現金同等物の期首残高	3,428,916	2,921,844	507,072	17.4%
現金及び現金同等物の期末残高	2,999,226	3,428,916	△429,690	△12.5%

連結財務諸表と参考データ（受注・売上の状況）

連結損益計算書（要旨）

（単位：千円）

科目	第86期		第85期		増減		
	自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日	金額	売上比率	自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日	金額	売上比率	金額
売上高		7,272,367	100.0%	6,758,607	100.0%	513,760	7.6%
売上総利益		2,492,105	34.3%	2,268,077	33.6%	224,028	9.9%
販売費及び一般管理費		2,162,770	29.7%	1,979,498	29.3%	183,272	9.3%
営業利益		329,334	4.5%	288,579	4.3%	40,755	14.1%
経常利益		374,765	5.2%	350,824	5.2%	23,941	6.8%
当期純利益		250,918	3.5%	323,608	4.8%	△72,690	△22.5%

（参考データ）

事業別売上の状況

（単位：千円）

科目	第86期		第85期		増減		
	自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日	金額	構成比率	自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日	金額	構成比率	金額
プロセス事業		2,495,179	34.3%	2,237,847	33.1%	257,332	11.5%
ウェブ事業		3,235,858	44.5%	3,099,572	44.5%	136,285	4.4%
検査機事業		1,510,217	20.8%	1,386,121	20.5%	124,096	9.0%
その他		31,113	0.4%	35,067	0.5%	△3,954	△11.3%
合計		7,272,367	100.0%	6,758,607	100.0%	513,760	7.6%

強い財務基盤が経営の安定性を支えている

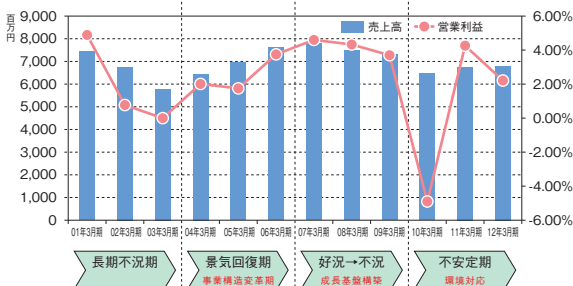
ニレコ・グループは工業用計測・検査機器及び制御機器のメーカーとして、様々な製品や素材の生産・加工ラインから注文を受け、それぞれのラインの要請に応じた仕様の機器を納入しています。とくにプロセス事業や検査機事業の場合、顧客から注文を受けてから設計、製作、据え付け、試運転、検収という手順を踏んで売上を計上し、さらに資金を回収するために数ヶ月から1年という長い時間がかかります。その間の製作費をはじめとした事業資金を確保しておかねばなりません。また、ウェブ事業はリードタイムは短いのですが、景気変動の影響を受けやすいリスクを常に抱えています。これらの理由から借入金に頼ることは避け、営業活動その他で得た内部留保を常に一定水準の現預金としてプールしています。

連結財務諸表の今期のポイント

- ①前期に比べて3月末で検収が上がって計上された売上が多かったため受取手形及び売掛金が増加しました。
- ②ウェブ事業の短納期の受注が伸びているため、製品の在庫を増やして備えています。
- ③当期純利益となったため、総資産は前期より増えました。

中期3カ年計画について

中期3カ年計画の位置づけ



ニレコグループは、産業界向けの制御装置や計測・検査装置といった比較的息の長い製品を取り扱い、ユーザーとの関係も長期にわたることが多いことから、経営目標を中期的な視点で作成してきました。そして、中期的な方向性を明確化することで、グループ丸となって目標達成に取り組んでいます。

ニレコが中期3カ年計画を意識的に重視したのは、2000年ごろのITバブル崩壊と2002年9月の同時多発テロによる世界的な混乱の中で国内景気環境はどん底を迎え、上場以来初の営業赤字を計上したことが契機となり、ニレコがより強い企業となって生き残り成長していくために中期的な視野に立っていくことが必要と認識されたためです。グラフは、これまでの中期3カ年計画の実績を売上と営業利益率で示したものです。

前3カ年計画 (第84期～第86期) の総括

今年2012年3月をもって中期3カ年計画が終了しました。2009年4月から2012年3月にかけての3年間ですが、ちょうど初年度にリーマン・ショックを契機とした金融情勢の混乱から、世界経済が急激に不況に落ち込みました。当社においても、この予想外の環境の急転に対して、その場その場で対処するのに精一杯の状態が続くこととなりました。残念なことに初年度である第84期 (2010年3月期) には、売上高が落ち込み営業赤字に転落してしまいました。翌第85期 (2011年3月期) に営業黒字への復帰を果たしました。しかし、このような事情から、当初の中期計画の想定から大きく状況が乖離してしまいました。そのような状況で、計画の目標数値は棚上げすることにも、計画の基本方針を追求してきました。その中でも、次期に向けての総括として次の点があげられます。

主な成果

- 損益分岐点を下げることができ、より利益を出せる体質になった。
 - ・ 海外の効率の悪い子会社を思い切って整理したこと、アジアの子会社間の協力体制により地産地消を進めたこと、あるいは国内子会社の業務効率化を進めたことにより子会社から利益を上げる体制に変換することができました。
 - ・ 聖域を作らず無駄の削減を進めた結果、厳しい環境で売上が思うように伸びない中で、利益を出し続けることができるようになりました。

- 検査機事業が黒字体質になった。
 - ・ 事業対象を絞り集中的な攻勢をかけることで競合他社のシェアを奪うことができました。
 - ・ 農業向け検査装置が高収益で計画を上回るペースで成長し、7億円規模のビジネスとして寄与するようになりました。
- 海外展開の基盤づくりが進んだ。
 - ・ 北米地区と欧州地区の子会社を整理したことで、アジアに展開の対象を絞り、集中する態勢となりました。
 - ・ 台湾と上海そして日本の生産協力体制、韓国を加えた営業体制により地産地消の体制づくりが進みました。
 - ・ 上海の子会社で自動識別印字装置の製作ができたことにより、生産体制が整備されました。

主な課題

- ウェブ事業の落ち込みを他の2事業がカバーしきれなかった。
 - ・ この3年間の環境はたしかに厳しかったが、主要3事業それぞれに販売力を強化し、一定程度の売上を常に確保できることが課題。
- 海外売上比率は20%以内にとどまった。
 - ・ 海外展開は課題としてずっと取り組んできており、国内市場が厳しさを増す中で、海外での売上を伸ばすことはより重要な課題。

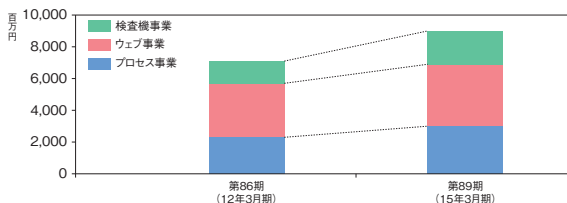
中期3カ年計画 (第87期～第89期) の基本方針

将来に向けて成長軌道を敷き、今の筋力をもったままパイを拡大し、売上・利益ともに成長していく企業を目指す

この3年間、環境が厳しい方向で激変し、いわば追い詰められたような状態でニレコは、一度は営業赤字となりましたが、このピンチをチャンスと捉え体質改善に努めました。その結果損益分岐点を引き下げることができ、営業努力と相俟って、翌年黒字に復帰し、震災後の激変の環境においても利益を上げ続けることのできる筋力を身につけてきました。今後は、筋肉質かつ筋力強化に努めてきたものをベースに、これからは、売上というパイを増やしていくことで、高収益企業を目指していきます。

2015年3月期の
の数値目標

売上86億円、営業利益率8%を目指す



そして、ニレコは“ものづくり”というメーカーの原点に還って、このような製品で勝負していくという方を方針として掲げました。もちろん、これは開発や生産に限ったことではなく、営業や経営の進め方もここに込められています。

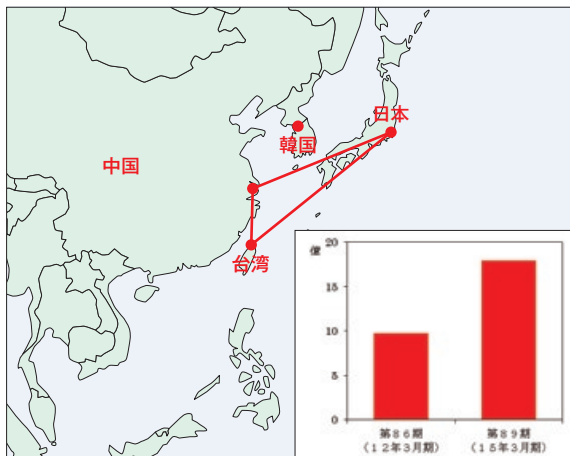
- 主力製品の付加価値を高め競争力のある製品を作り市場占有率と利益率の向上を図る。
 - 海外でも通用する製品づくりを行う。
 - 利益率の良い製品の売上を伸ばし、将来性はあるが利益率の悪い製品はコスト削減により利益率改善を図る。
- これらを集約すれば、メーカーとしての“ものづくり”を突き詰め、国内でも海外でも顧客にとって価値の高い製品を供給していくことで、売上と利益を稼いでいくという方向性です。

計画達成に向けた全体戦略

基本方針に則って、全体戦略として次のような施策を実行して行きますが、それぞれの施策と基本方針との関連については、下記の表を参考にしてください。

	国内外で通用する製品	高付加価値製品	非効率製品の縮小撤退
海外事業の推進	◎	○	
重点事業の事業化		◎	○
既存事業のシェア拡大と利益率向上	○	◎	◎
資産効率アップと株主還元			○

- 海外事業の推進に注力し、海外売上比率30%以上を目指す。



- ・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重点的に開発し順次市場に投入していきます。
- ・新興国市場が量的拡大を続けながらも質的向上に転換する方向を

先取りし、適度な付加価値をつけることでミドルプライスの他社製品との差別化を図るとともに、将来を見越した展開を図ります。

- ・台湾、中国の子会社と本国のニレコの生産、開発の協力体制、あるいは韓国の代理店を加えての販売体制を強化していきます。
- ・営業マンに対する外国語教育を重点的に進め、順次海外営業に人材投入します。

- 重点製品の事業化
 - ・農業向検査装置、連続鋳造工程向計測装置、リチウム・イオン二次電池向検査装置その他の新規事業を重点事業として注力していきます。
 - ・農業向検査装置、連続鋳造工程向計測装置は組織を独立させて、海外展開を含め、とくに重点的に事業化を進めます。
 - ・上記重点事業の何れかが主要3事業に続く主要事業へと成長することを目指しています。
- 既存事業におけるシェアの拡大と利益率の向上
 - ・顧客に対する営業の提案力を高めることと、いわば車の両輪として顧客ニーズの把握に努め顧客にとって付加価値の高い製品を開発すること、による強みでシェア拡大を図ります。
 - ・価格競争に巻き込まれることを避け、利益率の向上に繋がります。
- 損益分岐点を2期連続下回る製品は縮小撤退を検討する
 - ・製品の縮小撤退によって生じる余剰人材を重点部門に投入することで、効果的な人事配置を行います。
 - ・開発テーマの絞り込みと人材の集中投入ができるためにも開発リードタイムの短縮化を進め、新製品の早期市場投入を図ります。
 - ・在庫の削減と長期的視野では生産効率のアップにつなげます。
- マーケティングを重視し利益貢献できる新製品を短期開発する
- 長い視野で資産効率アップと株主還元を両輪に進める
 - ・増収増益とキャッシュ・フローのプロセス改善結果による、キャッシュの増加で株主還元を充実させていきます。
 - ・単年度の増加分を株主還元し、一方で利益を高めていくことで、徐々に資産効率を改善していきます。

各事業の重点施策

- ウェブ事業
 - ・稼ぎ頭であるフィルム向けの耳端位置制御装置と張力制御装置は、国内の中小型パネル関係向けの受注を確実に獲得しつつ、海外へは簡易型であるが精度を保っている新型ライトガイドを筆頭に、海外ニーズに沿った製品を順次開発し市場に投入していきます。
 - ・また、印刷向けの製品については国内の紙印刷から離れ、海外や軟包装印刷向けの拡販に注力していきます。
- 検査機事業
 - ・農業向検査装置は、政府予算動向に影響されるリスクはありますが、技術的優位と情報力で順調に高収益を続け、海外展開でさらなる成長を図ります。
 - ・無地検査装置では、新型の次世代装置を開発市場投入して、競合に対して技術的優位に立ち、中小型パネルでの高精細の検査ニーズにいち早く対応しシェア奪取を図ります。リチウム・イオン二次電池向け検査装置についても、新型機により、量産が本格化し高速化する生産ラインと高能力の検査ニーズに応えることにより受注獲得を図ります。
- プロセス事業
 - ・国内外の大型新規案件の休止状態が続く中で、次に備えた新製品を順次開発して行きます。新製品をもって、国内では老朽化してきている既存設備の更新需要を掘り起こしていきます。また、渦流式溶鋼レベル計の欧州展開を進め事業の成長を図ります。

トピックス

新取締役の就任

平成24年6月27日の第86回定時株主総会において取締役4名全員が任期満了となり、選任が行われました。その結果2名の取締役が退任し、新たに2名の取締役が選任されました。新しい取締役2名を含む役員の体制は次の通りです。

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 執行役員	長塚 寛	管理部門長兼生産管理部門長
取締役執行役員	河西 辰雄	ウェブ事業部長 兼仁力克股份有限公司董事長
同	久保田 寿治	プロセス事業部長

※執行役員

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

株主の皆様からのご質問に答えて

「第86期中間株主通信」に続いて、ご質問というか、ご意見というか、をいただきました。

Q: 当社の株主通信は他社に比べて、字が多くて難しそうなんです…

A: 他の会社の株主通信の中には洗練されたデザインで豊富な写真や図をうまく利用して、親しみやすつくつられているものもあります。それに比べると、当社の株主通信は仰る通り説明が多く、字ばかりで、親しみやすいとはいえないものになっています。

当社の株主通信の編集方針としては、株主の皆様は当社に投資されている方であるということを大前提として、投資した企業がどのような企業活動を行い、どのような努力をし、成果をあげているかを十分にご理解いただくことを第一と考えています。IR活動として投資家向けに説明会を行い、詳しい説明を行っていますが、株主の皆様は既に投資されているわけですから、説明会程度の内容は最低限ご理解いただくよう努めたい。それを伝える場が株主通信と考えています。株式投資というのは、様々な情報を集め、検討を重ねたうえで投資判断をするという大変な作業と思われる。そうやって、当社に投資をされた皆様に対して、ニーズに応えるだけの量と質の情報を限られた紙面に織り込もうとして、このような株主通信となっているものです。わたくしたちも皆様のご理解が進むようできる限りの努力を続けていきますので、他の会社と違うというのは、当社の個性と受け取っていただければ、たいへんありがたく存じます。

ホームページのIRページを改めました <http://www.nireco.jp/ir/index.html>

ニレコのホームページのIRページの内容を一部変更し、株主総会のページを新たに設け、招集通知や総会での議決権行使状況や臨時報告書等を見ることができるようになりました。また、株主アンケートの結果も、ここでご覧いただけます。



IRページでは、さらに「株主・投資家のみなさまへ」として投資家の視点でのニレコの企業説明のページを新設しました。また、決算情報やニュースリリース情報等は試験的にFacebookでの発信も行っております。
<http://facebook.com/yasuo.katayama>

株式の状況

株式の状況 (平成24年3月31日現在)

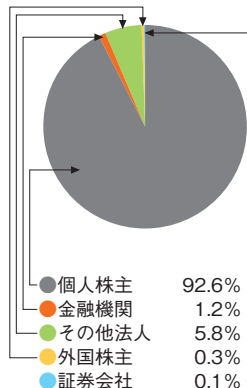
発行可能株式数： 39,400,000株
 発行済株式の総数： 9,205,249株
 株主数： 981名
 大株主：

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	10.8
(株)東京機械製作所	554	7.6
ニレコ取引先持株会	477	6.5
極東貿易(株)	469	6.4
(株)東京都民銀行	364	5.0
(株)みずほ銀行	364	5.0
(株)博進企画印刷	356	4.9

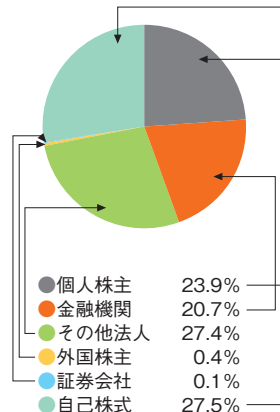
(注) 上記以外に、当社は自己株式1,881,746株を保有しております。なお、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

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3月31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：244名

役員 (平成24年3月31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	川路 憲一	CEO
執行役員	岩間 篤	開発部門長
取締役執行役員	福田 正之	プロセス事業部長
同	長塚 寛	管理部門長兼生産管理部門長
同	新居 力男	
常勤監査役	小林 光彦	
監査役	古 君 修	

※執行役員
 河西 辰雄 ウェブ事業部長兼仁力克股份有限公司董事長
 田辺寛一郎 尼利可自動制御機器(上海)有限公司董事長
 藤原 利之 ミヨタ精密株式会社代表取締役社長

株主メモ

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

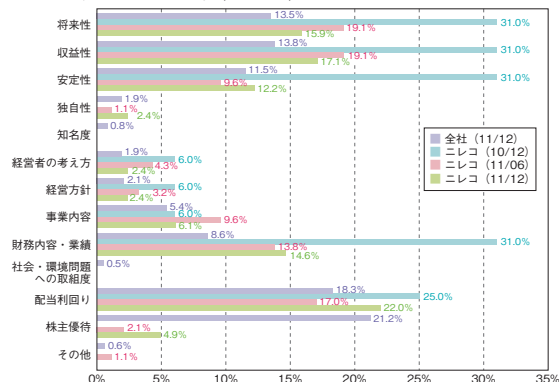
○郵便物送付及び電話照会先

〒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)

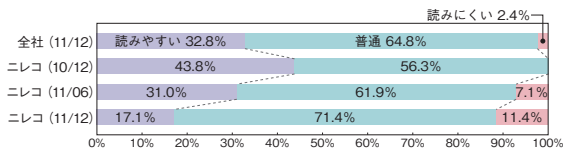
株主アンケート結果について

前回お送りしました「第86期中間株主通信」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。アンケートの有効回答数は35件で、回答率は3.5%になりました。前回に続き平均を上回る回答率となり、たいへんありがたく思っています。さて、アンケート結果については、変化が見られた前回と続けてみると、ある程度の傾向性が表れてきたように思われます。

問 あなたが当社の株式に対する方針を決定する際、特に重視するものをお知らせください。(3つまで)



問 当社の事業報告書について、読みやすさはいかがですか。



そして、当社に対して望むこととして「将来性」や「収益性」は前回同様に比率が高く、当社の事業について今後の可能性を評価していただけていること、たいへん光栄に思います。また、「配当利回り」に対する期待も高いところも、今後の参考とさせていただきますと思った次第です。また、事業報告書について、「読みやすい」の割合が回を追うたびに減り、「読みにくい」が増えてきました。当社といたしましては、前回の第86期中間株主通信は前回アンケートの反省に立ち内容のいっそうの充実を努めたものの自負がありましたので、たいへん残念な結果でありました。この件については、株主の皆様からのご質問に答えてのところでもお読みいただければ幸いです。厳しい評価は株主の皆様への期待度の表れと見て、今後の活動に生かしてまいります。

なお、アンケート結果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。http://www.nireco.jp/ir/kes_kou.html

株式会社ニレコ

〒192-8522 東京都八王子市石川町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)
を当選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

