

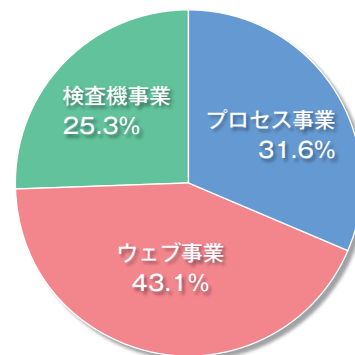
第**87**期株主通信

2012.4.1 ▶ 2013.3.31

決算ハイライト

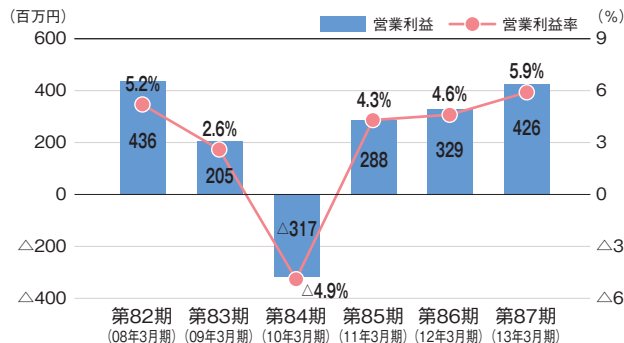
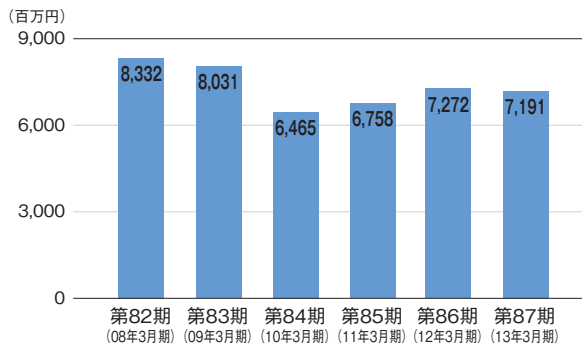
第87期（2013年3月期）決算のポイント

- ▶ 検査機事業が農業関係や中小型パネル向けの検査装置で業績を伸ばし、プロセス事業、ウェブ事業は厳しい状況の中で健闘した。
- ▶ 売上の製品構成の変化もあったが、生産体制の効率化努力とコストダウンの新製品売上の伸長などにより利益率がアップした。



売上高 71億9千1百万円
(前期比1.1%減)

営業利益 4億2千6百万円 (前期比29.5%増)
営業利益率 5.9% (前期比1.9ポイントアップ)



第88期（2014年3月期）の予想

売上高	8,000百万円	(第87期実績に対し11.3%増)
営業利益	550百万円	(第87期実績に対し29.1%増)
当期純利益	600百万円	(第87期実績に対し23.7%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25年3月31日をもって第87期（平成24年4月1日から平成25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1.1%減の7,191百万円となり、営業利益は426百万円、経常利益は485百万円、当期純利益は520百万円となりました。

売上高こそ前期を下回り、当初の目標に届きませんでしたが、本業の成果である営業利益は前期に対して29.5%増加し、営業利益率では前期よりも1.9ポイントアップして5.9%となりました。これは、リーマンショックの影響で業績が急速に落ち込む前の営業利益率の水準です。その当時の売上高は80億円を超えていたから、実質的には収益力は当時よりも強化されたものと考えてよいでしょう。売上高が一時に20%近く落ち込む苦しい時期もありましたが、経営効率の改善に努めた結果、3ヵ年計画の初年度の目標をほぼ達成することができました。

そして、これからの1年、当社は通期予想として当期実績に対して11.3%増となる8,000百万円という売上高を公表しました。もともと、当社は堅実な予想をする企業として投資家や株主の皆様のご信頼を得てきました。この予想に対しては「いつになく強気」との声も聞かれますが、当社にしてみれば中期3ヵ年計画で目標とした2年目の数字です。

日本経済の復活の兆しは感じられますが、实体经济は未だ不透明なものが漂っております。このような中で、当社グループは附加価値の高い製品作りに注力して、利益重視で、中期3ヵ年計画2年目の利益目標達成を目指します。農業や中小型パネル関係などの重点事業の成長を促し、これまで継続的に進めてきた種々の施策に成果が現われてくることで、この目標は達成可能であると考えています。主要3事業での具体的な展望や施策については、この後の事業別のページに詳述されています。

また、当期の株主の皆様への配当は年間4円増配の18円とさせていただきます。これは、昨年、一昨年に続いて3年連続の増配となります。この点について、当社の株主還元の姿勢をご理解いただきたいとの思いから13ページで詳しく説明させていただいております。ぜひ目を通していただきたいと思います。

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25年6月

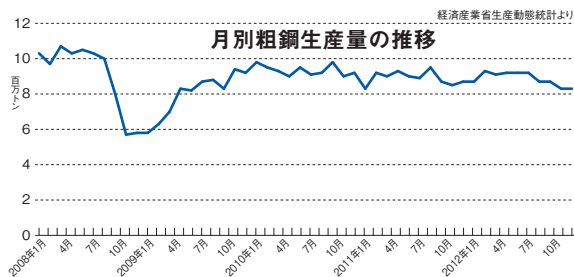
各事業の概況と今後の見通し（プロセス事業）

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、連続鑄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に製品に表示させる自動識別印字装置などがあります。

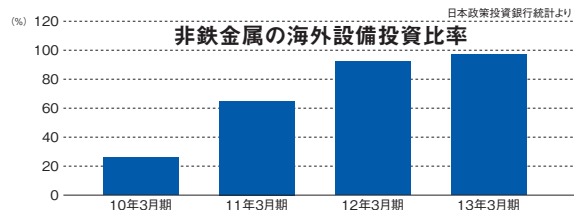
市場の動向

【国内外とも鉄鋼業は景気停滞の影響により新規設備投資はなくなり厳しい受注環境】



プロセス事業の主要取引先である国内鉄鋼業は、度重なる災害や欧米諸国の景気低迷による購買力低下、そして長期にわたる円高の継続などにより国内製造業の輸出が減少していったことにより、鉄鋼需要が伸び悩むこととなりました。また、世界的な鉄鋼の供給超過の中で、中国製の低価格の鋼材が流入し、鉄鋼製品価格を押し下げることとなり、国内鉄鋼メーカー各社の収益を圧迫することとなりました。

このような厳しくなった環境の中で、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られ、その中で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、新規設備どころか、既存の設備の定期的な大改修を遅らせるなどの状況となりました。



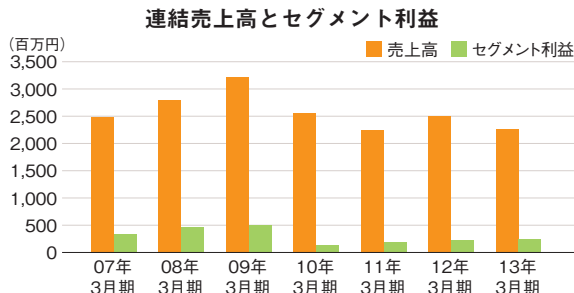
他方、欧州における金融不安は、底流には欧米の景気の低迷が長期化したことが遠因としてあり、さらには新興国の経済成長にも陰りを与えることとなりました。中国などのアジア諸国の鉄鋼関係の設備投資については新規大型設備計画はひと通り終わり、新規の設備計画の動きは休止状態となりました。

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1位ですが、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、中国経済が更なる成長に向けて、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。

2013年3月期の事業概況

【厳しい市場環境が続き売上高は前年同期並みだったが、利益率は向上】

	実績 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	2,270	91.0
セグメント利益	242	108.0



■ 予想以上に厳しい環境の中でサービスなど潜在需要を掘り起こした
 昨年の株主通信で展望を述べましたが、国内の新規の設備計画が立ち上がらないなど実際にははるかに厳しい状況となりました。このような中で東日本大震災からの復興作業に伴うサービス関係への高い需要は第2四半期まで続き、グループ内でサービス関係を主要務とするニレコ計装が中心となって堅調に実績を積み上げました。また、中小規模の改修や設備の一部更新のような案件を細かな受注獲得に注力しました。第3四半期まで前年同期を上回る売上実績をあげたのは、その努力の成果です。しかし、新規設備計画の受注が前期からほとんど伸びなかった影響から、通常では第4四半期において新規案件の納入により売上高が伸びることが、今期は起こることなく通期では前期を下回る結果となりました。

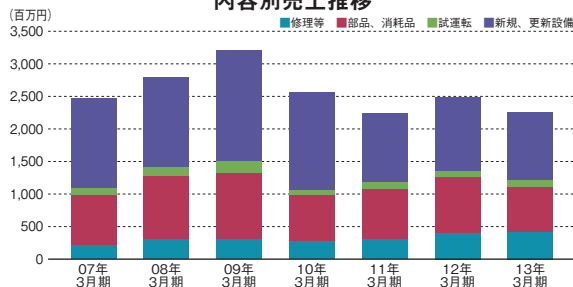
■ 今後に向けての布石を着実に打った

今期は短期的には厳しい環境であることは想定の上で、その中で売上高を確保し、利益率向上により収益を伸ばすことに努め、その一方で中期的には世界市場では鉄鋼設備投資の回復と新たなステージ（量的拡大から質的向上への転換）の時期が遠くないとの認識のもとで、これに備えた製品開発と体制の構築に注力しました。これは、海外市場への構成だけではなく、国内市場に対して新たな市場を展開する可能性を開くことになるものです。その一

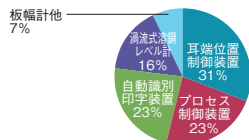
つが、検査機事業の基幹技術である画像処理を利用した形状計の製品化であり、この製品は製鉄所の生産ラインで従来では十分な検査ができなかった分野を開くだけでなく、従来の制御装置のセンサの能力向上をもたらすもので、問合せや引き合いを受け始めている状態となりました。また、国内大手鉄鋼メーカーと共同で開発した携帯マーカは生産工程の管理の自動化のための全く新たな製品であるとともに、低価格の印字装置として新たな市場を展開する可能性を持った製品となりました。これ以外にも、従来の制御装置のラインアップを新製品で揃えつつあります。また、欧州における渦流式溶鋼レベル計の販売についてはドイツに駐在所を開設し、技術員が常駐してPRと技術指導の活動を本格的にスタートさせました。これにより現地での知名度は徐々に上がってきました。

■ 継続的な企業努力により利益率を改善

利益面では生産管理部門での持続的な効率化の成果が徐々に現われてきたこと、比較的良好な利益率のサービス関係の売上が伸びたことにより、あるいはプロセス事業の営業拠点である京橋事業所を廃止したことによる賃借料等販管費を削減したことなどにより、利益率は向上し、セグメント利益では前期を上回ることができました。



主要製品別売上構成比率



その結果、プロセス事業の売上高は2,270百万円、セグメント利益242百万円となりました。

【サービスについて】

プロセス事業の主要ユーザーである製鉄所の生産ラインでは、高炉の火が消えることなく燃え続け、いわば24時間稼働しています。そこで稼働している設備や機械は10年などの期間に一度の大改修の時に更新のためストップしますが、それ以外は稼働し続けています。そのため、装置の基幹の部分は数十年の耐久性を持たせていますが、油圧配管の詰まりやすい所やシリンダの駆動部や複雑な動きを常時行っている部分などは傷みやすく、そういうところは取り出して部品交換できるようになっています。そういう場合は一時的な修繕のようなもので製鉄所全体を止める必要はありません。製鉄所関係は、このような作業が多くなってくるため、当社グループではサービスを専門に行うニレコ計装がこれを主に担当しています。製鉄所の現場は、安全上や機密保持の点などから、部外者は限られた者しか立ち入りできません。ニレコといえども営業担当も現場に気安く足を踏み入れることはできません。しかし、ニレコ計装の社員は関係する現場に入ることができ、製鉄所の担当者以上にその現場を知悉しているため、そこで設備の保全や場合によってはちょっとした改善の提案をして新たな注文を獲得することもあります。かれらは、製鉄所が滞りなく稼働していくためにはなくてはならぬ存在であり、製鉄所の稼働を陰で支えているのです。そして、今年10月1日付で、ニレコ計装は当社に吸収合併されることになりました。これからは統合効果により、サービスの向上を図っていきます。

※ニレコ計装

1972年にニレコサービスとして設立された制御装置の保守・サービス。部品販売を主に行っている。主な顧客は鉄鋼・非鉄金属、発電所、官公庁（ごみ焼却場、浄水場等）で、東京、明石（関西）、八幡（北九州）に営業所がある。

次期の展望

【次期も厳しい状況が続く、新展開による新たな分野の鉄鋼設備の方向性】

市場の動向で述べましたようにアジアから大量の鉄材が流入し価格が低下する一方で、鉄鉱石等の原材料価格の高騰で、国内鉄鋼業界は新規設備投資はおろか既存施設の大規模改修も先送りという厳しい状況が今後もしばらく続くものと考えられます。

このような状況において、引き続き部品販売や修理などのサービス関係に注力し、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こしを進めていきます。また、ここ数年順次市場に投入している新製品のPR活動を積極的に進めます。特に形状計や携帯マーカなどの製品は、これまでにない新たな市場を創造する可能性があるため関連技術の開発やPRを進めてまいります。

他方、海外の状況は景気低迷や欧米からの投資が停滞した影響により新規設備計画延長の状況がしばらくの間続くものと思われます。しかし、アジア諸国の経済成長が堅調で欧州の金融情勢が落ち着いてくれば、徐々に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。その場合、外為市場が円安傾向に転じてきたことから、当社グループにとって不利な状況から脱しつつあります。

このような中で、新製品のPR活動をさらに進め、設備計画再開に向けての活動と新分野への展開を進めていきます。また、渦流式溶鋼レベル計の欧州販売については、ドイツの駐在所を拠点に現地での活動を進めて、欧州仕様

の製品を投入することにより、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きますが、これまでオートメーションが進んでいなかった分野に新たな製品を投入し、PRしてきた成果があらわれてくるものと期待しています。

各事業の概況と今後の見通し（ウェブ事業）

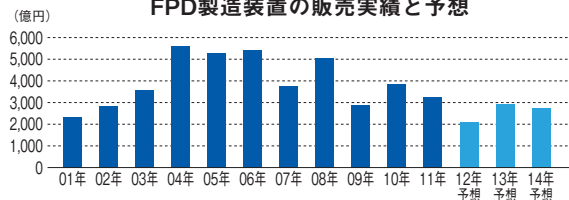
ウェブ事業

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

【スマートフォン等の中小型パネル需要により、フィルム関係の設備投資は一時的な落ち込みはあったものの高水準を続けた】

FPD製造装置の販売実績と予想



液晶やプラズマ・ディスプレイ、最近ではスマートフォンやタブレット端末にも搭載されているフラット・パネル・ディスプレイ（FPD）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した。この生産や加工のためのラインで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。

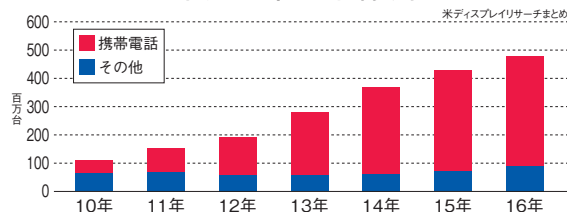
フラット・パネル・ディスプレイは、国内では地上デジタル波への切り替えとエコポイント制度の終了により需要が急速に落ち込み、2012年の生産量は大きく落ち込みました。また、海外ではアジア諸国の経済成長が一時停滞する中で、中国をはじめとしたメーカーの生産量が飛躍的に増えたことから供給過剰の状態となりました。

これに代わって国内で生産量が伸びてきたのがスマートフォン等に使用される中小型液晶パネルです。これ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ので、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。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、テレビ用大型画面の生産ラインを中小型パネル用に相次いで転換しました。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て、一定額以上の投資が継続的に行われるものと考えられます。また、中小型パネルは今後、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、そのため、設備投資が続けられました。この傾向は、今後数年間続くものと思われます。その反面、新たに大規模な設備を導入することはないため、一定程度の設備投資は続くものの、大きな投資の伸びは期待できるものではありません。

中小型パネルの出荷数予想



【タッチパネルについて】

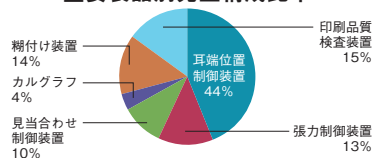
スマートフォンやタブレット端末の画面は、テレビの画面に比べると単に画面を見るだけにとどまらず、画面に触れることで入力する機能が加わったのが大きな違いです。タッチパネルはスマートフォンだけに限らずゲーム機、自販機やFA機器等でも広く使われています。しかし、スマートフォンやタブレット端末ではマルチタッチ機能（複数接触による入力・操作）や厳密な接触認識が特徴的で、さらに比較的大型化した画面を持ち歩き、屋外でも使用するため軽量化のニーズも高くなっています。つまり、高機能で軽量化が強く求められていると言えます。

タッチパネルには、様々な方式がありますが、上述の特徴に適したものとしてスマートフォンやタブレット端末では静電容量方式が主流となっています。この方式は、タッチパネル上で指が触ったポイントを座標として計算する方式です。表面の保護ガラスに指が触れることで静電結合が起こり、その下の透過伝導膜のX軸とY軸から指が触れた面を割り出すという方式です。更に、この静電容量方式の中でも視認性の向上や薄型化といった性能が追求され技術の細分化が進んでいます。そこにメーカーの製造工程での設備投資の必要性が起こっていると考えられています。例えば、透過伝導膜形成のためにスパッタリング装置が必要になります。この装置は真空状態でのイオン粒子の性質を利用して膜形成を行うので、真空状態での制御が必要になるため、その場面で当社の位置制御装置や張力制御装置のニーズが生まれてくると考えられます。

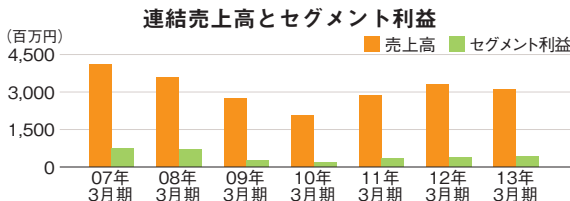
2013年3月期の事業概況

【中小型パネル関係の設備投資が手堅く続いたが、反面大きな伸びには至らず、新市場への展開も伸びなかったため、前期を下回る売上高】

主要製品別売上構成比率



	実績 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	3,101	95.9
セグメント利益	435	117.4



■ ウェブ事業の営業体制を強化再編

昨年の株主通信で展望した通り組織体制に関しては、京橋と八王子の両事業所に分散していた東日本地区の営業部を八王子地区に統合し、営業担当者の地区割りを再編成しました。これに伴い、営業担当者をサービス担当に移すことでサービスを契機にしたユーザーへの深耕も進め更新需要の掘り起こしを進めました。

ウェブ事業の営業スタイルは大企業から中小企業まで幅広いユーザーの生産現場を1軒1軒訪問し、時には簡易的な修理のようなサービスを提供しながらユーザーとの信頼関係を構築し、きめ細かくニーズに応えることによって支持を得てきたというものです。

今般の組織変更によってサービス部隊の層を厚くして、サービスからの営業を強化するとともに営業がより多くのユーザーを訪問できるように図るものです。

■ 新製品を次々に市場に投入

当社グループは、フィルム向け新製品を順次市場投入し、ユーザーの設備更新需要を刺激する活動を展開しました。例えば、透明なフィルムの位置制御をするには、光を遮ることで位置を検知させることはできません。そこで、フィルムの端にプリントされたラインを検知するラインフォロウセンサがありますが、このラインが鮮明でない場合は検知できませんでした。しかし新製品では画像処理の技術を活用して不鮮明なラインを検知することができます。しかし、実際に検知するところを見てもないと真価を理解しにくいのです。そこで、ユーザーに実際に現場で見ってもらうことが拡販のためには重要になってくるのです。

新型ライトガイドは上記のセンサと、アンプ、アクチュエーターの3点によるシステムです。これらを日本国内だけでなくアジアの子会社で生産できるものとする一方で、現地生産・現地販売を拡大し、コストダウンと現地ニーズへの柔軟な対応を図ったのですが、現地の量産移行が遅れてしまいました。また、中小型パネル関係の設備投資が6月から8月にかけて一時的な落ち込みを見たことからフィルム向け制御装置の売上高は前期実績を下回る結果となりました。特に、前期は貢献度が上がったアジア諸国の市場が液晶パネルの生産調整などの影響で鎮静化し期待したほどの伸びがなく、前期の実績に届きませんでした。

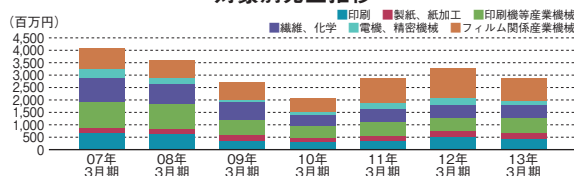
また、有機ELやプリンタブル・エレクトロニクス等の新市場への展開については、国内において生産ラインが立ち上がるまで進展していない状況のため、今後に向けてのPRを続けています。

もう一方の主要ユーザーである印刷業界に対しては、印刷品質検査装置

の技術を活用した糊付け検査装置グルーモニターの拡販に注力し、さらに老朽化した既存糊付け装置の更新需要を掘り起こすことにより受注を伸ばしました。また、印刷見当合わせ制御装置の大型設備更新の受注獲得などもあった結果、印刷向けに限っては前期を上回る結果を残すことができました。

しかし、ウェブ事業の売上に占める割合の大きいフィルム向け売上高が前期ほど好調に推移しなかったため、ウェブ事業の売上高は3,101百万円、セグメント利益は435百万円となりました。

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。高機能フィルム業界ではスマートフォンやタブレット端末等の中小型タッチパネル向け部材の生産量を増やしていますが、新たに工場の生産ラインを敷設することはせず、既存ラインを最大限に稼働させて対応を図っています。そのため、大規模な設備投資は期待できませんが、生産ラインの稼働維持や個々のラインの生産効率化への投資は続けていくものと考えられます。中小型タッチパネル向けの生産ラインを対象として市場投入した新製品が効果的に受注を拡大させるべく、未だ完了していない製品開発を進めてシステムのラインアップを図るとともに、製品の完成度を高めるべく改良を進めてまいります。とくに、タッチパネルの特殊な工程が必要となる真空処理工程に対応した制御装置に対する新たな需要が期待できます。当社の制御装置はその一部に対して対応可能であるため、今後の拡販に注力してまいります。また、アジア新興国の経済成長が堅調なことから液晶テレビは生産調整局面から増産に転ずるものと考えられるため、グループ子会社を中心とする中国、韓国、台湾に対する販売活動に注力してまいります。

印刷関係の市場に対しては、国内は新たな印刷市場の拡大は見込めないため、糊付け装置と検査装置に事業を絞り込み、対象も堅調な分野に絞り込んで事業活動を展開してまいります。その中で、糊付け検査装置グルーモニターや新たな展開として期待される製袋検査装置の販売に注力してまいります。

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、電池や有機EL等の新市場への展開を推進し、印刷市場では対象を絞り込んで効率的な収益向上を進めます。

当社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により、ニレコ全体の成長に寄ってまいります。

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、当社が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

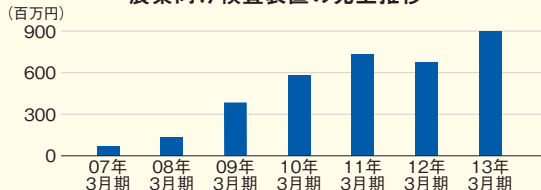
【高機能フィルム業界の業況は底を脱したが、設備投資回復は未だ先】

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。まず第一に無地検査装置の主要な取引先はウェブ事業と重なりますが、高機能フィルムや電子部品の素材となる金属箔等です。ユーザーの状況はウェブ事業のところで説明しましたが、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。また、検査装置は最初に導入する時に検査仕様や規格を細かく設定する作業に多大な労力を要するため、一度導入した機種を変更することがほとんどないので、一旦受注した場合には、その後の追加設備や更新等のリピートオーダーが高い確率で期待できる点がウェブ事業と異なる特徴と言えます。

そして、第二の主要取引先は農産物向け選果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。当社の選果装置は、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。

【農業向け検査装置について】

農業向け検査装置の売上推移



農産物の集荷・選別・出荷作業の集中化、機械化が進んだのは、約15年前のガット・ウルグアイラウンドの交渉結果により農産物の関税が自由化されることになったため、農業強化のために政府が多額の助成金による農業支援策を行ったことによるものです。当時、不景気の長期化によりメーカーが本業以外の事業に進出し、この事業の機械化に多数のメーカーが参入し、選果場の検査装置も、当社グループ以外にも多数のメーカーが参入しました。

この時、多額の補助金により各地の農協が共同選果場を建設し、検査装置や選果ラインを一気に導入しました。しかし、その後は規則により10年以内の設

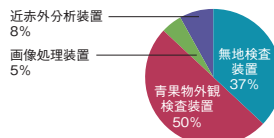
備更新は出来ないことや、国内で選果場を必要とするニーズに限りがあるため、参入したメーカーが次々に脱落していくこととなり、選果装置に関しては当社グループと数社しか残っていない状況となっています。その状態で、15年前に導入した検査装置が老朽化により更新期を迎え、ニーズが高まり当社グループの受注が増えてきました。数年前に、業界内の大手メーカーが倒産したことにより業界の再編があったことも当社に有利に作用し、当社は選果場の入札に参加する農業プラントのメーカーとの交渉を優位に進めることができる立場になりました。そのこともあって、高い利益率を確保することが可能となっています。

この10年あまりの間、当社では、他社が脱落する中で逆境に耐えながら、農業関係者との信頼関係の強化に努めて絆を深めてきました。例えば、なすの外観検査で重要な要素となる色合いを検査するために、現地の農家と協力して様々な色合いのなすとその品質との相関関係をデータ化するために、多くのサンプル測定と長期間にわたる聞き取り調査を行わなければなりません。当社の選果装置には、このような他社がすぐには真似の出来ないデータやノウハウの蓄積が重ねられています。その成果といえるのが、現場のニーズを拾い上げた生傷腐敗センサーのようなオンライン製品です。また、このような営みの根底には安定した財務基盤をベースに長い視野で技術を開発し事業を育てていくという当社の姿勢が反映されています。当社の検査装置は、みかんや柿などの中型の果実やなす、きゅうり、とまと等の野菜の外観検査において日本全国の農協の共同選果施設に納入されています。

2013年3月期の事業概況

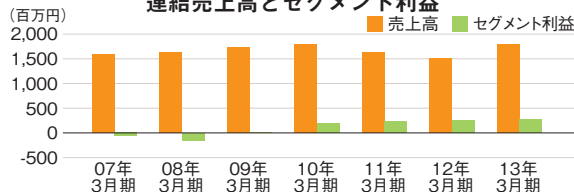
【農業向け検査装置、無地検査装置とも好調な受注により売上は前期を上回り、利益面でも改善された】

主要製品別売上構成比率



	実績 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	1,789	118.5
セグメント利益	274	112.7

連結売上高とセグメント利益



■無地検査装置の受注・売上は着実にアップ

無地検査装置に関して、昨年の株主通信では、今期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、高精細画面の要求に応えるために

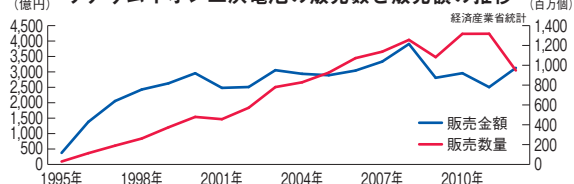
検査装置への能力要求がエスカレートしていくため、能力面で競合他社に格段に差をつけた次世代の検査装置を開発し、他社のシェア奪取を図っていくと説明していました。

実際には、部材メーカーは新規生産ラインの新設や増設を行わない代わりに、既存の生産ラインの稼働率を限界まで上げることで増産に対応していますが、さらに生産ラインのスピードを上げることにより、増産と効率化を進めています。さらに中小型パネルの高精細画面が進んだことにより品質要求がさらに高まりました。これは検査装置にとっては、今までより少ない時間で、今までより精度の高い検査を求められることとなります。その中で、当社の検査装置はラインの高速化対応に優れている点などから、比較的ユーザーの要求に応えることができましたが、完全に応えるには能力が足りなくなりました。その要求に応えるため格段にパワーアップした新型機を開発中ですが、期中の市場投入には間に合いませんでした。新型機の投入までの間、現行機の拡販に努めており、若干ペースは緩みましたが、コンスタントに受注を獲得しています。今期の売上は、前期後半の好調の中で獲得した受注がユーザーの稼収を捉え、売上高として計上できたことにより、前期を上回る結果となりました。

■ リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置は伸び悩み

リチウムイオン二次電池向け電極シート検査装置について、昨年の株主通信では、電池生産の本格化に向けて仕様要求が厳しくなることに対応した新型機を開発し市場投入を図ると述べていましたが、この新型機は上述の次世代無地検査装置をベースにしていることから、市場投入は今期は間に合わず、次期になる見込みです。車載用リチウムイオン二次電池の本格的な量産開始は、当初の目論みより遅れているため、検査装置への注文量は期待したほど伸びませんでした。その中で、一度受注したユーザーからのリピート・オーダーの確実な獲得に注力し、量産本格化時に確実に受注を獲得すべく信頼関係の強化を進めました。

リチウムイオン二次電池の販売数と販売額の推移



■ 農産物向け選果装置が好調で利益面でも貢献

農産物向け選果装置に関して、昨年の株主通信では、遅れて成立した補正予算の実行に機を逃さず受注獲得を図り、一方で海外展開に動くことと今期を展望しました。実際に、成立が遅れた予算が年度を繰り越して実行となり、第1四半期に前期獲得高と同程度の受注を一気に獲得することができました。これは、オンリー・ワン製品としてユーザーに高い評価を受けている生傷腐敗センサを改良したことにより、みかんの大型選果施設の検査装置を一括で受注できたことや、農業関係者との信頼関係と密接な情報交換を進めた営業活動の賜物ということができまます。ただし、一気に多大の受注に生産体制の負担が過大となり、今後の課題を残しました。また、海外に向けては、既に韓国の済州島の高級オレンジ向けに内部品質検査装置納入の実績がありますが、これを視察した米国より問合せがあり、高級オレンジの糖度と酸度を測る内部品質検査装置を1台デモ機として納め、営業活動のスタートを切りました。

以上の結果、検査機事業の売上高は1,789百万円、セグメント利益は274百万円となりました。

【検査装置の受注～売上】

ここで参考までに、検査機事業の営業が検査装置を受注し売上計上までもっていくプロセスを簡単にご紹介しておきたいと思えます。まず、展示会に見に来ていただいたり、商社その他から紹介いただいたり、直接問い合わせをいただいた所に営業が説明に向きます。ユーザーが検査装置を必要とする目的は2種類あって、一つは品質維持向上のためで、これは生産ラインで作られる製品を検査してキズやムラのある製品をハネるためです。もう一つは、生産ラインの品質向上と効率アップのためにラインの様々な箇所に検査装置を設置し、ライン上の無駄やキズが生じる原因を探り、改善のために使うという場合です。特に後者の場合は、未だ発見されていない非効率や品質阻害要因を見つけていくという目的なので、検査の基準が固まっています。そこで、説明が議論になり、製品の説明が要望を掘り起こすことに発展することもあります。そして、ユーザーに説明により興味を持ってもらって、現場のサンプルを預かって、実際に検知できるかを試してみるサンプル測定を行います。これは、様々なケースを想定して行うので、何度も行います。最近、このサンプル測定の回数が増え、時間もかかるようになり、場合によっては1年近く様々なサンプル測定を繰り返すケースも出てきました。サンプル測定でいい結果が出ると見積もりを他社と競争して、その結果、受注となると、技術者がユーザーと細かく何をどこまでどのように検知するか仕様を決めていきます。この時、ユーザーの目的が2種類のうち後者の場合には、検査基準が定まっていないケースが多いので、両方で協力して仕様を固めていく作業を行います。この作業に多大な時間と労力を要するため、一度検査装置を導入するとユーザーは他のところに替えることは消極的になります。ですから、最初が肝心なです。そのあとは検査装置を製作し、ユーザーに納入セットし、試運転までして、検収を受けることになりますがそこで検収がなかなかもらえず、売上の計上が遅れることも少なくありません。これが、検査装置の利益率を押し下げる要因の一つにもなっています。このようにして、最初の納入したあと、順調に装置が稼働を続けると、同じものを追加受注ということになり、その時には最初の受注で踏んだ手続きを省略することになるので、リピートオーダーでは利益率が向上してくるようになります。

次期の展望

【無地検査と農業向け受注拡大を図る】

無地検査装置は、スマートフォンやタブレット端末等の中小型パネル増産と高精細画面の進行によりエスカレートする高精度の検査需要に応えるため、次世代の検査装置を開発し、現在、活発な引き合いがありながら受注に至らないジレンマを払拭し、受注の拡大を図ります。

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、車載用の大型電池の量産本格化が遅々として進まない状況の中で、性能面で他社より一歩抜けた新型機を市場投入し、高精度検査のニーズに応えることにより量産本格化の前段階で検査ラインを押さえてしまうべく販売活動に注力していきます。

そして、農業向け選果装置は、今年度の補正予算が成立したことを受け、予算実行は大部分が次年度に繰越されることになるため、今期同様まずは受注獲得に全力を尽くします。また、海外展開については、今期にデモ機を送った米国市場への進出に注力し、施策を展開させてまいります。また、新たな分野として水産物の検査装置への展開を試みてまいります。

当社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。

連結財務諸表

連結貸借対照表 (要旨)

(単位：千円)

科目	第87期 平成25年3月31日現在		第86期 平成24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
① 現金及び預金	3,648,003	29.2%	3,030,037	26.1%	617,966	20.4%
① 売上債権	2,857,019	22.9%	2,922,991	25.2%	△65,972	△2.3%
有価証券	72,787	0.6%	90,758	0.8%	△17,971	△19.8%
① 棚卸資産	2,184,182	17.5%	2,218,286	19.1%	△34,104	△1.5%
その他流動資産	544,124	4.4%	441,753	3.8%	102,371	23.2%
流動資産計	9,306,118	74.5%	8,703,828	75.0%	602,290	6.9%
有形固定資産	1,228,297	9.8%	1,286,655	11.6%	△58,358	△4.5%
無形固定資産	136,567	1.1%	72,363	0.6%	64,204	88.7%
投資その他の資産	1,826,369	14.6%	1,540,152	13.3%	286,217	18.6%
固定資産計	3,191,234	25.5%	2,899,171	25.0%	292,063	10.1%
資産合計	12,497,352	100.0%	11,603,000	100.0%	894,352	7.7%
買入債務	245,420	2.0%	285,502	2.5%	△40,082	△14.0%
その他流動負債	853,966	6.8%	819,687	7.1%	34,279	4.2%
流動負債計	1,099,386	8.8%	1,105,189	9.5%	△5,823	△0.5%
② 固定負債計	388,432	3.1%	126,208	1.1%	262,224	207.8%
負債合計	1,487,818	11.9%	1,231,398	10.6%	256,420	20.8%
③ 純資産合計	11,009,533	88.1%	10,371,601	89.4%	637,932	6.2%
負債純資産合計	12,497,352	100.0%	11,603,000	100.0%	894,352	7.7%

連結キャッシュ・フロー計算書 (要旨)

(単位：千円)

科目	第87期 自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日		第86期 自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31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	727,642		△168,953		896,595	530.6%
投資活動によるキャッシュ・フロー	△203,374		△165,943		△36,431	△22.0%
財務活動によるキャッシュ・フロー	21,324		△92,734		114,058	123.0%
現金及び現金同等物にかかる換算差額	29,824		△2,058		31,882	1,549.2%
現金及び現金同等物の増加・減少額	575,416		△429,689		1,005,105	233.9%
現金及び現金同等物の期首残高	2,999,226		3,428,916		△429,690	△12.5%
現金及び現金同等物の期末残高	3,574,643		2,999,226		575,417	19.2%

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87期		第86期		増減			
	自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日	金額	売上比率	自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日	金額	売上比率	金額	増減率
売上高		7,191,573	100.0%		7,272,367	100.0%	△80,794	△1.1%
売上総利益		2,491,236	34.6%		2,492,105	34.3%	△869	△0.0%
販売費及び一般管理費		2,064,742	28.7%		2,162,770	29.7%	△98,028	△4.5%
営業利益		426,494	5.9%		329,334	4.5%	97,160	29.5%
経常利益		485,938	6.8%		374,765	5.2%	111,173	29.7%
当期純利益		520,493	7.2%		250,918	3.5%	269,575	107.4%

（参考データ）

事業別売上の状況

（単位：千円）

科目	第87期		第86期		増減			
	自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日	金額	構成比率	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	増減率
プロセス事業		2,270,783	31.6%		2,495,179	34.3%	△224,396	△9.0%
ウェブ事業		3,101,684	43.1%		3,235,858	44.5%	△134,174	△4.1%
検査機事業		1,789,721	24.9%		1,510,217	20.8%	279,504	18.5%
その他		29,385	0.4%		31,113	0.4%	△1,728	△5.6%
合計		7,191,573	100.0%		7,272,367	100.0%	△80,794	△1.1%

強い財務基盤が経営の安定性を支えている

当社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。特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、検収という手順で売上を計上し、さらに資金を回収するために数ヵ月から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。

一方、メーカーとして新しい分野への挑戦や新技術・新製品の開発は、将来の成長のためには不可欠ですが、これには長い年月と労力がかかります。これまで、当社グループは長期的視野に立ってじっくりと事業を育ててきました。それは安定した財務基盤があって、はじめて可能となるものです。そのためにも安定性を重視し、高い自己資本比率を維持しています。

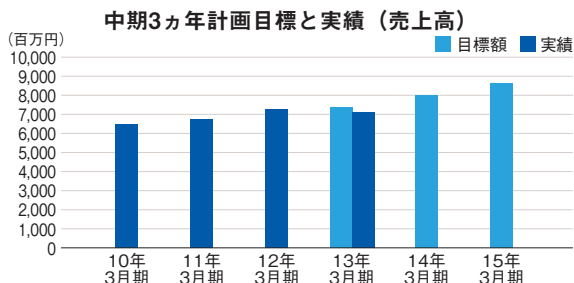
連結財務諸表の今期のポイント

- ①売上債権や棚卸資産は、効率アップの努力を続けている結果として減少し、これに代わって現金の割合が増えました。
- ②固定負債は「従業員持株ESOP」の導入に伴う借入金が発生したことにより増加しました。
- ③純資産は当期純利益が計上されたこと等により増加しました。

中期3カ年計画の中間経過と今後の展望

今期である第87期は中期3カ年計画の初年度でした。今期の業績は既に、ご説明した通り、厳しい経済環境の中で売上は目標に達することはできませんでしたが、収益力向上への地道な取り組みが徐々に成果を上げ利益の点では目標を上回りました。また、昨年末から為替相場が円安基調に転じ、輸出主体の企業が業績予想の上方修正を相次いで発表するなど、先行きに対する見方に変化の兆候が表れてきました。このような、実績経過と環境変化を踏まえて、中期3カ年計画の経過報告と今後について、ご報告したいと思います。

中期3カ年計画の方針と実績



昨年の「第86期株主通信」で、中期3カ年計画について詳しい説明を行いました。その基本方針は次の点にあります。

- ・グループの将来への成長エンジンとして検査機事業を位置づけ、フィルム・電池向け検査と農業向け検査の伸長に注力する。
- ・海外市場への展開により、各事業の更なる成長を図り、海外売上比率30%を目指す。

上記基本方針について、前者の検査機事業は初年度計画の目標値をクリアし、利益率も向上するなど順調に成長してきていると言えます。今後に向けての施策は着々と進めており、このまま努力を続け、さらに上を目指しています。一方後者の海外進出については、当初の想定を越えて海外市場が全般的に停滞、低迷したことにより、海外売上比率は上らず、これから更なる努力が必要と考えています。

全体としての目標に対する実績を見ると、売上高では初年度目標に届きませんでしたが、利益は目標を上回りました。これは利益率の良い農業向け検査装置の売上が伸びたことでもあります。また、全体として製造経費の削減が少しずつ進んだ結果であり、利益率が徐々に改善されてきていると言えます。したがって、今後の売上高について目標をクリアしていくことにより、利益に関しては目標を上回ることも目指していきたいと考えています。

中期3カ年計画の残り2年間に向けての方針

前述の2013年3月期の実績に対する評価と、当社グループを取り巻く環境が計画当初の想定を越えて大きく変化してきたこともあり、多少の手直しを加えながら、今後の中期3カ年計画を進めていくことになります。中期3カ年計画の基本線に対する変更はありません。次期に向けての総括として次の点があげられます。

- 検査機事業が目標を上回るペースで伸長している。
 - ・現在の施策を継続し、厳しい状況に置かれているプロセス事業をカバーできるよう、目標を上回るべく努力する。
- 海外売上比率は20%以内にとどまった。
 - ・欧州金融不安や先進国市場を中心に経済が停滞したことや円高の影響が想定外に大きかった。今後は検査機事業やプロセス事業、ウェブ事業でそれぞれ進めている施策を続ける。成果に結実するには予想より期間を要する可能性がある。これからの重点施策として、特に次の2点を説明いたします。

農業向け検査装置の海外進出と新たな展開

検査機事業の農業向け検査装置は好調に業績を伸ばしていますが、将来のさらなる成長に向けて、海外市場への進出と新たな分野への展開を図っています。

■ 済州島（韓国）への進出

済州島は観光地として有名ですが、高級オレンジ（デコボン）の韓国最大の産地で、韓国の農産物輸出に大きく貢献しています。近年、政府が各国とFTPを結んだことにより、国内農業強化のために多額の補助金がなされました。この補助金により選果場の機械化が進められ、当社の内部品質検査装置が全面的に導入され、現在稼働しています。

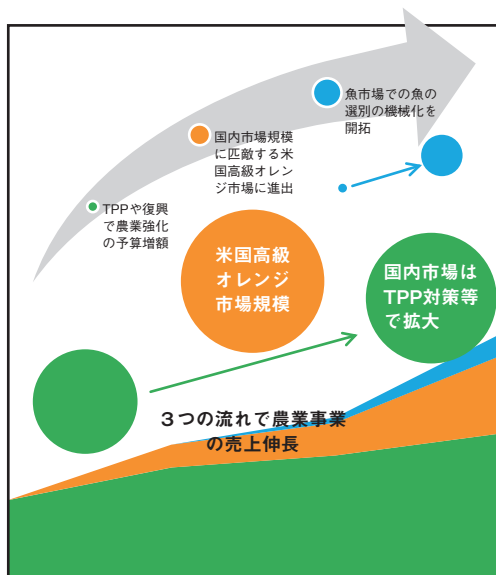
■ 米国への進出

米国カリフォルニア州の高級オレンジ農家が済州島を視察した際、当社の内部品質検査装置を見学し、問合せがあったもの。米国でも高価な高級オレンジは、品質の均一化が課題であったことから内部品質検査装置を用いた選別を考えていたときに、当社の検査装置に出会ったそうです。カリフォルニア州の高級オレンジの集荷施設だけでも、日本国内の全部のみかんの集荷施設以上の数があることから、この市場を開拓できれば、対象とする市場規模が倍増する可能性があります。

現在、デモ機として1台を現地に納入し、試験的に使用してもらって、真価を理解してもらっているところです。

※水産物検査装置

東日本大震災の復興事業の一環として魚市場の省力化と商品性向上のための共同研究に当社も参加しています。市場で水揚げされる様々な魚を機械化により自動選別するシステムです。特に、さんまの脂肪分を検査することにより傷み度合を一律に測定することが実現すれば、刺身用のさんまを多量に出荷することが可能となります。また、市場としても東北地方の漁港や魚市場で設備として導入されると新たな市場の可能性がります。



鉄鋼向け渦流式溶鋼レベル計の海外販売

渦流式溶鋼レベル計は、10年以上前に国内大手鉄鋼メーカーと共同開発した製品です。これは連続鋳造という工程で安全管理上と品質維持のため必要な製品です。しかし、基本特許はその大手メーカーが所有していたため、製品化後も特許使用料を支払い、当社の販売活動は国内に限定されるという規制を受けていました。

それが、特許権の有効期間が満了となり、当社に課せられた規制が解除できたため、欧州を皮切りに海外へ販売活動をスタートさせ

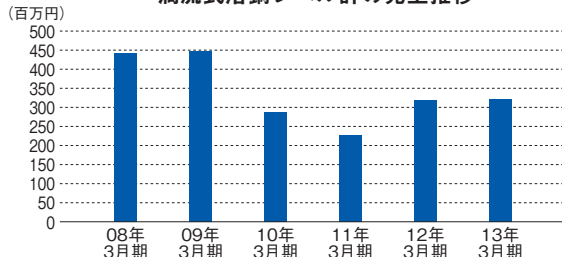
ました。活動を始めるに当たって現地でも市場調査を実施した結果、現地でも主流となっている機器はγ線という放射線を照射する方式で、放射線を扱うことへの不安から買い替えに対する潜在需要が高いこと、欧州の製鉄所や製鉄機器メーカーを押さえることができれば、その輸出先である中国やブラジルなどの製鉄所を間接的に抑えることができることが判明しました。そして、渦流式溶鋼レベル計を納めることを契機にして、これに関連する計測装置をさらに販売する可能性があり、市場の可能性は国内市場と同規模かそれ以上と想定できることが判りました。

そこで、一昨年から活動をスタートさせました。しかし、日本でこそ当社は業界では信頼されていますが、欧州では無名で知名度がありませんでした。そこで、日系の耐熱タイルメーカー（連続鋳造施設での必需品です）の現地法人と提携してユーザーを紹介してもらいながら製鉄所をまわり、知名度を上げることから始めました。そして、2012年6月にドイツのデュッセルドルフに駐在所を設け、技術者が1名常駐してPRと技術指導を進めています。また、そのプロセスで判明したことを基に現地仕様のカスタマイズした製品を開発し、早期に投入する予定です。これらを待つ、次のステップへの展開を予定しています。

しかし、残念ながらヨーロッパの経済状況は想定していた以上に深刻さが増してきているため、計画は遅れ気味です。

一方、台湾や韓国などの製鉄所は日本の鉄鋼プラントにより設備がつけられているので当社の渦流式溶鋼レベル計を入れ易いところと考えられるため、少しずつ販売活動をスタートさせました。

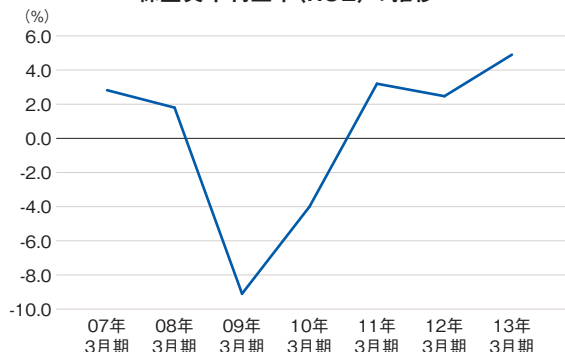
渦流式溶鋼レベル計の売上推移



株主還元

剰余金の配当等に関する基本方針

株主資本利益率 (ROE) の推移



当社はもともとのユーザーである鉄鋼・重化学工業の各企業が資金を出し合って設立されたという経緯から法人株主の比率が高く、個人で株主となった方々も長期間にわたり株式を保有されている方の比率が高いという特徴があります。そのためもあり、株主の皆様の配当への関心は高いという傾向があることを認識しております。

また、当社グループのビジネスモデルが主要3事業による事業ポートフォリオを形成し、各事業の特徴を相補的に生かすことにより、この20年以上にわたる景気低迷の時期においても、2期を除き営業利益を計上してきました。

このような当社グループの特徴と株主の皆様の期待値を考慮し、株主価値の最大化を大きな基本方針の中で、株主の皆様への還元の基本的な方針としては、安定的な配当を継続し、利益が上がった時はこれに応じた増配をし、厳しい状況の時は株主の皆様にもその状況を共有していただくということとしています。具体的には、配当性向35%以上という基準を設けております。ただし、当期純利益が

突発的事情により本業以外の原因で少額となってしまった場合には、安定配当という考え方や最適資本構成への考慮から配当性向として掲げた35%を大きく超えて配当の一定額を維持することも過去に行っています。

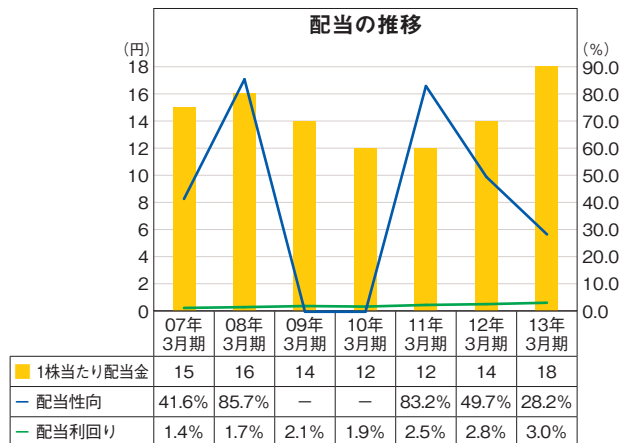
また、自己株式の取得は状況に応じて、機動的に実施しています。

配当について

当社の配当の支払いは、中間配当と期末配当の年2回行っています。中間配当は取締役会の決議により、また期末配当はまとめて定時株主総会の決議により実施しています。

第87期の期末配当は1株当たり10円とさせていただきます。なお中間配当として1株当たり8円お支払していますので、年間では1株当たり18円となります。

配当の推移



株式の状況

株式の状況 (平成25年3月31日現在)

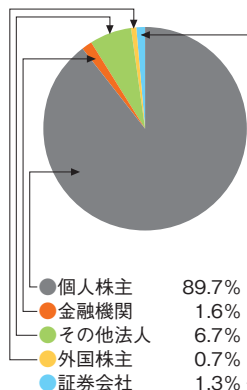
発行可能株式数： 39,400,000株
 発行済株式の総数： 9,205,249株
 株主数： 836名
 大株主：

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	510	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	278	3.6

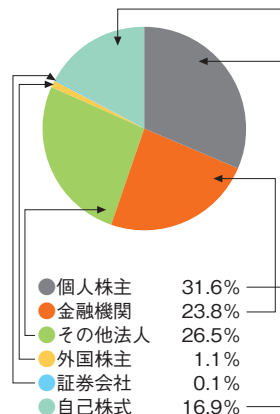
(注) 上記以外に、当社は自己株式1,559,319株を保有しております。なお、持株比率は自己株式を控除して計算しております。

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25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：234名

役員 (平成25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
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
 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

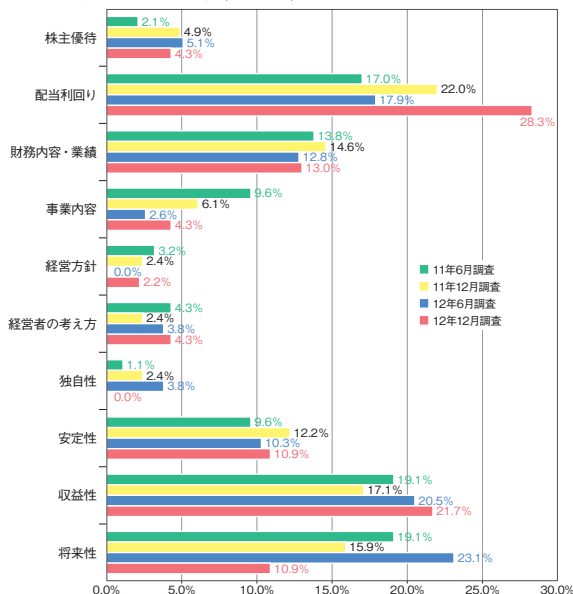
〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル)

株主アンケート結果について

前回お送りしました「第87期中間株主通信」でお願いし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22件で、回答率は2.4%になりました。残念ながら回答率は前回の3.5%を下回り、アンケートを始めて以来最低の回答率となってしまいました。

さて、アンケート結果については、「第87期中間株主通信」では外部の方による社長インタビューを特集するなど、これまでと変わった趣向を試みたりしたことから、傾向に変化が現われていたと思います。とくに、事業報告やIR活動に対する回答は賛否が分かれていたのが、好意的な回答が増えたように思います。

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)



当社への投資に際して重視することは前回までと傾向が変わり「将来性」が若干後退し、「配当利回り」が増えました。ちょうどアンケートの時期が閉塞感の最も強い時期だったためであると思いますが、当社の経営の安定性への注目が高まっているように見受けられます。本株主通信でも説明しておりますように、将来の成長へ向けて努力しており、少しずつ成果が現れてきておりますので、そちらの方も今後は見ていただきたいと思います。

なお、その他の質問の回答を含めた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聞かせたいため、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(イー・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

