

2017年3月期 決算説明会



NIPPON SEIKI

2017年 5月29日

■ 2017年3月期 決算概要

■ 中長期成長戦略

	16年3月期	17年3月期
日本	9社	9社
米州	7社	7社
欧州	2社	2社
アジア	15社	16社
計	33社	34社

(百万円)

	16年3月期	17年3月期	増減率
売上高	243, 606	240, 520	▲ 1. 3%
営業利益	18, 083	17, 296	▲ 4. 4%
経常利益	16, 378	17, 764	+ 8. 5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9, 143	9, 412	+ 2. 9%
1株当たり 当期純利益	159. 67円	164. 37円	—
為替 (USドル)	120. 15円	108. 34円	11. 81円高

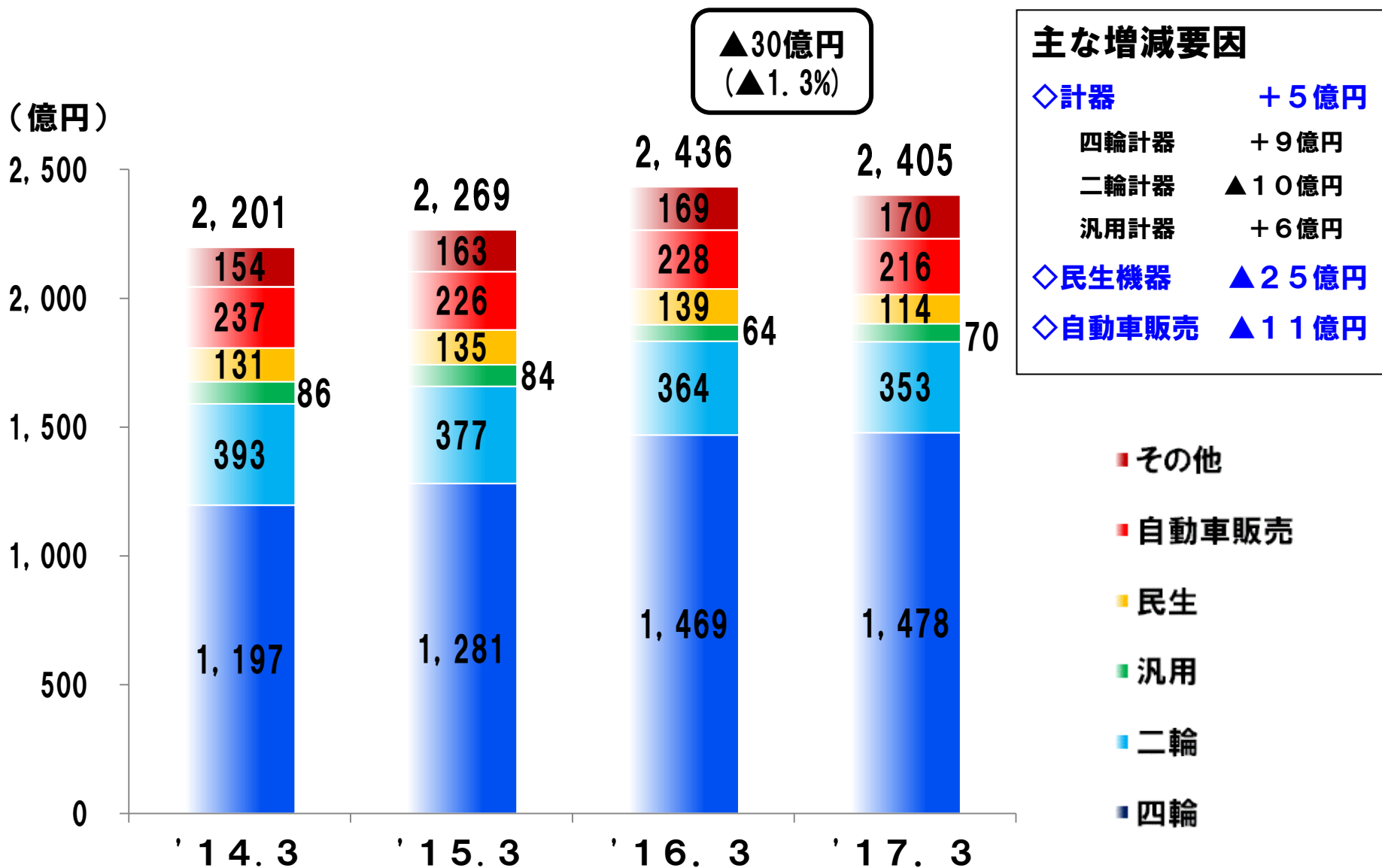
為替レート（期中平均）実績

（円）

	16年3月期	17年3月期	レート差	% (▲は円高)
USドル	120.15	108.34	11.81 円高	▲9.8%
ポンド	181.33	141.51	39.82 円高	▲22.0%
ユーロ	132.60	118.74	13.86 円高	▲10.5%
バーツ	3.54	3.08	0.46 円高	▲13.0%
元	19.23	16.35	2.88 円高	▲15.0%

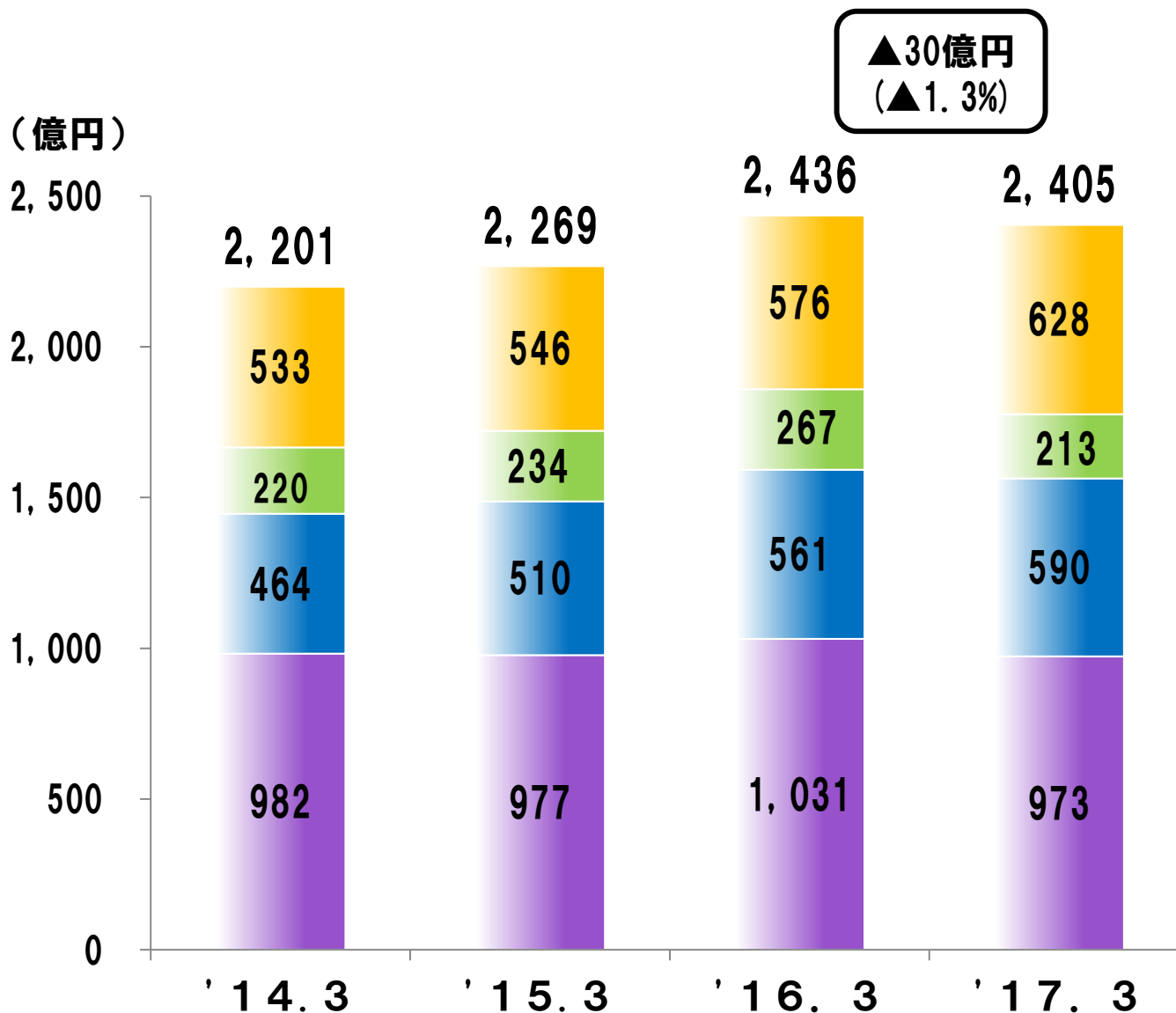
為替感応度：ドル1円の変動につき、営業利益で1.12億円／年

事業別 売上高



所在地別 売上高

2017年3月期



主な増減要因

◇日本

- 四輪計器 ▲4.2億円
- 二輪計器 ▲1.3億円
- 汎用計器 +6億円
- 自動車販売 ▲1.1億円

◇米州

- 四輪計器 +3.3億円

◇欧州

- 四輪計器 ▲4.9億円

◇アジア

- 四輪計器 +6.7億円
- 二輪計器 +9億円
- 民生製品 ▲2.8億円

■ アジア

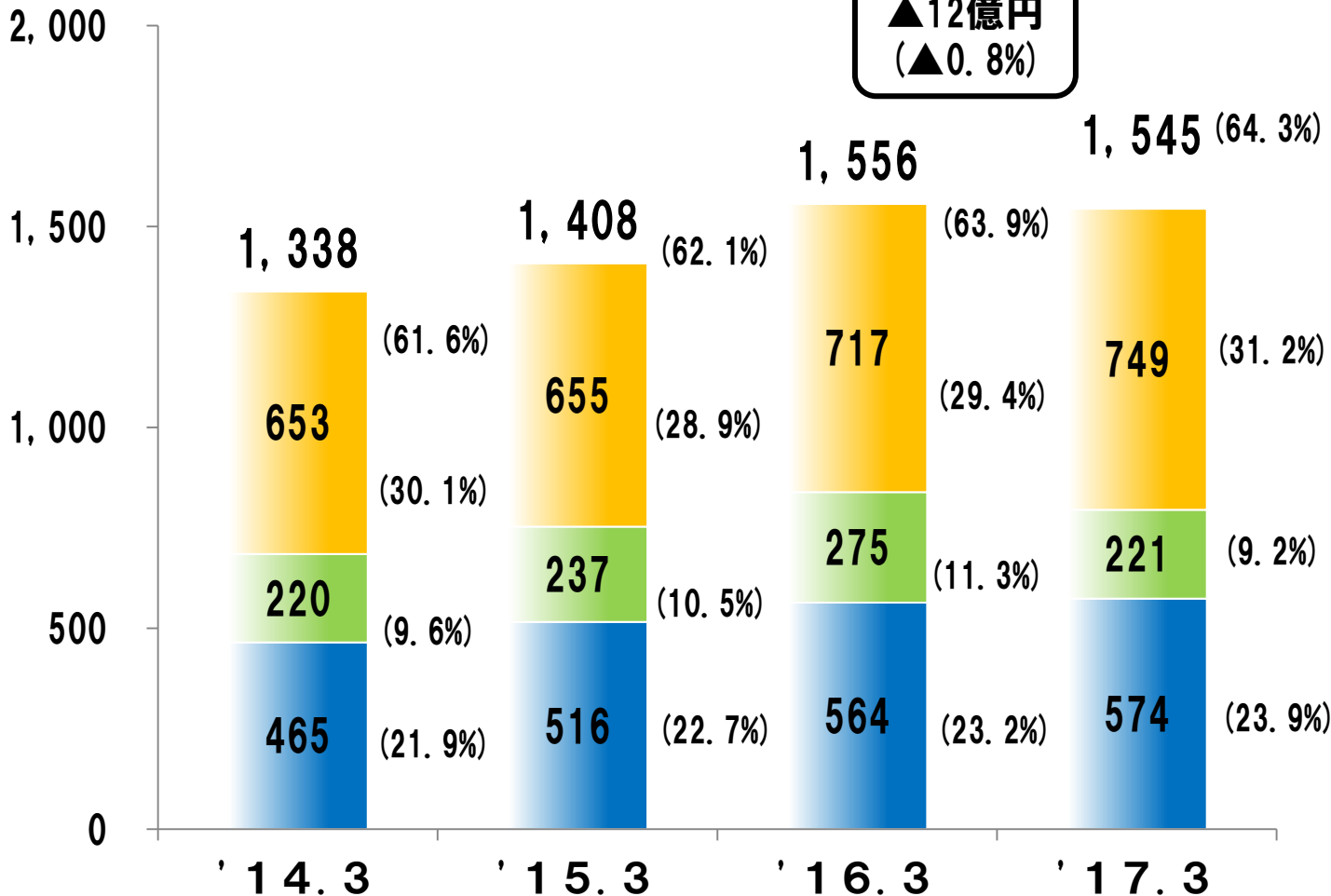
■ 欧州

■ 米州

■ 日本

(カッコ内は連結売上高に占める海外売上高の割合)

(億円)



主な増減要因

◇米州

GM向けが増加

◇欧州

BMW、P S A、
J L R向けが減少

◇アジア

ホンダ、上海GM
向けが増加

■ アジア

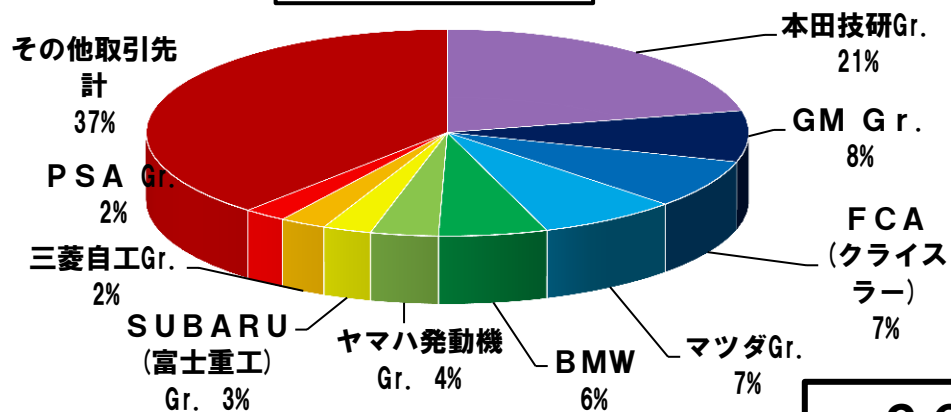
■ 欧州

■ 米州

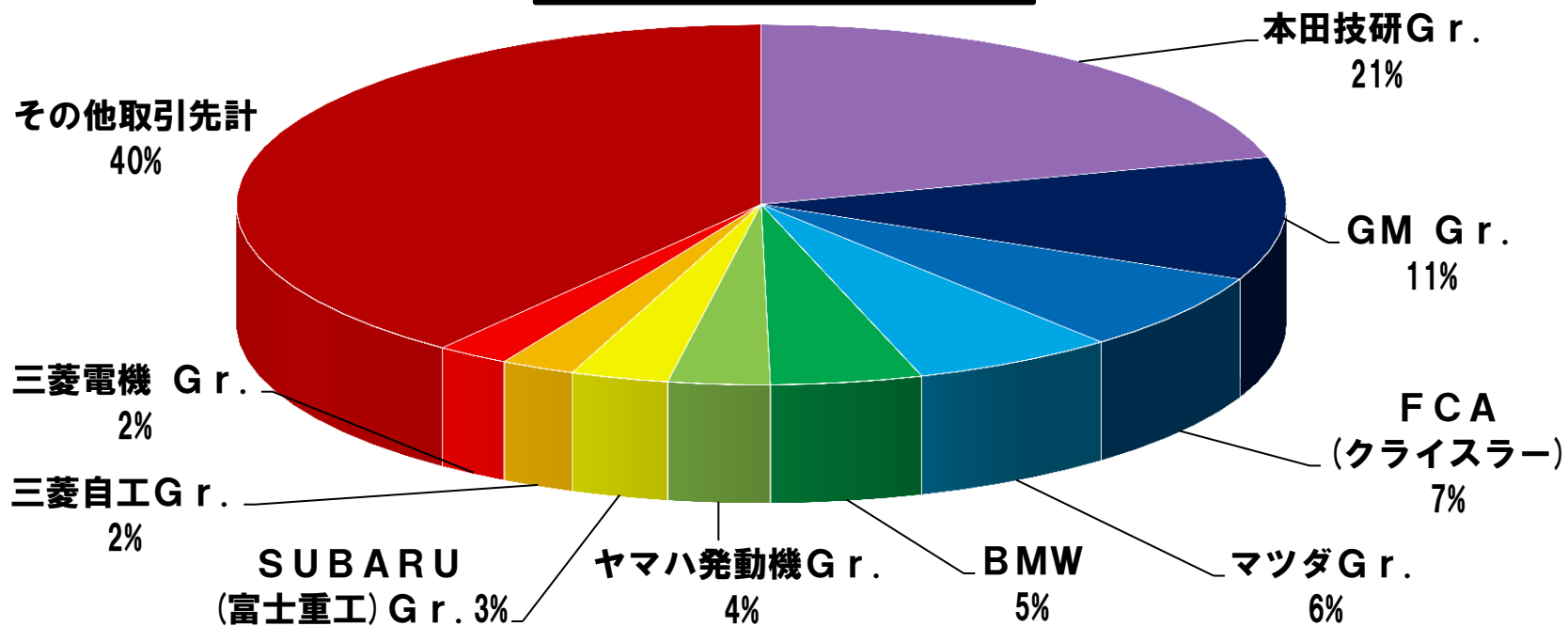
得意先別売上構成

2017年3月期

2016年3月期



2017年3月期

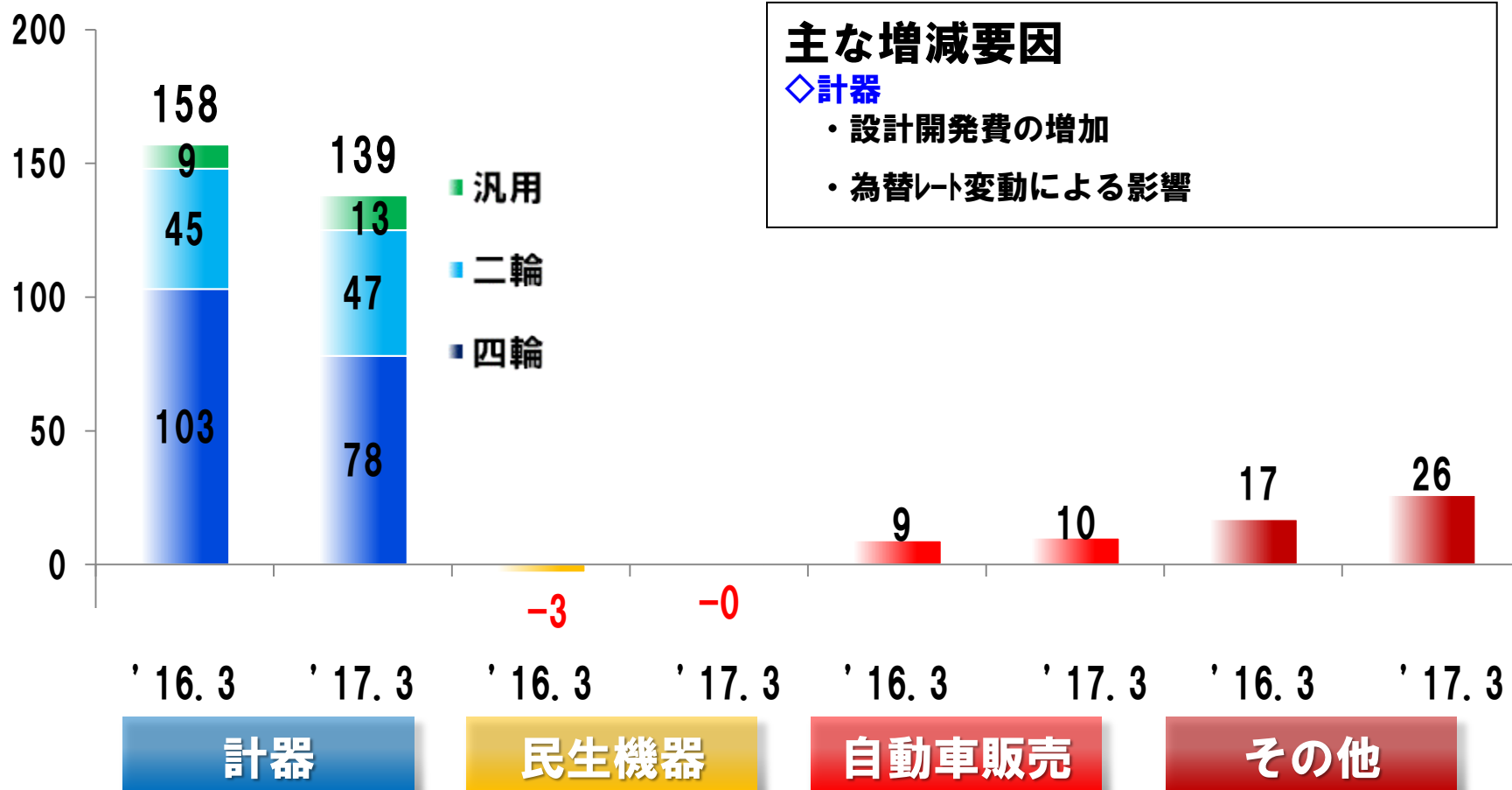


事業別 営業利益

2017年3月期

	' 16年3月期	' 17年3月期	増減
営業利益	180億円	172億円	▲4. 4%

(億円)

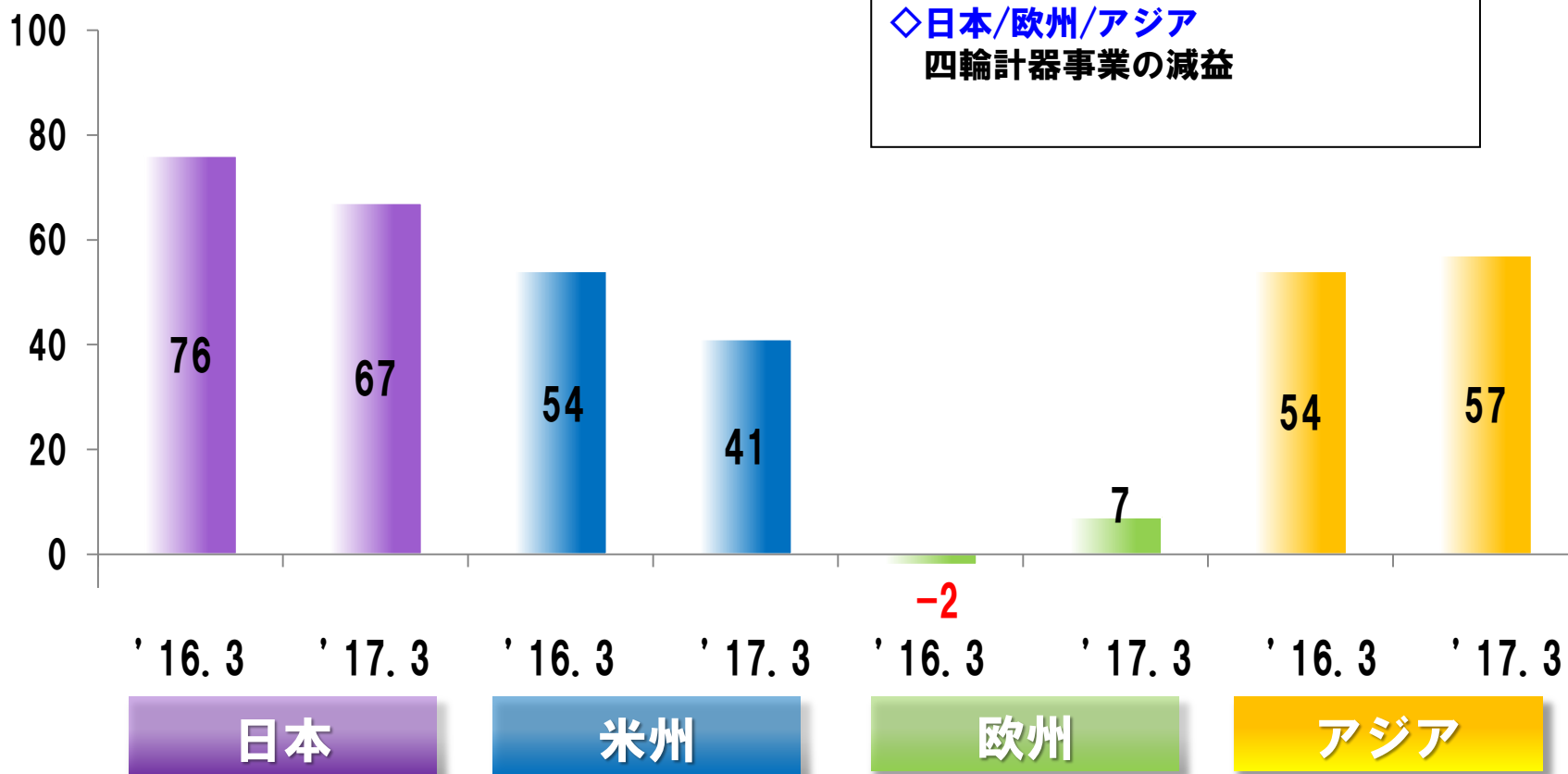


所在地別 営業利益

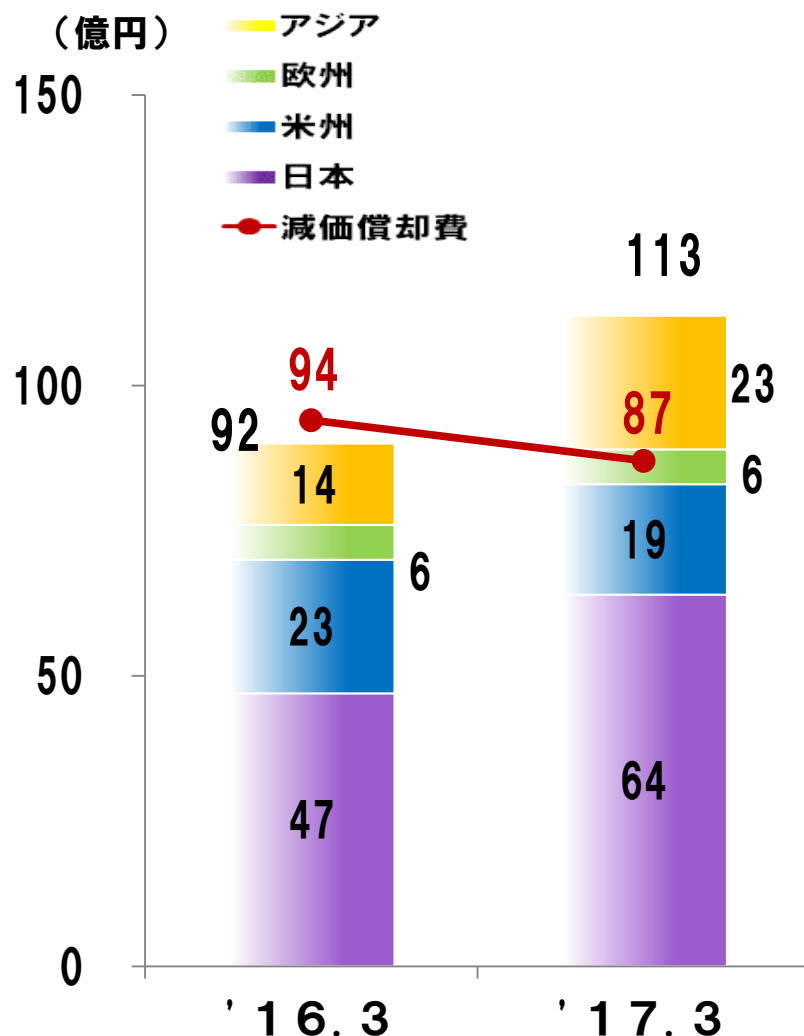
2017年3月期

	' 16年3月期	' 17年3月期	増減
営業利益	180億円	172億円	▲4. 4%

(億円)



設備投資額、減価償却費



アジア 23.1億円 (前期比 +8.2億円)

TNS (タイ) : 5.6億円 (新機種対応)

SHNS (中国) : 4.4億円 (新機種対応)

欧州 6.3億円 (前期比 +0.1億円)

UKNSI (イギリス) : 6.2億円 (新機種対応)

米州 19.7億円 (前期比 ▲4.0億円)

NSI (アメリカ) : 5.2億円 (新機種対応)

NSMX (メキシコ) : 4.2億円 (新機種対応)

日本 64.3億円 (前期比 +16.9億円)

本社 : 32.5億円 (新機種対応)

NSW (広島) : 11.6億円

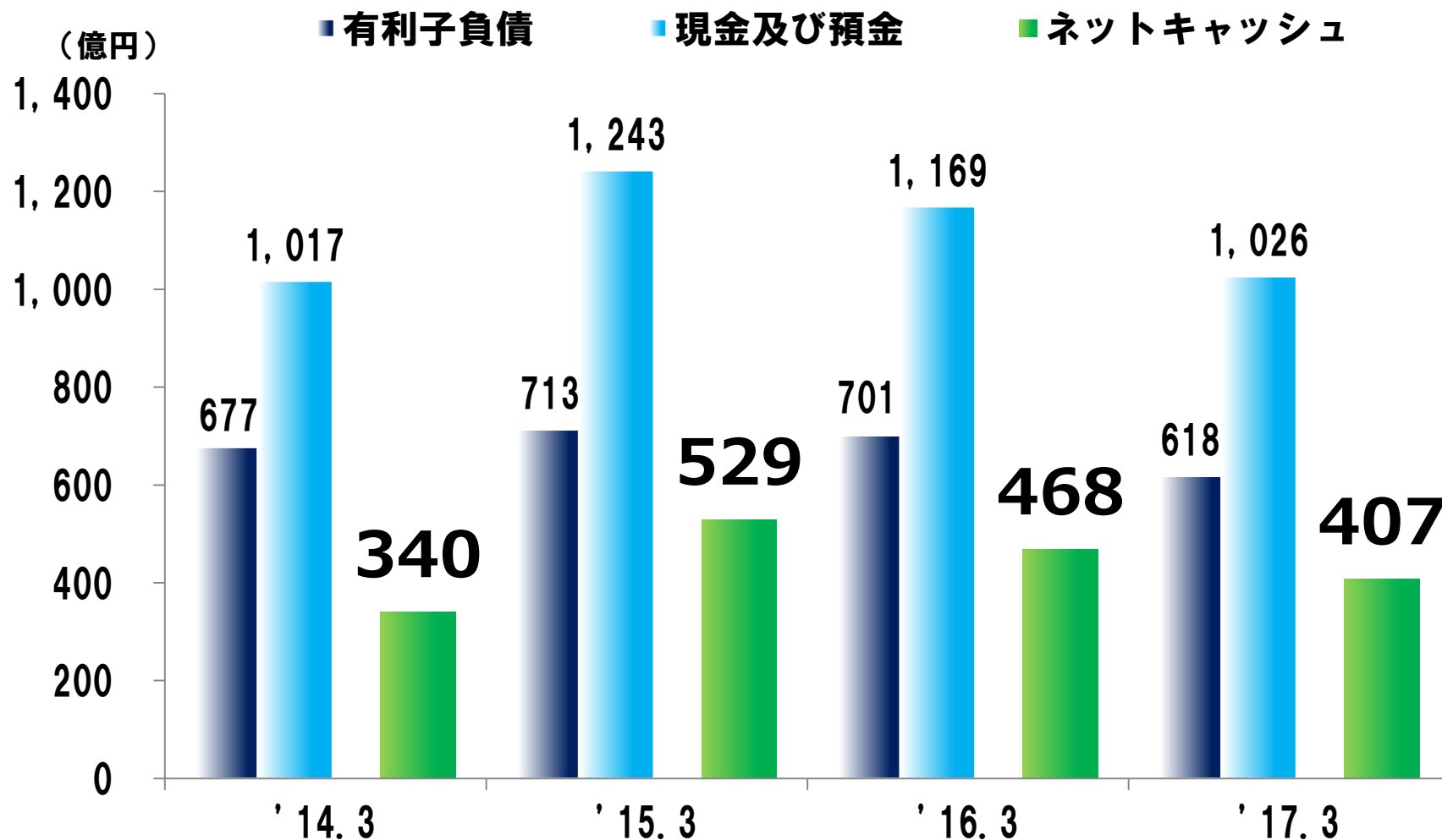
(工場新設、新機種対応)

ディーラー4社 : 11.5億円

(ホンダ四輪販売の店舗新設)

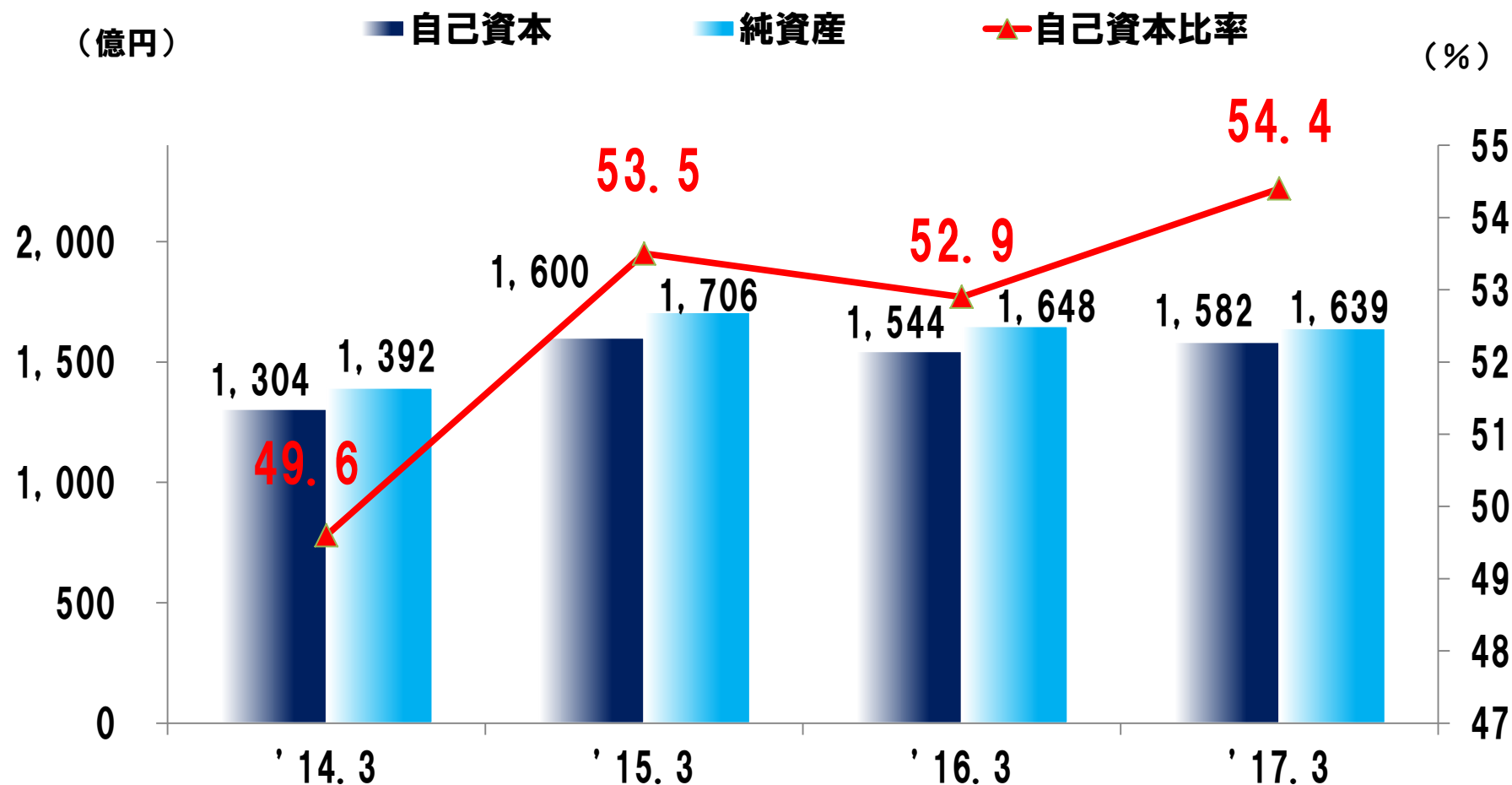
有利子負債と現預金

2017年3月期



自己資本額、自己資本比率

2017年3月期



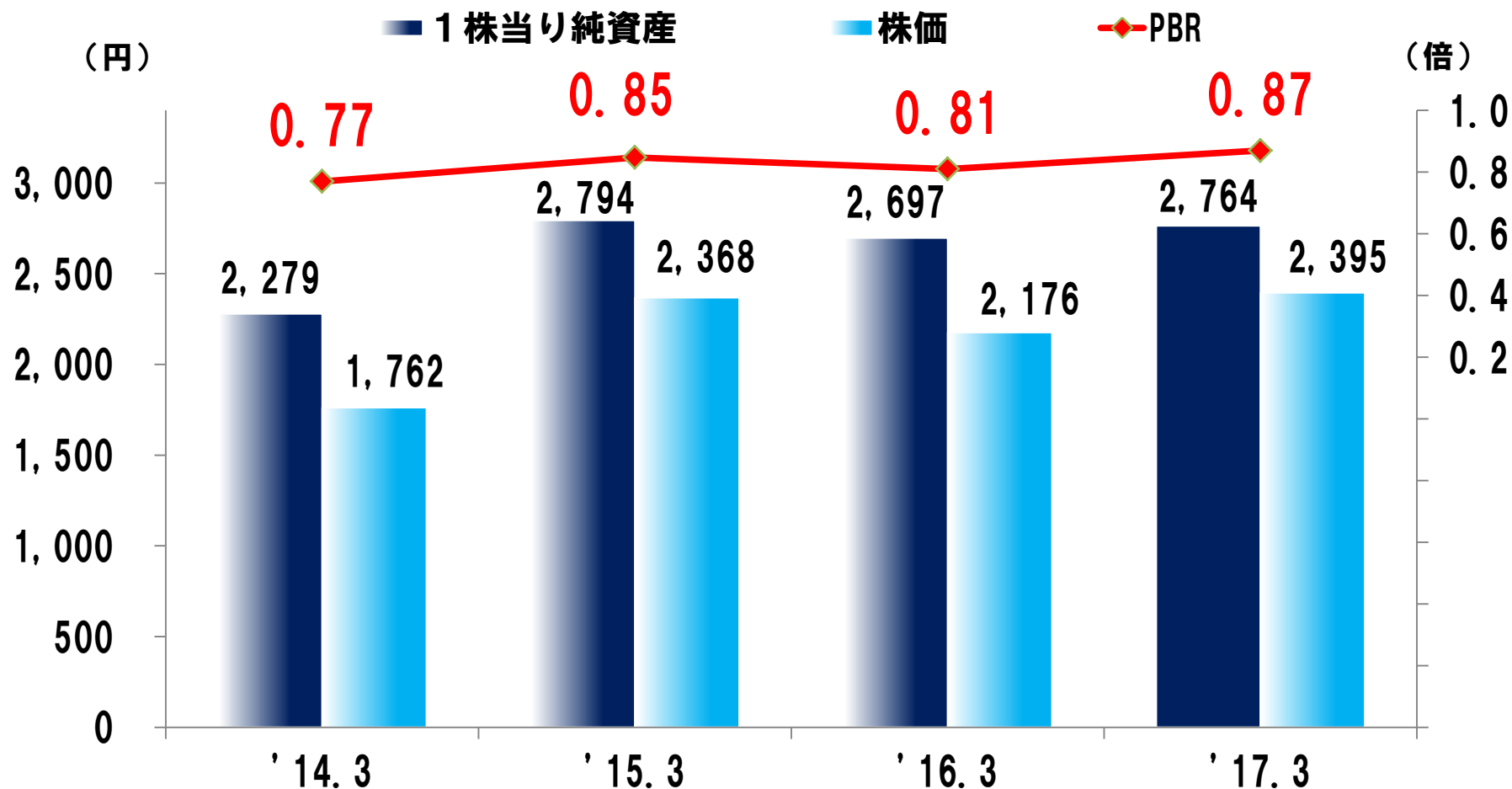
PBR（株価純資産倍率）

2017年3月期

同業種のPBR平均（2017年3月末時点）

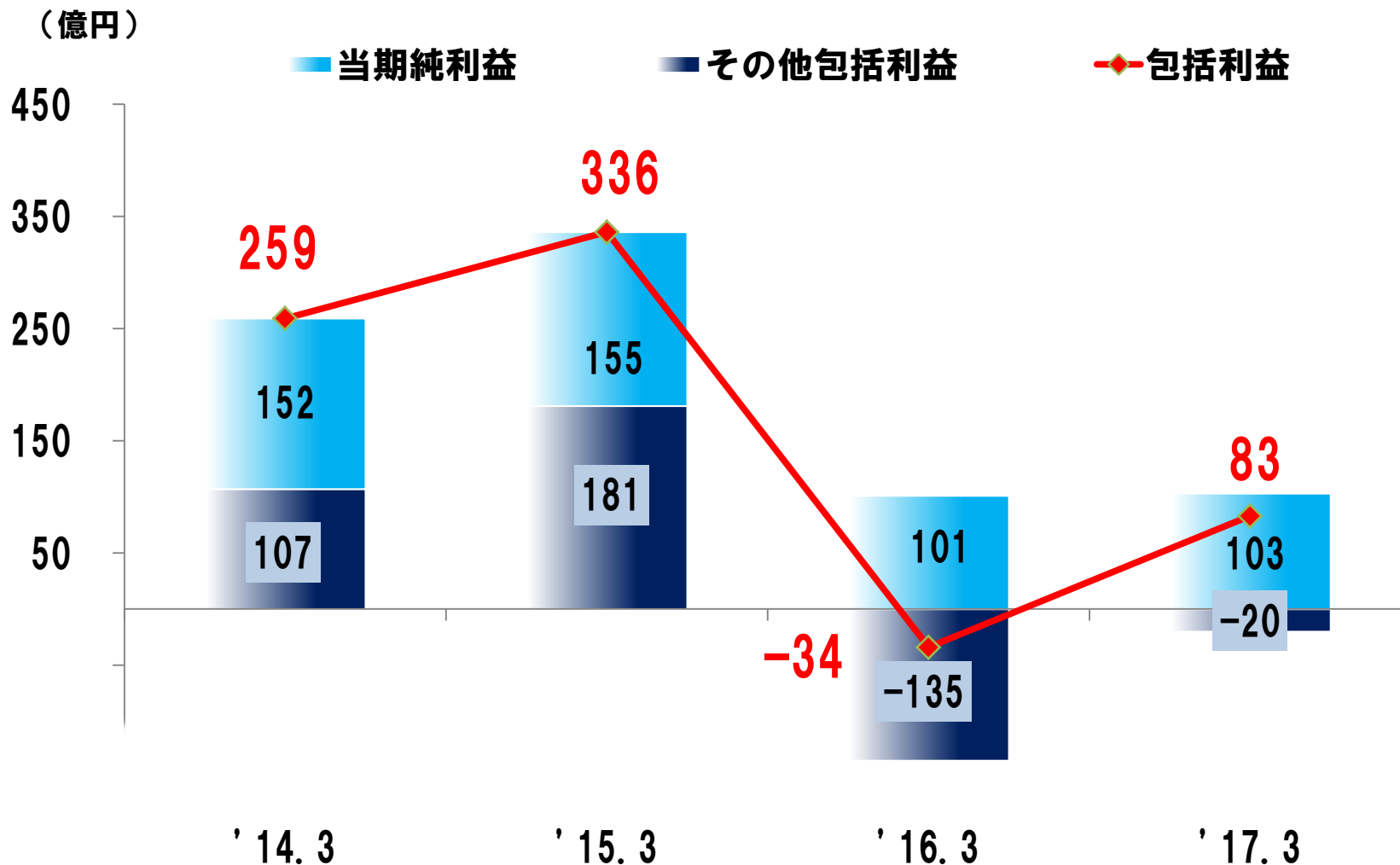
東証一部 1.0倍

東証二部 0.7倍



包括利益推移（連結）

2017年3月期

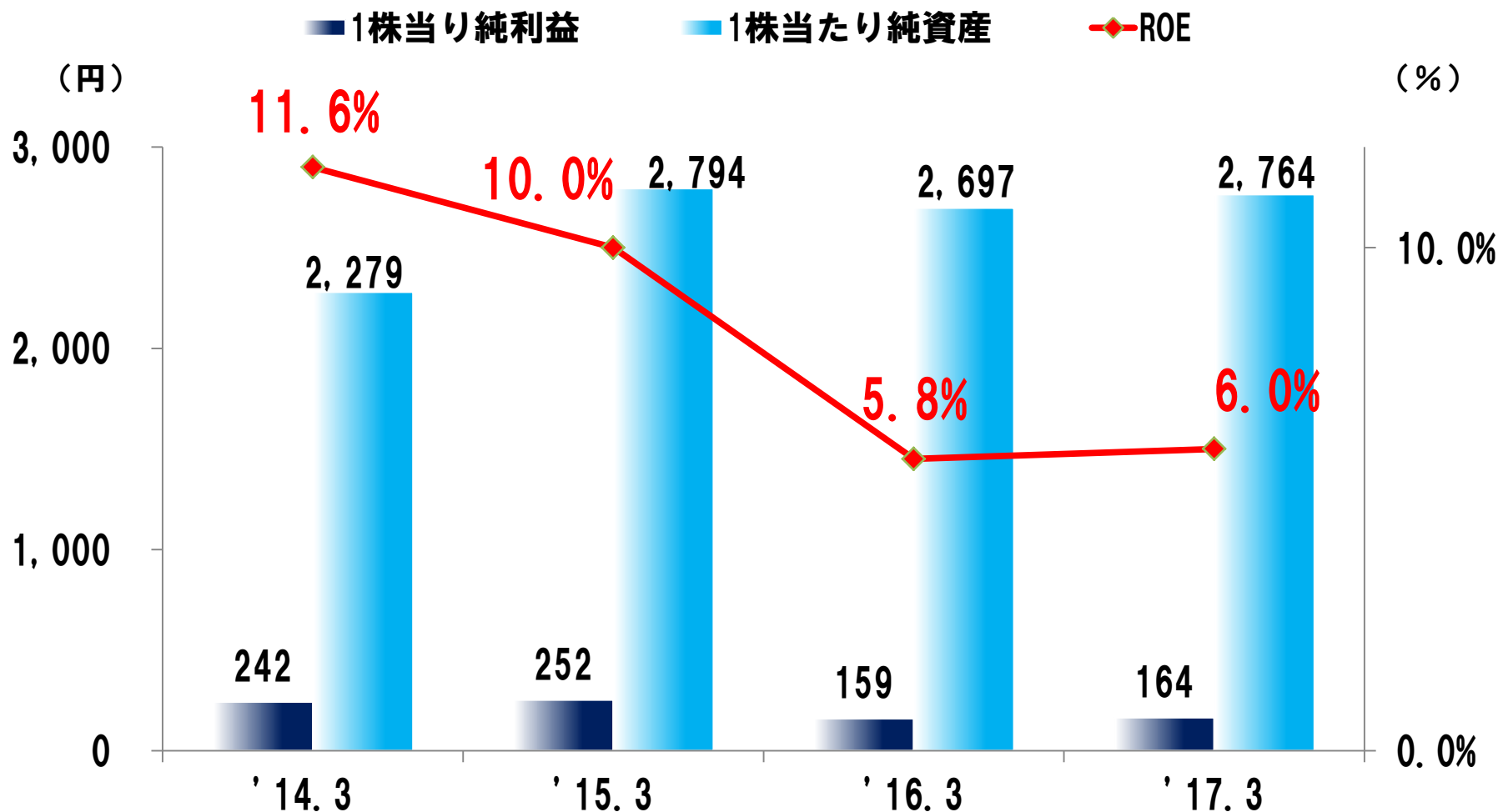


ROE（株主資本利益率）

2017年3月期

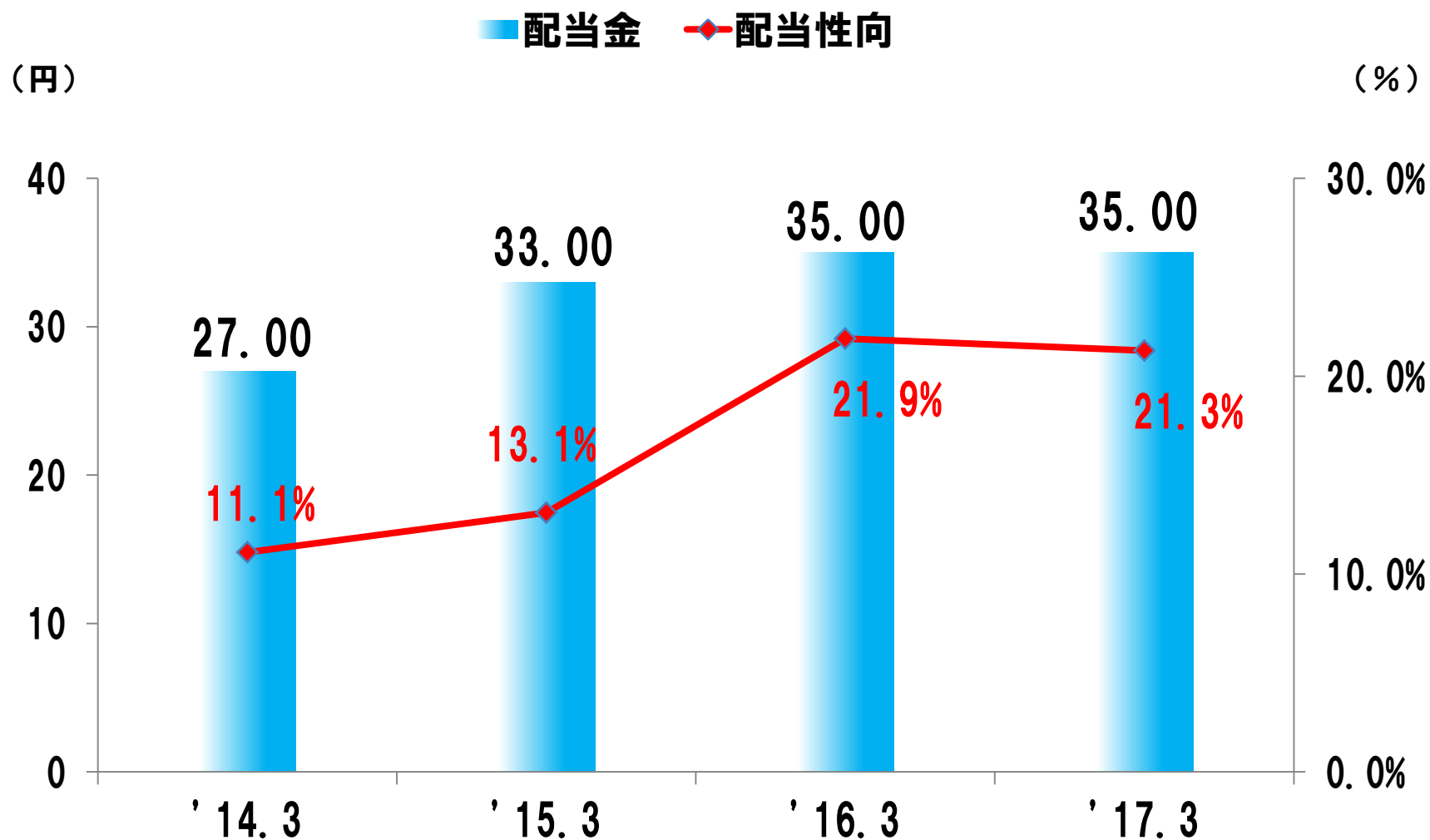
同業種のROE平均（2017年3月期時点）

東証一部 5.6%
東証二部 6.2%



株主還元 配当性向（連結）

2017年3月期



2018年3月期 業績予想

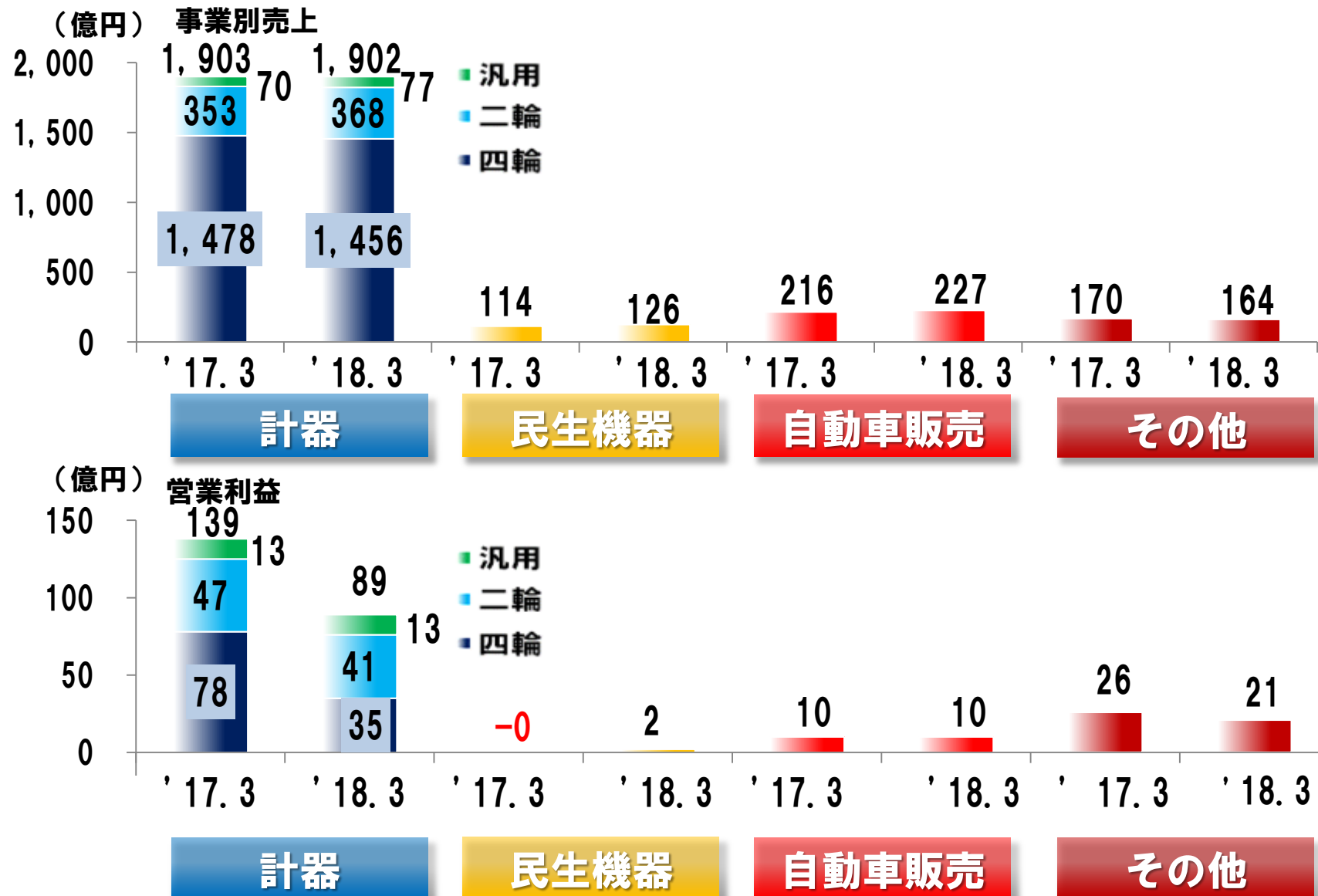
2017年3月期

(百万円)

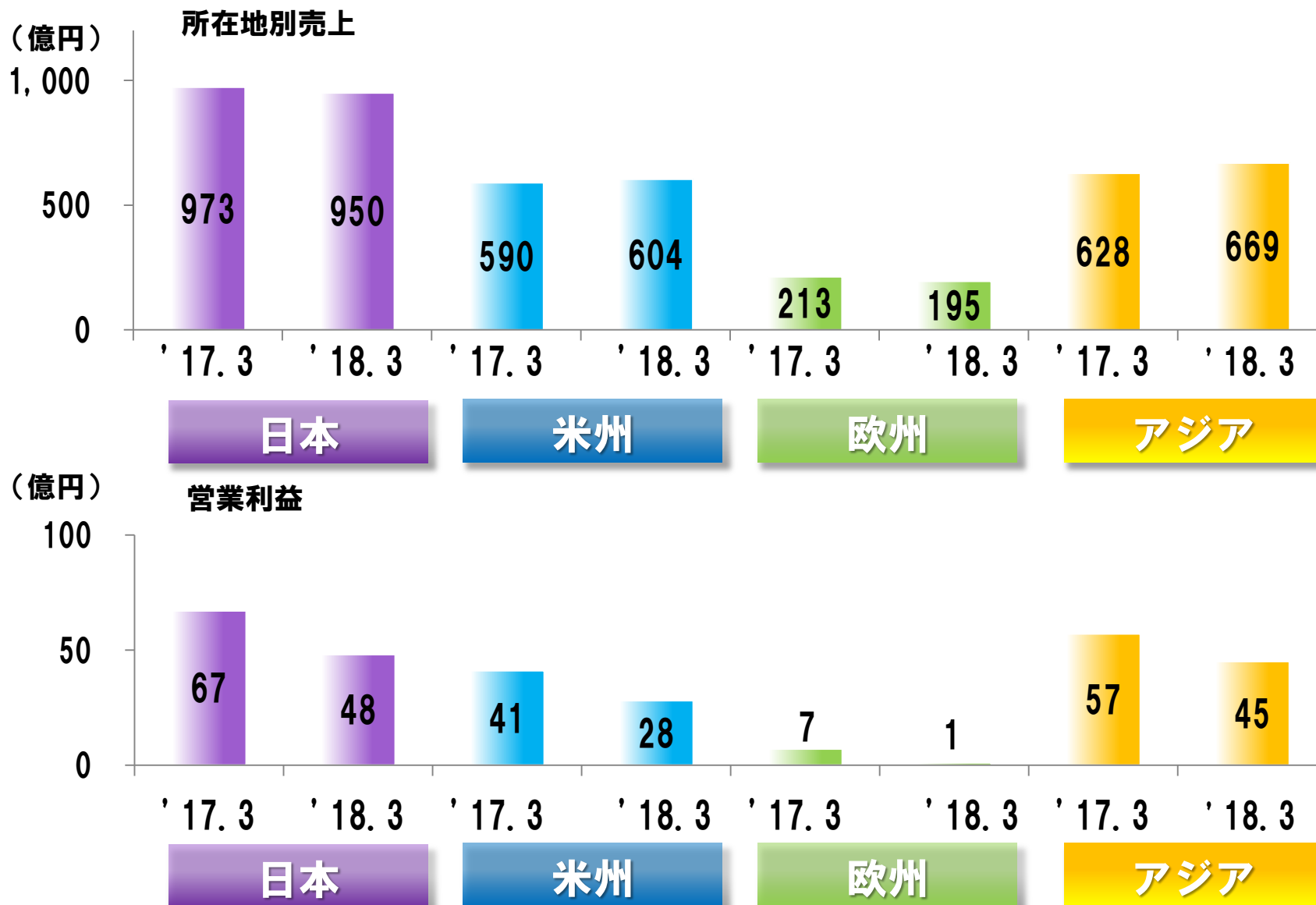
	18年3月期 (今期予測)
売上高	242, 000
営業利益	12, 500
親会社の所有者に 帰属する当期利益	9, 400
基本的 1 株当たり 当期利益	164. 16円
為替 (USドル)	105. 00円

※' 1 8 年 3 月期よりIFRS適用。

業績予想 事業別売上／営業利益（前期比）



業績予想 所在地別売上／営業利益（前期比）



■ 2017年3月期 決算概要

■ 中長期成長戦略

中長期成長戦略

1. 中期経営計画

- 経営ビジョン N E M S 4 3 3
- 中期経営計画に対する進捗
- 市場変化に伴う成長戦略

2. 既存事業の強化/拡大

- コンポーネント事業の確立
- ものづくり競争力強化
- 設計開発機能拡充

3. 組織変更

中長期成長戦略

1. 中期経営計画

- 経営ビジョン NEMS 433
- 中期経営計画に対する進捗
- 市場変化に伴う成長戦略

経営ビジョン NEMS 4 3 3

NEMS = NS (日本精機) 型EMS

保有技術の組み合わせ と、すり合わせ技術 により、

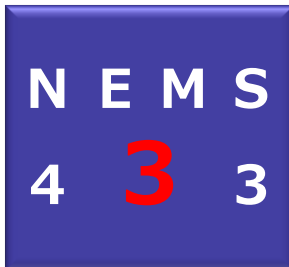
顧客ニーズを製品化する『つなげる』ビジネスで持続的成長をはかる



4 つの大切

グループ経営の礎として、いつまでも変えることなく大切に

①志 ②社会 ③お客様 ④人



3 つの価値 つなげる価値をかたちにする

人と人	をつなぐ	⇒	求める価値を共有
人と技術	をつなぐ	⇒	新しい価値を提供
人と情報	をつなぐ	⇒	共通の価値を拡張



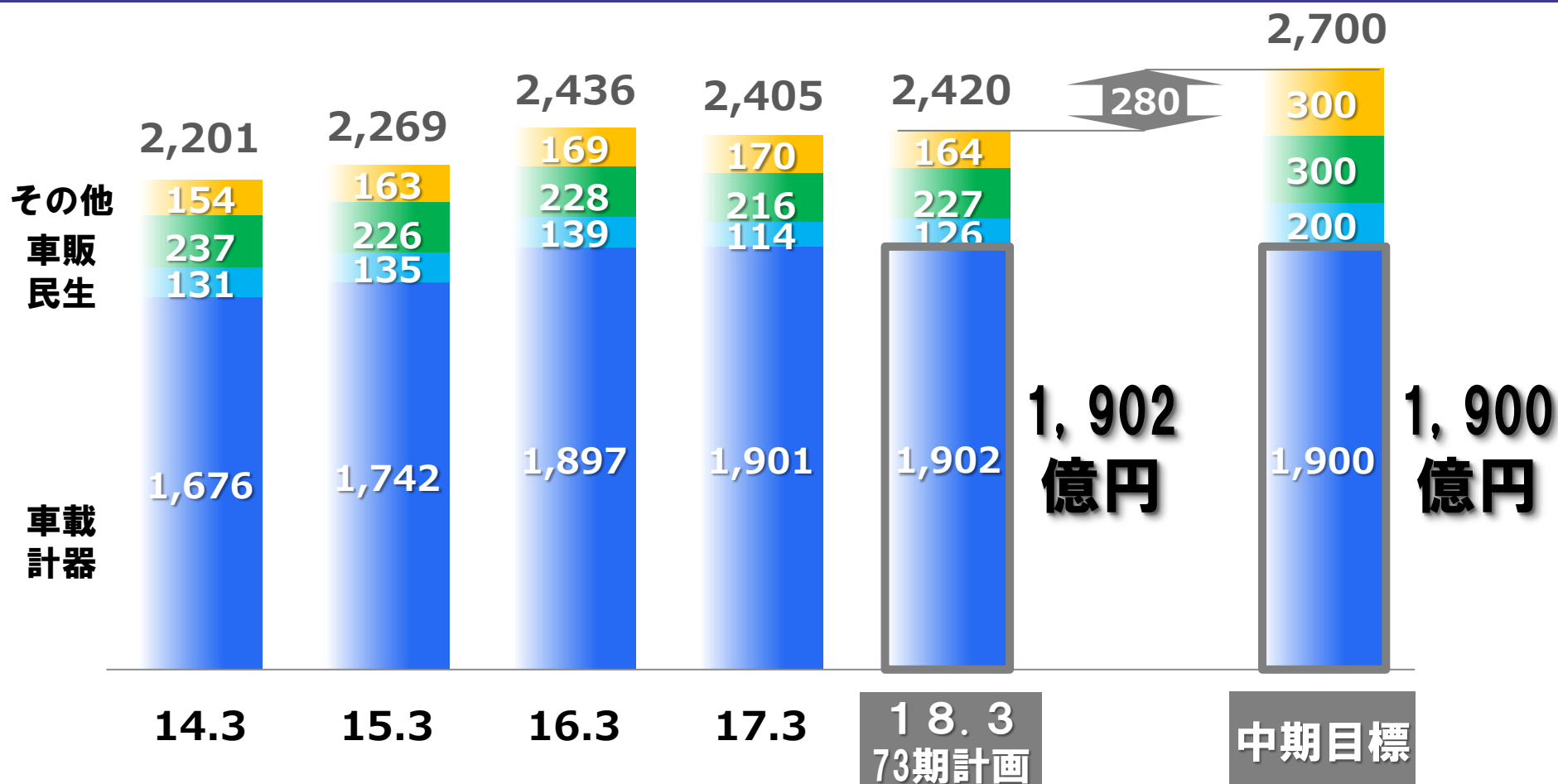
連結売上高

3,000 億円

連結営業利益

300 億円

中期経営計画に対する進捗



車載計器は目標を達成、車載以外の領域で目標未達

- ・主力である車載計器事業が、市場成長に対して横ばい
- ・現状を打破すべく、事業拡大へ向けた成長戦略に取り組む

市場変化に伴う成長戦略

自動車市場の変化

機能の高度化

IT技術・情報多様化
自動運転、繋がるクルマ

競合他社の増加

メガサプライヤの台頭
新規メーカーの参入

自動運転機能の進化によるHMIの変換期

次世代コックピットを
見据えた
技術を進化

HUDを進化



メーターを進化



急速に
技術進化



既存領域の枠組みを超え、更なる事業拡大へ

市場変化に伴う成長戦略

既存事業の強化

商品力
(顧客価値向上)

提案力
(新たな技術提案)

価格競争力
(更なるコスト低減)

周辺市場への拡大

新たな価値を
新たな市場へ提供

N E M S
4 3 3

への取り組み

- ・HUDの事業拡大
- ・統合コックピットを見据えた事業開発
- ・設計開発機能拡充
- ・ものづくり競争力強化
- ・コンポーネント事業の確立

中長期成長戦略

2. 既存事業の強化/拡大

- コンポーネント事業の確立
- ものづくり競争力強化
- 設計開発機能拡充

コンポーネント事業の確立

ディスプレイ



高付加価値ユニットビジネス(NEMS)
請負ビジネス(EMS)
2本の柱で事業を拡大する

民生機器



NEMS『つなげる価値』
により日本精機保有の強みを
生かしてマーケット領域に
こだわらず新規事業を展開

センサー



■ 当社の強み

- ・高信頼性、高視認性
- ・構造設計、表示機能、操作機能
- ・車載事業で培った信頼性

コンポーネント事業

既存顧客

既存の商材/技術
の収益性向上

新たな市場

光学/OLED技術を
融合/活用し
新商材を創出

IoT機器分野

センサーとネットワークの
パッケージング
【SMASH】

コンポーネント事業の確立

高信頼性クラウド型遠隔監視システム「SMASH」

「見えないものを見るようにする」センサーからクラウドまでのトータルソリューション
各種プラント・工場のメンテナンス情報の見える化を容易に実現

■ 伝える
画面表示



■ 分析する
クラウドサーバ、サービス
IIJとの連携



■ 送る
無線ネットワーク



■ 測る



- ◆ 2017年秋量産目指し、お客様のプラント及び当社工場で実証実験展開中
- ◆ 市場ニーズに応えるラインナップ拡充を推進中 ※他社センサーを取込める拡張性の向上

ものづくり競争力強化

事業を拡大していくために、
無駄のないものづくり手法を確立する

国内ものづくりの再構築

国内市場が頭打ちの中でも、継続的に利益を出せる体質づくり

生産効率向上
(IoT、作業自動化)

- ・IoT活用による予知予防、効率向上
- ・工程の統合/廃止/自動化によるLT短縮

占有スペース・在庫の削減

生産レイアウト再編

- ・工場/工程間の情報/モノの滞留を無くす
- ・本社工場にスペースを創出し、ものづくり技術の熟成とHUDの増産に充てる

本社工場で磨きあげた効率/手法を、グローバルへ展開

設計開発機能拡充

グローバル設計体制構築による競争力強化

将来の売上拡大に資源を振り向けるため、
更なる効率化で原資を確保し、成長に向けた投資を行う

リソース確保/設計環境整備

採用/教育の強化

設計資産の蓄積

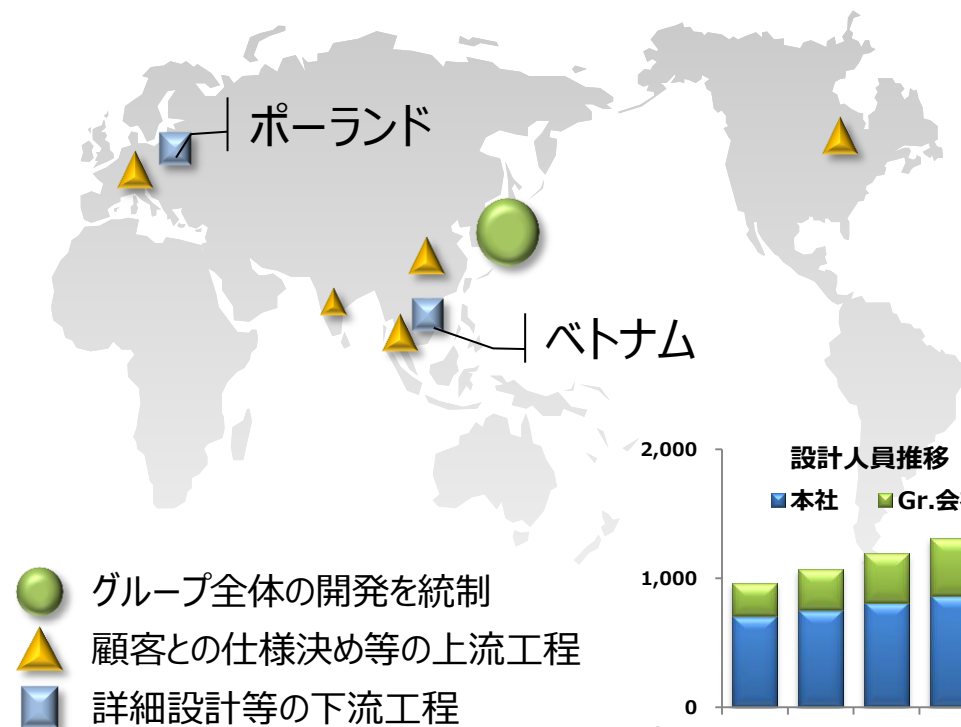
効率化により原資確保

設計資産の流用

設計能力を評価/改善

相互補完による効率化

上流/下流工程の分担など拠点間の相互補完
(LCC活用)により全体コストを低減



中長期成長戦略

3. 組織変更

組織変更

事業拡大に向け、機能/役割責任を再編

技術本部

事業横断的にグループ全体の技術開発を推進し、
車載計器、コンポーネント事業の技術供用を強化する

計器設計本部

主力の車載事業に特化し、品質向上/効率化を進め、
量産設計に関わる開発費のマネジメントを強化する

ものづくり本部

日本で新たなものづくり手法を考案し、
検証/成熟させたノウハウをグローバルへ継続展開する

コンポーネント 事業部

光学、センサー、情報処理など、日本精機保有技術の
新たな組合せにより、市場を創造する

車販売 事業推進部

ディーラ各社の営業活動を、本社を中心にリンク
させることにより、事業全体のシナジーを追求する

ご注意

業績見通しは、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。従いまして、これらの業績見通しのみに依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。実際の業績は、様々な重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。実際の業績に与える重要な要素には、当社の事業領域を取り巻く政治、経済情勢、対ドルをはじめとする円の為替レートなどがあります。

Your Safety, Our Delight.

安全と安心に満ちた未来のために

