



# 経営説明会

2015年6月19日

日本写真印刷株式会社  
代表取締役社長 兼 最高経営責任者  
鈴木 順也

NISSHA



## 第5次中期経営計画がスタート

- 2015年4月1日～2018年3月31日

- 中期ビジョン

「印刷技術に新たなコア技術を獲得・融合し、グローバル成長市場で事業ポートフォリオの組み換えを完成させる」

- 「組み換え」の必要性和目指す姿
- M&Aのターゲット
- 会社と社員がともに成長する

NISSHA

# 異次元の成長に向けて、「組み換え」を急ぐ

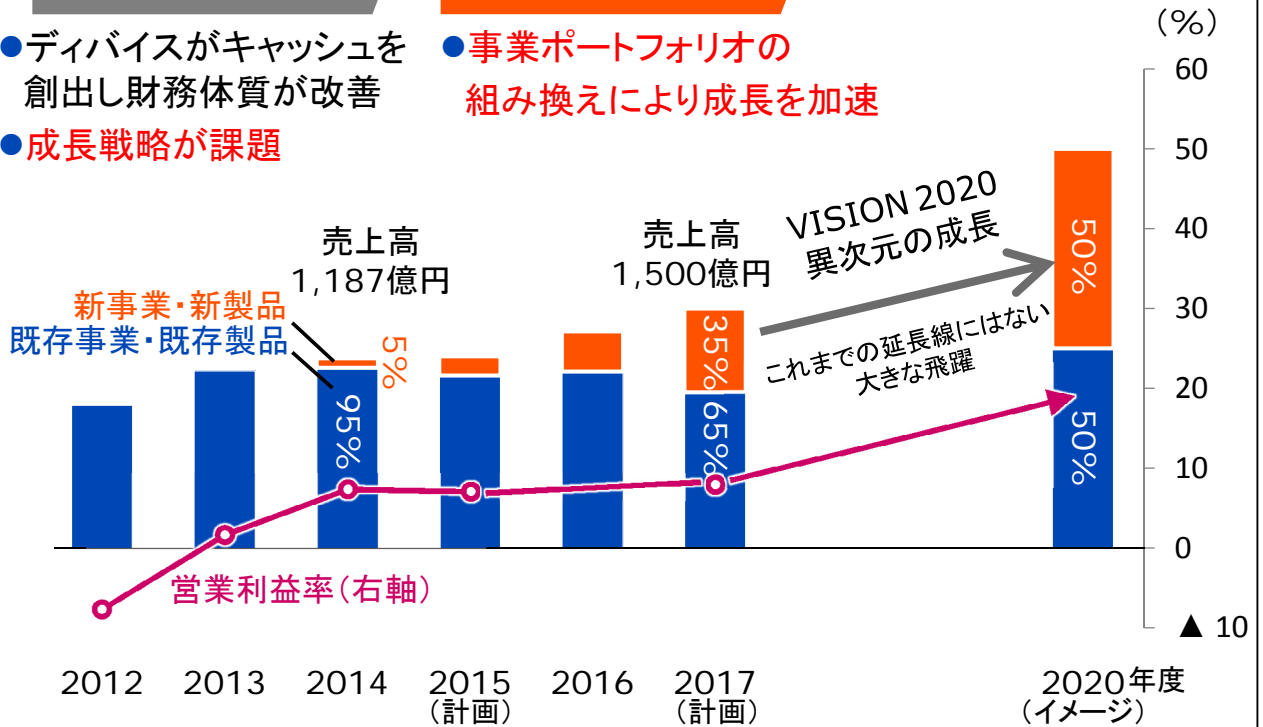


## 第4次中期経営計画

- ディバイスがキャッシュを創出し財務体質が改善
- 成長戦略が課題

## 第5次中期経営計画

- 事業ポートフォリオの組み換えにより成長を加速



# なぜ「組み換え」が必要なのか？



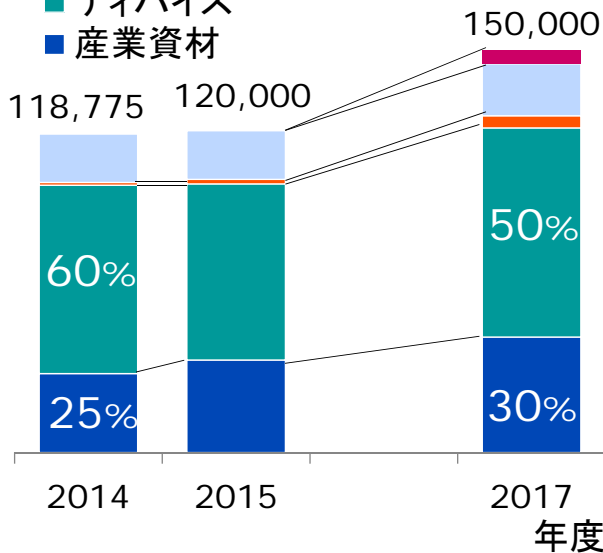
- 2000年代以降、IT市場の成長とともに業績を拡大
- IT市場は成熟期へ移行(需要変動が激しい)
- 次の成長市場に向けて経営資源を集中



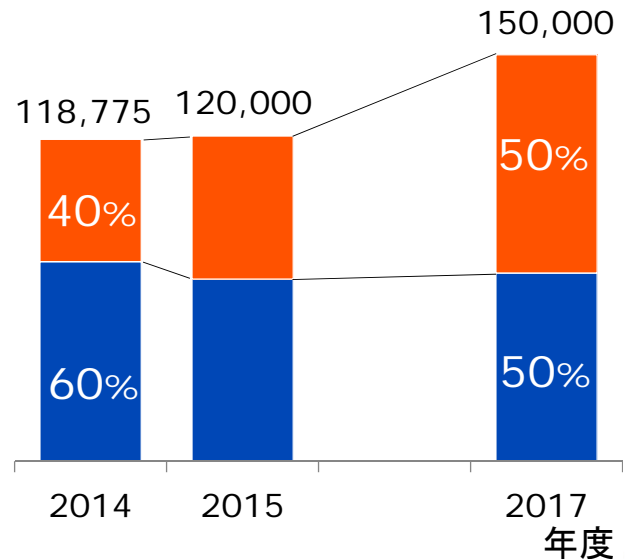
## 3年後に目指す売上高構成

デバイス事業への  
偏重を是正

- 新規事業
- 情報コミュニケーションその他
- ライフイノベーション
- デバイス
- 産業資材

対象市場の組み換え  
(ITから非ITへ)

- IT (百万円)
- 非IT



5

Nissha Confidential Proprietary

## 事業ポートフォリオの組み換えにM&amp;Aを活用

- M&Aの専門チーム(社長直轄)が主導
- 第5次中期経営計画中に350億円のM&A予算

## NISSHAのM&amp;Aポリシー(方針)

- 当社の企業理念や価値観に見合う
- 成長市場への販路を獲得
- 製品ラインナップの拡充
- コア技術(中核となる技術)を獲得
- 規模拡大によって存在感を向上  
(業界No.1またはNo.2)
- 圧倒的なブランド力の構築
- 組み換えを実現する人材の獲得



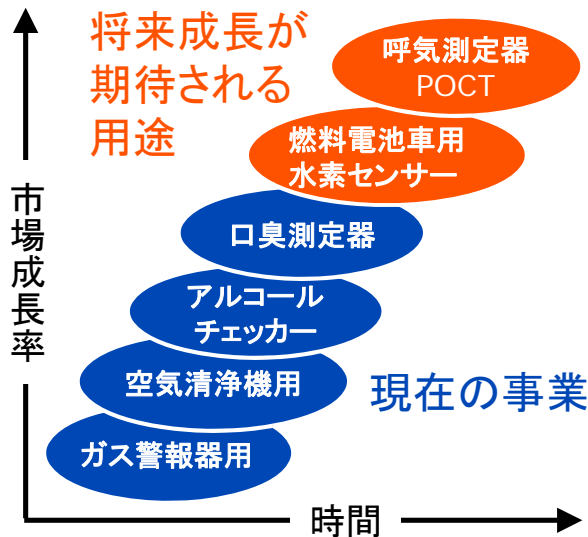
NISSHA

6

Nissha Confidential Proprietary

## 具体例① 成長市場への販路+コア技術獲得 ガスセンサー事業(FIS)の買収(2014年6月)

- 成長市場(自動車・ヘルスケア・医療)への販路を獲得



- 2つのシナジーに期待

### 即時

当社のグローバル販売網を活用して、ガスセンサー製品を拡販

### 将来

獲得したコア技術を当社の印刷技術と融合



NISSEHA

## 具体例② 製品ラインナップの拡充 自動車・家電市場の攻略、成形事業の拡大

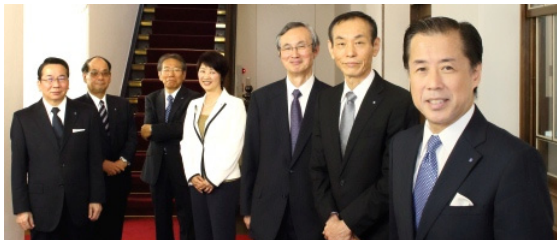
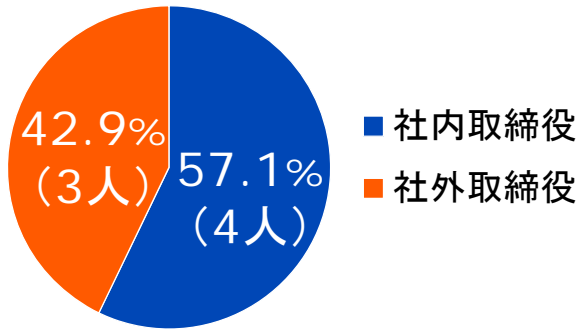
- サプライチェーンはグローバルに分散(地産地消)
- 成形事業を垂直統合、市場特性に適応

Eimo Technologies(アメリカ)  
2007年買収

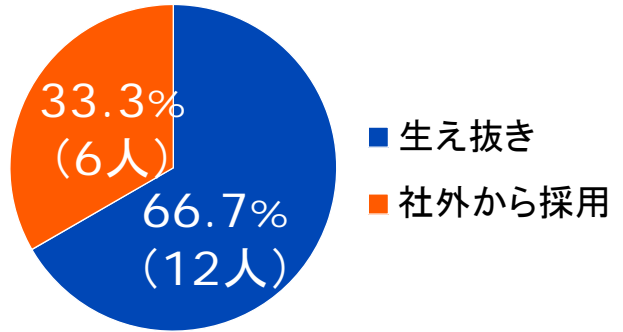


# 経営のダイバーシティ(異なる能力が集まったチーム)

## 取締役会の構成 (経営監視・戦略創出)



## 執行役員の属性 (業務執行)



- 海外勤務経験者 33.3% (6人)
- MBA取得者 16.7% (3人)

**NISSEHA**

# 会社と社員がともに成長する



### Nissha Academy

(企業内大学)



### 新製品出帆式

(新製品の成功を誓い合う社内イベント)



### 小集団活動

(職場のサークルで取り組む改善活動)



### 表彰制度

(成果を出した社員を讃える社内制度)



**NISSEHA**



ご清聴ありがとうございました。

**NISSHA**

**NISSHA**