

Business Report

NISSEHA

第94期 報告書

2012年4月1日－2013年3月31日



P.1 社長インタビュー「2014年3月期の営業黒字化にまい進」

P.10 特集 NISSEHAのコーポレート・ガバナンス

企業理念

印刷を基盤に培った固有技術を核とする
事業活動を通して、広く社会との
相互信頼に基づいた《共生》を目指す。

Business Report(ビジネスレポート) 第94期報告書 目次

社長インタビュー	1
業績ハイライト	5
事業別の概況	6
連結財務諸表	7
トピックス	9
特集 NISSHAのコーポレート・ガバナンス	10
会社概要／株式の状況	12
株主さまアンケート結果のご報告	13

事業紹介

すべてのNISSHAの製品・サービスは、印刷技術を基盤としています。
1929年の創業以来、高級美術印刷の分野で培った技術を、現在は
さまざまな分野に展開しています。

産業資材 ～表現豊かな加飾技術～

主力製品は、立体形状のプラスチック製品の表面に成形と同時に絵柄を
転写できる加飾技術IMD。ノートパソコン、携帯電話・スマートフォン、自
動車(内装)や家電など身近な製品に使われています。また対象とする素
材などで応用領域を拡大する一方、加飾だけでなく、お客さまのニーズに
合わせて開発したさまざまな機能フィルム製品なども展開していきます。

デバイス ～最先端のタッチパネル～

スマートフォン、タブレット端末、ゲーム機などを楽しく簡単に操作でき
るタッチパネル。NISSHAは中小型タッチパネルの分野で世界トップク
ラスの技術を誇ります。スイッチとしてのタッチパネルだけでなく、立
体的な形状のタッチパネル、どれだけの圧力をかけて押しているかを
検知するセンサーなど、時代のトレンドを見すえた開発も行っていきます。

情報コミュニケーション ～情報の価値創造～

お客さまのコミュニケーションに関するさまざまな課題を、パートナー
となって解決します。多様な製品・サービスを組み合わせて企業・団
体の情報発信やコミュニケーションをサポートする商業分野、さまざ
まな出版物を手がける出版分野、また文化資産を次世代に承継する
デジタルアーカイブなども手がけています。

これらの3事業に加えて、印刷技術の拡がりを探求することによって
第4、第5の事業を創出することを目指しています。

IMDは日本写真印刷株式会社の登録商標です。



表紙の写真

デバイス事業の主力生産工場であるナイテック・プレジジョン・アンド・テクノロジーズ株式会社の姫路工場(兵庫県)。静電容量方式のタッチパネルを生産しています。(→3ページに関連記事)

社長インタビュー

株主のみなさまには平素より格別のご支援、ご鞭撻を賜り御礼申し上げます。業績と今後の戦略について代表取締役社長 兼 最高経営責任者の鈴木順也よりご説明いたします。

Q はじめに2013年3月期の実績について説明ください。

A 経営の効率化などで業績回復に努めました。

事業環境としては、米国の緩やかな景気回復が見られたものの、欧州では景気の減速、新興国では成長の鈍化が続きました。国内においては景気好転への期待が足元では高まっていますが、年間を総じては厳しい状況でした。これらを背景に、当社が主力市場とするパソコンやスマートフォン（高性能携帯電話）などの分野では、製品需要の急激な変動や製品・サービスの低価格化が常態化しています。

当社ではこうしたなかで業績回復を目指して、2012年3月期の下期に構造改革強化策を断行し、2013年3月期はさらに第4次中期経営計画に基づく経営の効率化を推進しました。また、主力のデバイス事業においては、第3四半期に新型（フォトリソ工法）の静電容量方式タッチパネルの本格的な量産体制を確立し、旺盛な需要のもと堅調に生産しています。一方、このフォトリソ工法タッチパネルの生産能力の増強に伴うコスト発生や、従来型（印刷工法）の静電容量方式タッチパネルの需要減少などが利益面での圧迫要因となりました。これらの結果、連結売上高は前期比11.6%増の89,427百万円、利益面では6,783百万円の営業損失（前期は11,716百万円の営業損失）となりました。経常利益・当期



デバイス事業が全社の収益回復を牽引。2014年3月期の営業黒字への復帰に挑むとともに、中長期の成長への取り組みを推進します。

鈴木順也

代表取締役社長 兼 最高経営責任者

純利益については、円安傾向が追い風となって下期の黒字化を達成しました。

Q つづいて2014年3月期の見通しを教えてください。

A デバイス事業の牽引で
下期・通期では営業黒字を目指します。

今後は米国の景気回復の加速や中国経済の持ち直しに期待がかかりますが、欧州の債務危機問題などさまざまなリスクをグローバル経済は抱えています。そのため、国内ではデフレ経済からの脱却や円高是正による景気の回復が期待されているものの予断を許さない状況です。

2014年3月期はデバイス事業におけるフォトリソ工法のタッチパネルの需要が収益を牽引します。また産業資材事業・情報コミュニケーション事業は、さらなる効率化と収益性の改善に努め、事業採算性を徹底的に追求します。これらによって、下期および通期としては営業赤字から営業黒字への回帰を目指します。

Q 事業別に状況と戦略を教えてください。
産業資材事業からお願いします。

A 内部のコスト削減と
新技術の展開を並行します。

従来からの主力分野（パソコン、携帯電話などの市場）では低価格化が進行し、技術が高度であれば高い価格でも選ばれる時代ではなくなりました。さらなる受注拡大には技術とコスト優位性の両立が必須であり、価格下落を防ぐ努力をしながらも、内部努力を通じてコスト低減を図るよりほか方法はありません。

生産を改革し、すべてのコスト構成要素（固定費、変動費、または直接費、間接費など）について積極的な削減目標を設定して挑戦し続けます。

競争力を高める努力の一方で、需要の浮き沈みが比較的緩やかな自動車市場での受注拡大を急ぎます。また、今後の成長が期待される東南アジア市場への販路拡大についても具体的に行動します。

新たな技術開発も進めています。製品や素材の表面に彩りを付与する加飾フィルムの対象は、プラスチック材料だけとは限りません。金属やガラスなどの材料を対象とし、表面形状も平らな二次元だけでなく三次元形状（3D）に対しても加飾できるようになりました。これらの技術の用途開発に取り組んでいます。

Q デバイス事業は今後の業績の牽引役になるとのことですが、その根拠を教えてください。

A タッチパネルの薄さと軽さを実現する
新工法が競争力を発揮します。

当社のタッチパネルは原材料として光学的に優れた透明フィルムを用いることが特徴で、この表面にタッチセンサーのパターン（配線のようなもの）を形成する技術を有しています。これに対して、ガラスを原材料として用いる工法が存在し、長らくそれぞれの立場で技術開発にしのぎを削ってきました。当社は、従来の印刷工法からフォトリソ工法へ転換することで、ガラス工法と同等の細い線幅を実現することに成功しました。フィルムの薄さ・軽さが優位性としてこれに加わり、ガラスに対して競争力を得るに至りました。モバイル端末がスマートフォンからタブレット端末などへと多様化していくなか、薄さと軽さは従来以上に必要とされます。当社の技術はこのニーズに適合するため、当面は旺盛な需要が続くものと見込まれます。

ナイテック・プレジジョン・アンド・テクノロジーズが新生

2013年4月1日、当社連結子会社であるナイテック・プレジジョン・アンド・テクノロジーズ株式会社(兵庫県姫路市)とナイテック・プレジジョン株式会社(石川県加賀市)が合併し、新たなナイテック・プレジジョン・アンド・テクノロジーズ株式会社が誕生しました。

これまでは姫路工場で新型(フォトリソ工法)、加賀工場で従来型(印刷工法)の静電容量方式タッチパネルを生産していました。合併によって経営資源を効率的に活用しながら、生産能力の主力を需要の旺盛な新型静電容量方式タッチパネルへ移行し、生産能力を増強していきます。



当社社長の鈴木順也(左写真)が取締役会長、
当社上席執行役員の井ノ上大輔(右写真)が代表取締役役に就任。
Nisshaグループの重要子会社として経営します。

現在、姫路工場・加賀工場でフォトリソ工法の実産能力を増力しています。加えて、2011年度以降は生産活動を停止していた京都工場を自動車向けタッチパネルの実産工場として復活し、タッチパネルの実産は三工場体制となります。三つの工場が互いに協力しながらもよきライバルとして切磋琢磨していきます。

Q 最後に、情報コミュニケーション事業はいかがですか？

A 定着しつつある収益体質を、
より強化します。

2012年3月期に断行した構造改革の結果、固定費の削減が進展するとともに生産性の向上による変動比率の改善も進んだため、わずかながらも収益が生み出せる体質となりました。新たな設備投資は最低限に抑制し、信頼できるパートナー企業と生産面での協業を拡大することで、コスト優位性を確立していきます。

Q 2013年3月期からスタートした第4次中期経営計画。
進捗はいかがですか？

A 事業ポートフォリオ改善が急がれます。

第4次中期経営計画は、2013年3月期から2015年3月期までの3カ年計画です。集中戦略から製品多角化戦略へと転

2013年3月期実績と2014年3月期計画

	2013年3月期実績	前期比	2014年3月期計画		前期比
			上期(4~9月)計画	下期(10~3月)計画	
売上高(百万円)	89,427	+11.6%	53,000	77,000	+45.4%
営業利益(百万円)	▲6,783	-	▲3,500	7,500	-
営業利益率	▲7.6%	+7.0pt	▲6.6%	9.7%	+10.7pt

換し、事業・製品のポートフォリオ(構成・組み合わせ)を組み換えることを掲げています。加えて、事業採算性の徹底的な追求と、それを確実に実行できる組織・社員のための仕組みづくりを重要戦略に位置づけています。

初年度は新技術の創出と市場ニーズへの照合を模索してきました。産業資材事業では金属やガラス素材への加飾技術が具体的な受注につながる事例が見られ、デバイス事業では前述のフォトリソ工法の市場投入が実現するなど、製品化に結び付く進展が既存事業ではいくつかありました。また、主力製品の生産地を海外に求めることにより新たな市場機会を見出すようにもなっています。例えばデバイス事業の従来型(印刷工法)の静電容量方式タッチパネルは、国内で生産する限りはコスト競争力が低下していますが、韓国企業との合併会社(NS Tech Co., Ltd.)を設立して海外生産に移行することでそれを取り戻します。こうした一定の成果はあるものの、現在の業績は特定の製品・お客さまに依存しているため、事業・製品ポートフォリオの組み換えはより大胆に、かつ最速で実現する必要に迫られています。2カ年目となる2014年3月期は、前年の成果を業績に結びつける努力を加速するとともに、さらに新しい技術・製品の創出にまい進します。

Q 新規事業の開発は進展していますか？

A 「種まき」には一定の成果、
今後は事業化を促進します。

印刷技術の無限の可能性を追求し、新たな事業領域を創出するために「情報化社会」「ライフスタイルサポート」「循環型社会」の3つの社会イメージを重要領域と定めています。2013年3月期に発表した、スキンケア化粧品業界などへの提供を目指す「溶

解性マイクロニードルパッチ」は、ライフスタイルサポート分野への展開例です。またエコとデザイン性を両立したバルブ成形技術「Nissha PAX(ニッシャパックス)」は循環型社会分野を志向した製品です。2014年3月期からは、これらが具体的に業績へ貢献することを目指して、事業化への取り組みを急ぐ考えです。

Q 配当金について説明してください。

A 2013年3月期は無配、2014年3月期は未定とさせていただきます。

利益配分は安定配当の継続を基本方針に、当期および今後の業績、配当性向、財務面での健全性などを総合的に勘案して配分することとしています。2013年3月期の配当金は、今後の財務状況等を鑑みて、誠に遺憾ではございますが無配とさせていただきました。なお2014年3月期の中間・期末配当につきましては現時点では未定とさせていただきます。株主のみなさまには大変申し訳ございませんが、何卒ご了承を賜りますようお願い申し上げます。

Q それでは、締めくくりに株主のみなさまへのメッセージをお願いします。

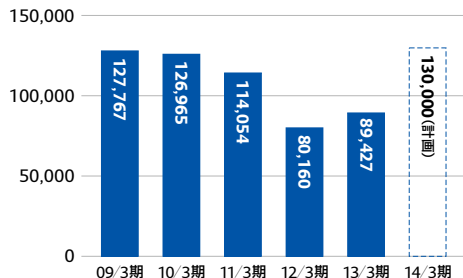
A 2014年3月期こそは業績回復の実績をお見せする決意です。

株主のみなさまには、業績や配当の点で大変ご心配をおかけしており、誠に申し訳なく存じます。第4次中期経営計画を確実に実行し、早期の営業黒字化と成長基調への回帰に向けて、経営者・社員一同全力で臨みます。引き続き、みなさまのご支援・ご鞭撻を賜りますよう、よろしく願い申し上げます。

業績ハイライト(連結) 2013年3月期

売上高

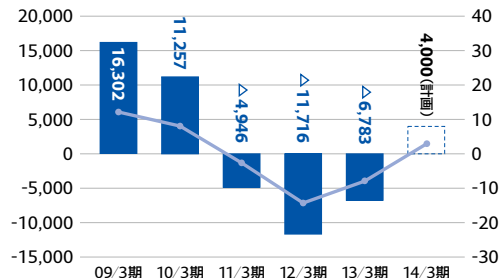
単位：百万円



営業利益・営業利益率

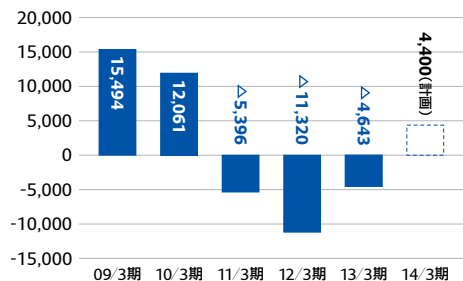
単位：百万円

単位：%



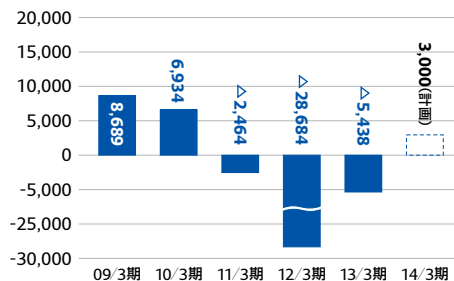
経常利益

単位：百万円



当期純利益

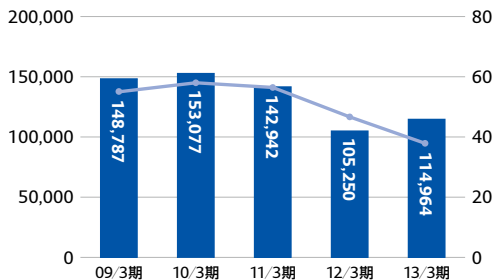
単位：百万円



総資産・自己資本比率

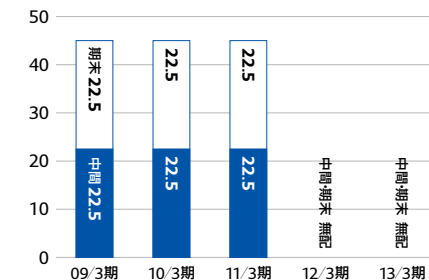
単位：百万円

単位：%



配当金

単位：円



事業別の概況(連結) 2013年3月期

産業資材



売上高比率



売上高

27,689百万円(前期比22.7%減)

営業利益

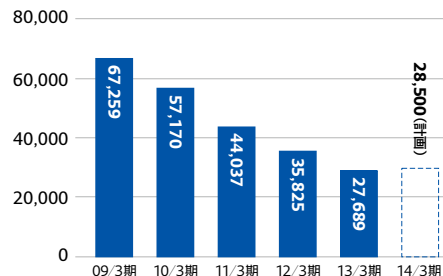
△719百万円

(前期は△1,731百万円)

自動車(内装)向けの需要が堅調に推移した一方、主力である個人用ノートパソコン向けの需要が下期に減速し、携帯電話向けの需要は低迷しました。

売上高

単位: 百万円



デバイス



48.2%

売上高

43,133百万円(前期比67.6%増)

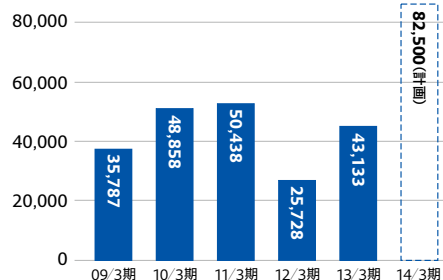
営業利益

△469百万円

(前期は△4,696百万円)

スマートフォン向けなどの従来型静電容量方式タッチパネルは低調でしたが、新型静電容量方式タッチパネルはタブレット端末向けの需要によって大きく伸長しました。また、携帯ゲーム機向けタッチパネルの需要はおおむね堅調に推移しました。

単位: 百万円



情報コミュニケーションその他



20.8%

売上高

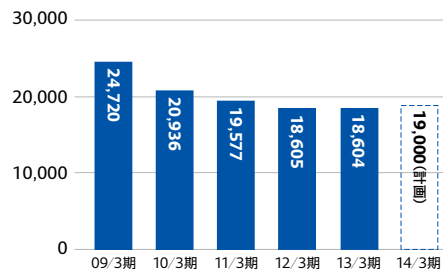
18,604百万円(前期比0.0%減)

営業利益

337百万円(前期比12.0%増)

主力の商業分野で国内景気の低迷による企業の広告費圧縮や情報メディアの多様化による印刷物の減少などの影響があり、競争は厳しいものとなりましたが、積極的な受注活動を展開しました。

単位: 百万円



事業別の営業利益(損失)には、各事業に帰属しない一般管理費などの全社費用等5,933百万円(前期は5,590百万円)を配分しておりません。

連結財務諸表

前期：2012年3月31日

当期：2013年3月31日

(単位：百万円)

連結貸借対照表

	前期	当期
資産の部		
① 流動資産	48,050	59,280
固定資産	57,200	55,684
有形固定資産	43,524	45,282
無形固定資産	4,593	3,702
投資その他の資産	9,081	6,699
資産合計	105,250	114,964
負債の部		
② 流動負債	46,404	61,144
固定負債	9,859	9,328
負債合計	56,264	70,472
純資産の部		
資本金	5,684	5,684
資本剰余金	7,355	7,355
利益剰余金	38,029	32,591
自己株式	△2,925	△2,926
その他包括利益累計額	842	1,786
③ 純資産合計	48,986	44,491
負債純資産合計	105,250	114,964

当期(2013年3月期)のポイント

① 流動資産

受取手形・売掛金の増加、現預金の増加などにより、流動資産が増加しました。

② 流動負債

支払手形・買掛金の増加、設備未払金の増加などにより、流動負債が増加しました。短期借入金については、4,000百万円を返済しました。

③ 純資産

当期純損失の計上に伴い、利益剰余金が減少しました。

連結財務諸表

前期：2011年4月1日～2012年3月31日

当期：2012年4月1日～2013年3月31日

(単位：百万円)

連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

	前期	当期
① 売上高	80,160	89,427
売上原価	79,759	83,508
売上総利益	401	5,918
販売費及び一般管理費	12,117	12,702
② 営業損失(△)	△11,716	△6,783
③ 営業外収益	629	2,963
営業外費用	233	823
経常損失(△)	△11,320	△4,643
④ 特別利益	452	1,763
特別損失	11,375	2,130
税金等調整前当期純損失(△)	△22,243	△5,010
法人税等	6,440	427
当期純損失(△)	△28,684	△5,438

連結包括利益計算書

	前期	当期
少数株主損益調整前当期純損失(△)	△28,684	△5,438
その他の包括利益	△1,759	944
包括利益	△30,444	△4,493
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	△30,444	△4,493
少数株主に係る包括利益	-	-

連結キャッシュ・フロー計算書

	前期	当期
⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー	3,541	13,864
⑥ 投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,277	△7,206
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,076	△4,677
現金及び現金同等物に係る換算差額	42	2,221
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,383	4,201
現金及び現金同等物の期首残高	17,107	19,490
現金及び現金同等物の期末残高	19,490	23,692

当期(2013年3月期)のポイント

① 売上高 ② 営業損失

デバイス事業の量産効果などにより、増収となるとともに営業赤字が縮小しました。

③ 営業外収益

円安傾向による為替差益を計上しました。

④ 特別利益

土地などの固定資産売却益を計上しました。

⑤ 営業活動によるキャッシュ・フロー

仕入債務の増加、減価償却費の計上などにより、営業活動の結果得られた資金は13,864百万円となりました。

⑥ 投資活動によるキャッシュ・フロー

デバイス事業におけるフォトリソ工法生産能力増強の設備投資を行ったことなどにより、投資活動の結果使用した資金は7,206百万円となりました。

トピックス

韓国で合併事業を開始

韓国にて印刷工法によるフィルム静電容量タッチセンサーを使ったタッチパネルを生産することを目的に、S-MAC Co., LTD. (エスマック)と共同で合併事業を開始することとなり、2013年4月に合併投資契約を締結しました。これに伴い、S-MACの関係会社であるNS Tech Co., Ltd. (エヌエステック)の第三者割当増資を引き受けることとしました。

印刷工法によるフィルム静電容量タッチセンサーを使ったタッチパネルは、今後も成長が見込まれます。この生産において、当社の有するフィルム型タッチセンサーに関する生産技術とS-MACが有するセンサーモジュール生産技術を組み合わせ、両社の生産能力の向上とグローバル市場におけるビジネスチャンスの拡大を図ります。

日本発となる先進材料の資料館を運営開始

世界最大の先進的な素材の会員制資料館を運営するMaterial ConneXion (マテリアルコネクション)と提携して、デザイナーのための先進素材の資料館を東京都内に開設します。2013年3月、資料館の運営とコンサルティングに関するライセンス使用許諾契約をMaterial ConneXionと締結しました。

この資料館では素材を検索したり実際に手に取ることができ、また企業の要望にあわせた材料に関する調査や素材メーカーとの共同開発についてのサポートを提供します。2013年10月頃の開設を予定しています。



ニューヨークのライブラリー

マイクロニードルパッチの評価用サンプル出荷を開始

当社の新規開発製品である溶解性マイクロニードルパッチの評価用サンプルの出荷を開始しました。マイクロニードルパッチとは、ヒアルロン酸やコンドロイチン硫酸など生体内溶解性ポリマーを材料とした微細なニードル(針)から形成されるシート状パッチです。主にスキンケア化粧品業界での展開を目指します。



マイクロニードルパッチの表面

ARアプリ「カザスマート」をリリース

スマートフォンやタブレット端末を冊子やチラシ・ポスターなどの印刷物に「かざす」と文字や映像、3Dアニメーションなどが出現するアプリを開発、提供を開始しました。AR(拡張現実)技術によって、商品やサービスの特徴をあたかも現実空間に存在しているように直感で理解できます。これを活用した新たな販売促進をお客さまに提案していきます。



カザスマートロゴ

ナイテック・モールドエンジニアリングの操業停止

産業資材事業で主にIMD金型の生産・販売を担当してきたナイテック・モールドエンジニアリング株式会社(当社の100%子会社)の事業活動を、2013年6月をもって終了します。市場環境や事業構造が変化するなかIMD金型については国内生産の意義が低下し、中国の生産子会社がすでに役割を果たしていることから、操業停止を決定したものです。

文化イベントへの協賛

2013年4月～5月に京都の各所で開催された「第1回京都グラフィー国際写真展」に協賛しました。博物館だけでなく寺社や町家など京都ならではの空間を舞台にして、世界各国から選り抜かれた写真で街全体が満たされました。一部の会場では、当社の印刷技術を活かして、作品を美しくご覧いただける展示を提供しました。



展示の様子

また、以下の美術展に協賛しています。

- 2013年NHK大河ドラマ特別展「八重の桜」(2013年3月～5月 江戸東京博物館、ほか巡回)
- 日中国交正常化40周年 東京国立博物館140周年特別展「書聖 王羲之展」(2013年1月～3月)
- 「レオナルド・ダ・ヴィンチ展 一天才の肖像―」(2013年4月～6月 東京都美術館)

特集 NISSHAのコーポレート・ガバナンス

近年、世界的に注目が高まっている企業のガバナンス。

今回は株主のみならずからの疑問にお答えする形でNISSHAのコーポレート・ガバナンスをご紹介します。

また、社外取締役のお二人に当社のガバナンスや事業活動への評価を伺います。

Q そもそもコーポレート・ガバナンスとは何を意味するのですか？

A 一般的にコーポレート・ガバナンス=企業統治と訳され、いかに適正に企業を統治するかという考え方や仕組みを指します。不祥事の防止という観点から論じられることの多いコーポレート・ガバナンスですが、経営の効率性・透明性を高めることによって長期的な企業価値を高めることができるという考え方のもと、その充実を図っています。

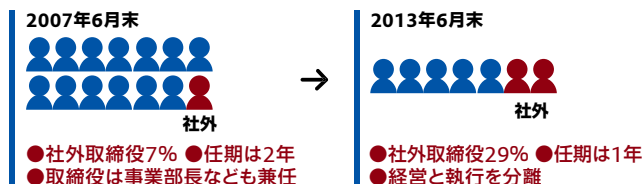
Q NISSHAの取締役会は正しい経営判断を行うために、きちんと機能していますか？

A 当社の取締役会は、少人数で実効性ある議論を行っています。7名のうち2名は社外取締役であり、独立した立場から取締役会で厳しく意見しています(両名とも2013年3月期の取締役会全16回にすべて出席)。また取締役の任期を1年とし、経営環境の変化に柔軟に対処するとともに、毎年株主総会で選任を諮ることによって経営責任を明確にしています。

Q 執行役員とは、取締役とどう違うのですか？

A どちらも「役員」ですが、法律(会社法)で定められた取締役とは異なり、執行役員は会社が任意に置く役職です。取締役は戦略を策定し、経営を監視する役割を担っています。一方、各事業のリーダーなどとして実際の業務執行を行うのが執行役員です。当社では経営と執行の機能を分離するために、2008年6月より執行役員制度を採用しています。

NISSHAの取締役会の変化



Q 株主にとって投資先企業の突然の不祥事は気になるリスク。これを防止する取り組みについて教えてください。

A 社長直轄の内部監査室が各事業部門の業務処理の適正性を定期的に監査するほか、内部統制グループの専門スタッフが日々の業務中の不正や誤りを防ぐために活動しています。仕組みだけではなく企業風土としてのコンプライアンスも重視しています。求める人材像として「誠実」を社内外に掲げ、定期的な研修を通じて全社員に法令順守・社会倫理への高い意識を促しています。



法令違反などを発見した場合に通報する社内・社外の窓口「Nisshaホットライン」を設置しています。



Nisshaグループ全体としてコンプライアンスを推進しています。企業倫理と法令に沿った行動のためのマニュアルを主要各国語で作成。Nisshaグループ社員は、これに基づいて行動することを示す署名をしています。

Q 株主総会で買収防衛策が更新されましたが、株主との関係は？

A 買収防衛策は、当社株式の買収者が現れた際に買付内容などを検討するための十分な時間・情報を確保した上で、株主のみならずみなさまに適切な判断をいただくための必要手続きを定めたものです。取締役会が恣意的な判断を行うことのないように、独立委員会を置くとともに株主意思の確認手続きを含む枠組みとしています。

実際に買収者が現れた場合には、みなさまには買収者による買付内容と当社取締役会の見解を比較検討いただき、その上で対抗措置(新株予約権の無償割り当てなど)の実施が妥当かどうかを株主意思確認総会においてご判断いただく可能性がございます。



社外取締役
久保田 民雄

(株)第一勧業銀行(現みずほフィナンシャルグループ)国際審査部長などを経て、東京リース(株)(現東京センチュリーリース(株))代表取締役、高島(株)社外監査役を歴任。これらの経営・監査における豊富で幅広い経験・見識をもとに、2007年より当社社外取締役。



社外取締役
小島 健司

1999年より神戸大学経済経営研究所教授、2012年より同特命教授。企業統治・経営戦略の研究者としての知見と、神戸大学大学院MBA課程におけるビジネスパーソン育成の経験を活かして、2008年より当社社外取締役。

ガバナンスは高評価。

課題はビジネス推進の展開力向上と多様性。

健全かつ適正な経営のためには取締役会の業務監督機能が有効に機能していることが何よりも重要です。この点、NISSHAの取締役会はメンバー間での議論が活発であり、時には再検討が必要として最終判断を持ち越すことも珍しくなく、コンセンサス(合意)を得ずに決議に至ることはまずありません。トップ自らが社外役員に専門家・第三者として意見を求める場面も多く、その前提として、社外取締役への事前説明や議題資料の事前提示などの手続き面もしっかりしています。

これらに見られるようにガバナンスの仕組みや風土は醸成されており、また経営戦略とその管理も適切だと評価しています。一方でNISSHAに求めたいのは、これらを土台に現実のトップライン(売上高)を拡大すべく外向きのパワーやスピードを増強することです。そのためにはお客さまをまず第一に、広く同業・異業界ほか外部との接点を強化し、出来る限り社内の仕事を効率化・省力化して営業推進のため行動してほしいと思います。また新事業開発・M&Aについても専門的人材の登用を進め、社外の実力をより効率的に取り込み、グローバル市場の変化に迅速に対応することが求められています。

現在の業績がデバイス事業の少数顧客の製品に依存する構造となっていることには大きな危機感を持っています。新製品の投入やお客さまの拡大はまさに一刻を争いますが、これらは社内を眺めていても何も進みません。私は、取締役会において企業経営の実務経験者としての立場で発言していますが、すぐれた経営戦略も実際に動かすのは人であり、機動力・実行力ある組織風土に飛躍していくことを期待しています。

事業や製品、お客さまの組み換えは道半ば。

体制構築とともに意識・能力の引き上げを。

NISSHAのガバナンスを支える仕組み・組織・意識はこの数年で格段に向上しました。しかし、業績は赤字と無配が続くという株式会社としてはあるまじきもので、経営の規律が企業価値向上に繋がっていないと言わざるを得ません。これは、激変する事業環境をしっかりと予知し、それへの対応が十分にできなかったことに起因します。加えて、経営戦略に基づき業務執行を強力に推し進める力が不足していた点を大いに反省すべきだと思います。NISSHAは執行役員制度を採っていますが、執行役員の業務執行を一層透明化するとともに取締役はお目付け役、時には憎まれ役となってこれを厳しく監督し、牽制機能を強化すべきです。

NISSHAは企業成長の移行期にあり、大きな変革に迫られています。既存事業で収益を上げられるうちに、新たな事業領域を確立することが喫緊の課題です。現行の中期経営計画では事業ポートフォリオ組み換えを掲げていますが、個別事業でも製品、技術、工法、そしてお客さまの多様化が急がれます。これを徹底追求する組織・仕組みができあがりません。中間管理職から現場の社員に至るまで、それぞれの課題をよく自覚し、やり遂げる実行力が必要です。

私は、取締役会では会社をどのように経営すれば株主価値を最大化できるかを常に意識し、発言をしています。ステークホルダーにバランス良く価値を配分するのが経営者だとすれば、社外取締役の役割は株主の立場で経営執行を鋭く監視することだと考えています。株主価値を最大化する上で必要な様々な資産の組み換えは、中長期の観点からも不可欠ですが、実行はまだ十分とはいえません。企業成長に向けての的確なる方向付けと実行監視を、より一層強力に行っていくつもりです。

会社概要

商号	日本写真印刷株式会社
創業	1929年10月6日
設立	1946年12月28日
資本金	56億8,479万円
社員数	単体861人、連結3,409人(2013年3月31日現在)
拠点数	国内11カ所、海外(現地法人含む)22カ所

役員 の 状 況 (2013年6月21日現在)

取締役	代表取締役社長 兼 最高経営責任者	鈴木 順也
	取締役	橋本 孝夫
	取締役	柴田 卓治
	取締役	西原 勇人
	取締役	辻 良治
	取締役(社外)	久保田民雄
取締役(社外)	小島 健司	
監査役	常勤監査役	松宮 吉孝
	常勤監査役	小西 均
	監査役(社外)	中野 淑夫
	監査役(社外)	桃尾 重明

執行役員	専務執行役員 兼 最高技術責任者	橋本 孝夫
	常務執行役員 兼 最高生産責任者	柴田 卓治
	常務執行役員 兼 最高財務責任者	西原 勇人
	上 席 執 行 役 員	三田村正幸
	上 席 執 行 役 員	伊藤 壽幸
	上 席 執 行 役 員	今村 利一
	上 席 執 行 役 員	岸 圭司
	上席執行役員 兼 最高品質責任者	山口 秀則
	上 席 執 行 役 員	井ノ上大輔
	上席執行役員 兼 最高情報責任者	青山 美民
	執 行 役 員	成田 健介
	執 行 役 員	野中 康朗
	執 行 役 員	藤井憲太郎
	執 行 役 員	面 了明
	執 行 役 員	村瀬 俊司
	執 行 役 員	江口 利明

株式の状況

(2013年3月31日現在)

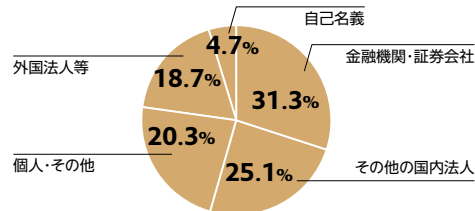
発行可能株式総数	180,000,000株
発行済株式の総数	45,029,493株
株主数	11,170人

大株主

株 主 名	持株数	持株比率
TAIYO FUND, L.P.	3,691 千株	8.19 %
鈴木興産株式会社	2,563	5.69
明治安田生命保険相互会社	2,341	5.20
株式会社みずほ銀行	2,076	4.61
株式会社京都銀行	1,442	3.20
ノーザントラスト カンパニー エイブイエフシーリ		
ノーザントラスト ガンジー アイリツシュ クライアantz	1,248	2.77
ニッシャ共栄会	1,023	2.27
DIC株式会社	905	2.01
王子ホールディングス株式会社	894	1.98
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	843	1.87

- (注) 1.自己株式2,114千株は除外しています。
 2.株式会社みずほ銀行の所有株式は、同行が退職給付信託の信託財産として提出しているものです。(株主名簿上の名義:みずほ信託銀行株式会社 退職給付信託 みずほ銀行口 再信託受託者 資産管理サービス信託銀行株式会社)
 3.ニッシャ共栄会は、当社の取引先持株会です。
 4.DIC株式会社の所有株式は、同社が退職給付信託の信託財産として提出しているものです。(株主名簿上の名義:日本マスタートラスト信託銀行株式会社(退職給付信託口・DIC株式会社口))

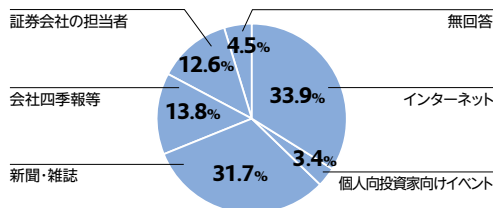
所有者別状況(保有株式数比率)



株主さまアンケート結果のご報告

2012年12月、「ビジネスレポート 第94期中間報告書」に同封して実施したアンケートの結果をご報告します。今回も多くのみなさまにご協力いただきありがとうございました。949人の株主さまよりご回答いただきました。

■ 株式投資にあたって重視されている情報源



インターネットと紙媒体に大きく分かれる結果となりました。「**会社見学をしたい**」「**一般の認知度を上げられるよう努めてほしい**」などのご意見もいただきました。引き続きIR・広報活動の充実に努めてまいります。個人株主・投資家のみなさまに経営トップからのメッセージをお届けするために、2013年5月より当社WebサイトIR情報ページに社長インタビュー動画を掲載しました。

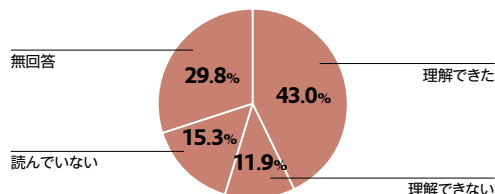


IR情報ページURL
<http://www.nissha.co.jp/ir>

また、ステークホルダーのみなさまとのコミュニケーションの場として、2013年1月にNissha公式のFacebookページを開設しました。

公式ページURL
<http://www.facebook.com/nissha.jp>

■ 「ビジネスレポート 第94期中間報告書」の内容について



特集では「**未来の事業領域**」として、情報化社会・ライフスタイルサポート・循環型社会の分野を志向することをご説明しました。「**今は今後の経営の方向を見定める時だが、医療、環境の方向性は正しい判断**」「**高齢化社会に対応した製品の開発に期待**」などのご感想をいただきました。

アンケートでは「**早期の黒字化を**」などの叱咤激励も数多くいただきました。

株主さまのご意見、ご評価を経営やIR活動に生かしながら、業績の回復に努めてまいります。今後ともアンケートへのご協力をいただきますようお願い申し上げます。

株主メモ

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで		
定時株主総会	毎年6月		
基準日	定時株主総会の議決権	3月31日	
	期末配当	3月31日	
	中間配当	9月30日	
株主名簿管理人および特別口座の口座管理機関	東京都中央区八重洲1-2-1 みずほ信託銀行株式会社		
株主名簿管理人 事務取扱場所	東京都中央区八重洲1-2-1 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部		

証券会社の口座で株式をお持ちの場合 特別口座に記録された株式をお持ちの場合

郵便物送付先 お取引の証券会社 〒168-8507 東京都港区並木和泉2-8-4
みずほ信託銀行株式会社 証券代行部

電話お問い合わせ先 ※未払配当金の支払い、支払明細発行については、特別口座の場合と同じ郵便物送付先・電話お問い合わせ先・お取り扱い店をご利用ください。なお、未払配当金の支払いにつきましては、株式会社みずほ銀行の本店および全国各支店にもお問い合わせいただけます。

お取り扱い店 **みずほ証券株式会社**
本店、全国各支店および営業所
プラネットブース(みずほ銀行内の店舗)
みずほ信託銀行株式会社
本店および全国各支店

ホームページアドレス <http://www.mizuho-tb.co.jp/daikou/>

単元株式数 100株 単元未満株式(100株に満たない株式)の買増および買取の請求を取り扱っています。お手続きは、お取引の証券会社(特別口座に記録された株式をお持ちの場合は口座管理機関のみずほ信託銀行)にお申し付けください。

公告方法 電子公告(<http://www.nissha.co.jp>) ただし、やむを得ない事由によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載して行います。

上場証券取引所 東京、大阪 大阪証券取引所は、2013年7月16日付をもって東京証券取引所と市場統合を行う予定です。

決算発表予定(2014年3月期)

第1四半期:2013年8月上旬 第2四半期:2013年11月上旬 第3四半期:2014年2月上旬 通期:2014年5月上旬~中旬



Webサイトのご案内

<http://www.nissha.co.jp>

IR情報ページでは、決算・財務関連や株式関連などのさまざまな情報をご覧いただけます。

IR情報ページ <http://www.nissha.co.jp/ir/>

会社の状況や戦略を社長から説明します。

最新の決算情報がご覧いただけます。

Webサイトを通じた情報開示のすぐれた会社として、日興アイアール株式会社、大和インベスター・リレーションズ株式会社、モーニングスター株式会社より表彰されました。



IR情報に関するお問い合わせ
日本写真印刷株式会社
コーポレートコミュニケーション室
IRグループ

〒604-8551 京都市中京区壬生花井町3
tel.075-811-8111(大代表)

ご注意

このBusiness Reportに掲載されている情報のうち業績の目標、計画、見通し、戦略、その他過去の事実ではない情報については、現時点で入手可能な情報に基づいて当社の経営者が合理的と判断したもので、リスクや不確実性を含みます。実際の業績は、経済動向、市場需要、為替の変動などのさまざまな要因によって大きく変わる可能性がありますことをご承知おきください。

このBusiness Reportに掲載されている業績に関する記述は、特に注記がない限り、全て連結ベースとなっています。