

## 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	毎年6月
基準日	定時株主総会 3月31日 期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内1丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
(同送付先)	〒137-8081 東京都江東区東砂7丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 ☎ 0120-232-711(通話料無料)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 野村證券株式会社 全国本支店
公告の方法	電子公告の方法により行います。 ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じた場合は、 日本経済新聞に掲載して行います。 公告掲載URL <a href="http://www.nippan-inc.co.jp/ir/koukoku.html">http://www.nippan-inc.co.jp/ir/koukoku.html</a>

## お知らせ

株式関係のお手続き用紙のご請求は、  
次の三菱UFJ信託銀行の電話およびインターネットでも24時間承っております。

☎ 0120-244-479 (三菱UFJ信託銀行本店証券代行部) (通話料無料)

☎ 0120-684-479 (三菱UFJ信託銀行大阪証券代行部) (通話料無料)

インターネットホームページ <http://www.tr.mufg.jp/daikou/>

なお、株券保管振替制度をご利用の株主様は、お取引口座のある証券会社にご照会ください。



第51期

ニッパンレポート

2008年4月1日～2009年3月31日

## 厳しい市況のなかでも、品質重視の経営を掲げ、この危機を乗り越けていきます。

### Q.まずは当期の経営環境と業績についてお聞かせください。

昨年末以降の世界同時不況の影響を、多くの企業と同様に当社の業績も大きく受けました。当社グループの主要得意先である自動車産業を始めとする関連各業界における生産減・需要減により、後述のように厳しい状況となりました。

事業別に見ますと、オートパーツ事業では、国内自動車保有台数の減少に伴い自動車補修部品市場の需要減少や価格競争などにより引き続き厳しさを増しています。自社ブランドであるAGREENブランド商品をはじめ戦

略商品拡販を強化してきましたが、架装部品を主体とした大型車部品の売上減少と、暖冬や個人消費の落ち込みの影響を受けての冬物商品の販売不振をカバーするには至らず、減収という結果となりました。

プレジジョンパーツ事業では、年度前半は北米市場の自動車販売の好調に支えられ、売上は堅調に推移しました。しかし、年度後半に入り完成車メーカーの生産計画見直しにより、当社の主な納入先である自動車部品メーカー各社が大幅な生産調整に入ったため、受注が大きく減少した結果、減収となりました。

IT事業では、やはり急激な景気後退によっ

て、各企業の設備投資や情報投資の抑制傾向が強まり、また光通信関連部品の市場価格下落もあり全般的に苦戦を強いられました。

一方、合理化・コスト削減の徹底を図るためのプロジェクト活動を展開し、収益性の維持向上に努めましたが、売上の大幅な減少を補うには至りませんでした。

その結果、当事業年度の連結売上高は38,091百万円(前期比14.0%減)となり、利益面でも営業利益は641百万円(前期比40.4%減)、経常利益は631百万円(前期比41.6%減)、当期純利益は242百万円(前期比60.0%減)といずれも減益となりました。



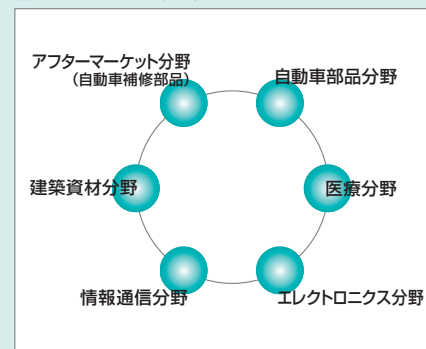
代表取締役社長  
石川 隆重

### Q.業績回復に向けた戦略をお聞かせください。

国内の産業景気は、早ければ年内にも底を打ち回復に向かうとの期待もありますが、樂觀できない厳しい経営環境が続くものと思われます。今期の業績予想も、売上高34,000百万円(前期比10.7%減)、営業利益450百万円(前期比29.9%減)、経常利益400百万円(前期比36.6%減)と減収減益を見込んでいます。

このような環境の下、当社グループは品質重視の企業運営とともに一刻も早い収益基盤の回復を最優先課題として掲げ、各事業別の戦略を推進していきたいと考えています。まずは足下の収益体質の改善に向けて、ゼロベースでの経費削減の徹底、業務効率化の推進

#### ■ニッパンのビジネスドメイン



を行い、厳しい状況下においても利益を確保していきます。

売上の回復に向けては、各事業とも環境関連をはじめとする新規ビジネス構築をスピードアップし、また戦略的投資の継続実施によって、既存ビジネスに加えて収益基盤の拡大を図っていきます。

景気回復までのしばらくの間は辛抱の時期になると思いますが、ここでいかに体質を強化し、将来のビジネスの取り組みができるかが先行き業績向上のカギになると見ています。

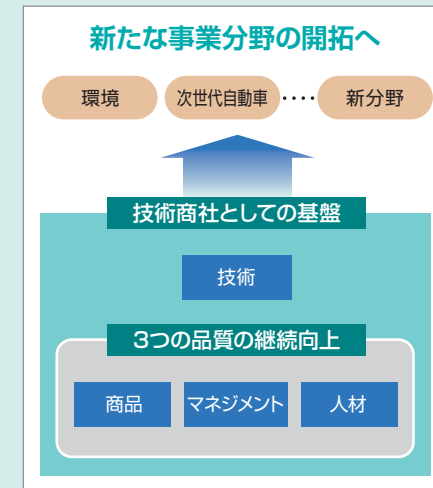
また、海外市場に向けてはタイ、ロシアでの自動車補修部品の販売拡大や、中国におけるマーケティング調査を本格化するなど、今後も拡大していく方針です。

### Q.ニッパンは今年で創業50周年を迎えましたが、今後の展望をお聞かせください。

みなさまのおかげで50周年を迎えることが出来ました。ありがとうございます。

前述のような厳しい足元の状況ではありますが、50周年という節目を次の10年の飛躍に向けた新たな出発点と位置付け、この危機を乗り越えていきたいと決意を新たにしています。

#### ■ニッパンの品質重視経営



ニッパンは、これまで商品・マネジメント・人材という3つの品質重視の経営に取り組んできました。今後はこれら3つの品質の継続的向上によって技術商社としての基盤を確固たるものにし、これをベースに新たなビジネスの創成に取り組んでいきたいと考えます。その重要なテーマの一つが「環境」です。既存の環境関連商材に加えて、断熱塗料「キルコート」を始め、各事業で環境ビジネスを立上げ育成していきます。ゆくゆくは、技術・環境商社として事業拡大と社会貢献を両立させた企業像を実現させたいと考えています。

## オートパーツ事業

## 新たな主力商品の開発と海外展開を目指します。

取締役常務執行役員  
オートパーツ営業本部長  
柴田 吉則



オートパーツ事業では、自動車補修用部品・用品を、主に整備業界などアフターマーケットに向けて提供しています。

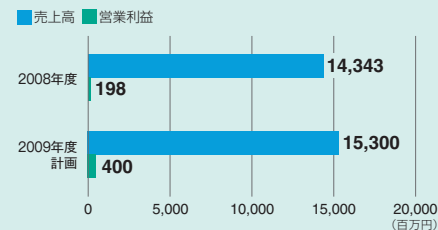
現在の市場環境として、基幹商品のひとつである大型車用補修用ばねの需要は漸減傾向にあります。今後は、当社の強みである補修用ばねのノウハウを活かして足回り商材の強化を図り、全国29都道府県33ヶ所のネットワークを活かした多店舗展開で拡販していく方針です。

また、乗用車など小型車向けの補修部品分野では、自動車リース業界・大手整備工場・地域部品商との連携によるバリューチェーンの

強化を今後も続けていきます。具体的な方策として、新たな協力リース会社推奨品であるバッテリーやライトランプなどの拡販と、リビルト商品を含む環境関連商品の投入によりグリーンブランドのさらなる確立を推進していきます。

海外市場に向けては、2009年2月から輸出を開始したオリジナルコイルばねを中心とした補修部品の拡販を、ロシア・中近東などの地域を主体に進めています。

環境関連の新規商品としては、再生パーツとして資源再利用効果の高い前述の「リビルト商品」、燃費向上効果のある「センサー類」・「低粘度エコオイル」などを拡販していきます。



グリーンテンションベアリング グリーンワイパーブレード

## プレジジョンパーツ事業

## 技術・品質の向上を図り、新たな市場を開拓します。

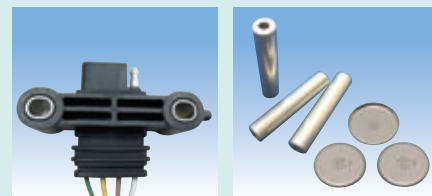
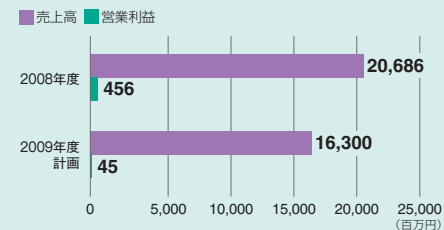
取締役執行役員  
プレジジョンパーツ営業本部長  
三浦 順一



プレジジョンパーツ事業では、金属素材・金属製品・樹脂製品をさまざまな業界に提供しています。

高い技術力を持つ協力メーカーとのネットワークを構築し、当社技術部門と連携することで、高品質な商品を提供。成長分野をターゲットとしたプロジェクト活動による開発提案営業を推進しています。

現在、主要取引業界である自動車業界・電気機器業界は不況の真っ只中にあり、当事業の売上は大きく減少しています。また、回復するには少し時間がかかると予想されます。



コネクタ-ASSY インジェクター関連部品

しかし、そのような中でも、当事業では「環境製品」をキーワードに、自動車分野ではハイブリッド車・電気自動車などの環境対応車向け部品、非自動車分野では燃料電池・太陽電池など環境機器向け部品の受注に注力していきます。

具体的な環境関連の新規商品としては、エンジン部品の中でも燃費向上効果が高いインジェクター用精密加工品をはじめ、ハイブリッド自動車用精密部品、断熱性能により省エネ効果を期待できる断熱塗料「キルコート」などの開発・拡販を進めていきます。

## IT事業

## IT関連市場の深耕を図り、収益基板を確立します。

取締役常務執行役員  
IT営業本部長  
菅原 嗣高

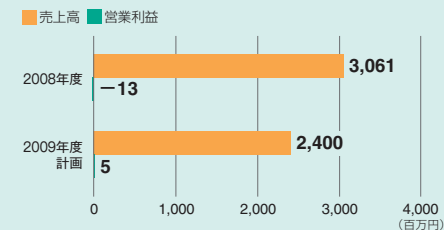


IT事業では、情報ソリューション・加工ソリューション・機材ソリューションという3つの事業を展開。それぞれ異なる産業分野の顧客にハードとソフトを組み合わせて提案し、お客様の多様な課題にお応えしています。

IT事業における主な戦略のひとつに「医療関連ビジネス」があります。今後医療現場向けに利用拡大が期待できる医療画像周辺機器のメーカーとタイアップして、販売展開を行います。一方で、医療システムメーカーに対しては、関連機器の購買を代行することで、業務効率化を支援するというビジネスモデルを構築していきます。

また、金属加工業の省エネ・省力化に最適な機器・エンジニアリングを提供する「製造業支援ビジネス」や、加工装飾・表面処理など「先端技術創出ビジネス」などを推進します。

その他、環境関連の新規商品としては、省エネ効果のある「LED照明」・「省エネコンプレッサー」・「省エネ空調設備」・「エコ家電・OA機器」、資源再利用効果のある「溶剤リサイクル装置」・「中国地図データを応用した省エネ・安全運転支援システム」を販売していきます。さらにニッパン全事業の「環境関連商品のネット販売」という新たなビジネスモデルを展開していきます。



特殊表面処理加工 医療画像参照用カート

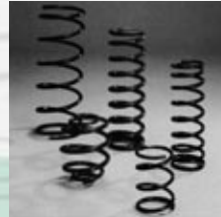


## 50周年記念特集 商品の変遷から見るニッパンの事業発展



懸架用ばね (創業当時)

ばねを軽量化し、  
自動車の軽量化に貢献



スポーツ用サスペンション



Enduratech

安全・安心な  
商品ブランドを確立

環境に関連した商品を  
さまざまな分野へ

ばね技術を活かして  
機構部品へ



線ばね / 薄板ばね



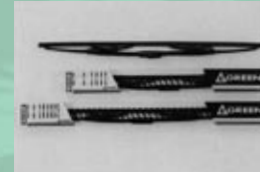
ワンタッチバンド



特殊車両部品



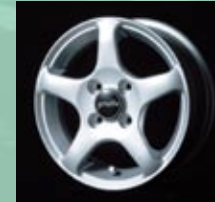
特殊合金鋼タイヤチェーン



グリーンワイパーブレード



グリーンオイルエレメント



アルミホイール



精密コネクタ



ボルト / ファスナー



精密プレス品



精密切削加工品



光関連部品



液晶ディスプレイ



フレキシブルスタンド



会員制エコ商品ネットショップ

### ニッパンの主な動き

1959

社会の出来事

オートパーツ部門の売上げが伸長

モータリゼーション社会の浸透

1969

流行に左右されない  
新商品の開発・営業マンの  
教育徹底

機械加工品の  
取り扱いが始まる

オイルショック

1979

特装車両部品でオイルショックの  
販売不振をカバー

モータースポーツの  
人気高まる

1989

バブル景気

小型車市場戦略を推進。  
オリジナルブランド開発へ

「日米自動車及び自動車部品協議」  
により輸入品が広く流通

1999

インターネット普及。  
ブロードバンド化が始まる

新たな光通信デバイスが求められる。  
IT営業本部設立

世界同時不況発生

2009

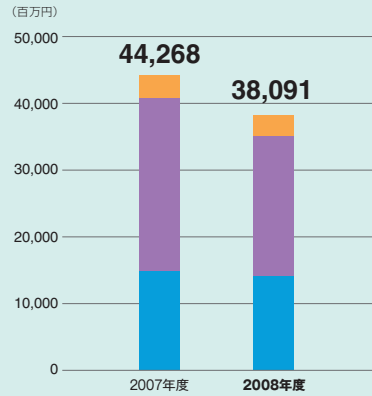
環境をテーマに  
新ビジネスを立ち上げ

## 連結業績のご報告

## 財務ハイライト

## 売上高

■ オートパーツ事業 ■ プレジジョンパーツ事業 ■ IT事業

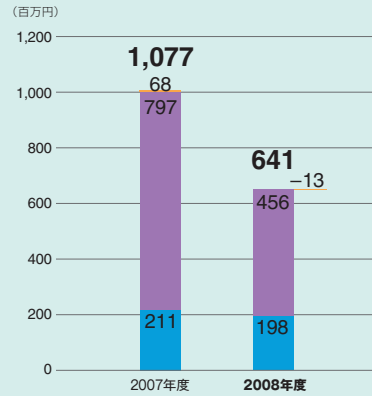


38,091百万円  
14.0%減

オートパーツ事業は前期比4.9%の減収、プレジジョンパーツ事業は前期比20.1%の減収、IT事業は前期比7.6%の減収となりました。

## 営業利益

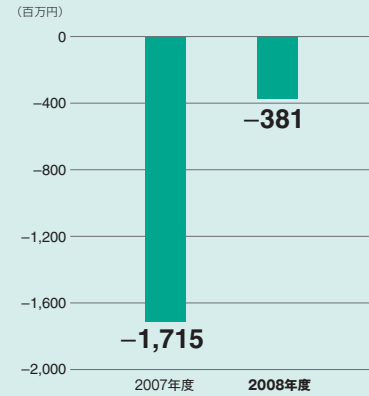
■ オートパーツ事業 ■ プレジジョンパーツ事業 ■ IT事業



641百万円  
40.4%減

オートパーツ事業は前期比6.0%の減益、プレジジョンパーツ事業は前期比42.8%の減益、IT事業は13百万円の営業損失となりました。

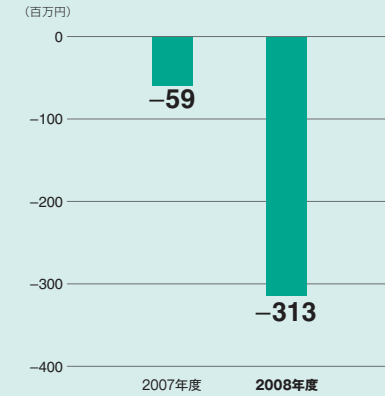
## 営業活動によるキャッシュ・フロー



-381百万円  
1,333百万円増

主な資金の減少要因として、未収入金の増加が701百万円ありました。

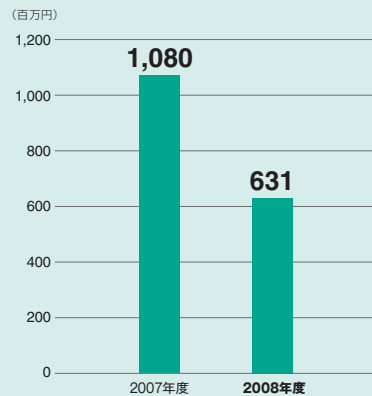
## 投資活動によるキャッシュ・フロー



-313百万円  
254百万円減

主な資金の減少要因として、有形固定資産の取得による支出が275百万円ありました。

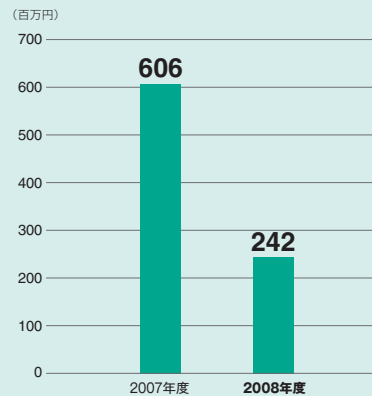
## 経常利益



631百万円  
41.6%減

減収により売上総利益が812百万円減少し、販売費及び一般管理費が377百万円減少しましたが、減益となりました。

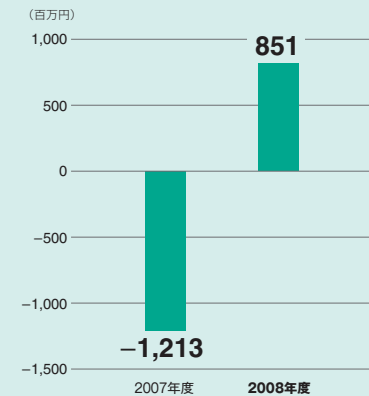
## 当期純利益



242百万円  
60.0%減

経常利益が減少したことと、当期に投資有価証券評価損等の特別損失を計上したため、減益となりました。

## 財務活動によるキャッシュ・フロー

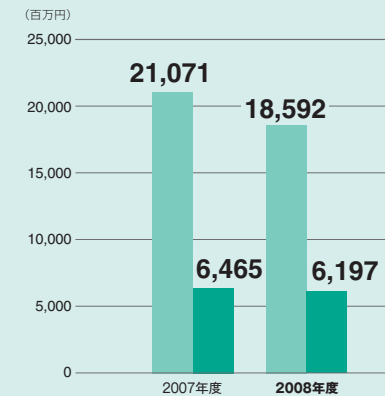


851百万円  
2,064百万円増

主な資金の増加要因として、短期借入金の増加額が1,178百万円ありました。

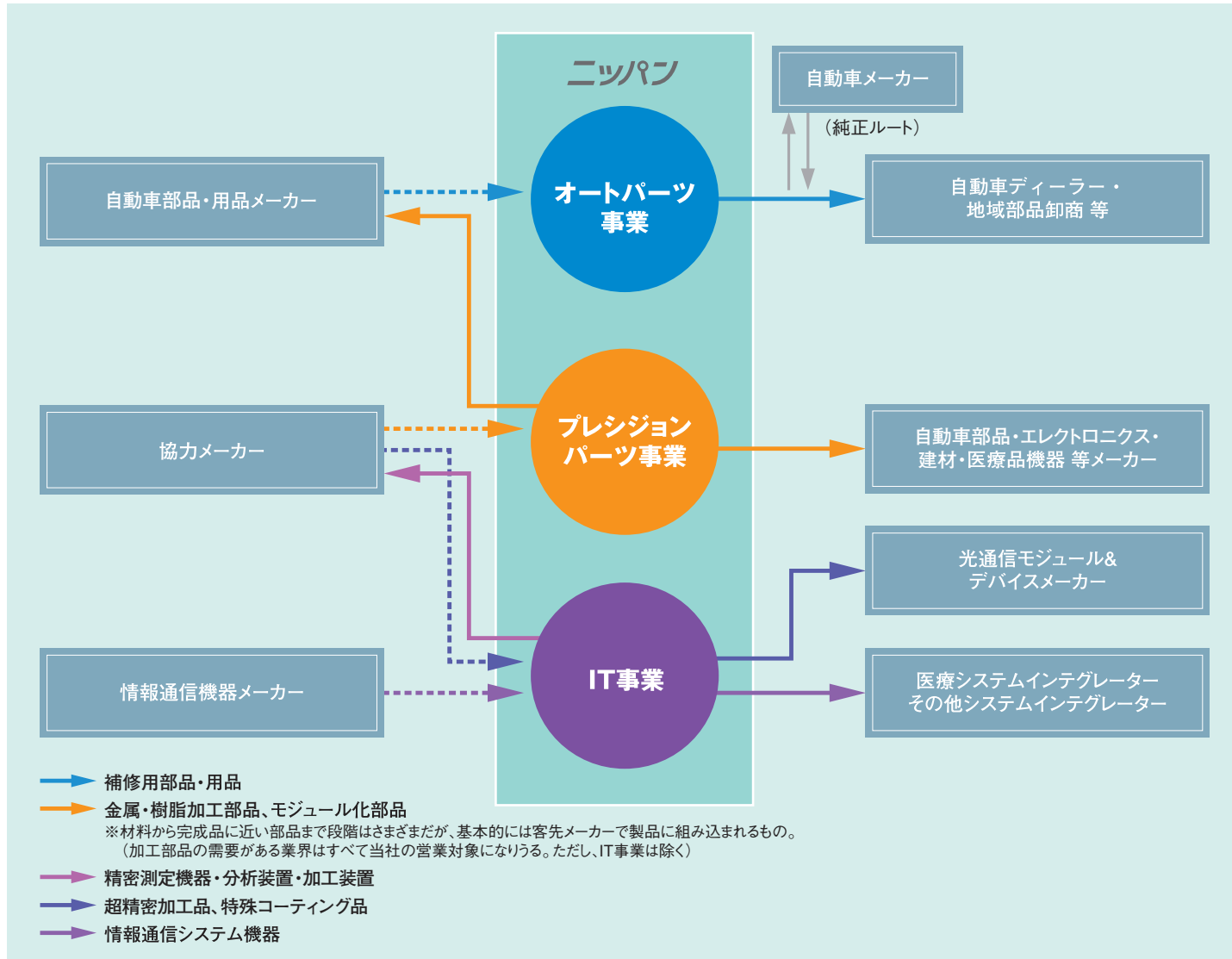
## 総資産・純資産

■ 総資産 ■ 純資産



総資産：  
流動資産では主として受取手形及び売掛金が減少し、流動負債では主として支払手形及び買掛金が減少しました。  
純資産：  
主としてその他有価証券評価差額金が減少しました。

# ニッパンビジネス商材の流れ



# 会社の概況 (2009年3月31日現在)

## 会社概要

商号 日発販売株式会社 **ニッパン**  
 NHK SALES CO., LTD.  
 設立 1959年5月14日  
 代表者 代表取締役社長 石川 隆重  
 資本金 2,040百万円  
 本社 〒135-0051 東京都江東区枝川2-13-1  
 従業員数 340名  
 事業内容 自動車および各種機械、機器類の部品、付属品販売業  
 取引銀行 みずほコーポレート銀行  
 三菱東京UFJ銀行  
 三井住友銀行  
 関連会社 株式会社東洋富士製作所  
 ニッパンビジネスサポート株式会社  
 アルプススクリュー株式会社  
 NHKインテックス社 (アメリカ)  
 タイニッパン有限公司 (タイ)

## 役員 (2009年6月25日現在)

代表取締役社長 石川 隆重  
 取締役 天木 武彦  
 取締役常務執行役員 菅原 嗣高  
 取締役常務執行役員 柴田 吉則  
 取締役常務執行役員 佐々木 孝  
 取締役常務執行役員 西岡 博司  
 常務執行役員 神保 雄二  
 取締役執行役員 三浦 順一  
 執行役員 高田 美隆  
 執行役員 藤澤 修二  
 執行役員 赤松 英夫  
 執行役員 冠木 勉  
 常勤監査役 増田 鈴夫  
 監査役 長澤 國雄  
 監査役 村川 正記

## 株式の状況

■会社が発行する株式の総数…………… 80,000,000 株  
 ■発行済株式総数…………… 22,800,000 株  
 ■株主数…………… 1,129名

## 大株主の状況 (上位7名)

株主名	当社への出資状況	
	持株数	出資比率
日本発条株式会社	11,430,000株	50.13%
ニッパン従業員持株会	1,297,630株	5.69%
株式会社トーブラ	314,000株	1.38%
ニッパン仕入先持株会	303,000株	1.33%
個人株主	160,000株	0.70%
大和産業株式会社	154,000株	0.68%
ニッパン得意先持株会	146,000株	0.64%

(注) 上記のほか、当社保有の自己株式539,570株 (2.37%) があります。

## 所有者別株式分布状況

