

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 <http://www.nippan-inc.co.jp/ir/koukoku.html>

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。

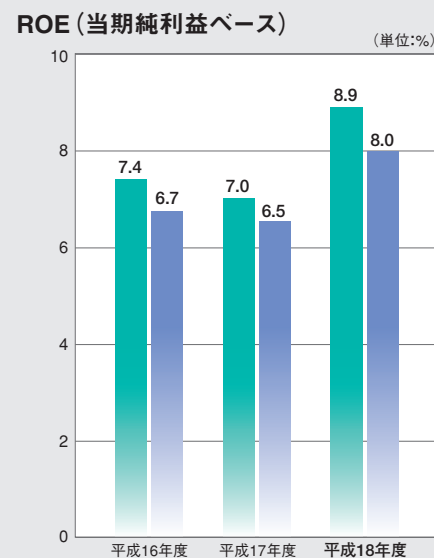
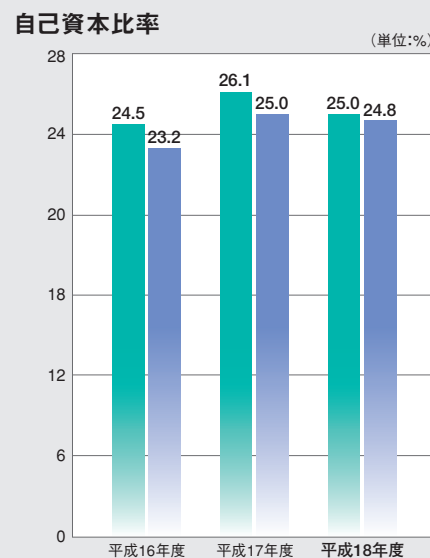
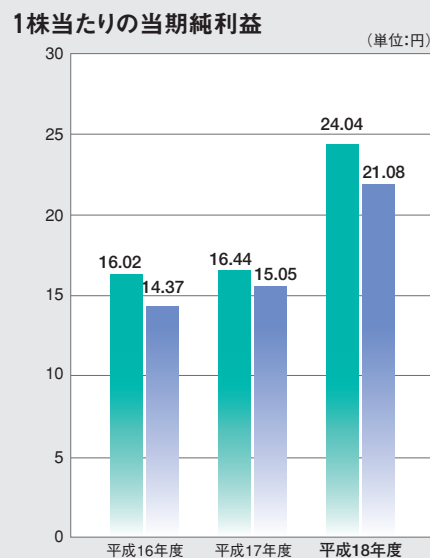
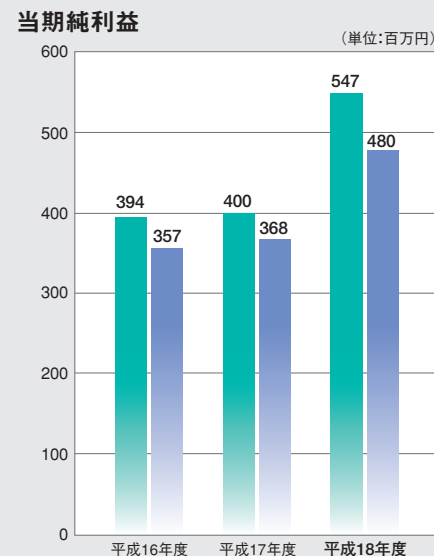
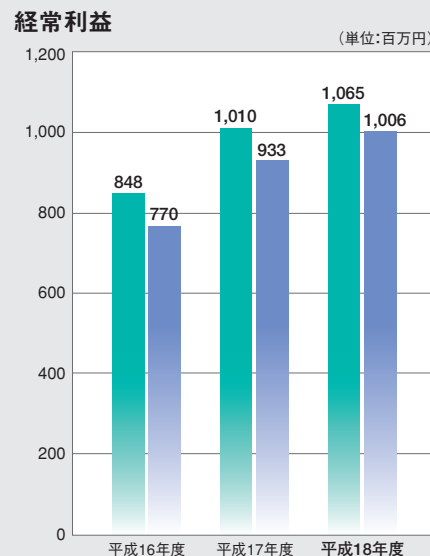
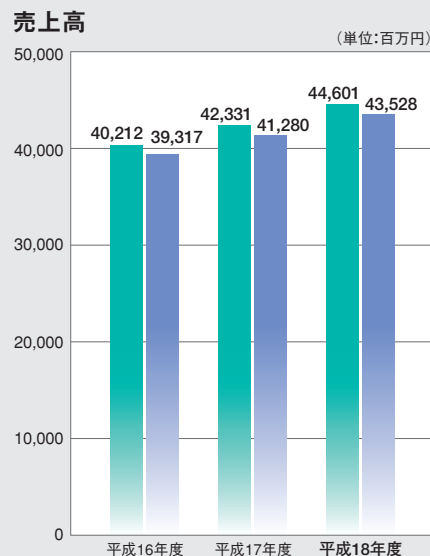


第49期

事業活動のご報告

平成18年4月1日～平成19年3月31日

■ 連結 ■ 単体



戦略商品が確実に市場のニーズを捉え、4期連続で増収増益を達成いたしました。

代表取締役社長
石川 隆重

当期の概況について

いま、企業経営においては「企業の社会的責任を果たす」ことがますます強く求められています。当期は会社法施行により内部統制に関する基本方針決定が義務付けられ、また金融商品取引法による報告制度の概要が明らかになるなど、国内の多くの上場企業にとって内部統制元年ともいべき1年となりました。

ニッパングループとしても、「業績の継続的向上」はもちろん内部統制、リスクマネジメントを経営の最重要課題として「企業の社会的責任を果たす経営」に取り組み、企業価値向上に努めてきました。

事業別に営業概況を見ますと、オートパーツ事業では、乗用車市場向けにグリーンブランド「**△GREEN**」商品をはじめとする戦略商品拡販と物流の効率化を進めてきましたが、若干の減収となりました。

プレジジョンパーツ事業では、環境関連商品など戦略商品の開発拡販を図ると

もに、コア技術を有する協力メーカーとの連携強化など開発型技術商社としての体制強化を推進し、好調に売上を伸ばしました。

IT事業では、光通信分野向けには超精密切削加工技術を活かした高機能商品を開発し、情報通信分野ではお客様のニーズにマッチしたネットワーク、セキュリティ関連機器・サービスを提供し、黒字化を達成することができました。

一方で、関西地区3営業拠点の統合移

転や諸経費の徹底管理など、合理化・コスト削減の諸施策を継続して実施してきました。

その結果、当期の業績は、売上高は446億01百万円（前期比5.4%増）、営業利益は10億57百万円（前期比5.3%増）、経常利益は10億65百万円（前期比5.4%増）、当期純利益は5億47百万円（前期比36.8%増）となり、4期連続で増収増益となり、株式公開以来の最高益を達成することができました。

TOPICS 関西支店を移転しました。

関西地区の3営業拠点である関西支店、大阪営業所、神戸営業所を大阪府豊中市二葉町に統合移転し、2006年12月11日から新事務所にて営業を開始しました。

これに伴い、従来の関西支店営業課は関西支店プレジジョンパーツ課に、大阪営業所および神戸営業所は関西支店オートパーツ課に改称しました。

統合によって人員、在庫の集約化や配送ルート of 整理を行い営業体制の効率化を図り、顧客サービスの向上を目指します。



今後の事業戦略について

ニッパングループは、いかなる経済情勢の下でも「経営の原点は品質にあり」という基本に則り、「高い品質・高いサービスの提供と新しい価値の創造」「強固な経営基盤の確立」「社会的責任の遂行と人材強化」を常に念頭において業容の拡大を図るとともに社会的責任を果たし、みなさまの期待と信頼に応えていきます。

オートパーツ事業では、自動車整備業界の活性化をテーマに、自動車リース業界などの連携強化による大手整備工場の囲い込み戦略を強化します。また、モータースポーツブランド“エンデュラテック *Endurance Tech*”商品の開発・市場投入により自動車用品市場の基盤を確立し、補修用ばねを主力とした海外市場展開にも積極的に取り組みます。

プレジジョンパーツ事業では、現在の成長路線の確立を主眼に、自動車のインジェクター用部品やメカパーツ（ばね複合機能部品）などの戦略商品や重点客先向け横展開に事業資源を積極投入して、開発販売体制の強化を図ります。購買戦略としては、お客様のニーズに沿うべく、協力メーカーの整備と最適調達徹底、物流も含めた総原価低減を推進し、購買体質の強化を推進します。また、今後は協力メーカーとの共同進出も含めた海外事業の創出にも取り組み、全体として高収益事業体質への転換を図っていきます。

IT事業では、次世代を先取りしたビジネスモデルの創造をテーマに、画像関連機器などを主軸にした医療分野での売上拡大を

進めます。また、デジタル化・IT化の進む試験・測定機器と精密加工技術、IT技術を組み合わせた製造業支援システムの開発やWEB2.0関連ビジネスなど新たなビジネスモデルを創出し、事業基盤を確立します。

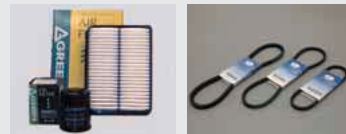
また、今期2007年6月27日定時株主総会を経て執行役員制度を導入し、同時に機構改革を行いました。執行役員制導入により経営上の意思決定、経営監督の実効を上げるとともにスピードアップを図り、また機構改革により、各事業の専門性・購買開発機能・技術品質保証体制の強化を進めていきます。

なお、今期の売上高は460億円、経常利益は12億1千万円、当期純利益は6億6千5百万円と、前期比増収増益を見込んでいます。

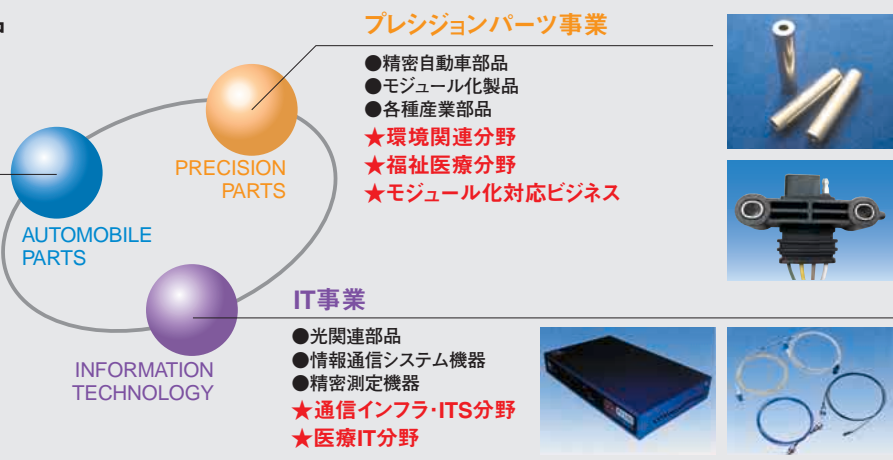
■ニッパンの事業分野と主な取扱商品

オートパーツ事業

- 自動車用部品用品
- 自動車用ばね
- ★乗用車市場向け戦略商品



★…戦略市場



特集

キーパーソンに聞く

Report from Key Person
商品開発の最前線から

AUTOMOBILE PARTS

オートパーツ事業

モータースポーツの裾野を広げる

サスペンションシステムの開発

専門メーカーのノウハウを結集し高機能商品を開発

従来、当社では創業以来の主力製品である自動車用ばねのラインアップのひとつとして、スポーツカー向けのコイルスプリング単品をブランドメーカー各社へ供給してきました。

しかし、自動車市場の成熟やユーザー嗜好の変化により、コイルスプリング単品から複数部品を組み合わせたサスペンションシステムへのニーズが高まりました。ユーザーのチューニングが本格化するなか、当社としてもショックアブソーバーとのトータルチューニング品の提案が必要と判断し、開発に着手したのです。

開発にあたっては、コイルバネを中心に協力メーカーの各コアパーツを組み合わせチューニングするため、それらのメーカーと社外開発チームを組成し開発に取り組みました。各社の持つノウハウの融合をよりスムーズにできる体制を構築したことにより、プロジェクトを迅速に進められ、また品質も向上しました。さらに、技術面ではベローズ式、シリンダー式など特許審査請求中の新機構を採用し、実用化を図るなど革新的な商品となりました。

しかし、開発段階では、新たな組み合わせや新機構の採用に伴い社内での品質評価基準を決定することが困難で、たいへん苦労したことを覚えています。大手ショックアブソーバーメーカーや顧客からの情報など、さまざまな情報を収集し、マーケティングを繰り返すことで、なんとか製品化することができ、これによりさらに高い商品力を持って市場に出すことができるようになったと思っています。



サスペンションシステム

ユーザーに愛される「オリジナルブランド」を育てていきたい

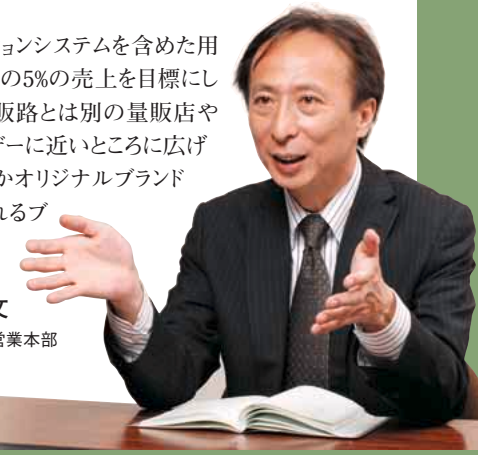
この商品のコンセプトは「サスペンションのトータルチューニング」です。自動車用品市場という嗜好性の高い領域で、ユーザーを惹きつけるような単品組み合わせのチューニングをポイントにしました。

開発当初のターゲットは、いわゆる若年マニア層（18歳～25歳）でしたが、規制緩和以降はミニバンなどのファミリーユーザーまで自分好みにカスタマイズするユーザーが増えており、モータースポーツの裾野が広がっています。

それに連れ、当社の2001年から特定社向けに始まった商品供給は、2006年には自社ブランド品 *Endurance Tech* として北米で発売したほか、2007年4月現在のOEM供給は110車種を数えています。ラインアップも車種タイプや、用途、価格別に取り揃えており、軽自動車ユーザーには安価でスタイリッシュなものを、ミニバンユーザーにはファミリーユースに合わせた乗り心地とロールを制御したものを、スポーツタイプはサーキットユースまで対応できる性能を有したものを、幅広いユーザーのニーズに応えることができます。OEM供給先のお客様からは、「快適性とコストパフォーマンスに優れている」と高い評価を得ています。

今後は、このサスペンションシステムを含めた用品群で、オートパーツ事業の5%の売上を目標にしています。販路も通常の販路とは別の量販店やネットショップなどよりユーザーに近いところに広げていきます。そして、いつかオリジナルブランドとしてユーザーから選ばれるブランドに育てたいですね。

高野 浩文
オートパーツ営業本部
国内営業部



PRECISION PARTS
プレジジョンパーツ事業

PRECISION PARTS

広範囲に自由自在かつスムーズな動きを実現する

フレキシブルスタンドの開発

知見を活かした新機構により高機能を実現

当社プレジジョンパーツ部門の一翼を担うメカパーツ(ばね複合機能部品)事業では、ばね全般に関する豊富な知見と提携協力メーカーの精密部品加工および組み立て技術を活かしたモジュール化製品をセットメーカー様へ提供しています。

今回、お客様であるパソコンモニターメーカー様の仕様・機能要求に基づき、共同開発した「フレキシブルスタンド」は、従来当社で提供していた昇降タイプのスタンドと比べて、モニター昇降範囲が100mmから170mmに、また、モニター旋回範囲が±35度から±170度以上へと、より広範囲に自由自在かつスムーズな動きを実現しました。

この広い可動範囲を実現するために、スタンド支柱構造を折り畳み方式としました。この方式は、常にモニターが正面になるように平行リンクを用い、折り畳み角度により変化するモニターの重量モーメントにバランス対応したばね力の最適設計がポイントでした。また、モニターの角度を変えられる独立したチルト機能を有し、平行リンク軸とチルト軸を一体とすることで省スペース化を図っています。

さらに、チルト角度のロック解除を採用することで、Z型に折り畳むことが可能になり、コンパクトに梱包することができ、あわせて輸送保管スペースの削減から物流費用の低減が可能となりました。

鈴木 義則
技術本部
設計部



フレキシブルスタンド

※1 デザインレビュー：製品企画から生産開始にいたるまでの各ステップで将来発生すると考えられる諸問題を設計段階でおこなう検証。
※2 FMEA (Failure Mode & Effect Analysis)：不具合流出の未然防止を目的として、試作・量産試作段階で現物を見ながらおこなう検証。

液晶化進展に合わせて用途開発に注力

「フレキシブルスタンド」は、従来にないスムーズな動きや可動範囲の広さにより、さまざまな使用環境に柔軟に対応できるという付加価値があります。パソコンモニターメーカー様からは「ヨーロッパ地域での本商品の提案により、パソコンモニターの折り畳み式スタンドへのさらなる拡大を実施していく」とお聞きしています。市場においてもパソコンモニターは、大型化・ワイド化が求められており、ますますこの商品の利用価値は高まっていくものと思われます。また、法人向け市場に加え、一般ユーザー市場での需要も期待しています。

振り返れば、今回の開発は立上げまでの期間が短く、その中でいかにお客様の要望を満たす商品を開発できるかが課題でした。そのため、当社、パソコンモニターメーカー様ならびに提携協力メーカーが一体となって、時には休日も返上して開発ミーティングを重ねたことで、この課題を克服できたものと思います。さらに、時間がない中でも進捗状況にあわせて、デザインレビュー※1やFMEA※2などの手順を、基本に忠実に実施したことで、大きなトラブルもなく、なんとかお客様希望納期に合わせる事ができました。

今後、開発する上での短納期要求はますます増えてくると想定されますので、現在導入準備中の「3次元CAD」を積極的に活用してお客様要望納期に添えていきたいと考えています。

メカパーツ(ばね複合機能部品)事業の拡大が会社から与えられた自分のミッションでもありますので、現在開発中の「新しいダンパー機構」をはじめとして、今後もさまざまな開発テーマに取り組んでいきたいと思ひます。

IT事業

INFORMATION TECHNOLOGY

商社ならではの最適なハードとソフトを提案する

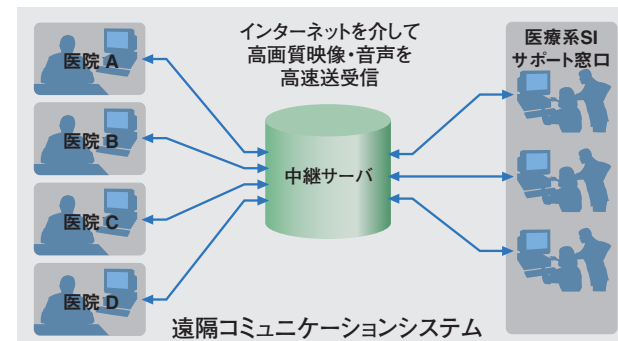
遠隔コミュニケーションシステムの提供

知見と情報力を駆使したITソリューションを提案

IT事業は、プレジジョンパーツ事業から2001年に独立した部門で従来事業の枠組みにとらわれない新規商材の発掘がミッションの戦略部門です。もとより当社は大手メーカーの代理店として、主にハードウェアの完成品販売を事業展開してきました。しかし、市場が成熟するにつれて、市場に出回る商品の品質が向上し、ほぼ横並びとなったため、競合他社と差別化しづらい状況となっていました。

そこで、当社IT事業部ではハードウェアに加えて、お客様のニーズに応じてソフトウェアなどと組み合わせることで、最適なソリューションとして提案し、より付加価値を高めることで、市場における競争力強化を図っています。

その競争力の源泉となるのは、独立系商社として培った情報通信分野の商品知識、幅広い提携先のネットワークと情報収集力、そしてそれらをお客様に最適なかたちで提供するコーディネート力です。ハードウェアは当社が独立系のため最適な商品を提案できますし、ソフトウェアも要求レベルに応じて最適なソフトウェア開発会社をパートナーとして選ぶことができますから、お客様に最適なソリューションを提案できるのです。これは、一般のシステム・インテグレーターやメーカー系のハードウェア販売会社にはない特徴だと考えています。



高機能が評価され、他の用途への需要も拡大傾向

今回、医療系システムインテグレーター(以下、医療系SI)のお客様に提案し採用された「遠隔コミュニケーションシステム」は、最終ユーザーであるクリニックの職員の方が、医療系SIのサポートセンターにテレビ電話で直接問い合わせができるという、サポート業務におけるコミュニケーションを円滑にするソリューションです。このソリューションを導入することで、医療系SIは最終ユーザー様と密なコミュニケーションを図ることができ、起きている問題も把握しやすくなります。一方、医療系SIは問題把握が容易になるため対応も迅速に行うことができ、ひいては最終ユーザー様に安心感と顧客満足度を創出できます。

今回のソリューションの開発には、テレビ会議システムをベースとしながらも、機能追加や細かなカスタマイズが求められました。またランニングコスト面からも、月額でコストがかかるASPサービスではなく、オリジナルのシステムを構築したいとのニーズがありました。そのため、当社は開発パートナーの発掘・選定や、ハードウェアの調達、ネットワークの設計に加えて、お客様と開発スタッフ間の情報のやり取りや進捗管理など、ハード・ソフト・ネットワークを高度に統合したソリューションをまとめ上げるプロジェクトマネジメント力と、お客様のニーズにお応えする対応力が求められたのです。

このような遠隔で迅速かつスムーズなコミュニケーションを実現するソリューションは、まだまだ市場開拓の余地があります。ターゲットとしては、今回の診療所市場の医療系SIをはじめとする顧客とのコミュニケーションを重視する市場へ販売展開していく方針です。

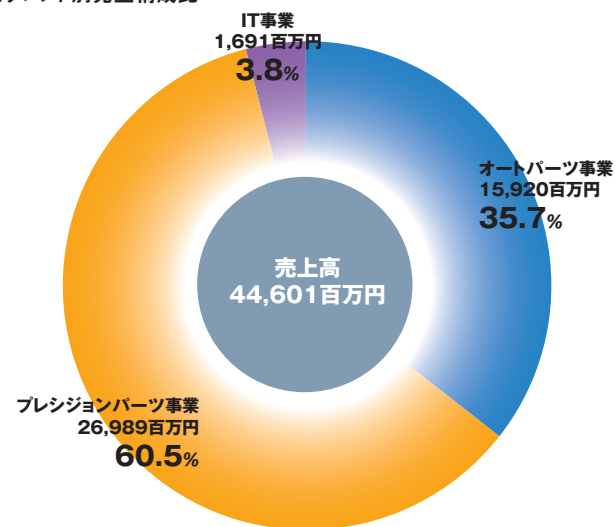
葛木 善夫
IT営業本部
営業部

セグメント別営業概況

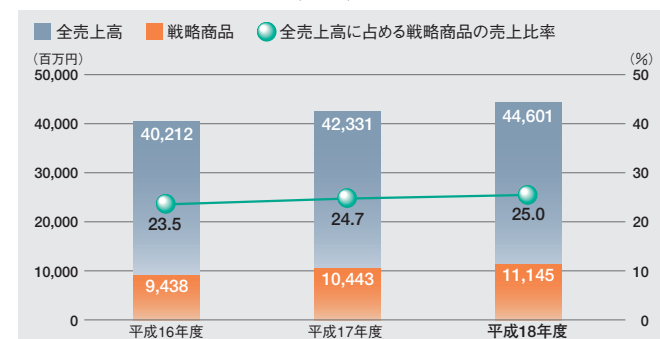
オートパーツ事業、プレジジョンパーツ事業は好調を維持。

IT事業も収益基盤の整備が進みました。

セグメント別売上構成比



売上高と戦略商品の売上比率 (通期)



オートパーツ事業

AUTOMOBILE PARTS

「自動車用部品用品」は、ブランド商品が堅調な乗用車向け戦略商品の売上高は42億83百万円 (前期比5.1%増) と順調に推移した他、自動車補修用ばねも堅調に推移しましたが、主に暖冬の影響や需要期における降雪がなかったことにより、タイヤチェーンの売上が大きく減少し、事業全体の売上高は159億20百万円 (前期比1.5%減)、営業利益4億26百万円 (前期比0.4%減) となりました。

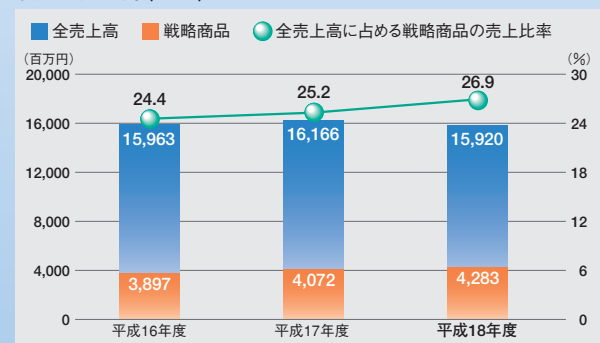


Endura-Tech サスペンションキット



Endura-Tech フラットワイパー

事業別売上高 (通期)



プレジジョンパーツ事業

PRECISION PARTS

インジェクター用・電動パワーステアリング用・センサー用部品などが引き続き大きく成長し、これらを含む戦略商品の売上高は68億62百万円 (前期比7.7%増) と伸長しました。また、トノカバーの減少があったものの、好調な自動車産業向けのねじや切削加工品などが増加し、事業全体の売上高は269億89百万円 (前期比9.8%増)、営業利益は6億17百万円 (前期比5.8%増) となりました。

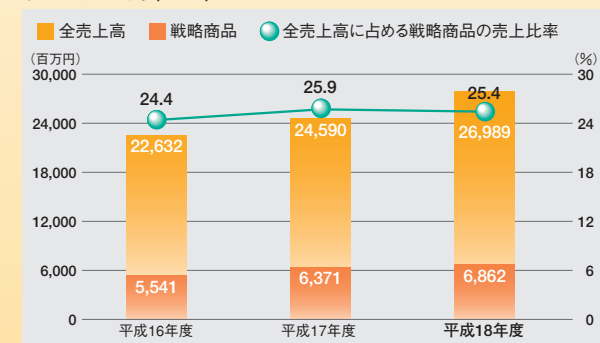


インジェクター用部品



電動パワーステアリング用部品

事業別売上高 (通期)



IT事業

INFORMATION TECHNOLOGY

情報通信システム機器では液晶ディスプレイ他パソコン周辺機器が若干減少したものの各種ソフトウェアなどが好調で、光関連では光デバイス向け精密加工品が順調に推移し、事業全体の売上高は16億91百万円 (前期比7.5%増)、営業利益は13百万円で前年同期に比べ21百万円増益となりました。



タッチパネル付モニター



POF端面加工器

事業別売上高 (通期)



※IT事業は事業そのものが戦略事業です。そのため、戦略商品の売上高および戦略商品の比率は記載しておりません。

連結財務諸表 (要約)

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	期別	第48期 (2006年3月31日現在)	第49期 (2007年3月31日現在)	増減額
資産の部				
流動資産		15,318	18,423	3,104
固定資産		7,423	6,662	△761
有形固定資産		5,670	4,944	△725
無形固定資産		25	40	14
投資その他の資産		1,727	1,676	△50
資産合計		22,742	25,085	2,342
負債の部				
流動負債		15,978	18,252	2,273
固定負債		763	493	△269
負債合計		16,741	18,745	2,003
純資産の部				
株主資本		5,427	5,811	384
資本金		2,040	2,040	—
資本剰余金		1,251	1,251	—
利益剰余金		2,141	2,526	385
自己株式		△5	△6	△1
評価・換算差額等		501	460	△40
少数株主持分		70	66	△4
純資産合計		6,000	6,339	338
負債、純資産合計		22,742	25,085	2,342

POINT 流動資産

主に年度末日が金融機関の休日であったことにより現金及び預金が30億4千万円増加しております。

POINT 流動負債

主に年度末日が金融機関の休日であったことにより支払手形及び買掛金が35億31百万円増加しております。
また、短期借入金が8億3百万円減少しております。

POINT 表示方法の変更

新会計基準の適用により、当期から従来の「資本の部」が「純資産の部」へ表示変更されることとなりました。これに伴い、「少数株主持分」は表示箇所が「純資産の部」へ変更になりました。
また、当期との比較をしやすくするため、前期の「資本の部」及び「少数株主持分」を組替えて表示しております。

連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	期別	第48期 (2006年4月1日から 2006年3月31日まで)	第49期 (2006年4月1日から 2007年3月31日まで)	増減額
売上高		42,331	44,601	2,270
売上原価		34,708	36,887	2,179
売上総利益		7,623	7,713	90
販売費及び一般管理費		6,618	6,656	37
営業利益		1,004	1,057	53
営業外収益		99	117	17
営業外費用		94	109	15
経常利益		1,010	1,065	54
特別利益		0	397	397
特別損失		227	500	273
税金等調整前当期純利益		783	961	178
法人税、住民税及び事業税		453	469	15
法人税等調整額		△75	△53	22
少数株主損益		5	△1	△7
当期純利益		400	547	147

POINT 特別利益

第49期の主な特別利益は、固定資産売却益3億56百万円であります。

POINT 特別損失

第49期の主な特別損失は、減損損失4億96百万円であります。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	期別	第48期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)	第49期 (2006年4月1日から 2007年3月31日まで)	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー		658	3,714	3,056
投資活動によるキャッシュ・フロー		61	232	170
財務活動によるキャッシュ・フロー		△830	△943	△113
現金及び現金同等物に係る換算差額		11	1	△10
現金及び現金同等物の増減額		△99	3,004	3,104
現金及び現金同等物の期首残高		1,312	1,212	△99
現金及び現金同等物の期末残高		1,212	4,217	3,004

POINT 営業活動によるキャッシュ・フロー

主に年度末日が金融機関の休日であったことにより仕入債務の増加による収入が前年同期に比べ32億71百万円増加しております。

連結株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

	株主資本					評価・換算差額等				少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	為替換算調整勘定	評価・換算差額等合計		
平成18年3月31日残高	2,040	1,251	2,141	△5	5,427	513	—	△11	501	70	6,000
連結会計年度中の変動額											
剰余金の配当			△136		△136						△136
役員賞与			△25		△25						△25
当期純利益			547		547						547
自己株式の取得				△1	△1						△1
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額(純額)						△92	42	8	△40	△4	△45
連結会計年度中の変動額合計			385	△1	384	△92	42	8	△40	△4	338
平成19年3月31日残高	2,040	1,251	2,526	△6	5,811	421	42	△2	460	66	6,339

個別財務諸表 (要約)

貸借対照表

(単位:百万円)

科 目	期 別	第48期 (2006年3月31日現在)	第49期 (2007年3月31日現在)	増減額
資産の部				
流動資産		16,116	18,166	2,050
固定資産		7,323	6,560	△763
有形固定資産		5,492	4,775	△716
無形固定資産		25	38	13
投資その他の資産		1,806	1,746	△59
資産合計		23,439	24,727	1,287
負債の部				
流動負債		16,900	18,146	1,245
固定負債		682	458	△224
負債合計		17,583	18,604	1,021
純資産の部				
株主資本		5,342	5,659	316
資本金		2,040	2,040	—
資本剰余金		1,251	1,251	—
利益剰余金		2,056	2,373	317
自己株式		△5	△6	△1
評価・換算差額等		513	463	△49
純資産合計		5,856	6,122	266
負債、純資産合計		23,439	24,727	1,287

POINT 流動資産

主に年度末日が金融機関の休日であったことにより現金及び預金が17億63百万円増加しております。

POINT 流動負債

主に年度末日が金融機関の休日であったことにより買掛金が20億10百万円増加しております。また、短期借入金金が6億円減少しております。

POINT 表示方法の変更

新会計基準の適用により、当期から従来の「資本の部」が「純資産の部」へ表示変更されることとなりました。当期との比較をしやすいとするため、前期の「資本の部」を組替えて表示しております。

損益計算書

(単位:百万円)

科 目	期 別	第48期 (2005年4月1日から 2006年3月31日まで)	第49期 (2006年4月1日から 2007年3月31日まで)	増減額
売上高		41,280	43,528	2,248
売上原価		33,967	36,108	2,141
売上総利益		7,312	7,419	107
販売費及び一般管理費		6,395	6,435	39
営業利益		917	984	67
営業外収益		89	108	18
営業外費用		73	85	12
経常利益		933	1,006	73
特別利益		0	394	394
特別損失		223	500	277
税引前当期純利益		710	901	190
法人税、住民税及び事業税		417	426	9
法人税等調整額		△74	△5	69
当期純利益		368	480	111

POINT 特別利益

第49期の主な特別利益は、固定資産売却益3億54百万円であります。

POINT 特別損失

第49期の主な特別損失は、減損損失4億96百万円であります。

株主資本等変動計算書

(単位:百万円)

	株主資本								評価・換算差額等				純資産合計		
	資本金	資本剰余金		利益剰余金	その他利益剰余金				自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益		評価・換算差額等合計	
		資本準備金	資本剰余金合計		建物圧縮積立金	土地圧縮積立金	別途積立金	繰越利益剰余金							利益剰余金合計
平成18年3月31日残高	2,040	1,251	1,251	318	255	161	163	1,157	2,056	△5	5,342	513	—	513	5,856
事業年度中の変動額															
剰余金の配当								△136	△136		△136				△136
役員賞与								△25	△25		△25				△25
圧縮積立金の取崩					△30	△7		37	—		—				—
当期純利益								480	480		480				480
自己株式の取得										△1	△1				△1
株主資本以外の項目の事業年度中の変動額(純額)												△92	42	△49	△49
事業年度中の変動額合計					△30	△7		355	317	△1	316	△92	42	△49	266
平成19年3月31日残高	2,040	1,251	1,251	318	225	153	163	1,512	2,373	△6	5,659	421	42	463	6,122

会社概況 (平成19年3月31日現在)

株式の状況

■会社が発行する株式の総数..... 80,000,000 株

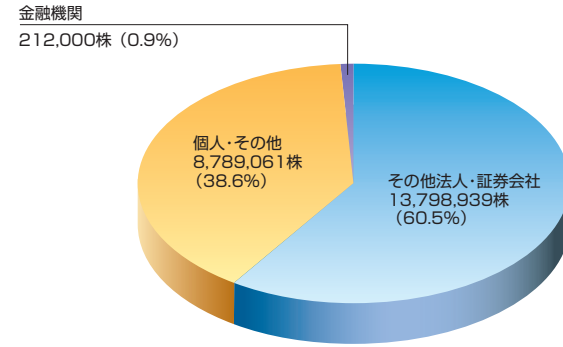
■発行済株式総数.....22,800,000 株

■株主数..... 1,177名

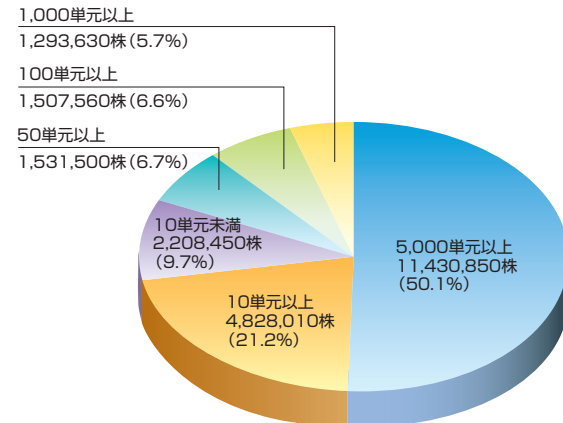
大株主の状況 (上位7名)

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	11,430,850株	50.14%
ニッパン従業員持株会	1,293,630株	5.67%
株式会社原田不動産商事	424,000株	1.86%
株式会社トープラ	314,000株	1.38%
ニッパン仕入先持株会	244,000株	1.07%
個人株主	153,000株	0.67%
大和産業株式会社	140,000株	0.61%

所有者別株式数分布



所有数別株式数分布



会社概要

商号 日発販売株式会社
 NHK SALES CO., LTD.
 設立 昭和34(1959)年5月14日
 代表者 代表取締役社長 石川 隆重
 資本金 2,040,345,700円
 本社 〒135-0051 東京都江東区枝川2-13-1
 従業員数 352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
 千葉銀行
 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)
 NHKインフォテックシンガポール有限公司(シンガポール)
 タイニッパン有限公司(タイ)

役員 (平成19年6月27日現在)

代表取締役社長執行役員 石川 隆重
 取締役 天木 武彦
 取締役専務執行役員 中村 功
 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
 常務執行役員 高田 美隆
 取締役執行役員 佐々木 孝
 執行役員 西岡 博司
 執行役員 神保 雄二
 執行役員 井草 正明
 執行役員 藤澤 修二
 常勤監査役 増田 鈴夫
 監査役 長澤 國雄
 監査役 村川 正記

事業所

