

ナ・デックスレポート

第66期 中間報告書

平成27年5月1日～平成27年10月31日

証券コード：7435



NADEX



ごあいさつ

投資家のみなさまにおかれましては、平素より当社事業へのご理解とともに厚いご支援を賜り、誠にありがとうございます。

ここに当社第66期第2四半期累計期間(平成27年5月1日から平成27年10月31日まで)の営業状況を報告し、今後の事業展開につきましてご説明させていただきます。ご一読のほどお願い申し上げます。

代表取締役社長 高田 寿之

中期経営計画のもと、事業領域とマーケットの拡大を図り、お客さまのニーズに応えるソリューションをご提案してまいります。

Q

社長就任後、どのような社内改革を進めていますか？

今年7月の社長就任以来、当社の10年先を見据えた中長期ビジョン「NADEX 2025 VISION」で掲げた、「世界のすべての自動車にナ・デックスグループの技術が関わっている未来へ」という目標の実現に向けて、様々な改革を進めております。

具体的には、まず新経営体制のもと、取締役会をこれまで以上に活性化させております。今年の定時株主総会にお

いて承認をいただき経営陣の若返りが図られたことにより、取締役の半数以上を40代が占める体制となりました。各取締役には、取締役会において自由闊達な意見交換とアイデアの具申を求めており、これまで以上に多面的かつ慎重な議論・採決により、全方位的な視点に基づく経営判断を行っております。

また、今こそあえて取組むべきテーマとして、コンプライアンス意識の組織全体における定着があります。ここでは、リスクが事後ではなく未然に察知・報告される組織の強化を図っております。

このような組織としての成長・成熟は、ボトムアップ

型の組織風土があってこそ達成可能と考えております。現在、各管理職には一般社員とのコミュニケーションを率先垂範して行うことを求めています。最終的には、上司はあるべきビジョンを持ち、それを部下に正しく伝え、全社員がその具現化のため、積極的な提案を行うことで、全社的な叡智の結集を実現する企業風土を醸成してまいります。

さらに、社員は財産であるとの考えのもと、次世代への継承を見据えた人財基盤の構築にも力を入れており、管理職以上には、新たに後継者の指名・育成をミッションとして課しております。

これらの社内改革については、取締役会の活性化ですでに効果が現れておりますが、いずれも時間をかけて取り組むテーマであります。「NADEX 2025 VISION」の初年度の今こそ、中長期的な企業価値の増大のために、地道かつ確実に実行してまいります。

Q

「伝統と革新の融合」による取組みをお聞かせください。

私たちは『「伝統」と「革新」の「融合」』を新方針として掲げております。これは、諸先輩方に長年築き上げていただいた技術・信頼という「伝統」に、新たな視点・発想による「革新」を「融合」することで、お客さまのニーズにグローバルにお応えできるトータルソリューション提案型企業を目指すというものです。

製品開発でいえば、スポット溶接の分野で培ったモニタリング技術や適応制御技術といった伝統技術とレーザー技術とを融合させた「レーザーウェルディングシステム」の開発を進めております。他社技術との融合でいえば、ロ

ボットメーカーとの提携による「ロボットインテグレーションタイマー」の開発を進めております。今後もロボットメーカーや溶接ガンメーカーとの技術融合を進めることによって、お客さまのご要望にお応えしていきます。将来的には、日系自動車メーカーおよび米国BIG3のニーズに対してそれぞれお応えしてきた当社と米国子会社との技術を融合させたグローバル共通の抵抗溶接制御装置の開発も目論んでおります。

新技術の開発につきましては、子会社・レーザーR&Dセンターはもとより、大学等の外部研究機関および取引先との共同研究・開発による新しい溶接工法開発を進めて多くの学術会議で成果を発表しております。

営業面では、国内においては、当社の各事業部と国内各子会社との営業連携をより強固にすることでエリアごとの営業力の強化を図っております。

海外においては、FA事業部と海外子会社の融合による「日本品質を海外でも！」プロジェクトにより、新興国を中心として日本品質の製造設備を現地にて提供するという新たなビジネスを展開しております。これは、日本での基本設計と海外現地での製作・据付けにより日本水準の品質・納期管理をグローバルで提供するというものです。

今後につきましても、様々な局面において『「伝統」と「革新」の「融合」』を具現化し、お客さまのお困りごとに対応できる企業を目指してまいります。

Q

当上半期の営業状況はいかがでしたか？

当社の主要顧客である自動車業界は、中長期的には安定的に生産台数を伸ばしていくと見込んでおります。し

かしながら当上半期においては、日本では販売台数がほぼ前年並みを維持し、米国においては伸びが続いたものの、中国および東南アジアでは台数を減らすなど、非常に厳しい状況となりました。このような自動車業界の状況については、期初の時点で想定しており、当社の営業状況においても6月に発表した決算短信において、当期の業績予想を誠に遺憾ながら減収減益として発表いたしました。

結果として当上半期のセグメント別の売上高は、日本では、効率化・省力化を目的とした設備投資需要を的確に捉えることにより商事部門を中心に堅調を保ち、米国についても回復が続く景気を背景に増収となりました。一方、近年の高度経済成長による増産投資が停滞した中国の販売不調と、タイでも減速傾向で推移する経済状況の影響を受け、減収となりました。

また利益面では、減収による要因に加え、増産投資が停滞した新興国を中心に利益率の高い自社製品である抵抗溶接制御装置の販売が減少したこと、当社が重要な成長分野として位置付けているレーザ関連事業の開発などの新規投資があったことなどにより、減益となりました。

※業績の詳細については、6頁以降をご参照願います。



中期経営計画の立上がりについて ご説明願います。

当期から始動した中期3ヶ年経営計画は、中長期ビジョン[NADEX 2025 VISION]の起点であり、これからの3年間はビジョン達成の基盤となる重要な3年間と位置付けております。中期経営計画の主たる課題である「事業領域の拡大」と「マーケットの拡大」は、それぞれ当社事業を取

巻く環境変化が背景にあります。

「事業領域の拡大」では、自動車の車体軽量化に向けた新素材導入と工法変化の流れの中で、例えばアルミニウムといった非鉄金属の接合に対応したスポット溶接の開発を行っております。

また、レーザ分野においては、お客さまのニーズとしてメンテナンスや技術サービスといったサポート対応力が求められております。このようなお客さまの声にお応えし、お客さまに密着したサポートを提供するために国産発振器を搭載したレーザ溶接システムの開発・ソリューションの提供に取り組んでおります。

一方、「マーケットの拡大」のための取組みとして、新興国における人件費の上昇・製造品質の向上により、自動化ニーズの拡大が予想されることから、海外拠点におけるFA事業分野のメーカー機能の拡充を図っております。具体的には、タイのみならず、インドネシア、メキシコの子会社も工場スペースのある拠点に移転するなど、中国の製造子会社も含めFA設備を製造できる環境を整えつつあります。

また、新興国向け製品としては、手動溶接時でも最適条件が選択できるAWD機能を新たに搭載した交流式抵抗溶接システムの開発を進めるなど、マーケットのニーズに即した製品投入の取組みを進めております。

当上半期は、新製品の開発および海外プロジェクトの具現化の歩みを着実に進められたと考えております。また、11月のプライベートショーにおいても新製品に対しては大きな反響をいただき、中期経営計画のスタートの礎を築けたものと感じております。

※プライベートショーの詳細については、5頁をご参照願います。



下半期の展望と通期業績の見通しはいかがですか？

日本では、生産工程の効率化・省力化を目的とした設備投資ニーズにお応えすることで、商事部門を中心に引き続き好調が期待できるものの、前下半期に抵抗溶接制御装置の大型案件の受注があった米国は、平準的な業績の成長に落ち着く見込みであります。一方、中国および東南アジアの低迷は、回復までにしばらく時間がかかると思われることから、当下半期の営業状況は、上半期と同様の厳しさが続いていくと見ております。利益面につきましても、海外における自社製品販売の落込みが響き、全体の利益率を押し下げることが予想されます。

以上を前提に、通期の連結業績については、今のところ期初の市場見通しどおりの推移であることから、6月に発表した通期見込みを維持し、売上高305億円(前期比2.9%減)、営業利益13億円(同39.2%減)、経常利益14億円(同41.5%減)、親会社株主に帰属する当期純利益9億3千万円(同33.2%減)を見込んでおります。

足もとの営業状況は、こうした厳しさに見舞われておりますが、中国は引き続き世界最大の自動車市場であり、東南アジアについても、いずれ回復に向かい大きな市場になると見込んでおります。当社が現在取組んでいる海外における「日本品質」の生産自動化ニーズへの対応や新素材へのレーザ溶接技術等による対応は、中長期の成長に必ずつながっていくものであり、将来を見据えて取組みを継続する方針です。それと並行して、お客さまからのご要望が高まっている低価格帯の製品についても開発・投入を急いでまいります。

私たちは、このような取組みを継続することによって、



企業の収益体質をより強固なものとしてまいります。



最後に投資家のみなさまへのメッセージをお願いします。

市場が目まぐるしく変化する世の中で、私たちはその変化を素早くキャッチし、製品に活かしていきたいと思っております。特に主要顧客である自動車業界に対しては、鋭敏なアンテナを張り、常に的確な対応をとっていく必要があると考えます。

当社では今、主力製品ががかって大きな存在感を持っていた抵抗溶接制御装置から他の製品に代わる動きが急速に進行しております。私たちは、このような市場の変化をネガティブに捉えることなく、これまでと異なる技術の提供でお客さまの信頼を獲得するチャンスとして活かし、レーザ溶接等新たな提案をもって幅広く展開してまいります。

投資家のみなさまにおかれましては、当社のさらなる飛躍にご期待いただき、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

NADEX Private Show 2015開催

テーマ スポットの進化とレーザーへの挑戦

今回の「NADEX Private Show 2015」は、「スポットの進化とレーザーへの挑戦」をメインテーマに、「スポット溶接」・「レーザー加工」・「IoTソリューション」の3つの分野について当社が提供するソリューションを紹介いたしました。

「スポット溶接ゾーン」では、自動化・軽量化・グローバル化に向けたスポット溶接ソリューションとして、簡単操作・視える化による生産準備期間の大幅短縮を実現する自動化ソリューションや溶接品質向上に寄与する製品、また、軽量化ニーズに応えるアルミ接合などについての様々なソリューションを、「レーザー加工ゾーン」では、「サービス・使い勝手・メンテナンス」などに対するこれまで以上に密着したサポート対応へのご要望にお応えするために、国産発振器による自社システムを、「IoTソリューションゾーン」では、第四次産業革命(インダストリー4.0)*を実現するためのソリューションをそれぞれ展示・実演し、期間中400名を超える方々にご来場いただきました。

また、同期間中に開催された講演会では、当社グループの開発担当者からアルミスポット溶接の事例紹介の他、大学教授・専門家の方からのレーザー加工技術やインダストリー4.0についての動向などを紹介し、昨年の2倍を超える参加者があり、新技術への関心の高さがうかがえるものでありました。

これからも当社では定期的に展示会を開催し、当社グループが提案するソリューションの数々を紹介してまいります。

*インダストリー4.0とは

ドイツ政府が製造業のイノベーション政策として主導しているプロジェクトで、工場を中心にインターネットを通じてあらゆるモノやサービスが連携することで、新しい価値やビジネスモデルの創出を目指した取組み。

低真空レーザー溶接サンプル



当社が持つ低真空下でのレーザー溶接技術が、世界一の溶込み深さを実現。

講演会風景



お取引先企業さまの関心の高い先端技術に関するテーマを掲げ、講演会を実施。これからのビジネスに役立つ貴重な情報を得ていたく場を提供させていただいております。

今後の出展予定

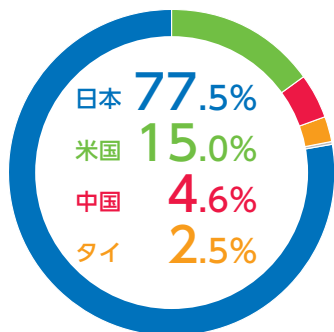
2015年12月 2015国際ロボット展

(東京ビッグサイト ㈱安川電機さまのブース内にて)

2016年 4月 Photonix2016 光・レーザー技術展(東京ビッグサイト)

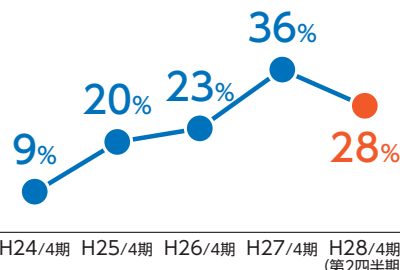
2016国際ウエルディングショー(インテックス大阪)

地域別売上高構成比

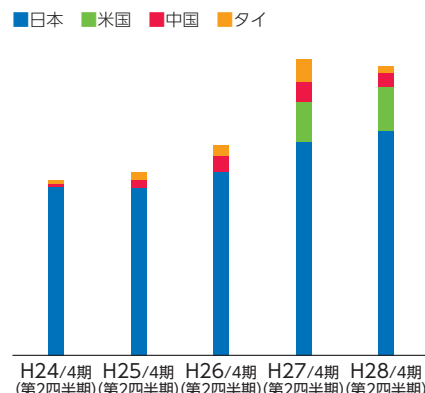


※セグメント間の内部売上高を除く

海外売上高比率



地域別売上高推移



日本

売上高 109.7億円
営業利益 1.1億円

日本につきましては、効率化・省力化を目的とした設備投資ニーズなどにより、自動車関連企業向け設備の販売が増加いたしました。また、自社製品の販売が減少したことなどにより、売上高は109億7千5百万円と前年同四半期に比べ5千8百万円(0.5%)の増収となりましたが、営業利益は1億1千9百万円と前年同四半期に比べ2億1千6百万円(△64.5%)の減益となりました。

米国

売上高 20.9億円
営業利益 3.3億円

米国につきましては、回復が続く景気を背景に自動車関連企業向け自社製品の販売が増加したことなどにより、売上高は20億9千6百万円と前年同四半期に比べ1億8千1百万円(9.4%)の増収となりましたが、営業利益は低利益率製品の販売が増加したことなどにより、3億3千9百万円と前年同四半期に比べ1千4百万円(△4.1%)の減益となりました。

中国

売上高 6.6億円
営業損失 0.2億円

中国につきましては、景気が緩やかに減速する中、前年まで好調に推移していた増産投資が停滞し、自動車関連企業向け自社製品の販売が減少したことなどにより、売上高は6億6千5百万円と前年同四半期に比べ3億8千7百万円(△36.7%)の減収となり、営業損失は2千万円(前年同四半期は9千7百万円の営業利益)となりました。

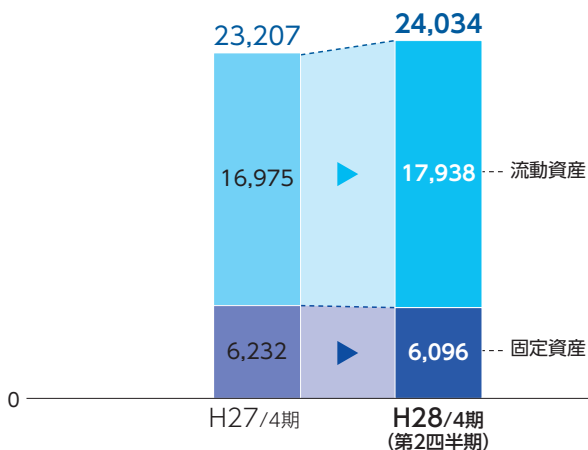
タイ

売上高 3.6億円
営業利益 0.1億円

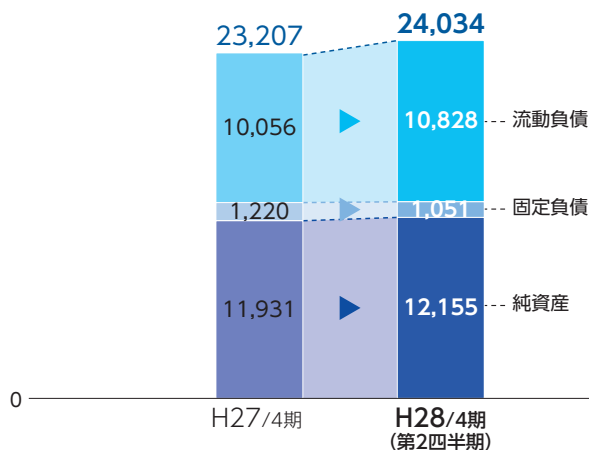
タイにつきましては、景気が減速し輸出環境の改善も進まず、加えてタイ洪水による特需も終了し、自動車関連企業向け設備の据付が減少したことなどにより、売上高は3億6千4百万円と前年同四半期に比べ7億9千万円(△68.4%)の減収となり、営業利益は1千3百万円と前年同四半期に比べ1億1千8百万円(△89.5%)の減益となりました。

四半期連結貸借対照表(要約) (単位: 百万円)

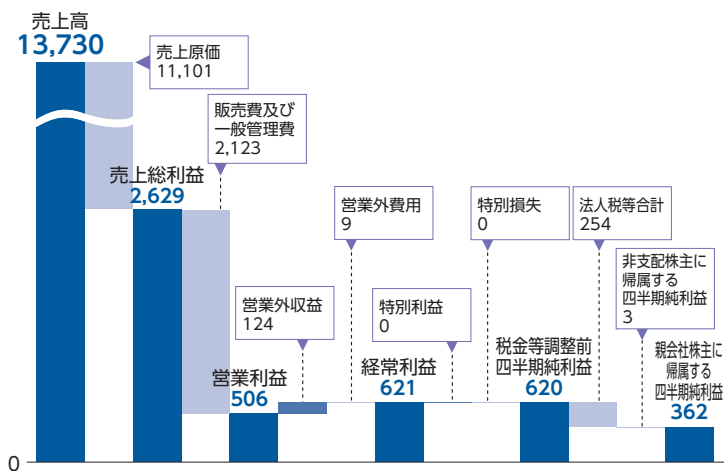
資産の部



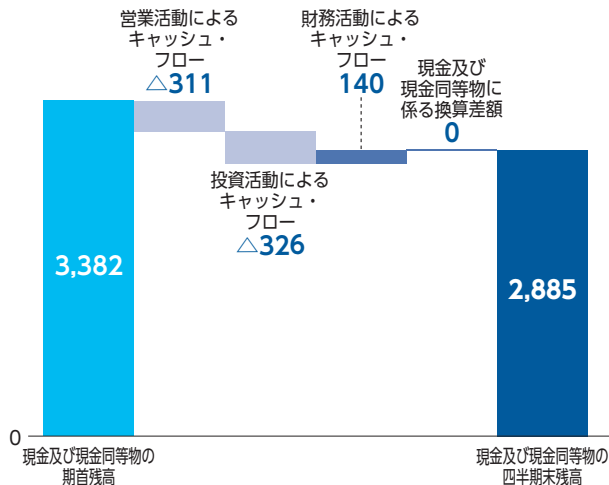
負債・純資産の部



四半期連結損益計算書(要約) (単位: 百万円)

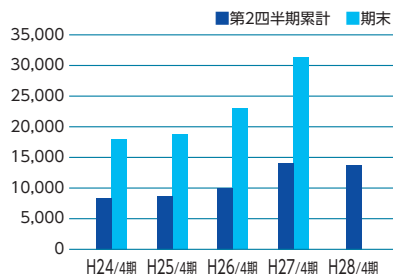


四半期連結キャッシュ・フロー計算書(要約) (単位: 百万円)



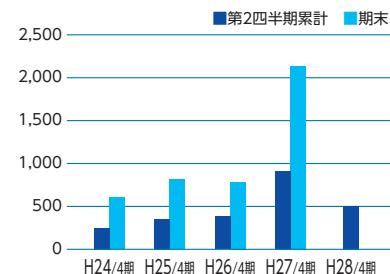
売上高

(単位：百万円)



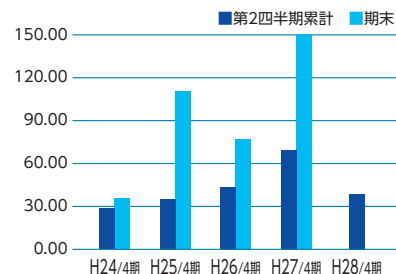
営業利益

(単位：百万円)



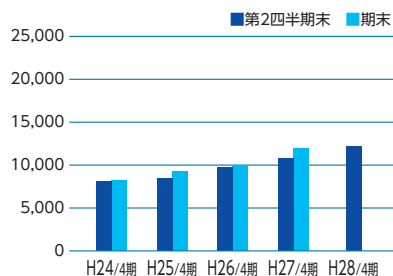
1株当たり四半期(当期)純利益

(単位：円)



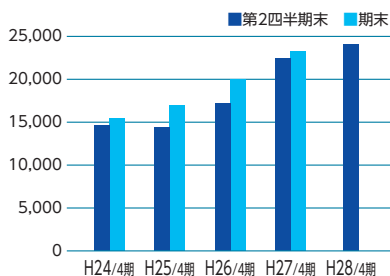
純資産

(単位：百万円)



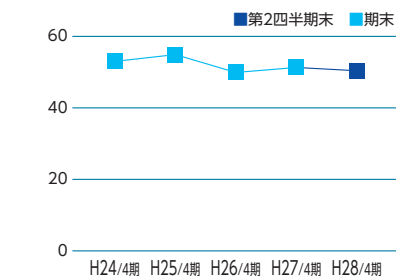
総資産

(単位：百万円)



自己資本比率

(単位：%)

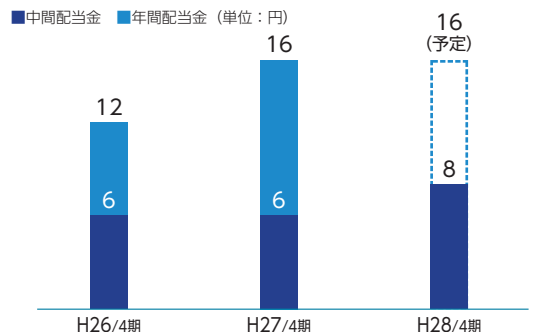


株主還元方針に関する考え方

当社の剰余金の配当は、中間配当および期末配当の年2回を基本方針としております。配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。

当事業年度の配当金につきましては、上記基本方針を踏まえつつ、当事業年度の業績を勘案して、1株につき16円(うち中間配当8円)の配当とする予定であります。

配当金の推移



■ 会社概要

商 号	株式会社ナ・デックス (英文名/NADEX CO.,LTD.)
本店所在地	名古屋市中区古渡町9番27号 TEL (052) 323-2211
設立	昭和25年10月
資本金	1,028,078千円
従業員数	592名 (連結)、181名 (単体)

■ 役員

代表取締役社長	高田 寿之
常務取締役	渡邊 修
取締役	古川 雅隆
取締役	横地 克典
取締役	進藤 大資
取締役	本田 信之
取締役	野口 葉子
常任監査役 (常勤)	武田 吉保
監査役	伊藤 豊彦
監査役	市原 裕也

(注) 1. 取締役野口葉子氏は、会社法第2条第15号に定める社外取締役であります。

2. 監査役伊藤豊彦氏および市原裕也氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。

■ 株式の状況

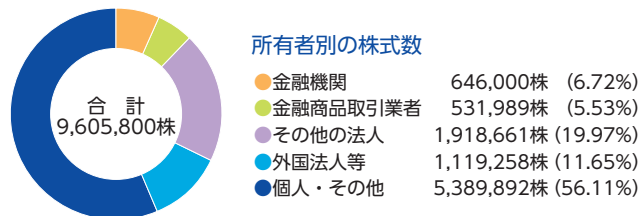
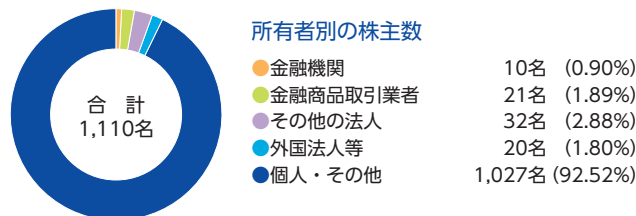
発行可能株式総数	40,125,000株
発行済株式の総数	9,605,800株 (自己株式288,688株を含む)
株主数	1,110名

■ 大株主

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
株式会社アート・ギャラリー富士見	1,400,000	15.02
BBH FOR FIDELITY LOW-PRICED STOCK FUND (PRINCIPAL ALL SECTOR SUBPORTFOLIO) (常任代理人 株式会社三菱東京UFJ銀行)	882,000	9.46
株式会社SBI証券	440,000	4.72
古川 美智子	285,000	3.05
古川 佳明	272,000	2.91
古川 雅隆	211,000	2.26
ナ・デックス社員持株会	196,000	2.10
株式会社三井住友銀行	152,000	1.63
尾崎 博明	144,000	1.54
志野 文哉	133,000	1.42

(注) 持株比率は、自己株式(288,688株)を除く発行済株式総数に対する持株数の割合であります。

■ 株式分布状況



■ 拠点



那電久寿機器(上海)有限公司



NADEX ENGINEERING CO.,LTD.



WELDING TECHNOLOGY CORP.

国内

株式会社ナ・デックス

本社：名古屋市中区
 東京支店：さいたま市大宮区
 大阪支店：大阪市淀川区
 技術センター：愛知県北名古屋市

株式会社ナ・デックスプロダクツ：岐阜県可児市、福井県敦賀市

その他の拠点：横浜、福井、浜松、京都、四日市、尼崎、岡山、
 広島、北九州

海外

米国	ミシガン州
カナダ	オンタリオ州
メキシコ	ケレタロ州
中国	上海、広州、天津、杭州
タイ	バンコク
インドネシア	チカラ



ナ・デックス
本社



ナ・デックス
プロダクツ



ナ・デックス
技術センター