

2011年8月期第2四半期決算説明会



代表取締役社長 隣 良郎

2011年4月12日

Bocholt

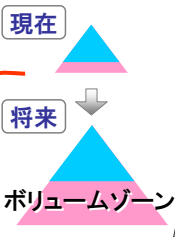
IR2011.4.12



振り返り

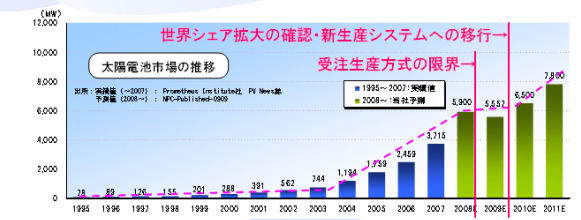


背景



- ・早急に将来のボリュームゾーンに先手を打つことが継続的成長には不可欠であるとの強い認識。
- ・市場の再拡大が始まりつつあることから、短期間で生産体制の再構築が必要であった。

生産戦略 ①新生産システム移行の背景



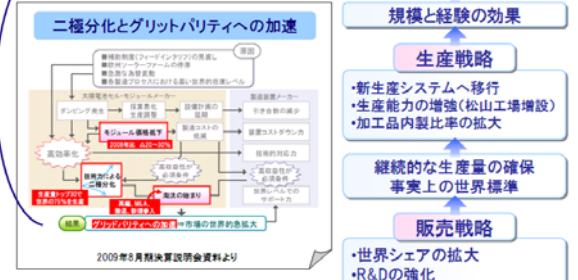
- ・受注生産方式では、コスト・納期・生産量ともに顧客満足度を高められない。
- ・直近の太陽電池市場の踊り場時期を、生産システム移行の絶好の機会として捉えていた。
- ・太陽電池市場の再拡大が、始まりつつある。

2010年4月決算説明会資料より

方法

生産体制再構築リスクを回避するには、販売戦略(価格戦略と短納期戦略→シェア拡大)と、生産戦略(ユニット生産、生産拡大、加工品内製化)を同期的に遂行する必要があった。

モジュール工程の製造装置に特化したコスト・リーダーシップ戦略



2010年4月決算説明会資料より



結果(マイナス)

組織への負担、ユニット生産への進捗遅れ、短納期での対応、ミスの発生、コストアップ、という悪循環に陥った。

結果(プラス)

高い市場シェアを獲得したこと、多くの大型案件を受注し新規大手顧客を獲得したという実績と経験は、今後の収益拡大につながる。

反省・改善

生産戦略で足踏みしたが既定戦略に変更はない

2011年8月期第2四半期決算概要
及び
2011年8月期業績予想

損益計算書

(単位:百万円)

	2010年8月期 (第2四半期累計)		2011年8月期 (第2四半期累計)				2011年8月期 期初計画
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	前年 同期比(%)	期初 計画比(%)	第2四半期 累計
売上高	6,670	100.0	8,375	100.0	25.6	-15.1	9,867
売上総利益	1,813	27.2	638	7.6	-64.8	-71.2	2,212
販売管理費	1,074	16.1	1,619	19.3	50.7	-10.1	1,801
営業利益	738	11.1	-981	-11.7	-232.9	-338.7	411
経常利益	743	11.1	-831	-9.9	-211.8	-298.8	418
税引前当期純利益	782	11.7	-829	-9.9	-206.0	-296.4	422
当期純利益	465	7.0	-604	-7.2	-229.9	-338.7	253

(注)前年同期比及び期初計画比は、その増減比であります。

2011年8月期第2四半期決算概要

事業別売上高

(単位:百万円)

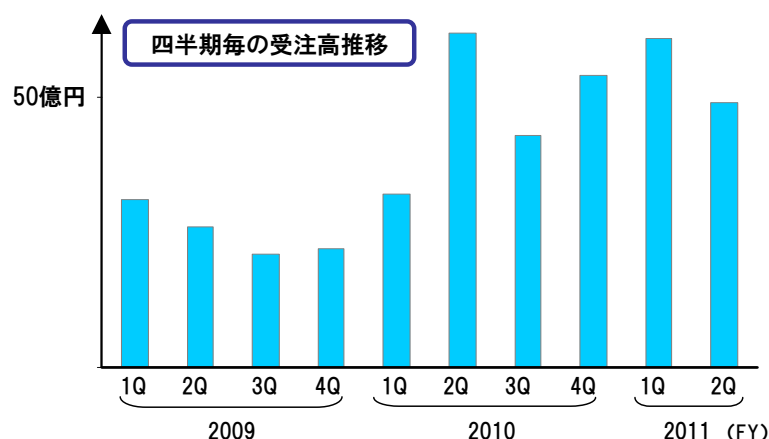
	2010年8月期 (第2四半期累計)		2011年8月期 (第2四半期累計)				2011年8月期 期初計画	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	前年 同期比 (%)	期初 計画比 (%)	金額	構成比 (%)
太陽電池製造装置事業	6,408	96.1	8,053	96.2	+25.7	-15.0	9,471	96.0
真空包装機事業	261	3.9	322	3.8	+23.4	-18.5	395	4.0
合計	6,670	100.0	8,375	100.0	+25.6	-15.1	9,867	100.0

事業別受注実績

(単位:百万円)

	2011年8月期 (第2四半期累計)		
	受注高	前年 同期比 (%)	受注 残高
太陽電池製造装置事業	10,855	+18.7	14,066
真空包装機事業	164	-56.4	35
合計	11,019	+15.8	14,101

(注)前年同期比及び期初計画比は、その増減比であります。



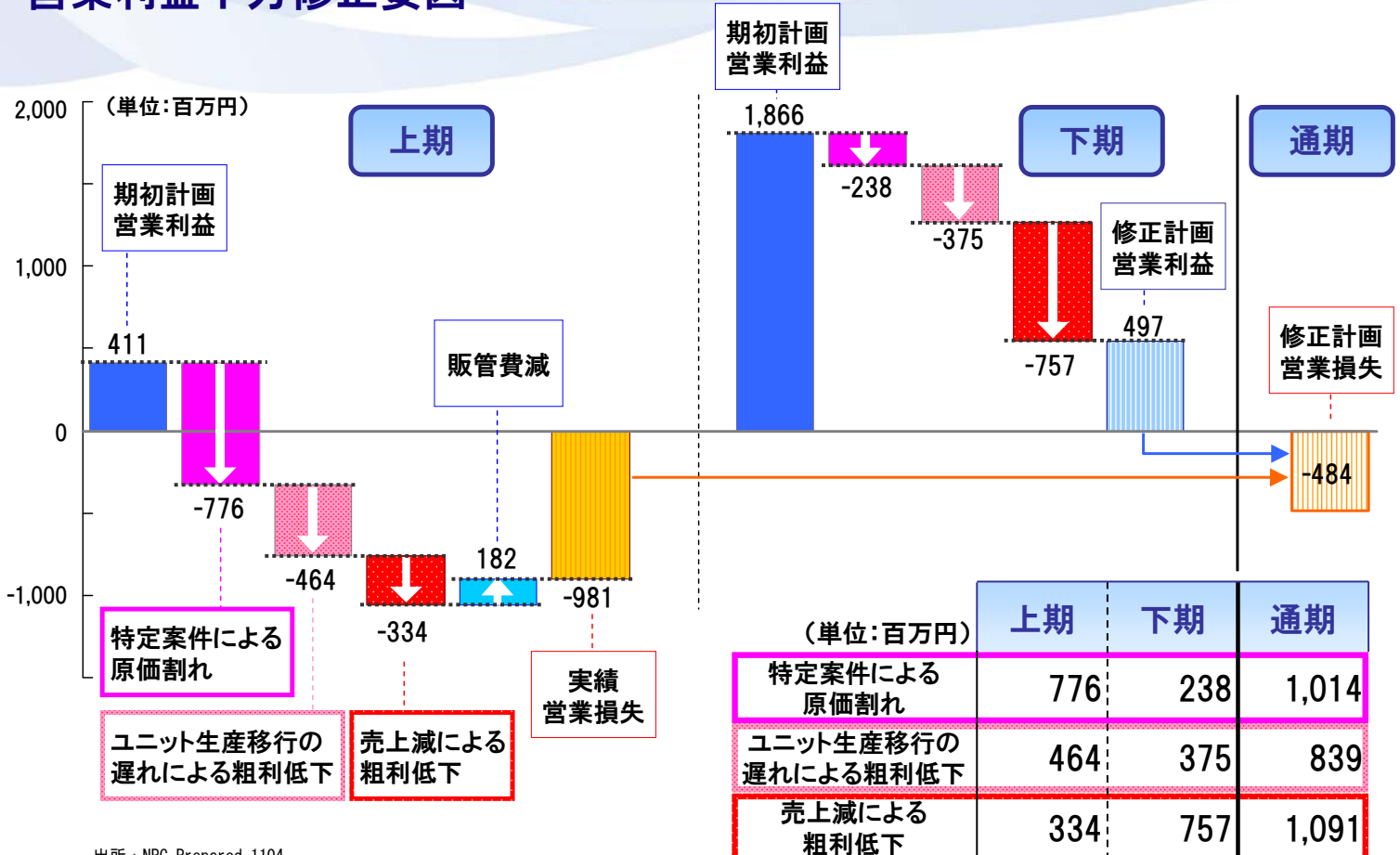
損益計算書

(単位:百万円)

	2010年8月期実績		2011年8月期予想						2011年8月期 期初計画
	金額	百分比 (%)	2011年8月期(第2四半期累計)実績			金額	百分比 (%)	前期比 (%)	
			金額	百分比 (%)	前年 同期比 (%)				
売上高	14,997	100.0	8,375	100.0	25.6	20,136	100.0	34.3	24,334
売上総利益	3,386	22.6	638	7.6	-64.8	3,032	15.1	-10.5	5,969
販売管理費	2,458	16.4	1,619	19.3	50.7	3,516	17.5	43.0	3,691
営業利益	927	6.2	-981	-11.7	-232.9	-484	-2.4	-152.2	2,278
経常利益	1,137	7.6	-831	-9.9	-211.8	-331	-1.6	-129.1	2,288
税引前当期純利益	1,306	8.7	-829	-9.9	-206.0	-214	-1.1	-116.4	2,402
当期純利益	823	5.5	-604	-7.2	-229.9	-128	-0.6	-115.6	1,441

(注)前期比及び前年同期比は、その増減比であります。

営業利益下方修正要因



■ 特定案件による原価割れ（営業利益△1,014百万円）

原因

- ・カナダ規格協会(Canadian Standards Association)の安全規格に対する当社の解釈や適用のミスが大幅なコストアップにつながった。
- ・同国へは既に納入実績があったことや、経験値の高い結晶系の案件であったことから、チェック機能が緩慢であった。
- ・合計3本の大型一貫ラインであったことが、大幅な原価割れにつながった。

対策

- ・生産部門の組織変更
- ・業務手順の徹底
（工程毎のチェック体制、DR1 DR2の強化）

DR(Design Review):設計検討

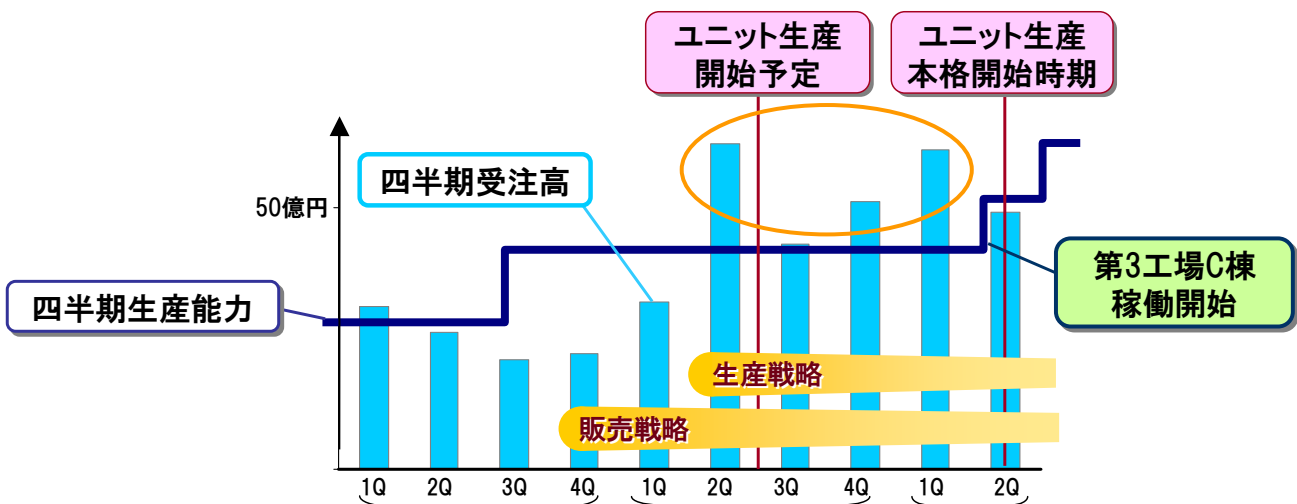
■ ユニット生産移行の遅れによる原価削減の未達（営業利益△839百万円）

原因

生産能力を超える受注量と短納期対応に追われたことにより、本格移行のタイミングを失った。

進捗

2011年1月に本格的に開始した。



下方修正の原因③

■ 売上減4,198百万円による利益減少（営業利益△1,091百万円）

震災により、総部品点数の約7.5%に入荷遅れが発生しているが、業績への影響は長期化しない見込みである。

状況

- ・汎用部品は、『1ヶ月強の遅延～目処未定』の報告。輸入部品については、輸出入双方の通関制限により、『全般に1ヶ月強遅延』の報告。
- ・これらの部品や材料の供給問題は長期化する可能性が高い。

対応

- ・原材料在庫を既に増やしていた。
- ・特殊部品を使用していない。
- ・汎用部品は、台湾、韓国、中国の代替品で対応可能。
- ・加工品は内製化で対応可能。

Copyright © 2011 NPC Incorporated. All rights reserved.

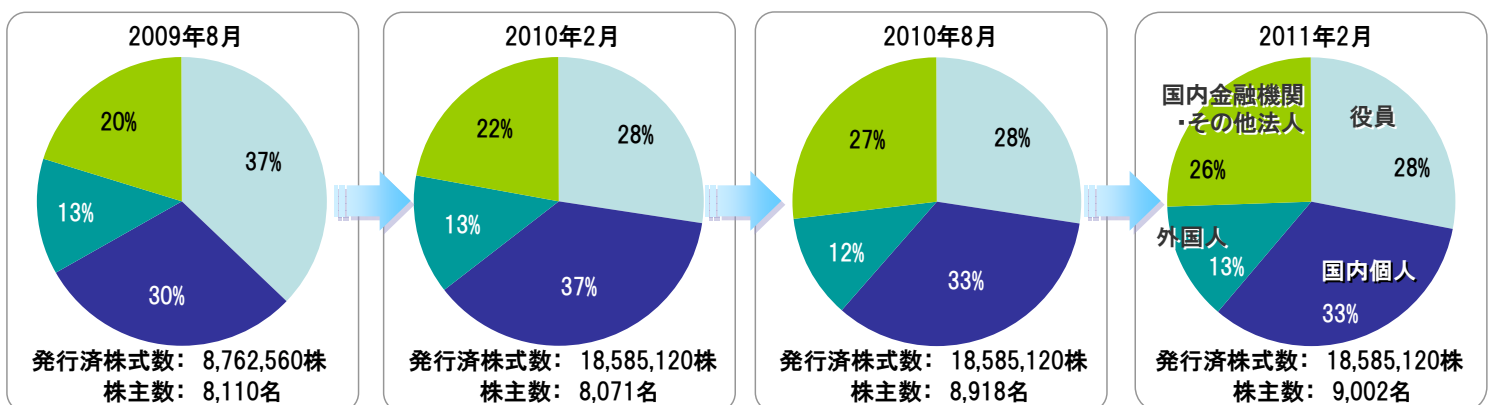
10

IR活動実績と株主構成

第19期上期 IR活動実績

- 海外IR：ニューヨーク、ボストン、パリ、チューリッヒ、フランクフルト、台北
- ラージミーティング：国内2回、海外1回
- スモールミーティング：国内2回
- カンファレンス：国内2回、海外1回
- 個人投資家説明会：国内6回（北海道、東京2回、大阪、愛媛、鹿児島）
- 工場見学会：2回

株主構成



Copyright © 2011 NPC Incorporated. All rights reserved.

出所：NPC-Prepared-1104

11

Meierプロジェクトの進捗 及び 太陽電池市場の動向

Copyright © 2011 NPC Incorporated. All rights reserved.

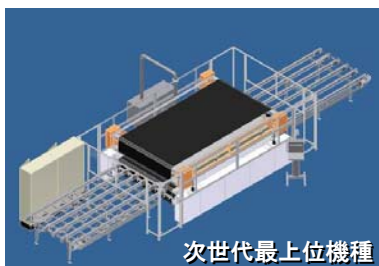
12

Meierプロジェクトの進捗

- ・両社の企業文化の相互理解、販売面の協調、技術面の融合は順調に推移。
- ・クレジットラインの設定までは、仕入環境が悪かったが今は改善している。
- ・薄膜系太陽電池の増加により、スタックラミの需要が増える。

開発面

- ・技術融合機種は既に出荷開始
- ・低価格機種 7月リリース



次世代最上位機種

生産面

- ・セル自動配線装置の1号機完成
- ・製造原価精査後、量産体制へ移行



スタックラミ

販売面

- ・7月にWesellにデモラインの設置
- ・欧州での一貫ラインの販売強化
- ・スタックラミの販売強化



Wesell デモライン設置

Copyright © 2011 NPC Incorporated. All rights reserved.

13

2010年度

- アジアを生産拠点とする結晶系太陽電池メーカー、既存の薄膜系太陽電池メーカー、グループ内に材料等の調達力があるメーカー、原料・セル・モジュール・システムまで一貫生産している垂直統合型メーカーが価格競争力を強めている。
- その結果、太陽電池の低価格化が進み、主に欧州市場における需要増へとつながった。

2011年度

- 引き続き太陽電池の低価格化が進み、欧州を中心とした需要が増加する。
- 技術力のある太陽電池メーカーによる薄膜系太陽電池CIS・CIGSの事業化が見込まれる。
- 設置量は、欧州での年初の寒波の影響と、FIT引下げ前の駆け込み需要の反動によるマイナス要因と、低価格化による需要増によるプラス要因で全体的に横ばいの見通し。
- クリーンエネルギーへのさらなる意識の高まりにより、日本では住宅・公共施設への需要増が期待され、世界的には2012年度以降に需要増が期待される。

出所：当社への引き合い内容、顧客からの情報をもとに推測

Copyright © 2011 NPC Incorporated. All rights reserved.

モジュールメーカーの動向

結晶系太陽電池モジュール

量産化重視の専門太陽電池メーカー

- ・アジア地域の労働力を活用
- ・量産による低価格化
- ・グリッドパリティの達成へ



大手総合太陽電池メーカー

- ・材料等の調達力を駆使した価格競争力
- ・垂直統合型(原料・セル・モジュール・システム・設置)による価格競争力

薄膜系太陽電池モジュール

技術力のある太陽電池メーカー

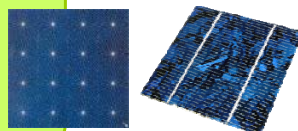
- ・CdTeのさらなる低価格化で、グリッドパリティの達成へ
- ・CIS/CIGSの事業化
- ・発電プラントではコスト競争力が高い

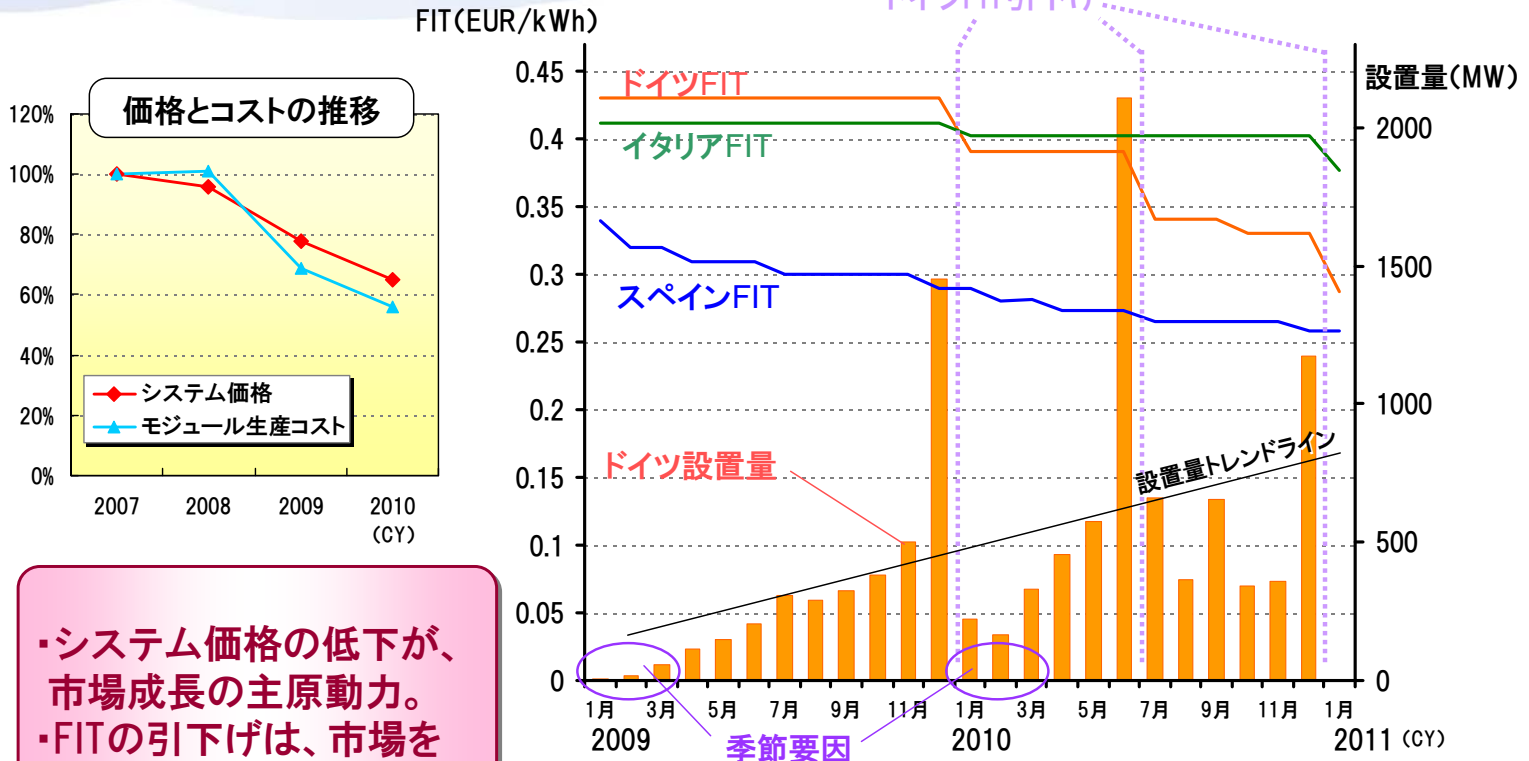


差別化路線

差別化路線の太陽電池メーカー

- ・差別化されたモジュールによる高い競争力
- ・新素材の採用





・システム価格の低下が、市場成長の主原動力。
 ・FITの引下げは、市場を“Healthy Growth”に誘導。

出所: Solarbuzz LLC社 Marketbuzz 2009,2010,2011
 BSW-Solar, Entwicklung des deutschen PV-Marktes 2009/2010
 BSW-Solar, Statistic data on the German photovoltaic industry, June 2010

市場動向		当社優位性の確認	
価格動向	<ul style="list-style-type: none"> ・継続的に低下する ・モジュール単価US\$1.00(前後)/Wへ 	<ul style="list-style-type: none"> ・ユニット生産の適用拡大 ・低価格装置のリリース 	
顧客動向	<ul style="list-style-type: none"> ・垂直統合型(原料～システム)が有利 ・薄膜系への参入が増加する ・大手の増産傾向が続く ・プレイヤーの新旧交代 	<ul style="list-style-type: none"> ・結晶系一貫ラインの納入実績と経験 ・薄膜系一貫ラインの納入実績と経験 ・新規参入大手顧客を獲得 ・大量生産に適したMeierスタックラミ 	
技術動向	<ul style="list-style-type: none"> ・高効率化と新素材採用による差別化 	<ul style="list-style-type: none"> ・開発段階からの関与と共同開発 	
生産動向	<ul style="list-style-type: none"> ・生産拠点のグローバル化(多極化) 	<ul style="list-style-type: none"> ・世界2極生産体制 ・グローバルなサポート体制 	

市場動向と当社の強みは合致している

従来の方針や戦略に変更はない

本日はありがとうございました

NPCグループは、
「真空技術と環境問題への係わり」という企業方針にのっとり、
地球環境保護に努め、
環境にやさしい企業活動を行って参ります。

IR問い合わせ窓口

株式会社エヌ・ピー・シー 企画情報部 IRグループ

電話 : 03-5615-5069 FAX : 03-3801-0721
E-Mail : npc.ir@npcgroup.net

<将来見通し等に関する注意事項>

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。