

平成23年9月期 第2四半期

# 決算説明会 補足資料

～ 事業概況 ～

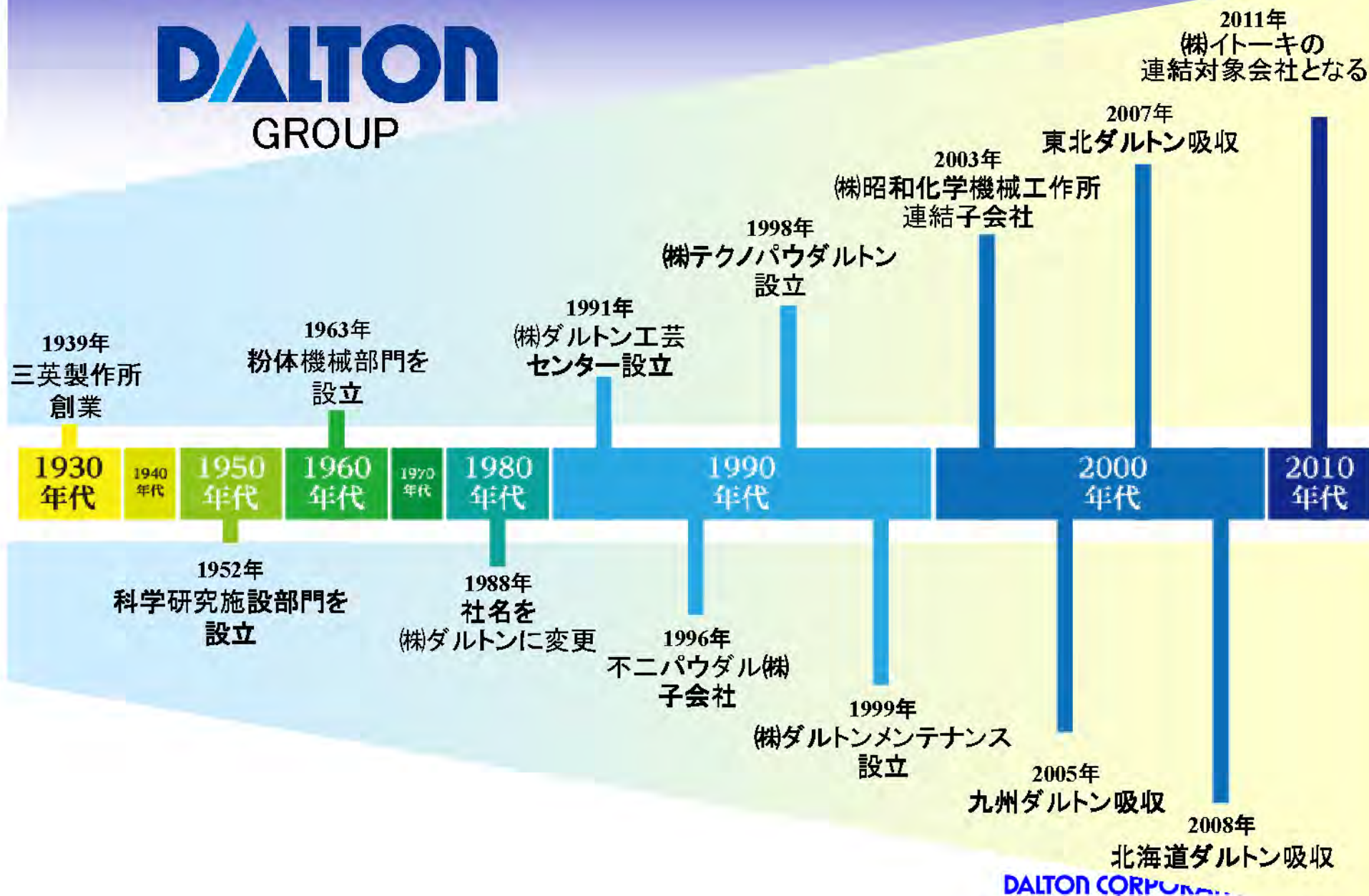
平成23年 5月26日

株式会社 **ダルトン**

**JASDAQ**  
Listed Company 7432

# 1. 会社の沿革

**DALTON**  
GROUP



## 2. 事業領域



### 製品開発分野

#### 科学研究施設事業

民間企業・公官庁・大学・病院・教育機関など  
実験・研究室における設備の設計・施工

#### 施設機器

実験台・排気装置・  
バイオハザードなど

融合

#### 環境機器

排ガス洗浄・クリーン機器・  
環境試験室など

ダルトンエ芸センター

メンテナンス事業:ダルトンメンテナンス

融合

### 製品製造分野

#### 粉体機械事業

医薬・食品・化成品・化粧品などあらゆる産業の  
粉体・液体加工装置、システムエンジニアリング

分級

混合

融合

抽出

殺菌

粉碎

粉体: Dry

造粒

洗浄

液体: Wet

調合

輸送

計量

攪拌

制御

不二パウダル

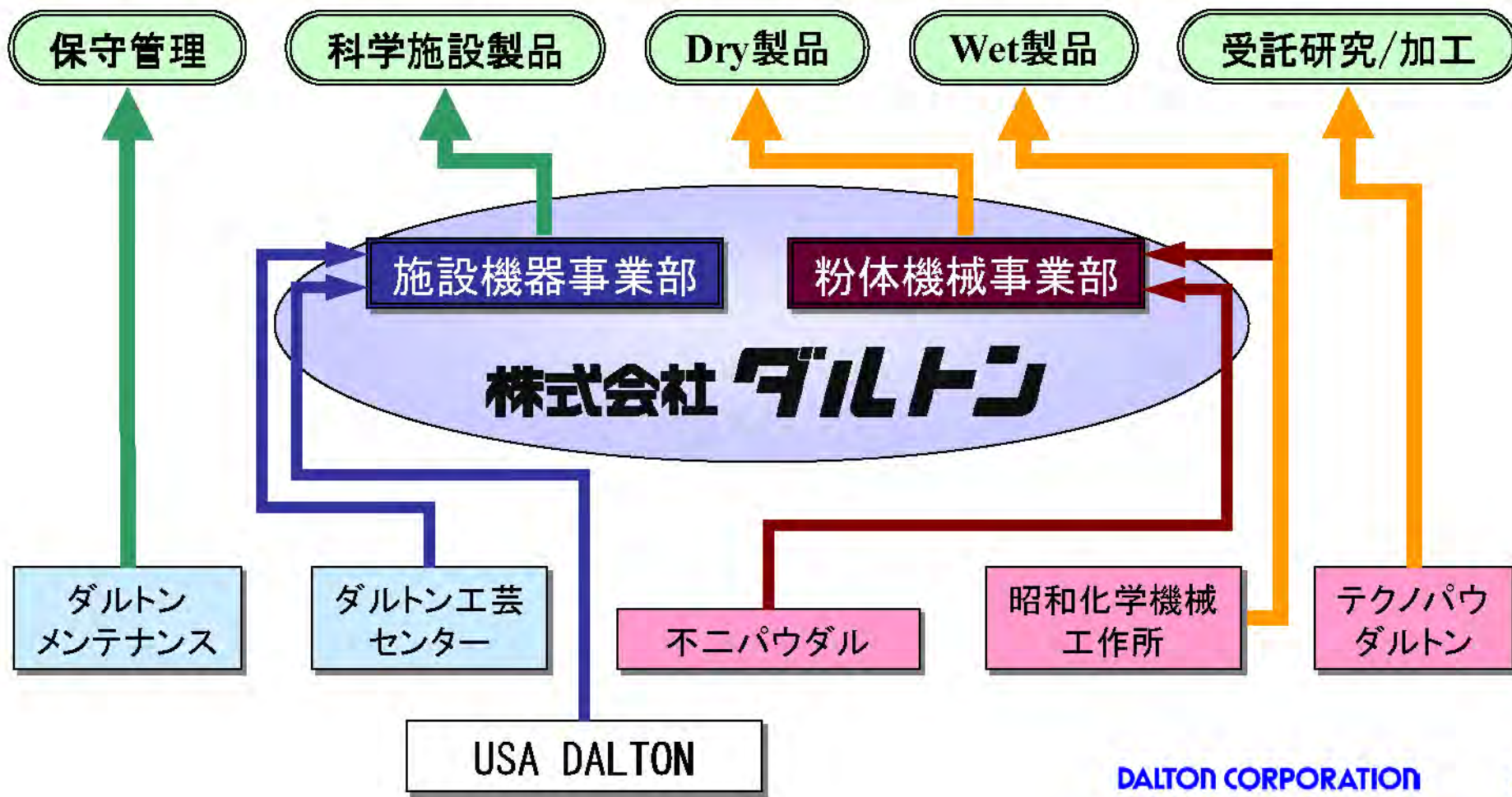
昭和化学機械工作所

受託加工事業:テクノパウダルトン

# 3. 事業組織



お客様



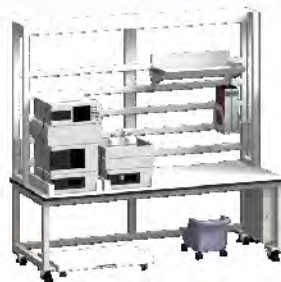
# 4. 科学研究施設事業の製品

# 施設機器

実験・研究員の安全・快適を向上させる施設機器



中央実験台



分析機器台



純水製造装置  
組込み流し台



機器戸棚

局所排気装置



ドラフトチャンバー



FUMEX



壁面収納システム

DALTON CORPORATION

# 4. 科学研究施設事業の製品

# 施設機器

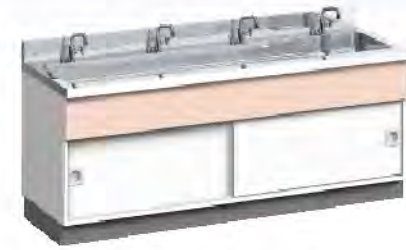
## 教育関連施設機器 (理科・調理・被服)



教師用実験台



生徒用実験台



窓下流し台



教師用調理台



生徒用被服台



連結戸棚

# 4. 科学研究施設事業の製品

# 環境機器

## 環境機器・特殊機器



安全キャビネット



排ガス処理装置



クリーンブース



アイソレーション・システム



グローブボックス

# 5. 粉体機械事業の製品

Dry

粉体加工機械（製薬・食品・化学など粉体を取り扱う産業全般）

砕く：粉碎



アトマイザー  
(不二パウダル製)

分ける：分級



振動ふるい

混ぜる：混合



万能混合攪拌機



粉碎機内部

粒を作る：造粒



エスケイミル  
(昭和化学機械工作所製)

粒を作る：造粒



ツインドームグラン  
(不二パウダル製)



ラボ機シリーズ

DALTON CORPORATION



# 5. 粉体機械事業の製品

Wet

液体加工機械（製薬・食品・化学などの液体を取り扱う産業）



調合設備  
2液以上の均一混合



抽出設備  
コーヒーやお茶・だしを抽出



殺菌装置  
製品の風味を損なわずに処理



残渣サイロ  
抽出後のカスを貯蔵

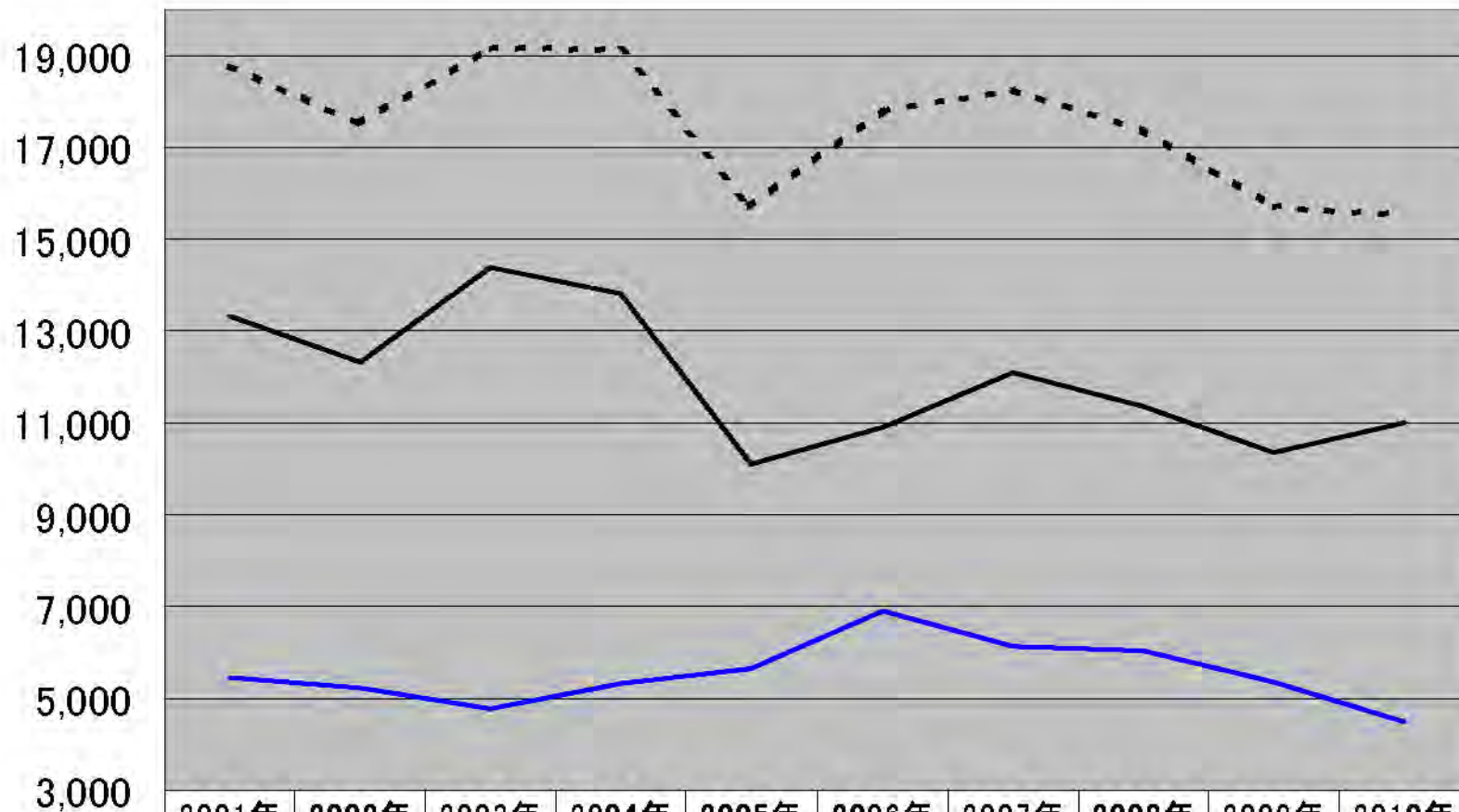


CIP洗浄設備  
配管内を分解せずに洗浄

DALTON CORPORATION

# 6. 全社およびセグメント別 売上高推移

(単位:百万円)

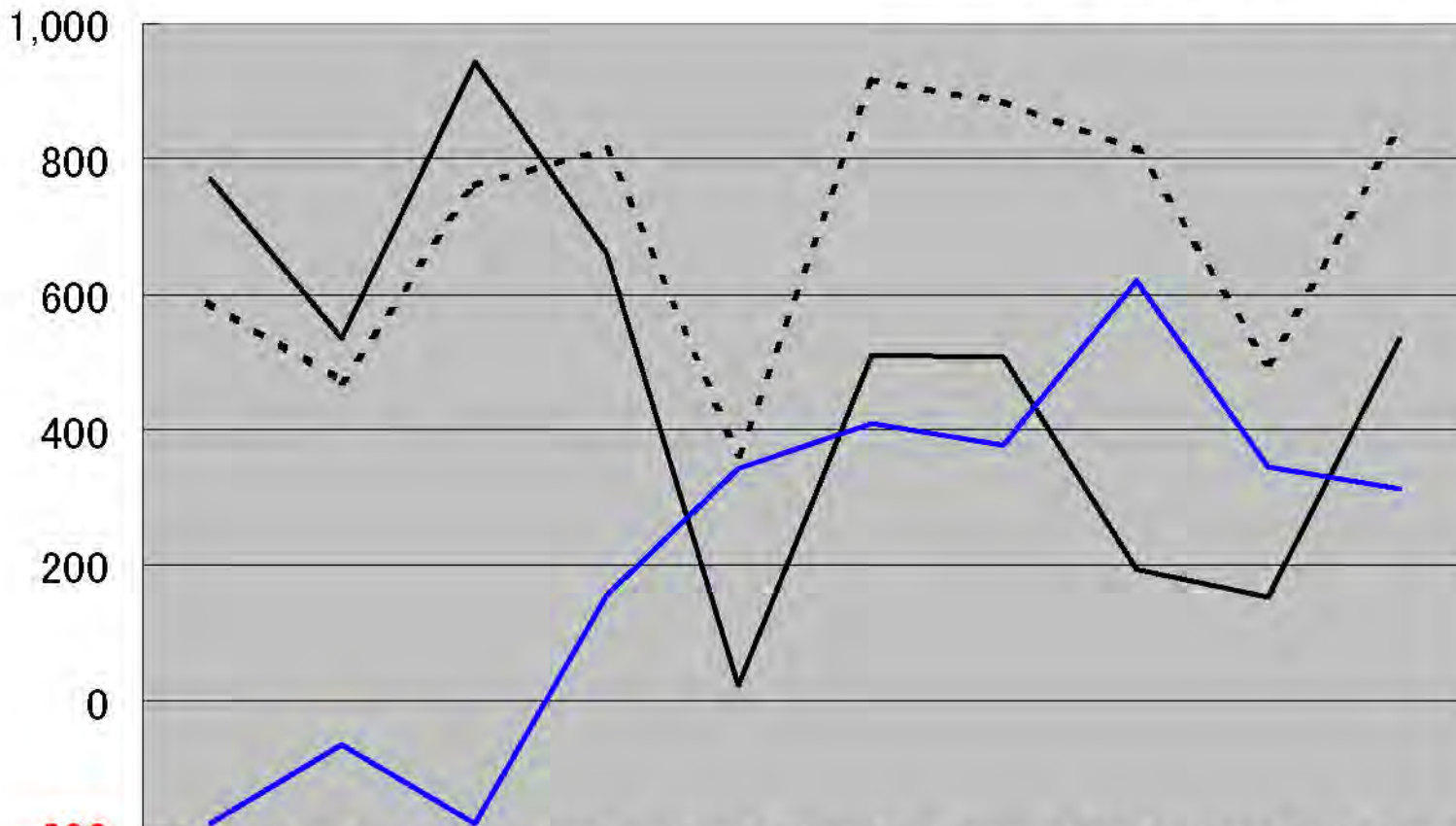


	2001年 度	2002年 度	2003年 度	2004年 度	2005年 度	2006年 度	2007年 度	2008年 度	2009年 度	2010年 度
--- 全社売上高	18,789	17,528	19,156	19,124	15,711	17,813	18,249	17,390	15,710	15,502
— 施設売上高	13,326	12,316	14,373	13,794	10,081	10,919	12,110	11,357	10,358	11,011
— 機械売上高	5,463	5,212	4,783	5,330	5,630	6,894	6,139	6,033	5,352	4,491

# 7. 全社およびセグメント別 営業利益推移

(単位:百万円)

注) 本社経費等の配賦後



	2001年 度	2002年 度	2003年 度	2004年 度	2005年 度	2006年 度	2007年 度	2008年 度	2009年 度	2010年 度
--- 合算営業利益	588	472	761	814	363	918	886	814	499	846
— 施設営業利益	770	536	942	660	21	509	508	194	153	534
— 機械営業利益	-182	-64	-181	154	342	409	378	620	346	312

## 8. 2大事業のポートフォリオ効果

### 1) 企業業績の成長効果

施設機器事業は成熟しているものの、イトーキとの提携効果でシェア回復。  
粉体機械事業の市場規模は拡大すると見込まれ、新規開拓の余地がある。

### 2) 損益効率の底上げ効果

施設機器事業の価格競争は継続するも、イトーキとの提携効果で原価低減。  
粉体機械事業は、プラント受注や差別化製品で付加価値をつけやすく、また、  
グループ内に製造利益を確保しやすく、収益性の押し上げ効果がある。

### 3) 景気変動のバッファ効果

施設機器事業は、景気変動の影響を受けやすいが、業績基盤は安定確保。  
粉体機械事業は、景気悪化の影響は遅く、景気好転の恩恵は早くやってくる。  
また、オーバーホール、消耗部品などの継続需要で、業績の安定効果がある。

### 4) 季節変動の平準化効果

施設機器事業は極端な季節変動があるが、粉体機械事業の季節差異は少ない。  
四半期業績の開示の中で、期間損益の安定黒字達成に寄与できる。

# 9. 平成23年度経営計画 ①

## I. 経営目標（当初⇒第二四半期修正後）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益
連結	16,300 ⇒ 16,297	610 (3.7%) ⇒ 520 (3.2%)	420 (2.6%) ⇒ 395 (2.4%)
個別	14,700 ⇒ 14,662	450 (3.1%) ⇒ 355 (2.4%)	320 (2.2%) ⇒ 238 (1.6%)

## II. 経営方針

1. ダルトン社内、グループ内の風通しを良くし、  
総合力を発揮して経営目標を達成する
2. 目的・目標を明確に、貪欲な達成意欲をもち、  
PDCAを回して経営目標を達成する

## III. 行動指針

1. 変革・開放・感動をキーワードに、  
環境変化や顧客ニーズに迅速に行動すること
2. 利益マインド、コスト意識を徹底し、  
慣習や前例に囚われず大胆に行動すること

# 9. 平成23年度経営計画 ②

## IV. 重点テーマ

1. **顧客中心、市場中心に、全員参加でマーケットインの営業活動**で商談確保と受注率改善を図り、**他社シェア奪取で売上拡大を図る**

### 【進捗】

- 3月末時点の受注残高 2,230M (対前年 810M増)  
連結ベース 2,854M (同 874M増)
  - 科学研究施設事業 1,178M (対前年 503M増)  
連結ベース 1,185M (同 504M増)
  - 粉体機械事業 1,051M (対前年 306M増)  
連結ベース 1,669M (同 370M増)
- 東日本大震災への対応(仙台支店の要員増強)

# 9. 平成23年度経営計画 ③

## IV. 重点テーマ

2. **事業部門間、グループ会社間で連携強化し、**  
情報共有することで顧客接点を増やし、  
オールプロダクツで物件受注額の拡大を図る

### 【進捗】

- **某製薬会社でのトータル受注（キッカケは粉体機械）**  
（液体プラント + 施設機器製品）
- **両事業間でのクロス研修実施**  
（粉体機械の工場研修、施設機器テクノパークの研修）
- **グループ経営会議、全国幹部会議の活性化**

# 9. 平成23年度経営計画 ④

## IV. 重点テーマ

3. 科学研究施設事業における  
イトーキとの業務提携を具体化し、  
売上高や利益確保に貢献する

### 【進捗】

#### ▶ 個別物件の協業(将来物件含む)

2010年09月時点:約50件(施設20件、家具15件、教育15件)

2011年03月時点:約90件(施設45件、家具25件、教育20件)

#### ▶ イトーキ製品のOEM受注

上期:試薬棚 約200台、下期:実験台ワゴン 約1,200台等

#### ▶ 連結対象子会社化、業務提携内容の拡充



## 10. イトーキとの資本・業務提携 ①

### I. 今回(2011年4月18日払込)の第三者割当発行条件

新株発行数(普通株式) : 360万株【増資後イトーキ議決権割合 : 51.98%】  
一株あたりの発行価額 : 147円【対3ヶ月平均(121.85円)プレミアム20.6%】  
発行総額 : 529,200,000円

### II. 前回(2010年4月12日払込)の第三者割当発行条件

新株発行数(普通株式) : 365万株【増資後イトーキ議決権割合 : 35.27%】  
一株あたりの発行価額 : 95円【対3ヶ月平均(85.03円)プレミアム11.7%】  
発行総額 : 346,750,000円

# 10. イトーキとの資本・業務提携 ②

## Ⅲ. 業務提携内容

- ① 両社ノウハウを融合させた**新製品の共同企画・開発**
- ② 顧客や市場の情報、営業ノウハウや営業網など  
相互活用による**営業力強化**
- ③ 生産・調達ノウハウや生産設備など生産技術力の  
相互活用による**製品力強化**
- ④ 物流・施工ノウハウなどの相互活用による**施工力強化**
- ⑤ 経営管理ノウハウの相互活用による**高効率経営**
- ⑥ 海外展開に関するノウハウの共同利用及び  
新たな**海外市場への共同展開**
- ⑦ 両社共同による日本国内外の**市場研究**
- ⑧ その他本契約の目的遂行に必要な情報連携や業務協力

# 11. 科学研究施設事業統合後に目指す姿

～ 平成23年12月を目処に事業統合を果たし、その後に目指す姿 ～

## I. 自己資本

**自己資本比率：35%** 【2010年度実績(22.0%)比：約13ポイント改善】

注1. 上記数値は当社連結ベース

注2. 2010年実績は、前回のイトーキとの資本・業務提携による  
払込金 346,750千円の資本金繰り入れ分を含む

注3. イトーキとの資本提携前の、2009年実績 15.4%：約20ポイント改善

## II. 業績向上（科学研究施設事業）

**売上高：150億円** 【2010年度実績(110.11億円)比：約40億円増】

**売上原価：63%** 【2010年度実績(69.8%)比：約10%削減】

**営業利益：5%** 【2010年度実績(1.9%)比：約3ポイント改善】

注4. 上記数値は当該事業の連結ベース

注5. 便宜上、配賦不能な間接経費を当該事業に按分しているため、  
公表しているセグメント実績とは誤差が生じている

# 12. 科学研究施設市場の環境変化

ソリューション  
(システム)

コンサル化進行

- ・ 研究内容や環境変化に応える提案や機能を要求
- ・ 案件が少ないが、物件規模は大きい

② 民間中堅  
国公立機関  
大学

① 民間大手

低機能

高機能

③ 民間中小

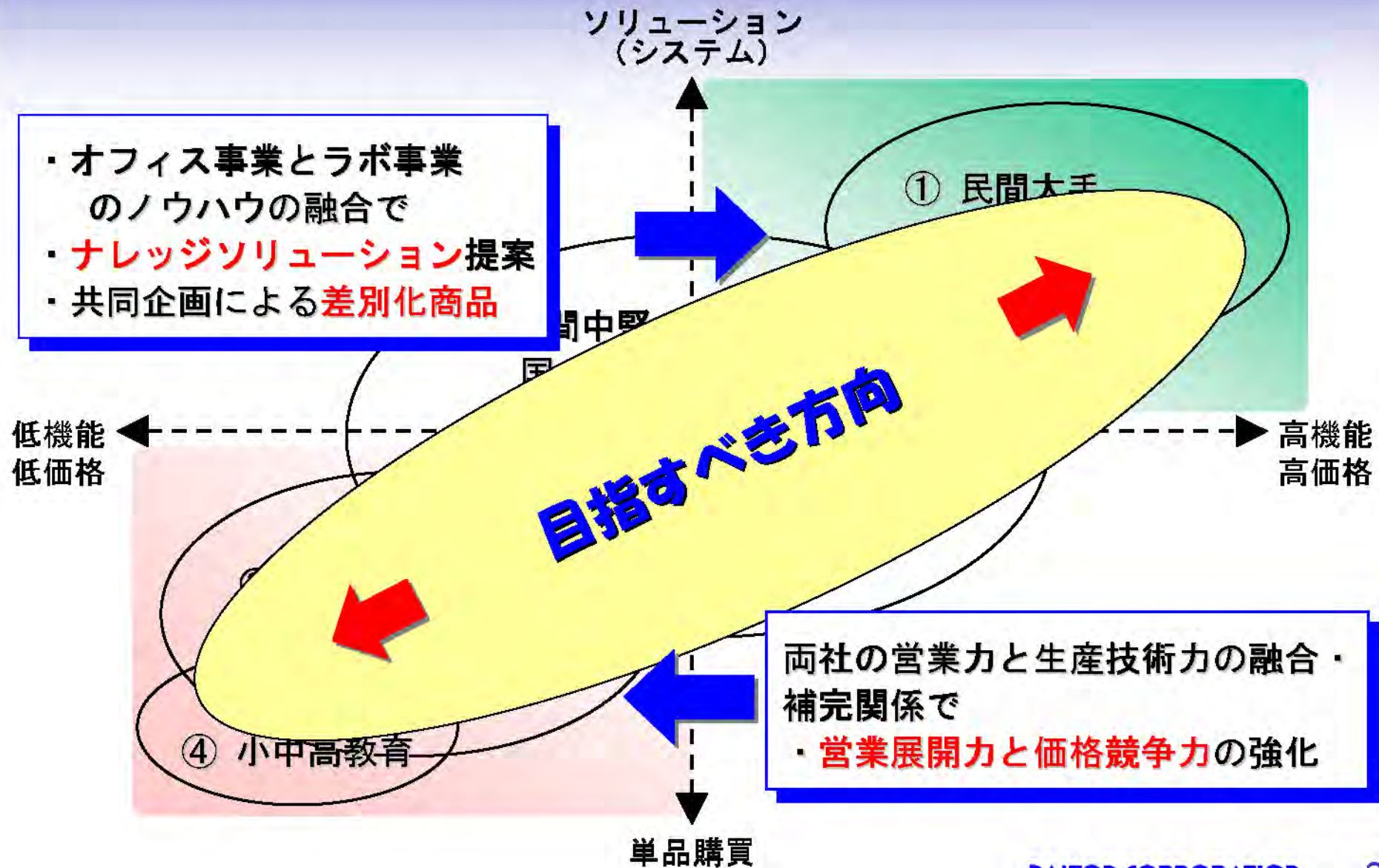
④ 小中高教育

- ・ 購買価格を重視し、差別化が通用し難い
- ・ 物件は小規模だが、対象案件数は多く総需要規模は大きい

サプライヤー化  
進行

単品購買

# 13. 科学研究施設市場の将来展望



# 14. 科学研究施設事業統合の損益イメージ

ターゲット規模  
300~400億円

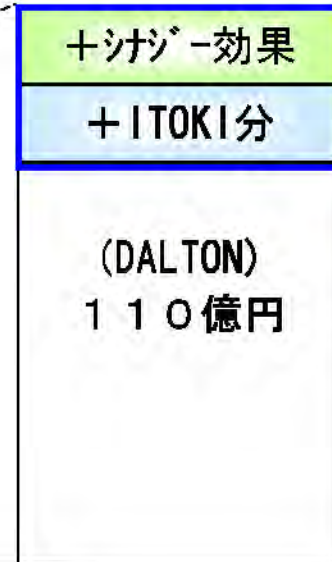
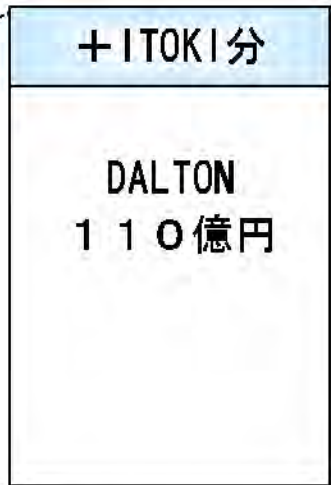
国内市場規模は堅調に推移と見込む

事業統合後の姿

事業統合時の姿

2010年度実績

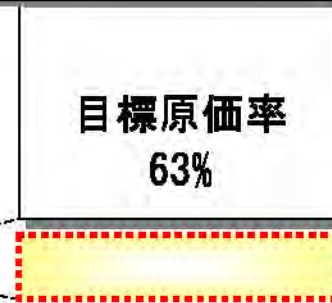
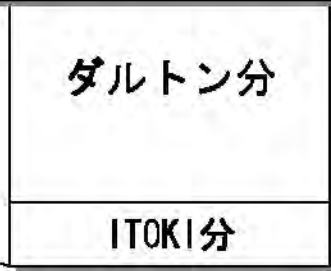
売上面



目標売上高  
150億円  
(40億円増加)

営業利益率  
5%  
(3point改善)

原価面



目標原価率  
7point改善  
(10%削減)

## 15. 粉体機械市場の環境概観

- ・新製品投入が活発化、短期化し、**確実な需要が存在する。**
- ・既存建物での増設やリニューアルなど、**幅広い需要が存在する。**
- ・消耗部品やオーバーホールなど、**リピート需要が存在する。**
- ・設備の柔軟性確保やファブレスに伴う**受託ビジネスが存在する。**
- ・対象物の形状変化に伴い、**粉体と液体の両設備を揃えている。**
- ・新製品投入には、**必ず、最適な開発環境を必要としている。**
- ・顧客の多くは、**施設機器事業の顧客、イトーキの顧客でもある。**
  
- ・顧客の業界により、**需要拡大もあれば、縮小もしている。**
- ・民需中心のため、**景気や企業業績に設備投資が敏感に反応する。**
- ・周辺知識や技術ノウハウに**専門性と新規性が必要となる。**
- ・機密性のため引合は限定され、**新規開拓は差別化が必要となる。**
- ・対象物や生産プロセスなど、**特定分野毎に競合他社が存在する。**

## 16. 粉体機械市場の環境総括

相当の需要規模が今後も見込め、  
強みを発揮できる魅力的市場である一方、  
特定分野別に専門性を強く要求され、  
競争が激しく難しい市場である  
という、二面性を有している。

市場の環境変化に、どのように対応するか、  
機会にも脅威にもなりうる市場である。



## 17. 粉体機械事業の内部環境概観

- ・粉体機械事業部、昭和化学は、**良好な顧客関係**を有している。
- ・不二パウダル、昭和化学は、粉体機械や液体プラントでの**技術ノウハウの蓄積や豊富な実績、ブランド力**を有している。
- ・テクノパウダルトンは、顧客の高度な相談に応える**技術ノウハウの新規性、専門性とともに豊富な治験**を有している。
- ・各社それぞれに、市場や技術のトレンド情報を有している。
- ・粉体機械事業部では、**海外市場**を有している。
  
- ・テクノパウダルトンでは、ロコミで受注しているだけでも、三交代でも生産が追いつかないが、**事業規模は小さい**。
- ・粉体機械事業部や不二パウダル、昭和化学では、**ピーク時の事業規模が回復できていない**。

## 18. 粉体機械事業の社内環境総括

各社の取組分野で強みを発揮し、  
付加価値を生み出す製造製品群を有し、  
顧客から頼りにされている一方で、  
各社の得意市場は特定分野に偏り勝ちで、  
経営は各社の自主性に委ねていた

グループとして一体的な事業展開をすれば  
成長する底力がある企業集団である。

# 19. 粉体機械事業に必要な対応

## 【直近の経営課題】

1. テクノパウダルトンの**設備投資計画**（生産能力向上）
2. 不二パウダル、昭和化学の**工場移転構想**（原価低減）
3. **テストセンター**の環境整備、活用方法（販促強化）
4. **新製品企画力**の強化、**エンジニアリング力**の維持・継承

## 【必要な連携内容】

1. **情報連携**（DRY & WETの市場トレンド、顧客動向）
2. **営業連携**（顧客担当 & 製品推進の二人三脚営業）
3. **生産連携**（技術トレンド、グループ内製化の向上など）
4. **人材連携**（人材育成と要員連携）
5. **開発連携**（環境製品、アイソレーションなど）

## 20. 粉体機械事業の将来展望

ビジネスチャンスがある市場であり、  
様々な分野で各社がシナジーを発揮すれば、  
大きく発展する可能性がある。

### 【事業ビジョン】

「研究開発環境」「製品製造機械・装置」「受託研究・製造」  
三拍子揃うグループの強みを最大限に発揮し、  
ダルトングループを牽引する一方の主役として、

**粉体機械事業（DRY & WET 事業）を育成・発展させ  
DRY & WET の専門企業を目指す**

## 最後に

**株式会社イトーキとの  
資本業務提携（連結対象子会社化）を  
ダルトンの第二の創業と捉え  
今後も皆様の期待に応えて  
凄い会社となるべく  
業容発展に取り組んで参ります**

The logo for Dalton Corporation features the word "DALTON" in a bold, blue, sans-serif font. The letter "A" is stylized, with a cyan-colored triangle pointing upwards and to the right, and a white triangle pointing downwards and to the right, creating a dynamic, geometric shape.

株式会社ダルトン  
経営企画本部  
電話：03-5261-3833