

Hosokawa Micron Group

プロネクサス×ラジオNIKKEI 共催

個人投資家説明会

平成24年8月25日(土) 15:35～16:15

於:大阪ビジネスパーク円形ホール



Process Technologies for Tomorrow

ホソカワミクロン 株式会社

代表取締役社長 宮田 清巳

<http://www.hosokawamicron.co.jp/>

会社概要〔2012年3月現在〕

創 業	1916年(大正5年) 4月
設 立	1949年(昭和24年) 8月
資 本 金	144億9,600万円
株 式	東証・大証 一部上場
従 業 員	連結 1,444名 単体 353名
決 算 月	9 月

96年の歴史を有する“技術開発型企业”

会社概要〔2012年6月現在〕



海外連結子会社 15社 19拠点
国内(本社含む) 3社 8拠点

ホソカワミクロンの歴史(主な沿革)

1916年	細川永一、細川鉄工所 創業	1991年	(財)ホソカワ粉体工学振興財団 設立
1949年	株式会社細川鉄工所 設立	1992年	ビーペックス・グループ企業をM&A
1957年	東京支店 開設		東京、大阪証券取引所1部上場
1958年	細川粉体工学研究所 設立		奈良県五條市 奈良工場 竣工
1960年	イギリスにホソカワ インターナショナル社 設立		茨城県つくば市 粉体技術開発センター 竣工
1972年	イギリスにホソカワ ヨーロッパ社 設立	2007年	新本社ビル 竣工 (枚方市)
1973年	大阪府枚方市に本社事務所・枚方工場 竣工	2009年	つくば受託加工センター 竣工
1980年	ホソカワミクロン株式会社に社名変更		アルピネAG(ドイツ)新工場 竣工
1982年	オランダ ナウタミックス社をM&A	2010年	ビーペックス社(ドイツ)新テストセンター 竣工
1985年	アメリカ USフィルターシステムズ社をM&A	2011年	日清エンジニアリング(株)と業務提携
1987年	ドイツ アルピネ社をM&A		

「粉体」とは？

⇒ 固体？ 液体？ 気体？ …… “粉体”

「粉体」= 固体
(静止していれば)



メカノケミカル加工



気体

(煙やホコリのように漂う)

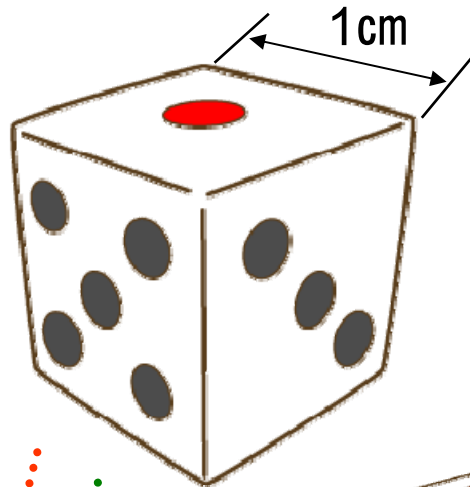
不思議な存在

液体

(水のように流れる)

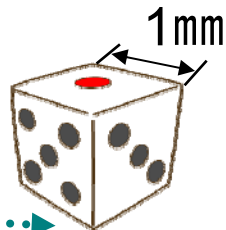
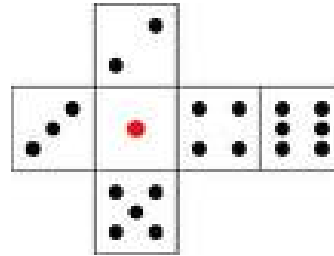
“ナノ”ってどれくらいの大きさ？

$1\text{cm} = 10\text{mm} = 10,000\ \mu\text{m} = 10,000,000\text{nm}$



個数 1個

表面積 6cm^2



一辺を1mmにすると

1,000個

表面積 60cm^2



一辺を1μmにすると

$1 \times 10^{12} = 1$ 兆個

表面積 6 万 $\text{cm}^2 = 6\text{m}^2$



一辺を1nmにすると

$1 \times 10^{21} = 10$ 垓個

表面積 $6,000\text{m}^2$

10,000億 = 1兆

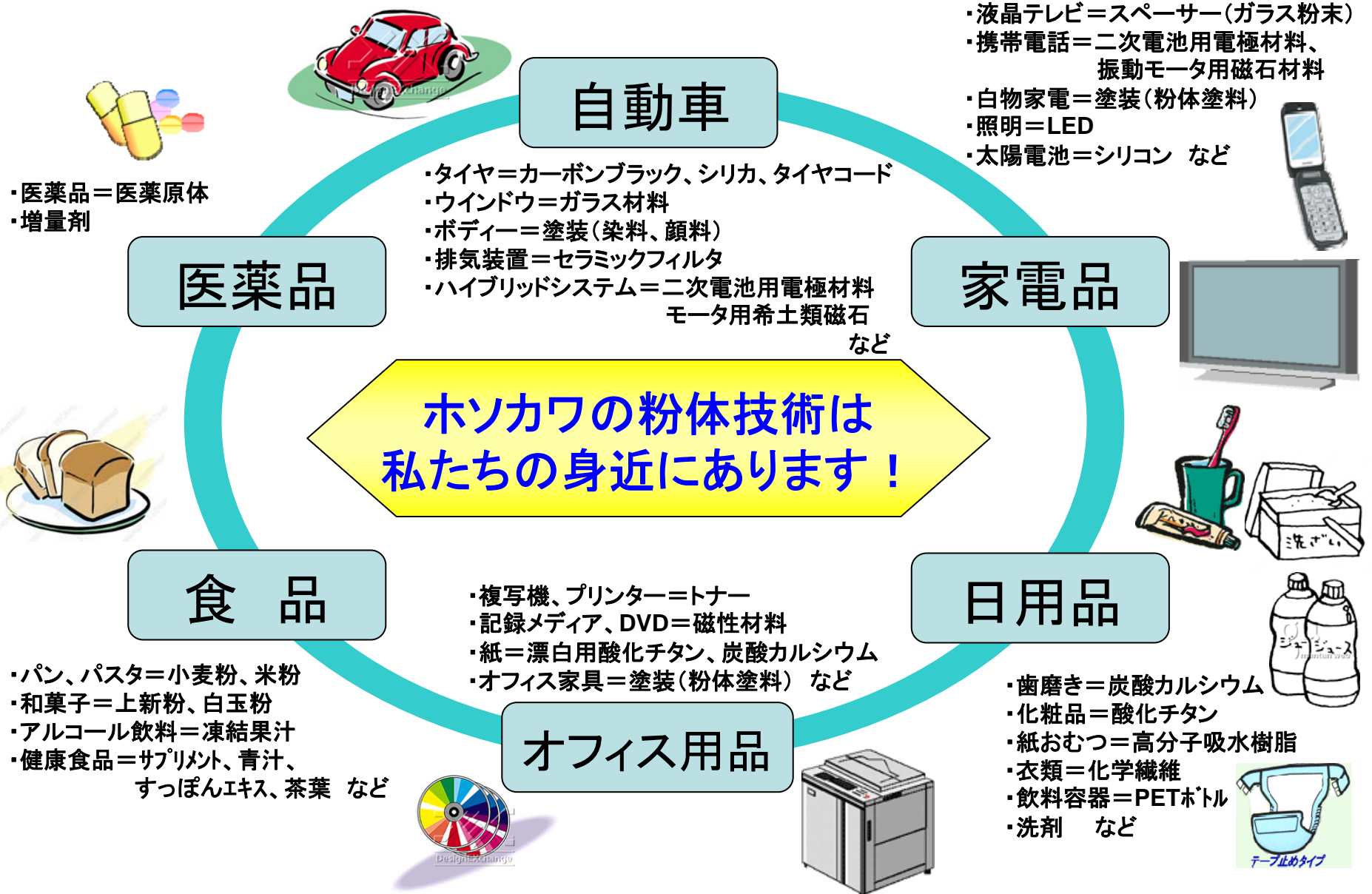
10,000兆 = 1京

10,000京 = 1垓



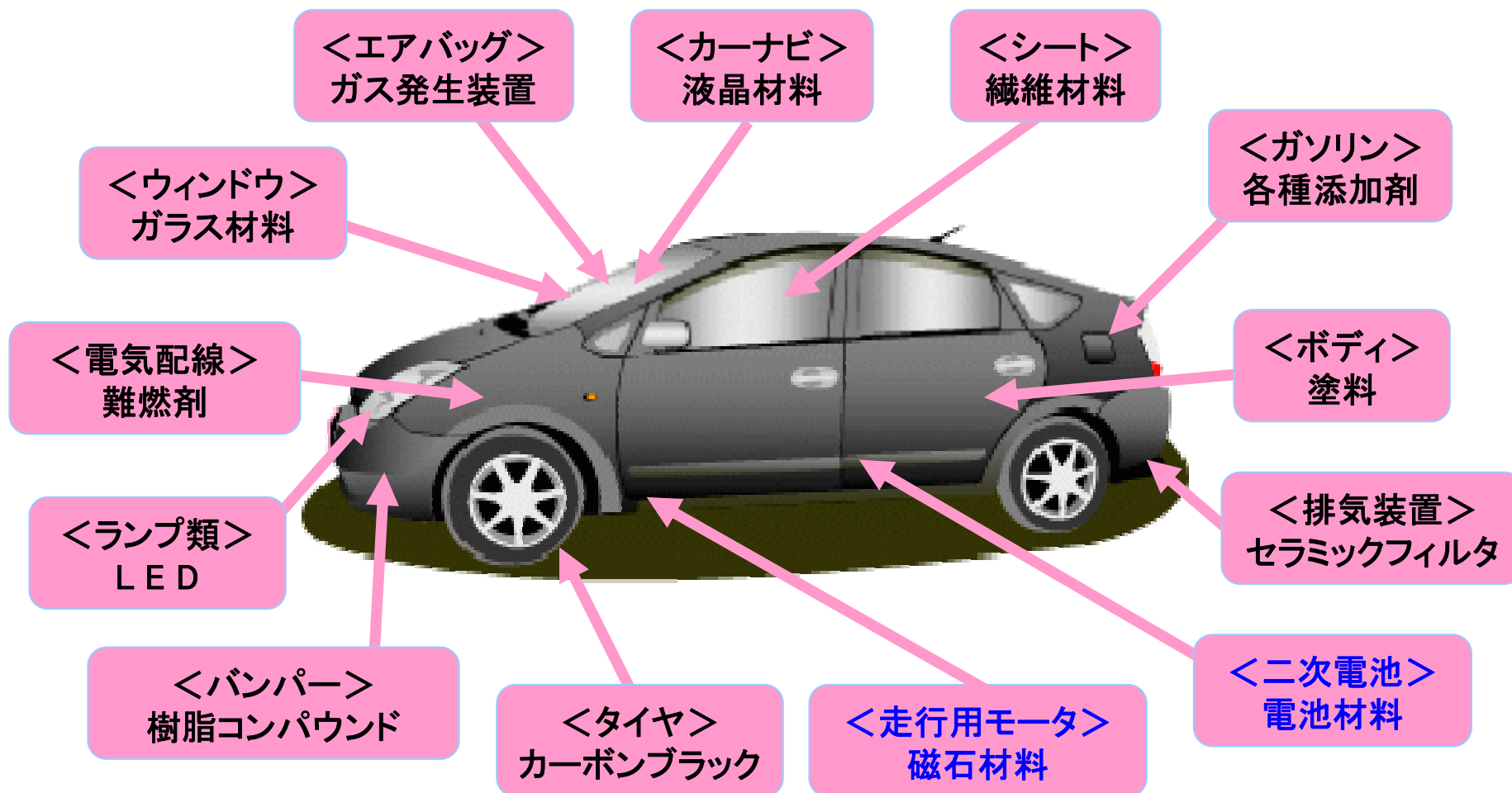
甲子園球場のフィールドの1/2の大きさに相当

私たちの生活に生きる“粉体技術” ①



私たちの生活に生きる“粉体技術”②

自動車部品は、“粉体技術”の宝庫



3つの事業

1. 粉体関連事業
2. プラスチック薄膜関連事業
3. 製菓関連事業

3つの事業 / 粉体関連事業

・ 機械販売

広範な産業分野で使用される粉砕、分級、混合、乾燥などの粉体関連機器の開発・製造・販売・システムエンジニアリング

・ メンテナンス

販売機器の部品販売
保守、修理、改造



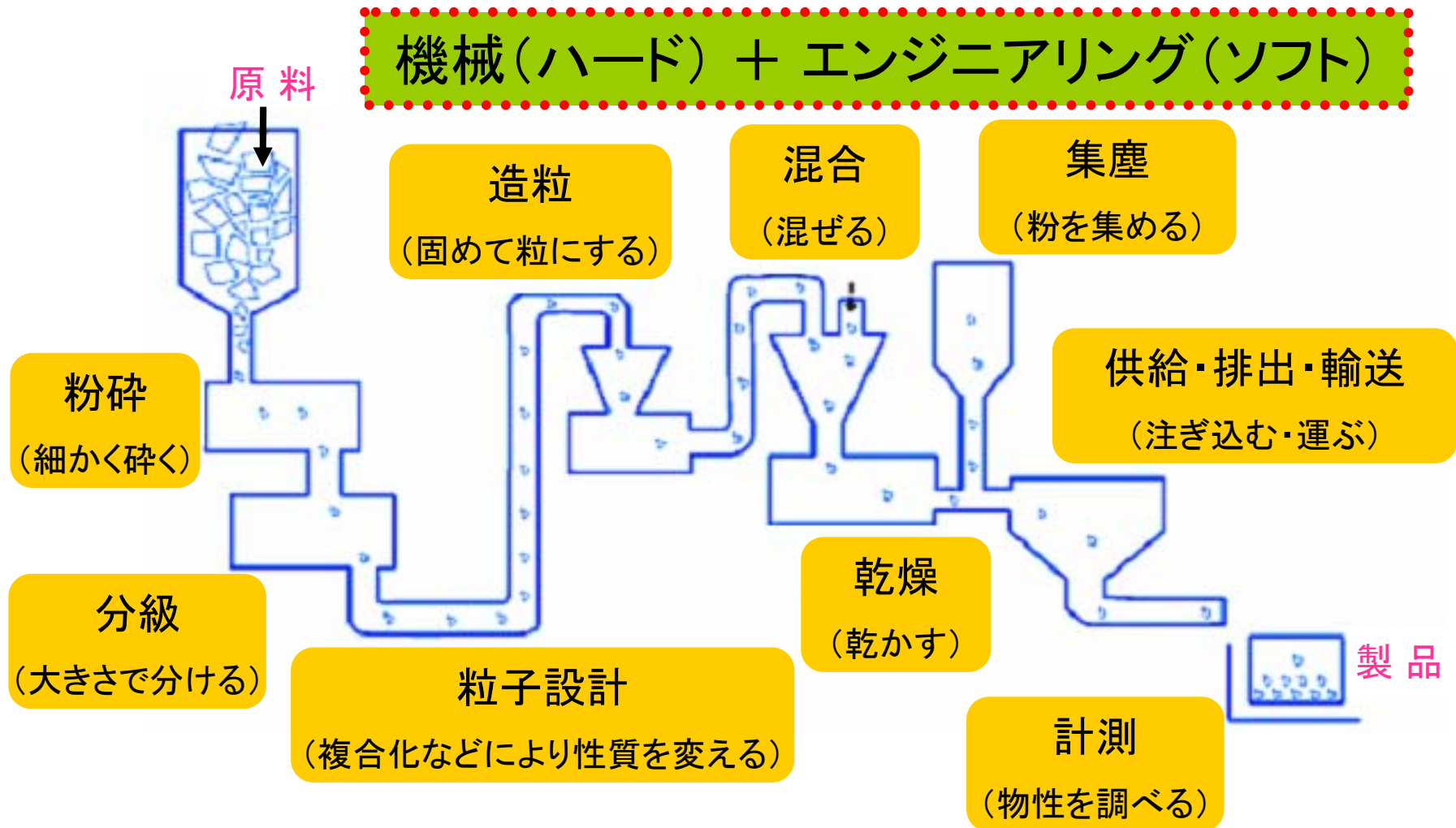
・ 受託加工

原料を預かり、当社機器を用いて加工
⇒ 顧客の設備投資削減、市場変化への迅速な対応に貢献

- <強み> ①グローバルな事業展開
②永年の経験に基づき、顧客ごとに異なる要求に応える技術開発力、グループ企業連携による対応力

ホソカワミクロンの粉体関連事業(モデル図)

身のまわりの製品の大部分は、製造工程(原料・中間工程)や最終製品で“粉体”が使われている。



3つの事業 / プラスチック薄膜関連事業

- ・ プラスチック薄膜製造装置およびその周辺機器の開発・製造・販売・システムエンジニアリング
⇒ 多層高機能インフレーションフィルム(3層を中心に9層まで)に特化、技術は世界トップレベル

用途: 食品用バリアフィルム、
医薬品の包装用フィルム、
電子機器の保護フィルム など

携帯電話・液晶テレビ
などスクリーン用保護フィルム



スタンドアップ型のパウチ



容器密封シール



プラスチックフィルム

3つの事業 / 製菓関連事業

- ・ キャンディ、チョコレート、クッキーなどの製菓製造装置の開発・製造・販売・システムエンジニアリング
- ・ 高度な押出成形加工が必要な製造ラインに強み
- ・ 製菓機器業界の**トップブランド**のひとつ
- ・ 主要顧客は、**世界の巨大食品・製菓メーカー**



MARS

(米)

kraft foods
make today delicious

(米)

Nestlé

(スイス)

Cadbury

(英)

など

平成24年度第3四半期 グループ業績の総括

決算総括（連結）

	第3四半期（累計）		
	平成23年度	平成24年度	
	実績	実績	対前年
受注高	30,853	34,063	110.4%
売上高	24,322	27,775	114.2%
売上総利益 (売上高比)	8,999 37.0%	10,280 37.0%	114.2%
営業利益 (売上高比)	1,258 5.2%	2,314 8.3%	183.9%
経常利益 (売上高比)	1,199 4.9%	2,301 8.3%	191.9%
当期純利益 (売上高比)	762 3.1%	1,449 5.2%	190.2%

営業利益率

⇒ 大幅に改善

※新興国向けおよび

プラスチック薄膜が貢献

【為替レート】

円/US\$	82.24	78.96	
円/EURO	114.06	103.74	

<為替変動による影響>

受注高 ▲19億円

売上高 ▲18億円

営業利益 ▲1.3億円



平成24年度第3四半期 グループ業績の総括

セグメント別 売上高、営業利益(連結)

【売上高】

(単位:百万円)

	平成22年度第3四半期		平成23年度第3四半期		平成24年度第3四半期	
	実績		実績	前年比	実績	前年比
粉体関連事業	16,522		20,180	22.1%	22,025	9.1%
プラスチック 薄膜関連事業	3,472		3,084	-11.2%	4,169	35.2%
製菓関連事業	1,311		1,068	-18.5%	1,589	48.8%
合計	21,291		24,322	14.2%	27,775	14.2%

【営業利益】

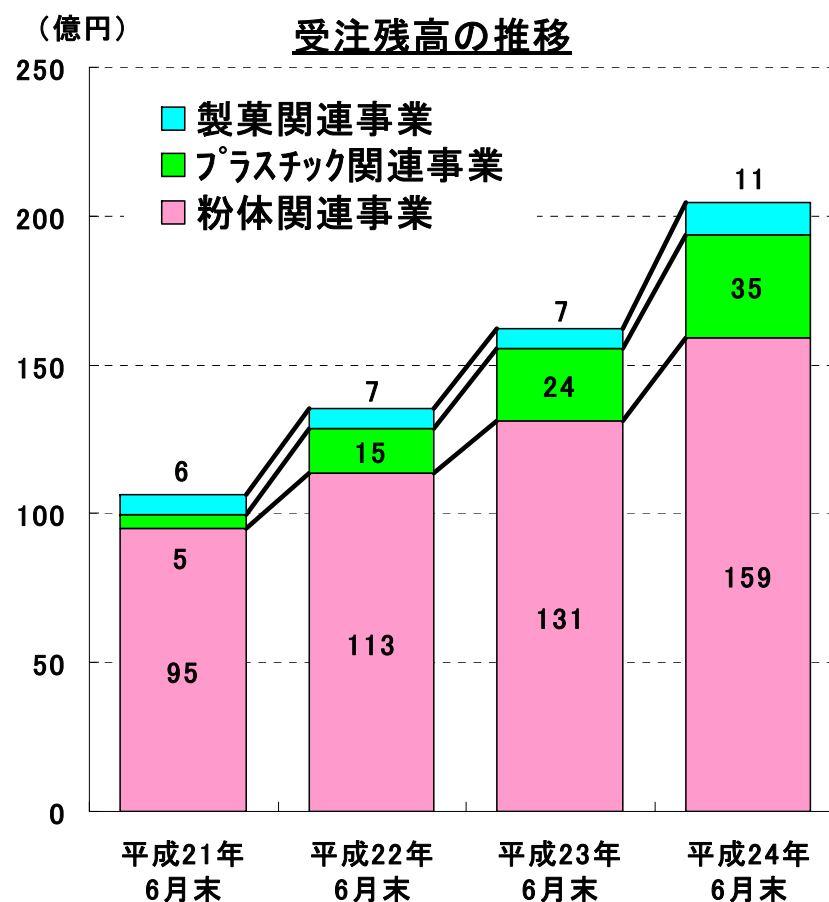
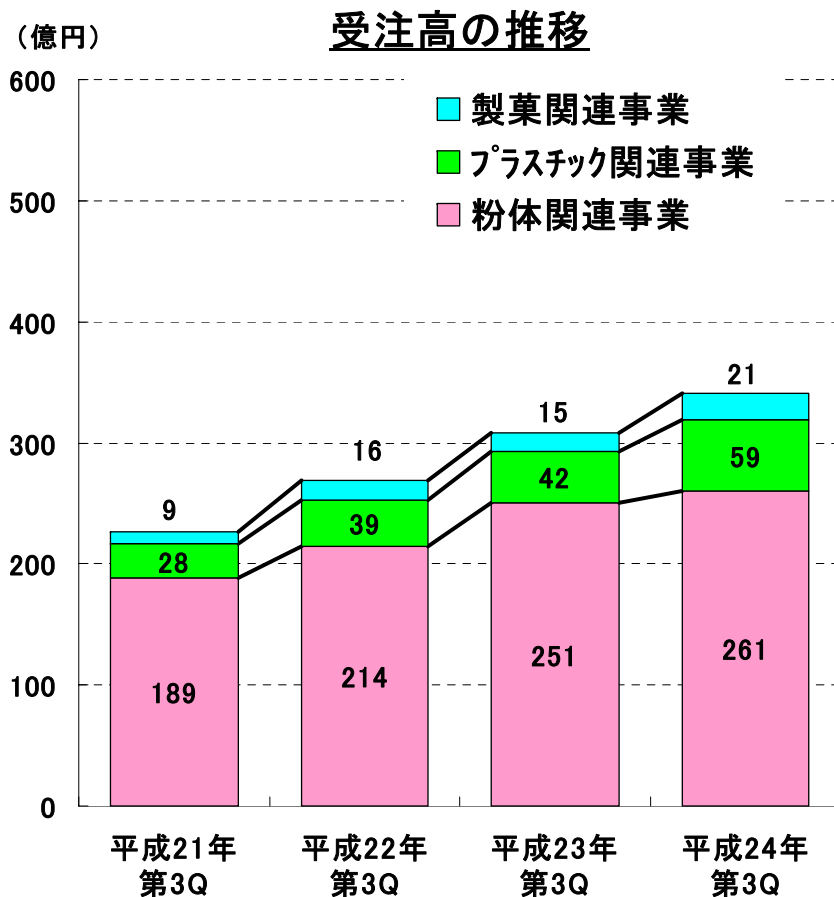
(単位:百万円)

	平成22年度第3四半期		平成23年度第3四半期		平成24年度第3四半期	
	実績		実績	前年比	実績	前年比
粉体関連事業	510		2,210	333.3%	2,856	29.2%
プラスチック 薄膜関連事業	▲ 180		▲ 43	-	224	-
製菓関連事業	▲ 129		▲ 161	-	10	-
調整額(※)	▲ 710		▲ 746	-	▲ 777	-
合計	▲ 509		1,258	-	2,314	83.9%

※主に各報告セグメントに配分していない全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費

平成24年9月期 第3四半期 グループ業績の総括

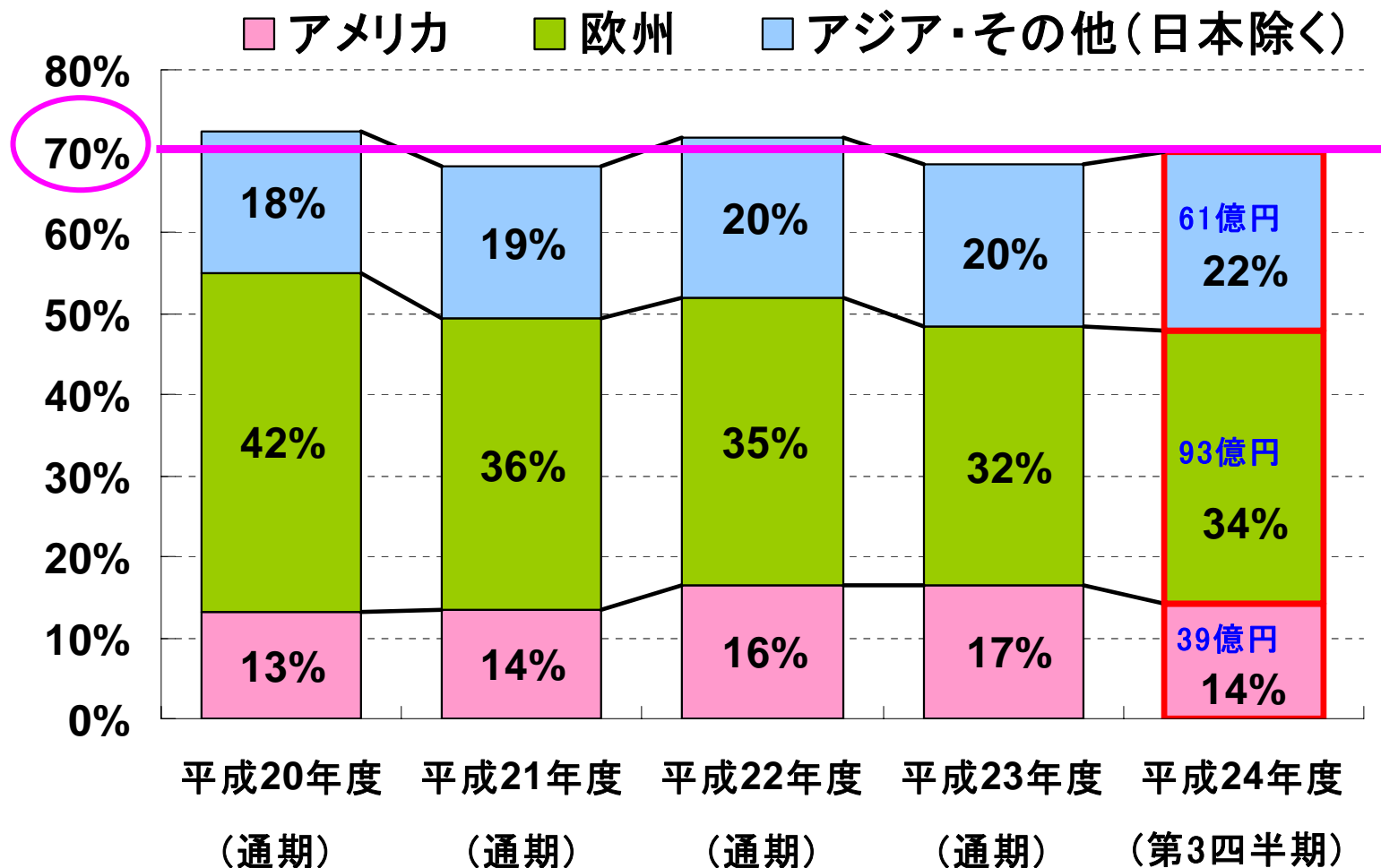
受注高、受注残高の推移



全事業で受注高、受注残高共に前年同期比で大幅増加

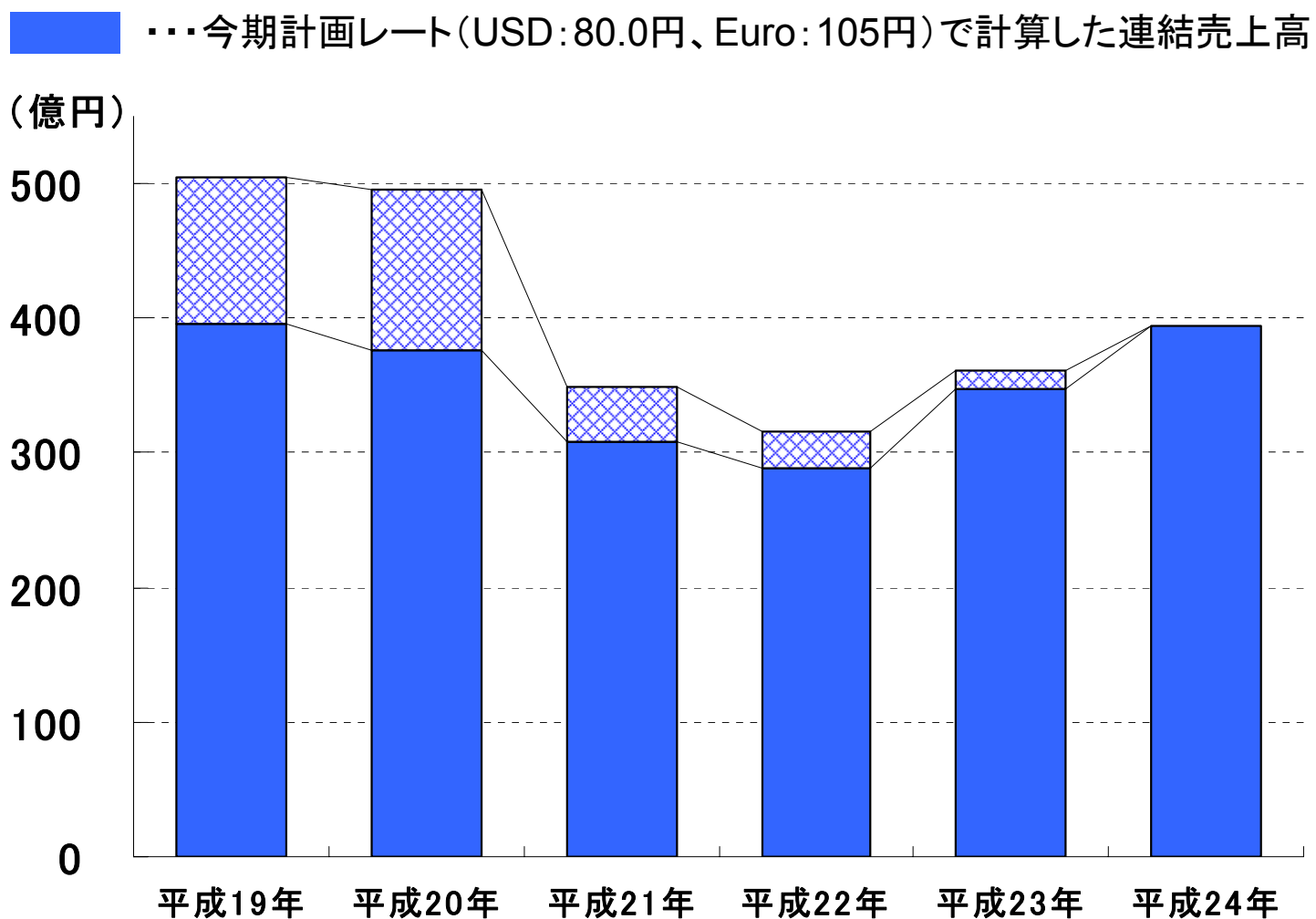
グローバル企業【海外展開】 平成24年度第3四半期 グループ業績の総括

海外売上構成の推移



グローバル企業【海外展開】 平成24年度第3四半期 グループ業績の総括

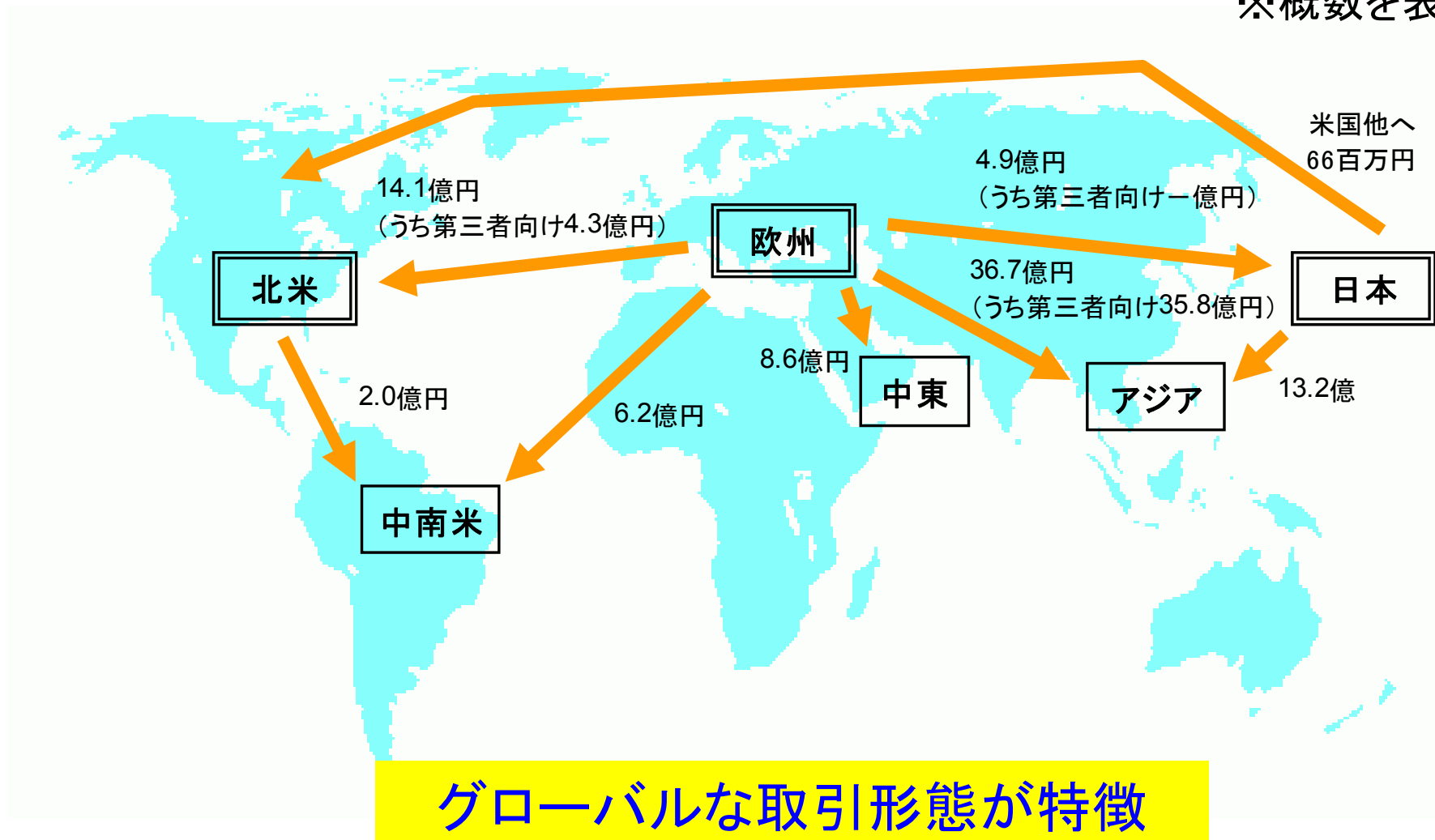
為替の影響



グローバル企業【海外展開】 平成24年度第3四半期 グループ業績の総括

海外売上構成

※概数を表記



グローバル企業【海外展開】 平成24年度第3四半期 グループ業績の総括

概要（大型受注案件）

主要受注案件(2012年度 第3四半期累計、1.5億円以上)

<粉体>

<プラスチック薄膜>

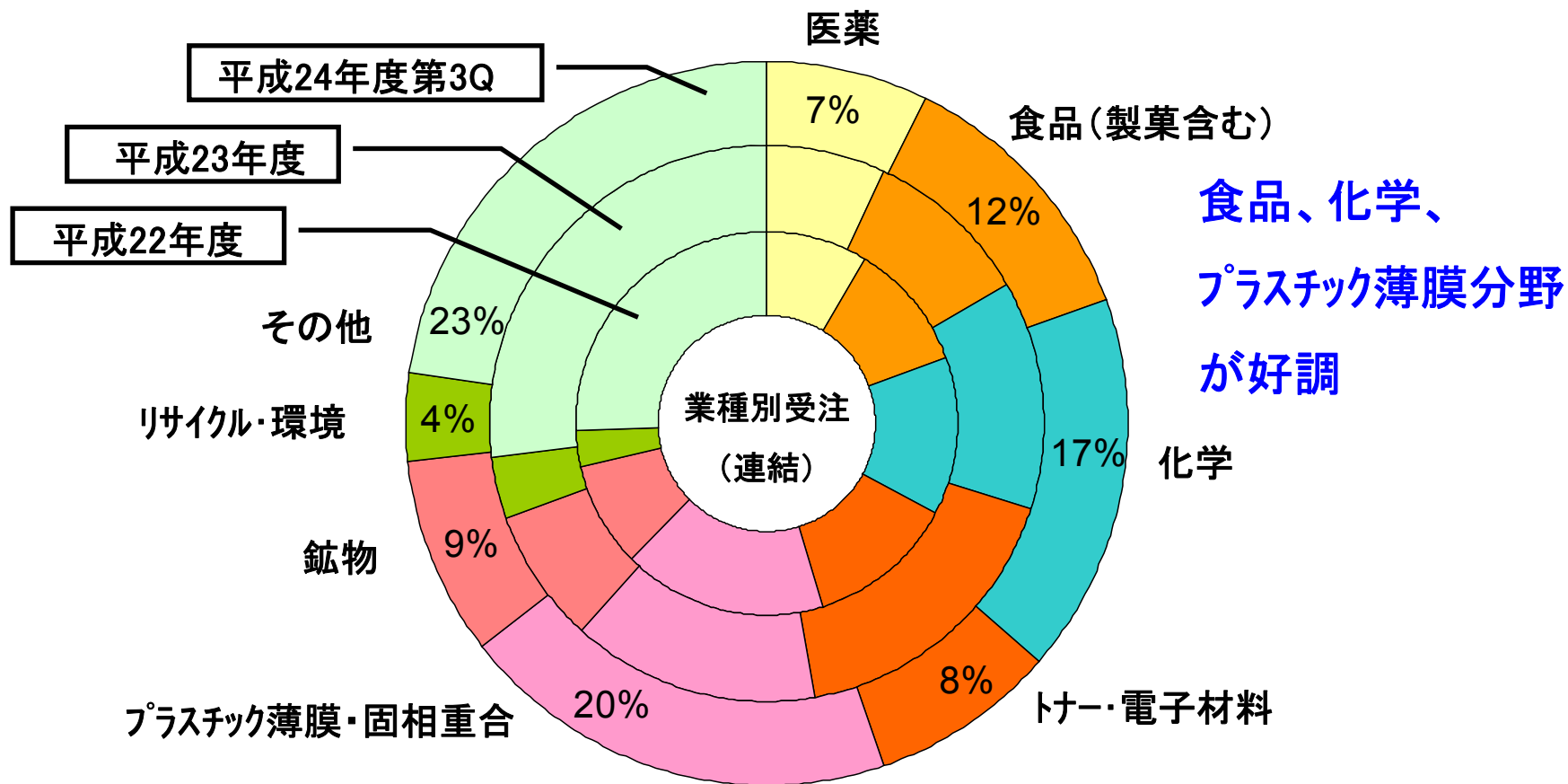
<製菓>

No	向け先国	用途	No	向け先国	用途	No	向け先国	用途
1	中国	樹脂	1	アメリカ	単層フィルム	1	インド	バー状菓子
2	タイ	カーボンブラック	2	アメリカ	単層フィルム	2	ロシア	バー状菓子
3	日本	磁石原料	3	ブラジル	7層フィルム	3	インド	バー状菓子
4	日本	耐熱性樹脂	4	フィンランド	5層フィルム	4	ロシア	バー状菓子
5	アメリカ	電気炉スラグ	5	中国	3層フィルム			
6	中国	トナー	6	スロバキア	5層フィルム			
7	日本	SSP(樹脂)	7	スロバキア	5層フィルム			
8	フランス	化粧品原料	8	イギリス	9層フィルム			
9	日本	二次電池	9	アメリカ	3層フィルム			
10	中国	樹脂	10	イラン	3層フィルム			
11	サウジアラビア	ミネラル	11	日本	7層フィルム			
12	ポーランド	ミネラル	12	アメリカ	単層フィルム			
13	日本	二次電池原料	13	ドイツ	5層フィルム			
14	スイス	医薬原体						
15	ロシア	ミネラル						
16	中国	樹脂						
17	日本	調味料						
18	中国	樹脂						

…はユーロ通貨圏

安定性【業種横断的技術】 平成24年度第3四半期 グループ業績の総括

業種別受注構成比の動向(連結)

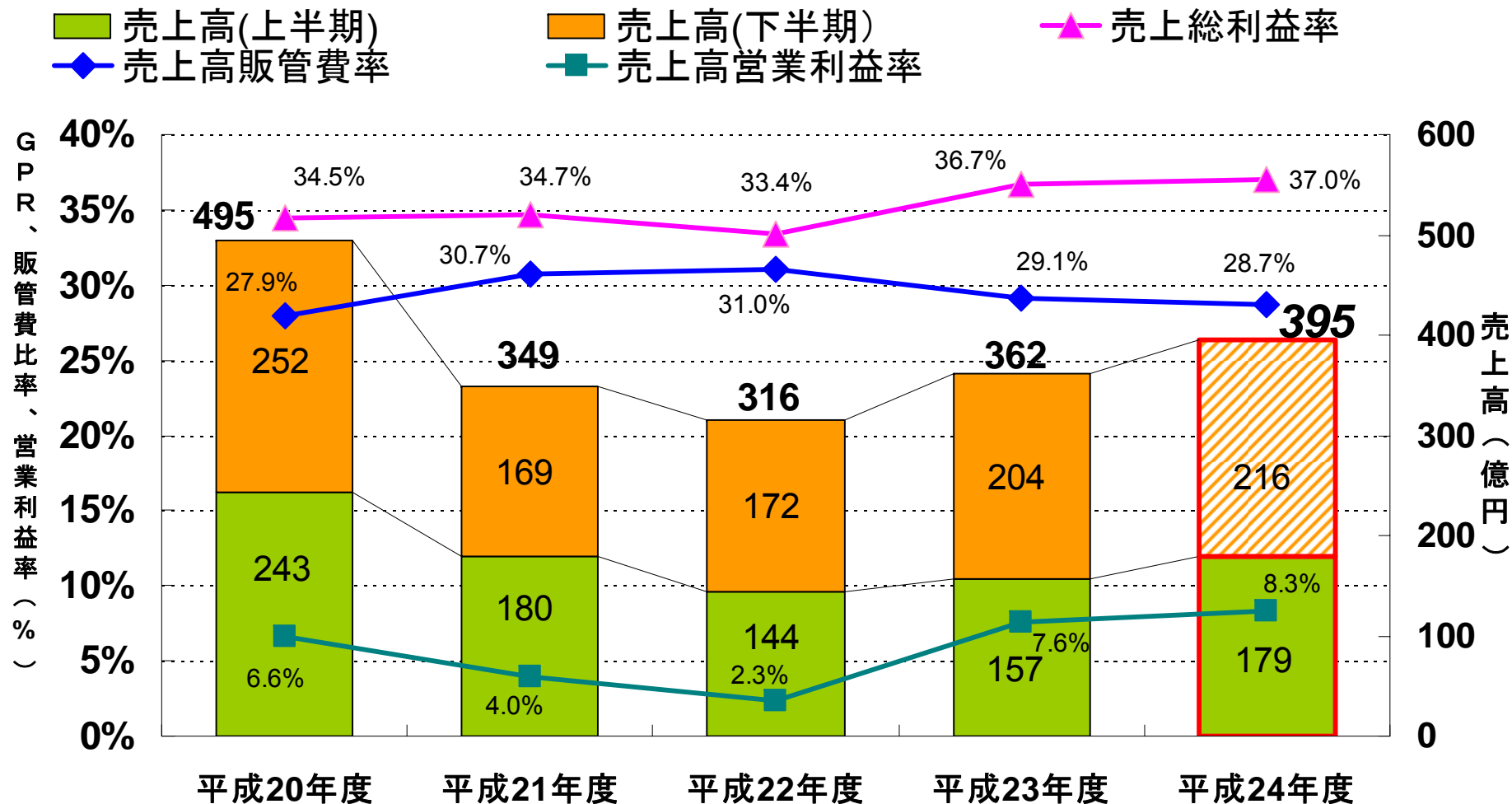


あらゆる産業分類で必要とされる“粉体技術”

特定業種に依存しない ⇒ 安定性

平成24年度 グループ業績の総括

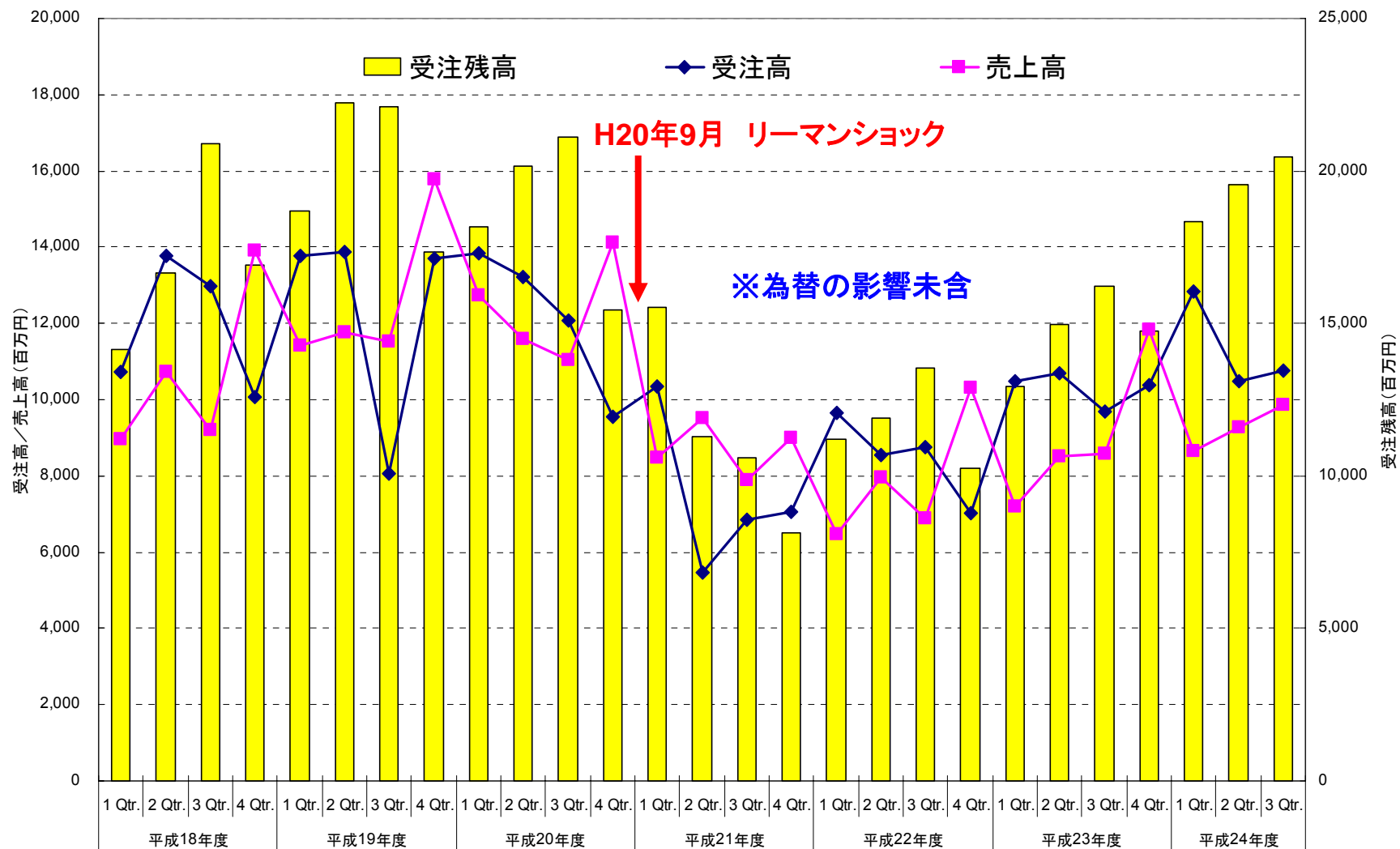
売上高、売上総利益率、営業利益率の推移(連結)



※売上総利益率、販管費比率、営業利益率は何れも通期ベース(但し、H24年度は第3Qベース)

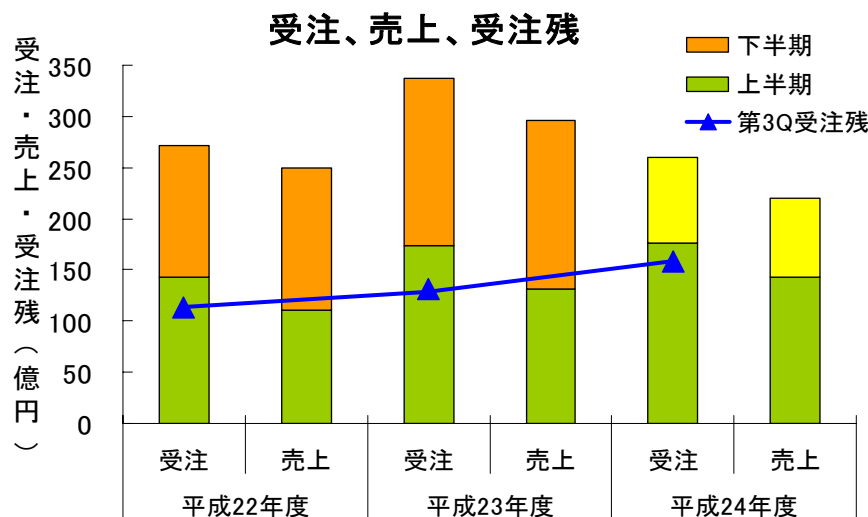
平成24年度 グループ業績の総括

受注高、売上高、受注残高の推移(連結)



平成24年度第3四半期 セグメント別業績①

粉体関連事業(連結)

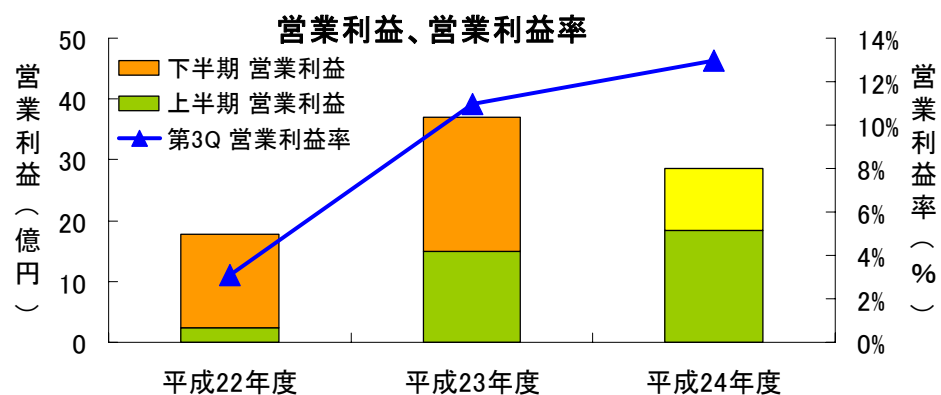


第3四半期 事業別売上比率: 79.3%

- ・化学、樹脂、食品分野が好調
- ・二次電池材料向けなどが堅調に推移



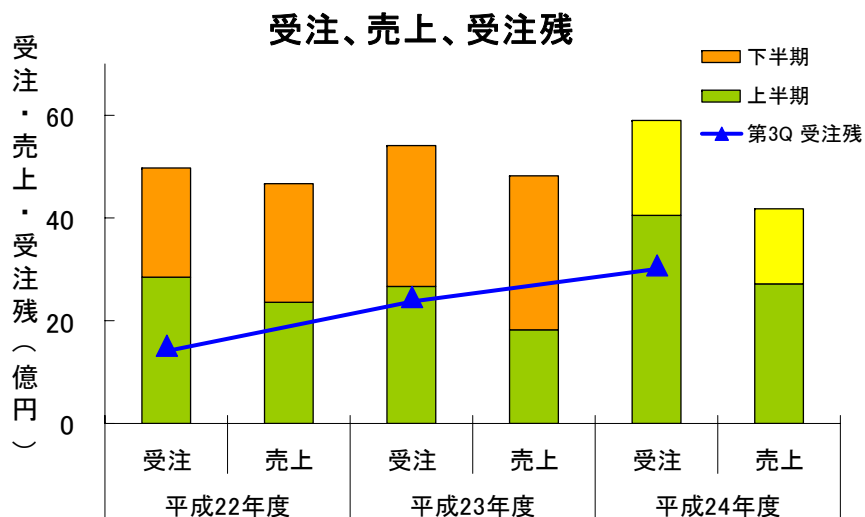
(連続式造粒機フレキシックス)



・・・は第3四半期分

平成24年度第3四半期 セグメント別業績②

プラスチック薄膜関連事業(連結)

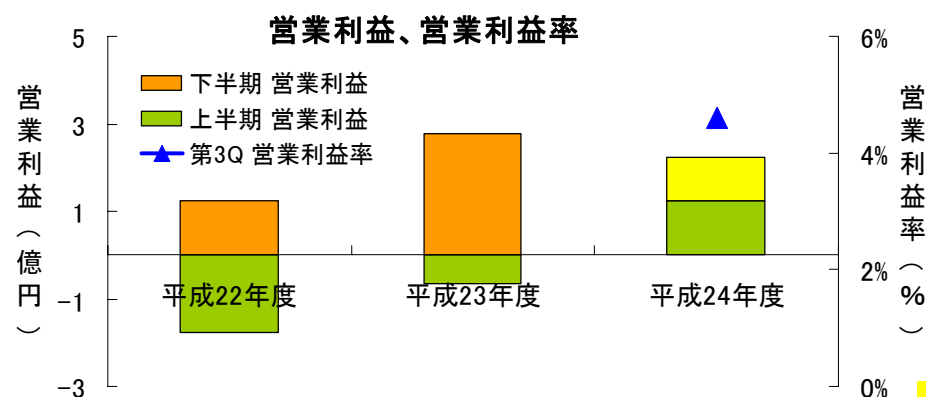


第3四半期 事業別売上比率: 15.0%

- ・主力市場の欧州、米国で大型案件獲得
- ・日本市場回復
- ・新興国市場好調



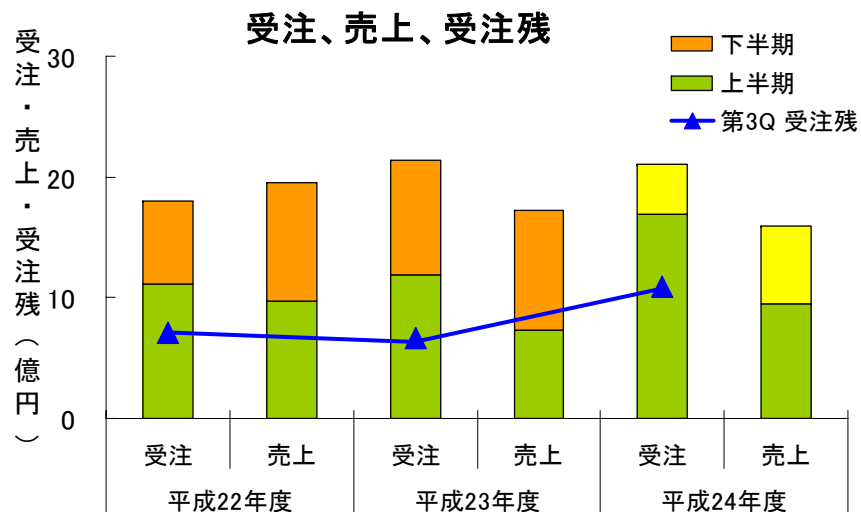
(アルピネ社(ドイツ)フィルムテスト設備)



・・・は第3四半期分

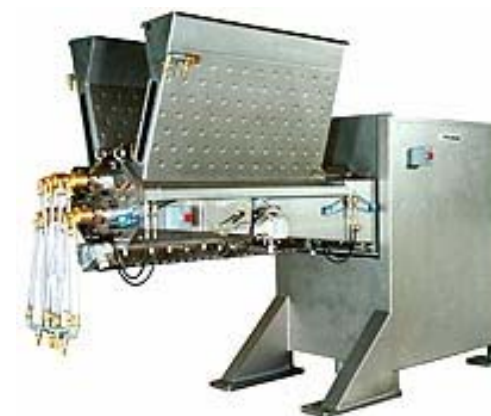
平成24年度第3四半期 セグメント別業績③

製菓関連事業(連結)

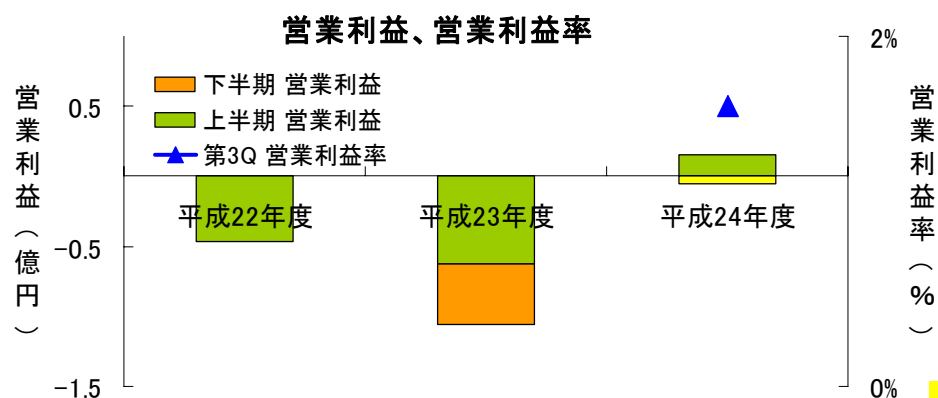


第3四半期 事業別売上比率:5.7%

- ・ロシア、インドなどの新興国向け大型案件獲得
- ・新テストセンター効果



(混練押出供給機)



…は第3四半期分

第14次中期3カ年計画(平成24~26年度) 基本方針

新興国市場の成長等に代表される事業環境の変化への柔軟かつ迅速な対応

1. 粉体技術連峰の発展と強化

- ・新興国市場でのビジネス展開力強化
- ・環境保護、代替エネルギー、省エネビジネスへの取組み強化
- ・人材育成の強化

2. 成長戦略

優れた技術、製品を創出し、応用分野・市場でより強固なポジションを確立することで更なる成長を図る

- ・販売機種の拡大
- ・新市場の開拓(協業、M&A含む)

3. 収益力向上戦略

企業体質の強化により収益力の向上を図る

- ・新製品の市場投入の加速
 - ・アフターセールス活動の強化
 - ・受託加工事業の強化
- ⇒ 新製品売上比率 目標30%
 - ⇒ 高収益事業
 - ⇒ 市場変化の短期化による需要増

第14次中期3カ年計画

計画概要（連結）

平成26年9月期 ⇒ 売上高営業利益率10%

（単位：億円）

	平成23年 9月期 実績	平成24年9月期		平成25年9月期		平成26年9月期	
		予想	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	361.71	395	9.2%	405	2.5%	420	3.7%
営業利益 (売上高比)	27.53 7.6%	31 7.8%	12.6%	35 8.6%	12.9%	42 10.0%	20.0%
経常利益 (売上高比)	26.91 7.4%	31 7.8%	15.2%	34 8.4%	9.7%	41 9.8%	20.6%
当期純利益 (売上高比)	16.52 4.6%	21 5.3%	27.0%	24 5.9%	14.3%	28 6.7%	16.7%

【為替レート】

US\$(円/US\$)	81.15	80		80		80	
EURO(円/EURO)	113.09	105		110		110	

第14次中期3カ年計画

施策（粉体技術連峰の発展と強化）

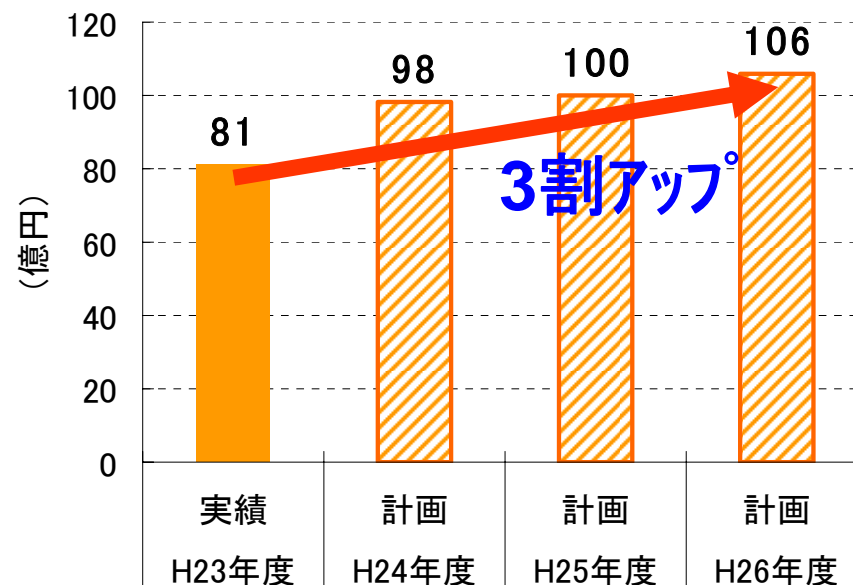
新興国市場でのビジネス展開力強化

BRICs(ブラジル、ロシア、インド、中国)
 VISTA(ベトナム、インドネシア、南アフリカ共和国、トルコ、アルゼンチン)
 MENA(中東、北アフリカの11カ国) など

展開力強化

- ・ロシア販売子会社 設立
- ・マレーシア販売子会社
- 人員増による基盤強化
- ・ヨルダン駐在員事務所 開設

【新興国での受注計画】



第14次中期3カ年計画

施策（成長戦略）

ナノマテリアルビジネス

・オリジナル商品の拡販（化粧品、育毛剤）

PLGAナノ粒子技術の市場展開を推進

（例）ナノクリスフェア・シリーズ（基礎化粧品）、ナノインパクト（育毛剤、シャンプー、コンディショナー）



・OEM事業の拡大（化粧品、育毛剤）

独自技術の水平展開

（例）化粧品通販会社、皮膚科向け商品の企画・製造

サントリーウエルネス：頭皮料 ← 共同開発を経て完成、拡販で協業



・受託研究の拡大

新薬、医療用デバイスの開発受託

（例）アンジェスMG：薬剤溶出型バルーンカテーテル

第14次中期3カ年計画

施策（収益力向上戦略①）

新製品の市場投入を加速

粉体特性評価装置『パウダーテスター PT-X』

⇒ 粉体評価の**世界標準**

高冷却型機械式微粉碎機『グラス』

⇒ トナー用次世代新型機・・・**省エネ、高冷却効率、コンパクト**

新機構フィルタ交換構造集じん機『BAG IN-BAG OUT』

⇒ 医薬品分野などでの**作業員保護**

目標＝売上高新製品比率 30%



第14次中期3カ年計画

施策（収益力向上戦略②）

アフターセールス活動の強化

- ・機器販売先への定期的訪問など徹底したフォローアップの実施
- ・機器販売が好調なアジア市場、経済成長著しい新興国への展開

活況地域では機器納入後の
消耗部品、保守・整備への
需要拡大

アジア市場での機器販売は好調

アジア地域の
事業基盤強化



第14次中期3カ年計画

施策（収益力向上戦略③）

受託加工事業の強化

＜設備の充実＞

- ・ドイツ受託加工工場 改築・設備増強
低温粉碎装置、大型ジェットミルの増設
⇒ 高付加価値原料の加工
- ・関東圏受託加工設備を集約
⇒ 効率化、収益性向上



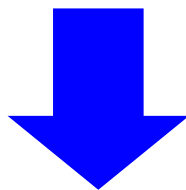
第14次中期3カ年計画

施策（業務提携）

日清エンジニアリング株式会社との業務提携

平成23年11月 業務提携契約を締結

- (1) プラントエンジニアリングサービス
- (2) 機器販売
- (3) 粉体受託加工



協業による販売促進

※日清エンジニアリング株式会社は、株式会社日清製粉グループ本社の100%子会社

第14次中期3カ年計画

施策（新東京事業所の建設）

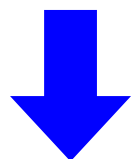
関東地区事業所統合

現柏事業所を拡張し、分散した3拠点（板橋、柏、つくば）を統合

板橋（営業、技術、総務、経理） ➡ 統合

柏（メンテナンスサービス） ➡ 営業、技術、総務、経理、テストセンター、メンテナンスサービス

つくば（テストセンター、受託加工） ➡ 受託加工、テストセンター



完成予定：H25年4月末



①高付加価値技術の情報集約拠点を充実

⇒ 次世代技術開発の発信地へ

②事業運営の効率化

③顧客満足度向上

本資料に記載されている業績予想、将来予想は現時点における事業環境に基づき当社が判断した予想であり、今後の事業環境により実際の業績と異なる場合があることをご承知おき下さい。