

～さらなる飛躍～

”圧倒的No.1”を目指して

株式会社ナナオ

代表取締役社長 実盛祥隆

(証券コード:6737)

2009年3月5日

IR会社説明会 於 ホテル日航金沢



■会社概要

社名	株式会社ナナオ
事業内容	コンピュータ用モニター、アミューズメント用モニター等の映像機器及びその関連製品の開発、設計、製造、販売
設立年月	1968年3月
所在地	石川県白山市下柏野町
連結子会社数	国内子会社:7社、海外子会社:6社
連結売上高	09年3月期予想:730億円 (08年3月期実績:893億700万円)
連結総資産	703億5,600万円(2008年12月31日現在)
連結純資産	527億7,600万円〈自己資本比率:75.0%〉 (2008年12月31日現在)

1. ナナオのあゆみ

2. 現在のナナオ

3. これからのナナオ

(注意)

当資料に記載の予想数値を含む将来に係る情報につきましては、現時点で得られた情報に基づいて算定しておりますが、多分に不確実な要素を含んでおります。従いまして、実際の業績は、業況の変化などにより予想と乖離する結果になりうることをご承知おき下さい。

ナナオのあゆみ

創業～OEM生産

1968

1968年

前身である羽咋電機株式会社を設立

連結売上高
74百万円



家庭用テレビのセットメーカーとして
他社ブランドでのブラウン管テレビの生産を行う(OEM生産)

1978年

業務用テーブル型ゲーム機(インベーダーゲーム)を開発・製造・販売



連結売上高
3,285百万円

1979年

VTRのOEM生産



連結売上高
8,617百万円

1979



(注) 99年までは当社による簡易連結(監査前)

Copyright© 2009 Eizo Nanao Corporation. All Rights Reserved

株式会社ナナオ 4

■ 自社ブランドの確立

1980

1981年

コンピュータ用CRT(ブラウン管)モニターをOEM生産

連結売上高
16,722百万円

1985年

自社ブランドCRTモニターの開発・製造
欧州で販売開始 (ブランド名:EIZO)

EIZO



次いで、北米でも販売開始 (ブランド名:NANAŌ)

NANAŌ

連結売上高
15,814百万円

1991年

国内での自社ブランドCRTモニター販売開始
(ブランド名:NANAŌ)

NANAŌ

連結売上高
41,142百万円

1991



(注) 99年までは当社による簡易連結(監査前)

■CRTからLCDへ

1992

1992年

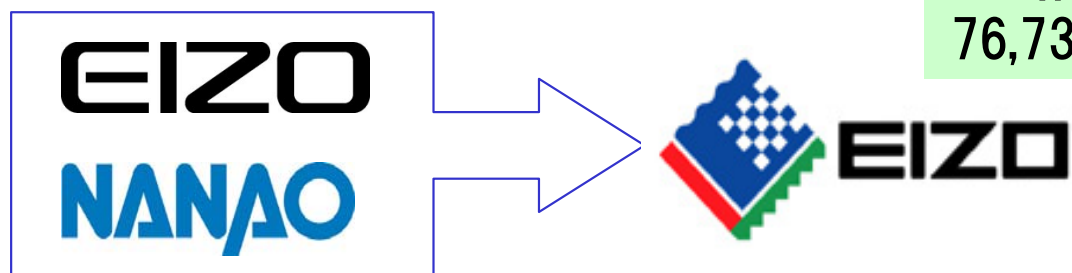
アミューズメント用モニターの製造販売を開始



連結売上高
32,741百万円

1996年

ブランド名を「EIZO」に統一



連結売上高
76,730百万円

1997年

コンピュータ用液晶モニターの開発・生産・販売を開始



連結売上高
81,942百万円

2001



(注) 99年までは当社による簡易連結(監査前)

Copyright© 2009 Eizo Nanao Corporation. All Rights Reserved

株式会社ナナオ 6

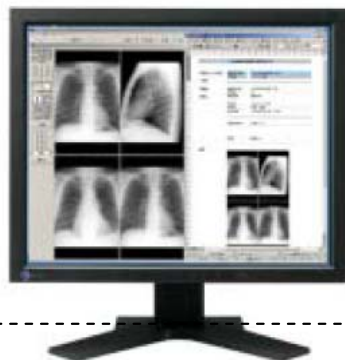
■特定分野への参入

2002

2002年

東京証券取引所市場第2部に株式を上場

医療市場向け液晶モニターを開発・生産・販売



連結売上高
81,942百万円

2003年

東京証券取引所市場第1部に株式を上場

グラフィックス市場向け液晶モニターを開発・生産・販売



連結売上高
77,547百万円

2004年

液晶テレビの開発・生産・販売を開始



連結売上高
91,624百万円

2005



■事業強化へ～積極的なM&Aの実施

2006

2007年 2月:アメリカのTech Source, Inc. を買収
ATC(航空管制)市場向けモニター事業に参入

Tech Source



10月:ドイツのシーメンス(Siemens AG)より
医療市場向けモニター事業を買収

SIEMENS

連結売上高
95,611百万円

2009年 2月:ドイツのeg-electronic GmbHから
モニター及びモニター用コントローラーボード事業を買収



eg-electronic

2009



現在のナナオ

コンピュータ用モニター

[汎用]



[医用画像表示用]



[カラーマネージメント用]



[航空管制用]



アミューズメント用モニター



©SANYOBUSSAN CO.,LTD.



その他



液晶テレビ
FORIS



ゲームソフト



アーム式
LCDマルチモニター
FlexView

ビジネスユニット相互のシナジーを効かせた 先進的・差別化商品を開発

<ビジネスユニット>

医用画像表示
モニターソリューション



カラーマネージメント
液晶モニター



液晶テレビ



アミューズメント用
モニター



航空管制用モニター



高品質コンピュータ用モニター



家庭用
ゲームソフト

<基幹技術>

ハードウェア
技術

ソフトウェア
技術

周辺技術

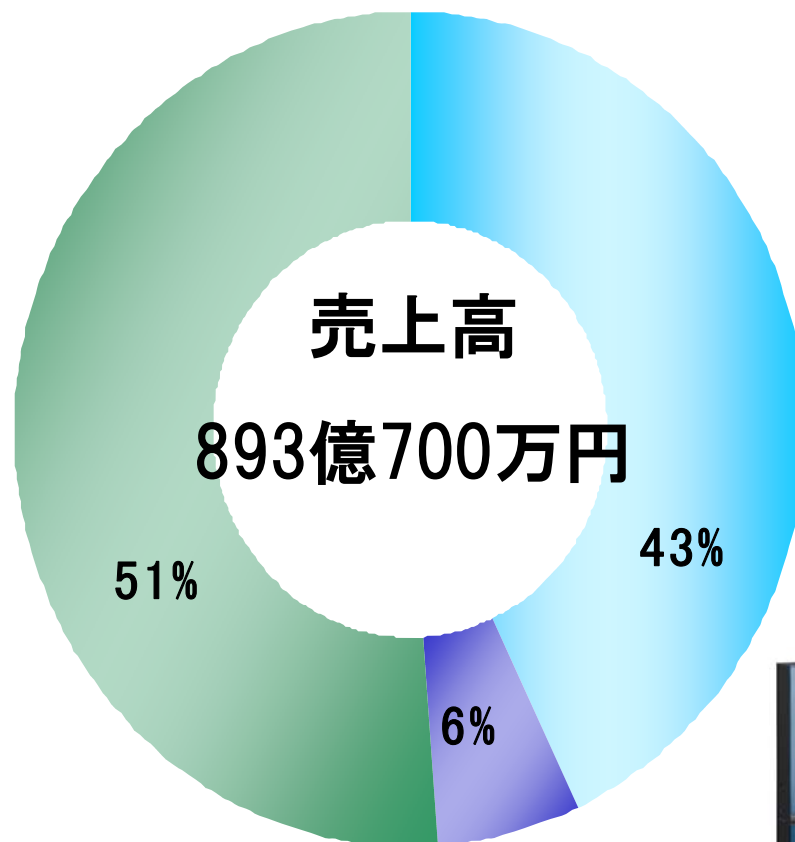
■売上高構成

●連結売上高構成比(2008年3月期)

コンピュータ用
モニター



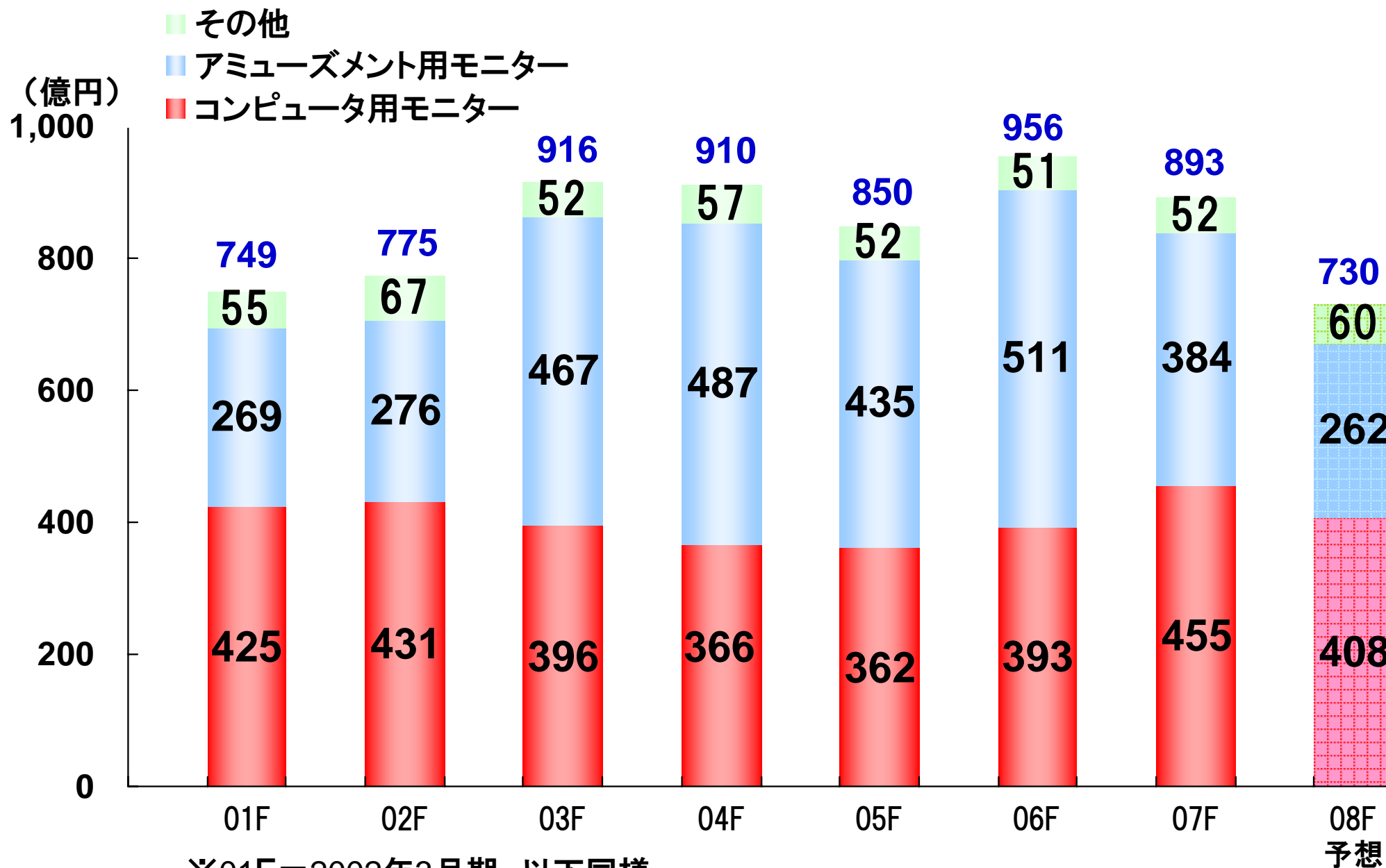
アミューズメント用
モニター



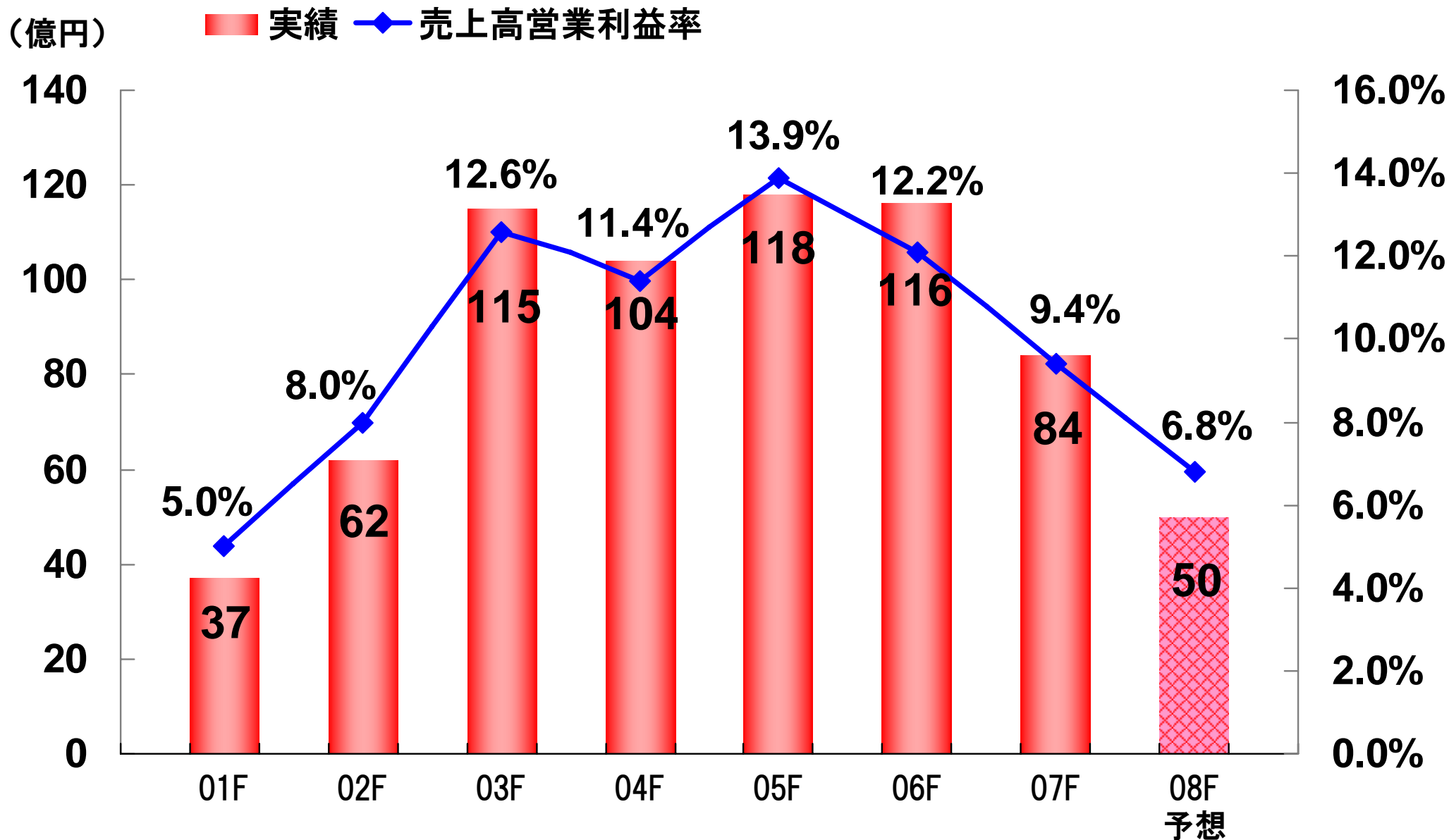
その他



■ 連結売上高推移



■連結営業利益推移



これからのナナオ

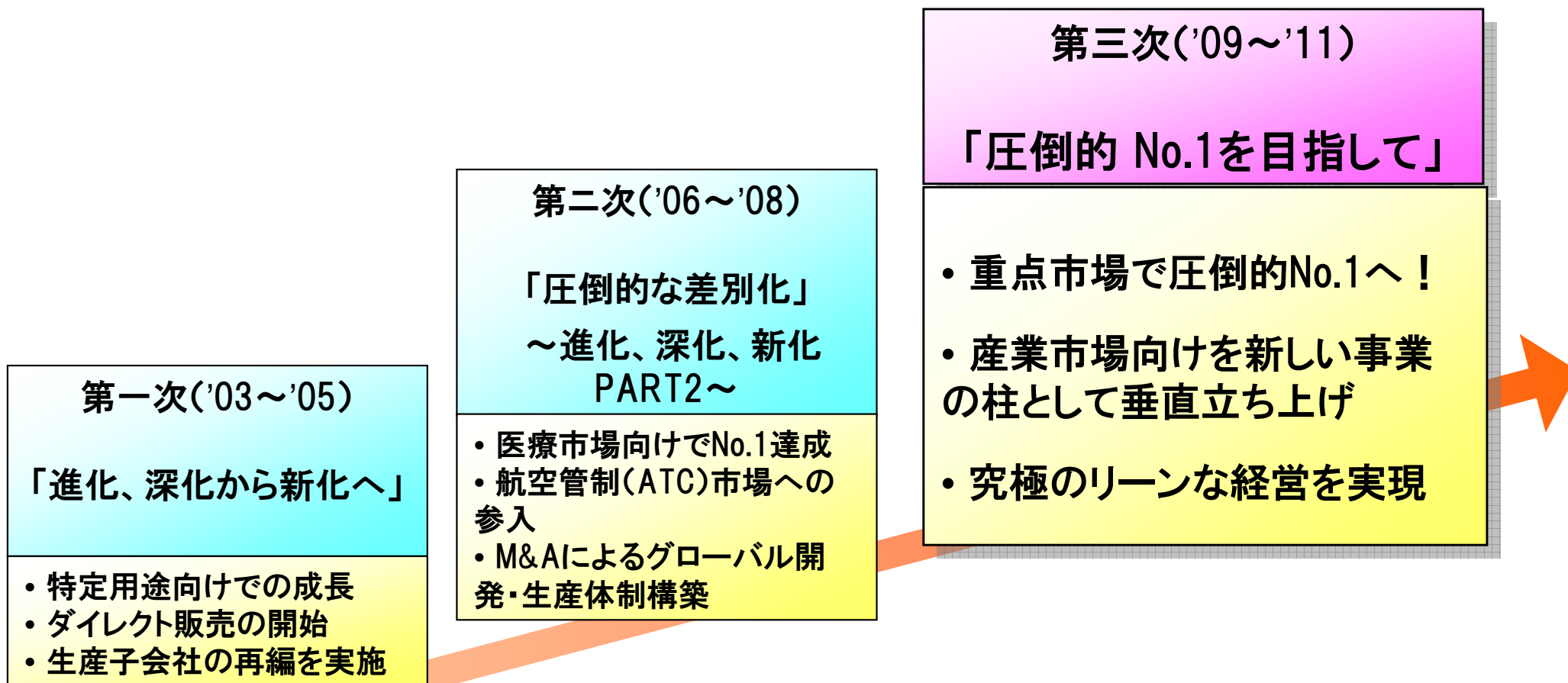
～第3次中期経営計画のご説明

(見通しに関する注意事項)

当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づいたものであり、記載された将来の計画数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。

■第三次中期経営計画の位置付け

第三次中期経営計画を将来のさらなる発展のための助走期間と位置付け、
リーンな経営を実現していくとともに、重点市場でのNo.1を目指す。



■ 中期経営方針

環境認識

【商品環境】

- 消費電力低減等、環境への配慮がKeyに。
- コストダウンに繋がるソリューションが必要。
- 用途の多様化。

【市場環境】

- 金融不安、世界同時不況、円高、輸出不振、雇用悪化、設備投資低調。
- 価格競争の激化。
- 優勝劣敗の加速。

厳しい環境をチャンスへ

中期経営方針

1. 医療市場向け、グラフィックス市場向けにてワールドワイドNo.1としての地位を確固たるものとする。
2. 航空管制(ATC)市場向け、産業市場向けでもNo.1に。
3. アミューズメント用はトップメーカーとしての地位を堅持。
4. 新規事業として更なる特定分野の創出・発掘。必要に応じM&Aを実施。

“ 圧倒的No.1を目指して ”

■事業の方向性（ビジネスモデル）

シナジー効果を効かせた
先進的・差別化商品を開発

＜ビジネスユニット＞



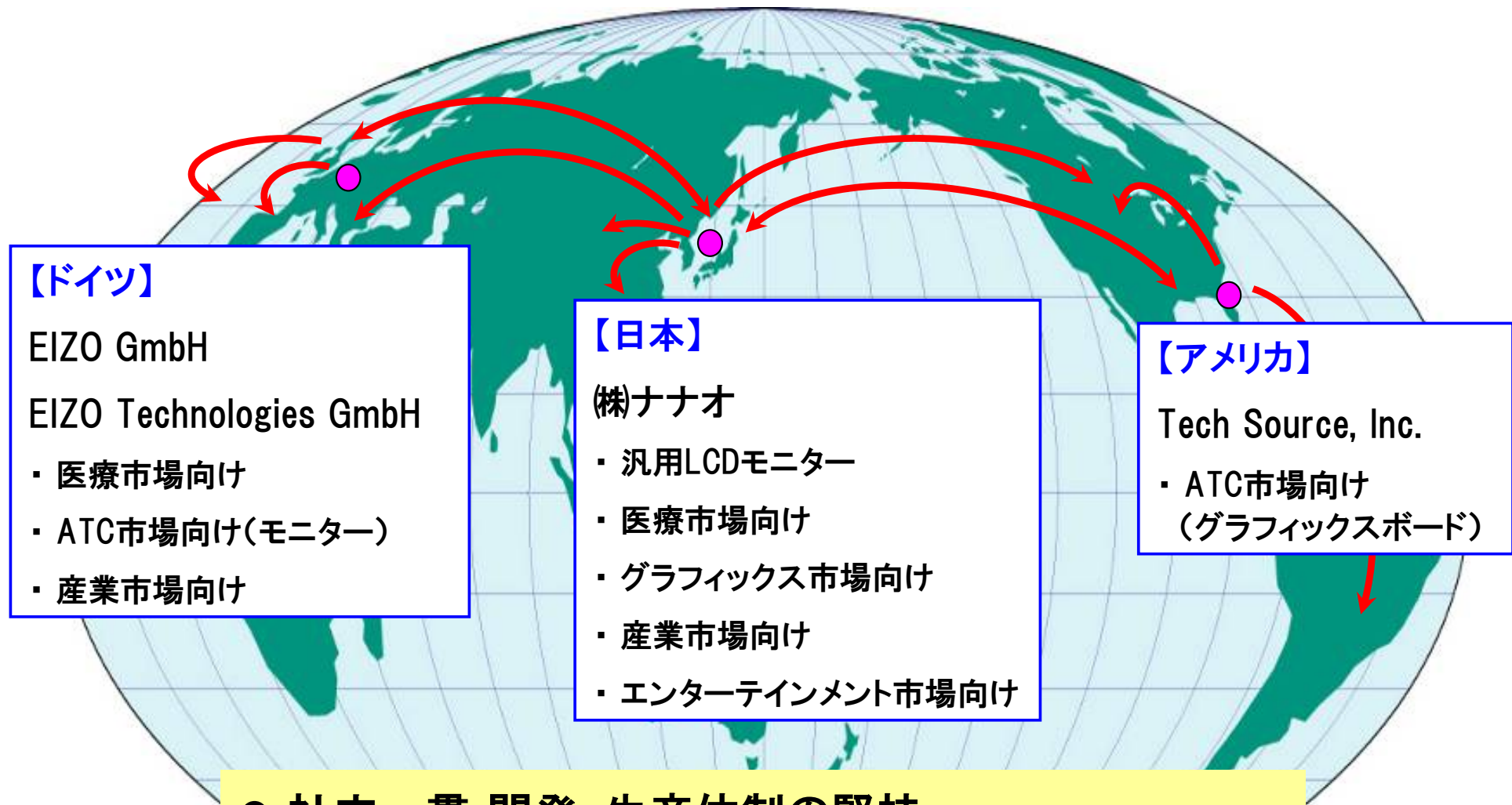
＜基幹技術＞

ハードウェア
技術

ソフトウェア
技術

周辺技術

■グローバル体制・生産体制



- 社内一貫 開発・生産体制の堅持
- 各拠点の強みを活かし、開発のシナジーを推進
- 市場、顧客、コストをにらんだ生産体制の最適化

■中期経営計画:連結経営目標 - ①

(億円)

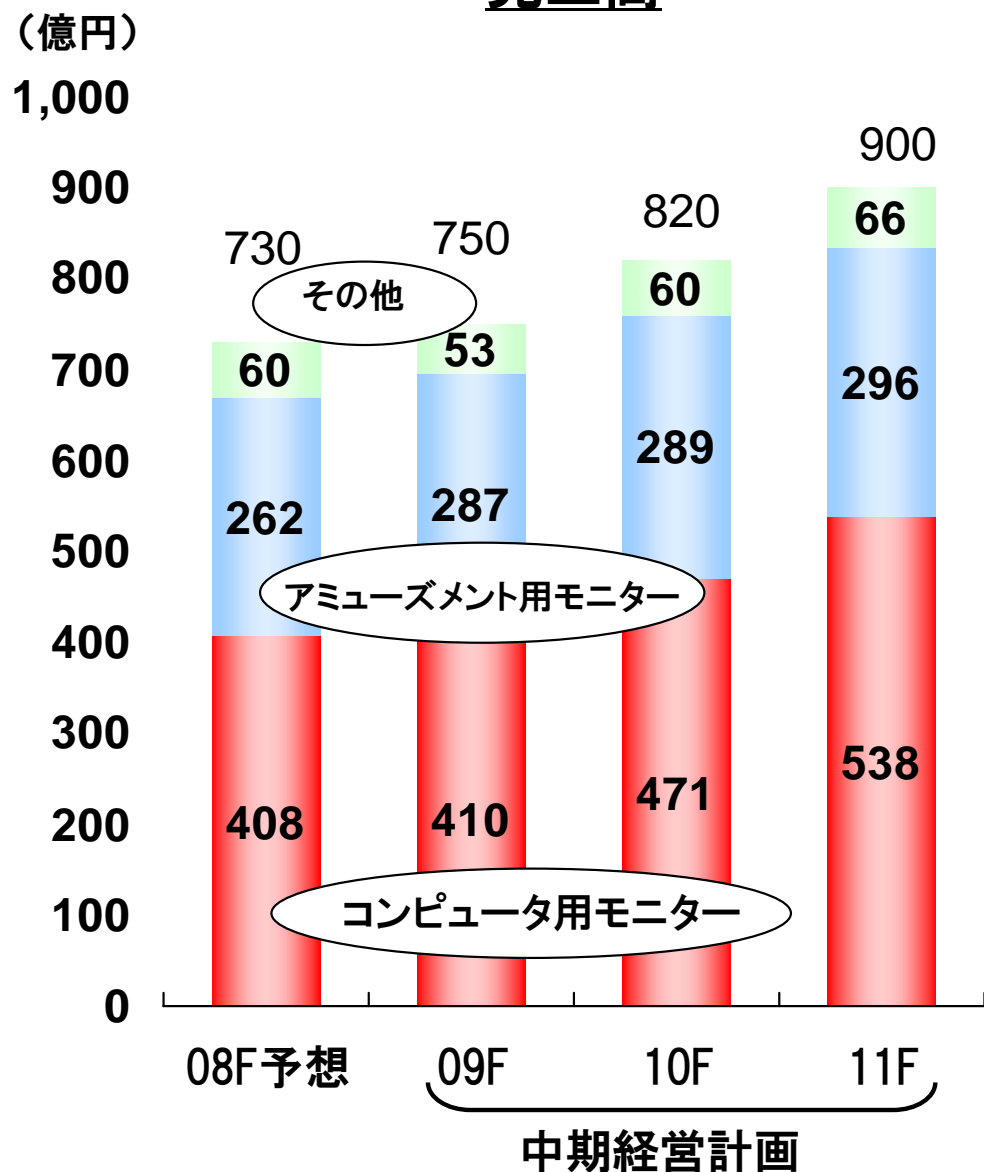
	08F予想	09F	10F	11F
売上高	730	750	820	900
営業利益	50	50	64	90
経常利益	47	50	64	90
当期純利益	6	30	38	54
売上高営業利益率	6.8%	6.7%	7.8%	10.0%

2011年度売上高900億円、営業利益90億円。

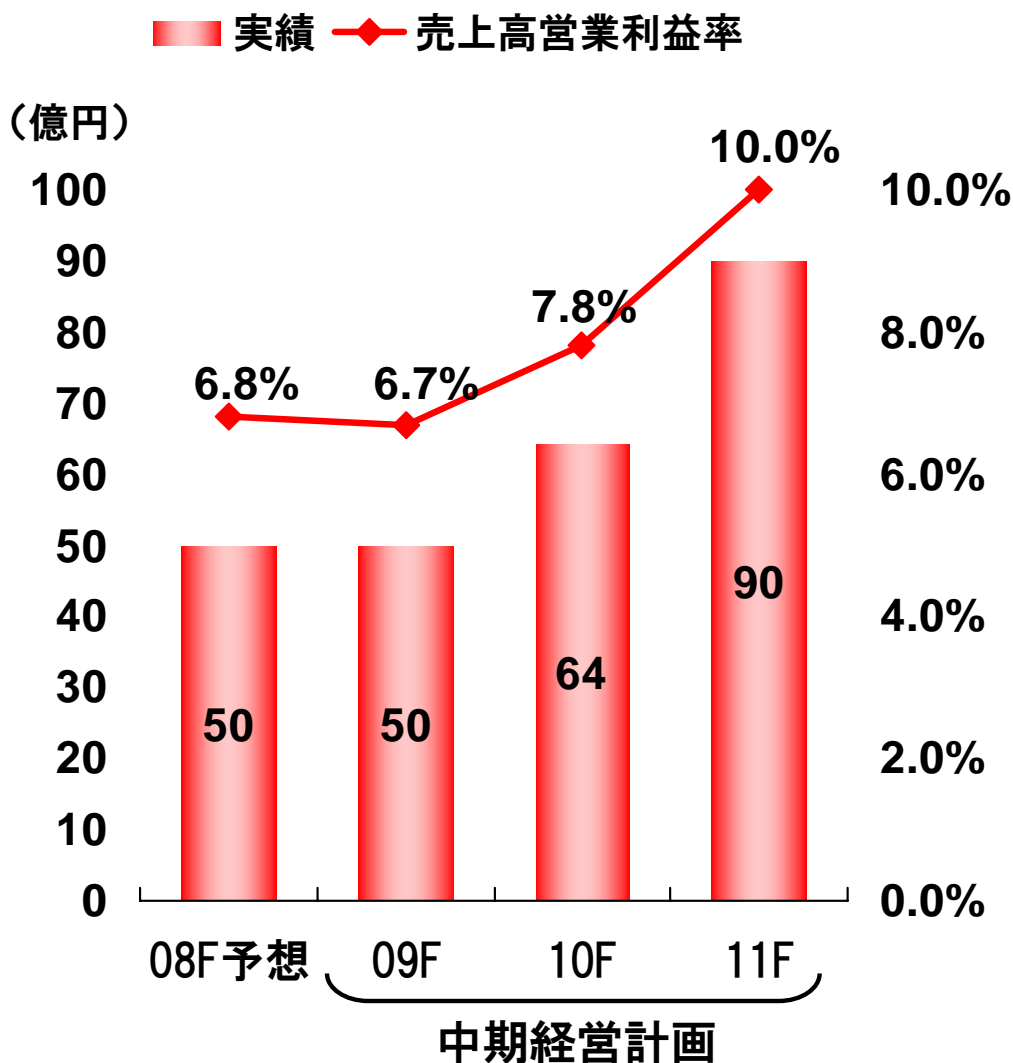
2008年度⇒2011年度における売上高年平均成長率7%。

■ 中期経営計画：連結経営目標 - ②

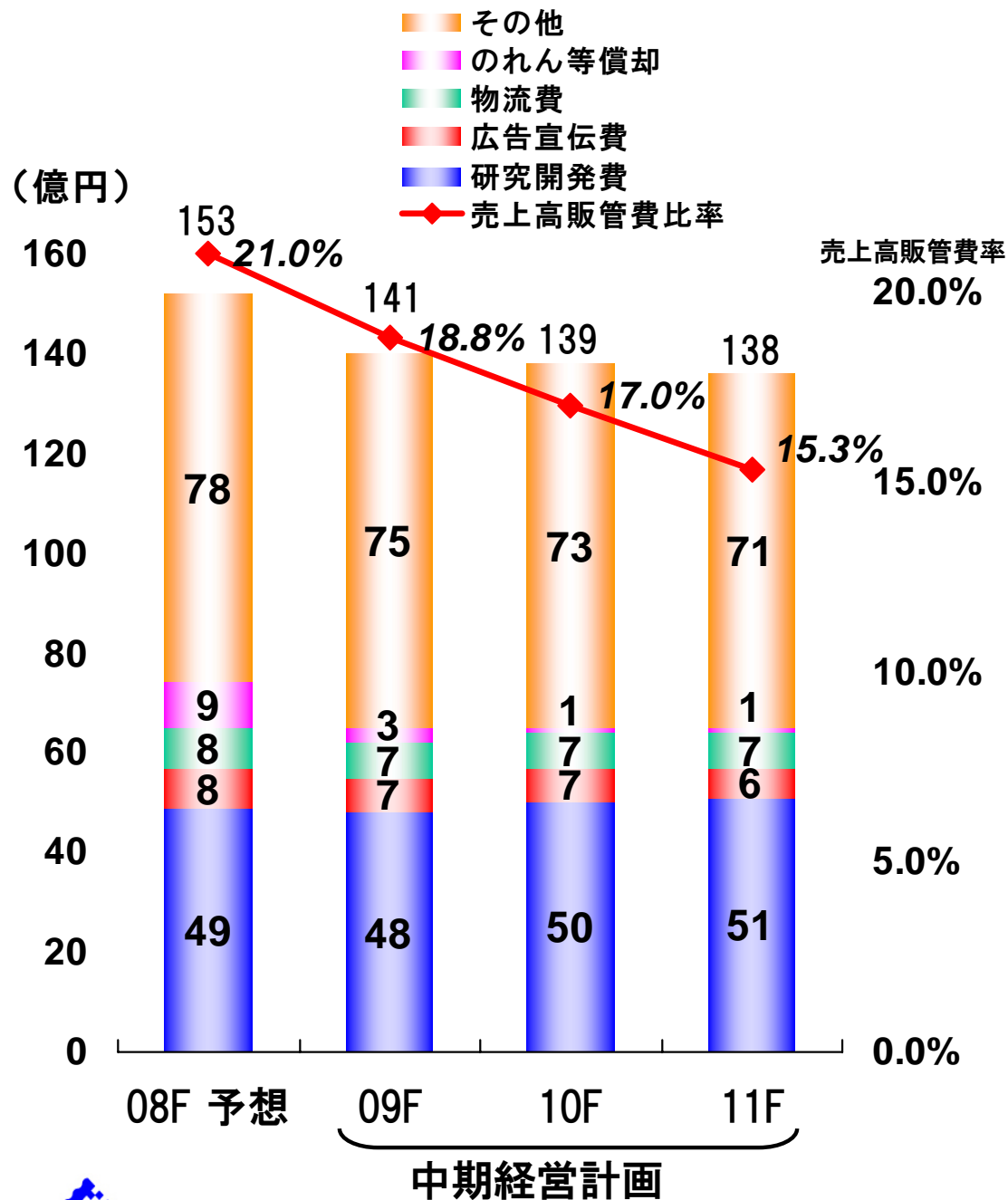
売上高



営業利益



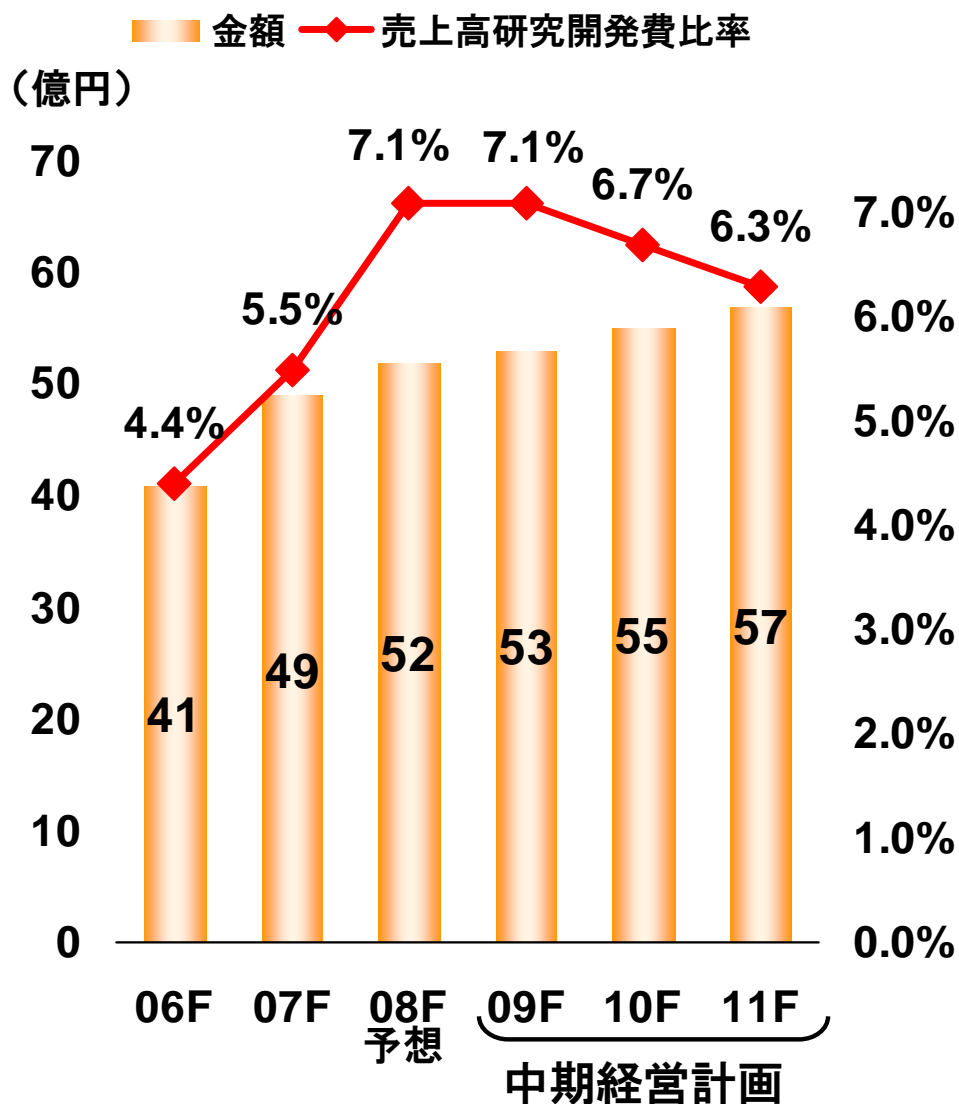
■販売費及び一般管理費推移&計画



究極のリーンな経営を実現

- 開発・評価プロセスの見直し・最適化を行い、さらに効率的な開発体制を構築。
- 費用対効果の高い広告媒体を活用し、効果的なブランディング活動を実施。
- 国内・外の物流・生産体制の最適化を推進。
- 戦略分野には、将来を見据えた積極投資を継続。

研究開発費推移&計画



※研究開発費は製造費用計上分を含む

※07Fには事業譲受の取得原価のうち、研究開発費相当額13億円の一括費用処理を除く

圧倒的No.1に向けた、常に時代の最先端を行く技術開発

【コンピュータ用モニター】

- 診断機能を一層高める画像表示技術
- 手術環境を革新する画像表示技術
- TCOを削減する遠隔モニター品質管理技術
- モニターのインテリジェント化技術
- さらなる高画質を追求する次世代グラフィックエンジンの開発
- 耐使用環境性能の向上

【アミューズメント用モニター】

- 迫真のリアリティを追求するグラフィックエンジンの開発
- 圧倒的表現力とワクワク感を与えるソフトウェアの企画開発

製品・事業別計画につきましては、
第三次中期経営計画資料 をご覧ください。

■株主還元方針

- 事業拡大のための設備や研究開発投資に必要な内部資金の確保、財務状況及び将来の業績等を総合的に勘案しながら株主の皆様への利益の還元を行ってまいります。
- 株主様への還元率は、当期純利益の30%から40%を目標水準とし、それを達成すべく収益基盤の強化に努力してまいります。

圧倒的No.1を目指して

本日はご参加いただきまして誠にありがとうございました。

今後ともご支援賜りますようお願い申し上げます。

当資料に関するお問い合わせ先:株式会社ナナオ 総務部 秋常