



2010年3月期 決算説明会

2010年 5月21日

(JASDAQ・コード番号5999)

 **イハラサイエンス株式会社**

2010年3月期 決算説明会 説明項目



- 2010年3月期 決算概要
- 2011年3月期 通期業績予想
- 2011年3月期 チャレンジ目標
- 2011年3月期 基本戦略



2010年3月期 決算概要

決算要約【連結】



(単位：百万円)

	2009/3月期	2010/3月期	対前年比 増 減	対前年 増減率
売上高	10,673	6,556	▲4,117	▲38.6%
経常利益	1,411	459	▲952	▲67.5%
当期純利益	727	256	▲471	▲64.8%

2010年3月期に行なったこと - 1



「不況に耐える経営 → 不況を生かす経営」

I いくら需要が減少しても

“首切りナシ”で“赤字にしない”

“変化対応力”をつける最大のチャンスに

① “安特少短”に100%対応

② ピンピンに張って生産性50%アップ

II “変化対応力”のない所は“つぶす”

ISECO 40年の歴史に幕

→ IPEC事業部に統合

2010年3月期に行なったことー2



Ⅲ そのためのダイナミックな研修の実施

(経費はほとんどカットせず)

- ・一般社員研修 “夢主一” 18日
- ・リーダー研修 18日
- ・カイゼン研修 45日
- ・巡研 6回、カイゼン発表会 4回 延べ参加者1000名
- ・経営者研修 12回
- ・技術開発者研修 12回 (社外留学1名)
- ・販売研修 10回

Ⅳ その他

- ・IPEC事業部 新事務・食堂棟完成 (1億)
- ・生産技術センター開設 (6名)
- ・地方自治体への寄付 3ヶ所 (各100万)



2011年3月期 業績予想

通期業績予想【連結】



(単位・百万円)

	2010/3月期 (実績)	2011/3月期 (計画)	対前年比 増減	対前年 増減率
売上高	6,556	9,000	2,444	37.3%
経常利益	459	1,800	1,341	292.0%
当期純利益	256	1,065	809	315.7%



2011年3月期 チャレンジ目標



〈コンセプト〉

生き残る → 嵐の中を“勝ち進む”

“勝ち進む”唯一の道は

“熱きプロのチーム 新生イハラ”

◎ 熱い ◎ プロのチーム

◎ 新生イハラ

新生イハラのコンセプト



- ・チームのありたい姿 夢・主体・一体
 - ・メンバーのありたい姿 愛・私・サイエンス
 - ・仕事へのむかい方 3やる魂
- わかってやる きちんとやる もっとよくやる
- ・人としてのありたい姿

素直に、まじめに、楽天的に



2011年3月期 基本戦略

- 世界大不況 → 問題の先送り → 二番底懸念
- デフレスパイラルの中での資材高騰
- 新興国バブル崩壊の可能性
- 金融危機の再燃の可能性
- 財政破綻の世界的深化

我が社のビジネスへの影響



- ・競争激化 円高、値引き要請による売価ダウン(30%)
- ・資材の高騰 10%
- ・需要の変動(量、ニーズ)の激しさ

《 売上 》

- ・どうシェアアップするか

(需要は最大80%までしか戻らない)

《 利益 》

- ・売価ダウン、資材高騰の中でどう利益を確保するか



1. 売上

- ・シェアアップ（激変の今こそチャンス！）
- ・細分化市場日本一を目指して
“点”→“面”作戦
- ・差別化のキー
 - 早**: 安・特・少・短 100%対応
 - 安**: 価値に対しての安さ(同製品なら日本一安い)
カスタム
 - 匠**: 便利、CKC、SHS
 - 快**: 全員が愛をもって（愛と感動のキャッチボール）



2. 利益

カイゼン、変革により生産性50%アップ

(一人当り限界利益の最大化)

1) 三つのMUDA取り (改善と変革)・・・“目・目・ベスプラ?”

- ① 作業のムダ 改善、自主研、巡研
- ② 仕組のむだ 変革と改善
- ③ 考え方の無駄 変革

2) 具体例

- ① 塑形化(切粉最小化) ② 自働化 ③ 最適工程設計
- ④ 最適素材化 ⑤ 一発段替

市場:

産業用の全流体を対象とした配管システム

戦略:

最適化の追求

(SHS – Efit(Ecology,Economy,Easy))

その創と造で世界一



中期戦略

1. オンリーワンのモノ創り（創）

- ① カスタム化
- ② 独創品

2. ナンバーワンのモノ造り（造）

- ① 安・特・少・短 100%対応
- ② 世界一安いコスト（塑形化、自動化、自社設備）
- ③ 世界一短いリードタイム（全工程内製化+停滞最小化）

3. 最適配管請負業

診断 – デザイン – 加工 – 組立 据付 まで

Just in Time で



中期重点市場方針

1. エネルギー関連

太陽電池、燃料電池、風力発電、原子力発電

2. 淡水化プラント

3. 産業設備のキーコンポーネント

ポンプ、コンプレッサー

4. 計測・分析機器

5. 半導体製造装置

6. 車輜

7. 建設機械、農業機械

8. 化学プラント



 **イハラサイエンス株式会社**
IHARA SCIENCE CORPORATION

<http://www.ihara-sc.co.jp>

TEL:03-5742-2701 FAX:03-5742-2233

E-mail:webinfo@ihara-sc.co.jp

本資料に記載されております将来の業績の見通しなどにつきましては、当社(連結子会社を含む)が、現在入手している情報や事業方針など一定の前提に基づいて作成しております。

従いまして、当社を取り巻く内外の経済情勢、業界動向、需要変動、素材の高騰、新技術の開発などにより、実際の業績、展開が大きく変動するなどのリスクや不確実性を含んでおりますので、投資判断をなされます場合には、本資料のみに依拠することは、お控えくださいますよう、お願い申し上げます。

また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上、その手続が必要となる場合を除き、事前予告なく変更することがありますので、ご了承くださいますよう、お願い申し上げます。