
2010年3月期第2四半期 決算説明会

2009年11月17日

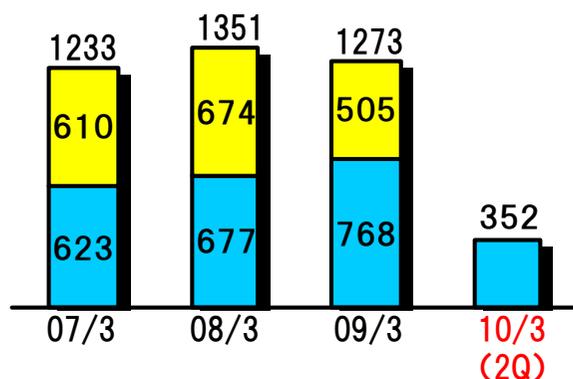
第一実業株式会社

1. 2010年3月期第2四半期 実績
2. 事業展開
3. 海外展開
4. 新しい取組み
5. 2010年3月期見通しおよび中期経営計画
6. 配当政策

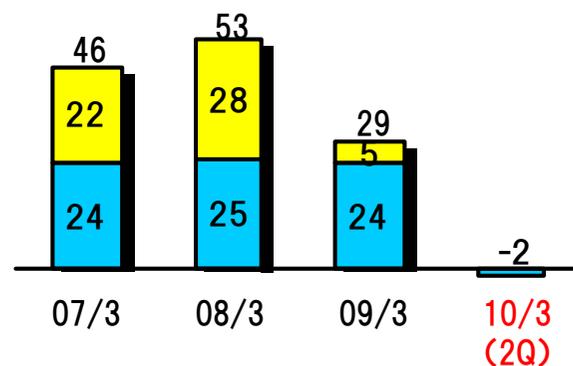
2010年3月期第2四半期 実績（連結）

単位（億円）

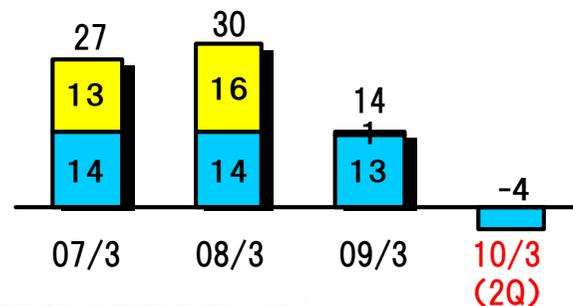
売上高



営業利益



四半期純利益

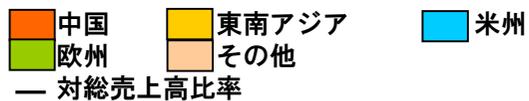


	09/3 (2Q)	10/3 (2Q)	増減
売上高	768	352	-54.2%
販売費及び一般管理費	61	50	-17.0%
営業利益	24	-2	—
経常利益	26	-2	—
四半期純利益	13	-4	—
1株当たり四半期純利益（円）	24.1	-8.3	—
ROE	5.7%	-1.9%	-7.6pp
ROA	1.7%	-0.7%	-2.4pp

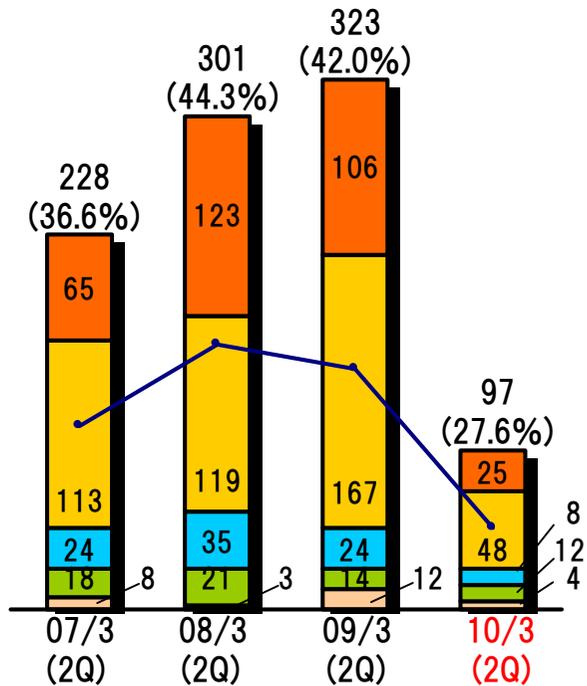
■ 顧客の設備投資抑制の影響を受け、プラント、エレクトロニクス関連、プラスチック関連など広範な納入先業種で受注高、売上高とも低調に推移

■ その結果、粗利の減少を経費削減でカバーしきれず損失計上を余儀なくされた

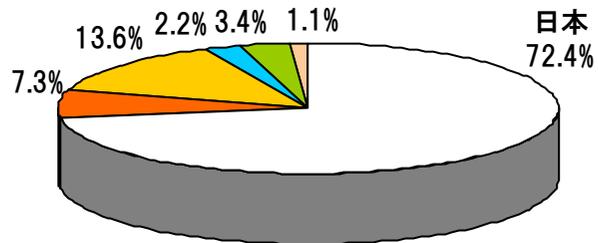
海外売上高（連結）



海外売上高(対総売上高比率)



地域別売上高比率



[10/3 (2Q)実績]

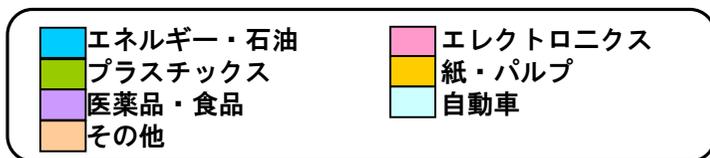
単位（億円）

売上高（連結）	09/3 (2Q)	10/3 (2Q)	前年同期比
海外向け	323	97	30.1%
対総売上高比率	42.0%	27.6%	-14.4pp
中国向け	106	25	24.1%
東南アジア向け	167	48	28.6%
米州向け	24	8	33.5%
欧州向け	14	12	84.0%
その他の地域向け	12	4	34.3%

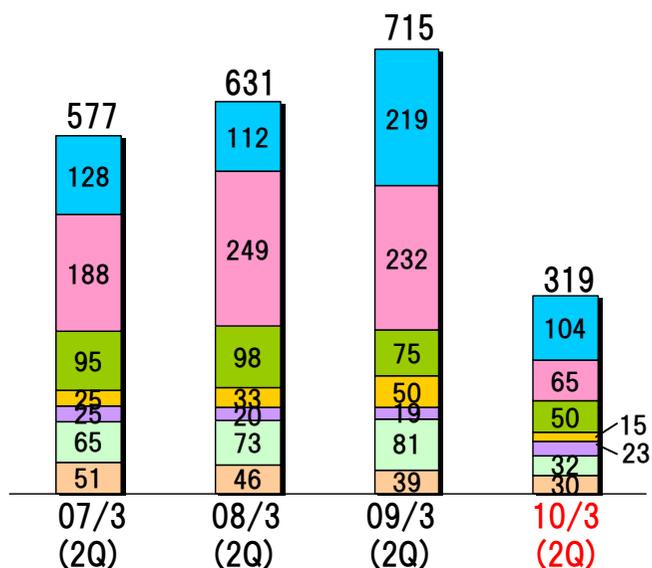
- 海外売上高はすべての地域において大幅に減少し、前年同期比30.1%となった
- 特に中国、東南アジア向けのエレクトロニクス、プラスチック関連の案件が低調に推移した
- 為替変動リスクを軽減するため、外貨建て取引発生時に先物為替予約を行っている

事業別売上高（単体）

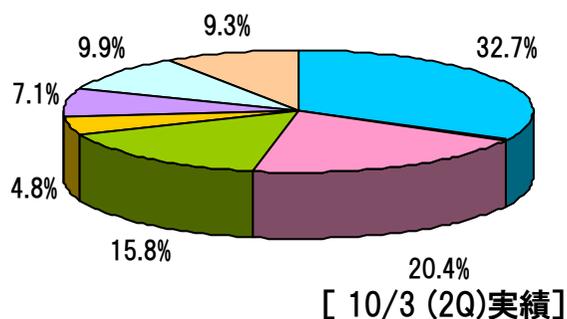
単位（億円）



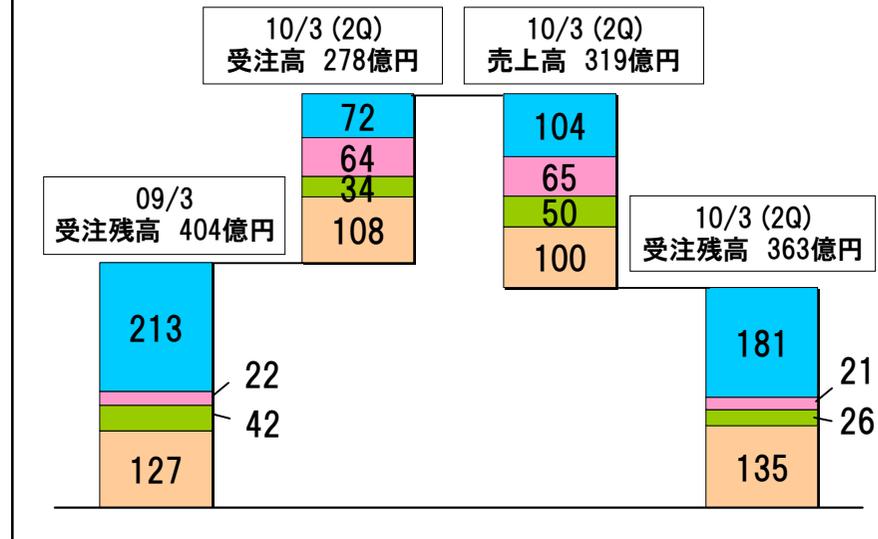
事業別売上高



事業別売上高比率



受注高および受注残高

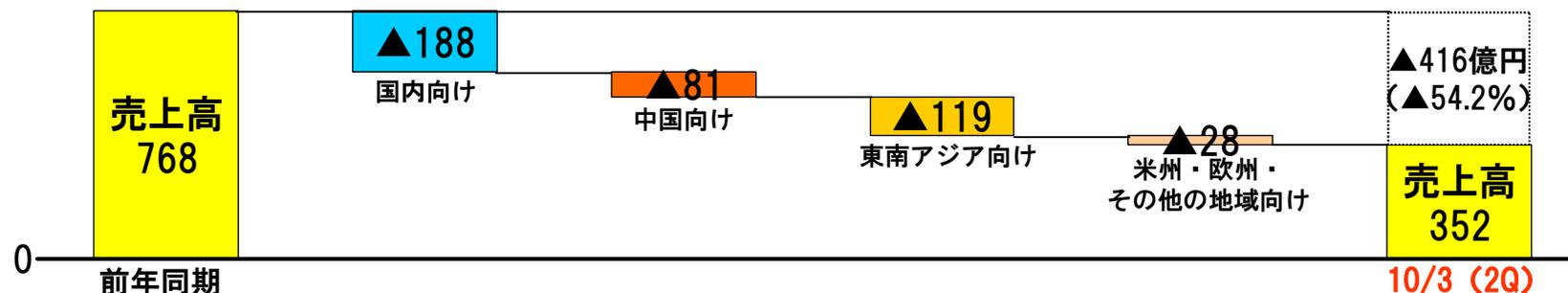


売上高（単体）	09/3 (2Q)	10/3 (2Q)	前年同期比
単体売上高	715	319	44.6%
■ エネルギー・石油	219	104	47.5%
■ エレクトロニクス	232	65	28.1%
■ プラスチックス	75	50	67.7%
■ 紙・パルプ	50	15	30.7%
■ 医薬品・食品	19	23	118.5%
■ 自動車	81	32	39.0%
■ その他	39	30	75.1%

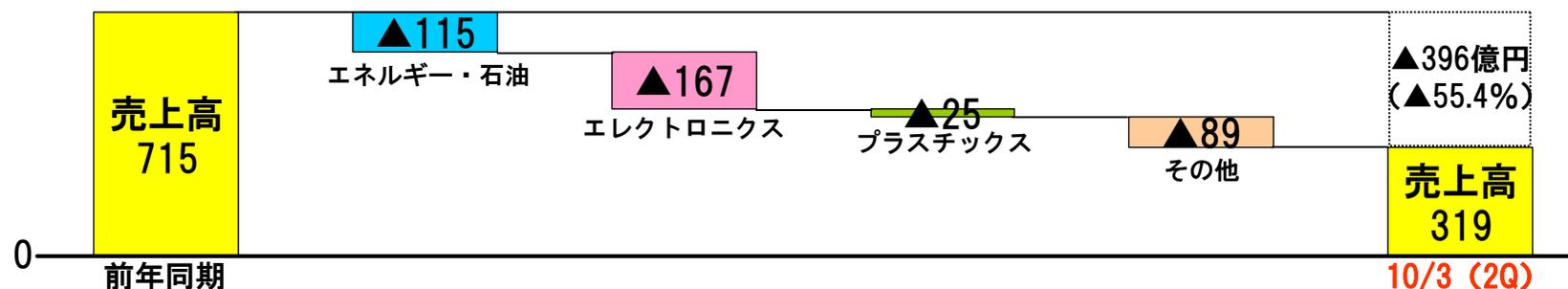
売上高・営業利益の前年同期比増減

①地域別 売上高の前年同期比増減（連結）

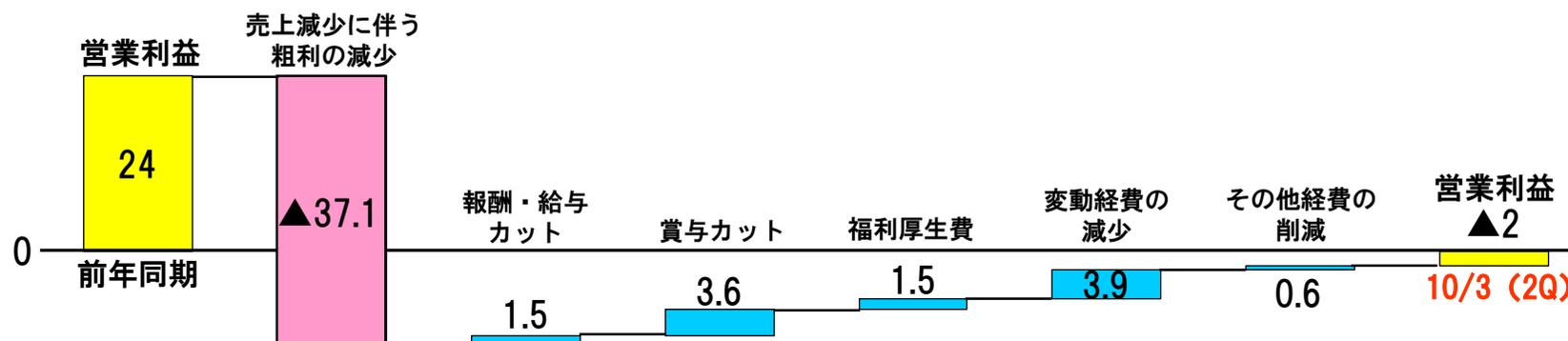
単位（億円）



②事業別 売上高の前年同期比増減（単体）

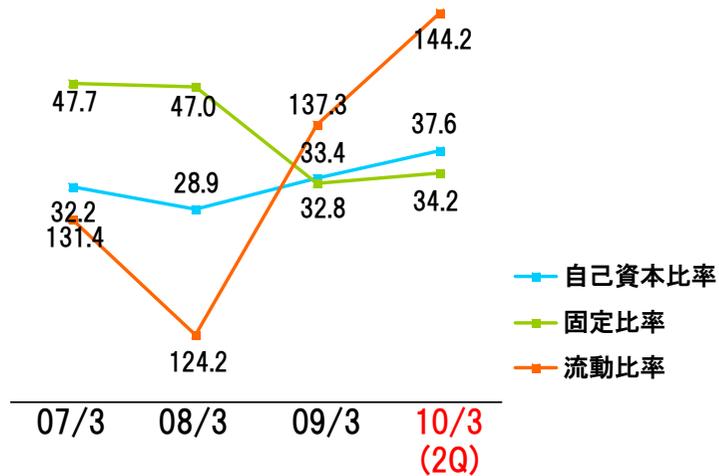


③営業利益の前年同期比増減要因（連結）



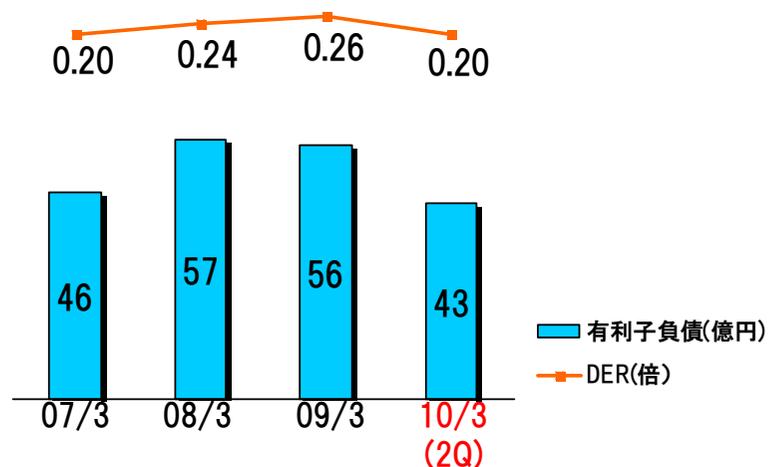
自己資本比率・固定比率・流動比率および有利子負債（連結）

自己資本比率・固定比率・流動比率



	09/3	10/3 (2Q)	増減
自己資本比率	33.4%	37.6%	+4.2pp
有利子負債	56億円	43億円	-13億円
DER	0.26倍	0.20倍	-0.06倍
PBR	0.8倍	0.7倍	-0.1倍

有利子負債・DER



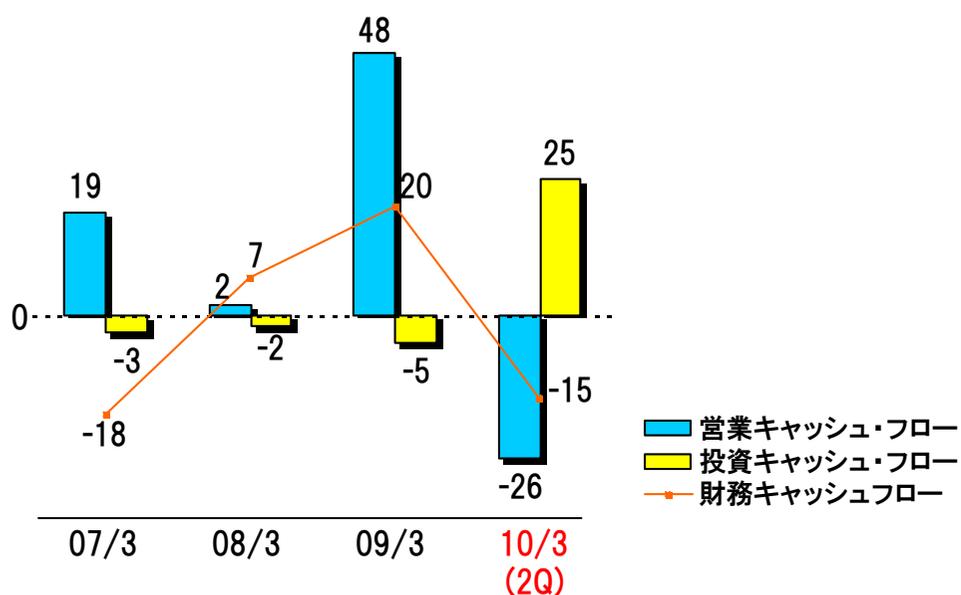
■ 世界的な経済不況の中でも財務の健全性を確保

■ バランスシートは、売上債権の減少や四半期純損失の計上、配当金の支払いなどにより総資産が減少した

キャッシュ・フロー計算書（連結）

単位（億円）

キャッシュ・フロー計算書



- 営業キャッシュ・フローは、売上債権の減少があったものの、税金等調整前四半期純損失2億円に加えて前渡金の増加、仕入債務の減少などがあり減少
- 投資キャッシュ・フローは、有価証券の売却収入があったことなどにより増加
- 財務キャッシュ・フローは、短期借入金の返済や配当金の支払いなどにより減少

	09/3 (2Q)	10/3 (2Q)
営業キャッシュ・フロー	48	-26
投資キャッシュ・フロー	-5	25
フリーキャッシュ・フロー	43	-1
財務キャッシュ・フロー	-20	-15
現金および現金同等物期末残高	99	108

1. 2010年3月期第2四半期 実績

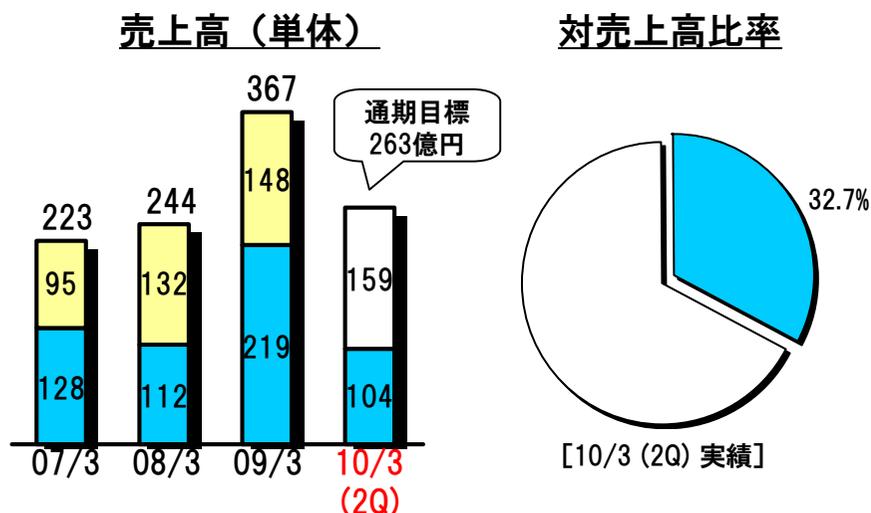
2. 事業展開

3. 海外展開

4. 新しい取組み

5. 2010年3月期見通しおよび中期経営計画

6. 配当政策



●売上104億円（前年同期比47.5%）

●2009年3月期は、上期に原油価格が高騰し石油の需要が旺盛だった。しかし、石油、石油化学関連の民間投資は5四半期連続マイナスとなり、かつ代替エネルギーの台頭などにより売上高は前年同期比47.5%。

●2010年3月期下期も客先の設備投資凍結、延期が相次ぐ見通しである。しかし、2009年3月期下期に立ち上げた新エネルギープロジェクトが具現化し始め、景気回復後のエネルギー業界の変革に対応すべく、新商材の発掘、新分野への積極的参入を開始している。

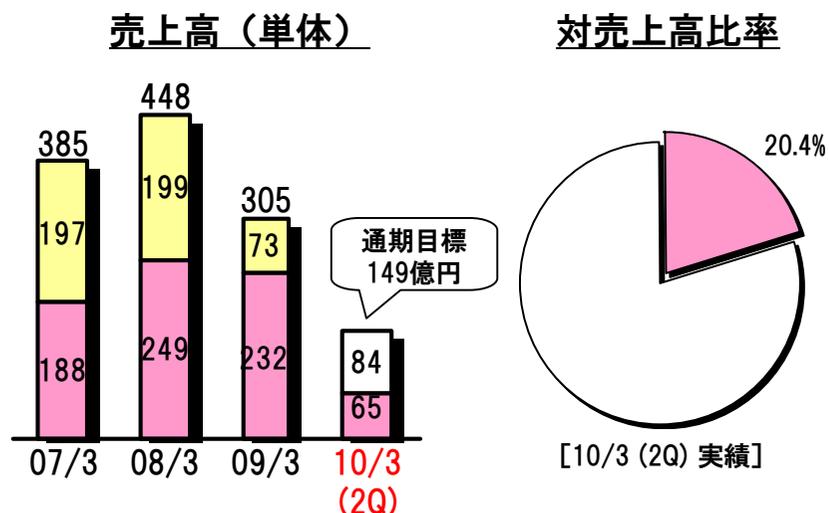
■2010年3月期下期の展望

■2010年3月期下期中に、中東地区で初となるカタールに事業所を開設し、太陽光パネル関連、インフラにかかわる水設備関連の事業を展開する予定。

■当社創業以来の得意分野であるエネルギー関連のノウハウを活かし、新エネルギー分野への参入を開始する。
具体的には、太陽光発電、バイオマス燃料、地熱発電、風力発電など。

■石油掘削関連は、掘削周辺機器および消耗品、サービスなどの販売を目指す。また、インドネシア周辺の海洋開発プロジェクトに向けた営業を強化する。

■石油化学関連は、中国への輸出需要が不透明であり、2010年3月期下期も厳しい状況が続く見込み。過去に納入したプラントの定期修理、生産効率向上のための周辺機器の販売を強化する。



●売上65億円（前年同期比28.1%）

- エレクトロニクス事業は2009年3月期に売上が激減し、2010年3月期上期も引き続き厳しい状況が続いている。売上は前年同期比28.1%にとどまり、全体の売上の足を引っ張る結果となった。
- しかし、新商材に関する引合量は一部好転しており、景気の回復や社員の危機意識による改革が実現しつつある。
- 2010年も引き続き厳しい状況が予想されるが、従来の実装機中心の取扱いだけでなく、新商材の拡販を軸に事業の立て直しを図る。

■2010年3月期下期の展望

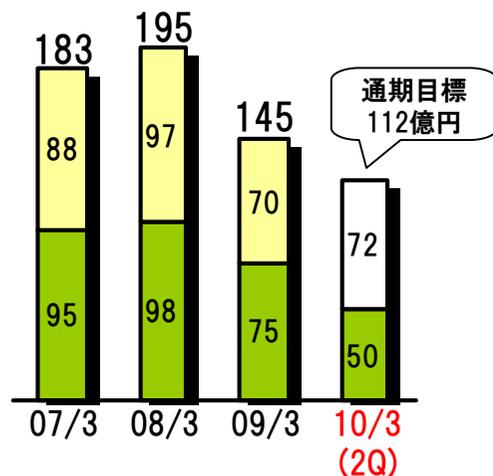
■ 2010年3月期上期に開発した新商材群の中から有望商品の選択と集中を行い、業績が実装機のみ需要に左右される現状を改善する。その上で、実装機と新商材を応用した開発型複合提案を行い、顧客のニーズに応える。

■ 国内電機メーカーは依然国内設備投資を抑える傾向にあるが、生産量は回復基調にあり、海外工場での設備投資は上向き傾向にある。特に、旧型設備の買換え需要、省人化設備、検査装置などへの投資がメインになると考えられ、それらの拡販を目指す。

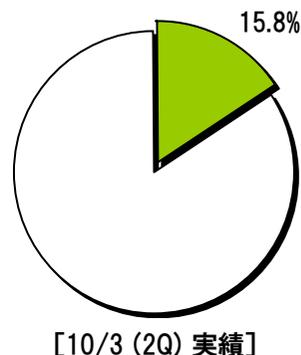
■ 創薬事業、ウェハー・基板検査装置などのグローバル展開を実現する。

■ 売上の中心となる海外市場の拡充を目指し、人財、資財の戦略的投資を継続、強化する。

売上高（単体）



対売上高比率



●売上50億円（前年同期比67.7%）

●プラスチック事業では、主に射出成形機を中心に取扱っており、家電、自動車、食品関連などあらゆる業界でビジネスを展開している。顧客の業績低迷の影響を受けた2010年3月期上期の売上は前年同期比67.7%となった。

●自動車、カーエレクトロニクス業界の設備投資（射出成形機関連）の需要は、一部に積極的な姿勢が見られたものの、継続的な投資にまでは至っていない。内需産業である医療関連業界には大型案件の計画があり、その受注に注力する。

■2010年3月期下期の展望

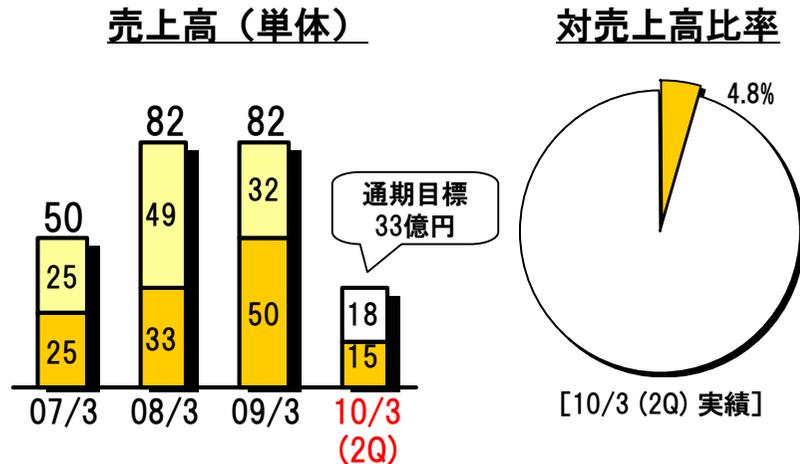
■2010年3月期下期も、プラスチック業界を取り巻く環境は二番底への警戒感などもあり依然厳しいものと予想される。

■2010年3月期上期に持分法適用会社化した(株)浅野研究所（真空成形機メーカー）との連携を強固にし、技術開発、売上高拡大、利益率アップを目指す。

■2010年3月期上期に立ち上げた不良率改善事業を充実させ、ホームページを利用したコンサルタント契約を拡大する。さらにウェブ利用により収集した顧客データなどを効率的な商品開発やソリューション販売につなげ、売上増加を図る。

■自動車メーカーの業績は回復傾向にあるが、設備投資は引き続き低調。環境、省人化などへの設備投資は実施される見込みで、それらを提案していく。

■ 紙・パルプ関連事業 ■



● 売上 15 億円 (前年同期比 30.7%)

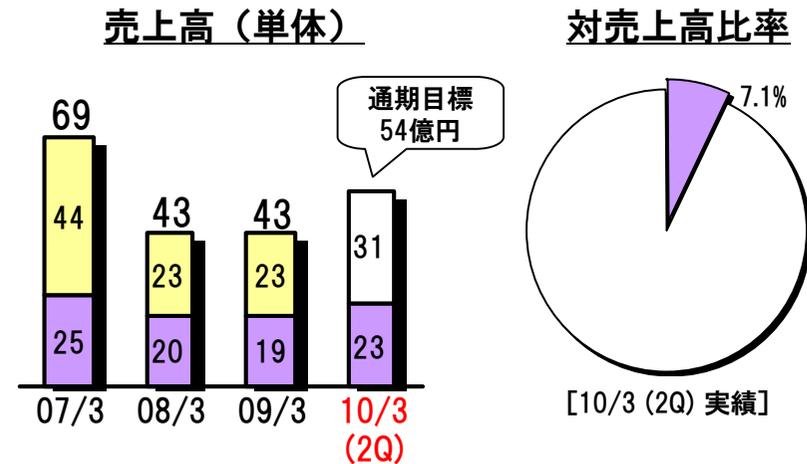
● 2010年3月期上期の製紙業界向け案件については、ほとんどの商談が中止・延期となり、関連する受注・受注残が減少したが、公共入札案件は堅調に推移。

■ 2010年3月期下期は、印刷局向けなどの公共案件のさらなる拡大が期待できる。海外向けに関しては、国内遊休設備の韓国への輸出や高濃度排水処理設備の中国への拡販を目指す。

■ 製紙業界は景気低迷中であるが、環境、省エネ、省人化設備の需要が見込め、引き続き注力する。また、製紙業界再編の可能性もあり、その対応に向けた体制を整備する。

■ 医薬品・食品関連事業 ■

単位 (億円)



● 売上 23 億円 (前年同期比 118.5%)

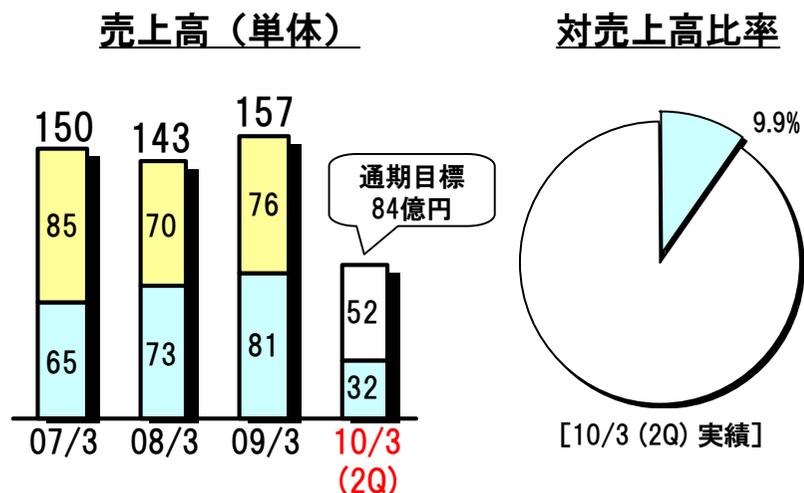
● 薬事法の改正、インフル特需、ジェネリック医薬品の伸長により、2010年3月期上期は順調に推移した。

■ 2010年3月期下期は、当社主力商品である「錠剤検査機」の競合メーカーが増加し、受注シェア争いの激化が予想される。大手製薬会社の設備投資は期待できないが、ジェネリック医薬品と製造受託メーカーは好調を維持する見通し。

■ 今後も錠剤検査機の技術開発に注力し、競争力を強化する。また、錠剤検査機に次ぐ商品としてバーコード検査機や顆粒剤検査機の取扱いを増加させる。また、メーカーの海外シフトに対応できる体制を整備する。

自動車関連事業 / その他の事業

自動車関連事業



●売上32億円（前年同期比39.0%）

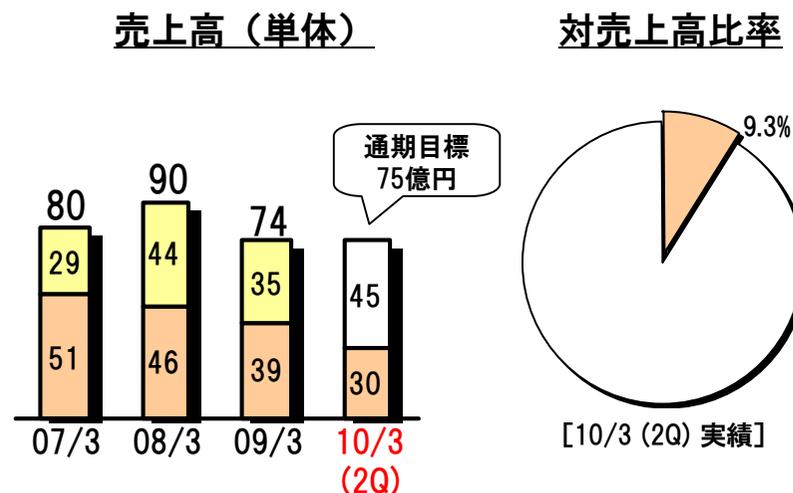
●当社が自社開発した成形機ノズル「D1 Gate」（自動車ランプ用レンズの軽量化装置）の販売体制を整備。2010年3月期上期の実績としては、大手自動車メーカーにダイカスト、塗装設備を販売するも生産量低迷のため、売上減。

■新興国における自動車販売数は回復基調となっており、自動車・部品メーカーの海外展開が拡大する見通し。国内においての設備の買換え需要は、ハイブリットや省エネ関連の限られた高度な設備が中心になると予想される。

■将来的には中国・インド・ブラジルが生産の主力地域になることが予想され、当社のグローバル展開を活かして新興国への拡販を目指す。

その他の事業

単位（億円）



●売上30億円（前年同期比75.1%）

●主に航空・空港関連事業が含まれる。2010年3月期上期は、国の景気対策などにより、官公庁向けの案件が増加。化学消防車などの新規取扱商品の認知も拡大した。一方、民間エアライン向けのビジネスは激減し、厳しい結果となった。

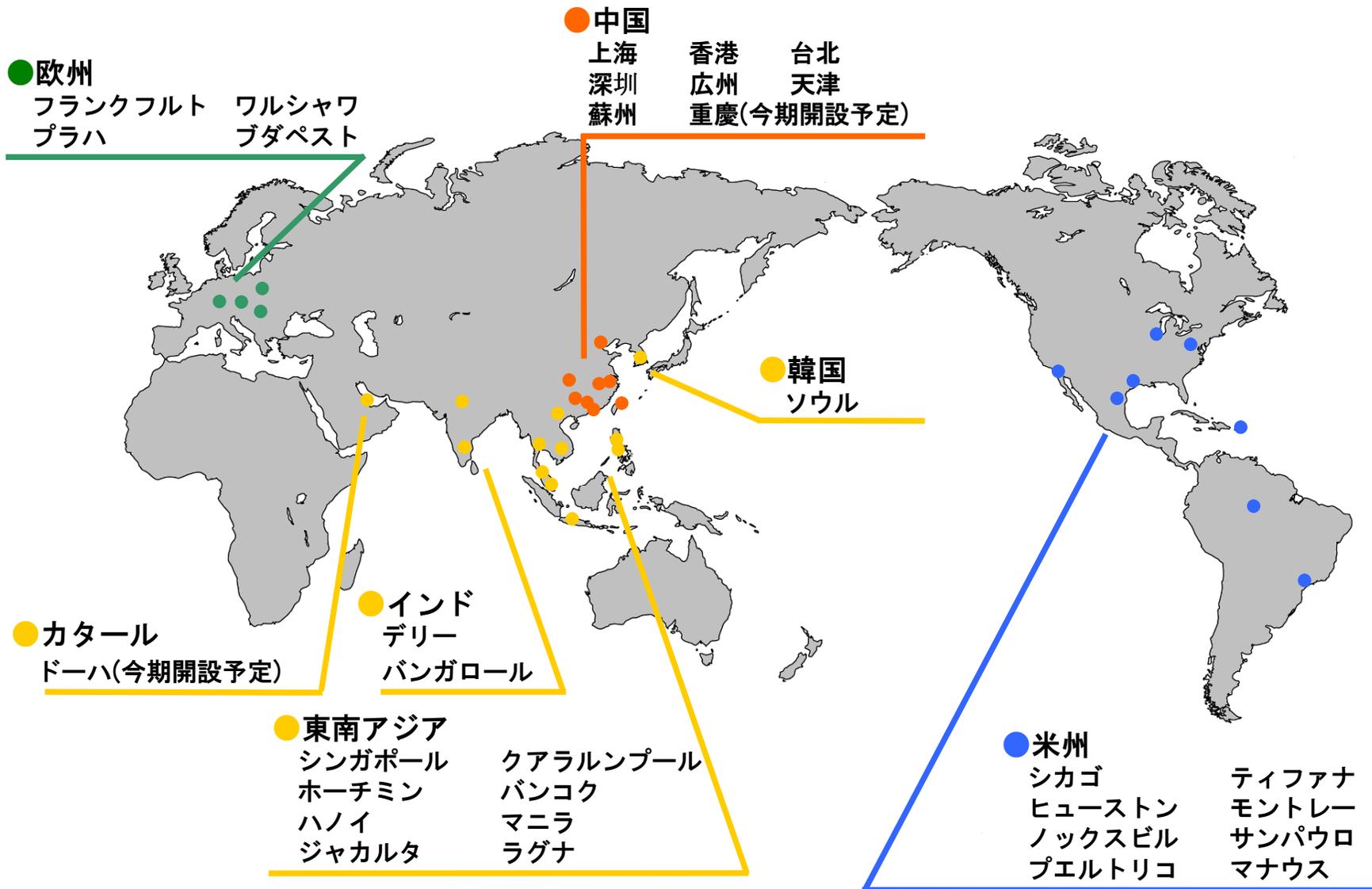
■2010年3月期下期は、新政権の方針転換の影響などによりビジネス環境が不安定。エアライン各社を取り巻く環境も依然厳しい。

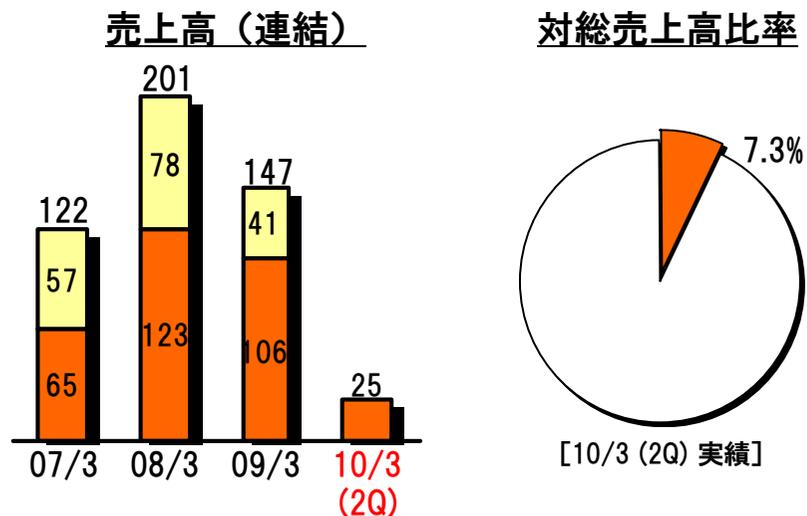
■今後とも、除雪機、爆発物検知装置などの付加価値の高い既存商品に加え、ローダーなどの新商品の開発に取り組み、競争力アップを目指す。

1. 2010年3月期第2四半期 実績
2. 事業展開
- 3. 海外展開**
4. 新しい取組み
5. 2010年3月期見通しおよび中期経営計画
6. 配当政策

世界4軸体制

- 世界4軸体制として中国、東南アジア、米州、欧州を軸に世界17ヶ国30都市に事業所を展開
- 現在ドーハ（カタール）に要員を派遣しており、2010年3月期下期中には中東に初めて事業所を開設する予定。また、中国内陸部を開拓するため、重慶（中国）にも事業所を開設予定





●売上25億円（前年同期比24.1%）

●政府が不況対策を迅速に行っているため、中国国内の景気は回復傾向。内需向けのインフラ整備や、自動車、家電製品は増産体制になっている。

●しかし、当社の主な既存顧客である日系、韓国系のメーカーは設備投資を抑制しており、また新規ビジネスも十分に進まず、2010年3月期上期の売上高は大幅に下落。

●主にSMT関連の中古設備販売や保証期間外サービスの有償対応などを行い、低迷する設備投資の需要を喚起した。

■2010年3月期下期の展望

■中国内陸部（重慶）に事業所を開設予定。地元で強い営業マンも採用し、主にSMT、プラスチックの中国民営企業を開拓するとともに、内需型製品の増産に対応する。

■エレクトロニクス関連の新商材である基板検査機や部品挿入機などで早期に実績をあげ、新商権の獲得を実現する。また、太陽光パネル製造分野、太陽光発電システム分野、リチウム電池製造プロセス用装置などの商材拡大を目指す。

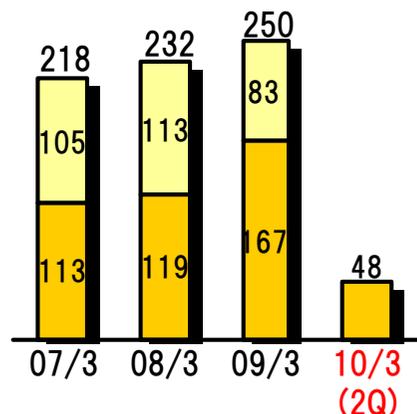
■中国の現地法人で独自にホームページを開設し、幅広い情報提供と顧客情報の収集を図る。

■広州に日本人スタッフを集結させ、自動車やプラスチック向けの営業を強化する。

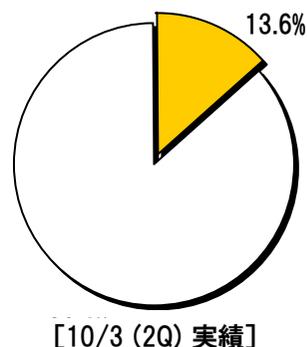
世界4軸体制 ～東南アジア～

単位（億円）

売上高（連結）



対総売上高比率



[10/3 (2Q) 実績]

●売上48億円（前年同期比28.6%）

●インドを含めた東南アジア全体としては、世界不況による顧客の生産量激減という最悪の状況からは抜け出した。

●シンガポールの日系企業向けの蒸着装置やユーティリティー関連の定期修繕などが好調で売上・利益を確保したが、SMT業界の回復が遅く、2010年3月期上期は売上減少。成形機関連は大型液晶テレビの増産に支えられ、景気回復の兆し。

●工場内の空調、塗装システム、研磨剤、食品検査機など業界を問わず新商権の拡大を推進中。

■2010年3月期下期の展望

■SMT業界は、携帯電話、ノートPCなどの個人消費財の復活、大型液晶テレビの好調維持などにより市場全体の回復は望めるが、電子部品のさらなる短小化、実装点数減少により、高性能機より廉価機に移行すると推測される。低利益化傾向は免れない見通し。

■自動車業界は増産に向けた現有設備の見直しが始まり、大型成形機、ダイキャスト機、塗装システムなどの一括受注を目指す。

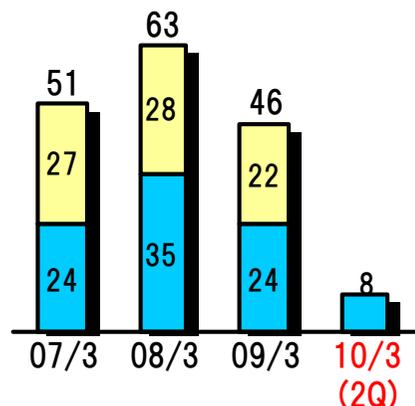
■鳩山新政権がCO₂25%削減を表明したことを受け、現地の日系顧客が積極的な対策をとる見通し。その動きに対応するため、チラー、発電機、圧縮機をはじめ、資源再生事業として原材料や廃棄物関連の設備を積極展開する。

■各業界における「生産管理」や「品質管理」などのソフトを顧客、IT企業と協力し商品化していくことで、利益の安定確保と差別化を同時に目指す。

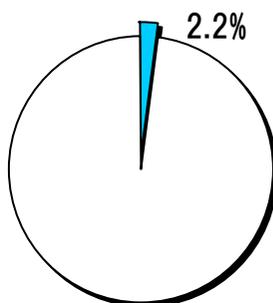
世界4軸体制 ～米州～

単位（億円）

売上高（連結）



対総売上高比率



[10/3 (2Q) 実績]

●売上8億円（前年同期比33.5%）

●自動車、電化製品を中心とする米国企業の生産低迷、設備投資抑制により、2010年3月期上期は売上高が減少。一方、焼成炉の拡販やエネルギー・航空関連の受注は成功。

●米国では医療機器製造装置およびその周辺装置や化学関連商品の拡充、ブラジルでは濾過装置など、新商材の展開に注力した。

●景況感の上向きに伴い全体的に引合い件数が増加しており、メーカーの増産計画に対応できるよう準備を進めている。

■2010年3月期下期の展望

■開設済みのマナウス（ブラジル）、モントレイ（メキシコ）の事業所を早期戦力化すべく体制を整備する。

■新規ビジネスとしては、リチウム電池関連ビジネス、当社グループ会社・第一実業ビスウィル製顆粒製品検査機（医薬関連商品）の拡販に重点を置き、北米をキーステーションとしたグローバルビジネス展開を継続する。

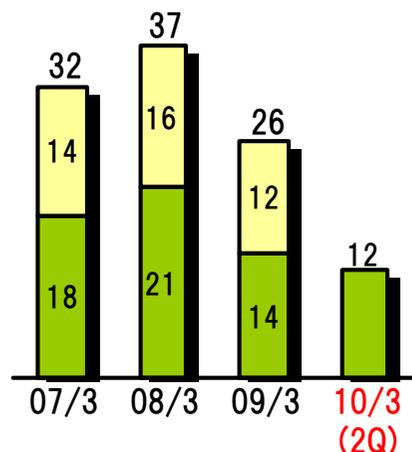
■商品の組立、検査、テスト、デモなどを行う現地施設をフルに活用し、商品付加価値の向上を目指し、ソリューションビジネスを推進する。

■日系自動車メーカーのブラジルへの積極投資が期待でき、SMT関連を中心に販売していく。

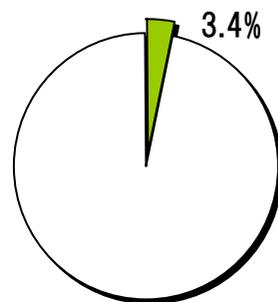
世界4軸体制 ～欧州～

単位（億円）

売上高（連結）



対総売上高比率



[10/3 (2Q) 実績]

●売上1.2億円（前年同期比84.0%）

- 2008年8月にドイツに現地法人を設立し、新体制を構築。
- 展示会出展などによりSMT関連の引合いが増加するも受注には至らず、また、焼成炉関連の商談も延期。太陽光発電パネルや半田材料の拡販も達成できず、2010年3月期上期の売上高は前年同期より減少。
- 2010年3月期上期の新規受注高が急減し、それに伴い受注残高も減少。現在抱えている引合い数も少なく、2010年3月期通期の売上高は低調に推移する見通し。

■2010年3月期下期の展望

- 現地スタッフを採用することにより欧州企業へのさらなる販売活動を強化する。また、SMT関連の販売代理権拡大も目指す。
- メーカーの在庫処理が完了し、徐々に増産体制に入る見通し。従来のビジネスを拡充することに加え、新ビジネスの構築、現地企業との取引量増加を目指す。
- 新商品として、太陽光発電パネル、自動車向けリチウム電池、食品向け特殊急速冷凍機の拡販に注力する。
- 世界4軸体制を5軸、6軸に展開すべく、2010年3月期上期に達成できなかったロシア市場の調査を開始する。
- ドイツに検査機、冷凍機のデモ機などを設置するショールームを開設予定。当社の強みであるソリューションビジネスの拡大に注力する。

1. 2010年3月期第2四半期 実績
2. 事業展開
3. 海外展開
4. 新しい取組み
5. 2010年3月期見通しおよび中期経営計画
6. 配当政策

新しい取組み ～エレクトロニクス事業の建て直し～

創業以来最高の収益を記録した2008年3月期には、当社売上高の約3分の1をエレクトロニクス事業が占めた。

しかし、サブプライムローンに端を発した経済不況による家電・電子機器の販売不振の影響を受け、メーカーの設備投資が抑制された結果、同事業は多大なダメージを受けた。

今後は、従来の実装機中心の事業方針を見直し、新商材、新サービスなどの取扱いを増やし、同事業の早期建て直しを図る。

●従来は、実装機、およびその周辺機器を中心とした販売

新しい取組み

●新商材発掘

実装、半導体、環境、二次電池分野の新商材を発掘。

●RFID内蔵基板プロジェクト

基板にアンテナタグを埋め込み、トレーサビリティを実現。

●LEDプロジェクト

LED関連の照明器具製造、パッケージング、チップ製造など、当社の品揃えの部分と差別化を目指す部分を明確化して推進。



成長産業への参入、商材増加による営業幅の拡大により、エレクトロニクス事業の早期建て直しを図る

新しい取組み ～新エネルギー・プロジェクトの進展状況～

当社の強みのひとつであるエネルギー関連事業のノウハウを活かし、新エネルギー・プロジェクトを立ち上げ、事業の方向性について検討を重ねてきた。
その結果、2010年3月期上期に同分野への本格的な参入を開始し、徐々に成果をあげてきている。今後は、従来の石油、エンジニアリング、石油化学事業に加え、将来を見据えた環境に優しい新エネルギー事業の早期事業化を図る。

●太陽光発電

セル・モジュールの開発用装置、製造装置、パネルの販売や施工など多方面からアプローチ。

●バイオマスビジネス

バイオマスエタノール製造に関する採算可能性調査を開始し、バイオマスボイラー向け燃料、黒液回収ボイラーの取扱を強化。

●地熱発電

フィリピン（発電量世界2位）、インドネシア（発電量世界4位）の企業向けに掘削設備納入。さらなる拡販を目指す。

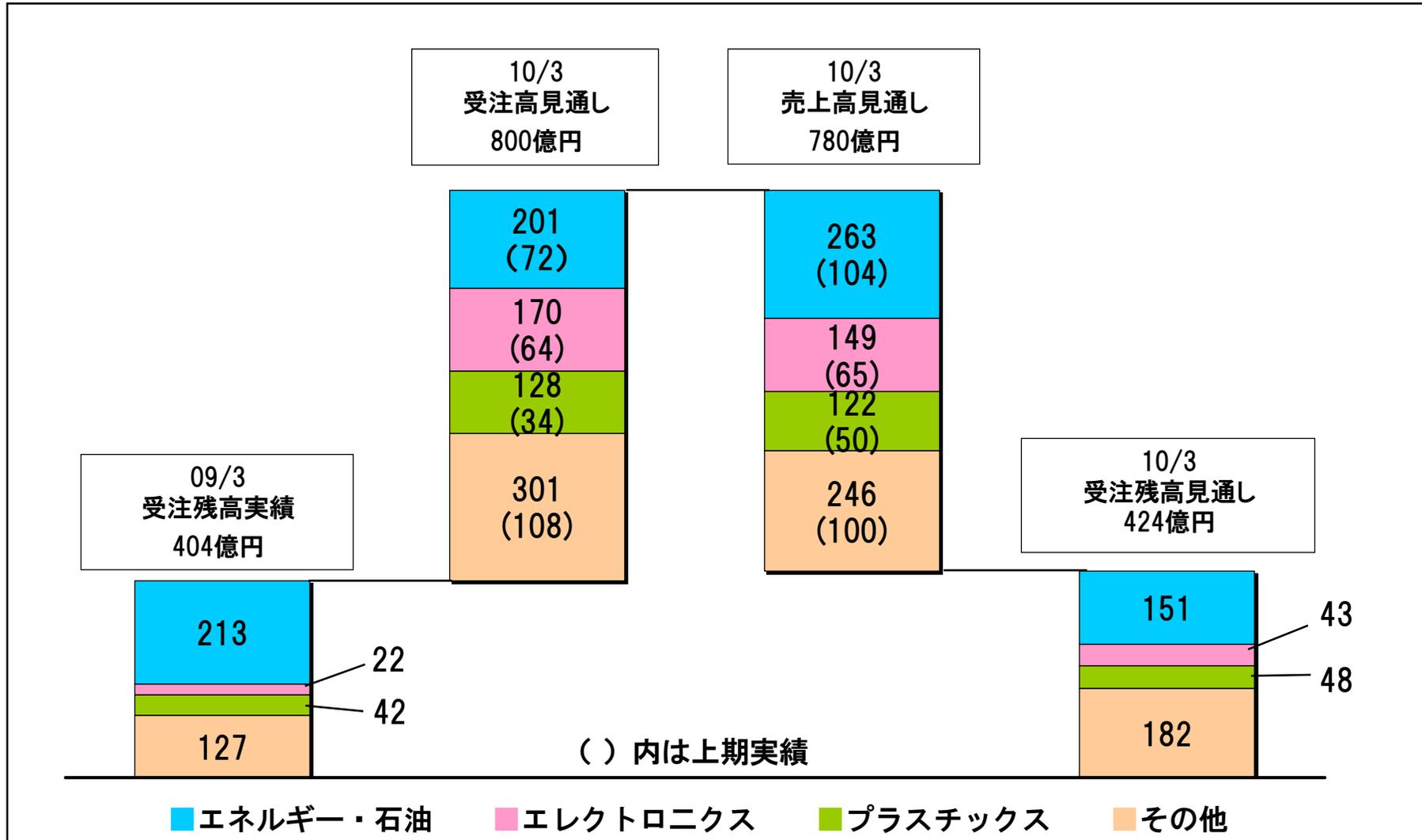
●風力発電

プラットフォームの航路灯などを点灯させるために必要な発電システムを納入することにより実績をあげている。石油掘削事業を展開している当社には、更なるソリューション営業の拡大が可能。

1. 2010年3月期第2四半期 実績
2. 事業展開
3. 海外展開
4. 新しい取組み
5. 2010年3月期見通しおよび
中期経営計画
6. 配当政策

2010年3月期 受注高および受注残高見通し（単体）

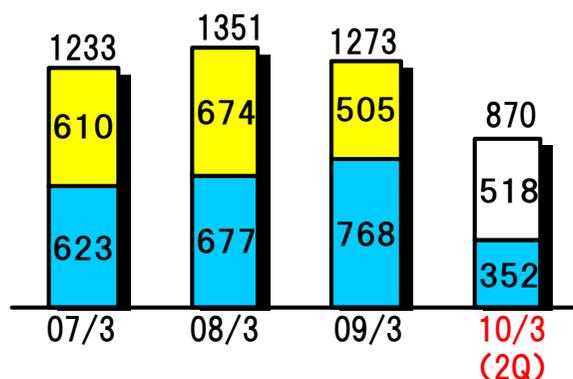
- 受注高は、800億円（前期比85.3%）を予定
- 売上高は、780億円（前期比66.6%）を予定
- 「その他」の事業には、紙・パルプ、自動車、医薬品、航空事業などが含まれる



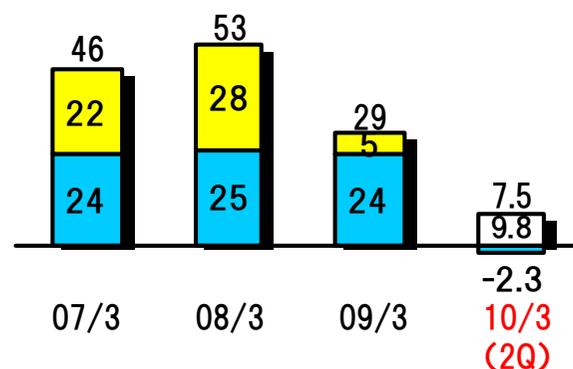
2010年3月期 決算見通し（連結）

単位（億円）

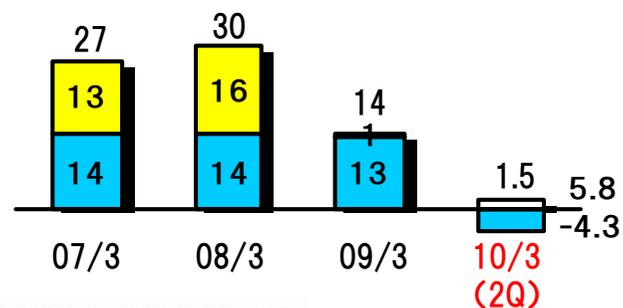
売上高



営業利益



当期純利益



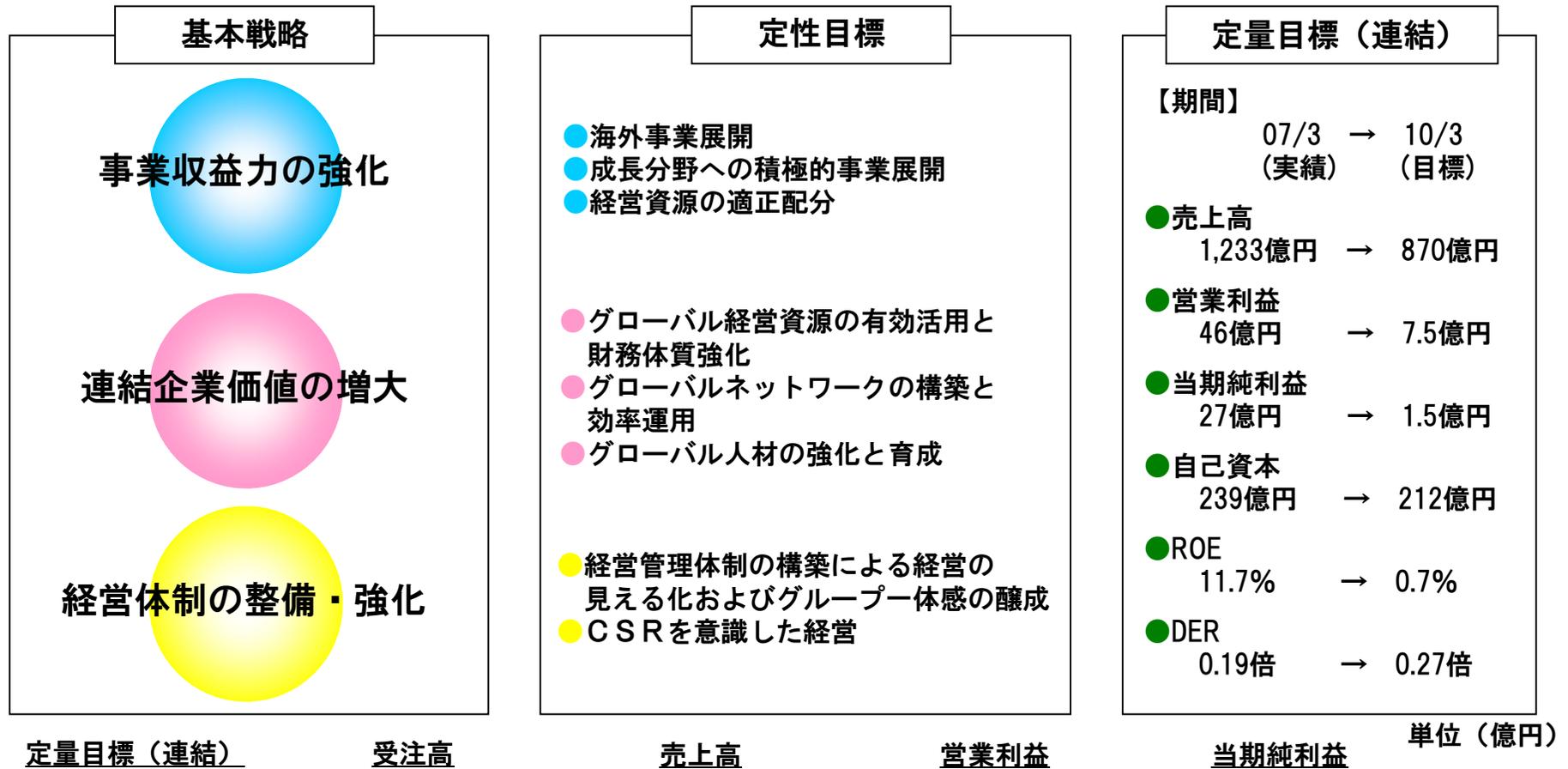
	09/3	10/3（見通し）	増減
売上高	1,273	870	-31.6%
販売費及び一般管理費	114	103	-10.0%
営業利益	29	7.5	-74.1%
経常利益	31	7.5	-75.7%
当期純利益	14	1.5	-89.2%
一株当たり当期純利益（円）	25.8	2.9	-88.8%
ROE	6.1%	0.7%	-5.4pp
ROA	1.9%	0.2%	-1.7pp

- 個人消費の落ち込み、企業収益の悪化などにより先行きは依然不透明な状況
- しかし、内外の景気対策や在庫調整の進展などにより輸出、生産の一部に回復の兆しが見え始めた
- 2010年3月期通期では、減収減益ながら黒字の確保を目指す

中期経営計画 “GET2009” 概要

GET2009=Global Expansion for the Top

～グローバル市場における事業の拡大を図り業界の“雄”を目指す～



定量目標（連結）

受注高

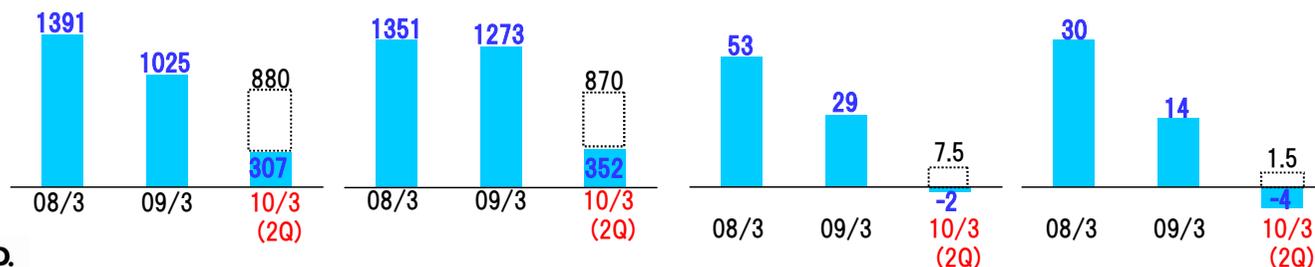
売上高

営業利益

当期純利益

単位（億円）

□ 目標値
■ 実績値



事業収益力の強化

● 海外事業展開

- 2007 ・ サンパウロ、バンガロール、ワルシャワ事務所開設
- 2008 ・ フランクフルトに現地法人 DJK EUROPE GMBH 設立
 - ・ ソウル駐在員事務所を支店に
- 2009 ・ マナウス(ブラジル)に事業所を開設
 - ・ モントレー(メキシコ)に事業所を開設
 - ・ ジャカルタ事務所を現地法人化
 - ・ ドーハ(カタール)に事業所を開設予定(今期中)
 - ・ 重慶(中国)に事業所を開設予定(今期中)
 - ・ インド・ベトナムにある4事業所をタイの現地法人の支店とする(今期中)

● 成長分野への積極的事業展開

- ・ 第一実業ビスウィル、DJTECHの検査装置拡販
- ・ ナノテク素材の開発
- ・ 太陽光発電関連事業への積極的参入
- ・ 省エネ、省人、エコ関連商品の拡販
- ・ 新興国への積極的事業展開
- ・ 新エネルギープロジェクトの立上げ
- ・ 真空成形機メーカーの(株)浅野研究所を持分法適用会社化
- ・ ホームページ内に会員制ページを新設し、営業ツール化

● 経営資源の適正配分

- ・ 事業EXITルールに則った制度の運用
- ・ 全社横断型会議による経営方針の確認

連結企業価値の増大

● グループ経営資源の有効活用と財務体質強化

- ・ 日本格付研究所による格付更新 2009.9 BBB+
(2008.9 BBB+)
- ・ 債権管理のより一層の強化
- ・ 各営業部門の予算管理の徹底

● グローバルネットワークの構築と効率運用

- ・ IT統制の推進に合わせて海外システムの統一作業進行中
- ・ TV会議システム、ネット会議システムを駆使したグローバルネットワークの拡大、推進
- ・ 海外統一会計システムの海外展開を推進

● グローバル人材の強化と育成

- ・ 海外現地法人における現地雇用の推進
- ・ 社員の海外研修を推進
- ・ 社内研修を通じて、社員の英語教育を積極的に推進
- ・ 新職群「エリア総合職」を新設し、女性社員のより一層の活躍を推進

経営体制の整備・強化

● 経営管理体制の構築における経営の見える化およびグループ一体感の醸成

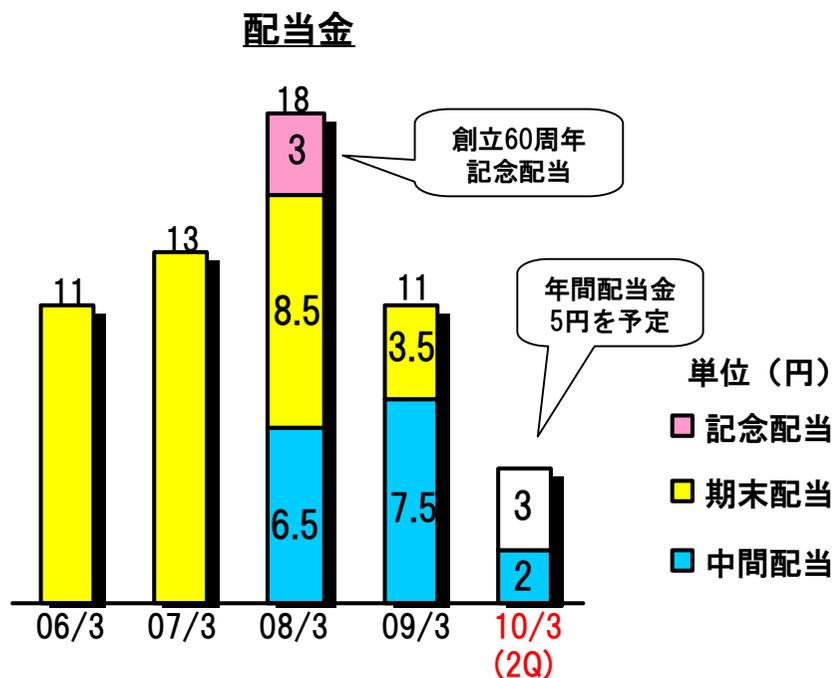
- ・ グループ企業間に中期経営計画の浸透を積極的に活動中
- ・ グループ横断管理責任者会議の開催
- ・ 経営管理を強化するための新基幹システム導入に着手
- ・ グループ企業全体による新中期経営計画の策定
- ・ イン트라ネットの充実により、社員同士の情報共有を推進

● CSRを意識した経営

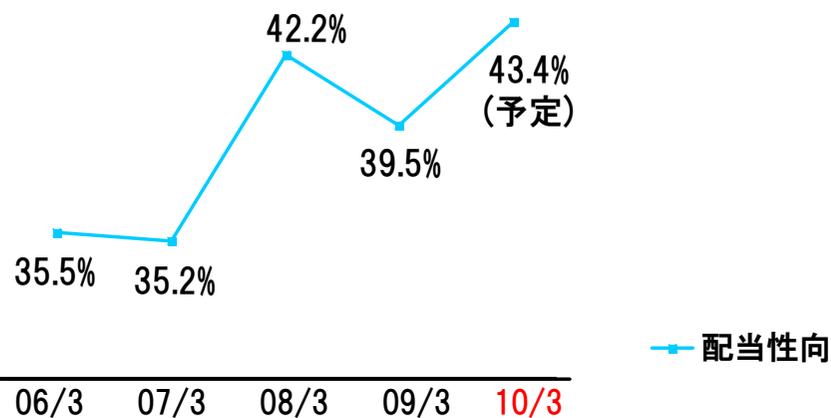
- ・ グループ会社との協力による環境を意識した製鉄所向け新プロセス開発
- ・ 濃縮装置（エバポレータ）の提供により紙パルプ産業のバイオマス燃料使用に貢献
- ・ 排ガスゼロを謳った製鉄所向け設備の開発
- ・ 電気、ハイブリット自動車等に使用されるリチウム電池市場向け焼成炉の取扱に注力
- ・ 薄膜タンデム型太陽電池用パイロットプラントの販売開始
- ・ 内部統制システムの役職員への徹底
- ・ 中国四川地震の救済活動
- ・ 近隣小学校への環境啓発掲示板および写真ニュースの寄贈
- ・ EU・ジャパンフェスト日本委員会への協賛
- ・ 災害対策に係わる支援体制、危機管理マニュアルの強化
- ・ 使用済ペットボトルのキャップをポリオワクチンと交換し、発展途上国の子供たちに提供
- ・ 当社DSTセンター（商品のデモ、サービス、トレーニング施設）に小規模太陽光発電システムを設置し、事業化への研究開発を開始

1. 2010年3月期第2四半期 実績
2. 事業展開
3. 海外展開
4. 新しい取組み
5. 2010年3月期見通しおよび中期経営計画
- 6. 配当政策**

配当政策



配当性向 (単体)



- 東証二部に上場した1962年以降、継続して株主配当を実施
- 配当の基本方針は「業績に応じた適正配当」の実施
- 配当性向は単体利益に対して30～50%を目処
- 2010年3月期の中間配当は、1株につき2円の配当を実施
- 2010年3月期の期末配当は3円を予定(年間配当5円)

ご清聴ありがとうございました

お問い合わせ先

東京都千代田区二番町11番19号

経営企画室 IR・広報室

TEL：03-5214-8613 FAX：03-5214-8503

ホームページ：<http://www.djk.co.jp>



第一実業株式会社
DAIICHI JITSUGYO CO., LTD.

本資料に記載されている当社の業績見通し、経営目標、その他歴史的事実でないものは、現時点での入手可能な情報に基づき、将来の業績に関する見通しを示したものです。実際の業績は、さまざまな要素によりこれらの業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。