

## 連結財務諸表(要旨) 単位:百万円、単位未満切り捨て

### ■ 連結貸借対照表

科目	期別	
	当期 平成22年3月31日現在	前期 平成21年3月31日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	15,654	16,459
現金及び預金	13,331	13,796
受取手形及び売掛金	1,197	1,414
たな卸資産	889	991
その他	238	260
貸倒引当金	△3	△5
固定資産	6,005	6,885
有形固定資産	4,923	5,686
建物及び構築物	1,671	2,241
機械装置及び運搬具	466	607
土地	2,131	2,211
その他	653	626
無形固定資産	72	177
のれん	7	89
その他	64	87
投資その他の資産	1,010	1,021
投資有価証券	15	13
投資不動産	869	876
その他	125	132
貸倒引当金	-	△1
<b>資産合計</b>	<b>21,660</b>	<b>23,344</b>
<b>負債の部</b>		
流動負債	954	1,195
買掛金	253	449
1年内返済予定の長期借入金	-	20
未払法人税等	32	31
その他	669	694
固定負債	626	611
退職給付引当金	328	297
長期未払金	147	148
長期預り保証金	128	145
長期預り敷金	19	19
その他	2	-
<b>負債合計</b>	<b>1,580</b>	<b>1,807</b>
<b>純資産の部</b>		
株主資本	20,336	21,816
資本金	6,791	6,791
資本剰余金	10,571	10,571
利益剰余金	3,400	4,880
自己株式	△427	△427
評価・換算差額等	△256	△290
その他有価証券評価差額金	△1	△4
為替換算調整勘定	△255	△285
少数株主持分	-	12
<b>純資産合計</b>	<b>20,079</b>	<b>21,537</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>21,660</b>	<b>23,344</b>

### ■ 連結損益計算書

科目	期別	
	当期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	前期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
売上高	4,683	6,426
売上原価	3,511	4,523
売上総利益	1,172	1,902
販売費及び一般管理費	2,097	2,613
営業損失(△)	△925	△710
営業外収益	227	190
営業外費用	17	32
経常損失(△)	△716	△552
特別利益	24	0
特別損失	692	279
税金等調整前当期純損失(△)	△1,383	△831
法人税等	△28	109
少数株主損失(△)	△12	△83
当期純損失(△)	△1,342	△857

### ■ 連結キャッシュ・フロー計算書

科目	期別	
	当期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	前期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	30	779
投資活動によるキャッシュ・フロー	△436	△823
財務活動によるキャッシュ・フロー	△158	△394
現金及び現金同等物に係る換算差額	17	△200
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△547	△638
現金及び現金同等物の期首残高	2,218	2,857
現金及び現金同等物の期末残高	1,671	2,218

### ■ 株式の状況

発行する株式の総数	37,000,000株
発行済株式総数	9,333,654株
株主数	4,227名

### ■ 株主メモ

事業年度	4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	毎年3月31日
株主名簿管理人	〒105-8574 東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	☎0120-78-2031 取次事務は中央三井信託銀行株式会社の全国各支店 日本証券代行株式会社の本店および全国各支店

### 株式会社精工技研 経営企画室

〒270-2214 千葉県松戸市松飛台296番地の1

TEL 047-388-6401(直通) FAX 047-311-5129

E-mail ir@seikoh-giken.co.jp WEB http://www.seikoh-giken.co.jp



## 株主通信

### 第38期 事業報告

平成21年4月1日～平成22年3月31日

### ごあいさつ

株主・投資家の皆様におかれましては、平素より当社に対しまして格別のご支援を頂き誠にありがとうございます。

当社は、創業以来培ってきた「精密加工技術」を強化・活用し、より幅広い産業領域で社会に役立つ製品を供給していくための体制づくりに取り組みました。また、本年4月、5年間にわたる新たな長期経営計画「マスタープラン2010」を策定し、恒常的に利益を計上することができる企業体質の実現を目指してまいります。今後とも一層のご理解、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長

上野昌利



## 当期の業績／事業別の概況

当期は、当社グループが属する情報通信・デジタル家電関連業界においては、政府主導による景気対策の効果からハイビジョン薄型テレビやブルーレイ・レコーダー等の販売が伸びました。しかし、こうしたデジタル家電は価格の下落が著しく、市場の中では他企業との経営統合や経営資源の大胆な選択と集中等、生き残りをかけた積極的な動きが見られました。

こうした経営環境の中で当社グループは、創業以来培ってきた「精密加工技術」を強化・活用し、より幅広い産業領域で社会に役立つ製品を供給していくための体制づくりに取り組みました。

光ディスク成形用金型を主力商品とする精機事業、光通信用部品とこれらの製造機器を主力商品とする光製品事業の既存2事業については、お客様や社会のニーズに合致する魅力ある商品づくりに取り組む一方、高品質な商品を適切な価格で安定的に供給できるよう、サプライチェーンや製造工程の改善に努めました。

これらの結果、当期の連結売上高は4,683百万円となり、前期から大きく減少いたしました。損益面では、売上高の減少により営業損益が925百万円の損失、経常損益は716百万円の損失となりました。さらに、一部の固定資産の減損処理等を特別損失として計上したことで、当期純損益は1,342百万円の損失となりました。

なお、当期で3期続けて当期純損失を計上することとなったため、誠に遺憾ながら当期末に係る配当は無配とさせていただきますことといたしました。新たに策定した長期経営計画「マスタープラン2010」のもと、早期に利益体質の確保を図り、株主の皆様に対して安定的な利益還元を実施できるよう努めてまいります。

(単位:百万円)

科目	期別	当期 平成21年4月1日から 平成22年3月31日まで	前期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで
売上高		4,683	6,426
営業損失(△)		△925	△710
経常損失(△)		△716	△552
当期純損失(△)		△1,342	△857

## 精機事業 DVD | CD | BD | その他



**ブルーレイ・ディスク成形用金型**  
世界に流通しているCDやDVDなど光ディスクの多くは、当社の金型から造られています。



### 事業の概況

精機事業においては、事業収益力の強化を目的に、製造工程の見直しや製造リードタイムの短縮等、製造原価の低減に取り組むとともに、精密加工や精密研磨、金型技術を応用した新製品の受注拡大に向けた取り組みに注力いたしました。また、高耐熱レンズ事業については、中国をはじめとする新興国市場向けの携帯電話に搭載するカメラレンズの需要を捉え、その量産化に向けた活動に努めてまいりました。これらの結果、当期の売上高は906百万円となりました。

## 光製品事業 接続部品 | 光部品 | 製造機器

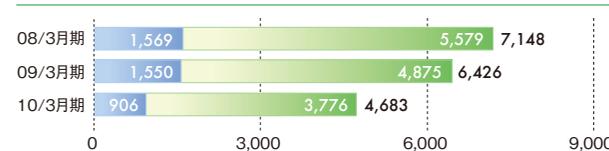
**光ファイバコード**  
インターネットを快適に楽しむための光通信網には欠かせない製品です。



### 事業の概況

光製品事業においては、成長性の高い中国市場における受注拡大に努める一方、コスト競争力を強化するため、光通信用部品を構成する部材の現地調達化やサプライチェーンの変更を推進いたしました。併せて、付加価値の高い光通信用部品の製造機器や新製品等の販売に注力いたしました。しかしながら、折からの世界的な景気低迷により、欧米の通信事業者が設備投資を控える一方、競争の激化から光通信用部品の販売価格が下落し、事業環境は総じて厳しい状況となりました。これらの結果、当期の売上高は3,776百万円となりました。

### 売上高の推移(単位:百万円)



## 長期経営計画 マスタープラン2010

継続的に企業価値を向上させることができる体制へと早期に転換を図るため、抜本的な改革として、本年4月、5ヶ年にわたる新たな長期経営計画「マスタープラン2010」を策定いたしました。「マスタープラン2010」では、2015年度の連結売上高目標を100億円、連結経常利益目標を14億円と定め、その達成に向け、強固な事業基盤の確立と販売力、商品力の強化に取り組んでまいります。

### 2010年度～2015年度 業績目標 (単位:億円)



### 経営改革の主なポイント

#### 1. 事業の再構築

経営資源の選択と集中を行い、筋肉質な企業体質を構築する。

不採算製品からの撤退／拠点体制の最適化／開発投資の選択と集中／経営資源の適正化

#### 2. 事業拡大戦略

グローバル・マーケットインの営業戦略と商品戦略により、事業拡大を図る。

販売力の強化(営業戦略)／商品力の強化(商品戦略)

#### 3. 組織の変革

機能別組織体制へ移行するとともに独立採算運営、損益責任の明確化を図る。

組織体制の見直し／風土改善・人材育成