

2021年12月期 決算説明資料

2022.2.14
株式会社ノーリツ

証券コード

5943

本資料に記載されております当社の将来の業績に関わる見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社が独自に予測したものであり、リスクや不確定な要素を含んでおります。従いまして、見通しの達成を保証するものではありません。

- ノーリツの特徴・強み
- 中期経営計画「Vプラン23」概要
- 2021年12月期決算(累計)結果
- 2022年12月期計画
 - 業績計画・「Vプラン23」全体像・重点課題
 - 「Vプラン23」国内事業の進捗(2021年振り返りと2022年課題)
 - 「Vプラン23」海外事業の進捗(2021年振り返りと2022年課題)
 - つぎも選ばれる仕掛けの創出
 - 環境への貢献
 - 株主還元
- ご参考資料
 - 決算補足データ
 - Q(品質)+ESGに基づいた事業活動

■ノーリツの特徴・強み

「お風呂」からスタート、給湯器のリーディングカンパニー



1951年 能率風呂工業 設立

創業の原点

お風呂は人を
幸せにする
太田敏郎

2021年 創業70周年

ミッション

新しい幸せを、わかすこと。

人と地球の笑顔に向けて
暮らしの感動をお届けする
ノーリツグループ

温水空調分野

厨房分野



	ガス 温水機器	石油 温水機器	温水 暖房機器	業務用 温水機器	電気温水器	ガスコンロ	レンジフード
日本	● ※	●	●	●		●	●
中国	●		●	●	●	●	●
北米	●		●	●			
豪州	●			●	●		

※ハイブリッド給湯器(ガス+ヒートポンプ)含む

製品開発を支える独自のコア技術

保有するコア技術

燃焼制御技術

各国の規制・低炭素化に対応可能な燃焼方式

熱交換技術

排気熱を回収する
潜熱回収型熱交換器

流体制御技術

水・ガス・空気などの
流体を制御する技術

高付加価値な技術ラインナップ

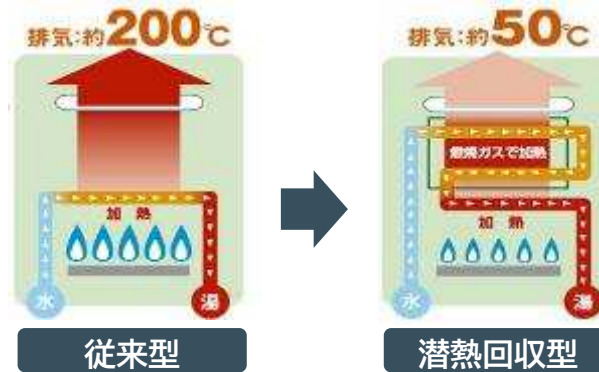
低Nox・全1次空気燃焼※バーナー



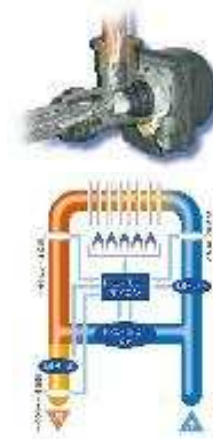
※燃焼に必要な空気を全て予め混合する燃焼
低NOx化・高効率化、低炭素化を実現可能

潜熱回収型熱交換器

熱効率 約80% → 約95%



プロテックメカ



変化する時代のニーズへの対応と社会課題解決

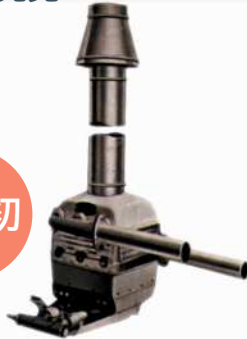
家風呂の普及



1951年
さめないタイル風呂
能率風呂A型発売

エネルギー変化へ対応

1961年
薪・石炭→ガスへ転換
ガスふろ釜発売



業界初

業界初



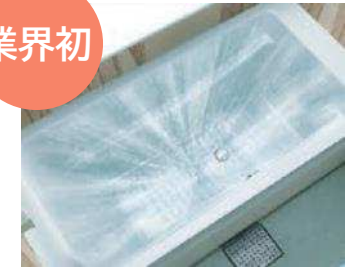
1970年
マジコン発売

お客さまの利便性追求

1983年
お湯はりを自動化
オートユラージ発売



業界初



1997年
自動で浴槽を洗浄
おそうじ浴槽発売

食文化の構築

1970年
両面焼きグリル搭載
コンロ開発



業界初

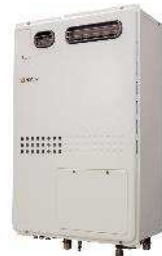
業界初

2014年
グリルで本格調理
マルチグリル発売



環境への対応

2013年
ガスと電気で高効率
ハイブリッド
給湯器発売



2002年
排熱を再利用
エコジョーズ発売

安全・安心・省エネの追求 衛生ニーズへの対応

99.9%
除菌*



業界初

2017年～
見まもり&除菌機能搭載
給湯器販売

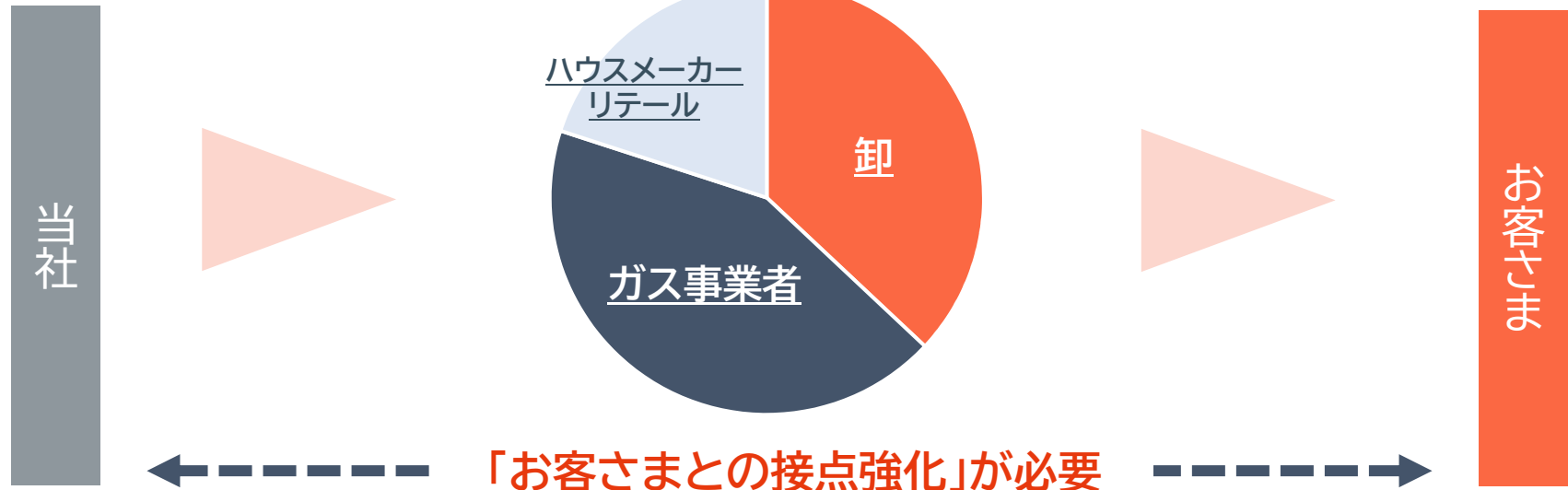
2021年9月
集合用ハイブリッド
給湯器発売



業界初

流通を通じた商品の販売とお客さま接点

商品・施工



サービス

修理・相談受付対応の高い応答率

コンタクトセンター応答件数
約100万件／年

365日24時間
修理受付



お客さまと直接つながる当社だけの仕掛け



点検お知らせ機能 の搭載
(2009年搭載, 2019年から発報)

リモコンに
「88」または「888」
を点滅してお知らせ



優れた開発力・ものづくり技術を世界展開

中国

高い品質と優れた技術力を強みに展開し、グローバル事業を牽引



開発

生産

販売

能率(上海)住宅設備有限公司
能率(中国)投資有限公司



開発

生産

販売

櫻花衛厨(中国)股份有限公司
佛山市櫻順衛厨用品有限公司



販売

能率香港有限公司

北米

タンク(貯湯)式からタンクレス(瞬間)式ガス給湯器への取替を加速



販売

NORITZ AMERICA CORPORATION



開発

生産

販売

PB Heat, LLC



販売

施工

Facilities Resource Group LLC

豪州

幅広い品揃えで家庭用・業務用に展開



開発

生産

販売

Dux Manufacturing Limited

東南アジア

ベトナム浄水器・家電No.1



開発

生産

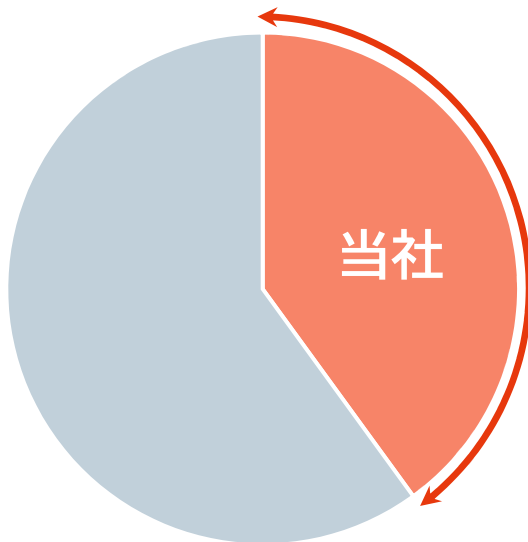
販売

Kangaroo

国内：成熟市場

<ガス・石油給湯器シェア>

国内トップクラス



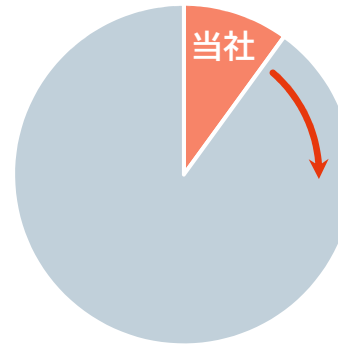
(当社調べ)

高いシェアを背景に
高付加価値商品を拡販

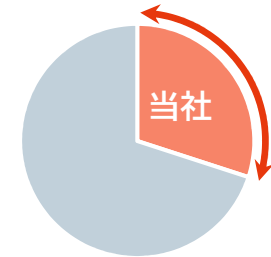
海外：成長市場

<タンクレス給湯器シェア>

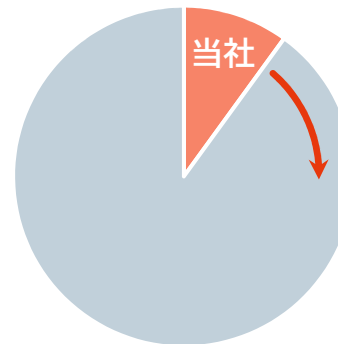
■中国



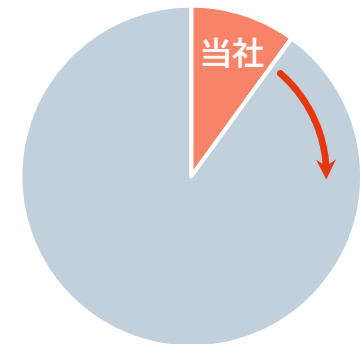
■上海トップクラス



■米国



■豪州



拡大するタンクレス給湯器市場で
売上・シェアを追求

■中期経営計画「Vプラン23」概要

※2021年2月公表内容

Mission

新しい幸せを、わかすこと。

目指す姿

選ばれつづけるノーリツグループ

基本方針

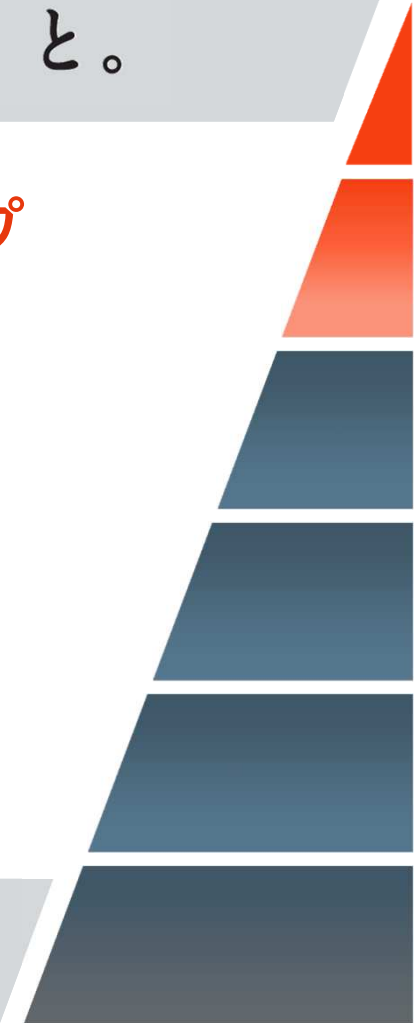
持続可能な事業基盤の確立

つぎも選ばれる仕掛けの創出

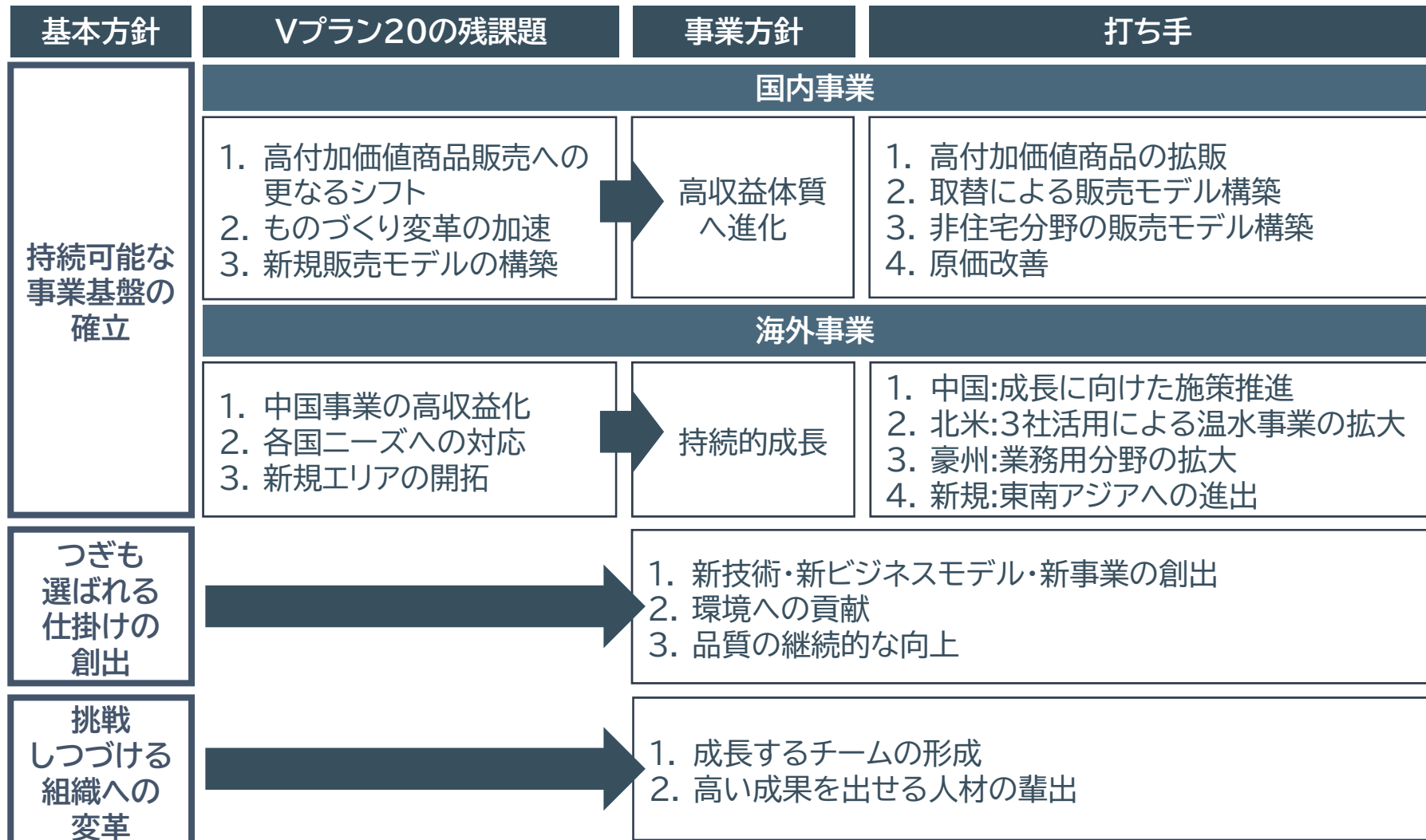
挑戦しつづける組織への変革

社会的責任

Q(品質)+ESGに基づいた企業活動



「Vプラン23」全体像



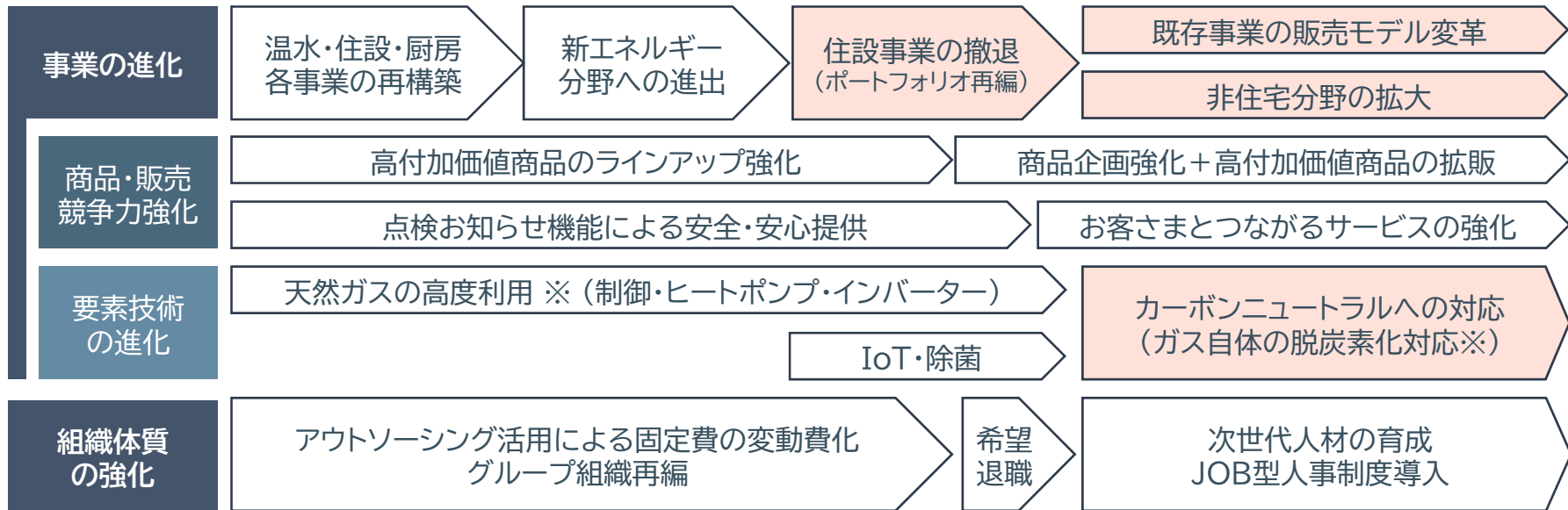
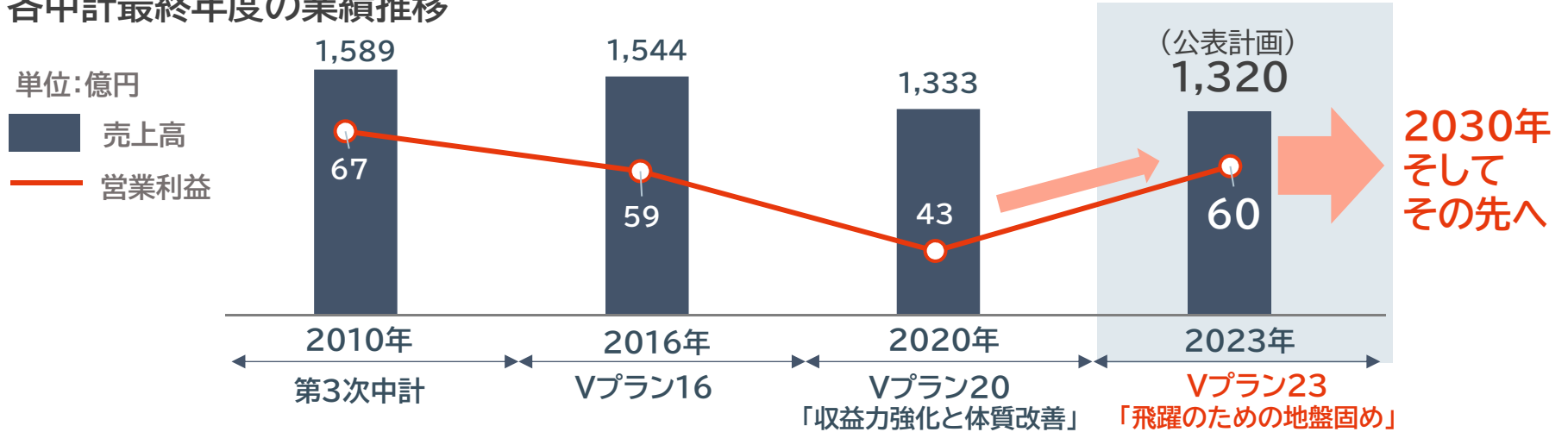
Q(品質)+ESGに基づいた企業活動

単位:百万円

	2023年計画 (公表値)
売上高	192,000
国内事業	132,000
海外事業	60,000
営業利益	8,000
国内事業	6,000
海外事業	2,000

国内事業の「歩み」と「今後の方向性」

各中計最終年度の業績推移



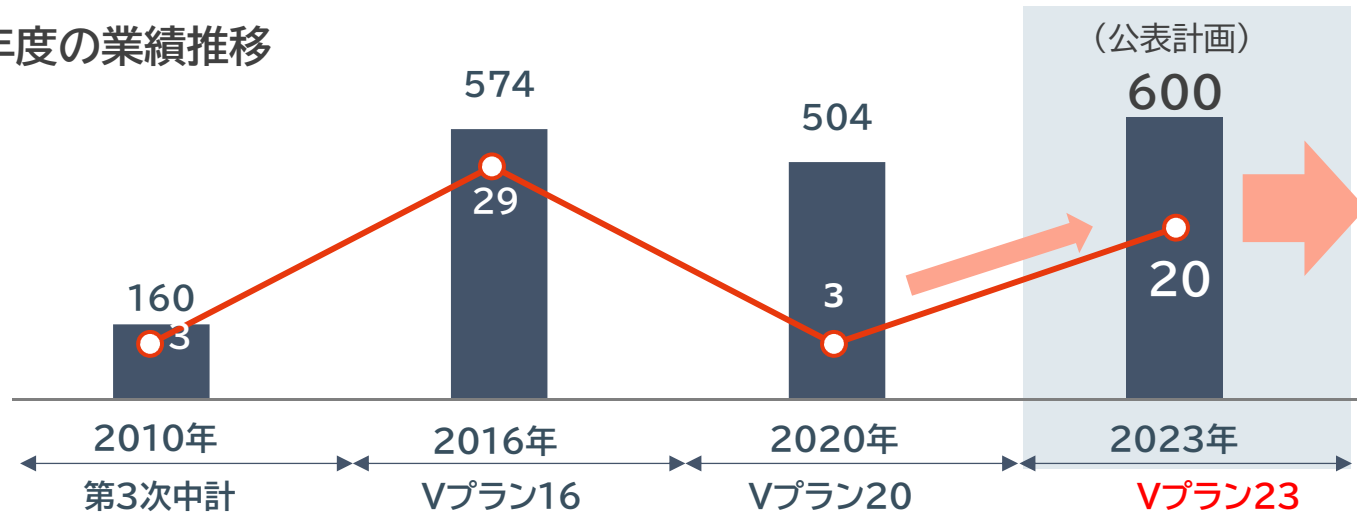
※日本ガス協会カーボンニュートラル2050より

海外事業の「歩み」と「今後の方向性」

各中計最終年度の業績推移

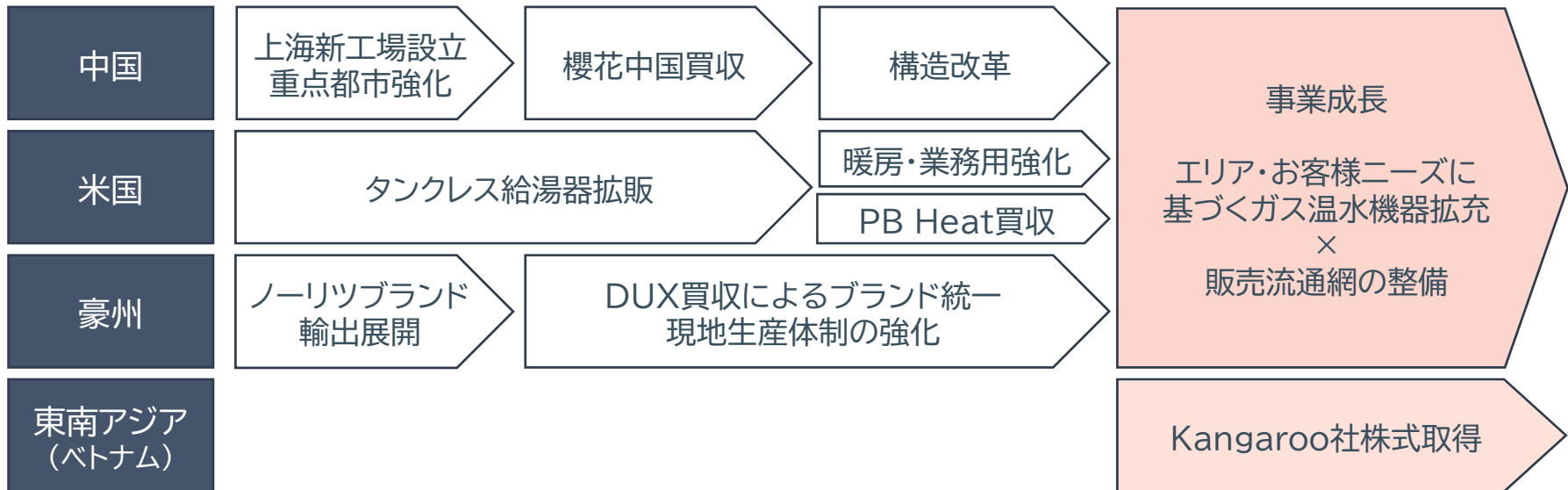
単位:億円

■ 売上高
— 営業利益



2030年
そして
その先へ

「経営資源投入と基盤構築」「事業成長に向けた仕掛け」



■2021年12月期決算(累計)結果

2021年12月期決算(累計)結果概要

2021年通期は、部品調達難による4Q製品納期遅延の影響で減収減益

売上高

1,781億円(前年同期比▲57億円)

国内1,153億円(前年同期比△13.5%)
海外 627億円(前年同期比+24.3%)

営業利益

25億円(前年同期比▲22億円)

国内は、上期最高益も、納期遅延の影響で減収減益 ▲1億円(赤字転換)
海外は、中国を中心に全エリアで増収増益 26億円(+609.3%)

純利益

54億円(黒字転換 前年同期比+84億円)

投資有価証券および不動産の売却益49億円を計上
(前期は、早期退職による89億円の特別損失を計上)

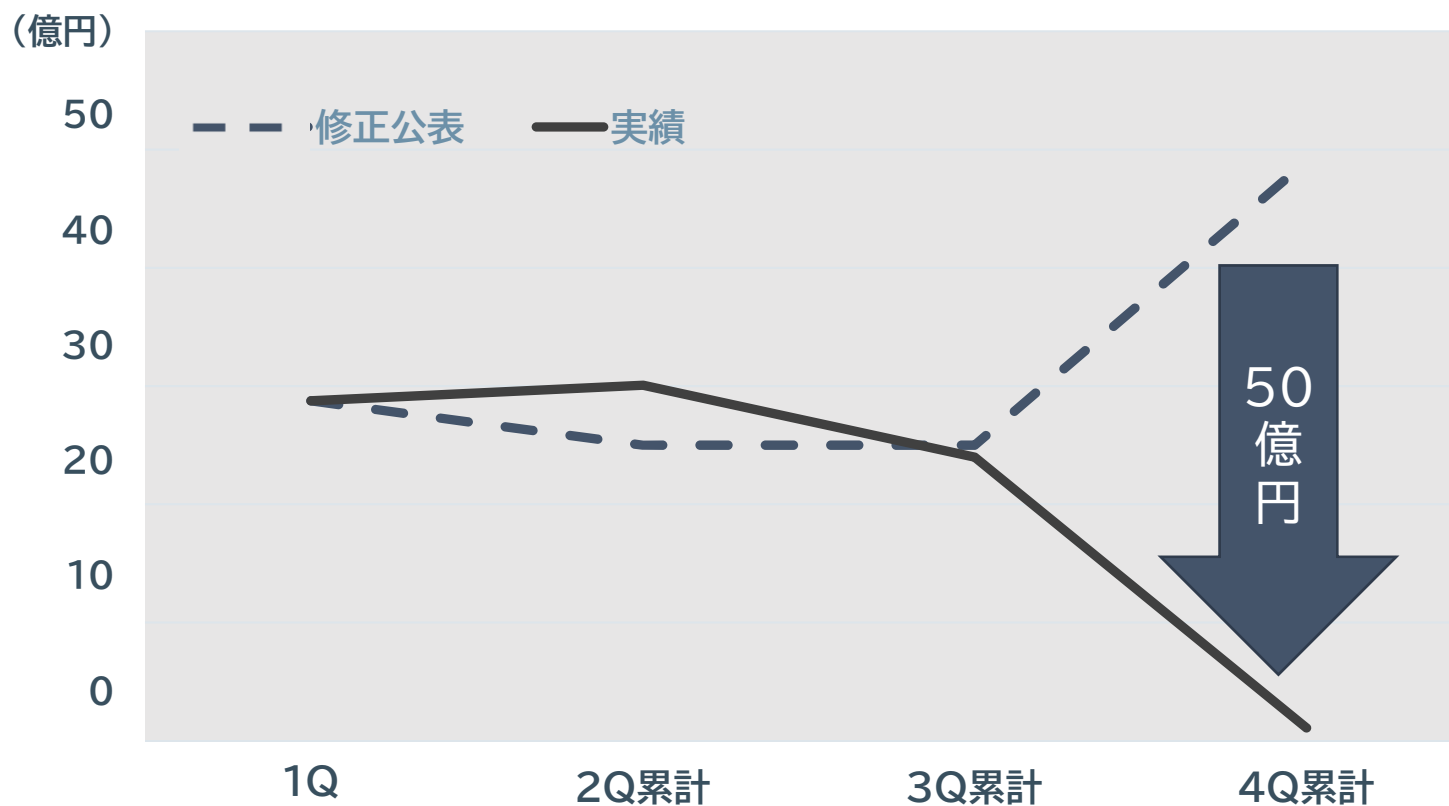
2021年12月期決算(累計)結果 前年比較

単位:百万円

	2020年 12月期累計	2021年 12月期累計	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	183,859	178,142	△5,716	△3.1%
国内事業	133,385	115,382	△18,003	△13.5%
海外事業	50,473	62,760	+12,286	+24.3%
営業利益	4,763	2,500	△2,263	△47.5%
国内事業	4,385	△183	△4,568	赤字転換
海外事業	378	2,683	+2,305	+609.3%
経常利益	5,925	3,976	△1,949	△32.9%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△3,013	5,479	+8,492	黒字転換

平均為替レート、1ドル=110.39円、1元=17.13円、1ASドル=82.65円 ※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

部品調達難の影響による国内の営業損失は▲50億円



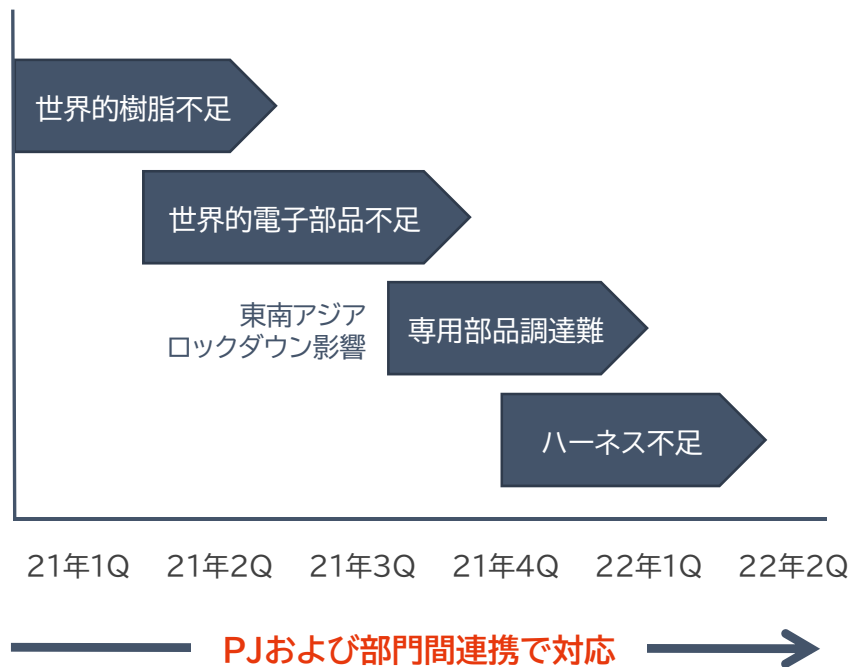
調達難の主要因：①東南アジアでの新型コロナウイルス感染拡大
②ハーネス不足

部品調達難の影響

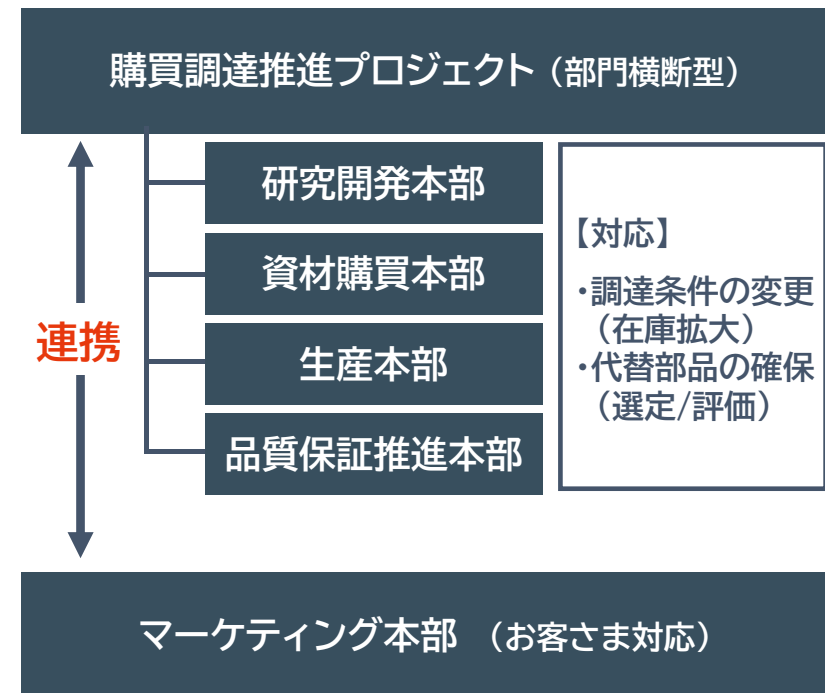
部品調達難への対応状況

1Q主力製品の生産正常化・2Q全製品正常化に向け、関係部門連携で対応中

〈対応課題の遷移〉



〈対策プロジェクトの体制と役割〉



■2022年12月期計画

業績計画・「Vプラン23」全体像・重点課題

2022年計画

単位:百万円

	2021年 12月期累計	2022年 12月期累計計画	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	178,142	193,000	+14,857	+8.3%
国内事業	115,382	125,000	+9,617	+8.3%
海外事業	62,760	68,000	+5,239	+8.3%
営業利益	2,500	5,000	+2,499	+100%
国内事業	△183	2,000	+2,183	黒字転換
海外事業	2,683	3,000	+316	+11.8%
経常利益	3,976	5,700	+1,723	+43.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,479	4,600	△879	△16.0%

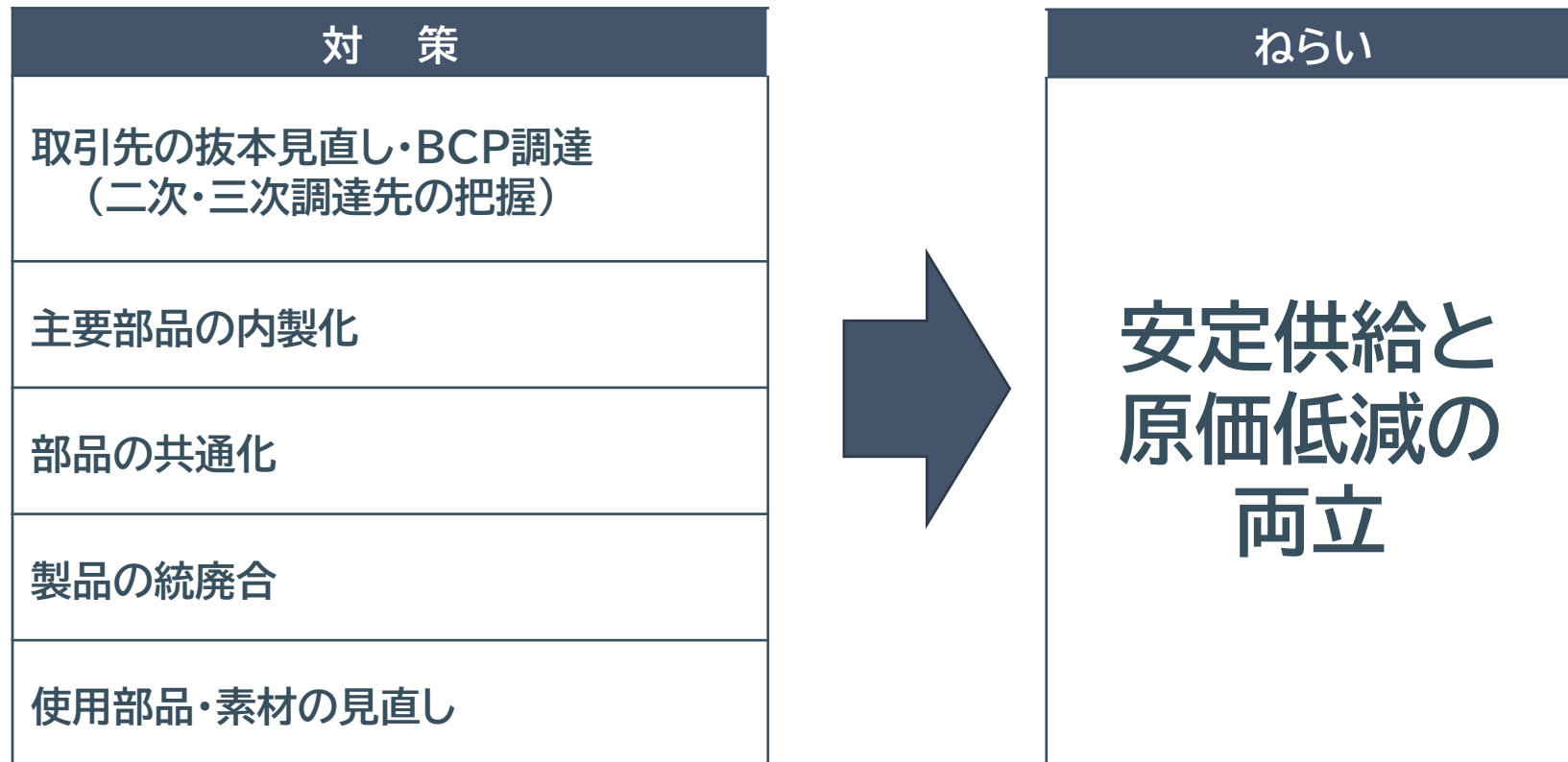
2022年度営業利益50億円

「Vプラン23」全体像(再掲 重点課題追加)

基本方針	Vプラン20の残課題	事業方針	打ち手
	サプライチェーンの再構築		
	1. サプライチェーンの再構築		
	国内事業		
持続可能な事業基盤の確立	1. 高付加価値商品販売への更なるシフト 2. ものづくり変革の加速 3. 新規販売モデルの構築	高収益体質へ進化	1. 高付加価値商品の拡販 2. 取替による販売モデル構築 3. 非住宅分野の販売モデル構築 4. 原価改善
	海外事業		
	1. 中国事業の高収益化 2. 各国ニーズへの対応 3. 新規エリアの開拓	持続的成長	1. 中国:成長に向けた施策推進 2. 北米:3社活用による温水事業の拡大 3. 豪州:業務用分野の拡大 4. 新規:東南アジアへの進出
つぎも選ばれる仕掛けの創出	1. 新技術・新ビジネスモデル・新事業の創出 2. 環境への貢献 3. 品質の継続的な向上 4. DX推進による企業活動の変革		
挑戦しつづける組織への変革	1. 成長するチームの形成 2. 高い成果を出せる人材の輩出		
Q(品質)+ESGに基づいた企業活動			

重点課題 サプライチェーンの再構築

2022 安定供給と原価低減の両立(恒久対策)



重点課題 DX推進による企業活動の変革

2021 DX戦略PJ(プロジェクト)の始動

- DX構想の立案：データドリブン経営を目指し、7月推進PJを発足
- PJテーマ：モノづくりシステムの再構築と販売モデルの変革

2022 「モノづくりシステム」の再構築

DXの第1ステップとして「モノづくりシステム」の再構築

目的：原価低減によるコスト競争力強化、供給体制の整備



「Vプラン23」国内事業の進捗 (2021年振り返りと2022年の課題)

打ち手① 高付加価値商品の拡販

2021 社会課題に対応した高付加価値商品の拡販

- コロナ禍での衛生ニーズの高まり → 「UV除菌機能」付き給湯器プレミアム台数2.5倍
- 入浴中の死亡事故が年々増加 → 「見まもり」「遠隔操作」可能なIoT対応リモコン1.7倍
- コロナ禍でのおうち時間増加 → 中高級クラスのコンロとレンジフードセット販売1.1倍
- 低炭素社会対応 → 集合用ハイブリッド給湯機新製品発売 ZEH-M(ゼッチマンション)・ZEH住宅向け



※数字は部品調達難影響のない1～3Qの実績(前年同期比)

2022 高付加価値商品によるお客さまへ体験価値の提供

快適性と経済性の提供



清潔な入浴体験の提供



新しい調理体験の提供



打ち手② 取替による販売モデル構築

2021 点検お知らせ機能によるお客さまとの接点機会創出

・お客さまと“つながる”販売モデル構築

修理起点の取替
スピード・価格重視



点検起点の取替
安全・付加価値重視

■ 点検起点の取替モデル構築

→点検件数 10%増 取替件数 30%増

■ リアルとデジタルの融合でつながり拡充

→保守サービス、各種アプリ、マイページ、NORITZ DAYS(ECサイト) 会員数11万人

給湯器のほぼ全ての機種に
「点検お知らせ機能」を搭載



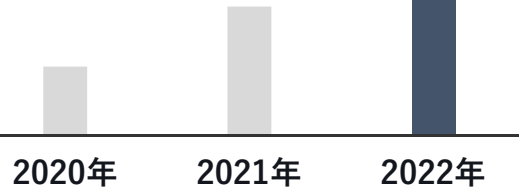
リモコンに
「88」または「888」
を点滅してお知らせ

点検時期をリモコンの
表示でお知らせ

2022 お客さまと“つながる”販売モデルによる価値提供

点検起点の取替モデル

点検件数:10%増
取替台数:70%増



多様化する購入方法へ対応



新販売メニュー

- ・リース販売
- ・EC販売
- ・サブスクリプション
- ・保証契約
- ・暮らし応援サービス等

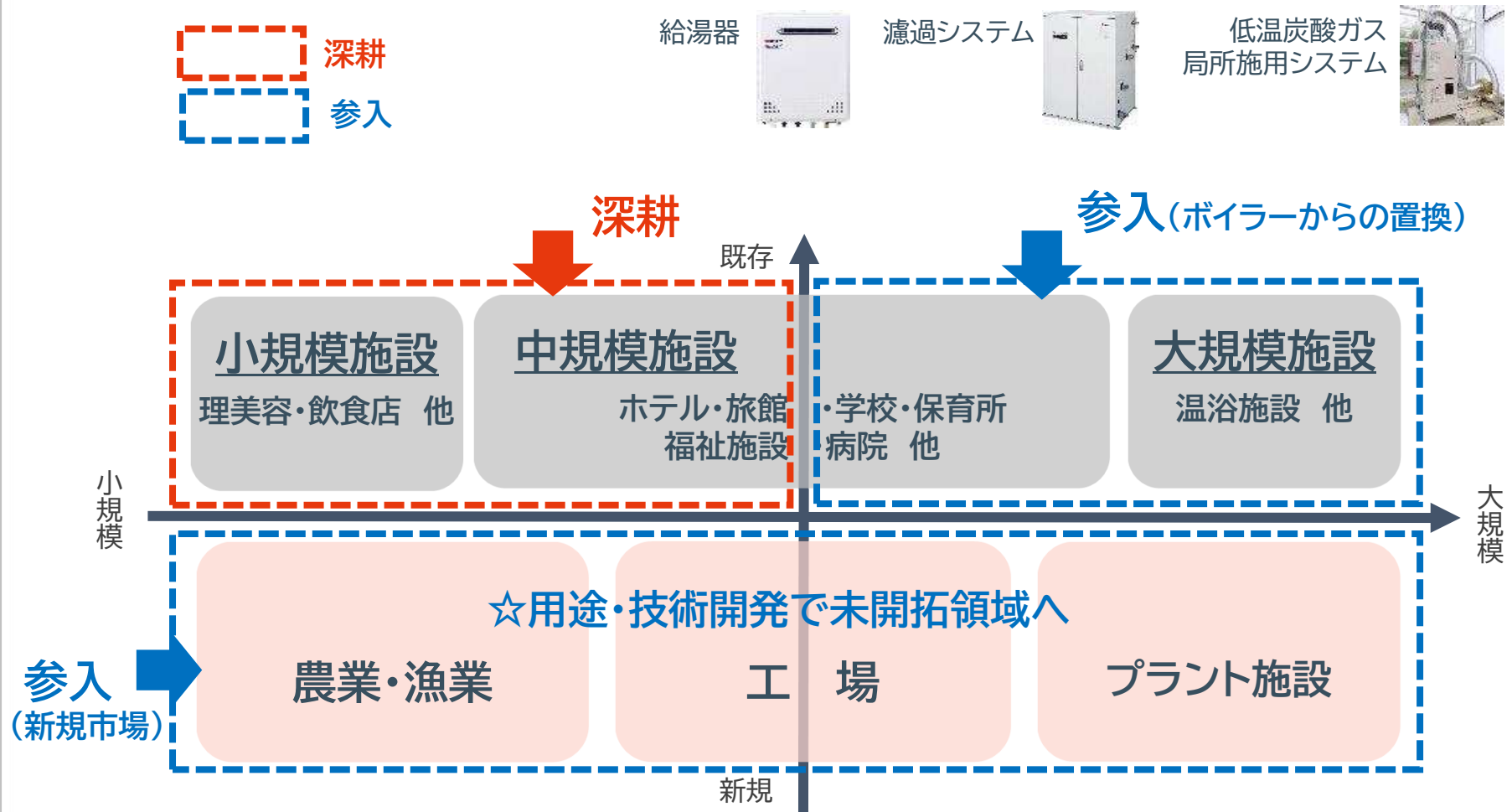
お客さまを支えるサービス

アフターサポートプラン拡充



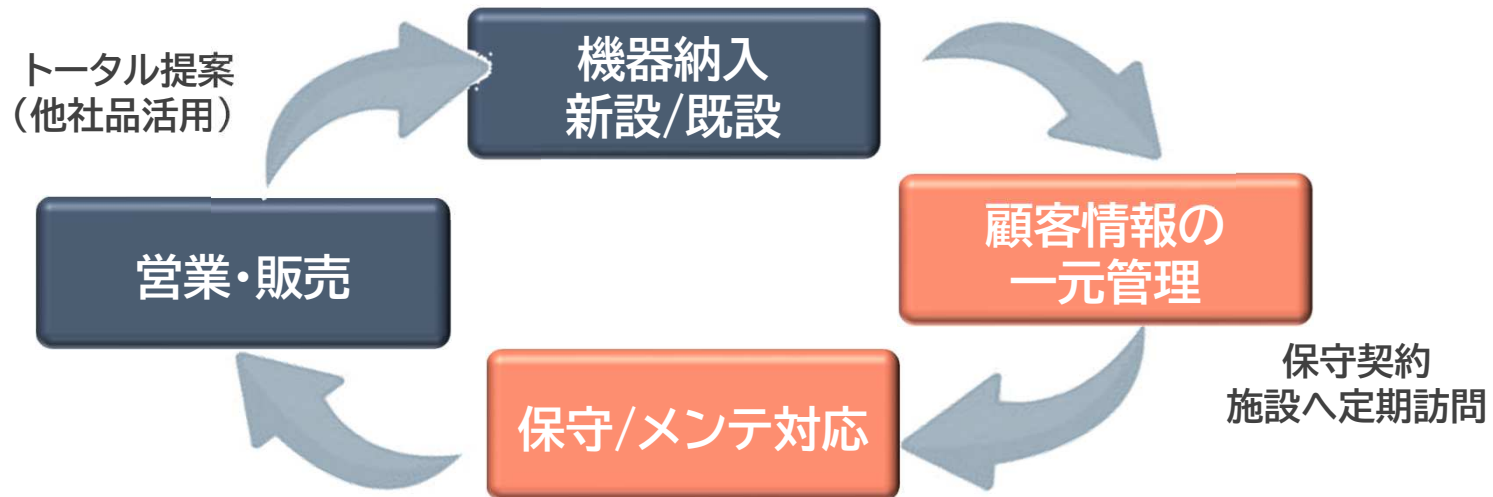
打ち手③ 非住宅分野の販売モデル構築1

【非住宅分野の事業拡大イメージ】



打ち手③ 非住宅分野の販売モデル構築2

2021 非住宅分野の取替モデル確立に向けた取り組み実施



- 低炭素社会対応:ボイラー使用事業者に業務用ガス給湯器の価値提案
- 新製品投入とサービス拡充:保守契約件数(累計) 前期比約30%増

2022 新製品拡販と取替モデル確立

- 高齢者施設向け見まもり給湯器(新製品)拡販
- サービス利便性の向上でつながる取替モデルの確立
(保守契約拡大、非住宅サブスク・リース等活用)
- ボイラー取替促進:ダウンタイムゼロ化+カーボンニュートラル対応



原価改善

2021 原価改善による競争力強化 材料費・加工費の低減が順調に推移

項目	内容
▶ 部品納入～製品出荷のしくみ変革	生産システムの再構築
	物流機能の見直し
▶ 部品集約、共通化、機種統合	モジュラー型開発
	自動化ラインの推進と加速
▶ 仕入先の集約・新規採用	部品の原価低減
▶ 工場再編	拠点政策による原価低減

V23目標
総額
30億円

2022 年10億円を継続

2021年12月末

進捗 9.5億円

※素材価格変動は含まず

「Vプラン23」海外事業の進捗 (2021年振り返りと2022年課題)

打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)



2021 日中共同開発・生産による新製品好調

売上: 392億円(前比29%)
利益: 17億円(前比835%)

「家庭用」給湯器 前期比33%増

- ネット販売の拡大
- Sシリーズ(中国開発・生産・販売)品揃え拡充で好調
- 高付加価値商品の拡販(即出湯機能付等)



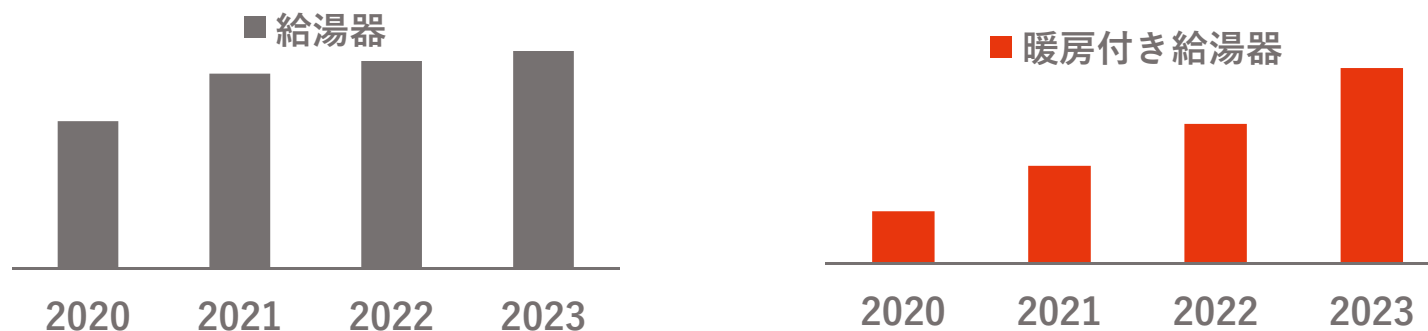
「暖房付」給湯器 前期比70%増

- ガス会社との協業強化、代理店の開拓・育成
- 暖房付き給湯器新製品E1シリーズ投入(日中共同開発)



2022 高付加価値給湯器の拡販と暖房・業用分野の拡大

- Sシリーズバリエーション展開
- 高付加価値商品の更なる拡大に向けたリアル提案営業強化
- 暖房・業用分野拡大(暖房販売網の全国展開、ガス会社協業)



打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)

2021 上海から周辺エリアへ拡大と企業ブランド力強化

■3～4級都市(地方都市)への拡大(陝西省ほか)

- ・エリアごとの販売力がある有力代理店との契約合意・協業

■ネット比率拡大販売 売上拡大

- ・ネット向け商品の拡充

■広告宣伝投資によるブランド力強化

- ・能率中国ショールーム兼研修センター2カ所新設
- ・北京国際展示会出展
- ・70周年イベント開催



2022 周辺都市への拡大と企業ブランド力向上

- 3～4級都市(地方都市:陝西省)モデルの横展開
- 企業ブランド力向上(新製品広告宣伝活動、ネット動画配信)→



打ち手② 北米(3社活用による温水事業の拡大)



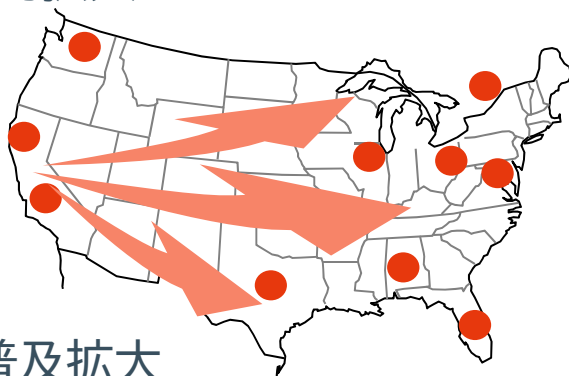
2021 流通網拡大によるタンクレス給湯器拡販

売上:142億円(前比115%)
利益: 4億円(前比105%)

Noritz Americaの流通網整備(販売網の確立)

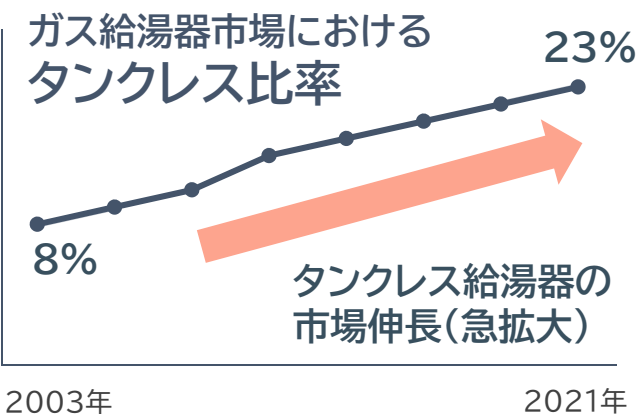
■大手管材卸の拠点採用拡大

本社所在地カリフォルニア
(西海岸)から東部へ拡大



■タンクレス給湯器の普及拡大

販売台数 前期比9%増



当社商品の強み

- ・様々な現場に対応可能な排気・配管設計
- ・業界最高クラスの高い熱効率と低NOx燃焼
- ・全1次空気燃焼給湯器の幅広い品揃え

2022 市場伸長に沿ったタンクレス給湯器拡販

- 流通網の拡大と採用強化
- 部品内製化によるコスト対応力強化
- 全1次空気燃焼給湯器の供給能力増強による量的拡大

打ち手③ 豪州(業務用分野の拡大)



2021 強み(電気&ガス)を活かした拡販と業務用の拡大

売上:77億円(前比121%)
利益: 4億円(前比193%)



- 業務用給湯器新製品(タンク・タンクレス一体化)発売で前期比15%増
- ニュージーランド市場本格参入に伴い、タンクレス販売が前期比50%増

2022 業務用給湯器の拡販とニュージーランド市場の拡大

- 大手管材卸向けOEM 新製品発売
- ニュージーランド市場でのタンクレス拡販
- 7月生産設備導入によるオペレーションコスト低減と工程内不良の低減

打ち手④ 新規エリア(東南アジアへの参入)

2021 東南アジア市場への事業進出

ハノイに本社を持つ2003年設立の浄水器・家電業界トップメーカー「Kangaroo社」の株式44%を取得し、6月に持分法適用会社化



- 浄水器 前期比1.5倍
- キッチンアプライアンス分野 前期比1.8倍
- 下期ロックダウンが営業利益に影響

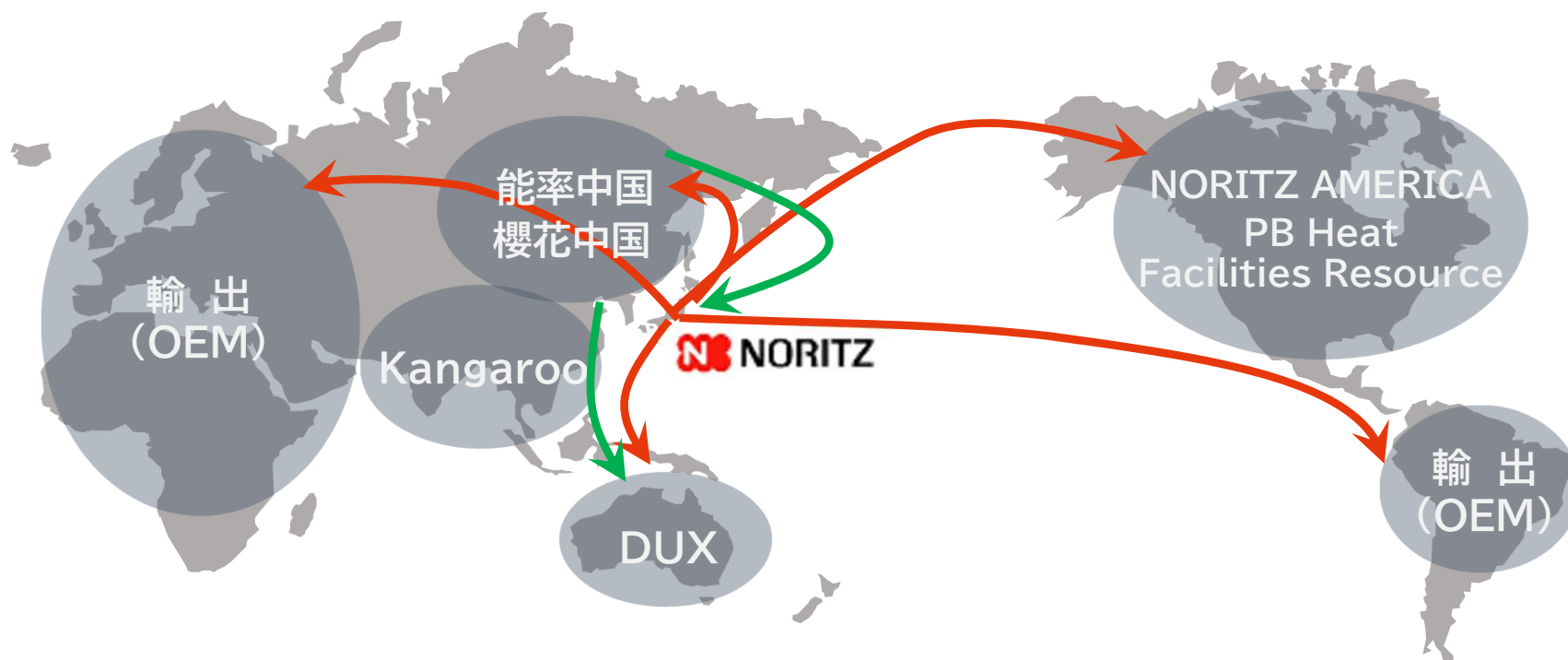


2022 事業安定化と周辺国への展開

- Kangaroo社商品を東南アジア周辺国及びノーリツ既進国へ展開
- ノーリツの生産ノウハウ展開でモノづくり支援(品質・生産性向上)

2022 販売エリアの拡大と開発・生産拠点の最大活用

- 中国の開発・生産拠点を最大活用
- エリアニーズに合わせた商品の投入
- 東南アジアへの参入
- 未開拓地域への輸出拡大



つぎも選ばれる仕掛けの創出

Vプラン23 新たな成長のための取り組み

新技術

新ビジネスモデル

テーマ

先行技術開発

- ・ 神戸大学包括連携協定
- ・ NEDO※の公募事業採択

製品開発

- ・ 顧客とのつながり
- ・ 脱炭素への貢献

東南アジアへの拠点設置

- ・ Kangaroo

新サービスの立案・推進

- ・ サブスク・リース等

※ 国立研究開発法人新エネ・産業技術総合開発機構

取組み

先行技術獲得

新価値開発

海外新規エリア

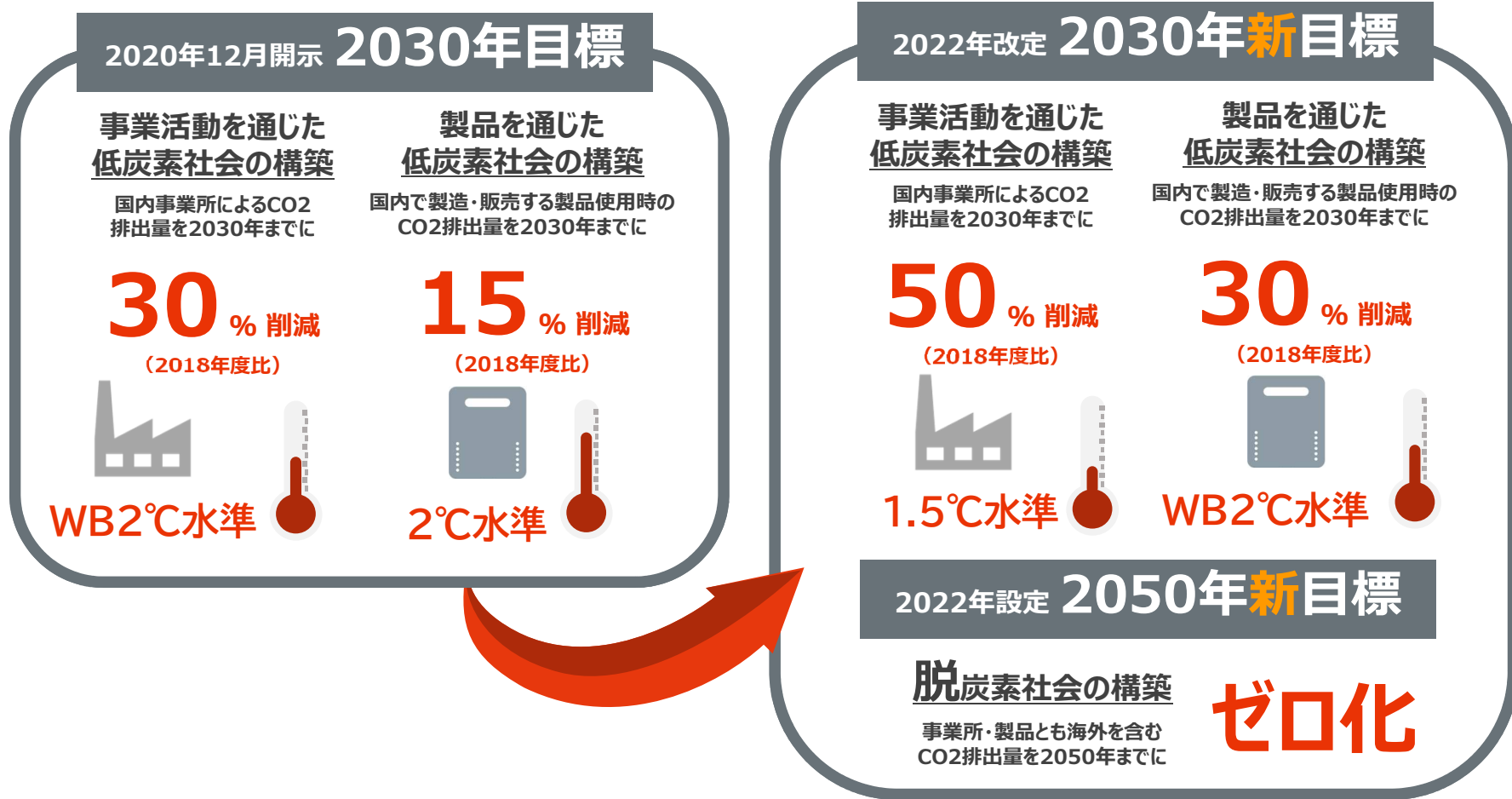
国内販売モデル

環境への貢献

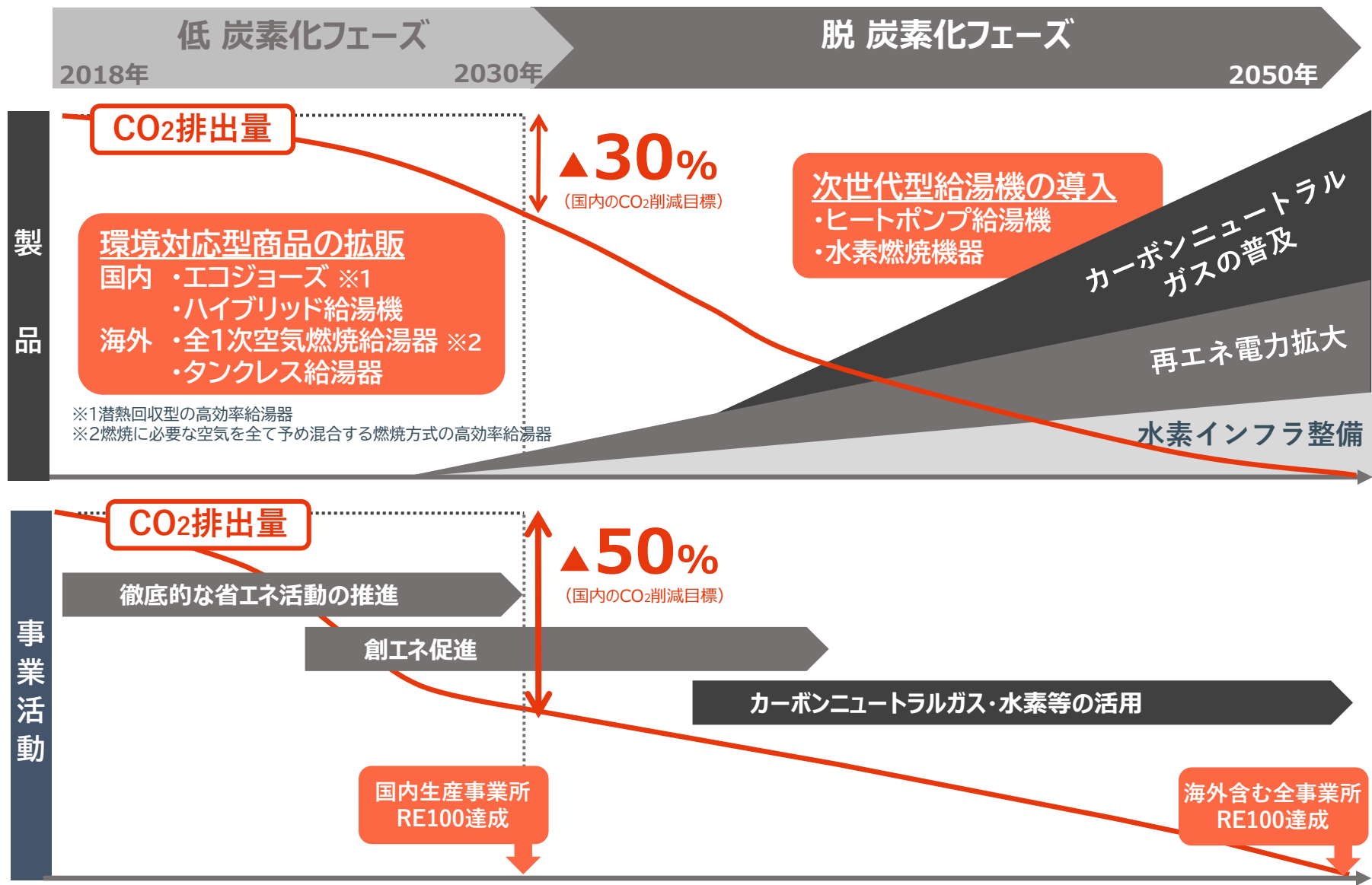
低炭素・脱炭素社会実現に向けたCO2削減目標の改定



■日本政府の目標改定を受け、脱炭素社会実現に向けた中長期目標 (CO2削減目標)を改定



低炭素・脱炭素社会実現に向けたロードマップ



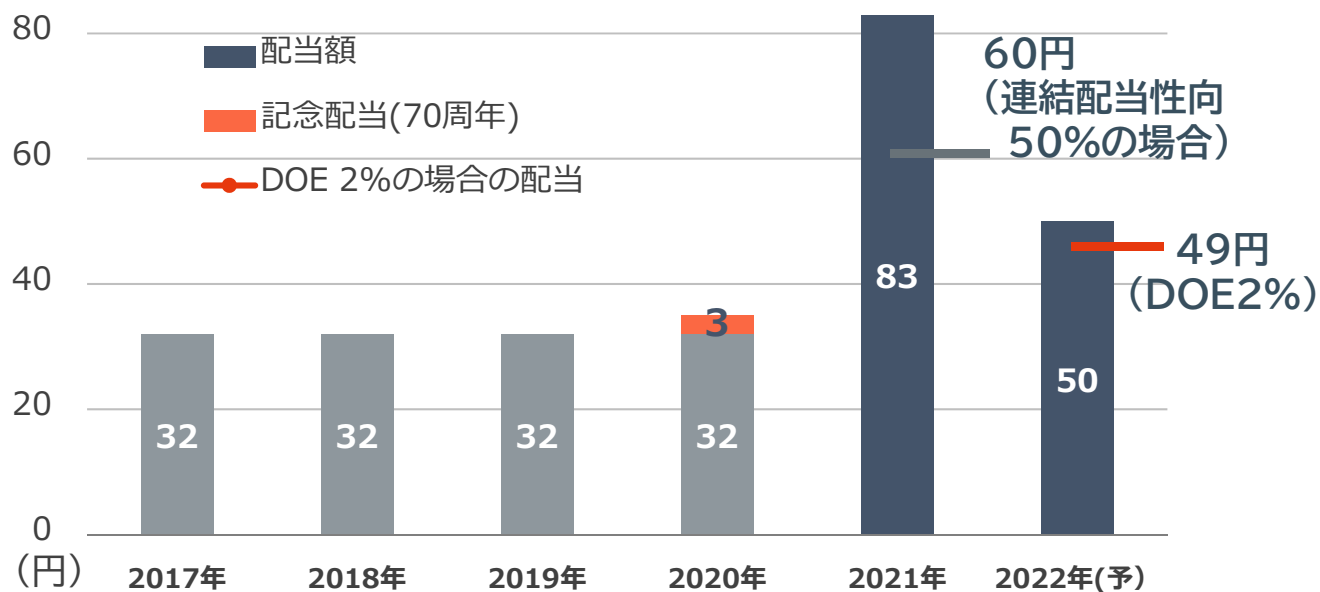
株主還元

期末配当51円(中間配当32円と合わせ83円)

部品調達難というイレギュラー事象による業績悪化の為、第2四半期決算時予想から減配せず

配当方針

- 2021～2023年度:業績連動に安定性を加味した株主還元「連結配当性向50%」または「DOE2%」のいずれか高い方を選択



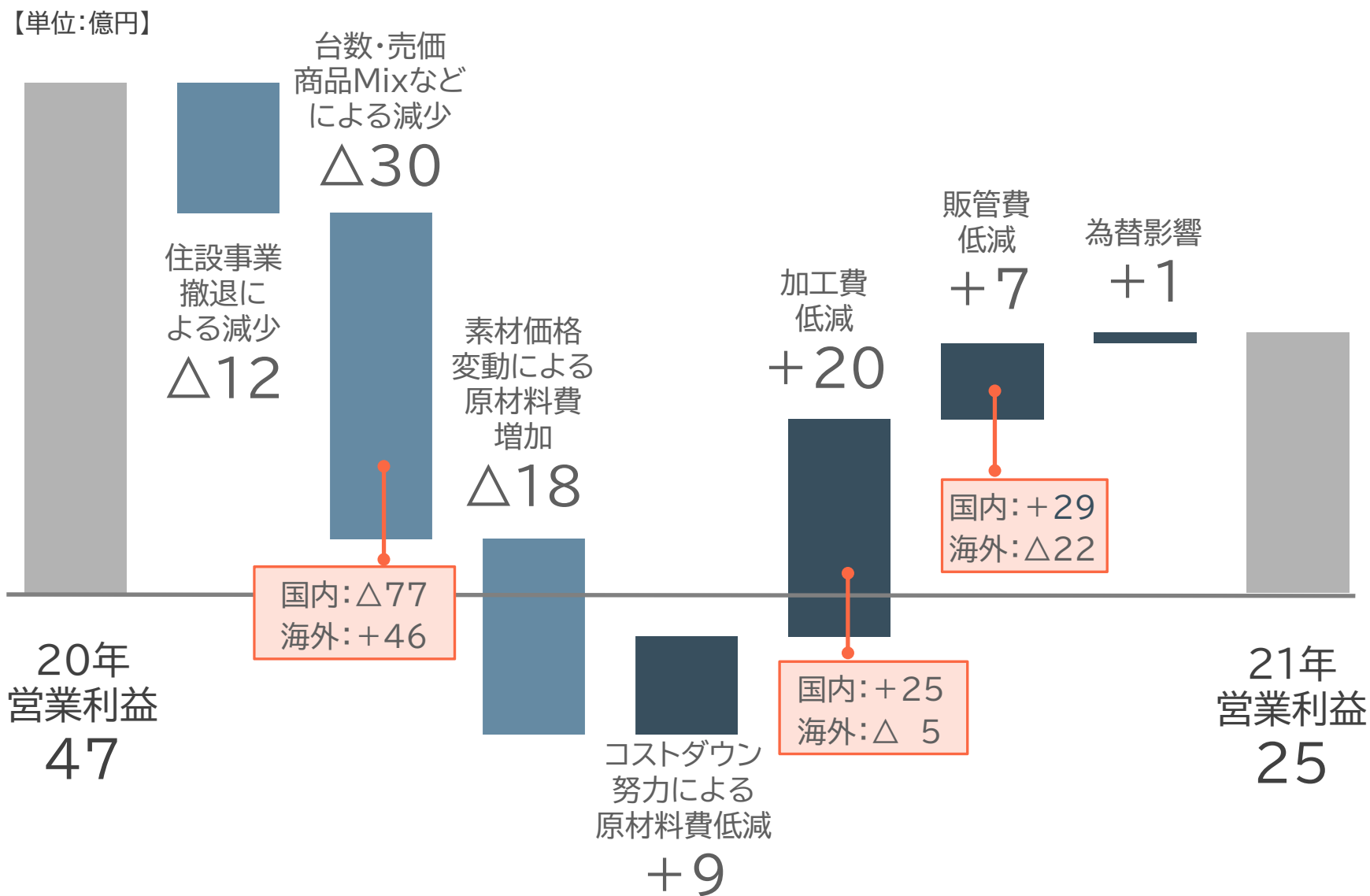
自己株式

- 機動的な取得の実施を検討
- 消却(2023年末の自己株式数を発行済株式数の5%程度へ)

■ご参考資料

決算補足データ

2021年12月期本決算(累計):営業利益増減要因



2021年12月期(累計):国内事業

高付加価値商品の拡販で上半期好調、下半期は部品調達難品の影響で売上減

- 温水:除菌機能搭載の給湯器販売数UPが増益に寄与、4Qは部品調達難による減産で売上減
- 厨房:レンジフードセット販売効果出るも、下半期需要低迷により台数減

単位:百万円

	2020年 12月期累計	2021年 12月期累計	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	133,385	115,382	△18,003	△13.5%
温水空調	106,224	91,656	△14,568	△13.7%
厨房	18,697	17,366	△1,330	△7.1%
その他	4,868	6,359	+1,491	+30.6%
住設システム	3,595	—	△3,595	—
営業利益	4,385	△183	△4,568	赤字転換

2021年12月期(累計):海外事業

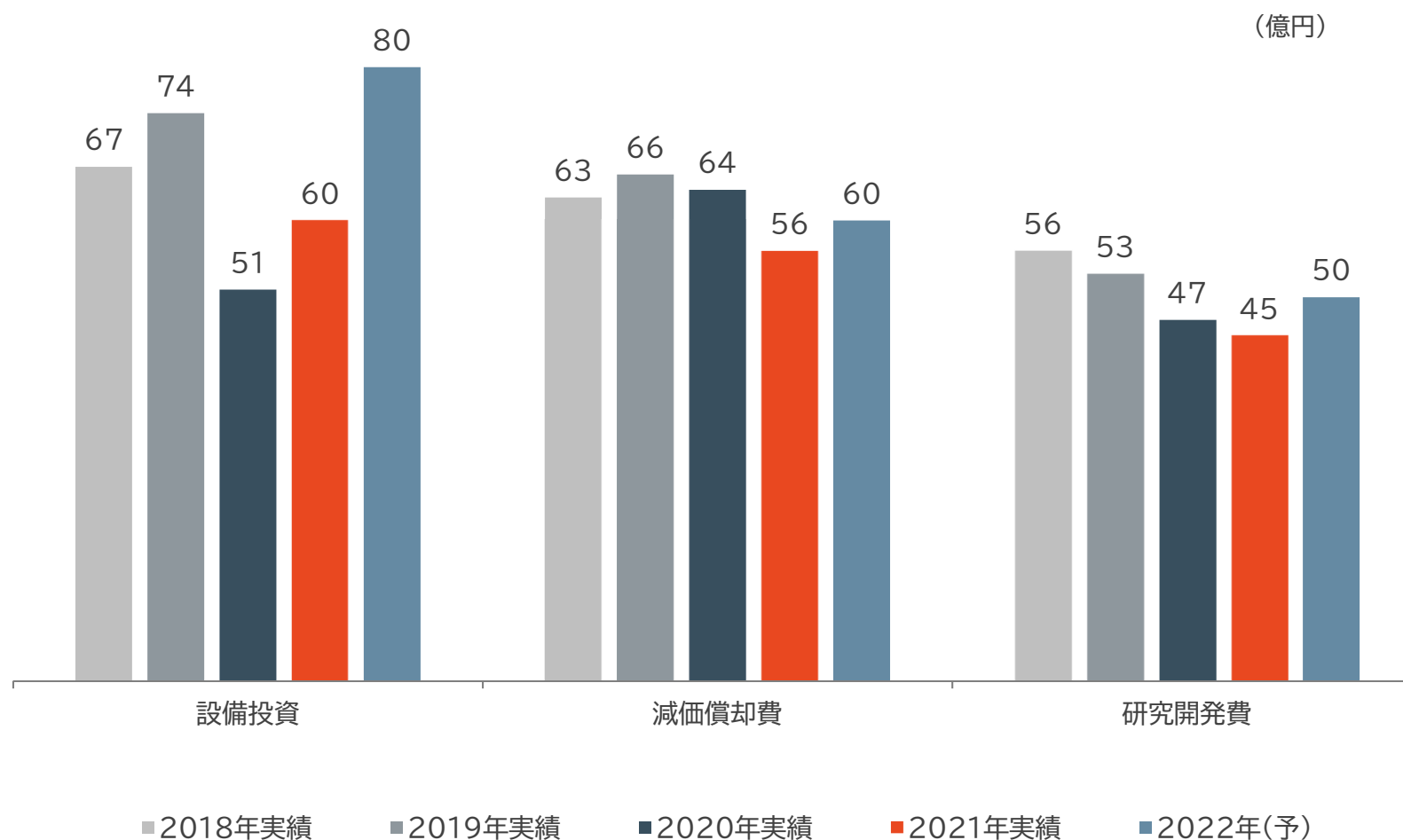
コロナ影響払拭後の需要を取り込み、全てのエリアで増収増益

- 中国: 能率中国の販売が、新製品投入と積極的な販促策で順調に推移
- 北米: 大手管材卸の採用タンクレス給湯器の販売好調、4Qは部品調達難の影響で売上減
- 豪州: 業務用・家庭用給湯器ともに伸長し、増収増益に寄与

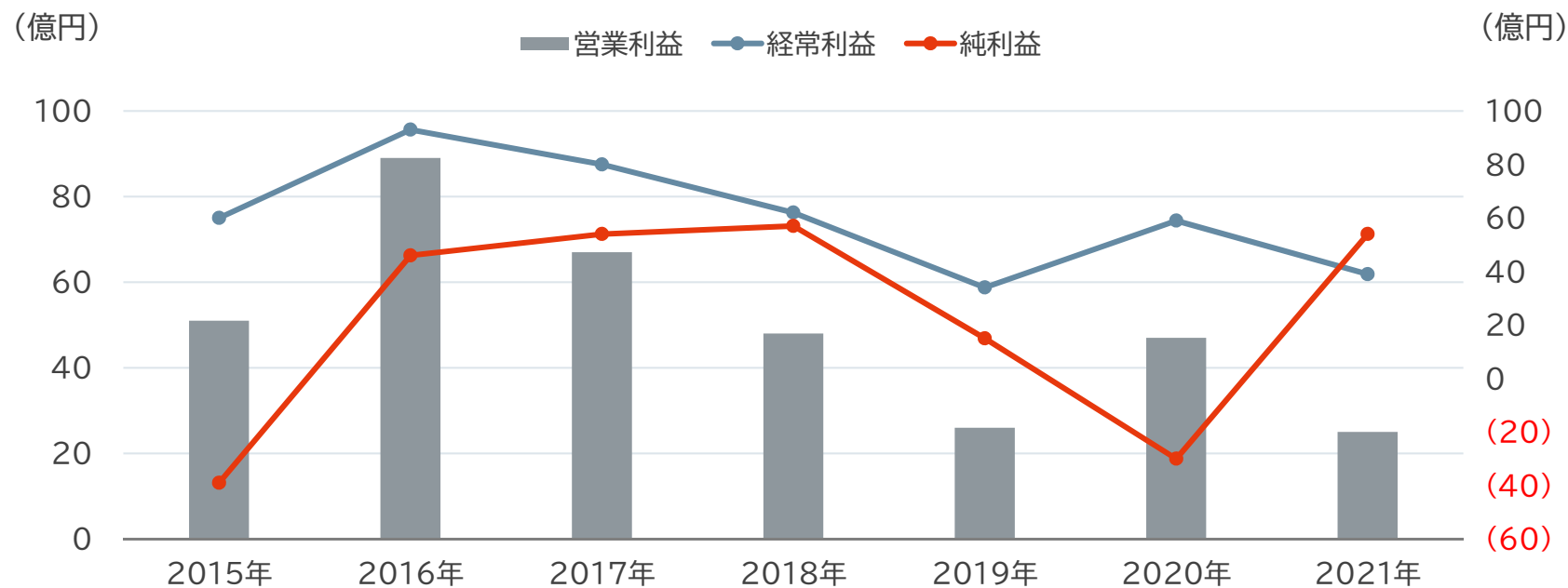
単位: 百万円

		2020年 12月期累計	2021年 12月期累計	増減 (金額)	変化率 (%)
中国	売上高	30,303	39,268	+8,964	+29.6%
	営業利益	191	1,796	+1,605	+837.7%
北米	売上高	12,336	14,270	+1,933	+15.7%
	営業利益	395	417	+22	+5.6%
豪州	売上高	6,363	7,718	+1,354	+21.3%
	営業利益	296	481	+185	+62.7%
その他	売上高	1,469	1,503	+33	+2.3%
	営業利益	△505	△12	+492	赤字縮小
合計	売上高	50,473	62,760	+12,286	+24.3%
	営業利益	378	2,683	+2,305	+609.3%

設備投資・減価償却費・研究開発費の計画



※減価償却費はのれん、商標権、顧客関連資産の償却費除く



	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
営業利益率	2.3%	4.2%	3.1%	2.3%	1.3%	2.6%	1.4%
ROE	△3.6%	4.3%	4.8%	5.1%	1.4%	△2.8%	5.0%
EPS	△82.8円	97.3円	113.0円	120.9円	31.8円	△64.8円	119.1円

Q(品質)+ESG に基づいた事業活動



サステナビリティ社会への貢献のために

2030年へ向けて企業価値を高める3つのビジョン

1. 地球環境への責任を果たす



環境課題の解決に向け
省エネ・省資源で
高品質な製品を
積極的に開発・販売します。

2. お客様とともに未来を考える



事業に即した「あるべき姿」

お客様とともに未来を考え
イノベーションを通じて
クリーンで快適な生活をお届けします。

3. パートナーシップで成長を目指す



パートナー企業様との
連携により社会課題を
解決し世界中で選ばれ
続ける企業へ成長します。

Quality(品質)

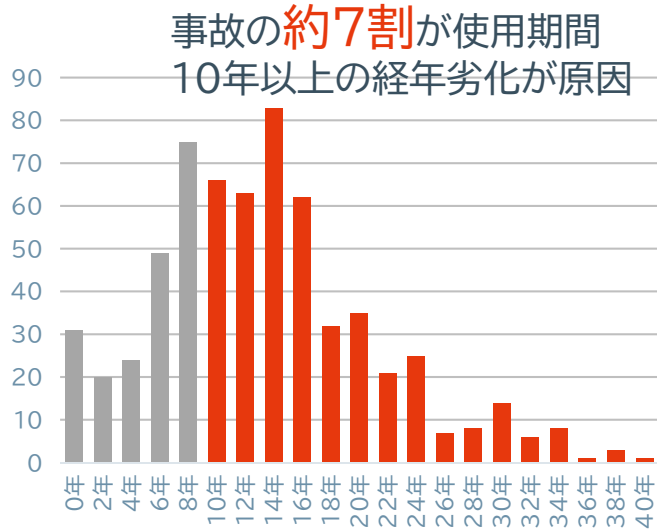


製品安全の推進:お客様の安心・安全な暮らしをサポート

社会課題解決につながる持続的活動へ

「点検お知らせ機能」による
点検と適切な時期での取替推進で
経年劣化事故を抑制

製品の使用期間と事故発生件数



出典:NITE_平成29年10月プレスリリース資料より抜粋

従来:故障起点の取替



持続可能な目指す姿:
点検による安心・安全の提供と適切な時期での取替



業務用機器も「点検」による適切な取替を促進

Environment(環境対策)



気候変動への対応

低炭素社会実現に向けたこれまでの取り組みとこれから



Environment(環境対策)



気候変動への対応

日本政府の目標改定を受け、脱炭素社会実現に向けた中長期目標 (CO2削減目標)を改定

2020年12月開示 2030年目標

事業活動を通じた 低炭素社会の構築

国内事業所によるCO2
排出量を2030年までに

30 % 削減
(2018年度比)



WB2°C水準



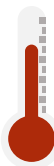
製品を通じた 低炭素社会の構築

国内で製造・販売する製品使用時の
CO2排出量を2030年までに

15 % 削減
(2018年度比)



2°C水準



2022年改定 2030年新目標

事業活動を通じた 低炭素社会の構築

国内事業所によるCO2
排出量を2030年までに

50 % 削減
(2018年度比)



1.5°C水準



製品を通じた 低炭素社会の構築

国内で製造・販売する製品使用時の
CO2排出量を2030年までに

30 % 削減
(2018年度比)



WB2°C水準



2022年設定 2050年新目標

脱炭素社会の構築

事業所・製品とも海外を含む
CO2排出量を2050年までに

ゼロ化



人的資本の開発による従業員パフォーマンス向上

項目	実施事項
▶ 人事制度の変更	<ul style="list-style-type: none"> ・メンバーシップ型からジョブ型(職責賃金)へ移行 ・次世代育成(若手・女性の抜擢) ・評価制度の変更(パフォーマンス評価導入)
▶ 組織への貢献意欲向上	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員への譲渡制限付株式報酬制度(RS)導入によるオーナーシップ・株主目線醸成(2020年12月実施済) ・従業員エンゲージメントサーベイの実施(毎月) ・取締役と従業員のチームミーティング「わかす会議」実施
▶ 働き方改革と健康経営	<ul style="list-style-type: none"> ・業務ツールデジタル化による働き方改革 ・心身ともに健康に働ける環境や制度の整備(健康経営優良法人2020ホワイト500認定)

Society(社会課題解決)



先行技術の開発による環境・社会課題解決

神戸大学との包括連携協定により新エネルギー対応技術を開発

研究プロジェクト

- 脱炭素技術領域 Decarbonization technology
- ウェルネス技術領域 Wellness
- DX技術領域 Digital Transformation
- 衛生・殺菌技術領域 Hygiene / sterilization



NEDO(国立研究開発法人新エネ・産業技術総合開発機構)の公募事業に採択
熱エネルギー循環型ハイブリッドヒートポンプ給湯システム開発で低炭素社会へ貢献

開発テーマ

生活スタイルを変えず
安心を守りながら省エネ
化を図るシステム開発

テーマの目的・概要

ヒートポンプサイクルを構成するコンプレッサ・凝縮器・蒸発器、冷媒を
開発検討(生活排熱を熱源として利用する事で給湯一次エネルギー
効率を高めた普及型ハイブリッドヒートポンプ給湯システムを実現)



コーポレートガバナンスへの対応

項目	実施事項
<p>➤ 取締役会の 実効性</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・取締役スキルの多様性進化(意思決定の迅速化) ・取締役スキルマトリクス作成, サクセッションプランとの連動 ・取締役会の実効性外部評価導入(実効性の強化) ・報酬構成の見直し(RS導入他)
<p>➤ 資本効率</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ROE 5%達成 ・政策保有株の縮減(▲3銘柄) ・不動産の売却

本資料は、当社の事業及び業界動向について当社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明は、様々なリスクや不確かさが伴っています。既に知られた、もしくははまだ知られていないリスク、不確かさその他の要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。

当社は、将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なることもありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2022年2月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2022年2月現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

株式会社ノーリツ

<https://www.noritz.co.jp/company/ir/>