

2023年12月期3期 決算説明資料

2023.11.09
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
- 2023年12月期3期(累計)結果と「Vプラン23」進捗
 - ・ 2023年12月期3期(累計)決算結果
 - ・ 「Vプラン23」重点課題
 - ・ 「Vプラン23」国内事業の進捗
 - ・ 「Vプラン23」海外事業の進捗
 - ・ 業績見通し／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	●			●	●		

※ハイブリッド給湯機(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

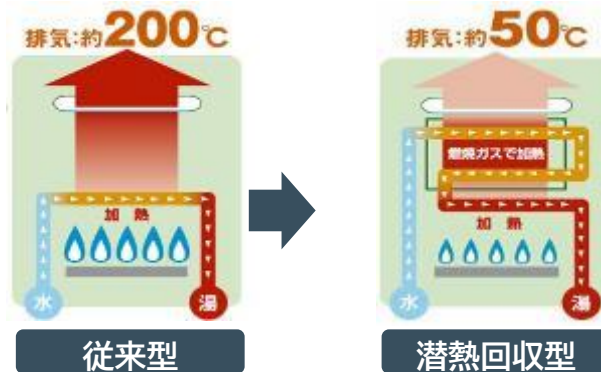
低Nox・全1次空気燃焼※バーナー



※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

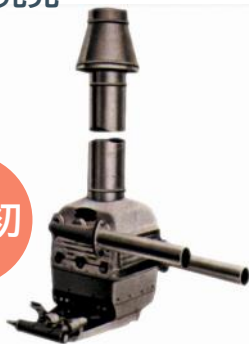
エネルギー変化へ対応

お客さまの利便性追求



1951年
さめないタイル風呂
能率風呂A型発売

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

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

環境への対応

安全・安心・衛生・睡眠など 社会課題への対応

1970年
両面焼きグリル搭載
コンロ開発



業界初

2002年
排熱を再利用
エコジョーズ発売



2013年
ガスと電気でも効率
ハイブリッド給湯機発売



業界初

2017年
見まもり&除菌機能
搭載給湯器発売



業界初

2023年
社会課題を
解決する
給湯器発売

業界初

オゾン水除菌
ユニット
「アクアオゾン」



業界初

2014年
グリルで本格調理
マルチグリル発売



2021年9月
集合用ハイブリッド
給湯機発売

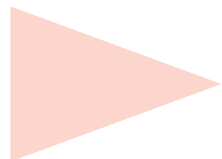
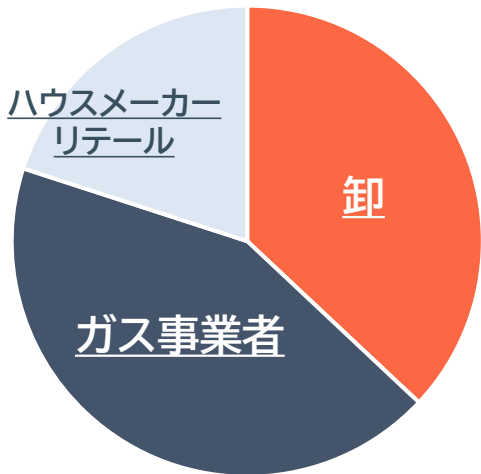
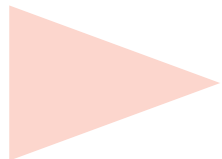


人体熱モデル技術
「ヒート」

流通を通じた商品の販売とお客さま接点

商品・施工

当社



お客さま

「お客さまとの接点強化」が必要

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



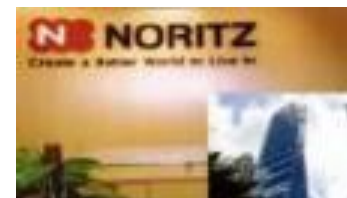
- 開発
- 生産
- 販売

能率(中国)投資有限公司
能率(上海)住宅設備有限公司



- 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 International Joint Venture Company



中国



- ・家庭用/業務用ガス瞬間式給湯器
- ・家庭用コンビネーションボイラー
(暖房付き給湯器)
- ・電気温水器
- ・レンジフード
- ・ガスコンロ



北米



- ・家庭用/業務用ガス瞬間式給湯器
- ・家庭用/業務用ボイラー
- ・家庭用コンビネーションボイラー
(暖房付き給湯器)



オーストラリア

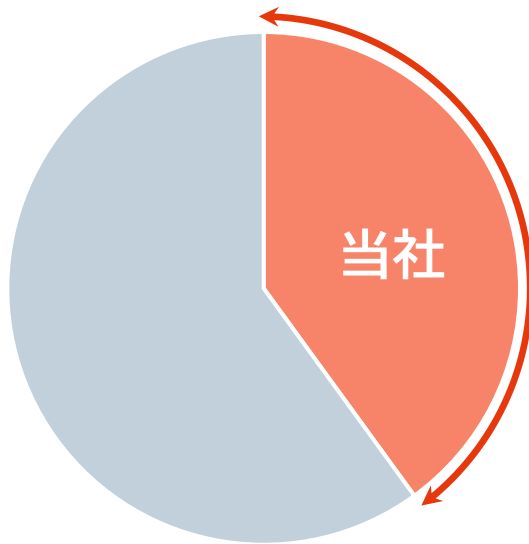


- ・家庭用/業務用ガス瞬間式給湯器
- ・家庭用ガスタンク式給湯器
- ・ヒートポンプ給湯器
- ・電気温水器
- ・太陽熱温水器
- ・業務用貯湯タンク

国内：成熟市場

<ガス・石油給湯機器シェア>

国内トップクラス



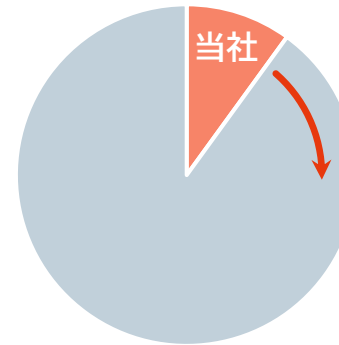
(当社調べ)

高いシェアを背景に
高付加価値商品を拡販

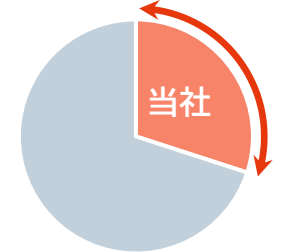
海外：成長市場

<タンクレス給湯器シェア>

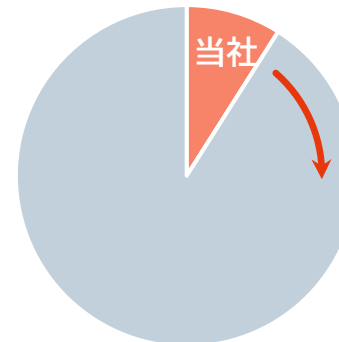
■中国



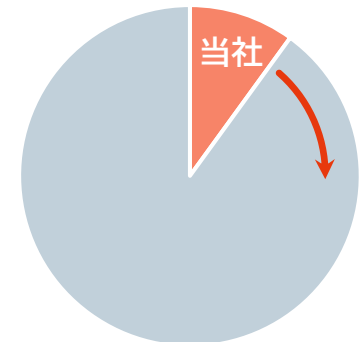
■上海トップクラス



■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

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



基本方針	Vプラン20の残課題	事業方針	打ち手
持続可能な事業基盤の確立	サプライチェーンの再構築		
	1. 盤石なサプライチェーンの構築		
	国内事業		
	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
つぎも選ばれる仕掛けの創出	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
挑戦しつづける組織への変革	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		
	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

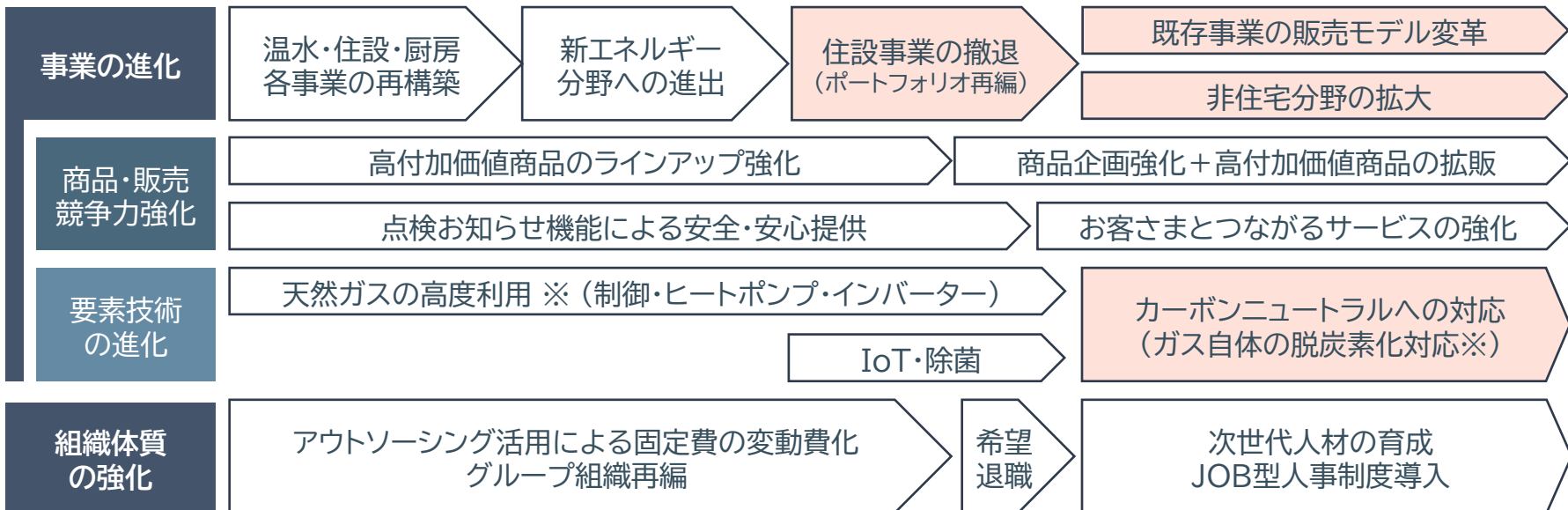
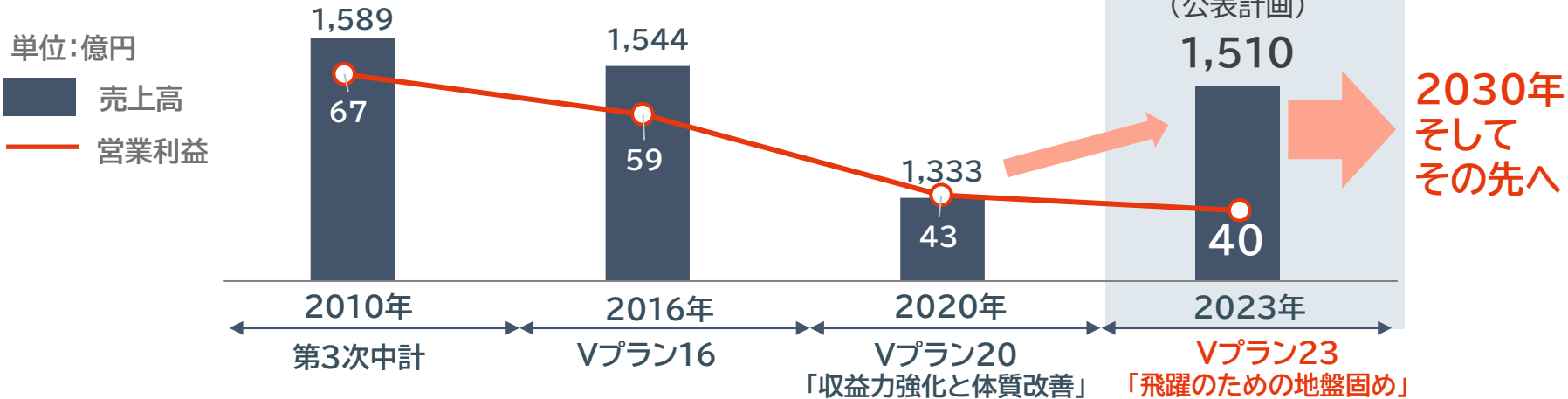
Vプラン23スタート時公表計画と最終年度2023年2月修正計画

単位:百万円

	Vプラン23 スタート時計画 (2021年2月公表)	最終年度修正 年間計画 (2023年2月修正)
売上高	192,000	234,000
国内事業	132,000	151,000
海外事業	60,000	83,000
営業利益	8,000	8,000
国内事業	6,000	4,000
海外事業	2,000	4,000

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



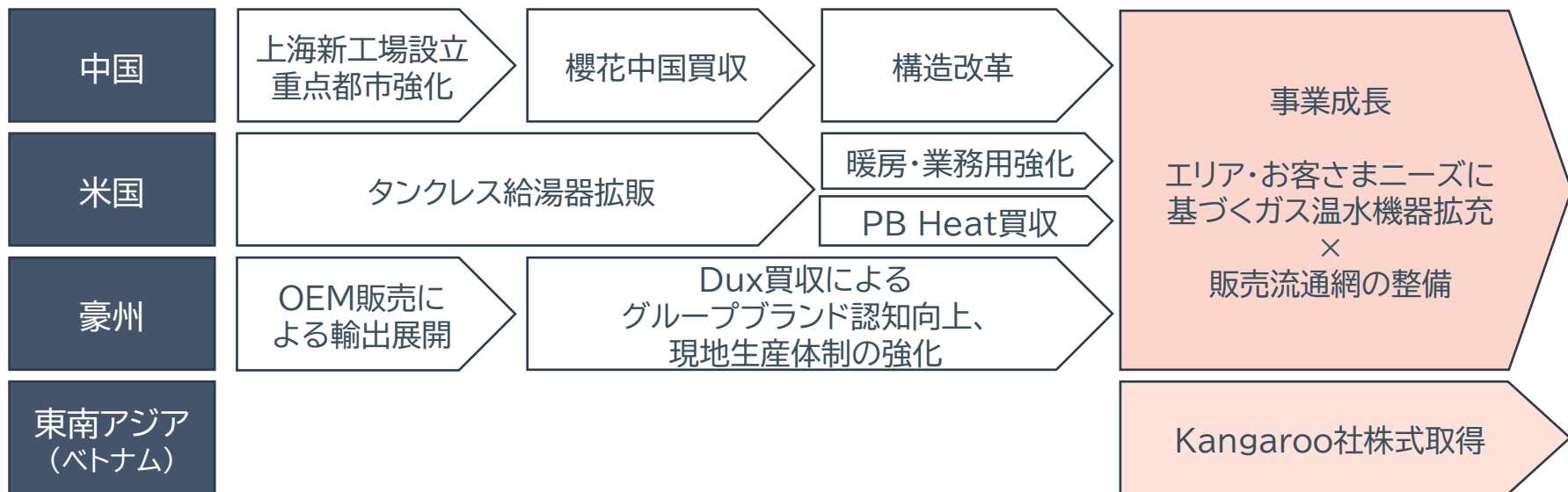
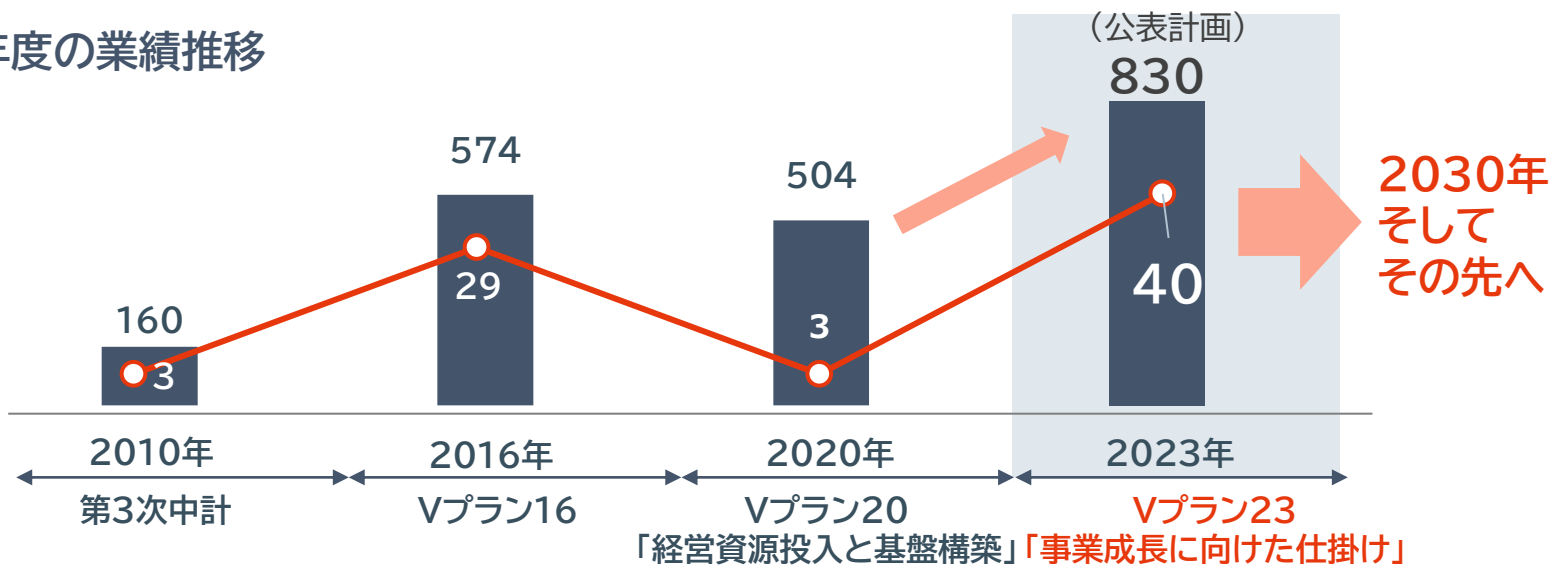
※日本ガス協会カーボンニュートラル2050より

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



■2023年12月期3期(累計)決算結果と 「Vプラン23」進捗

2023年12月期3期(累計)決算結果

概要

国内は、2期以降の需要低迷と為替の影響で計画に届かず、減収減益。
海外は、暖房・業務用で健闘し、増収増益。全体では、減収減益。

売上高

1,448億円 (前年同期差△53億円)

- ・国内 922億円 (前年同期差△65億円)
- ・海外 525億円 (前年同期差+11億円)

営業利益

8億円 (前年同期差△20億円)

- ・国内 △14億円 (前年同期差 △23億円)
- ・海外 22億円 (前年同期差 +3億円)

純利益

5億円 (前年同期差△16億円)

株式売却益2億円を計上

前年比較

単位:百万円

	2022年 12月期 3期実績	2023年 12月期 3期実績	前年差 (金額)	2022年 12月期 3期累計実績	2023年 12月期 3期累計実績	前年差 (金額)	前年 増減率 (%)
売上高	54,477	45,050	△9,426	150,182	144,803	△5,378	△3.6%
国内事業	34,835	27,270	△7,564	98,761	92,215	△6,546	△6.6%
海外事業	19,642	17,780	△1,862	51,420	52,588	+1,167	+2.3%
営業利益	2,063	△444	△2,508	2,865	832	△2,033	△71.0%
国内事業	342	△1,293	△1,635	942	△1,400	△2,343	-
海外事業	1,721	848	△872	1,922	2,232	+309	+16.1%
経常利益	2,435	△371	△2,807	3,953	1,011	△2,941	△74.4%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,726	△488	△2,215	2,242	573	△1,669	△74.4%

平均為替レート、1ドル=139.55円、1元=19.73円、1ASドル=92.67円 ※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

「Vプラン23」重点課題

① 盤石なくみの構築 調達リスクへの対応

	テーマ	2022年からの継続	2023年 + 盤石なくみ
部品調達	仕入先の拡大	市販流通品調達(コネクタ) サプライチェーン再編(ハーネス) 生産拠点の分散・新設、複社購買化	安定調達の確立と調達リスクの低減 ・調達基盤の整備(データベース構築)による 2次・3次調達先の把握 ・グループ内・外製の再編(生産・材料調達) ・先行発注の拡大(鋼板)
	部品在庫の拡大	先行発注・年間総量発注(電子部品) 在庫積み増し(電子部品・機能部品)	
設計変更	代替部品を使用した商品開発	カスタム品開発(コネクタ)	開発・購買の連携 ・運用スキーム変更(選定／評価)
	緊急設計変更	汎用部品を使用した商品設計 調達リスク部品レス仕様の設計	

② DXと3PLを起点とした生産プロセスの変革による原価低減



- PLM基盤(SCデータ連携と原価管理基盤)の構築
- 生産設備および部品格納・運搬の自動化
- AI・デジタル技術を活用した調達の最適化
- 東西2拠点での生産・物流本格稼働による生産・物流拠点最適化

①②とも、担当部門を設定し、ワーキングにて具体案を企画推進中

「Vプラン23」国内事業の進捗

概要

温水・厨房とも2期からの需要低迷が継続、販売が低迷し減収減益

価格改定(2023年5月)効果で収益率を改善するも、2期からの需要低迷の影響を受け、3期も温水機器が計画に届かず減収減益。

単位:百万円

	2022年 12月期 3期	2023年 12月期 3期	前年差 (金額)	2022年 12月期 3期累計	2023年 12月期 3期累計	累計 前年差 (金額)	累計 増減率 (%)
売上高	34,835	27,270	△7,564	98,761	92,215	△6,546	△6.6%
温水空調	29,510	21,797	△7,713	82,508	76,598	△5,909	△7.2%
厨房	3,919	3,721	△197	11,948	10,901	△1,046	△8.8%
その他	1,464	1,751	+346	4,305	4,715	△410	△9.5%
営業利益	342	△1,293	△1,635	942	△1,400	△2,343	—

打ち手① 高付加価値商品の拡販

お客さまの体験価値向上を目指した新たなマーケティングを展開

環境配慮型商品の普及と浸透

社会課題解決型商品ブランディング

厨房分野の質的向上と量的拡大

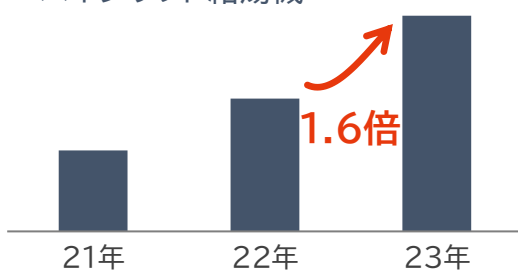


【成果】ハイブリッド給湯機好調、厨房新商品で成長の兆し

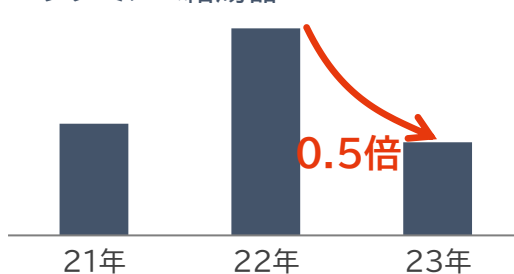
※グラフは1～9月の実績比較

- ハイブリッド給湯機が引き続き好調、レジリエンスアワード優秀賞受賞
政府の補助金を活用し、環境配慮型商品を拡販
- 需要が低迷する中、新商品効果で3期のビルトインコンロ中級品が前年比2桁増。
8月発売の新商品「Orche」と調理アプリ「つなぐレシピ」がグッドデザイン賞受賞。

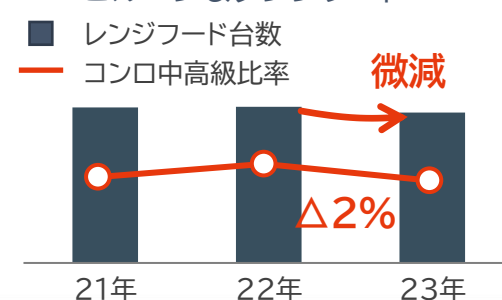
<ハイブリッド給湯機>



<プレミアム給湯器>



<ビルコン&レンジフード>



打ち手① 高付加価値商品の拡販

【成果】社会課題解決訴求による新商品ブランディング

新商品&戦略発表会開催(2期): 「NORITZ For 2030」(ノーリツが解決する社会課題)

衛生ニーズ
の高まり

入浴事故
の増加

世界最下位
の睡眠不足

自宅調理
の拡大

調理初心者
の増加

おふろまるごと除菌・あったか睡眠サポート

ガス風呂給湯器GT-C72シリーズ
&リモコンRC-K001Wシリーズ(7/3発売)

みんなを料理上手に

コンロ「Orche」&レンジフード「easia」
&アプリ「つなぐレシピ」(8/1発売)

- 新商品TVCMの積極投入で認知向上
- イノベーションミーティング参画の流通事業者とともに4期最需要期の販売促進を強化



イノベーションミーティング



新商品テレビCM放送 (給湯器7/4~, コンロ8/1~)



打ち手② 取替による販売モデル構築

お客さまとのつながりを拡大し、エンゲージメントを向上

■ 点検お知らせ機能を活用し、お客さまと“つながる”販売モデルを構築

①お客さま起点(デジタル) ②サービス起点(リアル) 両面でのつながり拡大による価値創出

点検起点の取替モデル

給湯器のほぼ全ての機種に「点検お知らせ機能」を搭載



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
- ・通販
- ・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

お客さま起点のコンテンツ



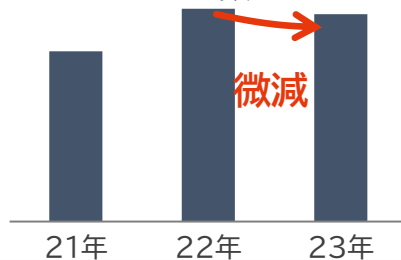
- アプリ機能強化とつながり強化
- ・おふろのじかん
 - ・おふろのずかん
 - ・わかすアプリ
 - ・アンケート

【成果】 需要低迷の中で、サービスの質向上でつながり拡大

※グラフは1~9月の実績比較

- わかすアプリ更新でユーザーとのつながり率が1.5倍に向上
- 点検・保守契約等のつながり強化により、点検起点の買替件数を拡大

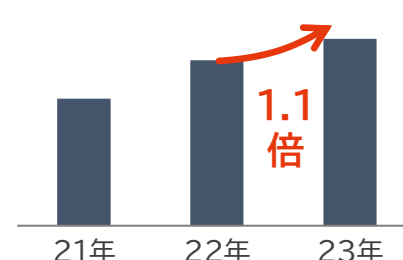
<IoTリモコン数>



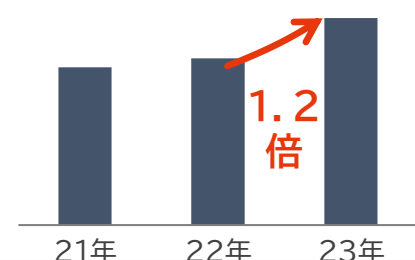
<10年点検件数>



<点検起点取替件数>

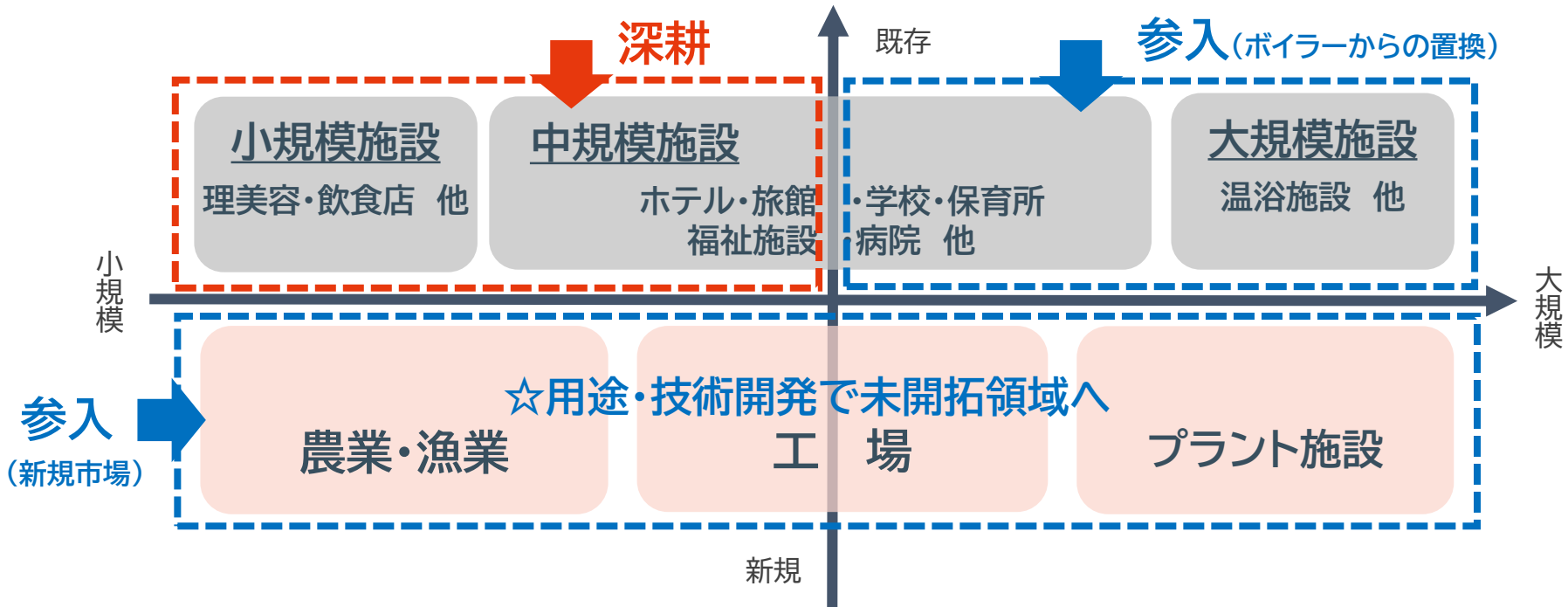


<家庭用保守契約累計件数>



打ち手③ 非住宅分野の販売モデル構築

【非住宅分野の事業拡大イメージ】



【参入後のつながる販売モデル (保守点検を軸とした施設とのつながり)】



打ち手③ 非住宅分野の販売モデル構築

新規市場参入とつながり強化

- 2022年発売の新製品拡販による非住宅事業拡大 新規市場・用途開発
- 他社連携加速とつながる販売モデルの確立 保守点検サービスメニュー拡充

【成果】業務用給湯器の3期売上2割増、保守契約も拡大

※グラフは1～9月の実績比較

- 高温(84℃)出湯給湯器の用途開発が進み、市場を創造（食品加工工場・酪農 他）
- 小型業務用エコキュート／ハイブリッド給湯システム提案促進
- 「集合用排気システム」全国展開でボイラーからの取替促進 CO₂排出量 約20%削減
- 組立配送・ろ過昇温ポンプユニット(9月発売) 現場の省施工・省人化に貢献
- 保守の新規契約獲得で契約数は前年比1.2倍



業務用ヒートポンプ給湯器

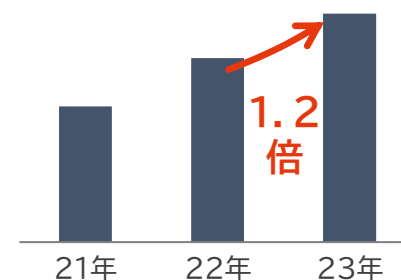


集合用排気システム



ろ過昇温ポンプユニット

<非住宅保守契約累計数>



3PL本格稼働開始、原価改善継続で素材高騰をカバー

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**
 21～22年累計
19億円
 (22年9.5億円)

- 3PL(物流システムの外部委託) 22年11月開始
 ➔物流費のコストアップ抑制、物流機能の維持向上

【成果】進捗

2023年3期実績 (素材価格変動、市況品調達によるコストアップは含まず)

5.3億円 (V23累計 24.1億円)

「Vプラン23」海外事業の進捗

概要

中・米は需要停滞の中、暖房用と業務用でカバーし増収増益

中国は、経済低迷の影響を受け、3期は設備機器の販売苦戦。米国は、家庭用給湯器の市況低迷を暖房用と業務用のシステム販売でカバー。全エリアで増収を確保。

単位:百万円

		2022年 12月期 3期	2023年 12月期 3期	前年差 (金額)	2022年 12月期 3Q累計	2023年 12月期 3Q累計	累計 前年差 (金額)	累計 増減率 (%)
中国	売上高	12,541	10,919	△1,621	31,291	31,761	+470	+1.5%
	営業利益	948	614	△334	1,052	1,456	+404	+38.4%
北米	売上高	3,645	3,695	+49	11,565	11,734	+168	+1.5%
	営業利益	△42	△10	+31	△318	185	+504	—
豪州	売上高	3,015	2,735	△279	7,342	7,859	+516	+7.0%
	営業利益	175	208	+32	388	499	+111	+28.7%
その他	売上高	440	430	△9	1,221	1,232	+11	+1.0%
	営業利益	638	37	△601	800	90	△709	△88.7%
合計	売上高	19,642	17,780	△1,862	51,420	52,588	+1,167	+2.3%
	営業利益	1,721	848	△872	1,922	2,232	+309	+16.1%

打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)



現地法人(能率中国)の自立促進、生産・開発体制強化

- 能率中国 イノベーションセンター建設により
研究・開発機能強化と生産能力拡大(2026年1期運用開始予定)
- 家庭用Sシリーズ(中国開発・生産)バリエーション展開
- 高付加価値商品/暖房・業用分野拡大(販売網の全国展開)
- 厨房分野(ガスコンロ・レンジフード)品揃え強化による温水機器単品メーカーからの脱却



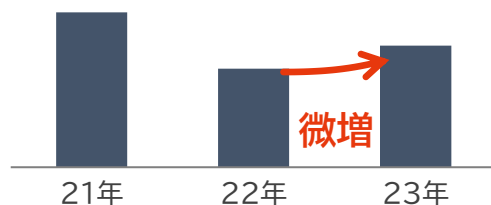
イノベーションセンターイメージ

【成果】経済低迷の影響で3期は販売苦戦も、暖房用が健闘

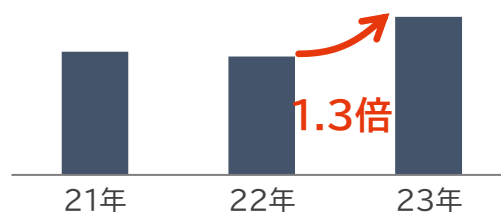
※グラフは1~9月の実績比較

- 能率中国はネット・リアル両面展開する中、リアルを中心にエリア拡大
- 高付加価値商品の拡販で暖房用伸長

<能率中国 家庭用>



<能率中国 暖房用>



<能率中国 業務用>



打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)

3～4級都市(地方都市)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)モデルを11省に拡大
- 企業ブランド力向上に向けた投資を継続
(新製品広告宣伝活動、ネット動画配信)



「能率中国企業ムービー」

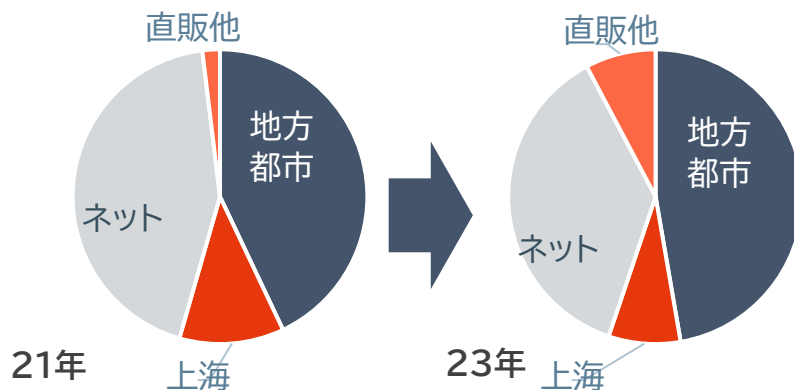
【成果】地方都市への拡大が順調

※グラフは1～9月の実績比較

- 運営代理政策を新たに浙江省、広州、武漢に展開
商品展示・体験研修で小代理を開拓
- 新商品・企業ブランド認知向上を目的に
能率中国30周年イベントを開催(9月)



<販売チャネル構成比>



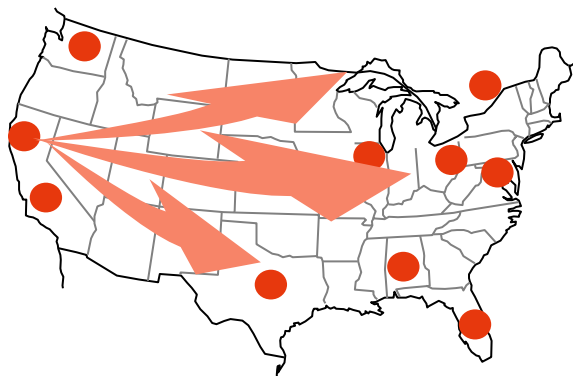
打ち手② 北米(3社活用による温水事業の拡大)



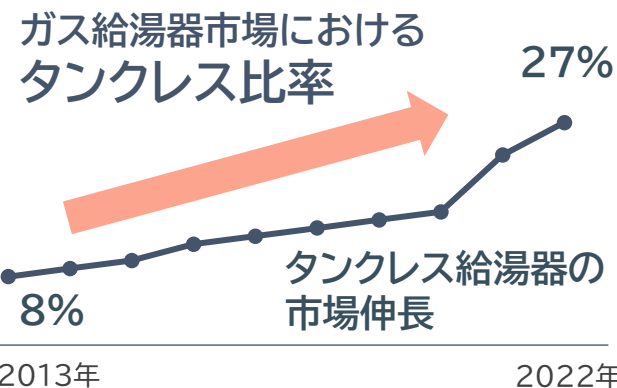
成長に向けた基盤の強化

■ Noritz Americaの流通網整備(販売網確立)

- ①大手管材卸・REPの拠点採用拡大
- ②スマホアプリ新メニューで流通とのつながり強化



- 業用・暖房事業強化 FRG社、PB Heat社
- 省施工を実現する業務用組立ラックシステム整備
- 環境配慮型商品の開発と拡販加速



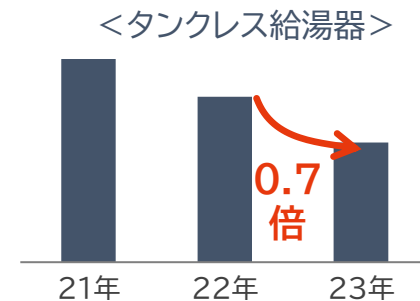
当社商品の強み

- ・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
- ・全一次空気燃焼給湯器の幅広い品揃え (エナジースター基準変更対応)

【成果】家庭用給湯器の低迷を業務用・暖房用でカバー

※グラフは1~9月の実績比較

- 業用・暖房商品の拡販で利益増
ラックシステム・ボイラー好調が継続、FRGの業績回復が顕著
- 業務用 HybridHot(ハイブリッドホット)拡販



業務用給湯器の拡販とニュージーランド市場の拡大



Canstar Blue社
より給湯器部門で
最高賞受賞

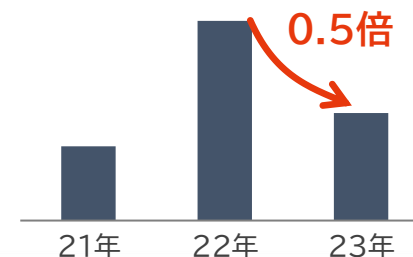
- OEM新製品、ニュージーランド市場でのタンクレス給湯器拡販
- 業用分野拡大

【成果】特定顧客向けが好調 豊富な品揃えを強みに増量

※グラフは1～9月の実績比較

- ニュージーランド向けタンクレス給湯器が好調 2.4倍
- タンク式給湯器 豪ホームセンター向け販売が好調に推移
- 業用分野 タンクレス含めて前年比1.2倍に増加

<タンクレス給湯器>



打ち手④ 新規エリア(東南アジアへの参入)



協業を本格化、「ベトナムでの水・湯関連機器のNo.1ブランドへ」

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、2021年6月に持分法適用会社化

- ハノイ新工場立ち上げ 生産拡大と原価低減
- 東南アジアでのKangaroo社商品(電温・浄水器他)販売



【成果】 経済が低迷する中、生産体制強化と在庫消化で経営効率アップ

- 生販在精度向上と原価低減活動推進(課題の明確化)
- ものづくり支援により品質向上
- 在庫消化を促進



ハノイ新工場(建設中)

中期グローバル事業の拡大

- 〈商品供給〉
- ・グループ全体で日本+中国の開発・生産体制を活用
 - ・グループ内商品展開を推進

- 〈重点テーマ〉
- ・環境配慮型商品によるカーボンニュートラル要請への対応
 - ・機器単品提案からシステム提案へのシフト



■業績見通し／株主還元

営業利益の通期見通し

単位:億円

	営業利益(公表値)		営業利益(見通し)			公表値との差
	年間		1~3期実績	4期見通し	年間	
国内	40		△14	22	8	△32
海外	40		22	13	35	△5
合計	80		8	35	43	△37

公表値との差

〈国内〉

- 2023年5月実施の価格改定による収益改善 +74億円
- 原材料・物流費等の増加 △63億円
- 需要低迷(台数減)による減少 △43億円

〈海外〉

- 需要低迷(台数減)による減少 △18億円
- 販管費の削減 +14億円

2023年計画修正

2023年2月公表値を「営業利益 43億円」に下方修正する

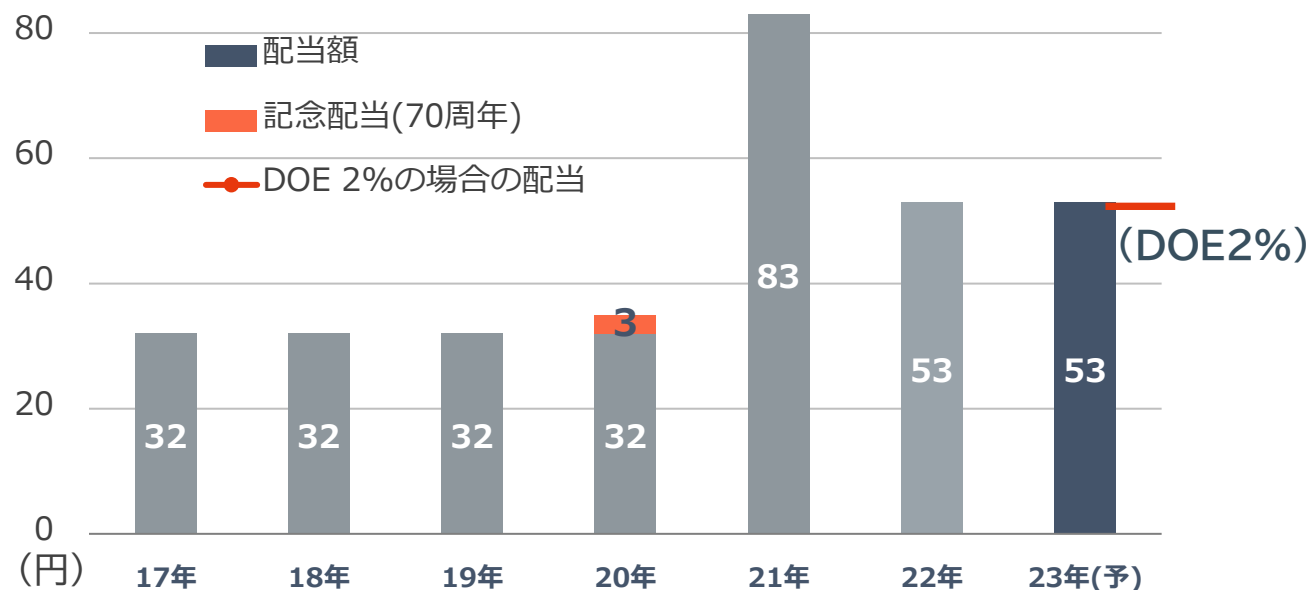
単位:百万円

	2022年 12月期実績	2023年 12月期計画 (2023年11月)	前年差 (金額)	増減率 (%)
売上高	210,966	203,000	△7,966	△3.8%
国内事業	141,417	132,000	△9,417	△6.7%
海外事業	69,548	71,000	+1,451	+2.1%
営業利益	6,889	4,300	△2,589	△37.6%
国内事業	3,345	800	△2,545	△76.1%
海外事業	3,544	3,500	△44	△1.2%
経常利益	7,900	4,700	△3,200	△40.5%
親会社株主に帰属する当期 純利益	4,800	3,300	△1,500	△31.3%

年間配当予想を 64円から53円に修正(中間32円・期末21円)

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

- 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

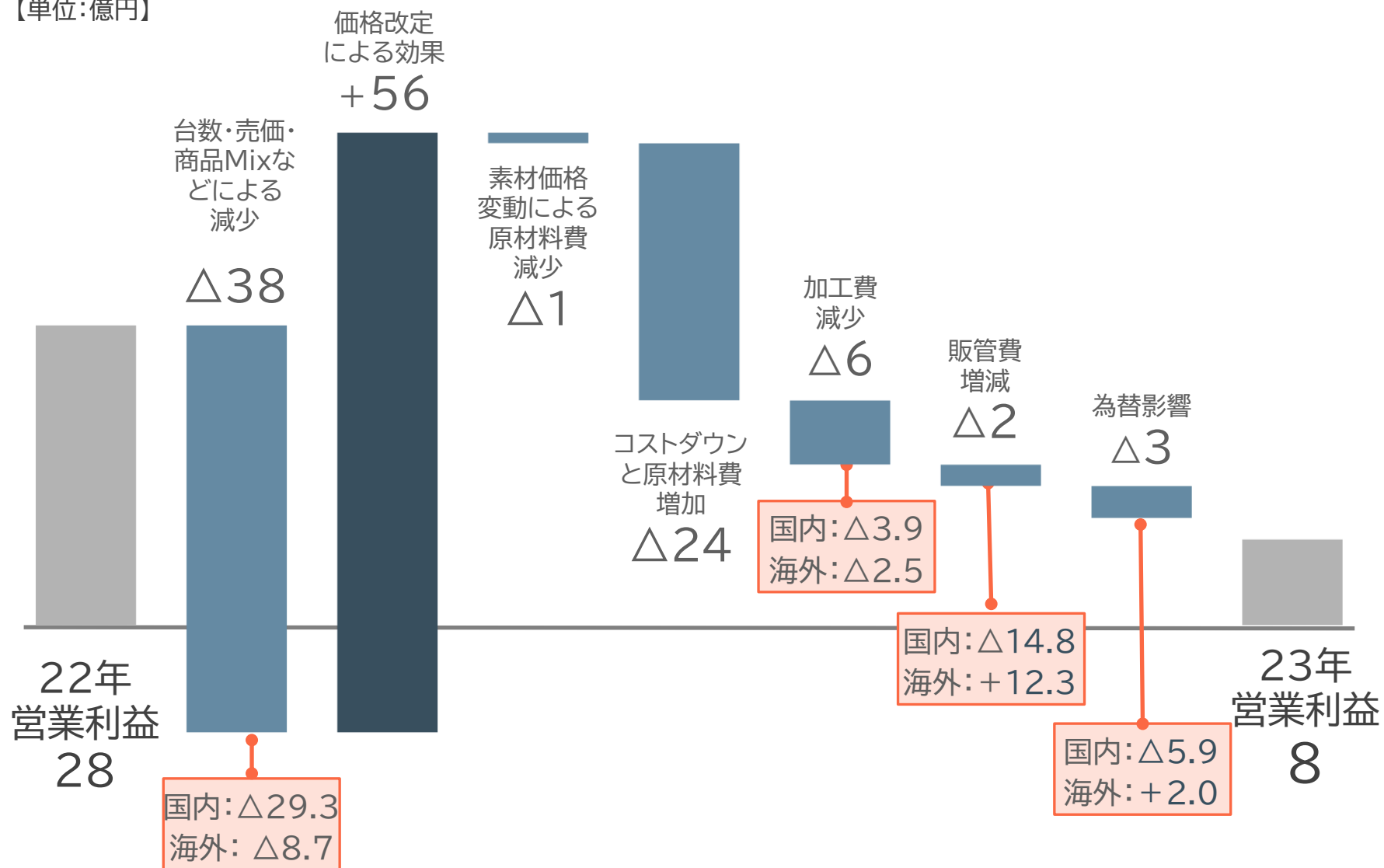
海外エリア別の3期累計決算結果 〈現地通貨ベース〉



		2022年12月期 3期累計	2023年12月期 3期累計	前年差 (金額)	増減率 (%)
中国 (千元)	売上高	1,607,147	1,609,825	+2,678	+0.2%
	営業利益	54,062	73,840	+19,777	+36.6%
北米 (千米ドル)	売上高	89,322	84,084	△5,237	△5.9%
	営業利益	△2,461	1,328	+3,789	—
豪州 (千豪ドル)	売上高	80,921	84,812	+3,890	+4.8%
	営業利益	4,276	5,389	+1,112	+26.0%

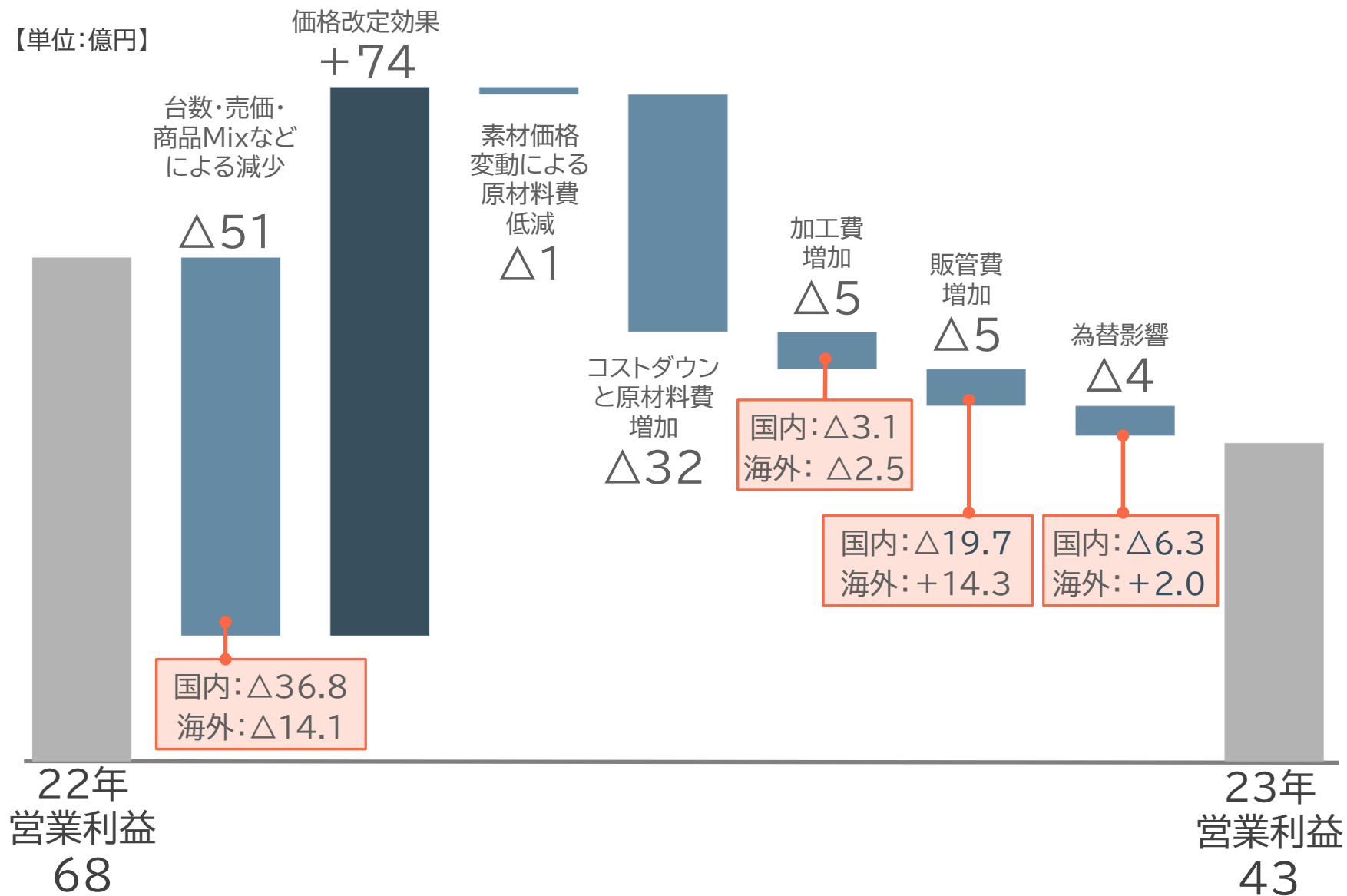
2023年12月期3期決算(累計):営業利益増減要因

【単位:億円】

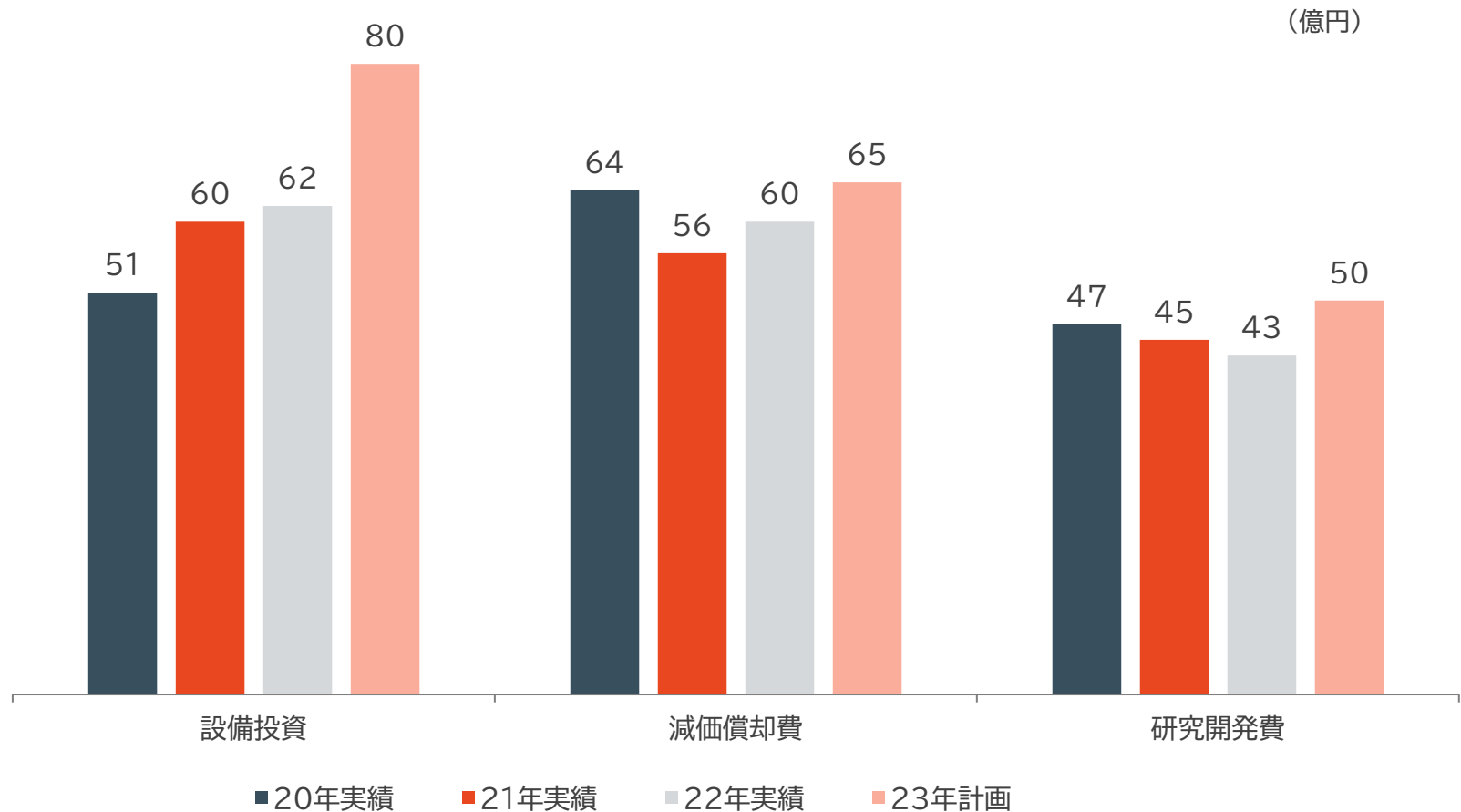


2023年12月期年間見通し: 営業利益増減要因

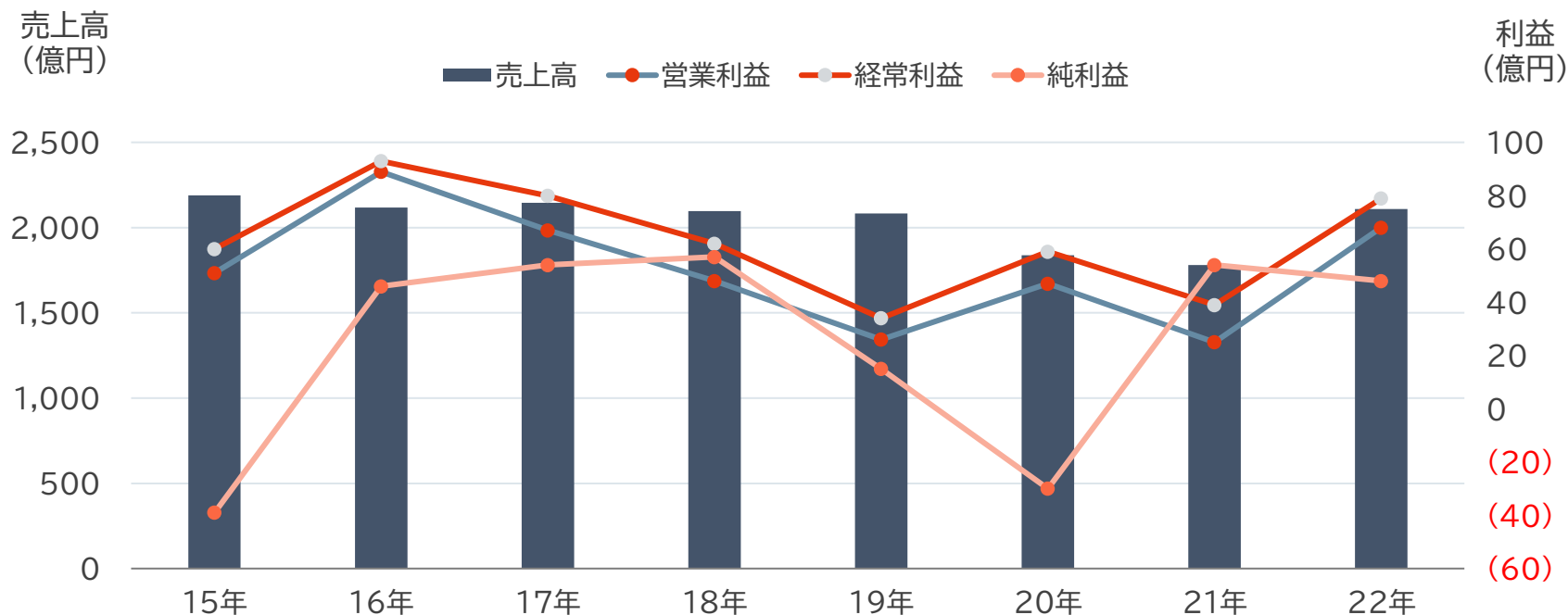
【単位: 億円】



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



	15年	16年	17年	18年	19年	20年	21年	22年
営業利益率	2.3%	4.2%	3.1%	2.3%	1.3%	2.6%	1.4%	3.3%
ROE	△3.6%	4.3%	4.8%	5.1%	1.4%	△2.8%	5.0%	4.2%
EPS	△82.8円	97.3円	113.0円	120.9円	31.8円	△64.8円	119.1円	104.6円

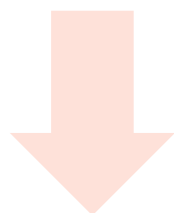
Q(品質)+ESG に基づいた事業活動



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

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。

お客さまとともに
未来を考える



事業に即した「あるべき姿」

お客さま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。

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。

サステナビリティ社会への貢献のために



ESG指数「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に初認定

環境・社会・ガバナンス(ESG)について優れた対応を行っている日本企業を対象とした指数「FTSE Blossom Japan Index」の構成銘柄に2023年6月初めて選定

【ノーリツが組み込まれているESG指数(GPIFが採用する構成銘柄)】

FTSE Blossom
Japan Index



FTSE Blossom
Japan Index

FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index



FTSE Blossom
Japan Sector
Relative Index

S&P/JPX カーボン・
エフィシエント



Morningstar日本株式ジェンダー・
ダイバーシティ・ティルト

Quality(品質)



Quality

製品安全の推進:お客さまの安心・安全な暮らしをサポート

「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

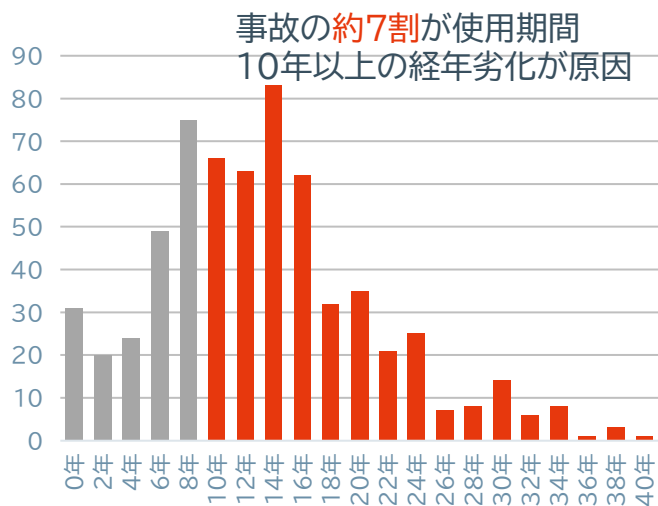
従来:故障起点の取替



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



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

「点検お知らせ機能」による経年劣化事故防止等の活動が評価され「製品安全対策優良企業表彰(PSアワード)」で「優良賞」受賞



Environment(環境対策)



Environment

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)



Environment

中長期環境目標(CO2削減目標)を2022年2月改定

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



CDP「気候変動部門」で最上級レベルの
リーダーシップに位置する「**A-**」スコア認定

Environment(環境対策)



低炭素・脱炭素に向けたロードマップ

Environment

低炭素化フェーズ

脱炭素化フェーズ

2018年

2030年

2050年

CO₂排出量

▲30%
(国内のCO₂削減目標)

次世代型給湯機の導入

- ・ヒートポンプ給湯機
- ・水素燃焼機器

カーボンニュートラル
ガスの普及

再エネ電力拡大

水素インフラ整備

製品

環境対応型商品の拡販

- 国内 ・エコジョーズ ※1
- ・ハイブリッド給湯機
- 海外 ・全1次空気燃焼給湯器 ※2
- ・タンクレス給湯器

※1潜熱回収型の高効率給湯器

※2燃焼に必要な空気を全て予め混合する燃焼方式の高効率給湯器

CO₂排出量

▲50%
(国内のCO₂削減目標)

徹底的な省エネ活動の推進

創エネ促進

カーボンニュートラルガス・水素等の活用

国内生産事業所
RE100達成

海外含む全事業所
RE100達成

事業活動



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
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 人事制度の変更 (2022年実施) 	<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 ・次世代育成に向けた教育制度整備(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)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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・2023年実施) ・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
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 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の推進 ・心身ともに健康に働ける環境や制度の整備 ・産後パパ育休の促進



Society

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を締結(2021年11月)
新エネルギー対応技術を含む新たな技術領域の開発開始

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の公募事業に採択
生活排熱を利用する次世代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

Governance(ガバナンス強化)



Society

サステナブル調達

項目	実施事項
<ul style="list-style-type: none"> サステナ調達 	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナブル調達方針とガイドラインを改定(2023年実施) →トリプルウィン調達の実現



Governance

コーポレートガバナンスへの対応

項目	実施事項
<ul style="list-style-type: none"> 取締役会の実効性 	<ul style="list-style-type: none"> ・取締役会実効性の客観性担保に向けた外部評価を導入 ・取締役スキルマトリクスの開示 →多様性確保に向け、従業員タレントマネジメントと連動したサクセッションプランを導入 ・諮問委員会(指名・報酬)による役員評価と報酬制度設計
<ul style="list-style-type: none"> 資本効率 	<ul style="list-style-type: none"> ・業績達成によるROE 5%の確保 ・継続的な政策保有株の縮減 (2023年完全売却1件、一部売却2件) ・事業外アセット(不動産等)の売却 (2021年実施)

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、2023年11月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2023年11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/>