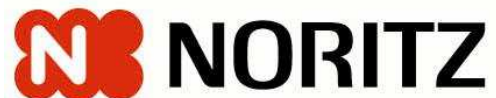


証券コード：5943

新しい幸せを、わかすこと。



2018年(平成30年)12月期 第2四半期累計 決算説明資料

2018.8.9
株式会社ノーリツ

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。

■ 18年12月期 第2四半期累計経営成績

■ 18年12月期 通期経営計画修正

■ 中期経営計画（Vプラン20）修正

2018年12月期 第2四半期累計決算概要

- 第1四半期は計画通り進捗も、第2四半期失速し減収減益

2018年12月期 第2四半期（4-6月）状況

- 国内：売上高減少と素材価格高騰により大幅減益
- 海外：櫻花中国の収益性が安定し増益も、
中国市況悪化の影響を受け減収

2018年12月期 通期経営計画

- 上期実績と日本、中国の状況を踏まえて通期計画を修正

2018年12月期 第2四半期累計 計画対実績

第2四半期の利益が計画に対して大幅に未達

(単位：億円)	前年	計画	実績	前年増減	計画増減
売上高	1,018	1,035	1,008	▲0.9%	▲2.6%
国内事業	719 (33)	725 (32)	715 (31)	▲0.6%	▲1.3%
海外事業	298 (15)	310 (15)	292 (16)	▲1.8%	▲5.5%
営業利益	30	23	18	▲41.0%	▲21.2%
国内事業	17	10	6	▲65.7%	▲38.6%
海外事業	12	13	11	▲6.7%	▲7.9%
経常利益	36	26	25	▲30.8%	▲2.6%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	27	15	8	▲67.8%	▲40.1%

主な 要因

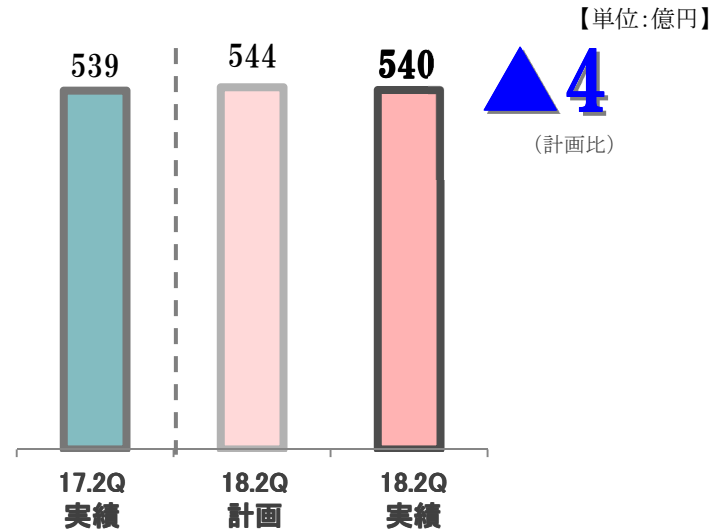
- 国内事業：売上高の未達と商品ミックス悪化による影響
- 海外事業：中国市況悪化による影響

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

2018年12月期 第2四半期累計 国内事業 分野別売上高



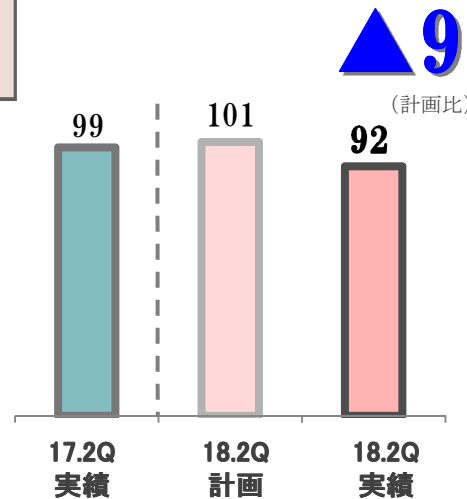
温水空調分野



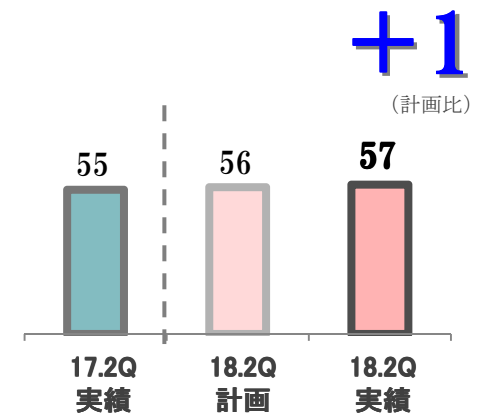
厨房分野



fami
ファミ
普及品
18年2月発売



住設システム分野



※内部取引額除く

2018年12月期 第2四半期累計 国内事業 営業利益 減益要因



(単位) 億円	計画	実績	備考	
内部要因	▲4.8	▲9.6	売上・売価・ミックス悪化 (▲15.7)	■台数・シェア拡大も商品ミックス悪化が影響
			総費用削減 (+6.0)	■加工費、材料費、販売管理費とも計画どおり削減
外部要因	▲3.1	▲2.1	素材価格変動による影響	■銅など素材価格高騰に伴う影響 ▲3.5億円 計画@850円/期→実績@801円/期 (前年@686円)
			為替影響	■円高による影響 +1.4億円 計画@109.0円→実績@108.4円 (前年@112.0円)
合計	▲7.9	▲11.7		

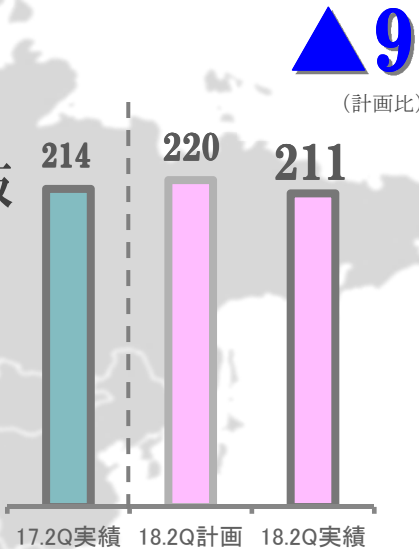
2018年12月期 第2四半期累計 海外事業 エリア別売上高



【単位: 億円】

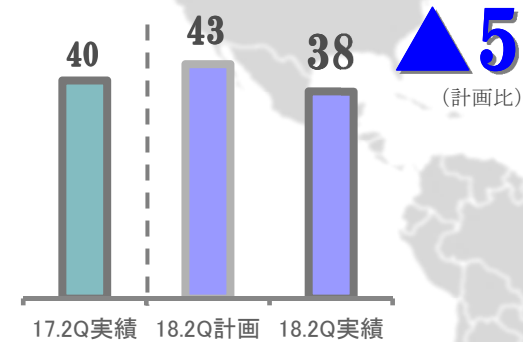
中国

- ネット販売強化
- 暖房・業務用商材拡販



北米

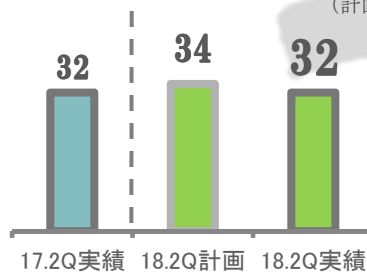
- タンクレスの拡販
- 暖房・業務用商材拡販



▲2 (計画比)

豪州

- タンクレスの拡販
- 業務用商材拡販



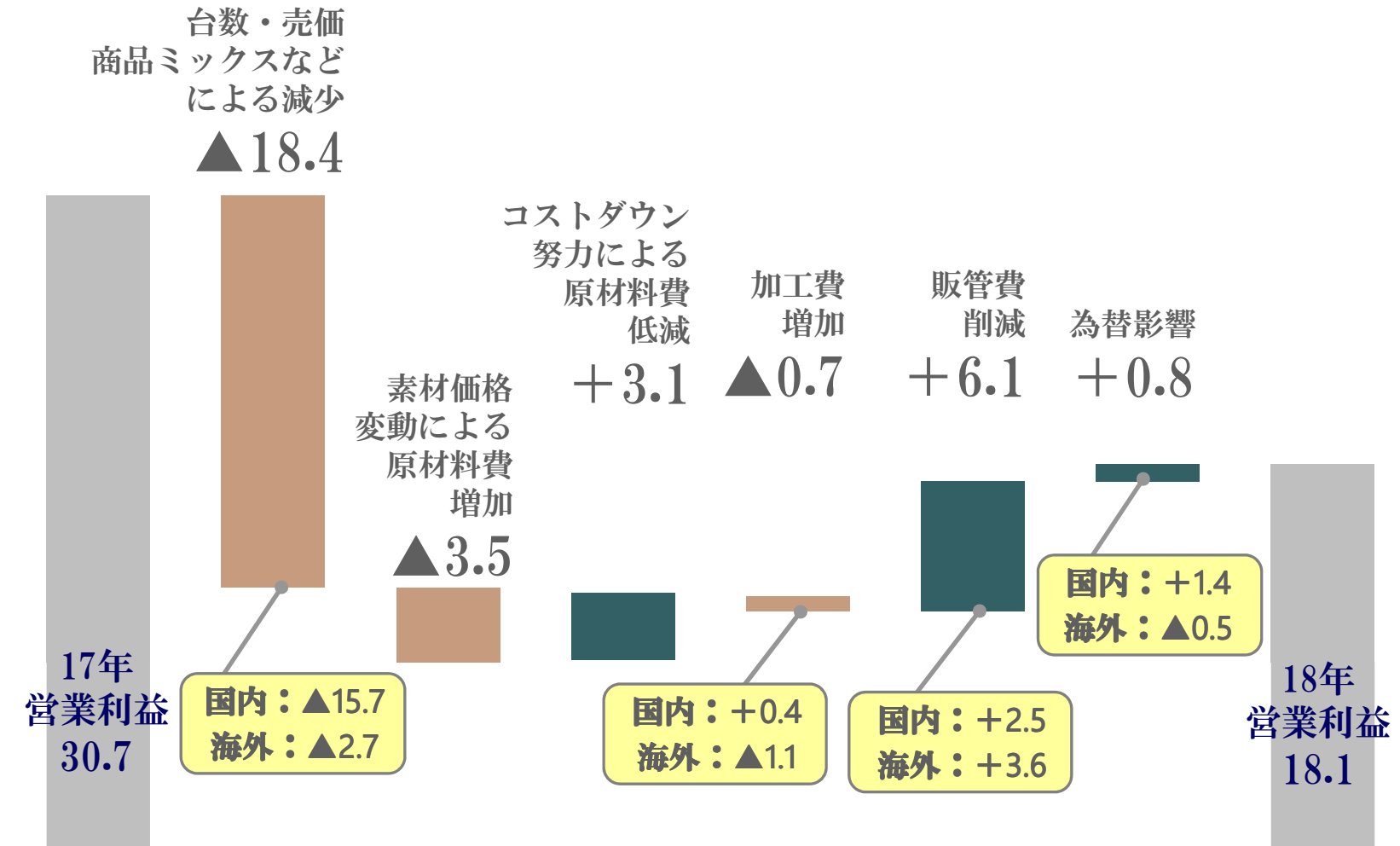
※内部取引額除く

2018年12月期 第2四半期累計 海外事業 営業利益 減益要因

(単位) 億円	計画	実績	備考	
内部要因	+1.1	▲0.3	売上・売価・ミックス悪化 (▲2.7)	■中国市況悪化による売上高減少の影響
			総費用削減 (+2.4)	<ul style="list-style-type: none"> ■加工費 1.1億円増加 ■販売管理費 3.6億円削減 ■内製・自動化推進
外部要因	▲1.0	▲0.5	為替影響	<ul style="list-style-type: none"> ■ドル：計画@109.0円→実績@108.4円 ■元：計画@16.1円→実績@17.0円
合計	+0.1	▲0.8		

2018年12月期 第2四半期累計 営業利益 減益要因

【単位:億円】



2018年12月期 通期経営計画 修正

2018年12月期 通期経営計画 修正

主に国内事業の利益計画を修正

(単位：億円)	当初公表値	修正公表値	当初差	前年増減
売上高	2,200	2,100	▲100	▲2.2%
国内事業	1,530 (70)	1,500 (60)	▲30	▲1.2%
海外事業	670 (30)	600 (30)	▲70	▲4.6%
営業利益	80	50	▲30	▲25.5%
国内事業	50	25	▲25	▲38.1%
海外事業	30	25	▲5	▲6.2%
経常利益	88	65	▲23	▲19.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	58	32	▲26	▲40.8%

修正理由

- 国内事業：上期実績を踏まえて修正
- 海外事業：中国市況低迷の影響を考慮

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

2018年12月期 国内事業 営業利益計画 修正

(単位) 億円	当初	修正 計画	備考	
内部要因	+14.2	▲13.3	売上・売価・ミックス悪化 (▲27.0)	■需要低迷、付加価値商材の伸び悩みなど第2四半期の状況を考慮
			総費用削減 (+13.6)	<ul style="list-style-type: none"> ■加工費 1.9億円削減 ■販売管理費 1.6億円削減
外部要因	▲4.6	▲2.1	素材価格変動による影響	<ul style="list-style-type: none"> ■銅など素材価格高騰に伴う影響 ▲4.7億円 当初@850円/期→修正@792円/期 (前年@711円)
			為替影響	<ul style="list-style-type: none"> ■円高による影響 +2.6億円 当初@109.0円→修正@108.4円 (前年@112円)
合計	+9.5	▲15.4		

2018年12月期 海外事業 営業利益計画 修正

(単位) 億円	当初	修正 計画	備考	
内部要因	+6.1	▲0.3	売上・売価・ミックス悪化 (▲15.2)	■ 中国市況低迷の影響を考慮
			総費用削減 (+14.9)	■ 加工費 2.5億円減少 ■ 販売管理費 12.4億円減少
外部要因	▲2.7	▲1.3	為替影響	■ ドル：当初@109.0円→修正@108.4円 ■ 元 ：当初@16.1円→修正@17.0円
合計	+3.3	▲1.6		

中期経営計画「Vプラン20」国内事業 取り組み



	2017	2018	2019/2020
ものづくり変革	<ul style="list-style-type: none"> ●大型新製品投入(17年3月) <ul style="list-style-type: none"> ・部品共通化 ・生産ライン刷新 ・外装内製開始 ●ファンヒーター生産外部委託 	<ul style="list-style-type: none"> ●ハイブリッド新製品投入 (18年9月) ●スリム型暖房給湯器投入 (18年9月) ●無線LAN対応リモコン投入 (18年9月) (見まもり機能 IoT対応) 	
	<ul style="list-style-type: none"> ●普及品 Fami投入 (18年2月) ●中級品 piatto投入(18年8月) 		
マーケティング変革	<ul style="list-style-type: none"> ●強化チャンネルに人員シフト (17年7月、18年春) ●法定点検制度による点検開始 (19年本格化) 		

温水空調

厨房・住設

ものづくり変革

マーケティング変革

安全・安心、低炭素社会

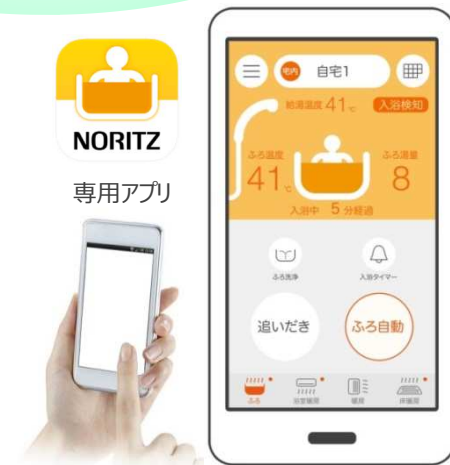
2018年12月期 国内事業 トピックス

社会課題解決に向けた製品の普及

おふろの“見まもり機能”の ラインアップ強化

- ・ 17年3月：初搭載（追炊式給湯器）
- ・ 17年9月：搭載（暖房付追炊式給湯器）
- ・ 18年9月：ハイブリッド給湯器搭載
- ・ 18年9月：搭載（スリム型暖房給湯器）
- ・ 18年9月：見まもり機能 IoT対応

見まもり機能
の普及による
入浴事故低減



2018年12月期 国内事業 トピックス

社会課題解決に向けた製品の普及



18年8月 中級品発売

おいしさに彩りをそえる。
piatto
ピアット

高級品の機能『マルチグリル』を
中級品に初搭載



温度センサー付き下火バーナーで
容器の温度を測りながら火加減を自動調節

■ マルチグリルなら、食材を入れてスイッチを押すだけで、焼き物、煮物、蒸し料理などを簡単に作ることができます。



マルチグリルの普及による
**家事楽
共働き世帯支援**

中期経営計画「Vプラン20」海外事業 取り組み



		2017	2018	2019/2020
商品力強化	タンクレス		<ul style="list-style-type: none"> ●北米全一次給湯器投入(17年) ●中国次世代給湯器投入 (18年9月) ●中国サプライヤー2社工場誘致 (17年7月、18年7月稼働) 	
	新規商材		<ul style="list-style-type: none"> ●中国コンビボイラー自社生産開始 ●中国コンビボイラーライン稼働 (18年7月) ●業務用給湯器投入 (中/米/豪) ●新商材の施工・販売体制構築 	
櫻花中国			<ul style="list-style-type: none"> ●価格・費用のコントロール強化 ●販売エリアの選択と集中 ●ネット対応力強化 (商品・販売) ●新商品の開発強化 (レンジフード、コンロ、給湯器) 	

安全・安心、
低炭素社会

2018年12月期 海外事業 トピックス

タンクレス普及と暖房・業務用商材拡販

●能率中国 サプライヤー2社を工場敷地内に誘致

在庫減少

配送コスト削減



ジャーファー社
(プレス・塗装)
2018年7月稼働



サンテック社
(コントローラー)
2017年7月稼働



●コンビボイラーの増産

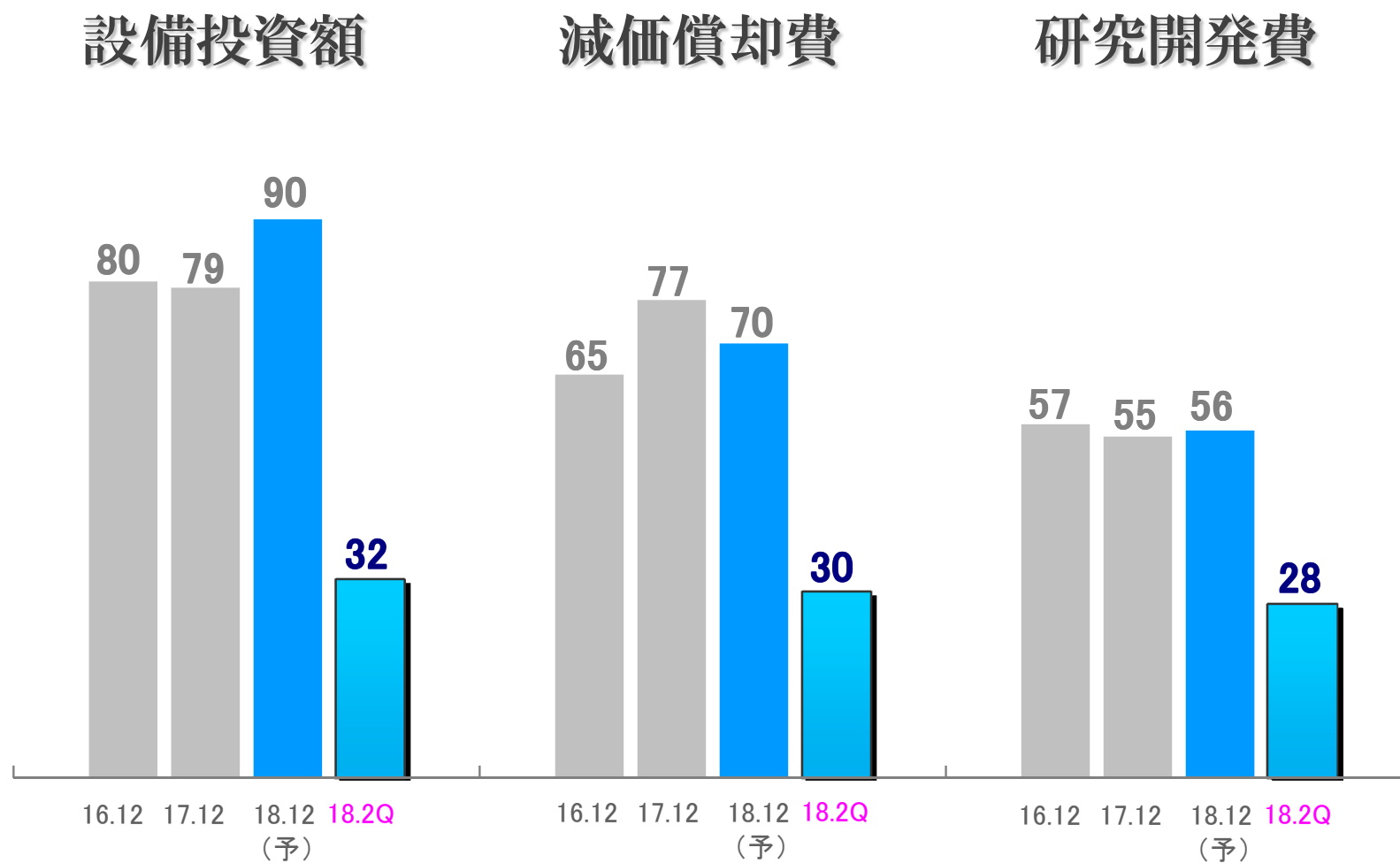


コンビボイラー（給湯・暖房）の増量化に向け
生産設備を增強
2018年7月稼働

2018年12月期 設備投資、減価償却費、研究開発費 計画



【単位:億円】



※減価償却費はのれん、商標権、顧客関連資産の償却費を除く

中期経営計画 修正 (2017年～2020年)

中期経営計画「Vプラン20」 修正ポイント

直近での外部環境の変化と実行課題の進捗を直視し
2020年までの現中期経営計画を見直す

	当初	修正
業績計画	<ul style="list-style-type: none"> ■売上高 : 2,400億円 ■営業利益 : 240億円 ■経常利益 : 250億円 ■<small>親会社株主に帰属する</small>当期純利益 : 150億円 	<ul style="list-style-type: none"> ■売上高 : 2,200億円 ■営業利益 : 100億円 ■経常利益 : 110億円 ■<small>親会社株主に帰属する</small>当期純利益 : 65億円
ROE	8%以上	5%以上
株主還元	継続的かつ安定的な配当	総還元性向 50%

営業利益計画を大幅に修正

<2020年計画>

(単位：億円)	当初	修正	当初差	2018.12 公表値増減
売上高	1,580 (120)	1,500 (80)	▲80	±0.0%
温水空調分野	1,170	1,130	▲40	▲0.4%
厨房分野	245	235	▲10	+11.9%
住設システム分野	130	85	▲45	▲22.7%
その他分野	35	50	+15	+11.1%
営業利益	170	50	▲120	2倍
営業利益率	10.0%	3.2%	▲6.8%	

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

中期経営計画「Vプラン20」 国内事業 修正理由



【単位:億円】

		当初	修正
外部要因	市場環境	2020年まで 需要は堅調に推移	主力温水機器需要 296万台 (18年比▲4%) で見直し
	素材・為替 影響	銅@540円 為替@102円を想定	銅@783円 為替@109円で見直し
内部要因	ものづくり 変革	内製化推進 (当初想定効果 21億円)	自動化推進に方針を転換
	マーケティング 変革	強化チャネルへの シフト	強化チャネルの 成長スピードを考慮
	固定費削減	固定費削減計画 ▲24億円	固定費削減計画を見直し
			▲55
			▲65

市場環境と為替変動を踏まえて修正

<2020年計画>

(単位：億円)	当初	修正	当初差	2018.12 公表値増減
売上高	820 (30)	700 (30)	▲120	+16.7%
中国	605	505	▲100	+16.1%
北米	120	105	▲15	+34.6%
豪州	75	75	±0	+13.6%
その他	20	15	▲5	▲28.6%
営業利益	70	50	▲20	2倍
営業利益率	8.2%	6.8%	▲1.4%	

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

中期経営計画「Vプラン20」 海外事業 修正理由



【単位:億円】

		当初	修正
外部要因	市場環境	<p>■市場成長率(年率)</p> <p>中国： 108%</p> <p>北米： 115%</p>	<p>■市場成長率(年率)</p> <p>中国： 105%</p> <p>北米： 113%</p>
	為替影響	<p>■ドル：@102.0円を想定</p> <p>■元：@15.3円を想定</p>	<p>■ドル：@108.4円で見直し</p> <p>■元：@17.0円で見直し</p>

国内事業

中期経営計画「Vプラン20」国内事業 計画

収益構造の変革を推進

(単位：億円)	2018.12 公表値	2020.12 計画	2018.12 公表値増減	
売上高	1,500 (60)	1,500 (80)	±0	±0.0%
温水空調分野	1,135	1,130	▲5	▲0.4%
厨房分野	210	235	+25	+11.9%
住設システム分野	110	85	▲25	▲22.7%
その他分野	45	50	+5	+11.1%
営業利益	25	50	+25	2倍

増益 内訳	総費用削減による利益改善	+20億円
	限界利益の拡大	+5億円

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

総費用削減による利益改善

生産性 向上

- AI、IoT活用による総労働時間削減
- 定年者再雇用による労働力確保

業務提携 推進

- 生産機能を業務提携先に移管
(19年4月 システムキッチン開始)
- その他機能の外部委託検討

アフター サービス 費用削減

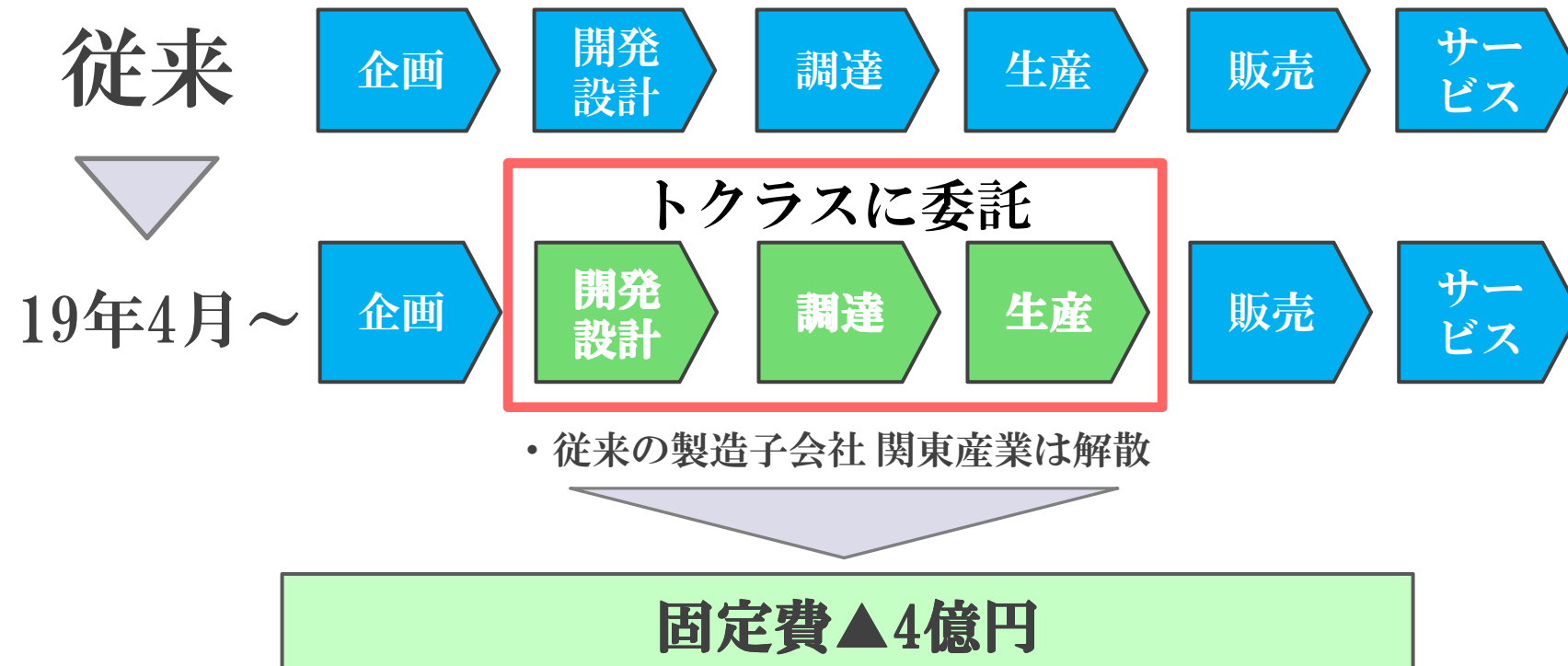
- 無償サービス費用削減
- 品質保証体制の強化

利益改善

+20億

業務提携の推進 — 固定費の変動費化 —

2017年4月：住宅設備機器メーカートクラス社と業務提携、基本合意書締結
2018年5月：ノーリツシステムバス部材をトクラス社商品に供給開始
2018年8月：システムキッチンの生産委託開始を発表



商品ミックスの改善

限界利益増加額
計画

+5億

商品ミックス
改善

強化チャンネル
拡大

- 見まもり機能の普及 (温水機器)
- マルチグリルの普及 (ビルトインコンロ)
- 新製品の積極的な投入

- 強化チャンネルへの取り組み強化
- 点検お知らせ機能の活用

海外事業

中期経営計画「Vプラン20」海外事業計画

売上高拡大による利益成長を図る

(単位：億円)	2018.12 公表値	2020.12 計画	2018.12 公表値増減	
売上高	600 (30)	700 (30)	+100	+16.7%
中国	435	505	+70	+16.1%
北米	78	105	+27	+34.6%
豪州	66	75	+9	+13.6%
その他	21	15	▲6	▲28.6%
営業利益	25	50	+25	2倍

主な政策

タンクレス給湯器、暖房・業務用商材拡販

原価低減の推進

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

増収による増益計画

《 増収計画 +100億 》

■新規商材

(暖房給湯器/業務用給湯器)

+45億

(暖房 +30億 / 業務用 +15億)

■従来商材

(タンクレス給湯器/レンジフード/コンロ)

+55億

増収による
増益計画

+20億

※数値は2018.12 公表値比

18年比で+5億円の原価低減を推進

+5億

中国サプライヤー2社
工場誘致効果

品質向上
(品質不良率抑制)

原価改善活動

中期経営計画「Vプラン20」海外事業 計画

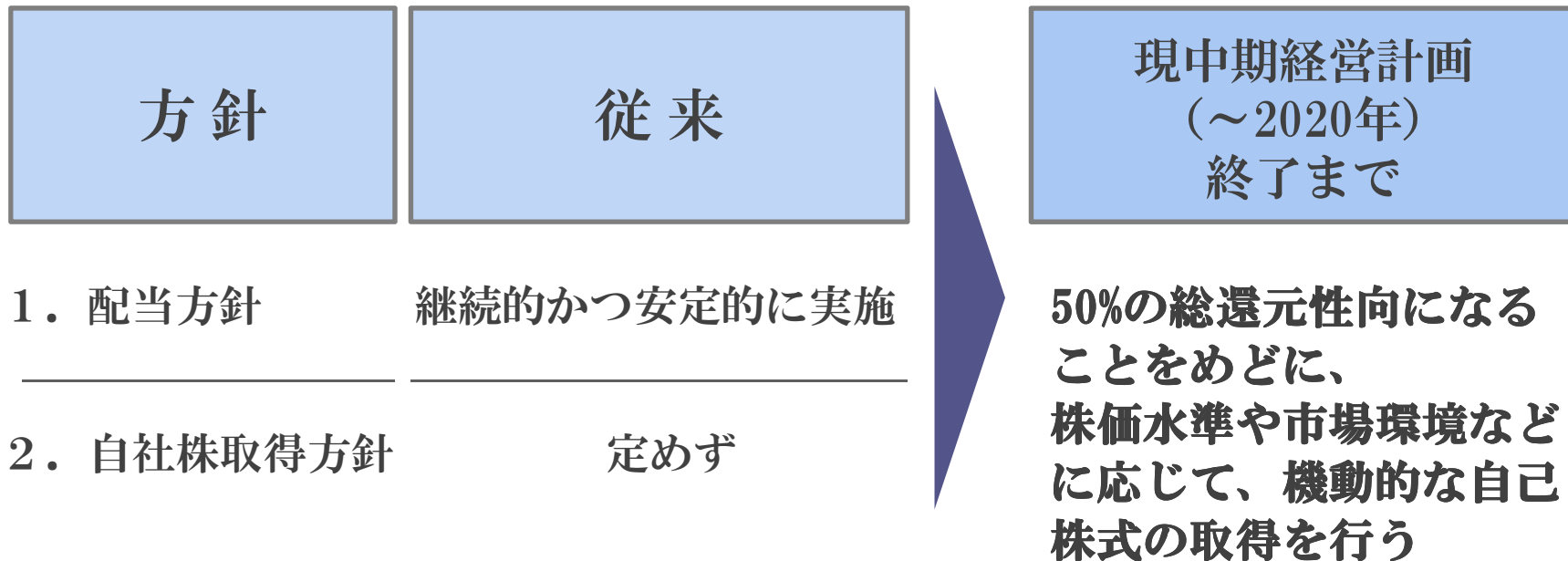
	(単位：億円)	2020.12 計画	2018.12 公表値増減	
中国	売上高	505	+70	+16.1%
	能率中国	270	+50	+22.7%
	櫻花中国	235	+20	+9.3%
	営業利益	45	+21	+87.5%
	能率中国	30	+14	+87.5%
	櫻花中国	15	+7	+87.5%
北米	売上高	105	+27	+34.6%
	営業利益	4	+3	4倍
豪州	売上高	75	+9	+13.6%
	営業利益	5	+3	2.5倍

※内部取引額除く

株主還元

中期経営計画「Vプラン20」株主還元

2020年までの総還元性向を50%に設定



中期経営計画「Vプラン20」配当方針変更について



《従来》

配当は継続的かつ安定的に実施することを基本とし、財務体質の健全性を維持しつつ、経営環境を踏まえ連結業績や連結ベースの配当性向を勘案した上で行うことを基本方針としています。



《新》

2018年度から2020年度までの3カ年について、自己株取得を含めた連結ベースの総還元性向50%を目安とし、より積極的な株主の皆さまへの利益還元に努めてまいります。

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

IRに関するお問い合わせ先
株式会社ノーリツ 広報室 広報・IRグループ

TEL:078-334-2801

<http://www.noritz.co.jp/ir.html>