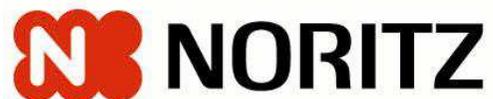


証券コード:5943

新しい幸せを、わかすこと。



2014年(平成26年)12月期 決算説明資料

2015.02.10

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。

本決算概要

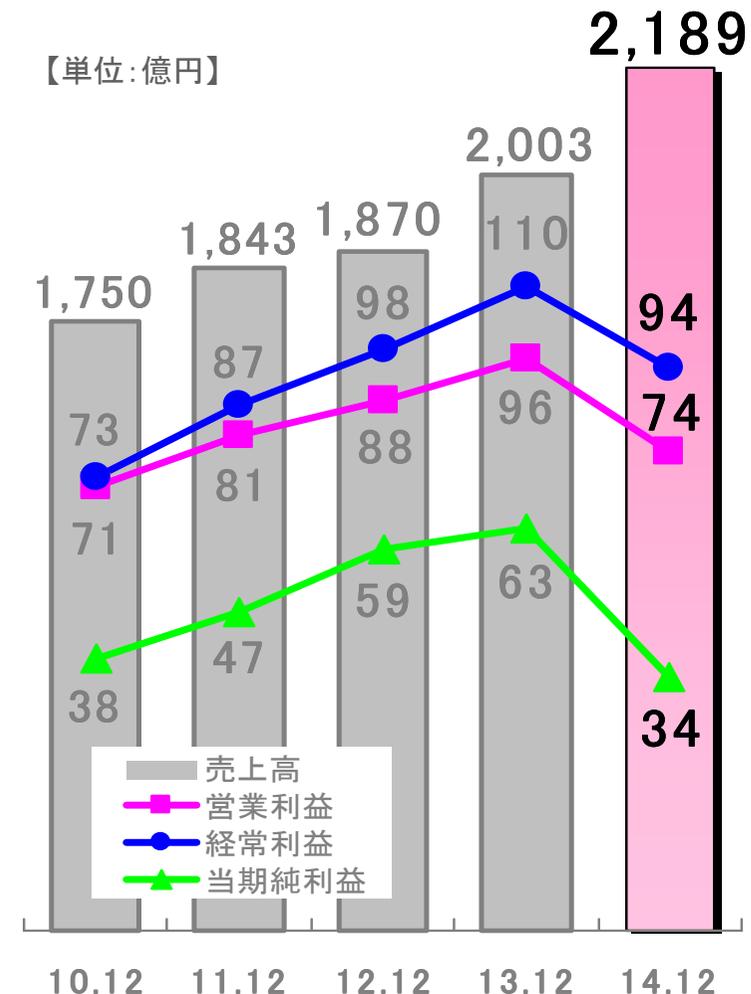
- 通期で増収、減益。11月公表の営業、経常利益はほぼ達成
 - 国内事業：消費税増税の影響を受け売上高、営業利益が減少
 - 海外事業：中国、北米はじめ全エリアで増収
 - 特別損失を41億円計上
(浴室暖房乾燥機リコール費用、家庭用太陽光発電システム事業整理損失など)

主な取り組み

- 海外事業の着実な成長と今後に向けた仕掛け
 - 中国、北米エリアでの着実な成長
 - 豪州、Dux社のM&Aなど今後の成長に向けた仕掛け
- 国内事業の不採算事業を整理
 - 家庭用太陽光発電システムからの撤退

国内の消費低迷により減益

■ 売上高	:	2,189億円 (9.3%増)
■ 営業利益	:	74億円 (23.4%減)
■ 経常利益	:	94億円 (14.6%減)
■ 当期純利益	:	34億円 (45.5%減)
■ ROE	:	3.2%
■ ROA	:	1.8%

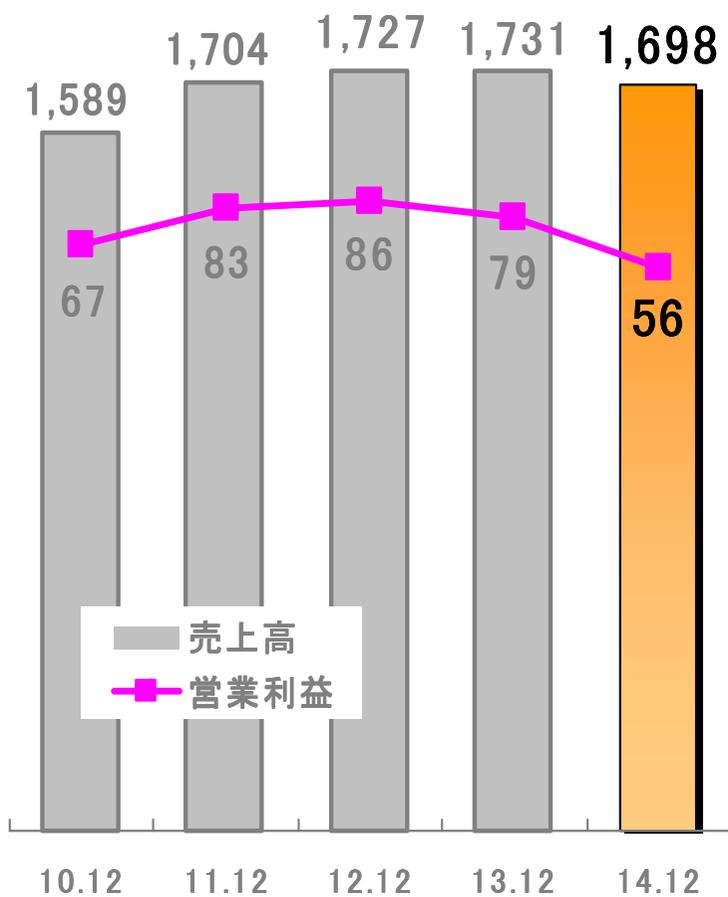


※年間平均為替レート 1ドル:106.44円/1元:17.24円

国内事業は減収減益も、海外事業は増収増益を継続

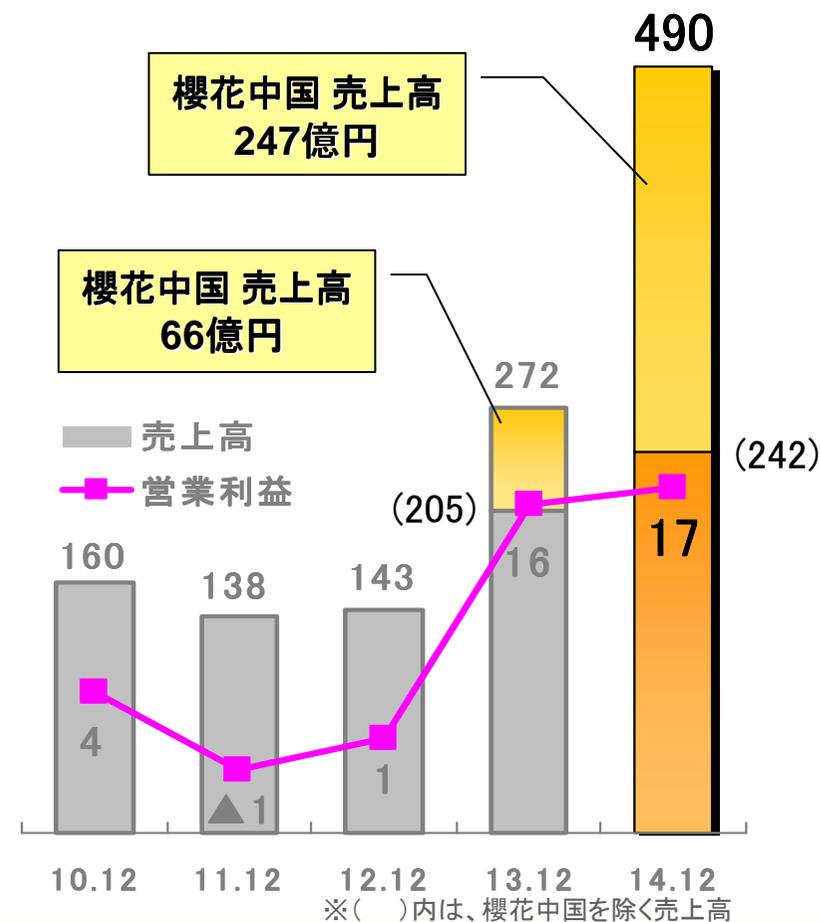
■ 国内事業

【単位:億円】



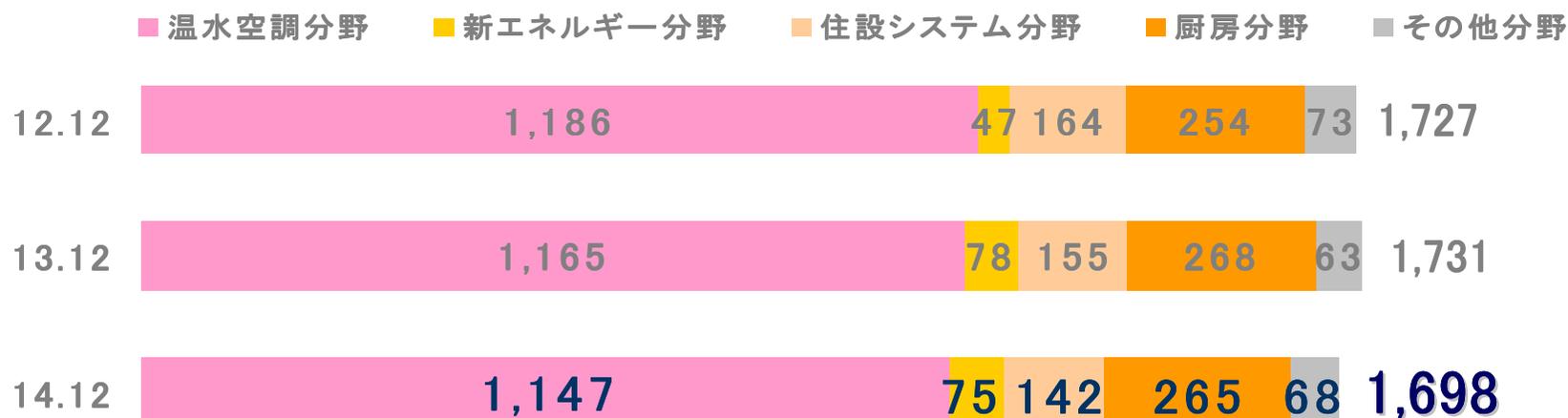
■ 海外事業

【単位:億円】



■ 国内事業 分野別 売上高

【単位:億円】



■ 海外事業 エリア別 売上高

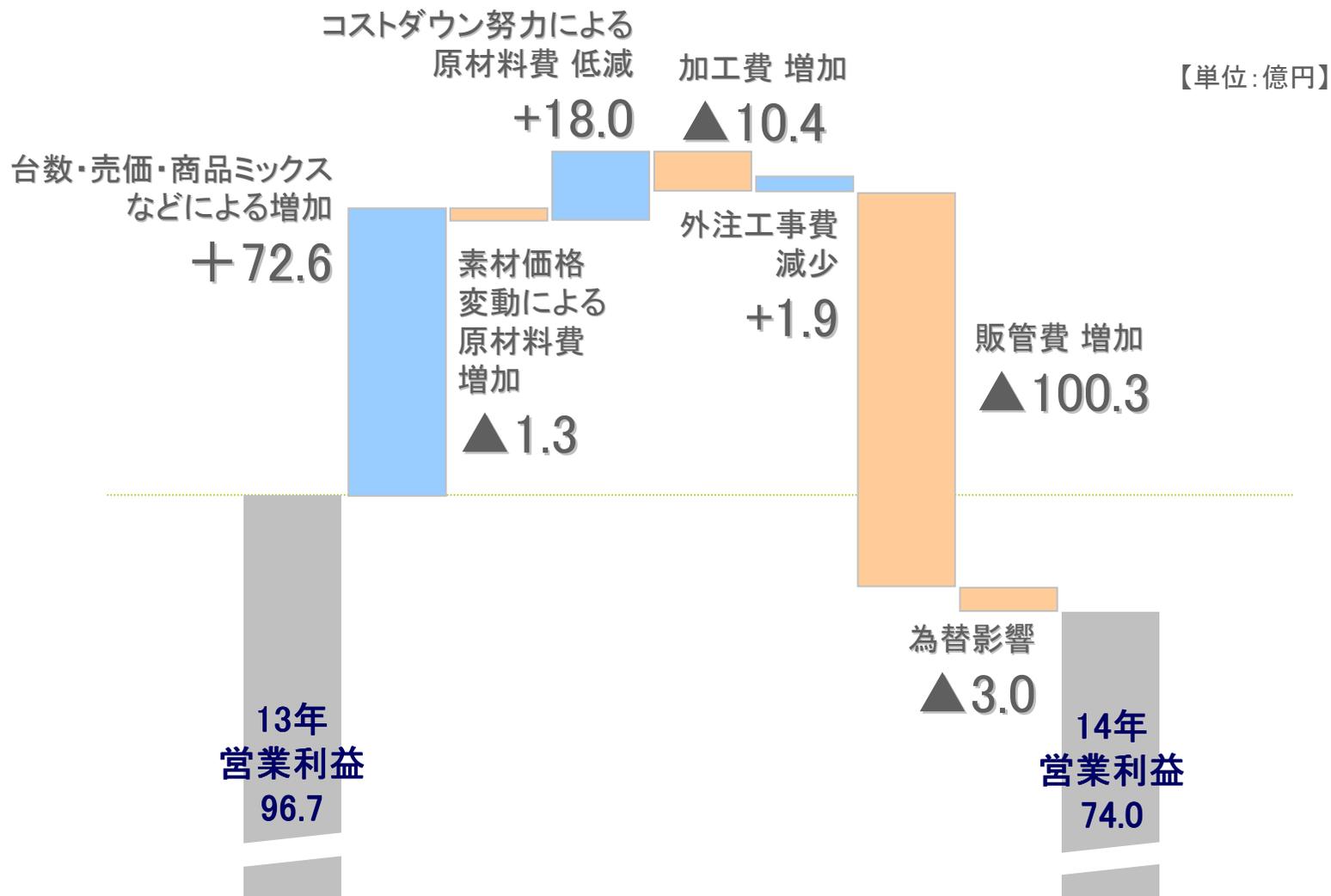
【単位:億円】



※14.12の櫻花中国売上高は247億円

2014年(平成26年)12月期 営業利益 増減要因

※参考資料



※外注工事費は取り扱い商材の施工費

※海外事業の費用増: 加工費17.2億円、販売管理費99.5億円



中期経営計画の見直しについて (2011年～2016年)

2016年12月期の経営計画 見直しについて

国内の市況環境を踏まえて16年計画を修正

【単位:億円】

	16.12(当初)	16.12(修正)	当初比
売上高	2,500	2,500	修正無し
営業利益 (営業利益率%)	150 (6.0)	100 (4.0)	▲50 (▲2.0)
経常利益	160	110	▲50
当期純利益	100	68	▲32
ROE(%)	8.0	5.7	▲2.3
ROA(%)	4.0	3.0	▲1.0

修正理由

- ① 家庭用太陽光発電システムからの撤退
- ② 国内の主要商材の成長率鈍化(エコジョーズ、燃料電池など)
- ③ 海外事業の順調な成長(豪州温水機器メーカーDuxの買収など)

2016年12月期経営計画 見直しについて セグメント

海外事業は拡大、国内事業は経営資源の集中

売上高の拡大による利益成長

海外事業

	(当初)	(見直し)
売上高	600億円	800億円
営業利益	36億円	45億円

重点課題

- 櫻花中国の成長
- Duxの成長

経営資源の集中による利益成長

国内事業

	(当初)	(見直し)
売上高	1,900億円	1,700億円
営業利益	114億円	55億円

重点課題

- 温水空調分野の原価低減
- 厨房分野の拡大



Dux Manufacturing Limited の株式取得について

本件概要

豪州住宅設備機器メーカー GWA Group Limitedが保有する 2社の株式を100%取得

- ① 温水機器部門 Dux Manufacturing Limited
- ② Duxの工場の土地と建物の所有者 Warapave Pty Ltd



■ 取得価額: 約49億円

■ クロージング: 2014年12月19日完了



Dux Manufacturing Limited 概要 ①

- 設立: 1915年 (創業100周年)
- 所在地: LOT 1 Collins Road Moss Vale NSW
- 業態: 豪州国内で展開する温水機器専門メーカー
- 拠点: 豪州国内に3拠点 (工場、コールセンター、シドニーオフィス)
- 生産拠点: モス・ベール (ニューサウスウェールズ州) ■ 従業員数: 約150名



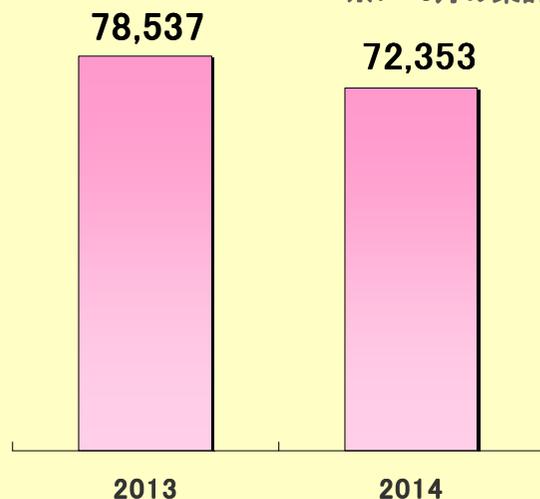
- 電気温水器・ガス貯湯式給湯器・HP・SOLなどの生産拠点
- タンクは素材(鉄、エナメル)からの購入で内製化
- かんぱん方式と地域倉庫活用により短納期での納品が可能
- 2011年に生産設備への投資を25億円実施



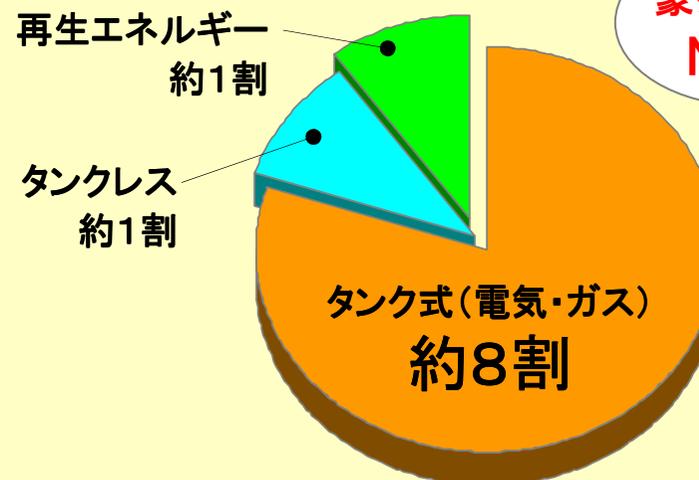
Dux Manufacturing Limited 概要 ②

売上高推移 (単位:千豪ドル)

※7~6月の集計値



主要品群売上高構成比



豪州シェア
No. 2

主要取り扱い商品

タンク式

電気温水器



ガス貯湯式給湯器



タンクレス

ガス瞬間式給湯器



再生エネルギー

ヒートポンプ



ソーラー



豪州の温水機器の市場動向

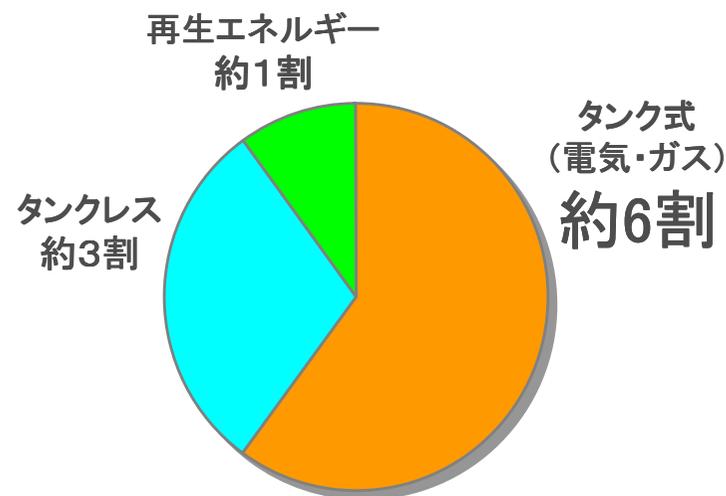
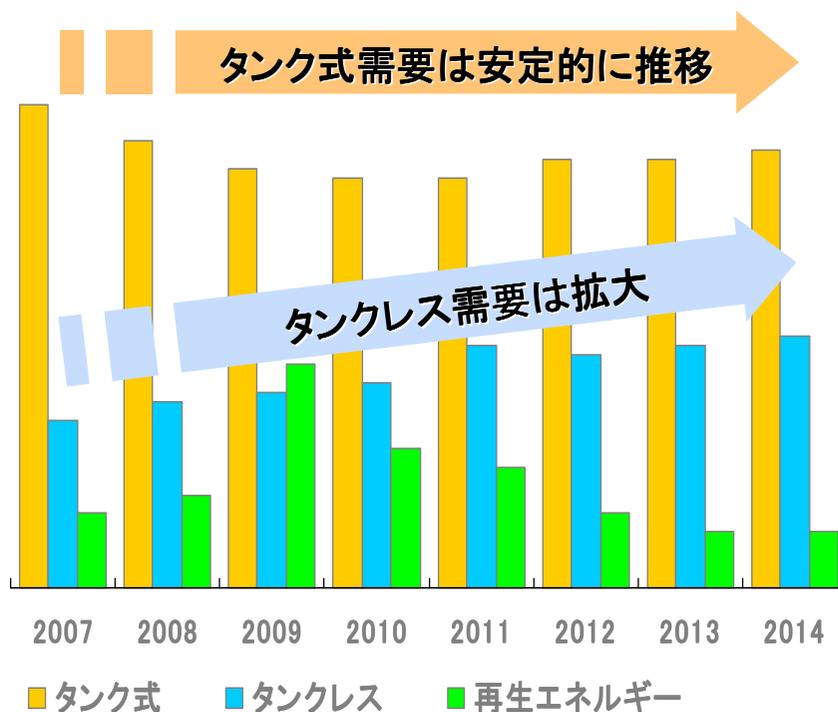
タンク式での安定した収益確保と タンクレスでの収益拡大が期待できる市場

■ 豪州の温水機器需要推移

- ・年間約70万台で安定的に推移
- ・既設比率が約7割強

■ 豪州の温水機器需要構成比

- ・タンク式が主力の市場
- ・タンクレスの比率が年々増加傾向



【豪州の法規制変遷】

- ・07年: 太陽光発電機器への支援策導入
- ・10年: 太陽光発電機器購入減税プログラムの廃止
- ・11年: 電気給湯器設置禁止解除

Dux Manufacturing Limited 概要 ③

お互いの強みを活かし給湯器市場を拡大する

タンク式

タンクレス



商品

- 開発・設計機能
 - ・フルラインナップ
 - ・タンク式給湯器のシェアNo.2
 - ・開発、設計機能あり

- 開発・設計機能
 - ・買いOEMでの展開
 - ・ラインナップ少ない
 - ・コスト競争力弱い

- 開発・設計機能
 - ・フルラインナップ
対応可能

生産

- 生産機能
 - ・かんぱん方式採用
 - ・リードタイムが短い
 - ・最新の生産設備保有

- 生産機能
 - ・生産機能無し

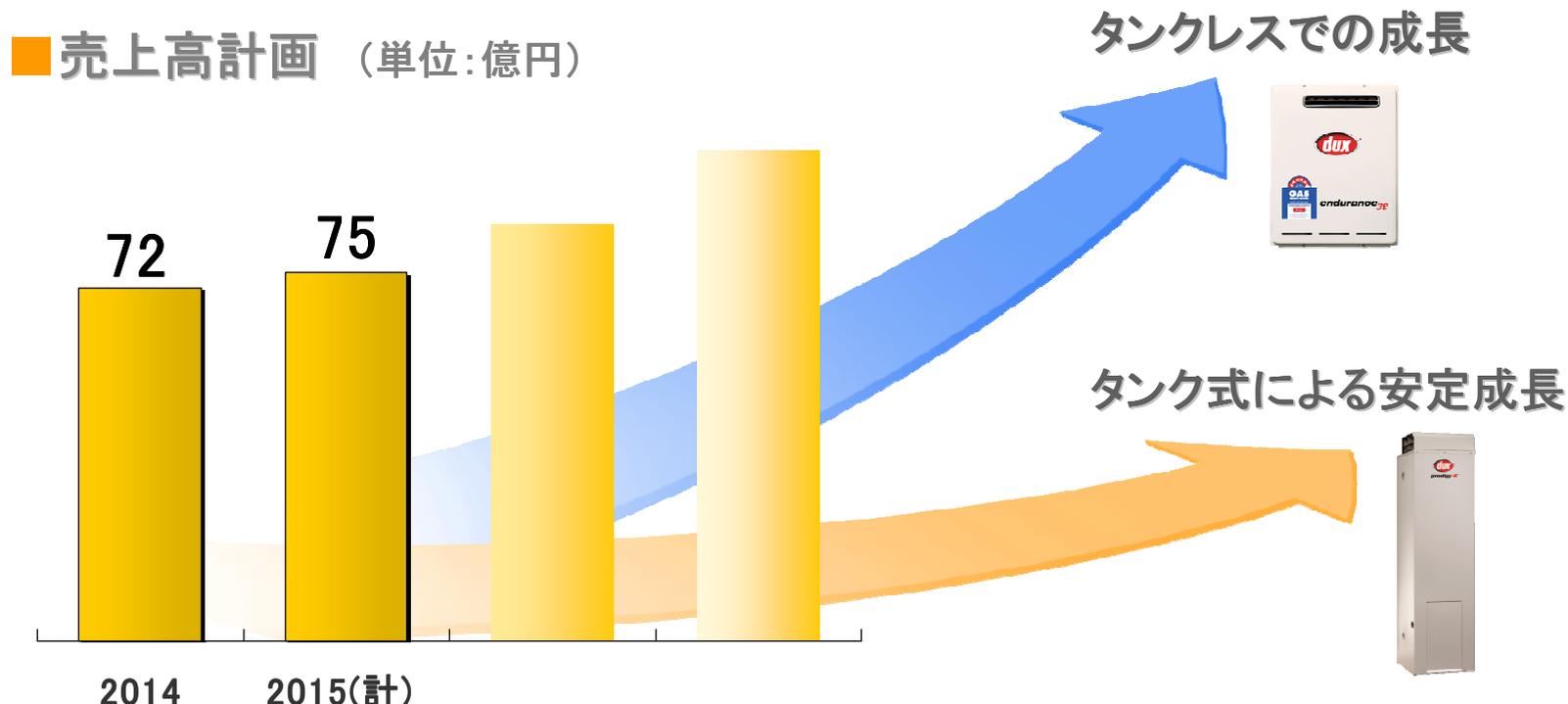
- 生産機能
 - ・自社生産

販売

- 販売機能
 - ・既設、新築ともに影響力のある卸、小売との関係を
長期間にわたり構築

Dux Manufacturing Limited 概要 ④

タンクレス拡販による業績拡大を図る



- 新商品の開発
- 生産効率の向上
- 流通との関係性維持

※1~12月の集計値 2014年は1豪ドル:95.52円、2015年は1豪ドル:103.5円で換算



家庭用太陽光発電の撤退について

不採算事業の整理

収益悪化が顕在化した家庭用太陽光発電システムから撤退

- 撤退理由
- ① 当社の強みである施工機能を活かせる市場が縮小
 - ② 市場価格が当社想定以上に下落
 - ③ 主力分野(温水空調、厨房分野)への経営資源集中

■ 撤退による業績への影響

- 前期への影響 特別損失11億円
- 当期以降への影響 国内、新エネルギー分野の売上高減少(14年実績:約50億円)
営業・開発リソースの主力分野シフトによる利益貢献

【参考】 家庭用太陽光発電システムへの取り組み経緯

- ・2010年11月:家庭用太陽光発電システムの販売を開始
- ・2011年4月:家庭用太陽光発電システムの生産を開始
- ・2011年～2013年:競争環境は厳しいものの順調に業績を拡大
- ・2014年:円安によるセルの仕入れ価格が高騰するも競争は過熱
→収益悪化が顕在化
- ・2014年12月:家庭用太陽光発電の生産・販売中止を公表(15年末を目処)

産業用太陽光発電、
太陽熱温水器は継続

アフターサービスは継続



2015年(平成27年)12月期 業績計画

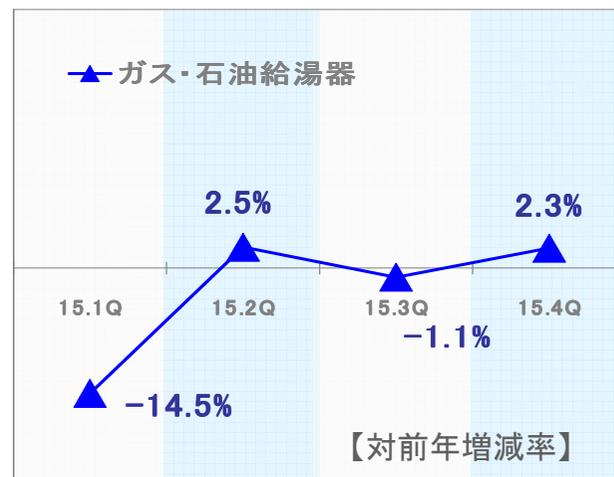
2015年(平成27年)12月期 外部環境

日本

省エネ法改正 住宅版エコポイントなど政府支援策も消費動向が不透明

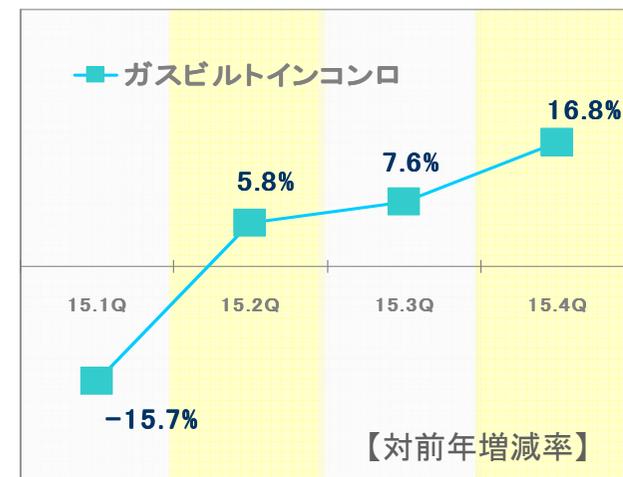
ガス・石油給湯器

- ・需要は前年▲3.6%の304万台を予想
- ・消費増税の反動で1期需要は前年対比で減少



ガスビルトインコンロ

- ・需要は前年3.7%プラスの143万台を予想
- ・消費増税の反動で1期需要は前年対比で減少



中国

- GDP伸び率6.8%(2015年予想)
- 内陸部での都市化
- 人件費の高騰

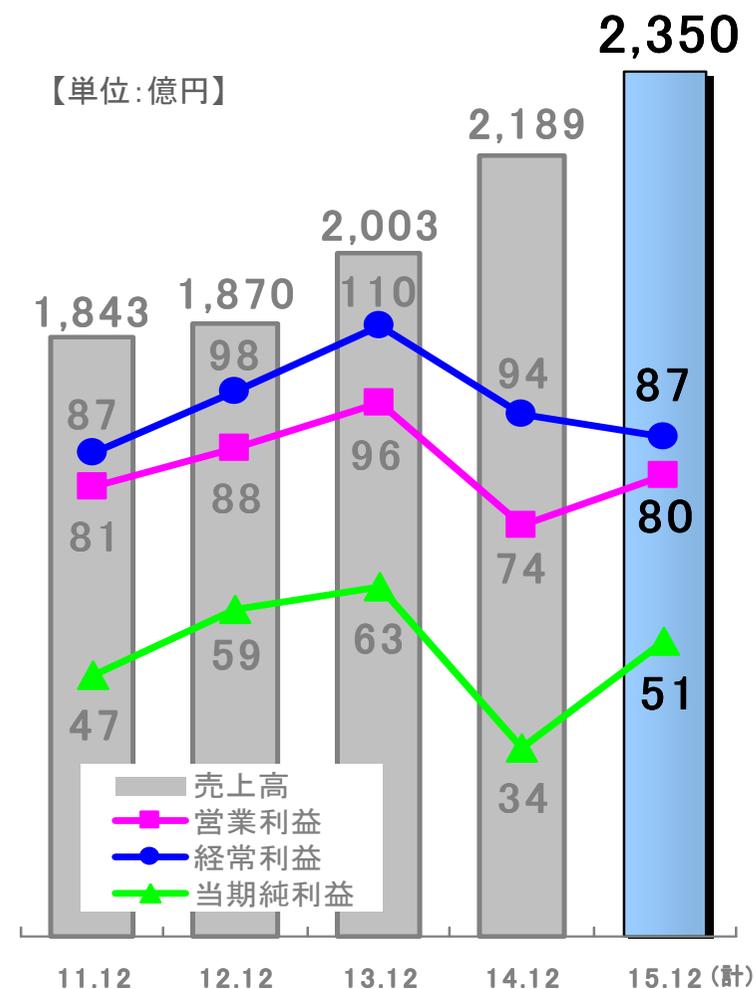
北米

- 住宅市場の回復が鮮明
- Tank新効率規制の施行
- コンデニングタイプの需要増加

2015年(平成27年)12月期 経営成績

売上高2,350億円、営業利益80億円を目指す

■売上高	: 2,350億円 (7.3%増)
■営業利益	: 80億円 (8.0%増)
■経常利益	: 87億円 (7.8%減)
■当期純利益	: 51億円 (46.6%増)
■ROE	: 4.4%
■ROA	: 2.4%

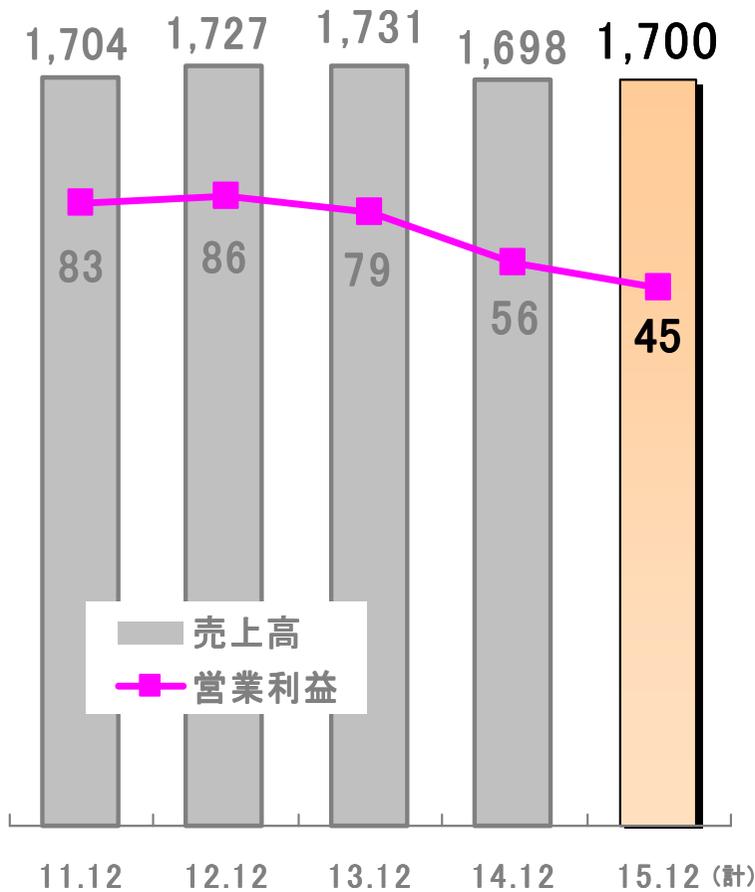


※想定平均為替レート 1ドル:120円/1元:19.6円

海外は増収増益、国内は消費動向の不透明さを考慮

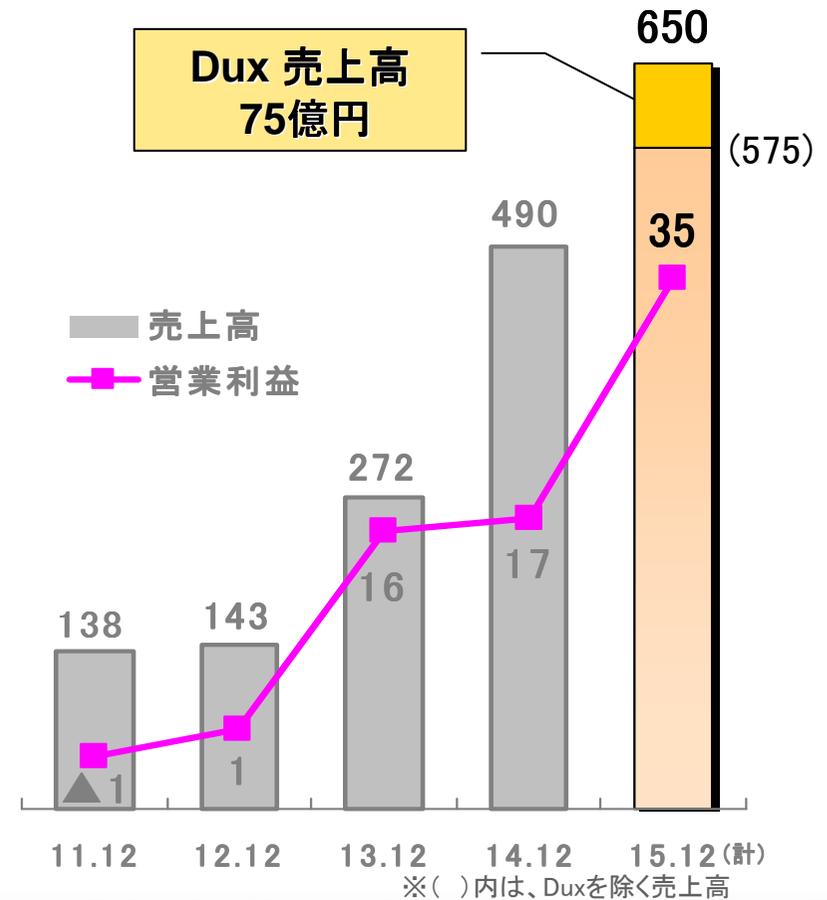
■ 国内事業

【単位:億円】



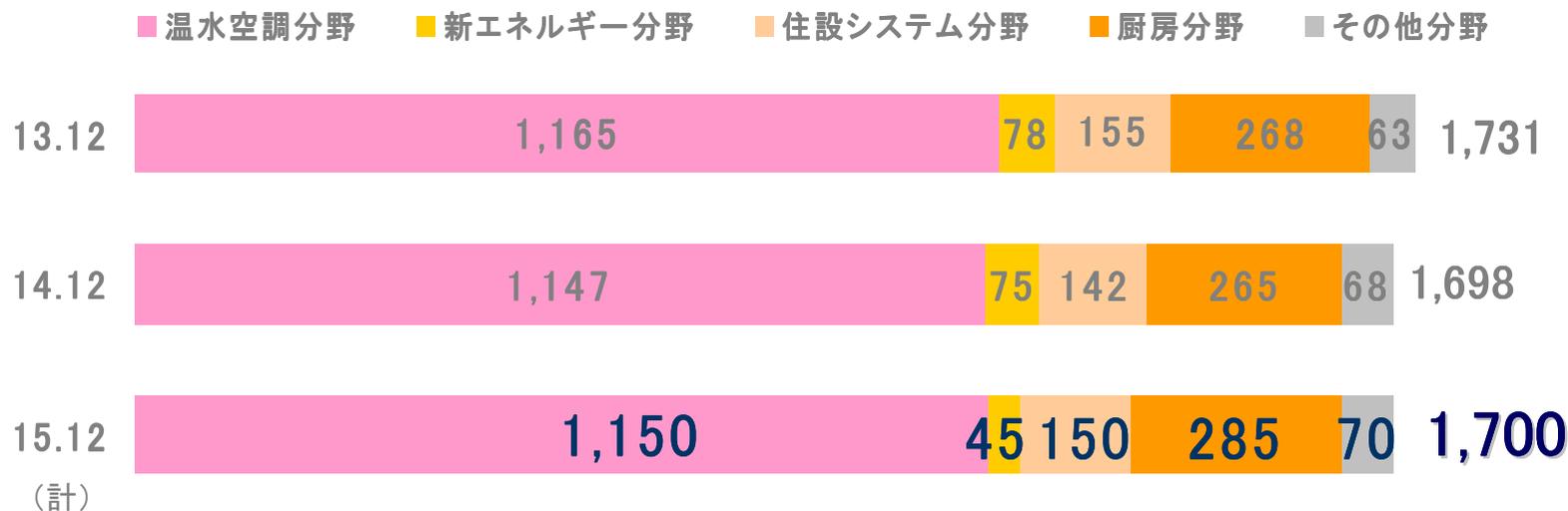
■ 海外事業

【単位:億円】



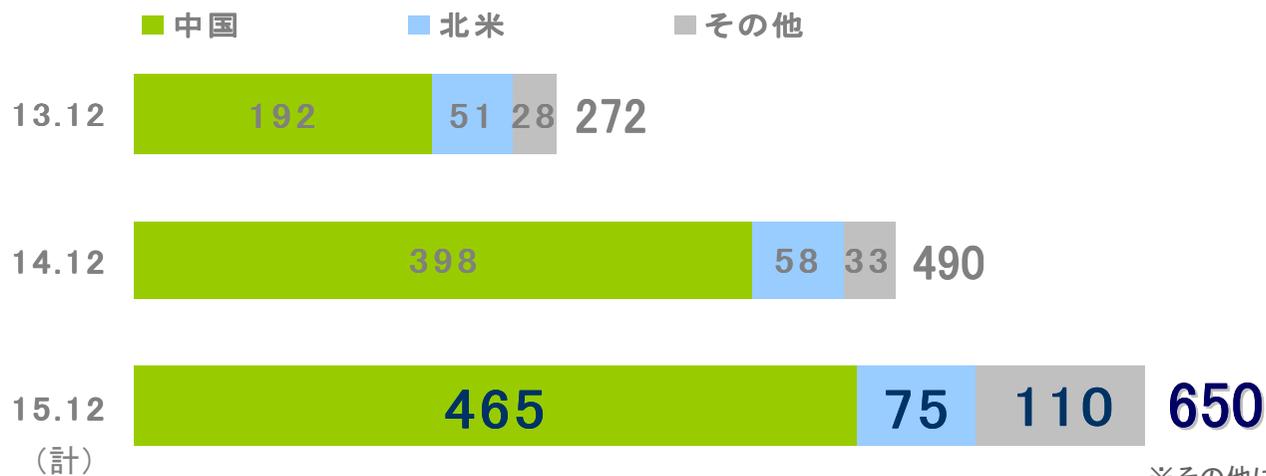
■国内事業 分野別 売上高

【単位:億円】



■海外事業 エリア別 売上高

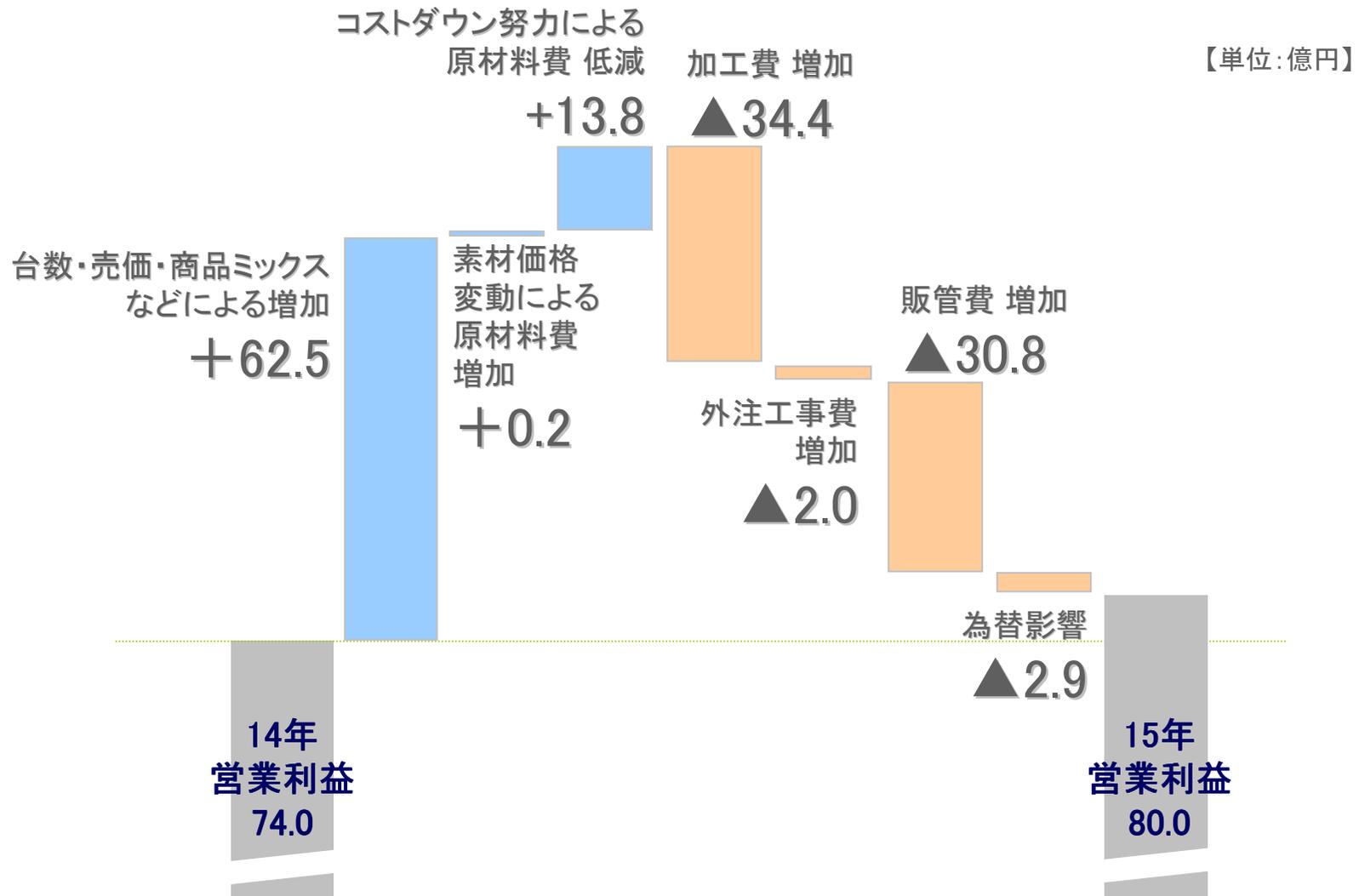
【単位:億円】



※その他にはDuxの売上高75億円を含む

2015年(平成27年)12月期 営業利益 増減予想

※参考資料



※外注工事費は取り扱い商材の施工費

※海外事業の費用増: 販売管理費 ▲22億円、加工費 ▲20億円



2015年(平成27年)12月期
国内事業

付加価値商品の拡販を図る

計画

15年売上高：1,150億円（14年：1,147億円）

■付加価値商品の拡販

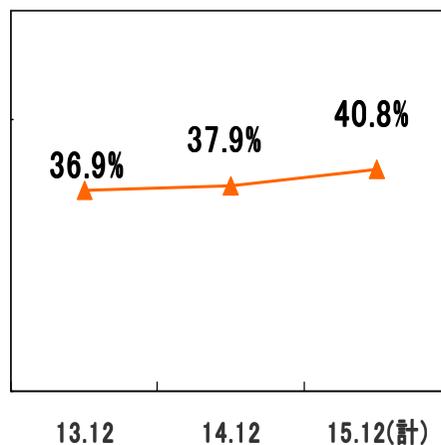
- ・燃料電池導入支援金222億円
- ・省エネ住宅ポイント制度復活(高効率給湯器、新商材が対象)

高効率給湯器 拡販



15年エコジョーズ比率計画

40.8% (前年+2.9pt)

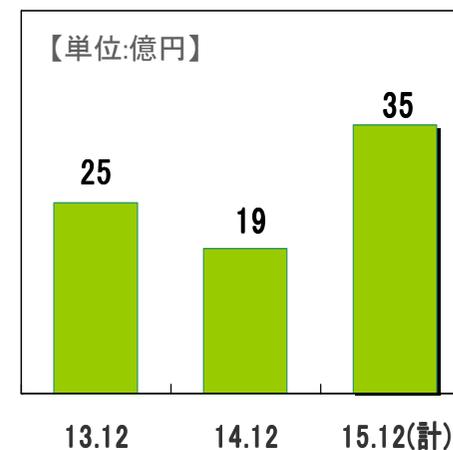


新商材 普及促進



15年新商材売上高計画

35億円 (前年約1.8倍)



高級品の拡販を図る

計画

15年売上高：285億円（14年：265億円）

■高級品の拡販

フラッグシップ機「スマートコンロ」に搭載した、具材を入れるだけで自動調理する「マルチグリル」を新シリーズに展開し、高級品の拡販を図る

スマートコンロ



14年9月発売



多彩な自動調理
「マルチグリル」を
新シリーズに展開

PROGRE

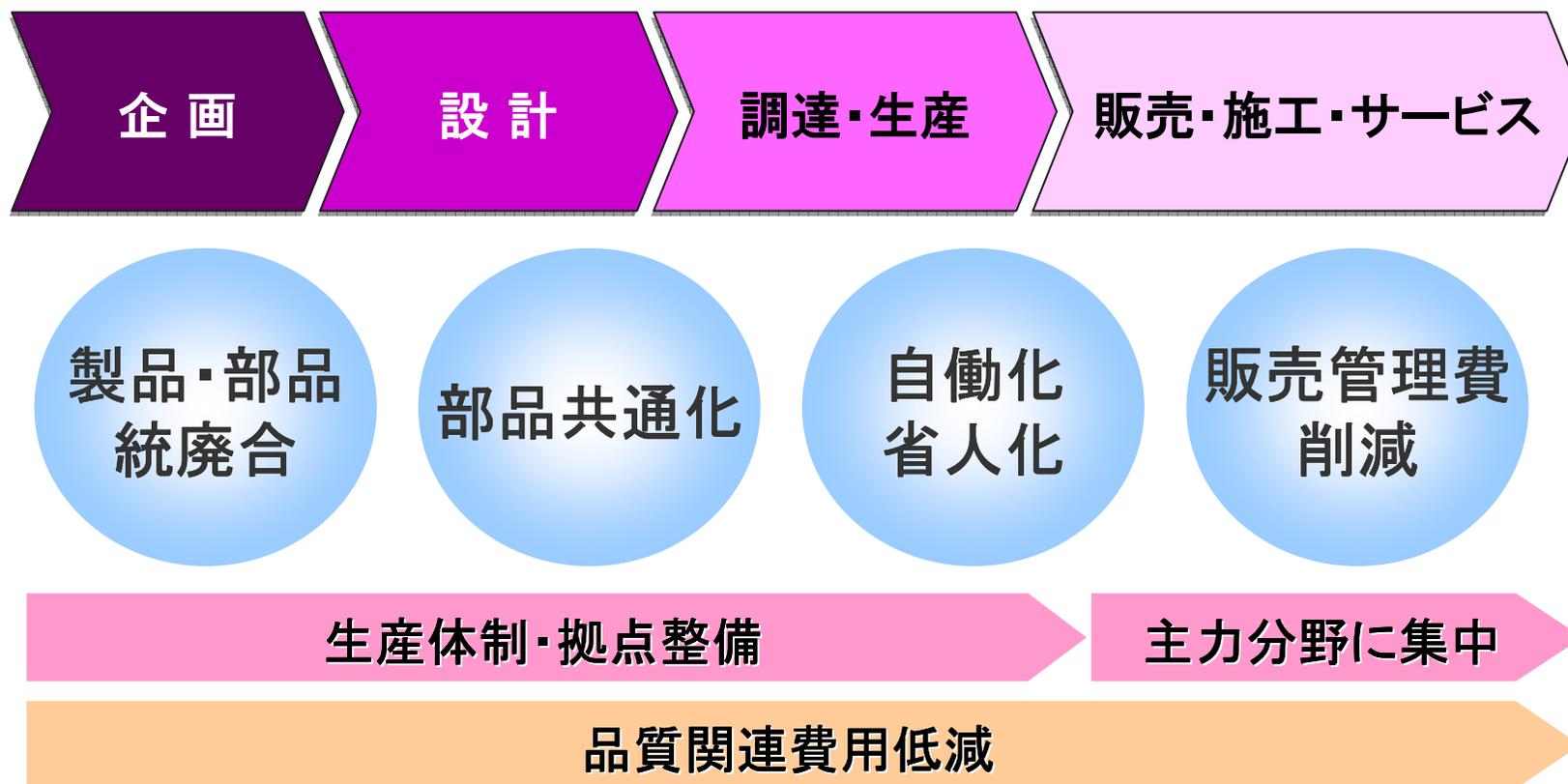


15年4月発売



外部環境の変化に対応する経営体質への改革 —16年以降を見据えた取り組み—

■モノづくり機能、マーケティング機能の強化

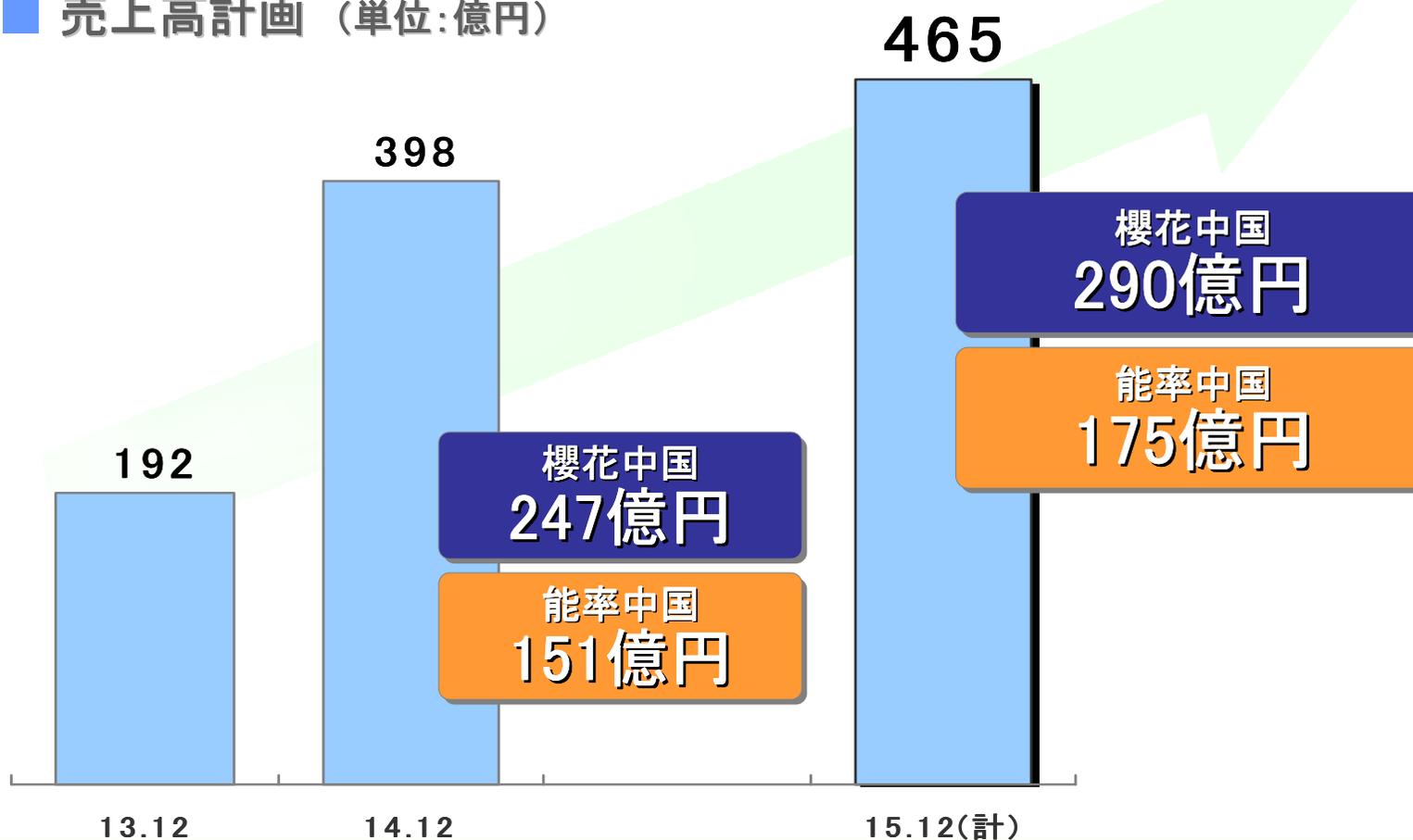




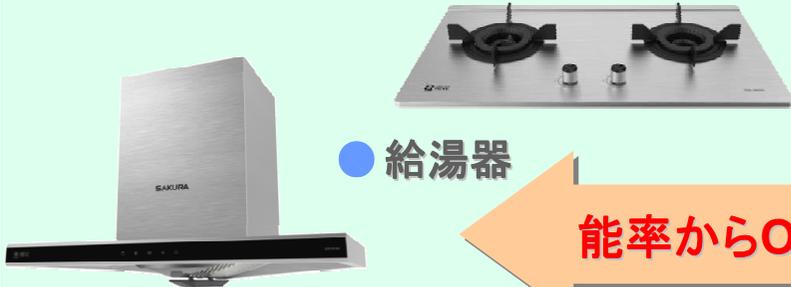
2015年(平成27年)12月期
海外事業

能率中国と櫻花中国の着実な成長

■ 売上高計画 (単位:億円)

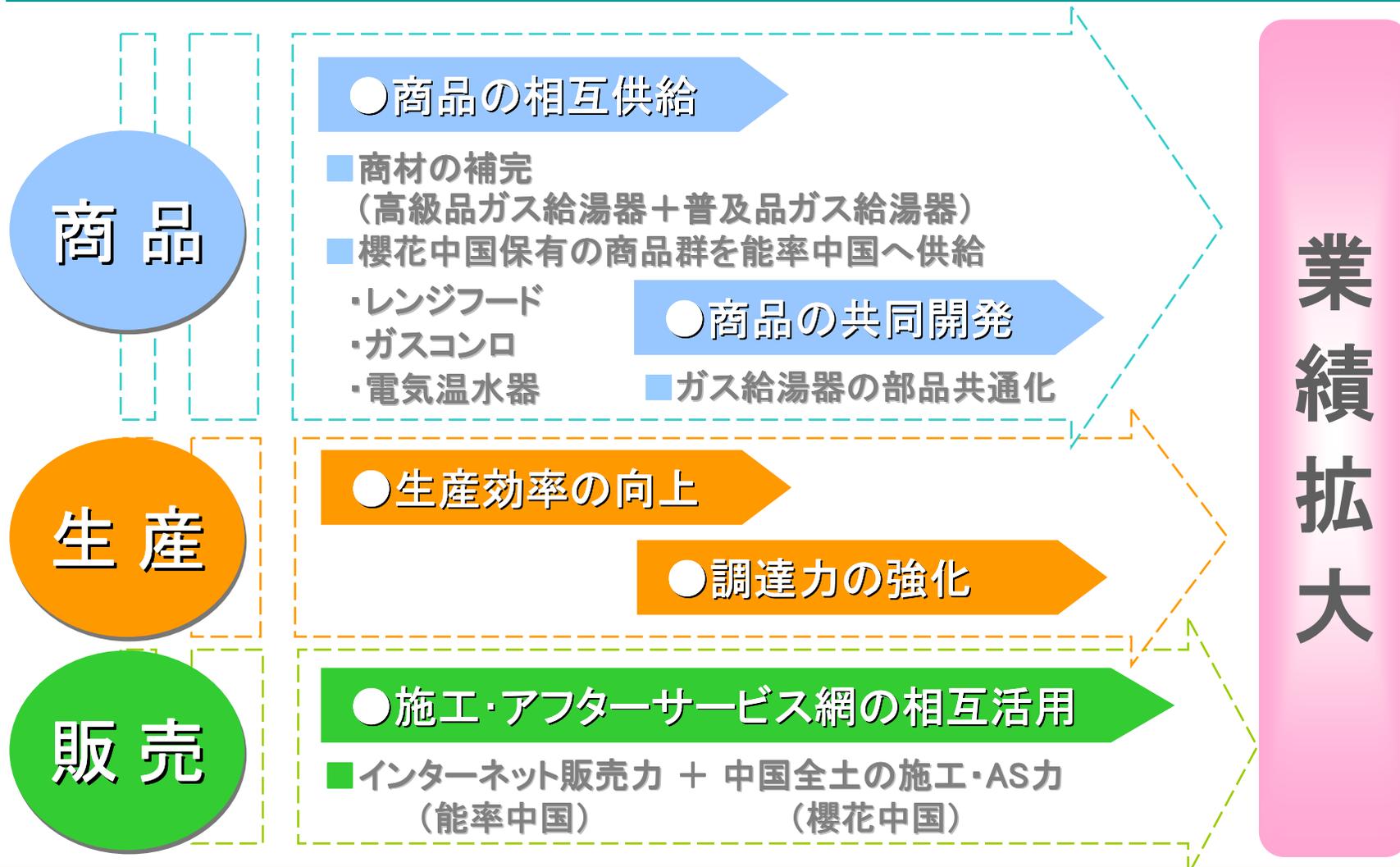


能率中国、櫻花中国の成長

	櫻花衛厨(中国)股份有限公司	能率(中国)投資有限公司
商品	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新商品の拡販 14年下期発売 ● レンジフード ● コンロ ● 給湯器 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新商品の拡販 ■ 新規商材の開発 
生産	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生産効率の向上 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 生産能力の拡大
販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ 専売店中心に拡販 ■ 新規専売店の開拓 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 内陸部での拡販 ■ インターネット販売強化

能率からOEM供給

シナジー効果の顕在化に注力



北米ニーズに対応する商品ラインナップの拡充

■タンクレス化の促進



●コンデンスング「EZTR40」1月本格発売

- ・北米初となる設置方法を開発
- ・タンク式の既存排気筒を利用した取り換えが可能
- ・低価格、短時間での施工が可能(タンクレス需要の創出)



■コンデンスング拡販

- 熱効率97%
全一次バーナー
搭載モデルの拡販
- 小能力モデルの拡販

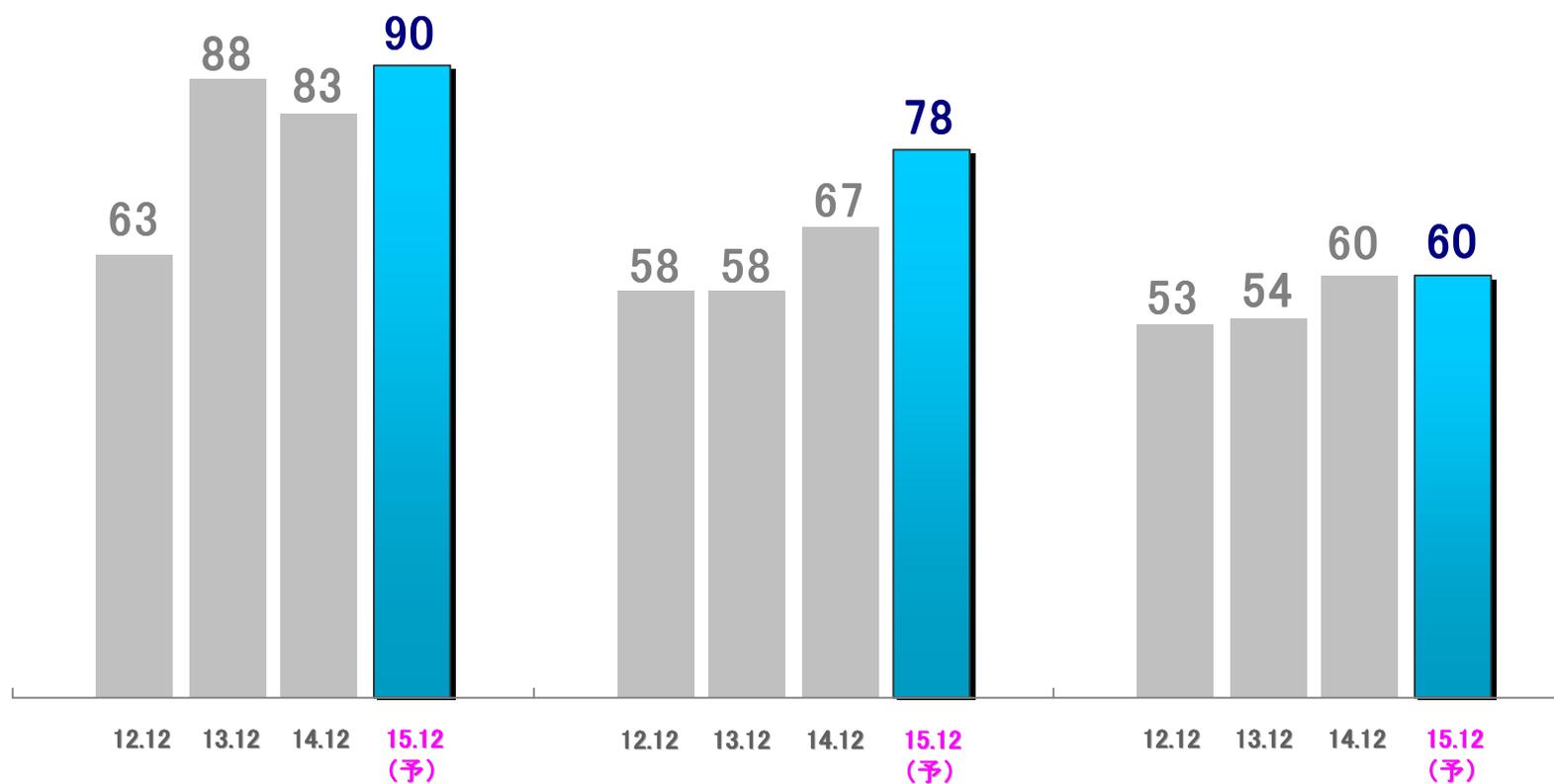


【単位:億円】

設備投資額

減価償却費

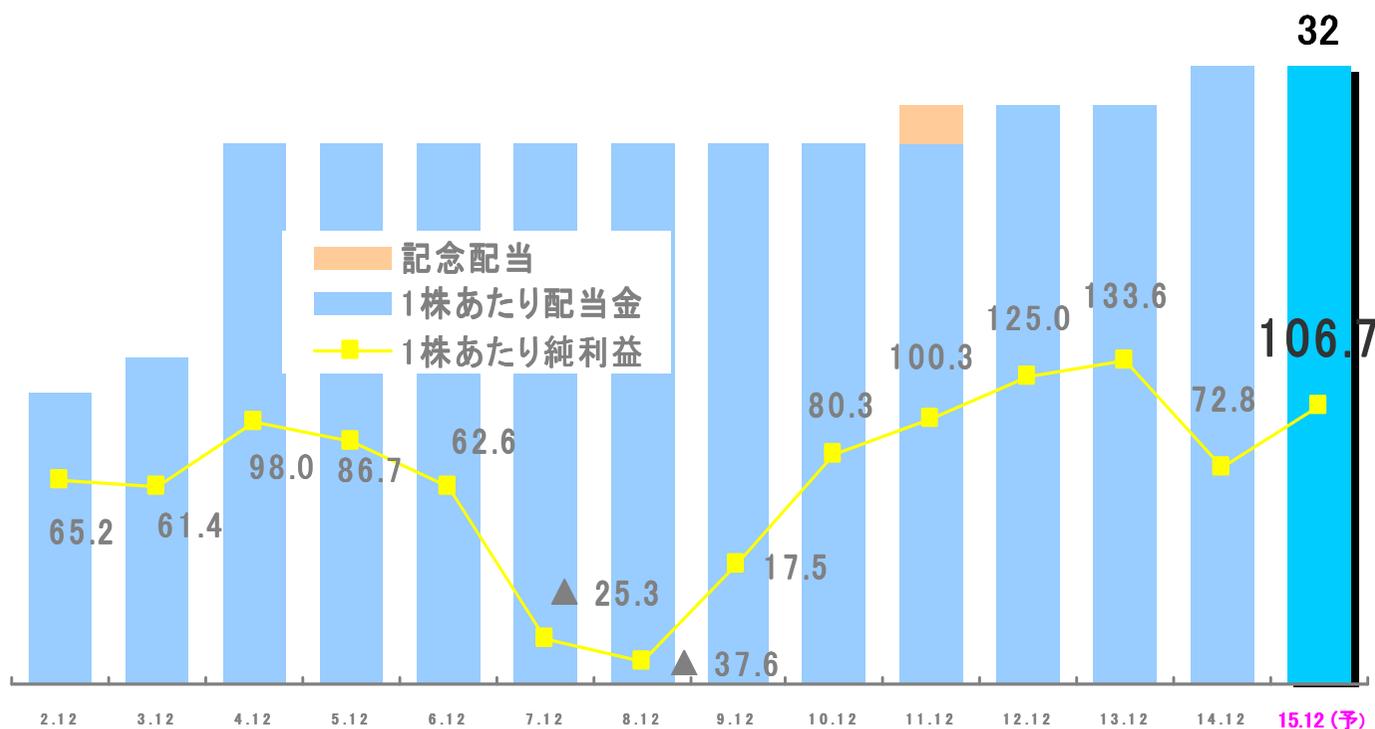
研究開発費



2015年(平成27年)12月期 配当予定

2015年12月期の年間配当は32円を予定

【単位:円】





新しい幸せを、わかすこと。

人と地球の笑顔に向けて
暮らしの感動を追求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>