

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 決算説明資料

2019.2.13  
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。

■ 2018年12月期 経営成績

■ 2019年12月期 経営計画

■ 機関設計・株主還元

## 2018年12月期 決算概要

- 中国市況悪化、国内競争激化により減収減益もほぼ計画を達成

## 2018年12月期 第4四半期（10-12月）状況

- 国内：温水・厨房ともにシェアが拡大し増収増益
- 海外：海外事業全体で厳しい状況が継続  
中国は新商品投入も市場環境はさらに悪化

## 2019年12月期 通期経営計画

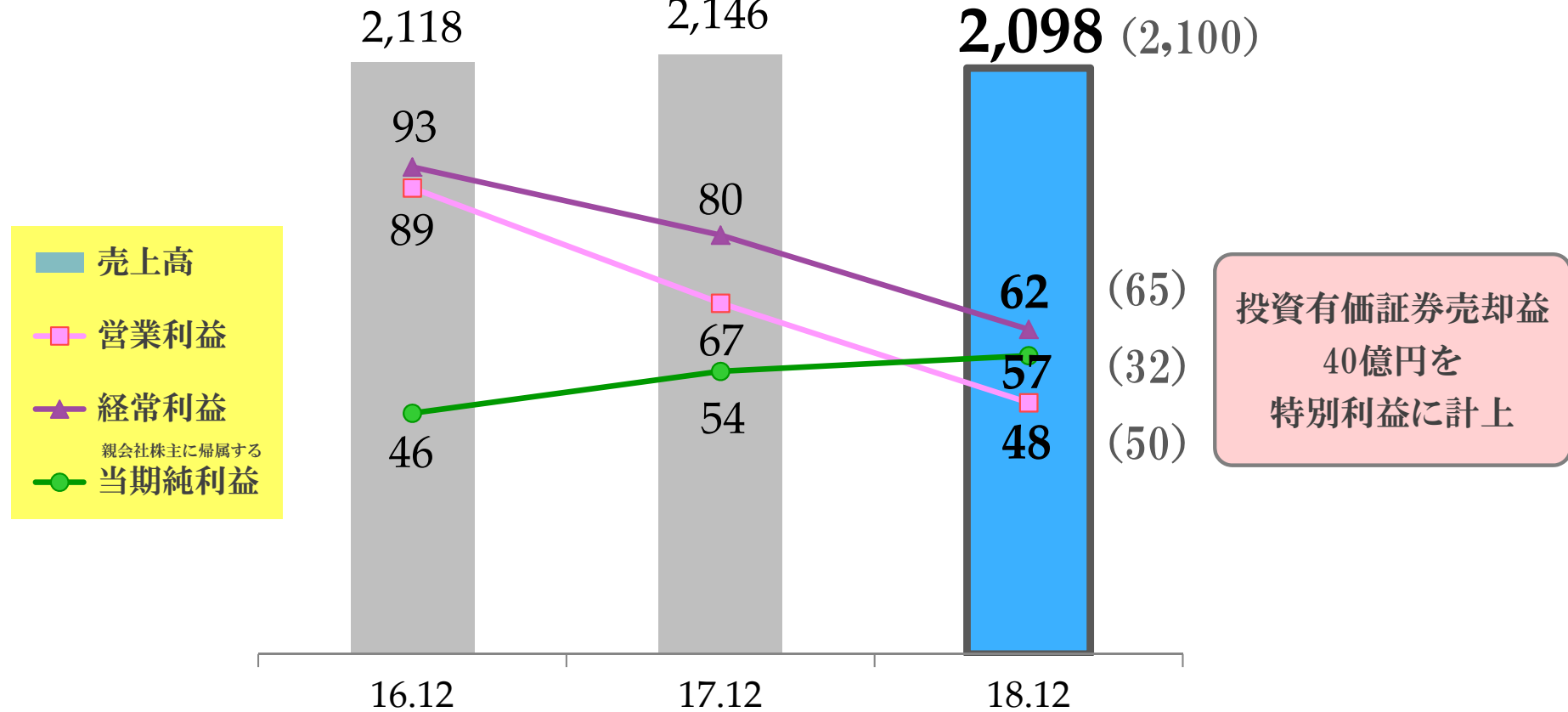
- 2019年は営業利益ベースで確実に増益を達成する

# 2018年12月期 経営成績

## 上期低迷の影響を受け減収減益も、ほぼ計画を達成

■売上高：2,098億円 (2.2%減)    ■営業利益：48億円 (28.3%減)  
 ■経常利益：62億円 (22.6%減)    ■親会社株主に帰属する当期純利益：57億円 (7.0%増)  
 ■ROE：5.1%

【単位：億円/( )計画】



※年間平均為替レート 1ドル:110.3円 / 1元:16.6円 / 1ASドル:82.1円

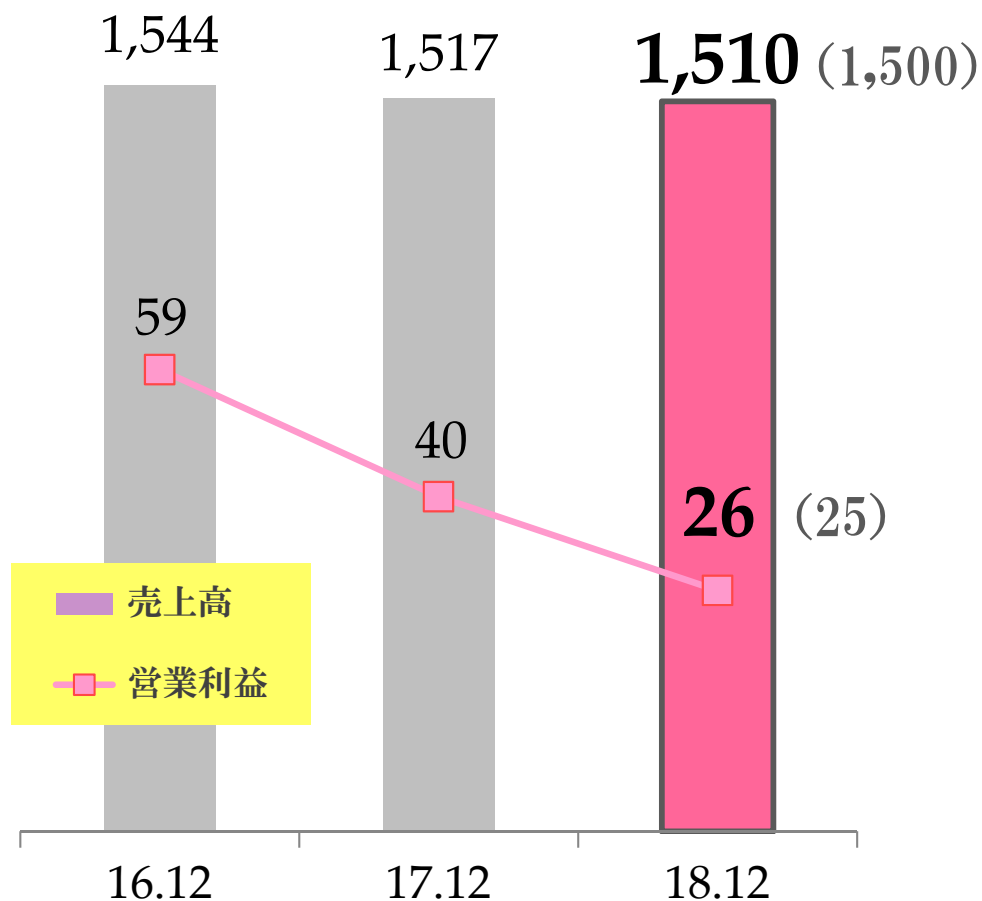
# 2018年12月期 経営成績 国内事業



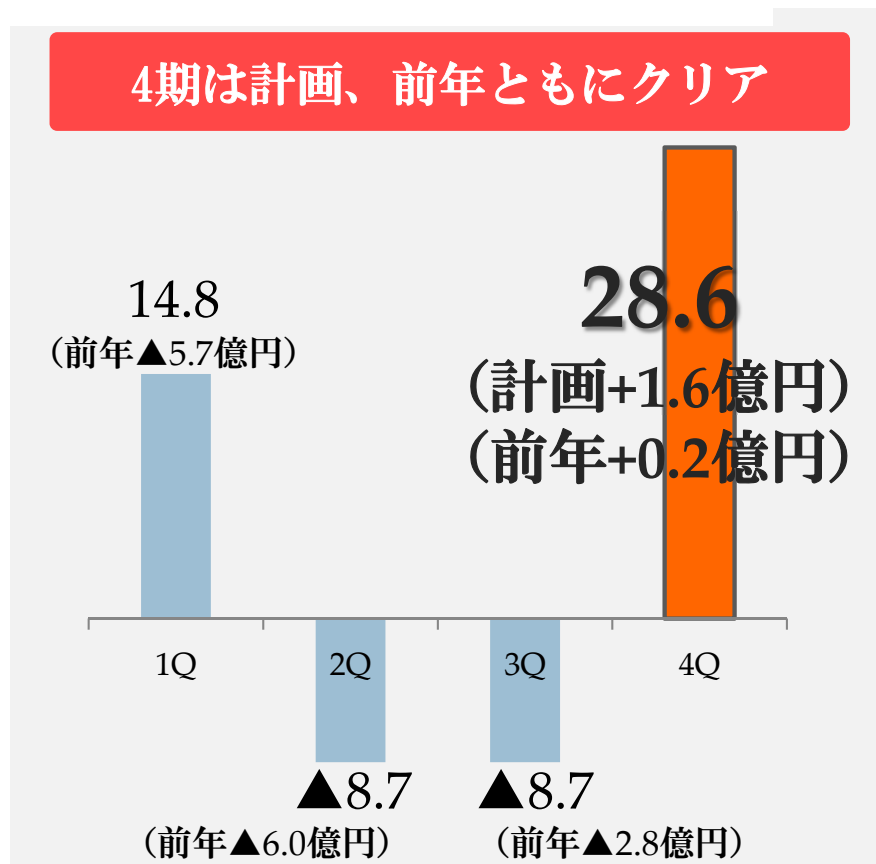
3期までは前年比マイナスも4期回復により計画を達成

## 国内事業

【単位:億円 / ( ):計画】



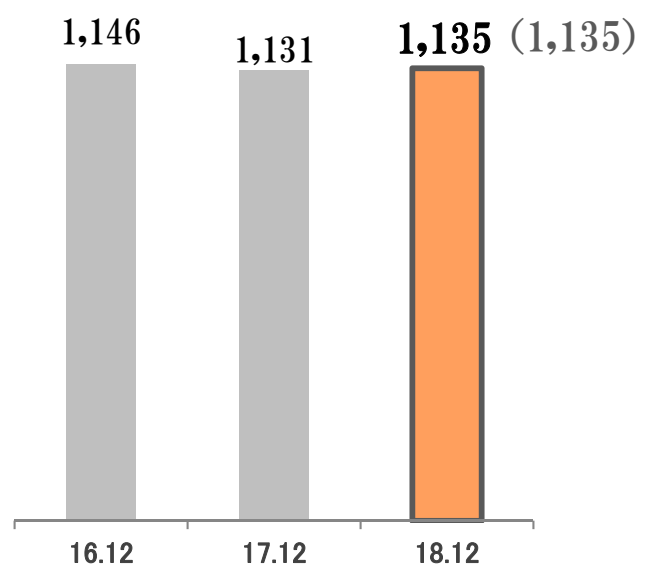
## 《四半期別営業利益推移》



# 2018年12月期 国内事業 分野別売上高

【単位:億円 / ( )計画】

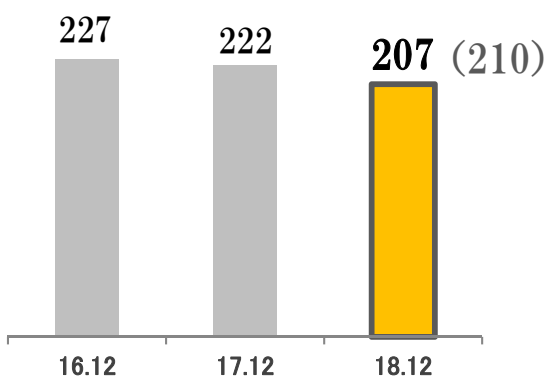
## 温水空調分野



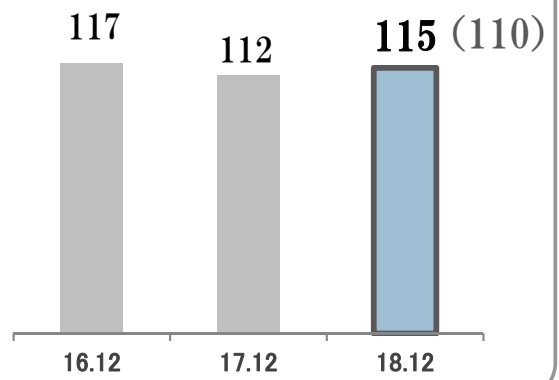
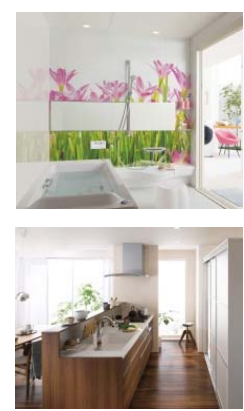
## 厨房分野



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



## 住設システム分野



# 2018年12月期 国内事業 営業利益増減

(単位) 億円	計画	実績	備考	
内部要因	▲13.3	▲11.9	売上・売価・商品ミックス (▲28.6)	■台数・シェア拡大も単価ダウンが影響し計画比1.6億円悪化
			総費用削減 (+16.7)	■加工費、材料費、販売管理費あわせて計画より3.0億円削減
外部要因	▲2.1	▲2.5	素材価格変動による影響 (▲3.7)	■銅など素材価格変動に伴う影響 計画比1.0億円改善 計画@796円/期→実績@777円/期 (前年@711円)
			為替影響 (+1.2)	■円安により計画比1.4億円悪化 計画@108.4円→実績@110.3円 (前年@112.0円)
合計	▲15.4	▲14.3		

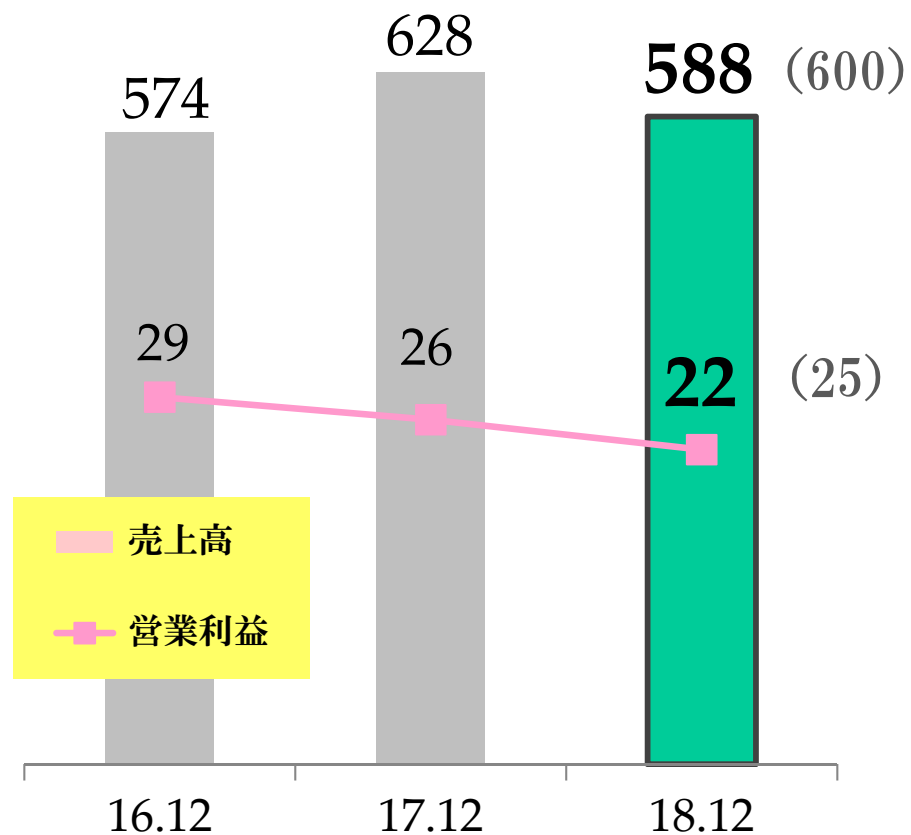
# 2018年12月期 経営成績 海外事業



新商品投入も中国市場低迷の影響が大きく計画未達

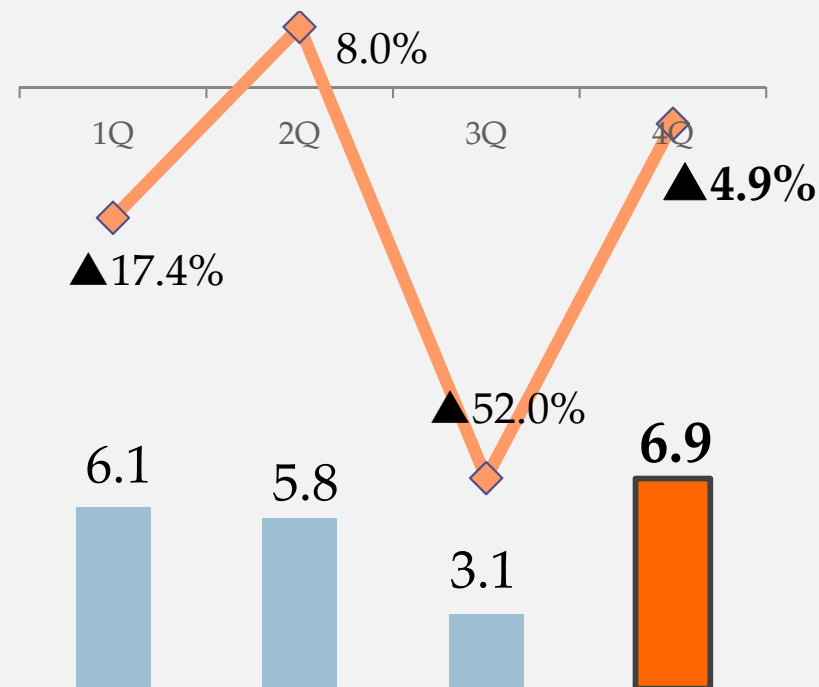
## ■海外事業

【単位:億円 / ( ):計画】



## 《四半期別営業利益推移》

4期は前年比マイナス4.9%

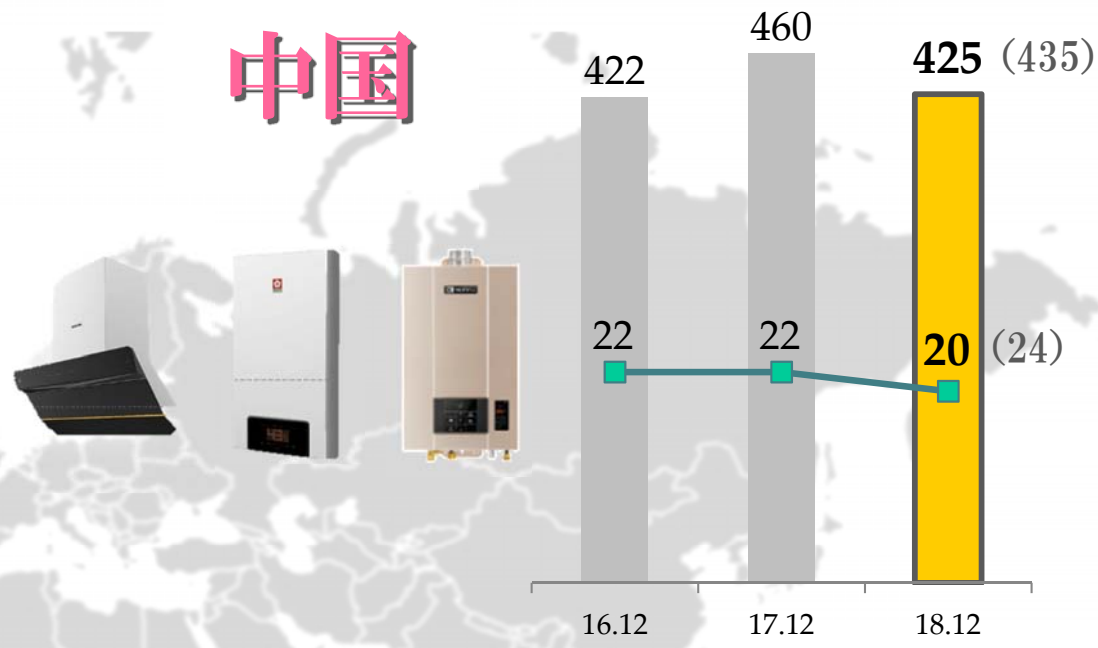




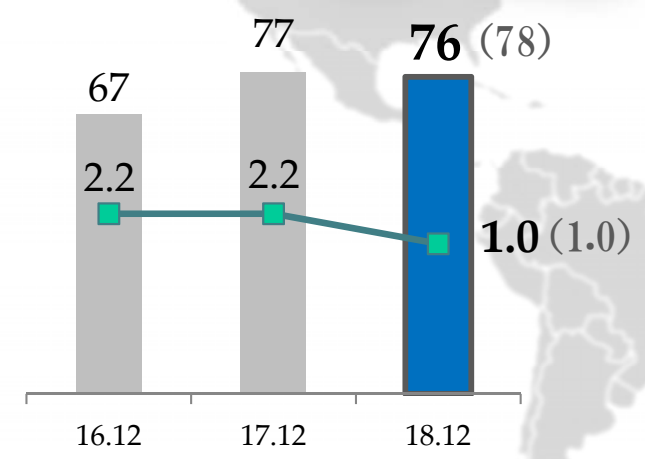
# 2018年12月期 海外事業 エリア別売上高

【単位:億円 / ( ):計画】

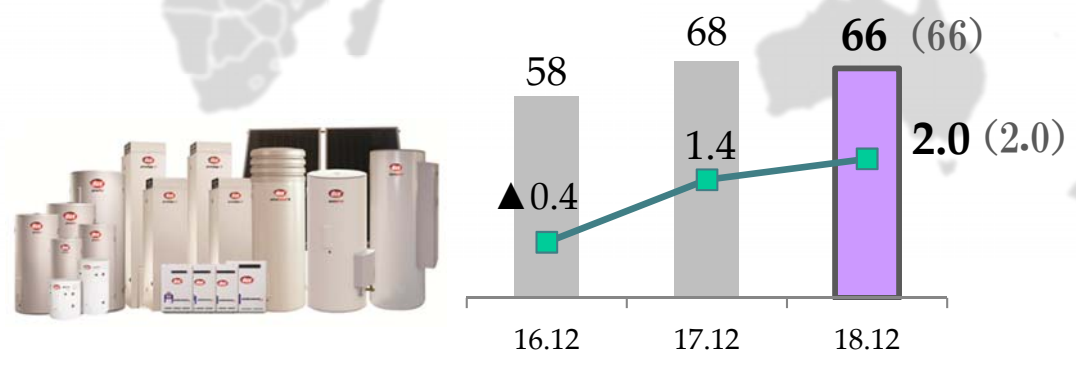
## 中国



## 北米



## 豪州



※内部取引額除く

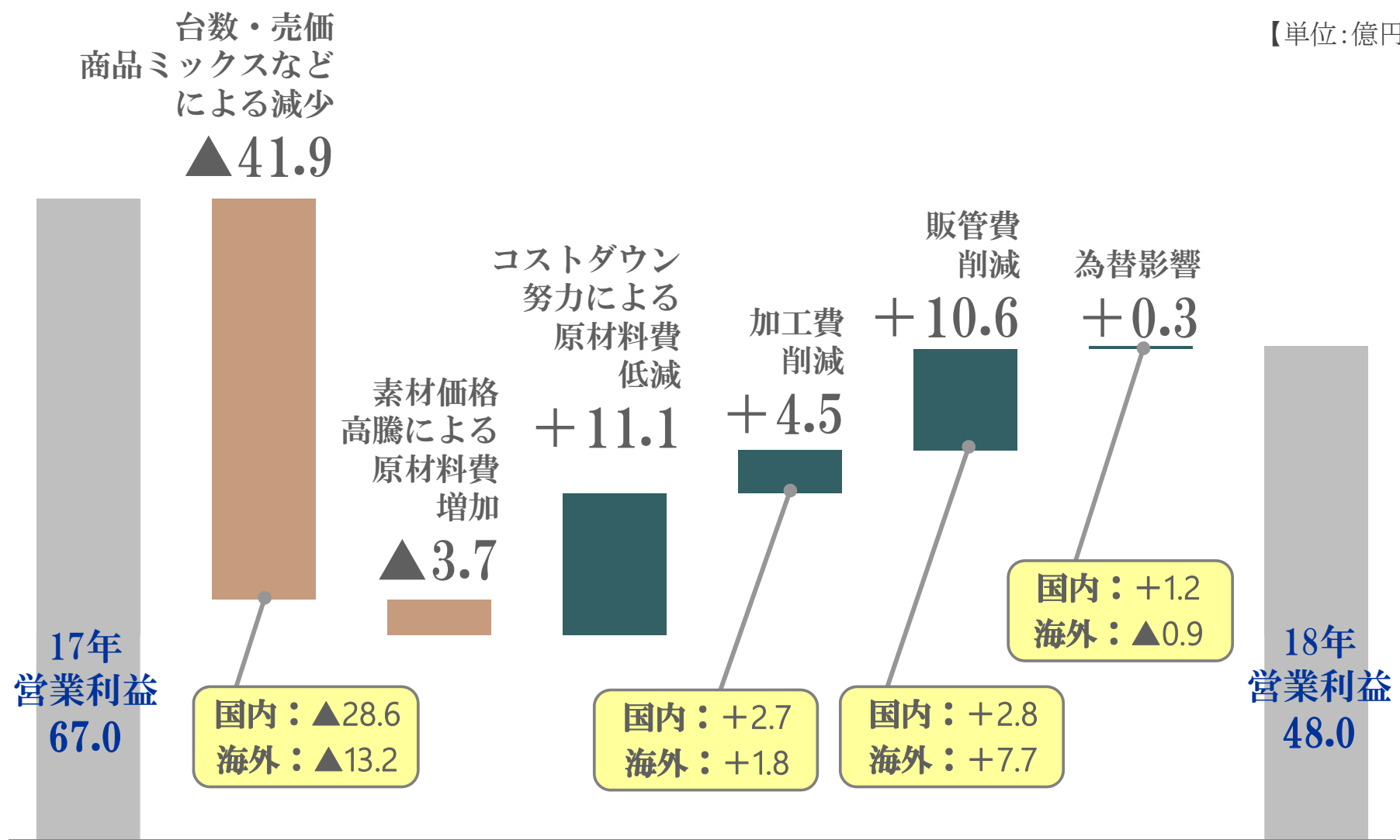
# 2018年12月期 海外事業 営業利益増減

(単位) 億円	計画	実績	備考	
内部要因	▲0.3	▲3.7	売上・売価・商品ミックス (▲13.2)	■中国市況悪化により売上高減少も ■新製品効果により計画比2億円改善
			総費用削減 (+9.5)	■販売管理費が計画より3.7億円増加 ■M&A費用 1.0億円 ■加工費が計画より0.7億円増加
外部要因	▲1.3	▲0.9	為替影響 (▲0.9)	■ドル：計画@108.4円→実績@110.3円 ■元：計画@17.0円→実績@16.6円
合計	▲1.6	▲4.6		



# 2018年12月期 営業利益増減

【単位：億円】



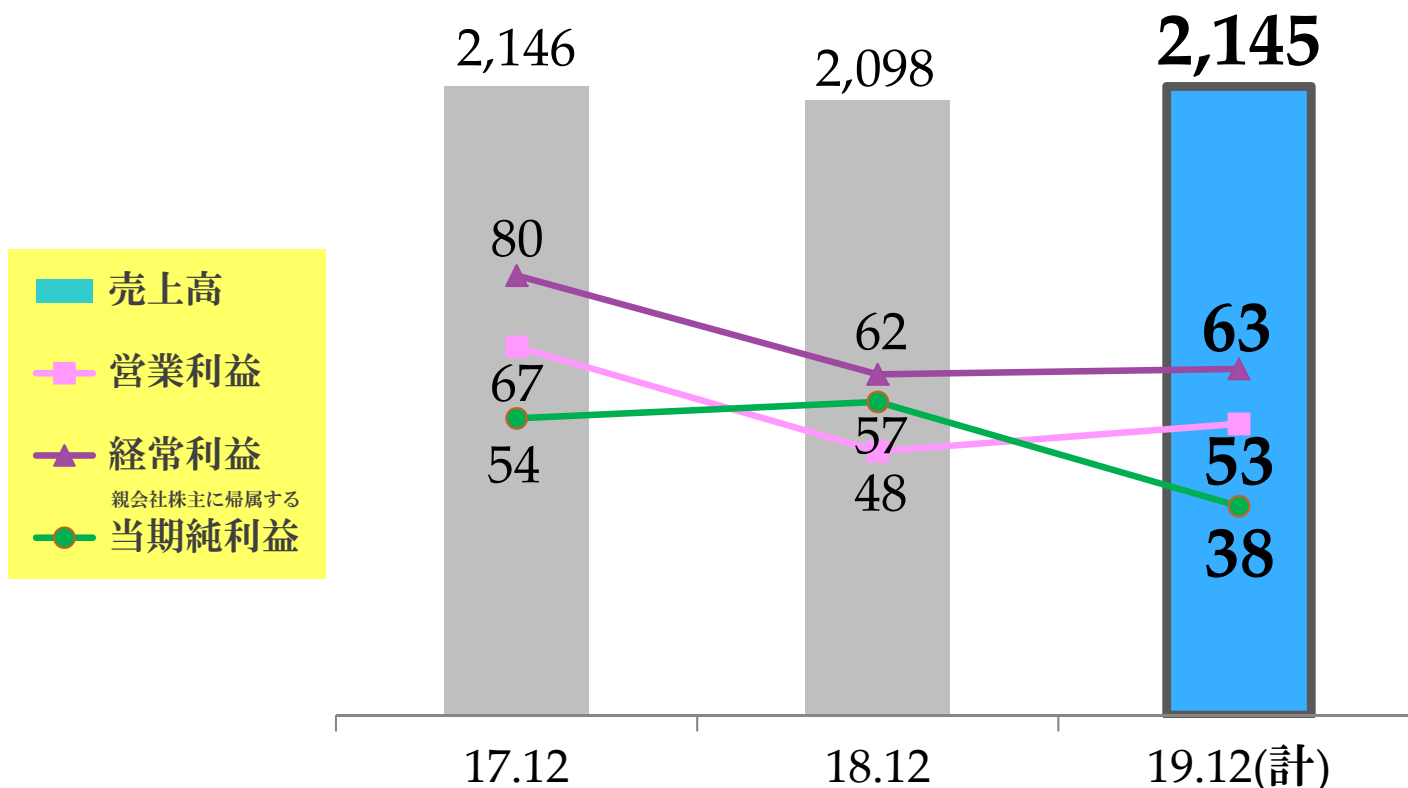
# 2019年12月期 経営計画

# 2019年12月期 経営計画

## 営業利益ベースで確実に増益を達成する

■売上高：2,145億円（2.2%増） ■営業利益：53億円（10.2%増）  
 ■経常利益：63億円（0.6%増） ■親会社株主に帰属する当期純利益：38億円（34.2%減）  
 ■ROE：3.5%

【単位：億円】



※年間想定平均為替レート 1ドル:109.0円/1元:16.0円/1ASドル:82.0円

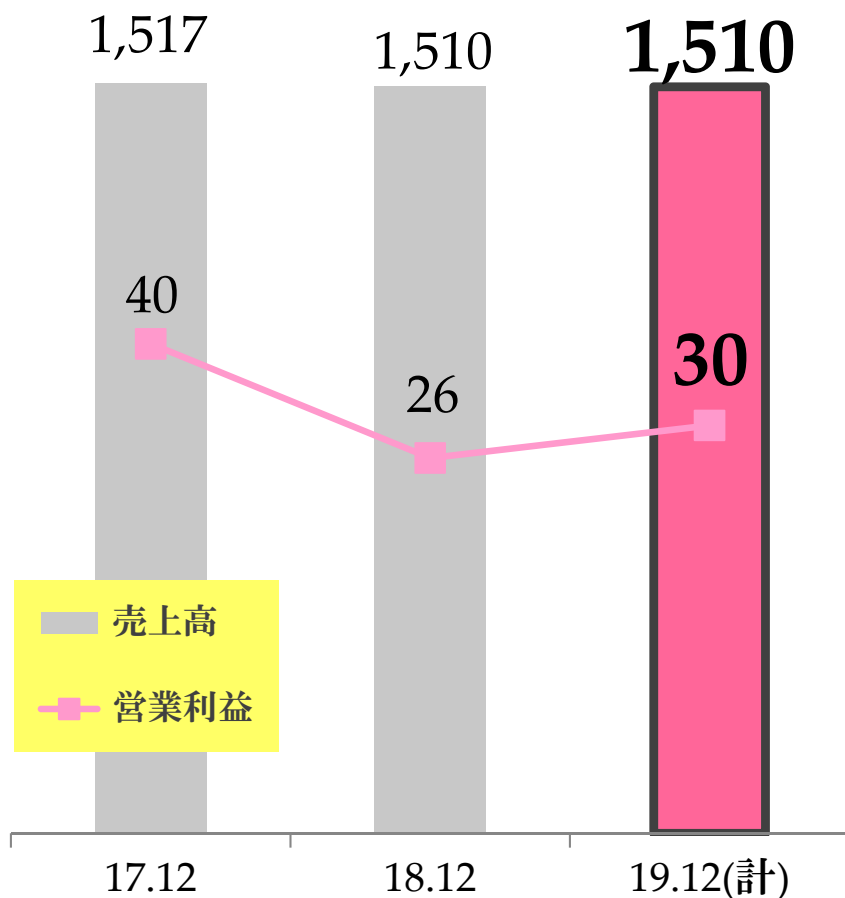
# 国内事業

# 2019年12月期 国内事業 計画

社会課題を解決する商品の普及と総費用削減により  
単価ダウンの影響を最小限に食い止め業績確保を図る

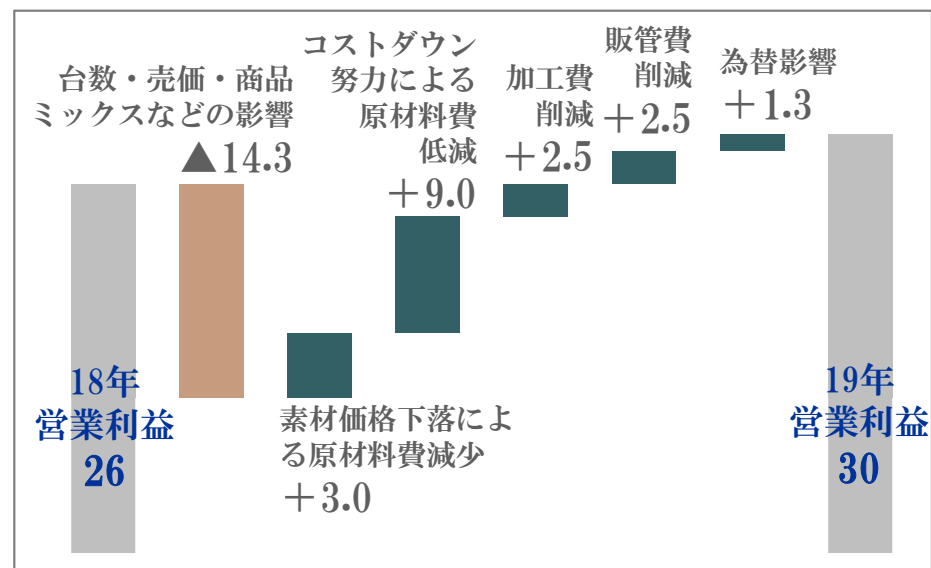
## 国内事業

【単位:億円】



## 営業利益増益計画

【単位:億円】



①商品ミックスの改善

②総費用削減による利益改善

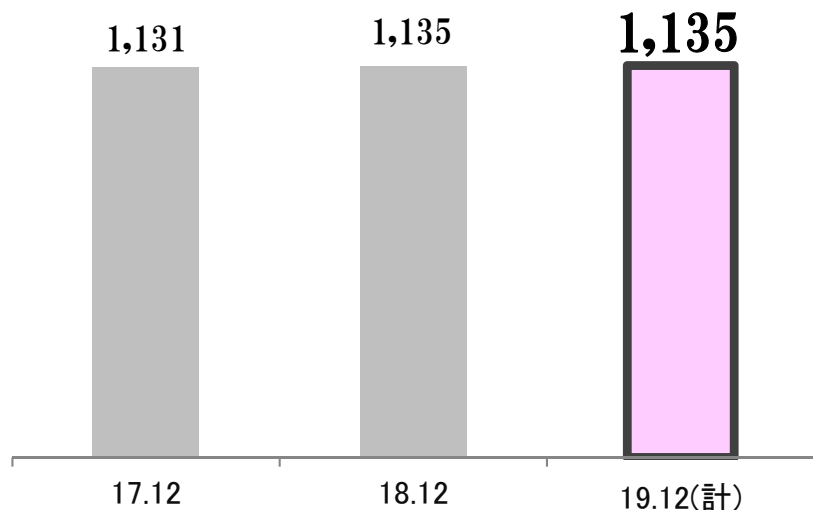
国交省の次世代住宅ポイント制度の活用

# 2019年12月期 温水空調分野 計画

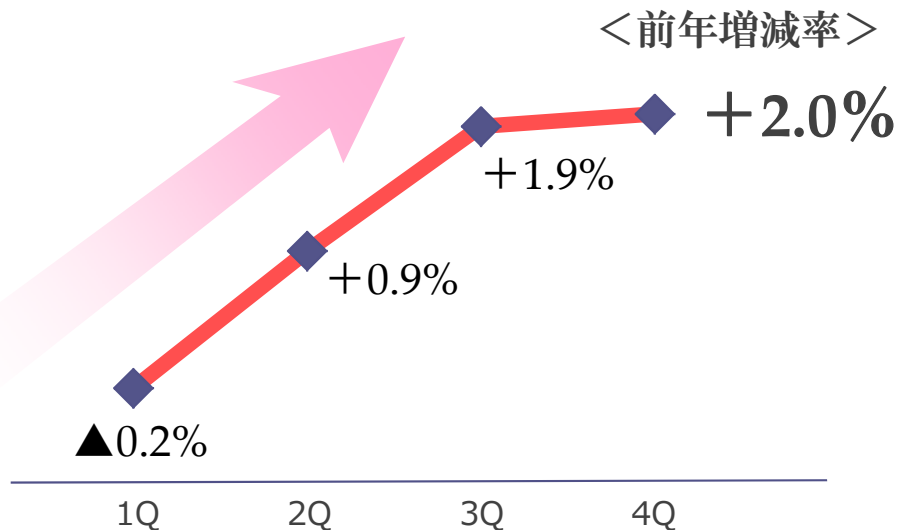
## シェア拡大による総台数確保と商品ミックスの改善

### ■ 温水空調分野

【単位:億円】



参考：18年シェア 推移



### ＜注力テーマ＞

シェア拡大による  
売上高の維持

商品ミックス改善  
による収益性向上  
(フルオート化率25%)

### 実行課題

見まもり機能”の普及による  
入浴事故低減

“AI・IoT対応”による利便性向上

次世代住宅ポイント(国交省)2.4万pt予定



# 見まもり、AI・IoT対応による社会課題解決

## ■ “見まもり機能” の普及による入浴事故低減

① 2018年 主要商品への搭載完了

② スマホで入浴者の見まもりが可能に



見まもり機能の  
スマートフォン対応 (18年9月)

## ■ “AI・IoT対応” による利便性向上

③ 2019年 音声で給湯器の操作が可能に

AIスピーカー対応 (19年3月)

音声で、浴槽そうじ、おふろ沸かしが可能

アレクサ、ノーリツで  
おふろを洗って



スマートスピーカー

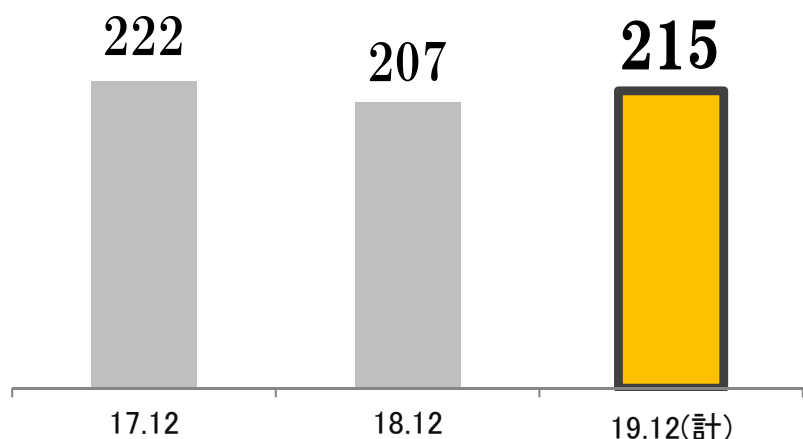


# 2019年12月期 厨房分野 計画

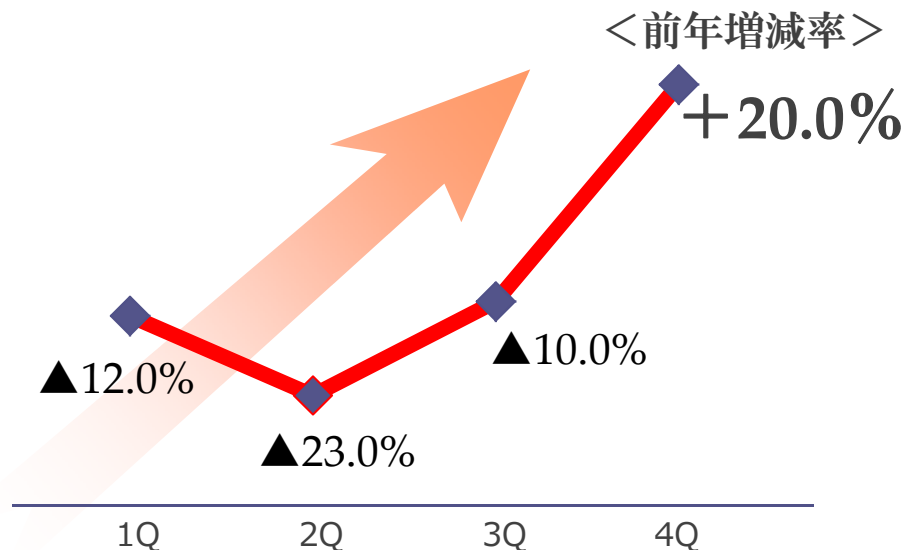
## マルチグリルを搭載した中高級品の拡販

### ■ 厨房分野

【単位:億円】



参考：18年 中級品販売台数 推移



### < 注カテーマ >

マルチグリル  
普及による  
売上高増加

中高級品比率  
拡大  
(計画38%)

### 実行課題

マルチグリル搭載品の拡販(中高級)

レンジフードとのセット提案強化

次世代住宅ポイント(セット)2.1万pt予定

# マルチグリル活用による社会課題解決



**PROGRE**

おいしさに彩りをそえる。  
**piatto** 18年8月発売  
ピアット



高級機能『マルチグリル』を中級グレードの「piatto」に搭載し、ラインアップを拡充



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

## マルチグリルの普及による ラク家事 共働き世帯支援

■ 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。



マルチグリルのレシピを紹介する会員制のサイトを運営。レシピの投稿もできる。

<https://www.mainichigrillbu.com/>

# 2019年12月期 国内事業 総費用削減

## 年間5億円の総費用削減策を実行

**生産性  
向上**

- AI、IoT活用による組み立て業務自動化など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**

- システムキッチンの生産を業務提携先に移管 (2019年4月～)
- その他機能の外部委託検討

**その他  
費用削減**

- 無償サービス費用削減
- その他費用を前年同水準に維持

**利益改善**

**+5億**

# 2019年12月期 国内事業 今後に向けた取り組み



## 年間100万世帯を超えるお客さまとのリレーションが可能



ノーリツは給湯器の  
ほぼ全ての機器に  
〈点検お知らせ機能〉  
を搭載

2019年：約20万台

2020年：約50万台

以降、点検を切り口にした  
お客さまとの  
リレーション活動が可能に

点検対象台数(当社)

リレーション活動

経済産業省  
JGKA  
による  
注意喚起

当社からの  
情報提供



点検・取替喚起  
10年目での

CS向上

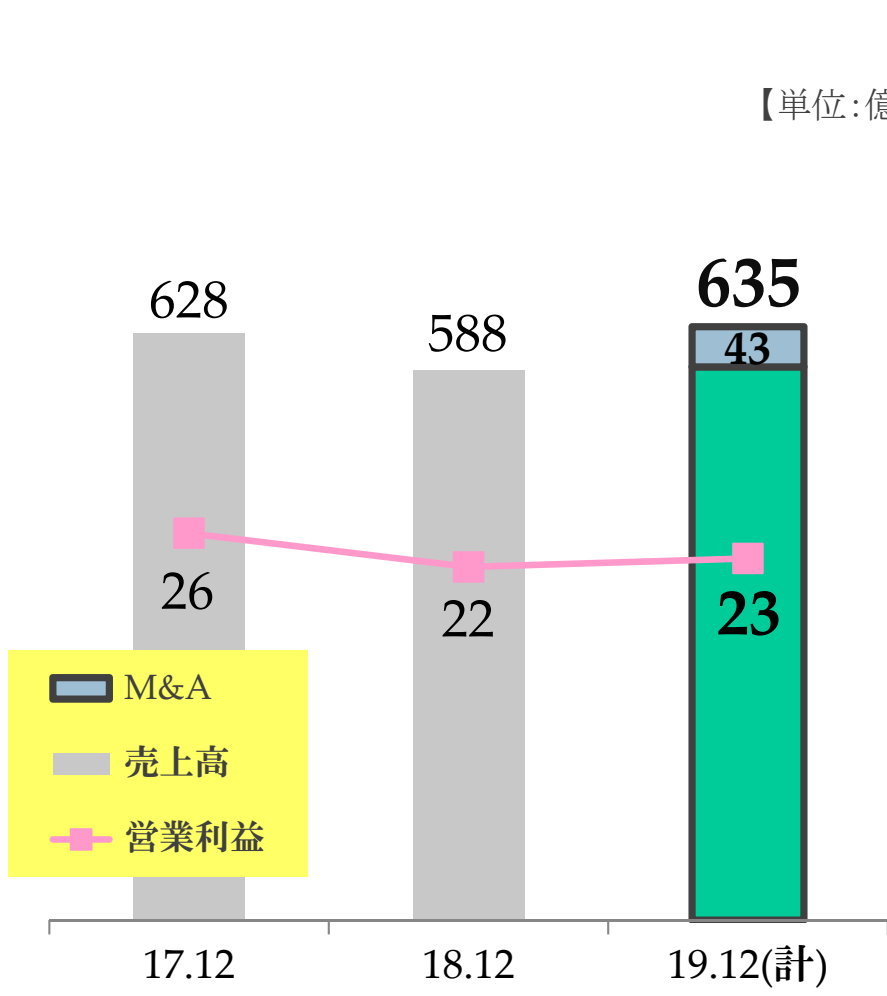
安心・安全  
サポート  
製品

消費生活用製品安全法改正 「特定保守製品」9品目について、「長期使用製品安全点検制度」が2009年4月より施行された点検制度。使用者は設計標準期間に基づき点検期間中に「法定点検(有償)」を受けることが責務

# 海外事業

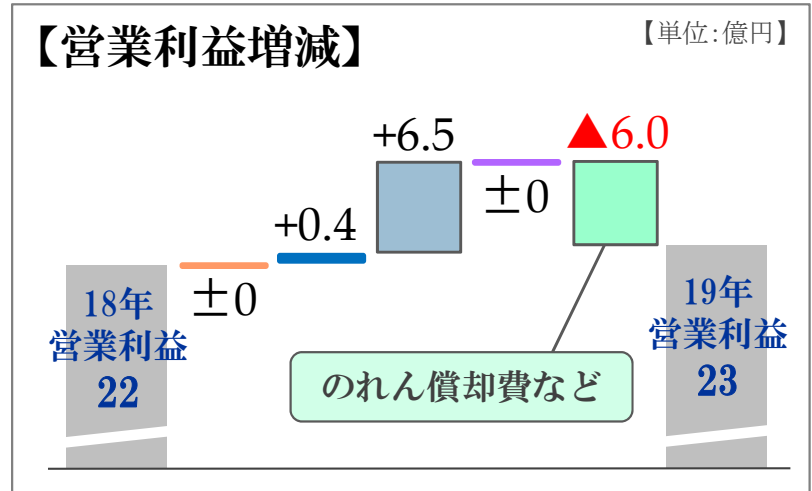
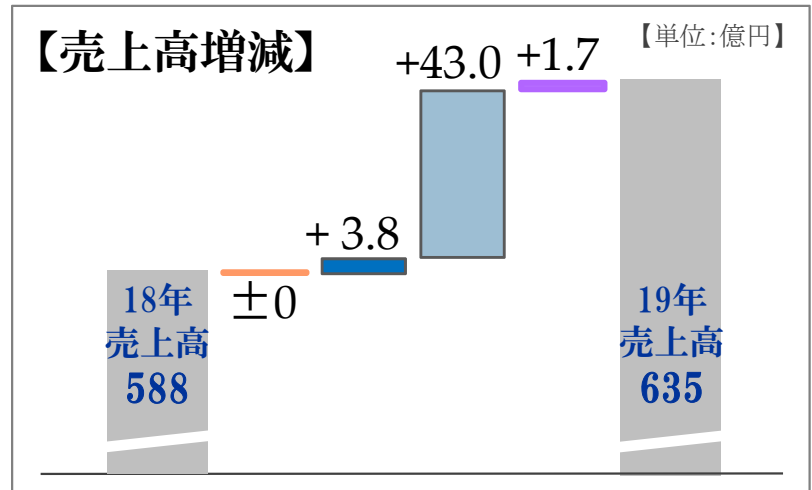
# 2019年12月期 海外事業 計画

## 中国の業績計画を慎重に判断



M&A : 2019年1月にクローリングした北米ボイラーメーカーPBH計画分

中国 北米 M&A 豪州



# 2019年12月期 海外事業 取り組み

## 従来商材に加え、暖房・業務用商材拡販に注力

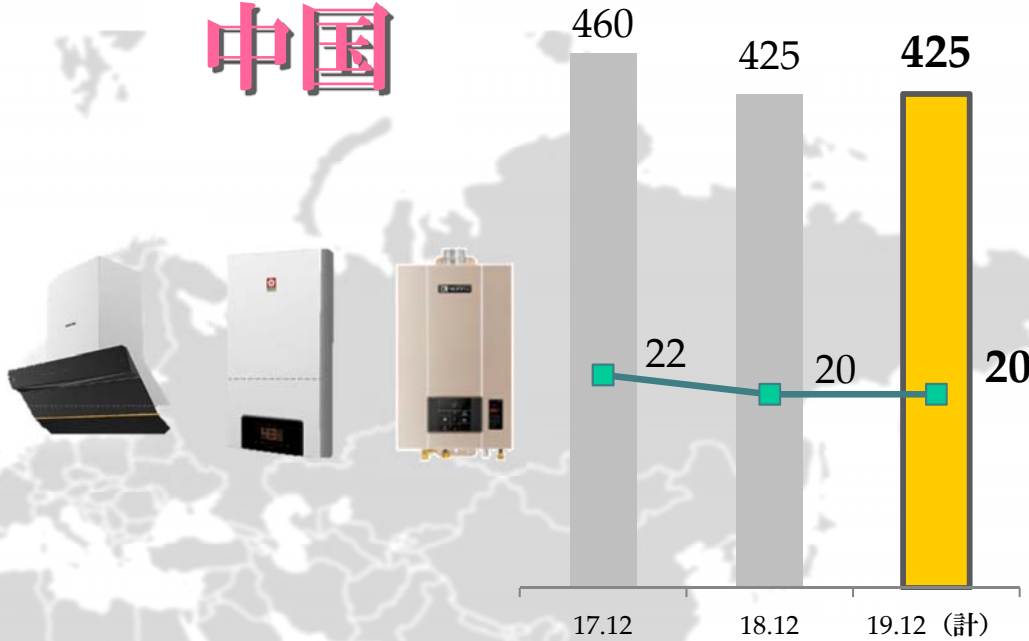
		売上高	課題	営業利益
増収効果	+47億	<b>従来商材</b> (タンクレス給湯器、レンジフード、コンロ)	・タンクレス給湯器拡販 (中、米、豪) point 先行不透明な中国市場への取り組み	のれん償却前 +7億
		<b>新規商材</b> (暖房・業務用)	・暖房、業務用商材拡販 (中、米、豪) point 中国市場での開拓 point 米暖房メーカー買収による取り組み	
総費用削減	生産性向上	・品質不良率低減 ・原価低減活動		のれん償却費など +6億円
	品質向上			
	その他			



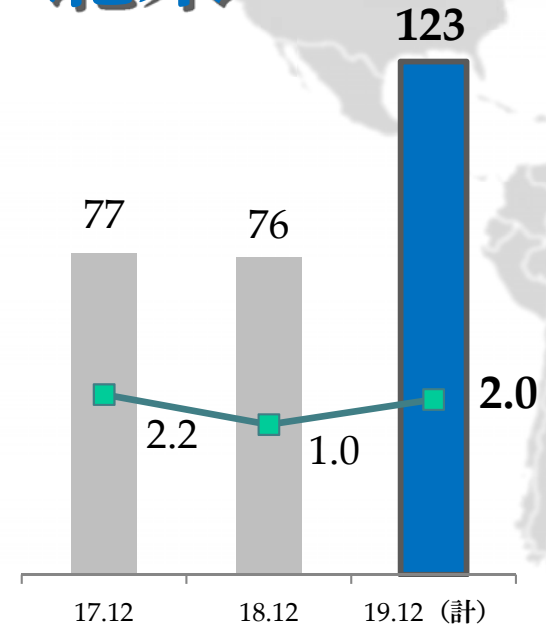
# 2019年12月期 海外事業 エリア別売上高計画

【単位:億円】

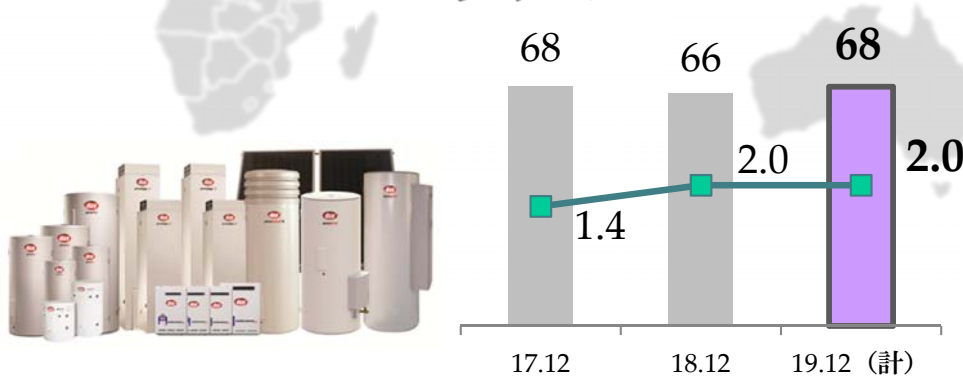
## 中国



## 北米



## 豪州



※内部取引額除く

# 中国

# 中国 — 市場環境 —

厳しい状況は継続も将来的には拡大が見込める市場

長期

ガス化推進によるガス機器需要が増加  
～天然ガス需要は2030年に2016年比2倍強を想定～

中期

生活水準向上により温水機器の金額需要は拡大  
～1・2級都市：商品能力大型化／3級都市：温水機器需要増～

短期

2018年は米中貿易戦争などの影響で需要は停滞  
2019年もその状況は継続

# 中国 — 主な取り組み —

①1・2級都市 ②3級都市 ③ネット販売 それぞれの戦略を実行

高級品と暖房・業務用商材拡販



**1級  
2級**

(温水)

- ・新商品拡販 (18年9月発売)

業界初の高機能商品

販売構成比：計画 40%

- ・日本でスタンダードな出湯時の温度ムラが少ない制御方式を採用 (高級品)
- ・11,13,16号ラインアップ



(暖房・業務用)

- ・中国大手ガス会社へのOEM販売
- ・専門部隊による拡販

開拓による台数増加

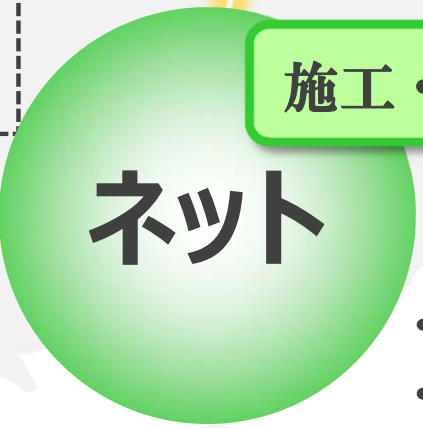


**3級**

(温水)

- ・3級都市向け新商品を初投入 (19年3月発売)
- ・チャネルの選択と集中

施工・アフターサービス整備



**ネット**

(温水)

- ・施工提携先との活動開始
- ・ネット専用品投入

# 北米

PB Heat, LLC (PBH) のM&Aについて

# 北米 — 暖房商材の拡販 — PBH概要

## 米国ボイラーメーカーの持分を100%取得

取得価額  
47百万米ドル  
(52億円)

- ① 北米暖房需要は年間約40万台で堅調に推移
- ② ボイラーシェア5%、米国で2番手グループ
- ③ 営業利益率は高水準を維持



- 設立：2003年
- 所在地：ペンシルベニア州
- 拠点：本社、工場、研究施設
- 業態：ボイラー機器の製造・販売
- 従業員数：約50名
- 取扱商品

家庭用ボイラー



主力製品群

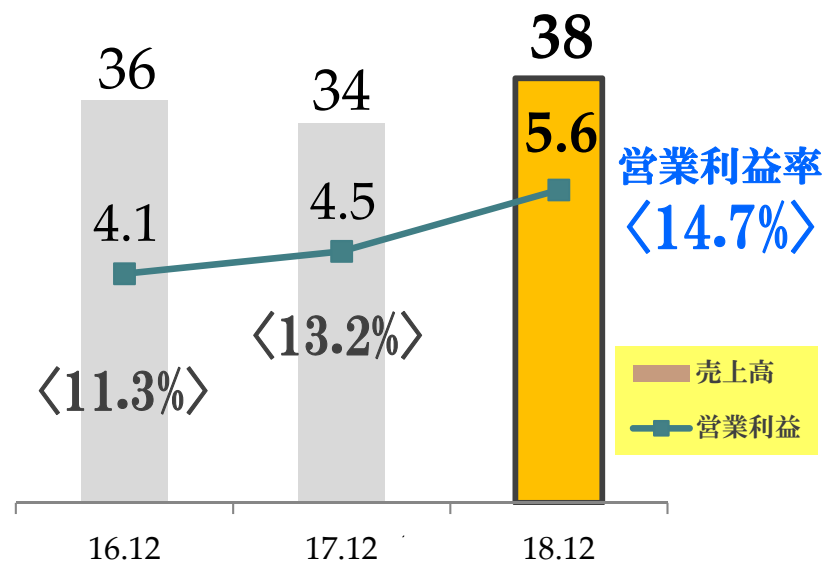
業務用ボイラー



※燃料はいずれもガス・石油

### 業績推移

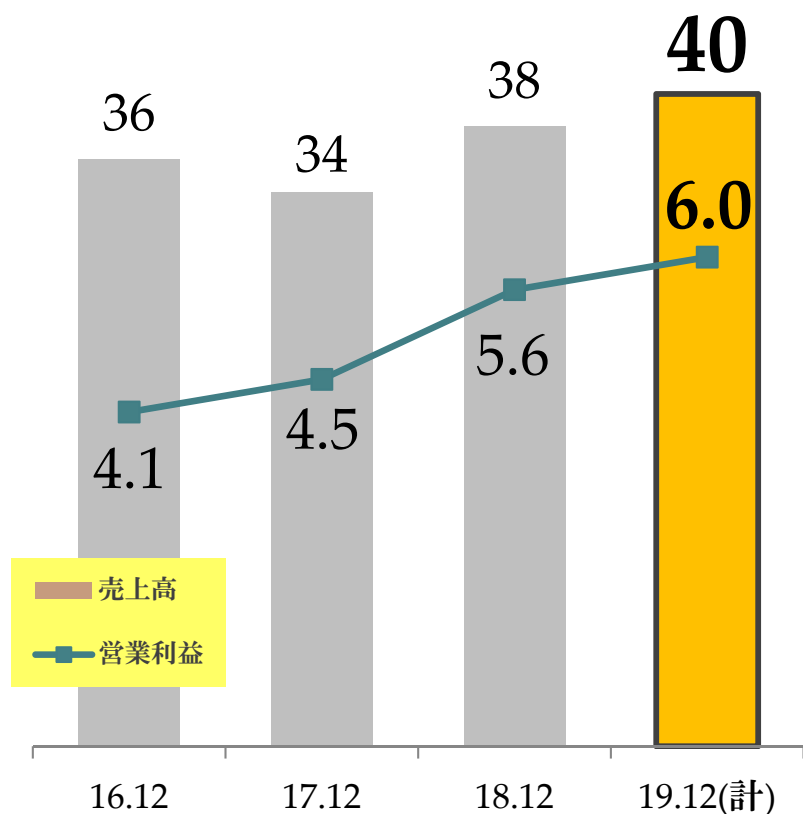
【単位：百万米ドル】



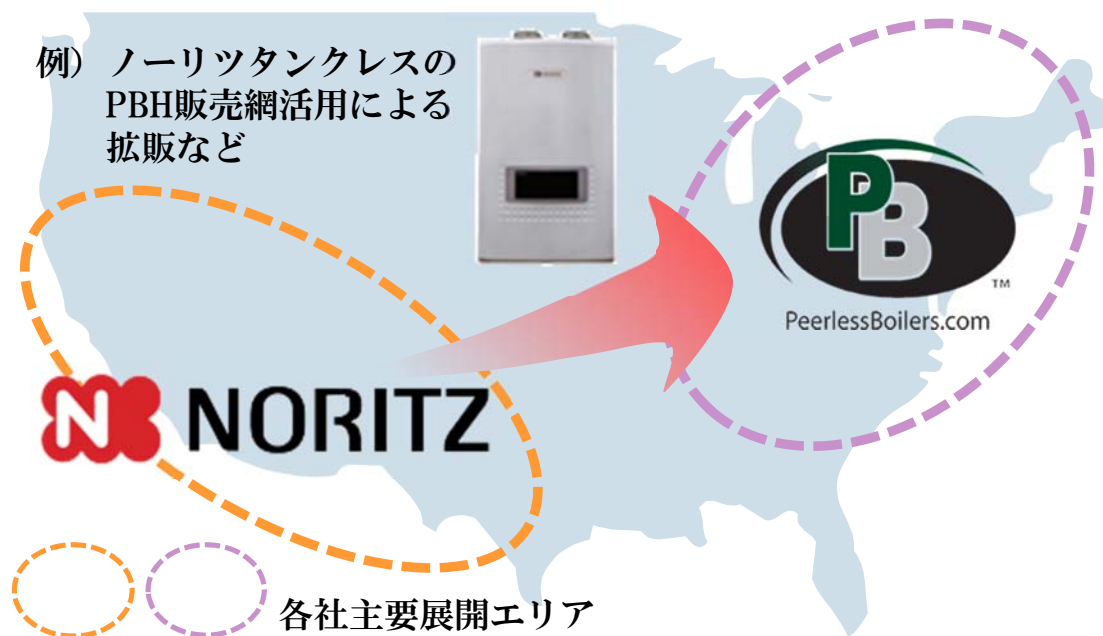
# 北米 — 暖房商材の拡販 — PBH 取り組み

**2019年12月期中に連結子会社化  
売上高 40百万ドル、営業利益 6百万ドルを目指す**

■ 2019年 PBH 計画 【単位:百万米ドル】



- ①PBH単体での成長
- ②エリア・商材の相互補完  
(2ブランド展開による拡大、コンデンシング化)
- ③技術連携 (商品開発、生産)



# 2019年12月期 海外事業 営業利益増減

## 円高により為替はマイナス影響を想定

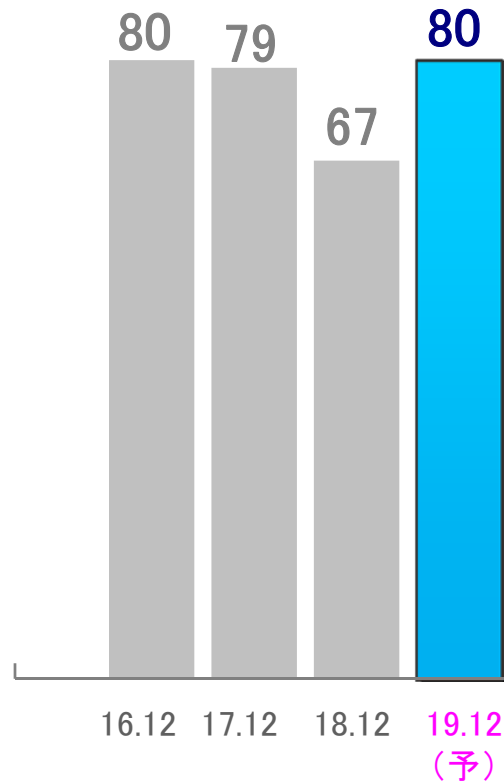
(単位) 億円	計画	備考
外部要因	▲1.4	<b>為替影響</b> ■円高による影響 ・ドル：計画@109.0円 (前年@110.3円) ・元：計画@16.0円 (前年@16.6円)
内部要因	+2.4	<b>増収効果 (+10.7)</b> ■従来商材拡販 (温水機器) ■新規商材拡販 (暖房、業務用)
		<b>総費用削減 (▲9.6)</b> ■販売管理費8億円増加 ■加工費1億円増加
		<b>M&amp;A関連 (+1.3)</b> (PBH 営業利益計画6.5億円) ■のれん償却費4億円増加 ■一時的に発生する費用1億円増加
合計	+1.0	



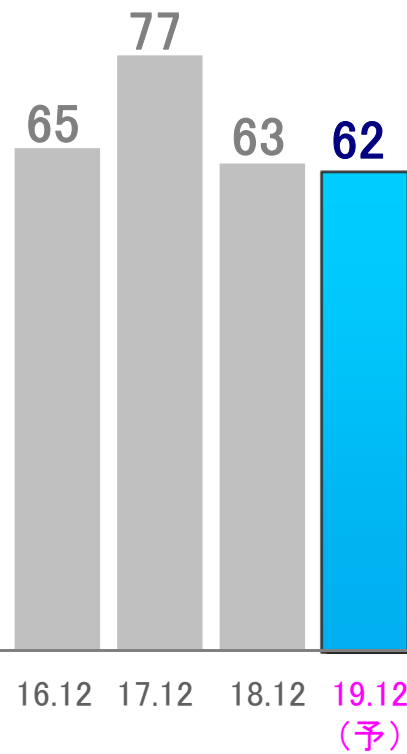
# 2019年12月期 設備投資、減価償却費、研究開発費 計画

【単位:億円】

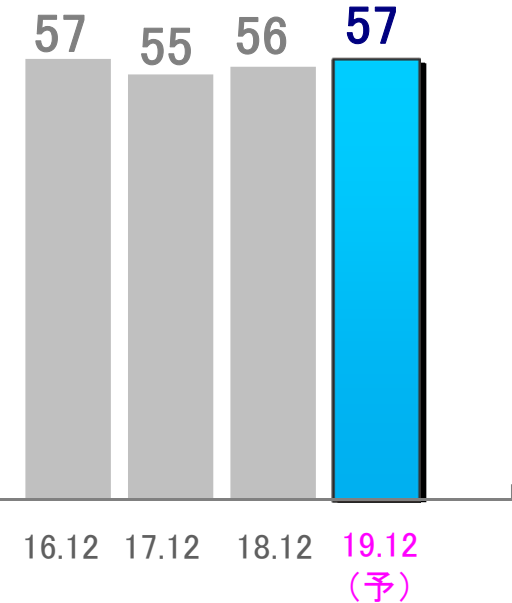
## 設備投資額



## 減価償却費



## 研究開発費



※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

# 機関設計・株主還元

# 監査等委員会設置会社への移行について

コーポレートガバナンスの実効性をさらに高め、  
中長期的な企業価値向上を図るために  
監査等委員会設置会社への移行を予定

**現** 監査役会設置会社

**新** 監査等委員会設置会社

第69回定時株主総会承認後

《取締役+監査役》

12名

議決権保有の社外役員比率

$\frac{1}{4}$

《取締役》

9名

議決権保有の社外役員比率

$\frac{1}{3}$

# 成長投資と株主還元

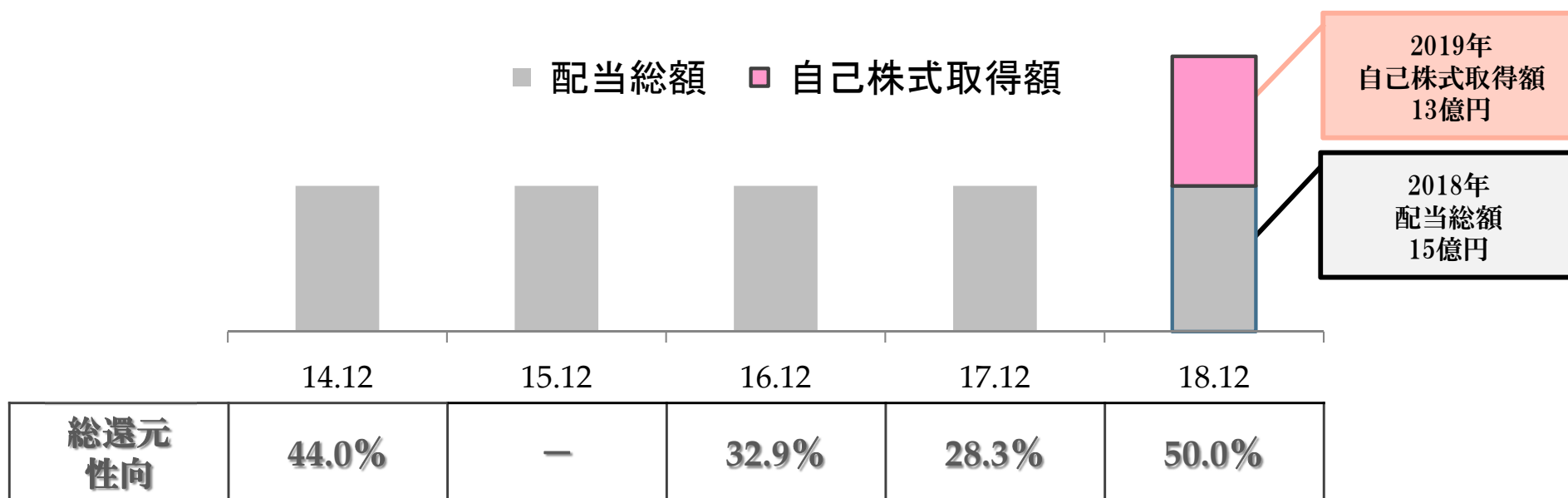
キャッシュフローと手元資金を成長投資・株主還元を活用していく

■ 成長投資 (M&A、設備投資、研究開発)

■ 株主還元

2018年12月期は、一株当たりの配当金を年間32円

自己株式を2019年12月期中に13億円取得し、総還元性向 50%



Mission

# 新しい幸せを、わかすこと。

SDGsの17目標のうち  
「気候変動対策」「つくる責任/つかう責任」  
2テーマに取り組む



注力テーマ



# 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 コーポレートコミュニケーション部  
TEL:078-334-2801  
<https://www.noritz.co.jp/company/ir/>