

2021年12月期2Q累計 決算説明資料

2021.8.11
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」の進捗と2Q累計決算

- 「Vプラン23」概要
- 2021年12月期2Q決算(累計)結果
- 「Vプラン23」国内事業の進捗
- 「Vプラン23」海外事業の進捗
- 環境への貢献
- 進捗まとめ・2021年業績予想・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

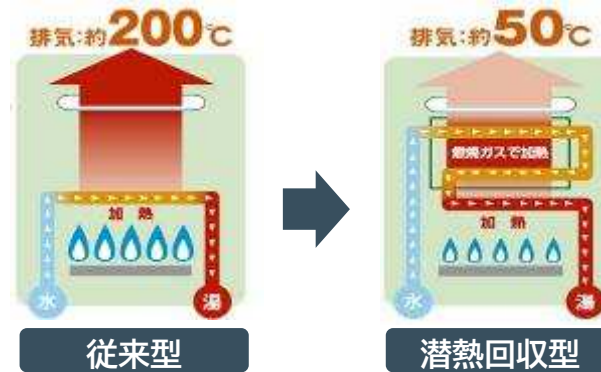
低Nox・全一次燃焼※バーナー



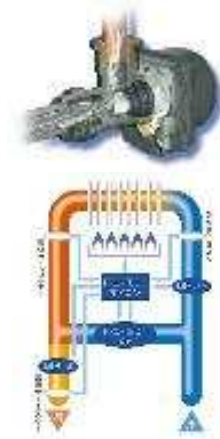
※燃焼に必要な空気を全て予め混合する燃焼
低NOx化・高効率化、低炭素化を実現可能

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



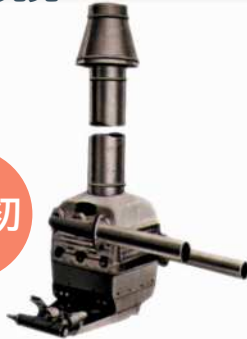
家風呂の普及



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



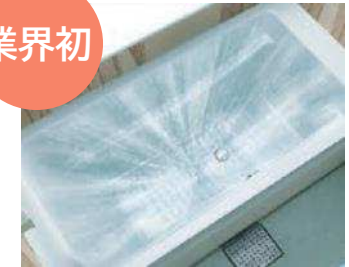
1970年
マジコン発売

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

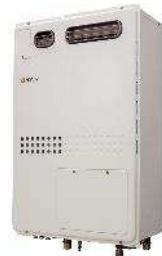
業界初

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

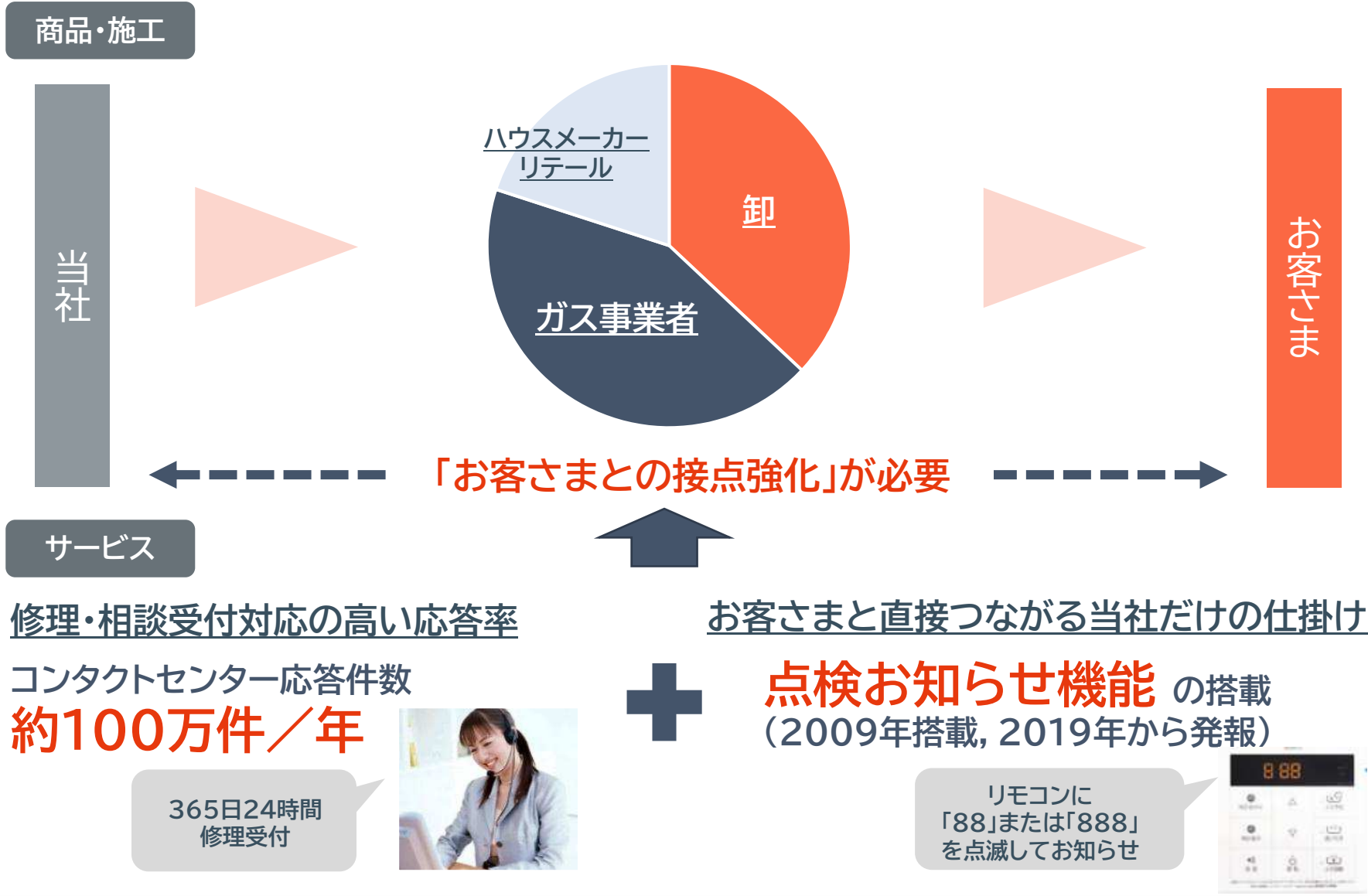
2017年～
見まもり&除菌機能搭載
給湯器販売

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



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

幅広い商品ラインアップ(電気&ガス給湯器)を強みに、家庭用・業務用に展開



開発

生産

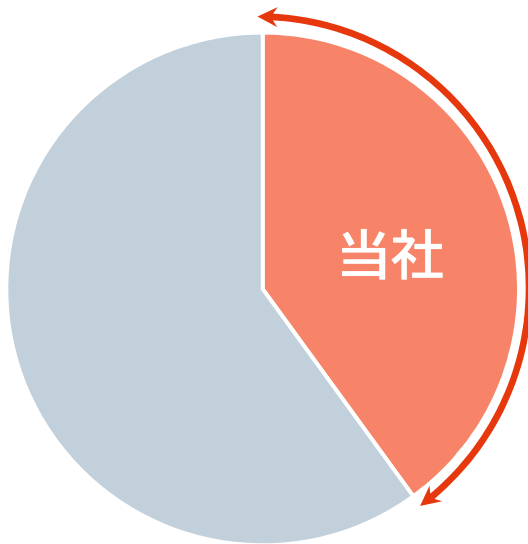
販売

Dux Manufacturing Limited

国内：成熟市場

<ガス・石油給湯器シェア>

国内トップクラス



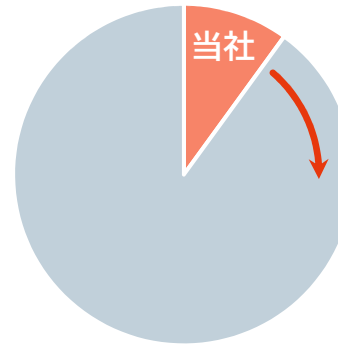
(当社調べ)

高いシェアを背景に
高付加価値商品を拡販

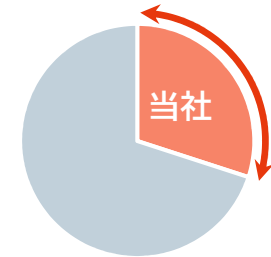
海外：成長市場

<タンクレス給湯器シェア>

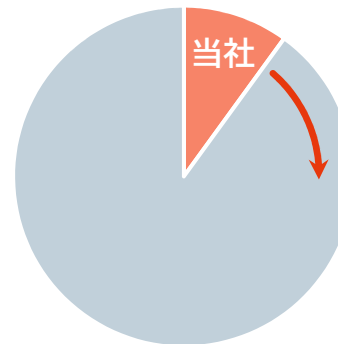
■中国



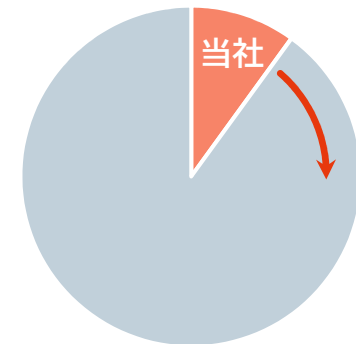
■上海トップクラス



■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」の進捗と2Q累計決算

「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

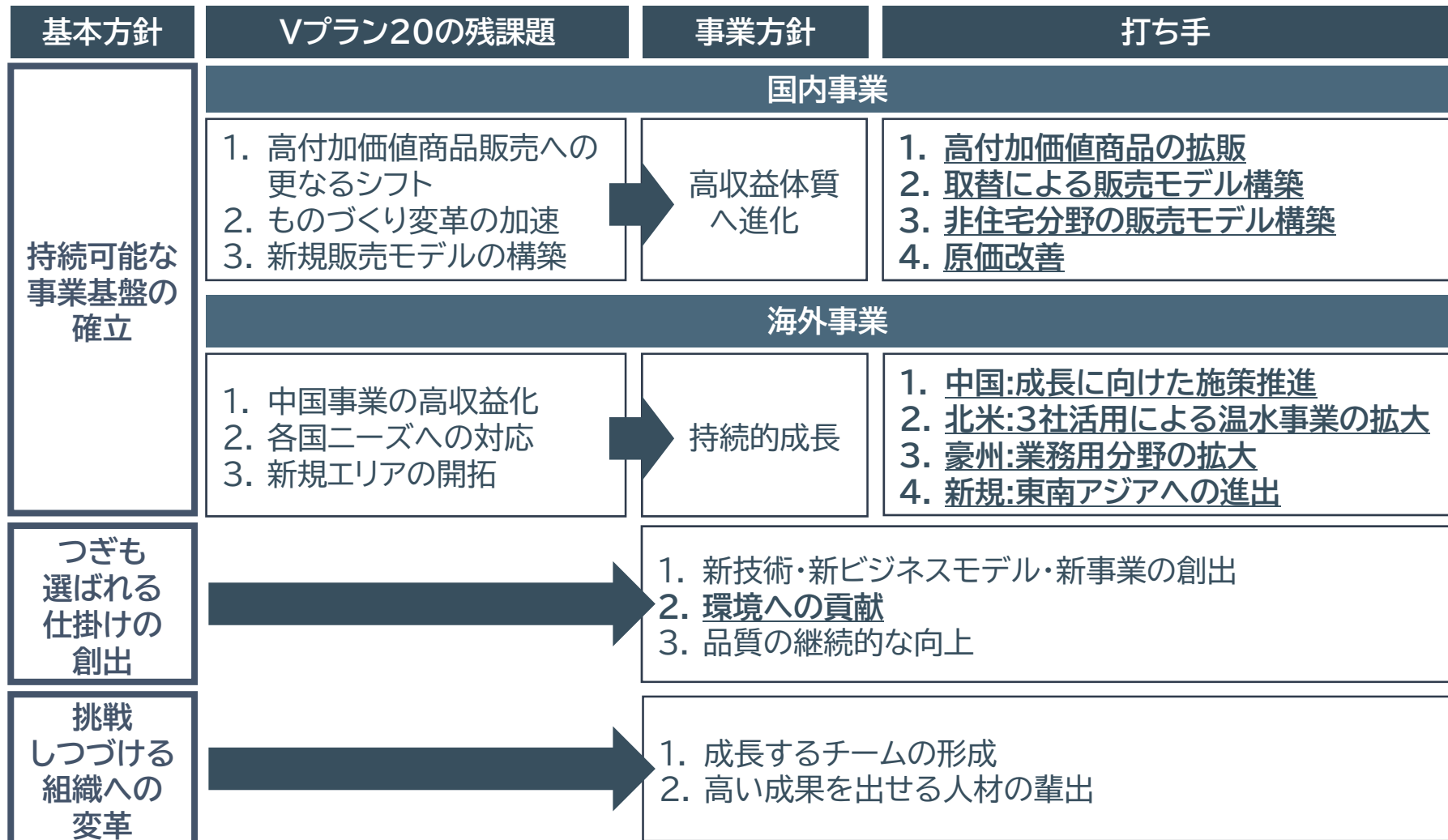
つぎも選ばれる仕掛けの創出

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



Q(品質)+ESGに基づいた企業活動

単位:億円

	2020年 12月期 (実績)	2021年 12月期 (期初予想)		2023年 12月期 (計画)
売上高	1,838	1,800		1,920
国内事業	1,333	1,280		1,320
海外事業	504	520		600
営業利益	47	50		80
国内事業	43	45		60
海外事業	3	5		20

※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

2021年12月期2Q決算(累計)結果

2021年12月期2Q決算(累計)結果概要

V23が順調に推移し、国内・海外とも増収増益

売上高

940億円(前年同期比+12.8%)

第2四半期決算(累計)は、国内・海外とも好調に推移し、5月修正計画を上回る着地

営業利益

40億円(黒字転換 前年同期+48億円)

前期実施の構造改革断行による損益分岐点売上高の引き下げと高付加価値商品の拡販等により国内外とも増益

純利益

50億円(黒字転換 前年同期+117億円)

第1四半期に投資有価証券売却益24億円を計上し、第2四半期決算(累計)は、過去最高益を記録

2021年12月期2Q決算(累計)結果 前年比較



単位:百万円

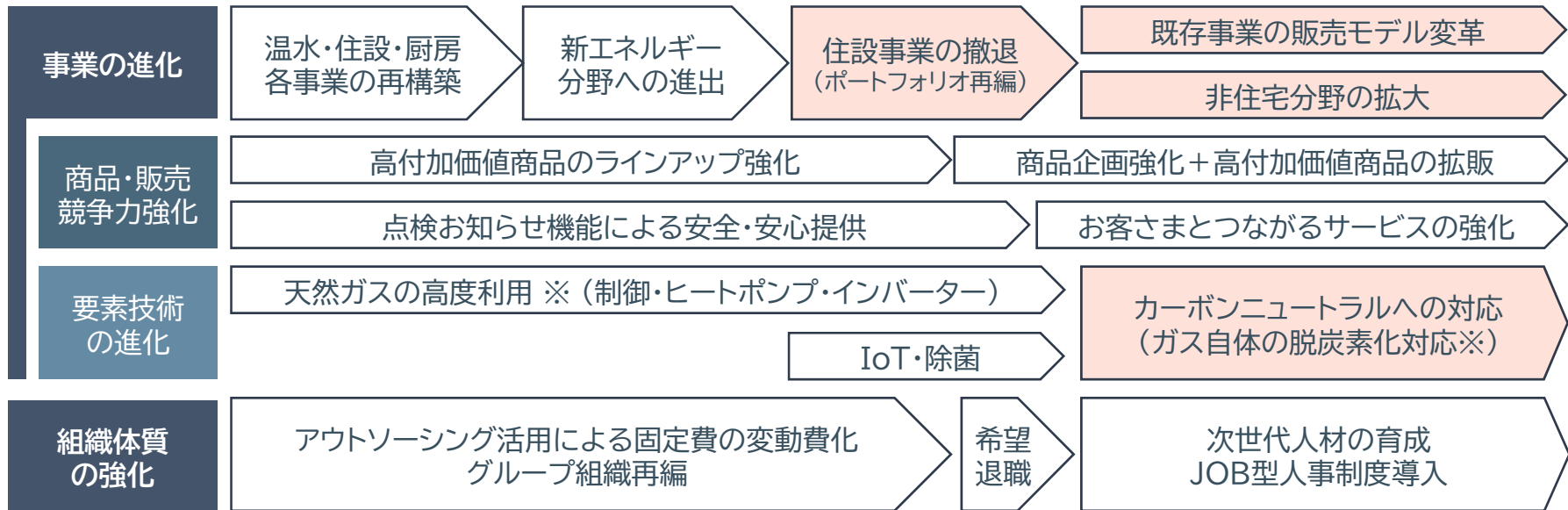
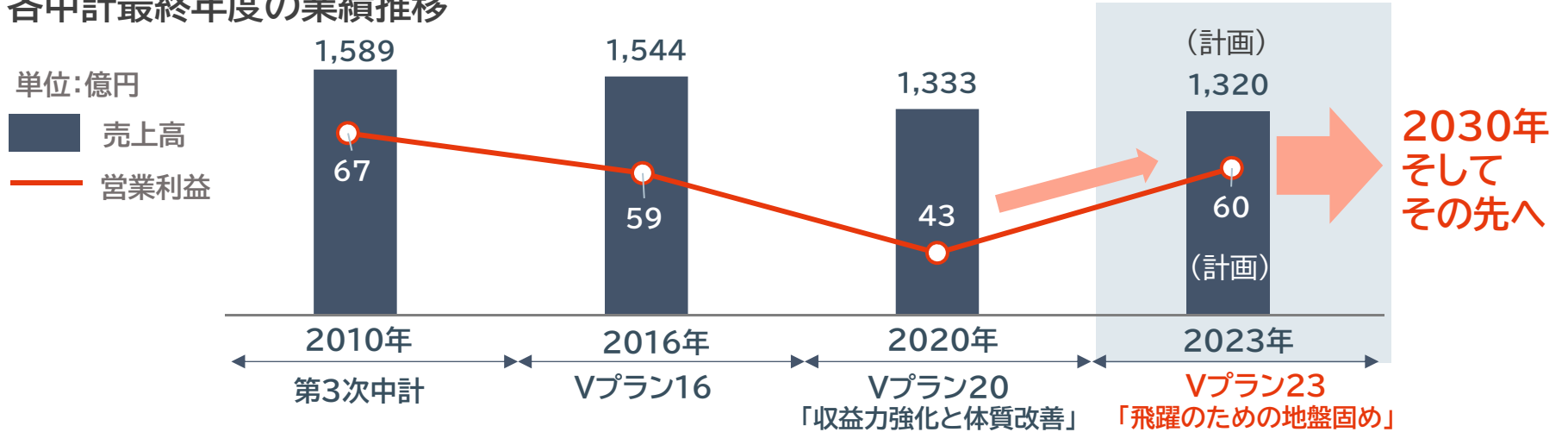
	2020年 12月期2Q累計	2021年 12月期2Q累計	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	83,382	94,057	+10,675	+12.8%
国内事業	62,666	63,221	+555	+0.9%
海外事業	20,715	30,835	+10,120	+48.9%
営業利益	△756	4,096	+4,853	黒字転換
国内事業	348	3,007	+2,659	+764.0%
海外事業	△1,104	1,089	+2,193	黒字転換
経常利益	△156	4,768	+4,924	黒字転換
親会社帰属 純利益	△6,767	5,028	+11,795	黒字転換

平均為替レート、1ドル=108.47円、1元=16.77円、1ASドル=83.36円 ※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

「Vプラン23」国内事業の進捗

「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

打ち手① 高付加価値商品の拡販

社会課題に対応した高付加価値商品の拡販

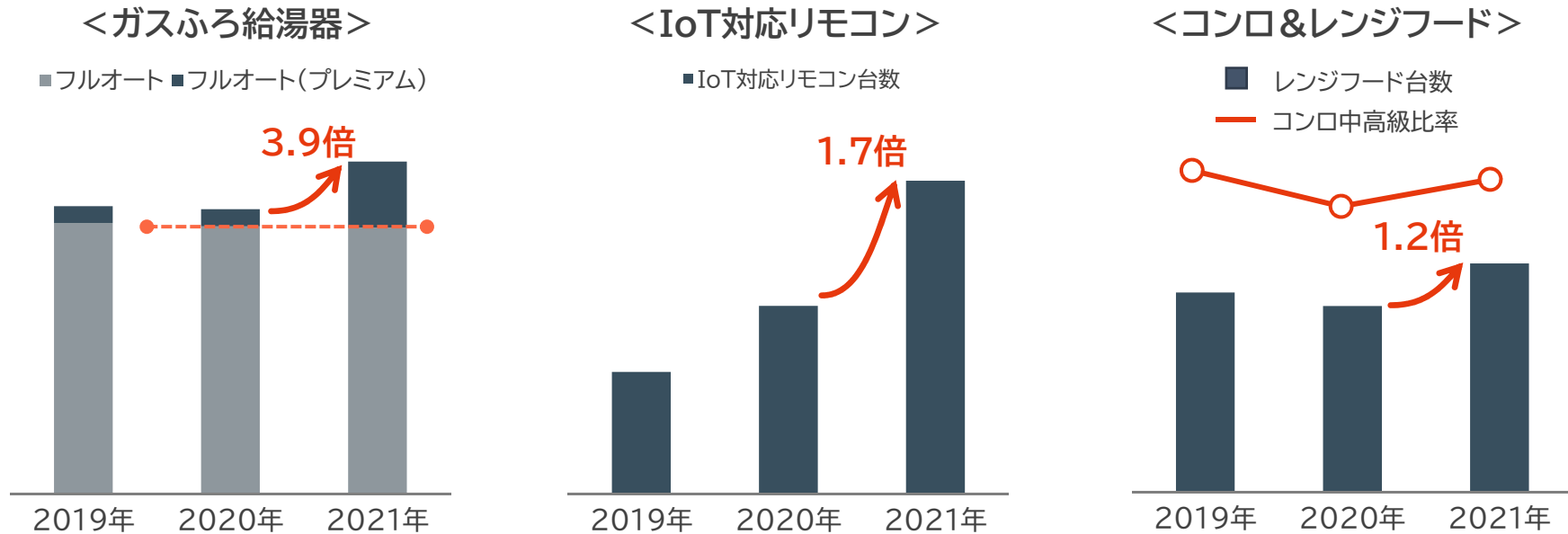
- コロナ禍での衛生ニーズの高まり
→ 「UV除菌機能」付き給湯器の販売強化
- 入浴中の死亡事故が年々増加
→ 「見まもり」「遠隔操作」可能なIoT対応リモコンの拡販
- コロナ禍でのおうち時間増加
→ 中高級クラスのコンロとレンジフードのセット販売強化



商品Mixによる
販売単価UP

【成果】温水・厨房とも高付加価値商品の販売が順調に推移

※グラフは1～6月の実績比較



打ち手① 高付加価値商品の拡販

低炭素社会実現に向けた環境配慮型商品の普及拡大

- ガスとヒートポンプ技術を融合させた「ハイブリッド給湯器」のラインアップ強化
- 国交省「住生活基本計画」(住宅の省エネ性能強化推進)への対応

【成果】集合用ハイブリッド給湯暖房システム 2021年9月発売

コンパクト設計によりマンション・狭小戸建て住宅に対応
ZEH-M(ゼッチマンション)・ZEHの普及拡大に向けた採用活動強化



打ち手② 取替による販売モデル構築



タイムスタンプ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」+「適切な時期での取替」推進で
安全・安心の価値提供

給湯器のほぼ全ての機種に
「点検お知らせ機能」を搭載



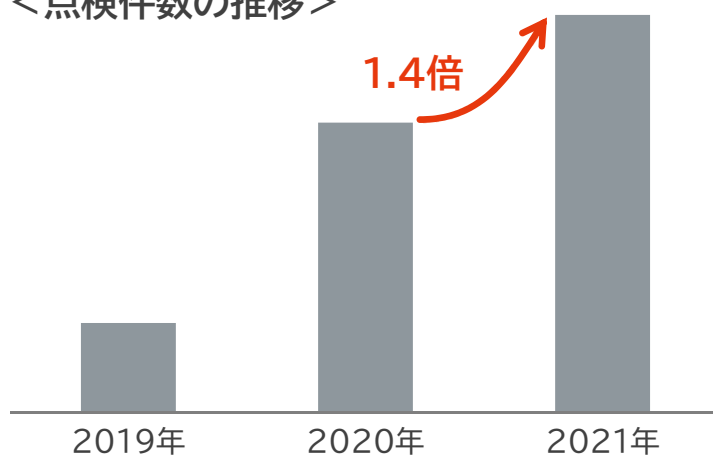
リモコンに
「88」または「888」
を点滅してお知らせ

点検時期をリモコンの
表示でお知らせ

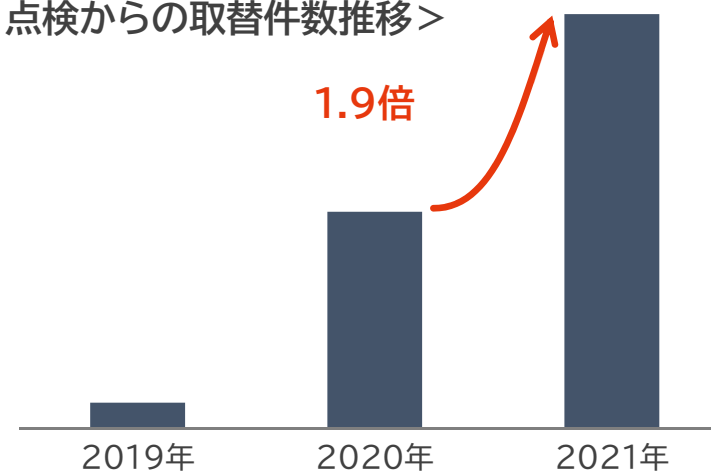
【成果】点検件数増加に伴い取替件数も順調に推移

※グラフは1～6月の実績比較

<点検件数の推移>



<点検からの取替件数推移>



【成果】お客さまが選べるサービスを充実

既存サービス

延長保証サービスや定期点検契約で
安心な暮らしをサポート



2021年5月開始

情報サービス 「おふろのじかん」

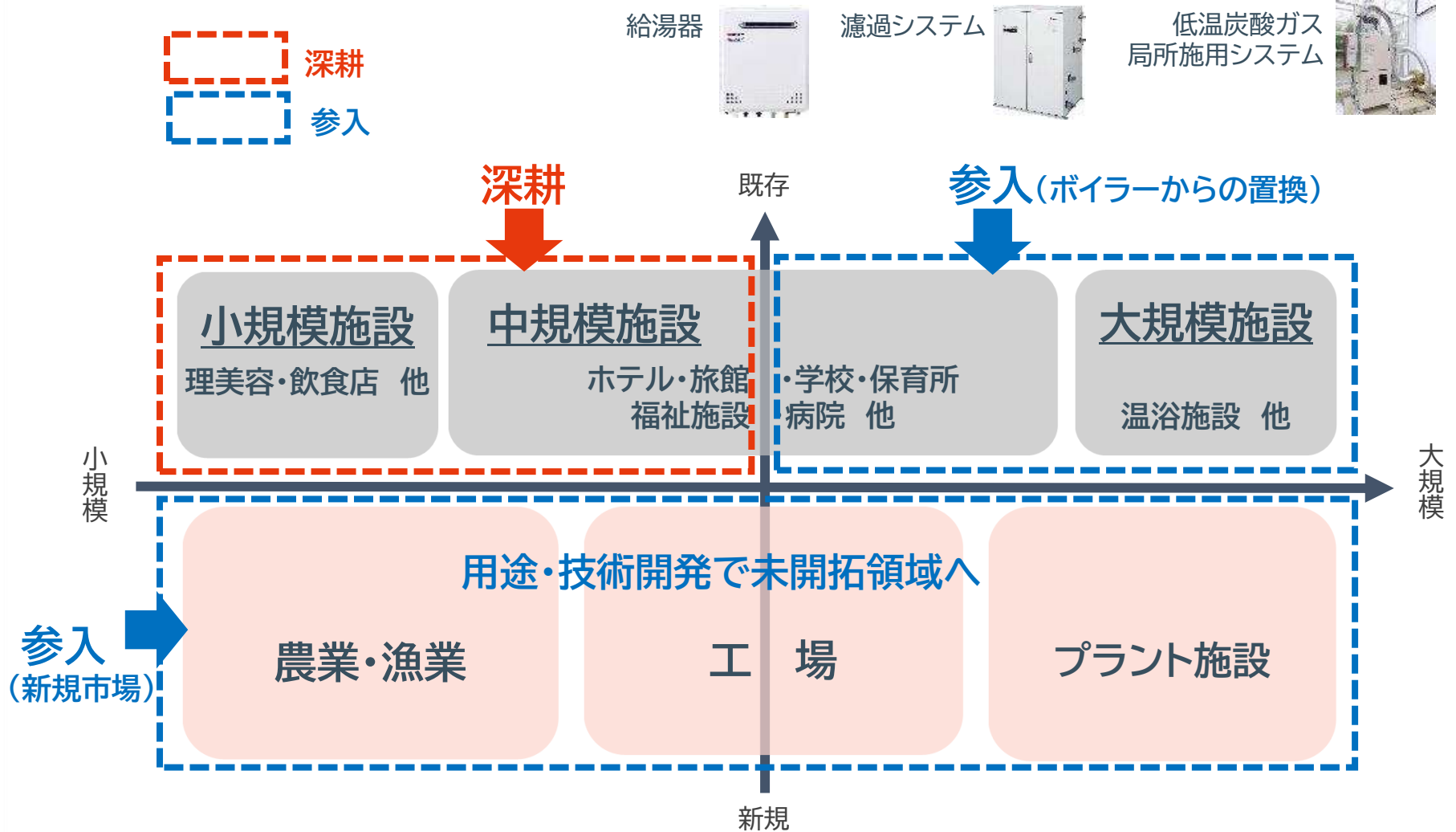


2021年7月開始 (テスト導入中)

給湯器の稼働時間に応じた月額利用 サービス「湯～Pay」



【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

これまでの経験と実績を活かした提案力強化



高いシェアと
35年の実績



確かな技術力と
豊富なバリエーション



オリジナルサポートシステムと
豊富な保守点検メニュー



安心のサービス
365日24時間修理対応

【成果】ボイラー使用事業者に業務用ガス給湯器の価値提案開始

事業者の悩み

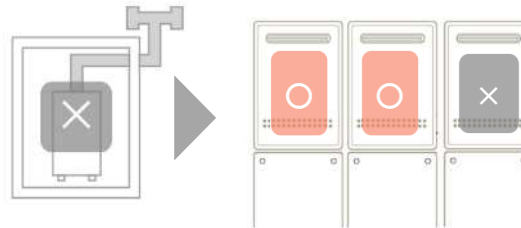
① 機器の
故障による
サービス低下

② CO2
排出責任

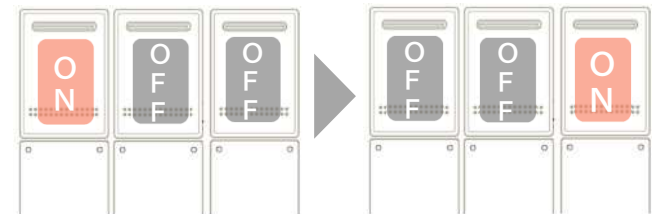
ダウンタイムゼロ化

※ダウンタイム: 機器故障停止による業務支障時間

故障時もバックアップ運転が可能



ローテーション運転により耐久性UP

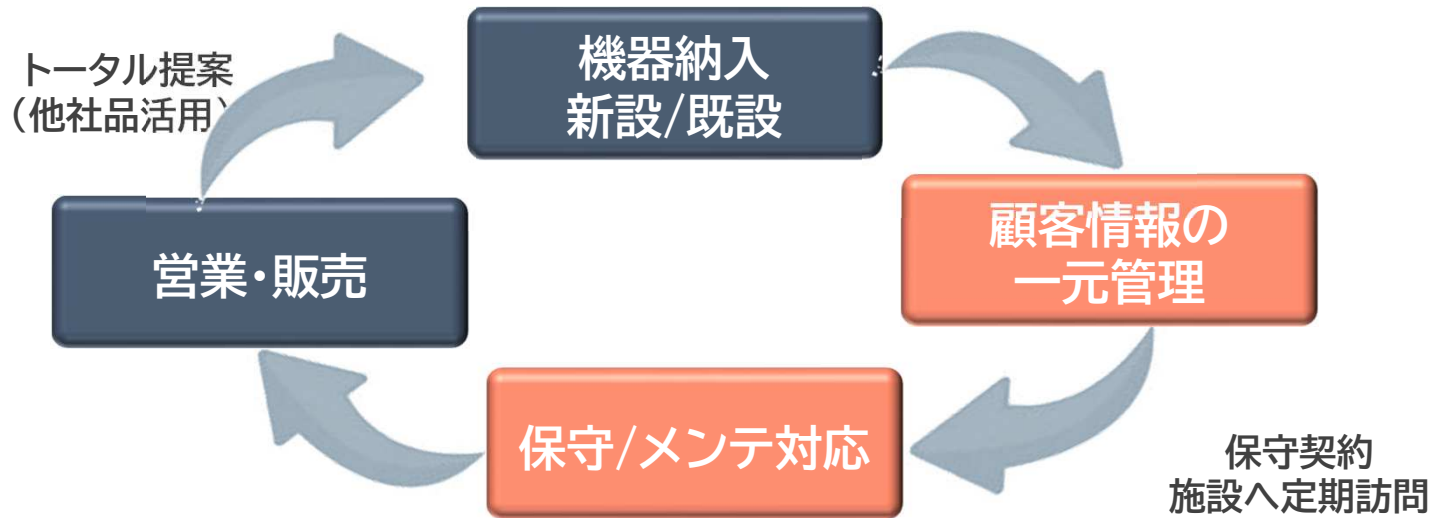


カーボンニュートラルへの貢献

ボイラーからの取替でCO2 約30%削減(当社調べ)

打ち手③ 非住宅分野の販売モデル構築

非住宅分野の取替モデル確立



【成果】サービスと商品のバリエーション強化

- 屋内設置ボイラーからの取替を可能にした排気集合アダプタ 7月発売(エリア限定)
- あんしん保証リースプラン 7月プラン拡充
- 遠隔監視ユニット一体型リモコン 9月発売

サービス向上と納入先のDX化への貢献



排気集合アダプタ



遠隔監視ユニット一体型リモコン

原価改善による競争力強化

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

【成果】材料費・加工費の低減が順調に推移

2021年6月末現在

進捗 6億円

※素材価格変動は含まず

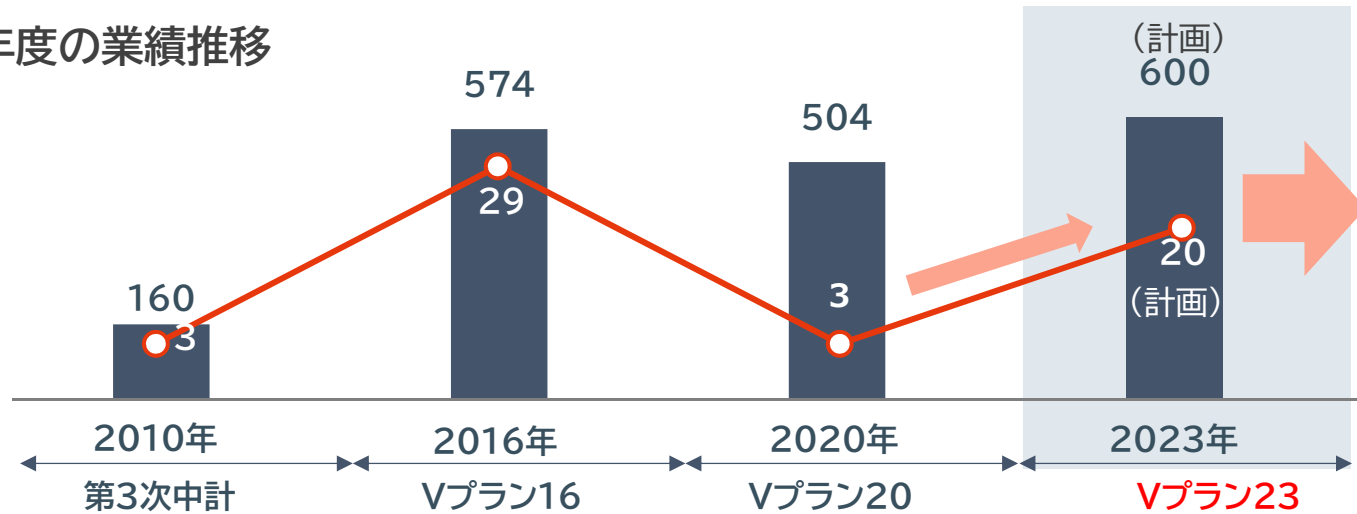
「Vプラン23」海外事業の進捗

「歩み」と「今後の方向性」

各中計最終年度の業績推移

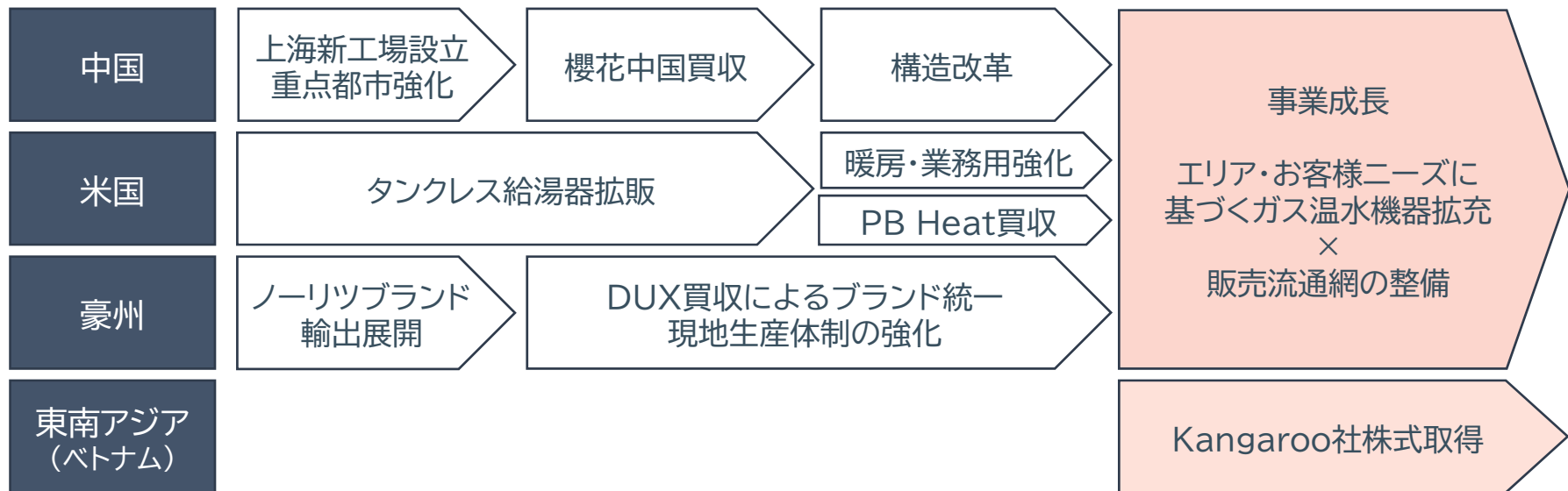
単位:億円

■ 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」



打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)

家庭用給湯器の販売強化と暖房用・業務用給湯器の育成

「家庭用」給湯器

- ネット販売の強化
- 新シリーズ(2020年発売)の市場導入加速
- 高付加価値商品の拡販(即出湯機能付 等)



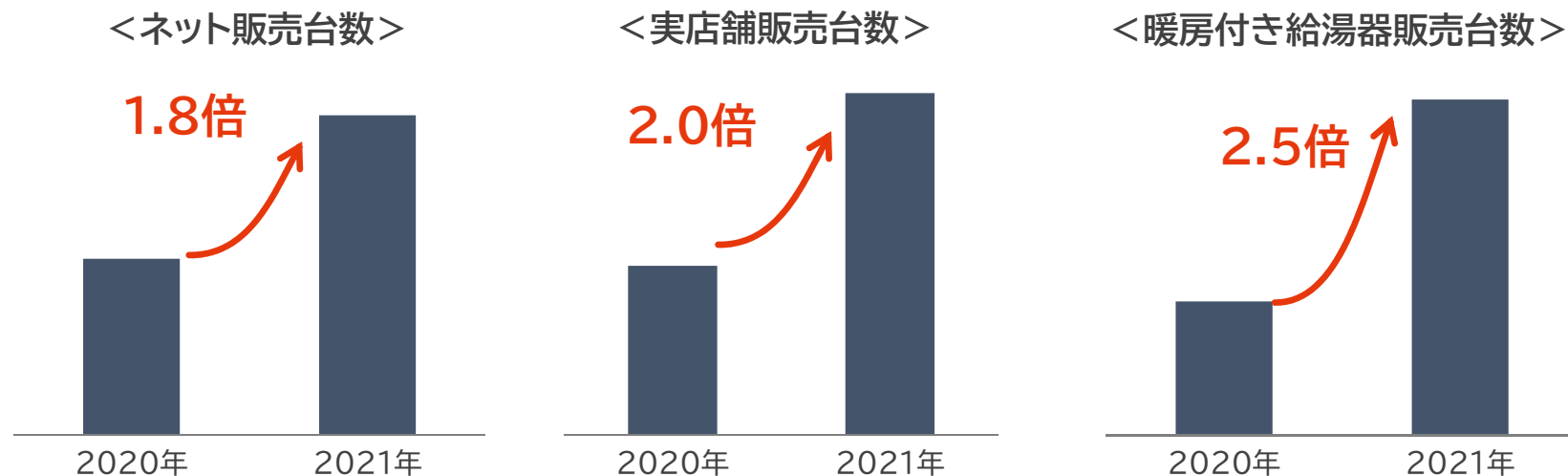
「暖房・業務用」給湯器

- ガス会社との協業強化、代理店の開拓・育成
- 小型暖房付き給湯器 2021年秋発売



【成果】商品ラインナップ拡充により家庭用給湯器の拡販が好調

※グラフは1～6月の実績比較



打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)

【課題】上海から周辺エリアへ拡大 (エリア特性に応じたマーケティング展開)

■ 3～4級都市(地方都市)への拡大

- ・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

■ ネット販売強化

- ・ネット向け商品の拡充
- ・ネット専門業者との協業
- ・ネットプロモーション強化

■ 施工・サービス体制強化



打ち手② 北米(3社活用による温水事業の拡大)



タンクレス給湯器の普及拡大



暖房

コンデensingボイラー充実(高効率・環境対応)

業務用

業務用温水機器の販売・施工, 保守契約充実

タンクレス給湯器

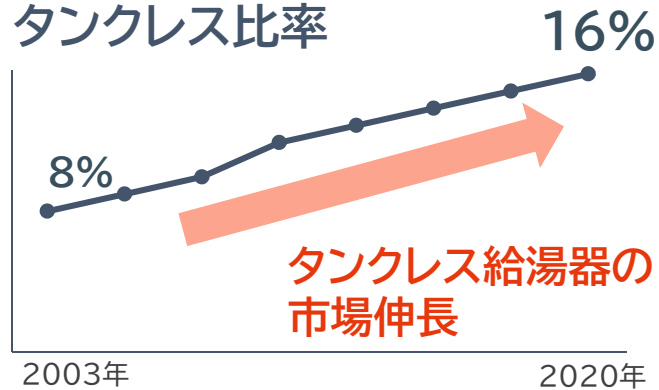
販売流通網の整備により販路拡大

施工

リテール展開

施工力の活用

ガス給湯器市場における
タンクレス比率



当社商品の強み

全一次給湯器の幅広いラインアップ

- ・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

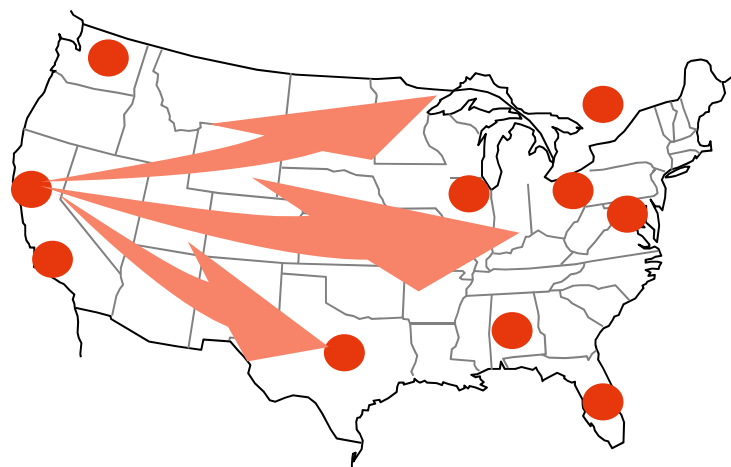


打ち手② 北米(3社活用による温水事業の拡大)

【成果】大手管材卸・REP(販売代理店)との協業によりタンクレス給湯器拡販

Noritz Americaの流通網整備(販売網の確立)

- 北米全エリアに拠点を持つ大手管材卸からの採用獲得
- 販売力のあるREP(販売代理店)との新規契約

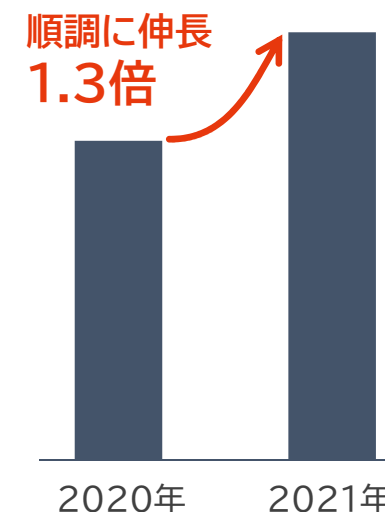


本社所在地のカリフォルニア(西海岸)から東部へ拡大



<タンクレス給湯器販売台数>

※グラフは1~6月の実績比較



【課題】グループ3社協業による販売力強化

- PB Heat との連携による暖房付き給湯器の拡販
- FRGの施工力を活用した業務用給湯器の拡販

打ち手③ 豪州(業務用分野の拡大)

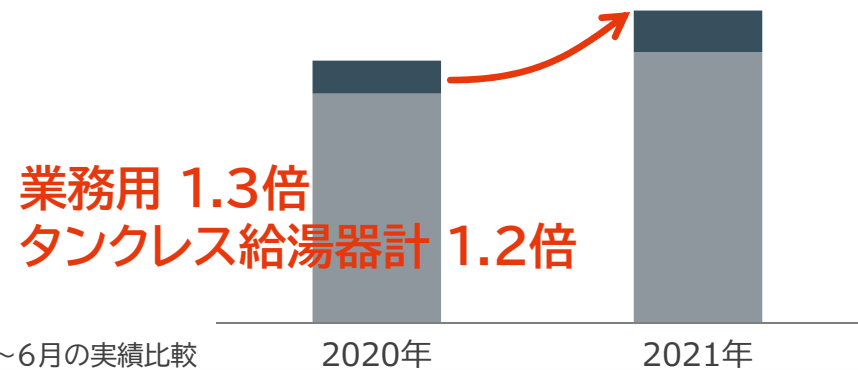
電気&ガス給湯器を持つ強みを活かした拡販と業務用分野の拡大



【成果】堅調な需要の取り込みに成功し、家庭用・業務用給湯器とも伸長

- 大手管材卸との協業により販売増
- 業務用給湯器新商品 6月発売
- ニュージーランドへの本格参入

■ タンクレス給湯器計 ■ 業務用給湯器



※グラフは1~6月の実績比較

打ち手④ 新規エリア(東南アジアへの参入)

今後の成長が期待できる東南アジア市場への事業進出

Kangaroo社の株式取得 → 東南アジアでの事業拡大の足掛かり

【成果】2021年6月 Kangaroo社の株式取得

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、持分法適用会社化

協業の展開

【販売】 Kangaroo社の商品展開

- ・東南アジア周辺国への販売
- ・ノーリツ既進国への販売

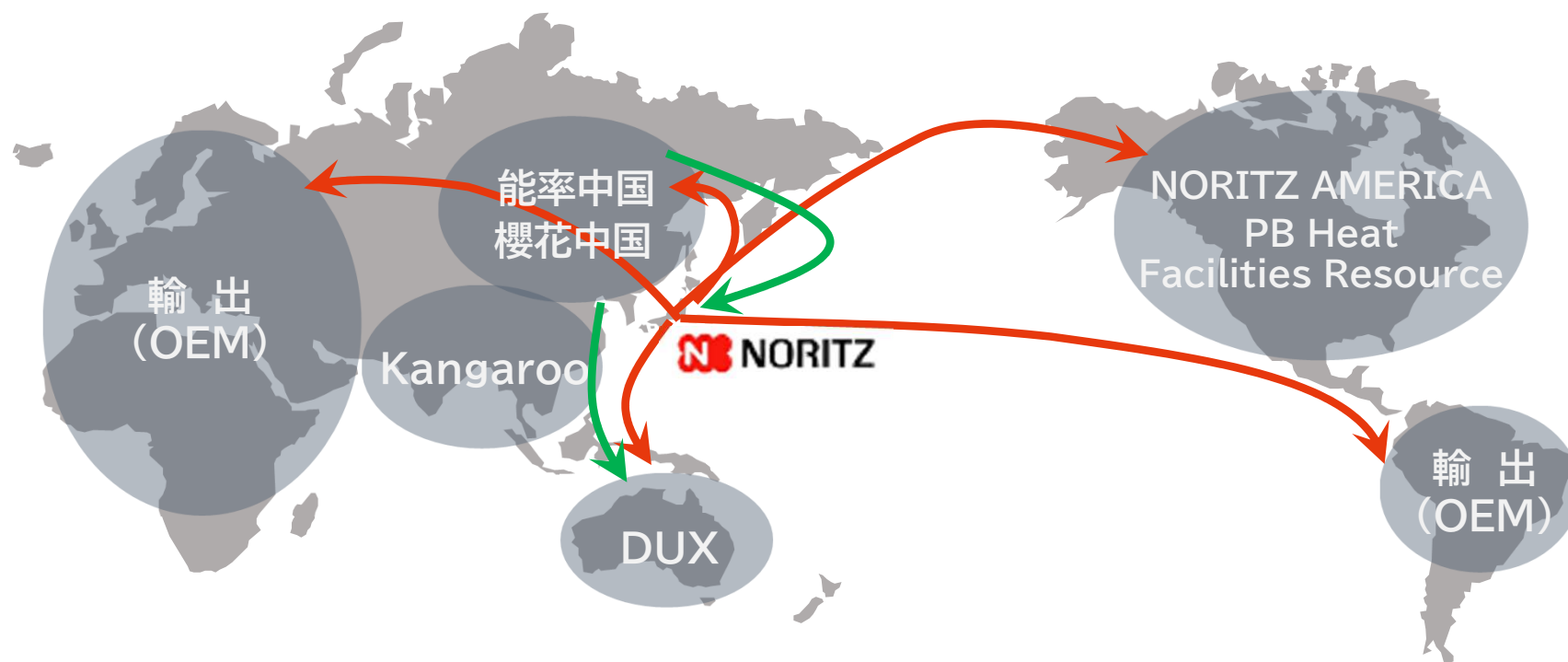
【生産】 ノーリツの生産ノウハウ展開

- ・ノーリツの生産技術を
Kangaroo社に展開



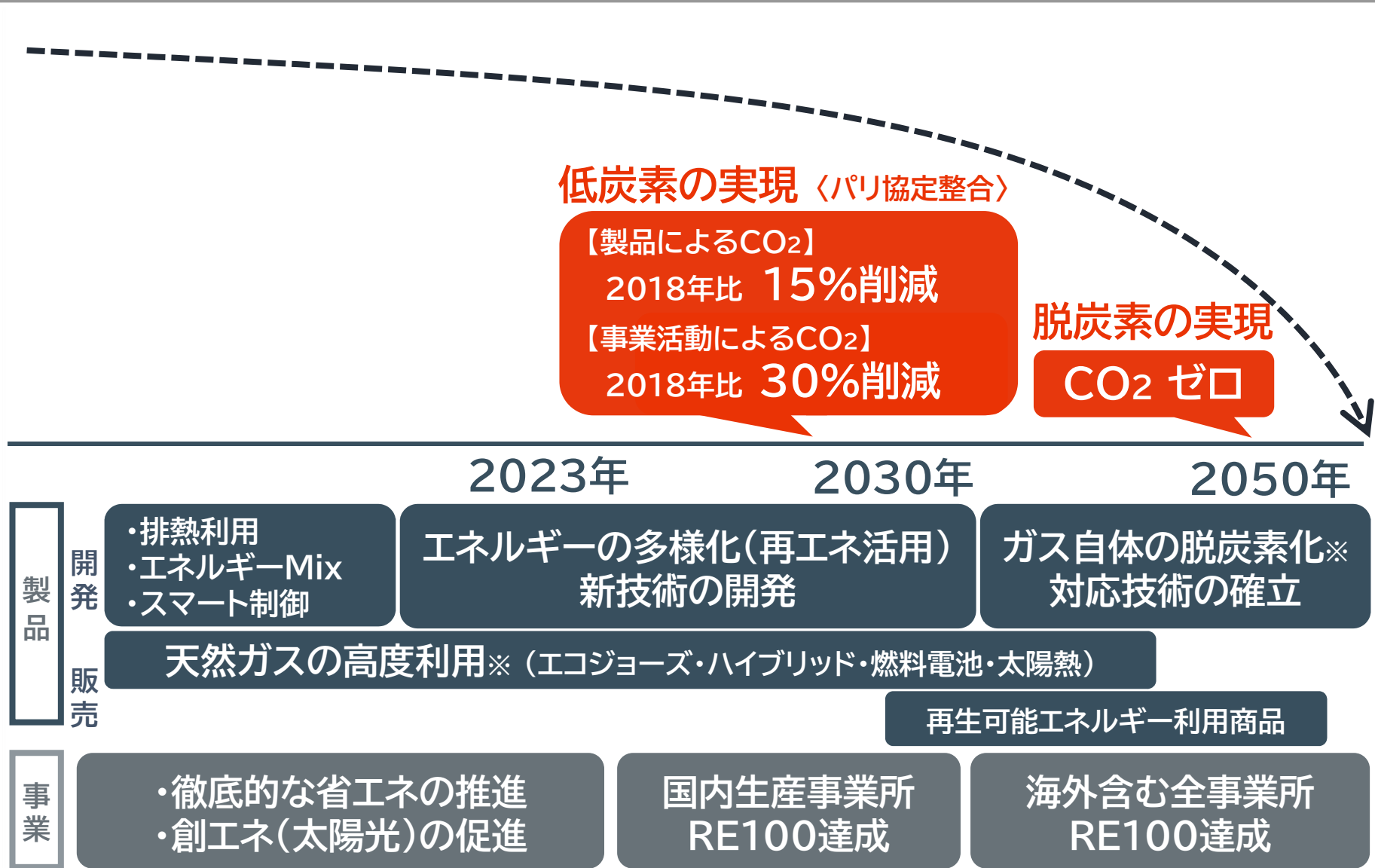
販売エリアの拡大と開発・生産拠点の最大活用

- 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と他のエリアへの輸出拡大



環境への貢献

低炭素・脱炭素社会実現に向けたロードマップ



※日本ガス協会カーボンニュートラル2050より

進捗まとめ・2021年業績予想・株主還元

新中期経営計画「Vプラン23」初年度の計画を順調に遂行

国内

- 高付加価値商品の拡販が増収・増益に寄与
- 新しい販売モデル(顧客接点強化・非住宅)の仕掛けに対する成果が表面化

海外

- 中国: ネット・リアルともに販売を拡大し、海外事業を牽引
- 北米: 寒波の需要取り込みに成功し、増収増益

国内・海外とも、需要増を追い風に、Vプラン23の「打ち手」に対する成果が着実に表れ、増収増益を達成。

2021年業績予想

新しい幸せを、わかすこと。



5月1Q業績発表時に上方修正した業績予想を据え置き

(下期は、感染症再拡大・素材価格変動・部品調達等の不透明要素を加味)

単位:百万円

	2020年 12月期 (実績)	2021年 12月期 (期初予想)	2021年 12月期 (5月修正予想)	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	183,859	180,000	191,000	+7,140	+3.9%
国内事業	133,385	128,000	132,000	△1,385	△1.0%
海外事業	50,473	52,000	59,000	+8,526	+16.9%
営業利益	4,763	5,000	6,400	+1,636	+34.3%
国内事業	4,385	4,500	4,900	+514	+11.7%
海外事業	378	500	1,500	+1,121	+296.5%
経常利益	5,925	5,500	7,200	+1,274	+21.5%
親会社に帰属する 当期純利益	△3,013	5,800	7,600	+10,613	黒字転換

※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

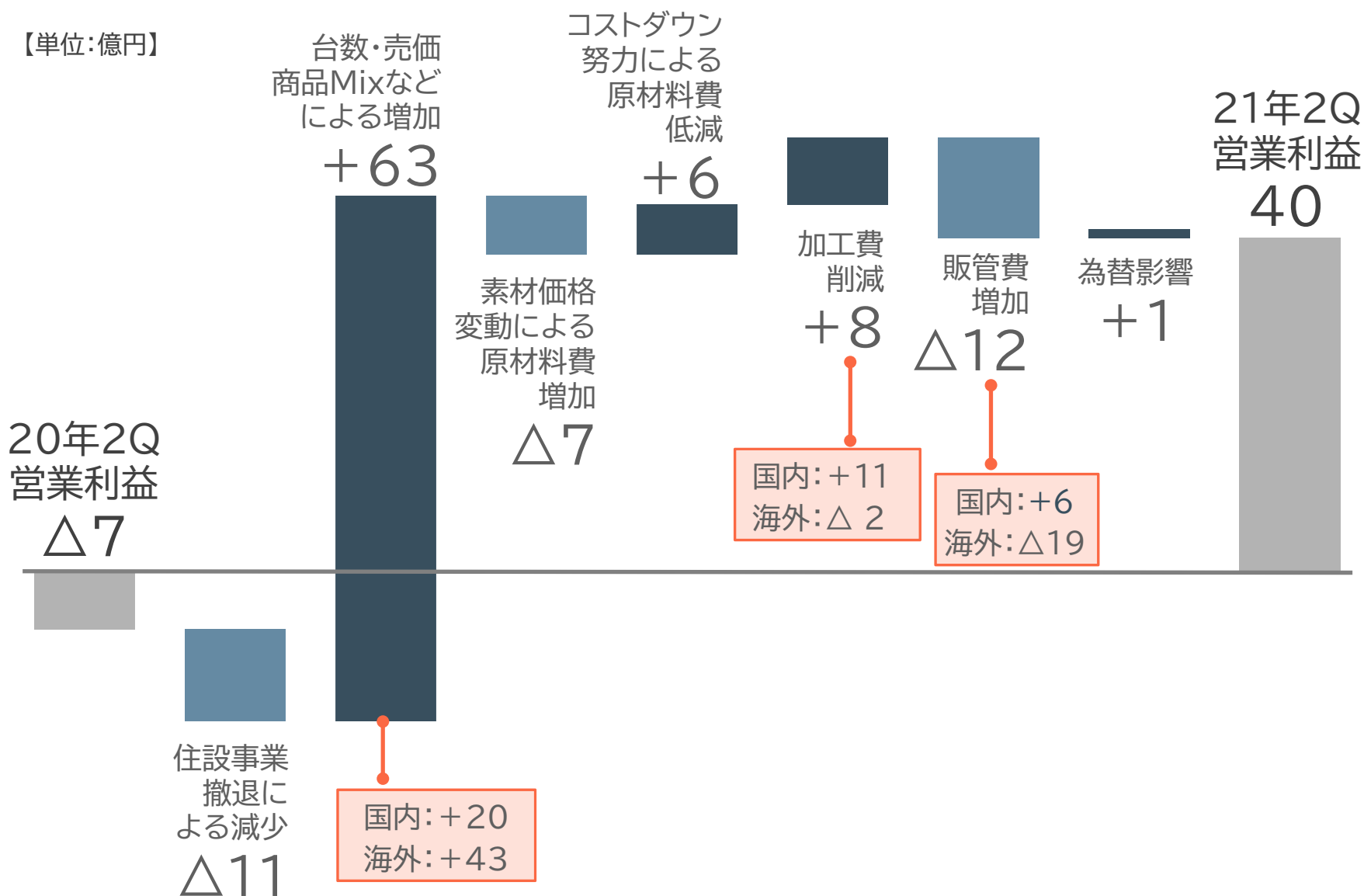
通期業績予想上方修正に伴い配当予想を **83円**(当初64円)に大幅増配

<p>配当方針</p>	<p>➤ 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</p> <p>■ 連結配当性向50%の場合の配当 ■ 記念配当 ● DOE 2%の場合の配当</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>年次</th> <th>配当 (円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>2017年</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>2018年</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>2019年</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>2020年</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>2021年(予)</td> <td>83</td> </tr> </tbody> </table> <p>+48円 大幅増配</p> <p>47円 =DOE2%</p>	年次	配当 (円)	2017年	32	2018年	32	2019年	32	2020年	32	2021年(予)	83
年次	配当 (円)												
2017年	32												
2018年	32												
2019年	32												
2020年	32												
2021年(予)	83												
<p>自己株式</p>	<p>➤ 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)</p>												

ご参考資料

決算補足データ

2021年12月期2Q決算(累計):営業利益増減要因



2021年12月期2Q(累計):国内事業

住設システム事業撤退にもかかわらず高付加価値商品の拡販により増収増益

- 温水空調:除菌機能搭載の給湯器販売台数UP(前年の3.9倍)が増益に寄与
- 厨房:コンロとレンジフードのセット販売強化による顧客単価UPと原価改善で増益に寄与

単位:百万円

	2020年 12月期2Q累計	2021年 12月期2Q累計	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	62,666	63,221	+555	+0.9%
温水空調	48,795	51,746	+2,950	+6.0%
厨房	8,249	8,355	+105	+1.3%
その他	2,245	3,120	+874	+38.9%
住設システム	3,375	—	△3,375	—
営業利益	348	3,007	+2,659	+764.0%
営業利益率	0.6%	4.8%	—	—

2021年12月期2Q(累計):海外事業

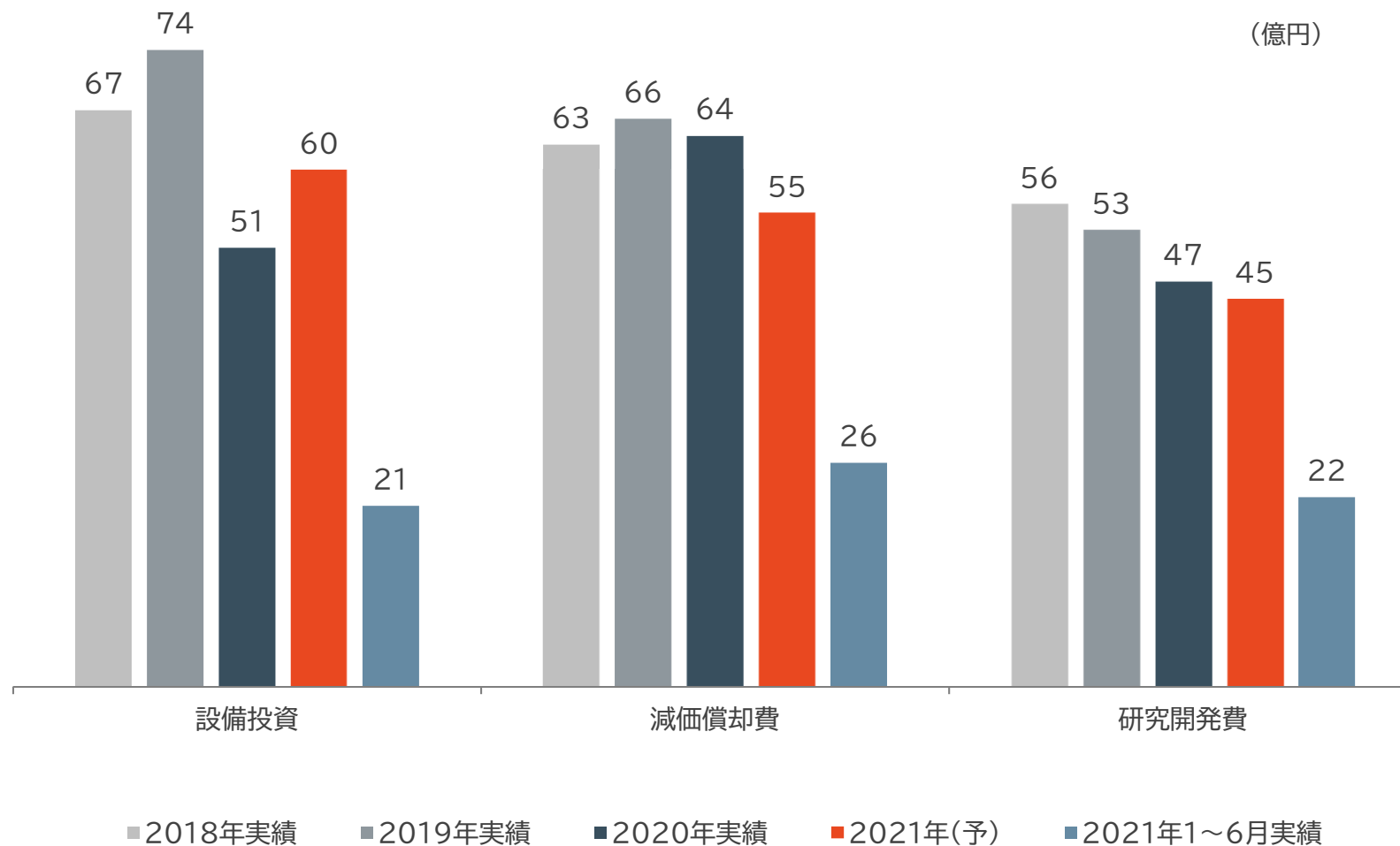
コロナ影響払拭後の需要を取り込み、全てのエリアで増収増益

- 中国: 能率中国のネット販売や周辺エリアでの販売が好調に推移し、海外事業を牽引
- 北米: 3社協業により巣ごもり需要、大寒波の取替需要取り込みに成功し、業績拡大
- 豪州: 業務用・家庭用給湯器ともに伸長し、増収増益に寄与

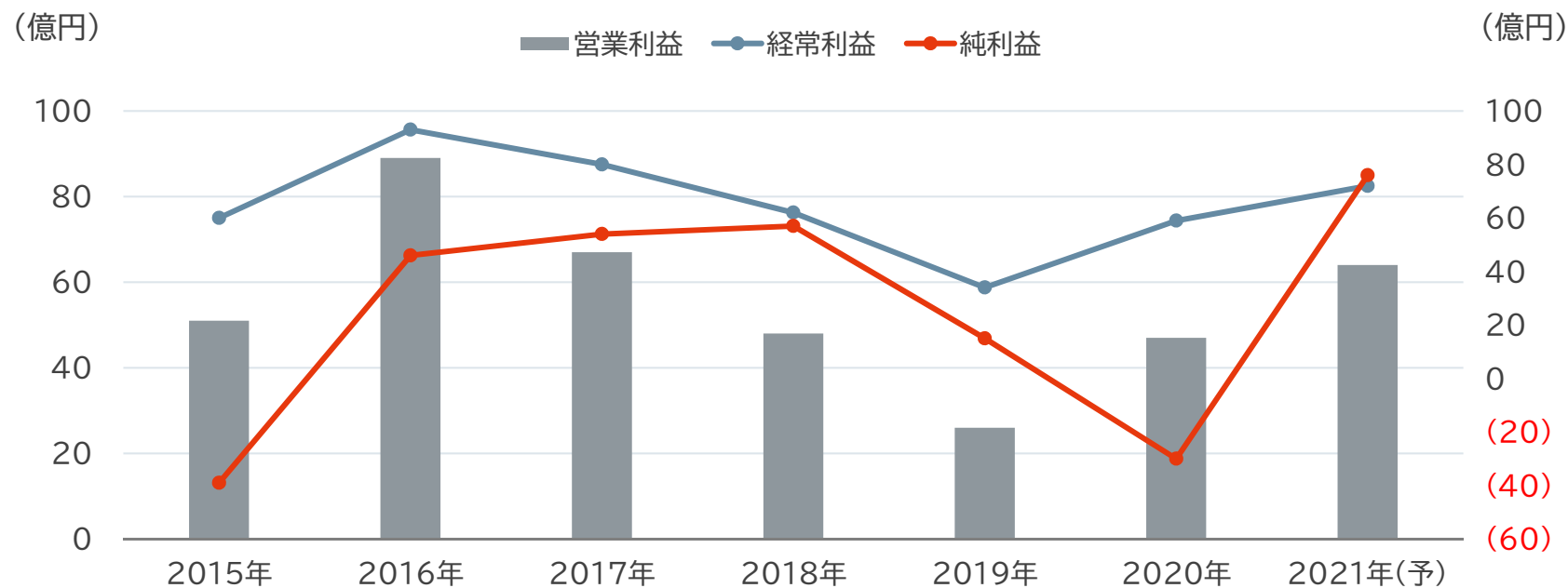
単位:百万円

		2020年 12月期2Q累計	2021年 12月期2Q累計	増減 (金額)	変化率 (%)
中国	売上高	11,498	18,943	+7,444	+64.7%
	営業利益	△900	775	+1,675	黒字転換
北米	売上高	5,524	7,404	+1,880	+34.0%
	営業利益	△79	143	+223	黒字転換
豪州	売上高	2,986	3,799	+813	+27.2%
	営業利益	87	205	+118	+136.4%
その他	売上高	706	688	△18	△2.6%
	営業利益	△211	△35	+175	赤字縮小
合計	売上高	20,715	30,835	+10,120	+48.9%
	営業利益	△1,104	1,089	+2,193	黒字転換

設備投資・減価償却費・研究開発費の計画

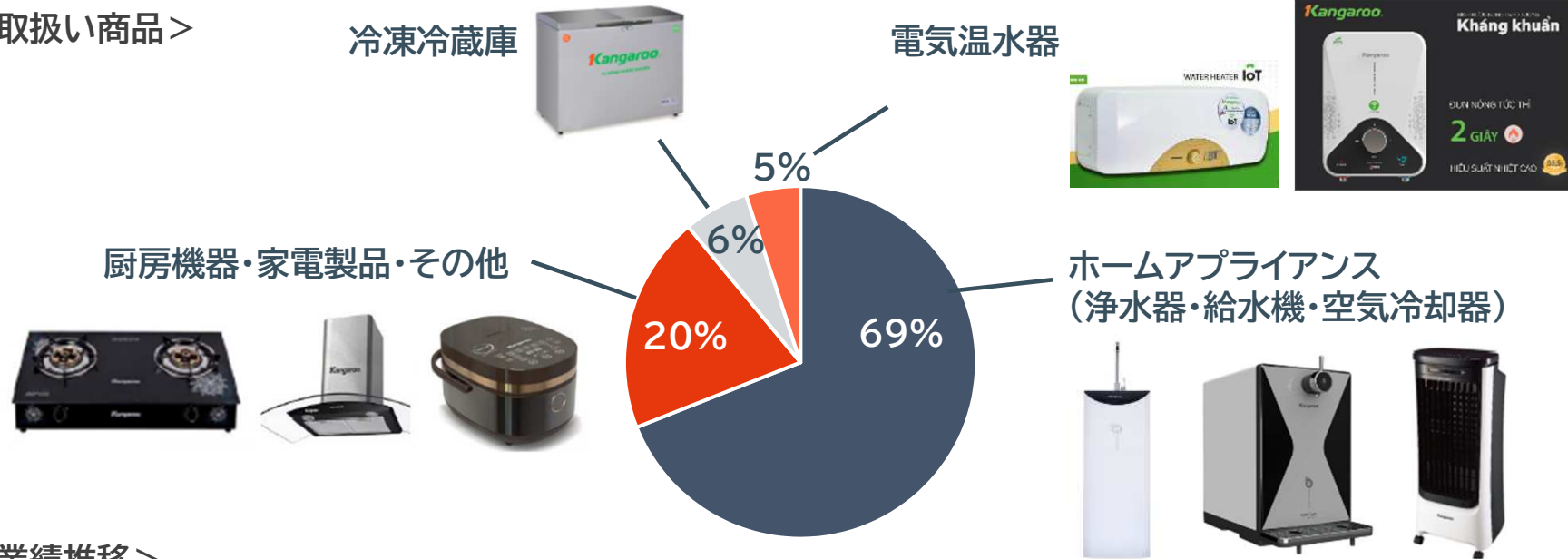


※減価償却費はのれん、商標権、顧客関連資産の償却費除く

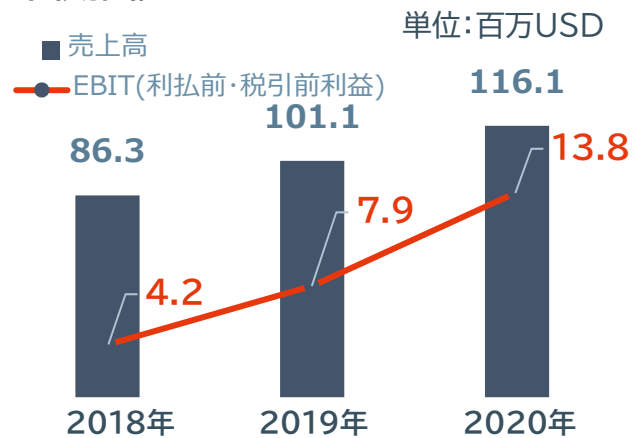


	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年 (修正予想)
営業利益率	2.3%	4.2%	3.1%	2.3%	1.3%	2.6%	3.4%
ROE	△3.6%	4.3%	4.8%	5.1%	1.4%	△2.8%	6.9%
EPS	△82.8円	97.3円	113.0円	120.9円	31.8円	△64.8円	165.3円

<取扱い商品>



<業績推移>



※会計基準:ベトナム基準

※レート:1ドル=23,080VND(2020年12月31日時点)

<企業理念>

「人の健康を考え製品開発をする」=水事情の改善

<ブランド力・成長性>

- ・ホームアプライアンス事業ベトナム国内トップシェア
- ・レンジフード・IHコンロなど厨房・家電機器を販売
- ・創業20年弱で売上高100億円突破の有力企業へ成長

Q(品質)+ESG に基づいた事業活動



2030年へ向けて企業価値を高める3つのビジョンを策定

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)

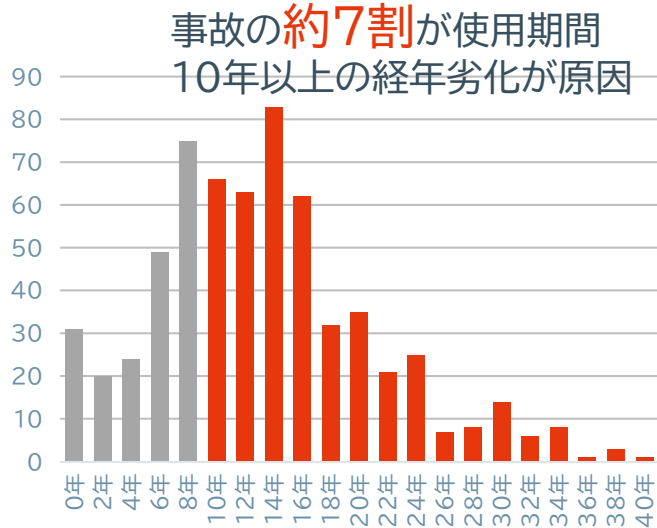


製品安全の推進:お客様の安心・安全な暮らしをサポート

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

2009年～	2019～20年	2020年～	2020年～
Eco-Footer認定 	CDP B評価 	TCFD賛同 	RE100加盟

〈製品のCO2 削減目標〉

2030年までに15%削減(2018年比)

- 環境配慮商品の拡販
- 脱炭素に向けた技術開発



〈事業活動のCO2 削減目標〉

2030年までに30%削減(2018年比)

- RE100推進
- 再エネ電力への切替
- 省エネ設備導入 他



Society(社会課題解決)



従業員パフォーマンス向上に向けた取り組み

項目	実施事項
▶ 人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ・次世代育成(若手・女性の抜擢) ・メンバーシップ型からジョブ型(職責賃金)へ移行
▶ 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)
▶ 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)



コーポレートガバナンスへの対応

項目	目指す方向性
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 取締役会の実効性 	<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) ・取締役会の実効性外部評価導入(実効性の強化)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 役員報酬 	報酬構成の見直し(RS導入他)
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 資本効率 	ROE 5%以上
<ul style="list-style-type: none"> ➤ 政策保有株式 	継続的な削減(自己資本に対する構成比を意識)

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、2021年8月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2021年8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/>