

国内事業



ガス・石油を熱源とした給湯機器を中心に、お湯を利用するための末端機器も取り扱う「温水空調分野」、ガスを熱源としたコンロを中心に展開する「厨房分野」の2つで構成し、機器の機能性や利便性、安全性、省エネ性などにより人々の暮らしを支えています。

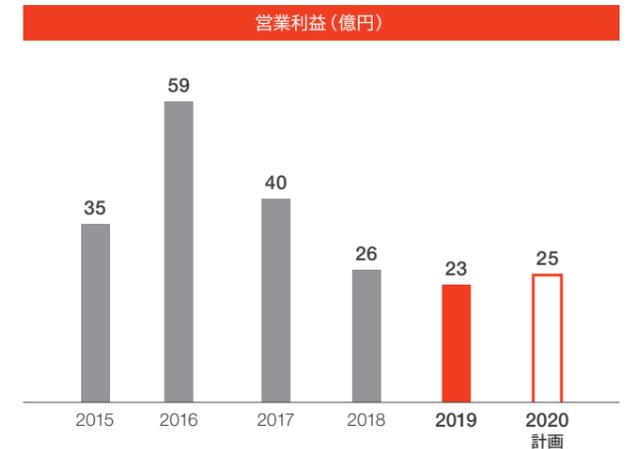
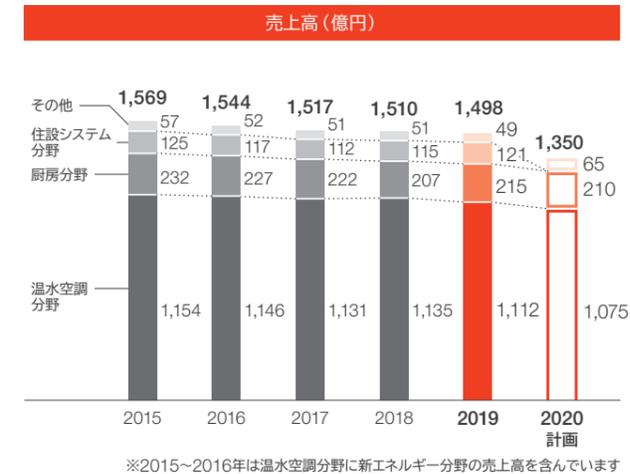
※「住設システム分野」は2020年6月をもって生産を終了し、事業撤退することが決定しています

業績変動要因

- ➔ 脱炭素社会に向けた業界動向
- ➔ 新設住宅着工推移
- ➔ 燃料・素材の高騰

売上高と営業利益の推移

2019年の第一四半期は温水機器の大幅な需要減があり、消費税増税の駆け込み需要は発生したものの、年間を通じて需要は前年から減少しました。また、ものづくりの現場における人手不足や素材高騰などの影響も受けましたが、販売価格の改善などに取り組み、売上高は1,498億円、営業利益は23億円となりました。



事業戦略

国内事業の構造改革を断行し、新たな体制で「事業モデル変革」と「ものづくり変革」を進めます

収益力強化の取り組みとスケジュール

テーマ	取り組み/年度	2018	2019	2020	2021~
国内事業の構造改革	固定費の削減		➔		
	住設システム分野からの撤退		➔		
事業モデル変革	点検お知らせ機能による給湯器取り替えフォロー		➔	➔	➔
	非住宅市場への機器・サービスの販売強化			➔	➔
	CRM※の取り組み強化			➔	➔
ものづくり変革	製品の統廃合・部品共通化の推進	➔	➔	➔	➔
	最終ラインの組み立て自動化			➔	➔
	厨房事業原価低減		➔	➔	➔

※顧客関係管理

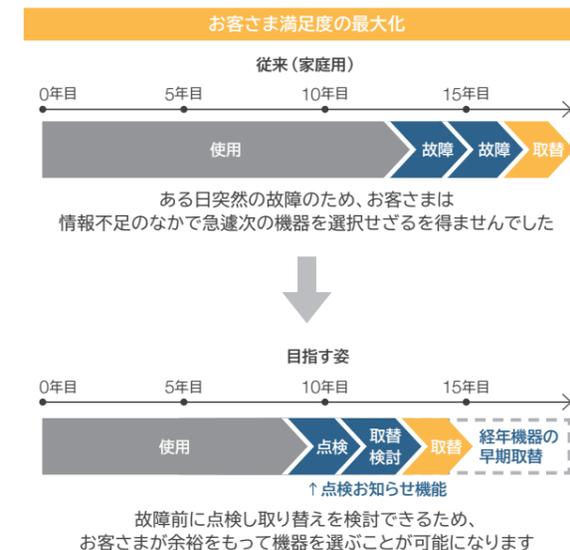
国内事業の収益の柱である温水機器の需要は、今後中長期的には減少することが想定されています。これに対して過去に販売した機器のフォローアップを行い、再度ノーリツ製品をお使いいただけるよう、取り替えを促進します。また、CRMの取り組みも強化しお客さまとのつながりを大切にしていきます。厨房分野においてはコンロに加えて、近年注目されているレンジフードの開発・製造・販売を一貫して行える体制をグループ内で整え、事業の拡大を進めていきます。

TOPICS

「点検お知らせ機能」で安全・安心な暮らしをサポート

経年劣化による事故や故障を未然に防止するため、ノーリツはほぼすべての給湯機器に「点検お知らせ機能」を搭載しています。搭載開始から10年を経た2019年よりこの機能が本格的に作動し、多くのお客さまからお問い合わせや点検のお申込みをいただ

います。点検を受けていただくことで突然の故障を予防し、お客さまに安心してご使用いただくとともに、故障前に余裕を持って、より快適性・経済性に優れた最新機器を選択できるようになります。



点検お知らせ機能 (タイムスタンプ)

88 または 888 を点滅してお知らせ

設計標準使用期間 (家庭用機器10年・業務用機器3年) に基づき、点検時期をお知らせする機能です。リモコンに「88」か「888」が表示、または機器本体のランプ部が点滅し、点検時期をお知らせします。故障によるエラー表示ではないため、お湯は使用可能です。

【動画】点検お知らせ機能 紹介編 【動画】ノーリツ企業姿勢 紹介編

海外事業

売上構成
30%



国内事業で培った給湯機器開発・製造のノウハウを元に、中国・北米・豪州エリアを中心に事業展開しています。各国の環境規制やニーズに合った製品の販売を通じて、そこに暮らす人々の生活を支えています。厨房機器では中国エリアにおいてはコンロ・レンジフードを販売しています。

業績変動要因

- 脱炭素社会に向けた環境規制
- 燃料・素材の高騰
- カントリーリスク
- 為替変動

事業戦略

中国エリアを収益の柱とすべく再建し、北米・東南アジアエリアはグループ間相乗効果の創出を目指します

収益力強化の取り組みとスケジュール

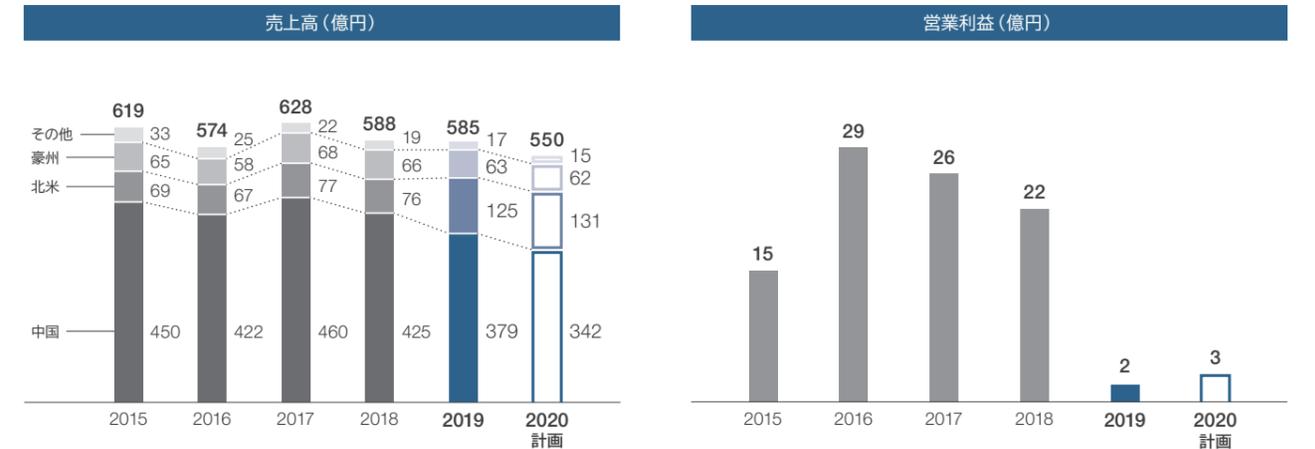
テーマ	取り組み/年度	2018	2019	2020	2021~
中国エリアの再構築	新規分野での売り上げ拡大			[Blue arrow pointing right]	
	拠点の効率的活用		[Blue arrow pointing right]		
暖房・業用分野拡大	北米3社のシナジー創出		[Blue arrow pointing right]		
東南アジアエリアの開拓	商材・生産拠点の活用			[Blue arrow pointing right]	

2020年より海外事業は各エリア別の事業部制とし、事業責任を明確にした上で事業の拡大を進めていきます。

中でも中国エリアは能率(中国)投資有限公司と櫻花衛厨(中国)股份有限公司の開発・製造・販売の体制を見直し、より効率の高い運営とすることや、商材を中国以外のエリアへも活用することで、収益改善を図ります。北米エリアでは、ノーリツアメリカと暖房事業が強みのPB Heat, LLCとの相乗効果を創出し収益の拡大を図ります。2020年2月にはベトナムの浄水器・家電メーカーであるVietnam Australia Refrigeration Electrical Engineering Group JSC(Kangaroo)の株式を44%取得する契約を締結し、同社の商材と生産拠点を活用した東南アジアエリアでの事業基盤確保に向け橋頭堡を築きました。

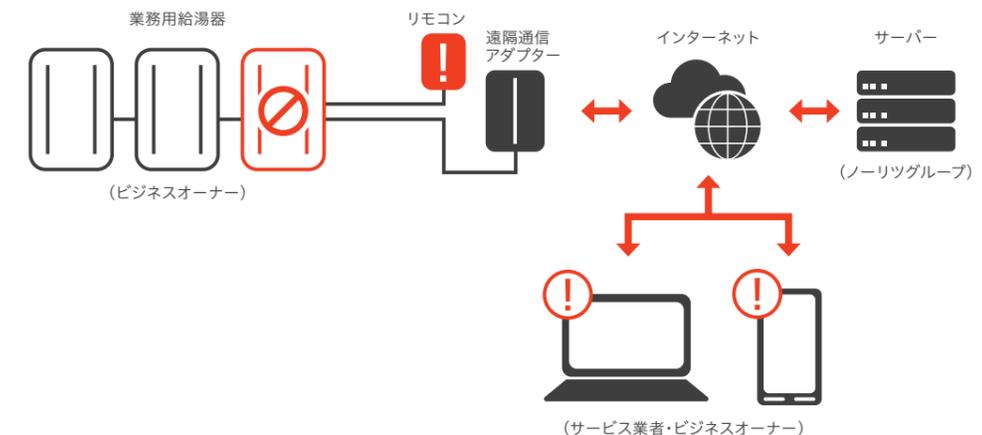
売上高と営業利益の推移

2019年の海外事業は北米エリアにおいてPB Heat, LLCと業用会社をグループ化し、暖房・業用の事業に注力しました。豪州エリアでも代理店と協業し、業用市場での販売を伸ばしました。一方で長引く米中貿易摩擦の影響で中国経済が低迷したことを受けて全体としては業績が著しく悪化し、売上高は585億円、営業利益は2億円となりました。



TOPICS

ネットワークシステムの導入で業務用給湯器の遠隔監視を展開



北米・豪州エリアでIoTを活用した業務用給湯器の遠隔監視を展開しました。

これまではエラー発生時、リモコンのみにエラー表示がされていたため、エラーにすぐ気付かずシステムダウンにつながっていました。IoTを活用することにより、システムがエラーを感知すると同時にスマートフォンなどの端末にもエラー情報が送信されるため、迅速な修理対応が可能になりました。

今後は中国など他国へも展開を検討し、効率的で迅速なサービスを提供するとともに、故障予兆システムの導入でさらなる安全・安心をお届けします。