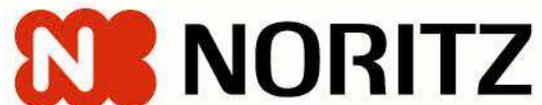


新しい幸せを、わかすこと。



2019年12月期 第2四半期累計 決算説明資料

2019.8.8

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。

■ 19年12月期 第2四半期累計経営成績

■ 19年12月期 通期経営計画修正

■ 株主還元方針、成長投資について

2019年12月期 第2四半期累計決算概要

■国内・海外ともに市況低迷により減収減益

2019年12月期 第2四半期（4-6月）状況

■国内：温水空調分野の需要減少の中、シェア上昇及び総費用削減により、営業赤字幅は縮小

■海外：中国での経済成長減速により、減収減益

2019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

2019年12月期 第2四半期累計 前年及び計画対実績



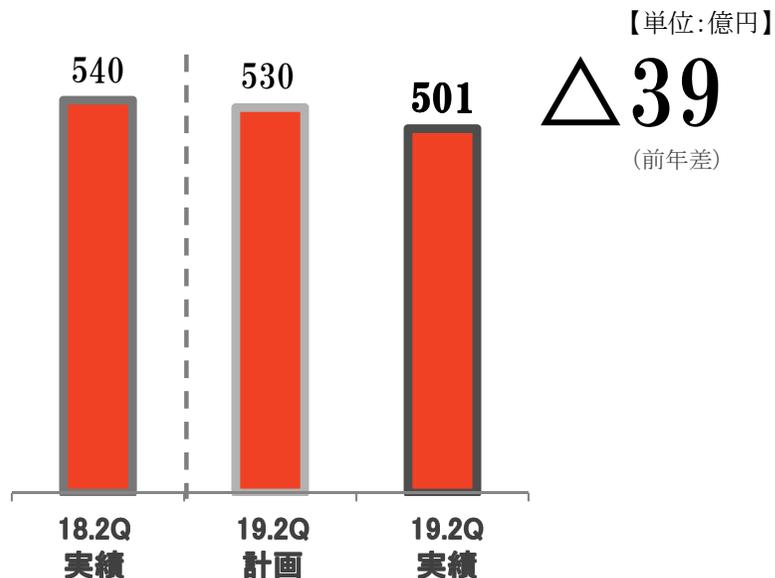
売上、利益が計画に対して大幅に未達

(単位：億円)	前年	当初計画	実績	前年増減	計画増減
売上高	1,008	1,005	955	△53	△49
国内事業	715 (31)	700 (30)	676 (31)	△39	△23
海外事業	292 (16)	305 (17)	279 (14)	△13	△25
営業利益	18	7	△ 5	△23	△12
国内事業	6	1	△ 2	△9	△3
海外事業	11	6	△ 2	△14	△8
経常利益	25	10	△ 3	△28	△13
親会社に帰属する 四半期純利益	8	5	△ 9	△18	△14

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

2019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

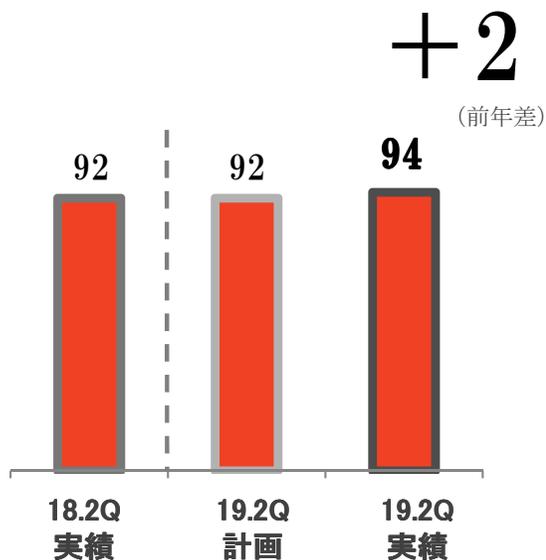


厨房分野

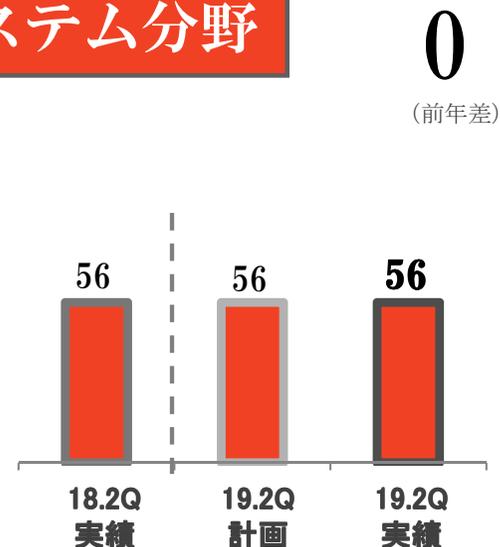


PROGRE
プログレ

19年8月発売



住設システム分野



※内部取引額除く

2019年12月期 第2四半期累計 国内事業 営業利益減益要因

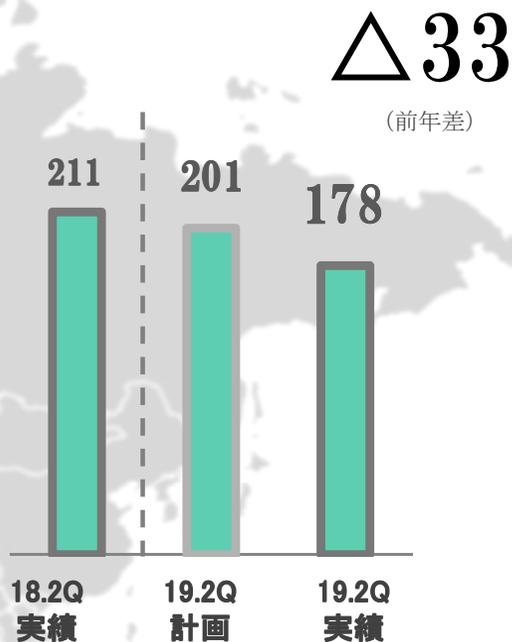


(単位) 億円	計画	実績	備考	
内部要因	+10.5	+16.2	総費用削減	■加工費、材料費、販売管理費を計画以上に削減
			外部要因	△15.6
合計	△5.1	△9.0		

2019年12月期 第2四半期累計 海外事業 エリア別売上高

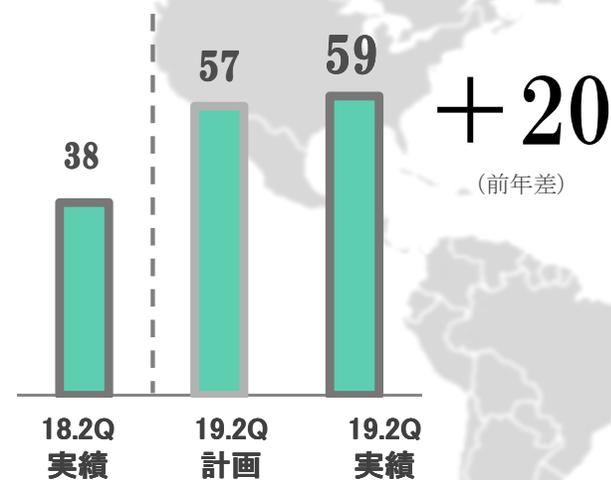
中国

- ネット販売強化
- 暖房・業用商材拡販



北米

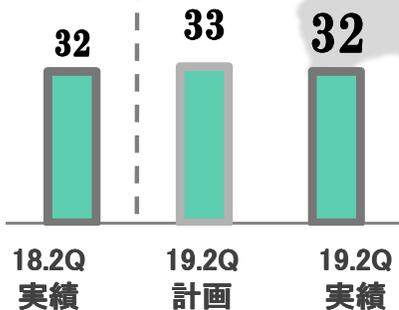
- タンクレスの拡販
- 暖房・業用商材拡販



0
(前年差)

豪州

- タンクレスの拡販
- 業用商材拡販



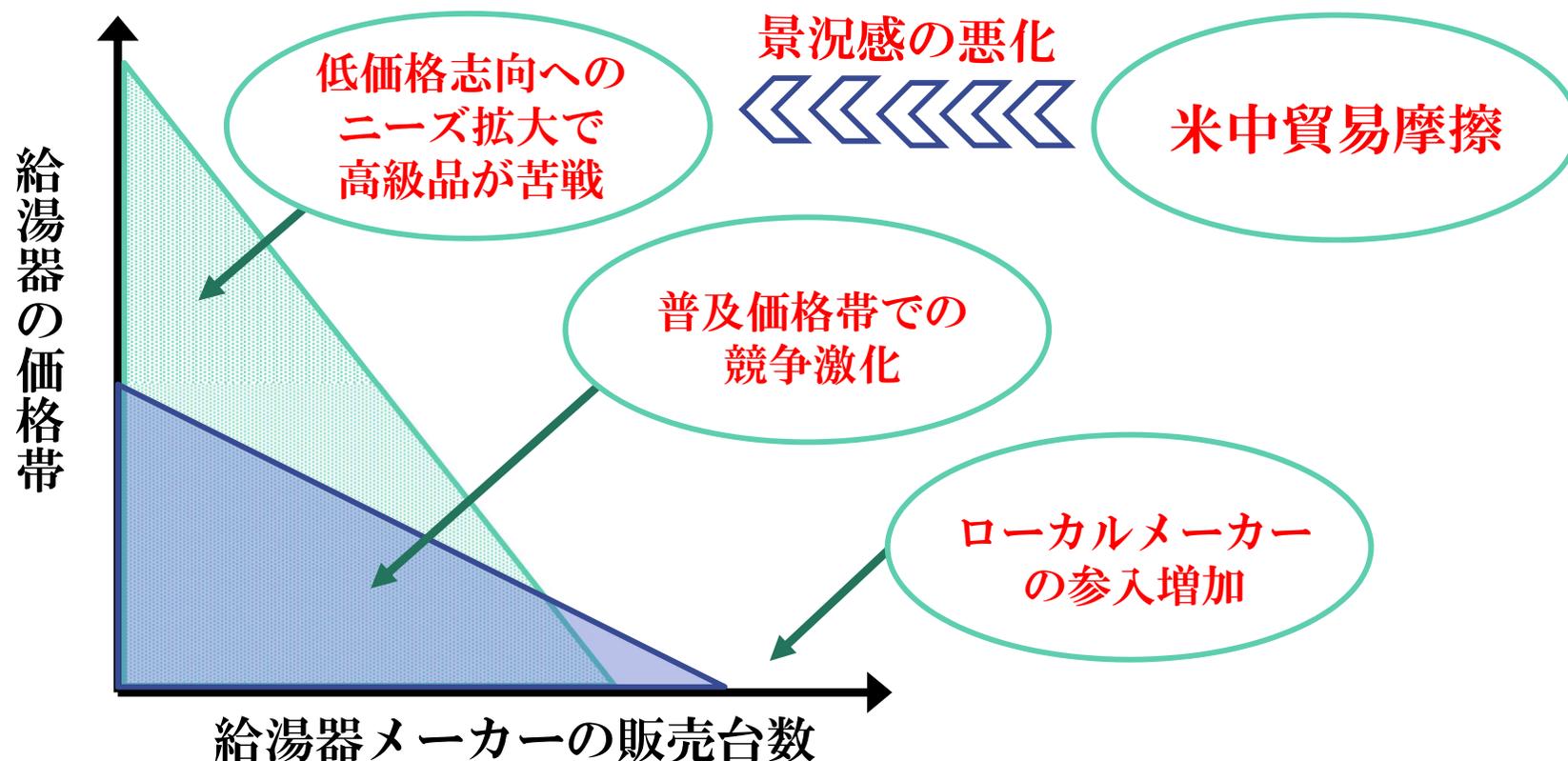
2019年12月期 第2四半期累計 海外事業 エリア別営業利益



(単位) 億円	前年	計画	実績	備考
中国	11.2	6.8	0.1	■中国市況悪化とローカルメーカーとの競争激化
北米	0.5	△0.4	△0.7	■M&A (PBH社、FRG社) による売上計画達成。NRAはFRG買収費用により減益
豪州	0.8	0.5	0.6	■計画達成
他	△0.6	△0.7	△2.5	■M&A関連費用 2億円
合計	11.9	6.3	△2.4	

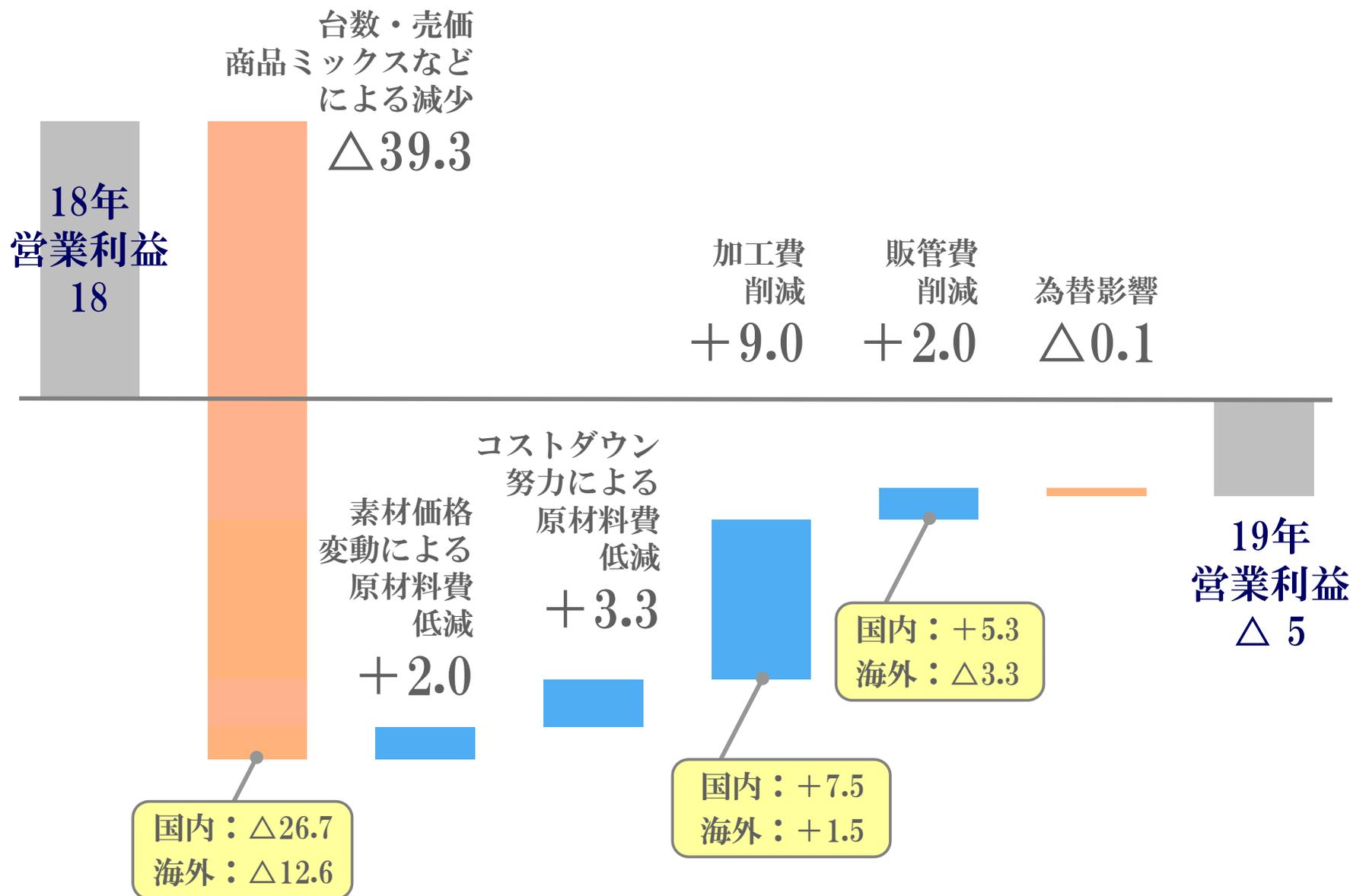
市況悪化で大幅な減益

- 米中貿易摩擦による景況感の悪化による需要の落ち込み
- 消費者の購買意欲の低下→低価格志向へのニーズ拡大
- ローカルメーカーの強い価格帯での競争激化



2019年12月期 第2四半期累計 営業利益減益要因

【単位:億円】



19年12月期

通期経営計画修正

■国内：温水空調分野の需要減少

需要年間見込 前年比 97% → 92%へ

■海外：中国市況の想定以上の悪化

中国エリア売上高計画 前年比 100% → 86%

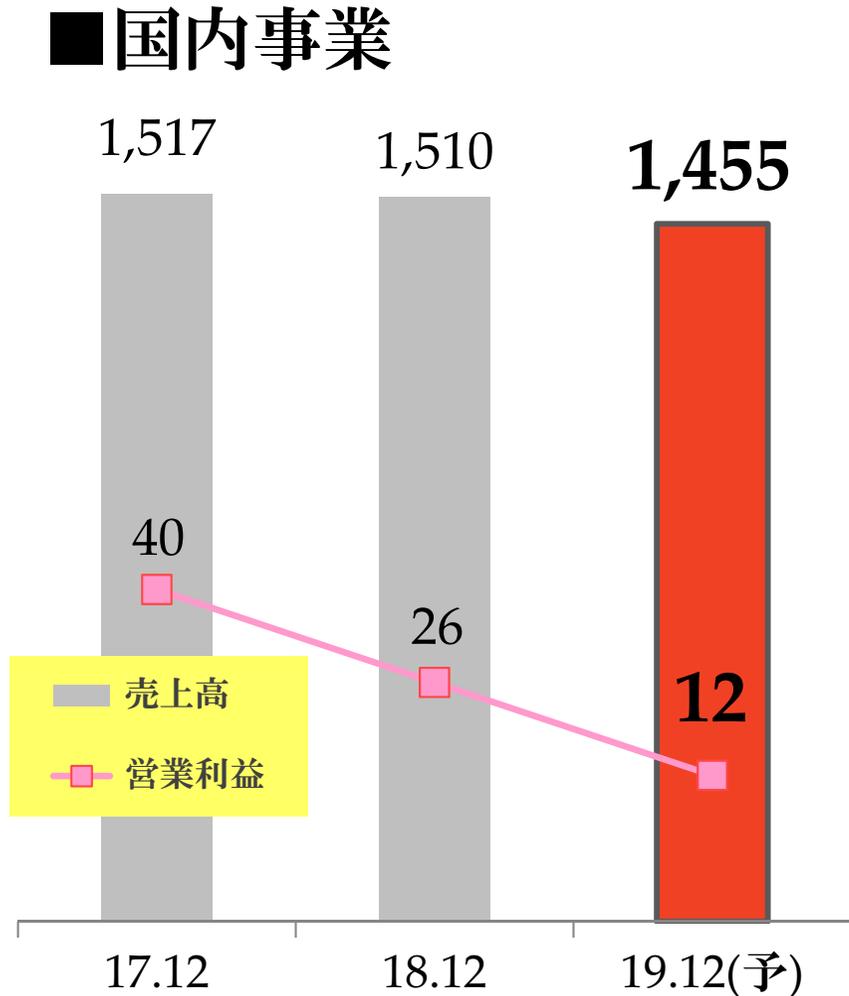
2019年12月期 通期経営計画 修正

(単位：億円)	当初公表値	修正公表値	当初差	前年増減
売上高	2,145	2,030	△115	△68
国内事業	1,510 (60)	1,455 (65)	△55	△55
海外事業	635 (34)	575 (30)	△60	△13
営業利益	53	15	△38	△33
国内事業	30	12	△18	△14
海外事業	23	3	△20	△19
経常利益	63	25	△38	△37
親会社に帰属する 当期純利益	38	11	△27	△46

※数値は外部取引額、()内は内部取引額

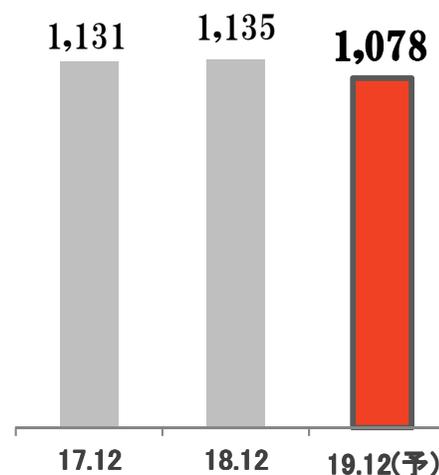
**国内需要減少に備えて、
総費用削減と商品ミックスの改善により収益強化を図る**

■ 国内事業

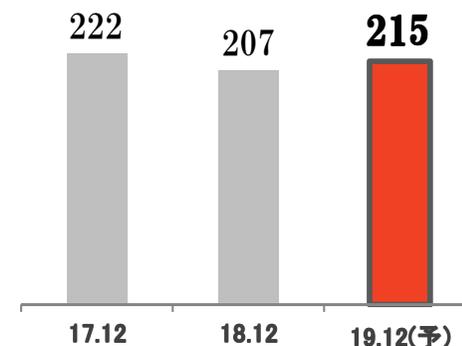


温水空調分野

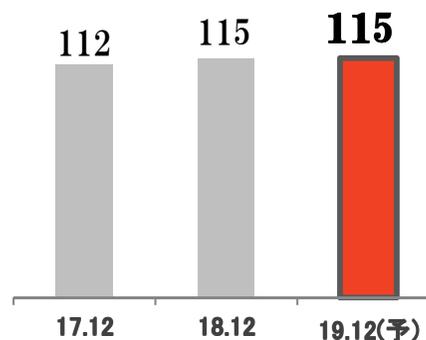
【単位：億円】



厨房分野



住設システム分野



2019年12月期 国内事業 営業利益修正計画

(単位) 億円	前年差	備考	
内部要因	+23	総費用削減	<ul style="list-style-type: none"> ■ 販管費等、固定費削減14億円 コストダウン8億円
		需要影響	<ul style="list-style-type: none"> ■ 温水空調分野では、需要減少の影響大きく、単価ダウン幅縮小も大幅減益 △43億円
外部要因	△37	素材価格 為替変動影響	<ul style="list-style-type: none"> ■ 銅など素材価格下落により、5億円改善 前年@777円/期→見込み@702円/期 ■ 円高により、0.5億円改善 前年@110.3円→見込み109.6円
		合計	△14

2019年12月期 国内事業の取り組み

2020年までの固定費削減計画の前倒し

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

業務提携 推進

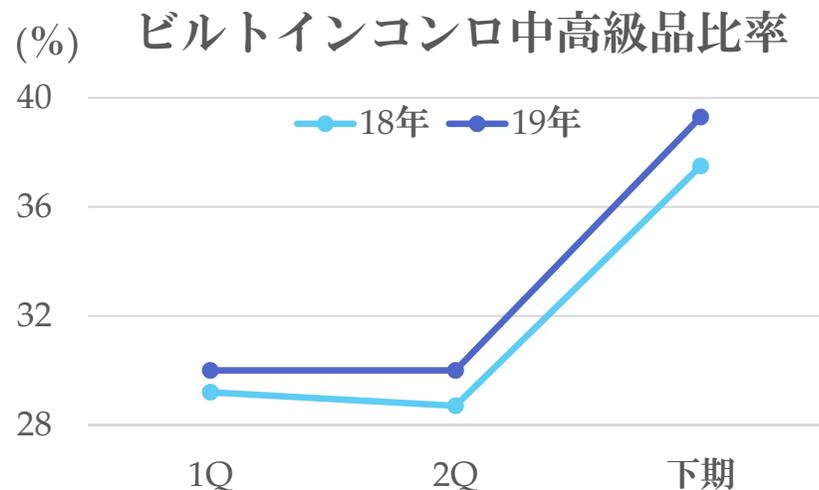
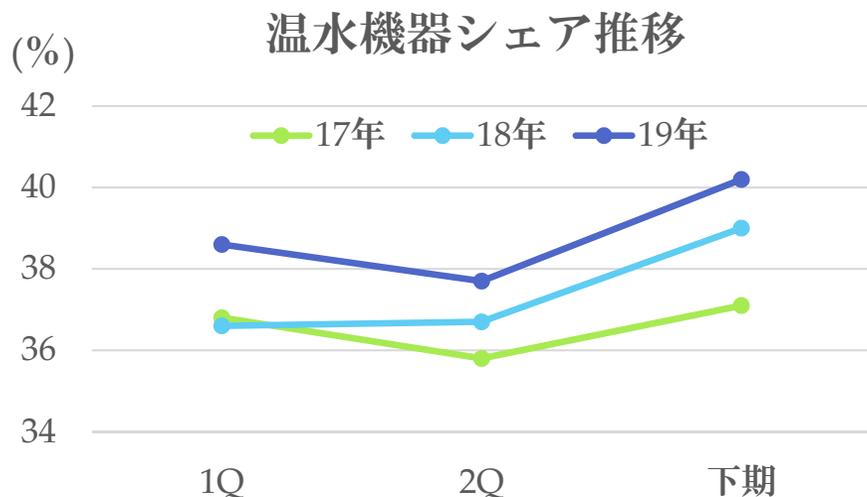
- システムキッチンの生産を業務提携先に移管 (2019年7月～)

その他 費用削減

- 無償サービス費用削減

2019年12月期 国内事業の取り組み

シェア拡大及び商品ミックス改善による収益力強化



< 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

社会課題を解決する商品ラインナップ拡充

“見まもり機能”を
GTH(暖房付き給湯器)に搭載

“AIスピーカー対応”拡充

マルチグリル普及による「ラク家事」
ビルトインコンロ「プログレ」

2019年12月期 国内事業の取り組み

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

お客さまからは高い関心
9月から主力製品の発報開始

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

安心・安全
サポート
製品

CS向上

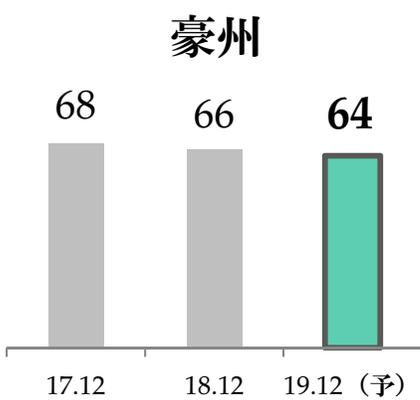
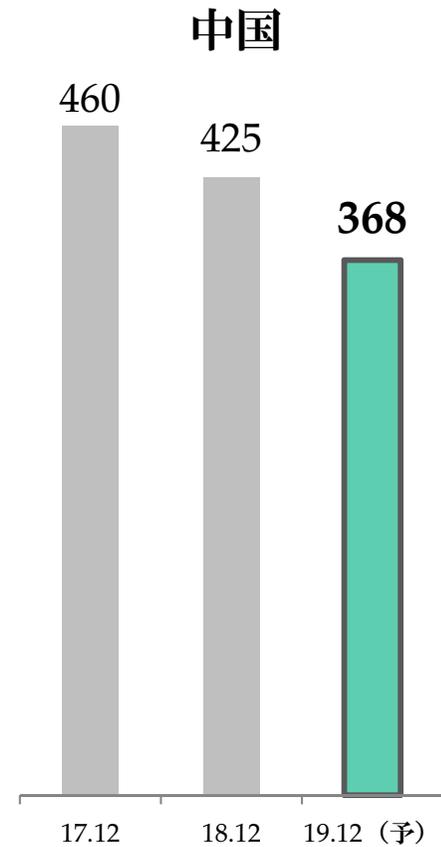
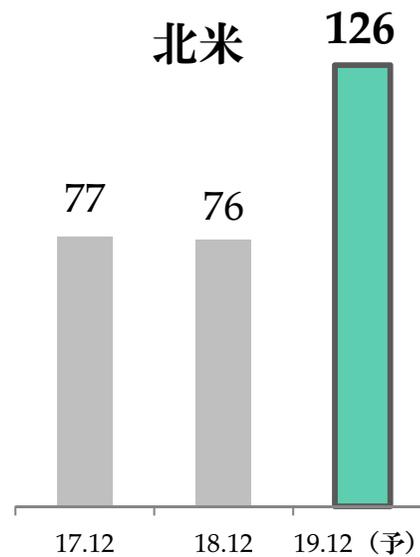
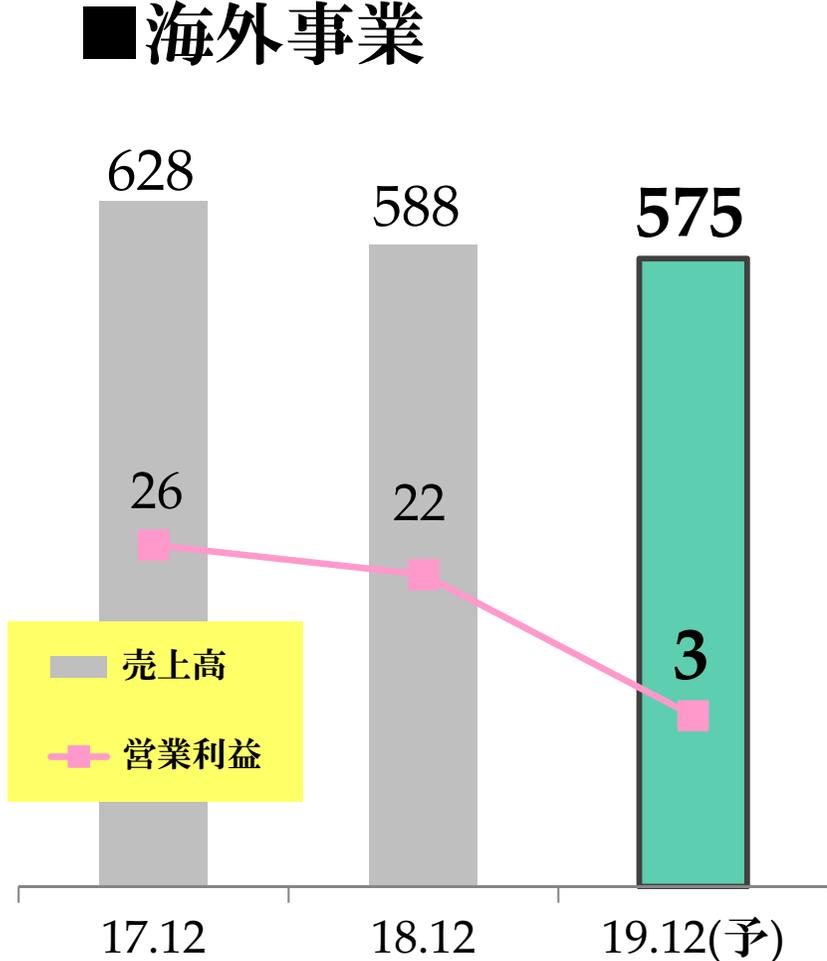
消費生活用製品安全法改正 「特定保守製品」9品目について、「長期使用製品安全点検制度」が2009年4月より施行された点検制度。使用者は設計標準期間に基づき点検期間中に「法定点検（有償）」を受けることが責務

2019年12月期 海外事業 修正計画

中国需要縮小への対応と北米の事業拡大

【単位:億円】

海外事業



2019年12月期 海外事業 エリア別営業利益

(単位) 億円	営業利益 (前年差)	備考	
中国	7.1 (△13.0)	中国経済の 減速長期化	<ul style="list-style-type: none"> ■ エリア市況への対応 ■ 販路拡大と 新商品含めた商材のセット販売拡充
北米	2.2 (+1.2)	成長投資 による 事業拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 新規商材の拡販 暖房、業用分野の拡大
豪州	1.9 (±0)	収益確保	<ul style="list-style-type: none"> ■ 現地通貨ベースでは増収増益
他	△8.3 (△7.2)	他	<ul style="list-style-type: none"> ■ M&A関連費用 3億円 ■ その他 4億円

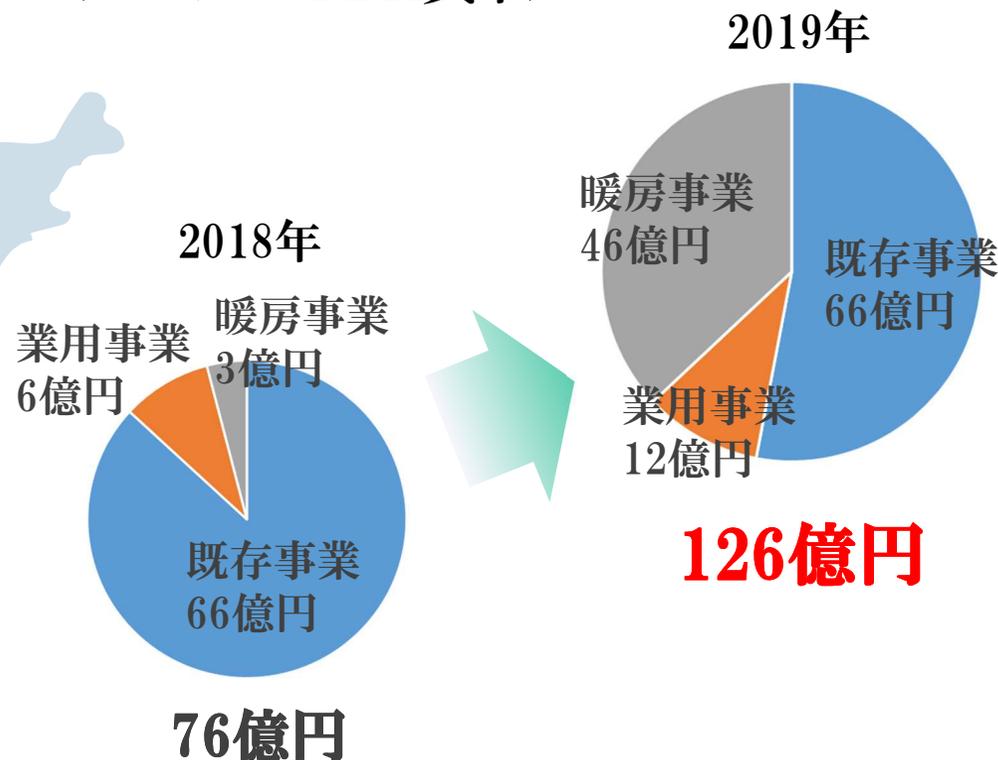
2019年12月期 海外事業の取り組み 中国エリア

新たな販路と新規商材で拡販

		課題
売上確保	ネット販売強化	■拠点の強みを活かして積極的に総量を確保 (シェア獲得)
	3級都市拡大	■新製品を最大限に活用
	新規流通拡販	■新たなチャネルでの販売
	新規商材拡大	■暖房・業用、浄水器・軟水器
総費用削減 2.5億円	原価低減	■原価低減活動（三期用地等） ■販売管理費削減
	固定費削減	■人件費削減

北米エリアの拡大政策（グループシナジーの仕掛け）

- 暖房事業は順調に拡大～ボイラーメーカーPBH買収



- 業用事業の展開
 施工会社FRG買収
 販路／施工品質／現場対応ノウハウを活用し拡大

2019年12月期 海外事業の取り組み FRG



業用給湯器の拡販を狙いFRG社を買収しノーリツアメリカの子会社化

取得価額
2.8mil
(約3億円)

- ① レストランチェーン等に給湯器+ラックシステムを販売
- ② 施工・点検・アフターサービスまでを自社で対応
- ③ 顧客と強い信頼関係を構築

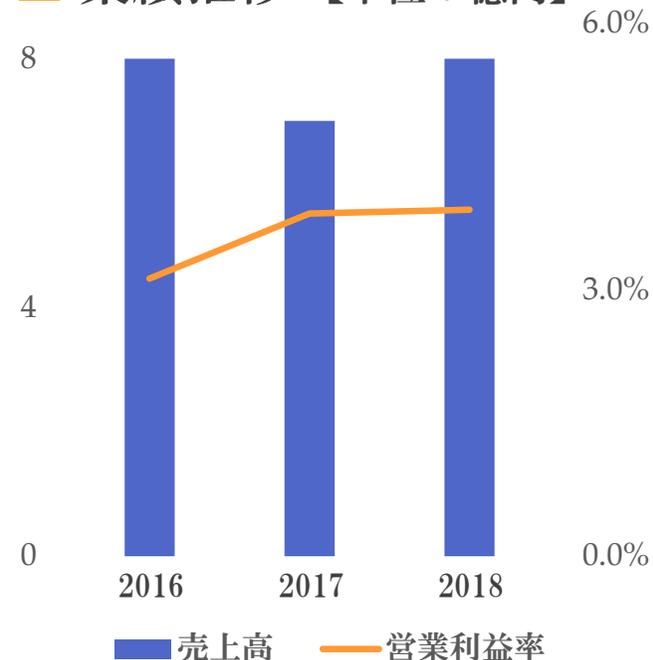


- 設立：1999年
- 本社：アメリカ ミシガン州
- 業態：給湯器、空調機器、排気筒部材の施工販売
- 従業員数：約30名

■ ビジネスモデル



■ 業績推移 【単位：億円】



株主還元、成長投資について

株主還元方針

2020年までの総還元性向50%を維持

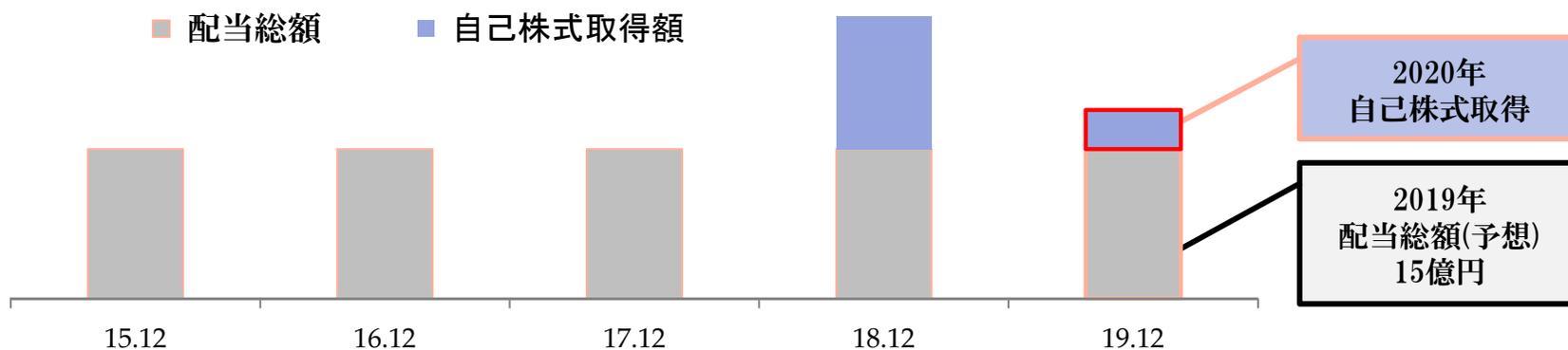
方針	現中期経営計画終了まで (2018~2020年)	2019年度
----	-----------------------------	--------

1. 配当方針

総還元性向50%

***19年計画当期純利益38億円の50%=19億円を還元**

2. 自社株取得方針



総還元性向	—	32.9%	28.3%	50.0%	172.7%
--------------	---	--------------	--------------	--------------	---------------

成長投資と株主還元

健全な財務基盤(金融資産)を
株主還元・成長投資・構造改革に活用していく



株主還元

成長投資 (M&A等)

構造改革

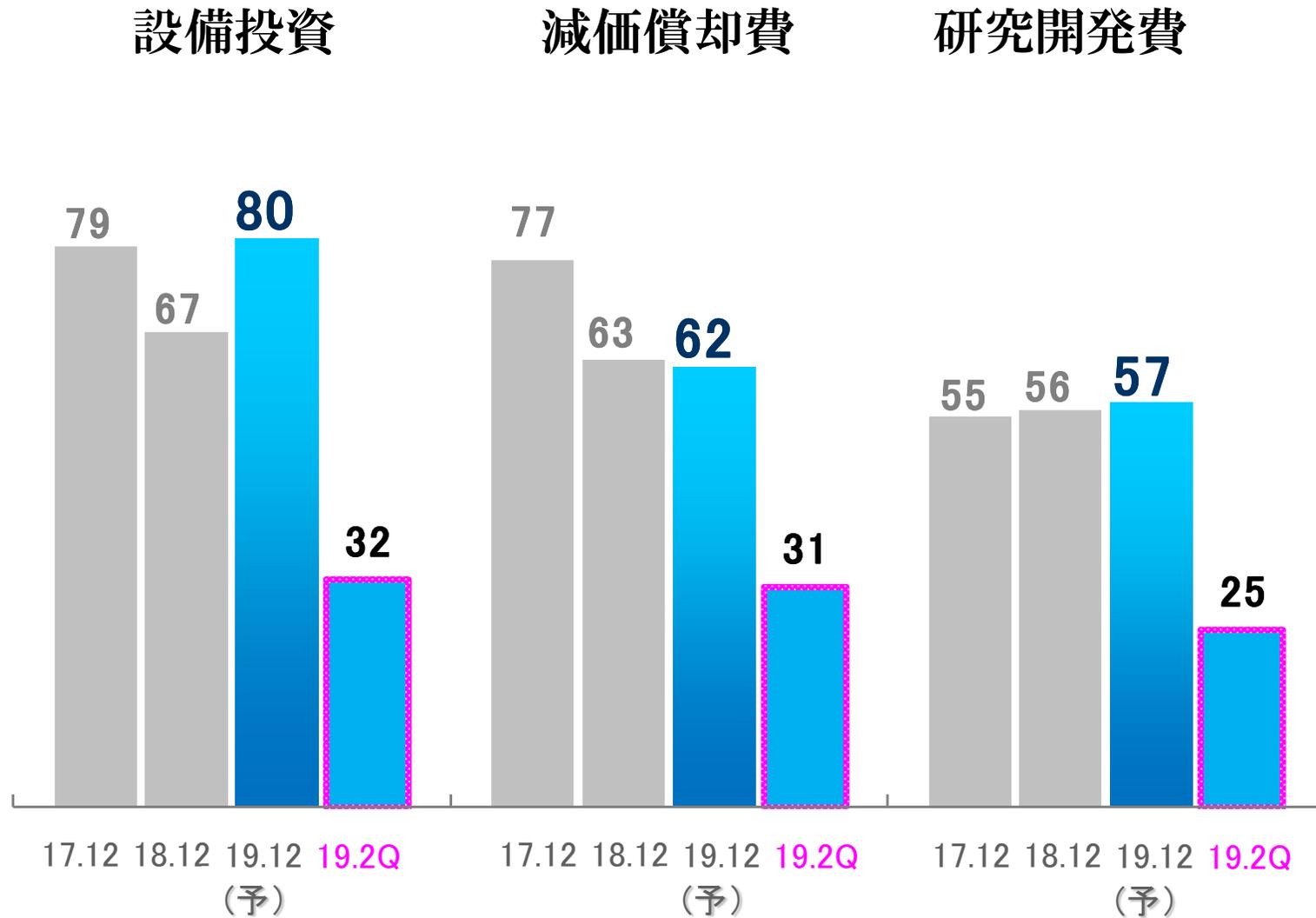
①株主還元方針の修正(株主還元額の維持)

(2020年まで総還元性向50%維持、2019年は期初公表時の親会社に帰属する当期純利益の50%を下限とする)

②健全な財務基盤を活かして、積極的に成長投資と構造改革へ振り向ける

2019年 設備投資・減価償却費・研究開発費

【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除く

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 経営管理本部
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/>