

2022年12月期 1Q 決算説明資料

2022.5.13
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」概要
- 2022年12月期1Q決算結果
- 2022年12月期計画と1Q進捗
 - 業績計画
 - 「Vプラン23」国内事業の進捗
 - 「Vプラン23」海外事業の進捗
 - 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1次空気燃焼※バーナー



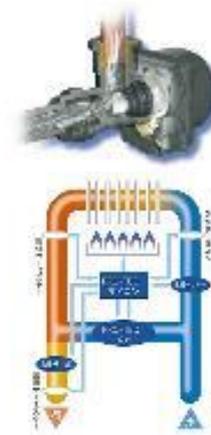
※燃焼に必要な空気を全て予め混合する燃焼
低NOx化・高効率化、低炭素化を実現可能

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

エネルギー変化へ対応

お客さまの利便性追求



1951年
さめないタイル風呂
能率風呂A型発売

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

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

環境への対応

安全・安心・省エネの追求 衛生ニーズへの対応

1970年
両面焼きグリル搭載
コンロ開発



業界初

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

99.9%
除菌*

UV除菌ユニット
(内部イメージ)



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

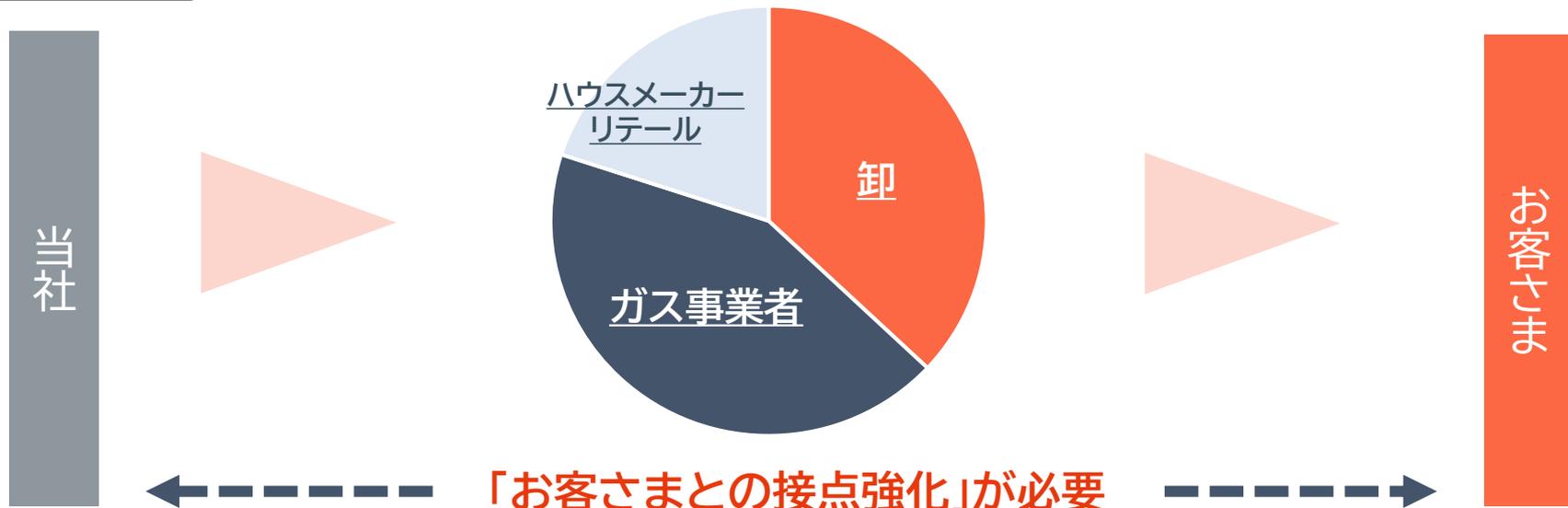
2014年
グリルで本格調理
マルチグリル発売

業界初



流通を通じた商品の販売とお客さま接点

商品・施工



サービス

修理・相談受付対応の高い応答率

コンタクトセンター応答件数

約100万件／年

365日24時間
修理受付



お客さまと直接つながる当社だけの仕掛け



点検お知らせ機能 の搭載
(2009年搭載, 2019年から発報)

リモコンに
「88」または「888」
を点滅してお知らせ



優れた開発力・ものづくり技術を世界展開



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

幅広い品揃えで家庭用・業務用に展開



- 開発
- 生産
- 販売

Dux Manufacturing Limited

東南アジア

ベトナム浄水器・家電No.1



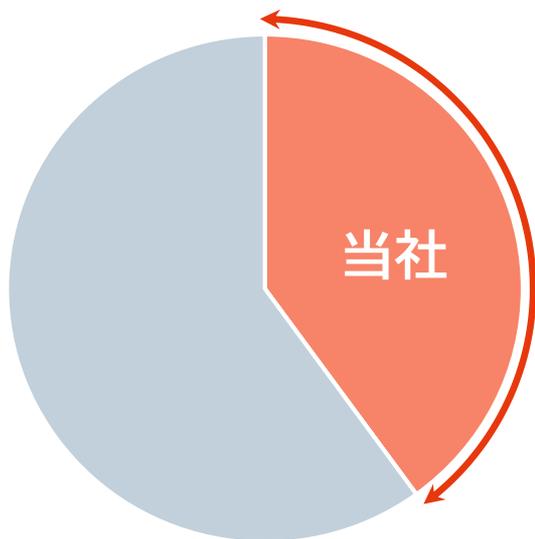
- 開発
- 生産
- 販売

Kangaroo

国内：成熟市場

<ガス・石油給湯器シェア>

国内トップクラス



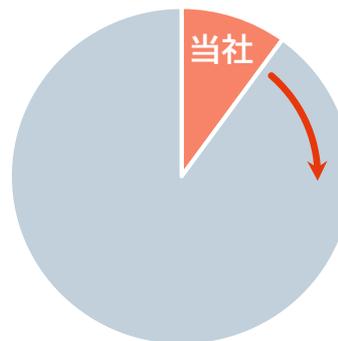
(当社調べ)

高いシェアを背景に
高付加価値商品を拡販

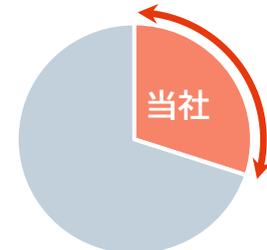
海外：成長市場

<タンクレス給湯器シェア>

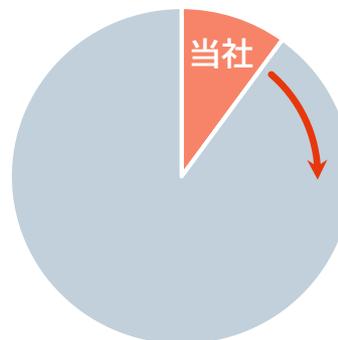
■中国



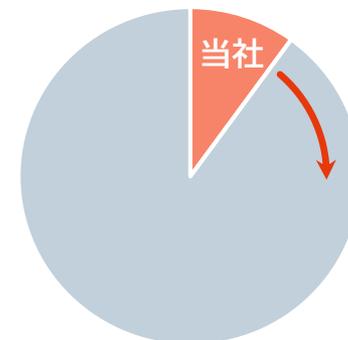
■上海トップクラス



■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」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

基本方針	Vプラン20の残課題	事業方針	打ち手
持続可能な事業基盤の確立	サプライチェーンの再構築		
	1. サプライチェーンの再構築(2022年重点課題追加)		
	国内事業		
	1. 高付加価値商品販売への更なるシフト 2. ものづくり変革の加速 3. 新規販売モデルの構築	高収益体質へ進化	1. 高付加価値商品の拡販 2. 取替による販売モデル構築 3. 非住宅分野の販売モデル構築 4. 原価改善
つぎも選ばれる仕掛けの創出	海外事業		
	1. 中国事業の高収益化 2. 各国ニーズへの対応 3. 新規エリアの開拓	持続的成長	1. 中国:成長に向けた施策推進 2. 北米:3社活用による温水事業の拡大 3. 豪州:業務用分野の拡大 4. 新規:東南アジアへの進出
挑戦しつづける組織への変革	1. 新技術・新ビジネスモデル・新事業の創出 2. 環境への貢献 3. 品質の継続的な向上 4. DX推進による企業活動の変革(2022年重点課題追加)		
	1. 成長するチームの形成 2. 高い成果を出せる人材の輩出		

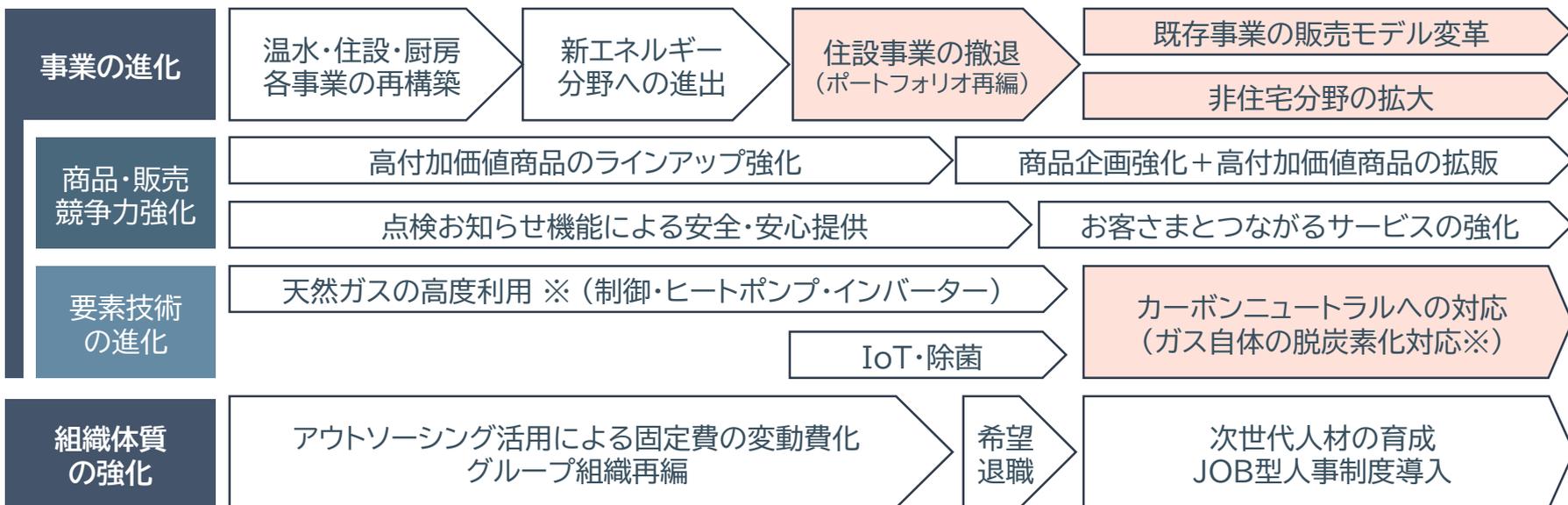
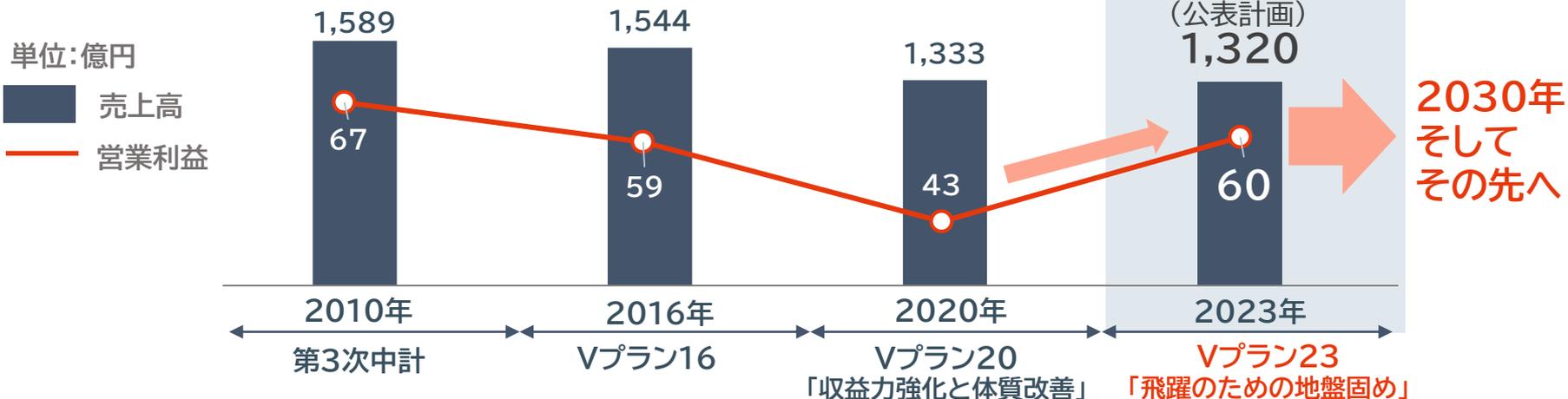
Q(品質)+ESGに基づいた企業活動

単位:百万円

	2023年12月期 (2021年2月公表値)
売上高	192,000
国内事業	132,000
海外事業	60,000
営業利益	8,000
国内事業	6,000
海外事業	2,000

国内事業の「歩み」と「今後の方向性」

各中計最終年度の業績推移



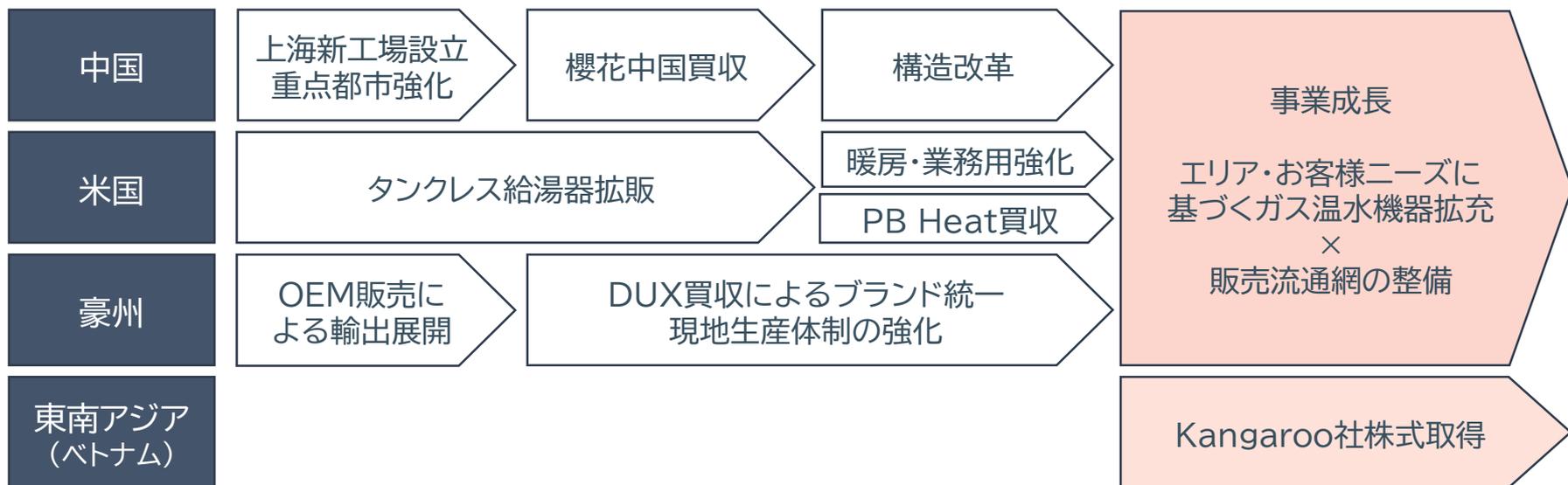
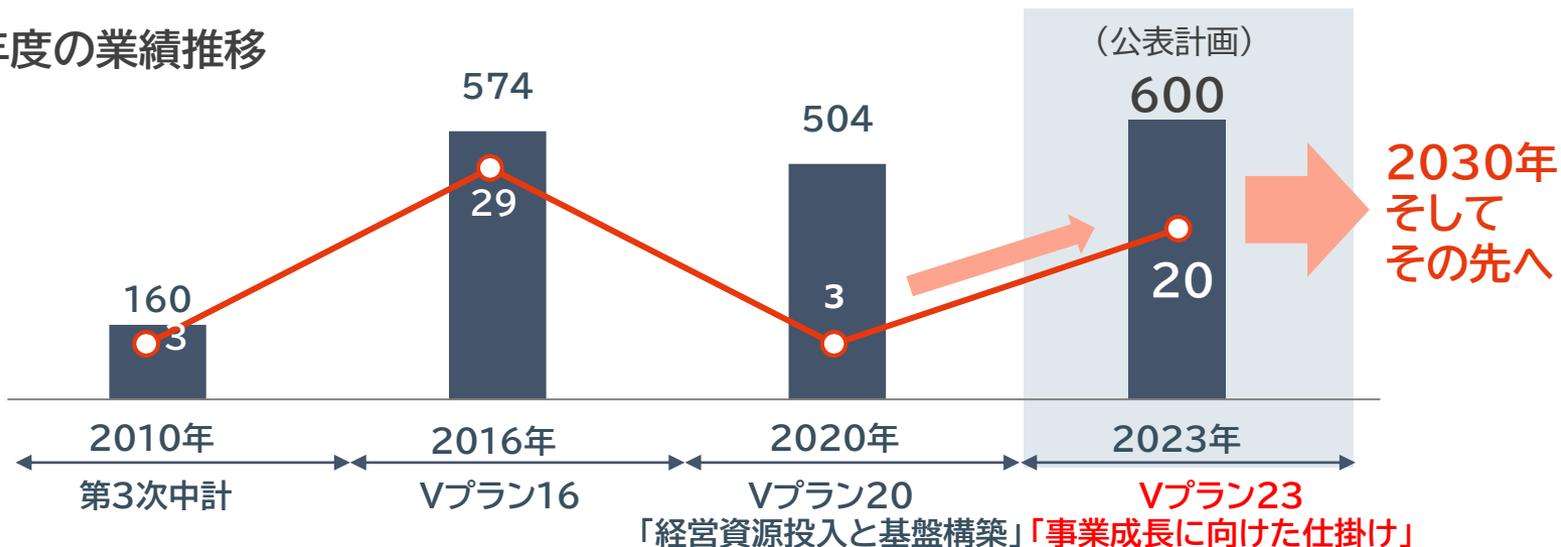
※日本ガス協会カーボンニュートラル2050より

海外事業の「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



■2022年12月期1Q決算結果

2022年12月期1Q決算結果概要

生産正常化への回復を図るも、製品納期遅延の影響で減収減益

売上高

434億円(前年同期比△56億円)

国内 278億円(前年同期比△21.4%)

海外 156億円(前年同期比+14.0%)

営業利益

△7億円(前年同期比△38億円)

- ・国内は、3月以降業績回復も、2月までの納期遅延影響をカバーできず、前年同期比40億円減の△11億円
- ・海外は、中国での販売が好調に推移し、前年同期比2億円増の4億円

純利益

△3億円(前年同期比△44億円)

前年同期は、投資有価証券売却益24億円を計上

2022年12月期1Q決算結果 前年比較

単位:百万円

	2021年 12月期1Q	2022年 12月期1Q	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	49,168	43,473	△5,694	△11.6%
国内事業	35,478	27,869	△7,608	△21.4%
海外事業	13,689	15,603	+1,914	+14.0%
営業利益	3,116	△724	△3,840	—
国内事業	2,875	△1,187	△4,063	—
海外事業	240	462	+222	+92.5%
経常利益	3,445	△298	△3,743	—
親会社株主に帰属 する四半期純利益	4,030	△396	△4,427	—

平均為替レート、1ドル=117.82円、1元=18.56円、1Aドル=85.22円 ※国内・海外の売上高は外部取引額のみ

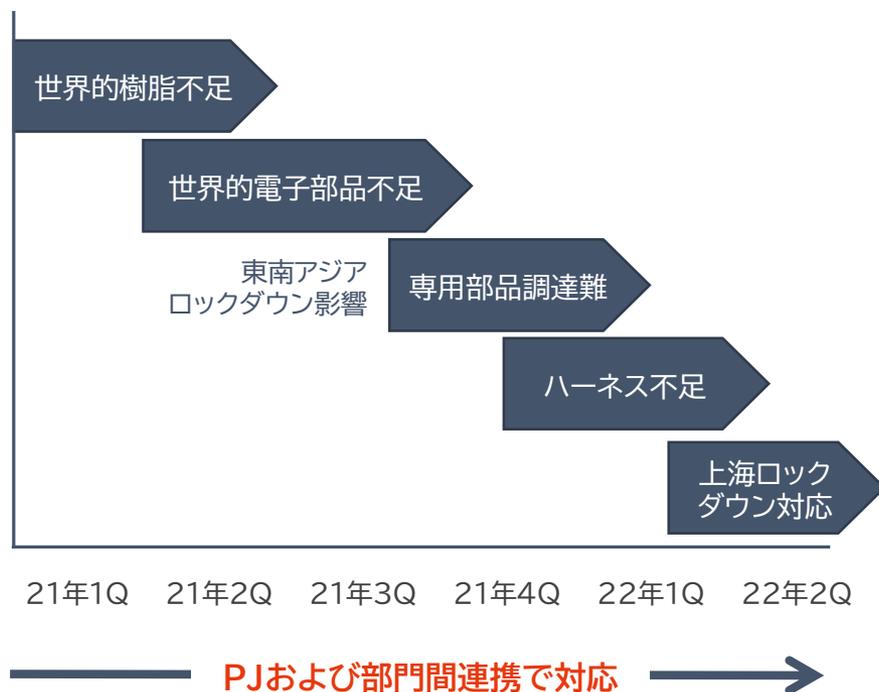
部品調達難の影響

部品調達難への対応状況

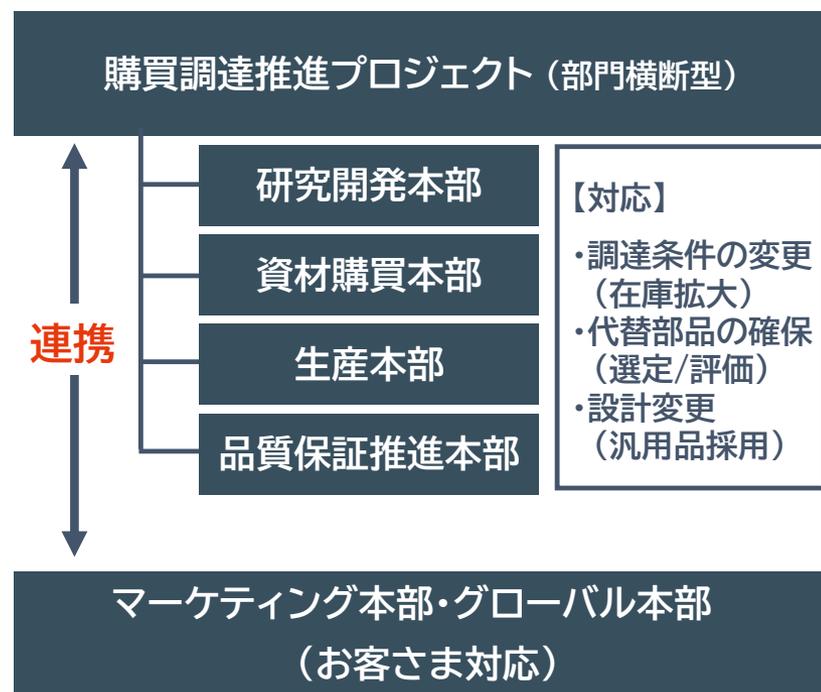
1Q主力製品の正常化に向けた生産台数の回復

2Q全製品正常化に向け、上海ロックダウンによる部品調達難含め継続対応

〈対応課題の遷移〉



〈対策プロジェクトの体制と役割〉



部品調達難の影響



生産の回復状況

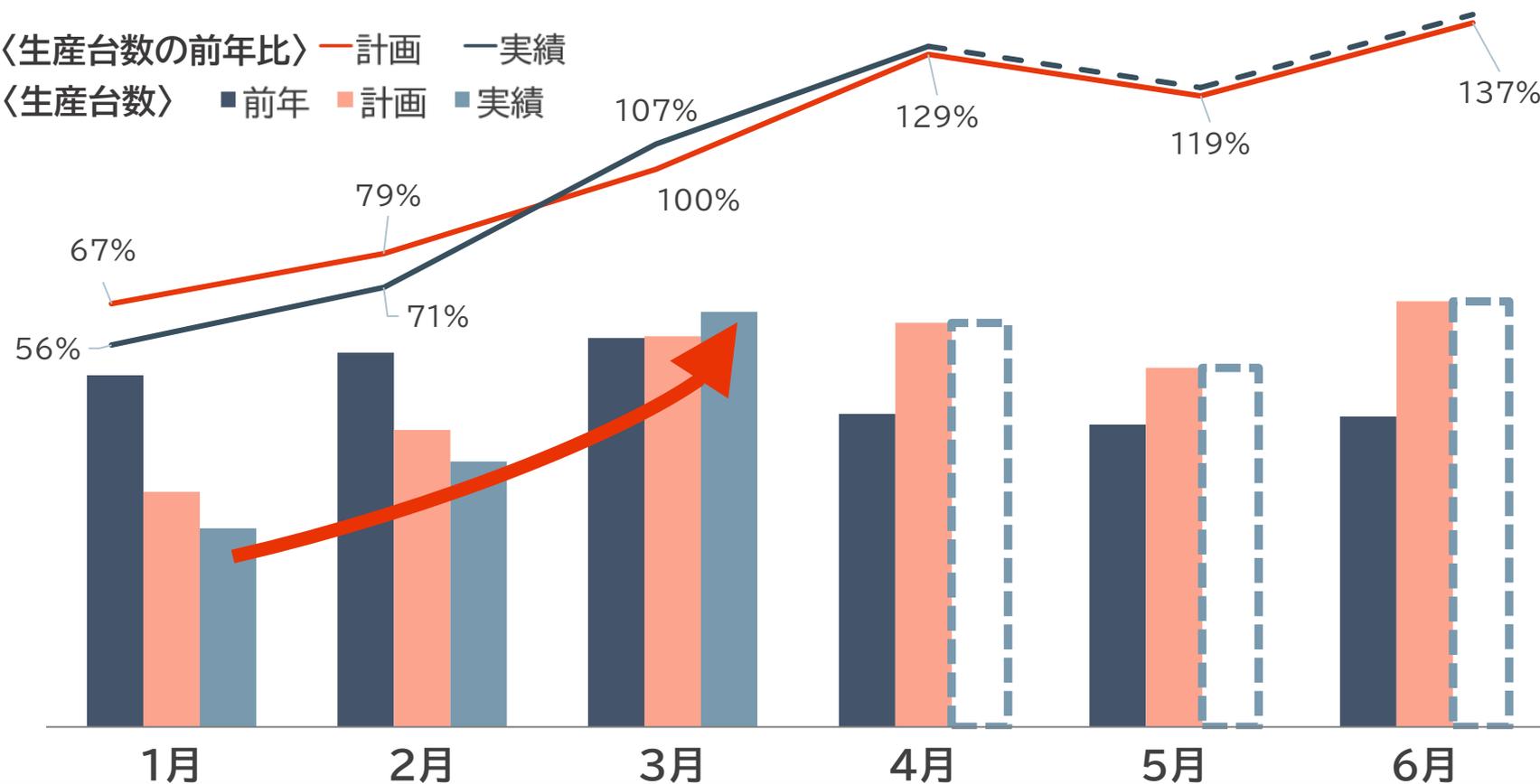
調達・設計の対策実施により3月以降生産回復

【調達】・仕入先の拡大
・部品在庫の拡大

【設計】・代替部品を使用した商品の開発
・緊急設計変更

〈生産台数の前年比〉 — 計画 — 実績

〈生産台数〉 ■ 前年 ■ 計画 ■ 実績



■2022年12月期計画と1Q進捗

業績計画

単位:百万円

	2021年 12月期実績	2022年 12月期公表値	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	178,142	193,000	+14,857	+8.3%
国内事業	115,382	125,000	+9,617	+8.3%
海外事業	62,760	68,000	+5,239	+8.3%
営業利益	2,500	5,000	+2,499	+100%
国内事業	△183	2,000	+2,183	—
海外事業	2,683	3,000	+316	+11.8%
経常利益	3,976	5,700	+1,723	+43.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,479	4,600	△879	△16.0%

「Vプラン23」国内事業の進捗

打ち手① 高付加価値商品の拡販

高付加価値商品によるお客さまへ体験価値の提供

快適性と経済性の提供



ハイブリッド給湯機 エコジョーズ

清潔な入浴体験の提供



UV除菌機能付き給湯器

新しい調理体験の提供



ビルトインコンロ レンジフード

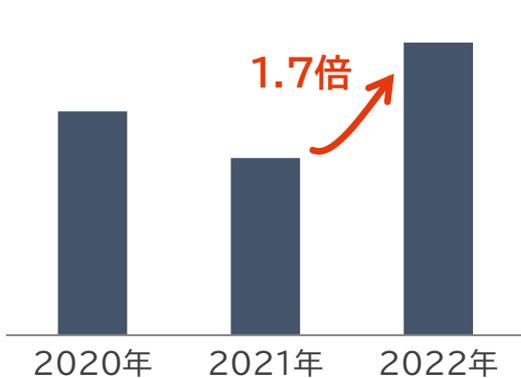
※グラフは1~9月の実績比較

【成果】ハイブリッド給湯機・プレミアム給湯器が伸長

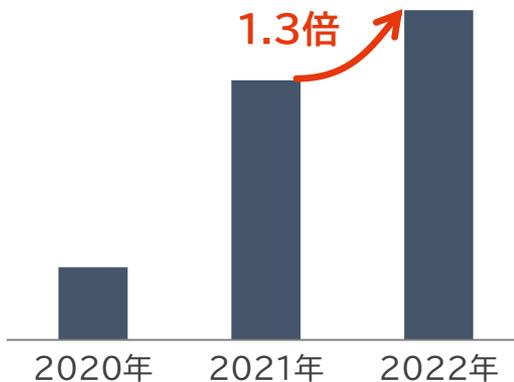
※グラフは1~3月の実績比較

■ 製品供給難の中、体験価値が支持され、着実に高付加価値品拡大、収益に寄与

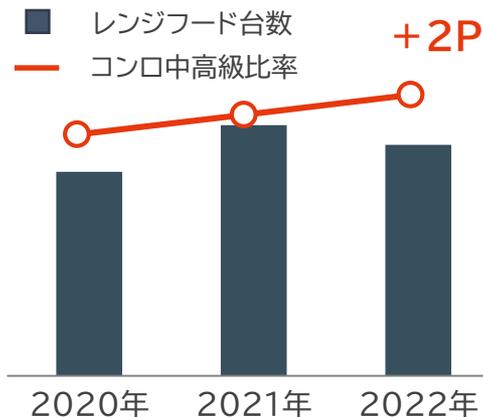
<ハイブリッド給湯機>



<プレミアム給湯器>



<ビルコン&レンジフード>



打ち手②取替による販売モデル構築

お客さまと“つながる”販売モデルによる価値提供

■ 点検お知らせ機能を活用し、お客さまと“つながる”販売モデル構築

点検起点の取替モデル

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

多様化する購入方法へ対応



新販売メニュー

- ・リース販売
- ・EC販売
- ・サブスクリプション
- ・保証契約
- ・暮らし応援サービス 等

お客さまを支えるサービス

アフターサポートプラン拡充



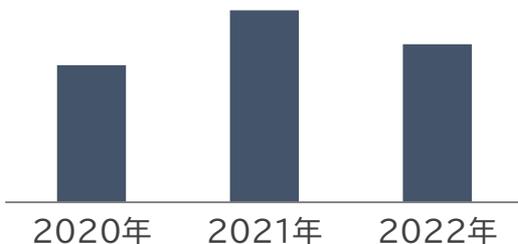
【成果】お客さまとのつながり数を拡大

※グラフは1～3月の実績比較

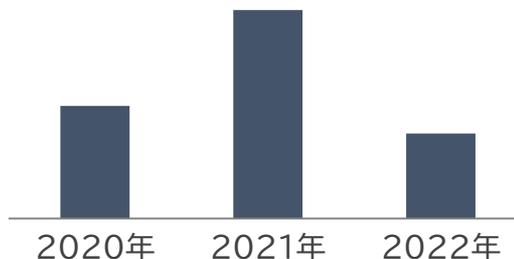
■ 部品調達難により応急修理を優先

■ 保守契約件数増加

<点検件数>



<点検起点の取替件数>



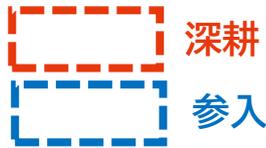
<家庭用保守契約累計数>



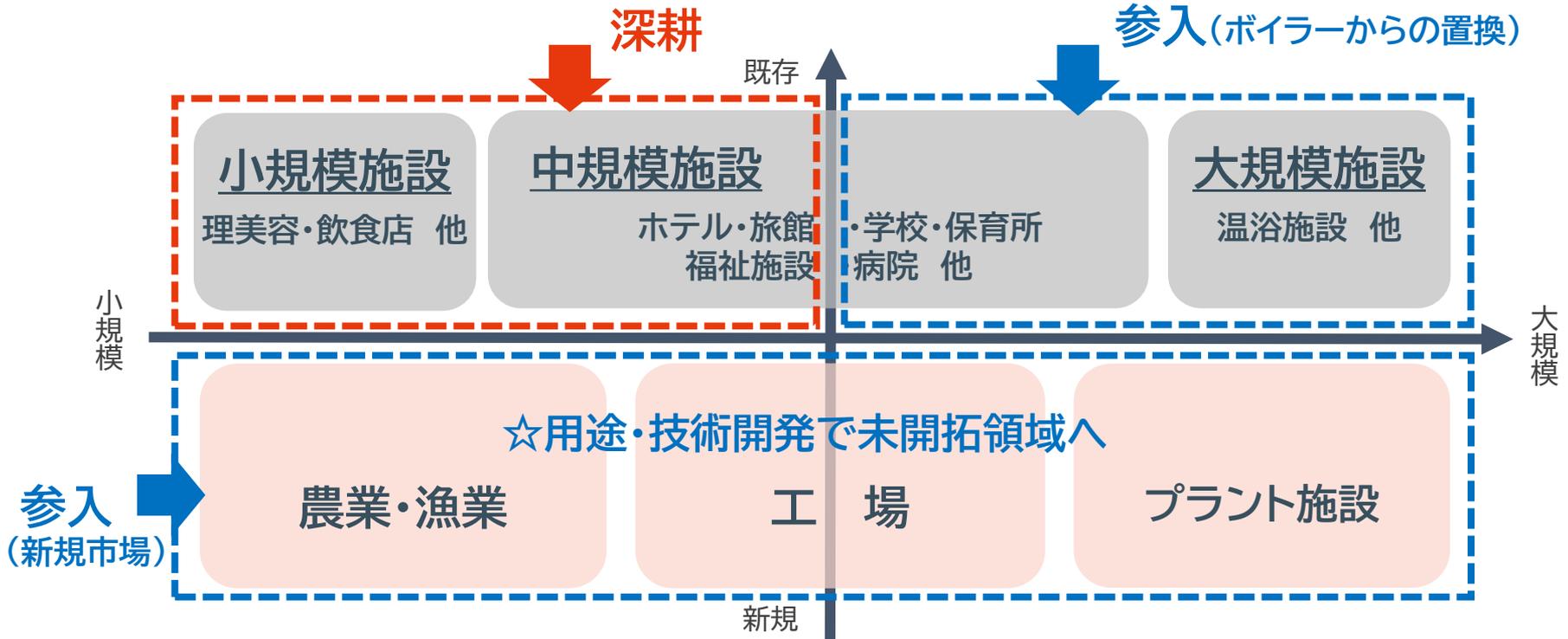
打ち手③ 非住宅分野の販売モデル構築



【非住宅分野の事業拡大イメージ】



低温炭酸ガス
局所施用システム



打ち手③ 非住宅分野の販売モデル構築

新製品拡販と取替モデル確立



【成果】新規市場参入とつながり強化

※グラフは1～3月の実績比較

■ 新製品発売により新規市場参入・用途開発

- ・見まもり付き業務用給湯器 21年12月発売 → 高齢者施設
- ・業務用給湯器の組立配送 22年1月対応エリア拡充 → 大規模施設
- ・高温(84℃)出湯給湯器 22年4月発売 → 用途開発 (食品加工工場・酪農 他)

■ つながる取替モデルの確立

遠隔監視施設の拡大と保守契約件数獲得への活動を促進

<非住宅保守契約累計数>



原価改善

原価改善 材料費・加工費の年10億円低減(2021年比)

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】進捗

2022年1～3月現在（素材価格変動は含まず）

2.2億円（V23累計 11.7億円）

「Vプラン23」海外事業の進捗

打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)

高付加価値給湯器の拡販と暖房・業用分野の拡大

- 家庭用Sシリーズ(中国開発・生産)バリエーション展開
- 高付加価値商品の更なる拡大に向けたリアル提案営業強化
- 暖房・業用分野拡大(暖房販売網の全国展開 ガス会社協業)

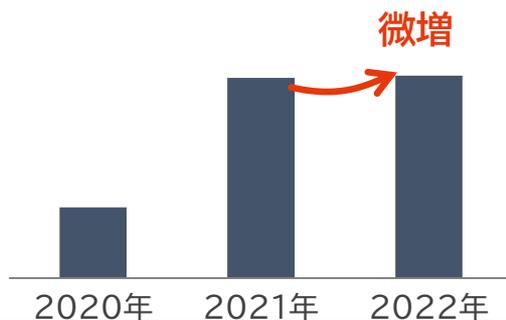


【成果】家庭用は高付加価値品拡大、暖房・業用は順調

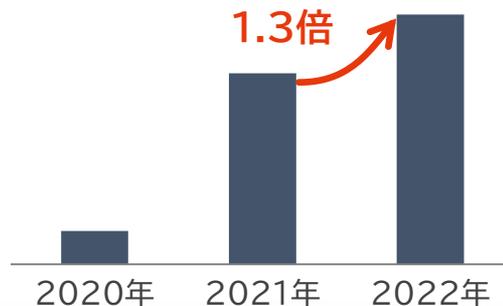
※グラフは1～3月の実績比較

- 家庭用は販売微増も、高付加価値品が拡大(製品バリエーション強化)
- 暖房・業用分野は流通協業強化で販売増加
- 豪州エリア向け給湯器の輸出拡大

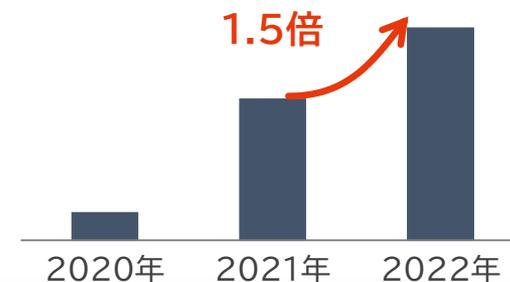
<能率中国 家庭用>



<能率中国 暖房用>



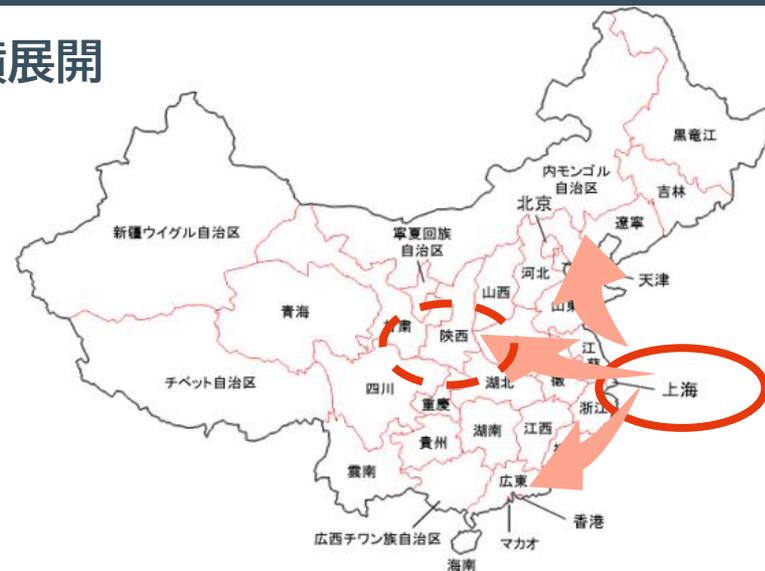
<能率中国 業務用>



打ち手① 中国(成長に向けた施策推進)

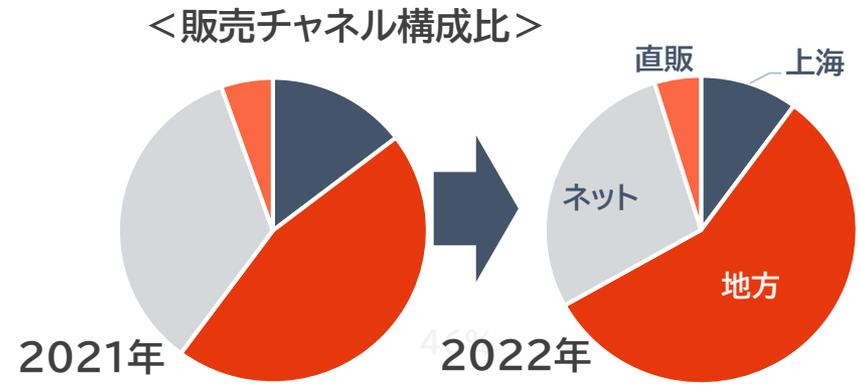
周辺都市への拡大と企業ブランド力向上

- 3～4級都市(地方都市:陝西省)モデルの横展開
- 企業ブランド力向上
(新製品広告宣伝活動、ネット動画配信)



【成果】3級～4級都市(地方都市)への拡大顕著 ※グラフは1～3月の実績比較

- 代理店開拓が順調に推移し、3～4級都市の構成比拡大(+11%)
- ブランド強化に向け代理店との協業による全国キャンペーン開催(2月)



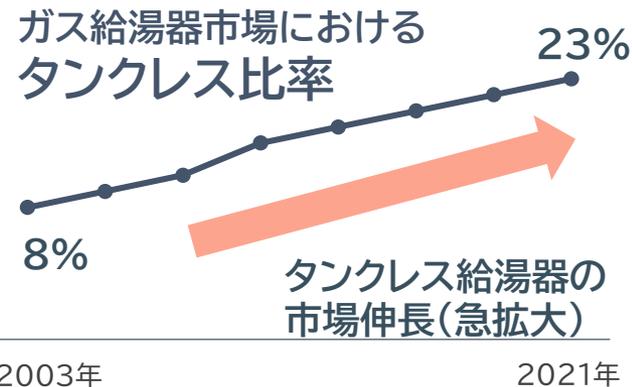
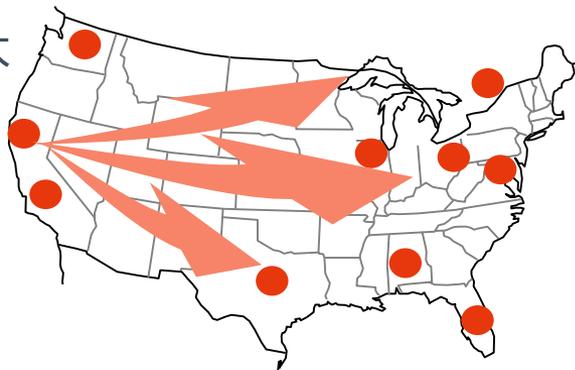
打ち手② 北米(3社活用による温水事業の拡大)

市場伸長に沿ったタンクレス給湯器拡販

■ Noritz Americaの流通網整備(販売網確立)

大手管材卸の拠点採用拡大

本社所在地カリフォルニア(西海岸)から東部へ拡大



■ 部品内製化によるコスト対応力強化

■ 全一次空気燃焼給湯器の供給能力増強による拡大

当社商品の強み

- ・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
- ・全一次空気燃焼給湯器の幅広い品揃え

【成果】需要拡大に対応した生産・販売体制強化

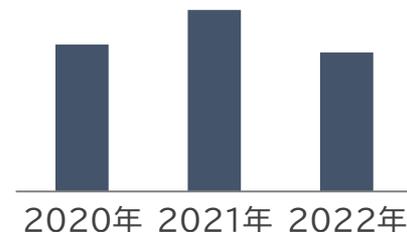
※グラフは1~3月の実績比較

■ 製品供給難の中、高付加価値品の販売にシフト

■ ブランド強化の為、全米暖房空調展に初の北米3社合同出展

■ 2Q以降の輸出供給量拡大に向け、グループ内製化による生産設備増強

<タンクレス台数>



打ち手③ 豪州(業務用分野の拡大)



業務用給湯器の拡販とニュージーランド市場の拡大



- ニュージーランド市場でのタンクレス給湯器拡販
- 生産設備導入によるオペレーションコスト低減と工程内不良の低減

【成果】OEM新製品を含むタンクレス給湯器の販売好調

※グラフは1~3月の実績比較

- 大手管材卸向けOEM新製品を3月販売開始
→能率中国による生産で供給量を拡大

<タンクレス給湯器>



打ち手④ 新規エリア(東南アジアへの参入)



事業安定化と周辺国への展開

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、2021年6月に持分法適用会社化

- Kangaroo社商品を東南アジア周辺国及びノーリツ既進国へ展開
- ノーリツの生産ノウハウ展開でモノづくり支援(品質・生産性向上)



【成果】経済再開に伴い販売が好調に推移

- 2022年1~3月 持分法損益：1.8億円（2021年7~12月:△0.6億円）
- 調理機器・冷蔵庫事業が大きく伸長

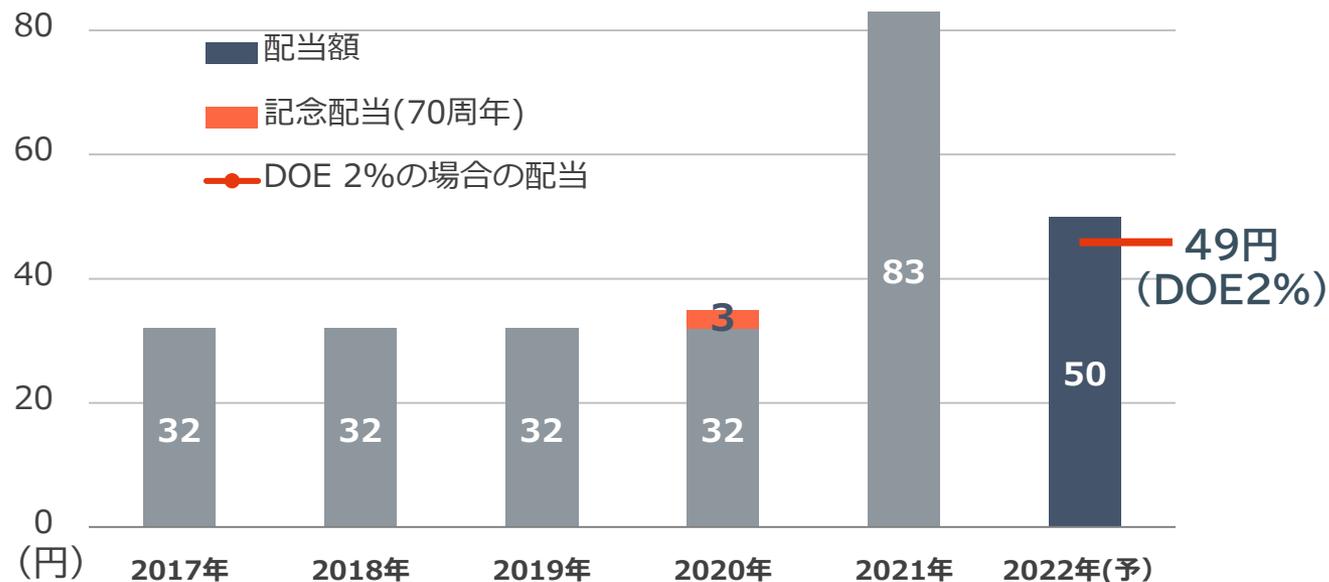
株主還元

株主還元

年間配当予想50円

配当
方針

- 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



自己株式

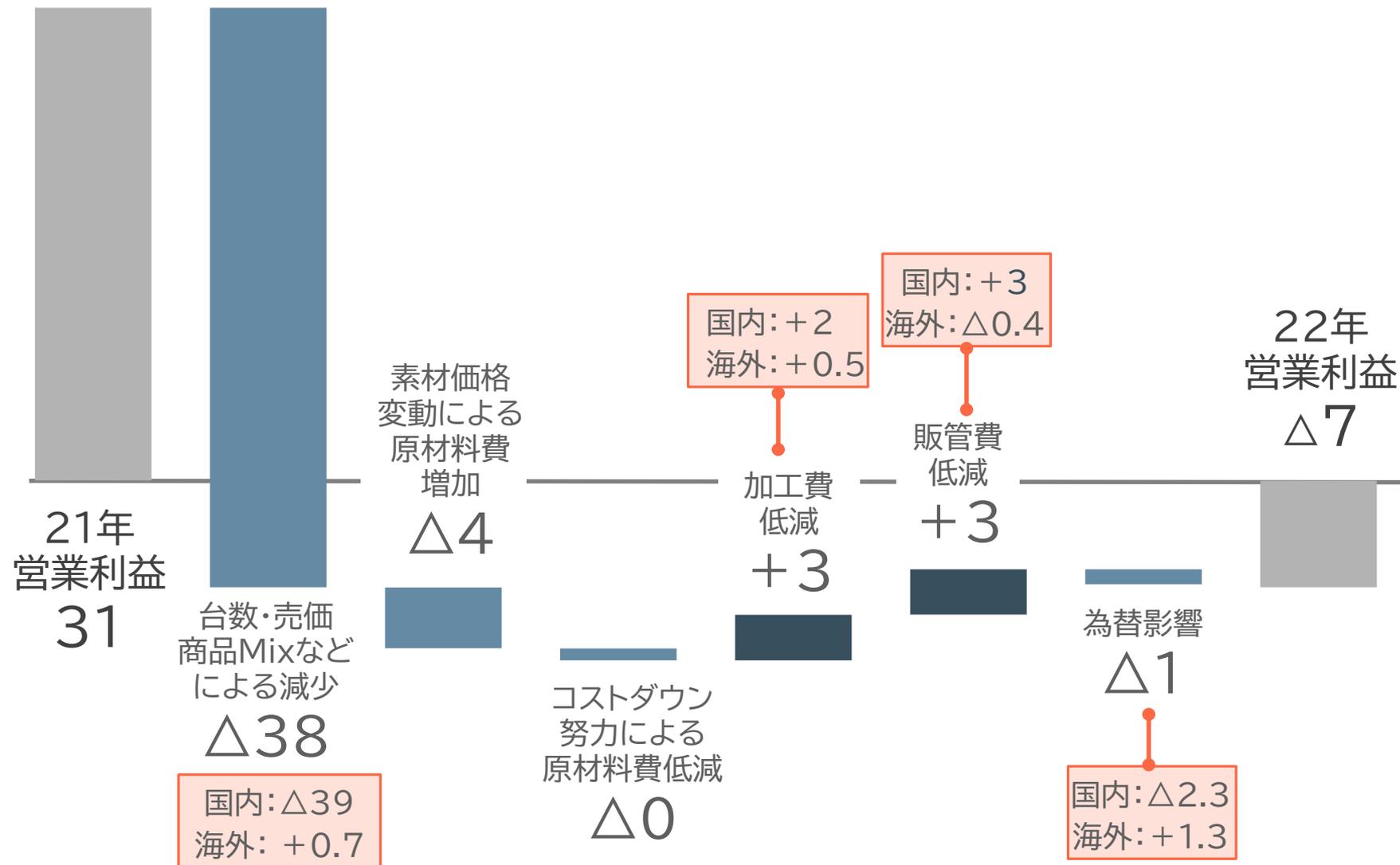
- 財団設立可決により、4/1～自己株110万株の取得開始
- 消却(2023年末の自己株式数を発行済株式数の5%程度へ)

■ご参考資料

決算補足データ

2022年12月期1Q決算:営業利益増減要因

【単位:億円】



2022年12月期1Q決算:国内事業

温水・厨房とも3月生産回復、高付加価値品の拡販が収益に寄与

- 温水:部品調達難による減産で売上減、プレミアム・ハイブリッド給湯機拡販が収益に寄与
3月生産数は前年超過
- 厨房:部品調達難による減産で売上減、3月はビルトインコンロ中高級の販売が持ち直し
前年超過

単位:百万円

	2021年 12月期1Q	2022年 12月期1Q	増減 (金額)	変化率 (%)
売上高	35,478	27,869	△7,608	△21.4%
温水空調	29,557	22,785	△6,771	△22.9%
厨房	4,386	3,660	△726	△16.6%
その他	1,535	1,424	△111	△7.2%
営業利益	2,875	△1,187	△4,063	—

2022年12月期1Q決算:海外事業

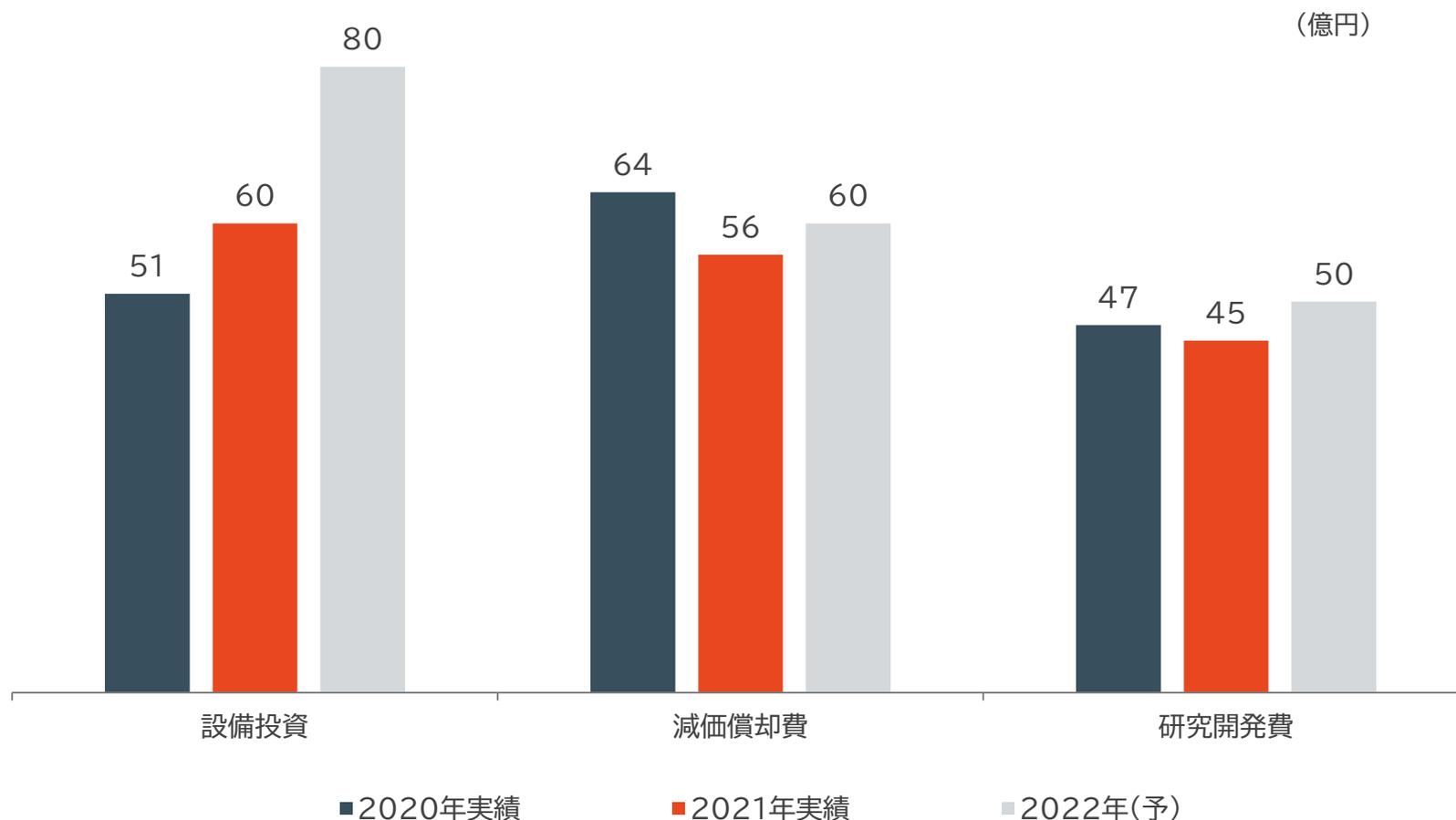
中国エリアでの販売好調が海外事業を牽引し増収増益

- 中国:能率中国の販売が、昨年から引き続き好調、櫻花中国の収益も回復、1Q最高益確保
- 北米:部品調達難の影響で売上減、業務用・コンビボイラー拡販が収益に寄与
- 豪州:タンクレス給湯器が業務用・家庭用ともに伸長、原価上昇で収益面に課題

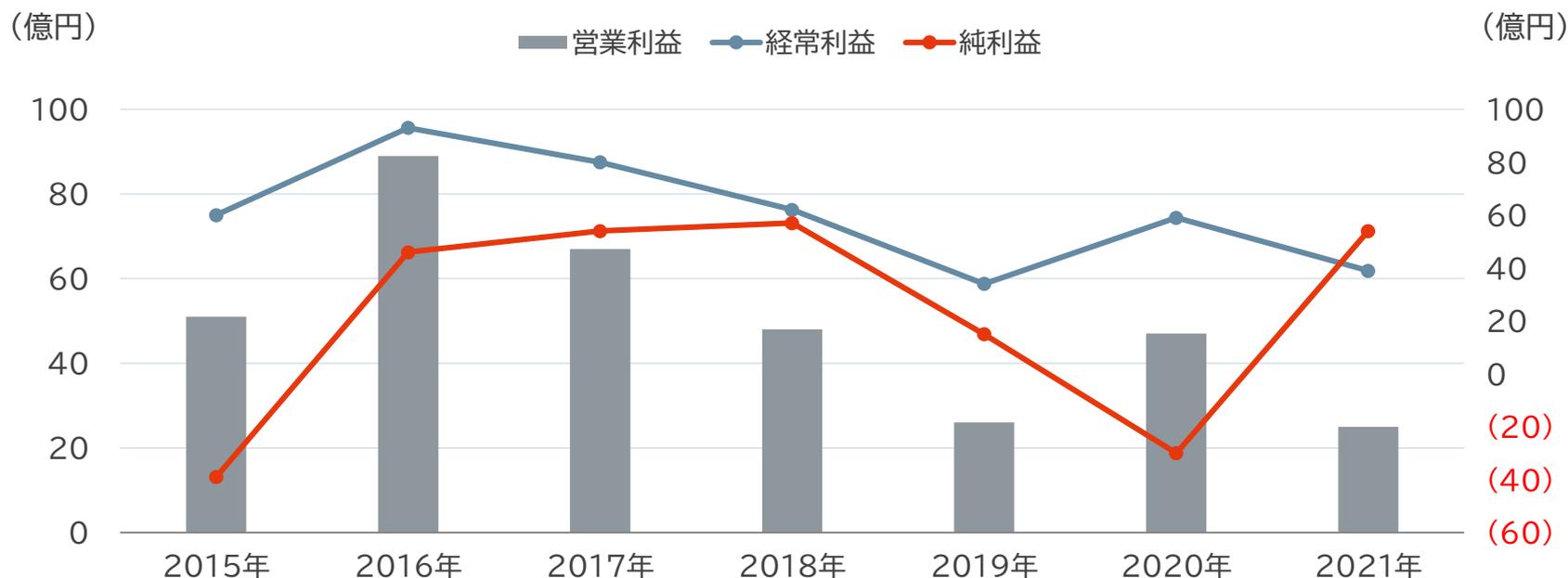
単位:百万円

		2021年 12月期1Q	2022年 12月期1Q	増減 (金額)	変化率 (%)
中国	売上高	8,043	9,879	+1,836	+22.8%
	営業利益	174	519	+345	+198.4%
北米	売上高	3,519	3,334	△185	△5.3%
	営業利益	95	△119	△215	—
豪州	売上高	1,761	1,995	+234	+13.3%
	営業利益	107	76	△31	△29.2%
その他	売上高	364	393	+29	+8.0%
	営業利益	△136	△12	+123	—
合計	売上高	13,689	15,603	+1,914	+14.0%
	営業利益	240	462	+222	+92.5%

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
営業利益率	2.3%	4.2%	3.1%	2.3%	1.3%	2.6%	1.4%
ROE	△3.6%	4.3%	4.8%	5.1%	1.4%	△2.8%	5.0%
EPS	△82.8円	97.3円	113.0円	120.9円	31.8円	△64.8円	119.1円

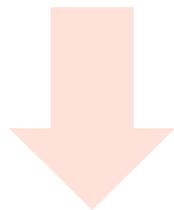
Q(品質)+ESG に基づいた事業活動



サステナビリティ社会への貢献のために

2030年へ向けて企業価値を高める3つのビジョン

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)



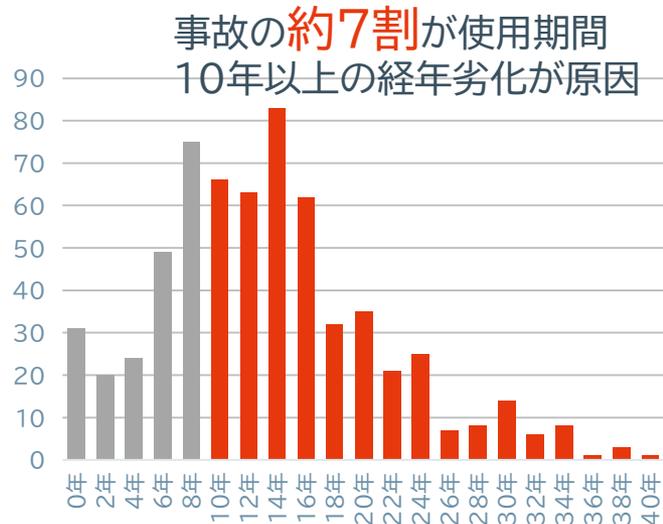
Quality

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)



Environment

低炭素社会実現に向けたこれまでの取り組みとこれから



Environment(環境対策)



Environment

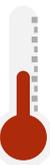
中長期環境目標(CO2削減目標)の改定

2020年12月開示 **2030年目標**

事業活動を通じた 低炭素社会の構築

国内事業所によるCO2
排出量を2030年までに

30 % 削減
(2018年度比)



WB2°C水準

製品を通じた 低炭素社会の構築

国内で製造・販売する製品使用時の
CO2排出量を2030年までに

15 % 削減
(2018年度比)



2°C水準

2022年改定 **2030年新目標**

事業活動を通じた 低炭素社会の構築

国内事業所によるCO2
排出量を2030年までに

50 % 削減
(2018年度比)



1.5°C水準

製品を通じた 低炭素社会の構築

国内で製造・販売する製品使用時の
CO2排出量を2030年までに

30 % 削減
(2018年度比)



WB2°C水準

2022年設定 **2050年新目標**

脱炭素社会の構築

事業所・製品とも海外を含む
CO2排出量を2050年までに

ゼロ化



Environment(環境対策)



低炭素・脱炭素に向けたロードマップ

Environment

低炭素化フェーズ

脱炭素化フェーズ

2018年

2030年

2050年

CO₂排出量

▲30%
(国内のCO₂削減目標)

次世代型給湯機の導入
・ヒートポンプ給湯機
・水素燃焼機器

カーボンニュートラル
ガスの普及

再エネ電力拡大

水素インフラ整備

製品

環境対応型商品の拡販

- 国内 ・エコジョーズ ※1
・ハイブリッド給湯機
- 海外 ・全1次空気燃焼給湯器 ※2
・タンクレス給湯器

※1潜熱回収型の高効率給湯器

※2燃焼に必要な空気を全て予め混合する燃焼方式の高効率給湯器

CO₂排出量

▲50%
(国内のCO₂削減目標)

徹底的な省エネ活動の推進

創エネ促進

カーボンニュートラルガス・水素等の活用

国内生産事業所
RE100達成

海外含む全事業所
RE100達成

事業活動



Society

人的資本の開発による従業員パフォーマンス向上

項目	実施事項
➤ 人事制度の変更	<ul style="list-style-type: none"> ・メンバーシップ型からジョブ型(職責賃金)へ移行 ・次世代育成に向けた教育制度整備(若手・女性の抜擢) ・評価制度の変更(パフォーマンス評価導入)
➤ 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) ・従業員エンゲージメントサーベイの実施(毎月) ・取締役と従業員のチームミーティング「わかす会議」実施
➤ 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の推進 ・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2022認定)



Society

先行技術の開発による環境・社会課題解決

神戸大学との包括連携協定を締結(2021年11月)
新エネルギー対応技術を含む新たな技術領域の開発開始

研究プロジェクト

- 脱炭素技術領域 Decarbonization technology
- ウェルネス技術領域 Wellness
- DX技術領域 Digital Transformation
- 衛生・殺菌技術領域 Hygiene / sterilization



NEDO(国立研究開発法人新エネ・産業技術総合開発機構)の公募事業に採択
熱エネルギー循環型ハイブリッドヒートポンプ給湯システム開発で低炭素社会へ貢献

開発テーマ

生活スタイルを変えず
安心を守りながら省エネ
化を図るシステム開発

テーマの目的・概要

ヒートポンプサイクルを構成するコンプレッサ・凝縮器・蒸発器、冷媒を
開発検討(生活排熱を熱源として利用する事で給湯一次エネルギー
効率を高めた普及型ハイブリッドヒートポンプ給湯システムを実現)

Governance(ガバナンス強化)



Governance

コーポレートガバナンスへの対応

項目	実施事項
➤ 取締役会の 実効性	<ul style="list-style-type: none"> ・取締役会実効性の客観性担保に向けた外部評価を導入 ・取締役スキルマトリクスの開示 →多様性確保に向け、従業員タレントマネジメントと連動したサクセッションプランを導入 ・諮問委員会(指名・報酬)による役員評価と報酬制度設計
➤ 資本効率	<ul style="list-style-type: none"> ・業績達成によるROE 5%の確保 ・継続的な政策保有株の縮減 ・事業外アセット(不動産等)の売却

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、2022年5月現在において利用可能な情報に基づいて、当社により2022年5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/>