

# イワキ、2Qは主力6市場で増収 アクアティック事業・海外生産体制強化へ先行投資

2017年11月29日に行われた、株式会社イワキ2018年3月期第2四半期決算説明会の内容を書き起こしでお届けします。

## 2018年3月期第2四半期決算説明会

藤中茂氏：おはようございます。本日はお忙しい中、株式会社イワキの2018年3月期第2四半期決算説明会にご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。それでは、これより始めさせていただきます。改めまして、株式会社イワキの社長の藤中です。よろしく願いいたします。

本日お話しする内容は、1つ目が、2018年3月期第2四半期の決算概要。2つ目が、2018年3月期の通期業績の見通し。それから3つ目が、中期経営計画。この3項目です。

## 2018年3月期2Q 決算サマリー

	2017/3期 2Q	2018/3期 2Q		2018/3期2Q 予算
		金額	前期比	
売上高	12,394	13,435	+8.4%	13,075
売上総利益 (粗利率)	4,025 (32.5%)	4,516 (33.6%)	+12.2% (+1.1pt)	4,395 (33.6%)
営業利益 (営業利益率)	771 (6.2%)	1,015 (7.6%)	+31.6% (+1.3pt)	767 (5.9%)
経常利益	1,086	1,354	+24.7%	923
親会社株主に帰属する 四半期純利益	779	1,016	+30.4%	647
1株当たり 四半期純利益(円)	104.12	135.78		86.45
為替レート (期中平均)	111.74	112.34		113.00
ユーロ	124.58	121.66		120.00

(百万円)

\* 2017年5月12日公表

Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

まずは、2018年3月期第2四半期の決算概要です。第2四半期決算サマリーを、スライドの4枚目でお示ししています。表で並べておりまして、左から、2017年3月期第2四半期の実績。真ん中が、2018年3月期第2四半期

の実績。いちばん右側が、当初の計画であります。2018年3月期第2四半期の予算です。

2018年3月期第2四半期の連結売上高は、前期比8.4パーセント増の134億3,500万円となりました。予算に対しましても約2.7パーセント、金額では3億6,000万円のプラスでございました。

営業利益につきましては、増収効果や製品ミックスの影響で、前期比31.6パーセント（の増）。金額では2億4,400万円増の、10億1,500万円。営業利益率は、7.6パーセントの結果となりました。

経常利益につきましては、とくにアジア地域の関係会社の投資利益が膨らみまして、前期比24.7パーセント（の増）。金額では2億6,800万円増の、13億5,400万円となりました。

以上の結果、親会社株主に帰属する四半期純利益が、10億1,600万円。1株当たり四半期純利益が、135円78銭となりました。業績の分析に関しましては、後ほど述べさせていただきます。

なお、為替レートに関しましては、想定レートが1ドル113円・1ユーロ120円のところ、期中平均では1ドル112円34銭・1ユーロ121円66銭でございました。

## 2018年3月期第2四半期決算のポイント

2

### 2018年3月期第2四半期決算のポイント



#### 1 売上高は前年同期比プラス

- ✓半導体・液晶市場、表面処理装置市場への設備投資がけん引し、アジア地域は前年同期比で大幅増
- ✓中国は、医療機器市場の需要増等で前年同期比で約4割増
- ✓欧州地域で新エネルギー市場の需要拡大
- ✓製品の短納期対応の施策効果が徐々に表れはじめる

#### 2 営業利益は前年同期比大幅プラス

- ✓売上増による増収効果
- ✓経費の見直し等により、営業利益率が改善
- ✓利益率が良い主力製品のマグネットポンプ、定量ポンプの堅調な伸び

#### 3 経常利益は前年同期比大幅プラス

- ✓前年同期の特殊要因が消え為替差益が減少するもアジア中心に関係会社の好調が続き、経常利益は大幅増益

業績の分析です。スライドの5枚目が、決算の主なポイントです。

売上に関しましては、当社が対象としている市場の大部分が、堅調な状況でありました。中でも、半導体・液晶市場や、電子部品やプリント基板が含まれる表面処理装置市場が、大幅な増収で業績を牽引いたしました。

また中国では、金額こそ少ないものの医療機器、主に生化学分析装置の分野が伸びました。中国での売上は、42.5パーセントの増加となっております。

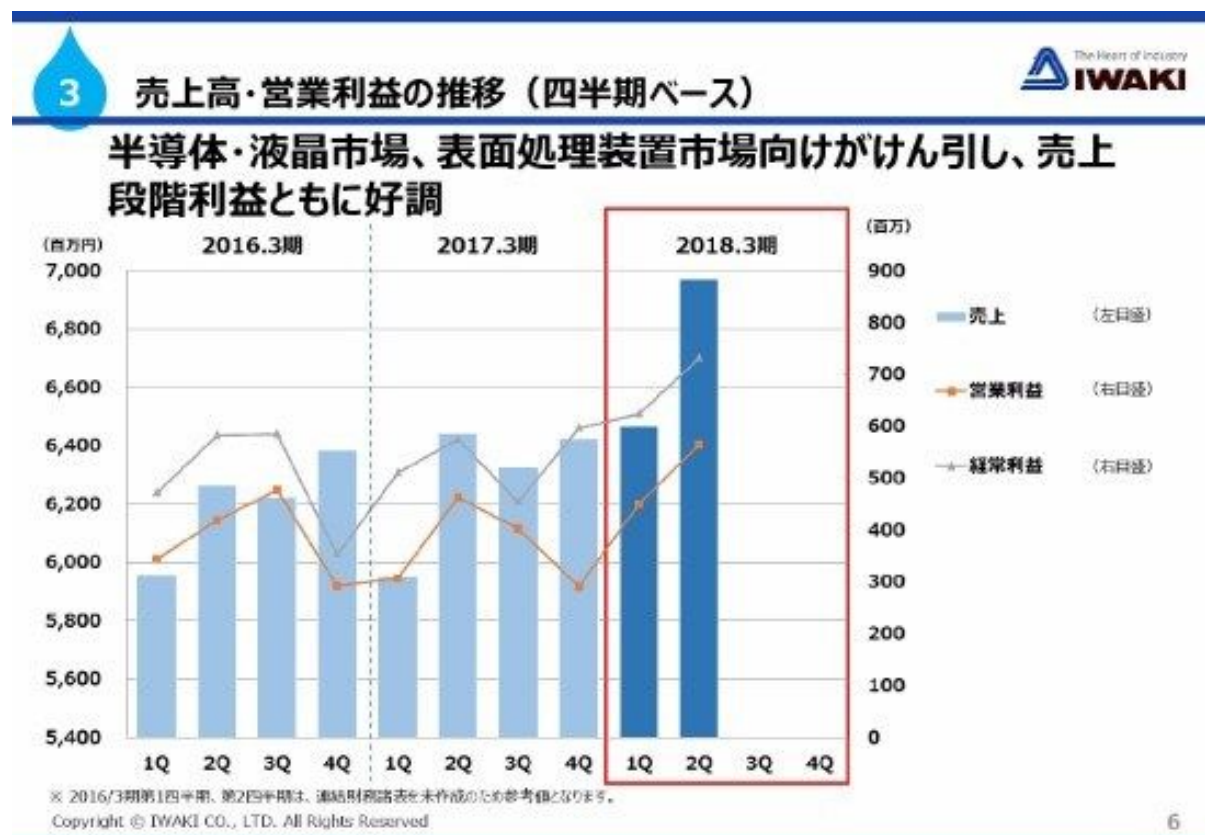
(スライドに)「欧州地域で新エネルギー市場の需要拡大」とありますのは、風力発電用の変圧機の冷却に、当社の中型マグネットポンプが使用されていることが、主な要因です。ここ数年、堅調な需要が継続しています。

売上高のポイントで、いちばん下にある「製品の短納期対応」は、売れ筋商品の在庫を積み増したことで、短納期を武器に売上の増加を図るという施策です。例えば、製品によって、今まで1ヶ月かかっていた製品の納品を10日に短縮することや、今まで2週間かかっていたものを即日出荷するなどです。売上では、月あたり数千円の効果が出始めております。

営業利益では、増収効果や経費の見直し等、それから比較的粗利の高いマグネットポンプや、定量ポンプの増加。いわゆる製品ミックスの改善で、前期比31.6パーセント(の増)。金額では2億4,400万円増の、10億1,500万円。営業利益率は、7.6パーセントの結果となっております。

経常利益では、前年同期のいわゆる特殊要因の恩恵がなかったものの、中国・台湾・韓国等、関係会社の好調が続きまして、前期比24.7パーセント(の増)。金額では2億6,800万円増の、13億5,400万円となりました。

## 売上高・営業利益の推移 (四半期ベース)



四半期ごとの売上高と営業利益の推移を示したものが、スライドの6枚目になります。

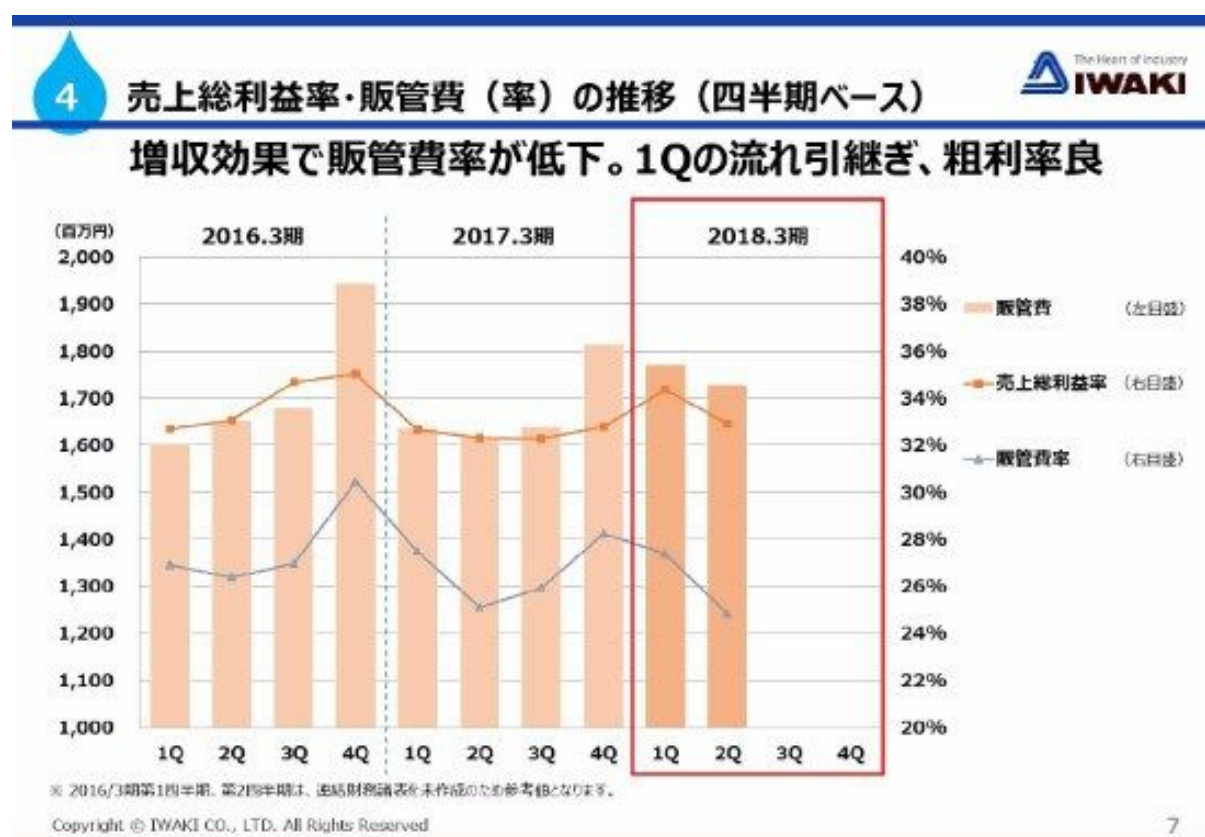


(売上高を) 今期の第1四半期と第2四半期の比較で申しますと、約5億円。7.8パーセントの増加となっております。売上高で、とくに季節性があるという認識はしておりませんが、年度の戦略計画等が浸透する第2四半期が、伸びる傾向にあるということが言えるかもしれません。

それから、こちらの資料に記載はございませんが、今期の第1四半期と第2四半期の比較で、売上が伸びたところを挙げます。

市場別では、半導体・液晶の20パーセントの増加、水処理の9パーセントの増加。製品別では、空気駆動ポンプの22パーセントの増加、定量ポンプの15パーセントの増加。地域別では、日本国内の10パーセント(の増加)、アメリカの10パーセントの増加といったところが、目立った要因の1つです。

## 売上総利益率・販管費(率)の推移(四半期ベース)



販管費と売上総利益率の推移を四半期ごとに示したものが、スライドの7枚目になります。

販管費につきましては、どうしても期の初めを抑え目にするということで、第4四半期が膨らむ傾向にあります。2018年3月期第2四半期累計で申しますと、売上総利益率(オレンジ色の折れ線グラフ)が33.6パーセント。販管費率が25パーセントという結果でございました。

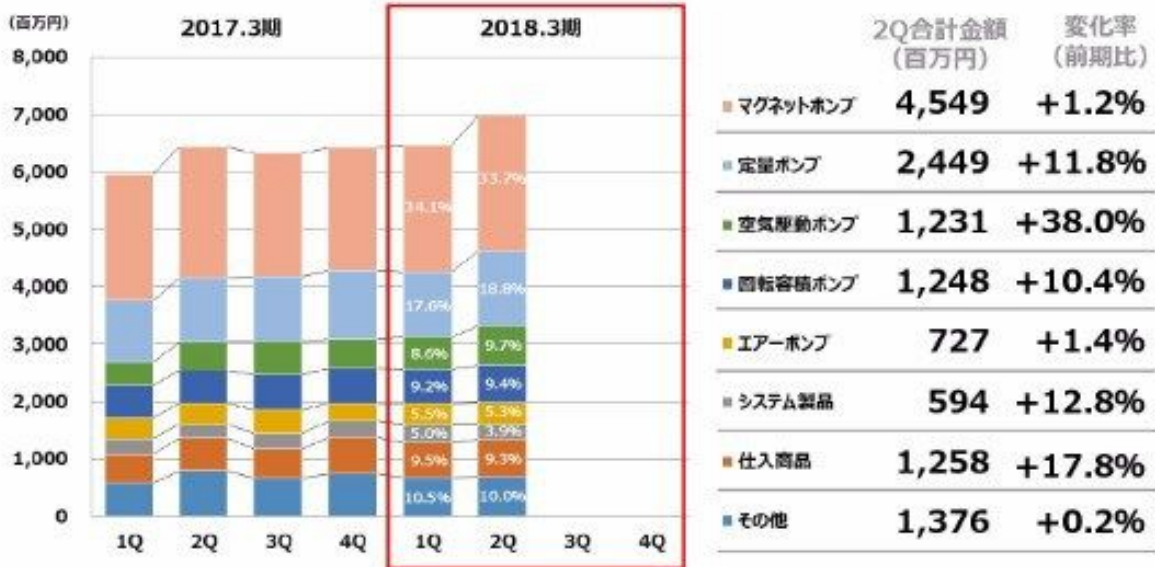
## 品目別売上高



## 5 品目別売上高



### 空気駆動ポンプは1Qに続き大幅増、定量ポンプ、回転容積ポンプも好調



Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

8

品目別の売上高を示したものが、スライドの8枚目になります。

品目ごとの売上高の占有率は、例年ほぼ同水準です。主力のマグネットポンプと定量ポンプが幅広い市場で販売されまして、第2四半期累計の占有率がそれぞれ33.8パーセントと18.2パーセントです。この2品目で、売上の半分以上を占めるということになります。

品目別の売上高を前年度比較で申しますと、主力のマグネットポンプは1.2パーセントの増加に留まりました。一方、定量ポンプが水処理・表面処理・生化学市場等、幅広い市場で使用されまして、11.8パーセントの増加。そして、半導体製造装置内に組み込まれる空気駆動ポンプが市場の環境を反映して、38パーセントの増加となっております。

また、主に医療機器や新エネルギー市場で数多く使用される、回転容積ポンプが10.4パーセントの増加となりました。増加率あるいは増加額の面で目立ったものが、定量ポンプ・空気駆動ポンプ・回転容積ポンプ。この3品目です。それから、一般的には市場の活況を反映しまして、前期比で売上高が減少した品目はございませんでした。

## 市場別売上高

半導体・液晶が大幅増、表面処理装置は好調



それから、市場別の売上高を示したものが、スライドの9枚目になります。市場ごとの売上高占有率は、そちらも（品目別売上高と同様に）例年ほぼ同水準です。前期の比較で申しますと、半導体・液晶市場の占有率が、前期の13.4パーセントから今期の15.5パーセントと、約2パーセントの増加となっております。前期との変化率で申しますと、半導体・液晶が25.7パーセントの増加。金額で言うと、4億2,600万円の増加です。

次に伸びたものが、新エネルギー市場の24.5パーセントです。これは、家庭用燃料電池に組み込まれる補修用のポンプの売上がスポットで入ったということで、一時的なものだと判断しています。

電子部品やプリント基板製造が含まれる、表面処理装置。この市場向けが、13.7パーセントの増加。金額で言いますと、1億3,700万円の増加です。

水処理市場では、7.2パーセントの増加でございましたが、増加の金額で言うと2億1,700万円（の増加）ということで、表面処理装置市場を逆転いたします。

前期の比較で、売上高はトータルで10億4,100万円の増加をしています。半導体・液晶、表面処理装置、水処理。この3市場での増加額が、約75パーセントを占めているという結果です。

地域別売上高

## 国内、欧、米は堅調、海外は1Qに続きアジア、中国が好調



Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

10

それから、地域別の売上高を示したものが、スライドの10枚目になります。地域ごとの、売上高の占有率。こちらもほぼ例年同水準ですが、第2四半期累計で申しますと、占有率は日本国内が0.9ポイントのマイナス、アジア地域が1.4ポイントのプラスという、微妙な変動でございました。

前年同期の増減比較で申しますと、日本国内が6.8パーセント（の増）。金額では5億2,700万円の増加。台湾や韓国などが含まれるアジア地域は、半導体・液晶、表面処理市場等の好調を受けまして、27.6パーセント（の増）。金額で言いますと2億7,400万円の増加。

中国市場では医療機器、主に生化学分析装置の伸びがありまして、42.5パーセント（の増）。金額で言いますと1億5,400万円の増加という結果でございました。（先ほどの説明と）同じく（売上高は）トータルで10億4,100万円伸びておりますが、この増加のうち、日本国内・アジア地区・中国。この3地域で、増加額の約92パーセントを占めているという結果です。

## 設備投資・研究開発費・減価償却費推移（半期毎）





Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

それから、設備投資・研究開発費・減価償却費の四半期ごとの推移を示したものが、スライドの11枚目です。特段コメントはございませんが、規模感をご理解いただくためにつけております。

以上が、第2四半期決算の概要でございました。

## 2018年3月期 業績予想





## 半導体・液晶市場、表面処理装置市場向け好調持続の見込みで 上方修正

	2017/3期	2018/3期 (予想)		2018/3期 旧予想
		前期比	2Q進捗率	
売上高	25,146	26,838	+6.7%	26,517
営業利益	1,465	1,786	+21.9%	1,672
(営業利益率)	(5.8%)	(6.7%)	(+0.8pt)	(6.3%)
経常利益	2,136	2,290	+7.2%	1,969
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,690	1,735	+2.6%	1,450
1株当たり 当期純利益 (円)	225.93	231.90	+2.6%	193.82
為替レート (期中平均)	ドル 108.81	107.00 <想定レート>		113.00
	ユーロ 120.30	128.00 <想定レート>		120.00

次に、今期2018年3月期通期の業績見通しです。

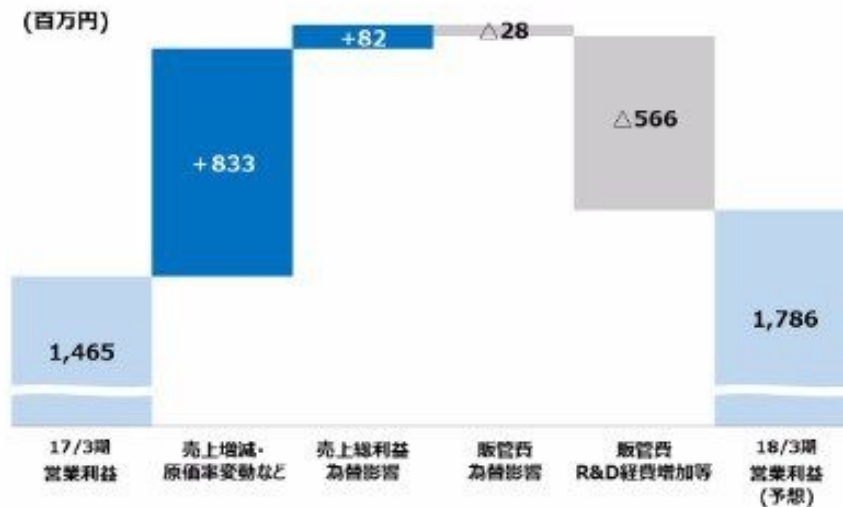
売上高につきましては、前期比6.7パーセント増の268億3,800万円。営業利益につきましては、前期比21.9パーセント増の17億8,600万円と予測をしています。経常利益につきましては、前期でスポット的に発生した投資有価証券の償還による為替差益がないものの、持分法による投資利益（があります）。

繰り返しますが、とくにアジアの関係会社が好調を受けまして、前期比7.2パーセント増の22億9,000万円と予測しています。

以上の結果、親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比2.6パーセント増の17億3,500万円。1株当たり当期純利益は、231円90銭。こちらが、現時点での予想になります。

なお、2018年3月期の想定為替レートにつきましては、下期に見直しを行いまして、1ドルが107円。1ユーロが128円としています。

## 2018年3月期予想 増減益分析



スライドの14枚目が、予想の増減益分析です。

(スライドの) いちばん左側の、2017年3月期の営業利益の14億6,500万円から始まります。売上増減・原価率変動などによりまして、プラスの8億3,300万円。売上総利益に対する為替影響が、プラスの8,200万円。販管費に対する為替影響が、マイナスの2,800万円。販管費や研究開発費の増加の影響が、マイナスの5億6,600万円と大きくなっております。

これは、後ほどご説明いたしますが、アメリカにおいてアクアティック事業分野のエキスパートを4名ほど採用したことがあり、当初の計画にはなかった、人員の前倒し採用の影響が多く出ております。

最終的に、2018年3月期の営業利益は、21.9パーセント増の17億8,600万円と予想しています。

## 前提

【市場環境の想定】

各市場	国内	海外
水処理市場	・水質管理は温浴・水耕・土耕装置が堅調 ・水処理プラントは低調	・滅菌、薬液供給が堅調 ・環境問題でアジア中心に排水処理設備の投資拡大
半導体・液晶市場	・製造装置メーカー向け堅調	・アジアへの投資が当面は堅調
医療機器市場	・人工透析装置、臨床検査装置、内視鏡洗浄装置向けが堅調	・中国向け生化学・免疫分析装置が堅調
新エネルギー市場	・家庭用燃料電池が継続して推移	・二次電池の設備投資が旺盛 ・風力発電の欧州需要拡大
化学市場	・高付加価値製品の開発、製薬会社の投資需要継続	・中国半導体向け純薬設備の投資拡大 ・自動車産業向け化学製品等は堅調
表面処理装置市場	・高付加価値電子部品の需要拡大	・ハイブリッドやEV自動車生産増により堅調

※ 各市場の赤字は当社強化市場

スライドの15枚目が、前提となる市場環境の想定になります。

当社の主力の6市場を並べておりました、（スライドの）右側に向かって、国内と海外の市場環境を簡単に分けたものです。

青色で記載しているものが、当社にとってのプラス材料。赤色で記載しているものが、当社にとってのマイナス材料です。

水処理市場では、国内で一部マイナス要素がありますが、まずは堅調と想定をしています。第1四半期の決算説明では、国内の水処理市場でバラスト水処理をプラス材料として取り上げておりましたが、下期以降は削除しています。

それから半導体・液晶市場では、同じく前回（2017年3月期決算）の説明では、海外の後半は不透明という記述でしたが、今回は「堅調」と修正しています。

もう一つ、前回の説明からの変更点を挙げますと、（下から2番目の）化学市場の海外です。「中国半導体向け純薬設備の投資拡大」とあります。半導体を製造するために使用する、シリコンウェハの洗浄用の薬液など、数多くの種類の化学薬液の生産のための設備投資が、拡大しています。

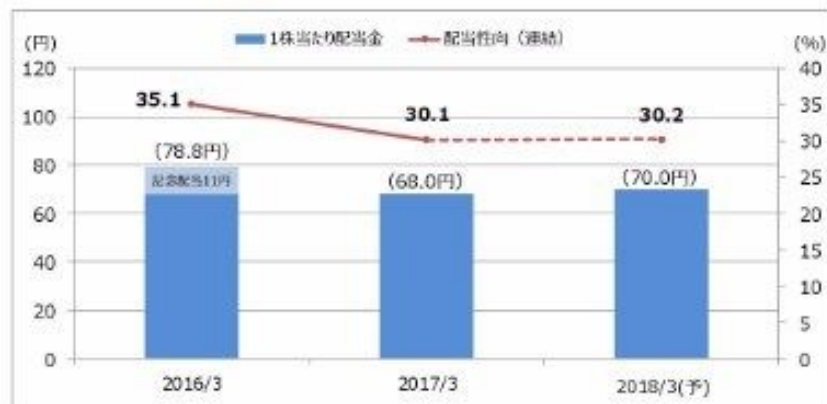
また、こちらの表には（記載が）ございませんが、リチウムイオンバッテリーの増産にともないまして、正極材・負極材・電解液の生産のための設備投資も、同様に拡大をしています。

半導体用の薬液・バッテリー用の薬液の製造には、数多くのケミカルポンプが使用されることから、化学市場の海外については、想定をポジティブに判断しています。

## 株主還元

**<基本方針>**

- ・配当性向30%超
- ・継続的な配当



スライドの16枚目が、株主還元の配当性向の基本方針です。  
株主さまへの還元として、配当性向30パーセント程度は安定してお出し続けると  
いうことが、基本方針です。現在のところ、2018年3月期につきましては、（1株当  
たり配当金は）年間70円・配当性向は30.2パーセントを計画しています。  
以上が、通期の業績見通しでございました。

**10年ビジョンの概要**





ここからは、中期経営計画のお話になります。スライド18枚目では、イワキグループの「10年ビジョン」を示しています。

2025年3月期までに連結売上高を国内200億円・海外200億円の合計400億円にする。それから売上高営業利益率を10.0パーセントにすることが定量目標になります。グループ一丸となり、世界No.1の製品、品質、価値、サービスを提供することが定性目標になります。

## 第一期～第二期 中期経営計画（2018/3期～2020/3期）の位置付け

今中期経営計画は、10年ビジョン達成に向けた種蒔期～育成期

### 収益基盤の再構築～整備

- 10年ビジョン定量目標を達成するための基盤構築～整備
- 10年ビジョン定性目標に向けてのベクトルの統一化と、「チェンジ&チャレンジ」の企業風土の醸成～浸透
- 持続的な企業価値向上に視点を置いた経営の推進

#### ● 10年ビジョン達成に向けたステップ



今回ご説明する、中期経営計画の位置付けです。2017年3月期から2025年3月期までの9年間並んでおり、2019年までの3年間は第一期「種蒔期」、続く2022年までの3年間は第二期「育成期」、2025年までの3年間は第三期「収穫期」と設定しております。

今回ご説明する中期経営計画は、この区分で2018年から2020年ですので、第一期～第二期という表現をしております。

## 第一期 中期経営計画の主な進捗状況

国内営業		具体的計画の主な進捗状況	達成状況	今後の課題
		競合のSWOT分析を関連部門で共有化し、リプレイス	○	継続強化
		ソリューションビジネスの定着化のため、システム販売推進 メンテナンスとの協業に依り差別化推進	△	関連部門の連携強化によるIoTの推進 シミュレーションテスト設備の充実化
		市場要求（納期）対応のため、短納期施策を実施	○	対応機種拡大
海外 並びに 強化 市場	米国	水処理市場（飲料水・食品業界）の深耕 アクアティック事業※1の深耕	△	コントローラ販売チャネル強化 （アジア・新興国市場）
	欧州	化学・化工機プラント市場深耕、冷却の 需要掘り起し	△	全欧州にIE※2の販売戦略の浸透
	アセ アン	アセアン共通モデルの投入、統括本部設置と 域内物流コントロール拠点の構築～整備	×	整備～運用フェーズへ 強化市場を継続推進
	中国	医療機器市場を開拓	△	新エネルギー・水処理市場安定化
投資	IE※2生産設備投資実施、中国生産委託会社の開拓及び 部材調達を拡大		△	IE※2の設備投資を継続。中国での 委託会社開拓と部材調達拡大を継続
	業務提携、ポンプ周辺事業のM&Aを推進		△	継続に検討中

※1：小型魚類飼育水槽システム

※2：IWAKI Europe GmbH（欧州子会社）

達成率 ○：70%以上 △：70%未満～20%以上 ×：20%未満

Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

20

これまでの中期経営計画の進捗状況です。第一期中にまとめあげようとしている計画につきまして、定量評価が難しいこともあり、（達成状況を）マル、サンカク、バツで評価しております。

国内営業関連では、「競合のSWOT分析を関連部門で共有化し、リプレイス」と市場要求（納期）対応のため、短納期施策を実施」はマル印になっております。今後はこの計画の継続や拡大により、売上をさらに拡大できると予想しております。

ソリューションビジネス、システム販売、メンテナンスとの協業分野では、メンテナンス起点の営業で一部結果が出ているものの、まだ環境整備の段階でして、営業部門やメンテナンス部門で個別に持っている顧客情報を統合して、ポンプやシステムの導入から廃棄まで、製品ライフサイクルの期間すべてにわたり、お客さまとお付き合いできる仕組み・ビジネスの構築を目指します。

（スライド）中段の海外および新規事業の分野です。アメリカでは独自の水質コントローラを武器にして、食品業界など、一般産業用の水処理市場の深耕。小型魚類飼育水槽システムを武器としたアクアティック事業への深耕がもう一息でマル印になるかなと判断しております。水質コントローラのアメりカからアジアなど新興国への販売チャネルの強化が今後の課題となります。

欧州では、欧州マーケティングマネージャーの設置がひと段落しまして、日本とヨーロッパ間の情報の流れが整理されました。

次のステップとして、実際のビジネスである化学・化工機プラント市場の深耕など、100パーセント子会社になるIWAKI Europe GmbHを中心とした販売戦略のもと拡大していくことが今後の課題となります。




アセアンはまだ地域統括の準備を始めた段階で、計画を策定しておりますが、バツ印となっております。

中国では、若干時間がかかりましたが、医療機器市場で安定した売上を確保できるようになりましたが、そのほかの強化市場である新エネルギー市場・水処理市場の安定化が今後の課題となります。

投資関係では、IWAKI Europe GmbHの生産設備に対する投資と、中国からの部材調達や生産委託に関する投資が継続中で、サンカク印となっております。業務提携やM&Aの分野は継続検討中で、こちらもサンカク印となっております。

## 第一期～第二期 中期経営計画（2018/3期～2020/3期）P/L

4

第一期～第二期 中期経営計画(2018/3期～2020/3期) ~P/L~ 

### ● 連結損益計算書

	2018/3期(予想)			2019/3期(計画)			2020/3期(計画)		
	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)	金額 (百万円)	構成比 (%)	前期比 (%)
売上高	26,838	100.0	106.7	28,124	100.0	104.8	29,860	100.0	106.2
売上総利益	9,091	33.9	111.2	9,744	34.6	107.2	10,678	35.8	109.6
営業利益	1,786	6.7	122.0	2,261	8.0	126.6	3,075	10.3	136.0
経常利益	2,290	8.5	107.2	2,689	9.6	117.5	3,501	11.7	130.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,735	6.5	102.6	1,996	7.1	115.0	2,548	8.5	127.6

**1** 単体での堅調な増収見込みに加え、子会社の好調な増収見込みで連結のTop Lineは順調な伸びを計画

**2** 増収効果に加えて、2019年、2020年ともに粗利率の高い子会社の好調な増収計画により、営業利益率は連続して上昇の見込み

2018年3月期から2020年3月期までの3カ年の中期経営計画の連結損益計算書です。売上高は堅調な増収見込みで、増加率がそれぞれ（2018年3月期）6.7パーセント、（2019年3月期）4.8パーセント、（2020年3月期）6.2パーセントを計画しております。

営業利益は増収効果や粗利率の高い子会社などの貢献で、連結の営業利益率が2018年度は6.7パーセント予想。続く2019年度、2020年度もそれぞれ8パーセント、10.3パーセントを計画しております。



## 第一期～第二期 中期経営計画（2018/3期～2020/3期）当初計画値との差異、変更点



### 第一期～第二期 中期経営計画（2018/3期～2020/3期） （当初計画値との差異、変更点）



(百万円)

	当初計画値		2018/3期(予想)		当初計画値		2019/3期(計画)		2020/3期(計画)	
	金額		金額	増減額	金額		金額	増減額	金額	増減額
売上高	26,724		26,838	114	28,519		28,124	▲394	29,860	
売上総利益	8,880		9,091	211	9,518		9,744	225	10,678	
営業利益	2,113		1,786	▲326	2,561		2,261	▲300	3,075	
経常利益	2,552		2,290	▲262	3,014		2,689	▲324	3,501	
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,779		1,735	▲44	2,105		1,996	▲109	2,548	

- 1** 今期は、半導体・液晶市場が好調な見通しのため、当初計画比売上高は増加、来期以降不透明な見通しのため、減少を見込む
- 2** 今期は、高粗利率のTEC※1子会社化により、粗利は当初計画値より改善を見込み、アクアティック事業、海外生産体制強化の先行投資や研究開発部門の人員強化により営業利益は減少（種蒔期のための先行投資）
- 3** 今期は、半導体・液晶市場の好調な見通しを反映し、アジアの関係会社からの営業外利益は、当初計画値より増加

※1：テクノエコー株式会社

Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

22

昨年（2016年）11月に公表した2017年3月期から2019年3月期までの中期経営計画と、本日お話ししている計画との差異をまとめました。

2018年3月期の売上高は、先ほどご説明のとおり、各市場好調の見通しのため、当初計画より1億1,400万円ほど増加する見通しです。

来期以降は、市場環境や競合環境で不透明なところもあり、当初計画より若干保守的に引き下げまして、2019年3月期は当初計画から3億円9,400万円減少の281億2,400万円。それから2020年3月期を298億6,000万円としております。

売上総利益は、増収効果や昨年の計画には含まれていないテクノエコー株式会社子会社化の分が加わり、当初計画から若干の上積みができると予想しております。

営業利益は種まきの時期ということで、先行投資としてアクアティック事業や海外の生産体制強化のための見通しが計画されておりますので、2018年、2019年ともに当初計画から約12～15パーセント程度の引き下げとなっております。

## 第一期～第二期 中期経営計画の主な基本方針



- ①強化市場(医療機器市場、新エネルギー市場、水処理市場)  
への経営資源の優先的投入～効果測定 ⇒ 製品開発の効率化を図る
- ②継続して顧客対応力を強化し、ソリューションビジネスを展開～推進
- ③新規事業のビジネスモデル構築～整備
- ④欧州地域の拡大に加え米国・アセアン地域の市場動向に合わせた販売戦略の策定・実行、および価格競争力と顧客対応力の向上実現

2020年3月期までの中期経営計画の主な基本方針です。昨年とほぼ変わっておりませんが、4点あげています。

まず「強化市場への経営資源の優先的投入」とありますが、昨年と異なるのは、効果測定という言葉が入ったことになります。

当社では、医療機器、新エネルギー、水処理の3つの市場を強化市場と定めており、この3市場に関する製品開発につきましては、他の市場向け製品を後回しにしてでも開発人員の投入を図るなど、優先的な扱いをしています。今回の中期経営計画においても、この方針に変わりはありませんが、どの程度効果があったのか定量的に把握して、開発の入り口である製品戦略の段階から製品リリースまで、トータルの過程の効率化を図ります。

2つ目、「継続して顧客対応力を強化し、ソリューションビジネスを展開～推進」には、「推進」という言葉が加えられました。

メンテナンスやオーバーホール、システム製品の提供が起点となった新規ビジネスの結果も出始めております。

この点はさらに推進いたしますが、先ほども申し上げたとおり、営業部門やメンテナンス部門で個別に持っている顧客情報を統合して、今期はシステムの導入から廃棄まで製品ライフサイクルの期間すべてにわたって、お客さまとお付き合いできる仕組み・ビジネスの構築を目指します。

3つ目、「新規事業のビジネスモデル構築～整備」には、「整備」という言葉が加えられました。

具体例で申しますと、小型魚類飼育水槽システムを武器にした、アクアティック事業がございませう。遺伝子の研究において、ゼブラフィッシュなどの小型魚類を使用


する例が増えてきました。この健康で均質な魚を大量に飼育するための設備が小型魚類飼育水槽システムです。


ハードウェアとしては、国内専用モデルやグローバルモデルの開発が進み、販売量も成長しつつありますが、次のステップとしては、健康な魚を数多く飼育するための水の環境を整えるシステムを提供する、コンサルタント的なビジネスを整備いたします。

4つ目は、海外展開の方針です。欧州地域ではマーケティングや生産面の整備が進んでおりますが、アセアン地域が遅れている状況です。

現在はアセアン統括プロジェクトというものを組織して、今後3年間でマーケティング・営業・物流の統括を進めていく計画です。

## 第一期～第二期 中期経営計画の主な具体的方針


**7**



---

**国内営業**

- 競合リプレイス需要の獲得
- ソリューションビジネスの定着化と深耕
- 市場要求(製品、部品、納期等)対応
- **顧客向けIOTの推進**



**海外各市場における強化市場（新規事業及び注力市場）**

- 米国…水処理、医療機器、(アクアティック事業、**化学・化工機プラント**)
- 欧州…水処理、化学・化工機、冷却、(アクアティック事業)
- アセアン…水処理、表面処理装置、化学、医療機器、(アクアティック事業)
- 中国…医療機器、新エネルギー、水処理
- **韓国・台湾地域…水処理、新エネルギー**

**投資について**

- 欧州子会社生産設備の強化、中国生産委託会社の拡大、物流関連強化
- 事業の拡大に向けた業務提携、M&Aの検討

Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved24

2020年3月期までの中期経営計画の主な活動をまとめました。

国内営業では、ここ数年継続している競合リプレイス需要の獲得やソリューションビジネスの定着に力を入れるとともに、市場要求（製品、部品、納期等）への対応で受注の取りこぼしを防ぎます。

国内営業で1つ追加されているのは、「顧客向けIOTの推進」という言葉です。今期は下期からIOT推進プロジェクトを新規発足させて、いわゆるインダストリアルIOTの対応を開始いたします。

最初は対象機種を大型マグネットポンプ、空運転防止装置、定量ポンプIXシリーズの3つに絞り、ポンプやお客さまの製造プロセスの予防保全と、プロセスモニタリングに役立つことを目指します。



海外では、各地域の特性で有力市場がそれぞれ異なりますが、先ほど申し上げた強化3市場（医療機器、新エネルギー、水処理）を柱に、売上拡大を狙います。

アメリカでは、注力すべき分野に化学分野を加えております。

また韓国・台湾地域に、水処理、新エネルギーを追加して現在は好調です。

大型投資については、ヨーロッパの子会社生産設備の増強、中国生産委託会社の拡大、物流関連強化を継続いたします。

M&A関連については、当社のビジネスの範囲内、周辺の領域においては事業拡大に資するものであれば業務提携や買収などをこれまで以上に柔軟に検討を行うとご説明申し上げておりますが、現状では具体的な案件はございません。

## 残留塩素計のシナジー効果

8

### 残留塩素計のシナジー効果



#### テクノエコー株式会社が残留塩素計を軸としてクロスセルを展開

##### グローバル展開

- アジア地域の上水道インフラ整備 ▶▶▶ 残留塩素計の需要拡大
- イワキの海外ネットワーク（販売・サポート体制）の活用

##### 新たな市場での実績（シナジー効果）

- 小型残留塩素計 → 福祉市場（介護風呂）の需要拡大
- 小型残留塩素計 → 医療機器市場（医療機器組込型）の需要増
- イワキのポンプ品質、販売網と残留塩素計の特殊技術の組合せ



##### 既存市場の拡大

- オリンピックに向けホテル建設ラッシュ等 ▶▶▶ 温浴施設での残留塩素計の需要拡大
- イワキの国内ネットワーク（販売・サポート体制）を利用した販売増加

Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

25

今後の事業展開、成長の鍵になるであろうポイントを3つほどご説明いたします。

1つ目は、昨年12月に株式取得をしたテクノエコー株式会社についてです。今回はシナジー効果についてご説明いたします。

テクノエコー社の残留塩素計の薬液濃度モニタ技術とイワキのポンプによる薬液注入は技術的に非常に親和性の高い組み合わせでして、当社の強化・注力市場である水処理市場においてシナジー効果を生むことを期待しています。

使用される場所は、浄水場や排水処理施設、それから臭いを取る脱臭設備や温浴施設など、殺菌・滅菌をしなければならない多くの施設・設備です。

テクノエコー社はこれまで自販力の弱かった面がありますが、イワキの販売ネットワークに乗せて、第1のシナジー効果で順調な売上をあげております。



(スライド) 上段の「グローバル展開」に関しては、需要そのものはありますが、サポート体制の整備などが必要ですので、こちらは今後の課題となります。

(スライド) 中段の「新たな市場での実績」としては、福祉市場における介護風呂用の残留塩素計や特定のお客さま向けのカスタム製品である医療機器組込型の製品が、主にイワキの定量ポンプとセットで販売されます。こちらが第2のシナジー効果となっております。

(スライド) 下段の「既存市場の拡大」においては、これまで継続して大型温浴施設、とくに東京オリンピックを控えたホテル建設ラッシュが追い風となっており、当分は安定した売上が継続するものと思われま

## 中国戦略



今度の事業展開における2つ目の成長の鍵は中国戦略、主に調達と生産委託に関してです。

昨年中国・深圳にイワキ貿易という、部材調達とポンプの生産委託の窓口となる会社を設立して、活動が始まっております。

調達面ではコストが上昇傾向にあるとは言え、まだまだ安くて良好な品質の部材の調達は可能でございます。これらの部材を日本に供給して、当社製品の製造原価を低減することが大きな目的です。

生産委託面では、ポンプやコントローラーを最後まで組み立てることができる委託先を活用して、規模の大きい中国市場に供給する、いわゆる地産地消で流通経路を簡略化して、納期の短縮と中間コストの圧縮を図ります。

# アクアティック事業

10

アクアティック事業



## グローバル展開

- グローバル市場を見据えたマーケティングを実施
- 米国市場での引合い増加、実績増
- グローバルモデルの構築



## 分業と協業化

- 設計、生産、営業、サービスの各国での対応
- 使用可能部材の共有化



## 日本市場の拡大

- 医療・医薬分野での応用
- 米国技術のフィードバック ▶▶▶ 国内外の競合他社製品との差別化

Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

27

今度の事業展開における3つ目の成長の鍵は、アクアティック事業になります。ハードウェアとしては主に小型魚類飼育水槽システムを用いる事業で、日本のイワキとイワキアメリカがプロジェクトを組み、日米だけではなく他の地域でもグローバルに展開する計画です。

とくにアメリカでは同じ事業を行っていた大手の業者、競争相手が事業から手を引いたということがあり、売り場の隙間ができています。昨年度はここをチャンスと考えて、人材の先行投資も行っております。

これまでの実績としては、日米共同プロジェクトにより、グローバルモデルの製品化がもう一息の段階にきております。アメリカ市場においても引合いが活発化しており、今中期経営計画中には刈り取りが始まるものと考えております。

以上、テクノエコー社のシナジー効果、中国での調達・生産委託による地産地消、アクアティック事業の本格的刈り取りの3点を今後の成長の新しい鍵としてご説明いたしました。

## 要約貸借対照表

1

要約貸借対照表

	2017年3月期末		2018年3月期2Q		前期比 増減率	(百万円)
	金額	構成比	金額	構成比		
<b>流動資産</b>	19,832	75.5%	20,978	76.3%	1,146	
現金・預金	6,191	23.6%	6,541	23.8%	349	
受取手形・売掛金	8,423	32.1%	9,029	32.9%	605	売上増による売掛債権の増加
その他	5,217	19.9%	5,407	19.7%	190	短納期対応施策による在庫増
<b>固定資産</b>	6,421	24.5%	6,499	23.7%	77	
有形固定資産	3,724	14.2%	3,760	13.7%	36	
無形固定資産	223	0.9%	210	0.8%	▲13	
投資その他の資産	2,473	9.4%	2,528	9.2%	54	
<b>資産合計</b>	26,253	100.0%	27,477	100.0%	1,223	
<b>流動負債</b>	7,031	26.8%	7,460	27.2%	429	
支払手形・買掛金	4,345	16.6%	4,725	17.2%	379	売上増による仕入債務の増加
短期有利子負債	651	2.5%	740	2.7%	89	
その他	2,034	7.7%	1,994	7.3%	▲39	
<b>固定負債</b>	2,315	8.8%	2,331	8.5%	16	
長期有利子負債	406	1.5%	414	1.5%	7	
その他	1,909	7.3%	1,917	7.0%	8	
<b>負債合計</b>	9,347	35.6%	9,792	35.6%	445	
<b>純資産合計</b>	16,906	64.4%	17,684	64.4%	778	
<b>負債純資産合計</b>	26,253	100.0%	27,477	100.0%	1,223	

Copyright © IWAKI CO., LTD. All Rights Reserved

参考情報として、要約貸借対照表です。

流動資産において、その他が1億9,000万円と増加しておりますが、これは主に短納期対応のために在庫を積み増した結果です。

## キャッシュフロー計算書



## 2 キャッシュフロー計算書

(百万円)

	2016年4-9月 金額	2017年4-9月		主な要因
		金額	増減額	
営業活動によるCF	1,020	746	△273	売上債権の増加。 カレンダー要因（9/末休日）
投資活動によるCF	896	△146	△1,042	前期の有価証券の償還等の 特殊要因消滅
財務活動によるCF	△651	△265	386	配当金の支払い額（2016.3 期は期末1回、2017.3期は半 期毎に1回）
現金・現金同等物の増減額	1,148	349	△798	
現金・現金同等物の期首残高	5,426	6,111	685	
現金・現金同等物の期末残高	6,574	6,461	△113	

こちらはキャッシュフロー計算書でございます。  
私からの説明は以上になります。長時間にわたりご清聴いただきありがとうございました。計画の達成に向けて、全社一丸となり努力する所存ですので、ご理解のほどよろしく願いいたします。ありがとうございました。