

2020年12月期決算

および

新中期経営計画説明資料

NICHIRIN New Sustainable Development Plan

-With New Values and Diversity-

2021年2月15日

株式会社ニチリン

(証券コード5184)

目次

- I. 当社の概要
- II. 2020年12月期決算、2021年12月期業績予想
- III. 現中期経営計画（NGS2020）：実績
- IV. 新中期経営計画（2021年～2025年）：戦略
- V. 新中期経営計画：経営目標

I . 当社の概要

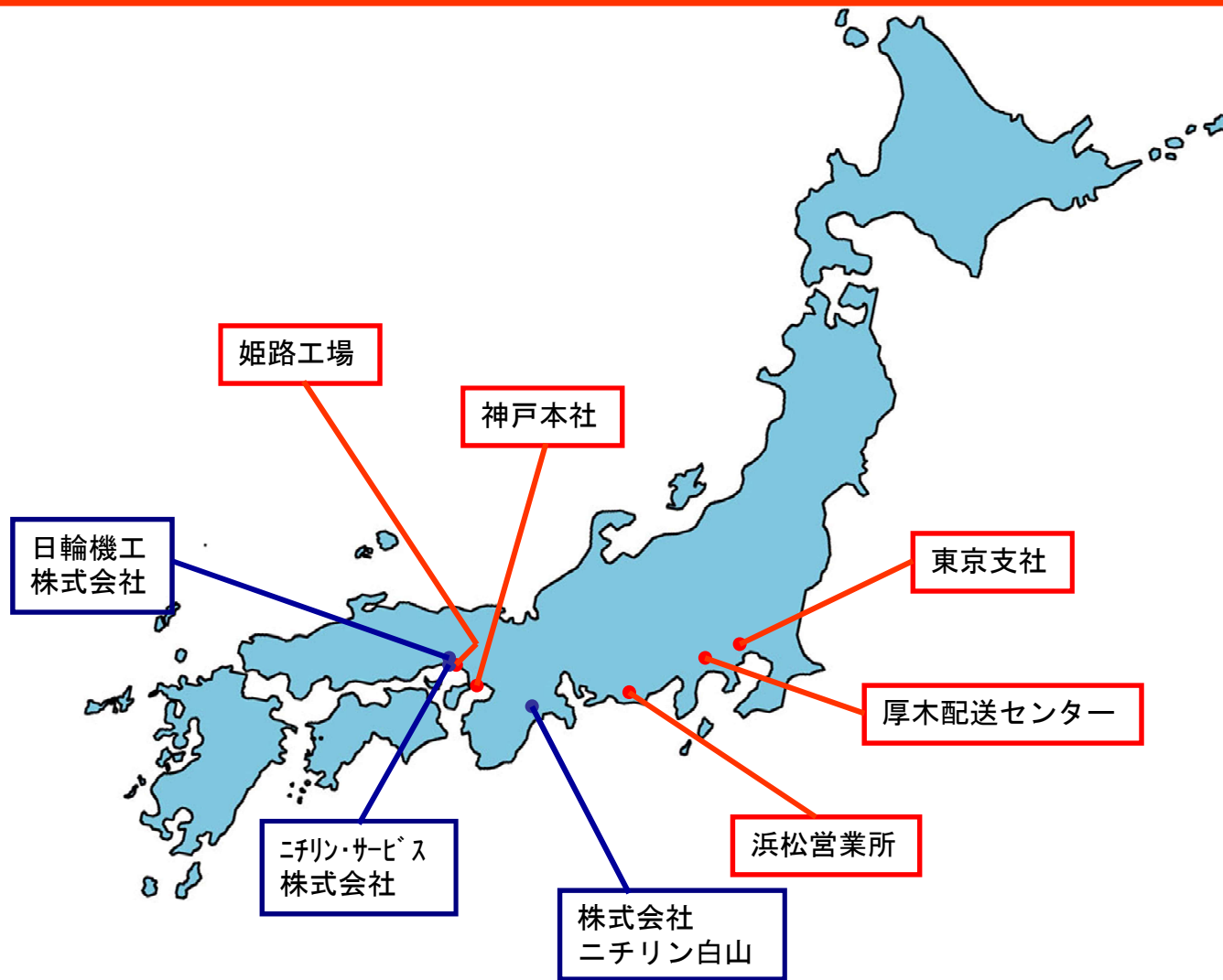
会社概要

社名	株式会社ニチリン
創立	1914年5月(日本輪業合資会社)
本社所在地	神戸市中央区江戸町98番地1
事業所	本社、姫路工場、東京支社、浜松営業所、厚木配送センター
従業員数	連結 2,345人 単体 375人(出向者除く)
事業内容	自動車用ゴムホース、住宅関連ホース
上場市場	東京証券取引所 市場第2部
証券コード	5184
単元株式数	100株
ホームページ	https://www.nichirin.co.jp/

海外子会社

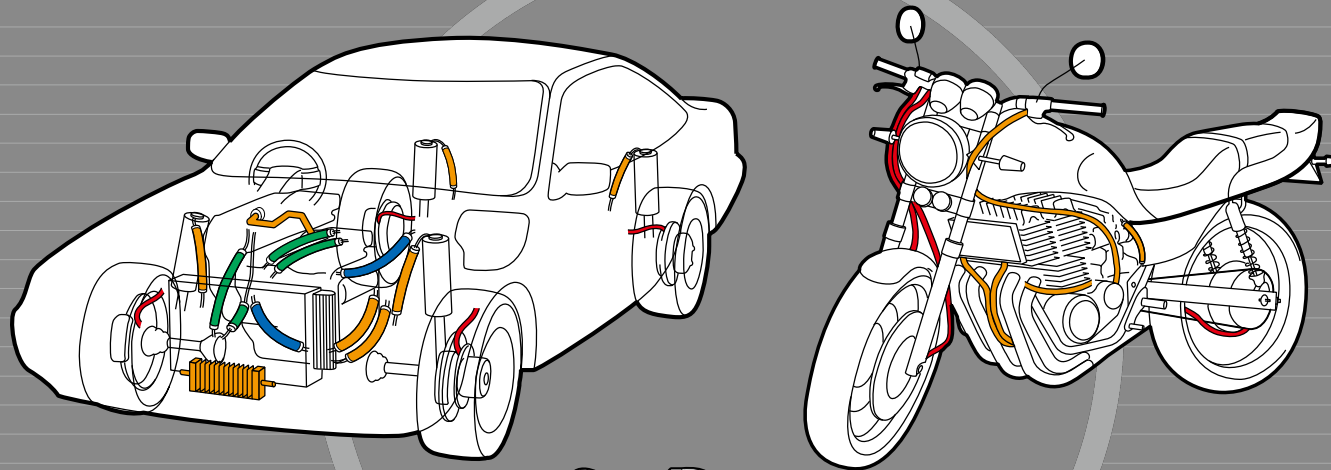


当社拠点と国内子会社

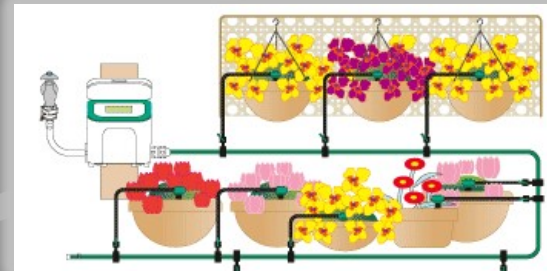
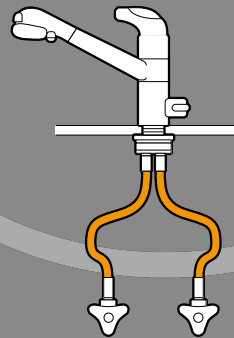


当 社 製 品

自動車用ホース
Automotive hoses



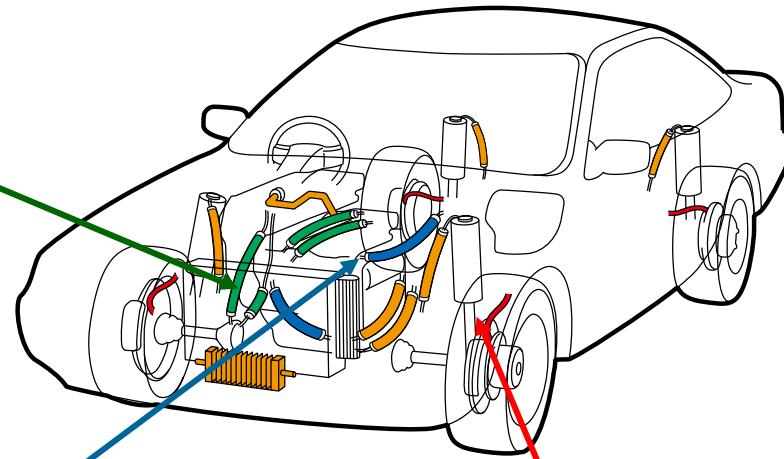
住宅関連ホース
Housing-related hoses



自動車用ホース（4輪）



パワーステアリングホース

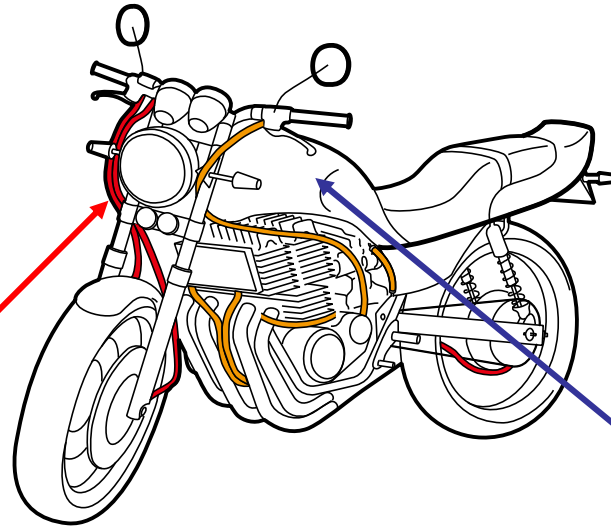


カーエアコンホース



ブレーキホース

自動車用ホース（2輪）

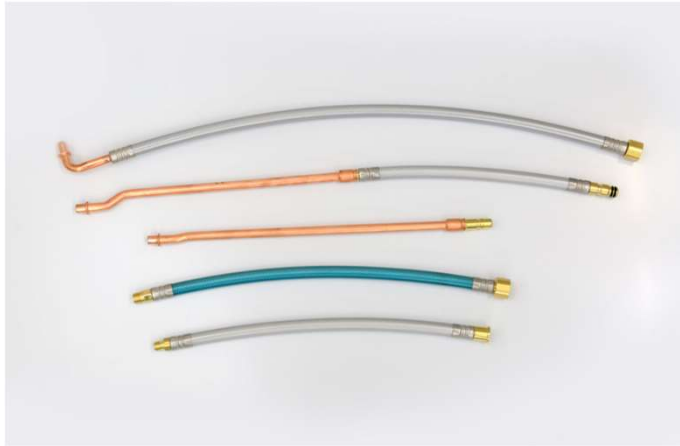
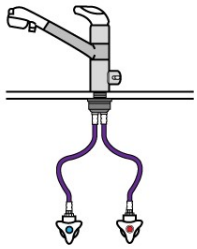


ブレーキホース



フューエルホース

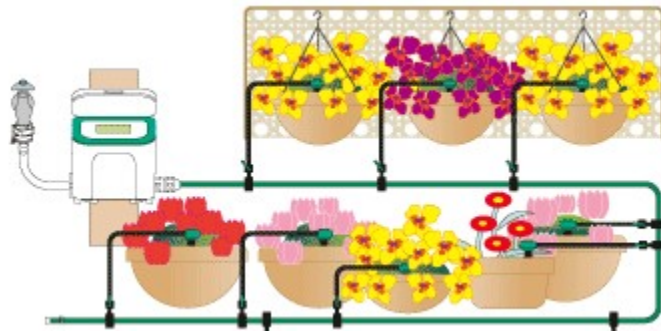
住宅関連ホース



混合水栓用ホース



サニタリー用ホース



散水用ホース (アクアグリーン)

主要顧客

自動車用ホース

【国内】

本田技研工業(株)

日産自動車(株)

スズキ(株)

(株)SUBARU

三菱自動車(株)

ダイハツ工業(株)

ヤマハ発動機(株)

川崎重工業(株)

【海外】

プジョーシトロエングループ

ジャガーランドローバー

フォルクスワーゲン

GM

フィアット

テスラ

ボルボ

ルノー

住宅関連ホース

TOTOグループ

SANEI(株)

パナソニックエレクトロニクス住宅設備(株)

(株)タカギ

Ⅱ . 2020年12月期決算 2021年12月期業績予想

2020年12月期業績概要

【経営成績等の概況】

新型コロナウイルスの影響により自動車生産が大幅に減少

自動車生産の減少に伴う受注減により売上高が大幅に減少

受注減に伴う生産調整や経費の削減を行ったものの利益も減少

(百万円)	2019年度 実績	2020年度		前年比
		計画 (11月発表)	実績	
売上高	61,073	50,000	51,505	△15.7%
営業利益 (率)	6,219 (10.2%)	3,700 (7.4%)	4,311 (8.4%)	△30.7%
経常利益 (率)	6,243 (10.2%)	3,800 (7.6%)	4,453 (8.6%)	△28.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益 (率)	2,748 (4.5%)	2,100 (4.2%)	2,380 (4.6%)	△13.4%

○為替影響（前年比）
 売上高：△8.2億円
 営業利益：△1.8億円

USD/円	109.03円	105円	106.78円
ユーロ	122.03円	4Q以降	121.88円
元	15.77円		15.48円

地域別セグメント

		2019年度 実績	2020年度	
			実績	前年比
全社	売上高	61,073	51,505	△15.7%
	営業利益	6,219	4,311	△30.7%
日本	売上高	33,160	26,258	△20.8%
	営業利益	2,204	891	△59.6%
北米	売上高	10,210	8,815	△13.7%
	営業利益	△21	195	－%
中国	売上高	11,058	10,613	△4.0%
	営業利益	867	865	0.0%
アジア	売上高	17,157	13,484	△21.4%
	営業利益	3,662	2,547	△30.4%
欧州	売上高	5,345	4,854	△9.2%
	営業利益	△289	△323	△11.8%

地域別セグメント（補足説明）

日本：

新型コロナに伴う著しい需要の減少により、国内顧客は減産を継続し、海外子会社への部品供給も減少、さらに、子会社向けの設備売上も前年に比べ大きく減少。9月以降の需要に回復の兆しが見えたものの、売上高は前年比大幅減となり、需要に合わせて出勤日の調整や経費の削減に努めましたが、営業利益も大幅な減少となりました。

北米：

日系企業が得意としてきたセダン車の需要が減少し、さらに、新型コロナによる影響で3月下旬より5月下旬にかけて顧客が一齐に生産停止。6月から段階的に顧客需要が戻りつつありますが、売上高は減少しました。一方利益面では、生産性改善による要員の削減、物流費の削減、中国追加関税回避のための仕入先変更により黒字化し、前年比増益となりました。

中国：

新型コロナによる影響で2月上旬より顧客が一齐に生産停止を行いました。4月以降は順調な回復となっており、売上高は微減にとどまりました。また、2019年末に生産を終了した上海日輪汽車配件有限公司から蘇州日輪汽車部件有限公司への業務移管に伴い、第1四半期では一時的な生産性の悪化があったものの、4月以降は改善が進められており、前年並みの利益を確保することができました。

アジア：

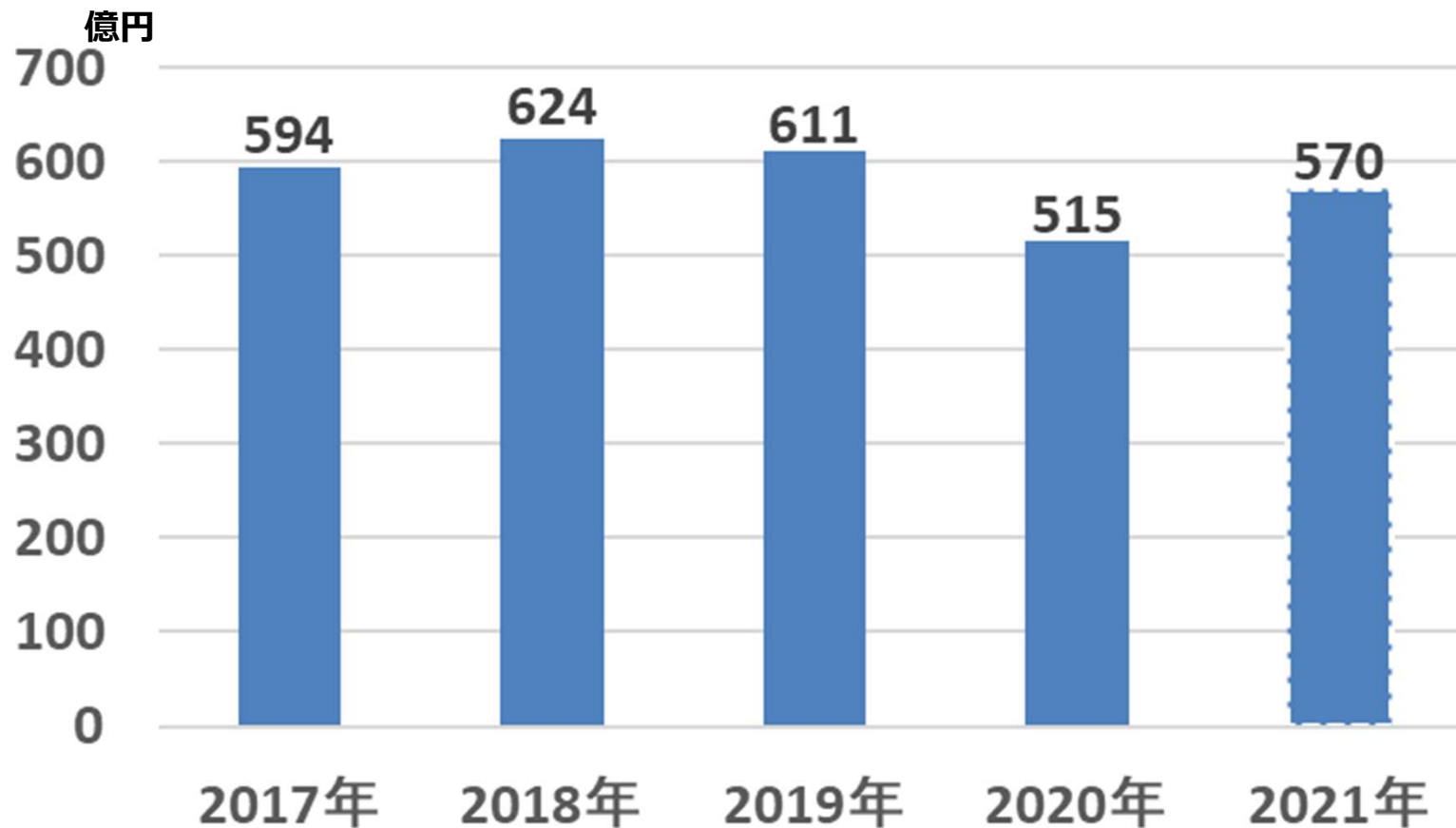
A B S化による二輪用ブレーキホースの販売増に加え、フューエルホースの販売増が見込まれていましたが、新型コロナによる影響で4月以降の売上に落ち込みが見られ、売上高は前年比大幅に減少し、それに伴い利益も減少いたしました。

欧州：

新型コロナによる影響で3月下旬より5月下旬にかけて顧客が一齐に生産停止を行ったこと、さらに6月からの顧客需要にもバラつきがあることにより、売上高は前年比減少。利益面では、欧州域内での自動車メーカー再編の動きに呼応し、ニチリン ユー・ケー・リミテッドは、ニチリン スペイン エス・エルをはじめとするグループ各社に生産を移管し、8月末にて同社の生産を停止するなど今後の改善に向けた取り組みが影響し、損失が前年比拡大。なお、ニチリンスペイン単独では、下半期黒字化できており、改善効果は表れてきております。

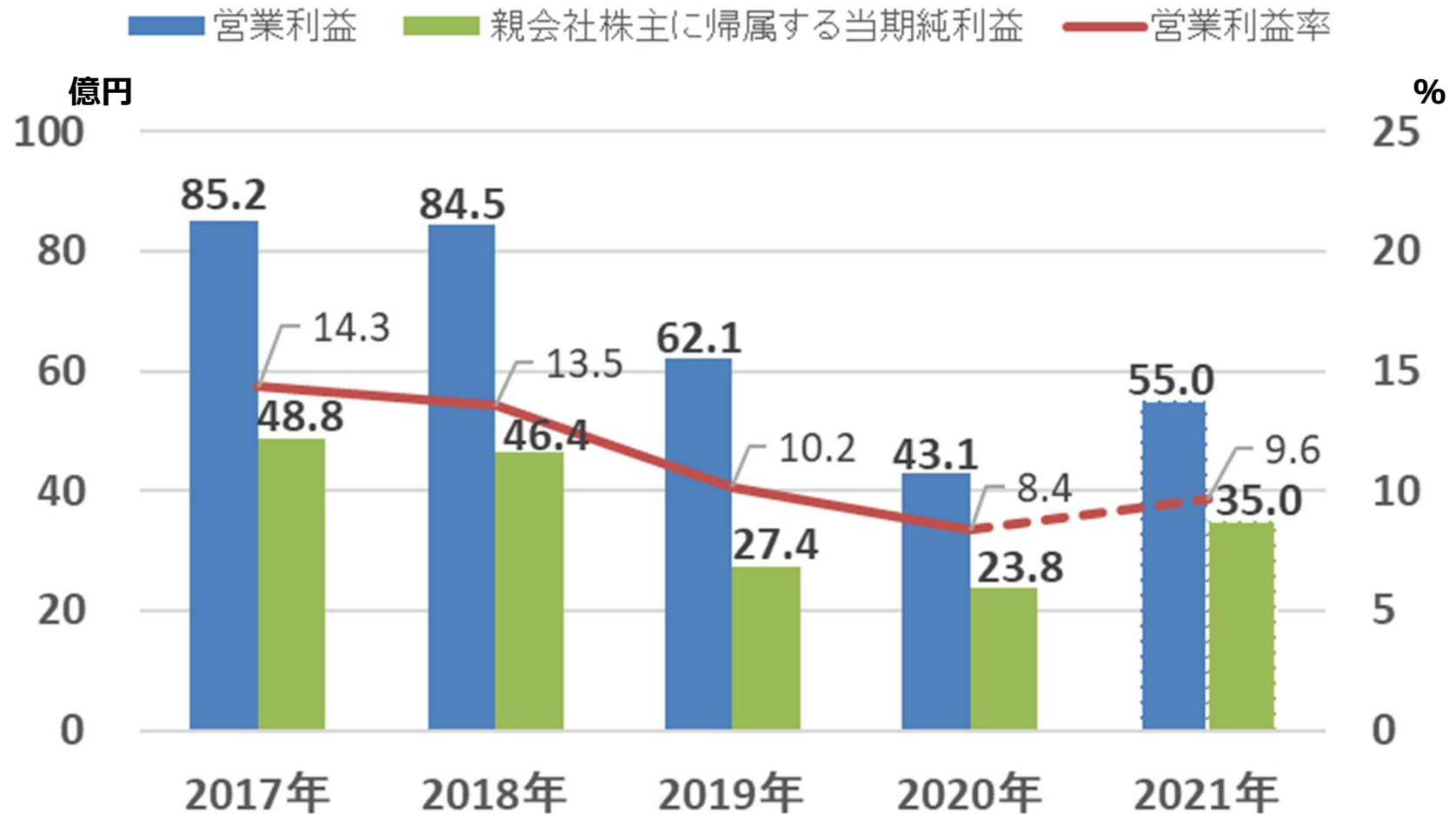
2021年12月期業績予想

【売上高】 世界経済は、先進国を中心に政府主導による景気刺激策などで回復軌道に戻りつつありますが、再び多くの地域で新型コロナウイルスの感染が拡大し、引き続き世界経済への大きなリスク要因となっています。自動車業界では、新車販売は2020年夏以降回復が顕著になっており、2021年は各地域で前年よりの増加が見込まれております。
ただし、新型コロナウイルスによる影響と半導体需給が世界的にひっ迫している状況から生産への影響が懸念されており、現時点で内示がある4月末までの情報も踏まえ2021年度売上高を予想しています。



2021年12月期業績予想

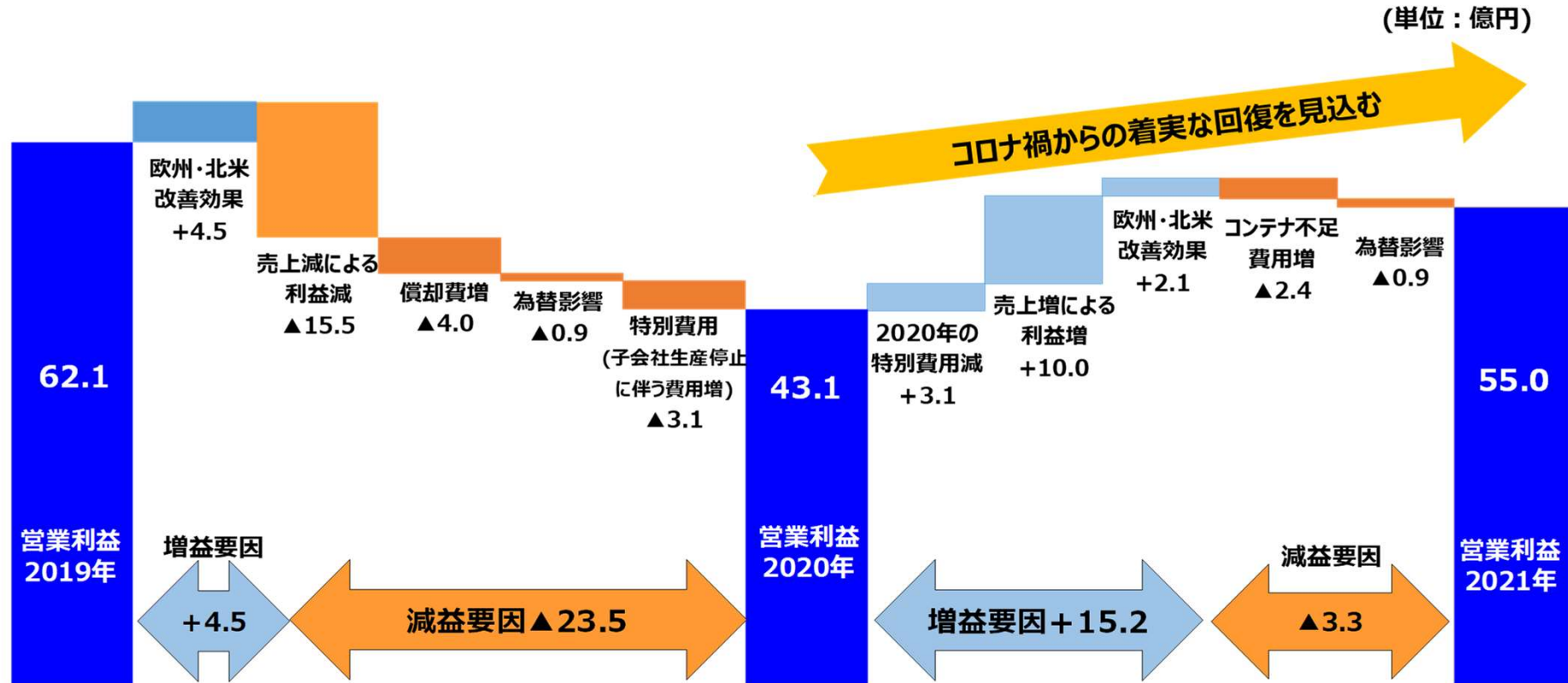
【利益】



2021年12月期業績予想

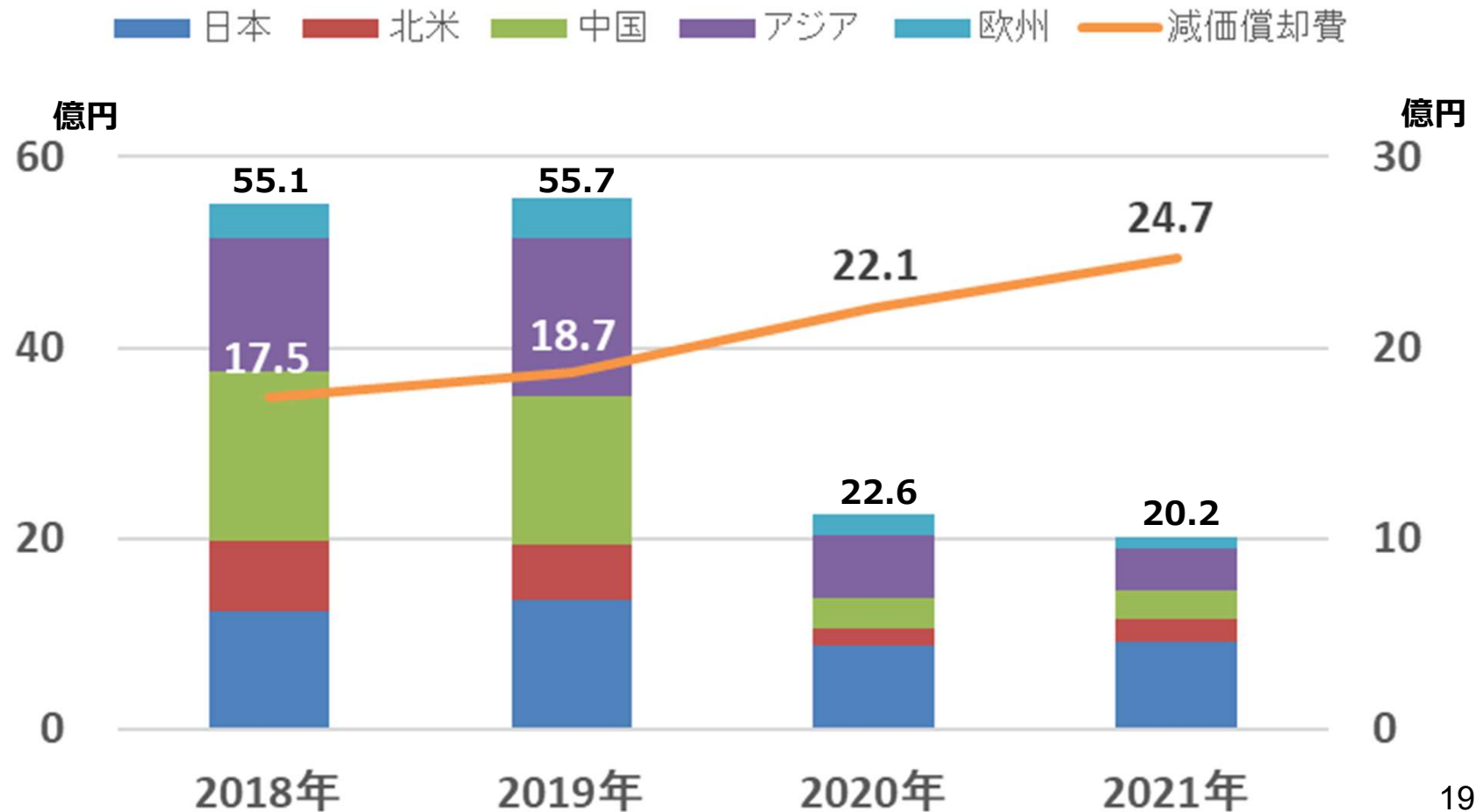
【営業利益増減要因】

(単位：億円)



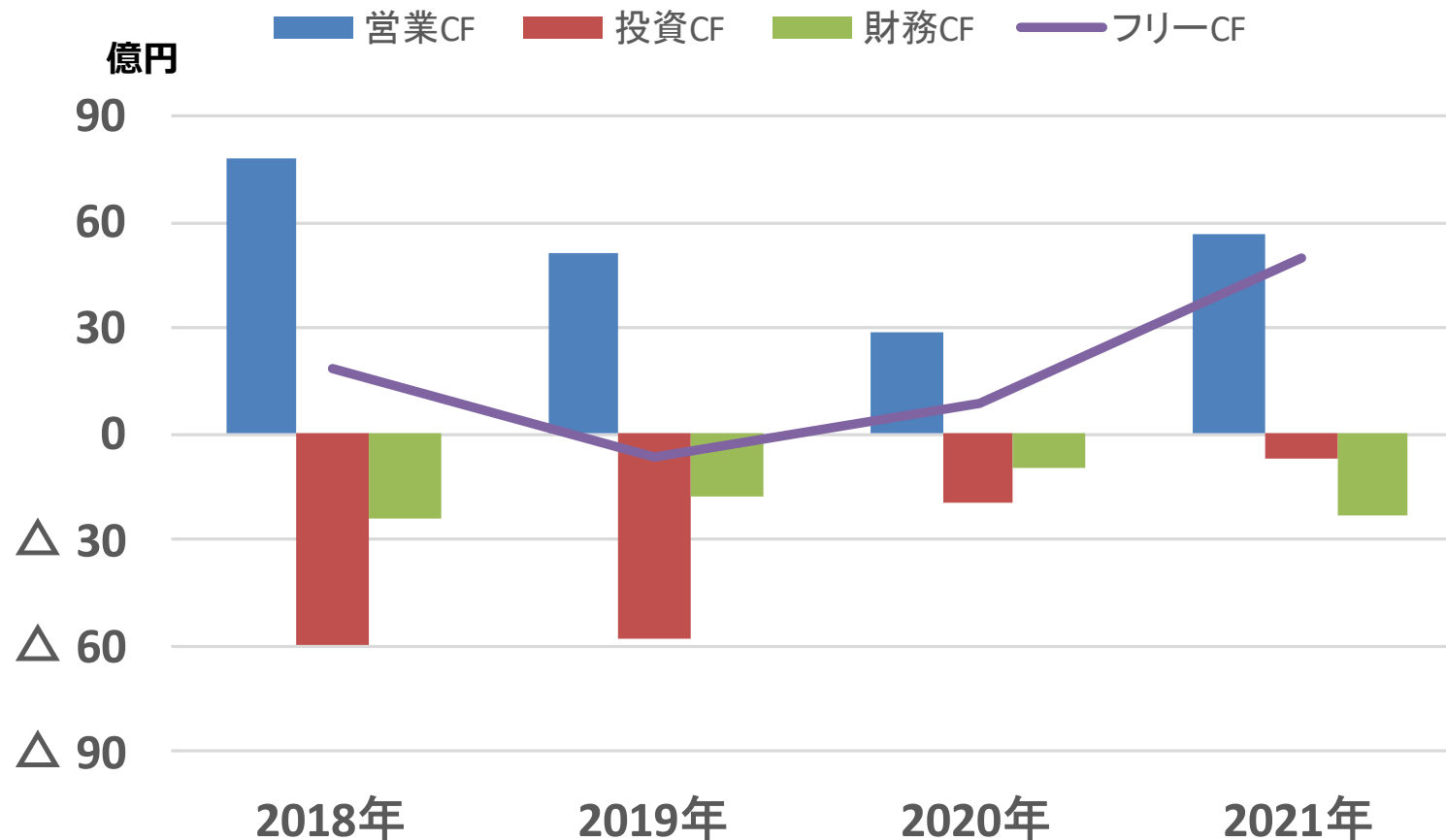
2021年設備投資計画

2021年は経営環境を勘案し、抑制的に設備投資を実施予定。



2021年キャッシュフロー予想

2021年に増加する見込みのフリーキャッシュは、過年度の設備投資により減少した現預金の補充および新型コロナウイルス等による市場環境の変化への備えとする予定。



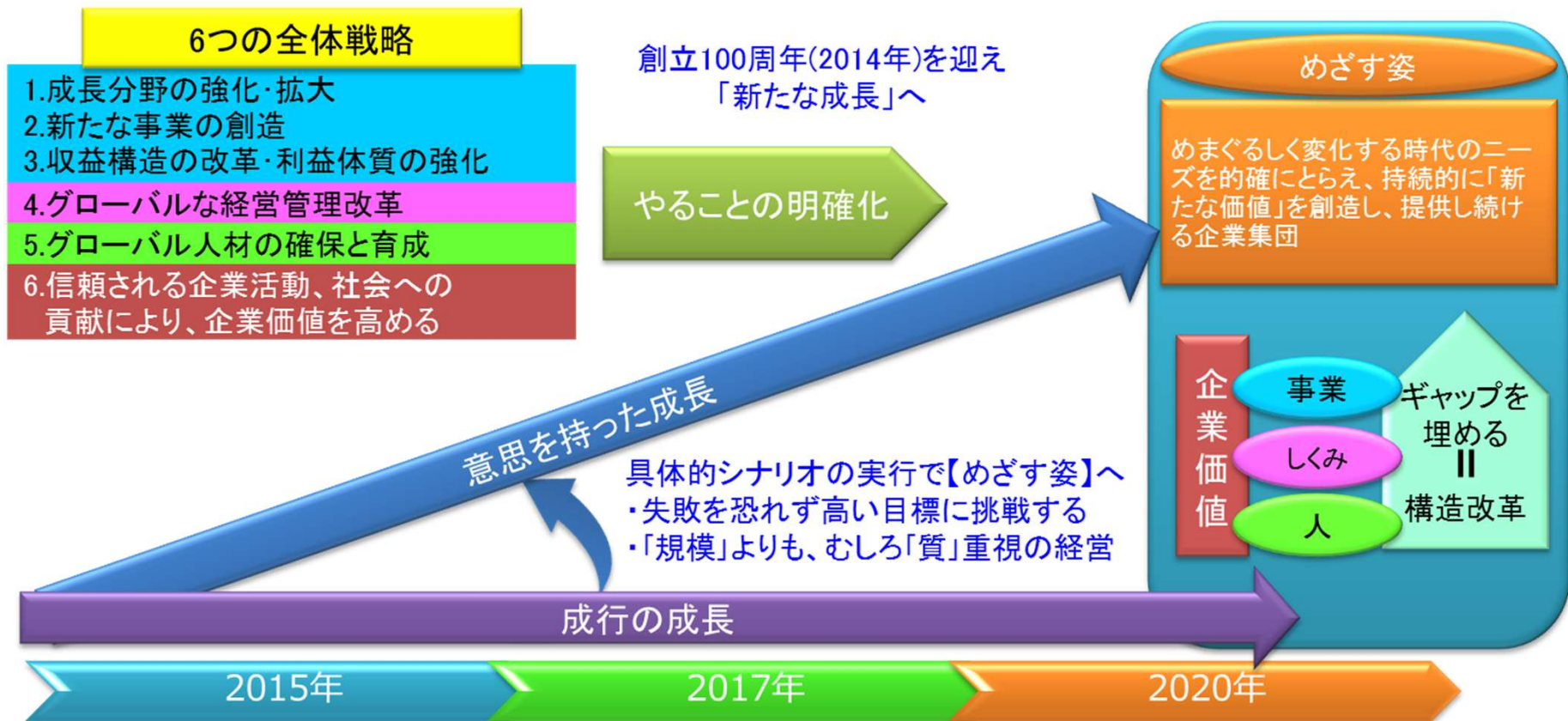
Ⅲ. 現中期経営計画

NICHIRIN Growth Strategy 2020: NGS2020 [2015年～2020年]

実績

2015～2020年 中期経営計画

NICHIRIN Growth Strategy 2020 (NGS2020)



NGS2020経営目標ローリング


NICHIRIN Growth Strategy 2020(2015年～2020年)

2014年11月28日発表

フェーズ I (2017年目標)		フェーズ II (2020年目標)	
売上高	560億円	売上高	580億円以上
営業利益	52億円	営業利益率	8%以上
経常利益	54億円	当期純利益率	5%以上
		自己資本比率	50%以上

1USD=110円

11/12に2020年業績予想修正

 (当初想定よりも早い回復)

2018年2月14日発表

フェーズ II (2020年目標)	
売上高	605億円以上
営業利益	87億円以上
経常利益	87億円以上
当期純利益	54億円以上

1USD=110円

※2017年の実績、受注動向等を勘案し、目標値を見直し。

2020年2月14日発表

フェーズ II (2020年目標)	
売上高	620億円
営業利益	63億円
経常利益	63億円
当期純利益	33億円

1USD=107円

※新型コロナウイルスの影響を勘案し、目標値を見直し。

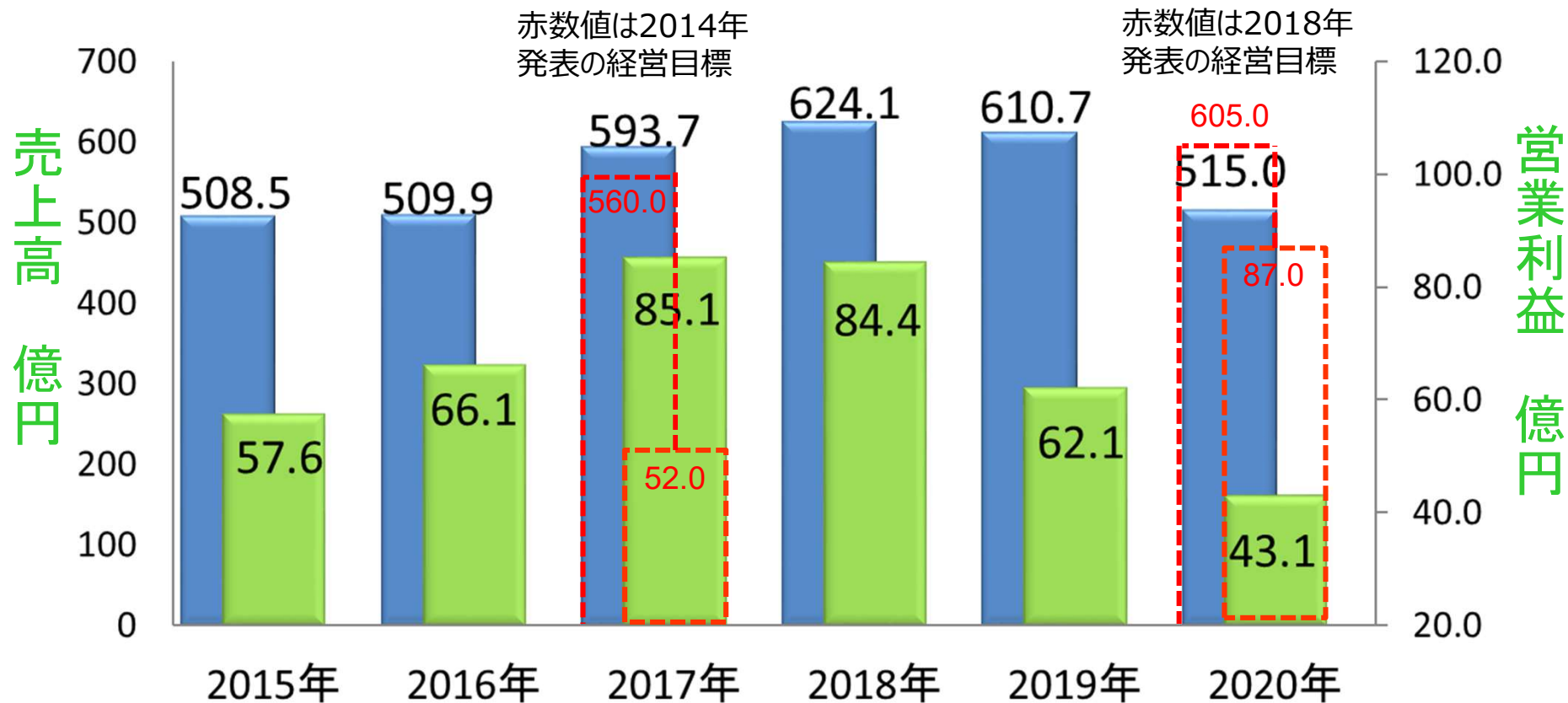
2020年8月7日発表

フェーズ II (2020年目標)	
売上高	490億円
営業利益	24億円
経常利益	26億円
当期純利益	14.5億円

1USD=107円

※新型コロナウイルスの影響を勘案し、目標値を再度見直し。

目標・実績対比（売上高/営業利益）

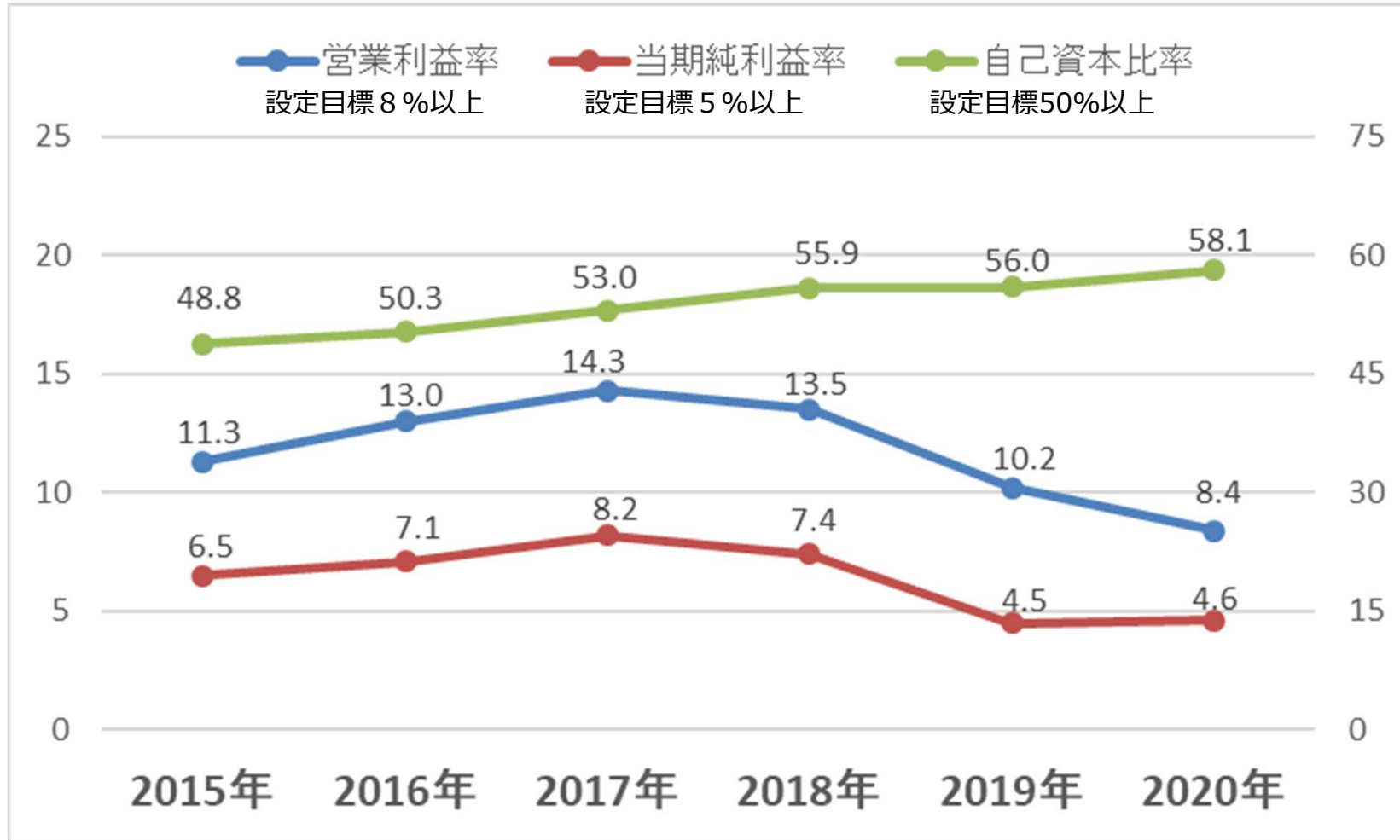


NICHIRIN Growth Strategy 2020

中期経営計画

(フェーズ I 2015年～2017年、フェーズ II 2018年～2020年)

目標・実績対比（率）



戦略 I : 成長分野の強化・拡大

◆ 本中期経営計画期間中の主な新規取引

VW「トランスポルター」：パワーステアリングホース

GM：4輪ブレーキホース

プジョーシトロエングループ：4輪ブレーキホース

ジャガーランドローバー：4輪ブレーキホース

スバル：4輪ブレーキホース

ピアッツジョ：2輪ブレーキホース

テスラ：曲管ホース

戦略Ⅱ：新たな事業の創造

2輪用フューエルホース、樹脂コネクタ



I H X (Internal Heat Exchanger)



戦略Ⅲ：収益構造の改革・利益体質の強化

- 中国子会社の上海から蘇州への移転
環境規制対応：エアコンホースの増産対応
- 低圧ホースの生産移管（中国⇒インドネシア）
米国による中国からの輸入関税対応
- ニチリンベトナム第2工場建設
ブレーキ管体増産
- ブレーキ管体の蒸気加硫工法
エネルギー使用量の低減と加硫スピードアップ

戦略Ⅳ：グローバルな経営管理改革

- モノ造り支援専門組織の設置

 - 海外子会社ごとに最適な支援を実施

- グループQMS監査の実施

 - 専任部署を設置し、グループ同一の品質保証活動推進

- グローバルワン会計システムの導入

 - 会計担当者交代による業務の混乱防止、決算業務効率化

戦略Ⅴ：グローバル人材の確保と育成

○モノ造り研修会の実施

改善基礎知識習得、改善事例発表による知識の共有化

○海外語学研修を推進

海外トレーニーを実施、大手進学塾の教育システム導入

○多様な人材を確保

主要部門女性比率 2015年17.6% ⇒ 2020年24.2%

主要部門外国人比率 2015年2.0% ⇒ 2020年15.2%

(7カ国から採用)

戦略Ⅵ：社会への貢献により、企業価値を高める

○コーポレートガバナンス・コードへの対応

社外取締役 1 名増員、女性役員の登用

役員報酬改定（年俸制、株式報酬）、取締役会評価実施

○事業継続計画の策定

リスクの特定と対策実施（建物・設備耐震工事実施）

○健康経営優良法人認定取得

IV. 新中期経営計画

NICHIRIN New Sustainable Development Plan

-With New Values and Diversity-

当社を取り巻くビジネス環境

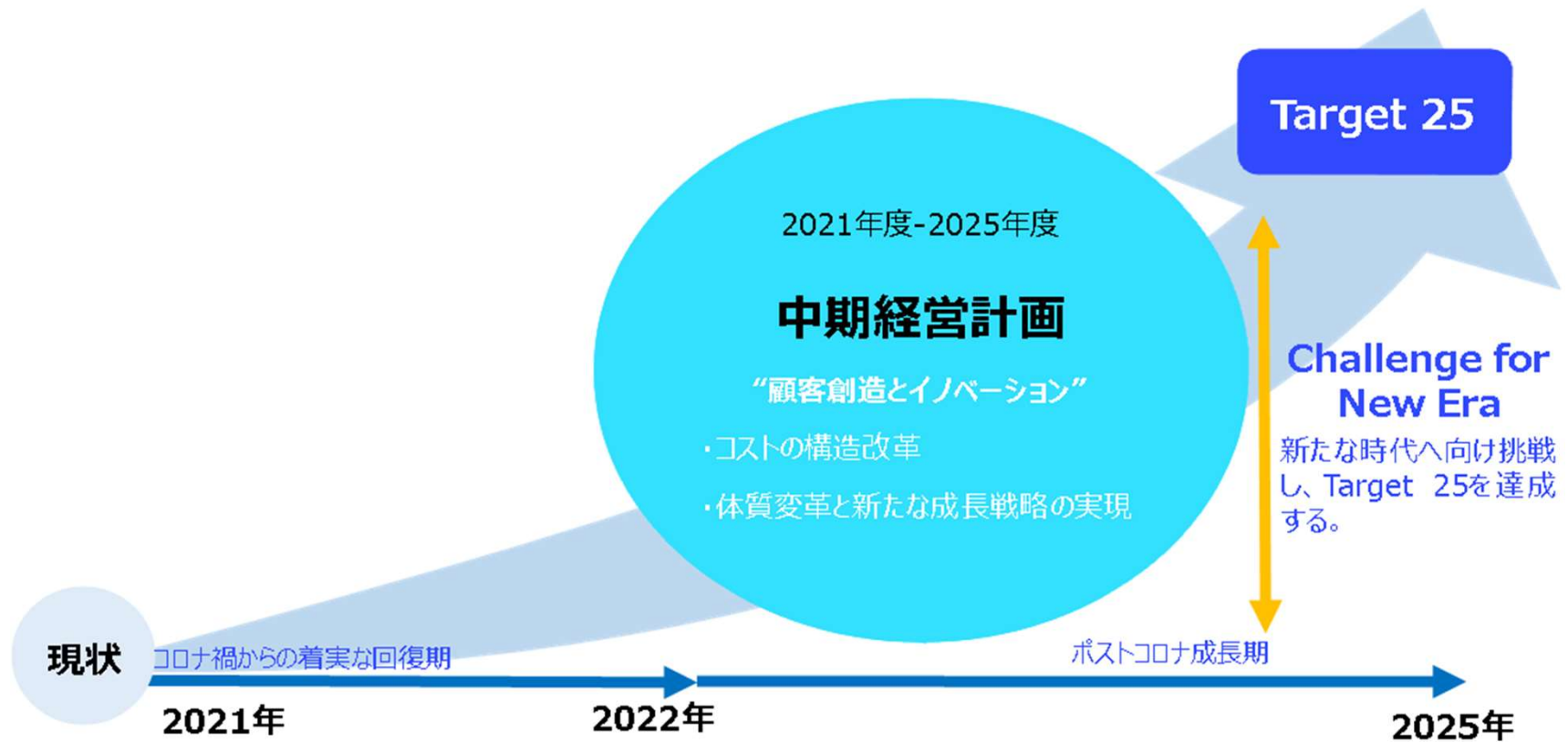
【世界経済】

- ・COVID19の影響による世界規模での経済危機
- ・今後2~3年は克服と回復のフェーズ
- ・新しい日常の時代へ（DX、リモートワーク等）

【自動車業界】

- ・シェアリング等による国内市場の縮小、新興国成長による海外市場の拡大
- ・製造販売からモビリティサービス・異業種業務提携等の加速
- ・自動車の技術革新（自動運転システム、電動化、軽量化）

成長ロードマップ



3つの全体戦略

- 戦略Ⅰ：成長分野の強化・拡大と新たな事業の創造による
グローバルでの利益体質の強化
- 戦略Ⅱ：グローバル人材の確保と育成
- 戦略Ⅲ：Resilience（復元力）の強化と新しい社会への貢献

戦略Ⅰ：成長分野の強化・拡大と新たな事業の創造による グローバルでの利益体質の強化

戦略Ⅰ：成長分野の強化・拡大と新たな事業の創造によるグローバル での利益体質の強化

- NICHIRINコア技術を活かして、既存の需要を確実に取り込むとともに、新たな需要を創出する -

重点施策

- ① グローバルでの競争力アップ
- ② マーケティング活動の推進
- ③ 原価企画部門の体制強化
- ④ グローバルワンシステムによる管理強化

取組み課題

- 新規製品の拡販と新工法の開発
- グローバルな視野での新規拡販
- インドにおける合併事業拡大
- 各拠点の再編も含めた最適生産の実現
- 東欧での組立業務委託
- 作図、試験業務等の子会社への一部移管
- パートナー企業とのビジネスコラボレーション
- グループにおける最適見積もり作成支援
- グローバルでのデータの標準化

成長分野の強化・拡大

単純な製品価格競争による受注拡大は目指さず、質重視の活動を行う

【新規製品】

- ◆カーエアコン用樹脂チューブ、クイックカプラの市場投入を目指す。

【既存製品】

- ◆海外メーカー（GM、VW、JLR、PSA、VOLVO等）への拡販
- ◆インド市場における2輪車ABSの義務化・2020年4月に導入された新しい排ガス規制に伴う新車需要、海外メーカーが多く使用している樹脂系ブレーキホースを確実に受注に結びつける。
- ◆新型IHXの拡販
- ◆細径ブレーキホースの拡販

グローバルでの利益体質強化

- ◆グローバルでの競争力アップ
 - 既存サプライヤーのみに拘らずグループ全体購買を検討することで原価の最適化
 - グループ全体最適を企画する本社機能強化
 - グループ内最適生産拠点の見極めと再編構想
- ◆マーケティング活動の推進
 - パートナー企業との協業によるマーケティング強化
 - 新興国の動向モニタリングによる営業強化エリア見極めと迅速な展開
- ◆原価企画部門の体制強化
 - 原価管理システムを見直し、現地での見積もり作成の支援、コスト意識を持つ人材育成
- ◆グローバルワンシステムによる管理強化

戦略Ⅱ：グローバル人材の確保と育成

戦略Ⅱ: グローバル人材の確保と育成

- NICHIRINグローバル戦略推進に貢献できる人材を積極的に採用するとともに、新たなグローバル事業戦略を構築できる人材を育成する-

重点施策

- ⑤ グループにおける次期リーダー人材を含む中核社員の育成
- ⑥ 海外トレーニー制度の推進
- ⑦ 親会社における外国人従業員採用拡大
- ⑧ グローバル人事制度の構築

取組み課題

- グローバル人事制度の構築と運用
- 各部門における多言語対応
- 日本語、英語、中国語 -
- 会社の成長とリンクした達成感のある育成課題の継続的付与

グローバル人材の確保と育成

【人材の確保】

- ◆主要部門の外国人比率を更に高める。
- ◆ニチリングループで国境を越えた人材の登用、交流を図る。

【人材育成】

- ◆海外トレーニー制度を拡充し、より多くの人材に海外を経験させる。
- ◆グローバル人材の定着・活躍を後押しするため、役割とミッションを明確にし、成果に応じた処遇を行う人事制度を新たに設ける。

戦略Ⅲ：Resilienceの強化と新しい社会への貢献

戦略 III: Resilience(復元力)の強化と新しい社会への貢献

- 不測の事態における復元力を強化するとともに、人・環境・社会に優しい企業へ -

重点施策

- ⑨ コーポレートガバナンスの強化
- ⑩ 事業継続マネジメント(BCM)の取組み
- ⑪ CSR、SDGsの取組み強化

取組み課題

- ステークホルダーへの説明責任を果たすための体制強化
- 説明責任と透明性のある経営に向けたコーポレートガバナンス(C.G.C)への継続的対応
- グループのリスク管理・危機管理
- グループの環境・安全衛生マネジメントの推進
- グループのCSR活動評価の公表(CSR報告書)

Resilienceの強化と新しい社会への貢献

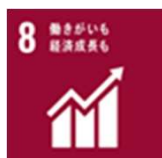
【コーポレートガバナンスの強化】

- ◆取締役会の監督機能強化とジェンダーを考慮した取締役構成。
- ◆取締役指名および役員報酬の決定過程の透明性確保

【事業継続マネジメントの取組み】

- ◆耐震工事等による減災、保険によるリスクヘッジ等
- ◆事業継続計画の定期見直し

【ESG・SDGsの取組強化】



多様な人材が活躍できる職場環境の整備



エネルギー・資源の有効活用



先進技術に基づく新たな製品
・サービスの創造

V. 新中期經營計畫

經營數值目標

経営数値目標 (Target25)

【連結経営指針】

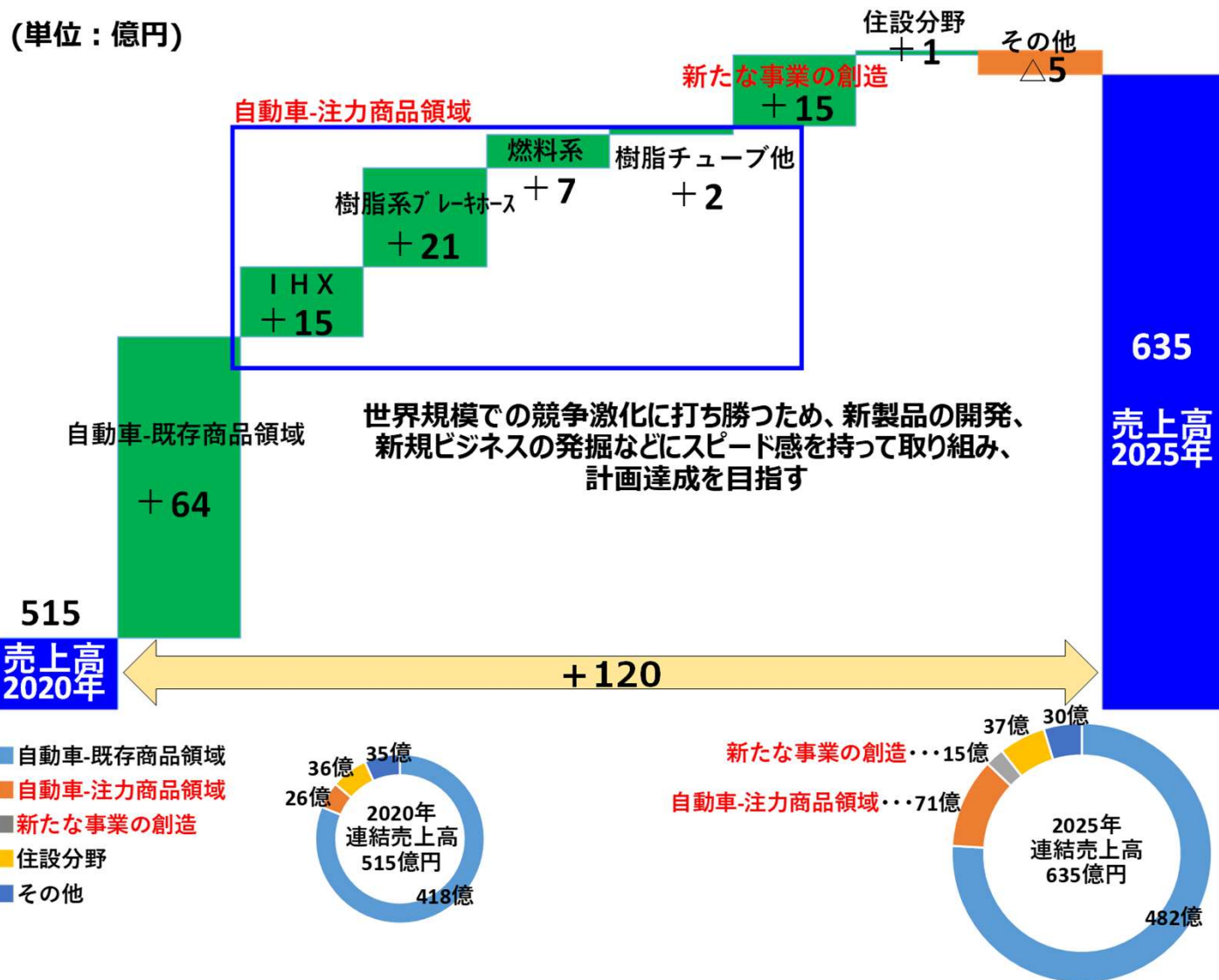
連結売上高	635億円以上
営業利益率	10%以上
当期純利益率	5%以上

【連結経営目標】

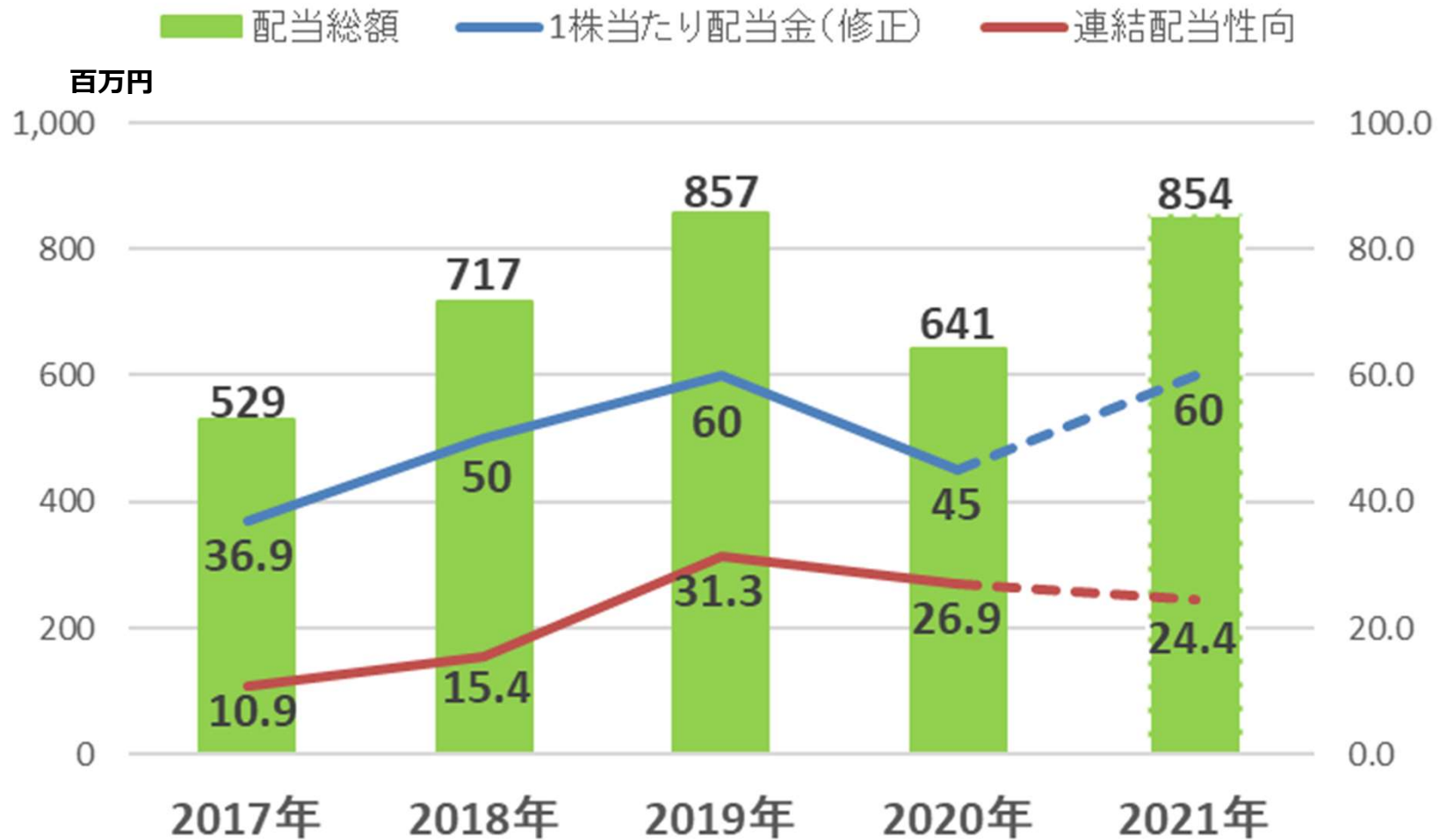
	2020年実績	2022年計画	2025年計画
連結売上高	515.05億円	600億円	635億円
営業利益	43.11億円	59億円	68億円
営業利益率	8.4%	9.8%	10.7%

USD=105円 EUR=120円 CNY=15円

売上高増減予想



配当の状況



注：2017年の1株当たり配当金は、株式分割による調整を行っております。

株主還元

大規模災害やリコール等のリスクへの備え、および当社の主要事業分野である自動車業界の急激な変革に対応するため、現預金等については、連結売上高の3カ月程度（借入金を除く）は必要と考えております。

配当につきましては、連結配当性向30%程度を目指して増配してまいりましたが、2020年度はコロナウィルスの影響により減配させていただきました。2021年度も新型コロナウイルスや半導体不足による自動車生産への影響、輸送費の高騰などリスクの高い状態が継続するものと思慮しており、内部留保を厚めに確保するため、今期の配当は2019年度並みの60円とさせていただきます。

なお、これらの状況が大幅に改善された時は、還元策をあらためて検討することといたします。

おことわり

本資料をご参照になるにあたっては以下の点につきご注意ください。

本資料に記載されている内容は、資料作成時点の当社独自の判断に基づくものであり、経済情勢や市場動向の変化等、様々な理由により変化する可能性があります。

従いまして、記載された将来の予想数値、施策の実現を確約したり、保証するものではありません。