

2019 | 12月期 第2四半期 決算説明会資料

(2019年1月1日～2019年6月30日)

2019年9月24日

日本フェンオール株式会社

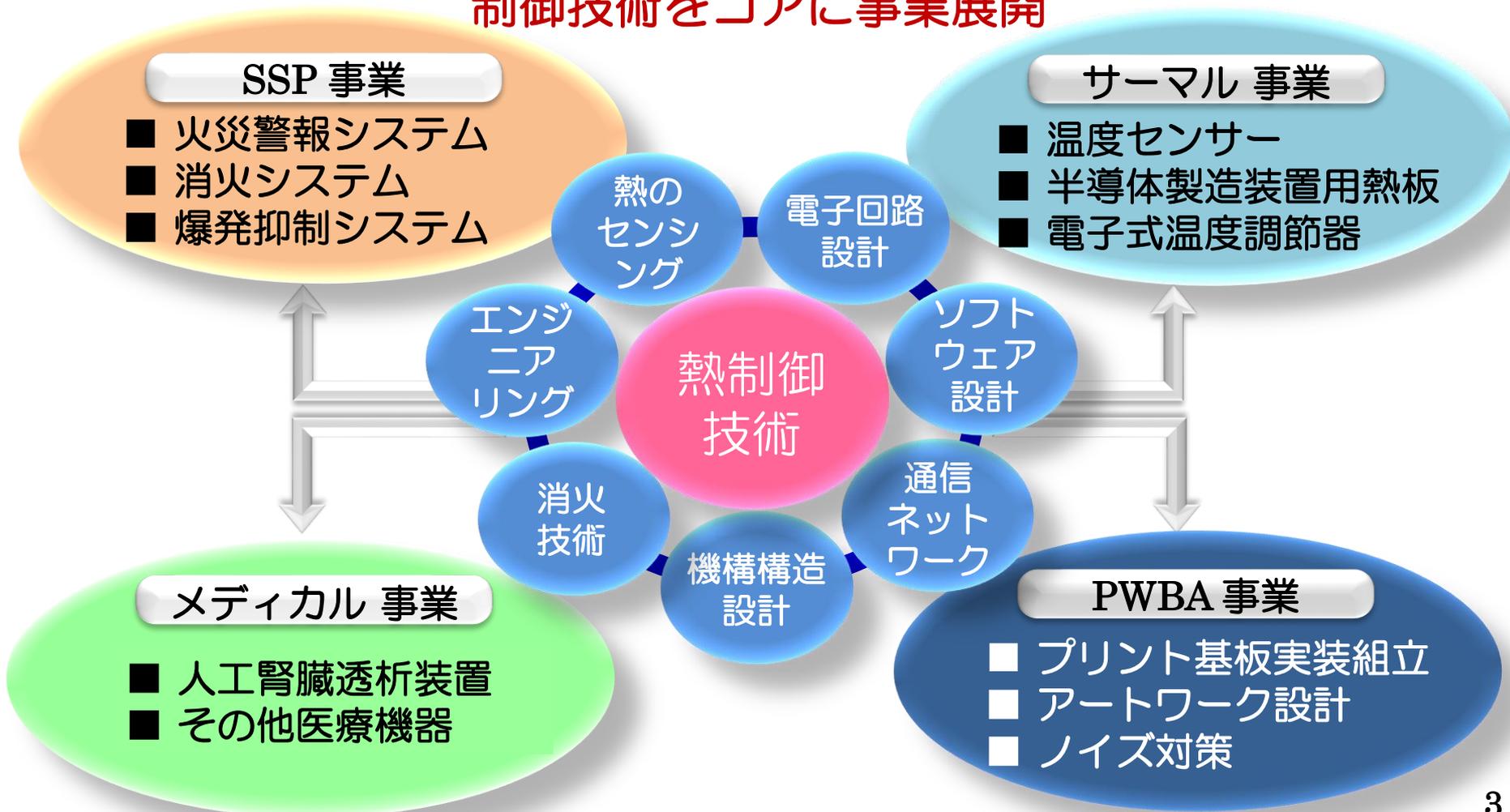
Contents

	頁
1. 事業概要	2
2. 2019年 12月期 第2四半期 決算概要	5
セグメント別実績	9
投資・財務概況・経営指標	16
3. 2019年度 通期連結業績見通し	22
海外子会社受注活動停止	23
2019年度 配当について	28
4. 中期経営計画	30
中期経営計画総括	32
新中期経営計画 中長期方針	33
新中期経営計画 課題と対策	35
5. 新製品開発状況および出荷実績	37

1. 事業概要



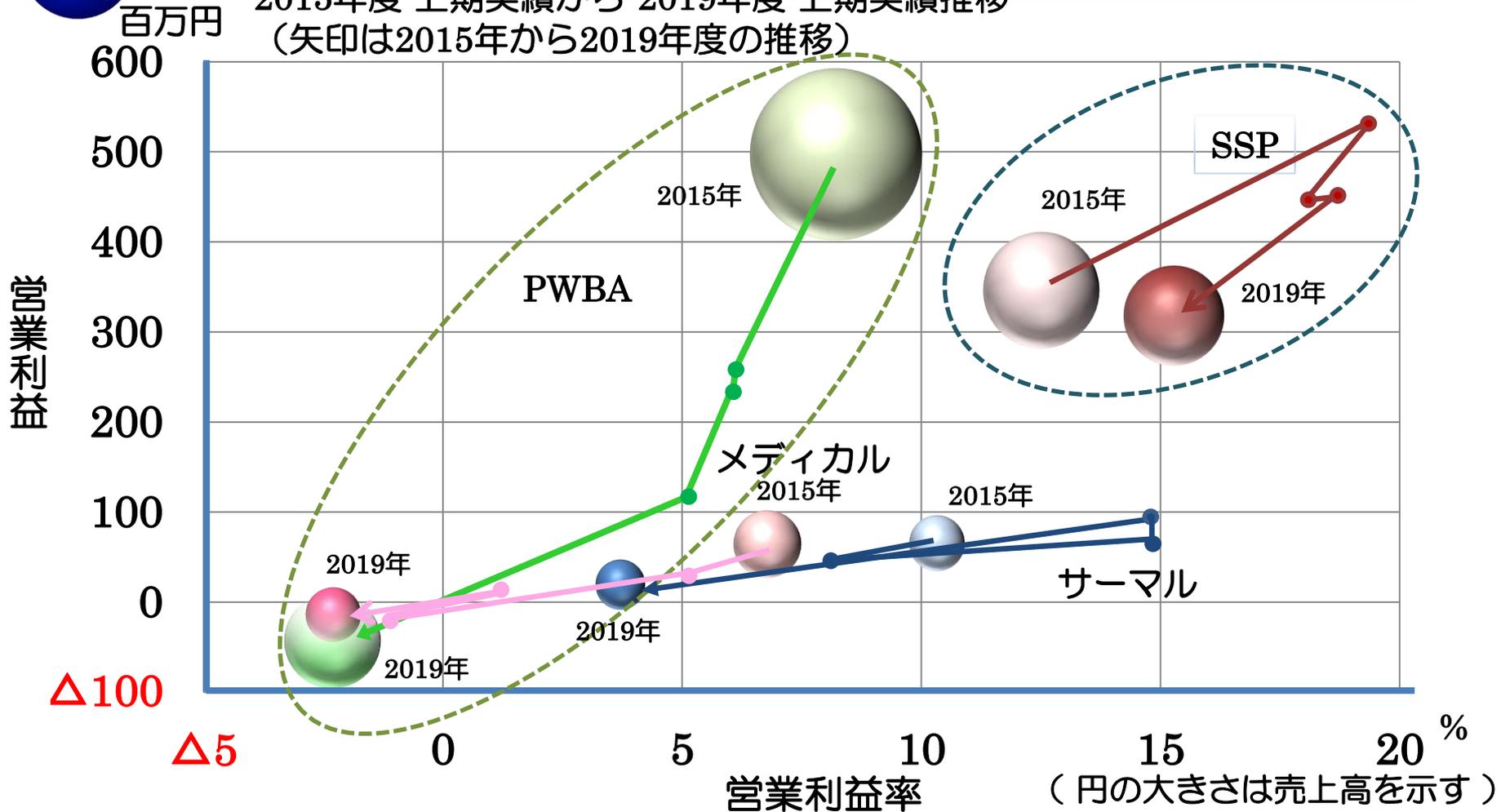
制御技術をコアに事業展開





当社事業のポジショニング

2015年度 上期実績から 2019年度 上期実績推移
(矢印は2015年から2019年度の推移)



2. 2019年12月期 第2四半期 決算概要



2019年度 第2四半期の業績サマリー

前期比 売上高△19.3% 営業利益△59.3% 減収減益

(単位：百万円)

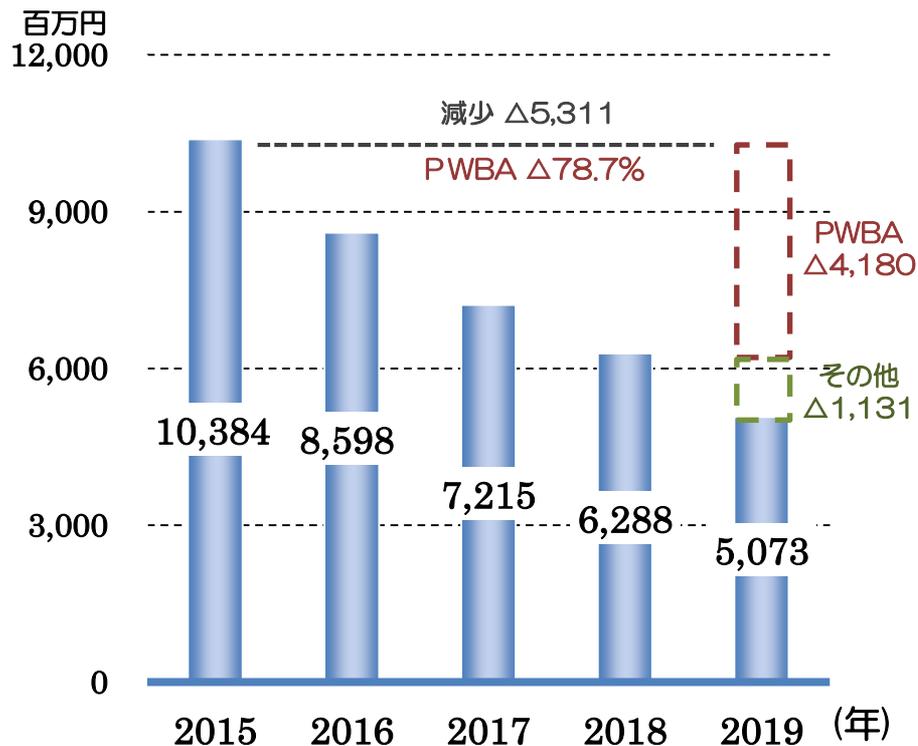
業績項目	当期実績		当期予算		前年実績	
	実績	予算	予算比	実績	前期比	
■ 受 注	6,096	6,080	0.3%	6,101	△0.1%	
■ 売 上	5,073	5,510	△7.9%	6,288	△19.3%	
■ 売 上 総 利 益	1,312	1,382	△5.1%	1,620	△19.0%	
■ 販 管 費	1,033	1,010	2.3%	934	10.6%	
■ 営 業 利 益	278	372	△25.1%	685	△59.3%	
■ 営 業 外 損 益	52	34	50.9%	31	68.2%	
■ 経 常 利 益	331	406	△18.5%	717	△53.8%	
■ 当 期 純 利 益	298	281	5.8%	492	△39.5%	
■ 1株当り純利益(円)	50.61	47.82	5.8%	83.63	△39.5%	
■ 平均レート(円)	110.12	108.00	2.0%	109.14	0.9%	



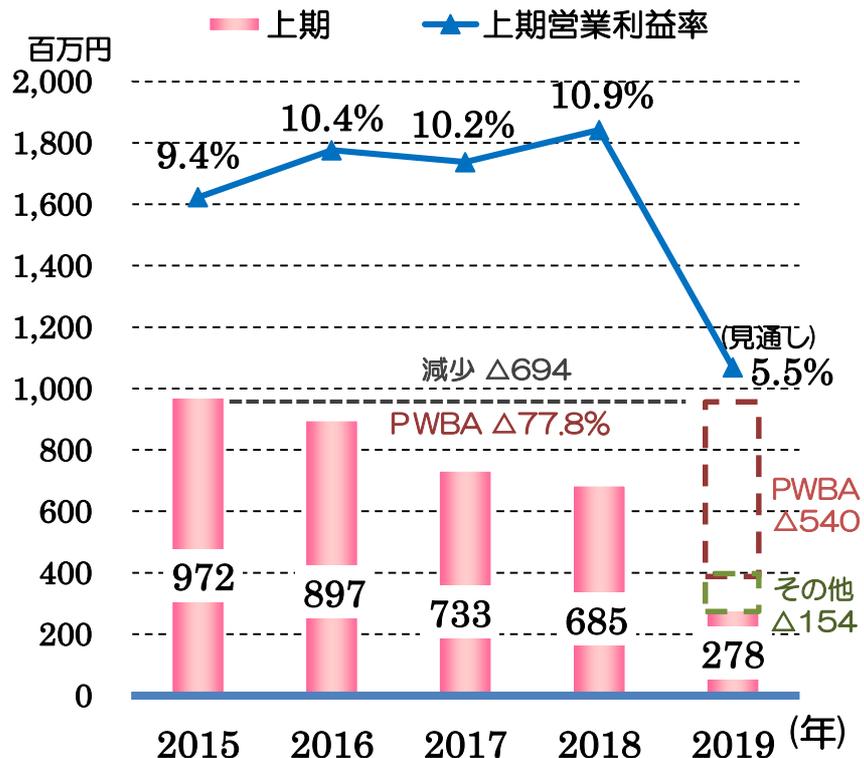
第2四半期業績推移

売上高・営業利益大幅減少により利益率は2015年度比△3.9%

売上高



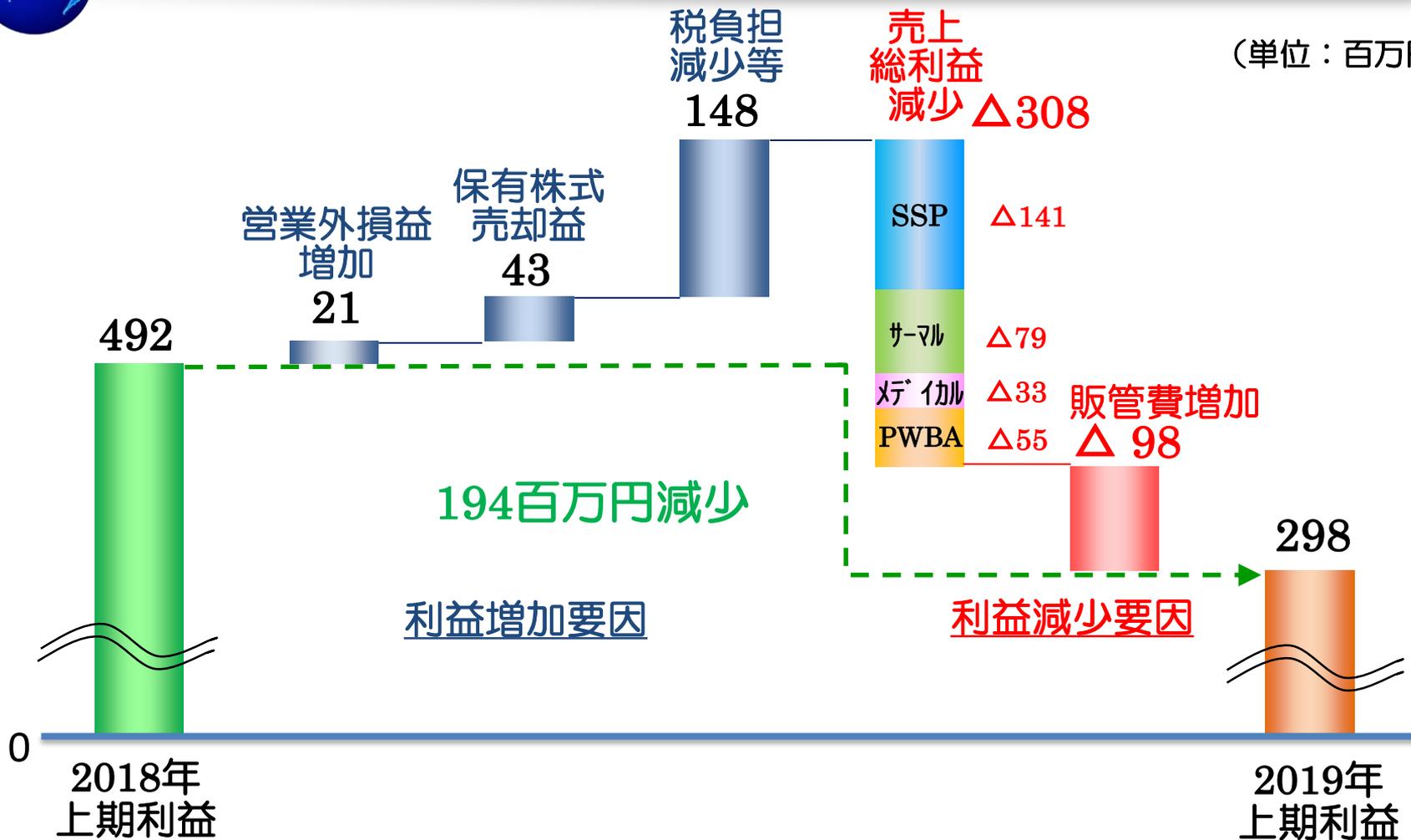
営業利益





前期比 当期純利益増減要因

(単位：百万円)



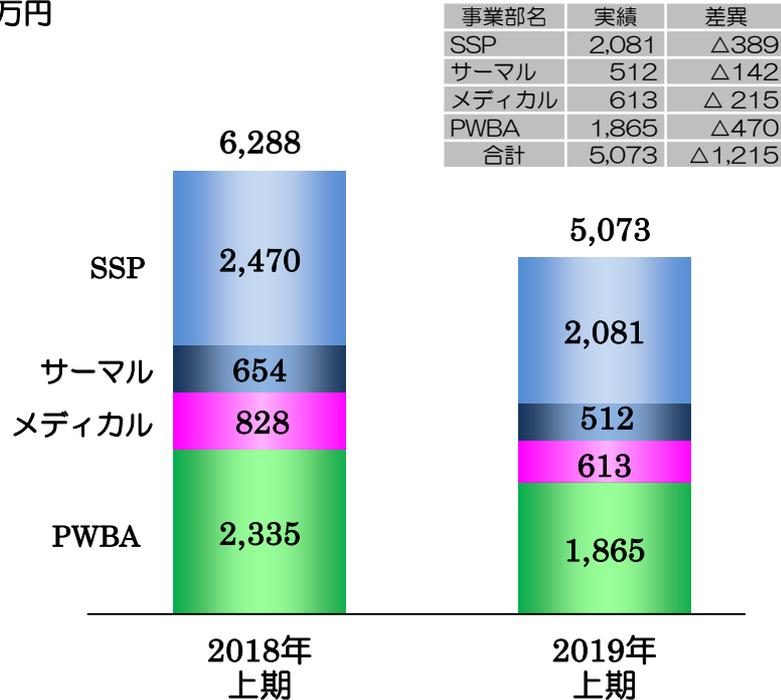
セグメント別実績



セグメント別増減明細

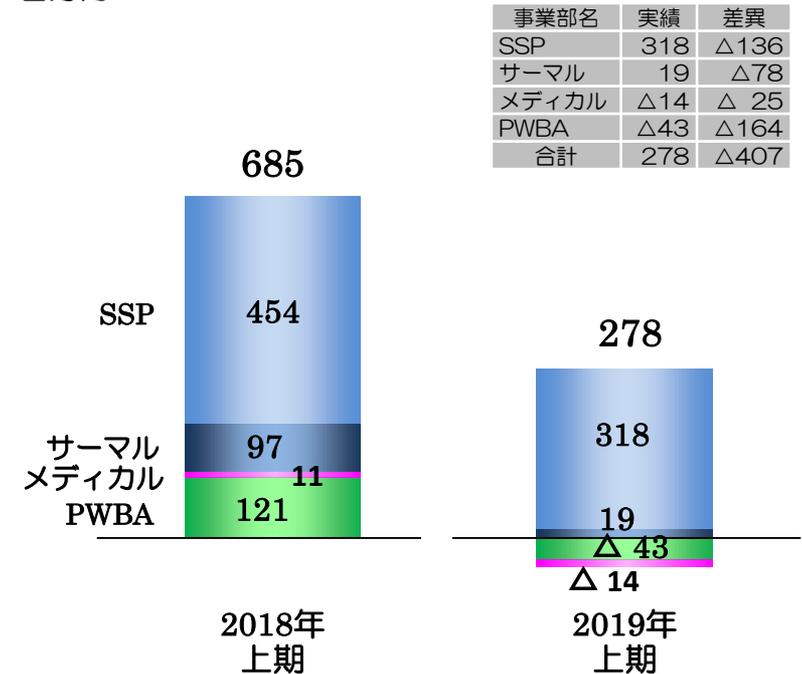
売上高の増減

百万円



営業利益の増減

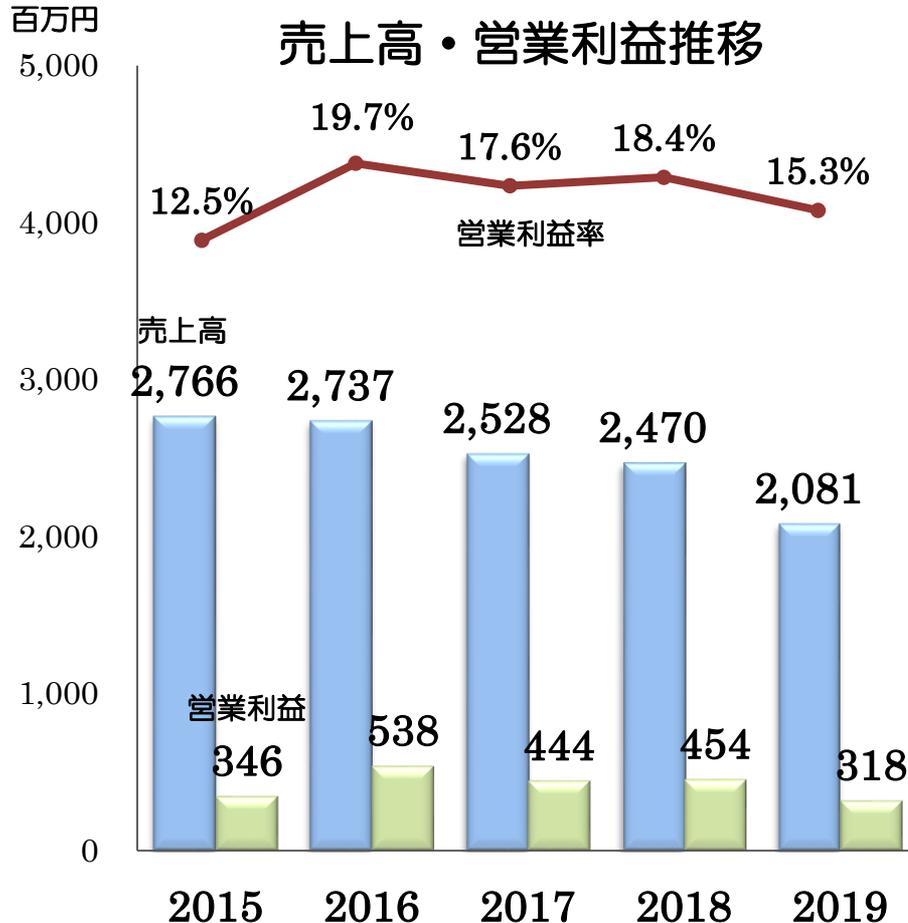
百万円



※全社費用をセグメント別に配賦



セグメント別売上高・営業利益 SSP



【減収・減益】

- ・売上高 前期比 $\Delta 15.7\%$
- ・営業利益 前期比 $\Delta 29.9\%$

1. 前期比較

(1) 売上 (約3.9億円減少)

① 基幹産業向け防災設備案件および大型工事物件受注については、大型案件を獲得するなど大幅に増加したものの、売上は前期比減少 (約 2.2億円)

② 産業用検知器

防爆型検知器の出荷は増加しているものの、半導体市況の減速により減少 (約6千万円減少)

③ 容器弁点検

前期は、法規制対応による駆け込み需要により大幅に増加していたため売上減少 (約6千万円減少)

(2) 営業利益 (約1.4億円減少)

売上総利益率は前期比約1%上昇したものの、売上高減少による販管費率上昇により営業利益は減少

2. 計画対比 (売上約57百万円減少)

半導体市況の低迷等による産業用検知器の売上減少 (約42百万円) 等による。



セグメント別売上高・営業利益 サーマル



【減収・減益】

- ・売上高 前期比 $\Delta 28.7\%$
- ・営業利益 前期比 $\Delta 80.4\%$

1. 前期比較

(1) 売上 (142百万円減少)

① 半導体製造装置用センサー (13百万円減少)

デバイスメーカー入札分の出荷が第3四半期以降に延期になったことにより若干減少

② 半導体製造装置用熱板 (67百万円減少)

半導体業界のメモリ需給の軟化による生産調整局面により売上が約25%減少

③ 温度調節器 (33百万円減少)

米中貿易摩擦の影響による中国向け販売および半導体市況の減速の影響により売上が約57%減少

(2) 営業利益 (78百万円減少)

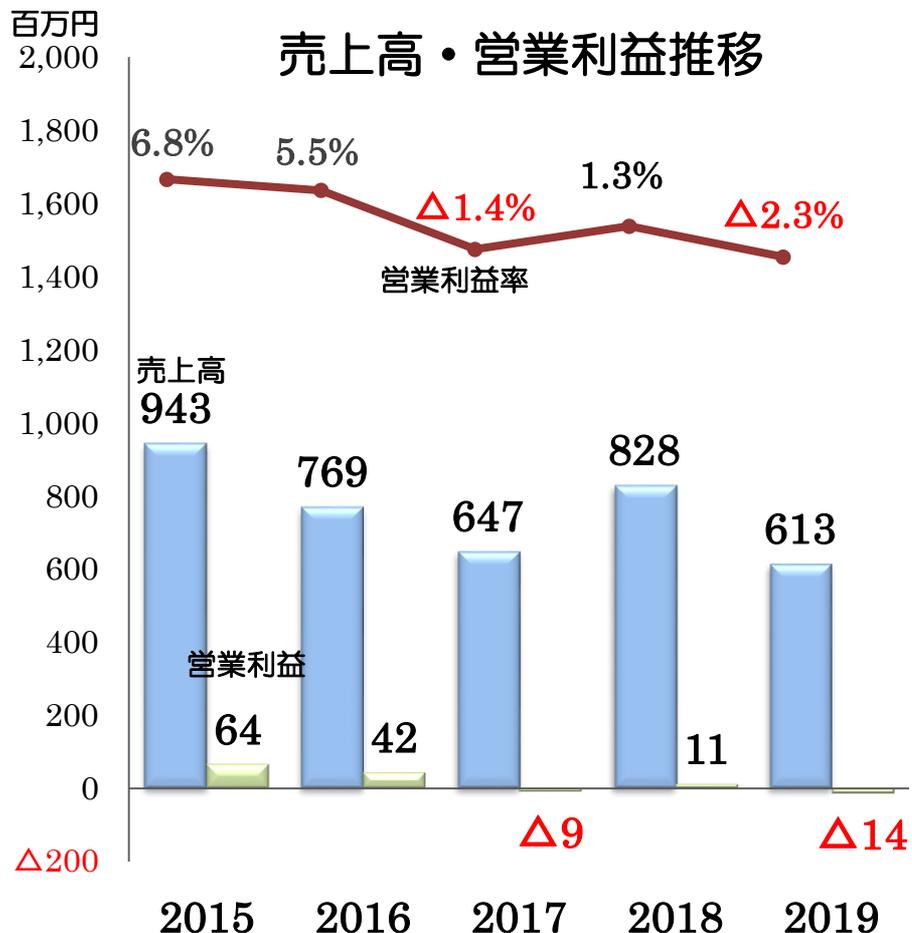
センサーの受注競争激化による利益率低下、売上減少による稼働率低下、販管費率の上昇等により営業利益率は大幅に減少

2. 計画対比 (売上 206百万円減少)

半導体製造装置用熱板が計画比32%程度下回ったこと等による。



セグメント別売上高・営業利益 メディカル



【減収・減益】

- 売上高 前期比 Δ26.3%
- 営業利益 前期比 赤字転落

1. 前期比較

(1) 売上 (215百万円減少)

① 海外向け人工腎臓透析装置 (270百万円減少)
一部出荷国への後継機種における認証取得遅延とその後の部品入手難により、売上が約52%減少

② 新規開発案件増加

客先開発中の透析装置への開発協力増加等により売上増加

(2) 営業利益 (25百万円減少)

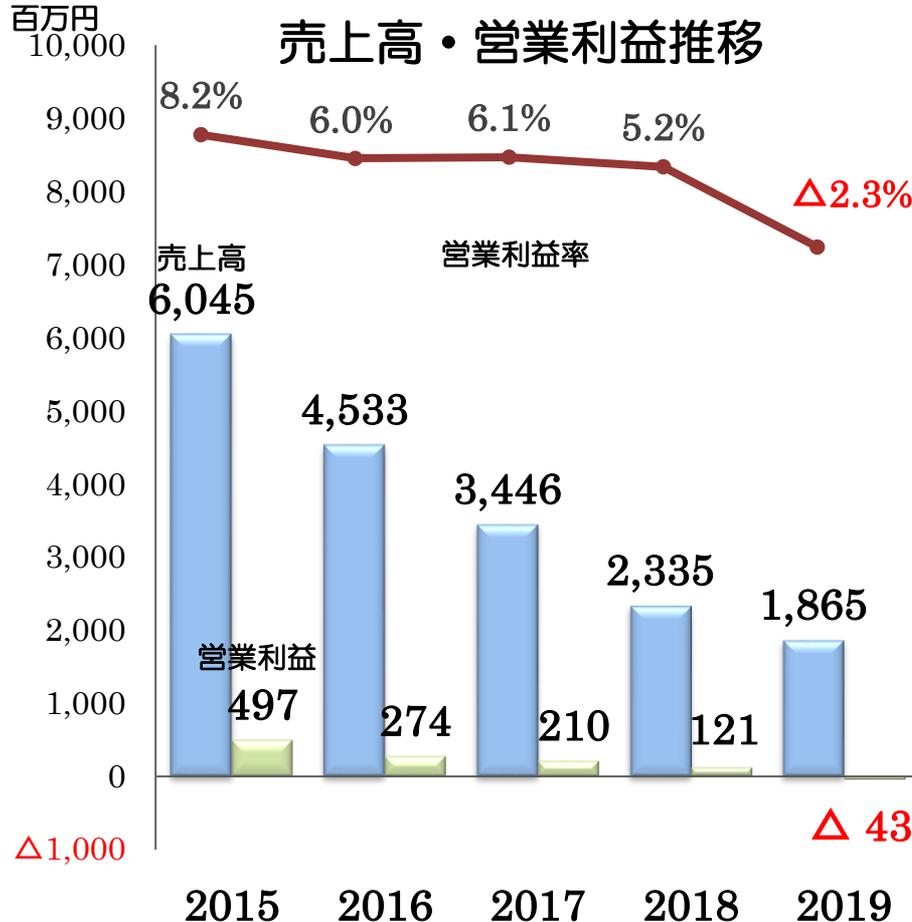
売上高減少にともなう売上総利益減少および販管費率の上昇により営業利益は赤字転落

2. 計画対比 (218百万円減少)

海外向け人工腎臓透析装置の売上が235百万円減少したことによるもの (前期比同様の理由)
(出荷計画台数600台 実績302台)



セグメント別売上高・営業利益 PWBA



【減収・減益】

- ・売上高 前期比 $\Delta 20.1\%$
- ・営業利益 前期比 赤字転落

1. 前期比較

(1) 売上 (470百万円減少)

① 海外子会社 (357百万円減少)

海外子会社における、段階的受注活動停止の影響により売上が約23%減少

② 国内向け (113百万円減少)

引き続き事務機器業界向けは減少傾向にあるものの医療機向けは堅調に推移

(2) 営業利益 (164百万円減少)

海外子会社製造委託先に対する有償支給品において、資金回収に懸念が生じたことから貸倒引当金128百万円を計上したことにより営業赤字

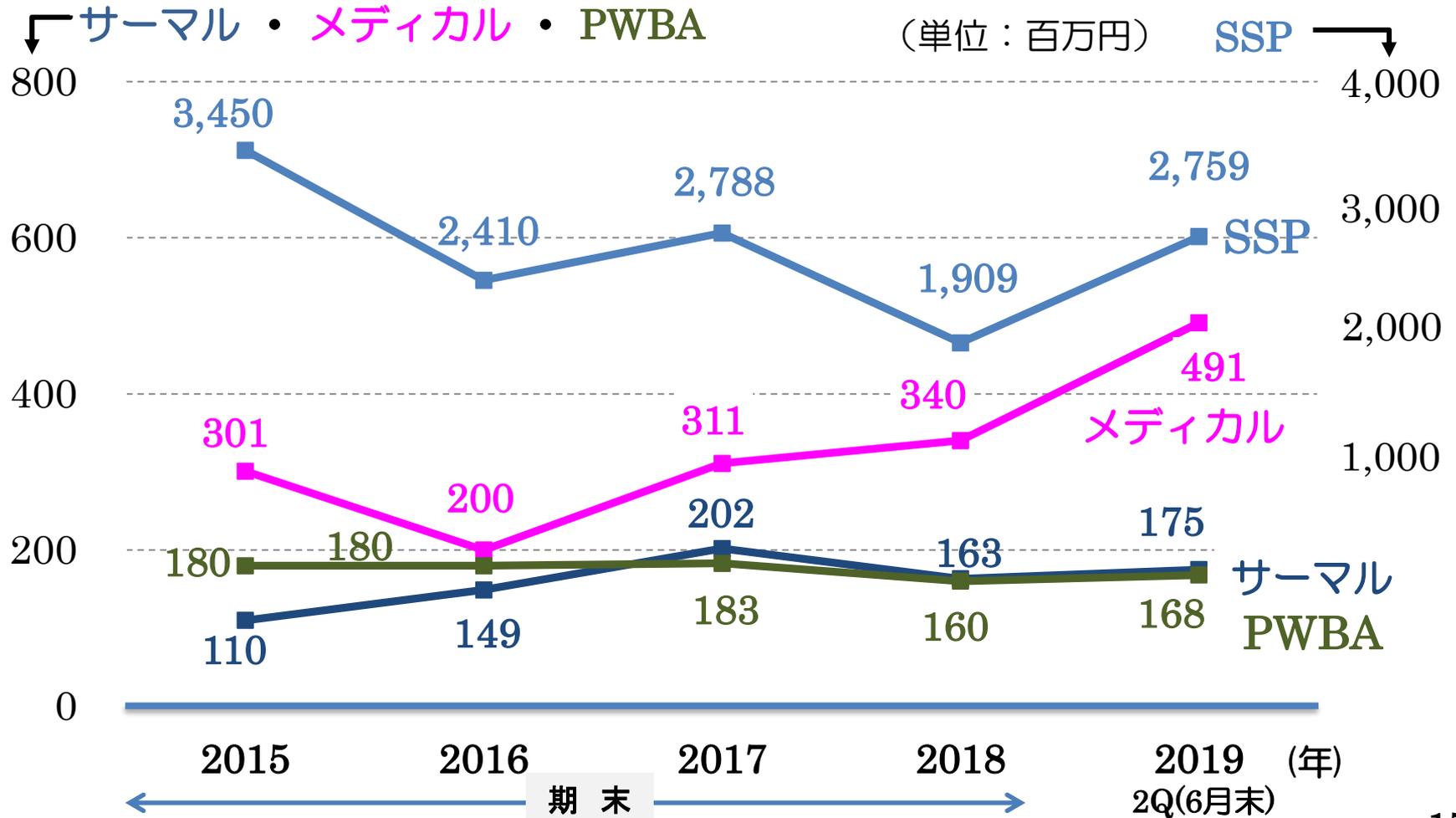
2. 計画対比 (売上45百万円増加)

国内 売上が計画対比約42百万円増加

海外 想定レートより約2円円安であったため、計画対比3百万円増加



連結部門別受注残高推移

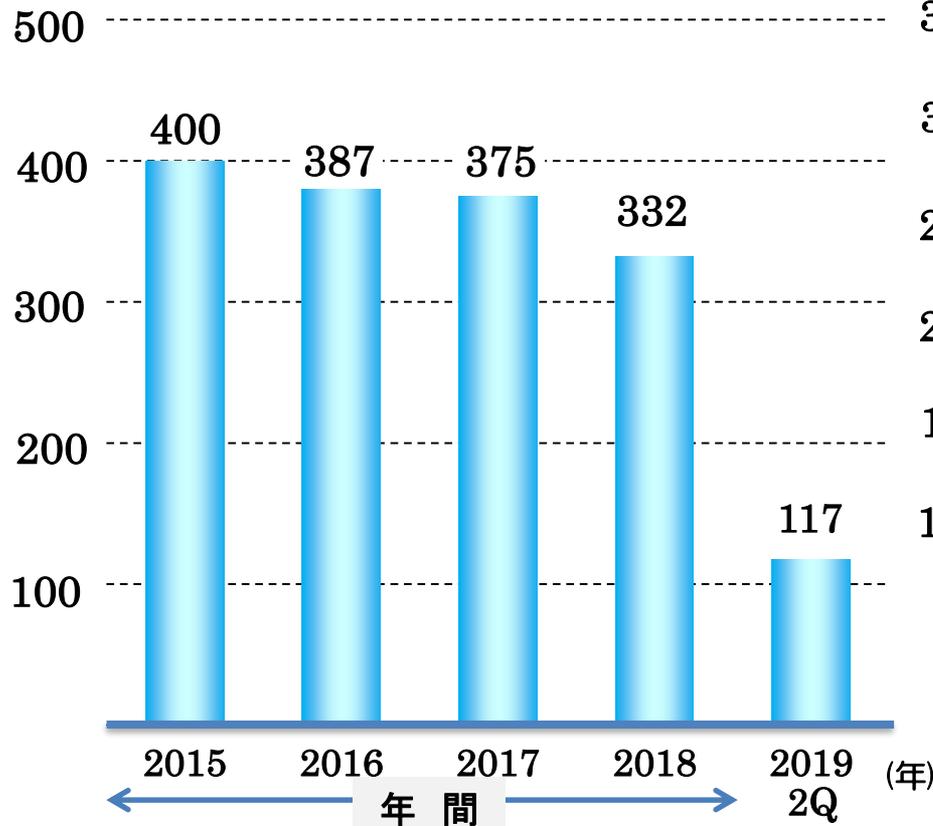


投資・財務概況・経営指標



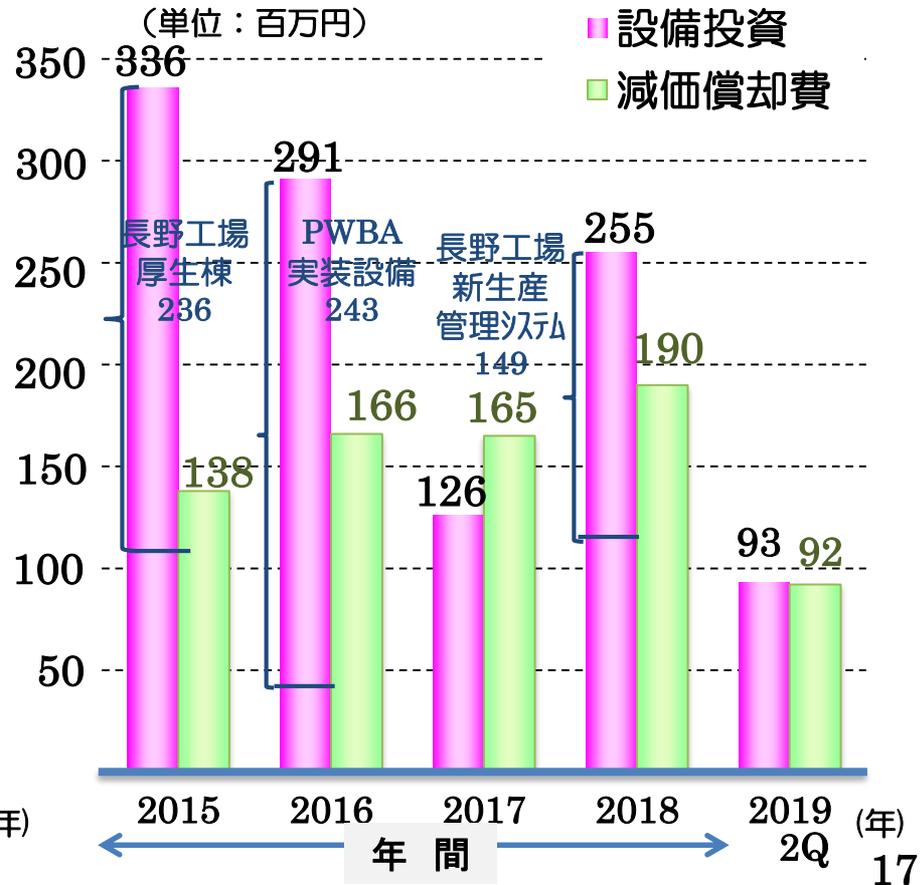
研究開発費

(単位：百万円)



設備投資・減価償却費

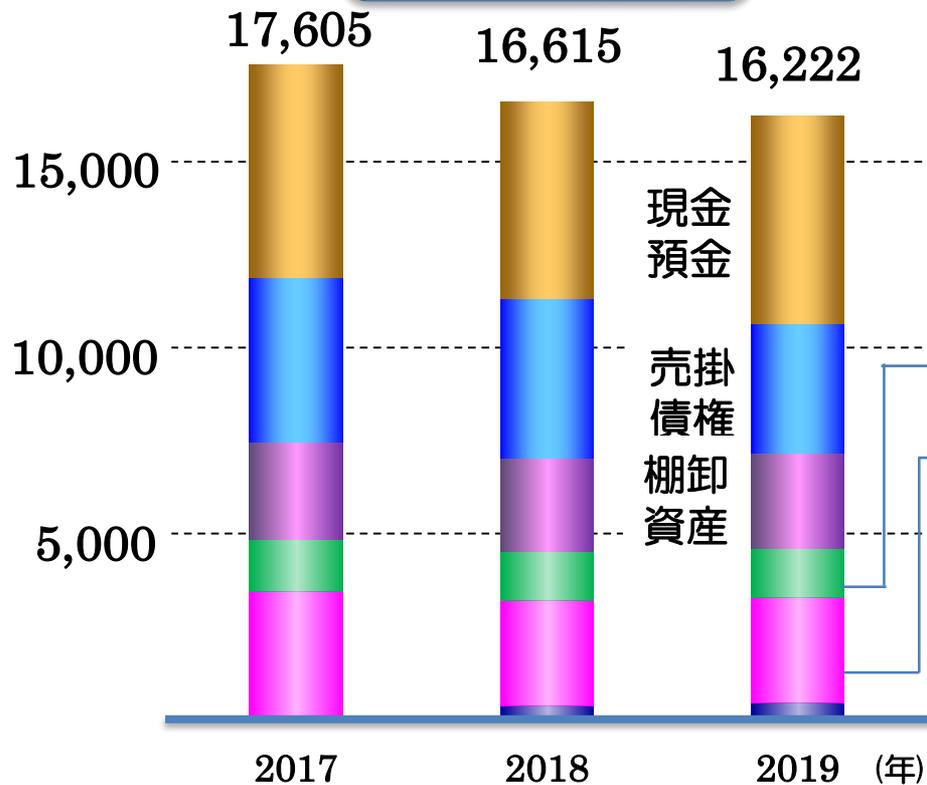
(単位：百万円)





連結貸借対照表(資産の部)

資産推移



増減内容

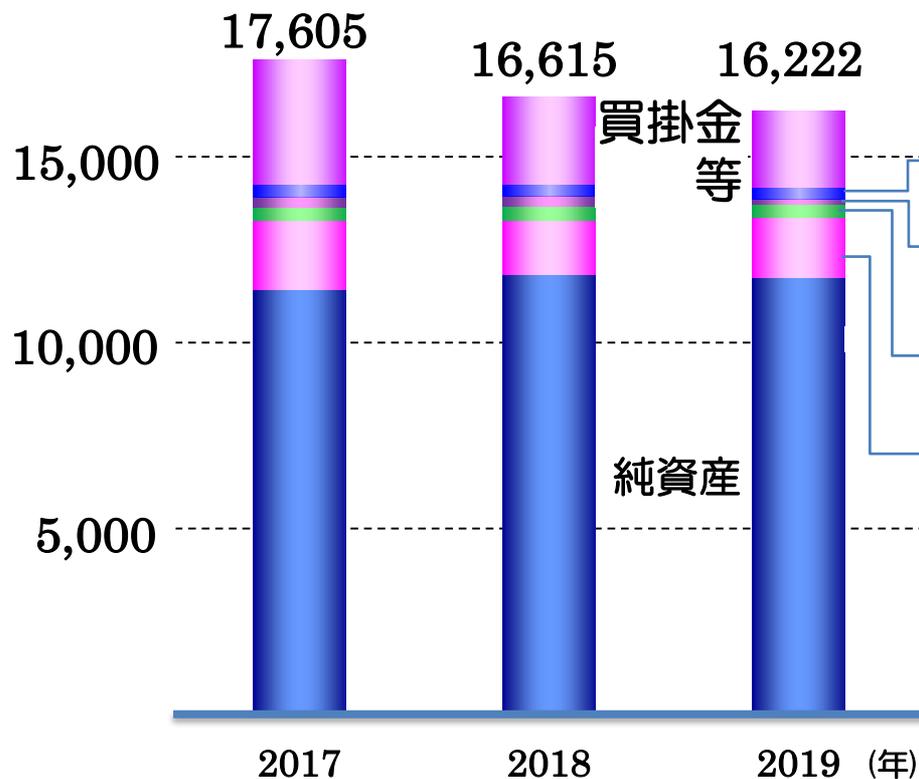
(単位：百万円)

項目	当期	前年度末	増減率
現金預金	5,565	5,287	5.3%
売掛債権	3,507	4,313	△18.7%
棚卸資産	2,548	2,496	2.1%
固定資産	1,329	1,329	0.0%
投資等	2,848	2,828	0.7%
その他	425	362	17.4%
合計	16,222	16,615	△2.4%



連結貸借対照表(負債・純資産の部)

負債・純資産推移



増減内容

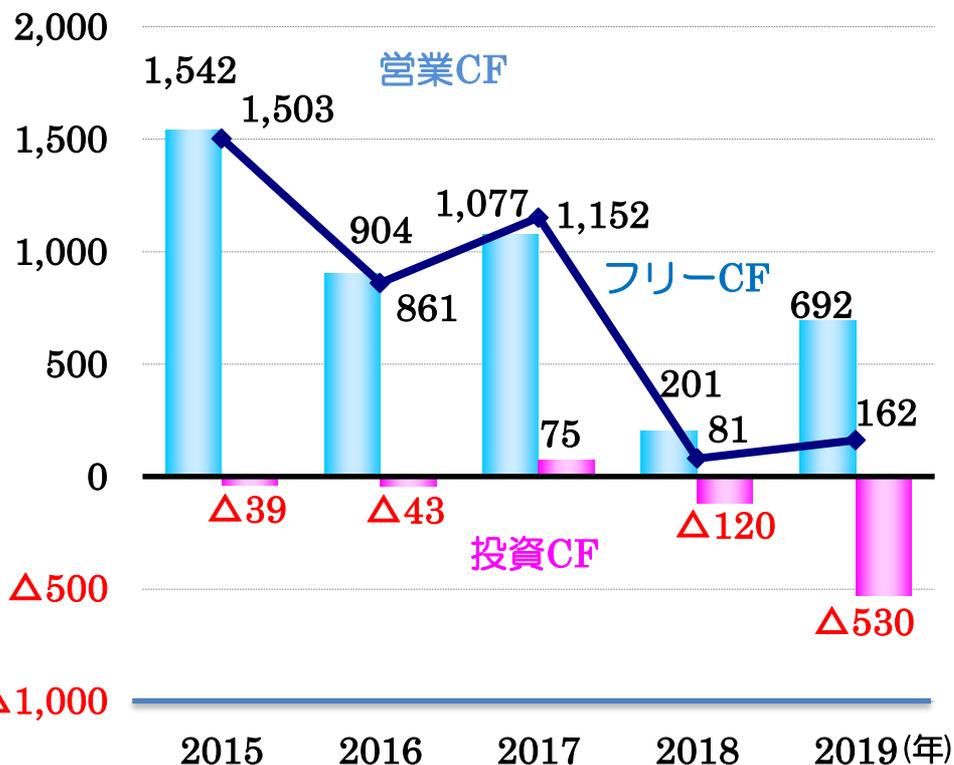
(単位: 百万円)

項目	当期	前年度末	増減率
買掛金等	2,054	2,351	△12.6%
社債	320	336	△4.8%
未払法人税等	126	257	△51.0%
退職給付	365	389	△6.2%
その他	1,604	1,462	9.7%
純資産	11,753	11,820	△0.6%
合計	16,222	16,615	△2.4%



キャッシュ・フロー計算書

キャッシュ・フロー推移



増減内容

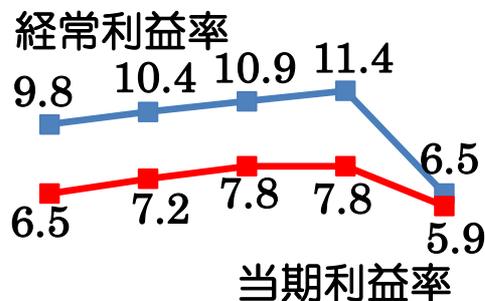
(単位: 百万円)

項目	当期	前期	増減率
営業CF	692	201	243.7%
投資CF	△530	△120	△341.7%
財務CF	△159	△146	△8.9%
換算差額	△28	△46	37.9%
合計	△25	△111	76.8%
期首残高	4,620	5,714	△19.1%
期末残高	4,595	5,602	△18.0%
フリーCF	162	81	100.0%



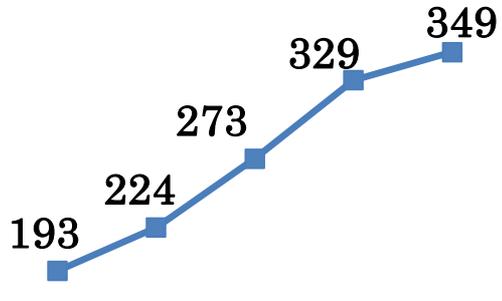
経営指標

売上高利益率 (%)



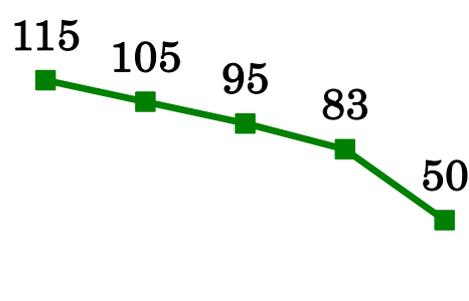
2015 2016 2017 2018 2019 (年)

流動比率 (%)



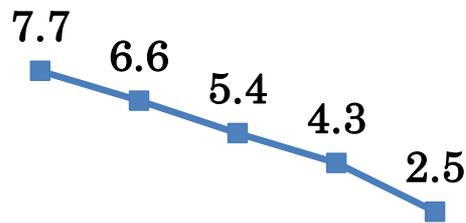
2015 2016 2017 2018 2019 (年)

1株当り純利益 (円)



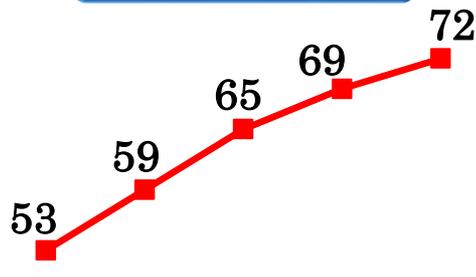
2015 2016 2017 2018 2019 (年)

自己資本利益率 (%)



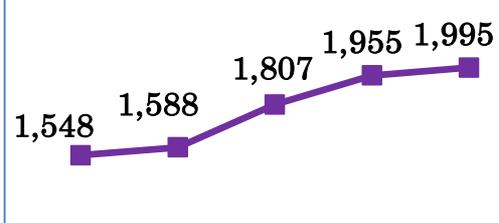
2015 2016 2017 2018 2019 (年)

自己資本比率 (%)



2015 2016 2017 2018 2019 (年)

1株当り純資産 (円)



2015 2016 2017 2018 2019 (年)

3. 2019年度 通期連結業績見通し

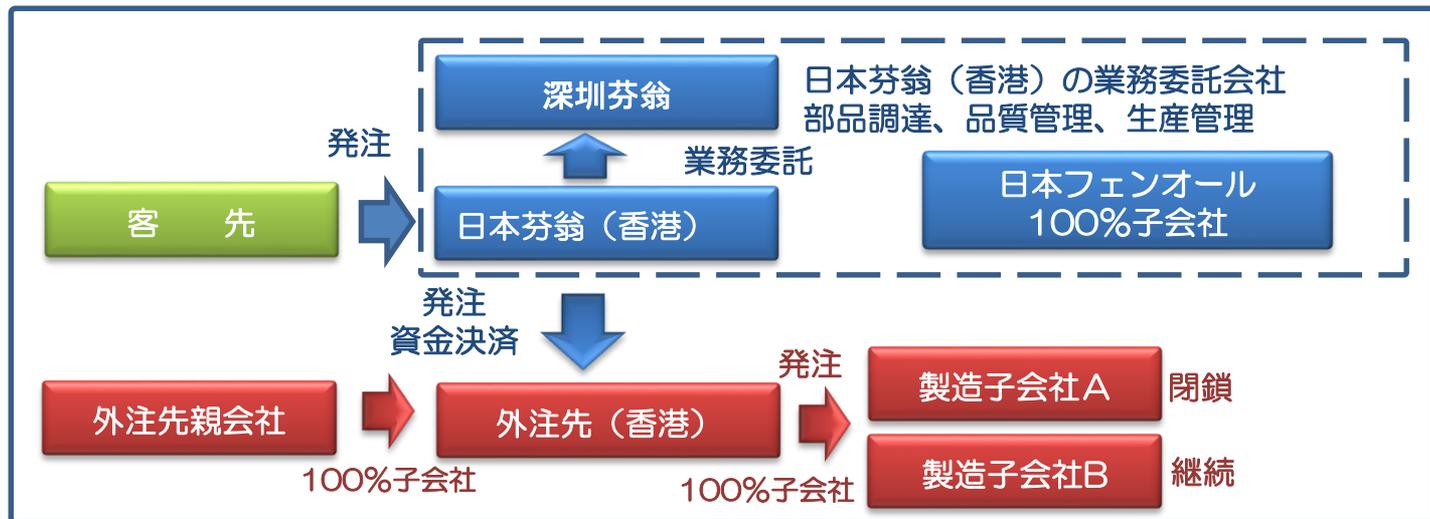


海外子会社受注活動停止について

9月3日付、『子会社受注活動停止のお知らせ』に記載のとおり、10月以降の出荷停止

1. 受注活動停止の経緯と今後の方針について

① 海外子会社取引関係図



② 受注活動停止の経緯

- ・外注先が製造子会社Aを閉鎖、Bに集約し経営効率化を決議
- ・当社グループは、地理的關係もあり製造子会社B以外に新規の外注委託先の検討開始
その間、製造子会社Aにて生産継続を依頼（半年から1年間）
- ・その後、製造子会社Aでの生産継続リスクが大きいと判断し、受注活動継続を断念
- ・外注先親会社が9月2日付『事業活動停止』、今後、自己破産申請予定



海外子会社受注活動停止について

2. 受注活動停止の影響額

① 2018年12月期業績

(単位：百万円)

項目	連結実績①	PWBA事業②	PWBA事業の内 海外子会社③	海外子会社 比率③/①
売上高	12,542	4,561	3,155	25.2%
営業利益	1,424	221	132	9.3%

② 今期の売上、営業利益・経常利益影響額

10-12月分売上見込額 9億円減少 営業利益・経常利益見込額 5千万円減少

③ その他特別損失

債権回収不能見込額 約4.8億円

その他、子会社受注活動停止にかかわる費用は現在、精査中

上記②・③は通期業績見通しに含まれておりません。



2019年度連結計画サマリー（減収減益）

売上高 約9億円、営業利益・経常利益5千万減少見込
債権回収不能見込額 約4.8億円等については精査中

（単位：百万円）

計画項目

前期比

計画項目	2019	2018	
	予想	実績	増減率
■ 売上高	10,805	12,542	△13.8%
■ 売上総利益	2,620	3,366	△22.2%
■ 販管費	2,070	1,942	6.6%
■ 営業利益	550	1,424	△61.4%
■ 営業外損益	78	73	6.8%
■ 経常利益	628	1,497	△58.0%
■ 当期純利益	505	1,169	△56.8%

※想定為替レート：1USドル=108円



全社見通し

業績の推移（実績・予想）

(利益：百万円)



(売上高：百万円)



(予想)

【減収・減益 予想】

- 売上高 前期比 $\Delta 13.8\%$
- 営業利益 前期比 $\Delta 61.4\%$

- SSPは、受注は大幅増加見込みであるが、売上は来期以降のため、売上 3.8億円減収、営業利益 4.4億円減益
- サーマルは、第三四半期以降熱板が回復傾向にあるものの、売上 2.5億円減収、営業利益 1.5億減益
- デバイスは、第三四半期以降、出荷が順調に推移すると予測。売上 0.7億円減収、営業利益 0.1億減益
- PWBAは、10月以降国内事業の売上のみ。売上 10億円減収、営業利益 2.6億円減益

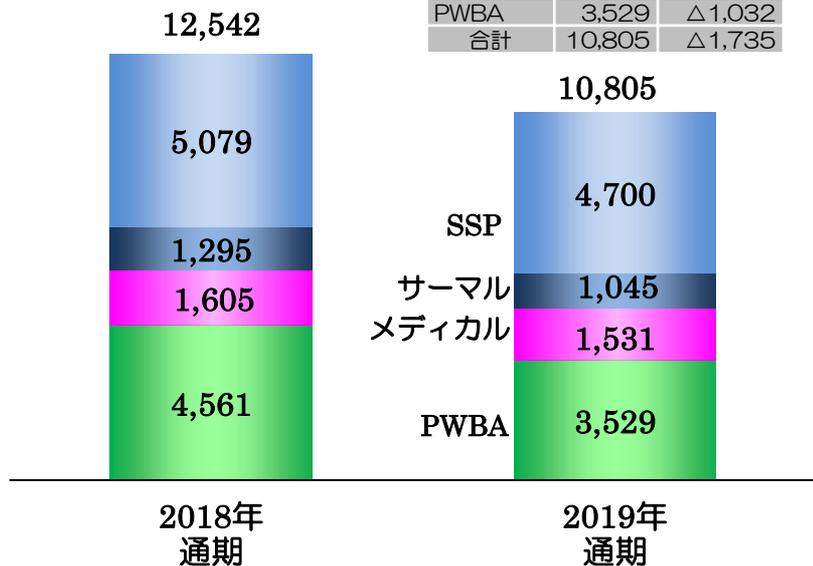


セグメント別増減明細

売上高の増減

百万円

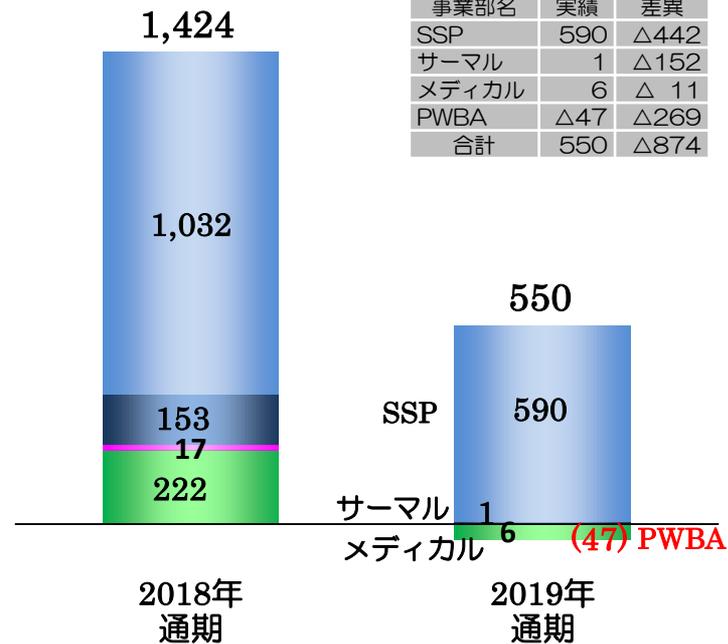
事業部名	実績	差異
SSP	4,700	△379
サーマル	1,045	△250
メディカル	1,531	△74
PWBA	3,529	△1,032
合計	10,805	△1,735



営業利益の増減

百万円

事業部名	実績	差異
SSP	590	△442
サーマル	1	△152
メディカル	6	△11
PWBA	△47	△269
合計	550	△874



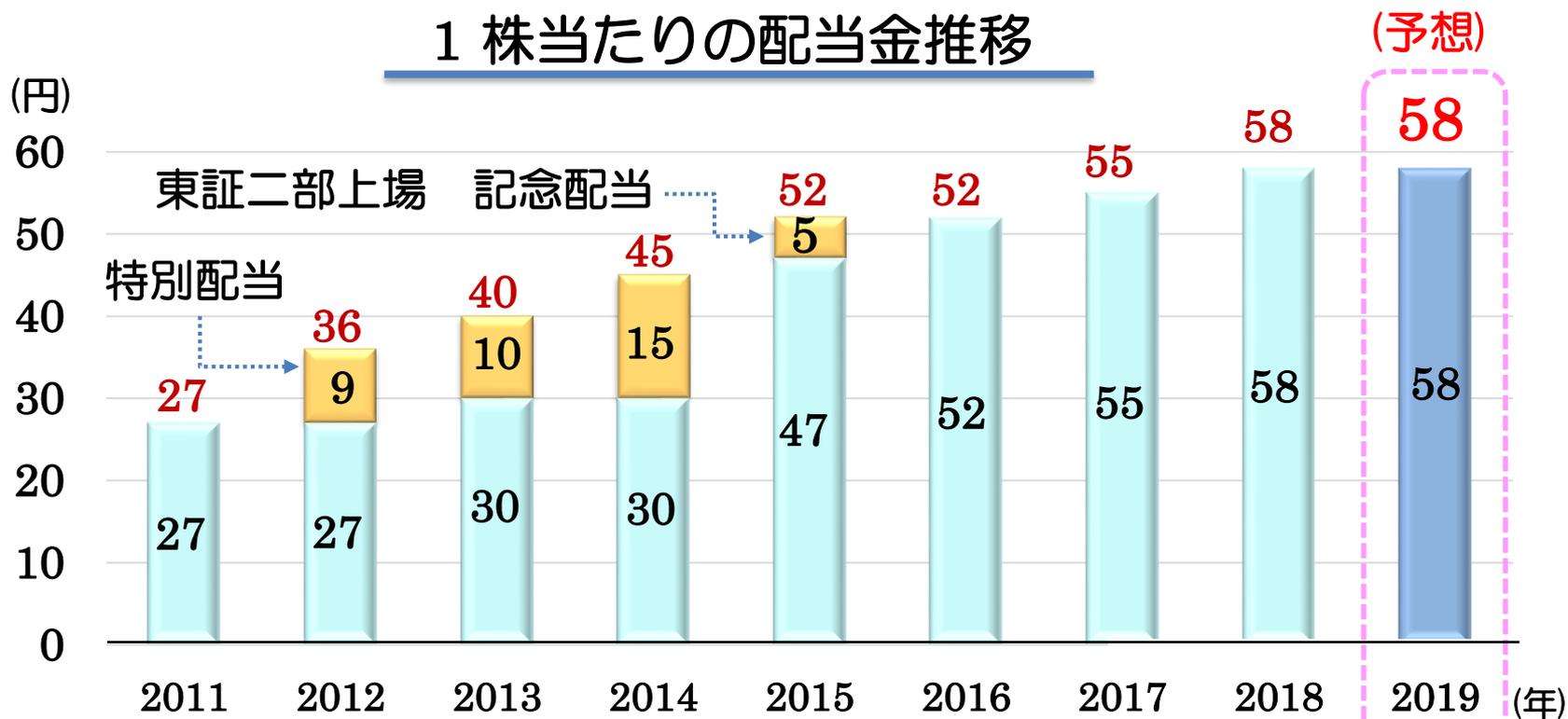
※全社費用をセグメント別に配賦

2019年度 配当について



配当金の推移

1株当たりの配当金推移



当期純利益 (百万円)	256	779	874	1,009	1,158	1,073	1,073	1,169	505
配当性向(%)	62.1	27.2	26.9	26.2	26.4	28.5	28.5	29.2	67.7

4. 中期経営計画



持続的成長の実現

SSP

- オンリーワン製品の市場浸透
- 原子力発電所向けビジネスの拡充
- 差別化できるガス消火システム開発
- 安定収益が見込めるメンテナンス営業の更なる強化

メディカル

- 主要顧客からの顧客満足度向上による売上アップと収益拡大
- 第一種医療機器製造販売業許可を生かして新製品受託開発案件量と販売実績を積み上げる

研究開発

- オンリーワン製品を生み出す発想力を高める
- 開発技術の向上
- 開発速度の向上と開発納期の遵守

サーマル

- 半導体業界におけるシェア拡大
- オンリーワン製品を開発する

PWBA

- 売上高急減に対応した生産体制の再構築
- 生産コストの低減により新規顧客からの受注を増やす

工場

- 現在の低生産性状態からの脱却
- 人員体制を見直し作業効率の改善による効率性向上



「2017-2019年度」中期経営計画総括

現中期経営計画達成を断念し、「2020-2022年度」新中期経営計画を抜本的に見直す

計画達成状況

- ・外部環境の変化に対応できず、売上高大幅減少
- ・サプライヤー管理の問題もあり外注先が破綻、大幅な事業整理損失計上

主要因

① 戦略

市場・客先の厳しい景気動向への対応が遅れ、明確な戦略が打ち出せなかった

② 製品開発

十分な開発人材リソースを投入できないこともあり、新しい収益の柱となる新製品開発が生み出せなかった

③ 組織体制

SSP内における効率的な施工管理体制が充分にとれず、また、海外販売体制構築も遅れている

④ 人事制度

人事・教育・評価制度の問題もあり、社員のモチベーションを十分に引き出せなかった

⑤ 危機管理

海外子会社に対する本社支援が弱く、リスクヘッジ不足であった。

これまで売上減少に対し、コスト削減と効率化で対応してきた。そのため、将来への投資不足により、大幅な減収・減益となった。



「2020-2022年度」新中期経営計画 中長期方針

当社の現状

■ 市場環境変化、競争激化等により売上高が大幅に減少

既存顧客中心の販売、受託開発中心の開発となっており、短期的な利益は確保しているものの、『持続的な成長の実現』への投資不足となっている。

考え方・認識 の変化

■ 中長期的視点による取り組みの強化

『持続的な成長の実現』に向け、中長期的な取り組みとして、企業体質を強化することにより、企業価値向上を目指していく。

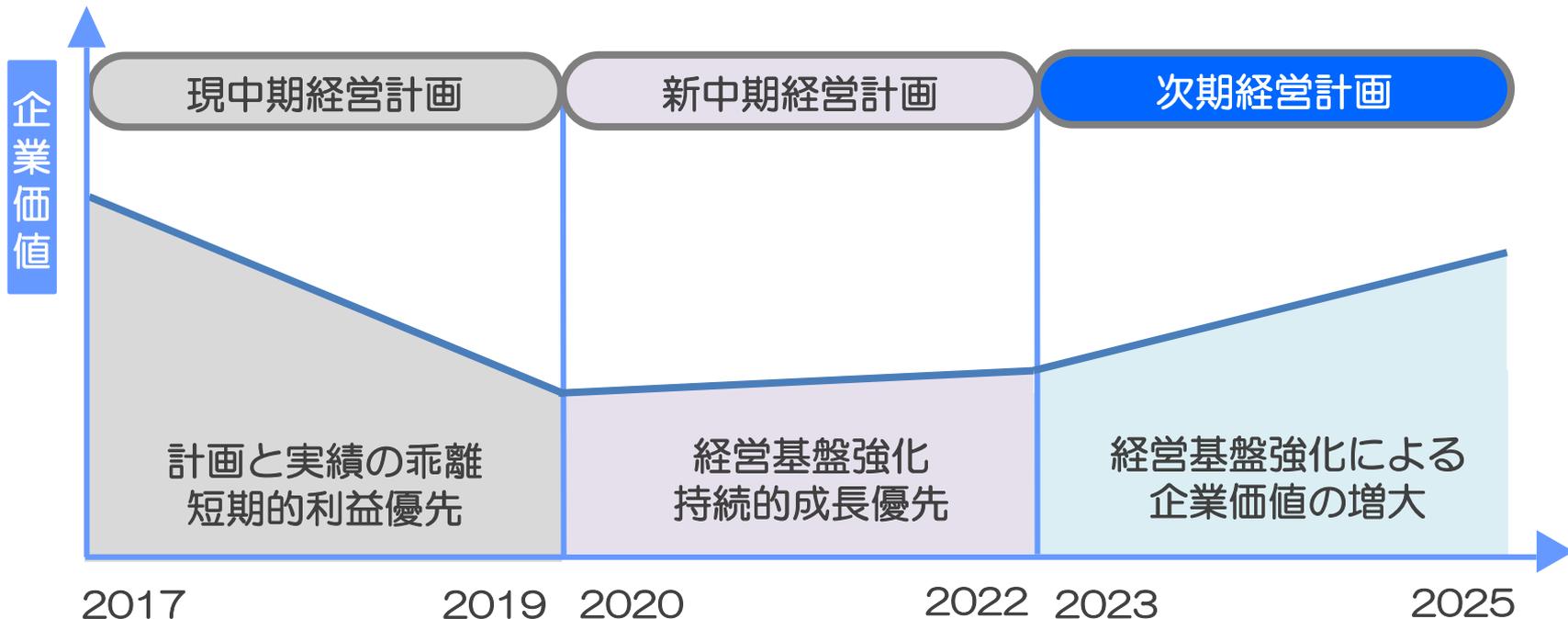
中長期方針

■ 規模拡大をあせらず、企業体質強化に重点をおく

中長期的な企業価値向上に重点をおき、経営基盤強化への投資を積極的に取り組むことにより、企業体質を強化していく。
投資対象：人材強化（特に技術系・営業系）を最優先



「2020-2022年度」新中期経営計画 中長期方針



利益拡大への取組み

収益力・企業価値（体質改善）強化に向けた取組み

経営基盤強化を中心に新中期経営計画を策定する



「2020-2022年度」新中期経営計画への課題と対策（全社）

① 開発力

開発力を強化するため当分野への人材投資を実行していく。

② 海外拠点

海外の拠点を設置して海外営業人材を投入して受注実績に結び付ける。

③ 業務提携

シナジー効果を意識した他社とのアライアンスを重視していく。

④ 人事制度

人事政策を重視 人事制度、教育制度、評価制度を見直し、新時代に即した社員の意欲を引き出す仕組みに変えていく。

⑤ 人材育成

人材の質を底上げして多面的な能力の人材を育成して、小さな筋肉質の本社組織を構築する。

⑥ 危機管理

BCP（事業継続計画）を意識した投資を実行していく。

⑦ 事業領域

企業価値向上のため、事業領域の選択と集中に取り組んでいく。



「2020-2022年度」新中期経営計画への課題と対策（事業分野別）

SSP

差別化された新製品の拡販強化
(1)Fシリーズ、防爆煙感知器のラインアップ増強および海外拡販の強化
(2)HFC227eaに続く新ガス消火システムの開発

サーマル

半導体市況に左右されない経営基盤を築く
非半導体分野の新製品開発

メディカル

透析装置以外の独自性のある新製品開発に注力する

PWBA

顧客満足度を高め転注されない営業を目指す

5. 新製品開発状況および出荷実績



新製品の開発状況

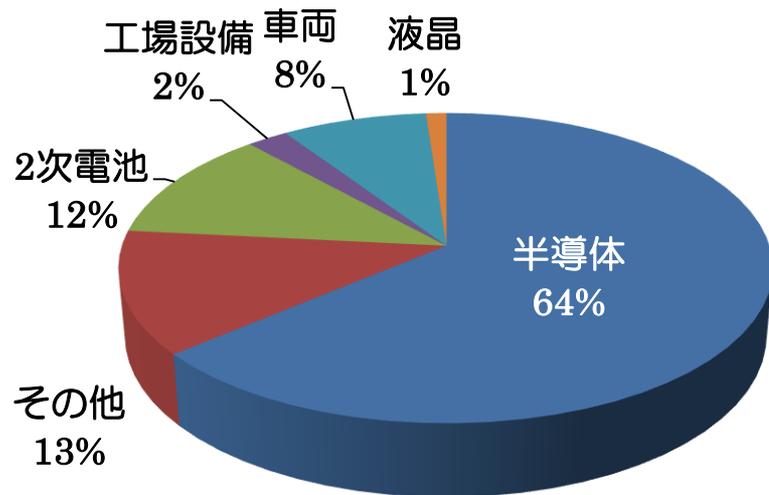
品名	特徴	進捗状況および予定	外観	発売日
船舶向防爆型 煙感知器	船舶にも防爆性能を求められる場所があり、 耐圧防爆型では世界初となる。	販売上の優位性を高めるため日本の消防検定も追加取得することとした。		2020年 9月
防爆型3種 煙感知器	防爆性能を求められる場所でシャッター、 防火扉等の連動用感知器は3種の煙感知器が 必要となる。	5月 工場引継ぎが完了した。		2019年 10月
Fシリーズ 受託評価取得	Fシリーズは性能、形状等が消防法の範疇に 納まらない為、現在は未検定品です。 Fシリーズ用に新たな基準を検討、評価し、国 のお墨付きをもらう。	受託評価取得による市場性を調べた結果、ニーズが高くないと判断し、方針を改めたため中止。		—
防爆型煙感知器 海外展開	防爆型煙感知器でFMの他にATEXやIECEXの 規格を取得し、米国・欧州・アジアを中心と した海外への販売を可能とする。	手続きで遅延したが模擬監査を終え本審査に向けて最終段階。		2019年 12月予定
抜針センサー	ノイズに強く、誤動作の恐れがないシンプルな 機構のセンサーで透析装置と連動し、抜針事故 を防ぐ。	より確実な検出方法とする 為センシング方式を根本見 直し中。		2020年 予定

品名	コンソーシアム	コンソーシアムの動き	当社の動き	発売日
IoT	FIELD System EDGE CROSS	<ul style="list-style-type: none"> 各コンソーシアムは会員数を増やしている。 開発キットのバージョンアップなどで進展。 基本ソフトの出荷数を増やしている。 ストアの品ぞろえはまだまだ。 	<ul style="list-style-type: none"> 他社との協業を視野に 当社の機器のIoT商品戦略を中期計画に盛り込む。 煙検知器の 無線LAN化技術は一応の成果を得た。 	見直し



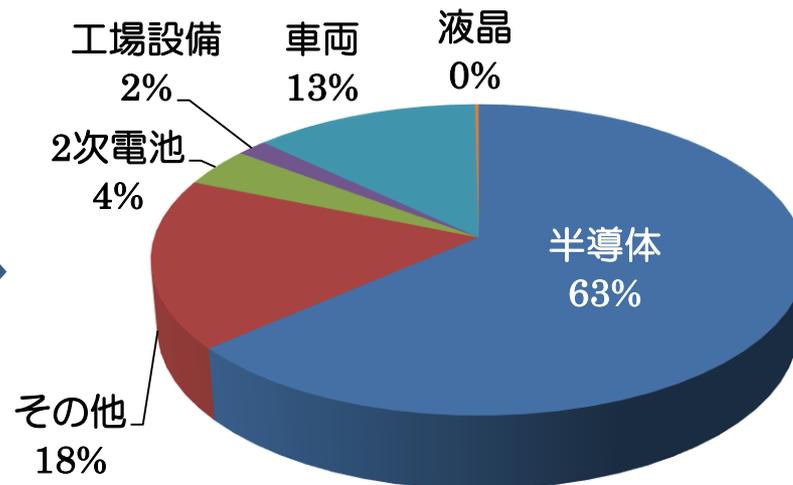
Fシリーズ（産業用検知器）の納入実績

2018年 納入業界



売上 323百万円

2019年6月末 納入業界



売上 137百万円

販売割合が増加した先

- ・車両向け
- ・その他（風車、印刷機）向け

販売割合が減少した先

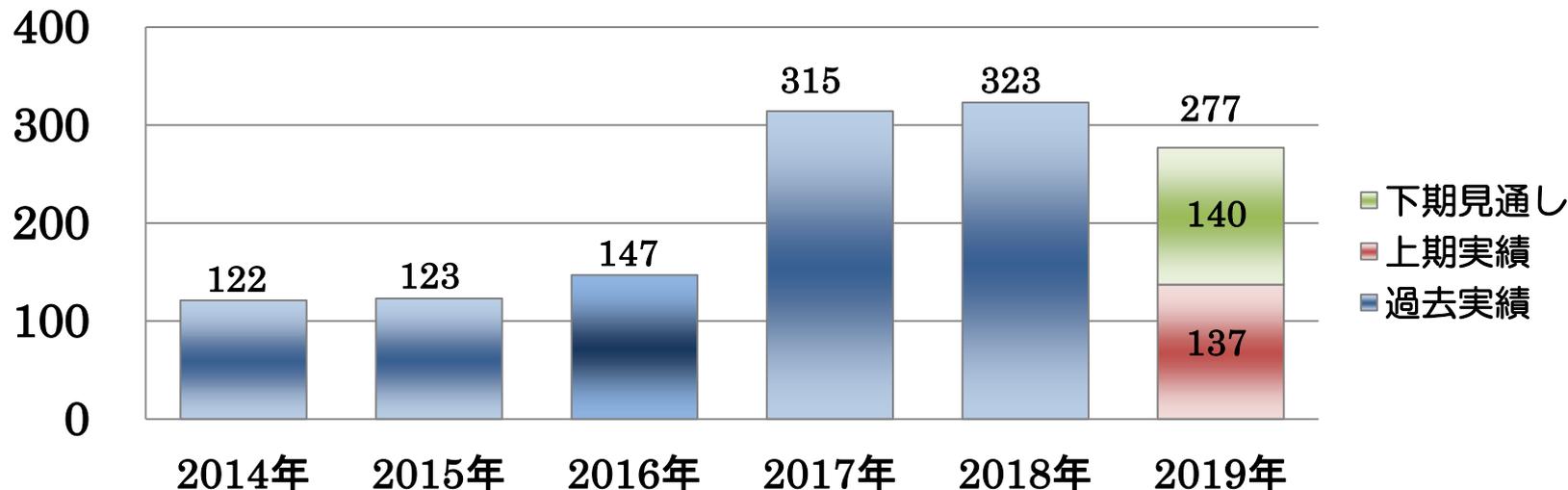
- ・リチウム電池製造メーカー向け



Fシリーズ（産業用検知器）の売上実績

Fシリーズ売上高推移 （2019年6月末時点予測）

（単位:百万円）



【2019年度売上予測】 277百万円

（重点販売先）

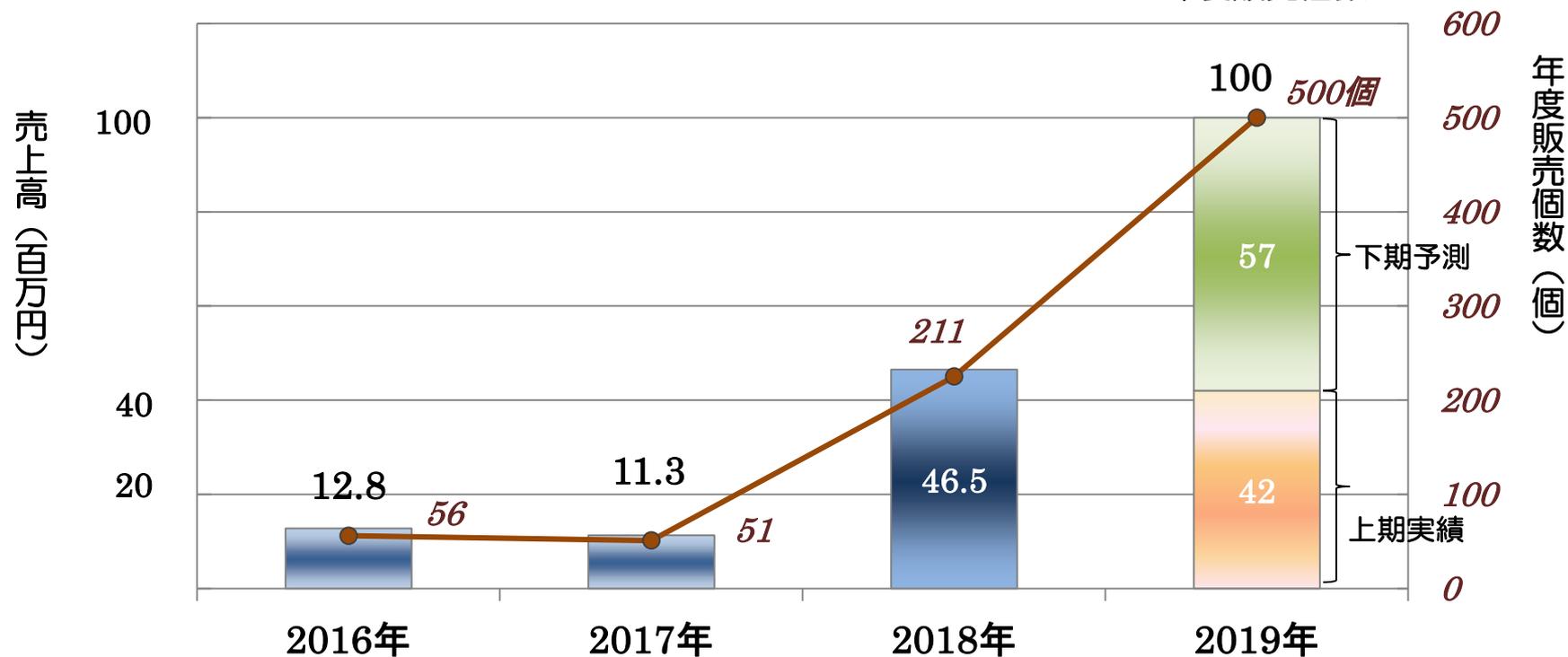
- ① 半導体市場向け
- ② 電力基幹設備向け（原子力施設含む）
※工期延期案件についても継続受注
- ③ 海外市場向け（台湾、中国、東南アジア）
- ④ 工場向け（保全対策、防災対応、IoT化）
※鉄鋼、化学、電池メーカー工場設備
- ⑤ 車両、搬送機、工作機器向け



耐压防爆型煙感知器の売上実績

耐压防爆型煙感知器売上高推移
(2019年8月末時点予測)

- 実績
- 上期実績
- 下期見通し
- 年度販売個数



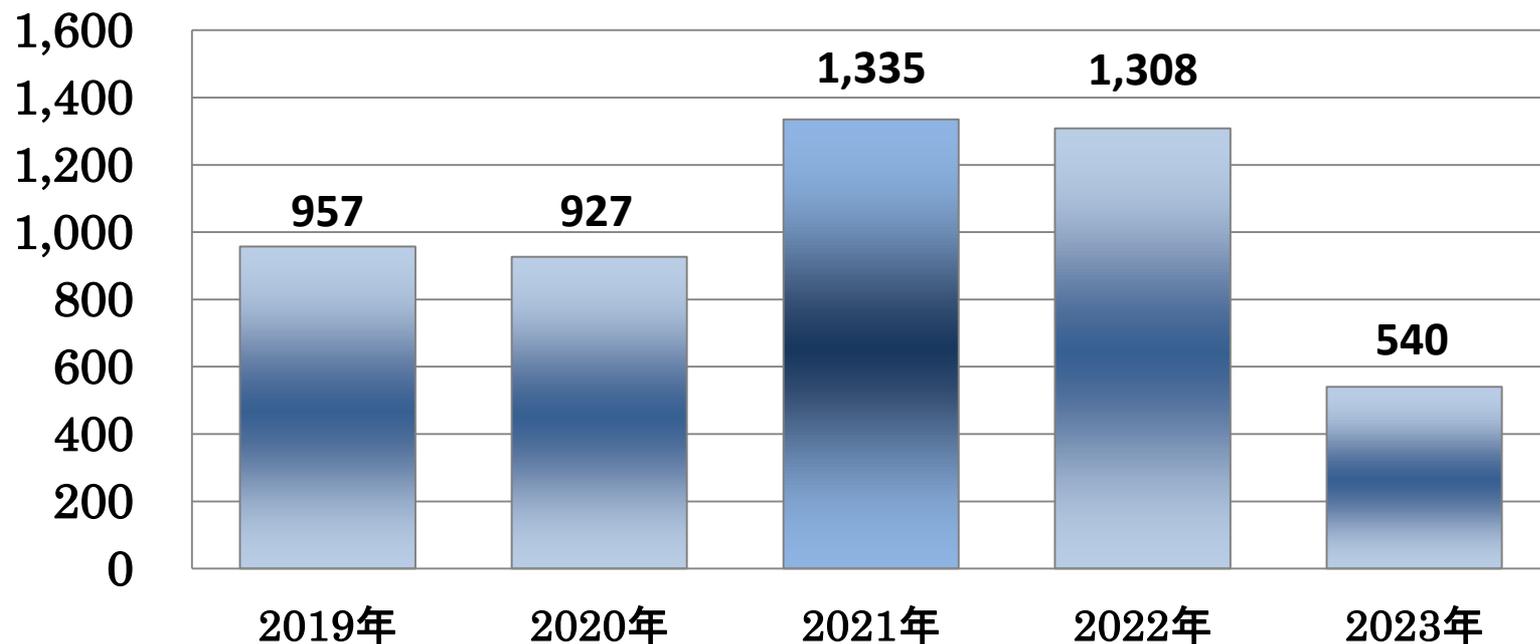


特殊防災設備（原子力発電施設向け）の受注見通し

今後5年間で 50億円程度の案件量が見込める

(単位:百万円)

原子力発電所向け受注見込



ご清聴ありがとうございました。

2019年9月24日

日本フェンオール株式会社

■ 注意事項

本資料に記載されている内容は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社が作成したものでありますが、特に見通し情報等につきましては、市場環境、為替レート等々様々なリスクや不確実性を内包しておりますので、当社の予測とは異なる可能性があります。

■ お問い合わせ先

日本フェンオール株式会社

執行役員 管理統括部長 田原 康治

E-mail : yasuharu.tahara@fenwal.co.jp

住 所 : 〒102-0072

東京都千代田区飯田橋一丁目5番10号

電 話 : 03-3237-3561