

2018年度 上期決算説明会

2018年12月6日（木）
株式会社パイオラックス
（コード：5988）
代表取締役社長 島津幸彦

目 次

1. 中期経営計画（2018～2020年度）
2. 業績推移
3. 中間期のトピックス
 - －①海外事業への取り組み
 - －②取引先の多角化
 - －③国内設備投資
 - －④技術開発
4. 医療機器事業の現況と展望

中期経営計画

(2018～2020年度)

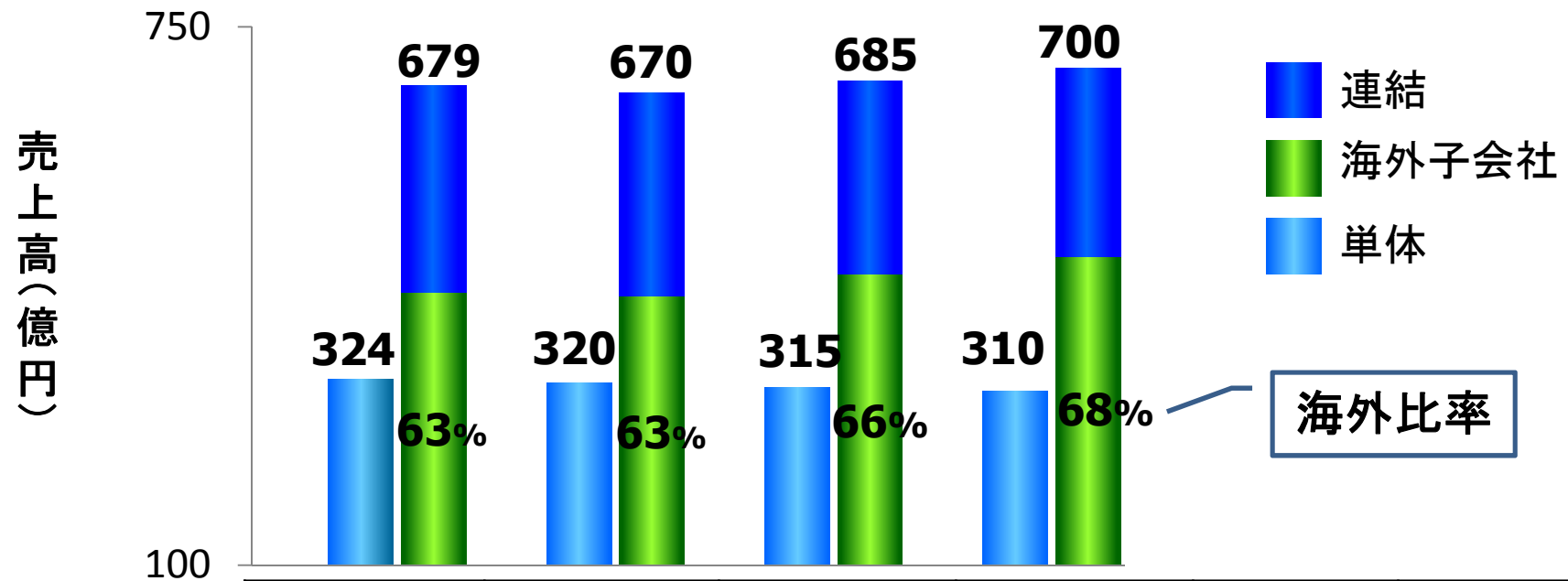
1. 中期資本政策指標

	17年度(実)	18年度 (見込み)	20年度
ROE	9.9%	8.1%	12%
連結配当性向	19.8%	22.4%	25%

2. 多角化推進戦略の目指す指標

地 域	北米／アセアン／中国／欧州 = 3 : 3 : 3 : 1
商 品	① 成長戦略商品を海外OEM拡販につなげる 成長戦略商品 : 成熟締結商品 3 : 7 ⇒ 4 : 6 へ (燃料系・開閉機構部品) (ファスナー・駆動系・ハーネス部品) ② 将来商品群 (環境対応部品、自動化運転、安全対応部品) の構築
顧 客	海外OEM 向け販売比率 15% (100億円) 目標
事 業	医療事業 構成比率 6%⇒10%目標

中期経営計画 売上高

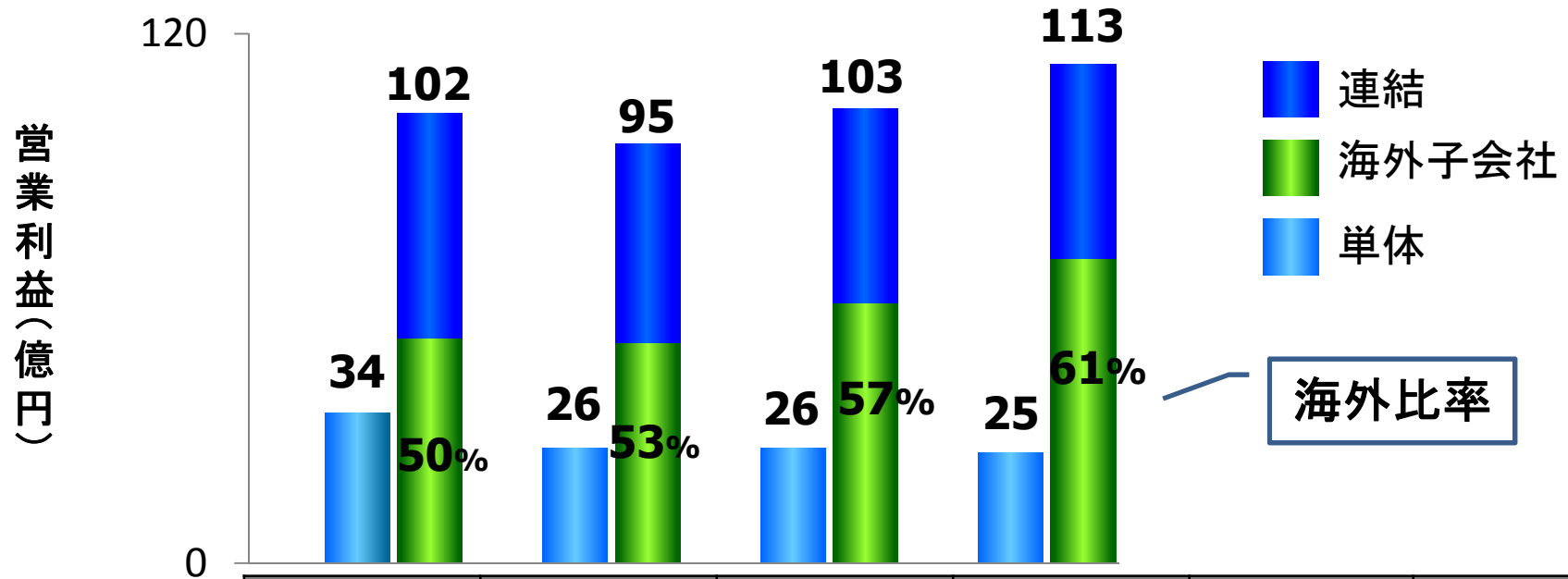


	2017 実績	2018 開示	2019	2020	伸び率 (20/17)	為替調整後 (参考)
連 結	679	670	685	700	+3.1%	+5.8%
海外子会社	430	425	451	473	+10.0%	+13.5%
国内子会社	104	105	107	108	+3.8%	—
単 体	324	320	315	310	△4.3%	—

* 連結仕訳(内部取引)が内数にある

* 1US\$=105円

中期経営計画 営業利益



	2017 実績	2018 開示	2019	2020	伸び率 (20/17)	為替調整後 (参考)
連 結	102	95	103	113	+10.8%	+15.5 %
海 外 子 会 社	51	50	59	69	+35.3%	+39.3%
国 内 子 会 社	9	9	10	11	+22.2%	－
単 体	34	26	26	25	△26.5%	－

* 連結仕訳(内部取引)が内数にある

* 1US\$=105円

中期経営計画 設備投資・減価償却

成長持続に向けた設備投資

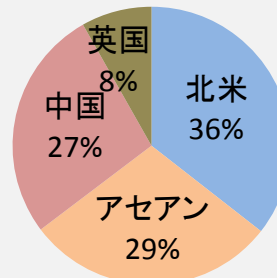
18年度主な投資計画

【海外】

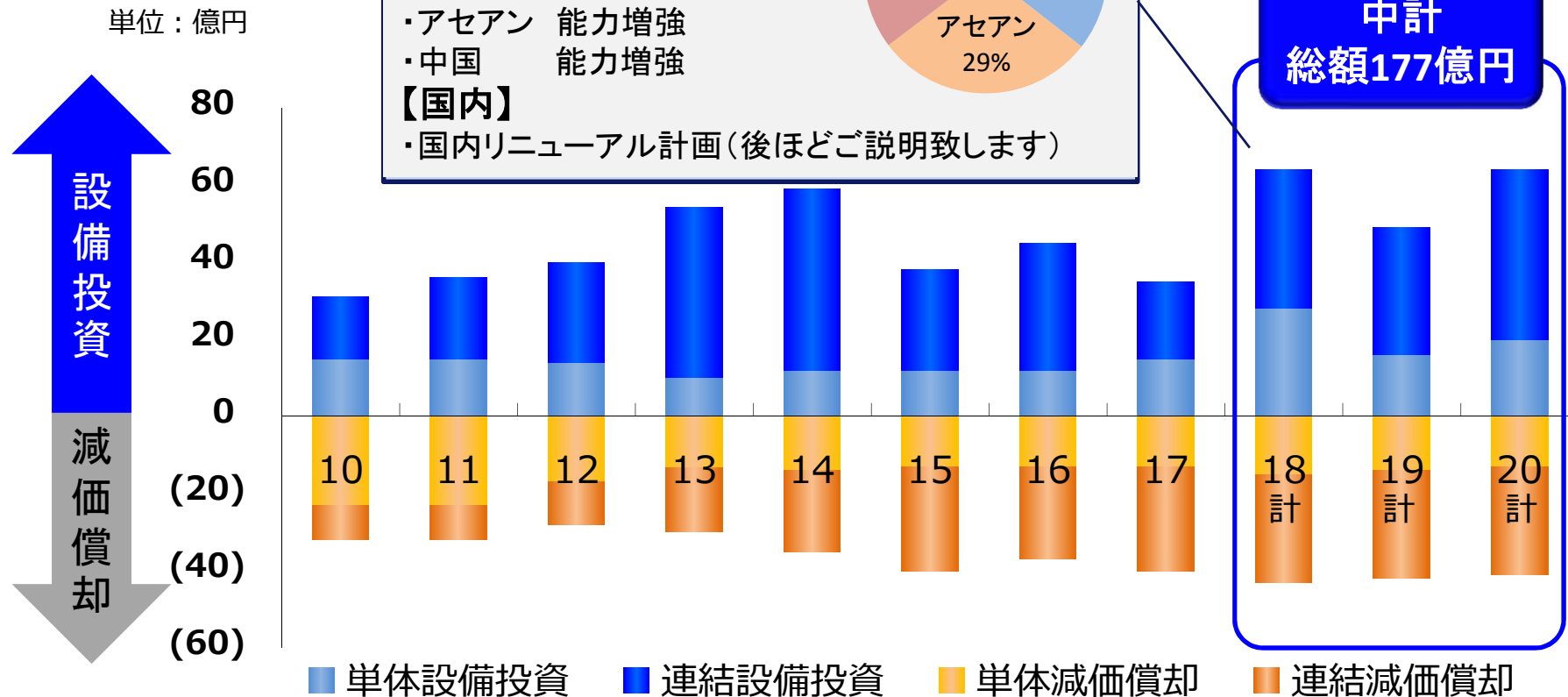
- ・米国 新熱処理炉建設
- ・米国 自動化など工場整備
- ・アセアン 能力増強
- ・中国 能力増強

【国内】

- ・国内リニューアル計画(後ほどご説明致します)



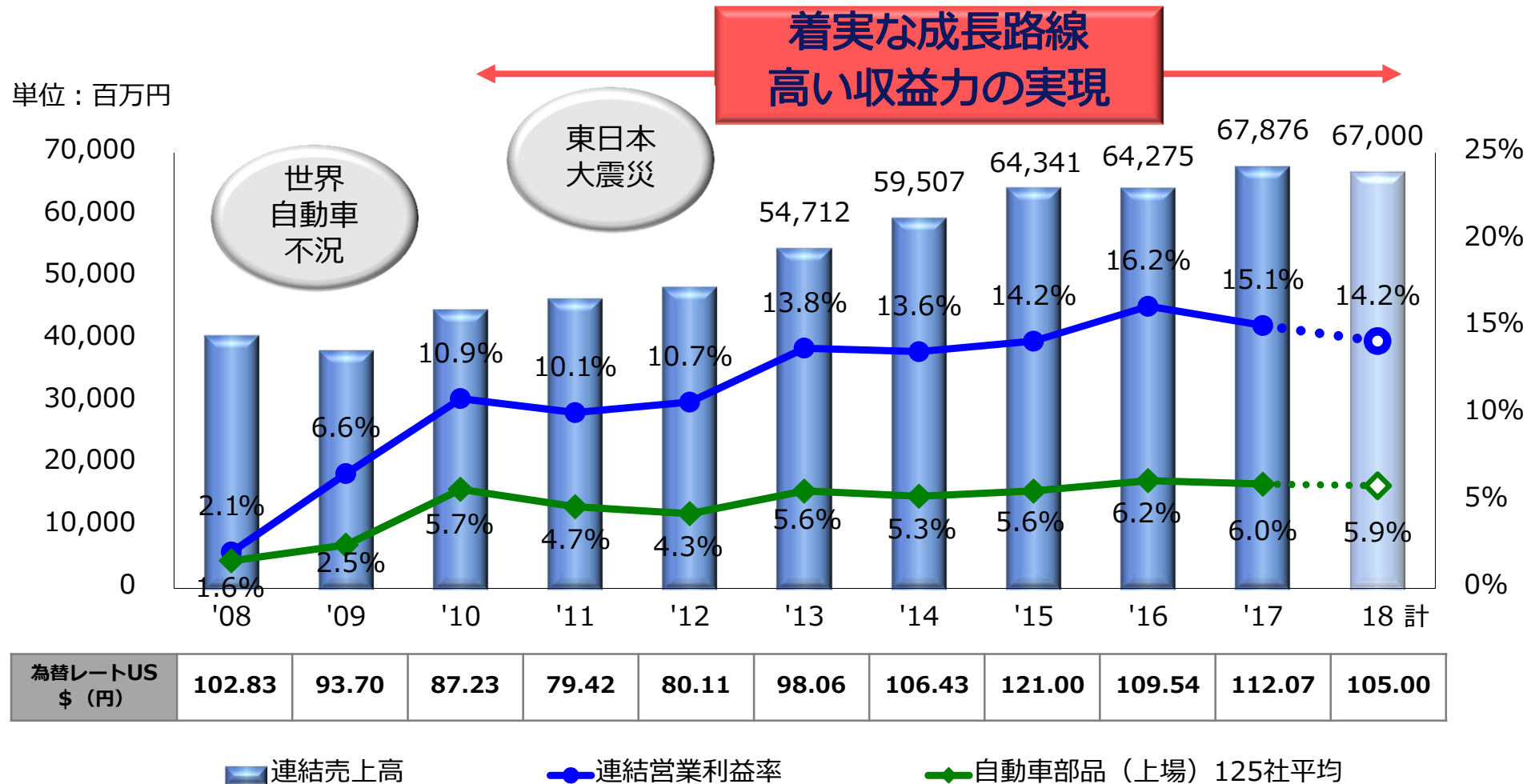
中計
総額177億円



業績推移

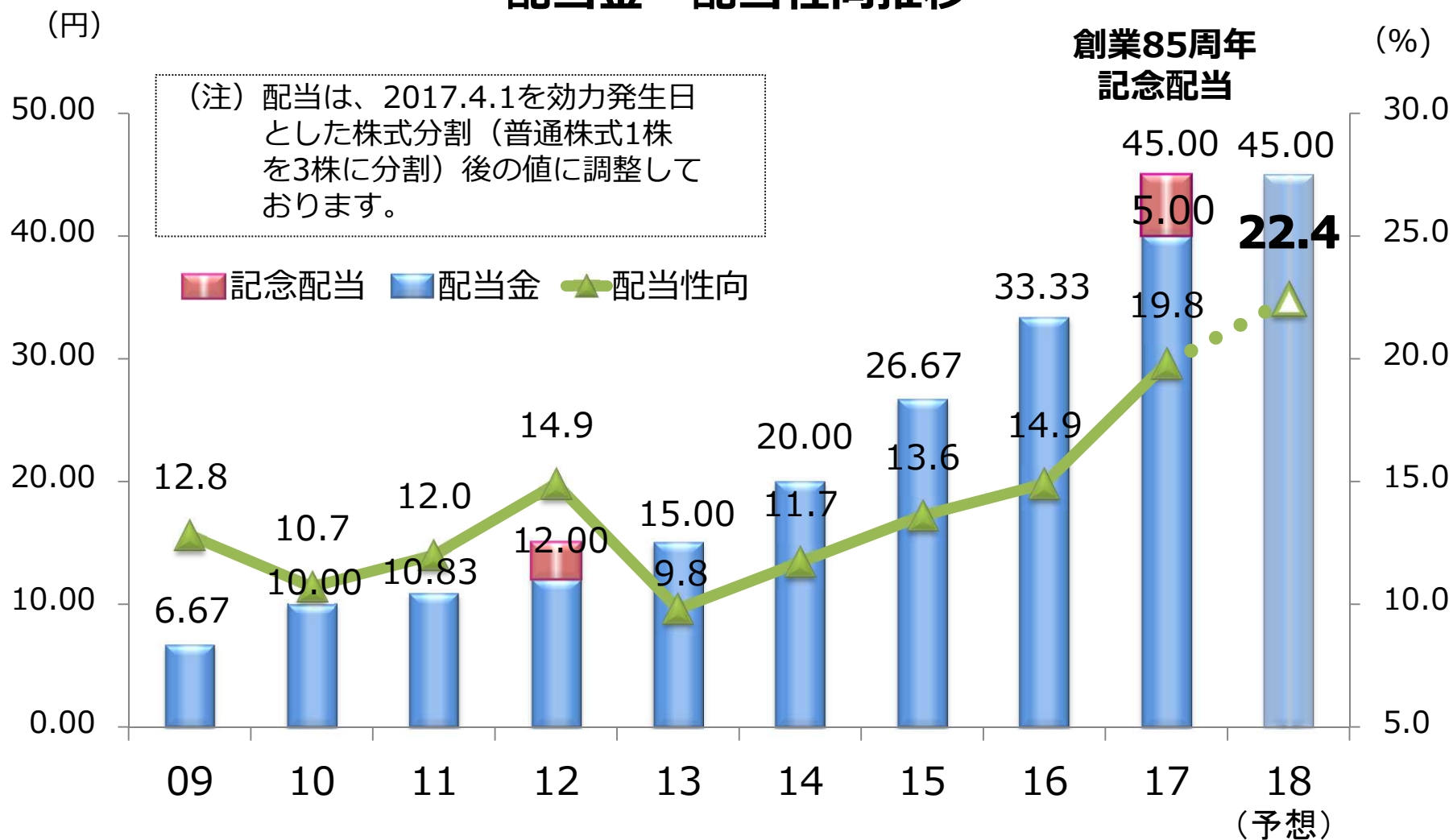
連結業績推移

売上高・営業利益率推移（連結）



株主還元

配当金・配当性向推移



中間期のトピックス

①海外事業への取り組み

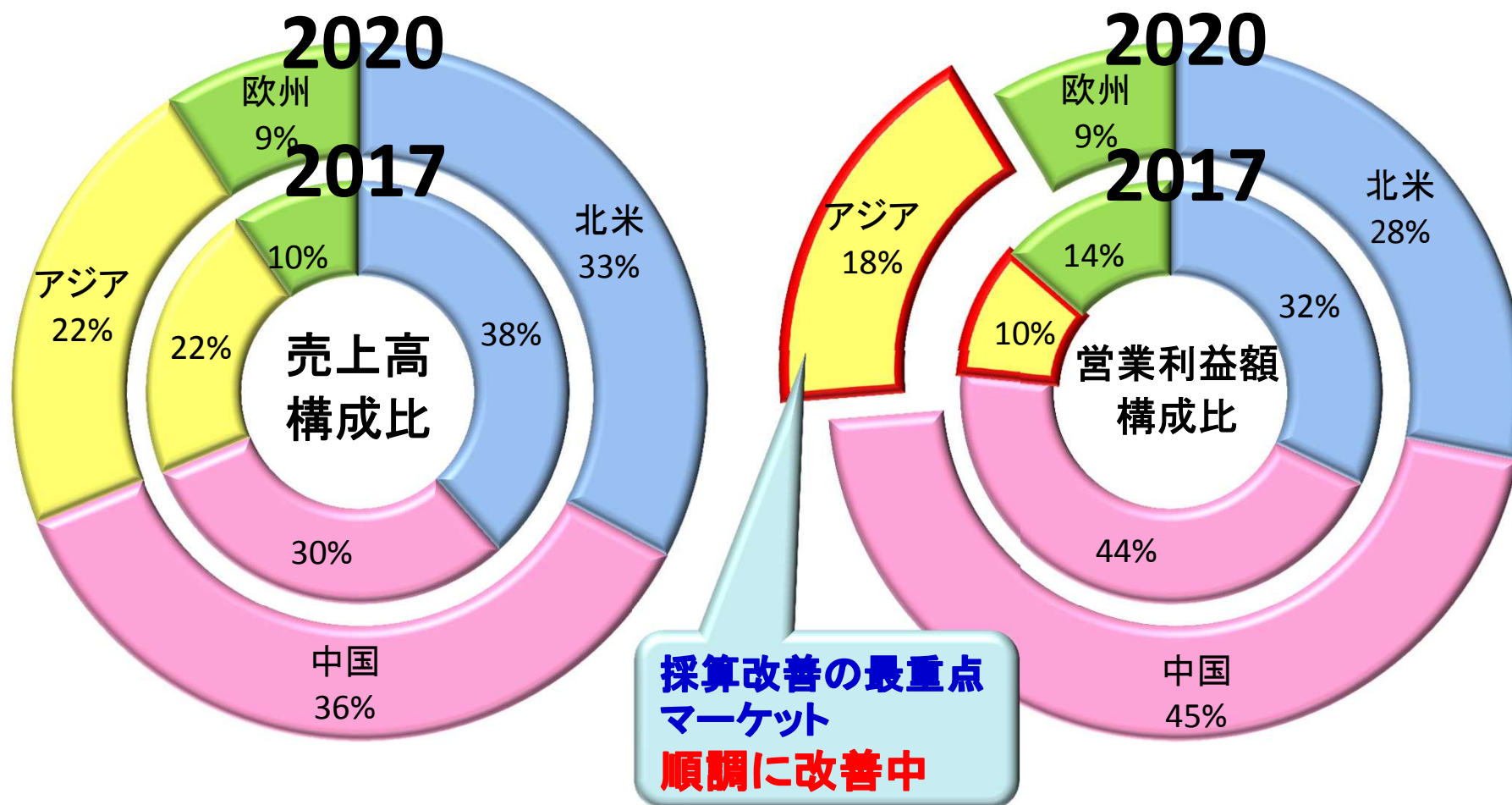
- ・北米拠点
- ・中国拠点
- ・アジア拠点

海外拠点



海外地域別売上/営業利益比率

北米、中国、アジアでバランス良く稼ぐ体質を目指して



2019年度 パイオラックスグローバル事業方針

100年に1度の自動車産業の大変革をワン・パイオラックスで乗り越えよう

中国



- ◆欧・米・韓及び中国地場OEMへの拡販推進
- ◆新販社機能の充実化
- ◆新エネルギー車への拡販促進

欧州



- ◆開閉機構部品を中心とした欧州OEM拡販強化

アセアン



PASSOの機能拡充及び生産能力増強・拡大と拡販
タイ:生産性大幅改善・PASSOによる営業効率化
インド:売上拡大による黒字化
インドネシア:現調化拡大による黒字定着化
韓国:現代グループのグローバル拡販

北米



【米国】

- ◆米国Big3への拡販強化
- ◆現地化推進の継続

【メキシコ】

- ◆南米客先への拡販強化
- ◆生産性の向上



* **PASSO**: Piolax **A**sean**S**trategic**S**ales**O**ffice (パイオラックス アセアン地域連合営業体制)

米国拠点の取り組み－ 1

現地化推進の継続

■ 中期経営計画目標 2021年度

売上高：18年度比+5%、営業利益率：10%

■ 増産・現地化推進に向け、18年度に新熱処理炉稼動

■ 現地化推進

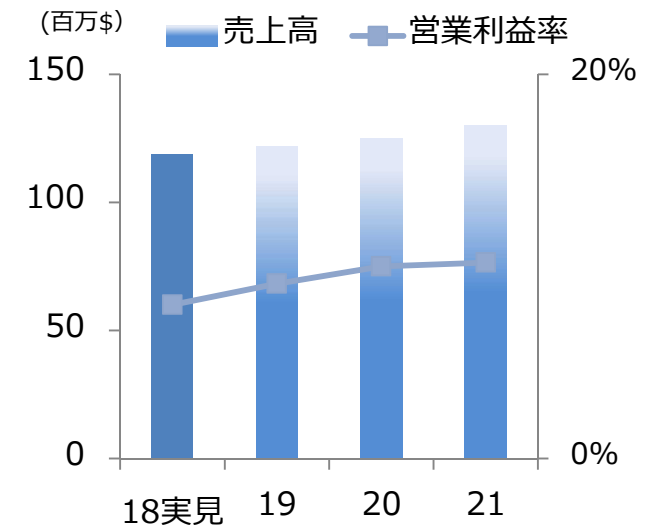
ホースクランプ／金属ファスナー／燃料系部品

■ 拡販活動

日産・ホンダ・GMに次ぐ第4の柱育成

米国Big3＋現代向け拡販推進

売上高・営業利益率



現地化推進部品



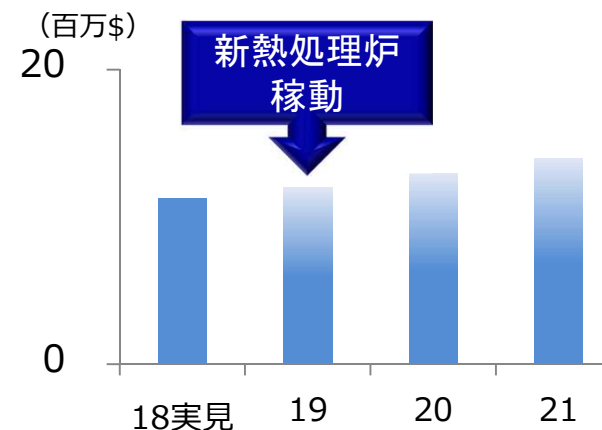
米国拠点の取り組み－ 2

金属部品の現調化体制強化

- ホースクランプ・金属系部品の 現地化促進により、今後さらなる増産が見込まれる。
- 増産対応として、現有の熱処理炉1・2号炉に加え、新たに3号炉建設中。

増 設 内 容	1・2号炉に隣接した建屋を新設し、3号炉を増設
稼 動	2019年1月予定
総 投 資 額	約2.6百万米ドル ・ 建屋増築 ・ 熱処理炉 ・ その他設備導入等
処 理 能 力	1号炉 50kg/h (既存) 2号炉 100kg/h (既存) 3号炉 100kg/h (新設)
新 建 屋	約400m ²

ホースクランプ・金属系部品
売上計画



新熱処理炉 2018年11月

中国拠点の取り組み－ 1

販売体制強化

■ 中期経営計画目標 2021年度

売上高：18年度比＋30% 営業利益率：20%

■ 販売体制の強化

2016年 9月 上海営業所新設

2017年12月 天津営業所移転（拡張）

2019年 1月 新販社・広州支店・武漢支店設立予定

■ 拡販強化

欧・米・韓および中国OEM

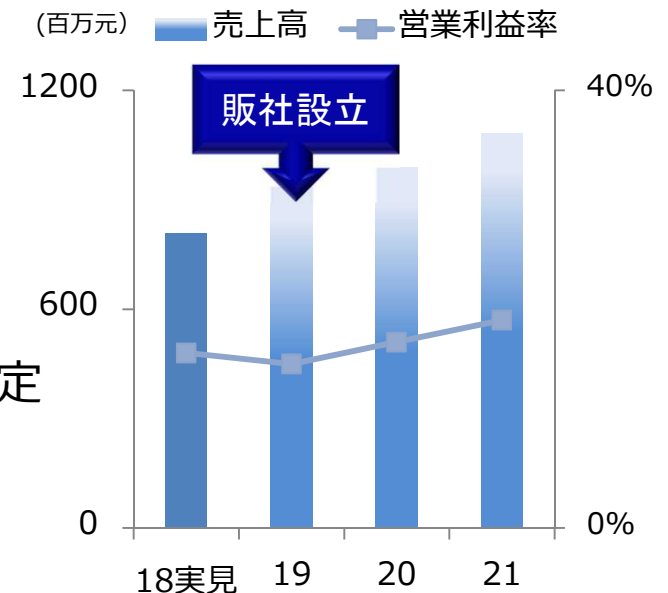
■ 中国環境規制に対応したビジネス展開

- ・ 燃料系部品拡販推進
- ・ 2K部品（後ほどご説明いたします）受注促進

■ 中国新エネルギー車への対応

新規に口座獲得したEV会社（シャハ°ン・リンパ°木など）拡販

売上高・営業利益率



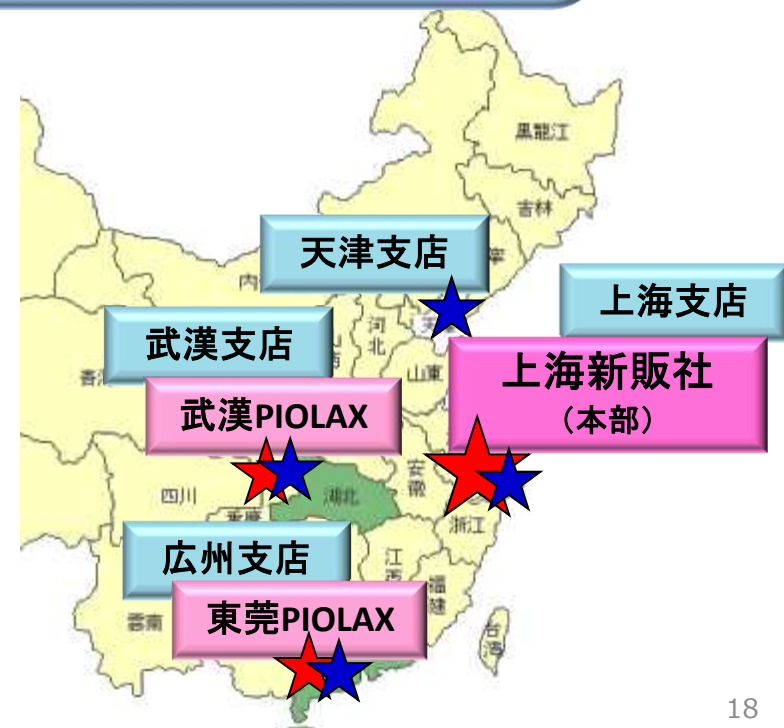
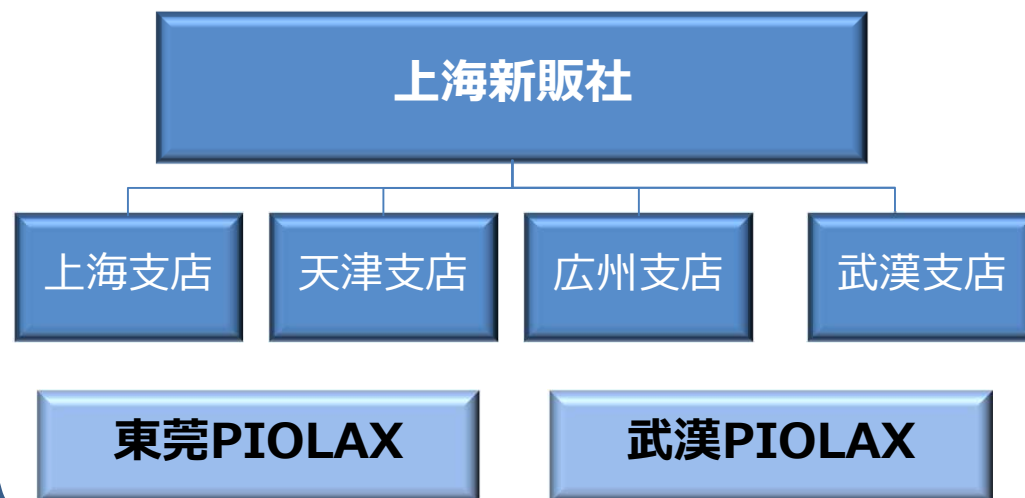
上海事務所

中国拠点の取組み－ 2

新販社設立

- ・販売強化を目的とし、中国国内組織の統括会社（販社）を上海に設立。
- ・4支店設置により中国全土への拡販を強化。
- ・設立：2019年1月予定。

中国新体制構想



インド拠点の取り組み

黒字化に向けた取り組み

■ 中期経営計画目標 2021年度

売上高：18年度比約1.5倍、営業利益率：8 %

■ 2018年4月北インド営業所（デリー）の移転・拡張

■ 拡販活動

マルチスズキ・現代に加え、タタ・マヒンドラ・
フォードをターゲットに活動。

■ 生産性向上活動

自動化生産の進む 2 ピースクリップ



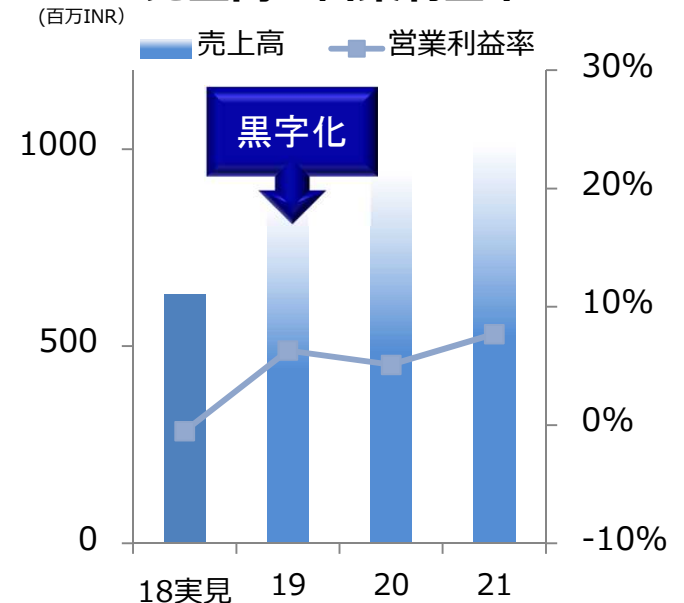
■ 新規受注 インドの環境基準強化に対応

インド 2 輪車向けポンプモジュール（環境規制対応部品）

受注獲得⇒受注拡大へ



売上高・営業利益率



北インド営業所（デリー）

19

インドネシア拠点の取組み

黒字継続に向けた取組み

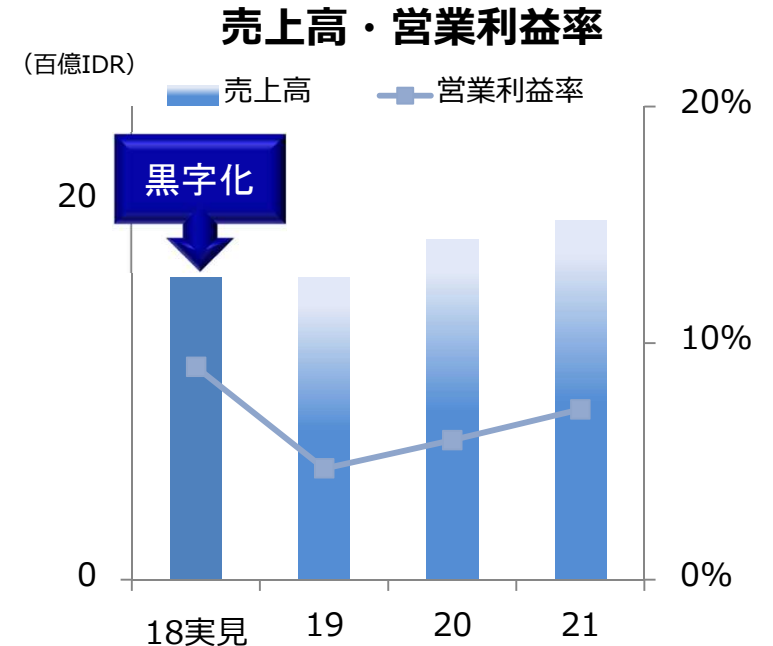
- 2012年12月設立以来、初の黒字計上見込み
- 中期経営計画目標 2021年度
売上高：18年度比+15%、営業利益率：7%
- 収益力向上に向けた取組み
 - ・ 自動化導入による省人化の推進
 - ・ 現調化体制の強化

現調化が進むハーネス部品



- ・ PASSOを活用したアジア地区拡販推進

* **PASSO**: **P**iolax **A**sean**S**trategic**S**ales**O**ffice
(パイオラックス アセアン地域連合営業体制)



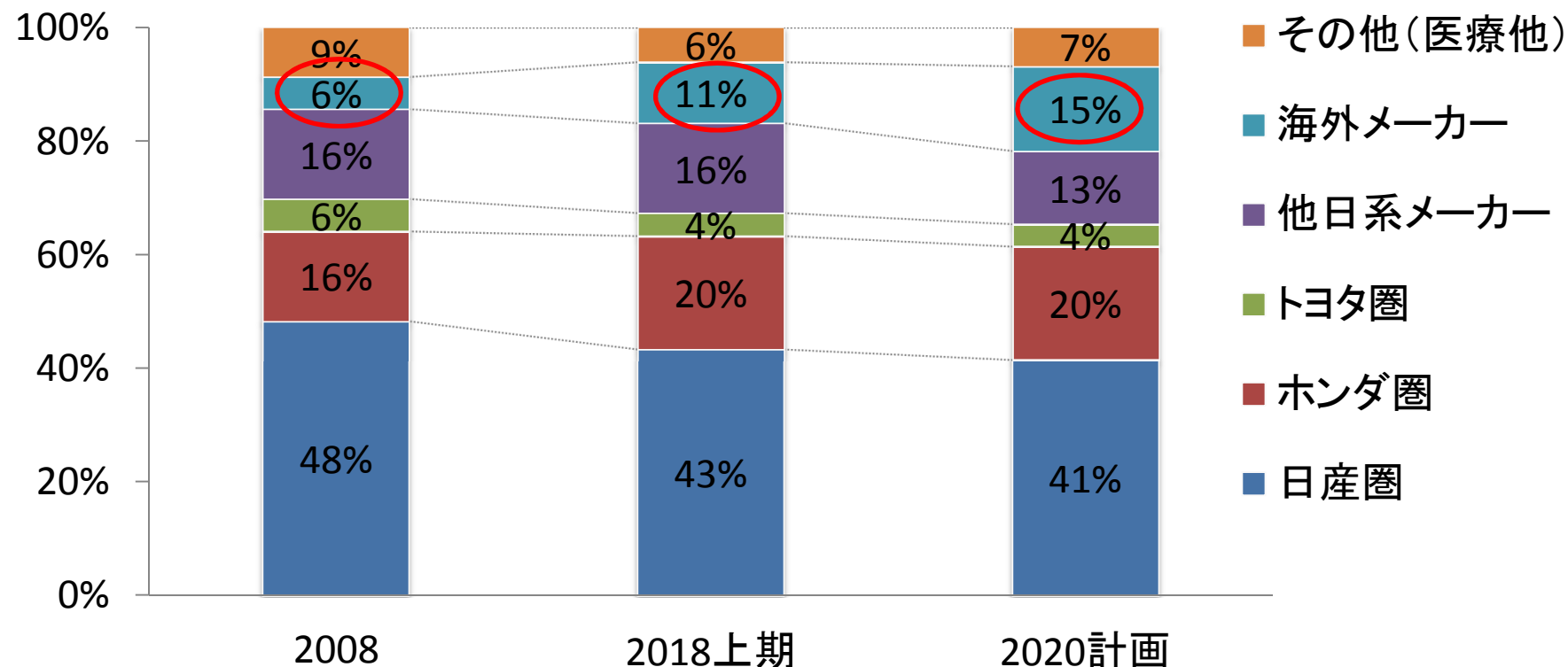
インドネシア拠点

中間期のトピックス

②取引先の多角化

取引先の多角化

販売先別売上高比率



◆ 日産圏売上は増やしながら、依存度を下げる。

◆ **海外メーカー**向け拡販拡大。

◆ ホンダ・トヨタ向けグローバル拡販の展開。

非日系自動車メーカー拡販－ 1

PIOLAXグローバル拠点を活用した拡販活動

米国BIG 3 拡販

開閉機構部品を中心に受注拡大

- **GM**: 標準ラッチのグローバル採用
- **FORD**: 開閉機構部品中心に受注拡大
- **FCA**: RAMトラック新規受注獲得



新規受注部品搭載
FCA RAM トラック

ドイツOEM拡販

- 代行営業会社ZAT（独）と代行営業契約を締結し、拡販強化。
- ターゲットOEM
VW・BMW・ベンツ
- ファスナー／ハーネス／開閉機構部品を中心に、直納を目指した拡販活動を展開。

現代起亜拡販

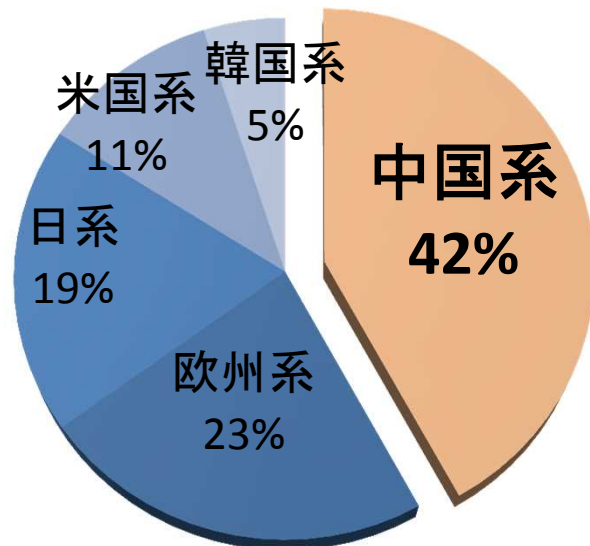
- 海外拠点（米国／メキシコ／中国／韓国／インド）を活用した拡販活動推進。
- 開閉機構部品中心の受注から、製品バリエーションを広げた拡販を目指す。



非日系自動車メーカー拡販－ 2

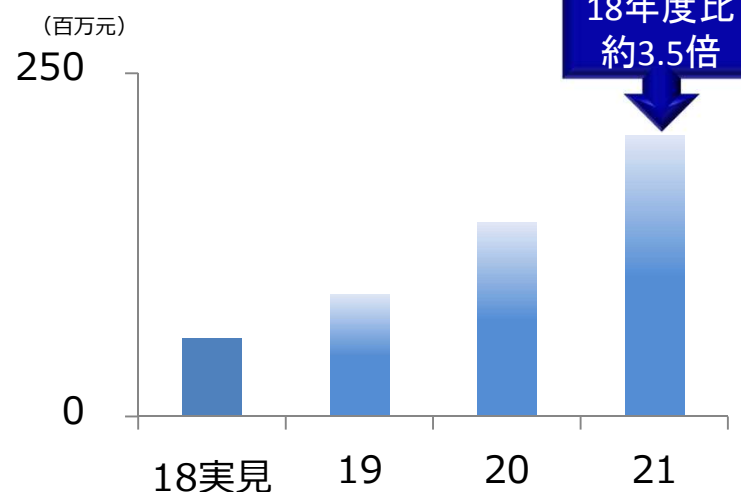
中国地場メーカー拡販

中国自動車市場国別シェア
2018



- 開閉機構部品を中心に、駆動系、ファスナー部品も拡販促進。
- EV会社受注獲得を足がかりに、EV参入を目指す。

中国地場メーカー向け
売上計画



拡販ターゲット
開閉機構部品



レイモン社との提携

【契約の目的】

- 当社顧客要望である当社未進出地域でのビジネス拡大
- レイモン社（仏）経営資源を活用した欧米OEM拡販と全カーメーカービジネス拡大

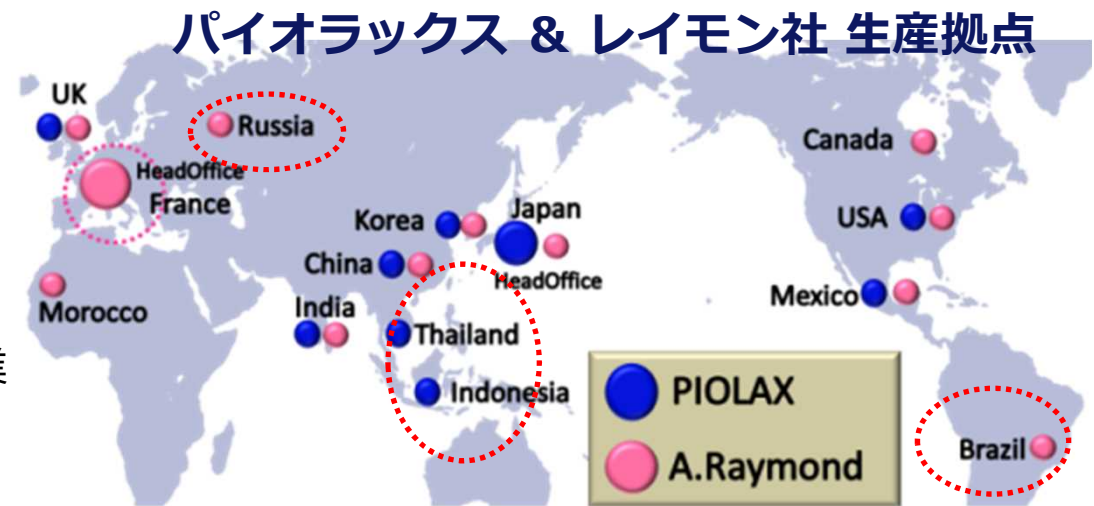
【活動内容】

- 2017年10月 レイモン社（仏）との協力契約締結
- 2018年11月 日産テクニカルセンターにて初の両社合同展示会開催
- 2019年 2月 欧州OEMにて合同展示会開催予定



【今後の主な計画】

- アセアン地区での協業
- ロシアでの協業
- 日産＆ルノーへのPR活動
- その他地域（ブラジルなど）への協業



中間期のトピックス

③国内設備投資 (国内拠点リニューアル計画)

国内リニューアル計画ー1

横浜テクニカルセンターリニューアル

旧テクニカルセンター概要

所在地	横浜市保土ヶ谷区
設立	1962年（1号棟）
敷地面積	約7,000m ²
建屋面積	約5,500m ²
主な機能	設計・研究開発・購買・ ハイテクメディカルデバイス一部



新横浜テクニカルセンター
イメージ

リニューアル計画

【グローバル開発拠点を目指す】

- ・ 2018年8月に一時移転先となる横浜ビジネスパーク（横浜市保土ヶ谷区）へ移転完了。
- ・ 2022年新テクニカルセンター稼動予定。
- ・ 投資総額：約35億円（2018～2022年度）

今後の流れ

2018年度	2019年度		2022年度
一時移転先への 移転 工事準備	新センター 工事開始	➡	新センター 完成

国内リニューアル計画ー2

真岡工場リニューアル

現工場概要

所在地	栃木県真岡市
操業	1970年
敷地面積	約31,000m ²
建屋面積	約13,000m ²
従業員数	286名
主な生産品	板ばね、クランプ、樹脂成形品、開閉機構部品



新工場用地
(11月末現在)



新工場計画

- ・ 2018年3月に新工場建設に向け、現工場隣接地（約33,000m²）の購入契約締結。（年内引き渡し予定）
- ・ 同年4月にリニューアルプロジェクトチーム発足。
- ・ 国内生産縮小の環境下で、競争力を高めていくための新工場建設。
- ・ 投資総額：約40億円（2018～2023年度）

今後の流れ

2018年度	2019年度		2023年度
土地購入	工事開始	➡	移転 新工場稼動

今後の事業展開

④技術開発

燃料系部品／開閉機構部品／EV関連

燃料系部品－ 1

高まる「安全性」要求に対応する燃料系部品

燃料系部品の強み

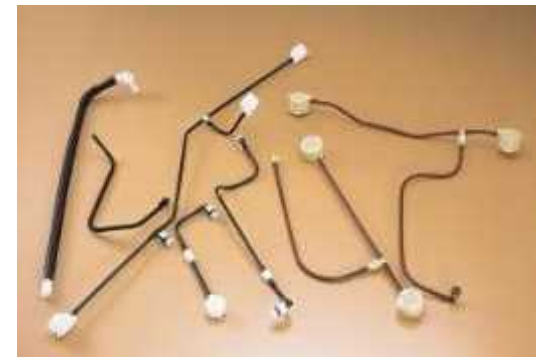
- 樹脂と金属のばねを組み合わせた製品。
- 取引先の多角化、拡大に貢献。(国内全てのカーメーカー、タンクメーカーと取引あり。)
- トップクラスのバルブ性能。
- 海外拠点での生産展開。(米・韓・タイ・中・インド・インドネシア)

燃料系部品の今後の展開

- 環境規制対応部品への積極的な取り組み
- 環境規制の高まる2輪向けバルブへの参入
- 海外拠点強化と生産の更なる拡大
- モジュール部品取組み強化



バルブ



エバポチューブ

燃料系部品－2

海外の「環境規制強化」に向けた製品開発

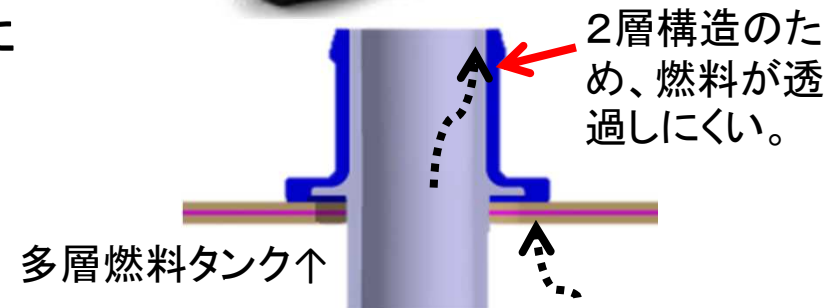
2K部品

- 欧・米・中で強まる「燃料透過規制」に対応した樹脂製燃料タンク向けバルブの開発。
- 当社で培った成形技術に応用し、低透過性に優れた2つの材質を高接着力で成形。
- 17・18年度に富士工場にてライン増設。
- 日本／韓国にて生産。
- トヨタ車採用に続き、他社カーメーカーからも受注予定。
- 今後、韓国を含め、中国・米国拠点でのグローバル生産拡大を計画。

2色成形して**燃料透過防止性能**を向上した部品。



当社2K開発品



搭載車種

- トヨタ：プラド・サーフ（北米名4Runner）
- 現代起亜：PRIDE・FORTE・ACCENT
- RSM：SM6

RSM SM6



開閉機構部品－ 1

世界トップシェアの開閉機構部品

開閉機構部品の強み

- 各カーメーカーの多様なデザインに対応可能。
- 部品仕様を標準化することにより、グローバルで供給可能。
- 全ての海外拠点で生産展開。
- 海外拠点での設計・製造を行っており、顧客ニーズに合わせた最適設計サービス、最適供給対応が可能。



開閉機構部品の今後の展開

- 次世代製品の開発製造。
- 新規部品「スプリングクッション」の積極的なグローバル展開。(次項にてご説明)
- 中国市場を中心としたグローバル拡販展開。
- グローバル設計、生産技術強化。

世界シェア25%以上

ラッチ



世界シェア30%以上

エアダンパー



グローブボックス

開閉機構部品－2

グローバル展開を目指す新たな製品開発

スプリングクッション(グローブボックスに装着)

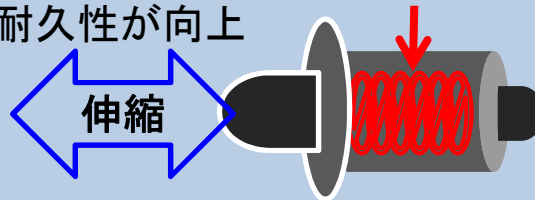
➤ 従来のゴム製部品からゴム＋樹脂＋ばねを組み合わせた部品開発へ

- ①ゴムのへタリによる走行中のガタガタ音回避
- ②ボックスの操作性向上
- ③ゴム反発力によるボックス変形の低減を可能に。

- 全車種に適用可能な部品のため、幅広い拡販が可能。
- 17年度、真岡工場にてライン増設。
- 北米を中心にグローバル展開を図る。
- 車内の静粛性要求が高まるEV/HEV車への展開を目指す。



コイルばねを内蔵することで、
ゴム製品では出せない伸縮と
耐久性が向上



搭載車種

- トヨタ : C-HR/RAV4
- ホンダ : CR-V (北米)
- SUBARU : インプレッサ/XV/
フォレスター
- ダイハツ : ムーヴ/キャスト/
イース他
- レクサス : UX
- スズキ : ジムニー/エルティガ

初の海外OEM受注



■ FORD
LINCOLN
NAVIGATOR

次世代車への対応

カーメーカーの「EVシフト」への対応

- 当社の強み「**金属**と**樹脂**の組み合わせ」を次世代車開発にも最大限に活用。
- 急激に変化する次世代車開発を新たなチャンスと捉え、開発につなげる。
- 国内子会社(パイオラックスエイチエフエス)にて、EV部品増産体制強化。
- 設計部新商品開発グループにて、EV関連の商品開発を加速化。

EV車 当社製品搭載例

日産
ノート
新型セレナ



駆動系部品（減速機付属）



精密部品
カバーターミナル



日産 リーフ



バッテリー



医療事業の現況と展望

2018年12月6日（木）
(株)パイオラックスメディカルデバイス
(PMD)
代表取締役社長
七海一貴

低侵襲治療

X線透視画像機器を駆使した

Image Guided Therapy

内視鏡を駆使した

Endoscopy Therapy

機
器

カテーテル
ガイドワイヤー
ステント
コイル
バスケット他



低侵襲性

患者の
肉体的苦痛

短期入院

長期入院

**手術の
安全性**

**手術の
安全性**

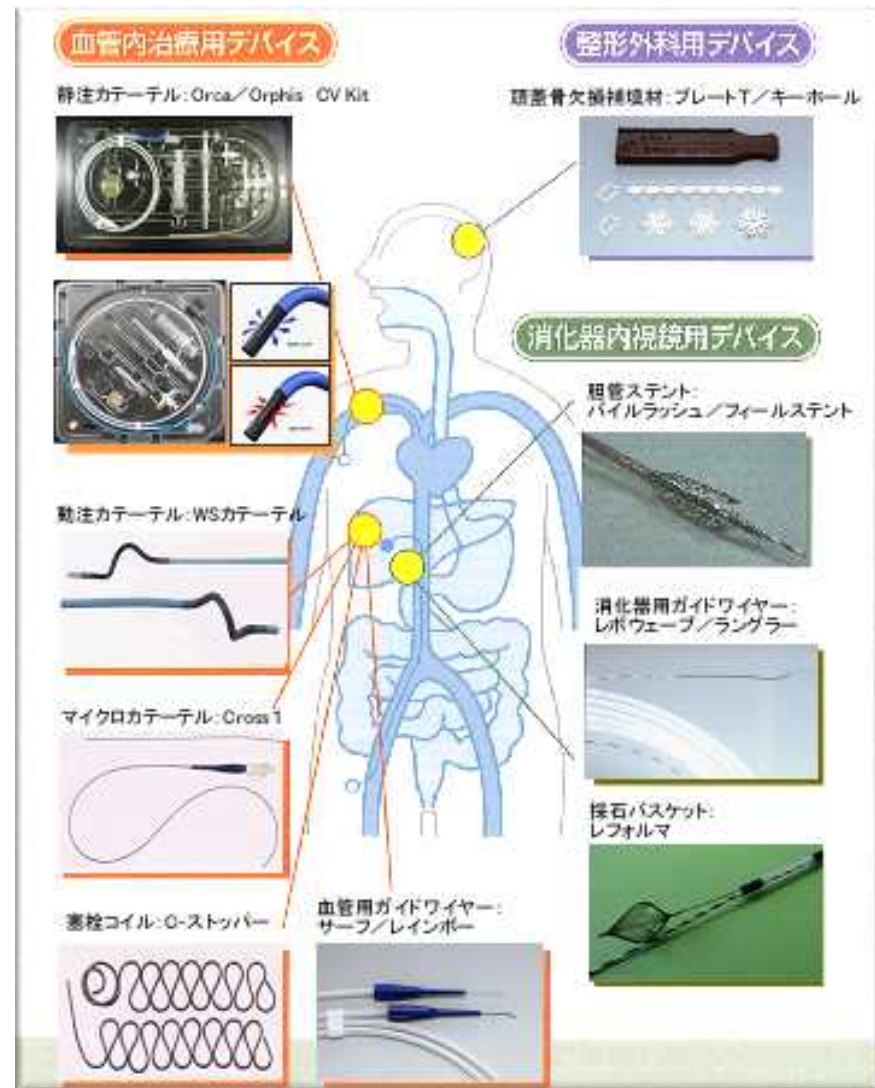
**治療コスト
低減**

**高い
治療コスト**

“手技の標準化”を目指した製品

- ◆◆
- 「**血管内治療**」
「**内視鏡治療**」
に使用するための、
- ・ガイドワイヤー
 - ・カテーテル
 - ・金属及び樹脂ステント
 - ・塞栓用Pt.マイクロコイル
 - ・金属製 骨プレートほか
の開発

主に“**癌治療**”に使用



'18上 販売実績(4月～ 9月)

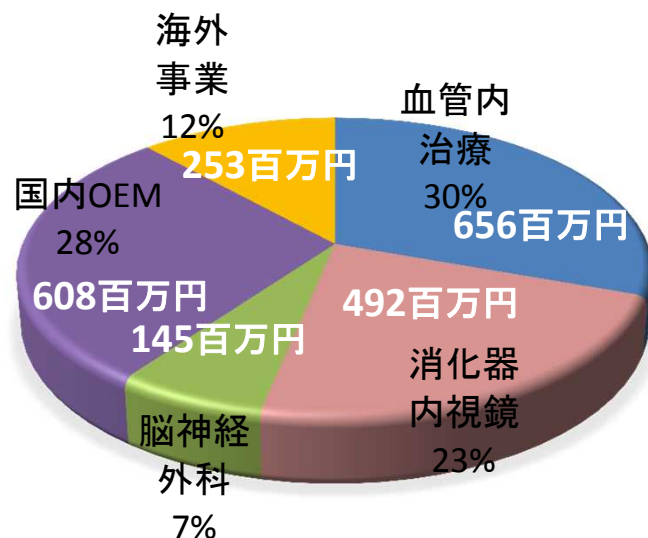
(単位:百万円)

上期	予算	実績	達成率
売上高	2,007	2,154	107.3%
営業利益	▲10.0	142	— %

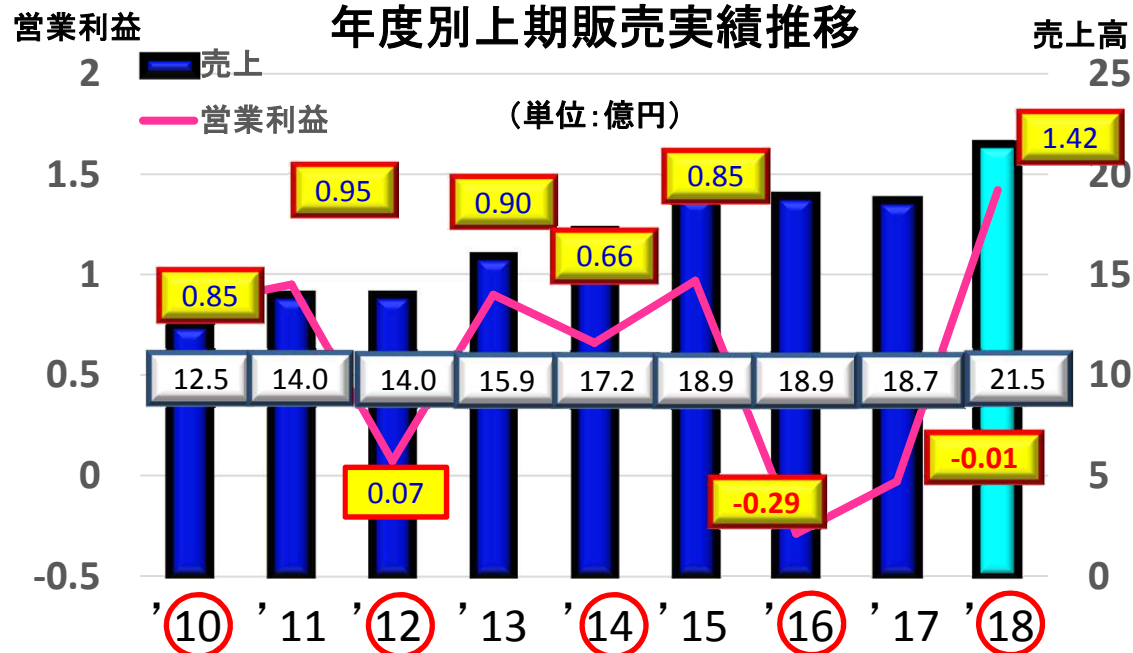
(単位:百万円)

年度	今期予算	今期見込	前年実績	伸び率
売上高	4,109	4,345	4,009	8.4%
営業利益	109	206	157	31.2%

上期売上実績構成比率



年度別上期販売実績推移

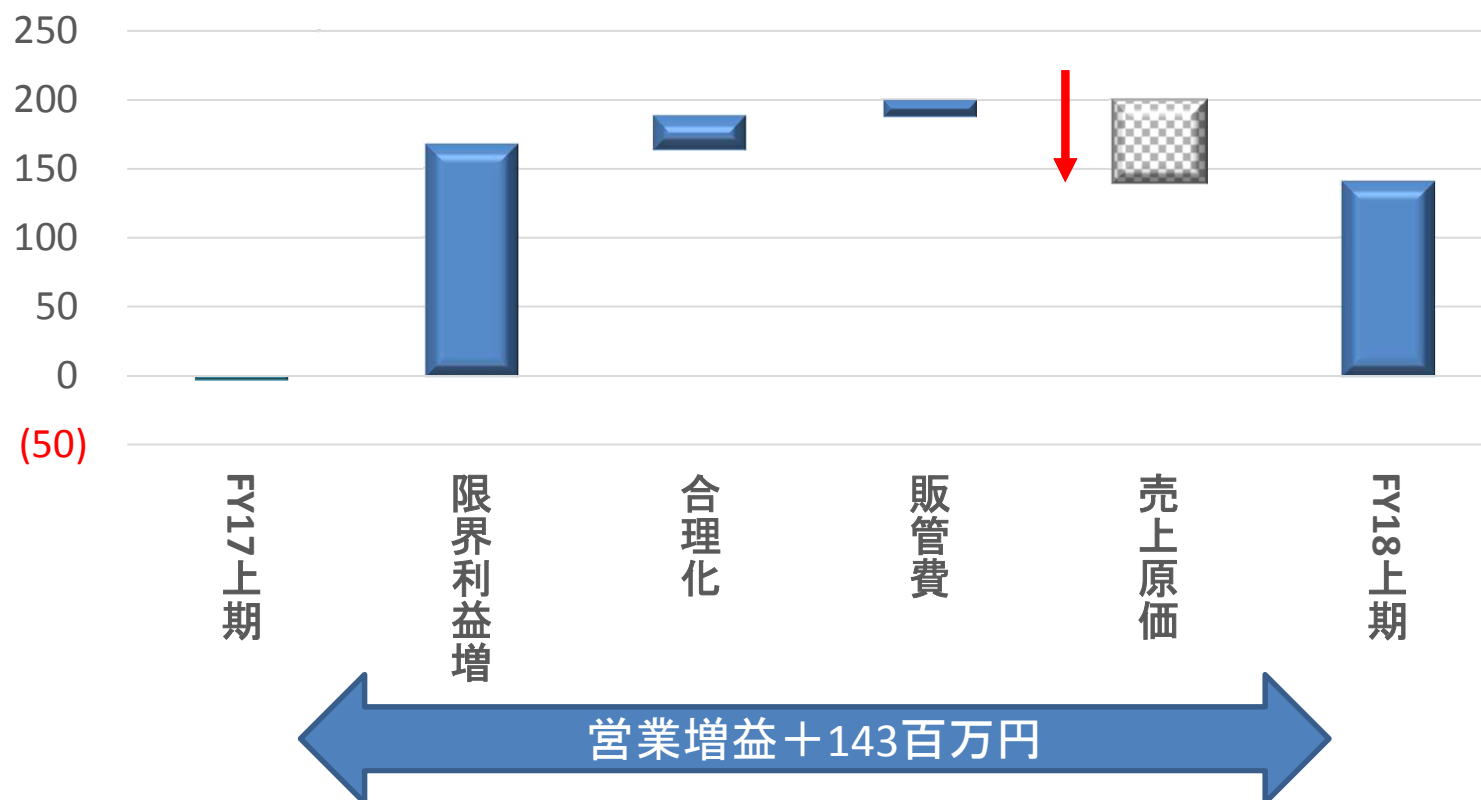


○ 保険償還価格引下げ年度

'18年度上期 営業利益増減分析

- FY18上期は、償還価格見直しによる販売単価下落を積極的な拡販活動により跳ね返し、売上増に。特にOEM、海外向けが好調。
- 合理化推進及び販管費節減も利益増に貢献。

(単位: 百万円)



下期上市計画

《エンドスコーピー新製品販促》

- ・ 高周波ESTナイフ“マジックトーム”（11月上市）
- ・ 胆管メタリックステント“フィールステントKT”（12月上市）

《国内OEM向け新製品》

- ・ 中心静脈留置カテーテルキット“オルフィス・ネオ ST”（12月上市）
- ・ 消化器内視鏡用ガイドワイヤー“エンドセクター”の受注増

マジックトーム



フィールステントKT



オルフィス・ネオST

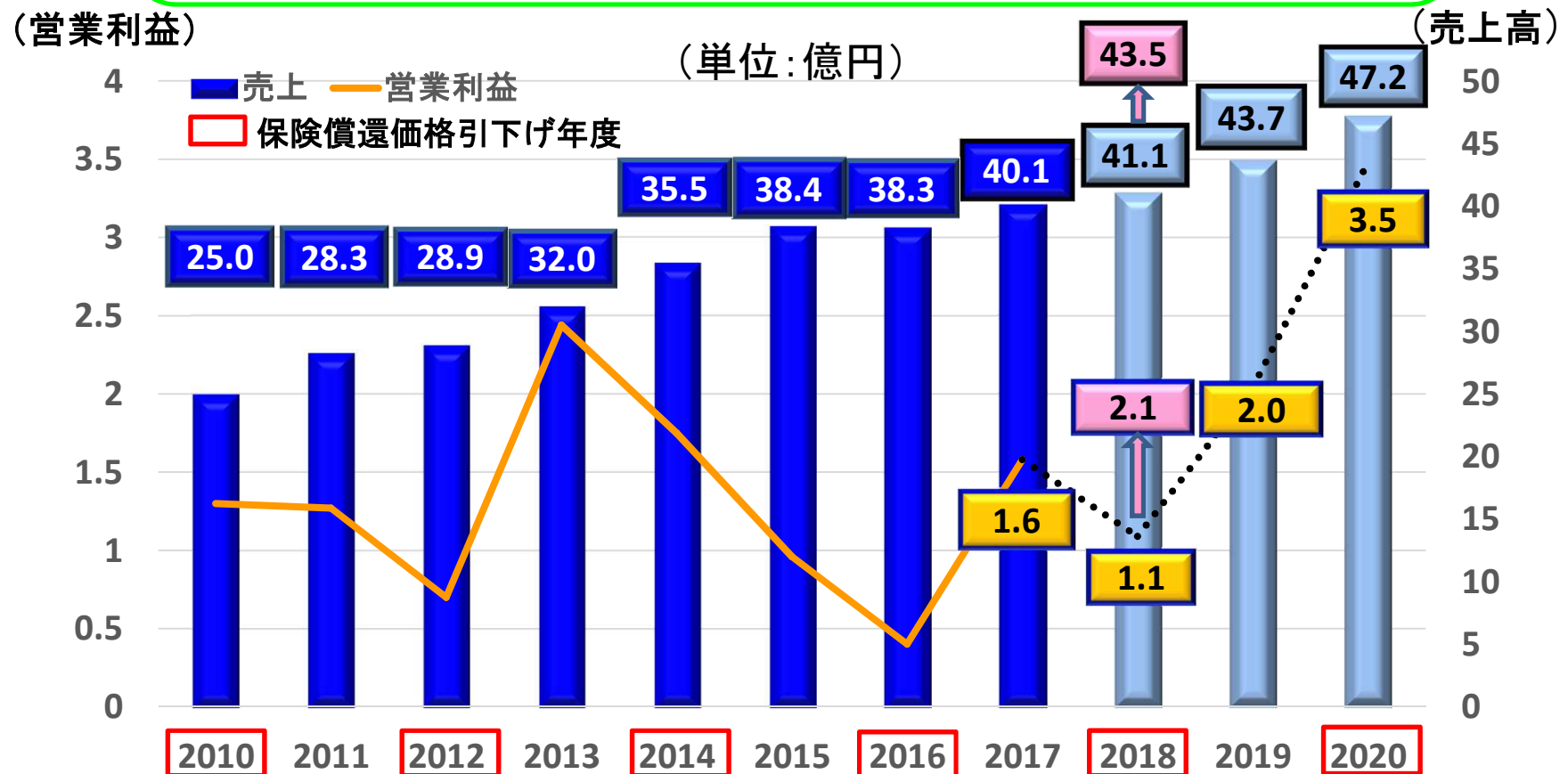


エンドセクター



中期計画(2018-2020)

1. 特定市場へ差別化商品の投入(特定市場の差別化戦略)
2. 新商品導入スピードアップと新商品ラインナップ強化
3. 海外への進出強化
4. 国内販売ネットワーク強化



中期計画ポイント

◆国内展開

◆胆膵領域の消化器内視鏡治療用 New Devices へ注力（エンドスコーピー）

- ・ New Technology 消化器内視鏡用ガイドワイヤ（2019 4Q）
- ・ New Design 胆管用メタリックステント（2020 1Q）

◆透析シャントPTAバルーン New Deviceへ注力（血管内治療）

- ・ 吻合部狭窄へ特化したNew Design 標準型PTAバルーン（2019 4Q）

◆海外展開

◆肝臓癌治療用マイクロカテーテル及びマイクロガイドワイヤ(GW)に注力

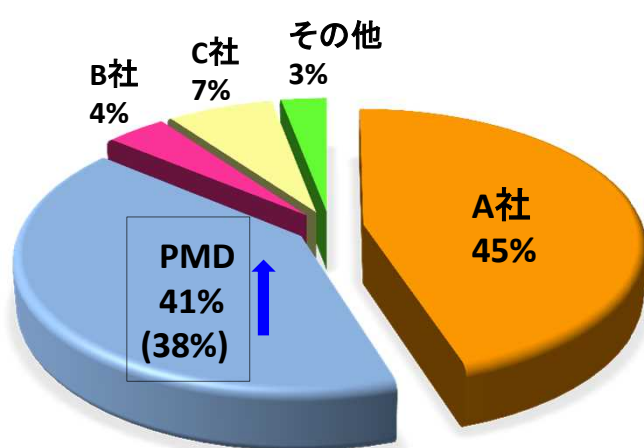
◆内視鏡用ガイドワイヤのOEM展開に注力

- ・ CE マーク取得完了による欧州・ASEAN域への拡販開始（2018 3Q）
- ・ 米国Merit Medical Systems社向けガイドワイヤOEM供給の本格化（2019 1Q）
- ・ フッ素樹脂系内視鏡用ガイドワイヤのOEM供給開始（2019 2Q）

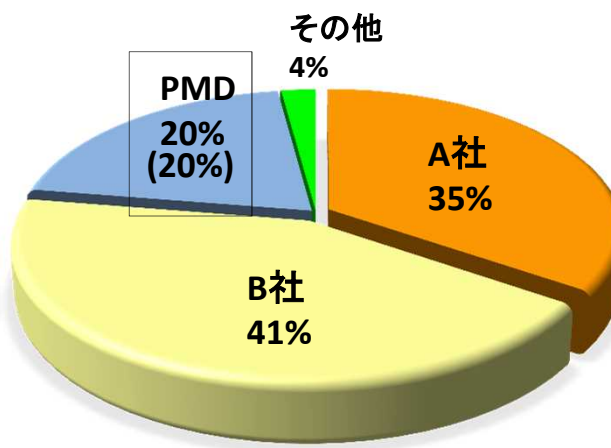
当社得意分野(各種治療用ガイドワイヤ)

☆各種インターベンション(低侵襲治療)用ガイドワイヤの企画・開発・製造・販売

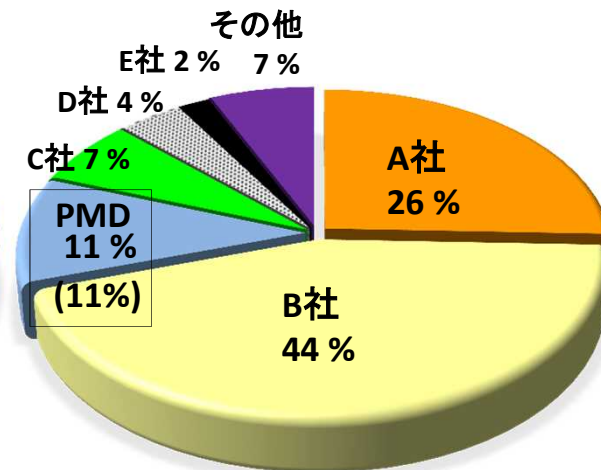
- ・消化器系・泌尿器系及び腹部血管内治療の領域まで幅広くカバーしている
- ・“フッ素樹脂被覆”及び“親水性コーティング”等の表面処理技術を持つ



泌尿器内視鏡治療
GW: 41%
(113,000本/年: 2位)



消化器内視鏡治療
GW: 20%
(59,000本/年: 3位)



腹部血管内治療
GW: 11%
(12,139本 / 年: 3位)

参考: 2017年度版矢野経済研究所 及び アールアンドディ社 データ

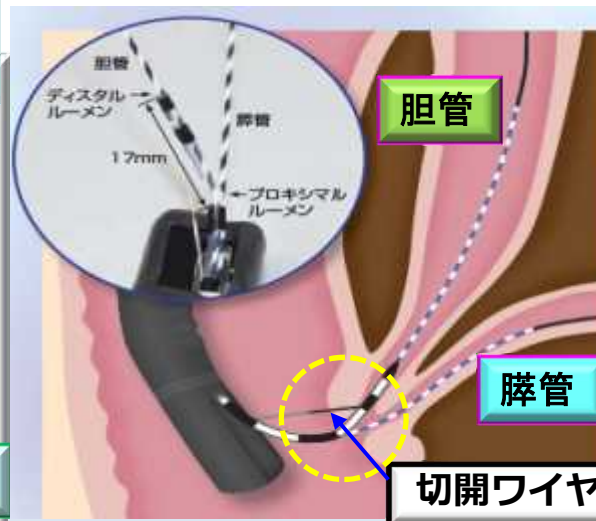
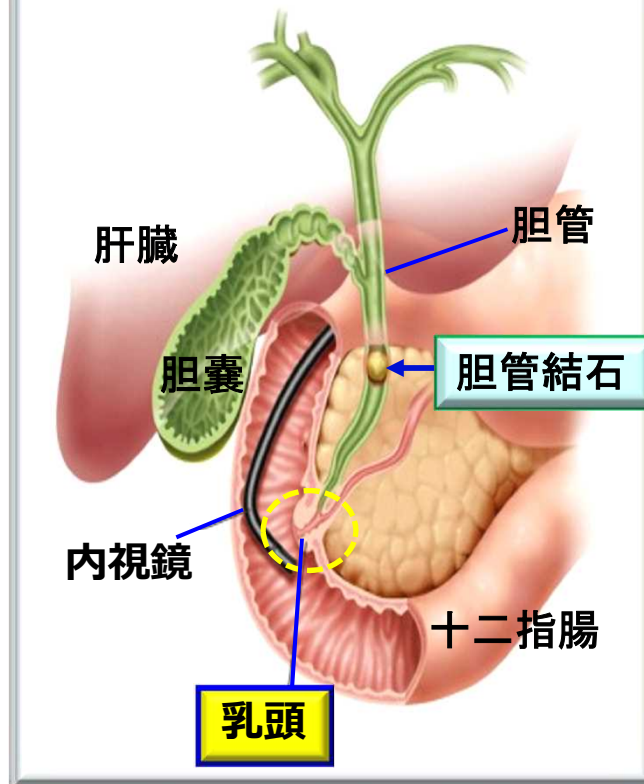
※()内は前年度のシェア率

11月
上市

MagicTome® (マジックトーム)

主に胆管結石の患者さんの治療に使用される製品です。
内視鏡で「結石」を除去する際に、結石を回収し易くする目的で
「乳頭」と呼ばれる胆管への入り口を切開するために使います。

平成26年度「経済産業省医工連携
推進化事業」により開発



ワイヤーを2本同時に入れて「マジックトーム」をしっかり固定した状態で弓矢の弓のような部分のワイヤーに通電して「乳頭」を高周波で切開します。
この術式を「ワイヤー固定法」と言い、2本のワイヤーを同時に入れて簡便に行えるOnlyOne製品です。



《ランチョンセミナー》(11/3)

司会: 久津見弘教授 (滋賀医大)

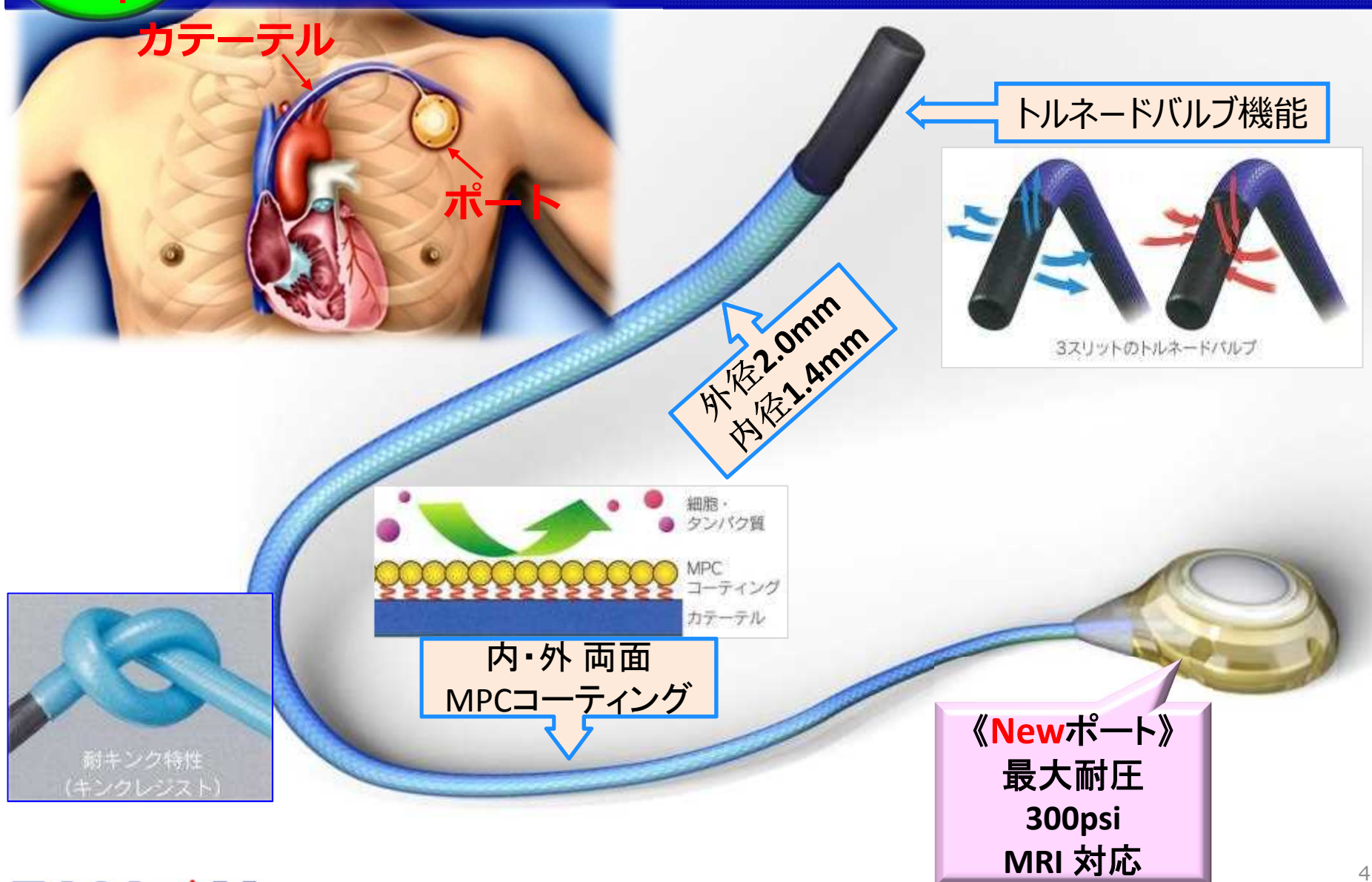
演者: 入澤篤志教授 (獨協医大)

演者: 良沢昭銘教授 (埼玉医大)



12月
上市

Orphis® CV KIT NEO (オルフィス・ネオ ST)



PMD VISION



「低侵襲治療」の手技を標準化できる医療機器の提供を通じて、世界の患者様を救える企業を目指します！

～低侵襲医療機器で社会に貢献します～

(ご参考資料)

前提為替レート

(円)

	2016 平均レート	2017 平均レート	2018 計画前提
米ドル	109.54	112.07	105.00
英ポンド	147.48	145.37	145.00
ウォン	0.0941	0.0997	0.1000
バーツ	3.10	3.31	3.30
人民元	16.42	16.63	16.50
ルピー	1.62	1.71	1.60
ペソ	5.84	5.95	5.80
ルピア	0.0082	0.0083	0.0075

本資料お取り扱い上のご注意

本資料に記載されている将来の当社に関する見通しは、現時点で当社が知りうる情報をもとに作成されたものです。

あくまでも現時点での将来予想であり、リスクや不確定要素を含んでいるため、実際の業績は見通しと大きく異なる可能性があることをご了承下さい。

