

2021年3月期 決算説明会

2021年6月11日（金）
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

中期経営計画（2021～2023年度）

- Vision
- 基本方針
- 経営戦略
- 重点方策と取り組み

Vision ・ 基本方針 ・ 経営戦略

Vision 弾性を創造するパイオニアとして、
広く産業や社会に貢献する

基本方針

1. 既存事業の変革
2. 新規/次世代事業への挑戦
3. 経営基盤強化
4. 将来に向けた積極投資
5. ESG経営の推進

経営戦略

1. 商品・顧客戦略
2. 事業戦略
3. 地域別戦略
4. 成長投資戦略
5. 経営資本戦略

成長要因

■ 世界自動車生産台数続伸

世界自動車生産台数予測（百万台）

2021	2022	2023	2030
84	86	92	105

■ 自動車EV化加速

市場急拡大による研究開発力強化
CASE対応部品受注獲得

■ 成長基盤投資

IoT & DXによる生産性向上
グローバル生産再配置
国内インフラ整備
自動化/省人化推進

■ 新規事業の発掘

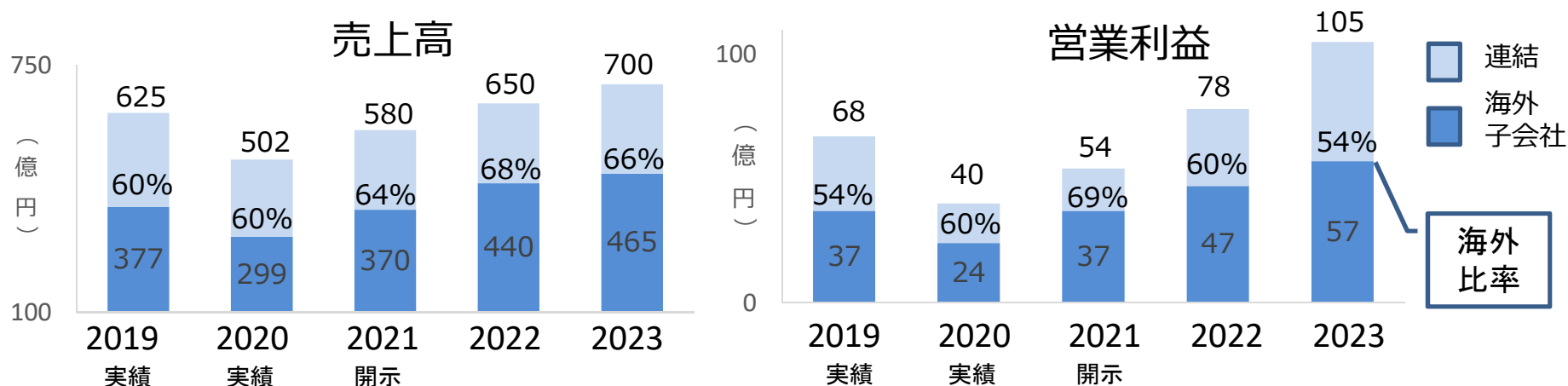
リスク要因

- ・ 主要客先の減産
- ・ EV化による当社既存商品受注減
- ・ コロナ禍による世界経済低迷
- ・ 材料供給問題（調達&購入費高騰）
- ・ 労務費上昇
- ・ グローバル物流の混乱
- ・ 米中貿易摩擦
- ・ 為替変動

経営指標 1

2023年度 経営指標

連結売上高	700億円	連結営業利益	105億円	利益率：15%
内、海外子会社	465億円 海外比率：66%	内、海外子会社	57億円	利益率：12%



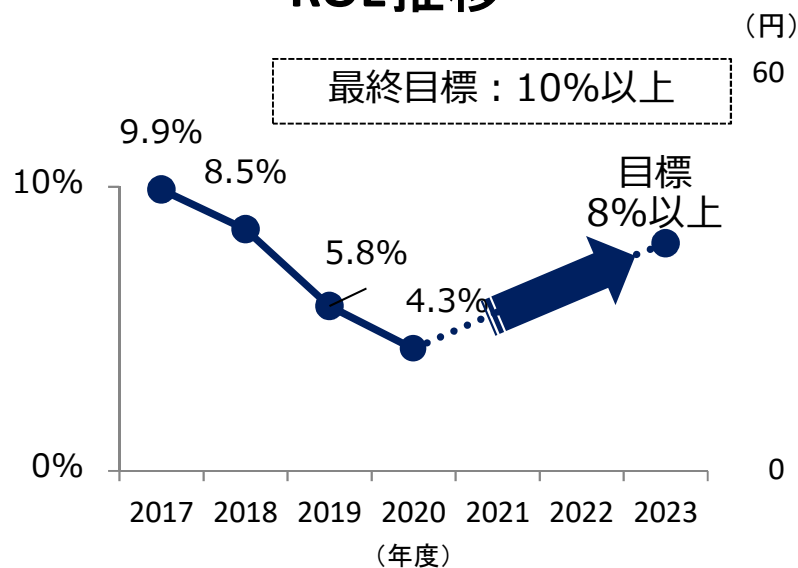
	2019実績	2020実績	2021開示	2022	2023	伸び率 (2023/2019)
売上高	625	502	580	650	700	+12%
営業利益	68	40	54	78	105	+54%
営業利益率	10.9%	8.0%	9.3%	12.0%	15.0%	

* 1US\$=105円

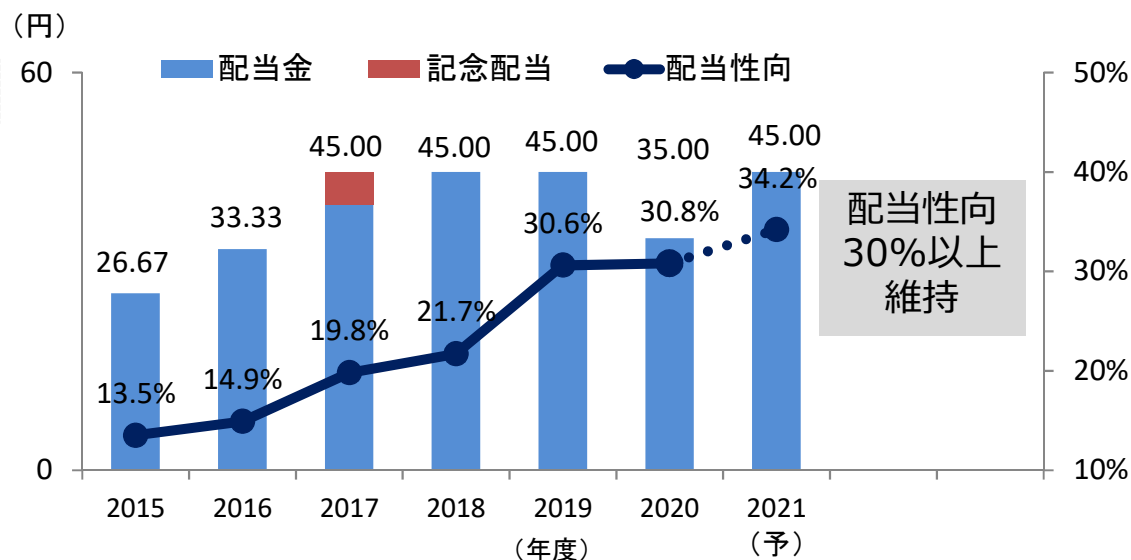
経営指標 2

2023年度 経営指標	
ROE	8%以上 (最終目標 10%以上)
連結配当性向	30%以上

ROE推移



配当金・配当性向推移



(注) 配当は、2017.4.1を効力発生日とした株式分割（普通株式1株を3株に分割）後の値に調整しております。

1. 商品・顧客戦略

2030年までに自動車のEV化で予測される既存商品の売上減分をカバーし、更なる成長を目指す。

重点方策と主な取組み

■ CASE対応商品開発と受注

新規商品受注拡大

■ 顧客・製品の多角化

日系/海外OEMへの拡販

台当たり単価増

■ 製品ごとの利益率最大化

■ グローバル高品質の実現

2023年度目標

■ CASE対応商品拡販

10億円 (2030年度 100億円)

■ 日産売上比率

39% (2019年度) ⇒ **36%**

■ 海外OEM売上高比率

12% (2019年度) ⇒ **15%**

■ 新車台当たり受注額

+10% (現行車比)

CASE対応商品への取り組み

- 2021年度は開発主体⇒受注獲得へシフトチェンジ。
- 今後発売となるEV車へ順次採用確定。
- 社内プロジェクトにて開発及び受注獲得に向けた取り組みを推進。
- 当社の強み「金属と樹脂」の両方を取扱うばね技術をコアとした製品開発を継続。
- 開発投資は投資効果を見極めながら積極的に進める。

現行EV車両搭載の当社商品

バッテリー関連



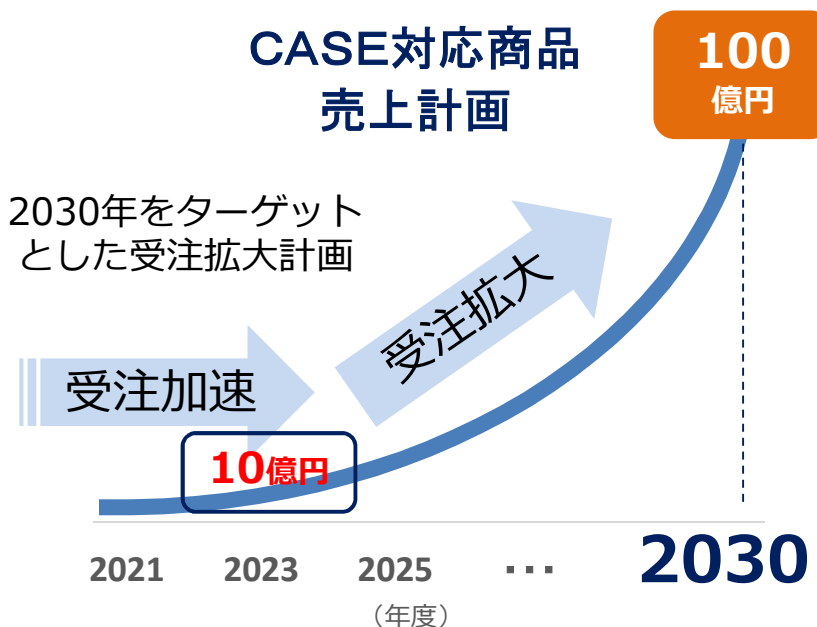
カバーターミナル



- ・ 当社CASEに向けた主な開発ポイント【つながる、電動化、軽量化、センシング、静粛性、動き】
- ・ 客先との新規商品及びシステムの共同開発を通じ、ビジネスチャンス拡大を狙う。
- ・ 現開発アイテムの早期受注獲得につなげる。

CASE対応商品 売上計画

2030年をターゲット
とした受注拡大計画

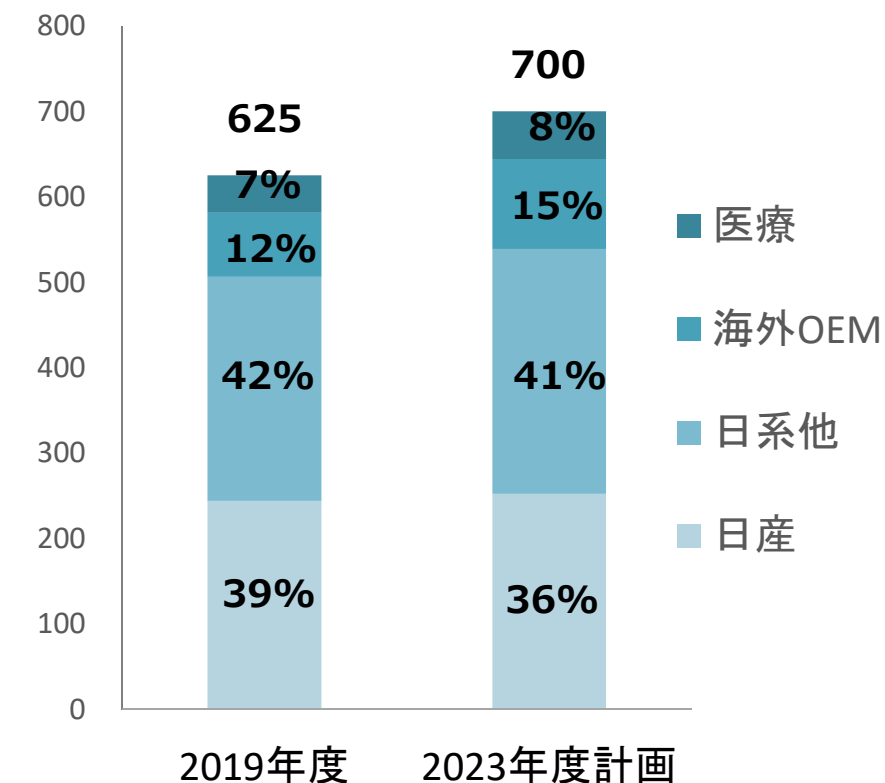


日系OEM拡販

新車台当り受注額：
現行車比 +10%

- 客先ニーズを先取りした積極提案の実施。
- 当社の強みである樹脂技術と金属技術を組み合わせた部品提案。
- グローバルネットワークを活用した価格競争力の強化。
- 環境面に配慮した部品開発と提案。
- 日産の売上は上げながら比率は下げ、顧客の多角化を図る。

(億円) OEM別売上高と構成比



海外OEM拡販

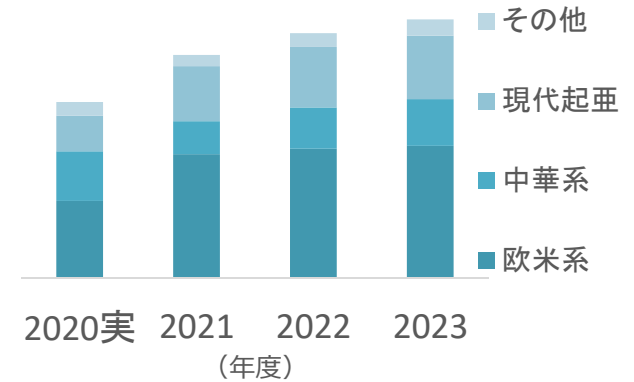
- 2020年度：コロナ禍影響で活動低迷、下期より回復。
- 海外拠点を縦断したグループ連携活動を強化。
- 拡販ターゲット商品
開閉機構部品メイン → **燃料系部品**・駆動系部品・ファスナーへと拡大

2020年度：当社初となる中華系OEMへ環境規制対応商品である燃料系2K部品受注決定。米国・欧州市場への水平展開を推進中。

- 拡販ターゲットOEMと主な活動

ターゲットOEM	主な活動
米国Big3	開閉機構部品中心⇒燃料系部品拡販強化。
中華系地場	駆動系部品、燃料系部品の拡販推進。
欧州系	ドイツ系OEM、ルノー拡販の強化。
韓国系	現代向け燃料系部品拡販強化。

海外OEM拡販中期計画



<2023年度>
海外OEM売上高比率：15%

拡販ターゲットの燃料系部品



既存商品の拡販

拡販ターゲット商品

2K部品 (燃料系部品)

海外の環境規制強化に向けた開発

- ・ 中国市場での拡販推進
- ・ 現在は日本／韓国にて生産、今後は米国・中国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。



スプリングクッション (開閉機構部品)

グローバル展開を目指す製品開発

- ・ ラッチ、ダンパーとセットでグローブボックスの商品性を向上
- ・ 欧州系/中国系OEMへの拡販推進
- ・ 社内の静粛性要求の高まるEV/HEVへの採用拡大も狙う
- ・ 北米／中国を中心に生産拡大を計画



2. 事業戦略

事業の多角化として、医療機器事業での売上拡大を図る。
2030年度までに稼げる新規事業の発掘を目指す。

重点方策と主な取組み

■ 医療機器事業の拡大

- ・ 新商品開発加速
- ・ 海外市場での販売拡大
- ・ デジタル化に対応した国内
販売体制強化

■ 新規事業の発掘

第3の事業発掘

2023年度目標

■ 医療機器事業

<売上高>

2019年度：43億円⇒**56億円**

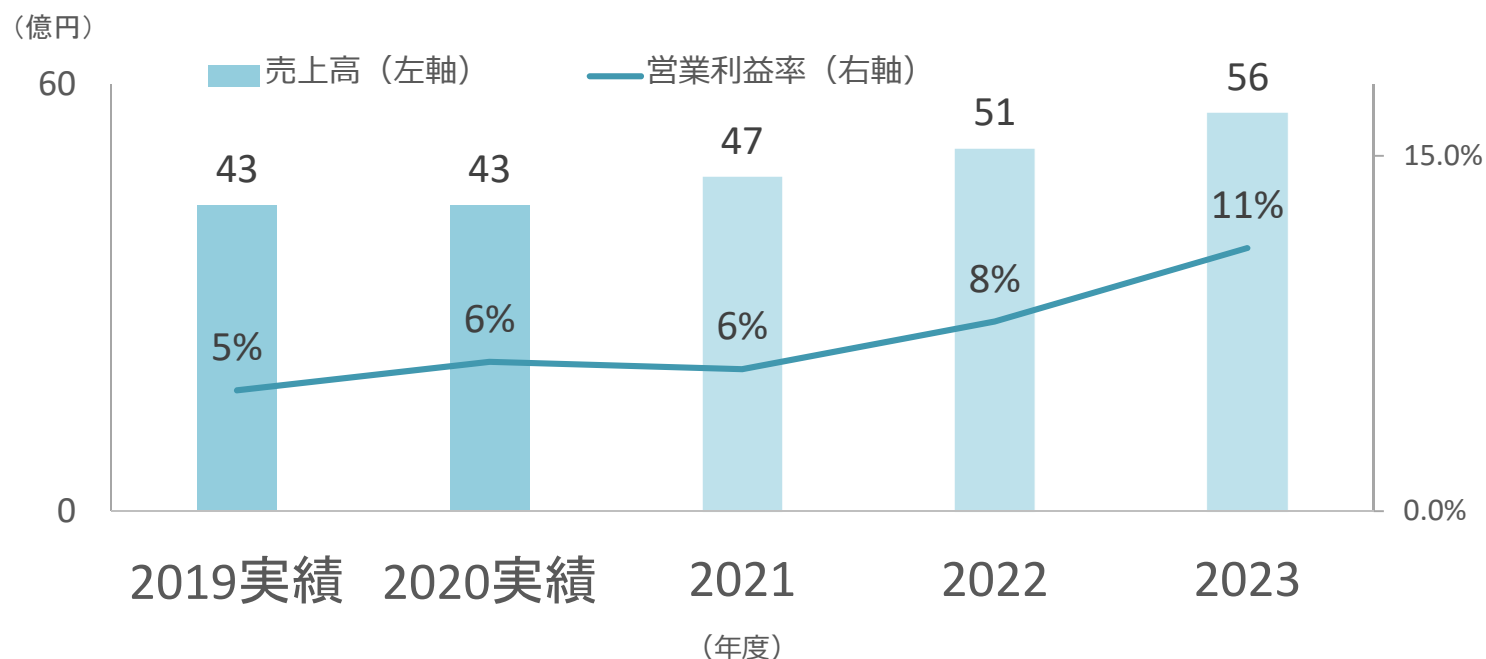
<営業利益率>

2019年度：5% ⇒**10%以上**

<連結売上高比率>

2019年度：7% ⇒ **8%**

売上高・営業利益率



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. デジタルシフト ⇔ with/after COVID-19
5. 国内販売ネットワーク強化

中期経営計画に向けた具体的な取り組み

1. 特定市場へ差別化商品の投入（特定市場の差別化戦略）	「肝癌カテーテル治療」や「胆膵内視鏡治療」など、低侵襲治療における特定領域にフォーカスし、アンメットニーズ製品を開発、投入
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	開発リソースを差別化製品に集中させるため、周辺のコモディティ製品は他社からのOEM供給等によりスピーディーにラインナップを充実
3. 海外への進出強化	肝癌カテーテル治療製品、消化器内視鏡ガイドワイヤを中心に、アジア・パシフィックは自社ブランド展開、欧米はOEM展開で市場を獲得
4. デジタルシフト	COVID-19を機に市場のデジタル化が急速に進展したため、今年度内にSFA (Sales Force Automation) /CRM (Customer Relationship Management) を構築・運用を開始し、MA (マーケティングオートメーション) を活用したプロモーション活動を継続的に実施
5. 国内販売ネットワーク強化	非対面による営業活動の常態化において、タイムリーな現場情報の収集と提供を行うため、各都道府県の販売代理店ネットワークを充実

新規事業の発掘

自動車、医療に続く第3の柱となる新規事業の発掘推進
当社の「弾性技術」を活用した他業種との協働開発を検討中

「筋電義手」開発

北九州市立大学と共同研究で試作

開発の狙い

＜現行品＞ 重い、高い



リアルすぎて
感じが悪い

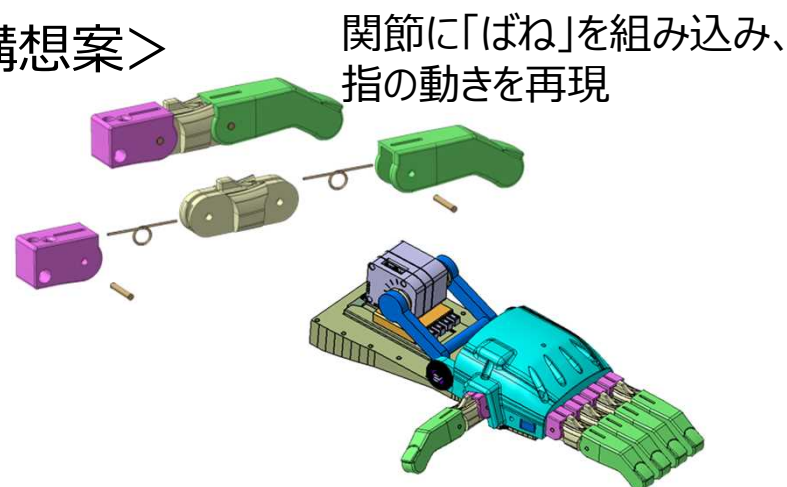


格好いいけど、重くて、高価



軽い、安い、カッコいい！義手

＜構想案＞



＜試作品＞

右は、試作したモデル。
炭素素材により剛性
を持ちながら、軽量化
を図っています。



3. 地域別戦略

地域別戦略によるグローバルで効率よく稼ぐ体制を強化。

重点方策と主な取組み

- **北米・中国拠点の売上拡大**
現地化拡大
米国Big3/中華系OEM拡販
- **アセアン拠点の収益力拡大**
自動化／省人化推進
域内連携強化
- **欧州大陸戦略検討**
- **地域統括機能強化**

2023年度目標

- **北米／中国拠点売上高比率**
海外全体の各35%
- **アジア拠点**
(アセアン3拠点+韓国拠点)
営業利益比率
海外全体の25%以上

北米拠点の取り組み

現地化推進と海外OEM拡販

<米国・メキシコ拠点>

■ 現地化推進 (米中貿易摩擦対策)

ホースクランプ / 金属ファスナー / 燃料系部品

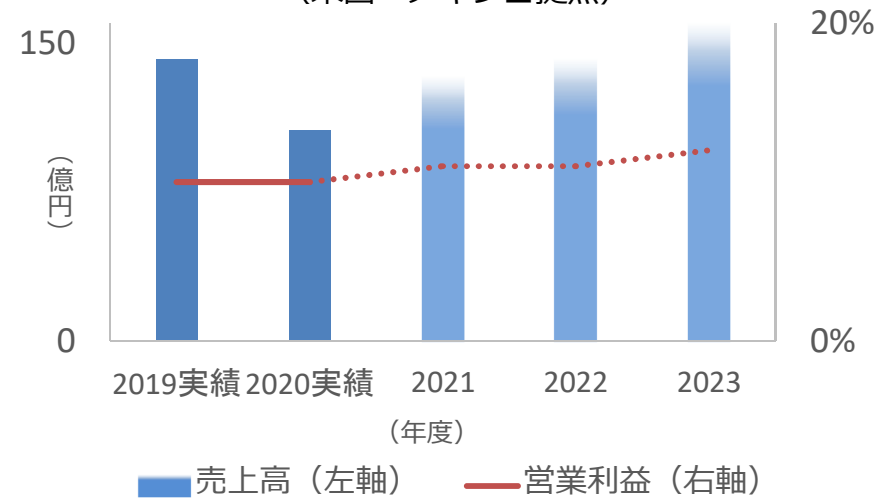
■ 拡販活動 (海外OEMターゲット)

- ・ 米国Big3
- ・ 現代向け拡販推進 (米国)
- ・ VW (メキシコ)

■ 生産拡大と生産性向上

- ・ 2019年：隣接地/建屋購入により生産能力増強 (米国ジョージア)
- ・ 自動化/省人化推進

売上高・営業利益
(米国・メキシコ拠点)



現地化推進部品



中国拠点の取り組み

販売体制強化

■ 販売体制の強化

- ・ 統括機能による各部門の付加価値向上と効率化、ガバナンス強化を図る
- ・ 2020年12月 上海販社を統括会社化

■ 拡販強化

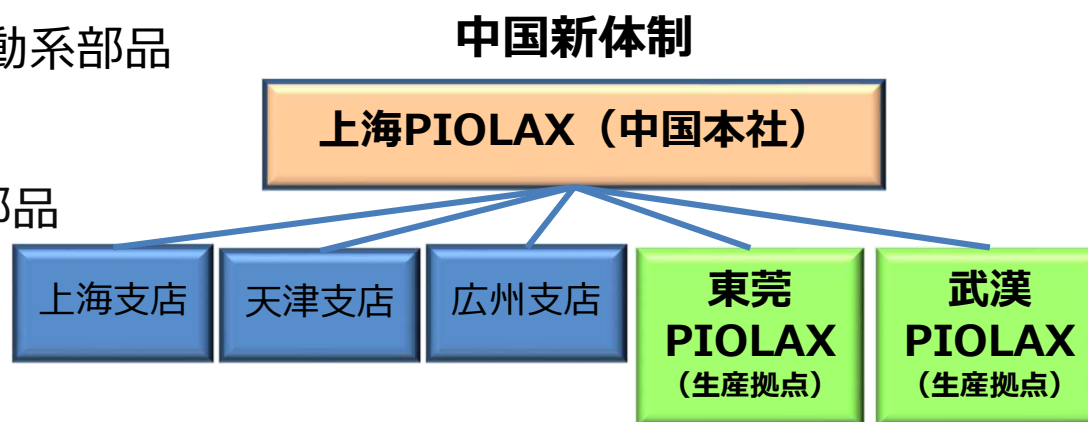
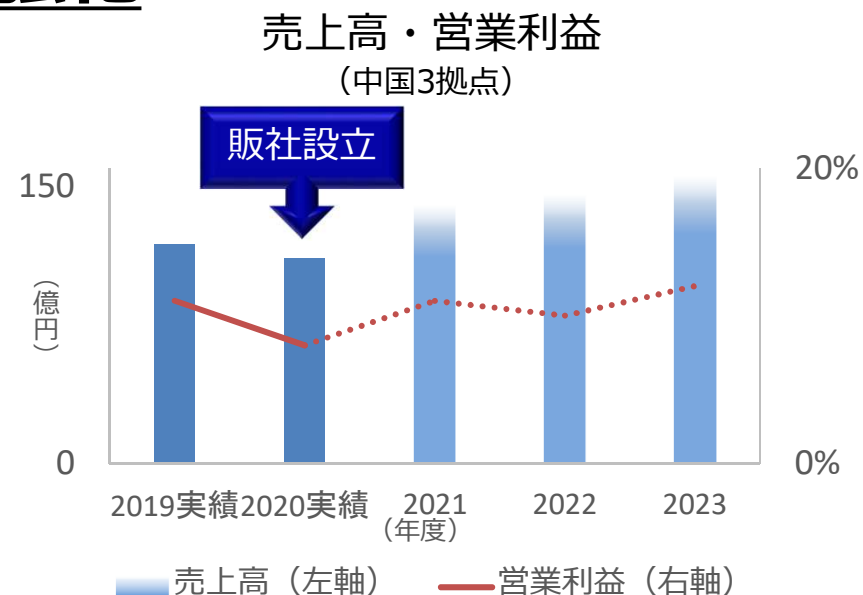
- ・ 欧州／米国／韓国および中国OEM

■ 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部品受注促進

■ 2020年に武漢工場にて新たに駆動系部品生産開始

■ 2022年度には武漢工場にて2K部品生産開始予定



アセアン拠点の取り組み

競争力強化に向けたアセアン地域の最適化向上を目指す

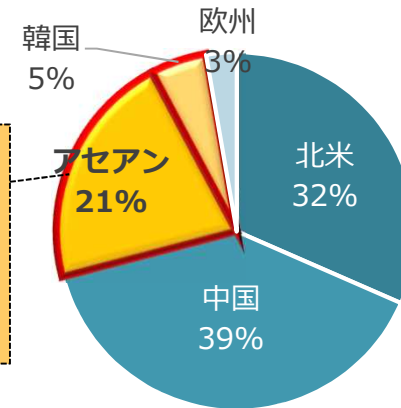
アセアン拠点の連携した取り組み

(タイ・インド・インドネシア3拠点連携)

- 最適生産と最適仕様に向けた取り組み
- 域内グローバル購買の検討
- システム統合による合理化対策
- 設備の自動化技術の共有化

アジア拠点
(アセアン3拠点+韓国)
2023年度目標
営業利益率
25%以上

2023年度地域別営業利益比率



<タイ>

アセアン地区拡販推進のセンター

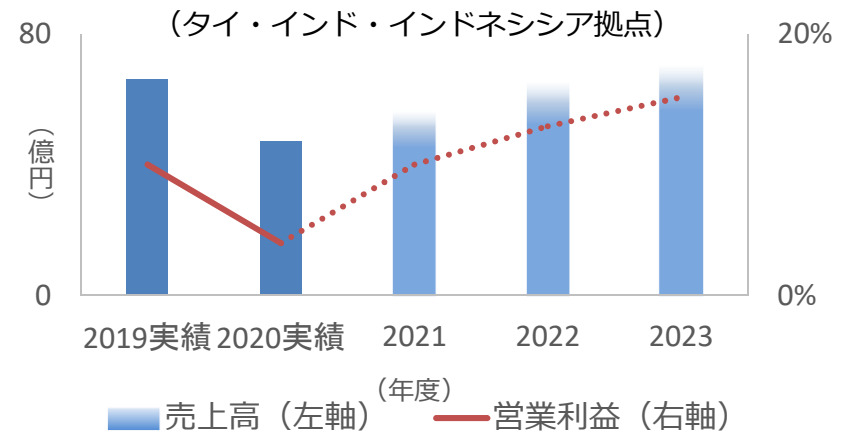
<インド>

黒字化の継続／環境規制部品の拡販

<インドネシア>

黒字化必達／自動化・省人化推進／拡販

売上高・営業利益



4. 成長投資戦略

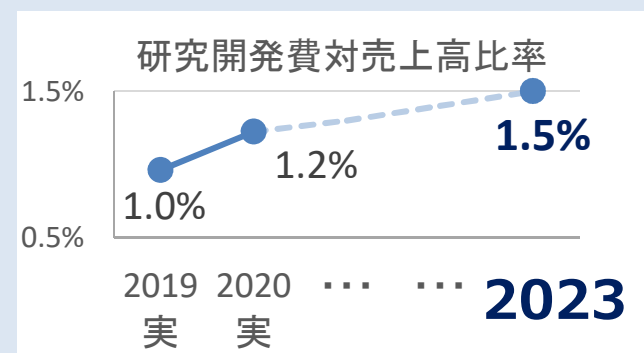
売上拡大に向けた生産・開発への投資と利益確保に向けた全社生産性向上への投資を加速

重点方策と主な取組み

- 国内インフラ整備
 - 新真岡工場建設
- 研究開発投資強化
 - CASE/新規事業への開発投資
- DX推進
 - 直接/間接部門の生産性向上

2023年度目標

- 新真岡工場第1期竣工
 - 2022~2023年度投資額：約60億円
- 研究開発投資：売上高比 1.5%



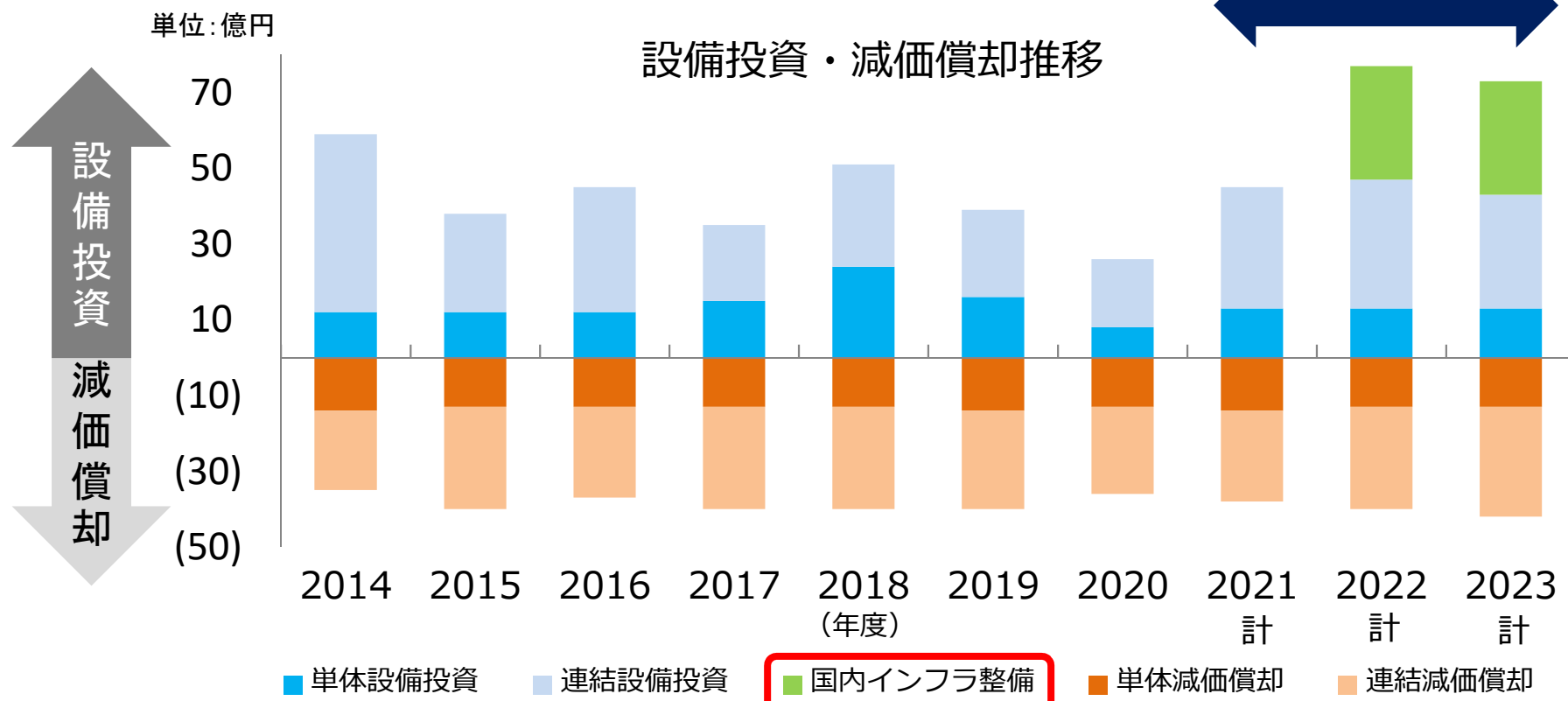
- 全社生産性向上：10%

設備投資・減価償却

成長持続に向けた設備投資

- ・ 2020年度はコロナ禍で投資抑制
- ・ 2021年度以降：グローバルで自動化／省人化設備導入
- ・ 2022年度以降：国内インフラ整備（新真岡工場）建設

中計
総額 **200** 億円



国内インフラ整備

1. 新真岡工場

【マザー機能を拡充、次世代工場を目指す】

- ・ 2018年現工場隣接地（約33,000㎡）購入。
- ・ 2020年コロナ禍により計画一時中断
- ・ 2021年プロジェクト活動本格再開

投資総額：約60億円（2022~2023年度）

新真岡工場建設予定地

**2030年
生産性200%向上
目標**



【今後の計画】

2018	2019	2020	2021	2022	2023	2025	2030
隣地購入	CM業者決定 一部部門移転 真岡General Office始動	一時中断	基本構想 計画立案 設計開始	工事開始	本格移転 新工場稼働 (第1期)	稼働 (第2期)	稼働 (第3期)

2. YTC（横浜テクニカルセンター）

- ・ 2018年8月に一時移転先（横浜市保土ヶ谷区）へ移転完了
 - ・ 2020年旧YTC解体完了
 - ・ 2020年コロナ禍により計画一時中断
- 「働き方改革」などを見据え、横浜地区全体のインフラ整備を再計画

旧YTC跡地



5. 経営資本戦略

重点方策と主な取組み

■ 資本効率の追求

ROE向上／ROIC経営推進

■ 株主還元

安定配当

■ ESG経営の推進

カーボンニュートラルへの取り組み

働き方改革推進

ガバナンス強化













2023年度目標

■ ROE : 8%以上

(最終目標 10%以上)

■ 連結配当性向 : 30%以上

ESG経営の推進

貢献する 主要なSDGs	マテリアリティ	PIOLAX ESG Vision 2030	主な取り組み
E    	エネルギー 大気への排出 廃棄物	脱炭素社会と循環型社会を目指した企業活動	<ul style="list-style-type: none"> カーボンニュートラルに向けた活動 温室効果ガス削減 電力量削減など
S    	雇用 労働安全衛生 多様性・機会均等	安心して働ける活気ある職場づくり	<ul style="list-style-type: none"> 働き方改革推進 ダイバーシティ推進 人権尊重
G    	コンプライアンス強化 ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> 公正・公平な取引と信頼関係の向上 ガバナンス強化による安定した組織運営 	<ul style="list-style-type: none"> 改訂コーポレートガバナンス対応 リスクマネジメント対応強化

2021年1月21日付で女性活躍推進法に基づく優良企業認定「えるぼし」最高位（3段階目）を取得いたしました。当社は引き続き「女性管理職の更なる拡大」と「誰もが働きやすく活躍できる職場環境整備」などに取り組んでまいります。



カーボンニュートラルへの取り組み

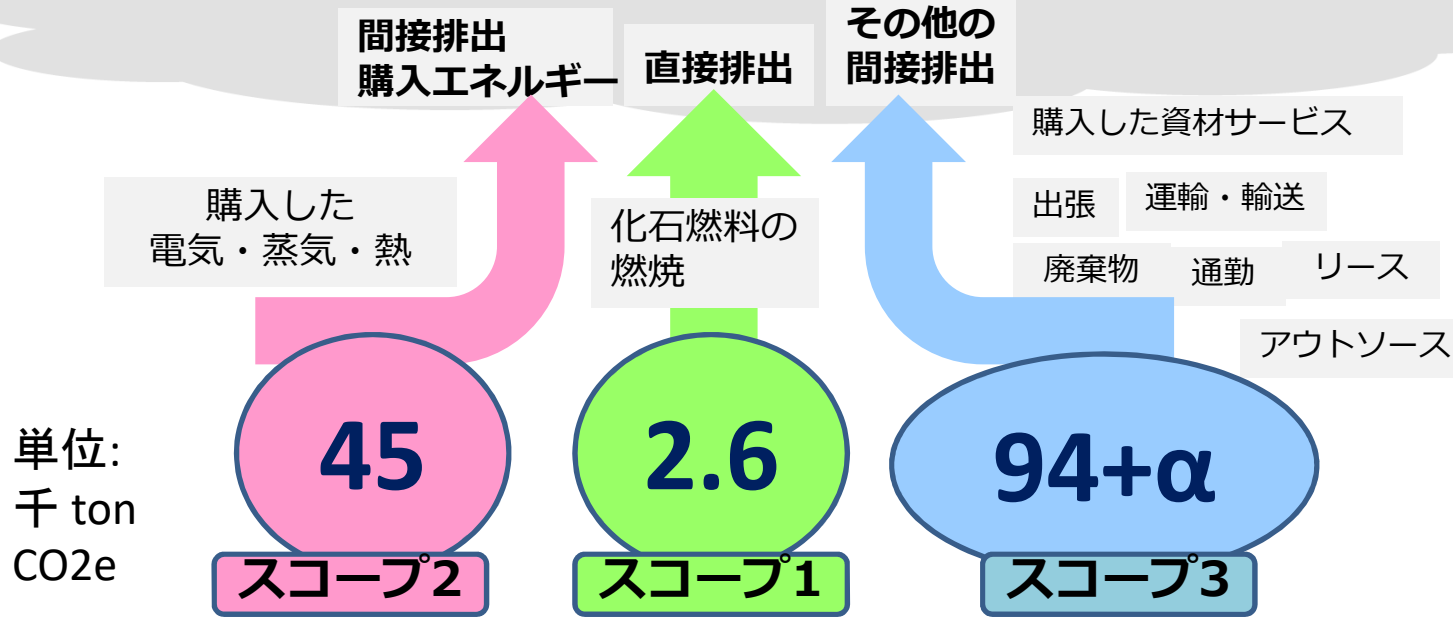
パイオラックスグループ温室効果ガス排出量 (2019年度)

温室効果ガス算定基準に基づくスコープ (範囲)

- /スコープ1: 直接排出
- /スコープ2: 間接排出
- /スコープ3: その他の間接排出
…輸送含むサプライチェーン他

カーボンニュートラルに向けたシナリオを2021年度に策定

地球温暖化への影響



參考資料

(ご参考資料)

前提為替レート

(円)

	2019 平均レート	2020 平均レート	2021 計画前提
米ドル	109.25	106.44	105.00
英ポンド	139.42	136.95	135.00
ウォン	0.0939	0.0903	0.0850
バーツ	3.53	3.39	3.30
人民元	15.82	15.42	15.00
ルピー	1.53	1.43	1.40
ペソ	5.66	4.96	4.90
ルピア	0.0077	0.0073	0.0070

本資料お取扱い上のご注意

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。

