

# 2021年度 上期決算説明会

---

---

2021年12月8日（水）  
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. 中期経営計画進捗状況
  - 1. 海外拠点の取り組み
  - 2. その他のトピックス
  
2. 医療事業の現況と展望
  - • 佐藤パイオラックスメディカルデバイス社長

# 中期経営計画進捗状況

# 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

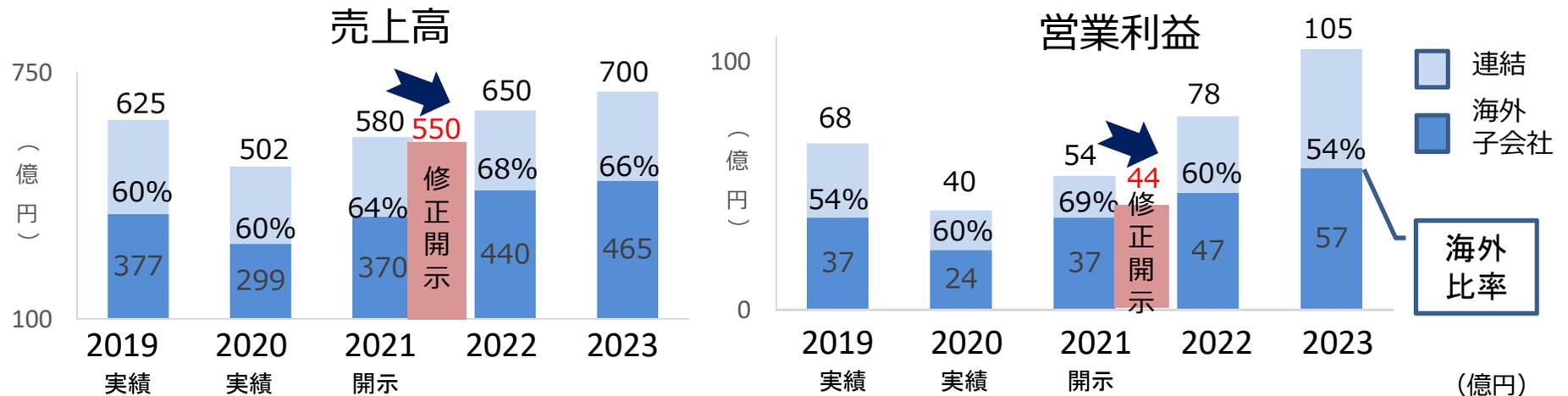
**経営戦略**

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

# 中期経営計画 進捗状況

## 【2021年度 通期業績見込み修正】

- 当社計画策定時の想定を下回る客先の生産減。
- 3リスク（①半導体供給問題による自動車生産減産、②材料供給問題及び価格高騰、③物流混乱及びコスト高騰）影響拡大。



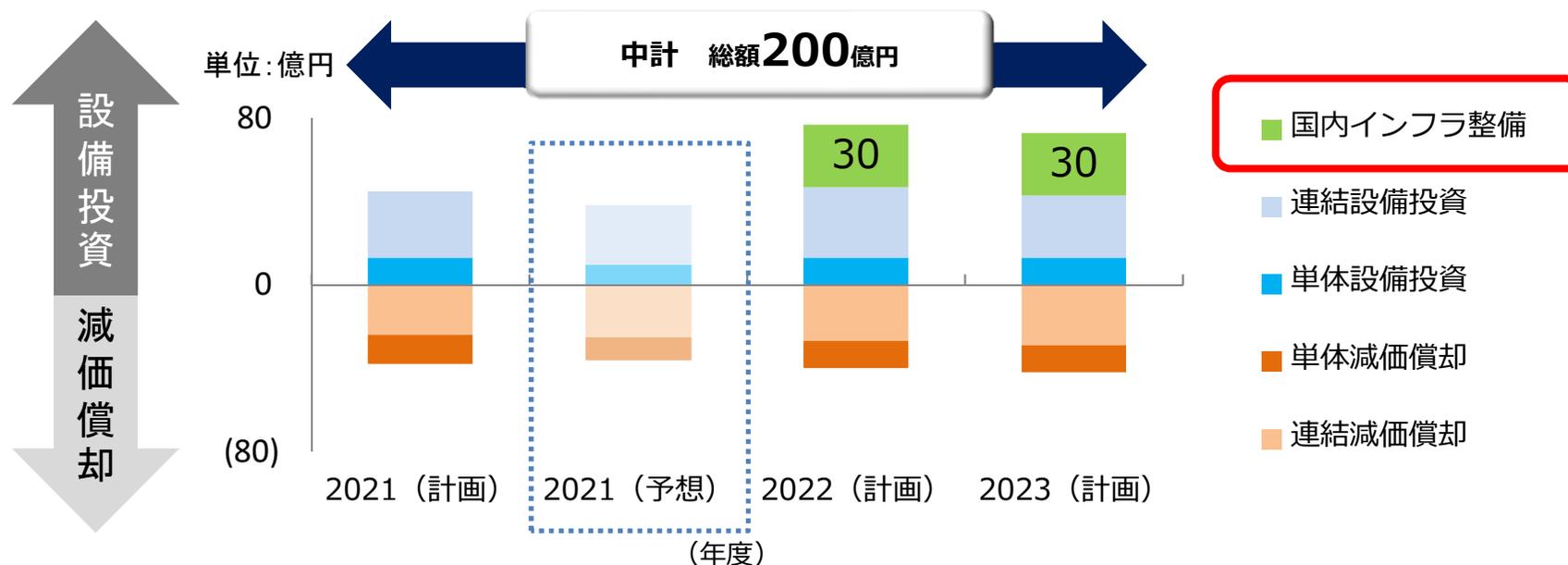
	2019実績	2020実績	2021開示	2021修正開示	2022	2023	伸び率 (2023/2019)
売上高	625	502	580	550	650	700	+12%
営業利益	68	40	54	44	78	105	+54%
営業利益率	10.9%	8.0%	9.3%	8.0%	12.0%	15.0%	

# 設備投資・減価償却

## 成長持続に向けた設備投資

- ・ 2021年度：グローバルで自動化／省人化設備導入  
 上期は事業環境の変化を注視しながら投資を推進。  
 一部下期へのずれ込みあり。
- ・ 2022年度以降：国内インフラ整備（新真岡工場建設、本社解体）

### 設備投資・減価償却中期計画



# 経営指標

## 中期経営計画 重点方策

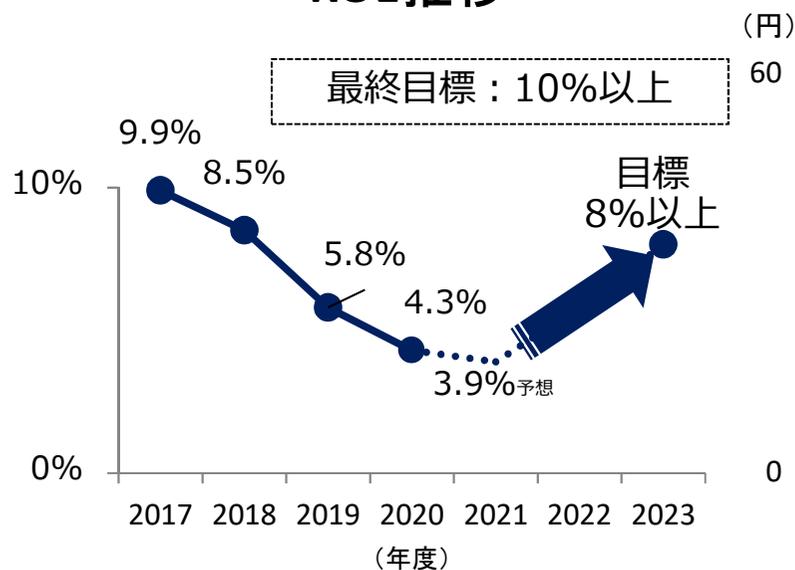
### ■ 資本効率の追求

ROE向上／ROIC経営推進

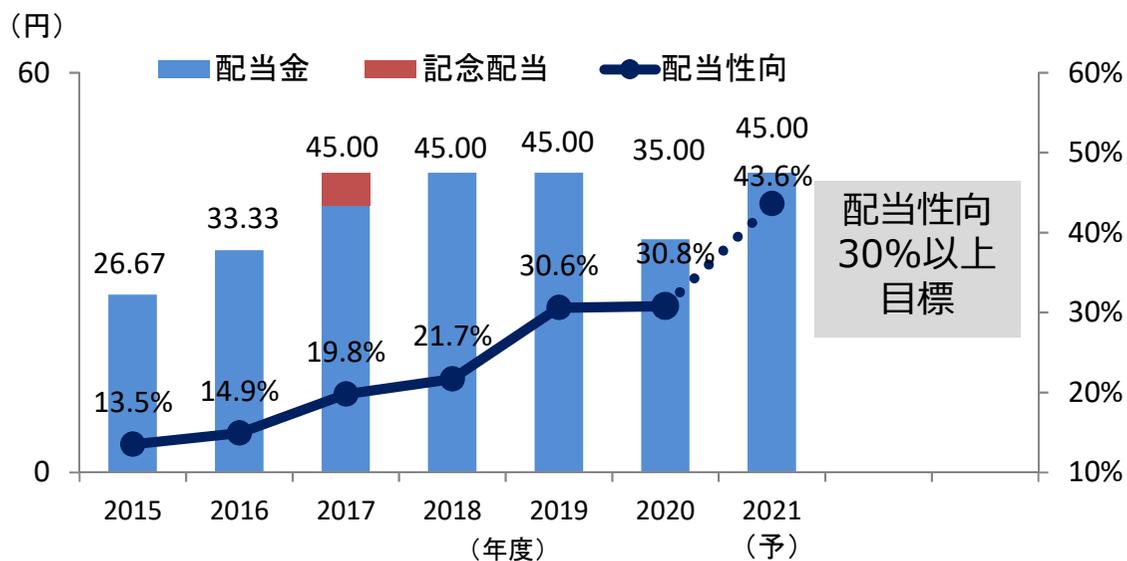
### ■ 株主還元

安定配当

### 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。

# 自己株式取得及び消却

## ■ 自己株式取得に関する決議内容

取得期間	2021年11月10日～2022年3月31日
取得株式総額	15億円を上限とする
取得株式数	1,250千株を上限とする

## ■ 自己株式消却

消却日	2021年11月30日
消却株数	1,200千株

自己株式取得については、ROE改善も視野に、今後の状況を見ながら検討していく。

# 海外拠点の取り組み

# 海外拠点の取り組み

## 地域別戦略

### 中期経営計画 重点方策

#### ■ 北米・中国拠点の売上拡大

現地化拡大

米国Big 3 / 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 (→「その他のトピックス」でご説明)

#### ■ 地域統括機能強化

# 北米拠点の取り組み

## <米国・メキシコ拠点>

### 現地化推進と海外OEM拡販

#### ■ 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（海外OEMターゲット）

- ・米国Big3/現代（米国） / VW（メキシコ）

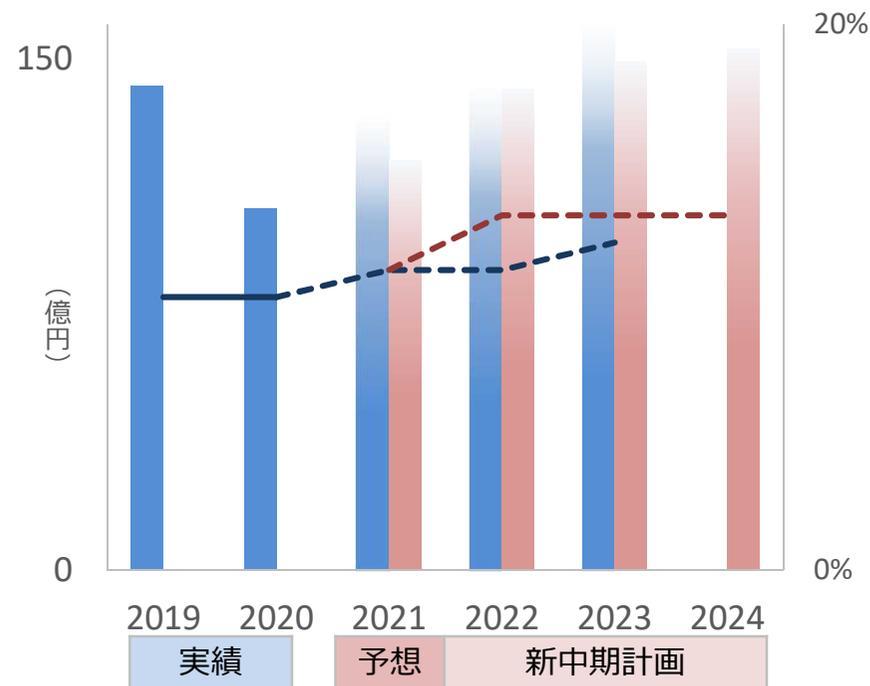
#### ■ 生産拡大、自動化 / 省人化推進

#### 現地化推進部品



### 売上高・営業利益率

（米国・メキシコ拠点）



- 売上高 前期中計（左軸）
- 売上高 新中計（左軸）
- 営業利益率 前期中計（右軸）
- 営業利益率 新中計（右軸）

# 中国拠点の取り組み

## 販売体制強化

### ■中国拠点統括化

新体制による中国事業の拡大推進

### ■拡販強化

欧州／米国／韓国および中国ローカルOEM

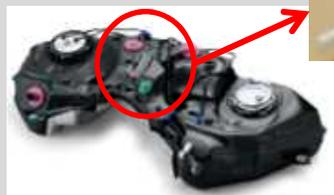
### ■中国環境規制に対応したビジネス展開

- ・ 環境規制対応の2K部品（燃料系） 受注促進
- ・ 2022年度に武漢工場にて2K部品生産開始 予定

### ■自動化省人化の推進

#### 2K部品（燃料系部品）

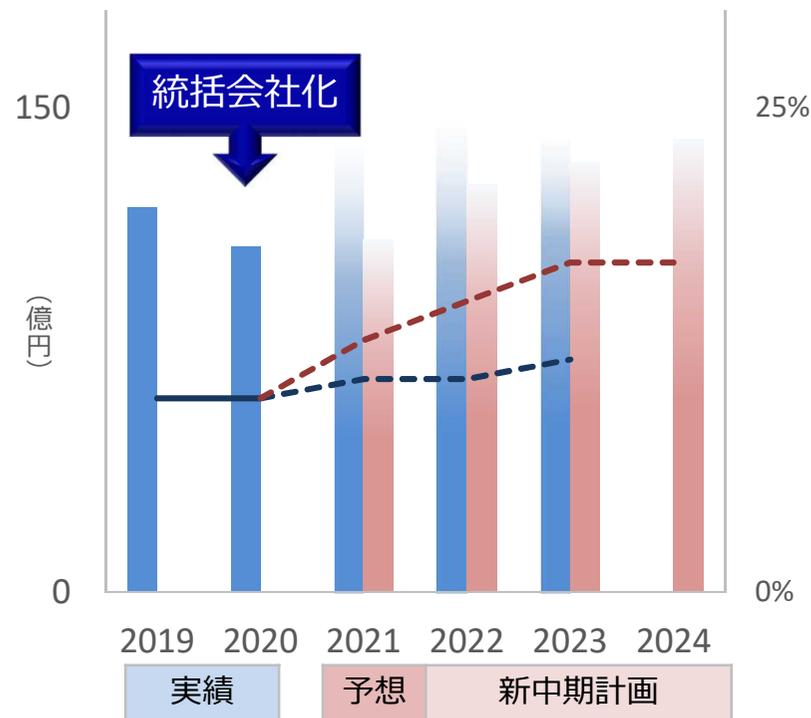
2色成形して  
**燃料透過防止性能**を向上した部品。



当社2K開発品



売上高・営業利益率  
(中国連結)



- 売上高 前回中計 (左軸)
- 売上高 新中計 (左軸)
- 営業利益率 前回中計 (右軸)
- 営業利益率 新中計 (右軸)

# アセアン拠点の取り組み

## アセアン3拠点の連携した取り組み

- アセアン3拠点での利益最大化を狙う
- 拡販推進
  - タイをセンターとしたアセアン地区拡販推進
- 自動化／省人化推進
  - 労務費上昇の圧縮を目指す

### <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

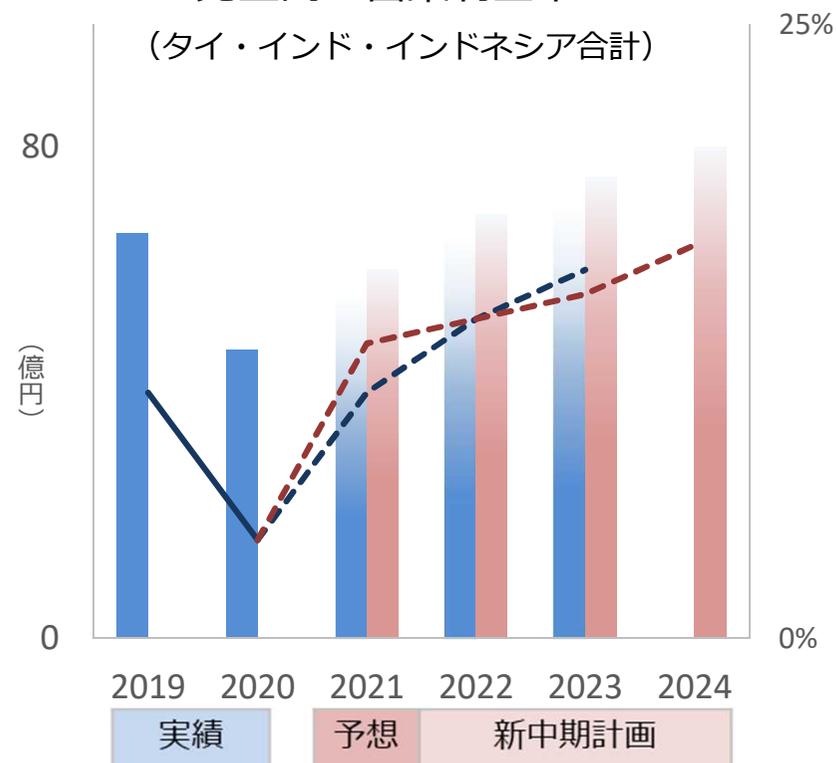
### <インドネシア>

2021年度黒字化達成見込み／拡販強化



2021年10月  
インドネシア新倉庫  
建設工事開始

売上高・営業利益率  
(タイ・インド・インドネシア合計)



- 売上高 前回中計 (左軸)
- 売上高 新中計 (左軸)
- 営業利益率 前回中計 (右軸)
- 営業利益率 新中計 (右軸)

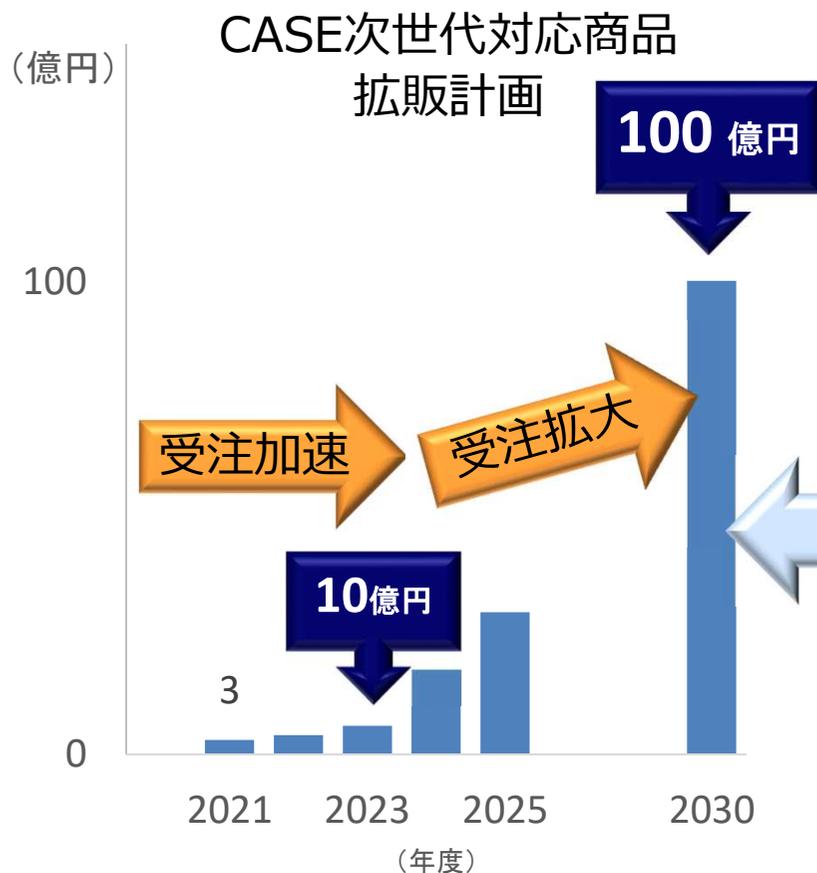
\* インド拠点：3月期決算のため旧中計、2024年度は目標値

# その他のトピックス

# CASE/次世代車開発への取り組み

## 中期経営計画 重点方策

### ■CASE対応商品開発と受注 新規商品受注拡大



### 【2021年度取り組み】

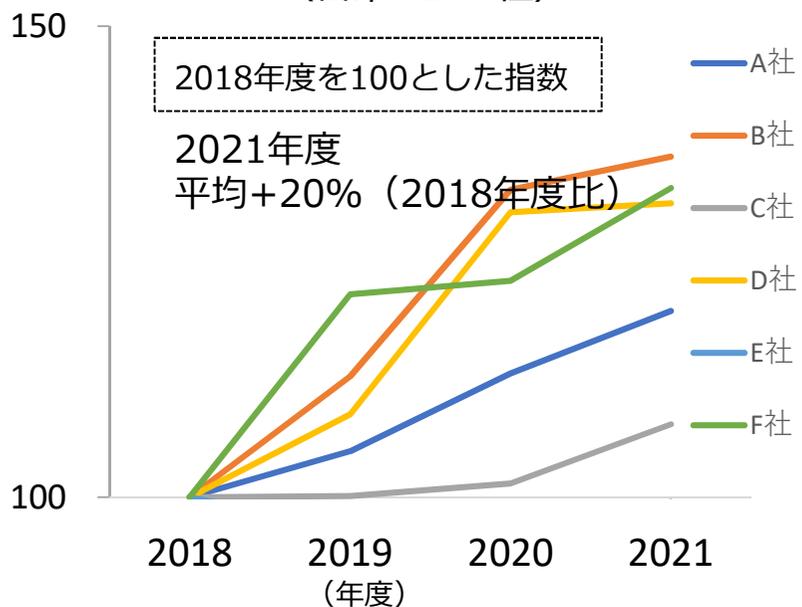
- 開発主体⇒受注獲得へシフトチェンジ
- 今後発売となる電動車へ順次採用確定
- 新車販売遅れによる、一部新製品の市場への投入遅れ
- 客先との共創活動強化

ターゲット 関連商品	現行車両搭載 当社製品
Eアクスル	駆動系部品 (減速機付属) 
バッテリー	バッテリー関連製品 
ADAS	カメラカバー 

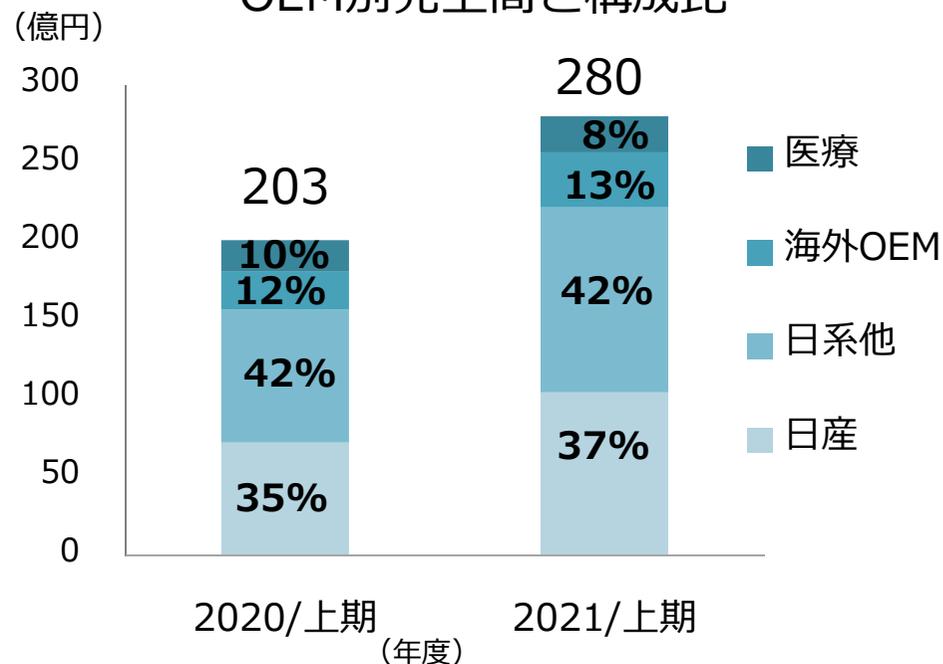
# 顧客・製品の多角化

中期経営計画 重点方策	2023年度目標
<p>■ 顧客・製品の多角化</p> <p>日系/海外OEMへの拡販</p> <p>台当たり単価増</p>	<p>■ 海外OEM売上高比率 15%</p> <p>■ 新車台当たり受注額 +10% (現行車比)</p>

国内台当たり単価推移  
(日系OEM6社)



OEM別売上高と構成比



# 欧州大陸戦略

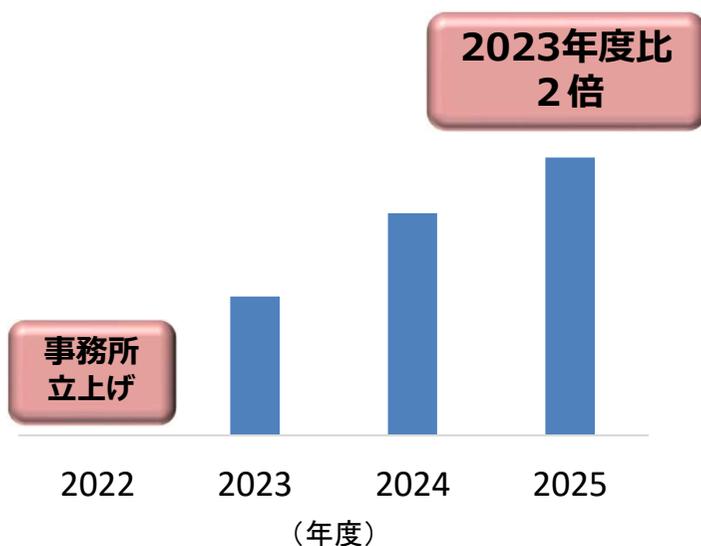
## ドイツ駐在員事務所開設

\* 2021年11月9日開示

### 中期経営計画 重点方策

#### ■ 欧州大陸戦略検討

ドイツ駐在員事務所活動による  
売上高イメージ



### ドイツ駐在員事務所

時期	2022年2月開設予定
場所	ドイツ デュッセルドルフ市
役割	欧州地域における情報収集 及び市場調査



- 欧州大陸戦略の足掛かりとして、ドイツに駐在員事務所設立を決定
- 主力商品である自動車内装部品だけでなく、CASE、EV関連製品の受注獲得を目指す
- 欧州系OEM、メガサプライヤー拡販推進

# 国内インフラ整備①

## 中期経営計画 重点方策

### ■国内インフラ整備 新真岡工場建設

#### 新真岡工場 ミッション

「Beyond our dream」～夢の向こうへ～

1. 企業の持続的成長を支える機能
2. 環境変化に対応できる機能
3. 新たな事業、技術開発に取り組む機能
4. ものづくりの核である人材を育成する機能

### 新真岡工場建設 第1期

- 工事開始時期：2022年度
- 本格稼働時期：2023年度
- 投資額：60億円（2022～2023年）

#### <次世代型工場>

- 次世代型設備、成形ラインの導入
- AI / IOT技術活用による自動化ライン
- DX：IT活用による生産現場の効率化
- 2030年生産性200%向上目標

#### <全体の計画>

2020	2021	2022	2023	2025	2030
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)



新真岡工場建設予定地

## 横浜地区リニューアルプロジェクト

## ＜経緯＞

- |        |  |
|--------|--|
| 2018年度 | 横浜テクニカルセンター（YTC）一時移転先へ移転完了             |
| 2020年度 | 旧YTC解体完了                               |
| 2020年度 | コロナ禍により新YTC計画一時中断                      |
| 2021年度 | 老朽化による本社一時移転決定<br>横浜地区リニューアルプロジェクトスタート |



旧YTC跡地

- ▶ 横浜地区（本社、YTC、旧YTC土地）全体のインフラ整備を再計画。
- ▶ 在宅勤務の定着等、働き方の変革状況を見据えながら、横浜地区の在り方を総合的に検討多様な働き方、間接部門の生産性向上を目指す。



現本社ビル（1974年竣工）

# ESG経営の推進①

## 中期経営計画 重点方策

### ■ 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

### 【2021年度取り組み】

- 「PIOLAX CSR Report 2021」発行
- 「PIOLAX ESG Vision 2030」制定
- 各種方針制定：調達方針（新設）/健康経営宣言（新設）/人権方針（更新）

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
<b>E</b>    	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"> <li>・カーボンニュートラルに向けた活動</li> <li>・温室効果ガス削減</li> <li>・電力量削減など</li> </ul>
<b>S</b>    	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"> <li>・働き方改革推進</li> <li>・ダイバーシティ推進</li> <li>・人権尊重</li> </ul>
<b>G</b>    	コンプライアンス強化 ガバナンス強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公正・公平な取引と信頼関係の向上</li> <li>・ガバナンス強化による安定した組織運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・改訂コーポレートガバナンス対応</li> <li>・リスクマネジメント対応強化</li> </ul>

# ESG経営の推進②

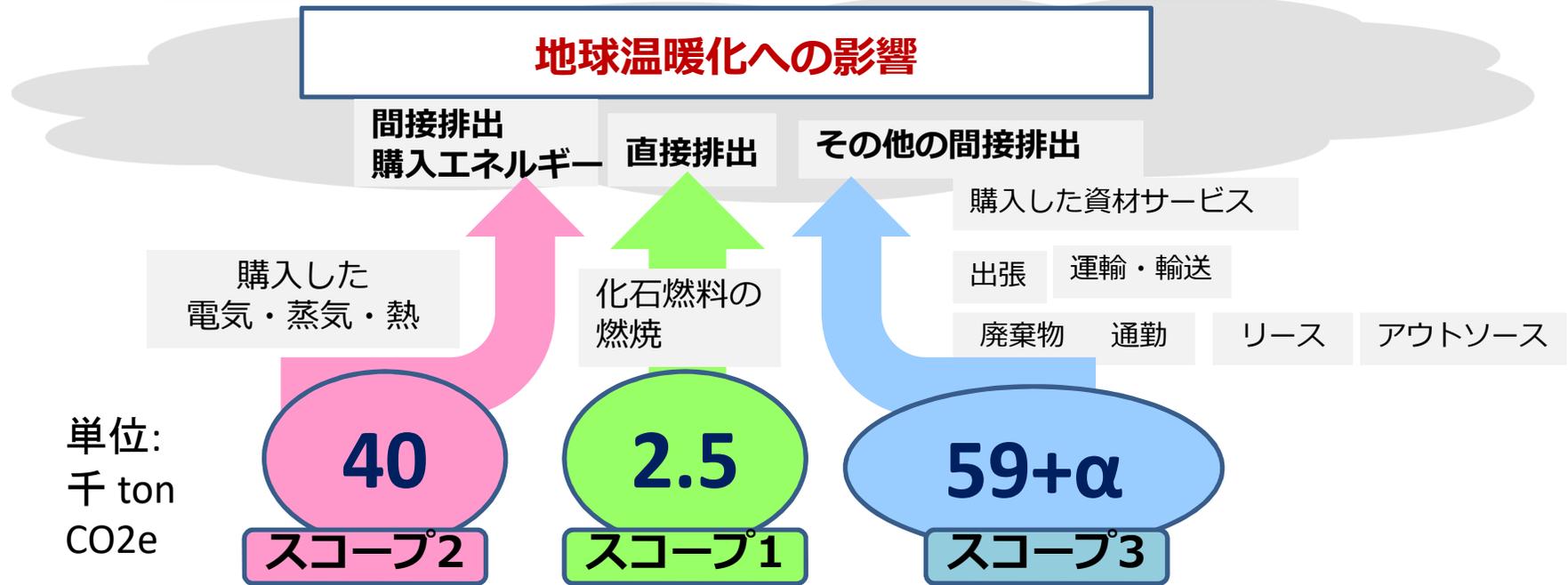
## カーボンニュートラルへの取り組み

パイオラックスグループ温室効果ガス排出量（2020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



# 医療事業の現況と展望

---

---

2021年12月8日（水）

(株)パイオラックスメディカルデバイス

代表取締役社長

佐藤精一

# サマリー

- **2021年度上期業績と2021年度通期見込み**
- **中期計画（2021～2023年度）**
- **当社の強み**
- **COVID-19による市場環境変化と新製品上市計画**
- **新製品のご紹介**
- **2021年度トピックス**

# 2021年度上期業績と2021年度通期見込み

(単位:百万円)

	上期 予算	上期 実績	達成率	前年 実績	伸び率
売上高	2,288	2,292	100.2%	2,027	13.1%
営業利益	89.8	200.4	223.2%	100.5	99.4%

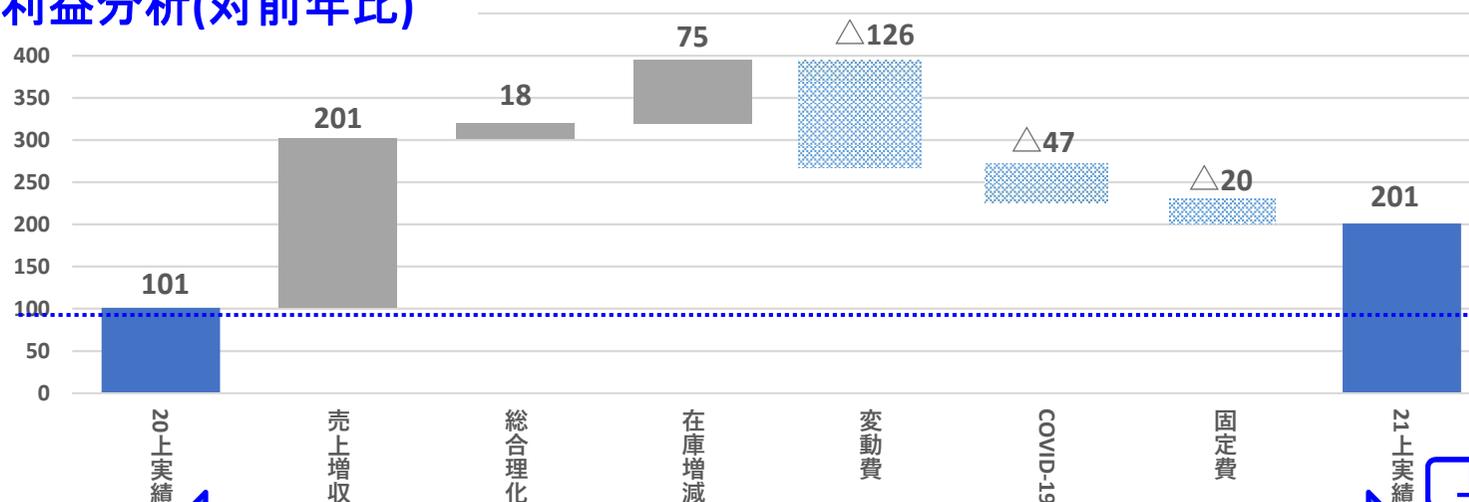
(単位:百万円)

今期予算	今期見通し
4,680	4,500
281.8	358

COVID-19の上期売上影響金額: ▲80.5百万円

## 営業利益分析(対前年比)

(単位:百万円)



上期計画値: 89.8

増益: 100百万円

### 【主な増益要因】

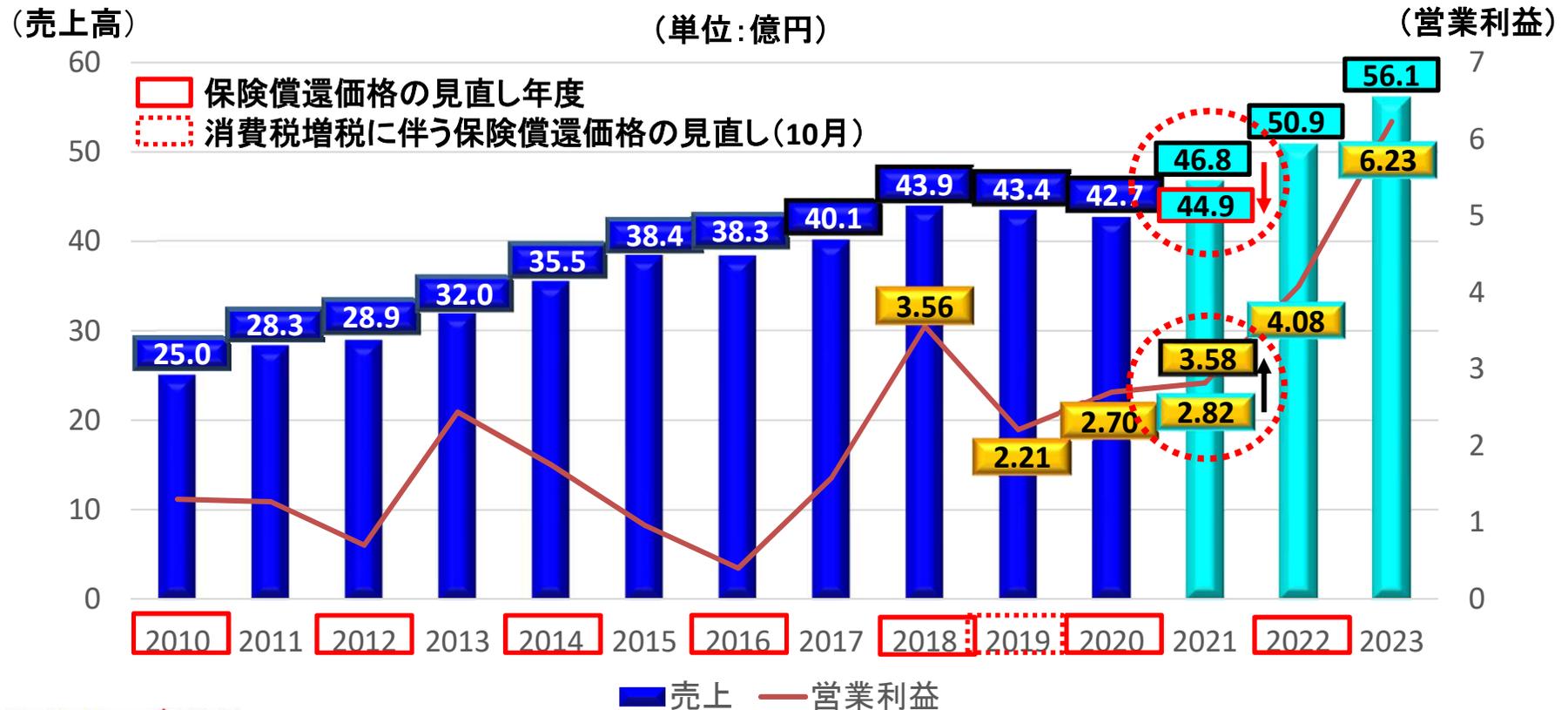
- ・売上増収による限界利益(201百万円)、在庫増減(75百万円)

### 【主な減益要因】

- ・新商品(Allure-CS他)購入増、不適合品(CBA・BISHOP)、廃却他(△126百万円)

# 中期計画(2021-2023)

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(各国規制対応強化)
4. 国内販売ネットワーク強化
5. デジタルシフトへの対応 ≒ with/after CORONA

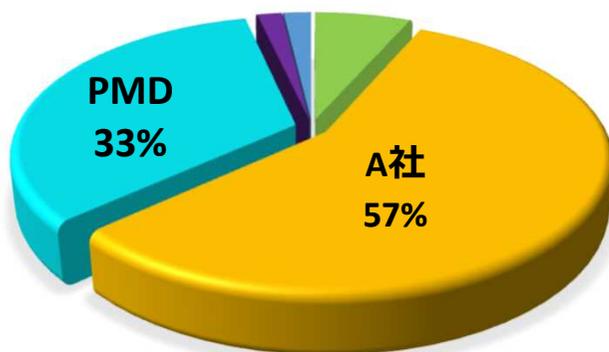


# 当社の得意分野：各種治療用ガイドワイヤ

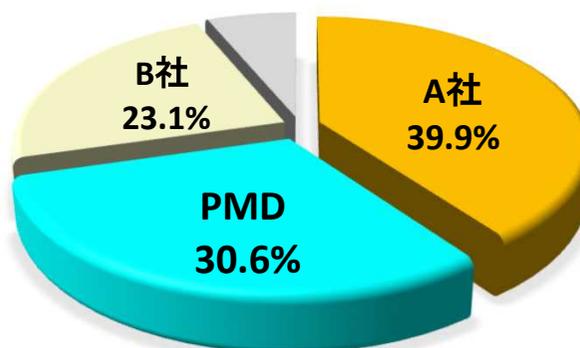
☆各種インターベンション(低侵襲治療)用ガイドワイヤを企画開発

- ✓ガイドワイヤのコア線に使用するNi-Ti合金の優れた加工ノウハウを持つ
- ✓“親水性コーティング”及び“フッ素樹脂被覆”等の表面処理技術力を持つ

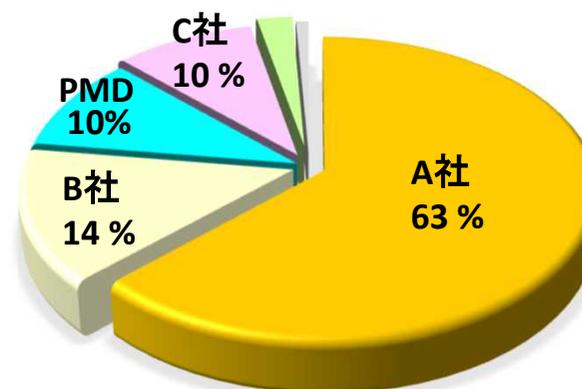
※PMD:(株)パイオラックスメディカルデバイス



泌尿器内視鏡  
GW：33%  
市場規模  
106,000本



消化器内視鏡  
GW：30.6%  
市場規模  
345,000本



血管内(腹部)  
GW：10%  
市場規模  
85,800本

※参考：2019年度版矢野経済研究所及び2020年度版オールアンドディ社データからの自社推測値

# COVID-19による市場環境変化と 2021年度 新製品上市計画

- 昨年同様、医療機関への訪問規制強化、外来者数減少、待機手術の延期又は中止、学会及び展示会等の中止又はWEB併用又は完全WEB形式開催への変更への対応
- 部材供給遅延による、新製品の上市計画遅れの発生
- 急速なデジタルシフトへの対応。WEBを多用した顧客とのコミュニケーション強化、MA戦略への切り替え。
- 継続的な新製品の市場投入によるプレゼンス向上とデジタルコンテンツの充実

事業	新製品	上市計画	年度予算(百万円)
IVR (血管内治療)	<b>Allure-CS</b> (電気離脱式マイクロコイル)	2021年11月	102
	<b>Treno35</b> (透析血管拡張用バルーンカテーテル)	2021年11月	37
Endoscopy (内視鏡治療)	<b>Covered BileRush Advance</b> (胆管用カバード金属ステント)	2021年10月	122
	<b>EndoSheather</b> (消化器内視鏡用イントロデューサ)	2021年4月	36
合計			297

NEW

# 胆管用ステント「Covered BileRush Advance」

## 最細径デリバリーを有するレーザーカットタイプ カバードメタリックステント

**2021年10月全国発売開始**

### ■ 7Fr.最細径デリバリーシステム

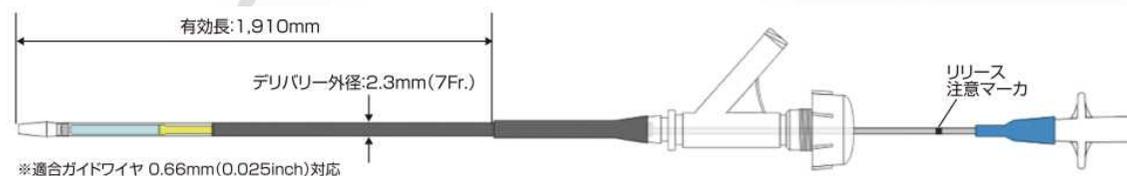
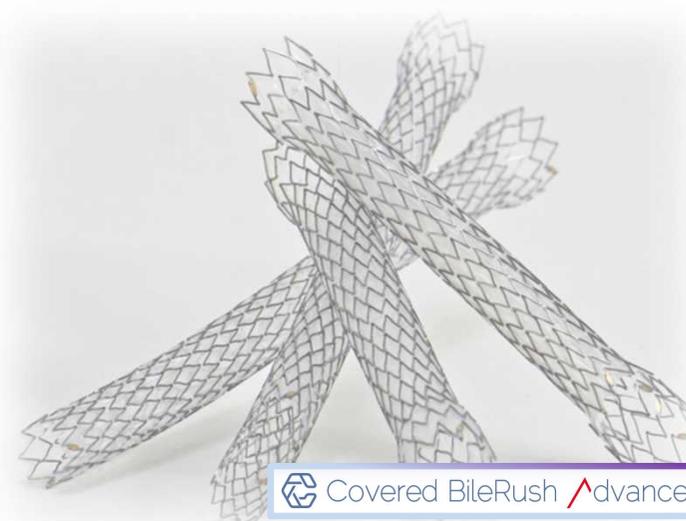
※2021年10月時点

### ■ Laser Cut Stent

### ■ 豊富なラインナップ



## 手技の標準化を目指した製品設計



2021年10月胆道学会でプロモーションのセミナーを実施

**NEW**

# 消化器内視鏡用イントロデューサ 新製品「EndoSheather」

2021年4月 全国発売開始

デバイスを「より安全に」「より正確に」デリバリーしたい。  
ドクターからのニーズで誕生

段差が少なく、狭窄突破能力がある



ブレードによりキンクしにくい



1.9mm (5.7Fr.) 以下の様々なデバイスが誘導可能



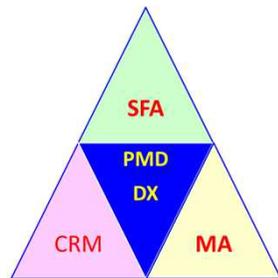
2021年10月胆道学会でプロモーションのセミナーを実施



All Rights Reserved, Copyright © PIOLAX, INC.

# 2021年度トピックス

1. 営業、マーケティングへの「攻めのDX」導入・構築とテスト稼動



**SFA**(営業支援システム)/**CRM**(顧客管理システム)



**MA**(マーケティングオートメーション)

2. 消化器内視鏡ガイドワイヤ **"RevoWave"** の欧州での新規販売開始

⇒ **Olympus Europe** との協業：OEM供給開始

3. 製品倉庫の外部移管と、それに伴う製品開発設備の横浜事業所集積

- ①売上増への柔軟対応
- ②BCP対応強化及び出荷リードタイム短縮
- ③開発設備の横浜事業所集約

# 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～**

ご清聴ありがとうございました。

# END

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が2021年度第2四半期決算発表時点において入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。