

2017年3月期 決算説明会

株式会社パイオラックス
2017年6月6日

配布資料

目 次

1. 中期経営計画（2017～2019年度）
2. 業績推移
3. 今後の事業展開
 - － 1. 海外事業への取り組み
 - － 2. 取引先の多角化
 - － 3. 新技術開発（燃料系・開閉機構部品）
 - － 4. 国内生産体制整備
4. 医療機器事業の現況と展望

中期経営計画

(2017～2019年度)

1. 2019年度経営指標

経営目標	連結売上高	670億円
	内、海外拠点	420億円 海外比率：63%
	連結営業利益	106億円 利益率：15.8%
	内、海外拠点	62億円 利益率：14.8%

2. 中期資本政策指標

	15年度 (実)	16年度 (実)	18年度
ROE	9.9%	10.6%	12%
連結 配当性向	13.6%	14.9%	20%

3. 中計達成のポイント

身の丈7割で生き残る体質づくりの構えを維持(国内)

地域／商品／顧客／事業の多角化の更なる推進

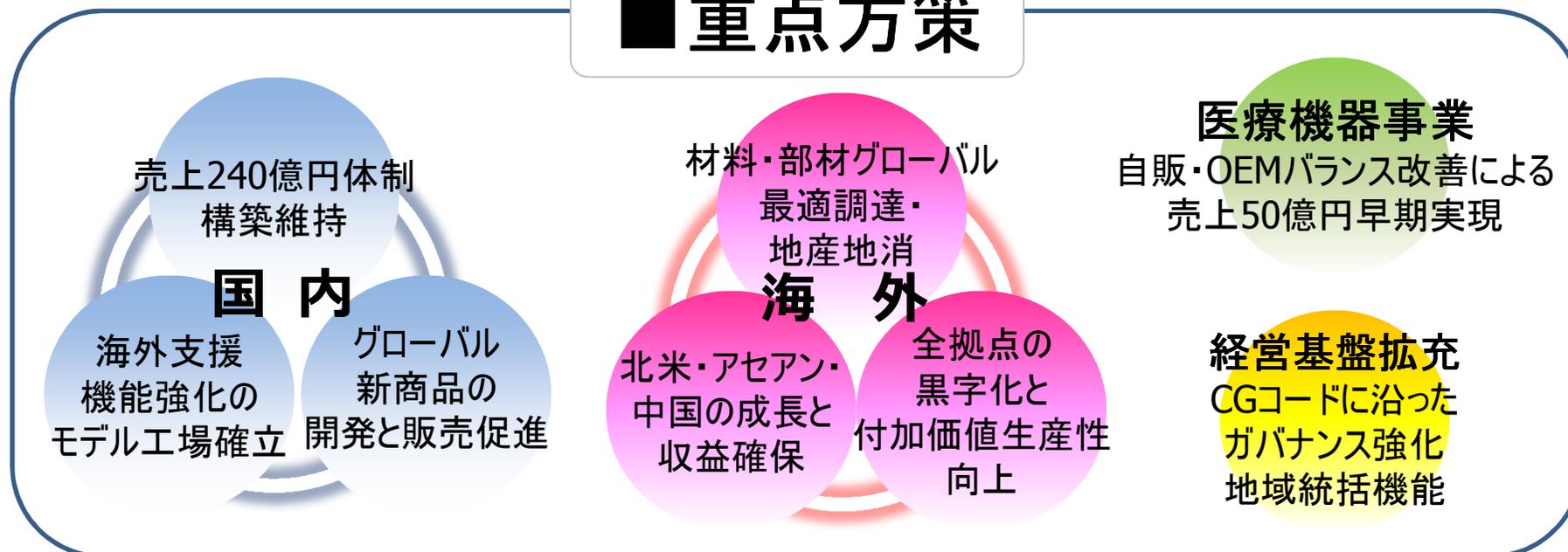
北米／中国／アセアン3極のバランス良い収益構造構築

アジア／北米と医療事業で成長を、成長事業と単体で利益を創出する

中期経営計画 要約②

■ 計 画 の 前 提	国内	好調な輸出、消費回復と設備投資による内需拡大で緩やかな成長軌道。 国内自動車生産計画は17～19年度で安定成長(900～1,000万台)。
	海外	日米欧は成熟路線、中国、インドなど新興国が全体をけん引。 不安材料としては、米国政策、欧州政情、中国経済政策、為替変動など。 自動車業界は、引き続き新興国がけん引するも、米国・中国の成長鈍化懸念あり。
	数値条件	為替 1US\$=105円 客先原低及び社内合理化は過年度実績並みで推移。 材料市況変動は顧客転嫁。

■重点方策



中期経営計画 要約③

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

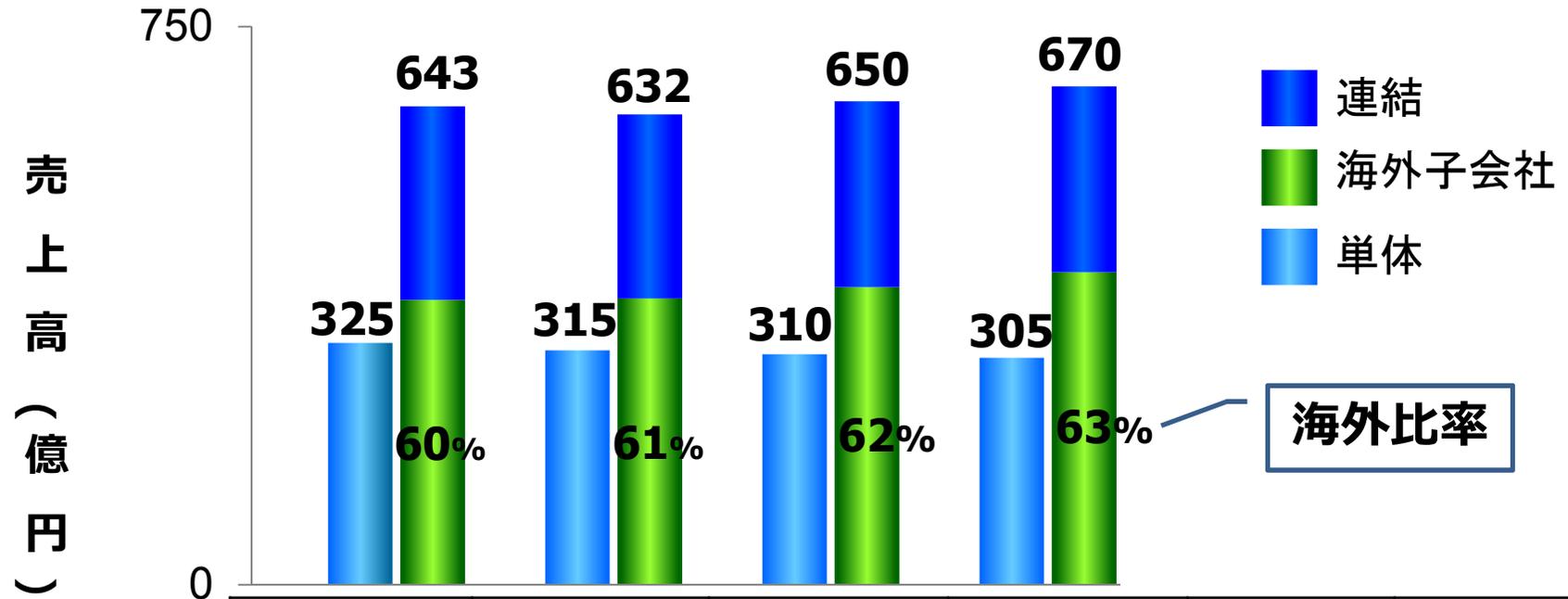
顧客

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

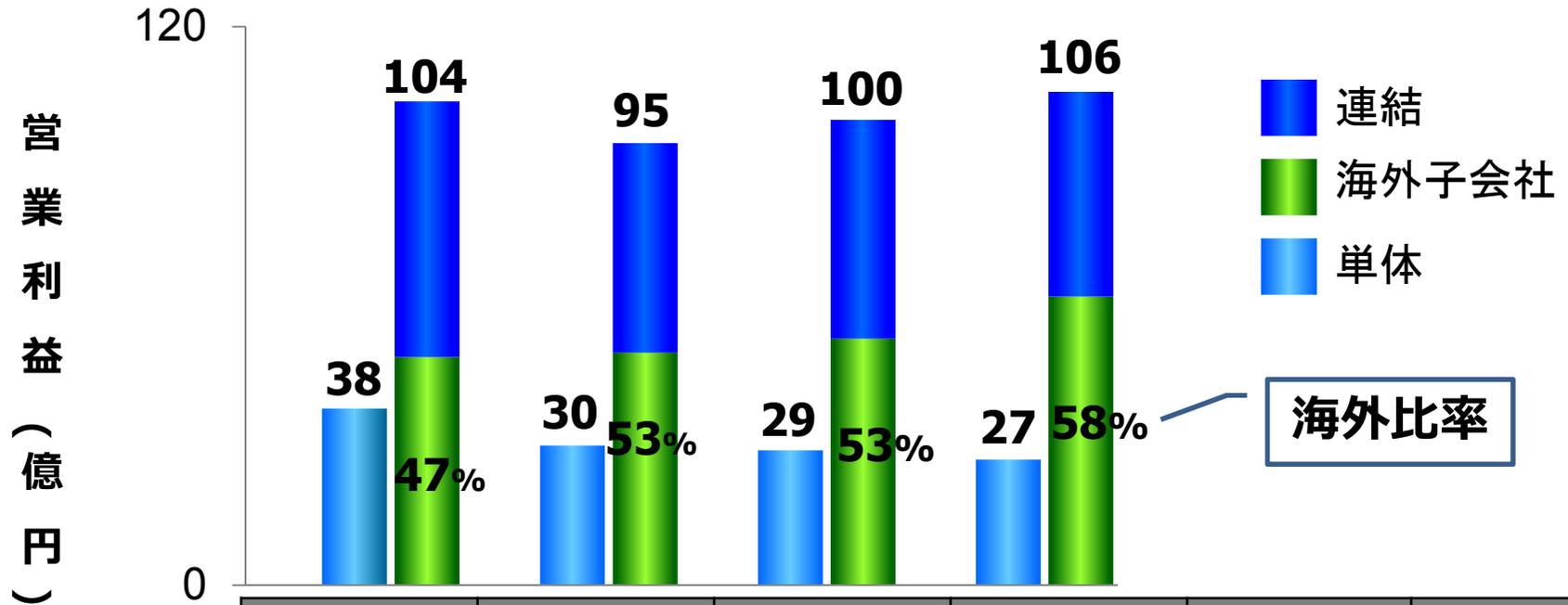


	2016 実績	2017 開示	2018	2019	伸び率 (19/16)	為替調整後 (参考)
連 結	643	632	650	670	+4.2%	+6.3%
海外子会社	383	385	400	420	+9.7%	+14.3%
国内子会社	107	102	107	112	+4.7%	-
単 体	325	315	310	305	△6.2%	-

* 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



	2016 実績	2017 開示	2018	2019	伸び率 (19/16)	為替調整後 (参考)
連 結	104	95	100	106	+1.9%	+4.7%
海外子会社	49	50	53	62	+26.5%	+30.5%
国内子会社	8	8	10	12	+50.0%	-
単 体	38	30	29	27	△28.9%	-

* 連結仕訳(内部取引)が内数にある

* 1US\$=105円

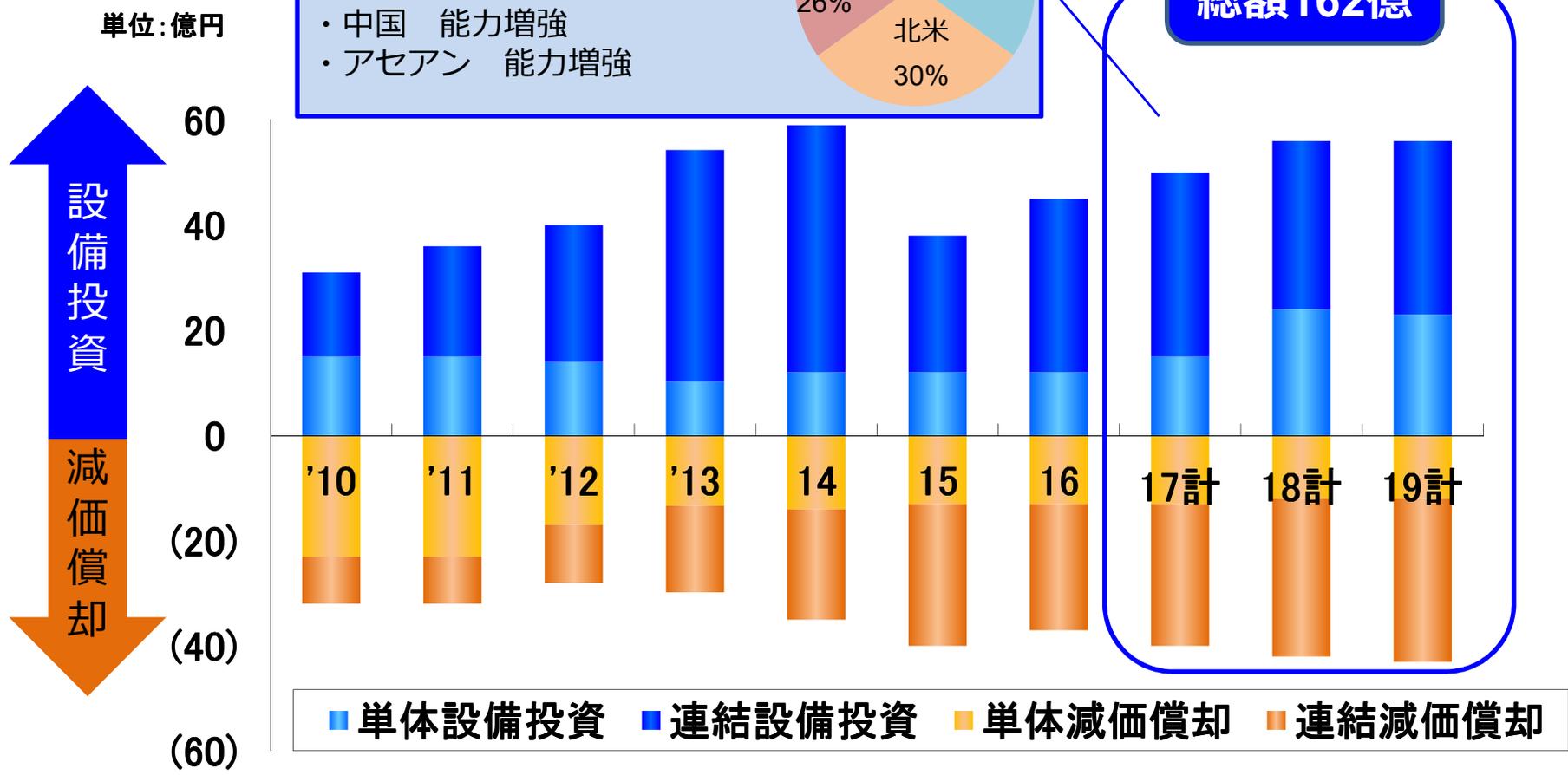
中期経営計画 設備投資・減価償却

成長持続に向けた設備投資

17年度海外投資計画 約28億円
 【主な内容】
 ・米国 新熱処理炉建設
 ・米国 自動化など工場整備
 ・中国 能力増強
 ・アセアン 能力増強

地域	割合
中国	35%
北米	30%
アセアン	26%
英国	9%

**中計
総額162億**

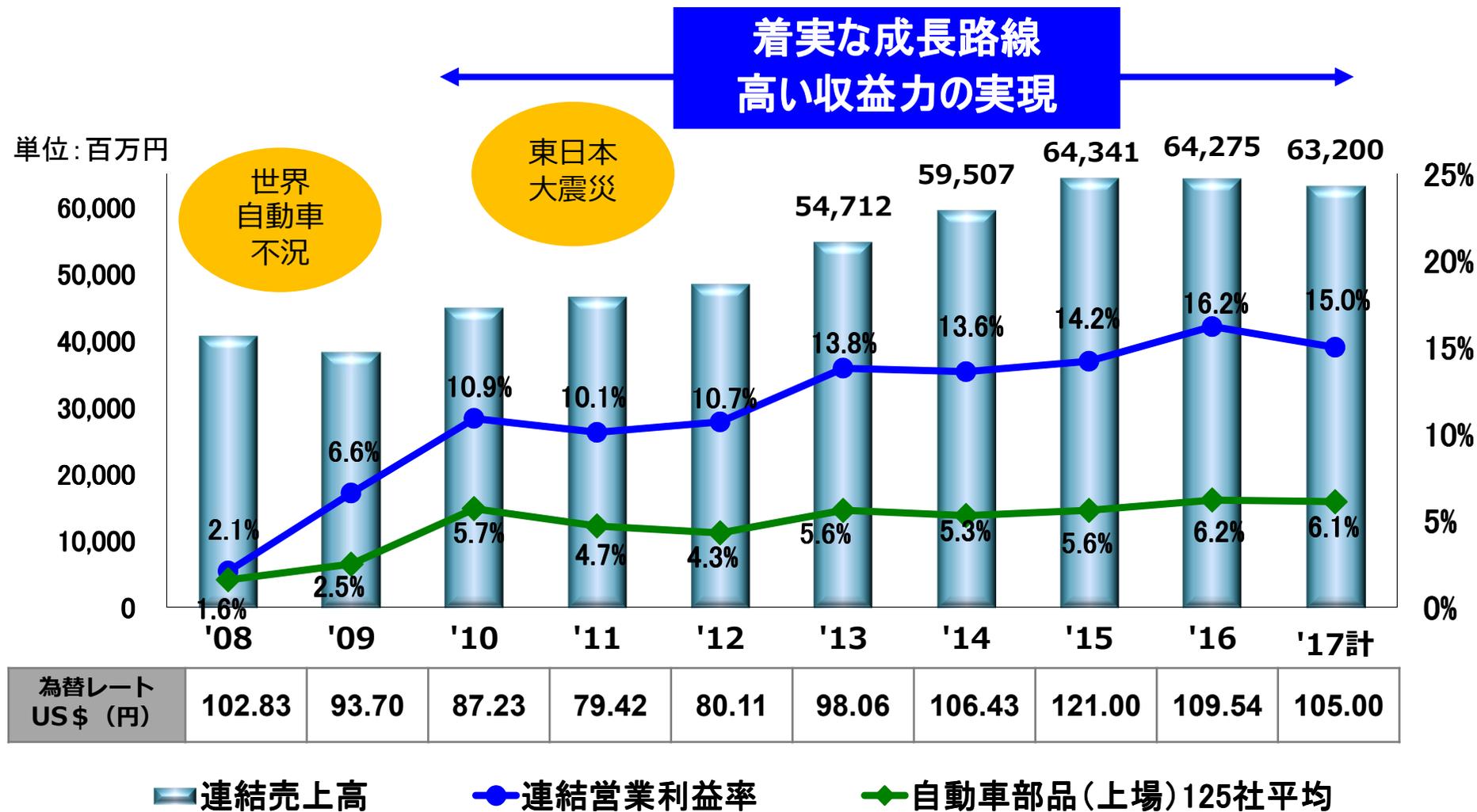


業績推移



連結業績推移

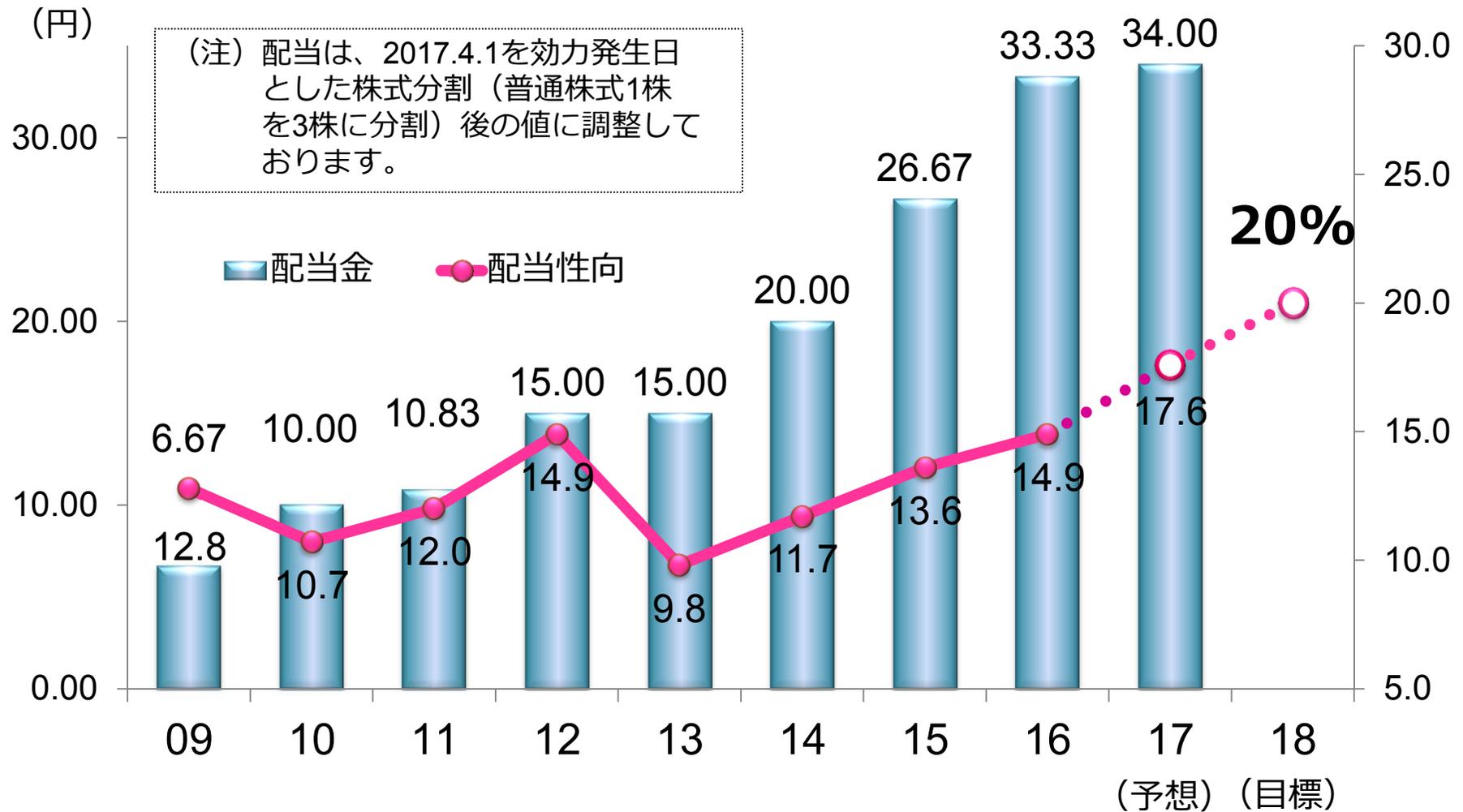
売上高・営業利益率推移（連結）



株主還元

配当金・配当性向推移

(%)



今後の事業展開

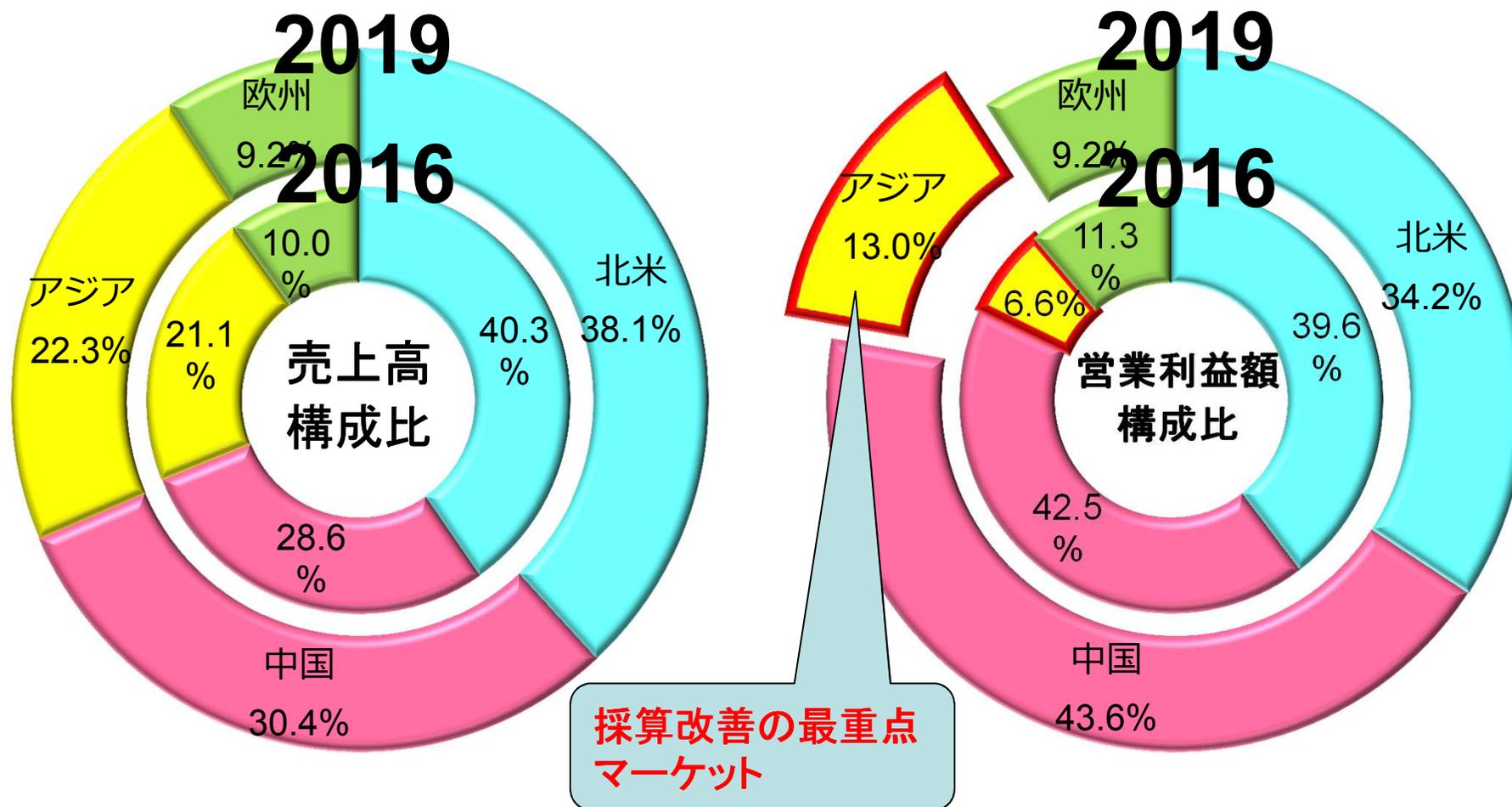
海外事業への取り組み

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



2017年度 パイオラックス海外事業方針

ワン・パイオラックスで、世界市場の大きな変化を更なる成長につなげよう

中国



- ◆ 欧・米・韓及び中国地場OEMへの拡販強化
- ◆ 増産に向け生産体制整備

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：売上拡大に向けた拡販強化
- インドネシア：現調化拡大による黒字化
- 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)

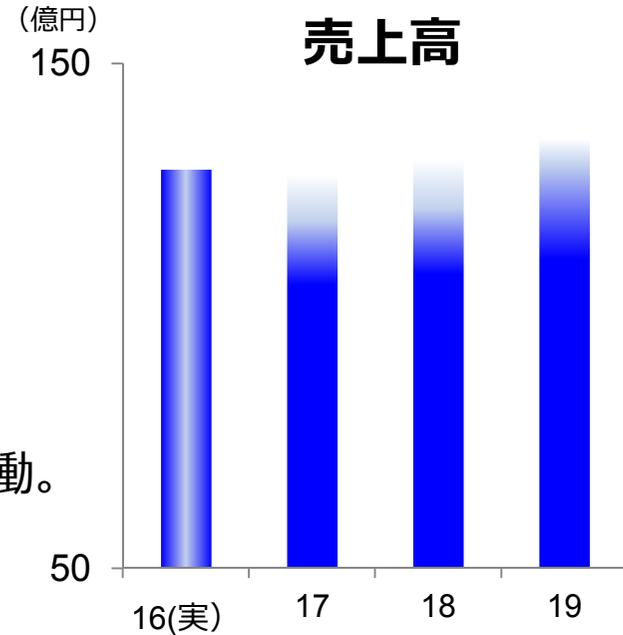
米国拠点の取り組み①



現地化拡大と拡販計画

【19年度中期経営計画目標】

- ◆ 売上高：16年度比+10%
- ◆ 営業利益率：13%
- ◆ 増産に向け、熱処理炉増設決定。（次頁にてご説明）
- ◆ 取引先多角化推進
日産・ホンダ・GMに次ぐ第4の柱育成。
米国Big3+現代をターゲットにメキシコ拠点と協働。
- ◆ ホースクランプ・金属ファスナー・燃料系部品の
現地化推進。
- ◆ 新自動倉庫（昨年12月稼動）の効率化



現地化推進部品



新自動倉庫

米国拠点の取り組み②

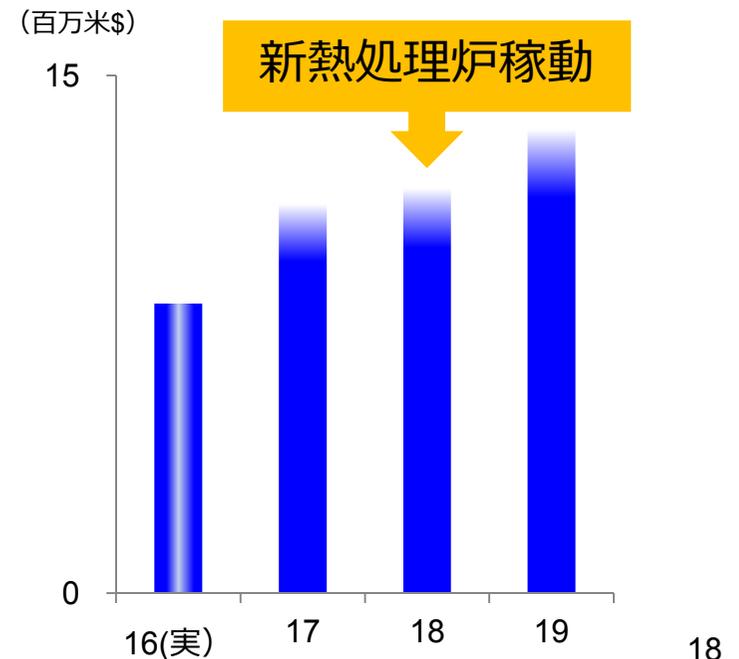


増産に向けた工場拡張と熱処理炉増設

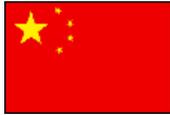
- ◆ ホースクランプ・金属系部品の現地化促進により、今後さらなる増産が見込まれる。
- ◆ 増産対応として、現有の熱処理炉1・2号炉に加え、新たに3号炉建設を計画。

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
竣工予定	2018年7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400㎡

ホースクランプ・金属系部品
売上計画



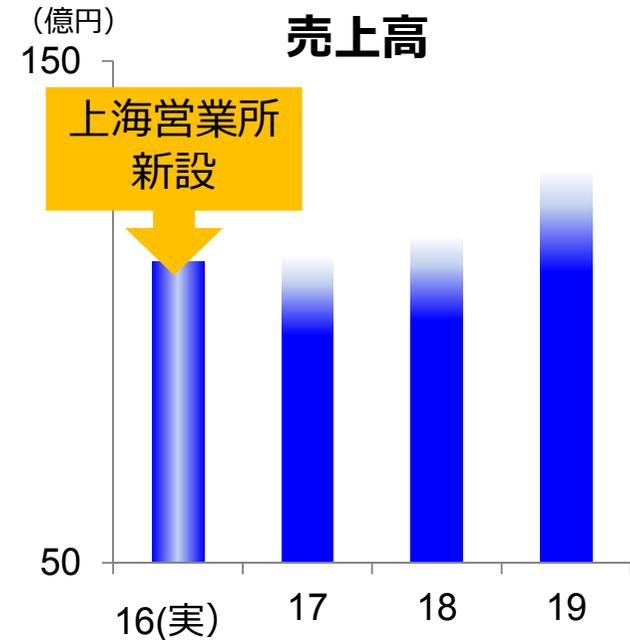
中国拠点の取り組み



拡販強化と燃料系ビジネス拡大

【19年度中期経営計画目標】

- ◆ 売上高：16年度比+15%
- ◆ 営業利益率：20%
- ◆ 取引先多角化推進
 - ・ 欧/米/韓及び中国地場OEMへの拡販強化。
 - ・ 昨年上海事務所を新設し、上海地区非日系メーカーへの拡販推進を図る。
- ◆ 環境規制に対応した燃料系ビジネス拡大を目指す。



環境規制への対応が期待される燃料系部品



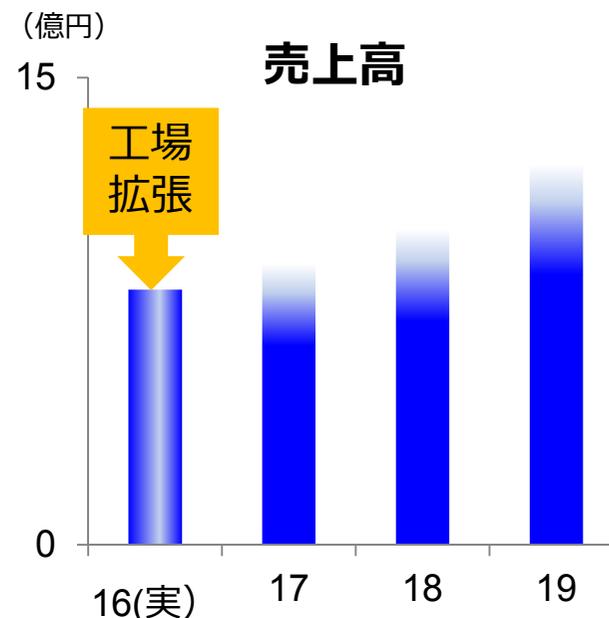
インド拠点の取り組み



売上拡大に向けた拡販強化

【19年度中期経営計画目標】

- ◆ 売上高：16年度比+50%
- ◆ 営業利益率：9%
- ◆ 昨年、現調化拡大に向け、工場を拡張。
- ◆ 取引先多角化推進
 - ・ 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
 - ・ デリー営業所内に設計部を新設し、開発段階からの客先アプローチを図る。



インド工場
(16年5月拡張工事完了、7月稼動)

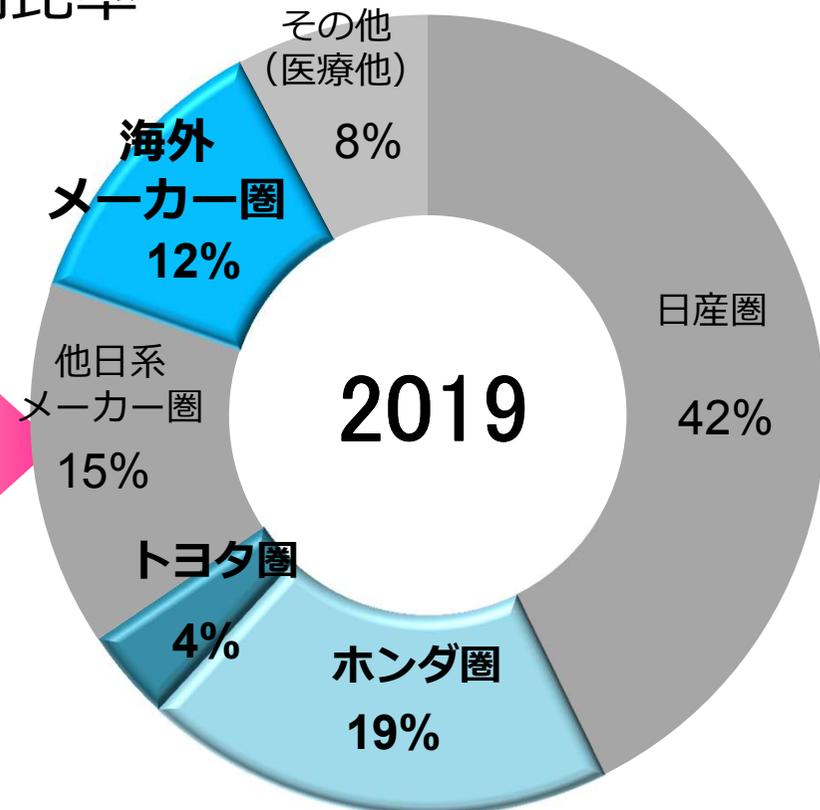
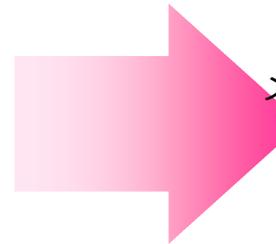
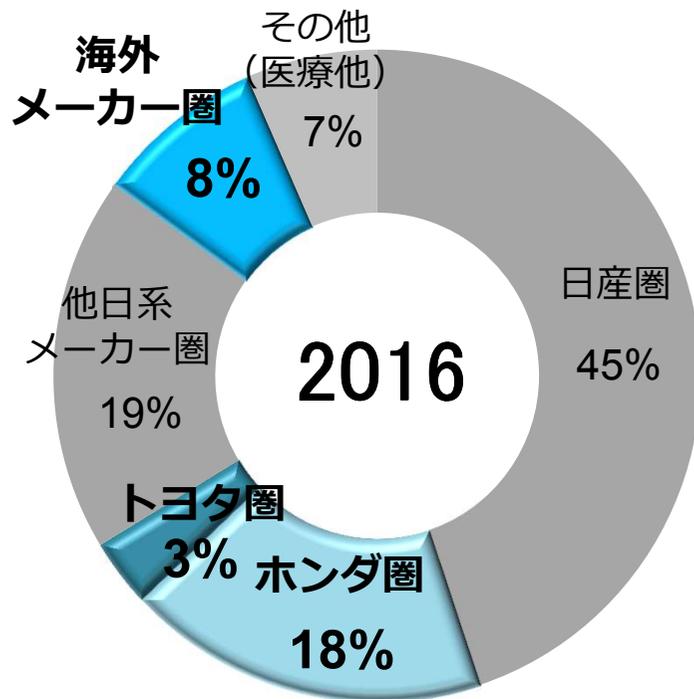
今後の事業展開

取引先の多角化

取引先の多角化

- ◆ 日産圏売上は増やししながら、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。

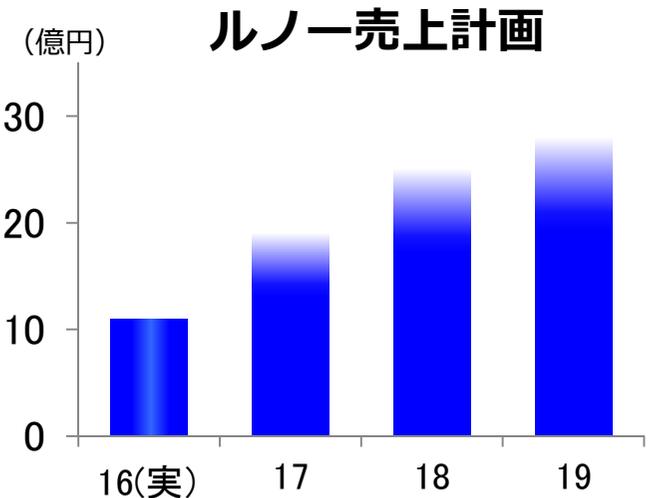
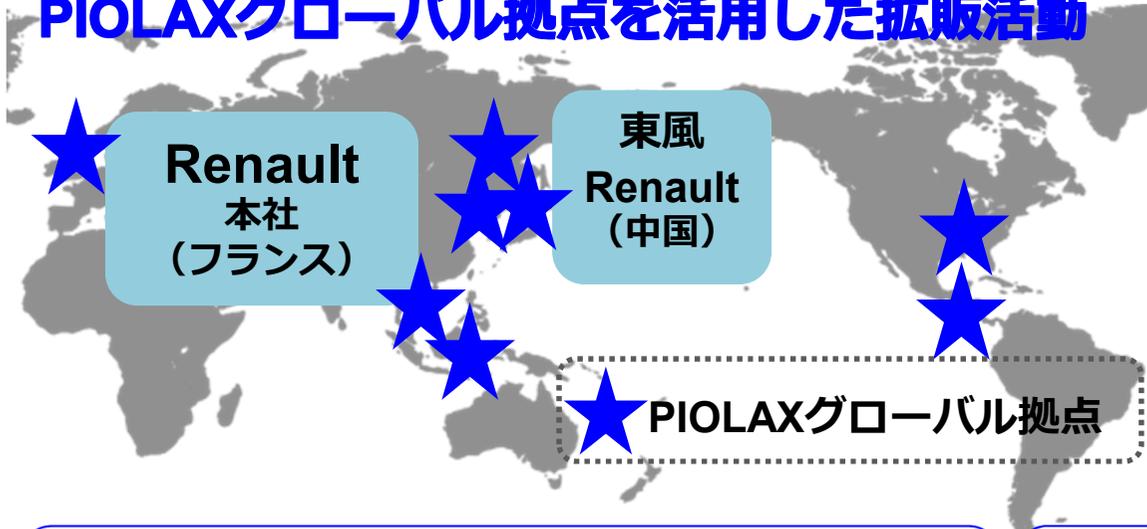
販売先別売上高比率



非日系自動車メーカー拡販①

ルノー拡販

PIOLAXグローバル拠点を活用した拡販活動



16年度

日本と英国拠点の協働により、フランスのルノー工場生産の新型マイクラの受注獲得。今後のルノー拡販推進につなげる。



- ・ルノー標準部品獲得に向けた活動展開。
- ・中国/インド/韓国取引拡大のための活動推進。

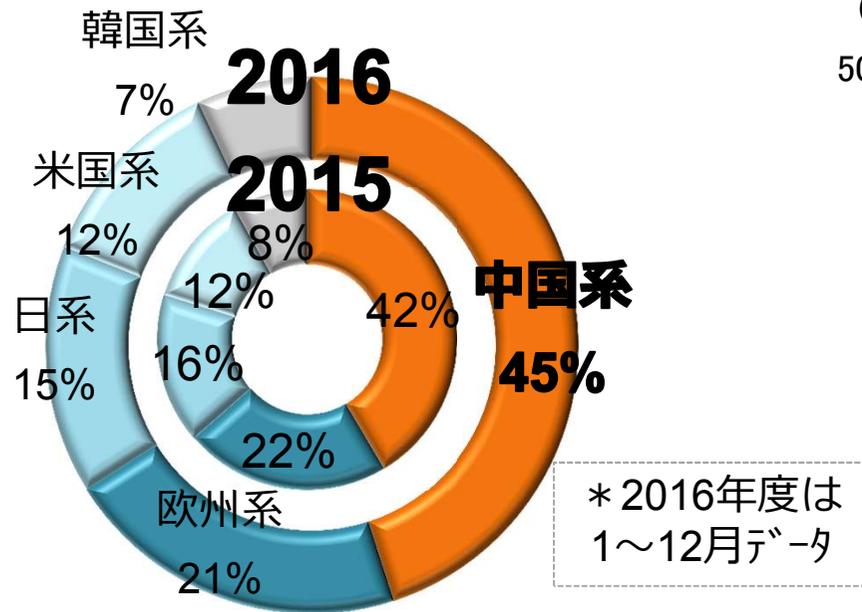
採用部品例



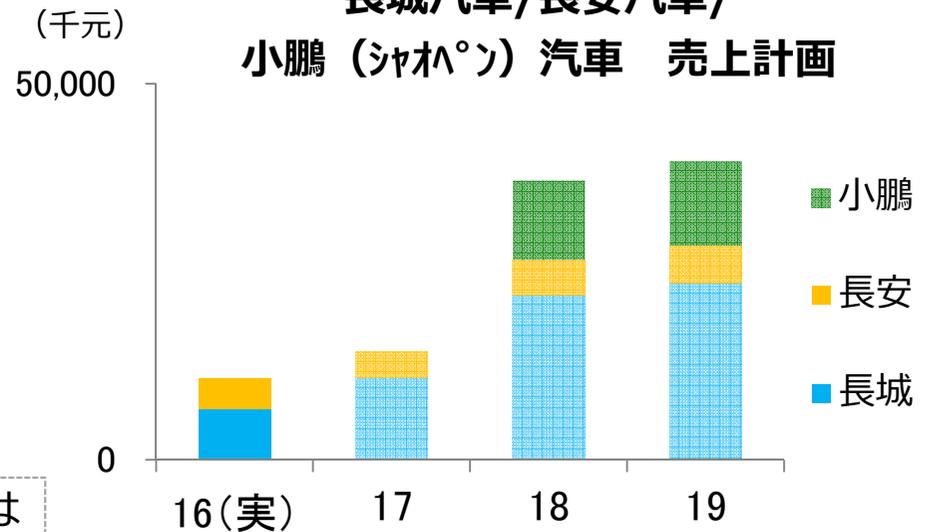
非日系自動車メーカー拡販②

中国地場メーカーへの拡販

中国自動車市場でのシェア推移



長城汽車/長安汽車/
小鵬 (シャハﾟン) 汽車 売上計画



- ◆ 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。
- ◆ 小鵬 (シャハﾟン) 汽車 (新規EV会社) の口座獲得。ファスナー部品など既存部品受注を足掛かりとし、EV参入を狙う。

拡販ターゲット 開閉機構部品



サイドロック

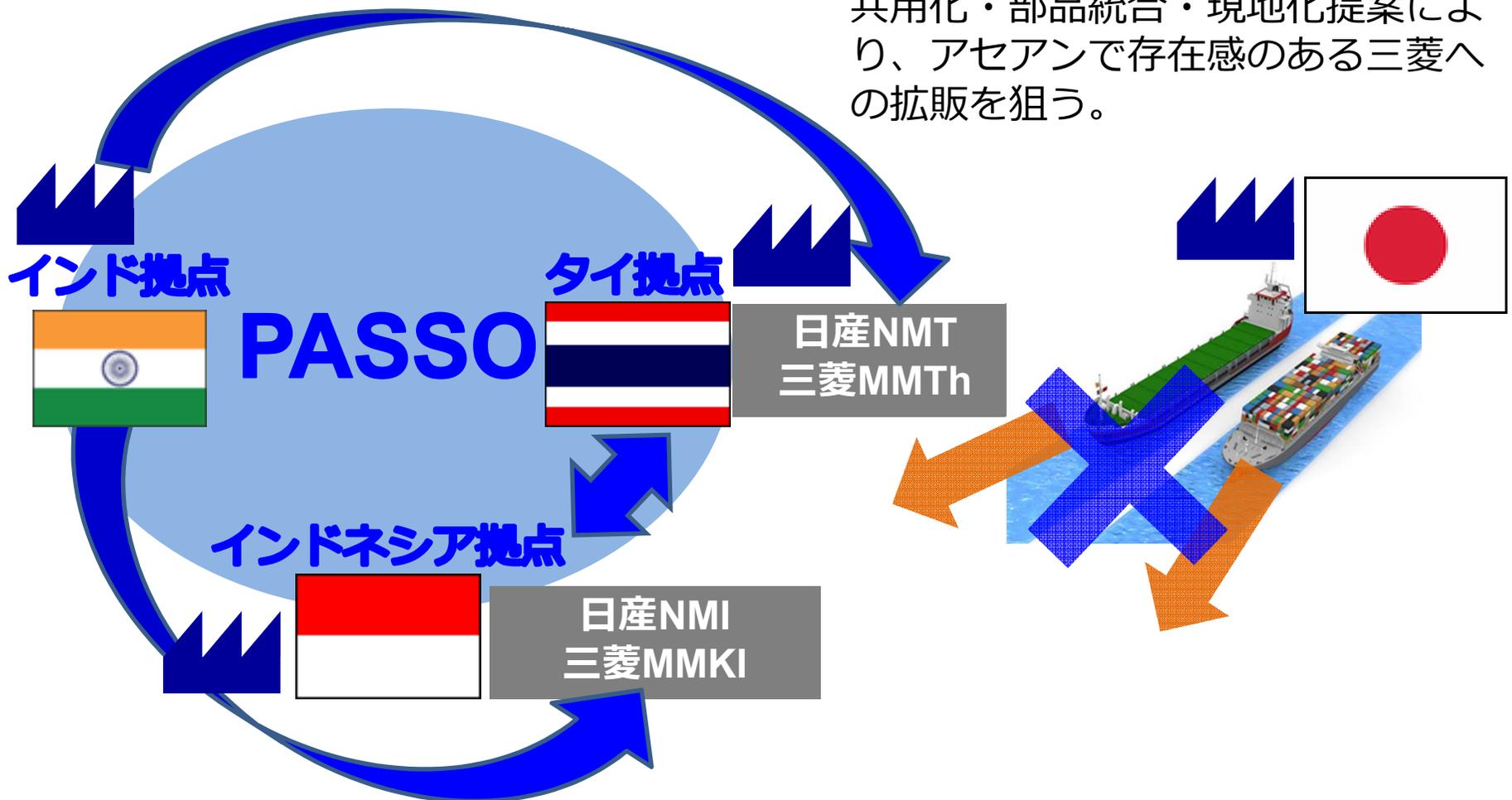


エアダンパー

日産・三菱アライアンス向け拡販

アセアン拠点を活用した東南アジア市場への拡販

共用化・部品統合・現地化提案により、アセアンで存在感のある三菱への拡販を狙う。



Piolax Asean Strategic Sales Office (パイラックス アセアン地域連合営業体制)

今後の事業展開

新技術開発
(燃料系部品・開閉機構部品)

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）



バルブ

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



エバポチューブ

海外の「環境規制強化」に向けた製品開発

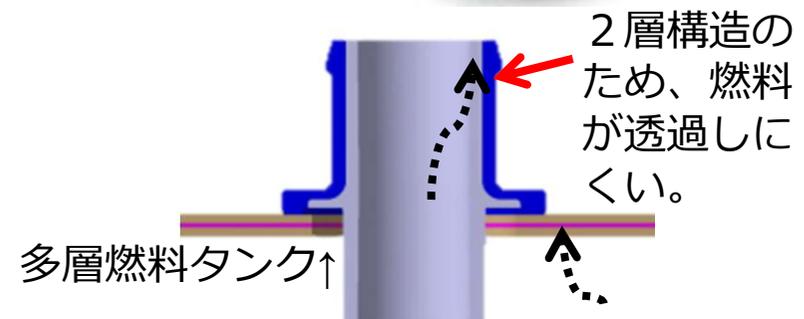
新規開発 (2K部品)

- 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を応用し、低透過性に優れた2つの材質を高接着力で成形。
- 2016年12月より国内量産開始。その後、韓国でも量産開始。
- 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・米国拠点でグローバル生産拡大を計画。

2K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



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「ばね入りクッション」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

自動車室内の快適性を追求した製品開発

新規開発（ばね入りクッション）

➤ 従来のゴム製部品から「ばね入りクッション（ゴム+樹脂+ばね）」開発へ

① ゴムのへたり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。

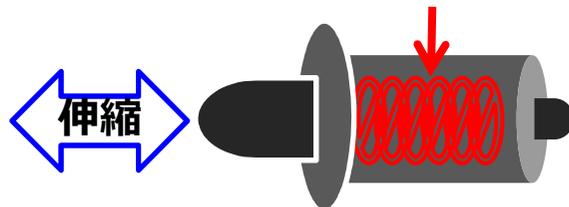
➤ 全車種に適用可能な部品のため、幅広い拡販が可能。

➤ 今後は北米を中心にグローバル展開を図る。

グローブボックスを閉じている状態で、振動・ガタガタ音を抑えるための留め具



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



ダイハツ
ムーヴ



SUBARU
インプレッサ



ホンダ
ACURA CDX
(中国)



ホンダ
CR-V
(北米)

今後の事業展開

国内生産体制整備

国内生産体制整備①

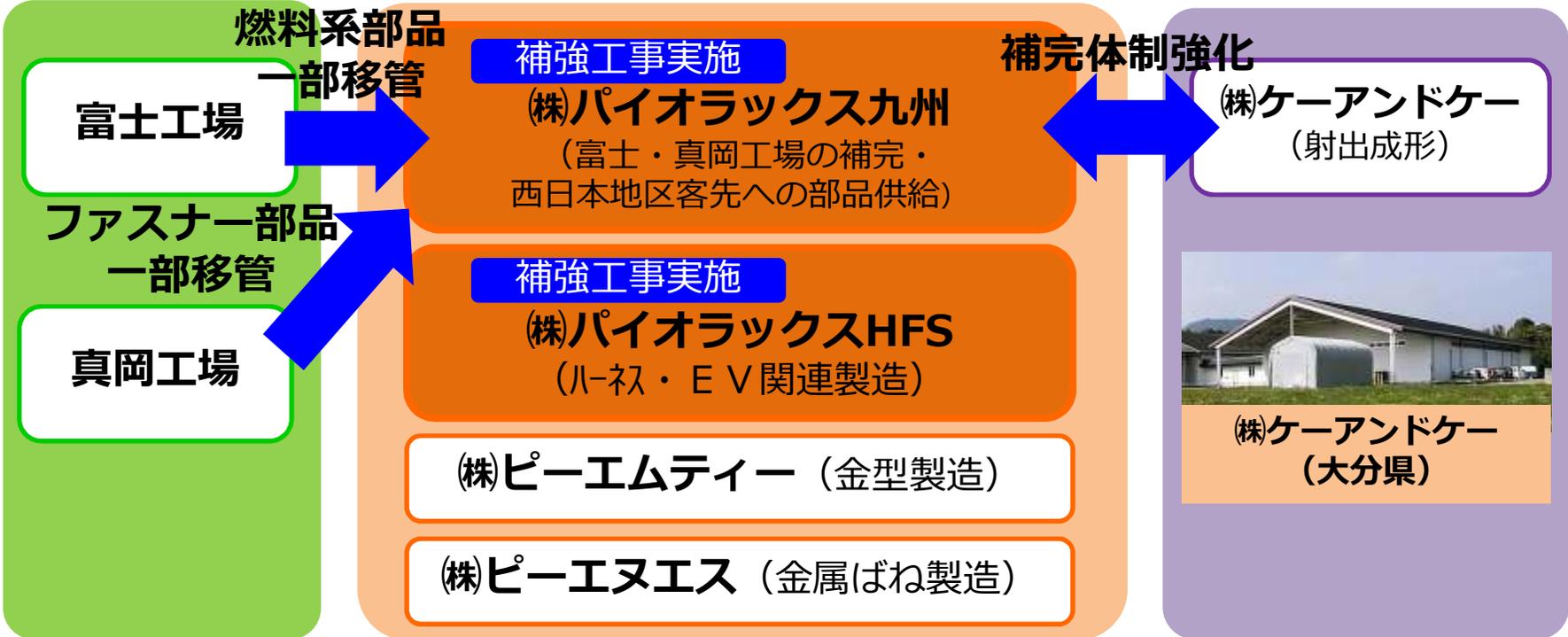
身の丈7割で生き残る国内の生産体制づくり

- ◆国内売上減少でも利益の出せる体制づくり強化
- ◆日産・ダイハツなどへの生産拡大に対応するため、関連会社も含めた国内の生産体制再編成を図り、供給強化を目指す。

パイオラックス
国内工場

パイオラックスグループ
製造子会社

パイオラックス
関連会社



国内生産体制整備②

国内子会社工場補強工事

(株)パイオラックス九州

所在地	福岡県飯塚市
操業	1979年
主な生産品目	燃料系部品／ファスナー部品／駆動系部品など

- 老朽化した旧棟の撤去及び新棟を建設。
- 生産設備を集約し、生産効率を上げる。
- 燃料系部品を中心に、九州・広島地区カーメーカー増産に対応。



2017年6月竣工予定

(株)パイオラックスHFS

所在地	群馬県安中市
操業	1984年
主な生産品目	ハーネス部品／EV関連部品など

- 3階建て新棟を建設し、手狭になった組立作業場を1階に移動。
- 国内生産が縮小する中、今後はハーネス部品中心から、ファスナーなど他部品生産の可能性も視野に入れる。



2018年2月竣工予定

PIOLAX MEDICAL DEVICES, INC.
CORPORATE PROFILE



医療事業の現況と展望
2017年6月6日(火)



“手技の標準化”を目的に開発した各製品



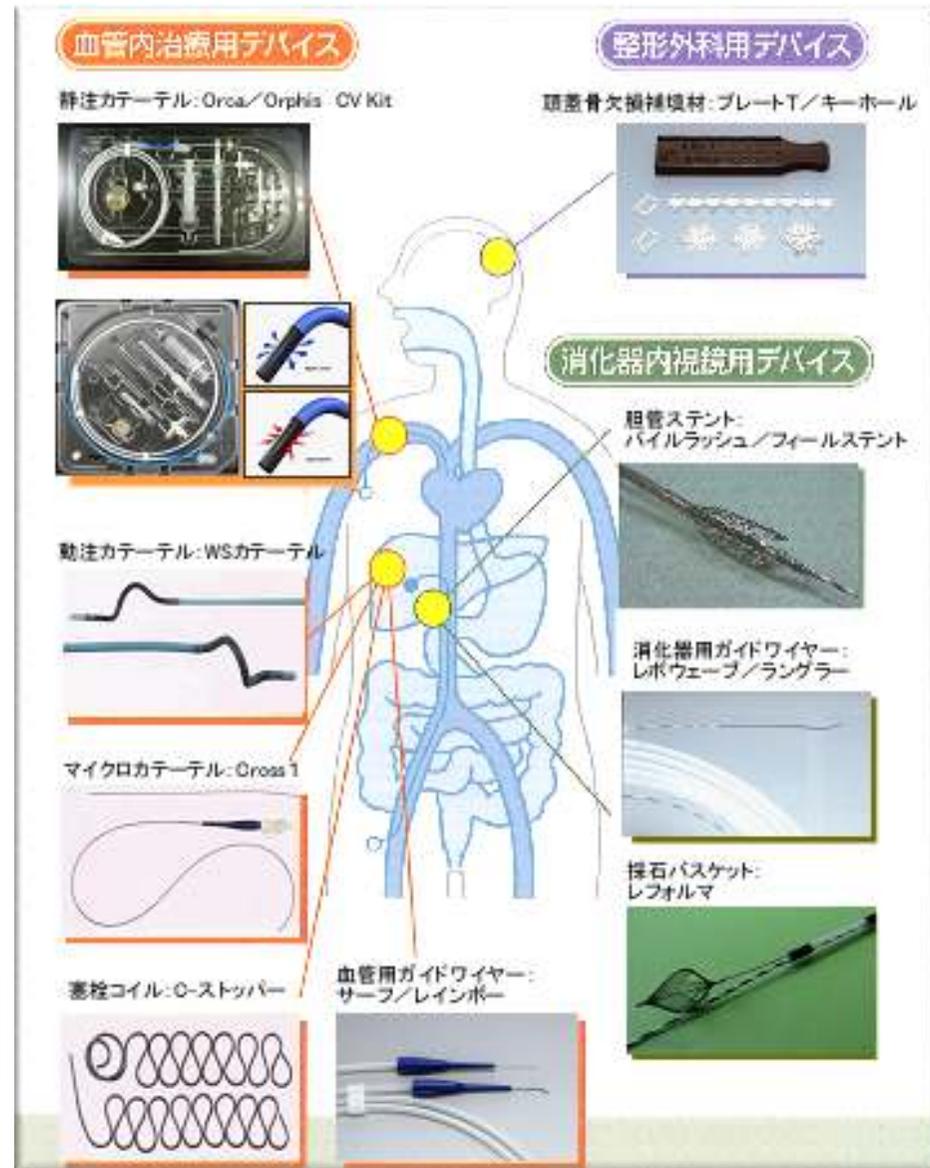
「**血管内治療**」

「**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

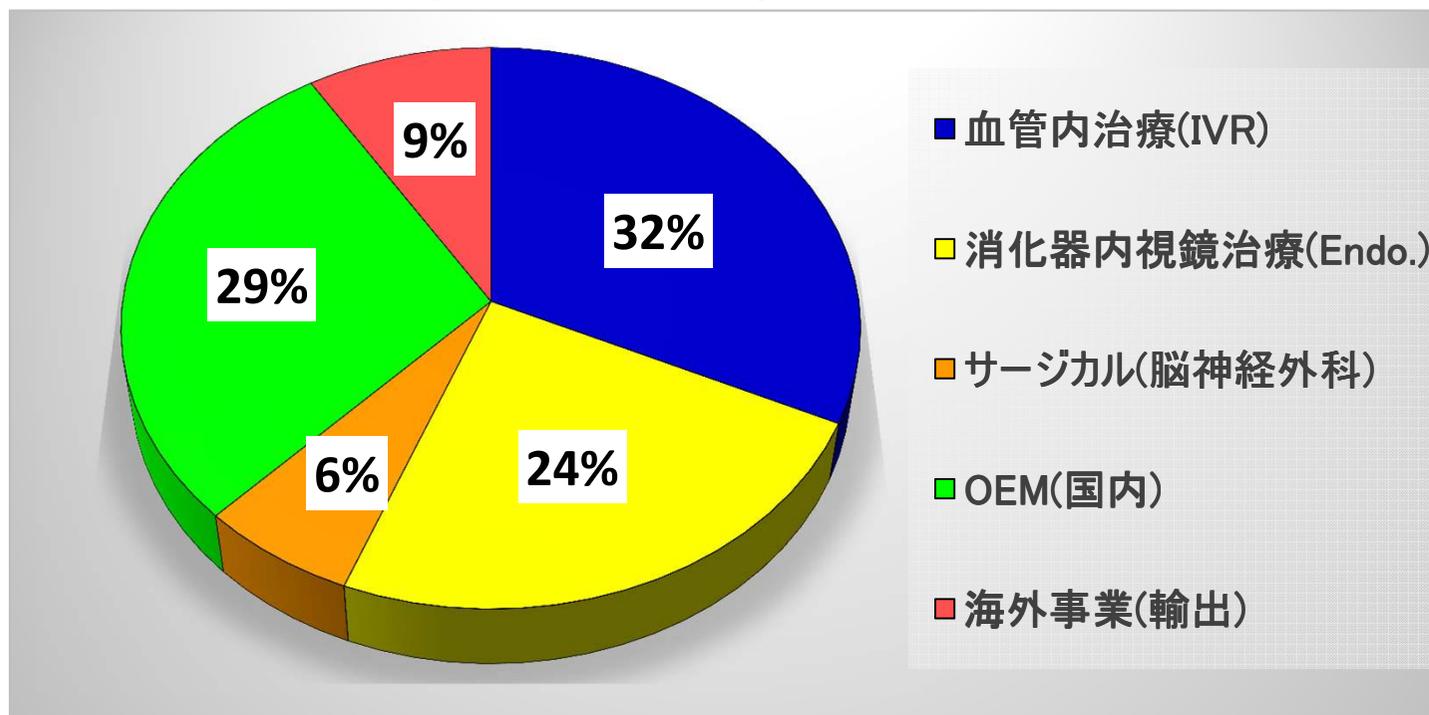


2016年度販売実績

(単位:百万円)

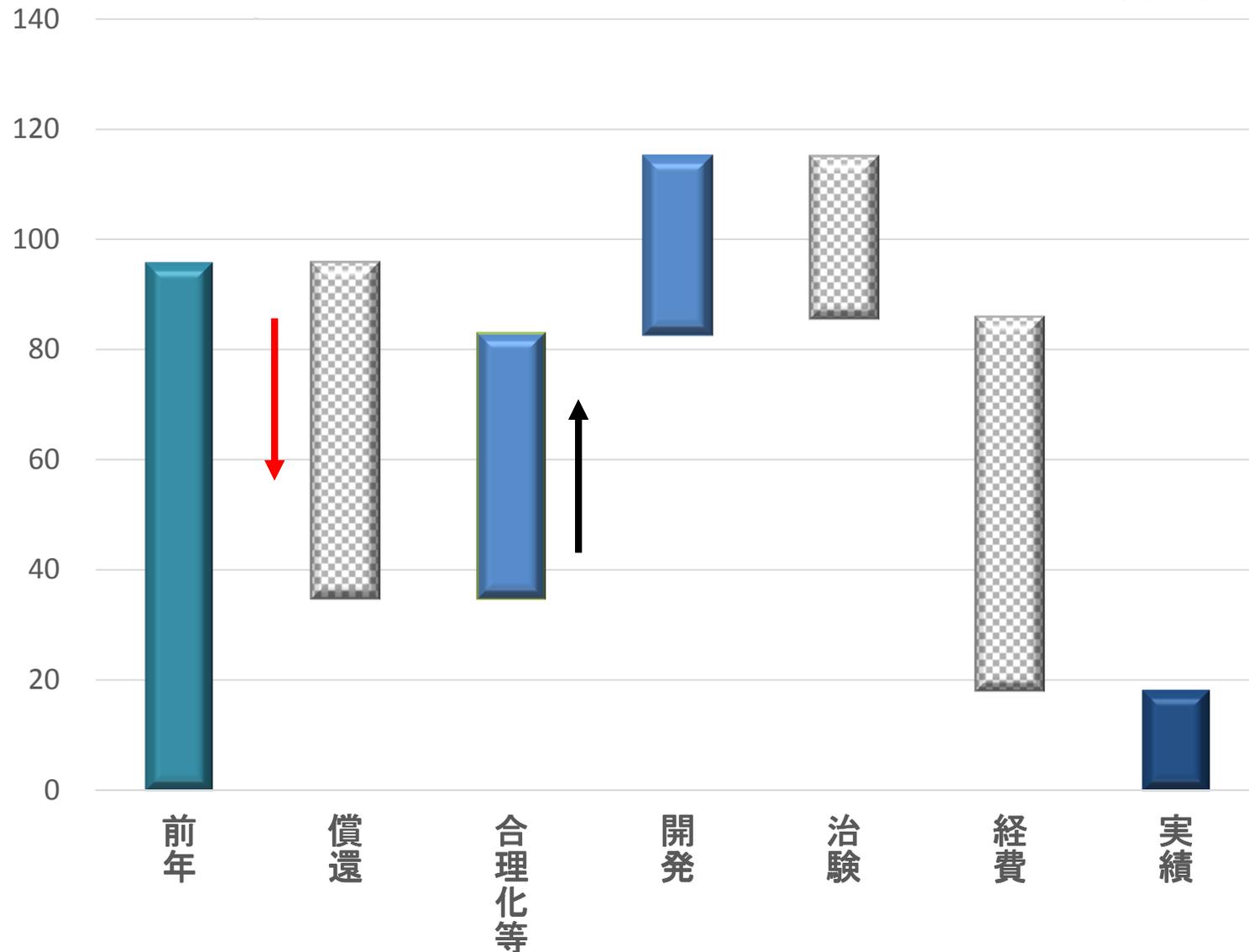
	予算	実績	達成率	前年実績	伸長率
売上高	4,300	3,835	89.2%	3,838	▲0.1%
営業利益	103	18	17.5%	96	▲81.3%

事業別売上構成比率

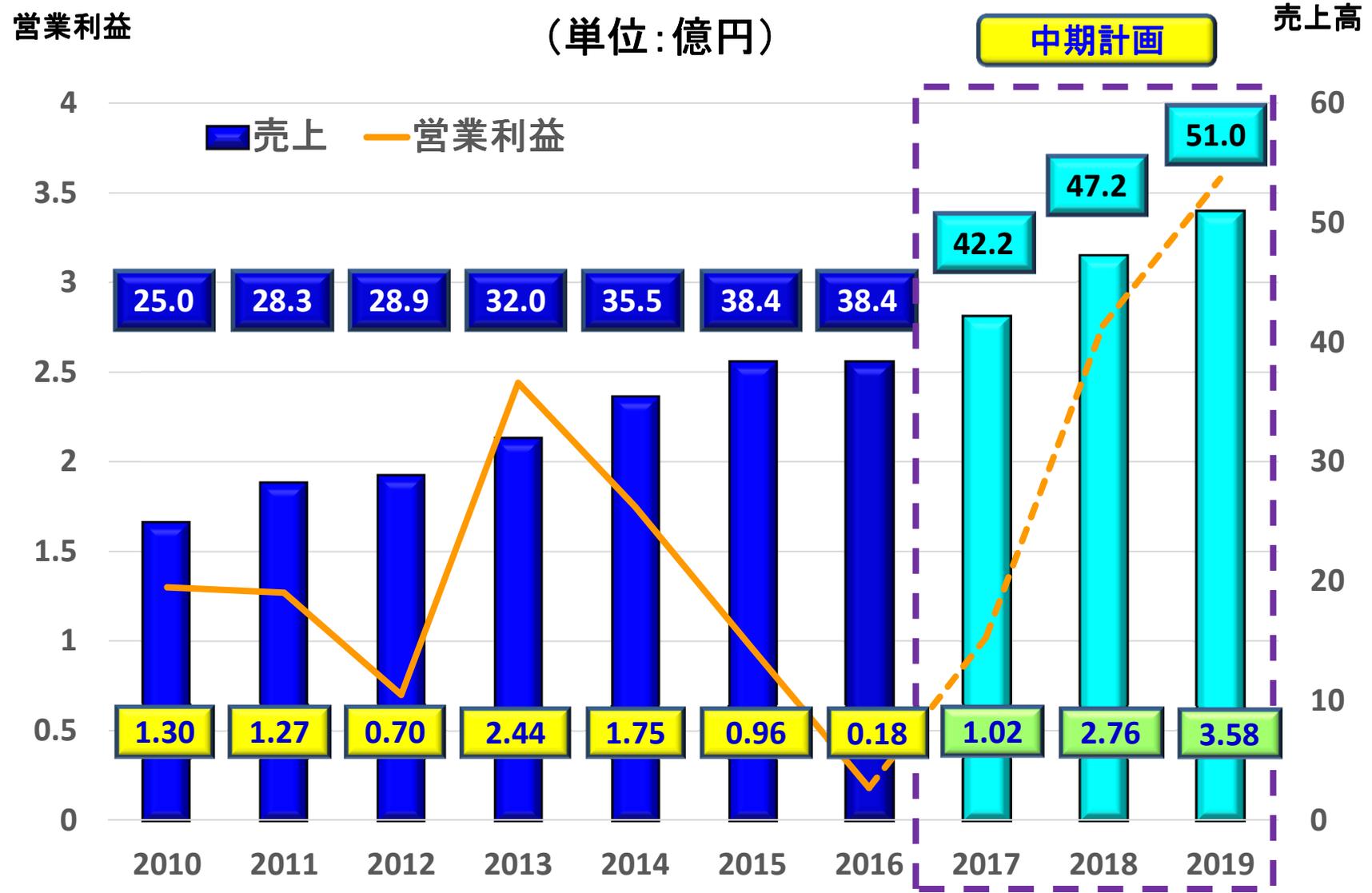


2016年度 営業利益の増減分析

(単位:百万円)



新中期販売計画



中長期展開方針

●ニッチ市場への“Only One” Devices投入

- ・経産省、厚労省等による産学官新医療機器研究開発プロジェクトへのテーマアップ
- ・「手技の標準化」を開発コンセプトの基礎とした新製品創製による新たな市場作り
(パラダイムシフトを狙える新商品企画)

●企業連携による商品展開スピードの強化

- ・市場規模に応じた自社製品の販売展開(自販とOEM展開のすみわけ)
- ・OEM製品の相互供給及び導入
- ・共同開発の推進

●海外への輸出展開(主に腹部血管内治療製品)

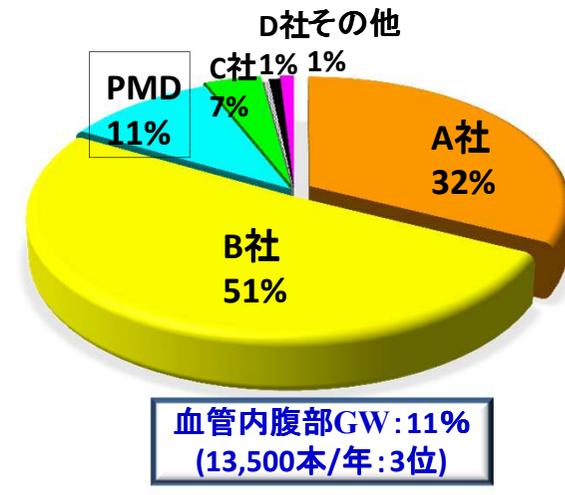
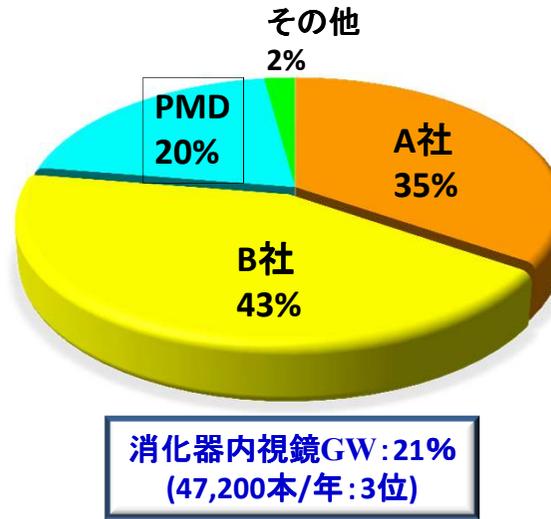
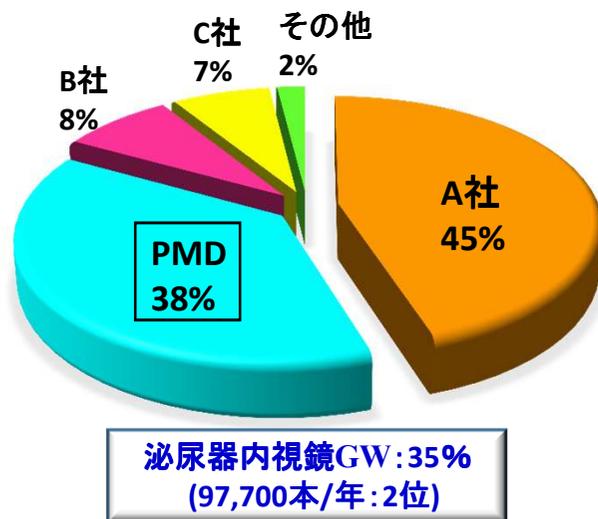
- ・日本市場(医師)から品質並びに機能・性能において支持を得た製品のみ順次輸出
- ・EU、中近東、インド、ASEAN、中国、韓国、中南米、米国 へのアプローチを開始
- ・グローバル販売ネットワークを持っている企業へのOEM供給開始

当社の“強み”

☆各種インターベンション(低侵襲治療)用ガイドワイヤ製造販売

- ・ 腹部・末梢血管系・消化器系・泌尿器系の領域まで幅広くカバーしている。

PU+親水性コーティング及びフッ素樹脂被覆等の技術力を持つ



参考: 2015年度矢野経済研究所
アールアンドディデータ

☆新たな技術の確立へ注力

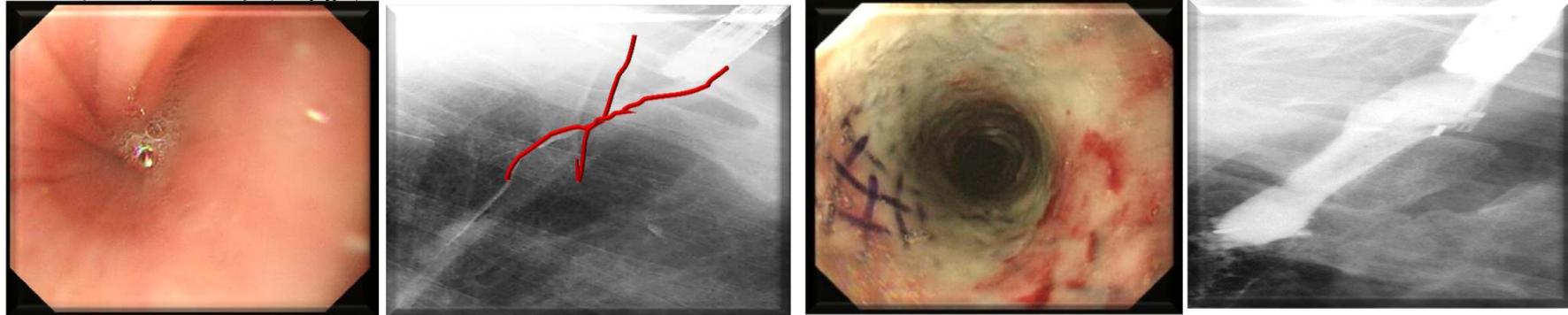
- ・「マイクロバルーン加工技術の確立と臨床応用」
- ・「多様なコーティング材料の研究開発と臨床応用」

■ 食道用生分解ステント(BD Stent)



- 対象:難治性食道良性狭窄
(現行治療バルーン拡張)
 - 治験集積症例数:30症例
 - 計画
- | | | |
|------|-------|----|
| 治験開始 | 2017年 | 4月 |
| 終了 | 2018年 | 3月 |
| 薬事申請 | 2018年 | 2Q |
| 販売開始 | 2019年 | 3Q |

【先進医療臨床試験より】



《医療ニーズの高い医療機器等の
早期導入に掛かる検討会:厚労省》
に対して、日本食道学会より申請あり

《承認取得目標:2019年度下期》

《計画》

2019: 0.5億円、2020: 3.0億円、2021: 6.0億円

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～

みんなを笑顔にするために！

ご清聴ありがとうございました。

株式会社パイオラックス

前提為替レート

(円)

	2015 平均レート	2016 平均レート	2017 計画前提
米ドル	121.00	109.54	105.00
英ポンド	184.85	147.48	135.00
ウォン	0.1067	0.0941	0.090
バーツ	3.52	3.10	3.00
人民元	19.19	16.42	16.00
ルピー	1.85	1.62	1.50
ペソ	7.59	5.84	5.50
ルピア	0.0090	0.0082	0.008

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。

