

2017年11月期

決算説明会資料

2018年1月19日(金)

(東証第1部:8095)



イワキ 株式会社

本日のご説明内容

I .決算概況

II .セグメント別の概況

III .今後の見通し

本日のご説明内容

I .決算概況

II .セグメント別の概況

III .今後の見通し

決算概況(2017年11月期)

増収増益、さらに有価証券売却益等の計上等により当期純利益も大幅な増益となった。

	実績	前期差額	前期増減率
売上高	573億円	+22.6億円	+4.1%
営業利益	15.7億円	+5.9億円	+60.8%
経常利益	17.7億円	+7.0億円	+66.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	12.4億円	+12.3億円	+999.9%
R O I C	5.4%	(実績)3.2%	-
■ 医薬・FC事業	営業利益増加	+1.3億円	
■ 化学品事業	営業利益増加	+4.6億円	
■ 特別利益	固定資産・有価証券売却益	+2.6億円	※前期比

創業来最高益

創業104年来最高額の営業利益を達成。



営業利益
15.7 億円

本日のご説明内容

I .決算概況

II .セグメント別の概況

III .今後の見通し

セグメント別業績

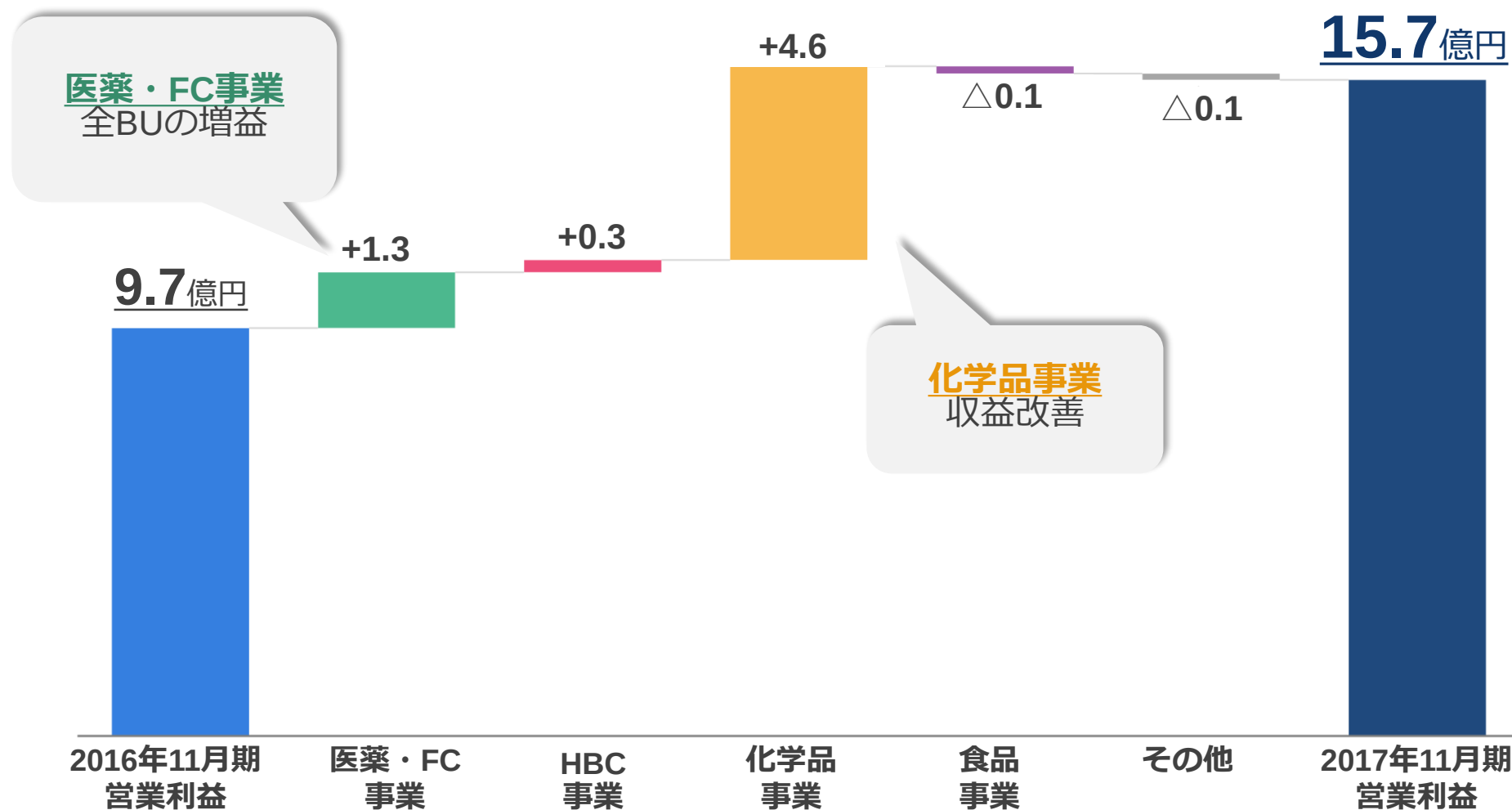
主要 4 セグメントで増収となった。

セグメント	売上高		営業利益	
	実績	前期差額	実績	前期差額
医薬・FC 事業	215億円	+1.9億円	14.2億円	+1.3億円
HBC事業	235億円	+13.1億円	1.0億円	+0.3億円
化学品事業	62億円	+9.5億円	0.2億円	+4.6億円
食品事業	39億円	+1.8億円	△0.2億円	△0.1億円
その他※	20億円	△3.7億円	0.3億円	△0.1億円

※調剤薬局子会社をグループ外に譲渡したことにより減収

セグメント別営業利益増減

医薬・FC事業の増益、化学品事業の収益改善により大幅な営業増益を達成。



主なセグメント概況

既存の成長領域はいずれも堅調である上、次なる成長に向けた準備が着々と整う。

医薬・FC 事業

- ✓ジェネリック医薬品（製剤）が牽引。原価低減・生産性向上も。
- ✓新薬向け医薬中間体、米国向け医薬原料輸出、受託合成、医療機器など、次なる成長のシーズも。

HBC事業

- ✓インバウンドは依然として堅調、海外向け販売も。
- ✓大ヒット商品「シルキーカバーオイルブロック」を擁する化粧品通販BUは子会社設立以来最高売上の約25億円。

化学品事業

- ✓コア競争力である微細回路形成技術関連製品が業績に寄与。薬品ではルーセントカパーシリーズ、設備ではハイブリットエッチングシステム等の納入が進み、大幅な増収と5期ぶりの黒字転換。

食品事業

- ✓営業体制の改善による新規受注の増加、および機能性表示食品等の健康志向食品向け原料の伸長により増収。

<参考>セグメント別概況詳細

セグメント分類

当期の概況

医薬品・FC	原料薬品BU	✓ ジェネリック医薬品メーカー向け販売は若干低調に推移したが、新薬メーカー向け医薬中間体の採用に加え、米国向け主体の血管収縮剤原料の売上が増加し、横ばいで推移。 ✓ 高採算原料の販売増加と受託獲得の影響もあり、営業利益は堅調。	
	医薬品BU	✓ 医療用医薬品は外皮用剤全般の販売が好調に推移し、特に主力品の売上が大幅に伸長。 ✓ 生産性改善の取り組みほか販管費の減少もあり、営業利益は大幅伸長。	
	医療機器BU	✓ 医療機器の販売が大幅増と好調に推移し増収増益となる。特に注力した窒素／酸素ブレンダー製品に加え、企業向けに販売した呼吸シミュレーターも寄与。	
HBC	HBC原料BU	✓ 機能性食品原料分野では、自社企画品及び海外向け販売については一定の成果。 ✓ 化粧品原料分野では、主力原料の販売減少による影響を受けるも、堅調。	
	ファルマネットBU	✓ 海外向け販売・インバウンド需要の好影響により、既存取引が拡大し堅調。	
	化粧品通販BU	✓ 既存顧客向けは計画を若干下回ったものの、新規顧客獲得の好調、新製品の発売などにより、売上高は前年を大きく上回り好調に推移。	
化学品	表面処理薬品BU	✓ プリント配線板向け新製品メルストリップシリーズ・ルーセントカパシリーズは国内外で新規採用進み売上拡大。 ✓ 電子部品では海外中心に受動部品向け薬品の需要が拡大し、半導体関連薬品販売も堅調。	
	スペシャリティマテリアルBU	✓ 国内では業界全体の設備投資の低迷から、非常に厳しい状況で推移。 ✓ 海外では売上計画は未達も、高い利益率の装置の受注により利益を確保。	
	表面処理設備BU	✓ 新型エッチング装置や、微細回路形成向け新型現像装置が完成により、拡販体制が整う。	
食品	食品BU	✓ 新規受注獲得、健康志向食品向け原料の伸長、ポーエン化成製品の伸長により売上堅調。	

セグメント別売上構成(2017年11月期)

製造業比率は27%（化粧品通販を含めれば31%）となり、前年並み。

売上高
構成比

原材料製造

流通

製品製造

卸売

小売

計（事業別）

医薬・FC
事業

原料薬品BU

35億円

119億円

医薬品BU

64億円

医療機器BU※

2億円

215億円

38%

HBC事業

HBC原料BU

102億円

ファルマネットBU

108億円

化粧品通販BU※

25億円

235億円

41%

化学品
事業

表面処理薬品BU

40億円

表面処理設備BU

14億円

スペシャリティ
マテリアルBU

7億円

62億円

11%

食品事業

食品BU

5億円

35億円

39億円

7%

その他

動物
薬卸 20億円

20億円

3%

計（サプライ
チェーン別）

94億円

16%

263億円

46%

64億円

11%

130億円

23%

24億円

4%

573億円

100%

※連結消去の記載を省略しているため合計が合わない場合があります。

本日のご説明内容

I .決算概況

II .セグメント別の概況

III .今後の見通し

通期連結業績の見通し

2018年11月期は、史上最高益となった前期と比較して増収減益。

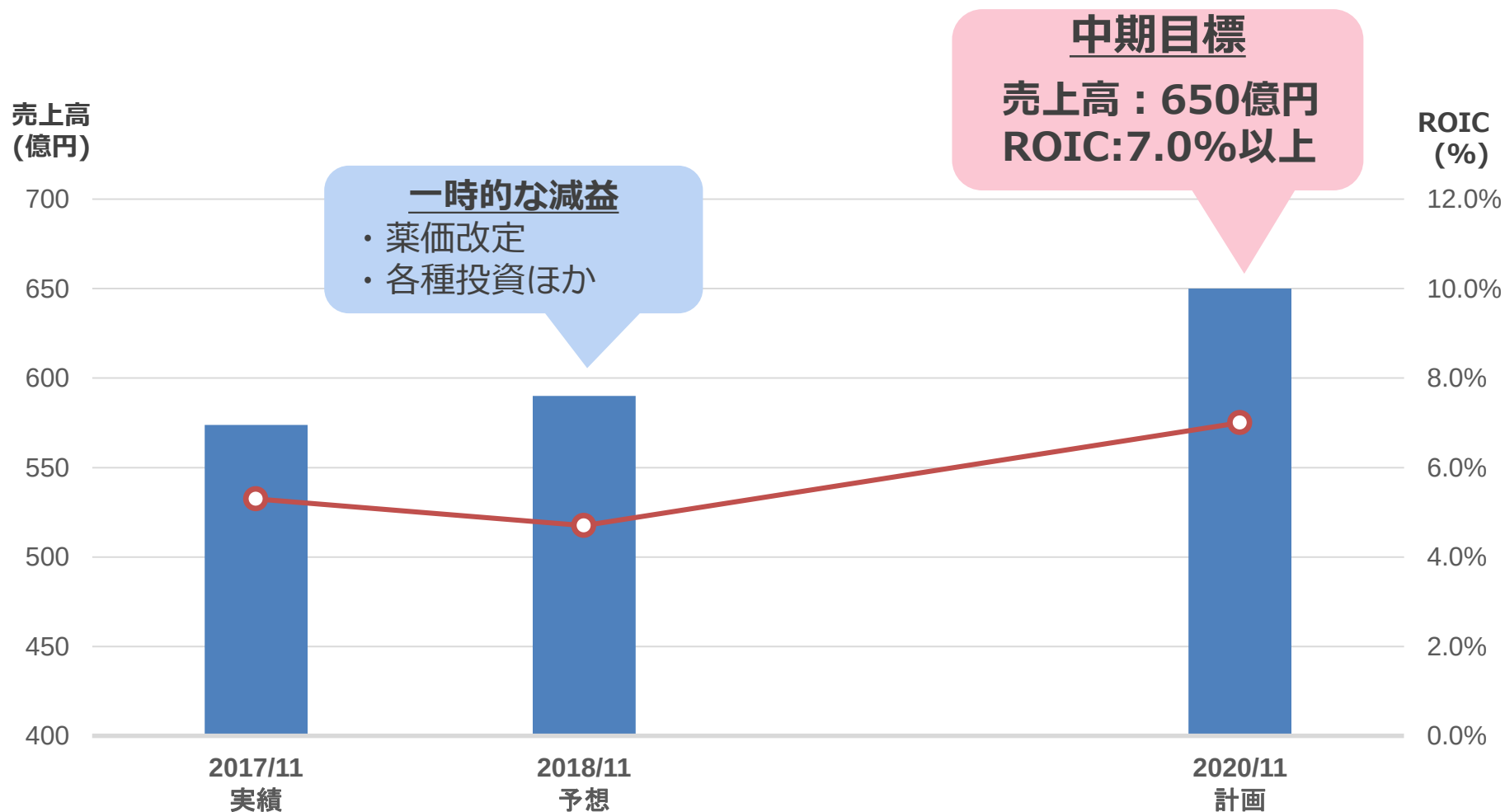
	見通し	前期増減額	前期増減率	<参考> 前々期増減率
売上高	590億円	+16億円	+2.8%	+7.0%
営業利益	14.0億円	△1.7億円	△10.9%	+43.3%
経常利益	14.5億円	△3.2億円	△18.5%	+35.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	9.5億円	△2.9億円	△23.5%	+999%
R O I C	4.8%	(実績)5.4%	-	(実績)3.2%

■ 医薬・FC事業 薬価改定による減益

■ 全ての事業 積極投資の実施

中期経営計画定量目標のローリング

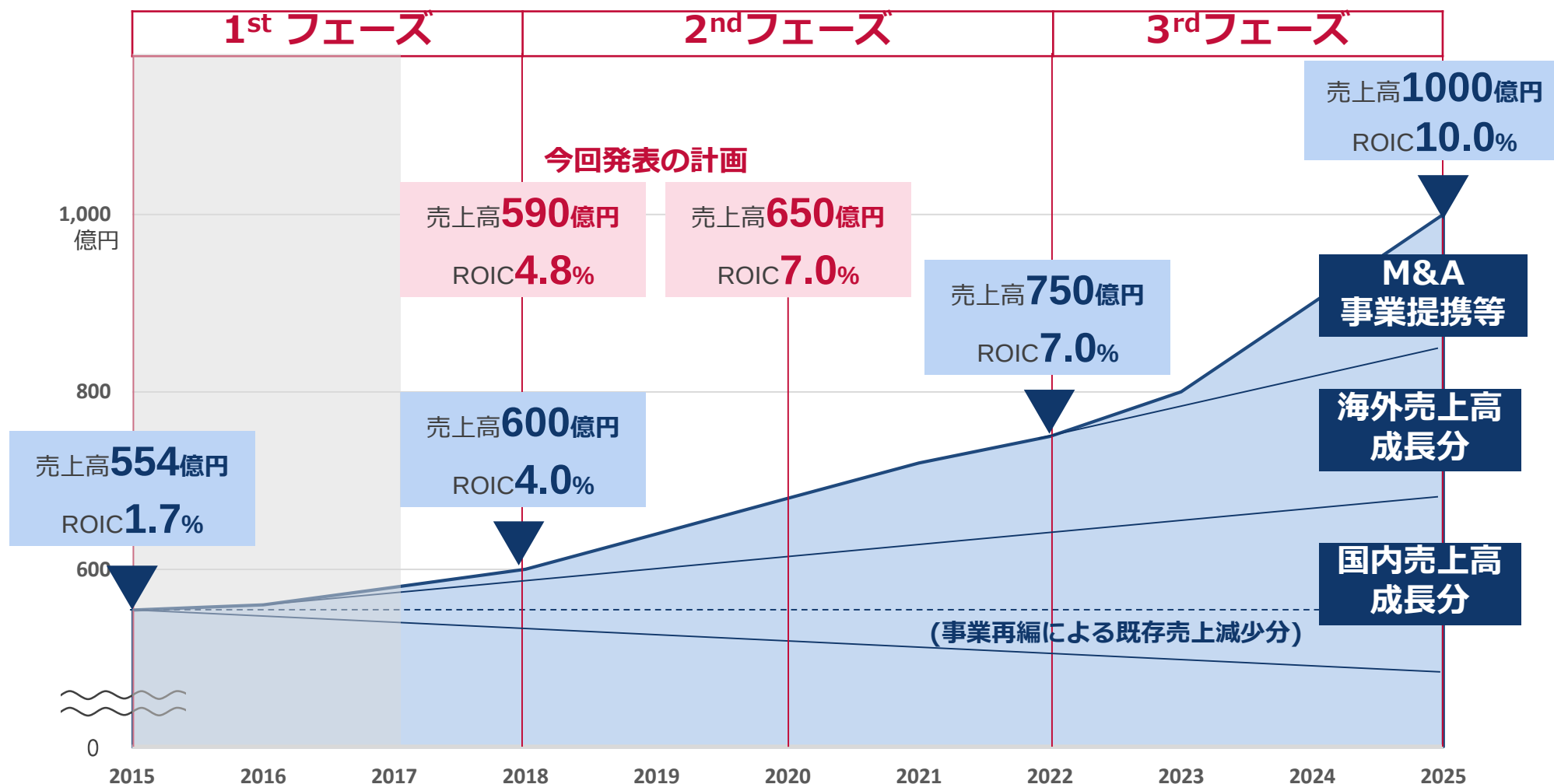
2018年11月期は一時的に減益となるが、2020年11月期には再び最高益更新を目指す。



中長期ビジョン Vision “i-111”

2015年に策定した中長期ビジョンの2年目が終了。

中長期ビジョンは変更せず、中期目標(2018-2020年)のみローリングを実施。



主な投資計画（3ヶ年）

今後は中長期ビジョン達成に向け、より充実した投資を行ってまいります。

	事業	区分	投資の内容とその目的
1	医薬・FC 事業	設備 投資	新規ビジネスチャンス獲得に向けた <u>新分析棟・倉庫の建設</u> → P 17
2	HBC事業	事業 投資	ビジネスモデル改革に向けた <u>バリューチェーン拡張</u> → P 18
3	化学品 事業	設備 投資	半導体デバイスにおけるデファクトスタンダード獲得に向けた <u>クリーンルームの増設</u> → P19

新分析棟・倉庫の建設について

2019年には、新しい分析棟・倉庫を完成予定。

封じ込め設備の新設により、今まで参入できていなかった領域のビジネス獲得が期待できる。

実現すること

封じ込め設備の設置

試験スペース拡大

実験環境の改善

倉庫の強化

効果

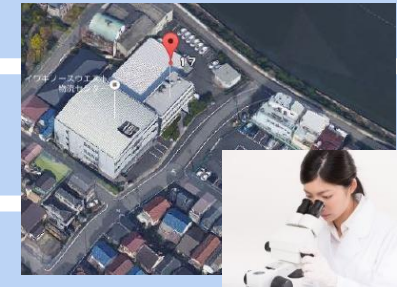
将来需要が見込まれる高活性原薬（抗がん剤、高活性ステロイド）の取扱が可能
⇒製販の需要に幅広く対応でき、ビジネスチャンスが拡大。

将来導入を検討したい、分析機器の設置スペース完備
⇒今後必要となる分析に向けた準備の実施。

継続的なGMP※運用の実施。
⇒管理体制アピールによるビジネス獲得

置き場スペース拡大・衛生環境／セキュリティの強化。
⇒顧客への柔軟な対応やGDP※対応強化で信頼構築。

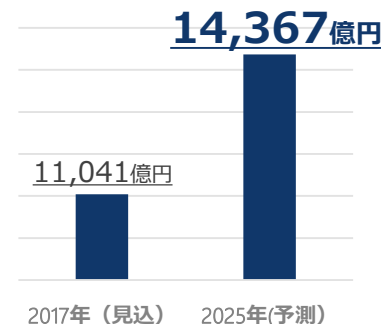
▼東京都北区 建設予定地



※Good Distribution Practice（医薬品の適正流通基準）

▶
✓ 高活性原薬への新規参入
✓ 2022年中に投資回収見込

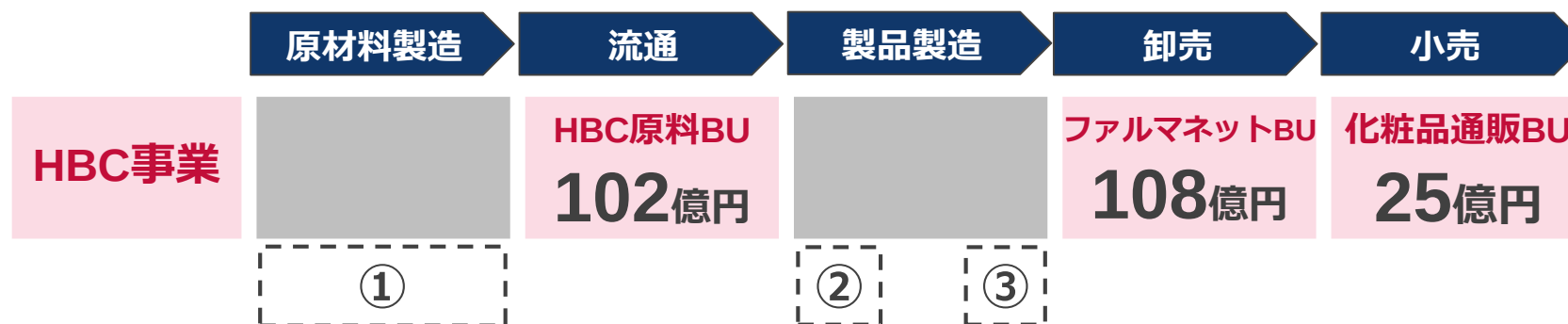
■抗がん剤 市場予測



高活性原薬の特に抗がん剤領域については、今後も大幅な市場拡大を見込む

※出典：富士経済 医療用医薬品データブック2016

バリューチェーン拡張について



実現すること

① 未進出領域への展開

② 処方提案力の実装

③ 製品企画力の強化

効果

業務提携等により現状で不足している機能を補完し、事業内の製造業比率を向上させる。

原料の処方等「**ものづくり**」のノウハウを獲得し、原料販売のお客様への価値提供の幅を広げることで、原料流通事業のさらなるシェア拡大を図る。

プライベートブランド製品の企画等メーカー的役割をさらに強化することで、既存事業である卸売業の収益性を改善させる。

クリーンルームの増設について

2019年には、クリーンルームを増設、稼働予定。現在の需要の増加に対応するため、付加価値の高い半導体デバイス製造用途向けクリーンルーム製品の製造能力増強を行う。

実現すること

既存顧客需要への対応

新規顧客への対応

新規用途開発

効果

既存国内外顧客向けのクリーンルーム製品の製造能力増強のため。

本付加価値製品の新規開拓を行っており2019年より需要増が見込まれる。

半導体需要の増加に伴い、クリーンルーム製造製品の新製品を開発。

✓ ディファクトスタンダード確立に向けて
特に半導体デバイス製造用途向けクリーンルーム
製造製品の開発に注力

✓ 2022年までに投資回収見込み



問い合わせ窓口
伊ワキ株式会社
管理本部 経営管理部
Tel:03-3279-0564

- 本資料の予想は、発表日現在において入手可能な情報及び一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成したものであり、実際の業績は今後の経営環境の変化等様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。
- 本資料には、監査を受けていない参考数値が含まれています