

2018年11月期

決算説明会資料

2019年1月18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 .主な取り組み

III .今後の見通し

決算概況(2018年11月期)

2年連続で、過去最高営業利益を更新いたしました。

	実績	前期増減額	前期増減率
売上高	600 億円	+26.9 億円	+4.7%
営業利益	18.4 億円	+2.7 億円	+17.7%
経常利益	20.0 億円	+2.2 億円	+12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	14.1 億円	+1.7 億円	+13.9%

<営業利益増加要因>

■ 医薬・FC事業	基礎的医薬品指定など	+1.0億円
■ 化学品事業	日立化成(株)からの事業譲受など	+0.6億円

※前期増減額

基礎的医薬品指定など 薬価改定による影響

医薬・FC事業

2018年4月の薬価改定における一部製品の基礎的医薬品指定により、収益が大幅に拡大しました。

4月の薬価改定によるマイナス影響がある中、
岩城製薬製品「デルモゾール®G」の
基礎的医薬品指定により、利益が大幅に拡大。



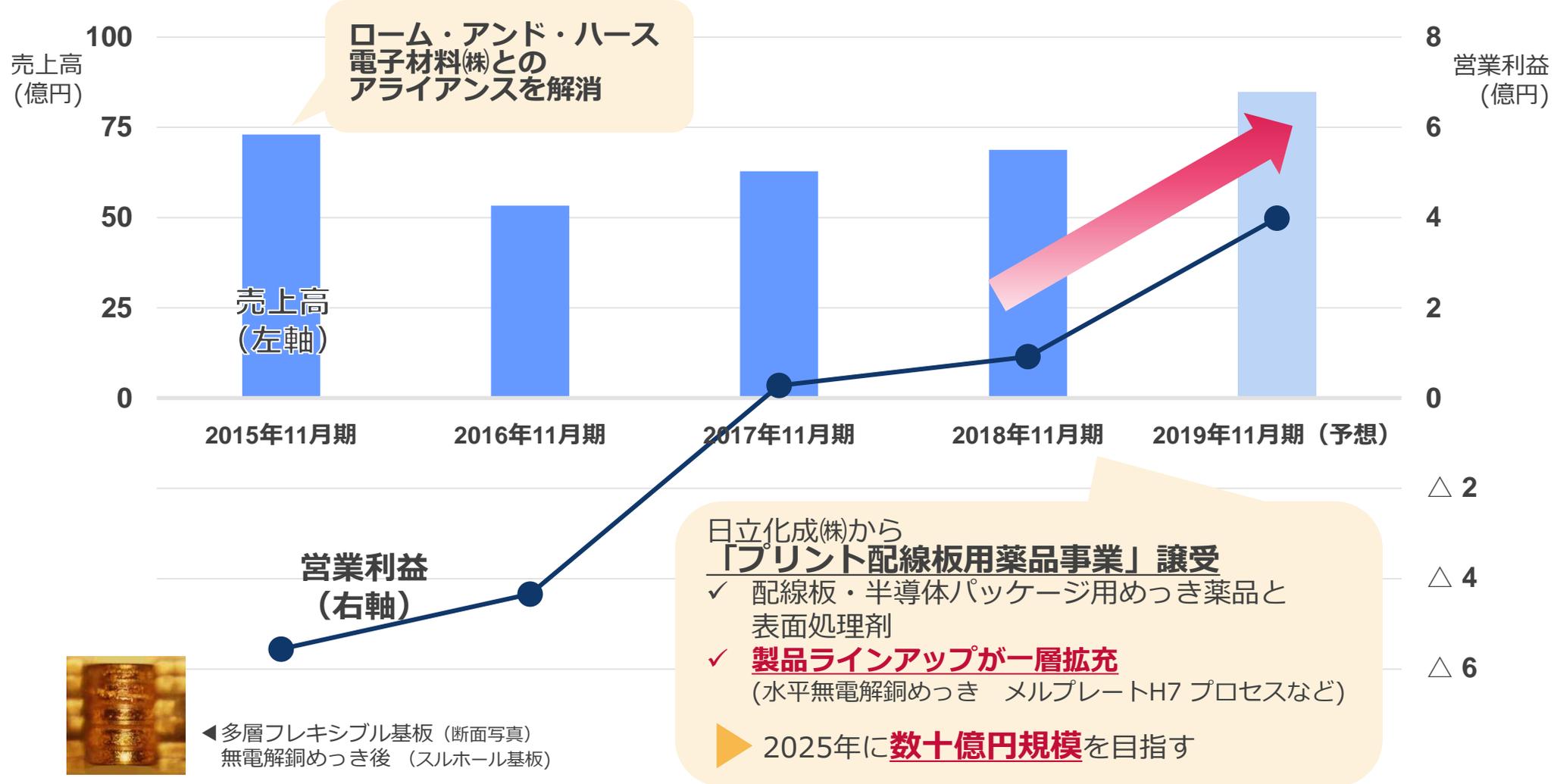
- ✓ 供給を求められる医薬品であっても、薬価収載から長い期間が経過した医薬品は、薬価改定により採算が低下してしまう
- ✓ 臨床上の必要性が高く、将来にわたり継続的に安定供給が必要だと認められた医薬品について、**薬価を維持する制度**

日立化成(株)からの事業譲受など

メルテックスグループの収益改善

化学品事業

化学品事業部に属するメルテックスグループにおける収益改善が進み、今後の計画にも期待できます。



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原料売上は低調に推移するも、新規の消化器改善剤原料・抗血液凝固剤原料などの売上が大幅に増加し堅調に推移	
	医薬品BU	✓ 主力の外皮用剤は、全般的に販売が好調に推移し、特に抗菌剤や副腎皮質ホルモン剤など 主力品の売上が大幅に伸長	
	医療機器BU	✓ 医療機器販売は苦戦したが、新製品の小児用マスクが好調に推移し消耗品関連の大幅成長により増収となった	
HBC	HBC原料BU	✓ 機能性食品原料分野では、 自社企画品提案、新規顧客開拓で一定の成果 ✓ 化粧品原料分野では、一部原料の供給制限があるも全体的に堅調に推移	
	ファルマネットBU	✓ 既存顧客の取引拡大が順調に推移し 、新規顧客開拓でも一定の成果	
	化粧品通販BU	✓ 売上高は前年並みで推移するも、 効率的な販促活動に成果 が得られ、営業利益は好調に推移	
化学品	表面処理薬品BU	✓ 表面処理薬品分野では海外中心に銅めっき添加剤の新規販売が伸長、国内では 第3四半期に日立化成(株)より譲受した製品が堅調に推移	
	スペシャリティマテリアルBU	✓ 電子部品向けは受動部品向け薬品の需要増加により販売計画を大きく上回り、結果として 表面処理薬品全体で好調に推移	
	表面処理設備BU	✓ 部品販売やメンテナンス販売が好調に推移し、国内では新規分野向けの装置受注、中国においてはFPC※基板製造企業を中心とした販売促進ができたことにより好調に推移	
食品	食品BU	✓ 新規受注の獲得、既存原料の拡販による販売増加、健康志向食品向け原料の需要増加により売上は堅調に推移するも、営業利益は低調に推移	

※フレキシブルプリント基板

セグメント別業績

主要4セグメントで増収となりました。

セグメント	売上高		営業利益	
	実績	前期増減額	実績	前期増減額
医薬・FC 事業	222 億円	+7.6 億円	15.3 億円	+1.0 億円
HBC事業	246 億円	+10.2 億円	2.3 億円	+1.2 億円
化学品事業	68 億円	+5.9 億円	0.9 億円	+0.6 億円
食品事業	42 億円	+2.9 億円	△0.4 億円	△0.1 億円
その他	20 億円	+0.3 億円	0.3 億円	△0 億円

セグメント別売上構成(2018年11月期)

製造業比率は製造小売を含め、32%となりました。

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 39億円	120億円	医薬品BU 69億円	医療機器BU 3億円		222億円 37%
HBC事業		HBC原料BU 105億円		ファルマネットBU 117億円	化粧品通販BU 25億円	246億円 41%
化学品 事業	表面処理薬品BU 46億円 表面処理設備BU 14億円	スペシャリティ マテリアルBU 9億円				68億円 11%
食品事業	食品BU 4億円	38億円				42億円 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)	103億円 17%	272億円 45%	69億円 11%	140億円 23%	25億円 4%	600億円 100%

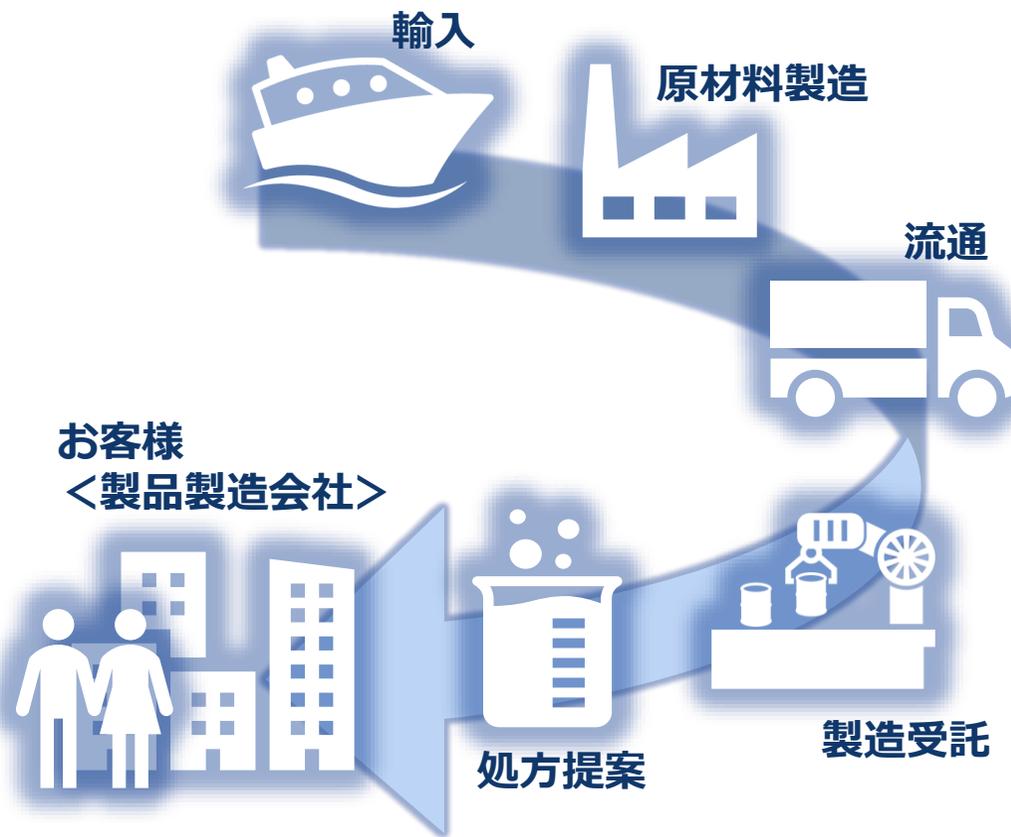
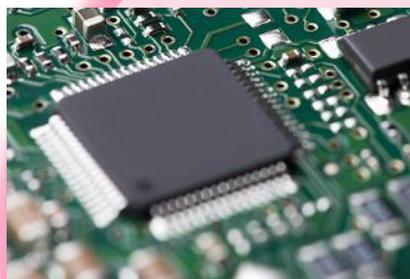
本日のご説明内容

I .決算概況

II .主な取り組み

III .今後の見通し

イワキ・グループの事業ドメイン



ヘルスケア・ファインケミカル領域における
「ものづくりの表と裏を揃える」ビジネス

「表」と「裏」とは？

売上高
222
億円

医薬・FC
事業

 **イワキ** 株式会社
 岩城製薬株式会社

売上高
246
億円

HBC
事業

 **イワキ** 株式会社


売上高
68
億円

化学品
事業



売上高
42
億円

食品
事業

 **イワキ** 株式会社
 ボーエン化成株式会社

163億円 **表** 27%

医薬品BU 

化粧品通販BU 

表面処理薬品BU 

表面処理設備BU

スペシャリティマテリアルBU

71% **裏** 426億円

原料薬品BU

医療機器BU

HBC原料BU

ファルマネットBU

食品BU

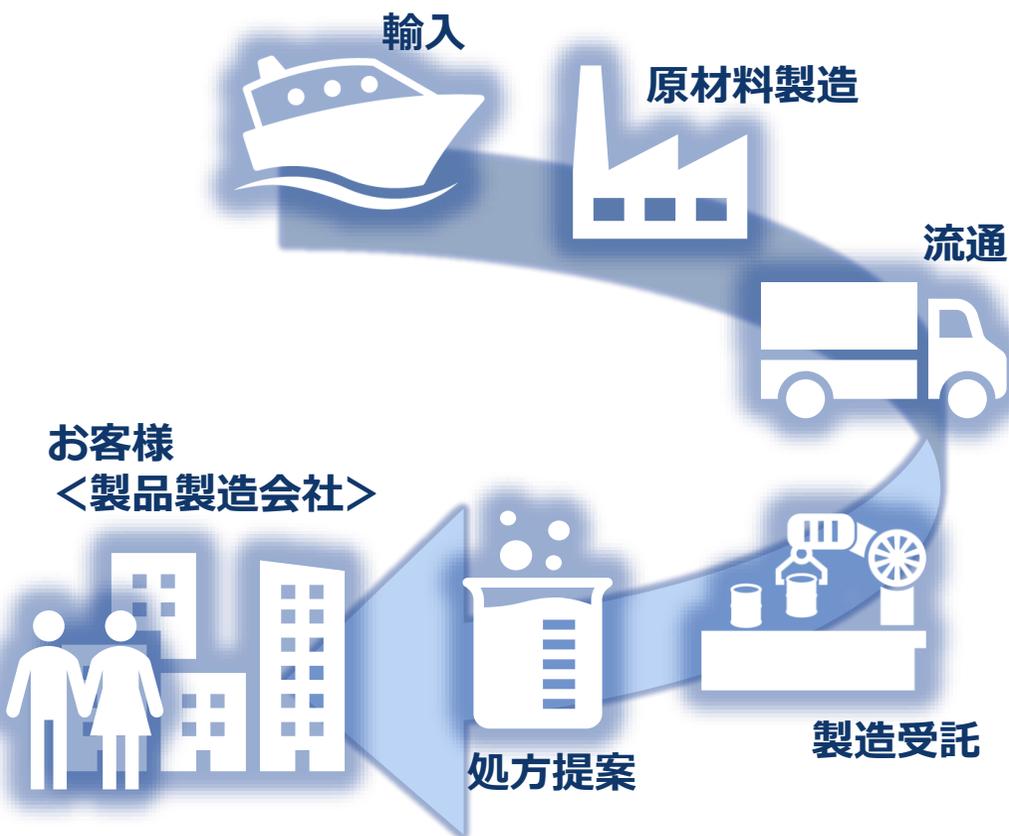
※連結消去の記載の省略・その他事業を含まない記載のため合計は一致しません

「表」の基本戦略



- 界面に付加価値を
与える製造業
- 独創的な事業アセットに
立脚して、研究開発と
マーケティングを行う
- ニッチマーケットで
シェアNo.1を常に狙う

「裏」の基本戦略



- 川上方面に長く、サービス方向に広い事業を持つ
- お客様のニーズに「策揃え」で応える
- グローバルなサービス提供ができる

ものづくりの「表」について

今回は当社のものでづくりの「表」にフォーカスして、取り組みをご紹介します。

皮膚
のイワキ

医薬・FC事業 医薬品BU

トピック1

✓ 岩城製薬における ドクターズコスメ販売

HBC事業 化粧品通販BU

トピック2

✓ アプロスにおける 商品ラインアップ拡充



電子
デバイスのイワキ

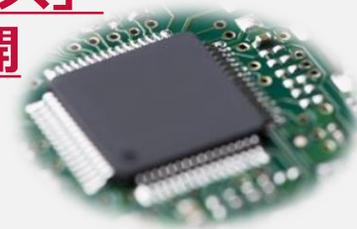
化学品事業 表面処理薬品BU

トピック3

世界シェアNo.1に挑戦

✓ 中性すすめつき薬品「メルプレート SNプロセス」

✓ Fan-Out パッケージング用プロセス製品の展開



皮膚のイワキ

イワキグループ全体で約20%の「皮膚」関連の事業を行っています。

分類		概算実績 (2018年11月期累計)	概要	製品例
医薬・FC 事業 医薬品BU	医療用医薬品	岩城製薬 42 億円 ※受託製造を含む	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ジェネリック医薬品の製造販売 ✓ アトピー性皮膚炎治療薬、抗真菌剤など 	 デルモゾールG軟膏
	ドクターズ コスメ	岩城製薬 8 億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 資生堂ジャパン(株)と提携のうえ販売 ✓ 主に医療機関経由で販売 ✓ NAVISION/NAVISION DR 2つのブランドを展開 	 NAVISION
HBC 事業	HBC 原料 BU	イワキ 43 億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 化粧品向けの原料の卸売 ✓ 基材(1,3-ブチレングリコールなど) 	 オリーブオイル
	化粧品 通販 BU	アプロス 25 億円	<ul style="list-style-type: none"> ✓ スキンケア化粧品の製造・販売 	 シルキーカバー

岩城製薬におけるドクターズコスメ販売

トピック1

岩城製薬では、(株)資生堂の美容医療研究から生まれた化粧品販売も行っています。

売上高
8億円

ナビジョン事業 ▶ **2005年**よりスタート。様々な試験項目をクリアし、厚生労働省が承認した「美白有効成分」を配合し、臨床試験を行った商品を販売しています。

NAVISION

医療機関及び、岩城製薬が運営するナビジョンオンラインショップなど、ECからも購入可能。



約11品目

NAVISION DR

2013年より販売開始。NAVISIONの進化版。医療機関のみで購入可能。



約26品目

ドクターユース品

ケミカルピーリング商品、イオン導入、施術用。医療機関が美容施術時に使用する製品。



約9品目

NAVISION DRのラインでは、複数の主力製品の**リニューアル**を予定



皮膚のイワキ **医薬・FC事業**

岩城製薬におけるドクターズコスメ販売

岩城製薬における化粧品販売は、イワキグループとしてリーチしていなかった事業領域であり、関係各所にメリットのあるビジネスモデルがつよみです。

- ✓ 皮膚科領域の「治療」の領域から、「**審美**」の領域へ
- ✓ **インバウンドに依存しない**化粧品市場へのリーチ
- ✓ **薬価改定の影響を受けない**マーケット



取引がない医療機関へ化粧品を納入できる



製造販売元
(株)資生堂

皮膚科領域での存在意義を向上できる



発売元
岩城製薬(株)

美容施術後にエビデンスがある化粧品を紹介できる



医療機関

医師が勧める化粧品を体験し購入できる



消費者

▶ 専任の人員増等もあわせて実施し、**2025年を目途に約20億円**を目指す

アプロスにおける商品ラインアップ拡充

トピック2

化粧品通信販売を行うアプロスでは、看板商品を軸とした商品ラインアップ拡充を進め、シニア世代No.1ブランドを目指します。

売上高
25
億円

シニア世代No.1ブランドへ

企画
「色物」※の展開
2019年発売予定～SAIシリーズ～

販売中

泡立つホワイトパック



アロエとオクラの練り石鹸



etc...

看板商品

通販・化粧下地部門 国内シェアNo.1※

シルキーカバーオイルブロック

60歳代以上で人気



シルキーカバーオイルブロック **主要顧客世代の需要が大きい**製品群
※色物＝口紅など、色のついた化粧品。

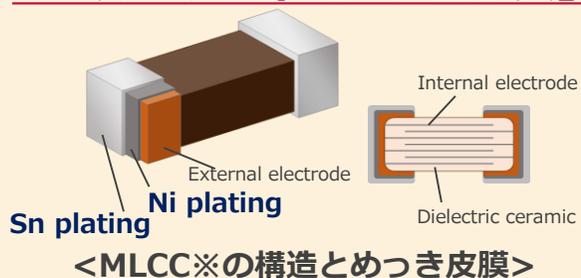
各製品にてそれぞれ **エイジングケア**を訴求

世界シェアNo.1に挑戦

トピック3

「中性すすめつき薬品」と「Fan-Out パッケージング用プロセス製品」において世界シェアNo.1を挑戦し続けます。

世界シェアNo.1中性すすめつき薬品 「メルプレート SNプロセス」



スマートフォン向け

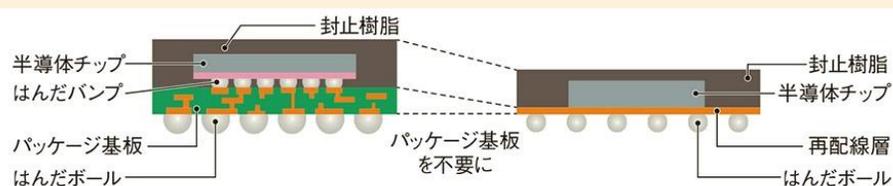
- ✓ 多機能化による**部品搭載点数増加**

車載向け

- ✓ 自動運転機能・安全装置機能拡大による**搭載車種数増加**
- ✓ **海外メーカー需要**を取り込み、MLCC※以外のチップデバイス向け**シェア拡大**を目指す
- ✓ 製品開発、生産性向上、歩留まり改善への寄与で**製品の差別化**を維持

※MLCC=積層セラミックコンデンサ

Fan-Out パッケージング用 プロセス製品の展開



※出典 日経テクノロジーOnline

特徴

パッケージを薄くできる

配線長が短く伝送が速い

パッケージ基板分低コスト

本日のご説明内容

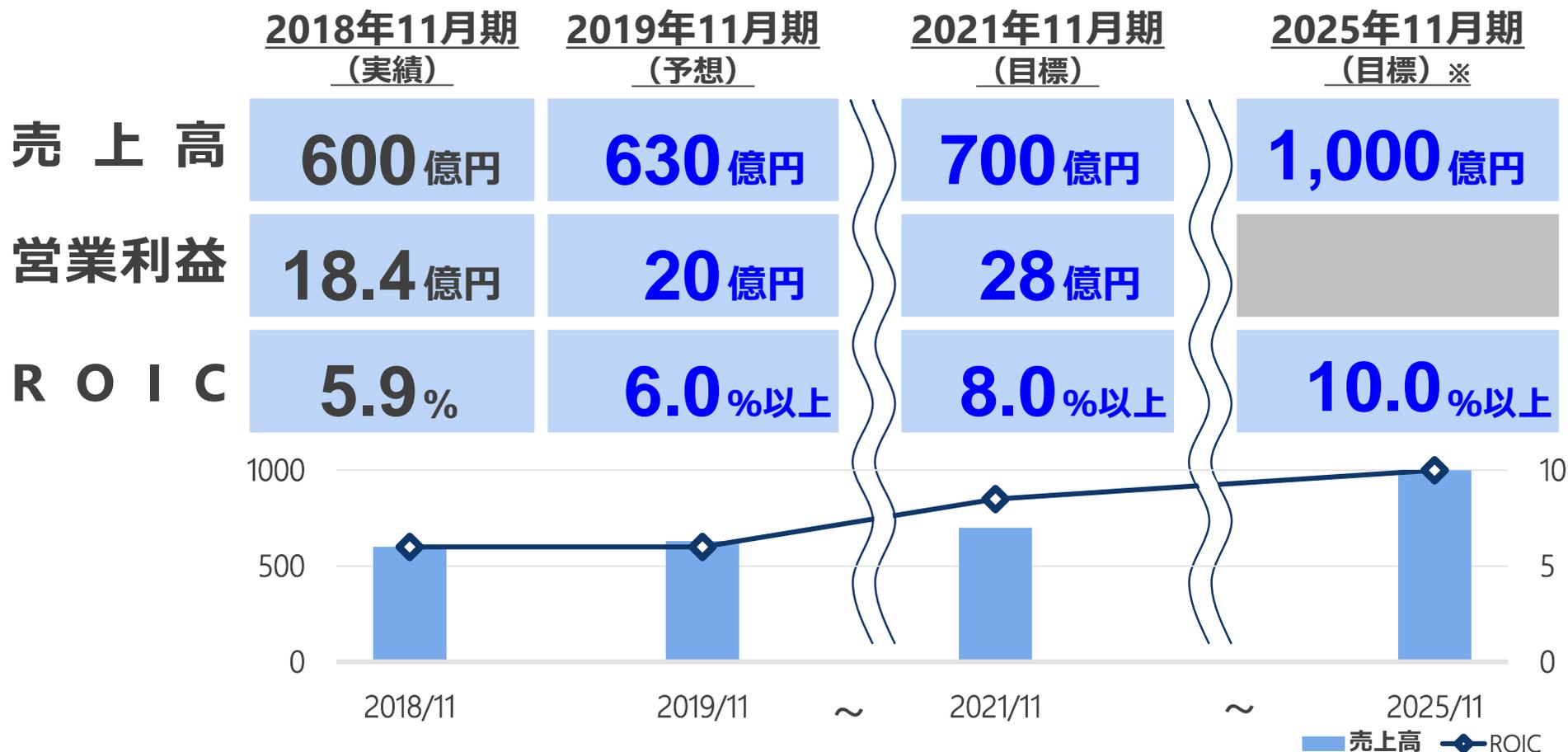
I .決算概況

II .主な取り組み

III .今後の見通し

中期経営計画のローリング

2016年1月14日付開示しております中期経営計画につきまして、改めて2019年11月期からの3カ年の定量目標を策定いたしました。



※最終年度の数値目標につきましては、2016年1月14日付開示から変更はありません。

連結業績の見通し

2019年11月期は、創業来最高額の営業利益達成を、3期連続で目指します。

	見通し	前期増減額	前期増減率
売上高	630億円	+29億円	+4.9%
営業利益	20億円	+1.5億円	+8.2%
経常利益	20億円	0億円	0.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	15.5億円	+1.3億円	+9.6%
ROIC	6.0%	(実績)5.9%	-%

<営業利益増減要因>

■ 医薬・FC事業	新試験室建設関連費用	△0.5億円	
■ 化学品事業	譲受事業の寄与など	+3.1億円	
■ 全社	人事制度の変更など	△2.0億円	※前期増減額

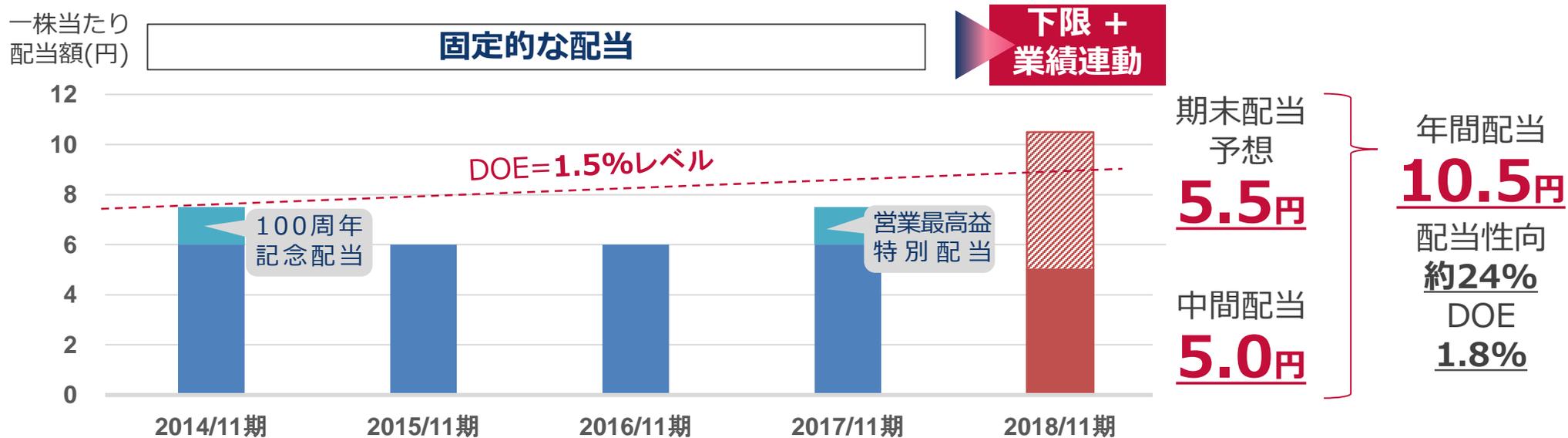
株主還元

従来の固定的な配当から、下限を持った業績連動型へ変更しています。

配当方針

純資産配当率 (DOE) **1.5%** 以上

連結配当性向 **30%** 目処



- 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。

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