



中野冷機株式会社

2019年12月期 第2四半期 決算説明会

2019年8月30日

東京証券取引所JASDAQ
証券コード：6411

I. 2019年12月期 第2四半期 決算の概要

II. 中長期経営計画“N-ExT2023”

1. 中長期経営計画の概要
2. 2019年度の進捗状況
3. 設備投資の状況
4. 2019年12月期 業績予想

III. その他

1. 株主還元方針
2. 企業価値向上に向けた取り組み



I. 2019年12月期 第2四半期 決算の概要

1. 業績サマリー
2. 損益計算書
3. 増減要因分析
4. 販売実績（事業分野別・顧客別・販売国別）
5. 貸借対照表





【ショーケース・倉庫事業】⇒増収 (前年同期比12.0%増)

- コンビニエンス・ストア向け売上および物流センター等大型物件向けの売上は伸長。
- スーパーマーケット向け売上は景気の不透明感と消費税引き上げを控え投資抑制により減収。



【メンテナンス事業】⇒減収 (前年同期比10.2%減)

- 天候不順の影響により減収。



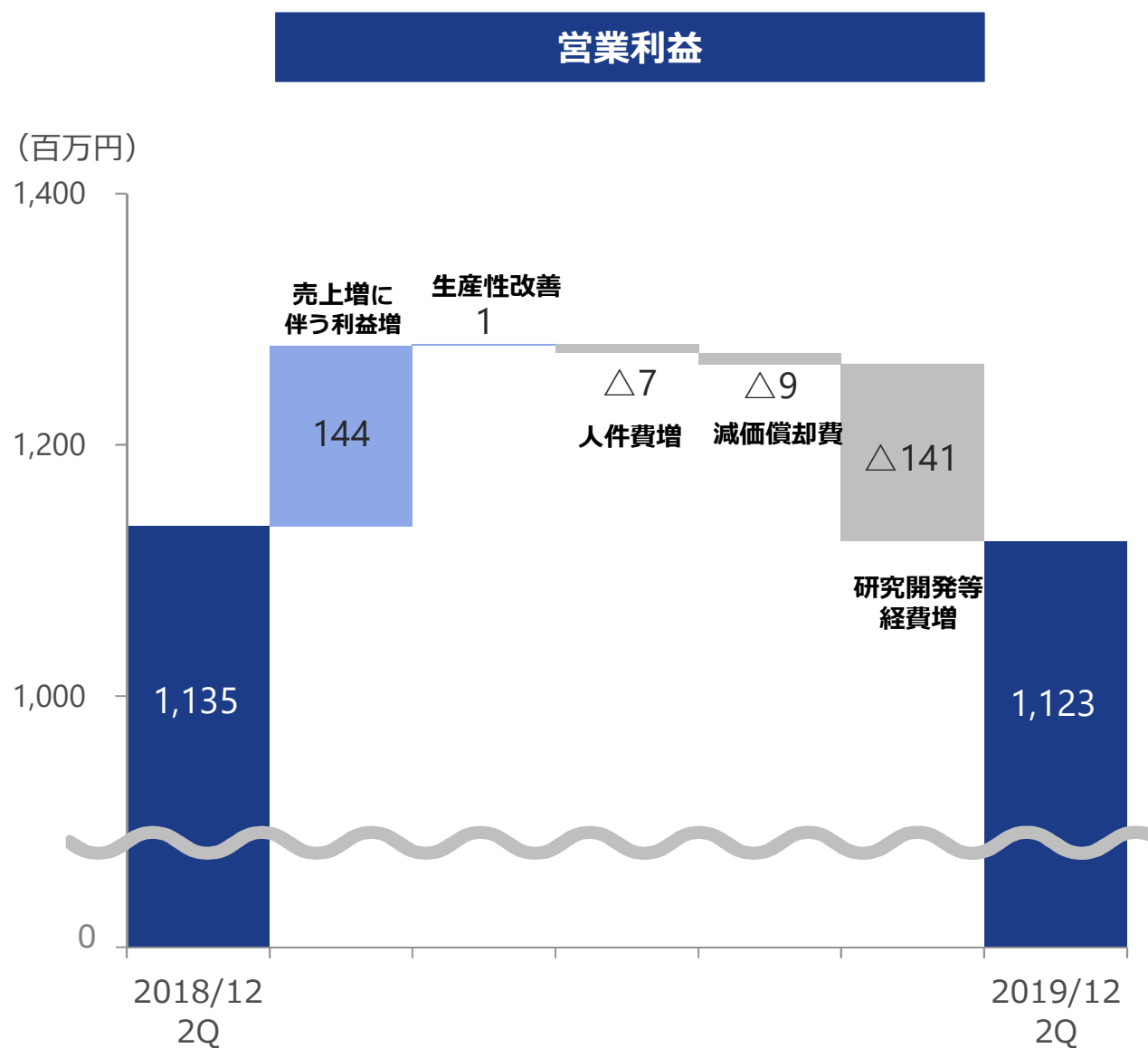
【海外事業】⇒増収 (前年同期比18.3%増)

- 中国子会社の新規顧客開拓など積極的な営業活動により増収。

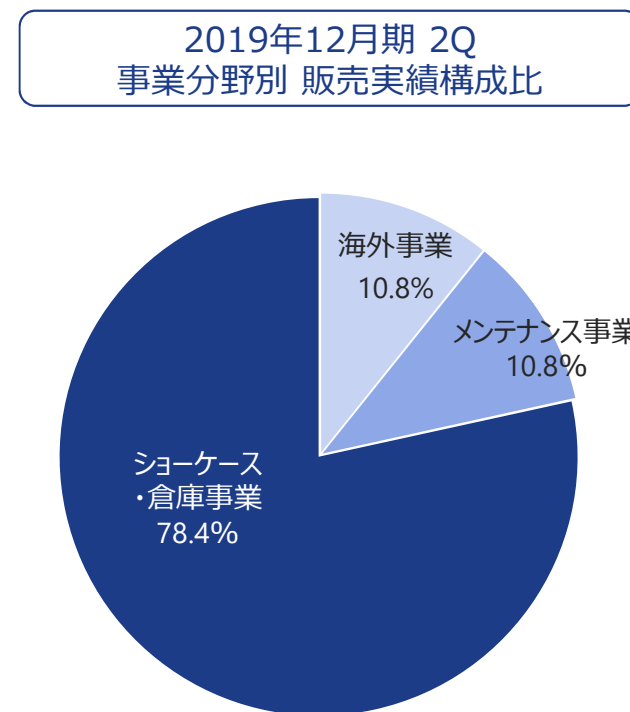
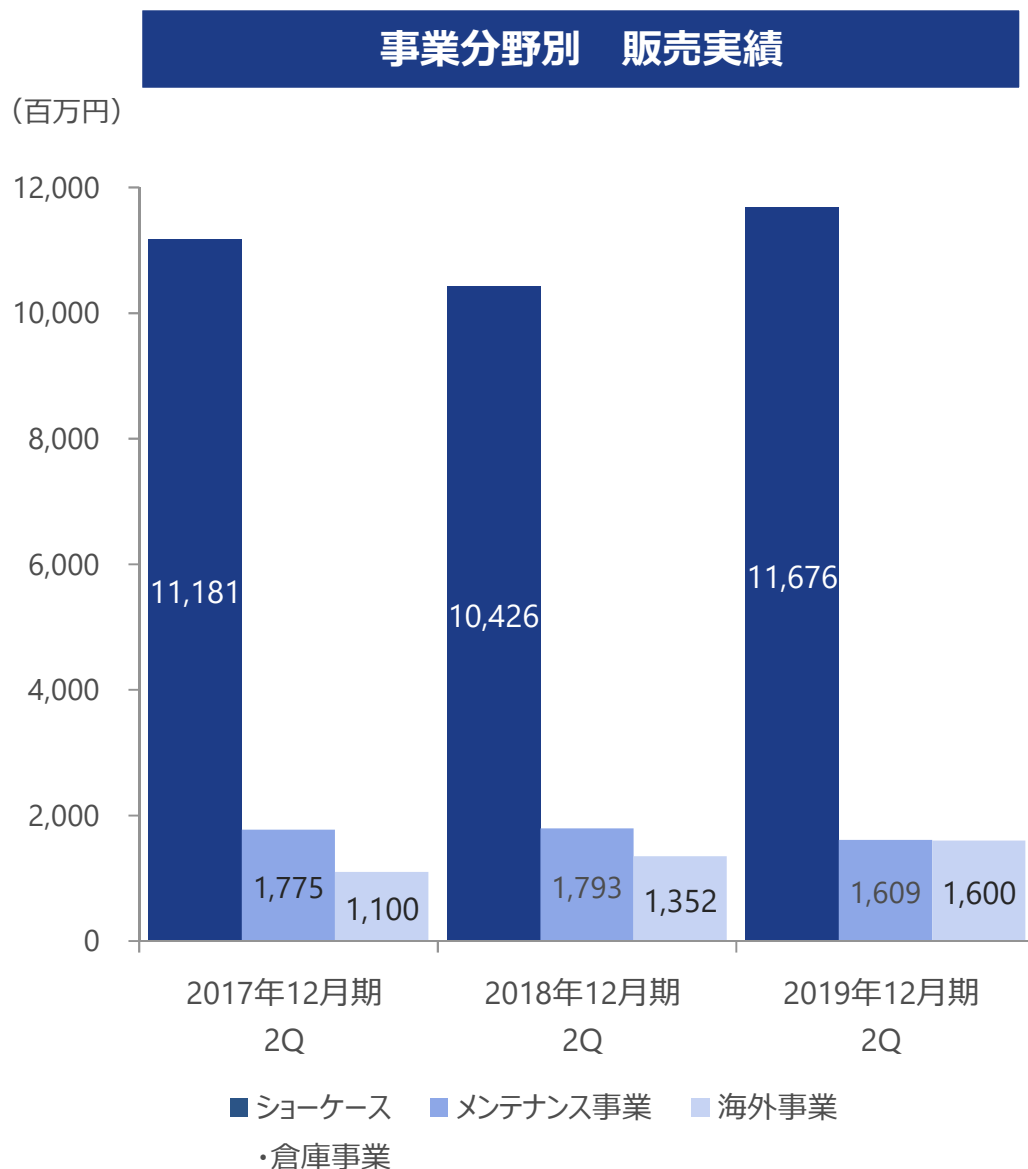
増収も、「N-ExT2023」の実行による投資等により減益

単位：百万円（百万円未満切捨て）、％

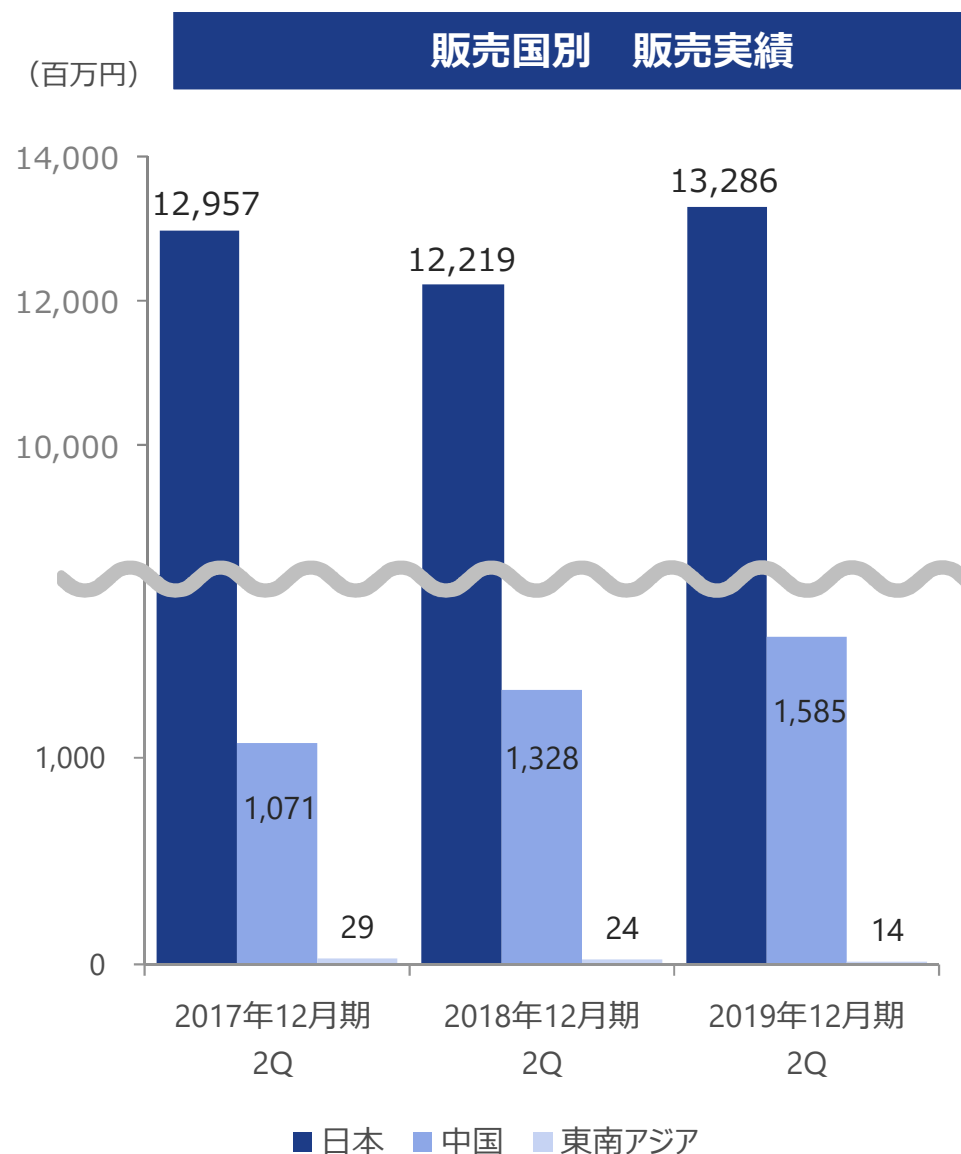
	2018/12		2019/12 前期比			
	2Q実績	構成比	2Q実績	増減	伸率	構成比
売上高	13,572	100.0	14,886	1,314	9.7	100.0
ショーケース・倉庫事業	10,426	76.8	11,676	1,249	12.0	78.4
メンテナンス事業	1,793	13.2	1,609	△ 183	△ 10.2	10.8
海外事業	1,352	10.0	1,600	247	18.3	10.8
営業利益	1,135	8.4	1,123	△ 12	△ 1.1	7.5
経常利益	1,176	8.7	1,160	△ 16	△ 1.4	7.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	803	5.9	775	△ 28	△ 3.5	5.2



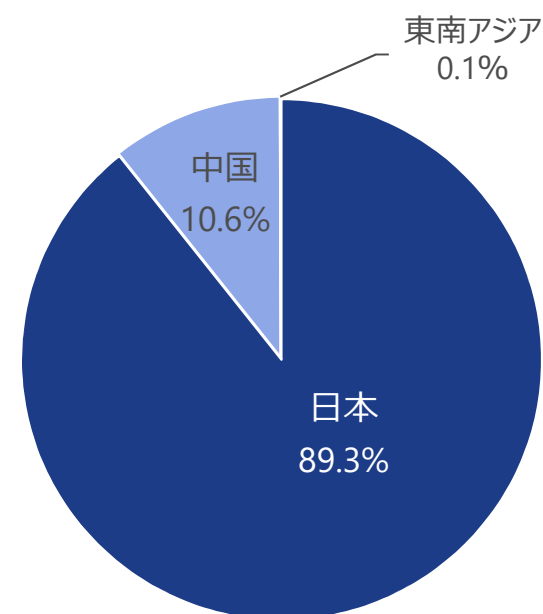
- ①ショーケース・倉庫事業は伸長するもメンテナンス事業は苦戦
- ②海外事業は順調に拡大



日本、中国ともに売上伸長



2019年12月期 2Q
販売国別 販売実績構成比



2019年12月期第2四半期 貸借対照表

2018年12月期末
総資産 40,859百万円

△2,649百万円

2019年12月期 第2四半期末
総資産 38,210百万円

流動資産 △3,113

△ 2,505 現金及び預金

△ 783 売上債権

棚卸資産 150

負債 △ 1,636

(百万円)

△ 2,320 仕入債務

未払費用 317

固定資産 +464

有形固定資産 300

純資産 △1,014

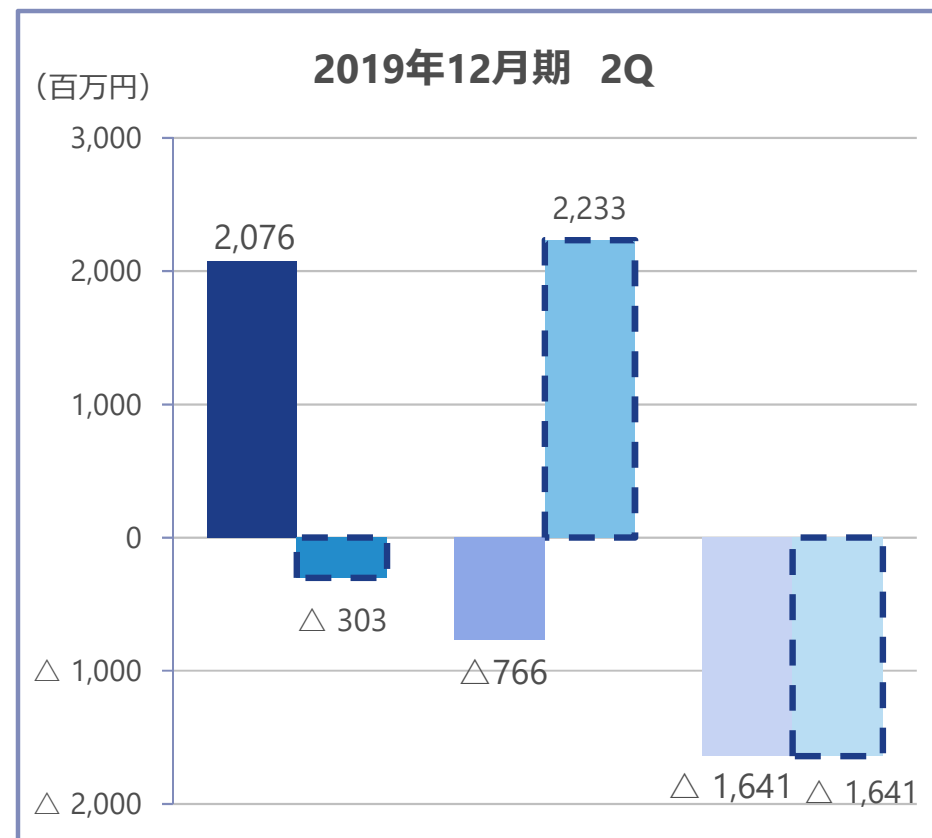
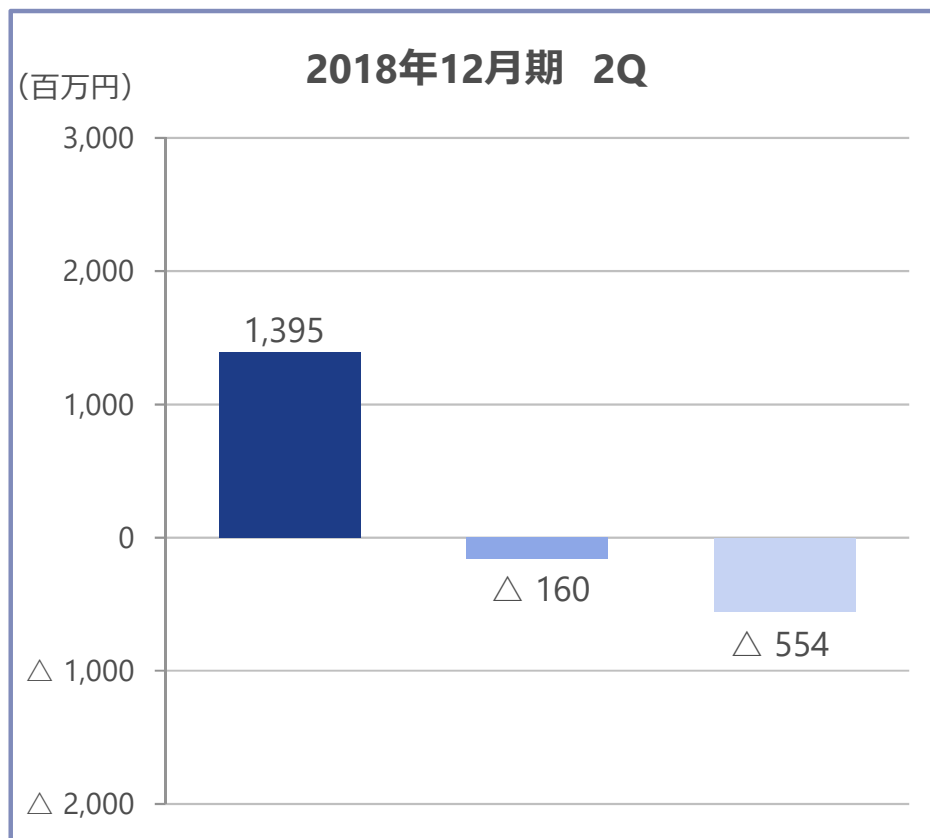
親会社株主に帰属
する四半期純利益 775

△1,581 配当金支払

自己資本比率

64.7%

+ 1.9%



■ 営業活動CF

■ 投資活動CF

■ 財務活動CF

※ [] は支払条件の変更に伴うもの

【ポイント】

- ① 今年5月末の支払より、手形払いから全て現金払いに変更
- ② 現金による支払資金として30億円を準備

II. 中長期経営計画“N-ExT2023”

1. 中長期経営計画の概要
2. 2019年度の進捗状況
3. 設備投資の状況
4. 2019年12月期 業績予想
 - (1) 業績予想サマリー
 - (2) 損益計算書
 - (3) 増減要因分析
 - (4) 販売予想（事業分野別・顧客別・販売国別）



中長期経営計画“N-ExT2023”の概要

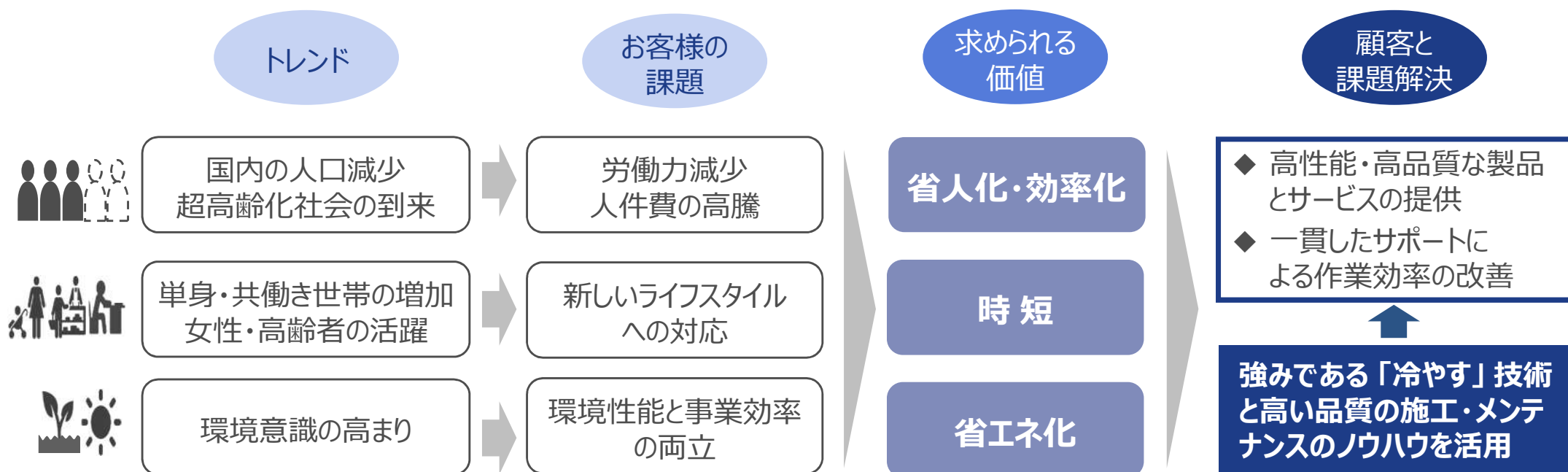
N-ExT 2023 のコンセプト

◆「冷やす」技術をもとに最良の製品・サービスを生み出し、顧客と共に新しい課題に取り組むことで社会に貢献する

A.安定：新技術を活用した、更なる効率化を実現できる製品・サービスの提供

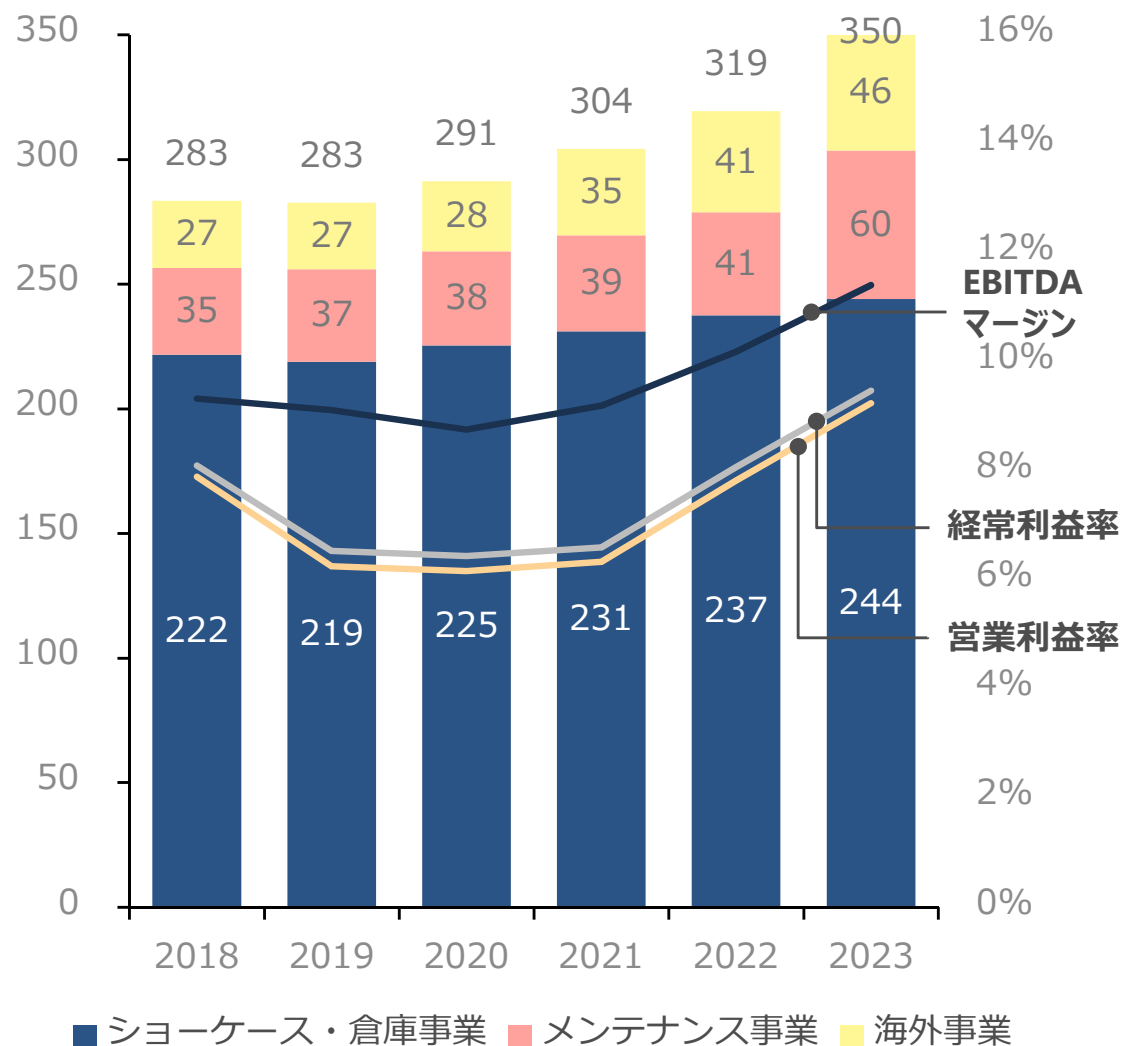
B.成長：従来のお客様の「冷やす」に留まらないお悩み・ご要望の解決

C.挑戦：新たなお客様へ向けた、「冷やす」を起点とするサービスの提供



中長期経営計画“N-ExT2023”の概要：数値目標

(億円)



当面3年間は売上成長・体制強化を優先

- 設備投資が嵩み、利益率が一時的に下がる見通し
- ショーケース・倉庫事業の強化を進めつつ、メンテ事業拡大と海外進出の準備に注力

その後2年間で、利益成長も見込む

- メンテ事業は'20年度から対象範囲を順次拡大
- 東南アジア事業は'21年度受注開始を計画

	2018年度実績	2023年度目標
売上高	283億円	350億円
営業利益	22億円	32億円
EBITDA	26億円	40億円
ROE	6.3%	8.0%以上

2019年度進捗状況

A. ショーケース ・ 倉庫

◆ 安定的な事業基盤として更なる深化を目指すとともに、新しい技術の活用を目指す

« 製品開発 »

- 省力化・省人化・効率化に対応した製品の開発・提案
- 無人・省人店舗を見据えた製品・システムの研究開発
- 環境配慮と更なる省エネに向けた最新冷却システムの研究開発



« 人材・業務改善 »

- 最新生産設備と環境改善設備の導入による生産性向上
- 製造から施工・メンテまでの一貫サポートを可能にする人材の育成
- 基幹システムの刷新と社内体制の強化



B. メンテナンス

◆ 高いサービス品質と豊富なノウハウを活用して事業拡大を目指す

- 24時間対応のスピードメンテナンスを活用したトータル提案の推進
- メンテナンス事業拡大に向けた体制構築とノウハウ活用の準備
- 自社製品以外のメンテナンス対応拡大に向けた行動を開始



C. 海外

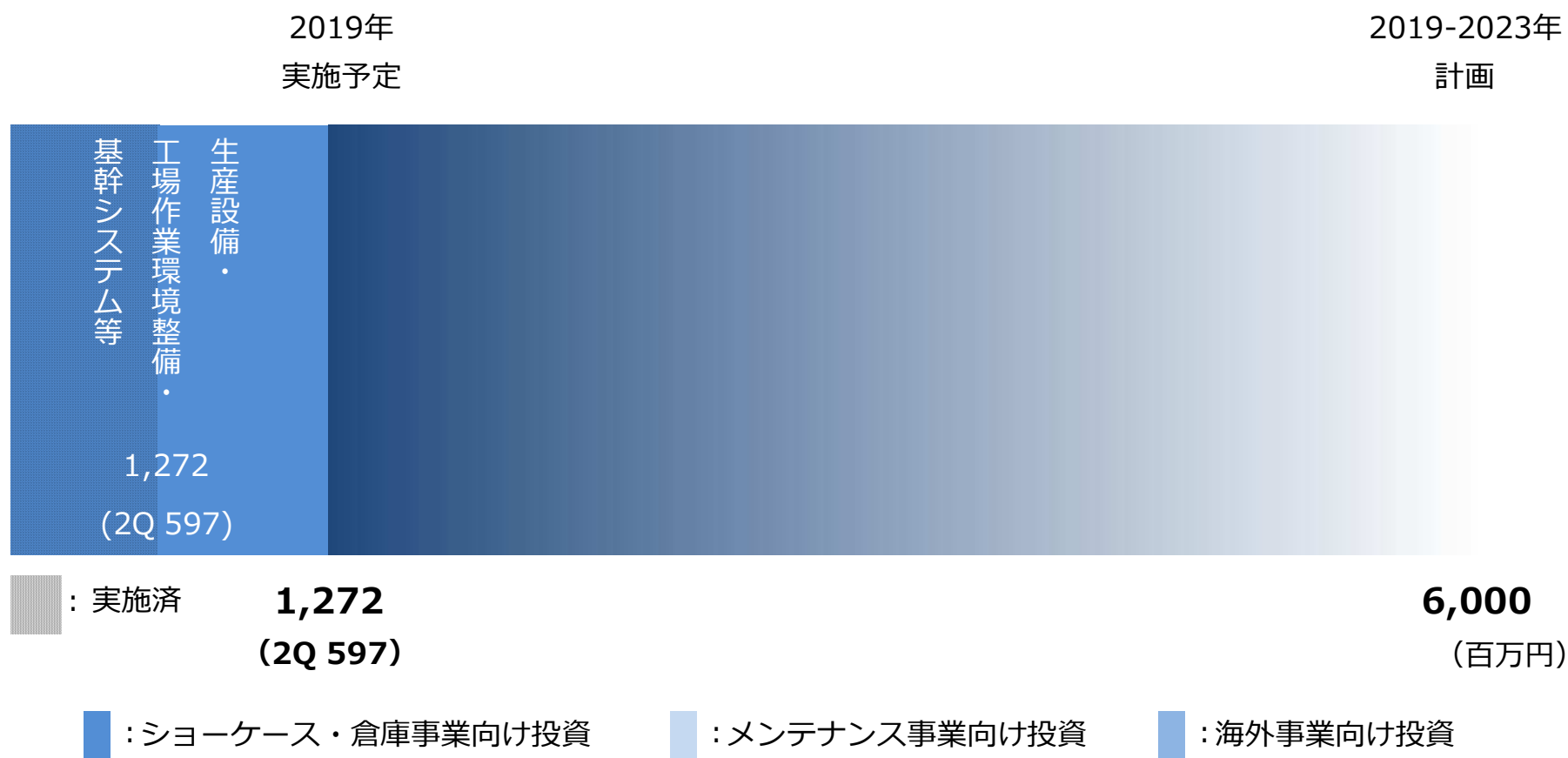
◆ 日本国内で培った施工技術とメンテナンスノウハウを海外でも活用

- 海外進出候補国の視察と進出に向けた調査を開始
- 中国の子会社も含めた社内体制の構築と準備を進める



設備投資の進捗状況

**2019年はショーケース・倉庫事業の基盤強化に向けた投資を実施。
2020年以降にメンテナンス事業、海外事業向けの投資を計画。**



全事業合計で283億円を見込む ⇒ 年初予想を据え置き（前年比0.2%減 予想）



【ショーケース・倉庫事業】（前年同期比0.7%減予想）

- 景気の不透明感が更に深刻化し、設備投資抑制が拡大。
- 小売業界全体の設備投資抑制により、売上の減少を見込む。



【メンテナンス事業】（前年同期比3.0%増予想）

- メンテナンス範囲の拡大と新規顧客の開拓に取り組む。



【海外事業】（前年同期比0.2%増予想）

- 中国子会社の売上増。

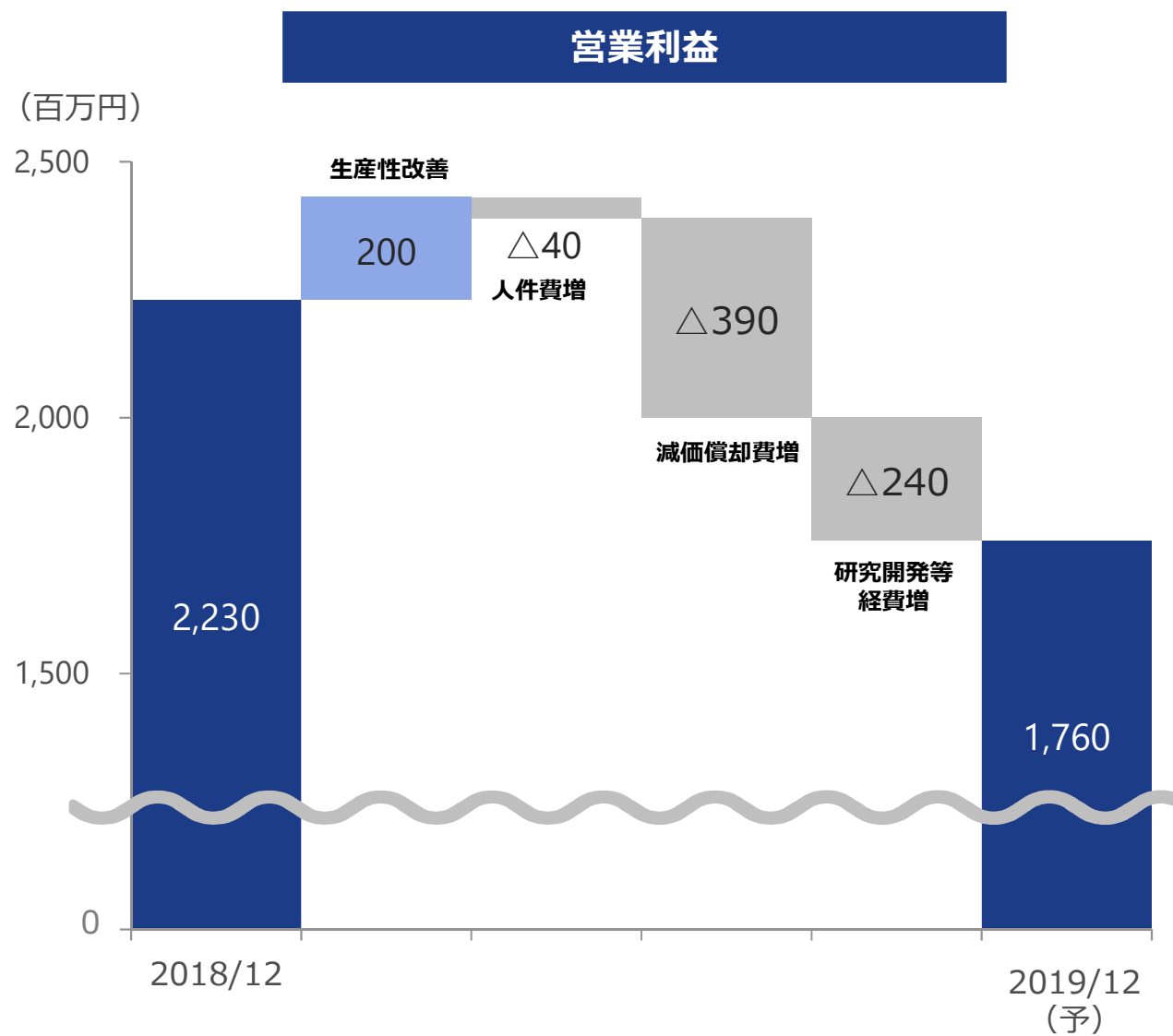
「N-ExT2023」初年度は、当初の予想通り、売上高は前年並

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

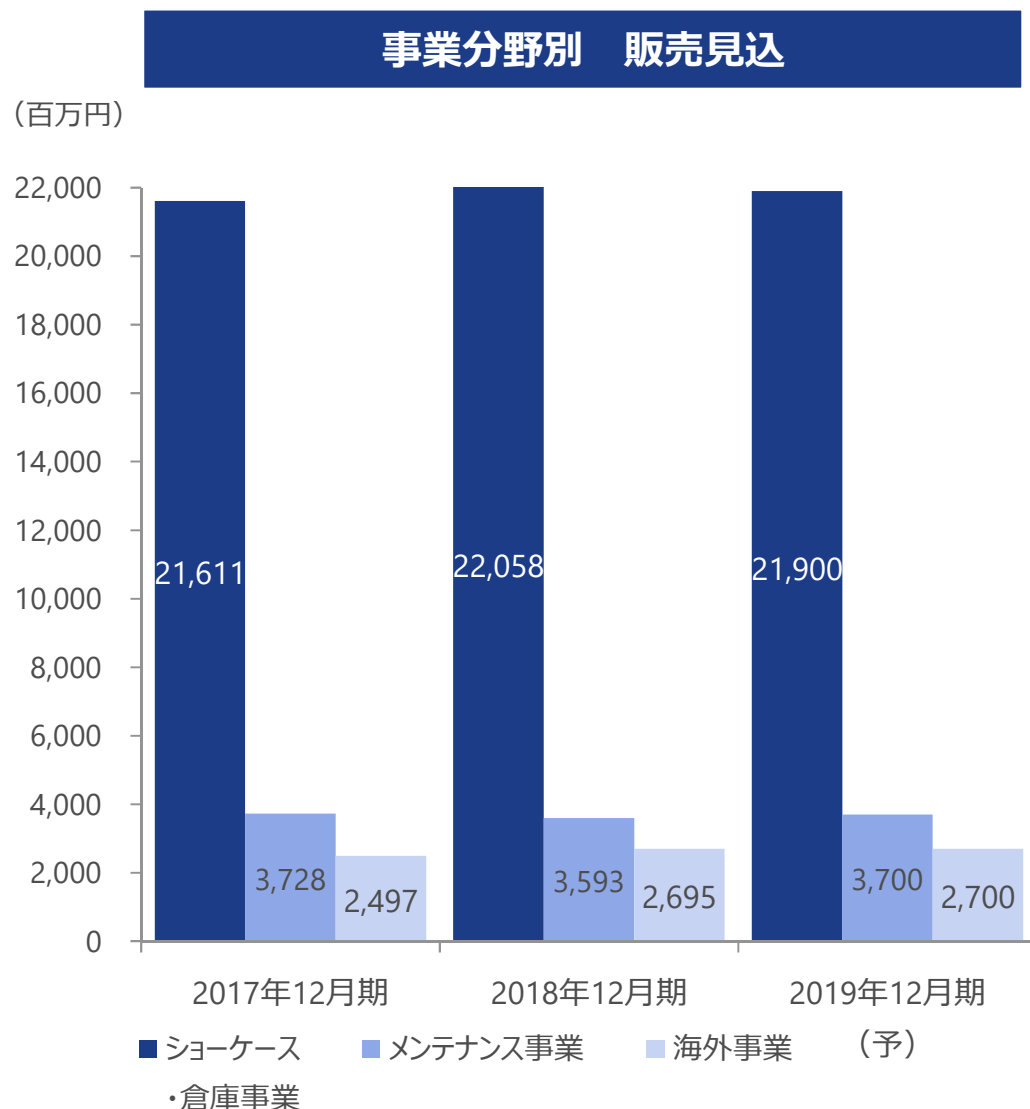
	2018/12		2019/12 前期比			
	実績	構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	28,347	100.0	28,300	△ 47	△ 0.2	100.0
ショーケース・倉庫事業	22,058	77.8	21,900	△ 158	△ 0.7	77.4
メンテナンス事業	3,593	12.7	3,700	106	3.0	13.1
海外事業	2,695	9.5	2,700	4	0.2	9.5
営業利益	2,230	7.9	1,760	△ 470	△ 21.1	6.2
経常利益	2,308	8.1	1,840	△ 468	△ 20.3	6.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,580	5.6	1,210	△ 370	△ 23.5	4.3

事業分野別の売上集計方法を見直したため、2018年12月期の数値を変更しております。

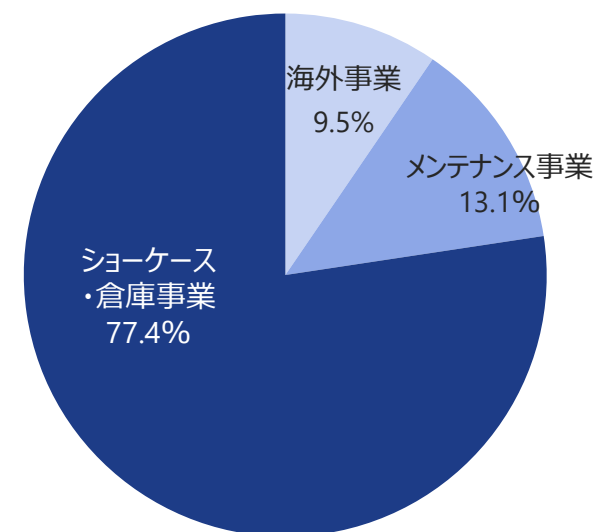
2019年12月期予想 増減要因分析



本年 2 月に発表の数値を据え置き

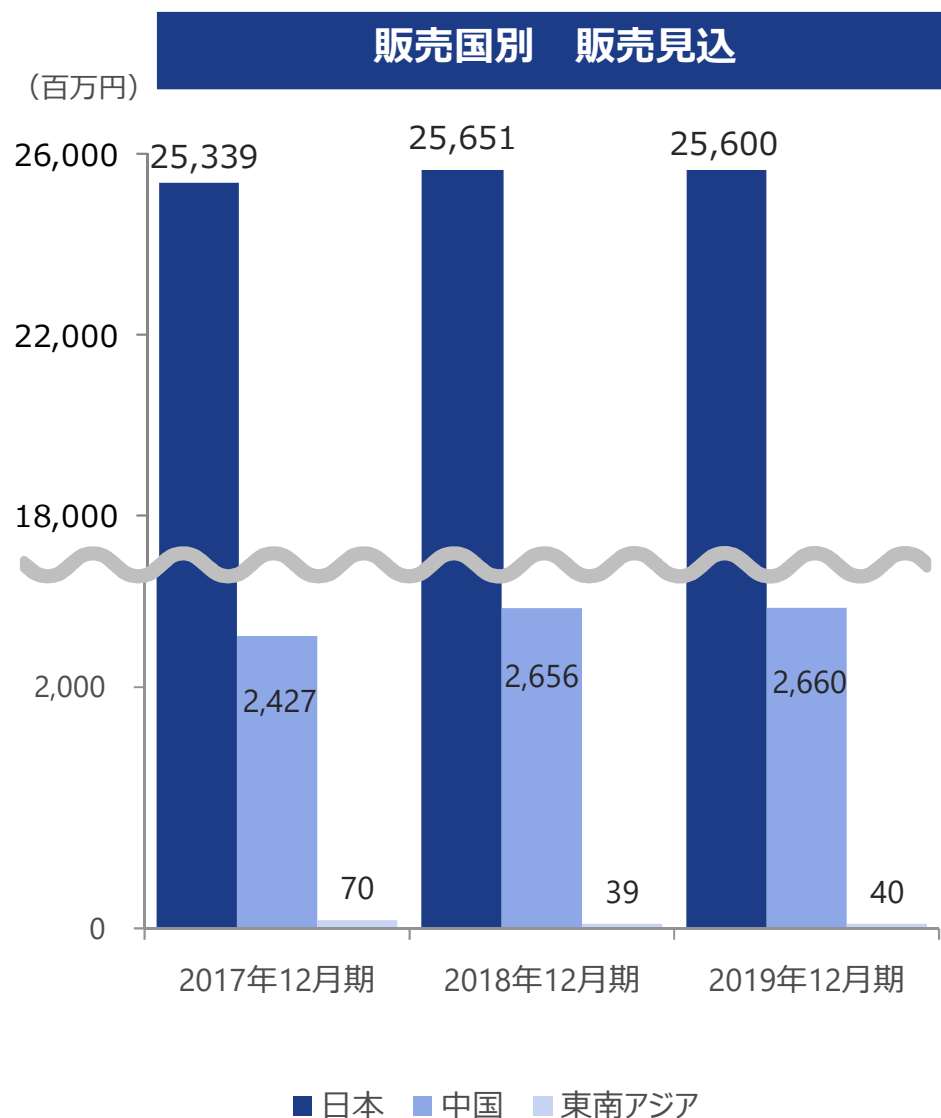


2019年12月期予想
事業分野別 販売見込構成比

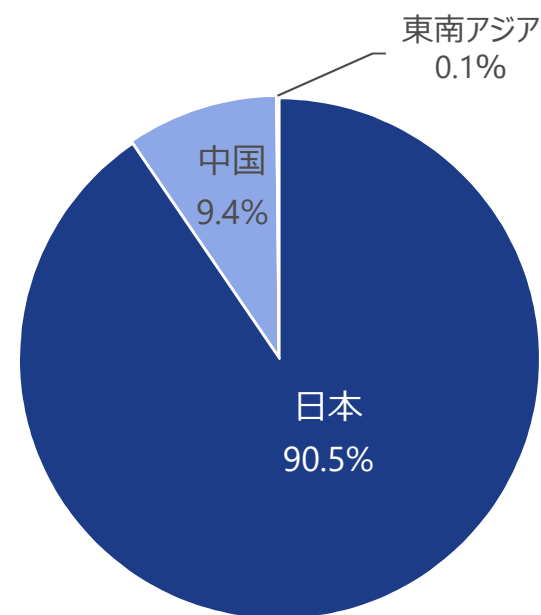


事業分野別の売上集計方法を見直したため、2018年12月期の数値を変更しております。

本年2月の予想を据え置き



2019年12月期予想
販売国別 販売見込構成比



III. その他

1. 株主還元方針
2. 企業価値向上に向けた取り組み



自己株式

- 当社自己株式 3,886,000株を4月19日に消却済
(消却前の発行済株式総数に対する割合：約43.40%)
- 現在の発行済株式数：5,068,000株

配当

- 今後3年間、連結配当性向について年間100%とし、
年間1株当たり配当金額の下限を300円を目標とする

単位：円

	2017/12 実績	2018/12 実績	2019/12 見込	2020/12 見込
中 間	-	-	-	-
期 末	100	312	300	300
合 計	100	312	300	300
配当性向 (%)	29.2	100.0	125.6	100.0以上

長期にわたる安定成長を通して、全てのステークホルダーとの良好な関係の確立・継続を目指す

ガバナンス・ 経営の透明性 確保

◆ 取締役の経営責任とインセンティブの明確化

- 役員の業績連動株式報酬制度導入（2019年3月）

◆ 経営の透明性確保

- 独立社外取締役3名による経営体制の充実と多様性の確保（2019年3月）

◆ 役員指名プロセス・報酬制度の設計・運用プロセスの透明化

- 任意の指名・報酬委員会の設置（2018年12月）

人材育成の 強化

◆ 教育制度の見直し

- 階層別教育制度の充実

◆ 働き方改革への取り組み

- 働き方に対する従業員の意識改革の継続（時間外労働の削減と有給休暇の取得促進）
- 生産性向上に向けた業務改善と基幹システムの刷新に着手



CSR

◆ 社会・環境に優しい企業づくりの追求

- 全社での環境・労働安全衛生のISO認証取得に向けた取り組みに着手（2019年7月）

◆ 環境への配慮

- 産学・企業連携による冷媒不使用の冷却システムの研究開発
- CO2冷媒対応の制御技術構築に関する研究開発



Appendix



設立

1946年（創業1917年）

資本金

8億2,265万円

事業内容

- 小売店の商品陳列に利用される冷凍・冷蔵ショーケースの販売・メンテナンス
- 冷凍・冷蔵倉庫の建設・メンテナンス

所在地

- 本社 : 東京
- 支店・営業所 : 大阪・広島・岩手
- 工場 : 茨城
- サービスステーション : 神奈川・千葉・茨城・福島



子会社

- 上海海立中野冷機 有限公司
- 株式会社 中野冷機神奈川
- 大分冷機 株式会社



従業員

550人（235人）（2018年12月末）

（ ）：臨時及び嘱託雇用者の年間平均人員数

Nakano

1980年
(昭和55年)

中野冷蔵
株式会社に社名変更



1987年
(昭和62年)

北海道新幹線
ひかり号のビュッフェ用
カフェテリア専用
ショーケースを開発

2003年
(平成15年)

株式会社エロタ冷蔵の
全株式を取得し、
株式会社中野冷蔵
株式会社へ社名変更

2013年
(平成25年)

東京証券取引所と
大阪証券取引所の
統合に伴い、
東京証券取引所
JASDAQに上場

2007年
(平成19年)

大分冷蔵
株式会社の
全株式を取得

1994年
(平成6年)

中国・上海に
合弁会社
「上海高田中野冷蔵
有限公司」を設立

1985年
(昭和60年)

東京芝浦
2丁目15番地4号に
新本社ビルを建設

1986年
(昭和61年)

社団法人
日本冷凍食品協会に
株式を店頭登録

2002年
(平成14年)

中国・上海の
合弁会社が
「上海高田中野冷蔵
有限公司」に社名変更

2010年
(平成22年)

ジャスコグループ傘下引当と
大阪証券取引所の
合併に伴い、
大阪証券取引所
JASDAQに上場

2004年
(平成16年)

日本冷凍食品協会への
店頭登録を申請し、
ジャスコグループ
傘下に上場

1991年
(平成3年)

ハスマン社との
技術提携関係期間が
満了となり、
22年間にわたる提携を終了



1981年
(昭和56年)

全製造部門を
新工場に集約

1976年
(昭和51年)

茨城県新城市に
新工場を建設
(製造部門を新工場から
新工場へ移転)



1968年
(昭和43年)

食品店用冷凍食品
メーカー「ハスマン社
(米国)」と技術提携
提携契約を締結



1959年
(昭和34年)

港区西芝浦
3丁目2番地に
本社ビルを建設、移転

1955年
(昭和30年)

大型オープンケースを
開発し、生産販売開始



1948年
(昭和23年)

港区西芝浦
3丁目1番地に
芝浦工場を建設



1946年
(昭和21年)

株式会社中野冷蔵
製氷所の画策により、
資本金195万円を
もって東京都芝浦
芝浦2丁目3番地に
設立。

1954年
(昭和29年)

我が国最初の
家庭用
ステンレス製サービス
ショーケースを開発



1956年
(昭和31年)

文部省第1次
食料増産増産用の
冷凍食品貯蔵用
冷凍ユニットを開発納入

1963年
(昭和38年)

埼玉県川口市に
ショーケース工場
(新工場)を建設



1974年
(昭和49年)

セブ・イレブンの
1号店、豊洲店を
施工

1917年
(大正6年)

東京市麻布区新田町に
初代社長 中野吉太郎
製氷所を創設



1924年
(大正13年)

中野式アンモニア冷凍機を
開発し、販売を開始

詳細はウェブサイト「沿革」を参照

<https://nakano-refri.com/ja/index.html>

事業を手掛ける中で、営業からメンテナンスまで、一括提供できる体制を構築



受注

お客様が求める製品を、的確に提案・受注

- 製品の共同開発など、長期の関係性に基づくニーズを理解した提案
- 小売店の事業環境変化に対応した柔軟な対応



設計

お客様からのご要望に応じ、設計図面を作成

- 店舗レイアウト最適化のため、大半が特注品
- 省エネ・環境規制対応のための最新技術も積極提案



製造

長年の経験に裏打ちされた、信頼性の高い製品製造

- 熟練の技術者による正確・迅速な組立
- ガス漏れ、着霜の少ない、安定した品質



施工

有資格者による施工管理で、安定した品質を担保

- 設備搬入、設置、連結、電気・管工事、試運転調整
- 業界で最も厳しい水準の基準書をもとに、専門部隊が現地で指揮



メンテナンス

“もしも”に備えた、24時間対応のメンテナンス体制

- 深夜の急なトラブルにも対応できる、全国規模のネットワーク
- 予防保全のための定期メンテナンスも併せて実施



受注

各種冷凍・冷蔵施設の倉庫建設を受注

- 食品倉庫、食品加工工場、配送センター 等
- 営業・設計・積算まで一括対応可能な体制



施工

有資格者による施工管理で、安定した品質を担保

- 結露、着霜が少ない倉庫を建設し、商品ロスを最小化



メンテナンス

ショーケース同様の、24時間対応可能なメンテナンス体制

- メンテナンスデータを活用した更新提案



1. 本資料は法律に基づく監査手続の対象外であり、本説明会の時点において、法律に基づく財務諸表の監査手続は終了しておりません。
2. 本資料及び本説明会に含まれる予想値、将来の見通しに関する記述は、当社が現在入手可能な情報による判断及び仮定に基づいております。そのため、実際の業績は様々な要因により予測内容とは実質的に異なる可能性があり、当社は、将来に関するいかなる内容についても、その確実性を保証するものではありません。
3. 本資料は、情報の提供を目的とするものであり、当社の株式の売買を勧誘するものではありません。
4. 目的を問わず、本資料を無断で引用または複製することを禁じます。



■■■■ 鮮度ビジネスのリーダー ■■■■

Nakano

