



**TOYO**Shutter

# 2012年3月期第2四半期 決算説明資料

東洋シャッター株式会社

私たちは企業品質の向上を目指し、  
社会に安全・安心・快適・感動を提供し続けます

2011年12月2日

# 目次

## 2012年3月期第2四半期 決算概況 P3

経営環境	P4・5
決算概要	P6
収益性分析	P7～9
製品別売上明細・受注実績	P10～15
キャッシュ・フロー計算書	P16

## 独ハーマングループとの 戦略的業務・資本提携について P25

独ハーマングループについて	P26
業務・資本提携について	P27・28
業務・資本提携の意義	P29
業務提携第1弾商品	P30

## 2012年3月期 業績見通し P17

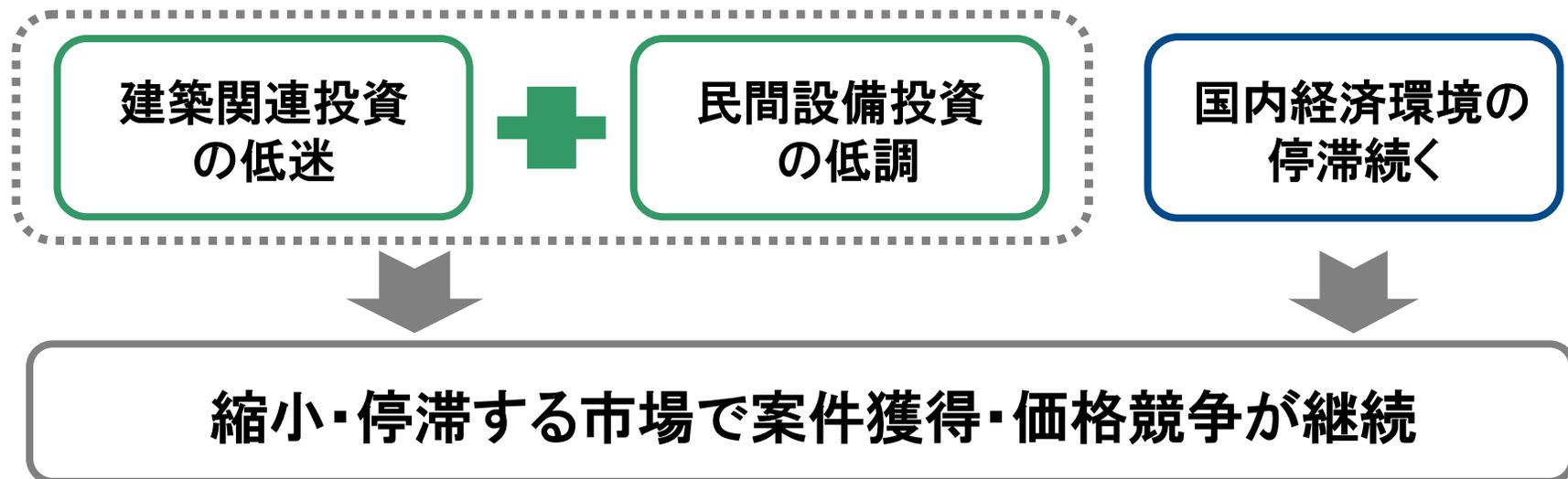
中長期的な事業環境	P18
経営環境の認識	P19
通期業績計画	P20～22
設備投資・減価償却費	P23
配当について	P24

## 参考資料 P31 (東洋シャッターについて) ~P38

# 2012年3月期第2四半期 決算概況

# 2012年3月期第2四半期 経営環境①

前期と同様、今期も引き続き厳しい受注価格競争(値崩れ)



非住宅着工床面積縮小傾向に歯止めは見られるが・・・

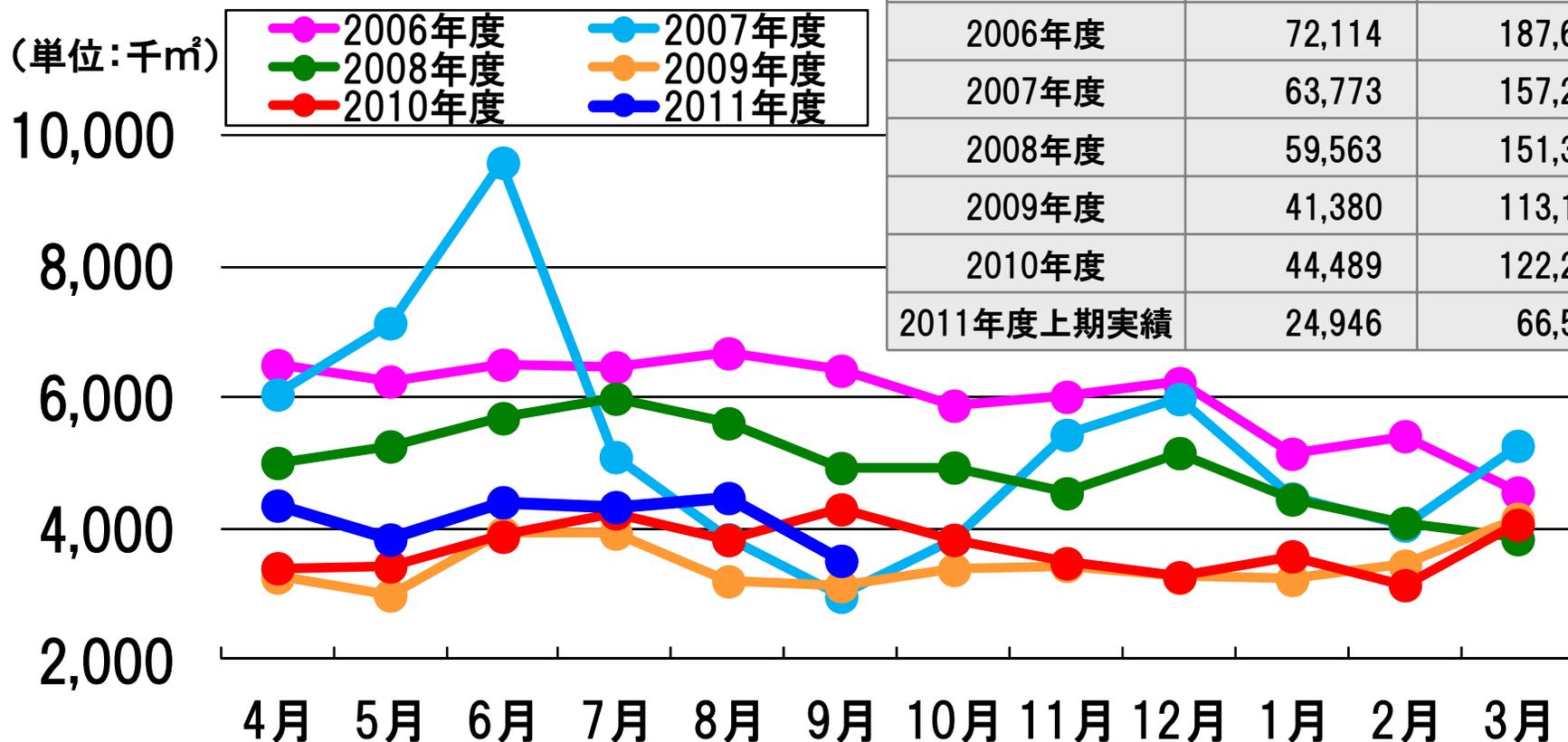
低位安定の中での受注獲得＋収益性改善

# 2012年3月期第2四半期 経営環境②

市場(受注環境)は底打ち・緩やかな回復基調へ  
ただし、今後も楽観視できず、予断を許さない状況

非住宅着工床面積実績

(単位:千㎡)



	非住宅 着工床面積	全建築物 着工床面積
2006年度	72,114	187,614
2007年度	63,773	157,222
2008年度	59,563	151,393
2009年度	41,380	113,196
2010年度	44,489	122,283
2011年度上期実績	24,946	66,539

# 2012年3月期第2四半期 決算概要

- ①売上高 : 計画した生産量を受注し、安定的に工場を稼働させた営業努力の結果、前年度期比9.6%増
- ②営業利益 : 本業の努力の成果による売上増の影響とコスト削減効果により前年同期の赤字から黒字へ  
ただし、期初計画では未達に
- ③四半期純利益 : 営業利益の増加により2009年3月期以来3期ぶりに黒字化

	12/3期2Q (百万円)	11/3期2Q (百万円)	期初計画 (百万円)
売上高	7,697	7,022	7,500
営業利益	109	△199	150
四半期純利益	40	△968	50

# 2012年3月期第2四半期 収益性分析

厳しい事業環境下で前年同期比増収、利益黒字化

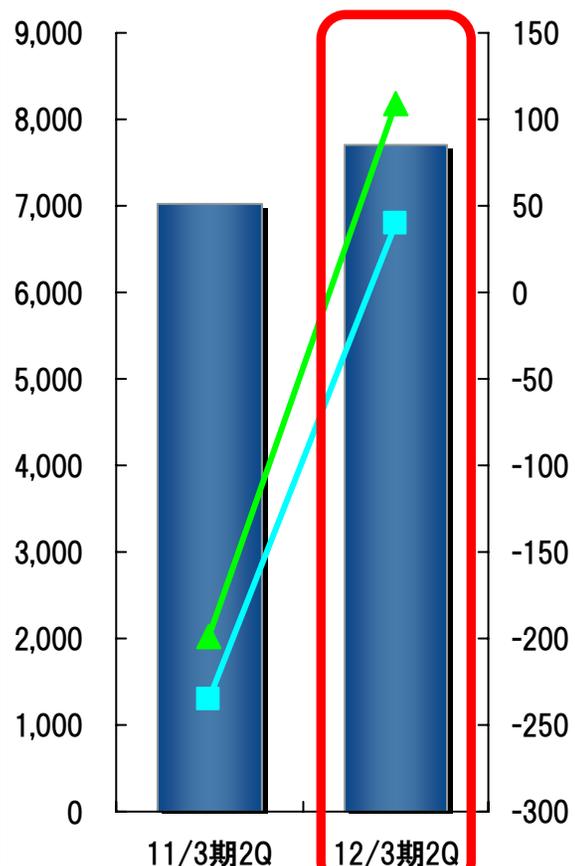
(単位:百万円)

	11/3期 2Q	12/3期2Q 期初計画	12/3期 2Q	前年同期比 増減率
売上高	7,022	7,500	7,697	9.6%
売上原価	5,417	—	5,907	9.0%
売上総利益	1,604	—	1,789	11.5%
売上総利益率	22.8%	—	23.2%	—
販管費	1,803	—	1,680	△6.8%
営業利益	△199	150	109	—
営業利益率	—	2%	1.4%	—
経常利益	△235	90	40	—
四半期純利益	△968	50	40	—
減価償却費	188	—	181	△3.9%

公取への課徴金△680含む

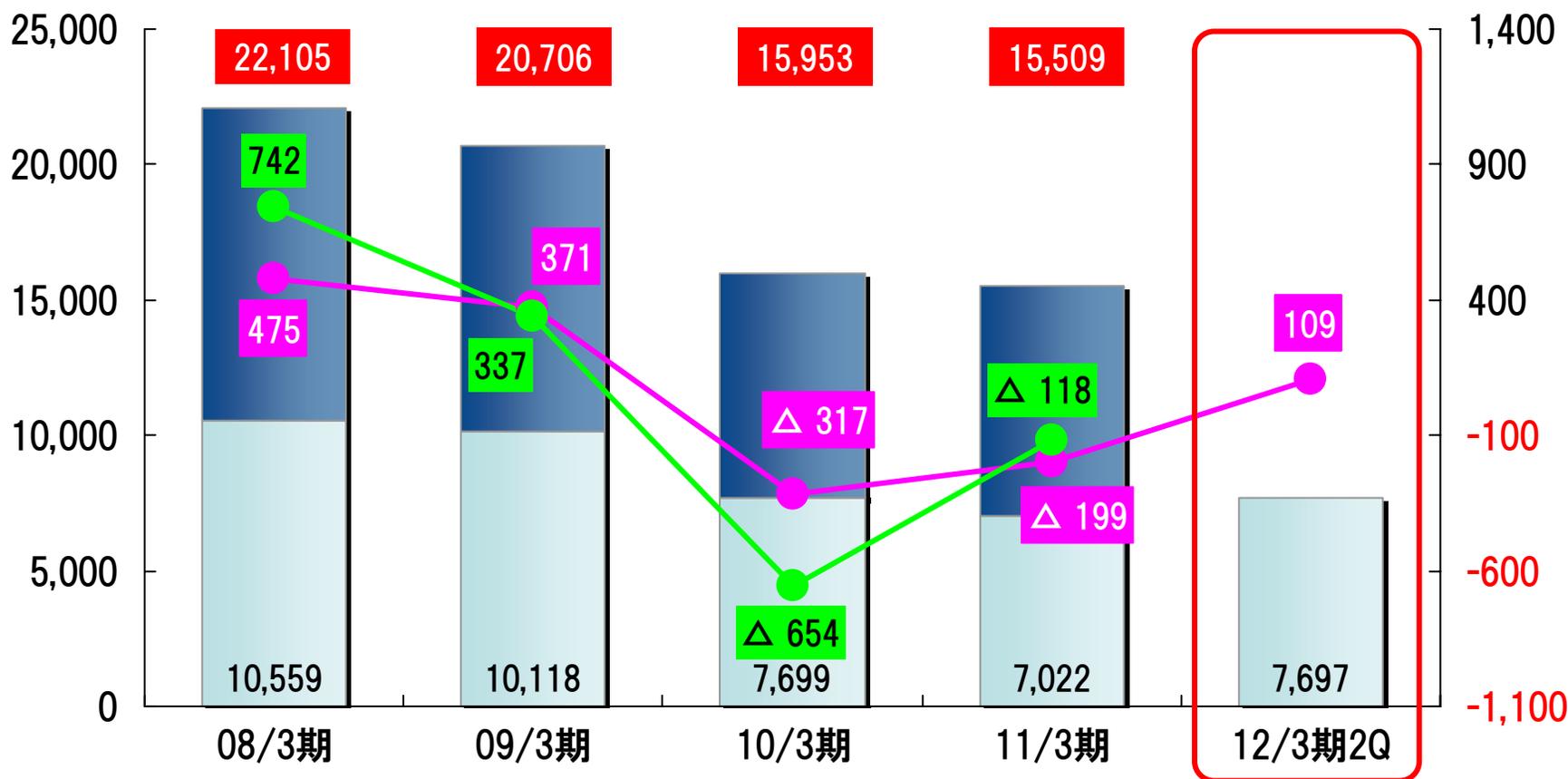
■ 売上高 ▲ 営業利益 ■ 経常利益

(売上:百万円) (利益:百万円)



# 連結業績推移

(売上:百万円)    2Q売上高    通期売上高    2Q営業利益    通期営業利益    (利益:百万円)



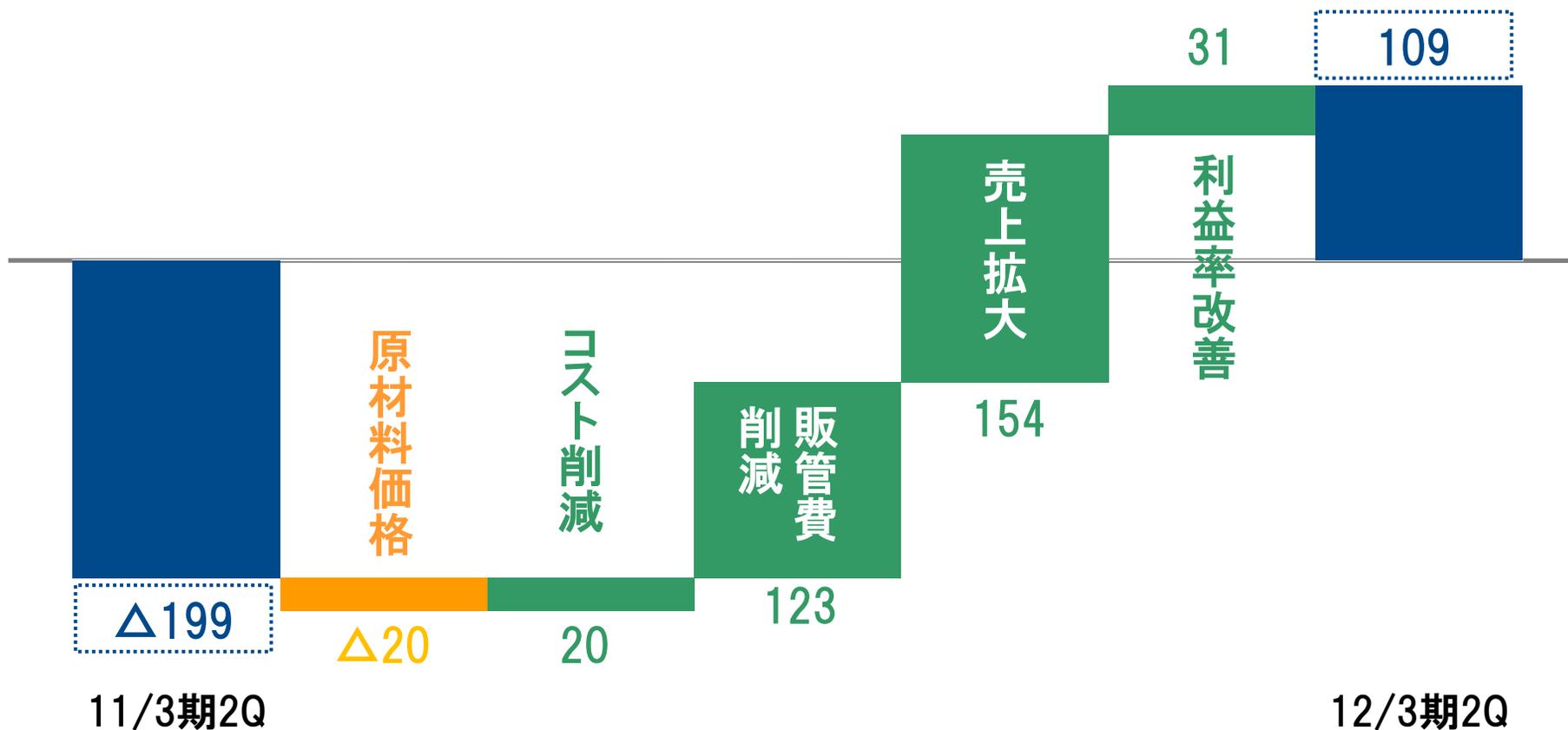
# 営業利益増減要因

(2012年3月期 第2四半期累計)

TOYOShutter

売上増、販管費の前年同期比減、利益率アップで前年同期比黒字化

(単位:百万円)



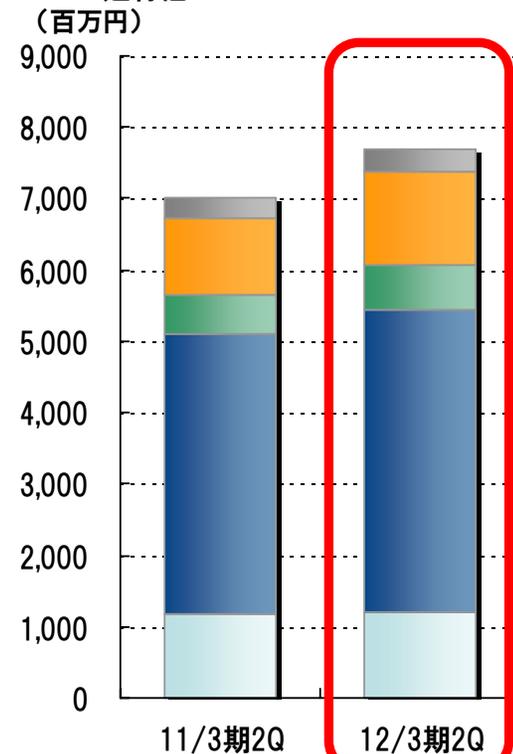
# 製品別売上明細

## 各製品ともに前年同期比増収

(単位:百万円)

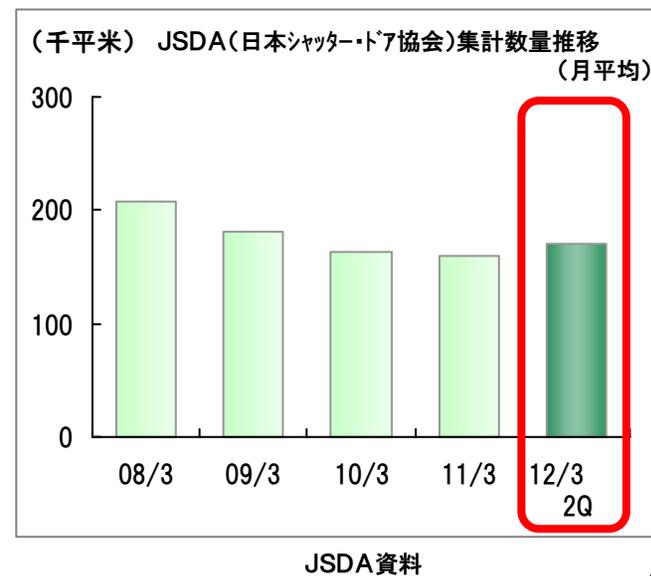
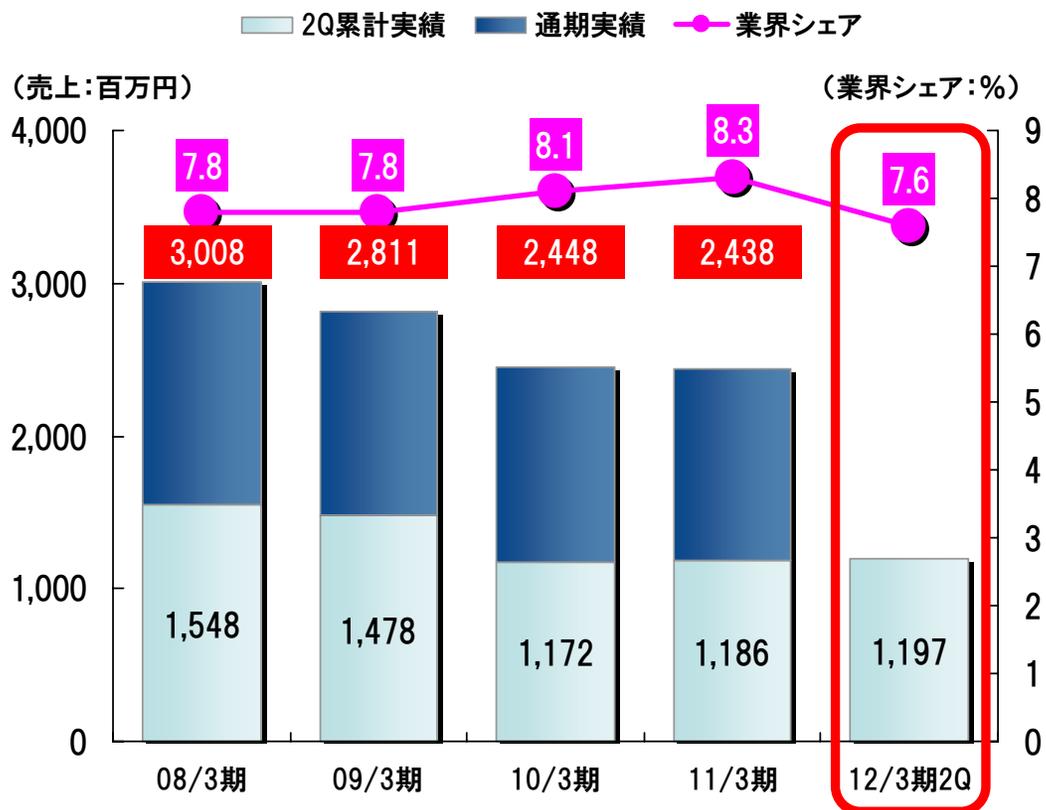
	11/3期 2Q	構成比 (%)	12/3期 2Q	構成比 (%)	前年同期比 増減率
軽量シャッター	1,186	16.9	1,197	15.5	0.9%
重量シャッター	3,913	55.7	4,246	55.2	8.5%
シャッター関連	549	7.8	616	8.0	12.1%
スチールドア	1,065	15.2	1,320	17.2	24.0%
建 材 他	307	4.4	316	4.1	2.9%
合 計	7,022	100.0	7,697	100.0	9.6%

■ 軽量シャッター
 ■ 重量シャッター
 ■ シャッター関連
 ■ スチールドア
 ■ 建材他



# 軽量シャッターの実績推移

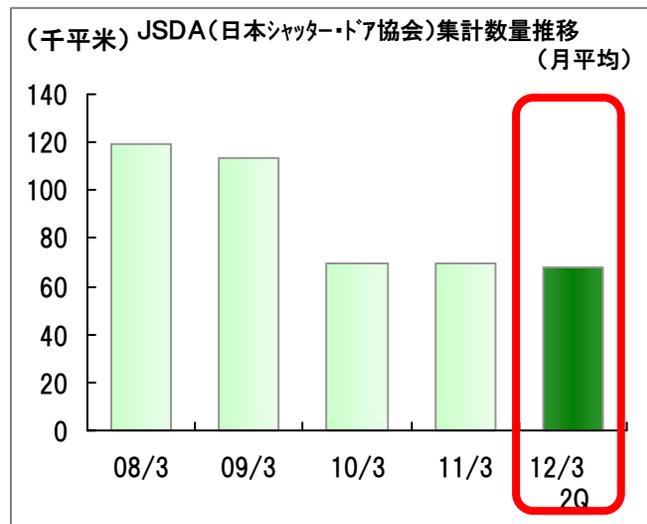
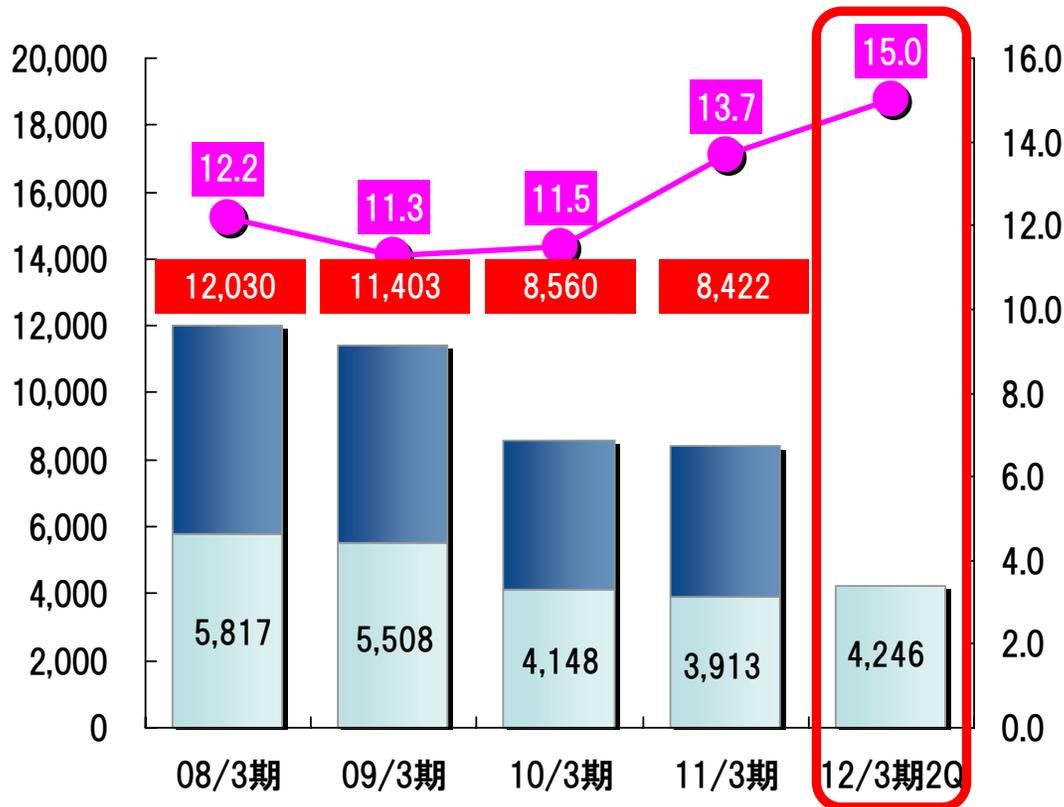
数量増加で売上高も前年同期比で微かながら増加



# 重量シャッターの実績推移

小型物件も含め幅広い営業活動でシェアアップ

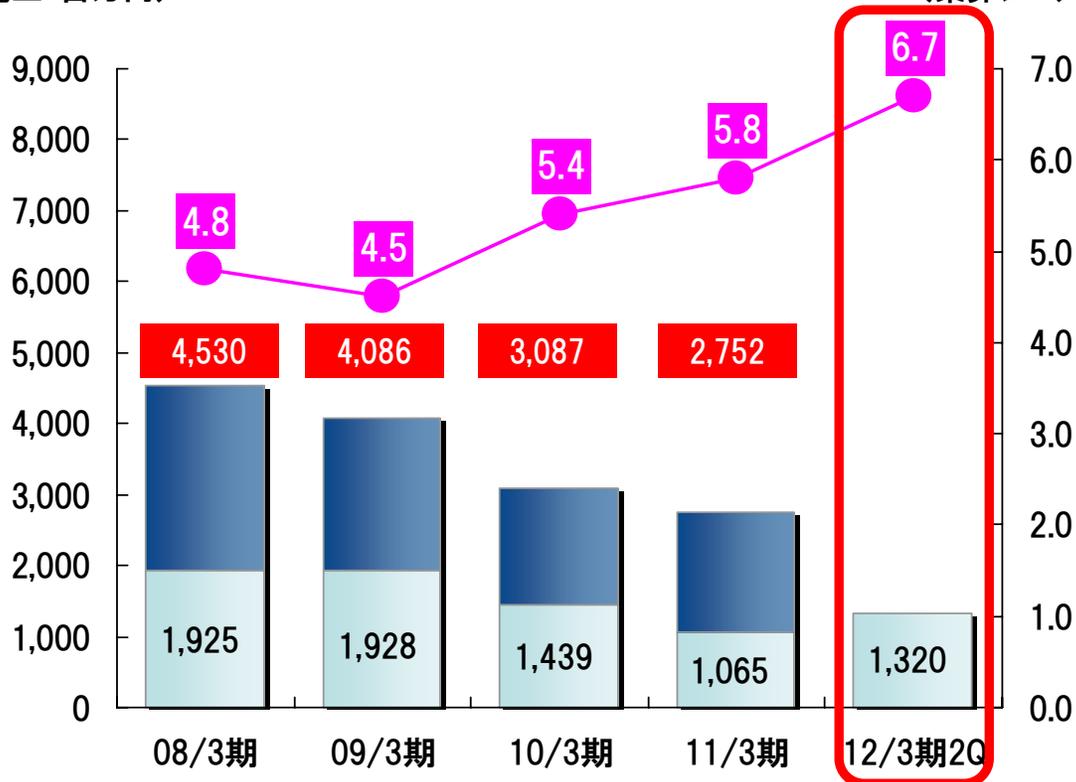
(売上:百万円) 2Q累計実績 通期実績 業界シェア (業界シェア:%)



# スチールドアの実績推移

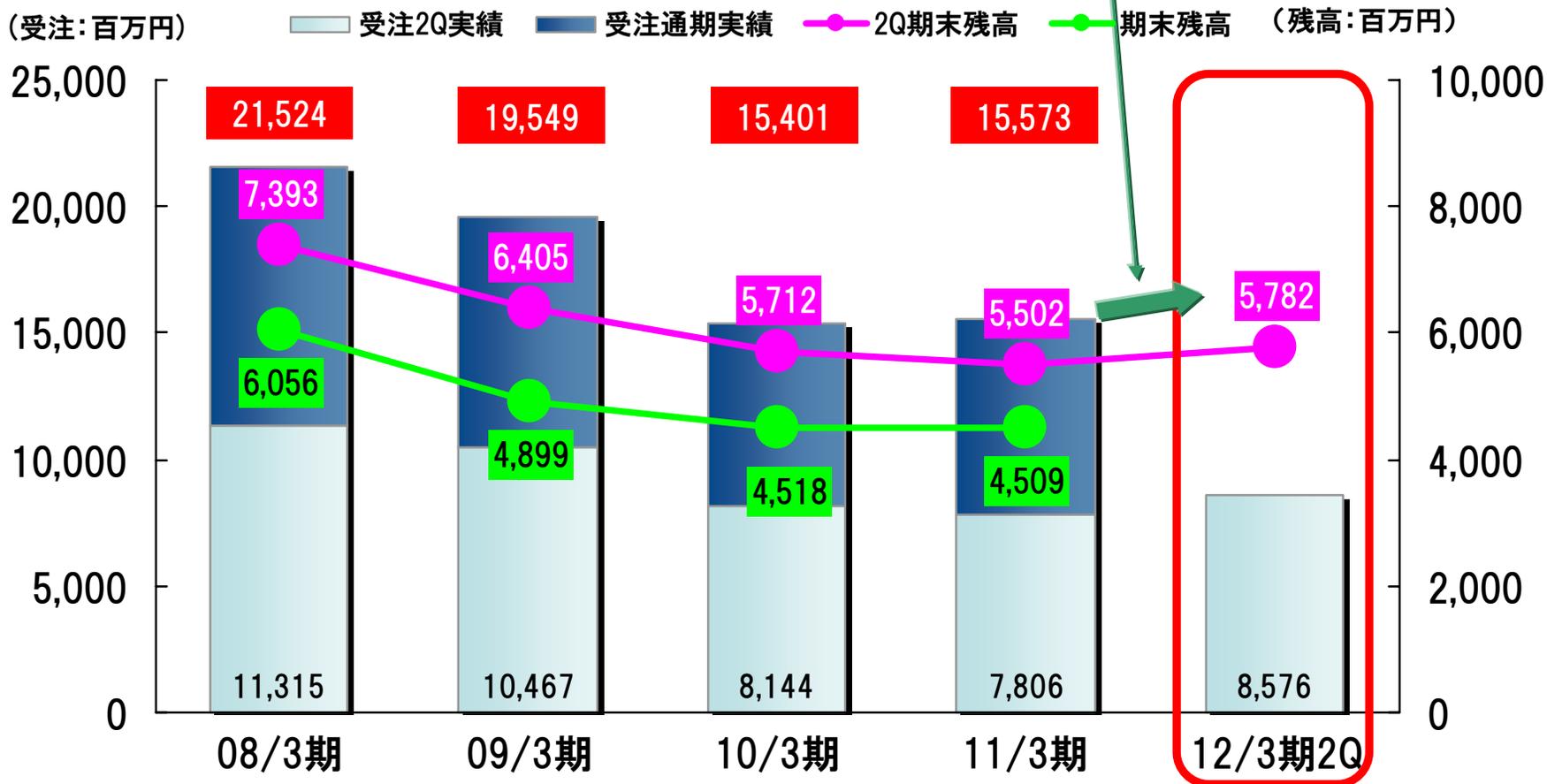
厳しい収益環境ながら、上期は量的には復調

(売上:百万円) 2Q累計実績 通期実績 業界シェア (業界シェア:%)



# 受注実績 & 受注残高推移

## 受注競争激化の中、短納期案件、小型案件に注力、底打ち感の兆しも



\* 10/3期以降残高は前期比較上、従前の工事完成基準を適用しております。

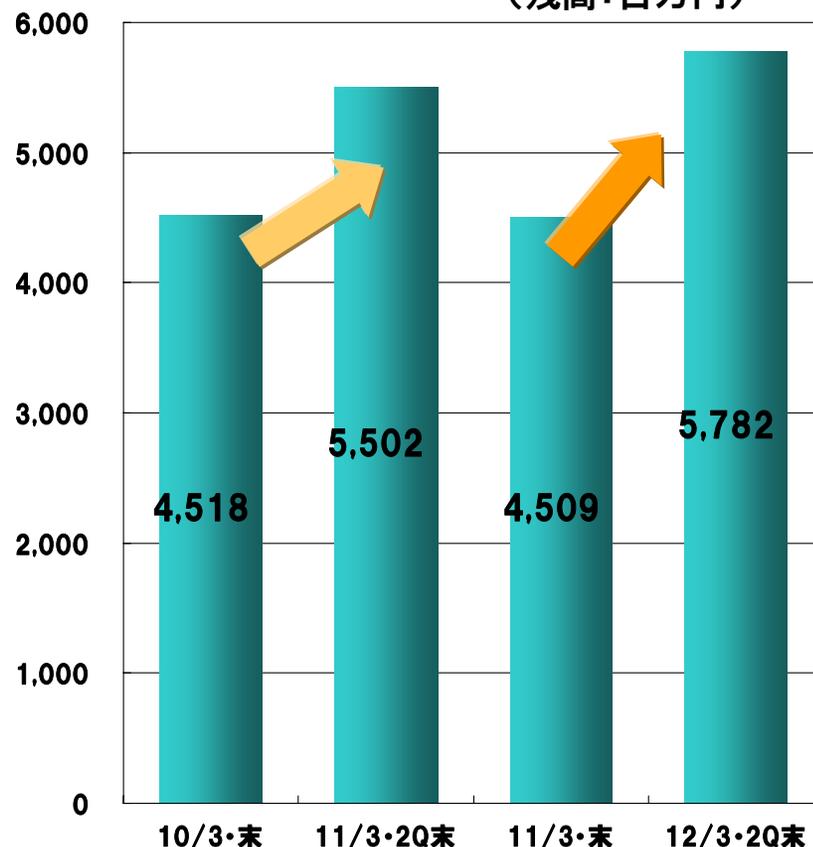
# シェアと受注残高の推移(前年同期比)

重量シャッターとスチールドアのシェアがアップ

	シェア (月平均・対JSDA比)	
	11/3期 2Q	12/3期 2Q
重量シャッター	14.4%	15.0%
軽量シャッター	8.1%	7.6%
スチールドア	5.4%	6.7%

受注残は前年同期比で増加

(残高:百万円)



# 2012年3月期第2四半期 キャッシュ・フロー計算書

営業活動CF： 営業努力により黒字化

投資活動CF： 業務効率化のための投資

財務活動CF： 借入金圧縮のための返済努力

	11/3期2Q	12/3期2Q
期首現金・現金同等物残高	651	874
営業活動によるキャッシュ・フロー	△234	232
投資活動によるキャッシュ・フロー	△24	△83
フリーキャッシュ・フロー	△258	148
財務活動によるキャッシュ・フロー	133	△150
期末現金・現金同等物残高	526	872

(単位:百万円)

# 2012年3月期 業績見通し

# 中長期的な事業環境

## シャッター(建材)市場＝成熟市場

＊市場拡大を期待しにくい状況

都市社会インフラの成熟＋少子高齢化

⇒非住宅着工床面積は底打ちだが低位安定へ



## 成熟市場での収益性改善に注力

引き続き  
安定した  
受注の確保

＋

業務効率化  
による  
コストの削減

＋

保守・管理  
ビジネス強化  
(メンテサービス等)

# 経営環境の認識

低迷する市場環境下での売上確保と利益増加に注力

非住宅着工床面積は回復基調にあるが低位受注続く

不況による  
消費不足

設備投資減退  
による  
需要の低迷

品揃えの確保  
営業力の強化  
受注の確保

売上確保

需要減少による  
価格競争の激化

ロス・ミス削減  
効率改善  
経費削減

+

組織の効率化  
メンテサービスの  
強化

利益増加

市場での存在感を堅持

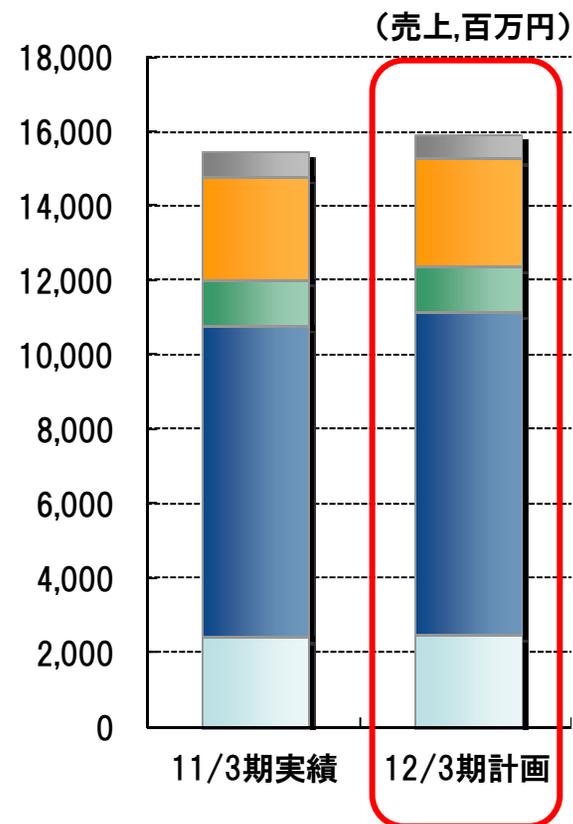
# 2012年3月期 通期業績計画

通期の業績予想は修正なし

(単位:百万円)

	11/3期 実績	12/3期 計画	前年同期比 増減
売上高	15,509	16,000	3.2%
軽量シャッター	2,438	2,500	2.5%
重量シャッター	8,422	8,700	3.3%
シャッター関連	1,220	1,250	2.5%
スチールドア	2,752	2,900	5.4%
建材他	675	650	△3.7%
営業利益	△118	440	—
営業利益率	—	2.8%	—
経常利益	△221	310	—
当期純利益	△961	230	—

- 軽量シャッター
- 重量シャッター
- シャッター関連
- スチールドア
- 建材他



\*11/3期の当期純利益は特別損失として計上した公正取引委員会への課徴金680百万円を含む。

# 収益性改善策の経過

通期計画達成に向けて

1. 組織の強化：少数精鋭の集団を確立

2. 営業構造の変革：「メンテサービス」の強化

3. 生産の強化：安定的な生産量の確保

4. 業務の効率化・迅速化

# 2012年3月期 期間損益比較

2012年3月期2Qは黒字化、下半期も増益を見込む

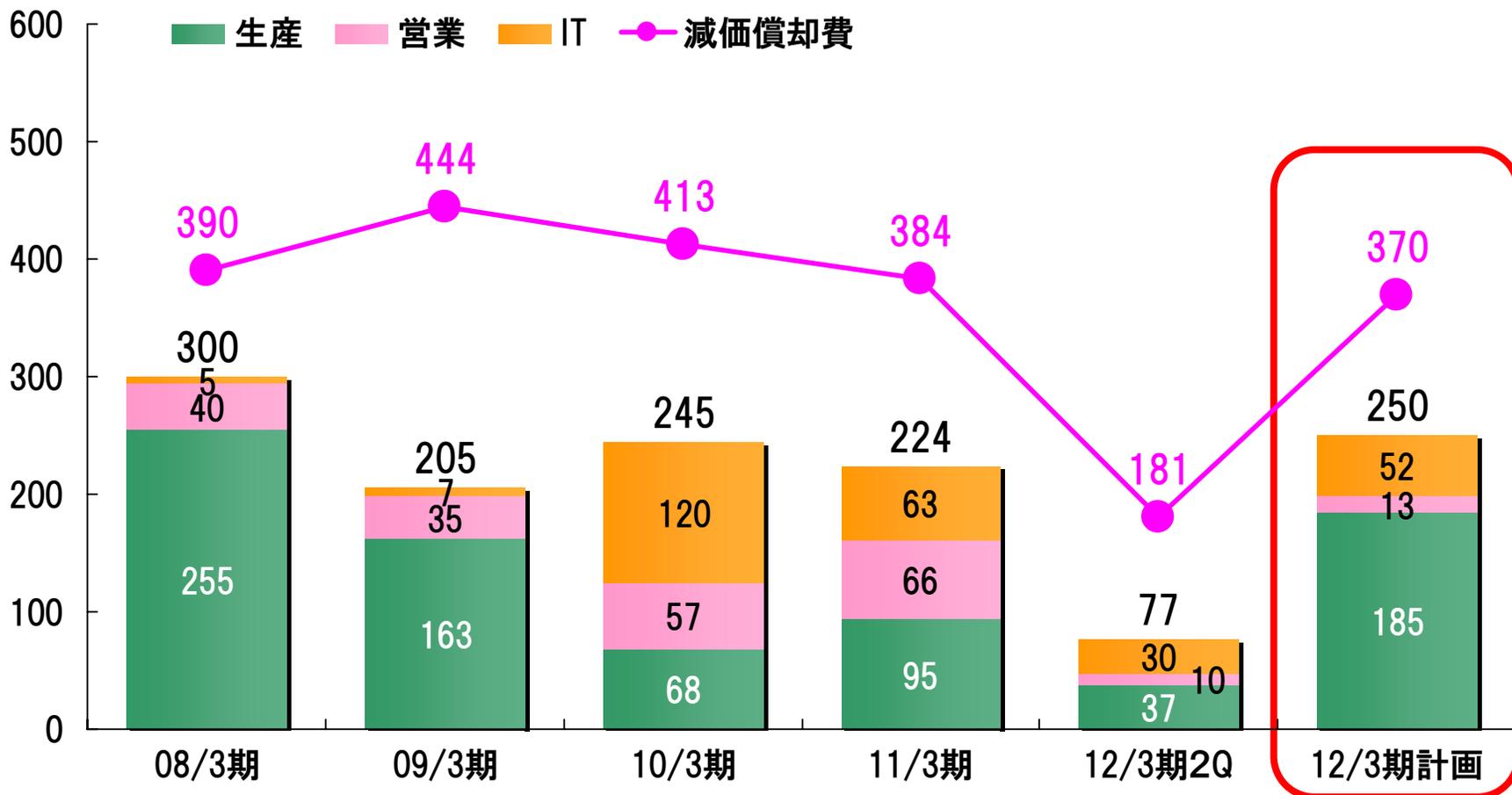
(単位:百万円)

(単位:百万円)	実績 黒字化			見通し	
	2011/3 上期	2011/3 下期	2012/3 上期	2012/3 下期	2012/3 累計
売上高	7,022	8,487	7,697	8,303	16,000
営業利益	△199	81	109	331	440
経常利益	△235	14	40	270	310

# 設備投資額・減価償却費の見通し

12/3期：生産投資を中心に2億5千万円を予定

(単位:百万円)

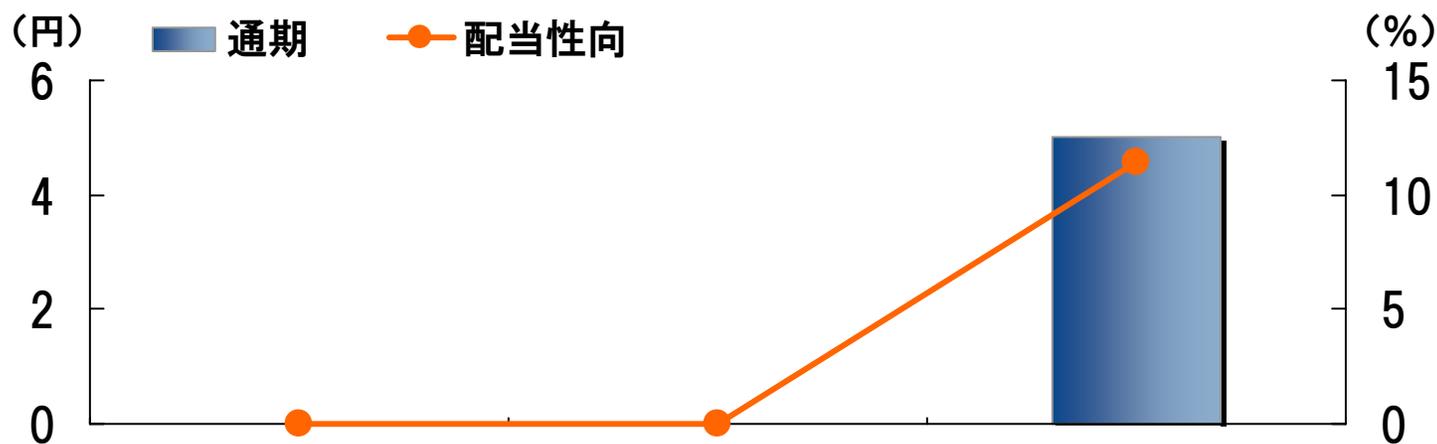


※投資にはリースの実行額を含んでおります。

# 配当について

12/3期：業績回復基調を勘案し、復配(年5円)を予定

▶設備投資や、研究開発投資に必要な内部留保の確保を踏まえた株主還元



	10/3期実績	11/3期実績	12/3期予定
通期	0円	0円	5円
配当性向	0%	0%	11.4%

# 独ハーマングループとの 戦略的業務・資本提携について

# 独ハーマングループについて



TOYO Shutter

- ・ドイツの住宅用・産業用シャッター及び扉の製造会社  
(Hörmann KG Verkaufsgesellschaft)
- ・グループ連結売上高： 過去3年間10億ユーロ超  
(非公開会社のため財務情報未公開)
- ・ドイツ、欧州、北米、南米及びアジアにおいて事業展開、  
世界27カ国に拠点(販売70・生産23)、従業員6,000名以上(連結)

# 独ハーマングループとの業務・資本 提携について(2011年2月発表)

## 独大手シャッターメーカー・ハーマングループと 業務・資本提携を実施



### 業務提携

1. 当社がハーマンの特定製品を独占的に販売
2. 当社がハーマンと製造・販売の合併会社を設立

### 資本提携

ハーマングループ持株会社が第三者割当により  
当社株19.07%(120万株)を引受、筆頭株主に

# 業務・資本提携の具体的内容

## 1. ハーマンが第三者割当増資を3月に引受：19.07%

ハーマングループ持株会社が120万株を引受、当社筆頭株主に

## 2. 両社で合併会社ハーマン・ジャパン株式会社を5月に設立

出資比率：当社20%、ハーマン80%、日本でハーマン製品を製造

## 3. ハーマン製品を日本工場で来年度から生産開始予定

ハーマンの製造ノウハウを活かして、日本国内で生産

## 4. ハーマン製品を当社営業ネットワークを通じて8月より販売開始

当社営業網を活用して、日本の商慣行に合わせた販売を行う

## 5. 合併会社を通じて相互に社外取締役1名を派遣

当社副社長が合併会社の社外取締役、  
合併会社社長が当社社外取締役に就任

# 独ハーマングループとの 業務・資本提携の意義



- ・ 製品ラインアップの充実
- ・ 自社にない製品群の迅速な提供が可能に
- ・ ハーマン製品を活用したブランド強化

- ・ GDP3位日本市場での拠点進出・確保・拡販
- ・ 当社と連携強化による日本市場への深耕
- ・ 当社販売ネットワーク・営業部隊の活用で迅速な日本市場参入が容易に

# 独ハーマングループとの 業務提携第1弾商品

TOYOShutter

## ハーマングループの高速シートシャッター



V5015SEL

安全性と多彩な機能を持った  
オールラウンドな標準タイプ(内部用)



V6030SEL

耐風圧に対応した外部用タイプ



V6030L

6mの開口部で、  
耐風圧に対応した外部用タイプ

**参考資料**  
**(東洋シャッターについて)**

# 会社概要

The logo for TOYO Shutter, featuring the word "TOYO" in blue and "Shutter" in green, with a stylized shutter icon.

関西を中心に発展してきた創業50余年の老舗シャッター・メーカー

商号	東洋シャッター株式会社
設立	1955年9月10日
資本金	20億2,421万円
株式上場	市場第1部(東京・大阪証券取引所)(No.5936)
本店所在地	大阪府中央区南船場2丁目3番2号 南船場ハートビル12F
代表者	代表取締役社長 岡田 敏夫
従業員数	504名(2011年9月末連結)
事業所	2本社、10支店、1営業部、60営業所・メンテナンスセンター、3工場 その他特約店、取次店全国主要都市
製造施設	奈良工場、つくば工場、九州工場

# 沿革

1955年 9月	大阪市西淀川区でシャッターの販売を目的として創業
1973年10月	東京本社を東京都中央区に開設し、二本社体制
1987年10月	(株)日本シャッター製作所と合併 九州支店、鹿児島支店、枚方工場、九州工場、(株)南日本シャッター製作所を継承
1989年 2月	東京証券取引所市場第二部に株式上場
1989年 9月	東京証券取引所および大阪証券取引所の市場第一部に指定替え
1993年 3月	つくば工場を新設し、土浦工場を閉鎖
2000年 5月	枚方工場を閉鎖し、奈良工場に集約。九州工場を鹿児島に集約移転
2003年 7月	大阪市中心区南船場に本社移転
2006年10月	浜松市(静岡県)に営業拠点を開設
2009年 2月	中期3ヵ年計画「Fusion Plan 3」を策定
2009年 4月	寝屋川市(大阪府)にメンテサービスセンターを開設
2011年 2月	独ハーマングループと資本・業務提携契約締結

# 中期経営計画『Fusion Plan 3』

## 基本方針

### 『Fusion Plan 3』

製販が融合一体化し、業績を達成する  
全社一丸となって、厳しい経済環境に挑む



# 中期経営計画『Fusion Plan 3』

## 重点施策

売上拡大より収益確保を優先  
企業品質(体質)の向上を実践

1. 組織体制の強化
2. 営業・生産の一体化
3. コスト削減

# 中期経営計画『Fusion Plan 3』 具体的施策

## 販売と生産の一体化

- ・事業統括部制の採用

## 技術力の強化

- ・商品品質の追求

## 営業力の強化

- ・営業人員の増強  
（社内人員の適正配置）
- ・メンテサービス営業の推進  
（施工物件のフォロー体制確立）

## コスト圧縮

- ・諸経費の見直し
- ・投資計画の厳選

## 生産性の改善

- ・TS-KAIZEN運動  
の継続・推進  
（仕損品等経費の削減）

# 中期経営計画『Fusion Plan 3』 具体的施策の意義

	売上の確保	利益の追求
人・組織の強化 +	営業人員の増強 (社内人員の適正配置)	事業統括部制 の採用
収益機会の獲得 +	メンテサービス 営業の推進	
製品力の強化	商品品質の追求	コスト圧縮 生産性の改善

売上確保と利益追求による市場での存在感向上

# 免責事項

この資料には、当社の業績や事業計画などに関する将来的予想を示す記述および資料が記載されております。

これらの将来的予想に関する記述および資料は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想です。

実際の業績などは、今後の経済動向、その他の社会・政治情勢等様々な要因により、記述されている将来予想とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

2011年12月