



TOYOShutter

2012年3月期 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、
安全・安心・快適・感動を提供するとともに
社会の進歩発展に貢献します

2012年6月7日

目次

2012年3月期 決算概況 P3

経営環境	P4・5
決算概要	P6
収益性分析	P7～10
製品別売上明細・受注実績	P11～15
メンテサービス事業の状況	P16
キャッシュ・フロー計算書	P17

今後の展望 P23

中長期的な事業環境	P24
新中期経営計画『JUMP UP 3』	P25～28
独ハーマングループとの提携	P29～30

2013年3月期 業績見通し P18

連結業績推移	P19
業績計画(売上内訳)	P20
設備投資・減価償却費	P21
配当について	P22

参考資料 P31 (東洋シャッターについて) ~33

2012年3月期 決算概況

2012年3月期 経営環境と施策

TOYOShutter

激しい受注価格競争は変わらず

低迷続く
建築関連投資



低調な
民間設備投資

国内経済環境の
停滞が続く

非住宅着工床面積は若干回復傾向にあるが...

低位安定する市場で案件獲得・価格競争が常態化

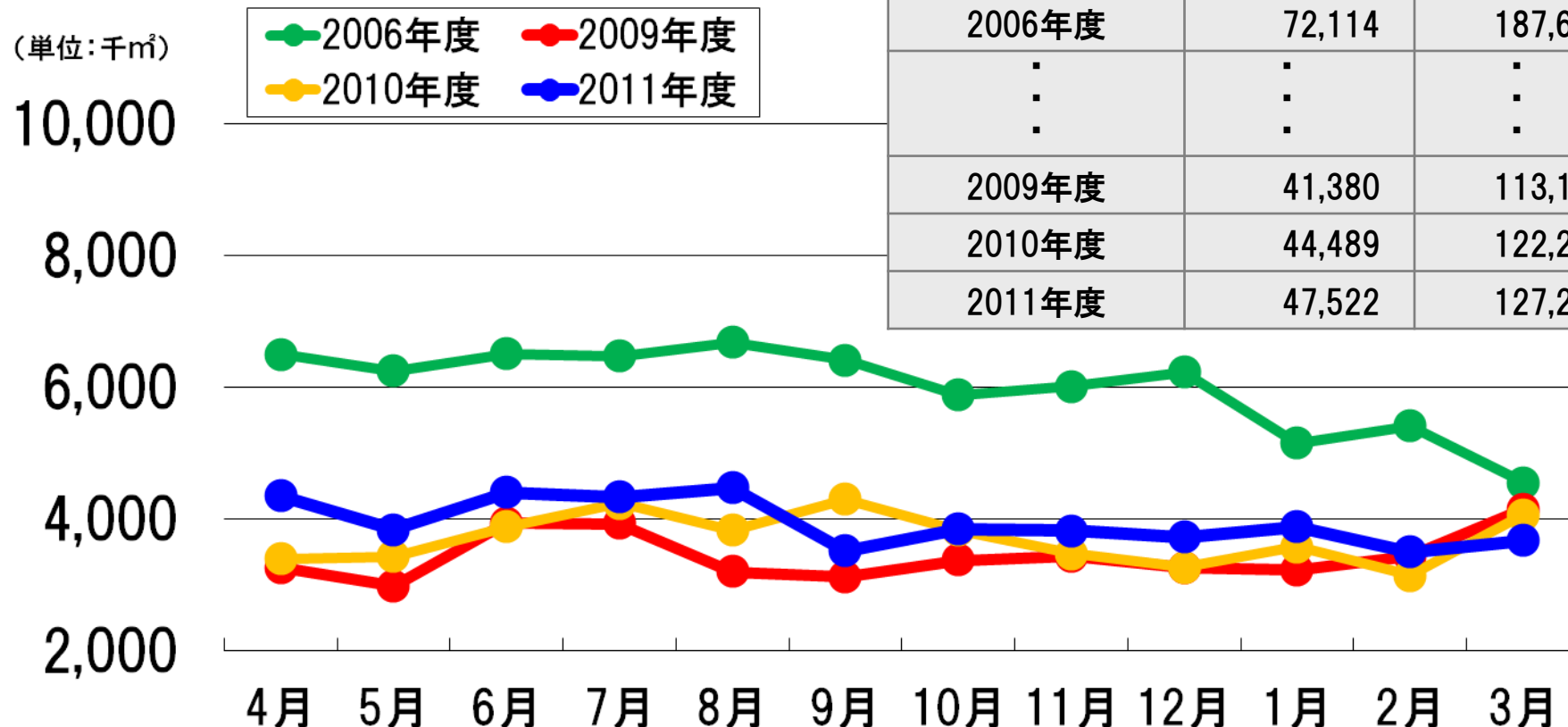


積極的な営業活動、メンテサービスの拡大で収益を確保

2012年3月期 経営環境

2009年をボトムに緩やかに回復
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
⋮	⋮	⋮
2009年度	41,380	113,196
2010年度	44,489	122,283
2011年度	47,522	127,292

2012年3月期 決算概要

TOYOShutter

- 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るための営業努力の結果、前年度期比11.4%増
- ②営業利益 : 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
- ③当期純利益 : 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 (百万円)	11/3期 (百万円)	期初計画 (百万円)
売上高	17,272	15,509	16,000
営業利益	421	△118	440
当期純利益	200	△961	230

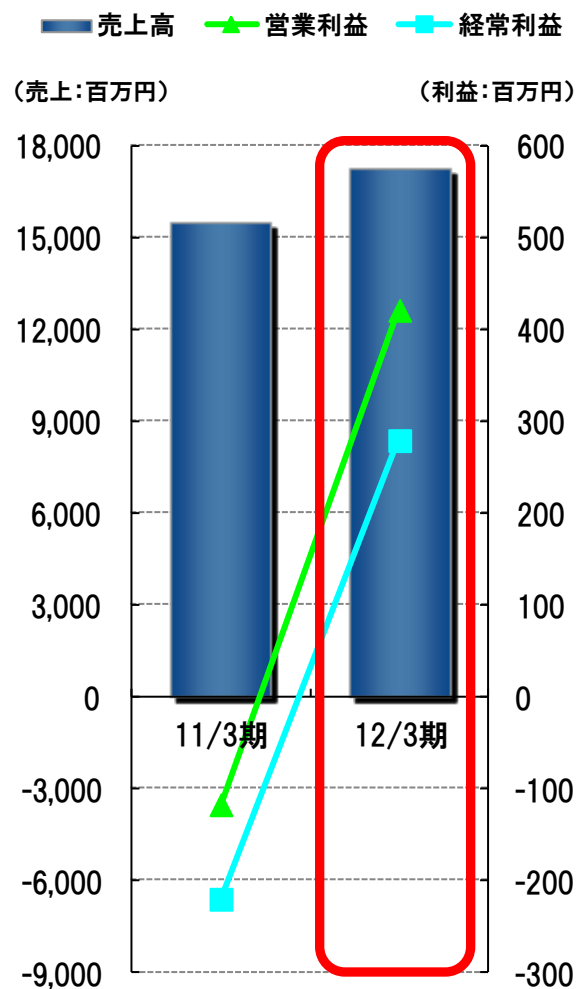
2012年3月期 収益性分析

TOYOShutter

売上拡大と販管費の圧縮により収益改善

(単位:百万円)

	11/3期	12/3期 期初計画	12/3期	前期比 増減率
売上高	15,509	16,000	17,272	11.4%
売上原価	12,092	—	13,493	11.6%
売上総利益	3,417	—	3,779	10.6%
売上総利益率	22.0%	—	21.9%	—
販管費	3,535	—	3,357	△5.0%
営業利益	△118	440	421	—
営業利益率	—	2.8%	2.4%	—
経常利益	△221	310	279	—
当期純利益	△961	230	200	—
減価償却費	384	—	361	△6.0%



2012年3月期 収益性分析

収益性改善の経過

TOYOShutter

①

安定的な生産量の確保

②

「メンテサービス」の強化・拡大

③

少数精鋭体制の確立

④

業務の効率化・迅速化

2012年3月期 収益性分析

収益性改善の成果

売上高、営業利益とも各四半期において前年同期比増

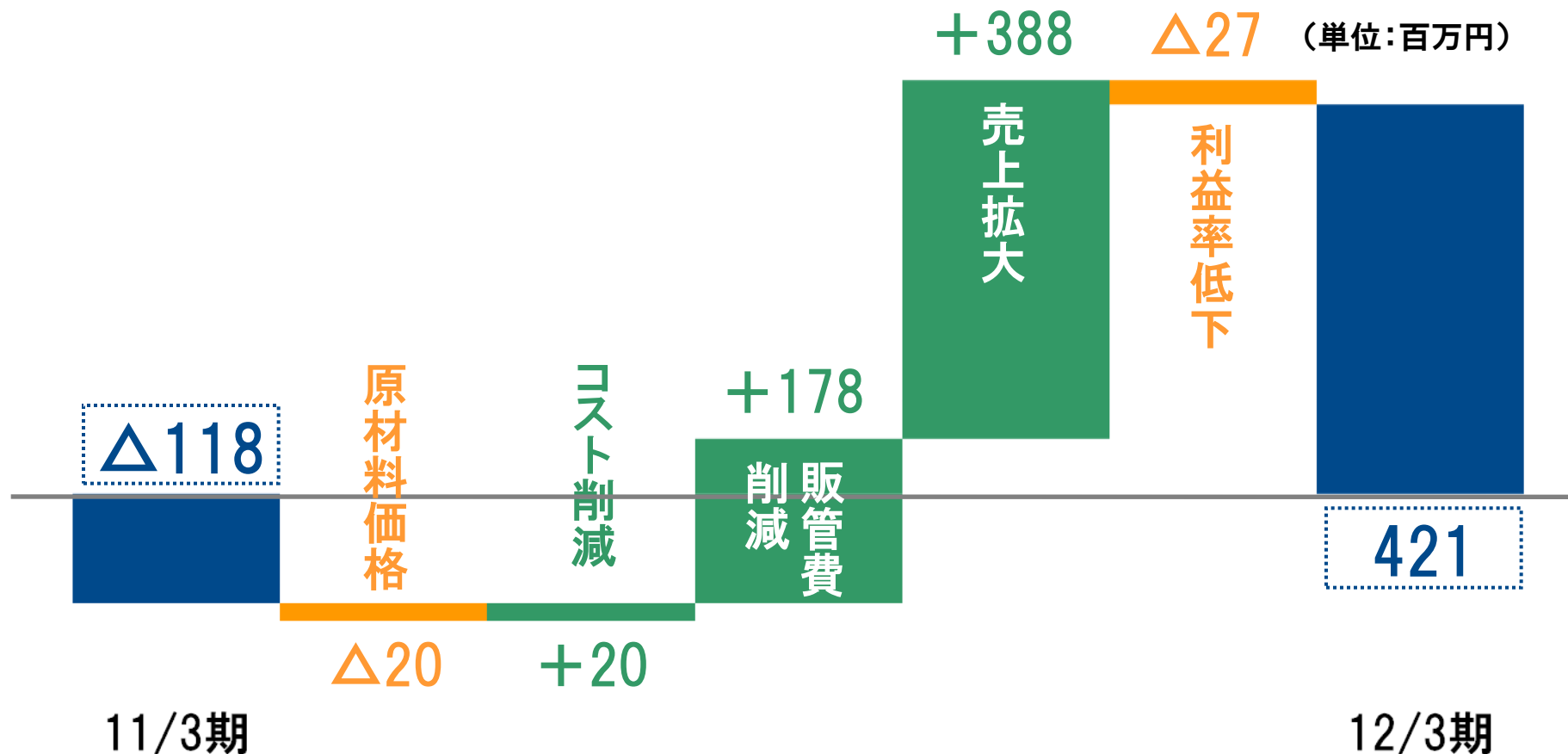
(単位:百万円)		1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	2011/3	3,227	3,795	3,909	4,578	15,509
	2012/3	3,613	4,084	4,472	5,103	17,272
営業利益	2011/3	△206	7	77	4	△118
	2012/3	△31	140	145	167	421

2012年3月期 収益性分析

営業利益増減要因 (2012年3月期 累計)

TOYOShutter

前期に比べて売上が拡大、販管費の削減も寄与し黒字化

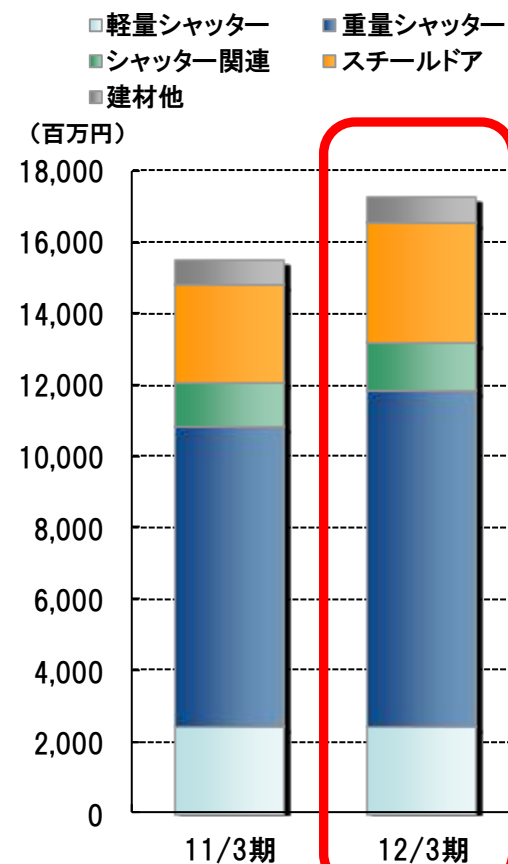


製品別売上明細

総じて前期比増加。特に重量シャッターとスチールドアが増加

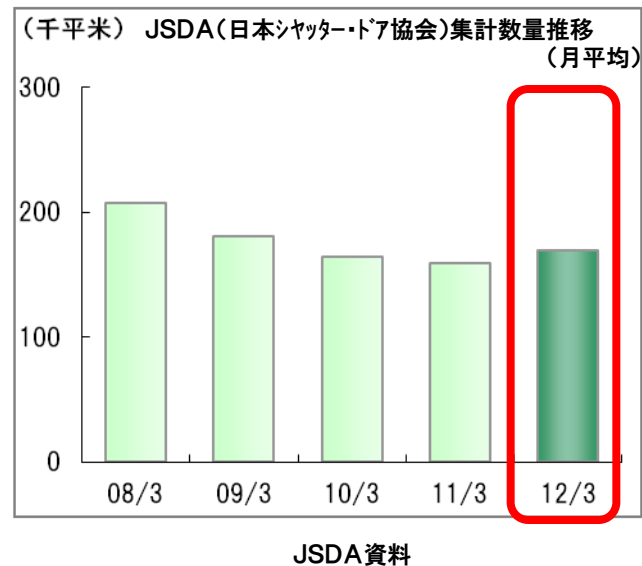
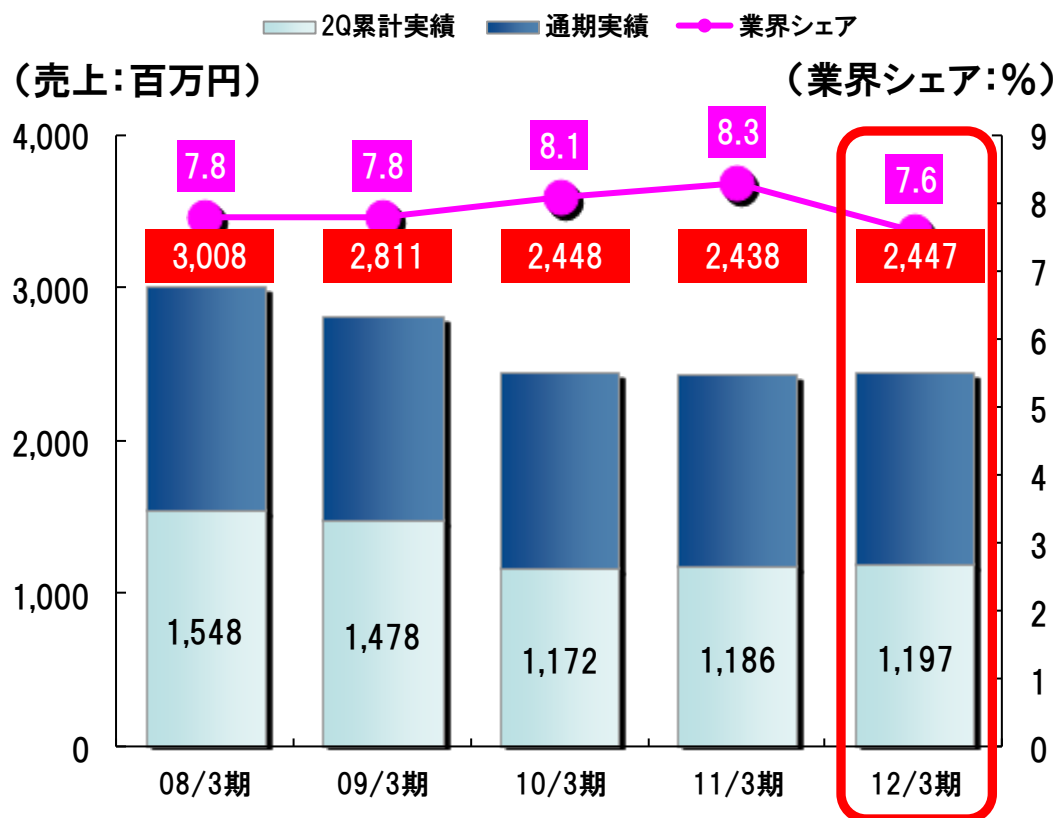
(単位:百万円)

	11/3期	構成比 (%)	12/3期	構成比 (%)	前期比 増減率(%)
軽量シャッター	2,438	15.7	2,447	14.2	0.3
重量シャッター	8,422	54.3	9,432	54.6	12.0
シャッター関連	1,220	7.9	1,339	7.7	9.7
スチールドア	2,752	17.7	3,376	19.6	22.6
建 材 他	675	4.4	677	3.9	0.3
合 計	15,509	100.0	17,272	100.0	11.4



軽量シャッターの実績推移

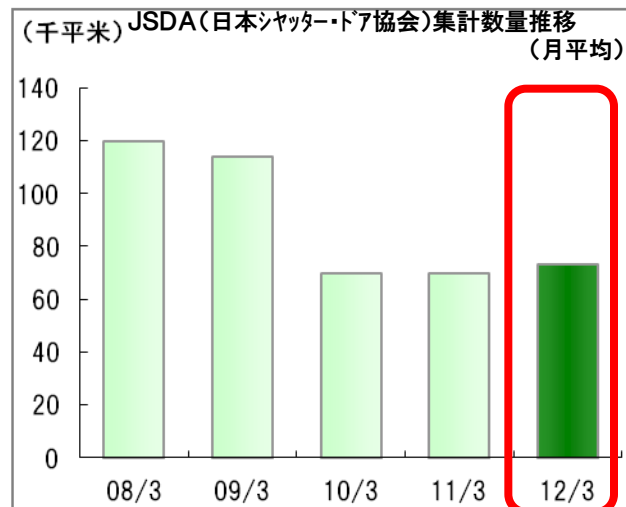
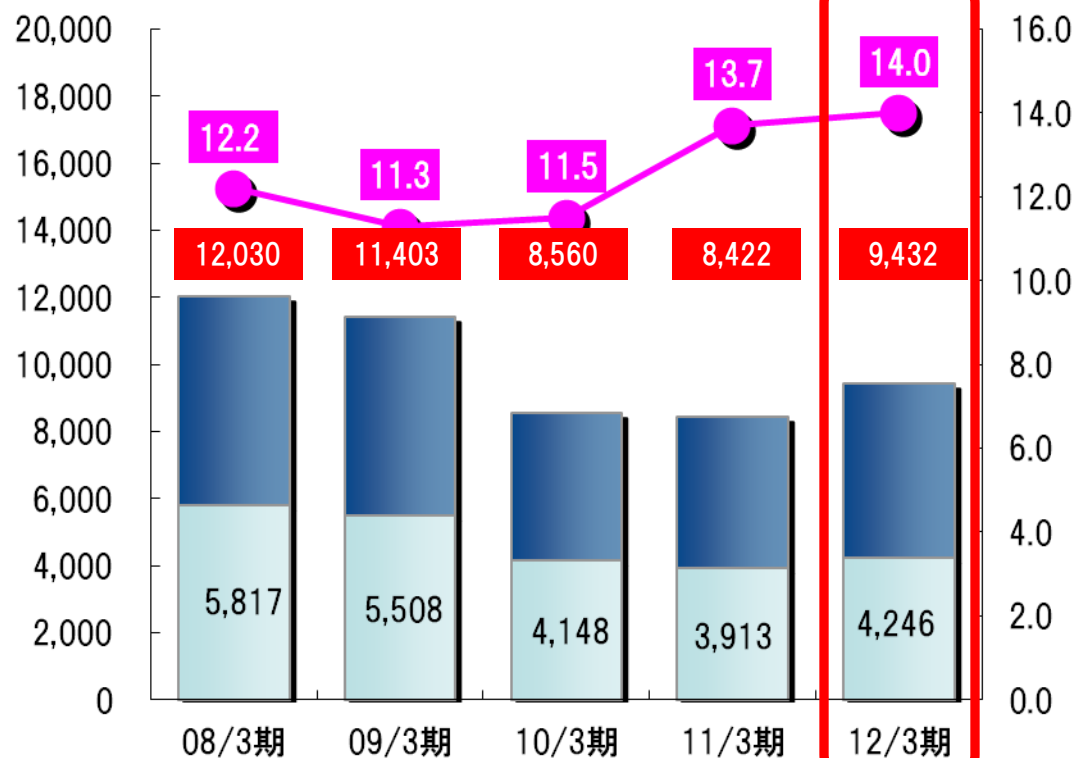
シェアは縮小するが、売上高は前期比微増



重量シャッターの実績推移

売上高は前期比12.0%増、シェアも拡大

(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

売上高は前期比22.6%増、シェアも拡大

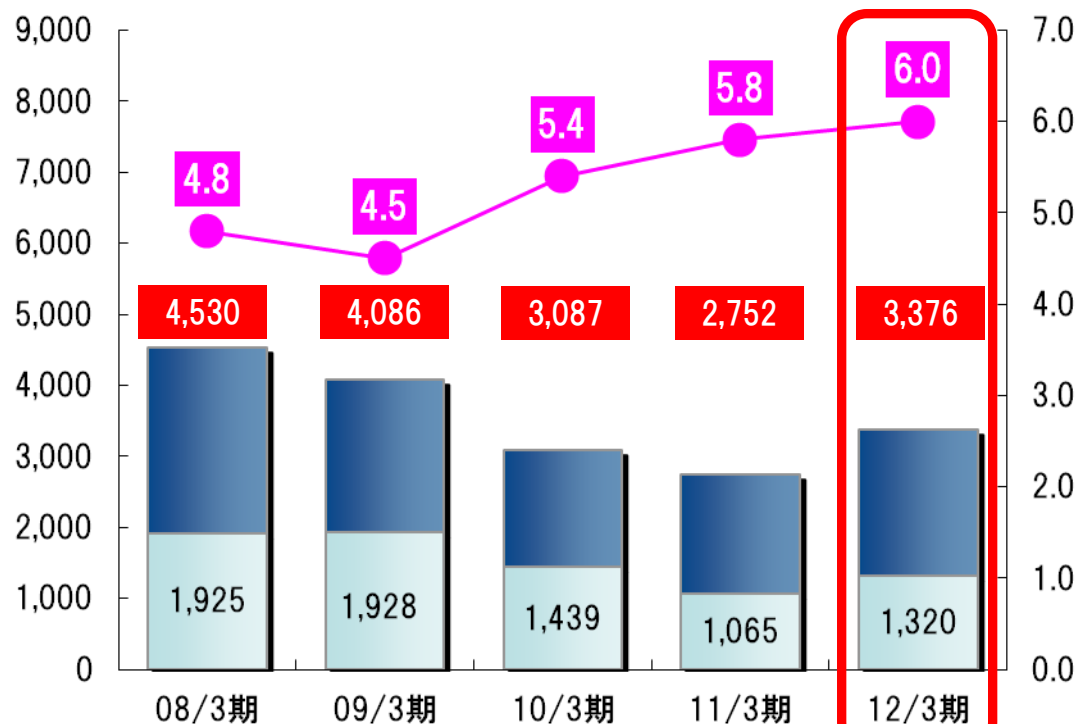
(売上:百万円)

2Q累計実績

通期実績

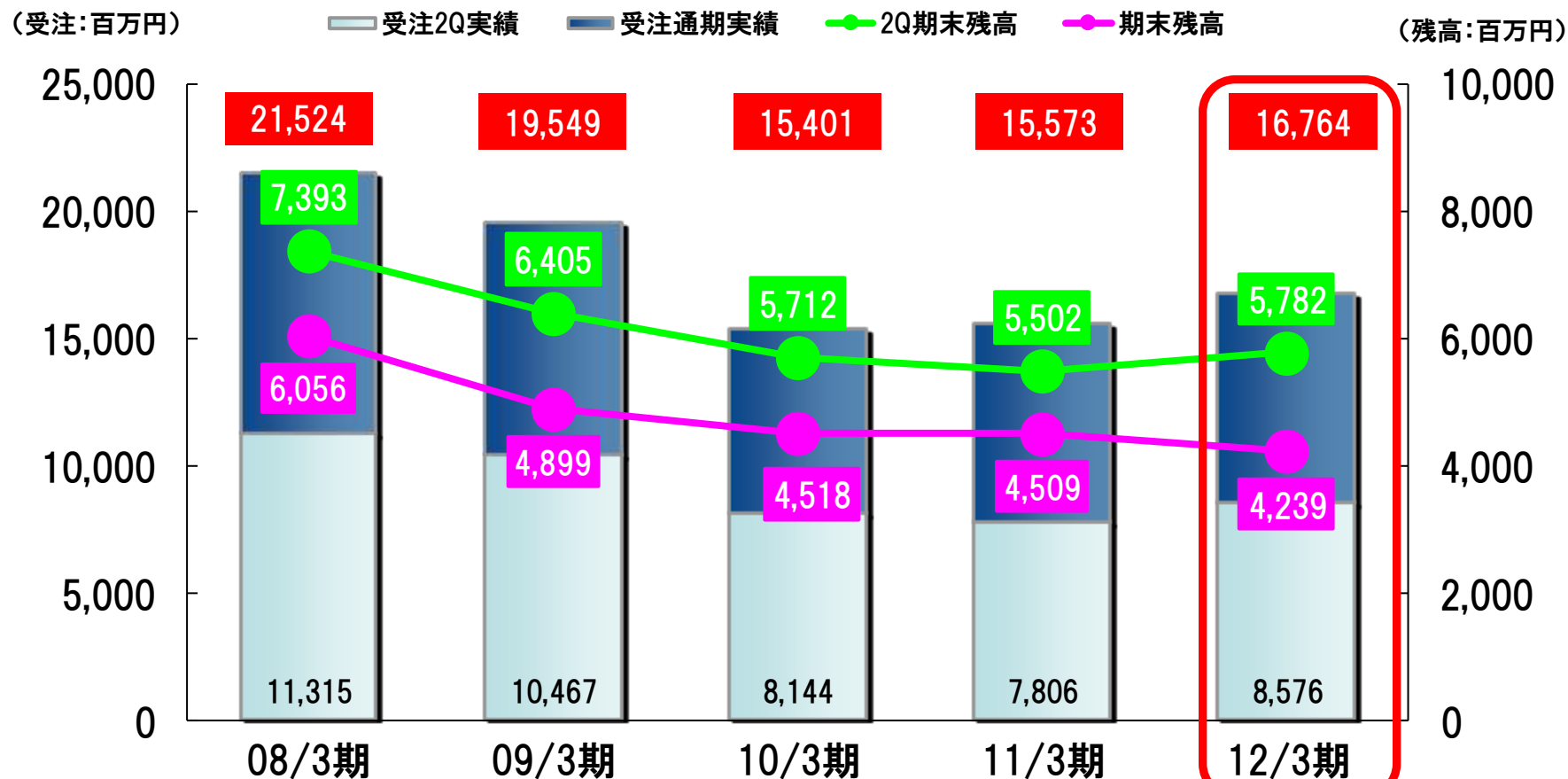
業界シェア

(業界シェア:%)



受注実績・受注残高推移

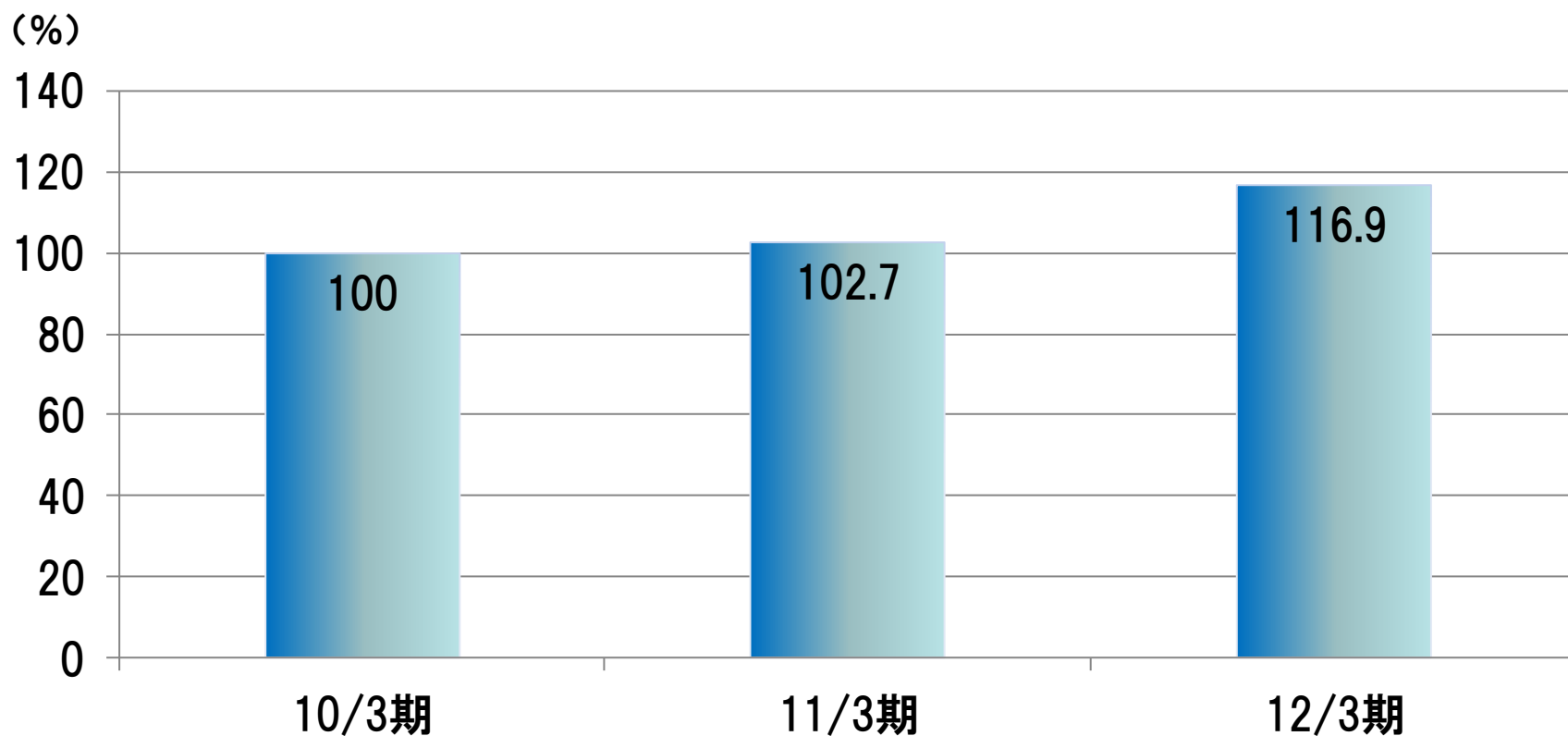
受注実績は前期を上回るも受注残高は微減



* 10/3期以降の残高は比較上、従前の工事完成基準を適用しております。

メンテサービス事業の状況

順調に拡大するメンテサービスの売上高



* 10/3期を100とした場合の売上高の推移。

2012年3月期 キャッシュ・フロー計算書

営業活動CF： 営業努力により大幅に改善

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

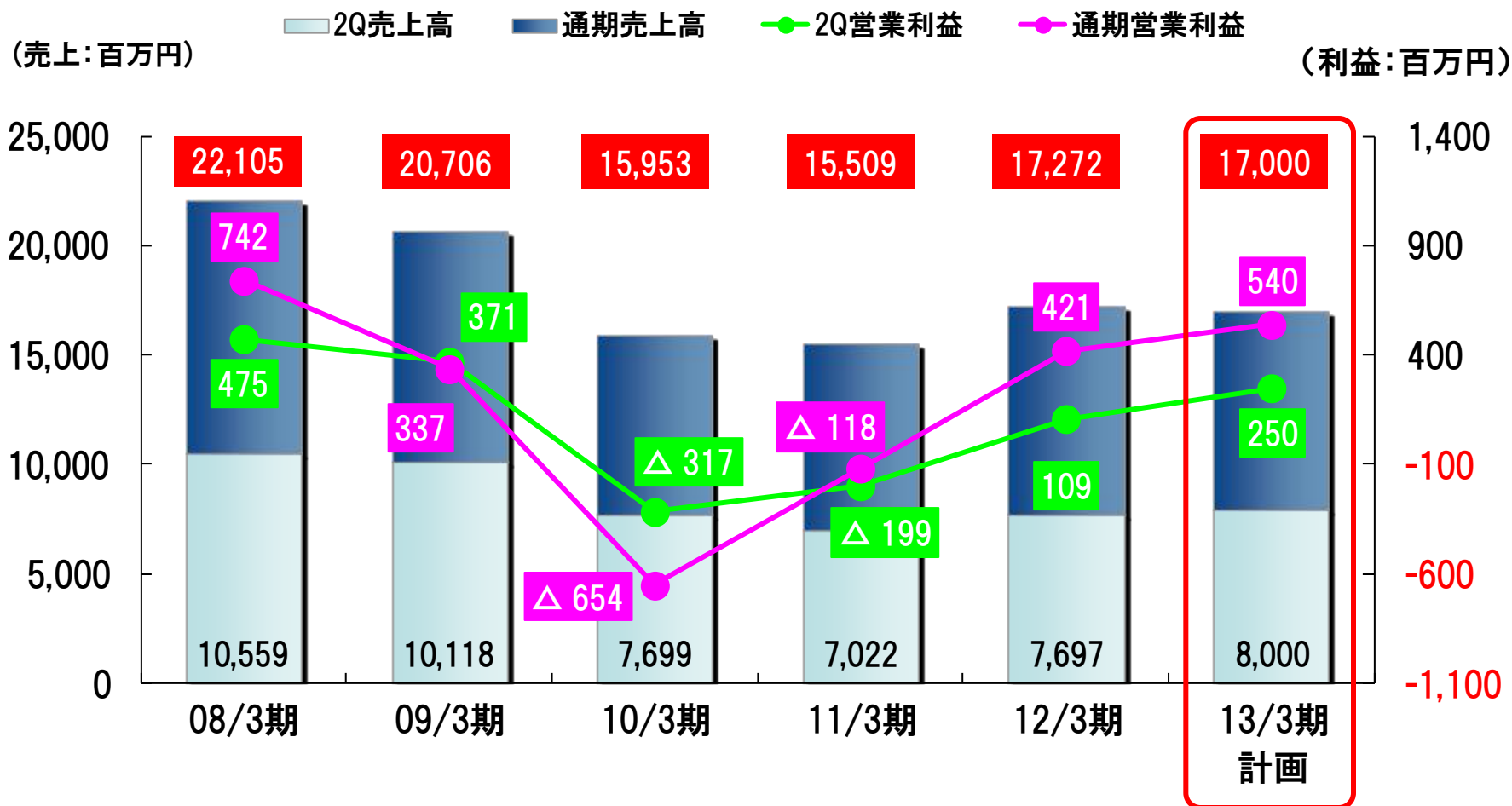
	11/3期	12/3期
期首現金・現金同等物残高	651	874
営業活動によるキャッシュ・フロー	273	1,066
投資活動によるキャッシュ・フロー	△75	△169
フリーキャッシュ・フロー	198	897
財務活動によるキャッシュ・フロー	24	△530
期末現金・現金同等物残高	874	1,240

(単位:百万円)

2013年3月期 業績見通し

連結業績推移

TOYOShutter



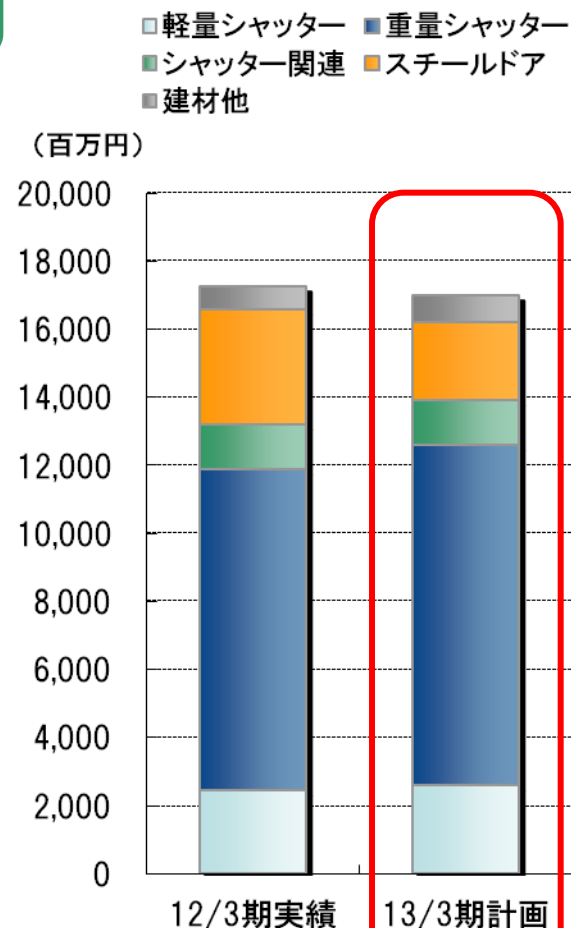
2013年3月期業績計画(売上内訳)

TOYOShutter

軽量シャッター、重量シャッターを継続強化

(単位:百万円)

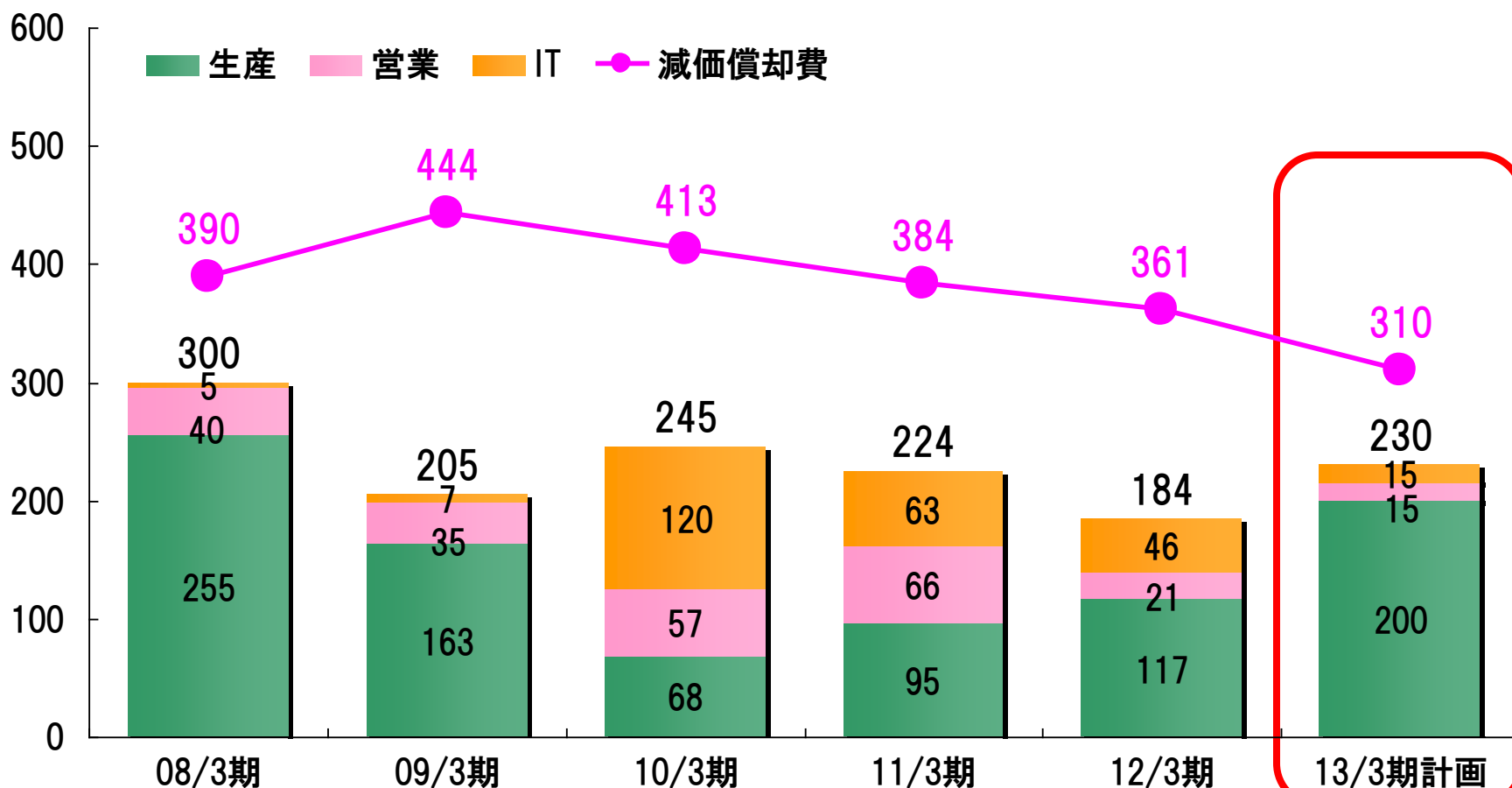
	12/3期 実績	13/3期 計画	前期比 増減
売 上 高	17,272	17,000	△1.6%
軽量シャッター	2,447	2,600	6.3%
重量シャッター	9,432	10,000	6.0%
シャッター関連	1,339	1,300	△2.9%
スチールドア	3,376	2,300	△31.9%
建材他	677	800	18.2%
営 業 利 益	421	540	28.0%
営業利益率	2.4%	3.2%	—
経 常 利 益	279	420	50.3%
当 期 純 利 益	200	360	79.9%



設備投資額・減価償却費の見通し

生産関係に積極投資を行う計画

(単位:百万円)

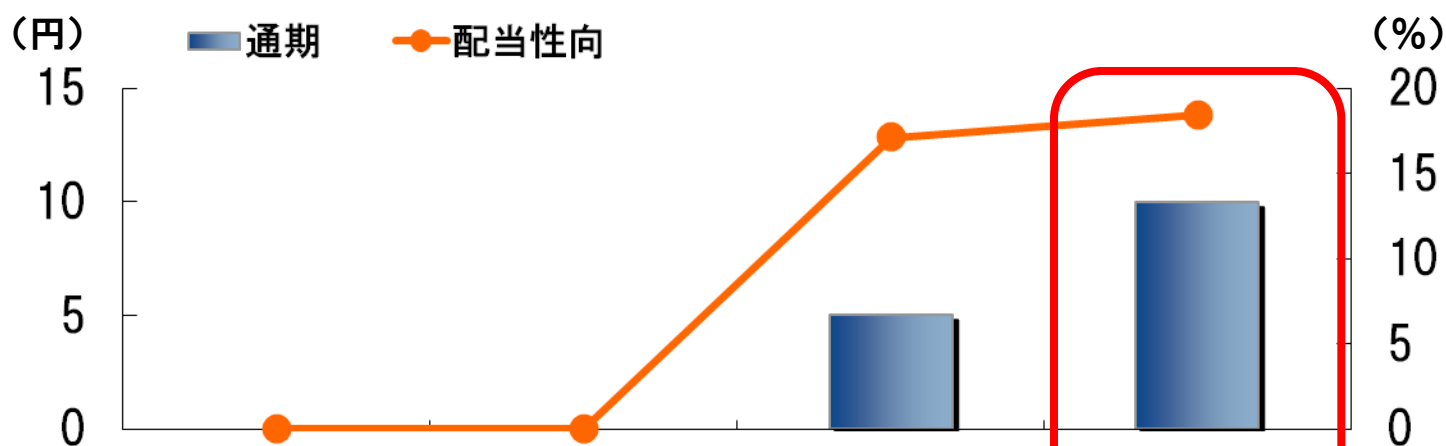


※投資にはリースの実行額を含んでおります。

配当について

12/3期は業績回復で復配(年5円)、13/3期はさらなる増配を目指す

▶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期実績	13/3期予定
通期	0円	0円	5円	10円
配当性向	1%	1%	17.1%	18.4%

今後の展望

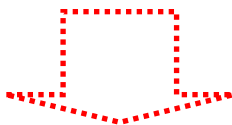
中長期的な事業環境

シャッター・ドア市場＝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

＋

メンテサービス
の強化

＋

業務効率化
による
コストの削減

新中期経営計画『JUMP UP 3』(3カ年)

TOYOShutter

中期経営計画

JUMP UP 3

強い会社 **強い組織** **強い社員**

経営理念
私たちは企業品質の向上を目指し、
安全・安心・快適・感動を提供するとともに社会の進歩発展に貢献します。

経営ビジョン
●企業品質の向上を図り、シャッター・ドア・金物専門メーカーとしての地位確立を目指します。
●常に、改善と効率化の意識を持ち、環境の変化に左右されない強固な収益基盤を構築します。
●働く人々が連携と対話を深め、充実感を持ち責任ある行動ができる、より強くて温かい集団を目指します。

TOYOShutter

今後も楽観を許されない経済環境下で、企業品質の向上を目指し、

安全・安心・快適・感動を提供し続けるとともに社会の進歩発展に貢献することを目標とし、

全社一丸となり新しい中期経営計画を推進。

『JUMP UP 3』の基本方針

①

企業品質の向上を図り、シャッター・ドア・金物専門メーカーとしての地位確立を目指す。

②

常に、改善と効率化の意識を持ち、環境の変化に左右されない強固な収益基盤を構築する。

③

働く人々が連携と対話を深め、充実感を持ち責任ある行動ができる、より強くて温かい集団を目指す。

『JUMP UP 3』の重点施策



- (1) 社外取締役の招聘によりコーポレートガバナンスの一層の強化を図る。
- (2) 主力製品のシャッターとスチールドアの安定的受注を確保し、収益の増強を図る。
- (3) 営業人員の増強をおこない、ストックマーケットにおけるメンテ・修理部門に一層の経営資源を投入し、収益力の向上を図る。
- (4) 研究開発に積極的に投資をおこない、市場ニーズに応えうる「ものづくり」に邁進する。
- (5) TS-KAIZEN 運動を継続し、業務全般において業務品質の向上を追求する。
- (6) 社員一人一人の役割期待を明確化し、教育指導を通じて、強い社員、強い組織、強い会社を実現する。

『JUMP UP 3』の経営指標

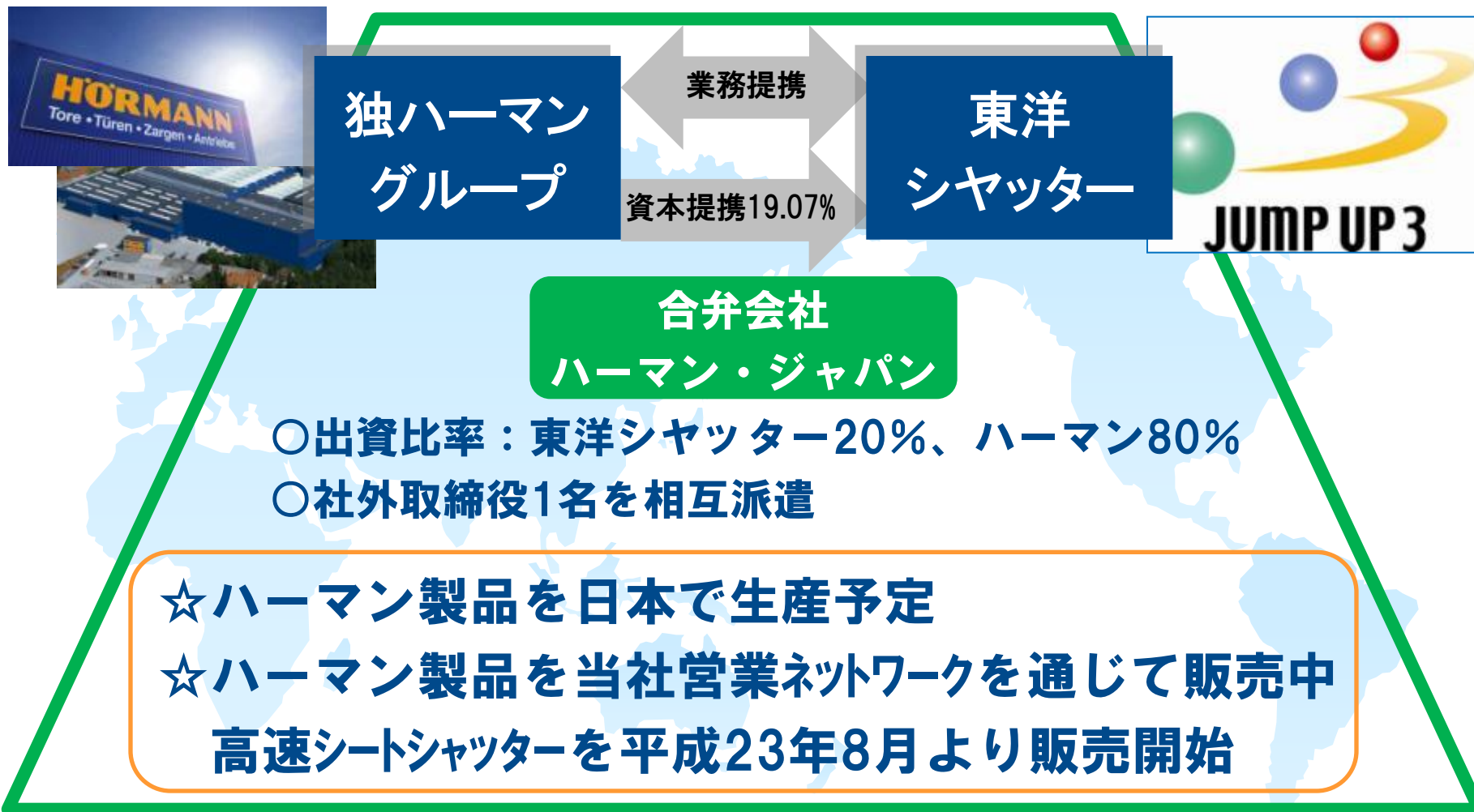
TOYOShutter

(単位:百万円)

	13/3期 計画	構成比	14/3期 計画	構成比	15/3期 計画	構成比
売 上 高	17,000	—	17,500	—	18,000	—
営 業 利 益	540	3.2%	600	3.4%	700	3.9%
経 常 利 益	420	2.5%	480	2.7%	600	3.3%
当 期 純 利 益	360	2.1%	420	2.4%	480	2.7%

独ハーマングループとの 業務・資本提携

TOYOShutter



独ハーマングループとの 業務・資本提携(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 (東洋シャッターの概要)

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	大阪市中央区南船場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	492名(2012年3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

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

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	大阪市中心部南船場に本社移転
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)にメンテナンスセンターを開設
2011年 2月	独ハーマングループと資本・業務提携契約締結
2012年 5月	中期3ヵ年計画「JUMP UP 3」を策定

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。

2012年6月