



TOYOShutter

2010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

2009年11月26日

目次

2010年3月期 第2四半期決算概況	P2
経営環境	P3,4
決算概要	P5
収益性分析	P6～8
製品別売上明細・受注推移	P9～13
キャッシュ・フロー計算書	P14
トピックスと最近の動き	P15～18

2010年3月期 業績見通し	P19
中長期的な事業環境	P20
経営環境の認識	P21
業績推移	P22
下半期の重点的な取り組み	P23
業績計画	P24～26
配当政策について	P27

中期経営計画『Fusion Plan 3』 の現状での考え方	P28
-----------------------------------	-----

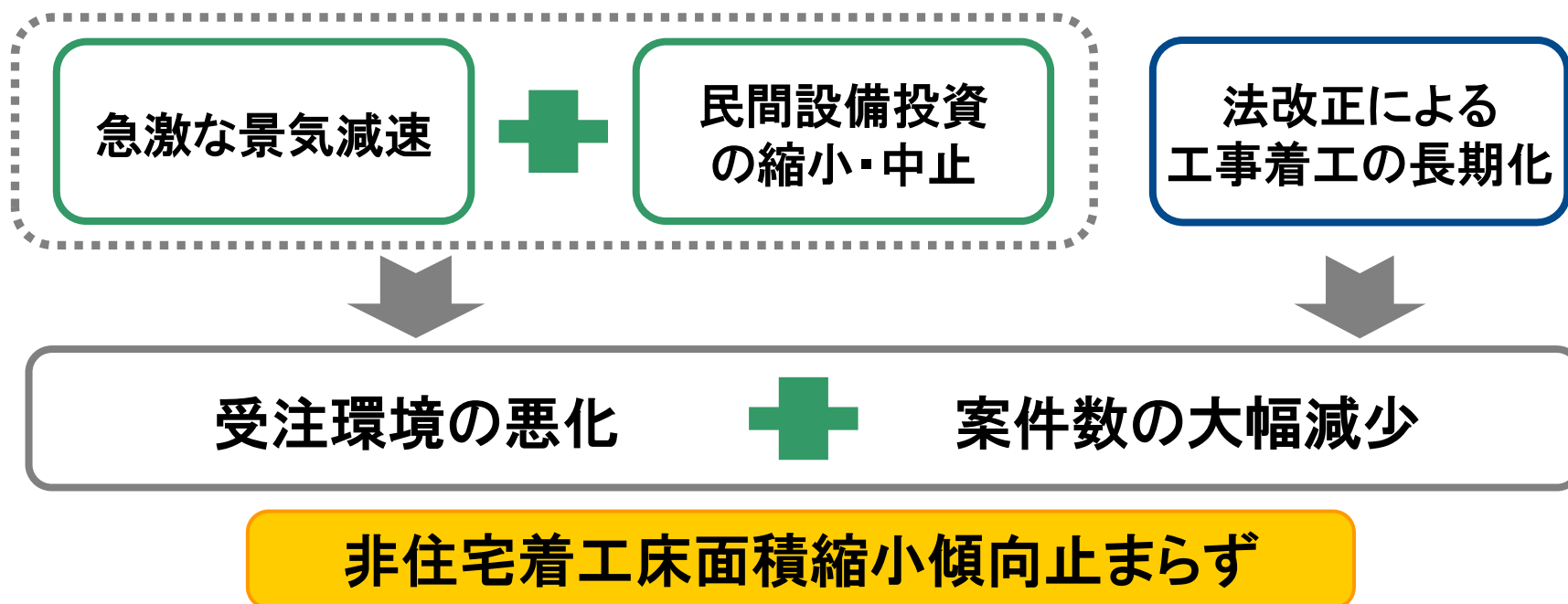
参考資料	P29～36
（東洋シャッターについて）	P30,31
（中期経営計画『Fusion Plan 3』 基本方針	P32
重点施策	P33
具体的施策	P34
具体的施策の意義	P35
数値目標	P36

2010年3月期 第2四半期決算概況

2010年3月期 第2四半期経営環境①

TOYOShutter

厳しい受注環境で大幅減収、収益が悪化



「原価」と「コスト」の抑制を実施

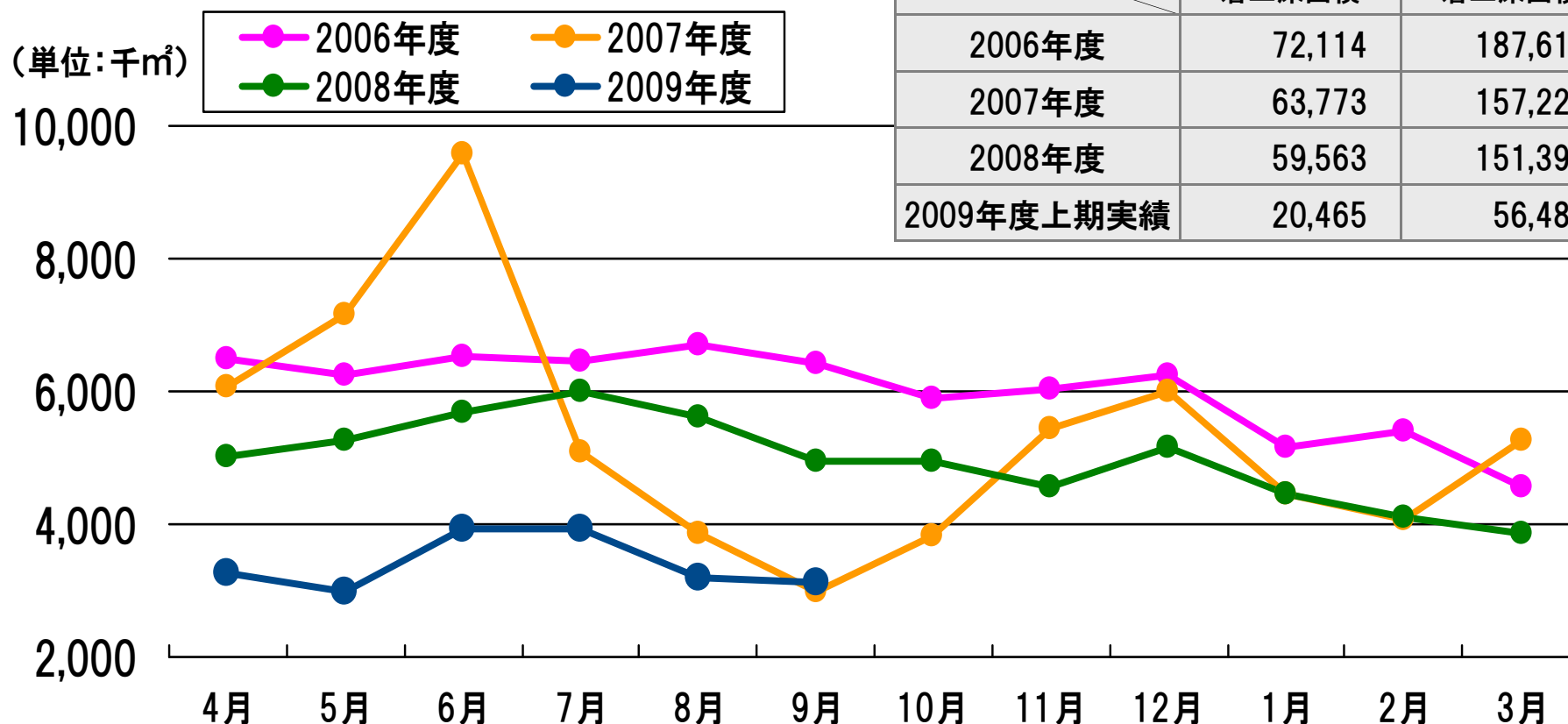
2010年3月期 第2四半期経営環境②

TOYOShutter

市場(受注環境)は経済環境悪化もあり縮小・停滞

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年度上期実績	20,465	56,485

国土交通省、(財)建設経済研究所資料より推計

2010年3月期 第2四半期決算概要

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

- ①売上高 : マクロ経済悪化による需要減少の影響を受ける
- ②営業利益 : 採算重視の受注活動、販売管理費の抑制は行うが
減収の影響を受け減益

	10/3期2Q 決算実績 (百万円)	前年同期比 (%)	期初計画比 (%)
売上高	7,699	△23.9	△17.2
営業利益	△317	—	—
当期純利益	△346	—	—

2010年3月期 第2四半期 損益計算書の概要

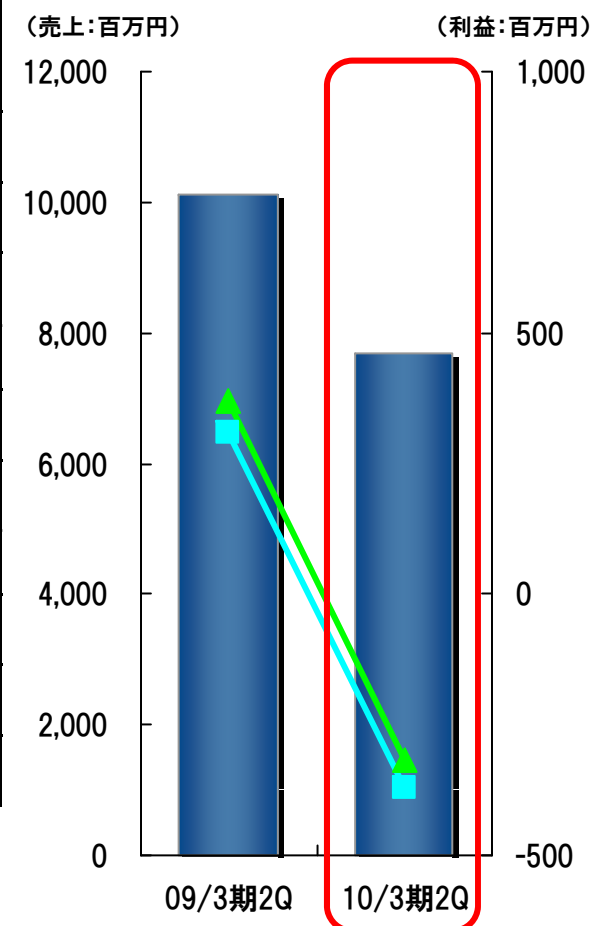
TOYOShutter

(単位:百万円)

■ 売上高 ▲ 営業利益 ■ 経常利益

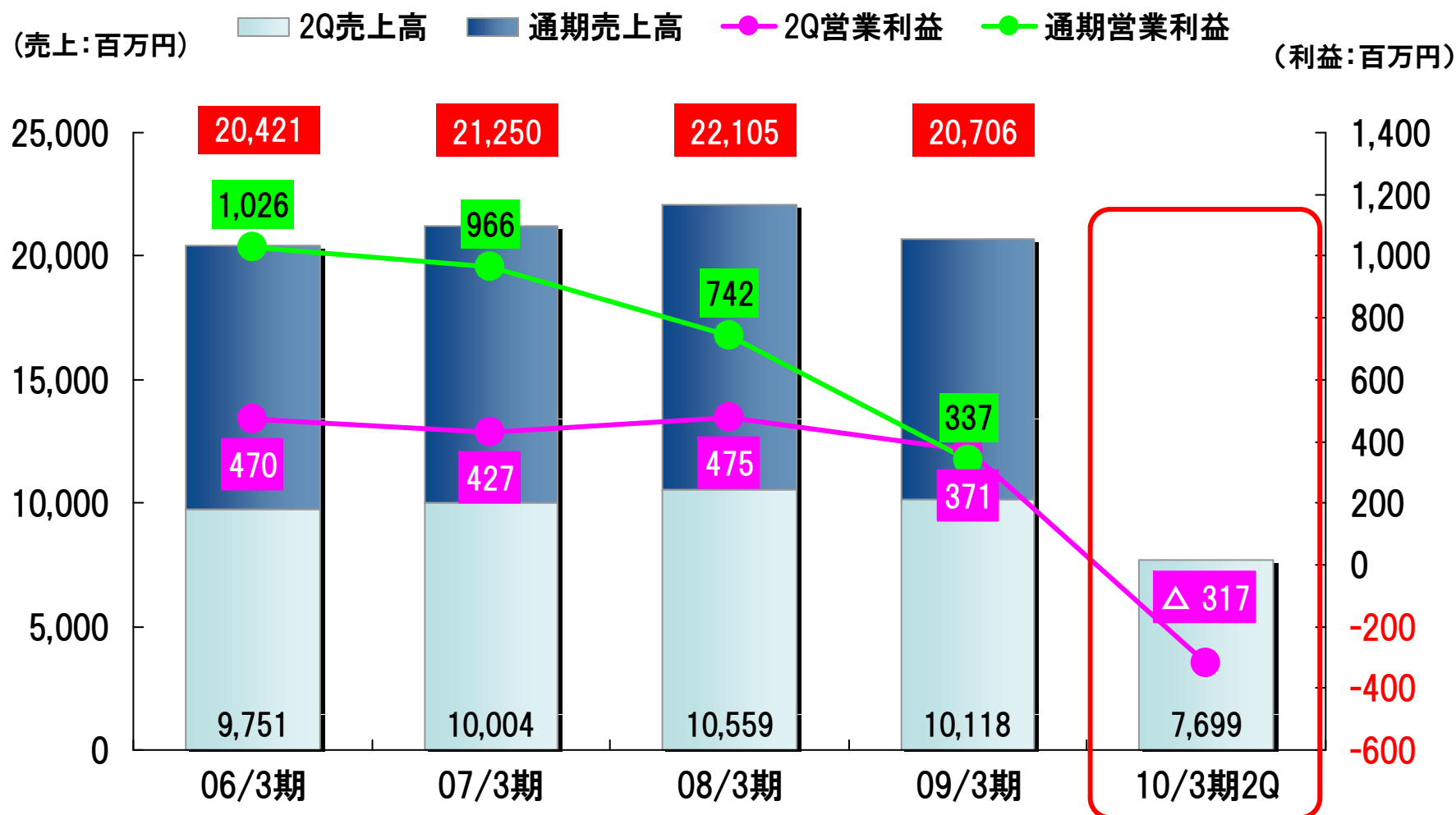
	09/3期 2Q累計	10/3期2Q 期初計画	10/3期* 2Q累計	前年同期比 増減率
売上高	10,118	9,300	7,699	△23.9%
売上原価	7,443	—	5,968	△19.8%
売上総利益	2,674	—	1,731	△35.3%
売上総利益率	26.4%	—	22.5%	△3.9pt
販管費	2,302	—	2,049	△11.0%
営業利益	371	0	△317	—
営業利益率	3.7%	—	—	—
経常利益	309	△50	△369	—
四半期純利益	248	△80	△346	—
減価償却費	215	—	207	△3.9%

* 工事進行基準適用



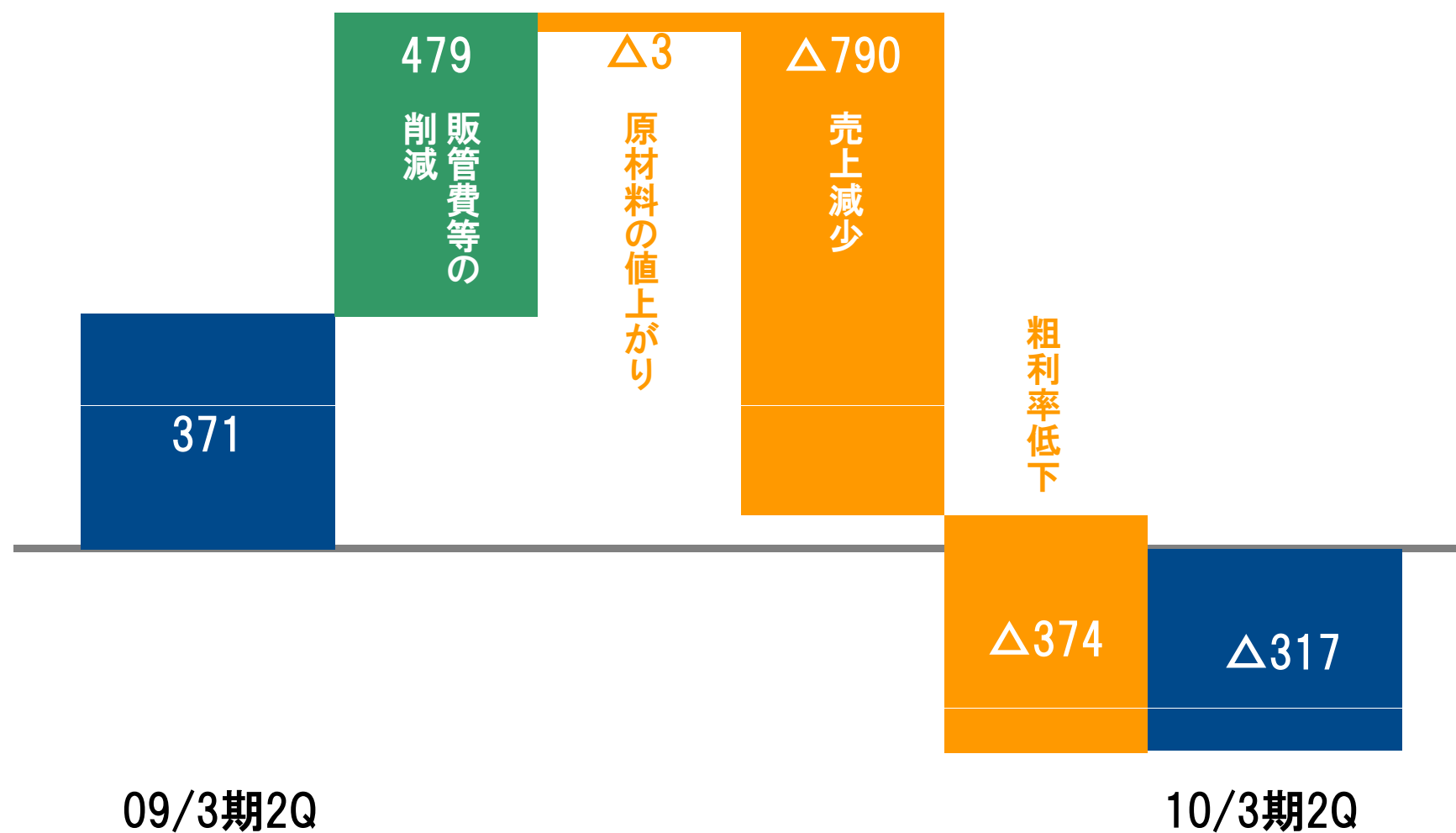
連結業績推移

TOYOShutter



営業利益増減要因 (2010年3月期 第2四半期累計)

TOYOShutter



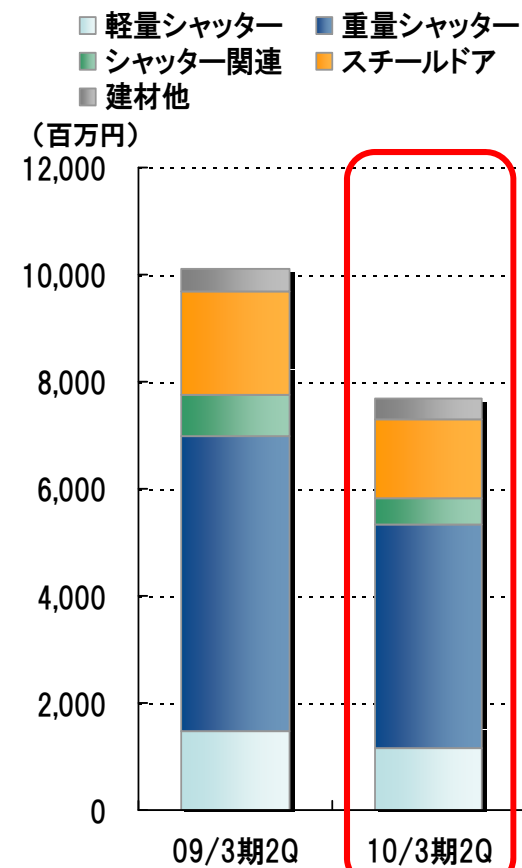
製品別売上明細

TOYO Shutter

主力製品のシャッター、スチールドアがともに厳しい状況

(単位:百万円)

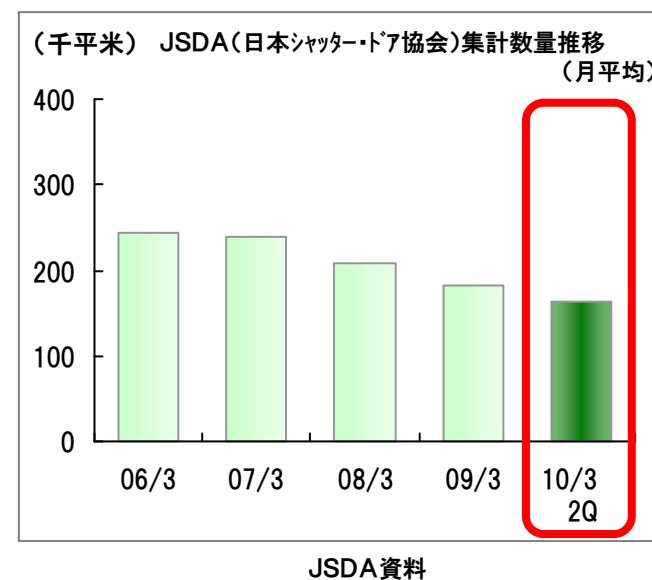
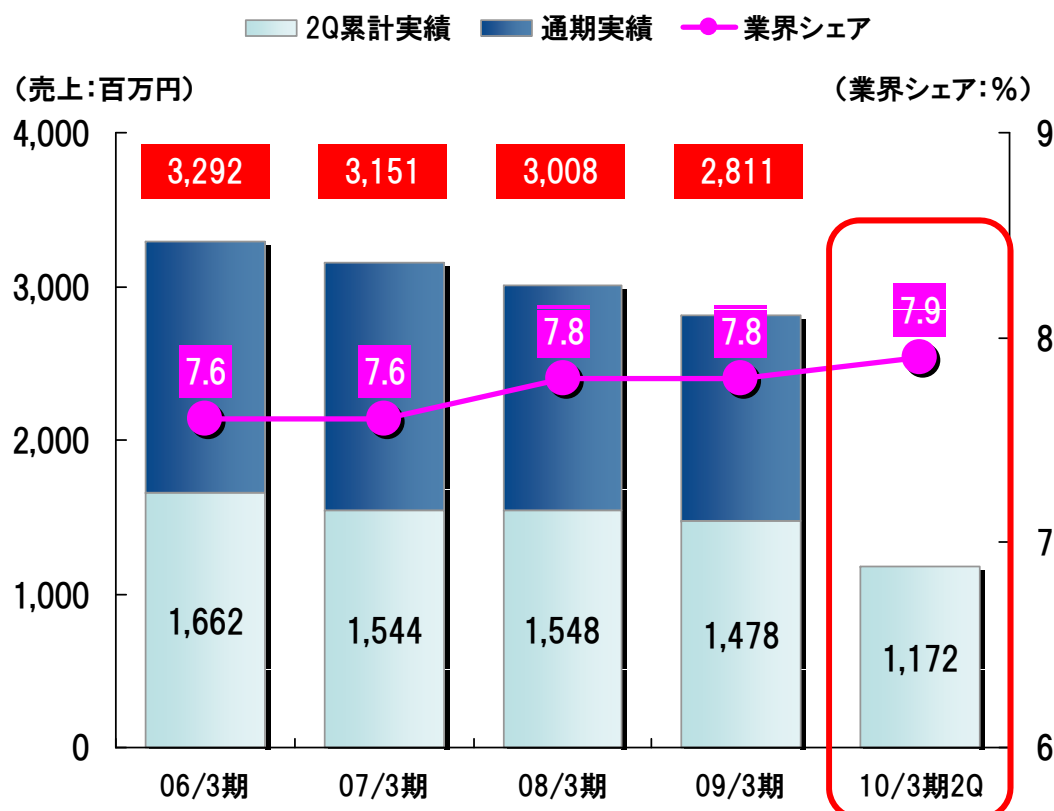
	09/3期 2Q累計	構成比 (%)	10/3期 2Q累計	構成比 (%)	前年同期比 増減率
軽量シャッター	1,478	14.6	1,172	15.2	△20.7%
重量シャッター	5,508	54.4	4,148	53.9	△24.7%
シャッター関連	766	7.6	522	6.8	△31.9%
スチールドア	1,928	19.1	1,439	18.7	△25.4%
建 材 他	436	4.3	417	5.4	△4.3%
合 計	10,118	100.0	7,699	100.0	△23.9%



軽量シャッターの実績推移

TOYO Shutter

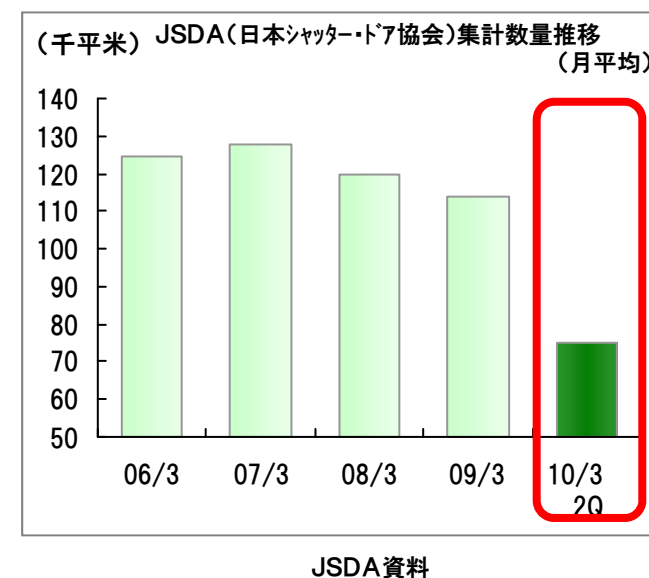
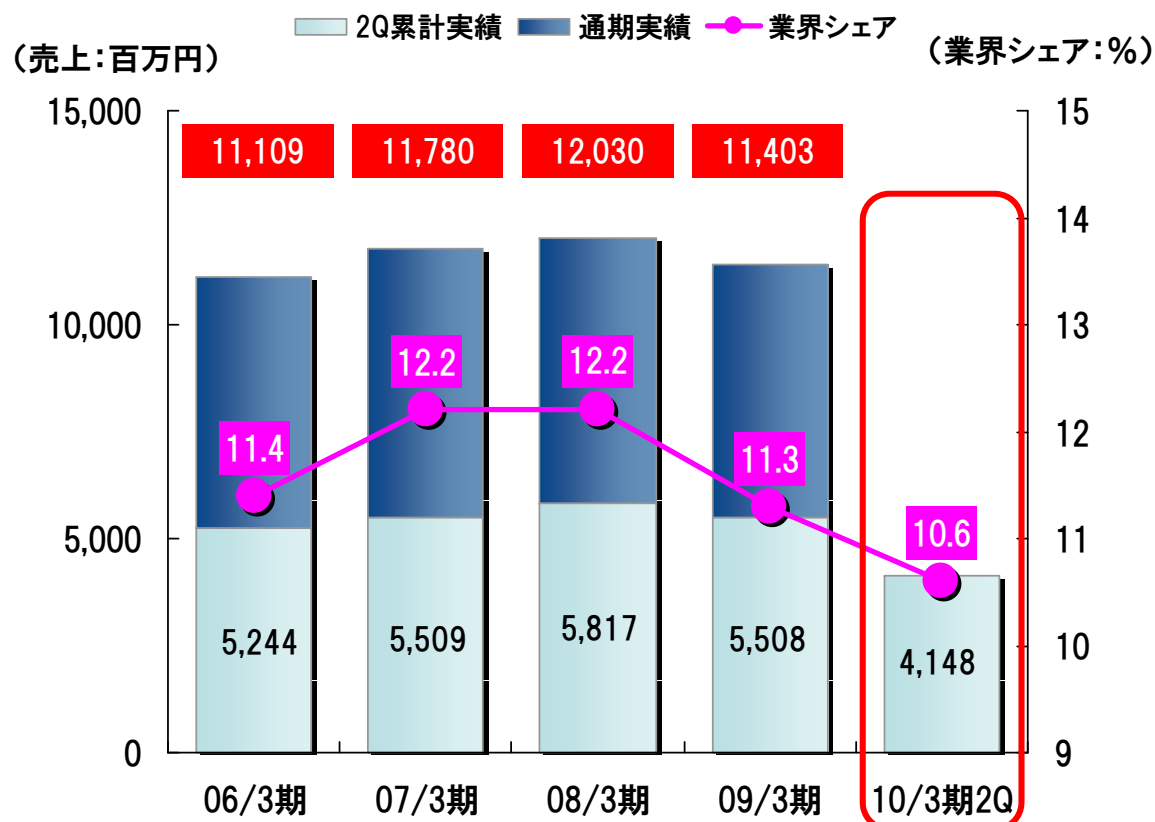
外部環境の悪化も、業界シェアは上昇



重量シャッターの実績推移

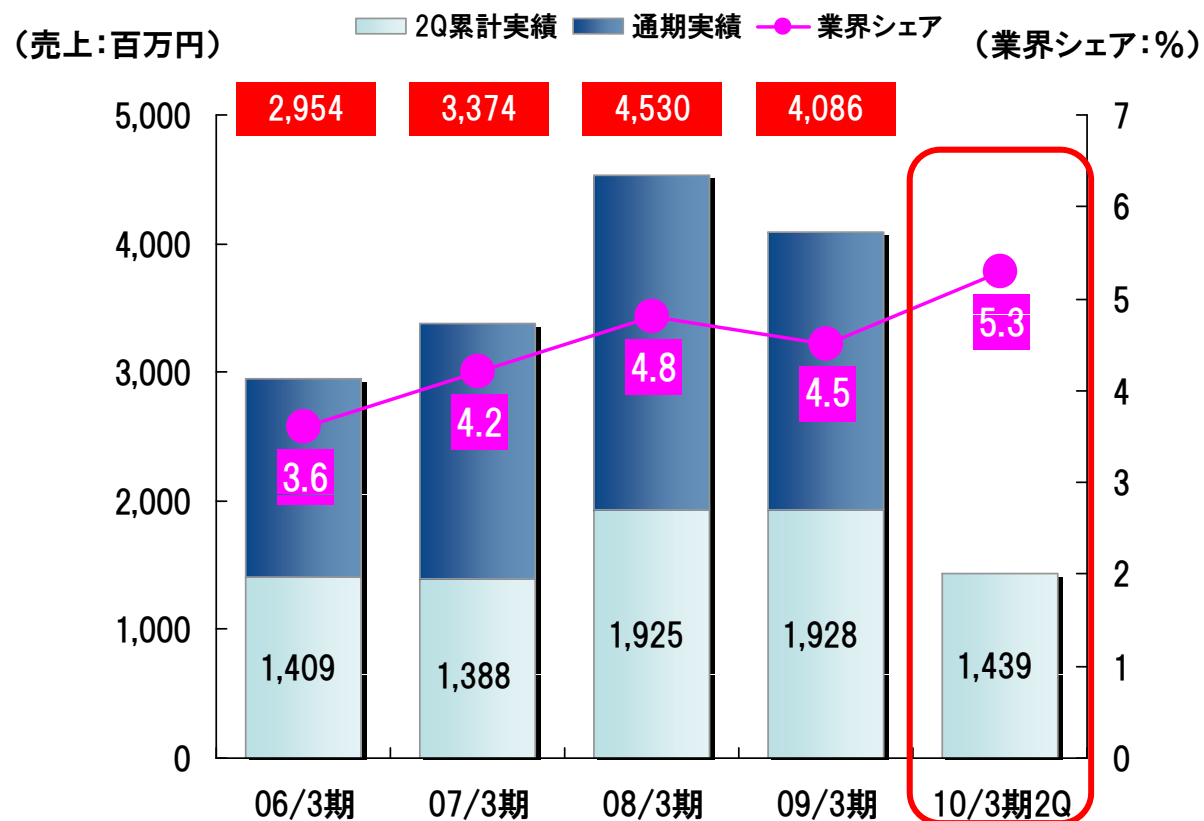
TOYO Shutter

大幅需要減による競争激化の影響を受ける



スチールドアの実績推移

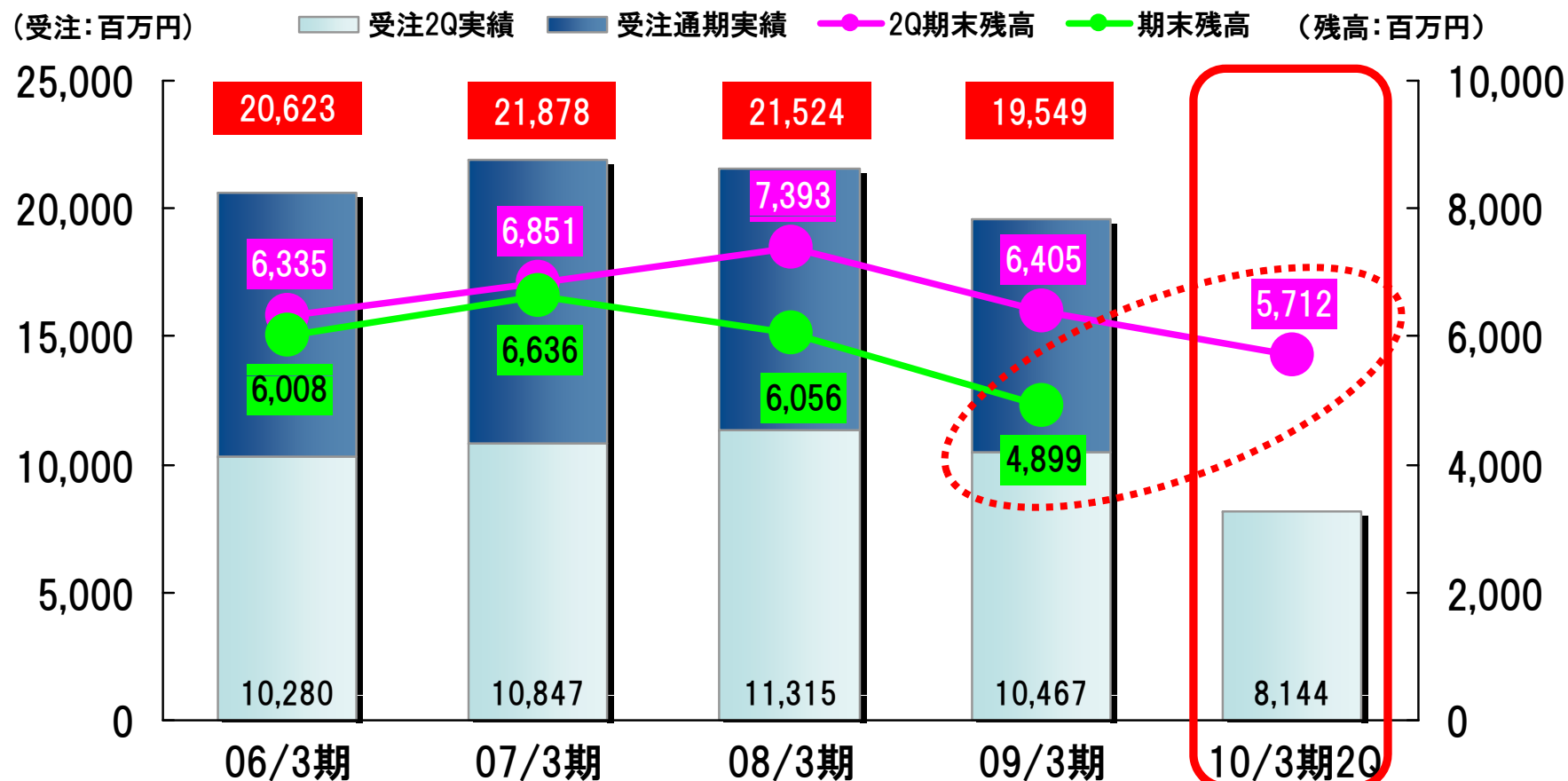
外部環境の悪化も、業界シェアは約1%上昇



受注実績 & 受注残高推移

TOYOShutter

営業推進により受注は持ち直し傾向



* 10/3期2Q期末残高は前期比較上、従前の工事完成基準を適用しております。

2010年3月期 第2四半期 キャッシュ・フロー計算書の概要



営業活動CF:純損失の発生

投資活動CF:投資の抑制

財務活動CF:長期借入金の返済継続

(単位:百万円)

	09/3期2Q	10/3期2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	466	250
投資活動によるキャッシュ・フロー	△92	△37
フリー・キャッシュ・フロー	374	213
財務活動によるキャッシュ・フロー	△344	△332

営業・生産・製品の企画管理の一体化

TOYOShutter

製造・販売の企画管理部門の一体化（2009年10月1日付）

営業企画部

+

生産企画部

⇒

業務企画部

期待される効果

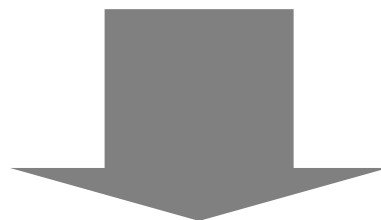
- ・意思決定のスピード化
- ・顧客ニーズに合わせた製品開発・販売ペースの向上
- ・組織効率の向上による業務コストの効率化

営業の強化:「メンテサービス」を強化



メンテサービス需要の確実な取り組み

寝屋川市(大阪府)にメンテサービスセンター開設
(2009年4月)



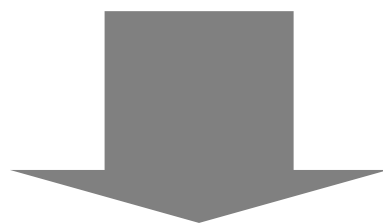
その他、地域事業部でのメンテサービスを強化

営業の効率化:「拠点の統廃合」等を実施

積極的かつ効率的な営業展開のため 営業拠点の見直しをスタート

ケース: <北近畿地区>

- ①名称変更: 丹後営業所 ⇒ 北近畿営業所
- ②移 転: 福知山市 ⇒ 綾部市
- ③北近畿営業所へ舞鶴出張所を統廃合



より効率的な営業体制の構築を推進

製品力強化へモデルチェンジ等を実施



①無人制御シャッターシステムでのモデルチェンジ

銀行・各種出札口・店舗など無人コーナーを
時刻～1週間・1ヶ月単位でプログラム制御
停電検出機能・異常表示灯を追加

②スチールドアのバリエーションを見直し・標準化

過去実績を調査し、時代の流れにあった製品ラインアップを構築

2010年3月期 業績見通し

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

⇒非住宅着工床面積が縮小傾向

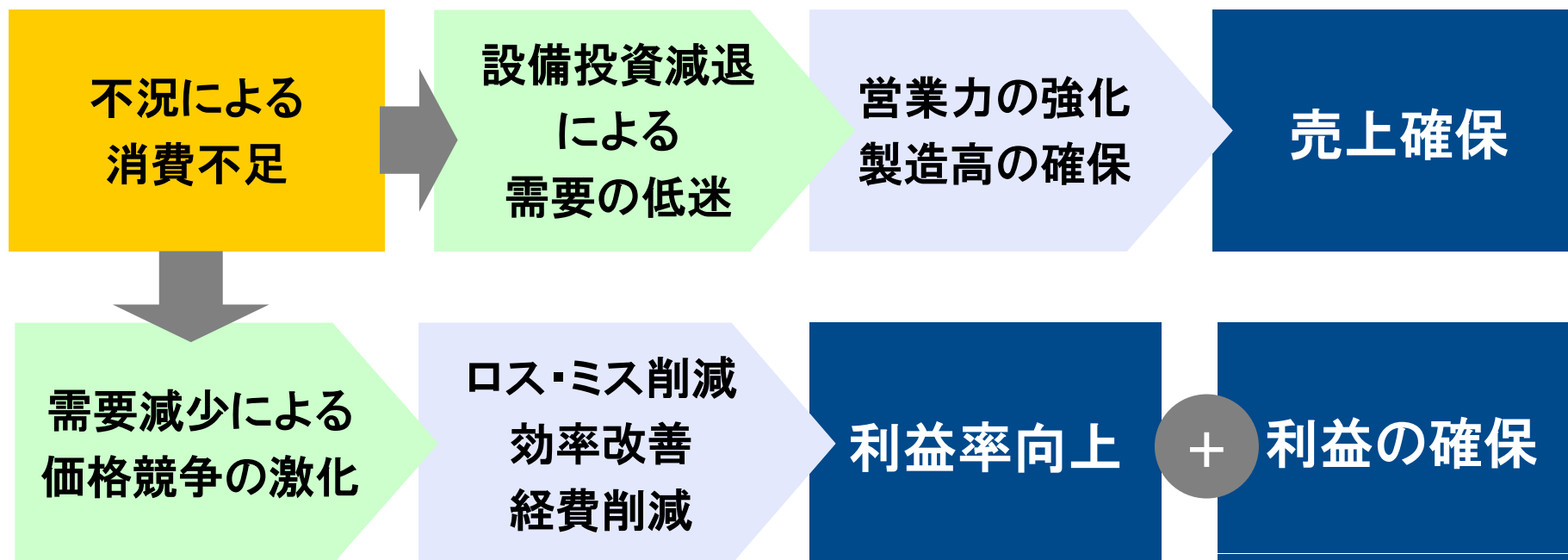
成熟市場での収益性改善が企業体質強化のカギ

経営環境の認識

TOYOShutter

収縮する市場環境下での製造高確保と黒字体質の構築に注力

非住宅着工床面積の低迷(前年同期比 $\Delta 37.0\%$)



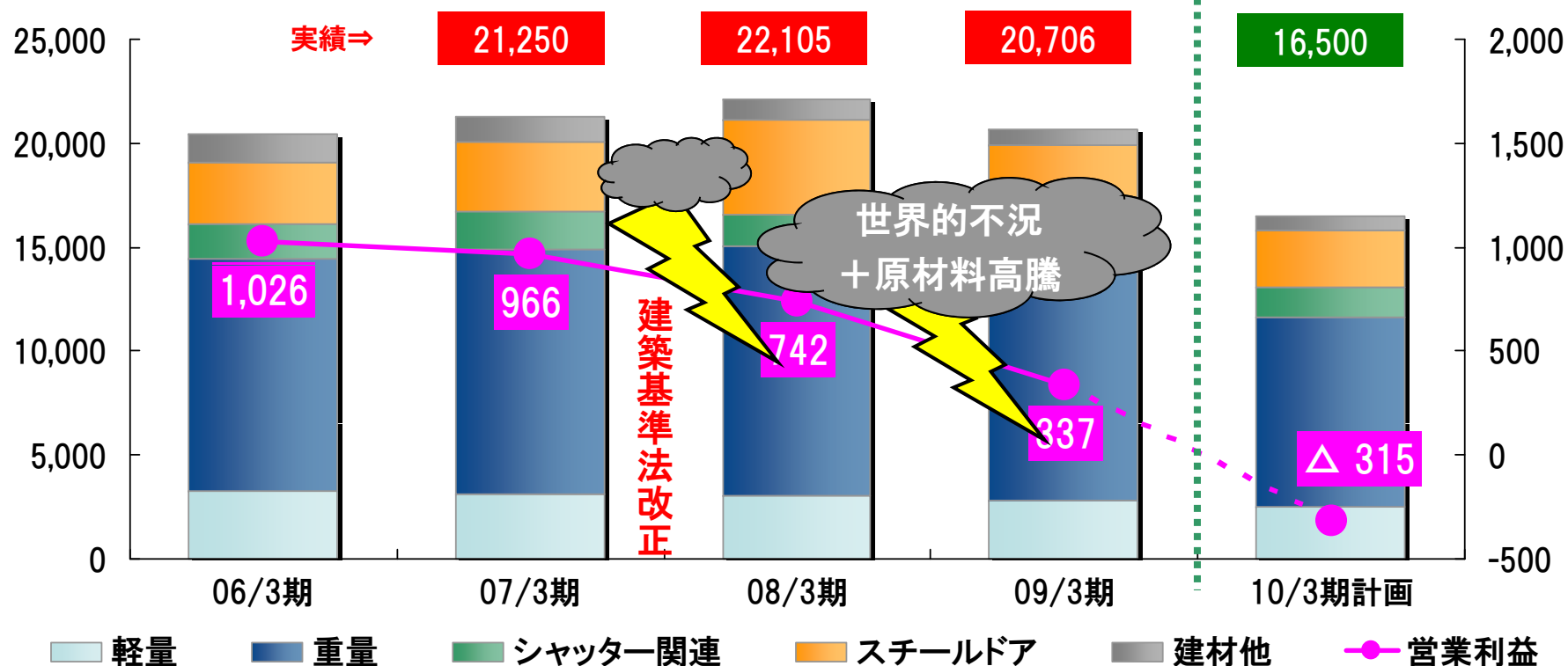
市場での存在感を堅持

業績推移

TOYOShutter

経営環境激変を踏まえ黒字体質を構築へ

(売上:百万円)



下半期の重点的な取組み

製造高の確保 ⇒ コスト削減で利益を上げる体質へ

1. 積極受注の推進

製造高の確保のため
採算ライン案件の受注を積極化

2. メンテナンス強化

施工物件のフォロー体制を
引き続き強化、安定収益源へ

3. 原材料使用量の削減

沈静化した材料相場と仕入量
の調整で使用量を効率化

4. 費用の削減

経費全般の見直しは引き続き継続

2010年3月期 通期業績計画

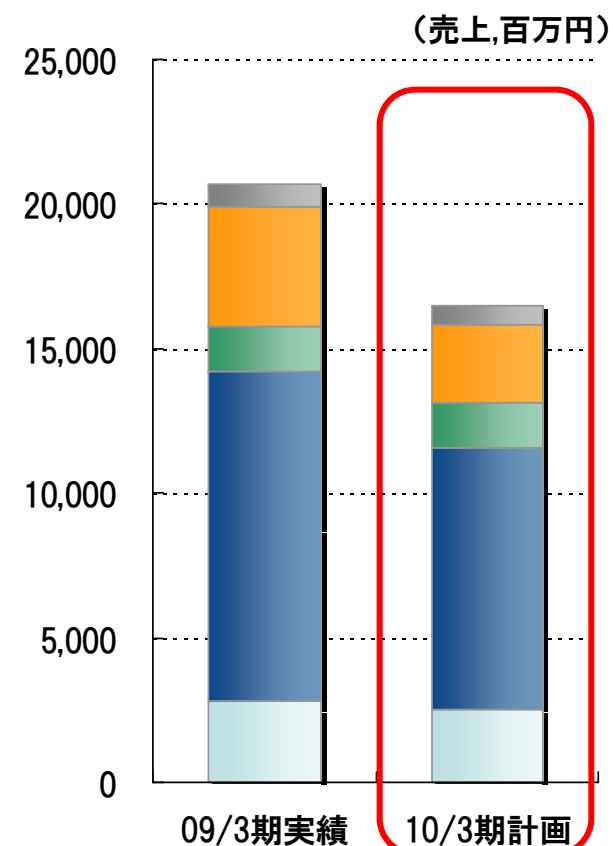
TOYOShutter

売上165億円、営業損失315百万円に下方修正

(単位:百万円)

	09/3期 実績	10/3期 計画	前年同期比 増減
売 上 高	20,706	16,500	△20.3%
軽量シャッター	2,811	2,500	△11.1%
重量シャッター	11,403	9,100	△20.2%
シャッター関連	1,575	1,500	△4.8%
スチールドア	4,086	2,700	△33.9%
建材他	831	700	△15.8%
営 業 利 益	337	△315	—
営業利益率	1.6%	—	—
経 常 利 益	225	△415	—
当期純利益	132	△415	—

■ 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

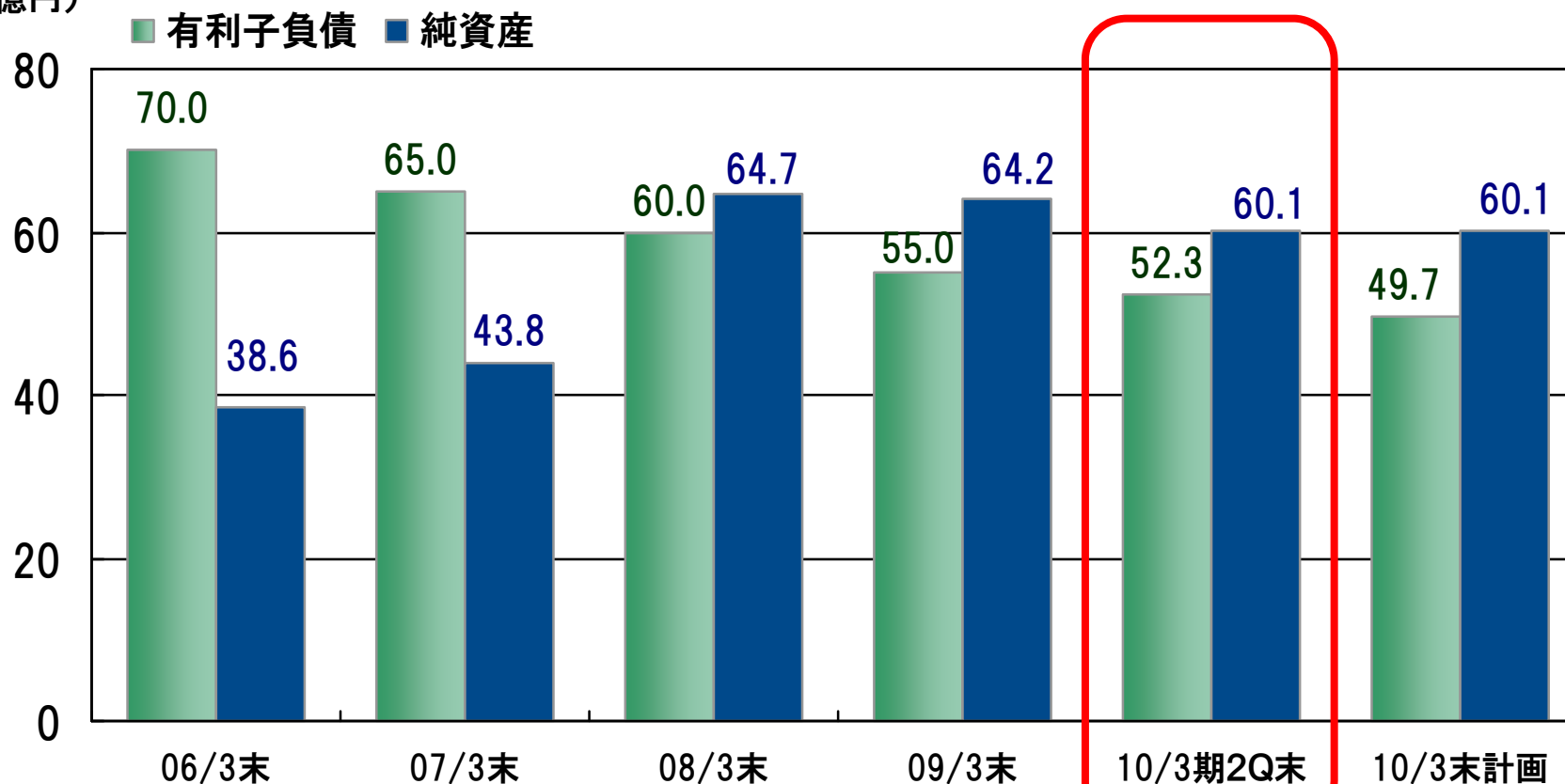


有利子負債・純資産の見通し

TOYOShutter

有利子負債は期初計画通りに削減中

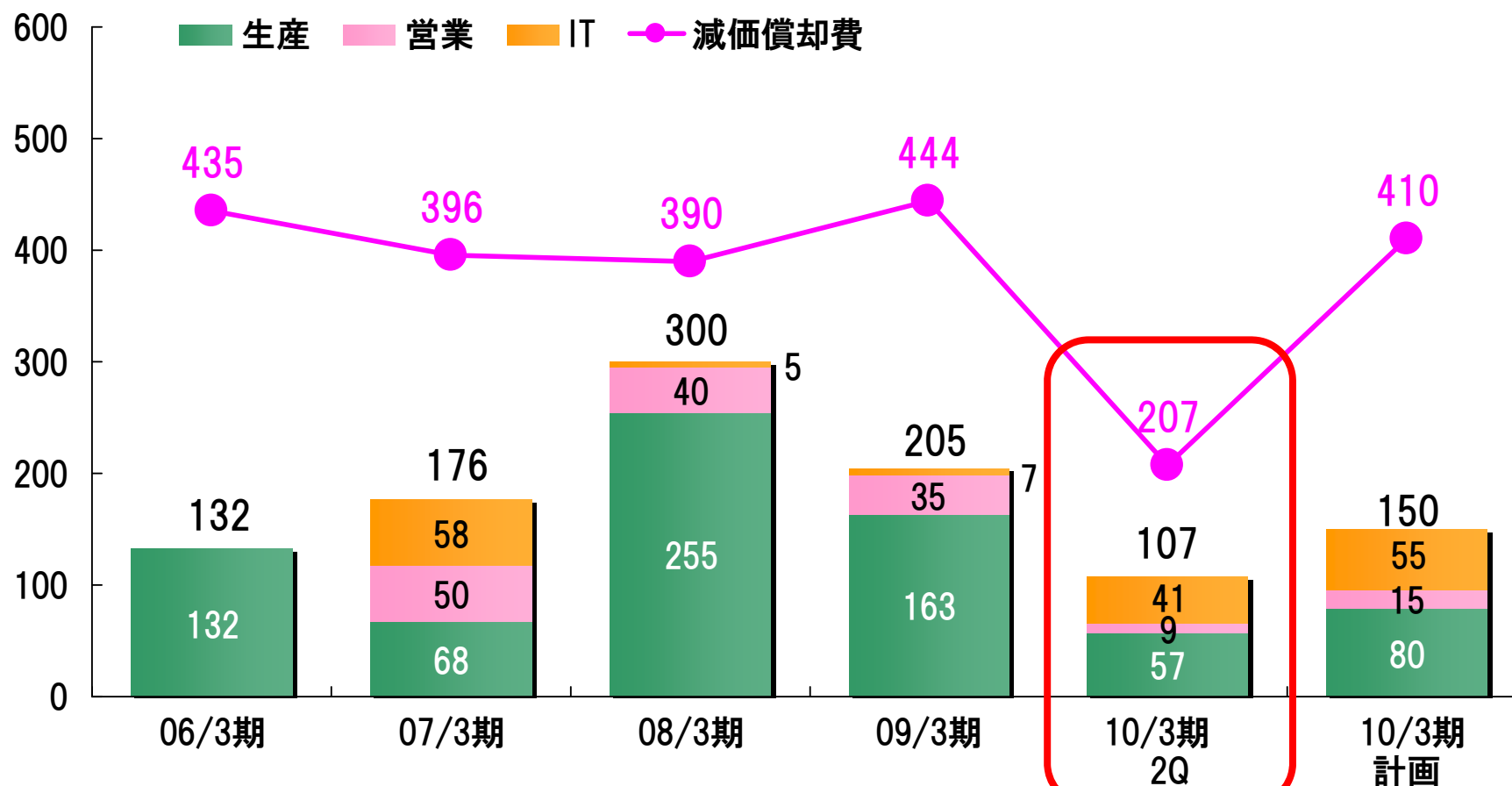
(単位:億円)



設備投資額・減価償却費の見通し

10/3期設備投資は、生産・IT投資中心

(単位:百万円)



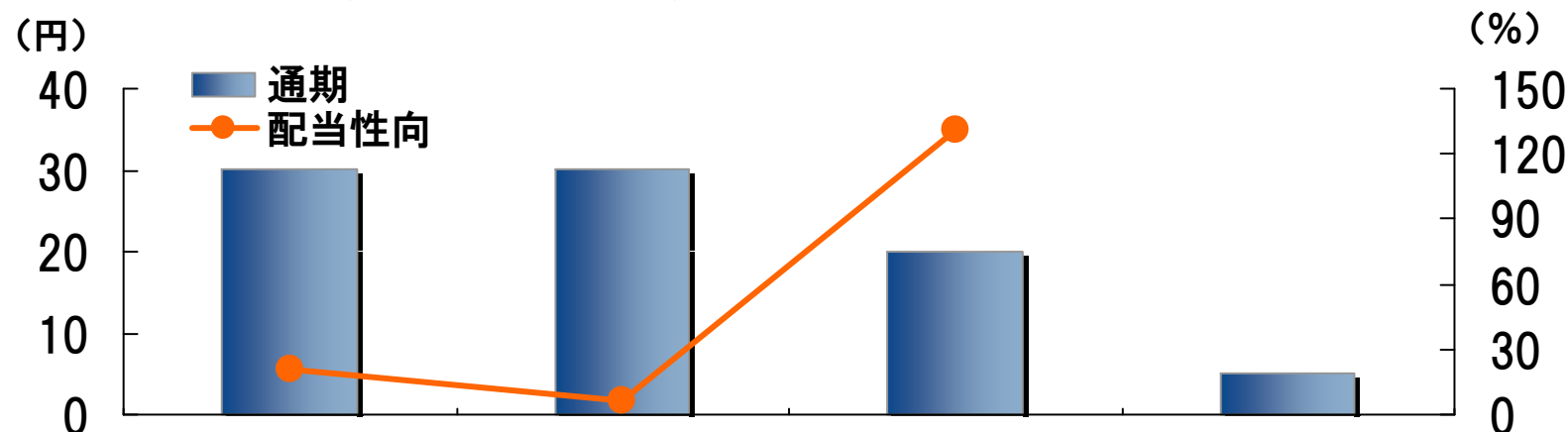
※投資にはリースの実行額を含んでおります。

継続かつ安定した配当を実施

TOYOShutter

10年3月期(期末5円) 業績状況を勘案も期末に配当継続

- ▶ 成長による企業価値向上と、利益還元のバランス最適化
- ▶ 設備投資や、研究開発投資に必要な内部留保の確保



	07/3期実績	08/3期実績	09/3期実績	10/3期予想
通 期	30円	30円	20円	5円
配 当 性 向	22.8%	6.5%	131.3%	－%

※08/3の特別利益1,900百万円はキャッシュフローを伴わない利益のため、配当原資から除いています。

中期経営計画『Fusion Plan 3』 の現状での考え方

- 今年度(2009年度)からスタート
- 基本方針、重点施策に変更なし
- 想定外の経済環境の悪化を踏まえ、数値目標は現在「見直し」を検討中

当面は、下半期重点施策に専念

参考資料(東洋シャッターについて)

会社概要

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

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	18億3,821万円
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 藤田 和育
従業員数	653名(2009年9月末連結)
事 業 所	2本社、13支店、1営業部、65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 between them.

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	大阪市中央区南船場に本社移転
2006年 2月	中期3ヵ年計画「レボリューション3」を策定
2006年10月	浜松市(静岡県)に営業拠点を開設
2006年11月	松山市(愛媛県)に営業拠点を開設
2007年 7月	平塚市(神奈川県)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

中期経営計画『Fusion Plan 3』

TOYO Shutter

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

※製造高の確保も、当然めざす。

中期経営計画『Fusion Plan 3』 具体的施策

TOYOShutter

販売と生産の一体化

- ・地域事業部制の採用

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

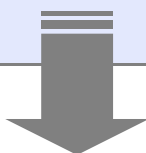
生産性の改善

- ・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)	地域事業部制 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

中期経営計画『Fusion Plan 3』 数値目標

TOYOShutter

数値目標は、最近の業績動向を踏まえて検討中

(単位: 億円)

	※10/3期	構成比	11/3期	構成比	12/3期	構成比
売上高	165.0	—	202.0	—	204.0	—
営業利益	△3.1	—	6.5	3.2%	8.0	3.9%
経常利益	△4.1	—	5.5	2.7%	7.0	3.4%
当期純利益	△4.1	—	3.0	1.5%	4.0	2.0%

※2009年10月30日修正

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。