



**TOYO**Shutter

# 2011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

2010年11月26日

# 目次

## 2011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

## 中期経営計画『Fusion Plan 3』

### の業績目標について P28

中期経営計画『Fusion Plan 3』 に対する現状の考え方	P29
数値目標(修正後)	P30

## 2011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	P20~21
下半期黒字化へ向けて	P22~24
メンテサービスの状況	P25
設備投資・減価償却費	P26
配当について	P27

参考資料	P31
(東洋シャッターについて)	~P38

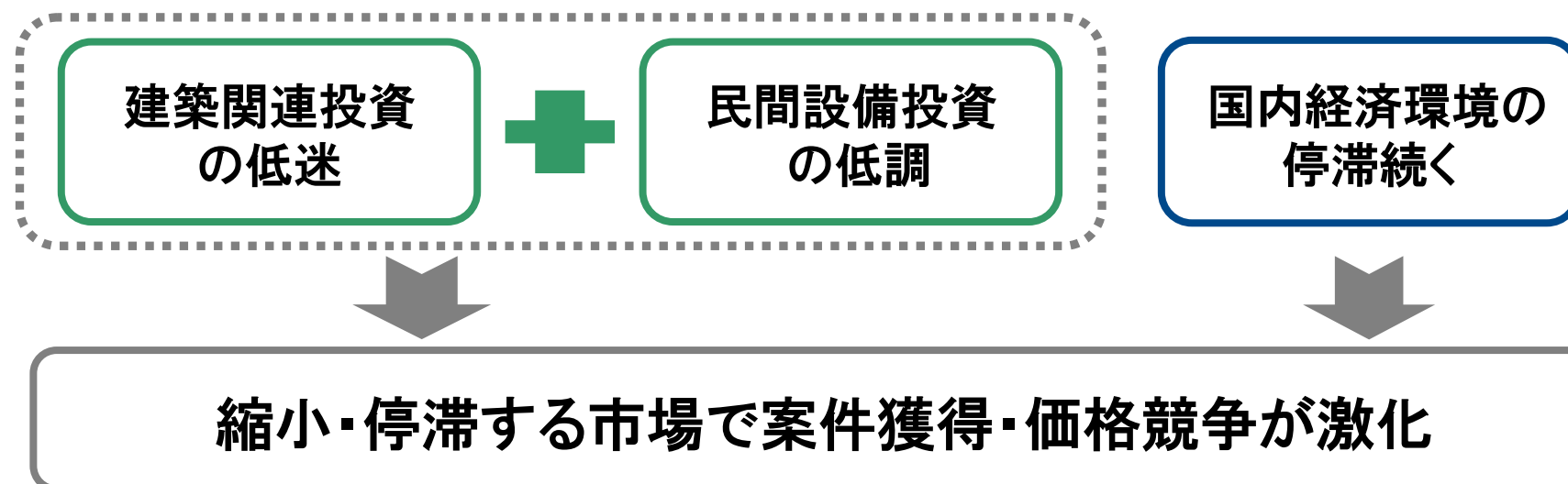
# 2011年3月期第2四半期 決算概況

---

# 2011年3月期第2四半期 経営環境①

TOYO Shutter

## 厳しい受注価格競争(値崩れ)に直面



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

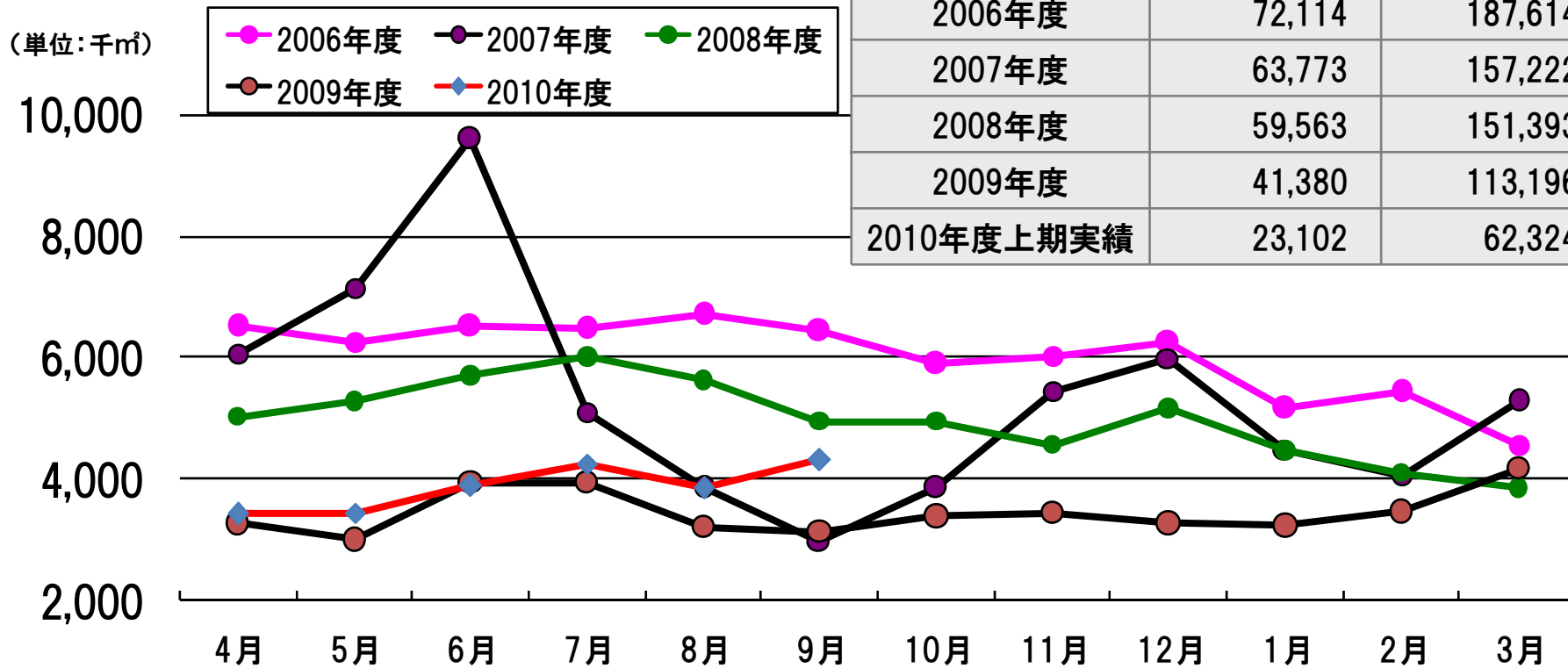
# 2011年3月期第2四半期 経営環境②



市場(受注環境)は底打ち・緩やかな回復基調へ

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年度上期実績	23,102	62,324

# 2011年3月期第2四半期 決算概要



- ①売上高 : 受注確保に取り組むも激しい「値崩れ」の影響を受ける
- ②営業利益 : コスト削減に取り組むも減収の影響で損失を計上
- ③四半期純利益 : 特別損失(公正取引委員会へ課徴金680百万円納付)含む

\*公正取引委員会とは現在審判中 (11月26日現在)

	11/3期2Q (百万円)	10/3期2Q (百万円)	期初計画 (百万円)
売上高	7,022	7,699	7,500
営業利益	△199	△317	100
四半期純利益	△968	△346	0

# 2011年3月期第2四半期 収益性分析

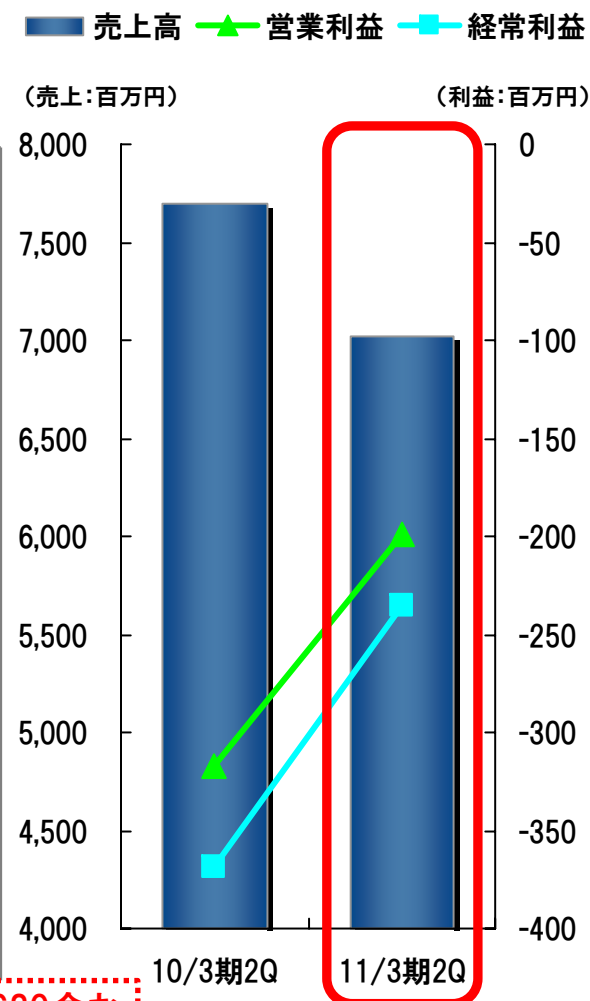
## 減収の影響で販売管理費抑制も営業損失に

(単位:百万円)

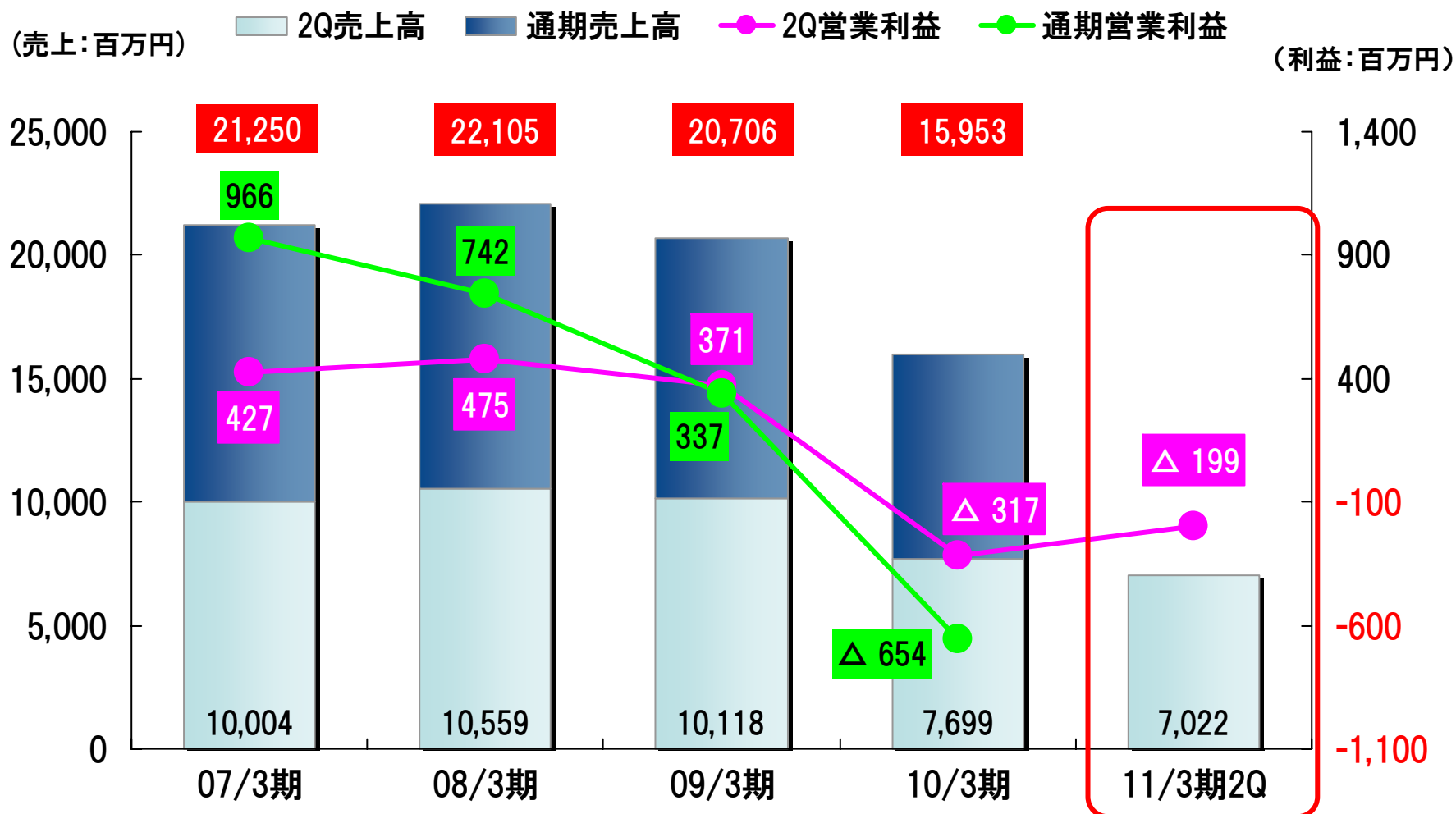
	10/3期* 2Q	11/3期2Q 期初計画	11/3期 2Q	前年同期比 増減率
売上高	7,699	7,500	7,022	△8.8%
売上原価	5,968	—	5,417	△9.2%
売上総利益	1,731	—	1,604	△7.3%
売上総利益率	22.5%	—	22.8%	0.3pt
販管費	2,049	—	1,803	△12.0%
営業利益	△317	100	△199	—
営業利益率	—	1.3%	—	—
経常利益	△369	50	△235	—
四半期純利益	△346	0	△968	—
減価償却費	207	—	188	△9.2%

\*工事進行基準適用

公取への課徴金△680含む



# 連結業績推移

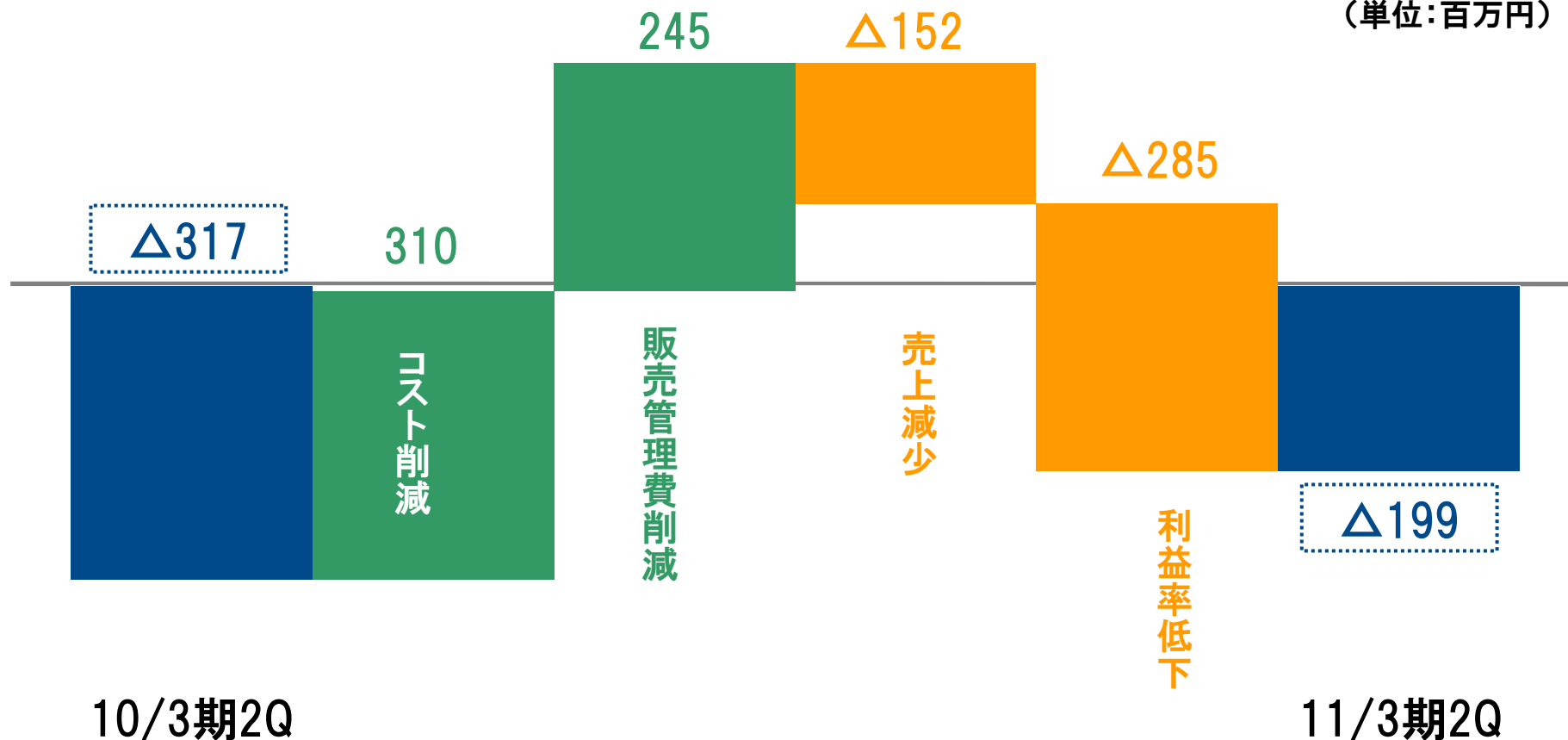




# 営業利益増減要因 (2011年3月期 第2四半期累計)

コスト削減・販売管理費削減の効果が価格下落(値崩れ)で減殺

(単位:百万円)

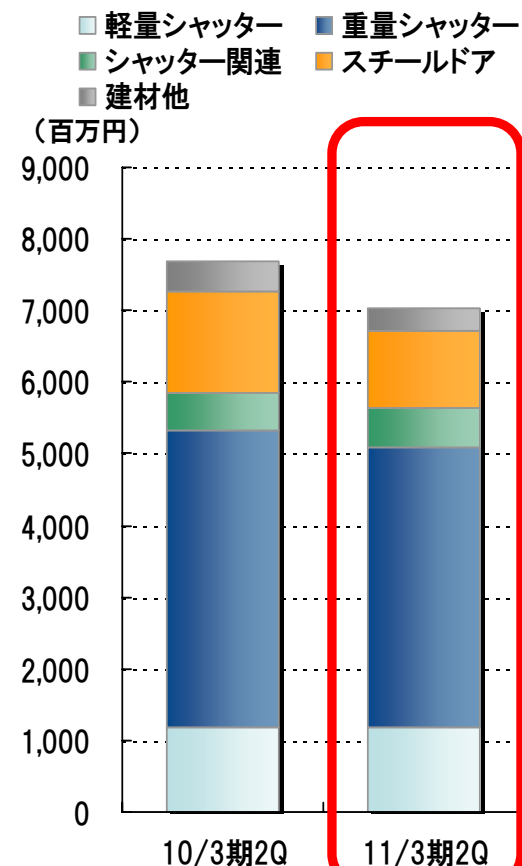


# 製品別売上明細

## スチールドア・重量シャッター減少の影響を受ける

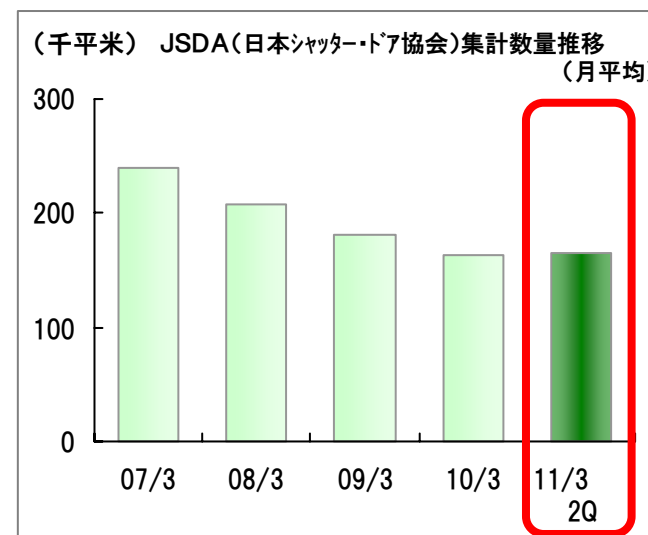
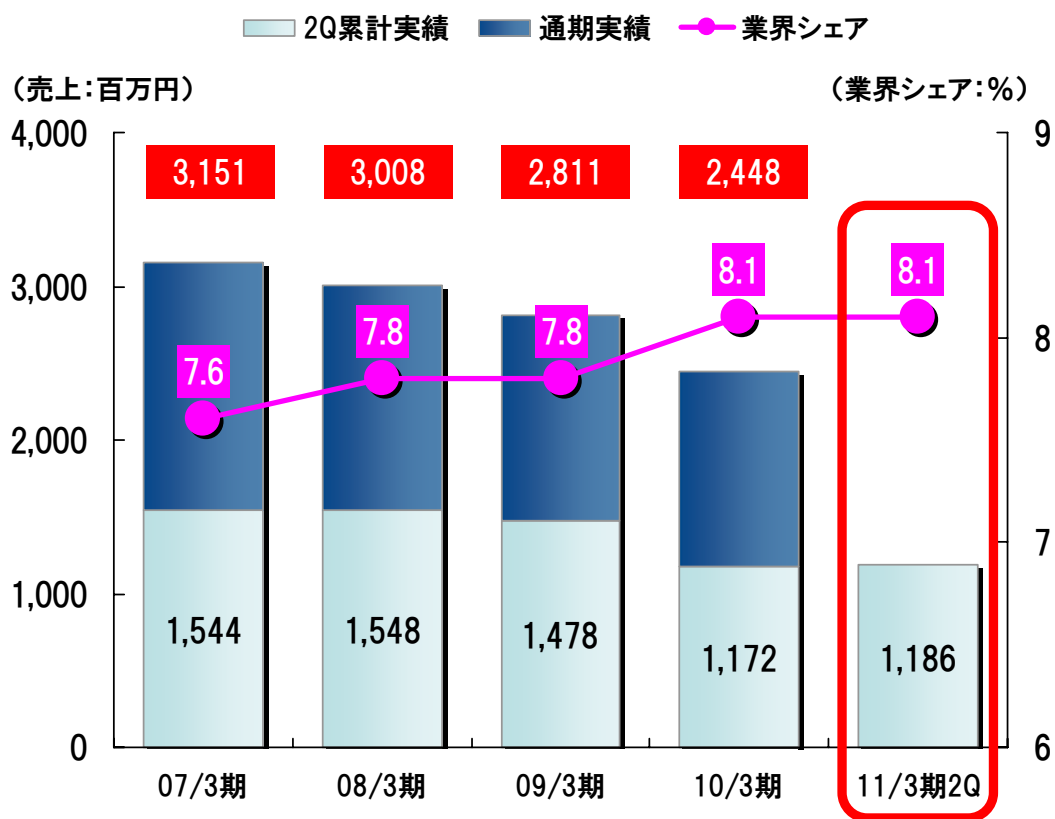
(単位:百万円)

	10/3期 2Q	構成比 (%)	11/3期 2Q	構成比 (%)	前年同期比 増減率
軽量シャッター	1,172	15.2	1,186	16.9	1.3%
重量シャッター	4,148	53.9	3,913	55.7	△5.7%
シャッター関連	522	6.8	549	7.8	5.2%
スチールドア	1,439	18.7	1,065	15.2	△26.0%
建 材 他	417	5.4	307	4.4	△26.3%
合 計	7,699	100.0	7,022	100.0	△8.8%



# 軽量シャッターの実績推移

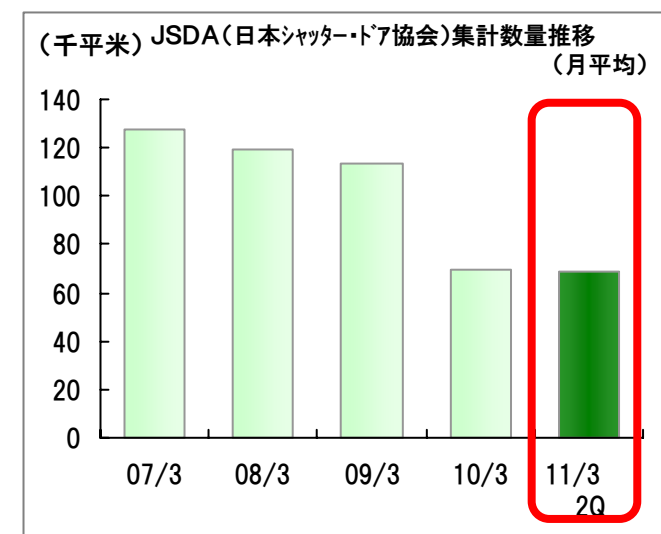
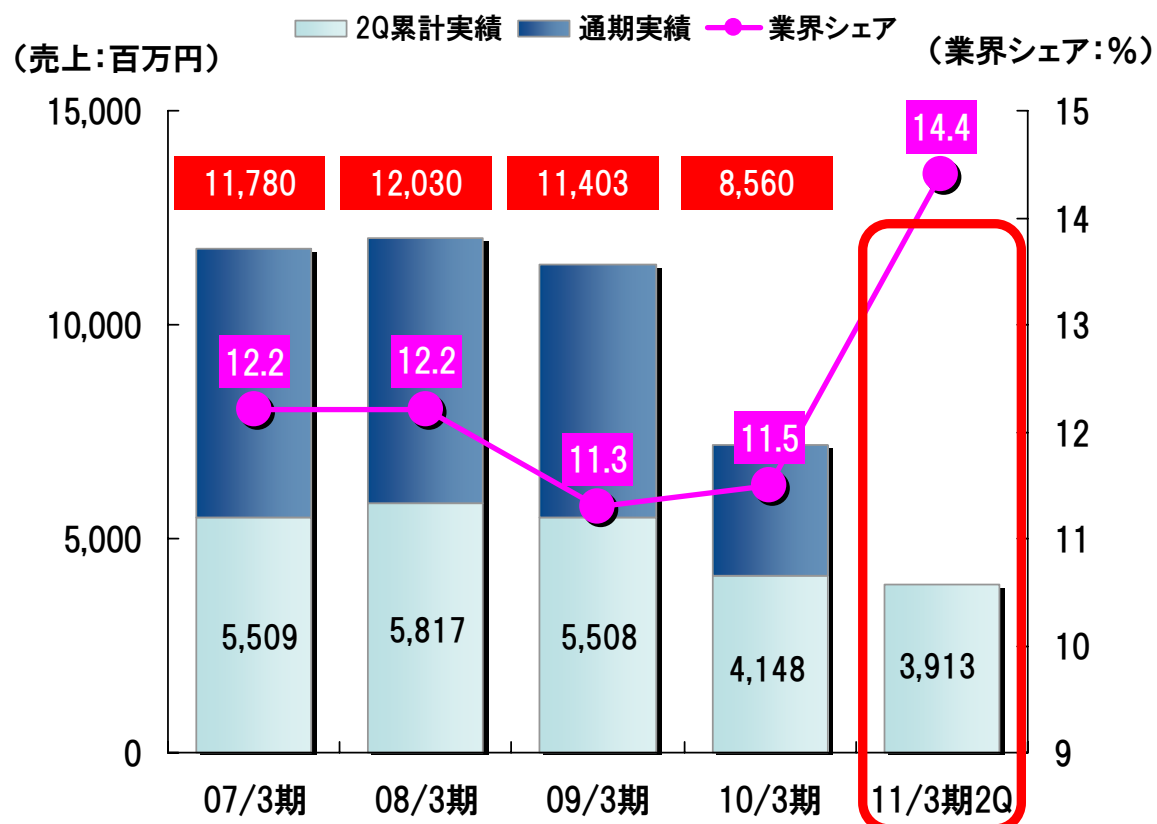
数量増加で、売上げも若干増加



JSDA資料

# 重量シャッターの実績推移

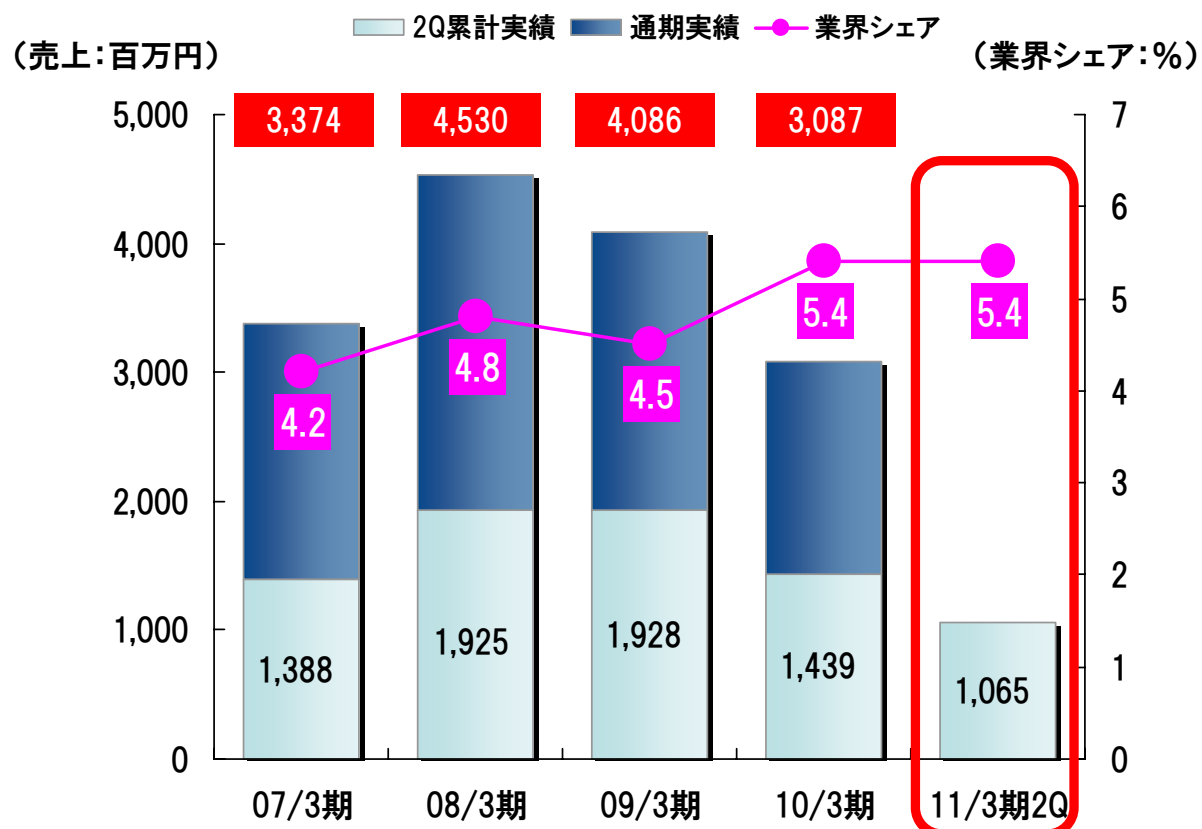
需要低迷の中で受注確保し、シェアは上昇



JSDA資料

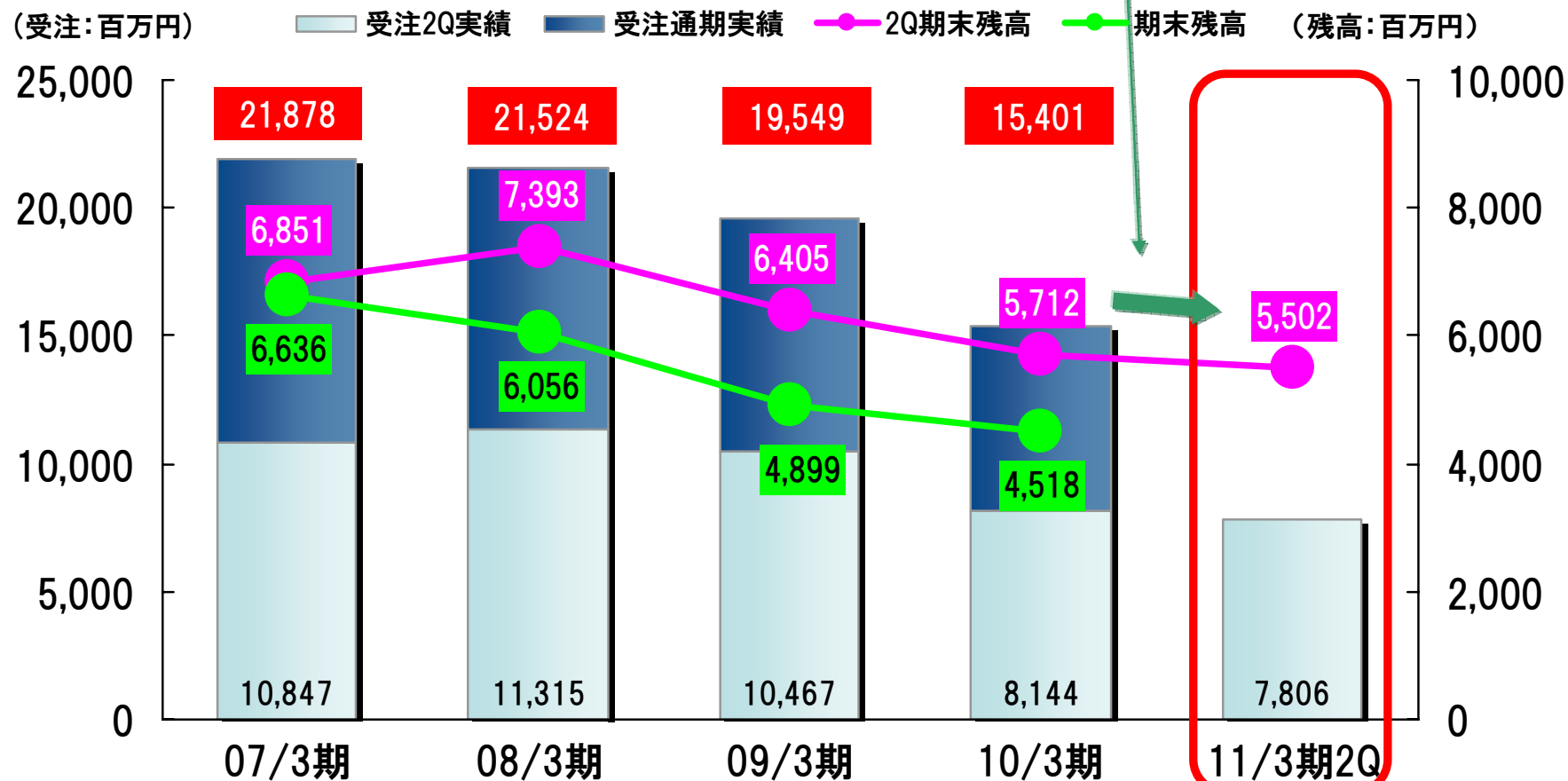
# スチールドアの実績推移

採算性の悪い案件受注を抑制したため減少



# 受注実績 & 受注残高推移

厳しい環境続いたが、受注確保に努めた



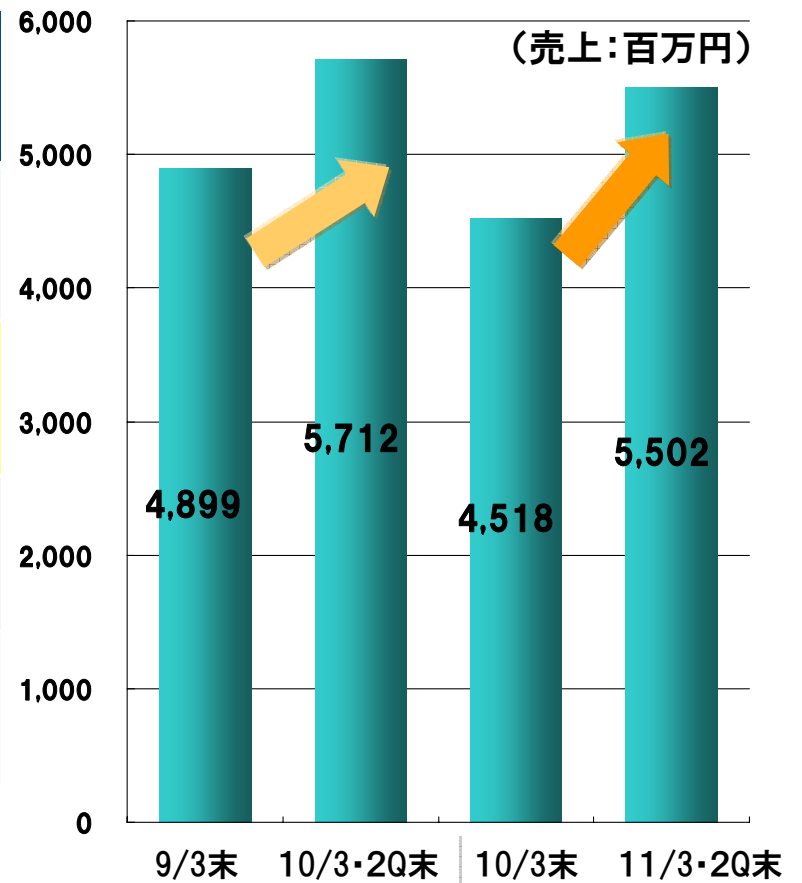
\* 10/3期末残高は前期比較上、従前の工事完成基準を適用しております。

# シェアと受注残高の推移(前年同期比)

重量シャッターを中心にシェアは上昇

受注残の積み上げは加速

	シェア (月平均・対JSDA比)	
	10/3期 2Q	11/3期 2Q
重量シャッター	10.6%	14.4%
軽量シャッター	7.9%	8.1%
スチールドア	5.3%	5.4%



# 2011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： 当四半期純損失が影響  
投資活動CF： 業況を鑑み、投資を抑制  
財務活動CF： 短期借入金を調達

	10/3期2Q	11/3期2Q
期首現金・現金同等物残高	842	651
営業活動によるキャッシュ・フロー	250	△234
投資活動によるキャッシュ・フロー	△37	△24
フリーキャッシュ・フロー	213	△258
財務活動によるキャッシュ・フロー	△332	133
期末現金・現金同等物残高	722	526

(単位:百万円)



# 2011年3月期 業績見通し

---

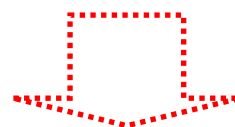
# 中長期的な事業環境

## 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

安定した  
受注の確保

＋

コスト削減

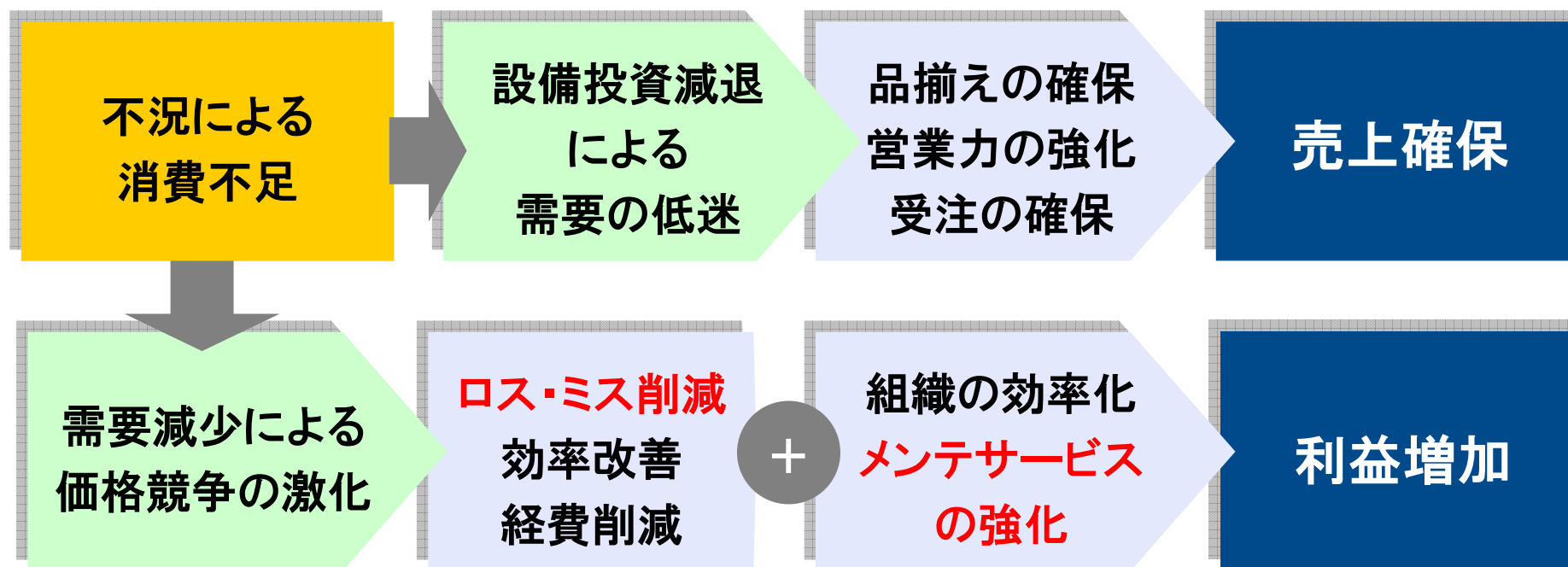
＋

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



市場での存在感を堅持

# 2011年3月期 通期業績計画

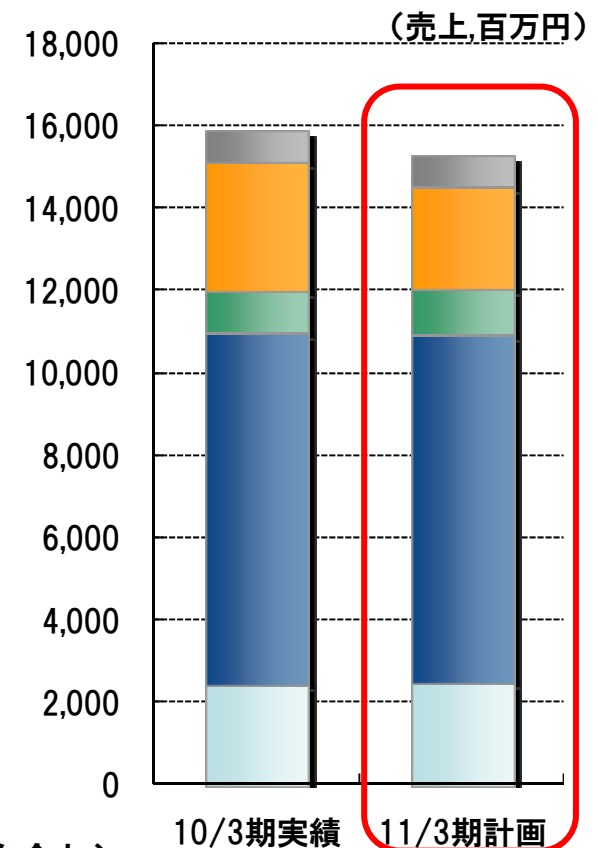


業績予想を修正：売上153億円、営業利益0百万円

(単位：百万円)

	10/3期 実績	11/3期 計画	前年同期比 増減
売上高	15,953	15,300	△4.1%
軽量シャッター	2,448	2,500	2.1%
重量シャッター	8,560	8,500	△0.0%
シャッター関連	1,048	1,100	5.0%
スチールドア	3,087	2,500	△19.0%
建材他	808	700	△13.4%
営業利益	△654	0	—
営業利益率	—	—	—
経常利益	△720	△80	—
当期純利益	△896	△820	—

- 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期は特別損失(公正取引委員会への課徴金680百万円を含む)

# 2011年3月期 期間損益比較

TOYO Shutter

2Qは黒字化、下半期も黒字化へ

(単位:百万円)

(単位:百万円)	実績		見通し	
	1Q	2Q 黒字化	3・4Q	合計
売上高	3,227	3,795	8,278	15,300
営業利益	△206	7	199	0
経常利益	△241	6	155	△80

# 下半期黒字化へ向けて①

## 期初に掲げた施策を引き続き着実に実施

**1. 組織の強化：少数精鋭の集団へ**

**2. 営業構造の変革：「メンテサービス」の強化**

**3. 営業の強化：個人・組織の目標管理制度強化**

**4. 生産の強化：生産工程の効率化・多能化**

# 下半期黒字化へ向けて②

TOYO Shutter

## 5. 設計の効率化

本部組織に設計支援部隊を設置  
支店の設計部隊を機動的に支援

設計業務を  
効率化・迅速化

東日本地区は、4月に設計機能を一元化

+

京阪神地区(京都・大阪・神戸)の設計機能も一元化  
(関西設計部)

# 下半期黒字化へ向けて③

## 6. 生産部門のさらなる効率化

生産工程の見直し、生産人員の多能化  
生産環境の改善

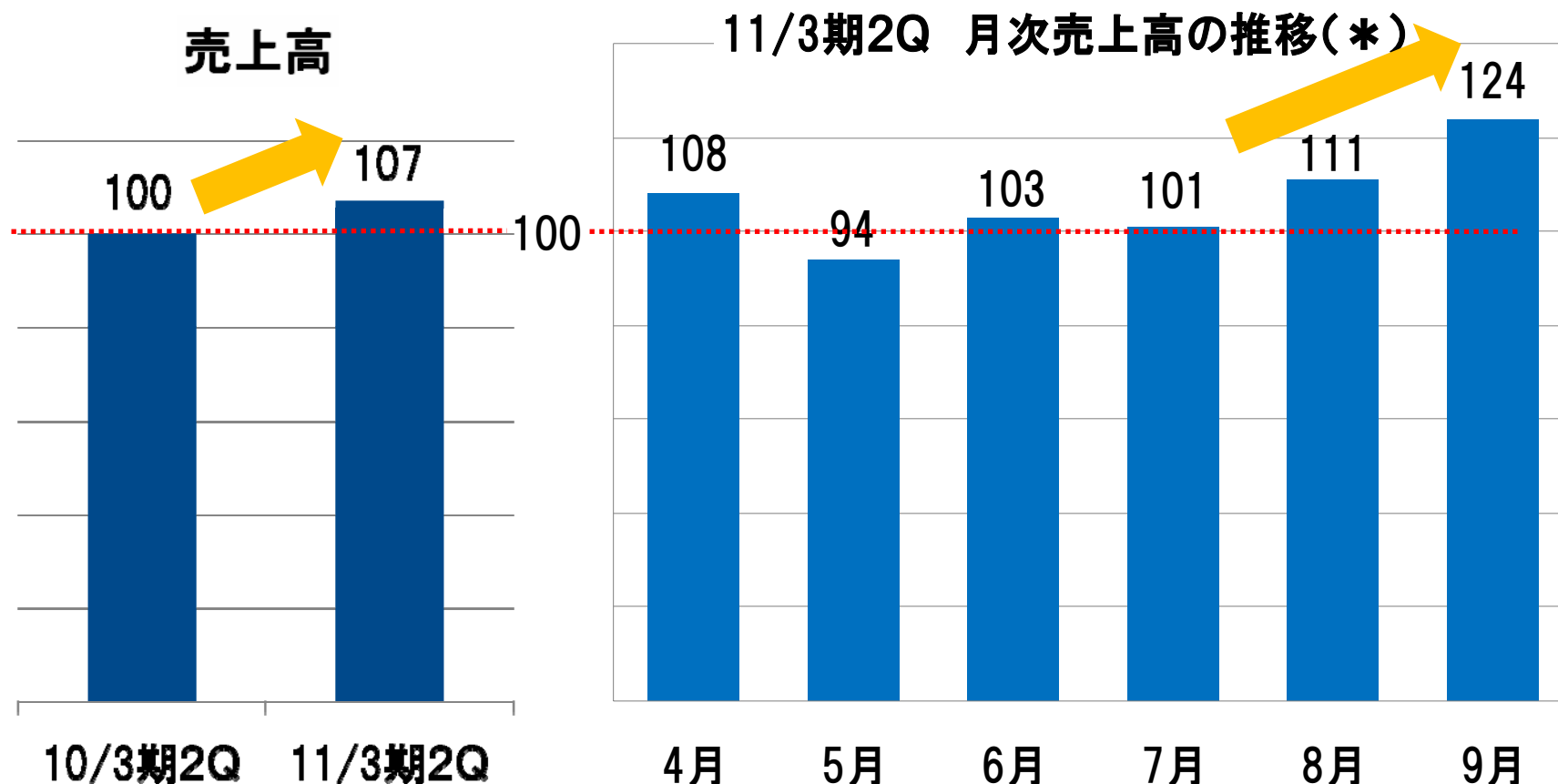


主力の奈良工場で取り組み、その効果を検証した上で  
つくば工場など他の生産拠点へ波及へ



# メンテサービスの状況

11/3期2Q : 前年同期比7%増加

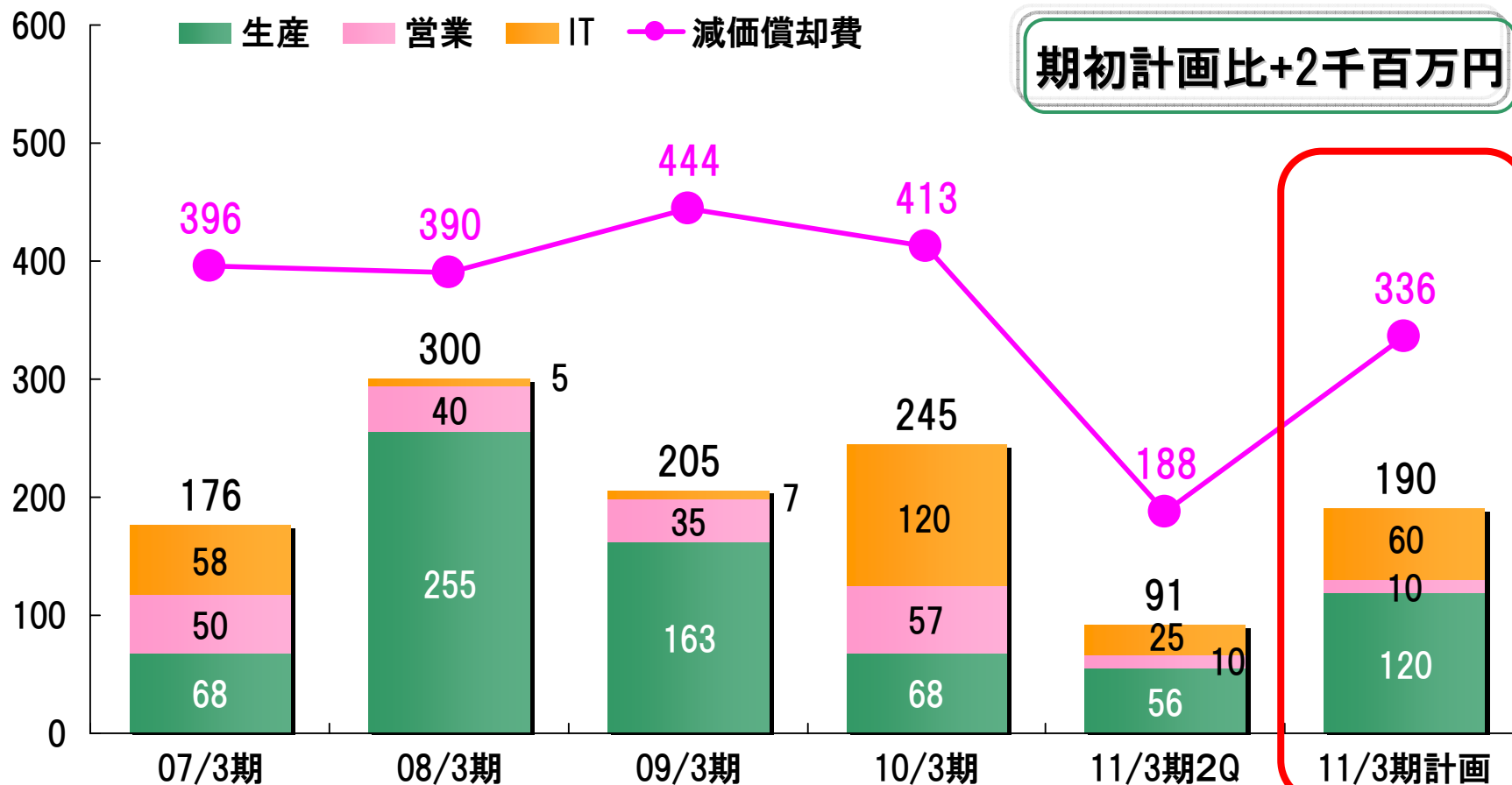


\* 10/3期2Q上期平均=100との比較

# 設備投資額・減価償却費の見通し

11/3期： 既存設備の修理・更新投資から機能強化投資へ転換

(単位:百万円)



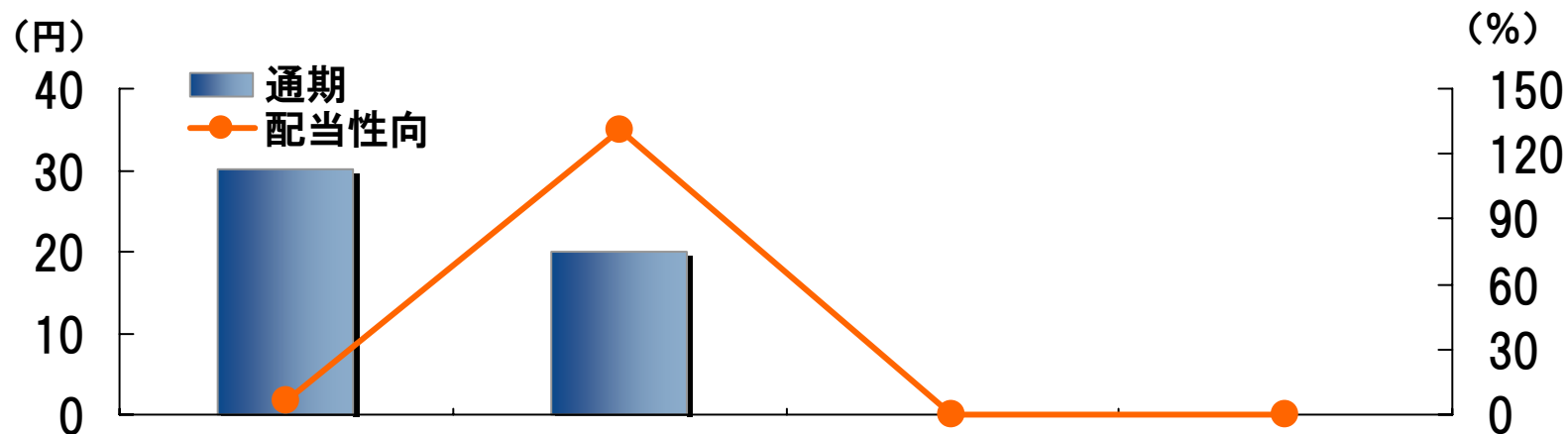
期初計画比+2千百万円

※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

11/3期：業績状況を勘案し無配を予定

▶設備投資や、研究開発投資に必要な内部留保の確保



	08/3期実績	09/3期実績	10/3期実績	11/3期予想
通 期	30円	20円	0円	0円
配 当 性 向	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』  
（2009年4月～2012年3月）  
の業績目標について**

---

# 中期経営計画『Fusion Plan 3』 に対する現状の考え方

- 基本方針、重点施策に変更なし
- 想定外の価格低下(値崩れ)へ以下で対応
  - ① 受注の確保
  - ② 販管費の削減
  - ③ 受注段階での契約交渉力の強化

**2012年3月期の計数目標に変更なし**

# 中期経営計画『Fusion Plan 3』 数値目標(修正後)

TOYO Shutter

12/3期は変わらず： 売上160億円、営業利益率2.8%

(単位:億円)

	10/3期 実績	構成比	11/3期 計画	構成比	12/3期 計画	構成比
売上高	159.5	—	153.0	—	160.0	—
営業利益	△6.5	—	0	—	4.4	2.8%
経常利益	△7.2	—	△0.8	—	3.4	2.1%
当期純利益	△8.9	—	△8.2	—	2.8	1.8%

**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 blue square above it.

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 岡田 敏夫
従業員数	555名(2010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

The logo for TOYO Shutter, featuring the word "TOYO" in blue and "Shutter" in green, with a blue square above it.

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 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
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

# 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

# 中期経営計画『Fusion Plan 3』 具体的施策

TOYO Shutter

## 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

# 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。

2010年11月