



TOYOShutter

2011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、
社会に安全・安心・快適・感動を提供し続けます

2011年6月2日

目次

東日本大震災の影響について P3

2011年3月期 決算概況 P4

経営環境 P5・6

決算概要 P7

収益性分析 P8~10

製品別売上明細・受注実績 P11~16

収益性改善策の経過・成果 P17・18

キャッシュ・フロー計算書 P19

独ハーマングループとの P27
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 P28

業務・資本提携について P29・30

業務・資本提携の意義 P31

スケジュール P32

2012年3月期 業績見通し P20

中長期的な事業環境 P21

収益強化策 P22

通期業績計画 P23

設備投資・減価償却費 P24

配当について P25

中期経営計画数値目標 P26

(修正後)

参考資料 P33

(東洋シャッターについて) ~P39

東日本大震災の影響について

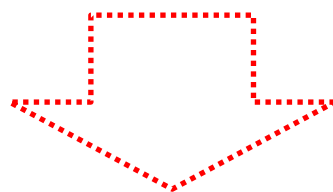
TOYOShutter

この度の東日本大震災により被災されました皆様に、心よりお見舞い申し上げます。被災地の一日も早い復興をお祈り申し上げます。

社員の人的被害は無し、建物・設備の損傷等は軽微

* つくば工場は翌営業日から操業再開、その他施設も影響は無し

* 他方、電力不足等の影響もあり、設備投資計画等が先送りされる可能性もある。



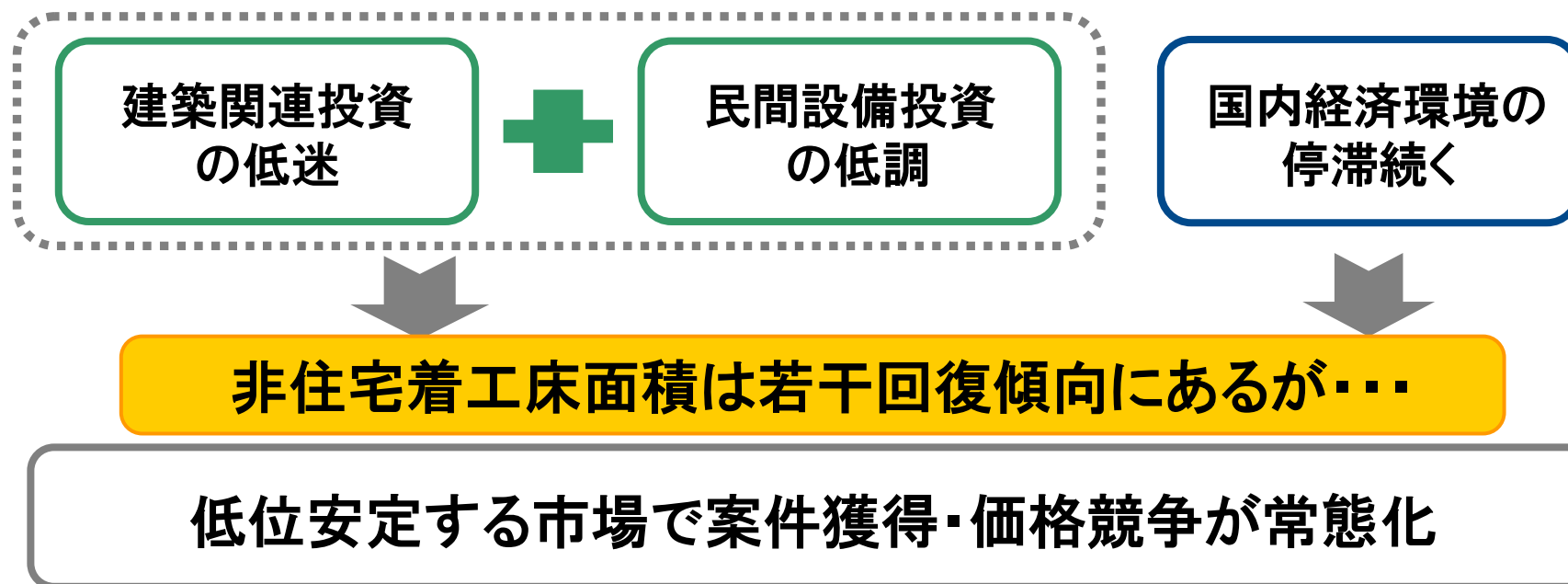
足元の需要に影響はみられないが、先行きに関しては不透明感は否めない。

2011年3月期 決算概況

2011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



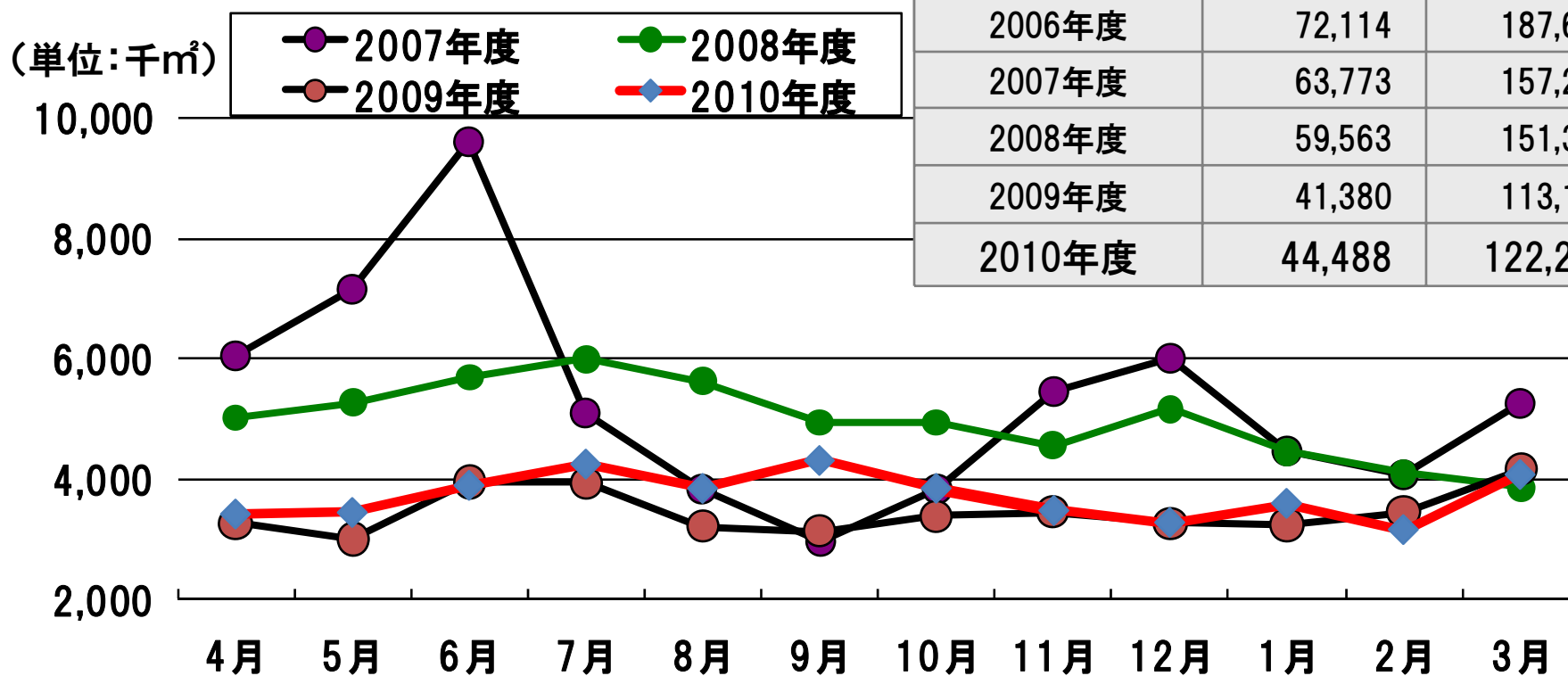
短納期案件、小型案件の獲得で収益性改善に注力

2011年3月期 経営環境



市場(受注環境)は底打ちも微増回復にとどまる。

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	44,488	122,283

国土交通省、(財)建設経済研究所資料より推計

2011年3月期 決算概要



- ①売上高 : 短納期案件の受注確保に取り組み一定の売上高を確保
- ②営業利益 : 短納期案件、小型案件の獲得とコスト削減に取り組み収益性は改善
- ③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 (6月2日現在)

	11/3期 (百万円)	10/3期 (百万円)	期初計画 (百万円)
売上高	15,509	15,953	16,000
営業利益	△118	△654	340
純利益	△961	△896	180

2011年3月期 収益性分析

販管費の大幅圧縮により営業利益を改善

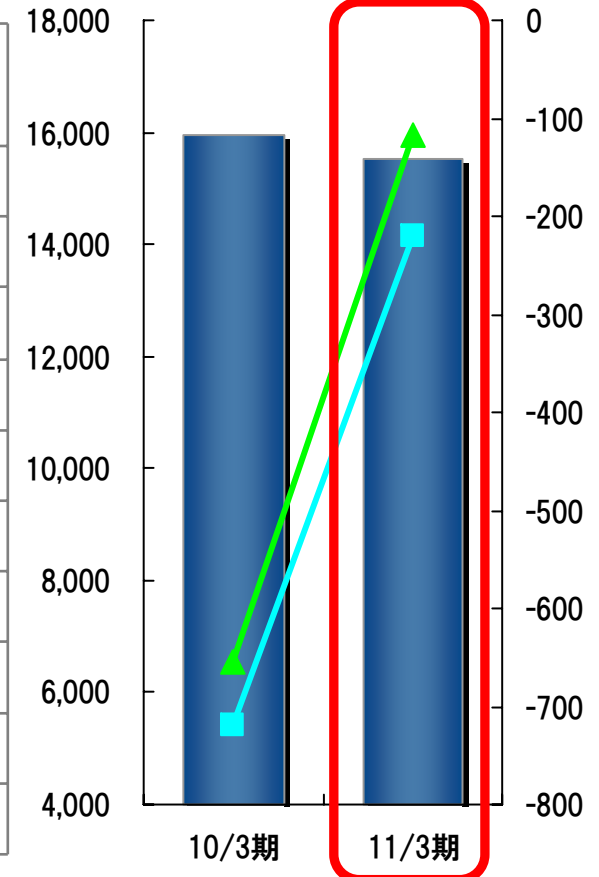
(単位:百万円)

	10/3期	11/3期 期初計画	11/3期	前期比 増減率
売上高	15,953	16,000	15,509	△2.8%
売上原価	12,502	—	12,092	△3.3%
売上総利益	3,450	—	3,417	△1.0%
売上総利益率	21.6%	—	22.0%	—
販管費	4,104	—	3,535	△13.9%
営業利益	△654	340	△118	—
営業利益率	—	2.1%	—	—
経常利益	△720	240	△221	—
当期純利益	△896	180	△961	—
減価償却費	413	—	384	△7.0%

■ 売上高 ▲ 営業利益 ◆ 経常利益

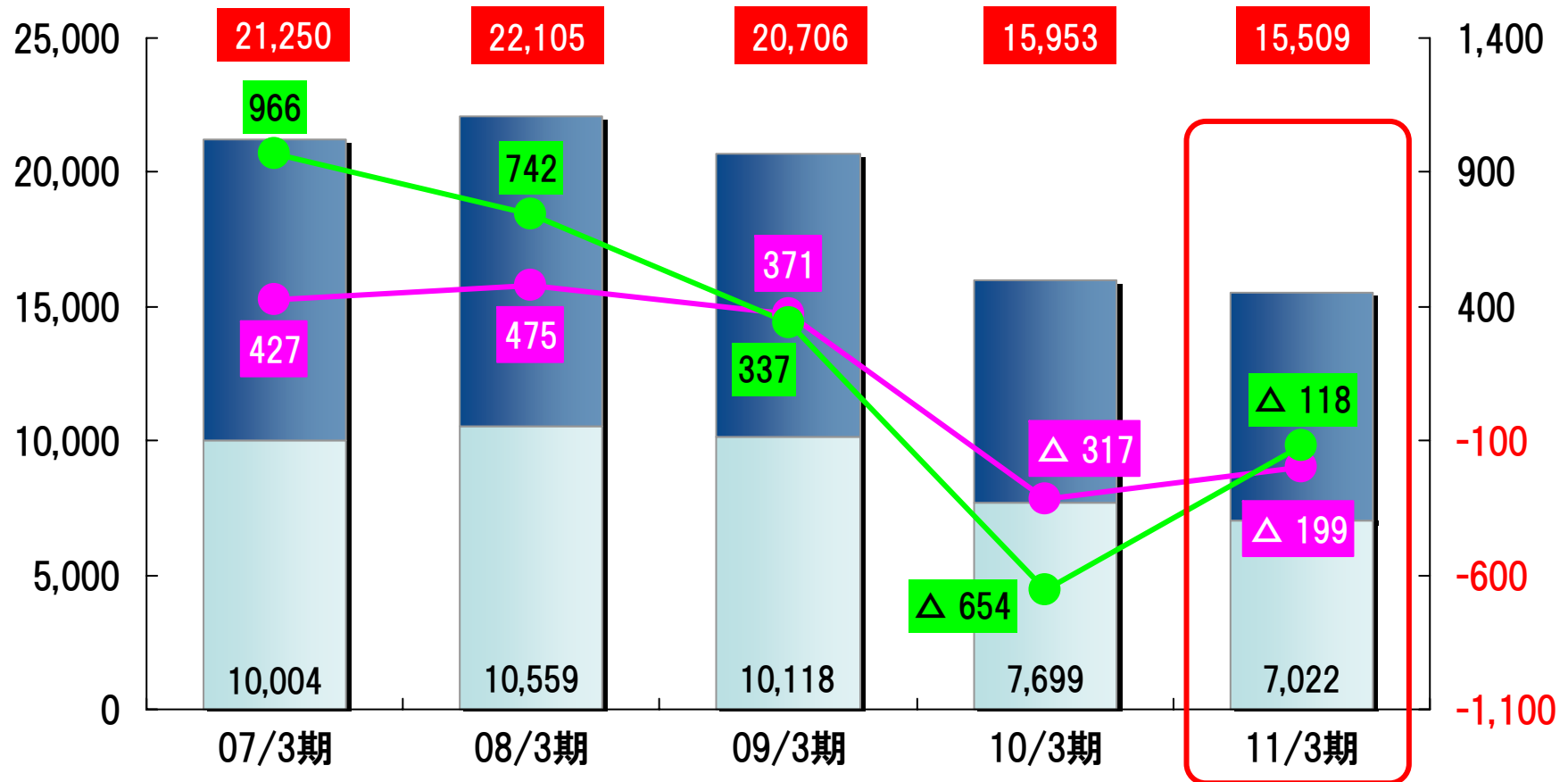
(売上:百万円)

(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)

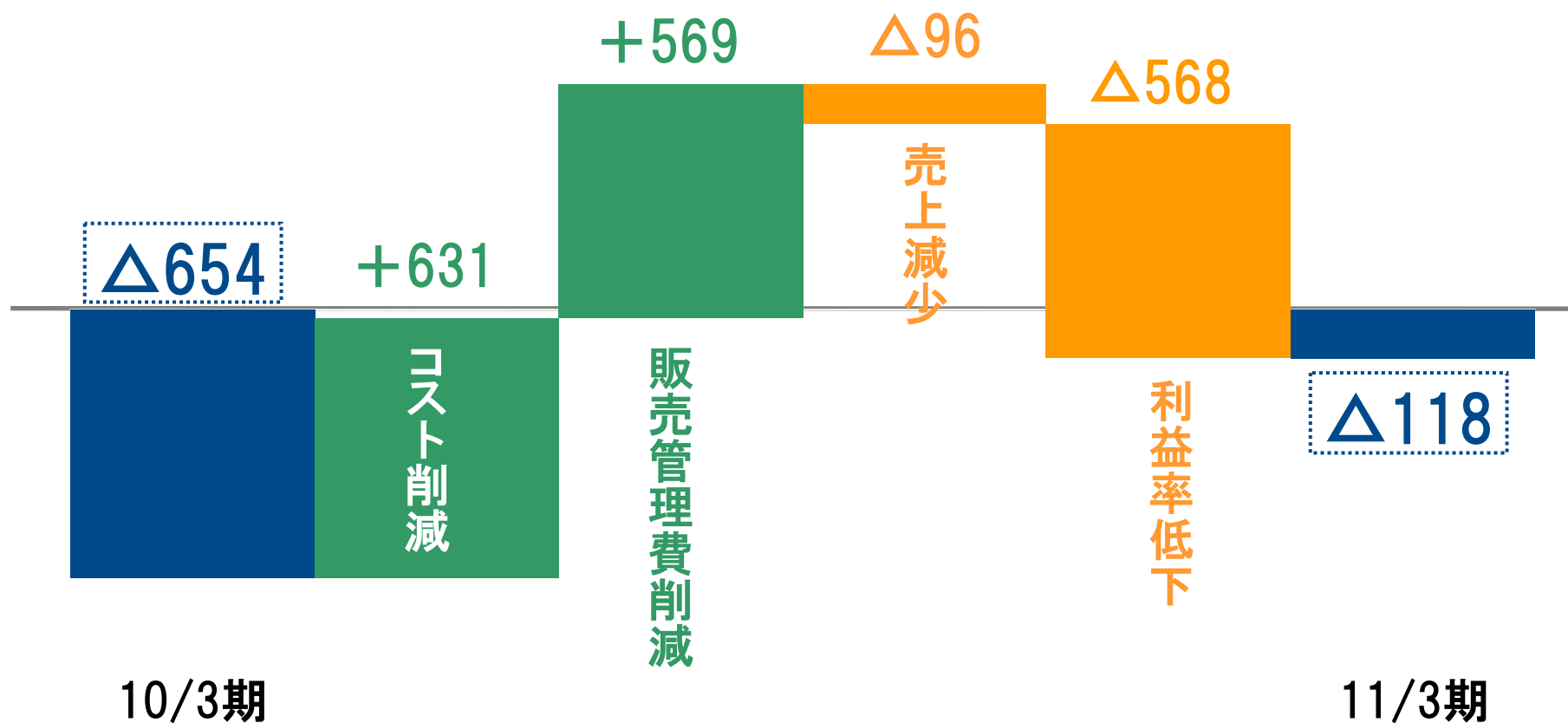


営業利益増減要因 (2011年3月期 累計)

TOYOShutter

価格競争による販売価格の下落を積極受注、コスト・販管費削減でカバー

(単位:百万円)

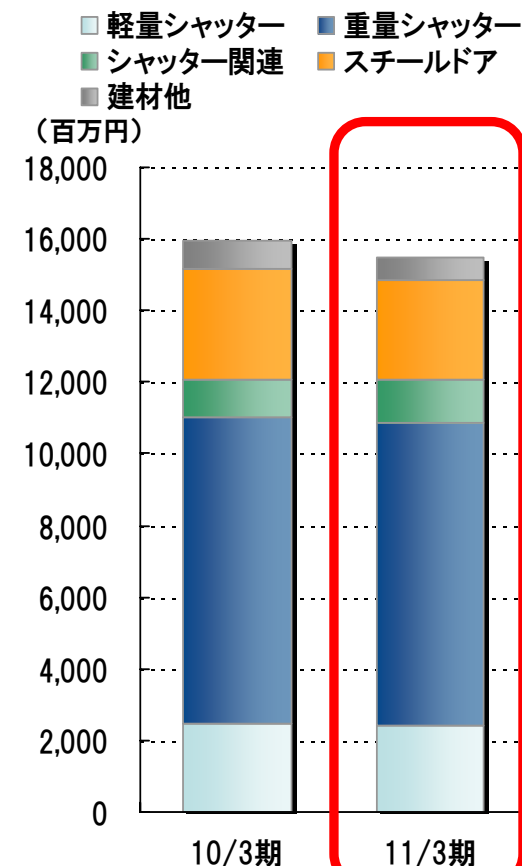


製品別売上明細

軽量・重量シャッターは、マーケット低迷の中で健闘。スチールドアは減少。

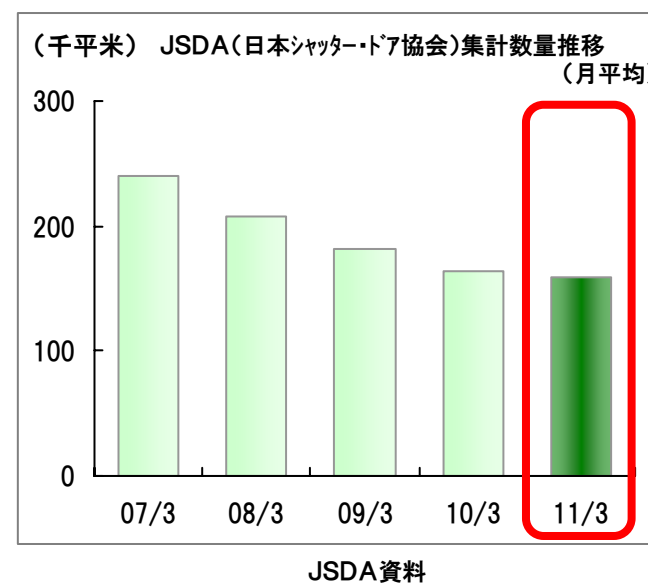
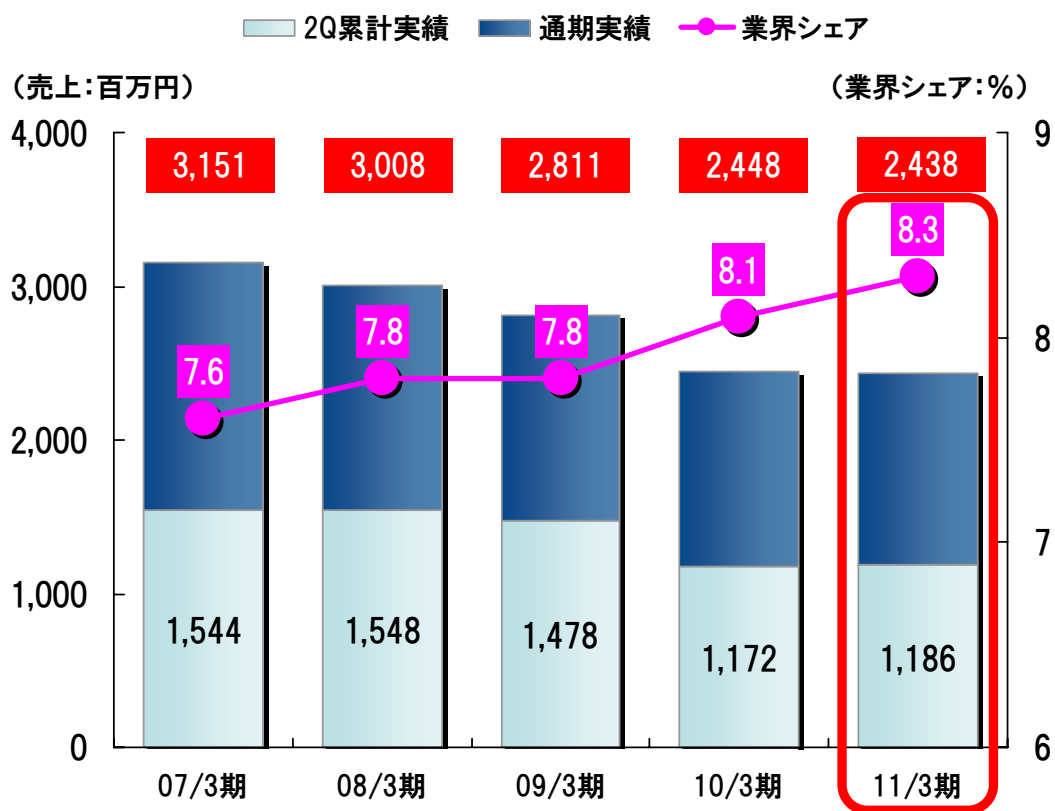
(単位:百万円)

	10/3期	構成比 (%)	11/3期	構成比 (%)	前期比増減率
軽量シャッター	2,448	15.3	2,438	15.7	△0.4
重量シャッター	8,560	53.7	8,422	54.3	△1.6
シャッター関連	1,048	6.6	1,220	7.9	16.4
スチールドア	3,087	19.3	2,752	17.7	△10.8
建 材 他	808	5.1	675	4.4	△16.5
合 計	15,953	100.0	15,509	100.0	△2.8



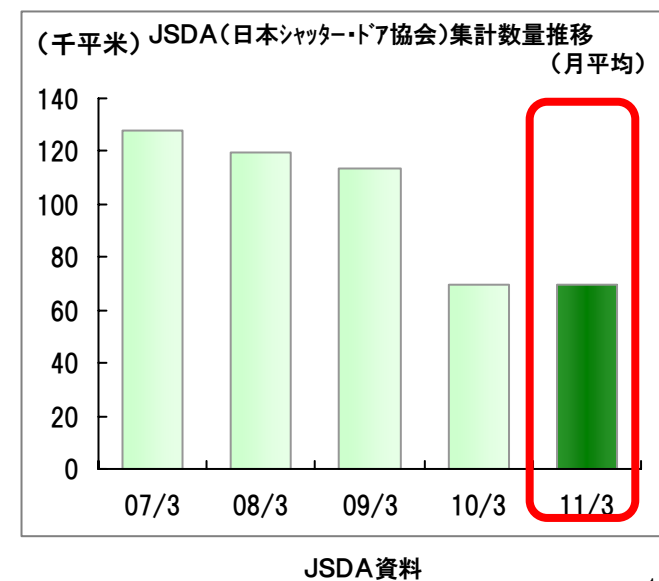
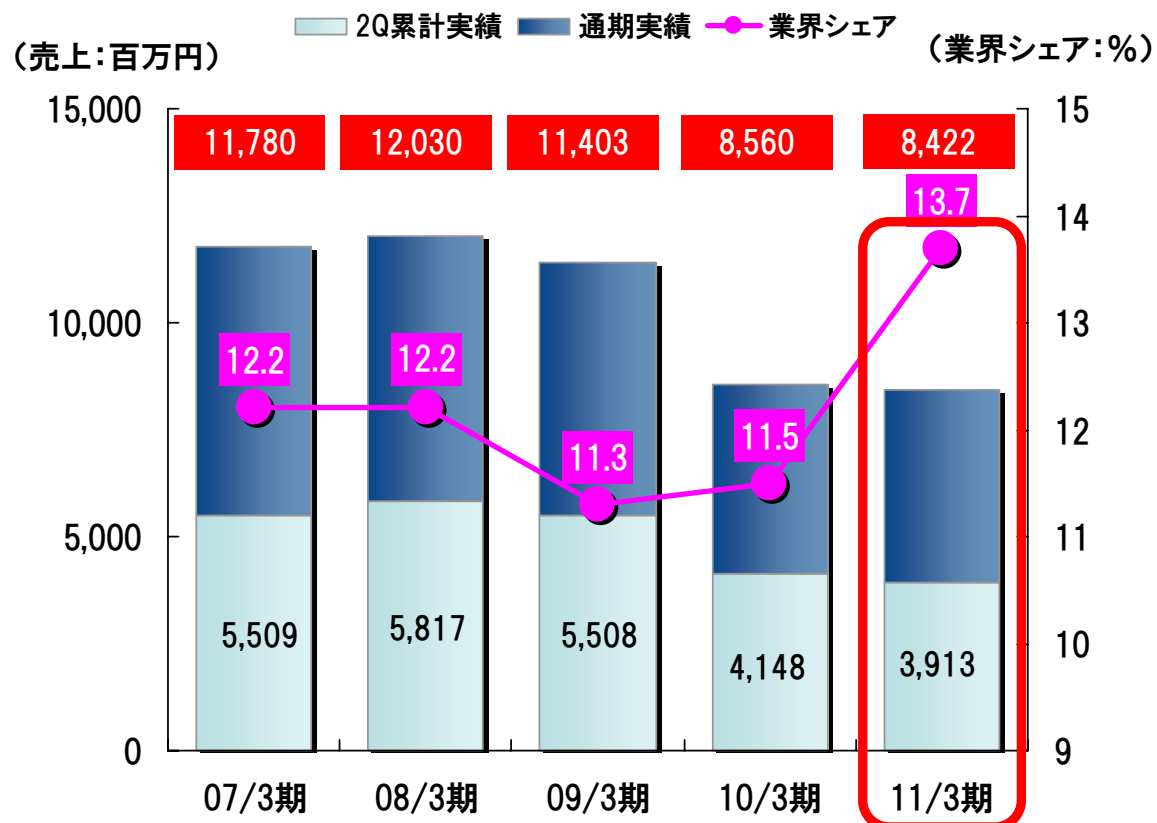
軽量シャッターの実績推移

市場縮小の中で数量確保につとめ、シェアは増加



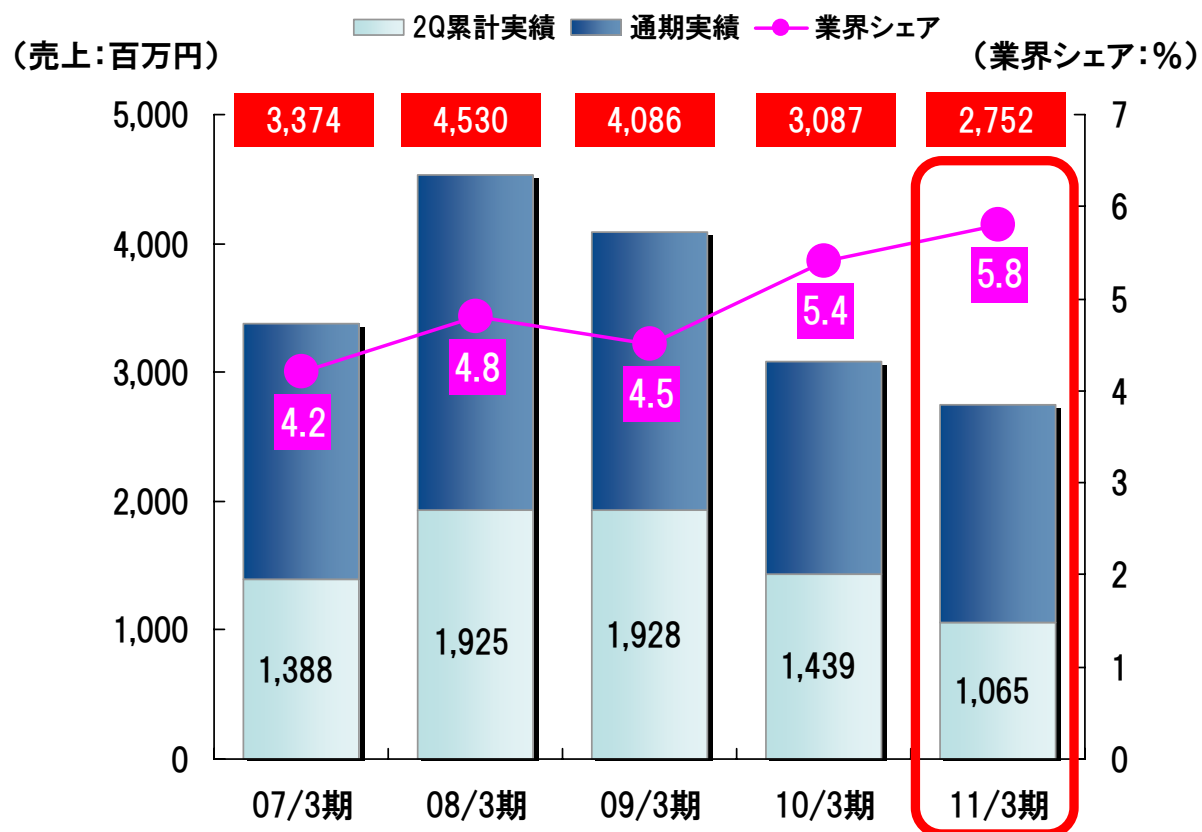
重量シャッターの実績推移

需要低迷の中で受注確保し、シェア2%強上昇



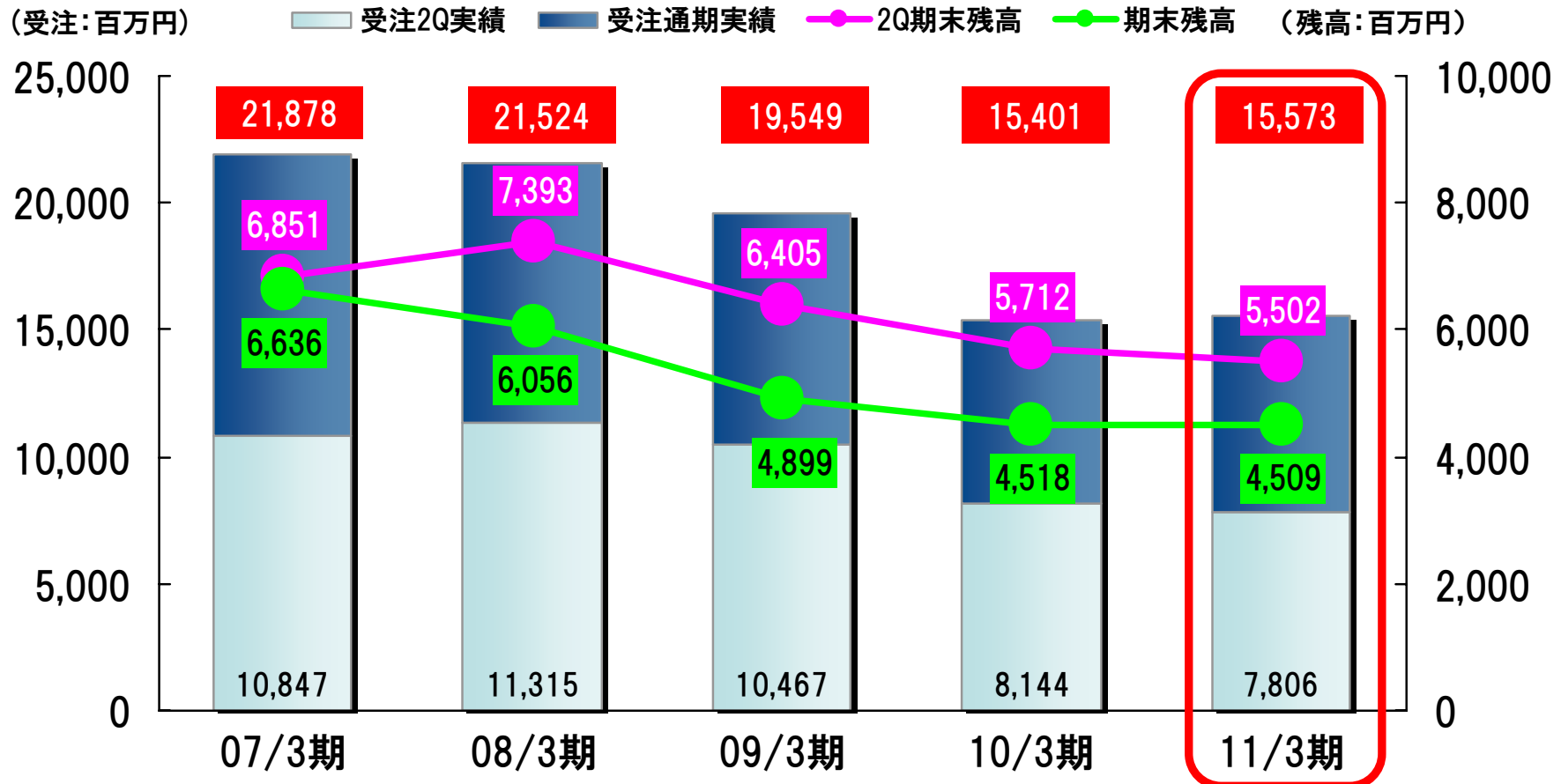
スチールドアの実績推移

低採算案件が多く、受注に至らず減収となった。



受注実績 & 受注残高推移

受注競争激化の中、短納期案件、小型案件に注力して受注活動を展開



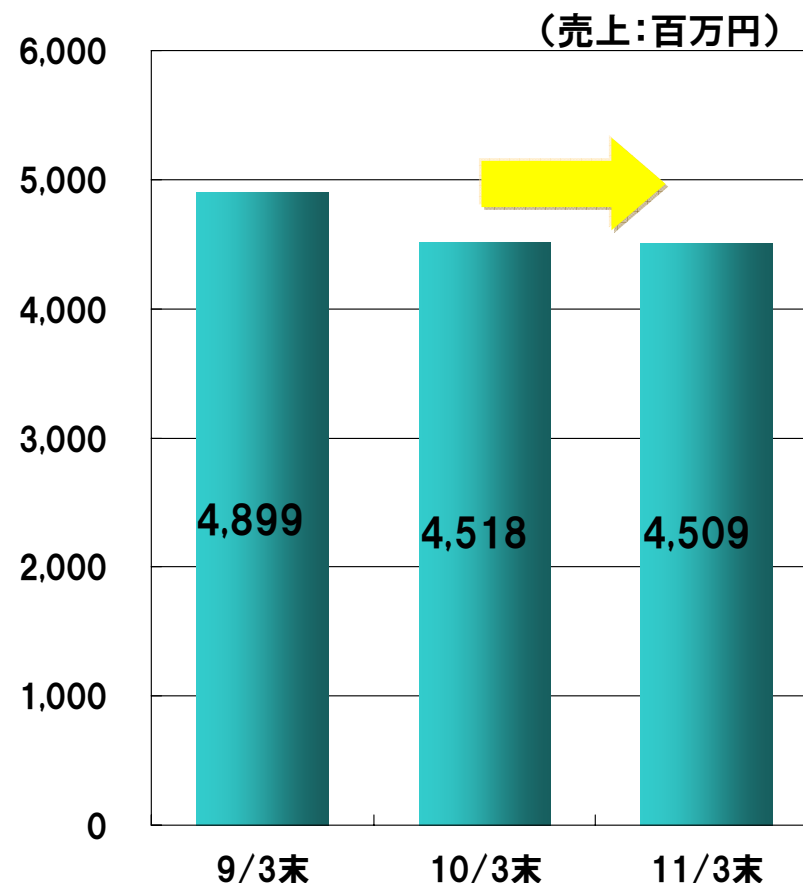
* 10/3期末及び11/3期末残高は比較上、従前の工事完成基準を適用しております。

シェアと受注残高の推移(前期比)

重量シャッターを中心にシェアは上昇

	シェア (月平均・対JSDA比)	
	10/3期	11/3期
重量シャッター	11.5%	13.7%
軽量シャッター	8.1%	8.3%
スチールドア	5.4%	5.8%

期末の受注残は前期並を確保



収益性改善策の経過

TOYOShutter

1. 組織の強化：少数精鋭の集団へ

管理部門を中心に、効率的な人員配置と業務の効率化を実施

2. 営業構造の変革：「メンテサービス」の強化

保守のメンテサービスと短納期案件・小型案件を積極的に獲得する営業を展開

3. 営業の強化：個人・組織の目標管理制度強化

案件獲得への意欲を高める仕組みを構築

4. 生産の強化：工程効率化・多能化・環境改善

主力奈良工場を中心に展開中

5. 設計の効率化・迅速化


本部組織が機動的に支援、東日本地区・京阪神地区で各設計機能を一元化

収益性改善策の成果(2011年3月期)

TOYOShutter

(単位:百万円)

業績の回復:売上増と営業損益の黒字化



	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	3,227	3,795	3,909	4,578	15,509
営業利益	△206	7	77	4	△118

2011年3月期 キャッシュ・フロー計算書



営業活動CF：仕入債務の増加が影響

投資活動CF：業況を鑑み、投資を抑制

財務活動CF：独企業との資本提携(第三者割当)が影響

	10/3期	11/3期
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	195	273
投資活動によるキャッシュ・フロー	△86	△75
フリーキャッシュ・フロー	109	198
財務活動によるキャッシュ・フロー	△299	24
期末現金・現金同等物残高	651	874

(単位:百万円)

2012年3月期 業績見通し

中長期的な事業環境

TOYOShutter

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

＋

コストの削減

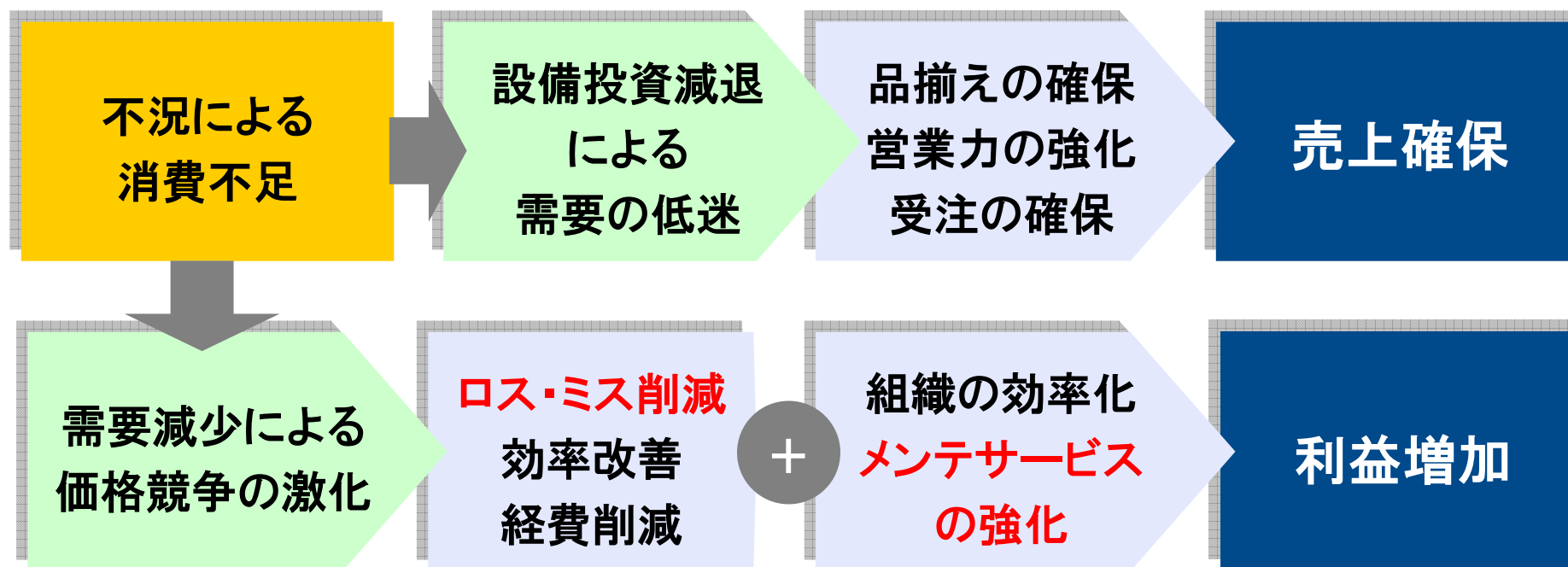
＋

保守・管理
ビジネス強化
(メンテサービス等)

収益強化策を引き続き着実に遂行

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

2012年3月期 通期業績計画

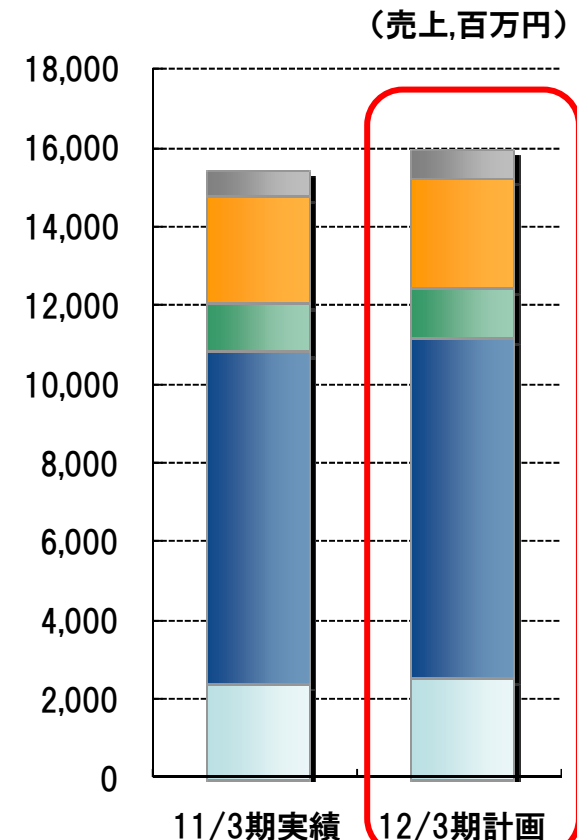
TOYOShutter

増収・黒字化：売上160億円、営業利益440百万円

(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	2,600	6.6%
重量シャッター	8,422	8,600	2.1%
シャッター関連	1,220	1,300	6.6%
スチールドア	2,752	2,800	1.7%
建材他	675	700	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

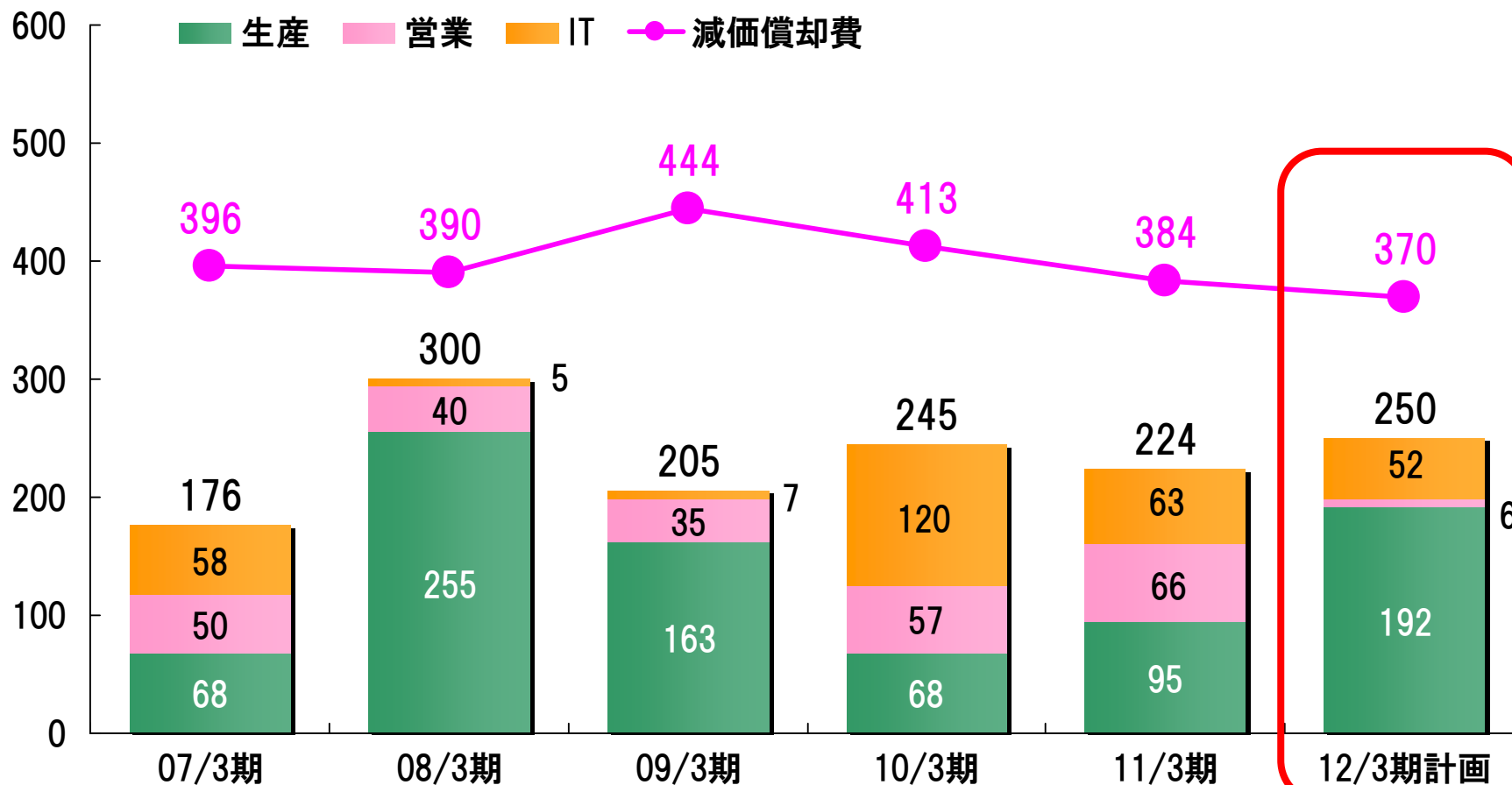


* 11/3期の当期純利益は特別損失として計上した公正取引委員会への課徴金680百万円を含む。

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)

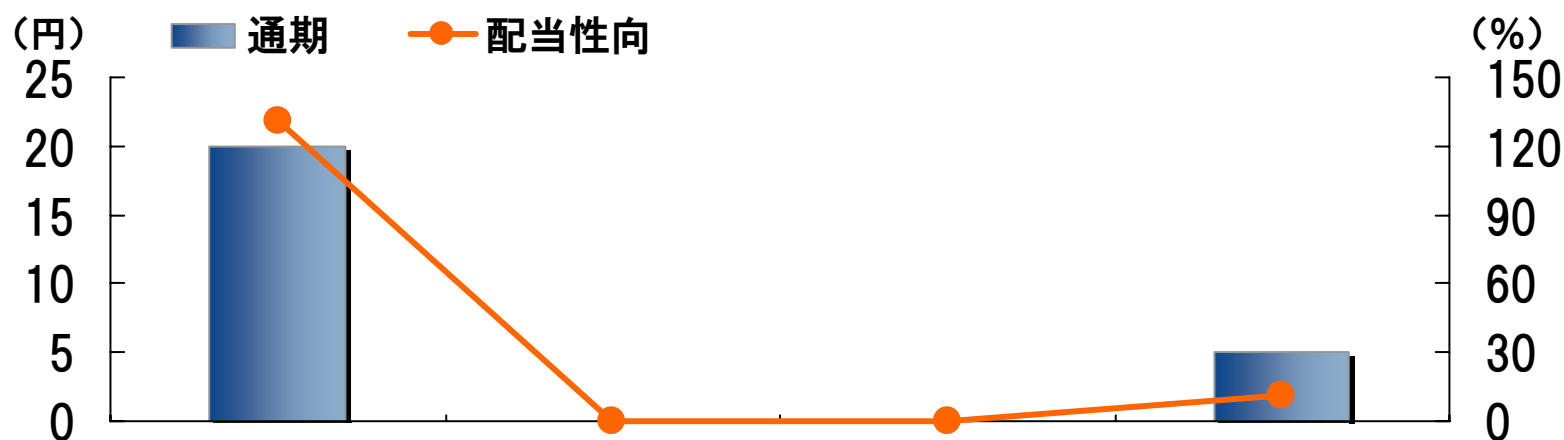


※投資にはリースの実行額を含んでおります。

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



	09/3期実績	10/3期実績	11/3期	12/3期予定
通 期	20円	0円	0円	5円
配 当 性 向	131.3%	—%	—%	11.4%

中期経営計画『Fusion Plan 3』 数値目標(修正後)

TOYO Shutter

11/3期決算を踏まえ、12/3期見通しを微修正

(単位:億円)

	10/3期 実績	構成比	11/3期 実績	構成比	12/3期 計画	構成比
売上高	159.5	—	155.0	—	160.0	—
営業利益	△6.5	—	△1.1	—	4.4	2.8%
経常利益	△7.2	—	△2.2	—	3.1	1.9%
当期純利益	△8.9	—	△9.6	—	2.3	1.4%

**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



TOYOShutter

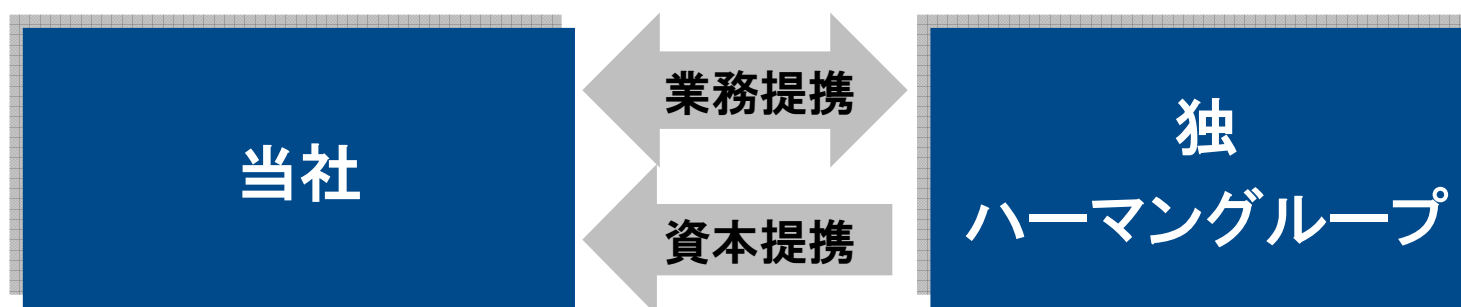


- ・ドイツの住宅用・産業用シャッター及び扉の製造会社
(Hormann KG Verkaufsgesellschaft)
- ・グループ連結売上高： 過去3年間10億ユーロ超
(非公開会社のため財務情報未公開)
- ・ドイツ、欧州、北米、南米及びアジアにおいて事業展開、
世界27カ国に拠点(販売70・生産23)、従業員6,000名以上(連結)

ドイツ・ハーマングループとの 業務・資本提携について(2月発表)

TOYOShutter

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

TOYOShutter

1. 独ハーマンが第三者割当増資を引受：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. 両社で合併会社を設立（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. 独ハーマン製品を日本工場で生産

ハーマンの製造ノウハウを活かして、日本国内で生産

4. 独ハーマン製品を当社営業ネットワークを通じて販売

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予定

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予定

独ハーマングループとの 業務・資本提携の意義

TOYOShutter



- ・ 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

スケジュール

独ハーマンが第三者割当増資払込みを完了（2011年3月）

合併会社設立（2011年5月）



独ハーマン製品の輸入販売を開始予定（年内）



**合併会社が工場用地決定し、工場立ち上げの上、
生産開始予定（来年度）**

参考資料
(東洋シャッターについて)

会社概要



TOYO Shutter

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	499名(2011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 camera shutter icon above the "O" in "TOYO".

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	大阪府中央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』

TOYOShutter

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

TOYOShutter

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

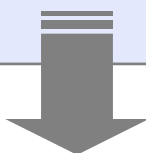
生産性の改善

- ・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6月