2012年3月期（平成23年度）第2四半期における決算説明会

（2011年4月～9月）

2011年11月25日

文化シヤッター株式会社

目　次

2012年3月期 第2四半期の業績について P 1
2012年3月期 第2四半期決算ハイライト P 2
2012年3月期 第2四半期の業績について P 3
売上高および営業利益の増減要因 P 4
セグメント別売上高および営業利益 P 5
売上高の用途別セグメント別増減分析 P 6

2012年3月期の業績見通しについて P 7
2012年3月期 業績予想ハイライト P 8
2012年3月期 業績見通しについて P 9
売上高および営業利益の増減要因 P10
セグメント別受注状況および営業利益 P11

重点施策の取り組みについて P12
重点施策(1)ストック市場への対応強化 P13
重点施策(2)ドア・パーティション事業の強化・拡充 P14
重点施策(3)不二サッシ株式会社とのシナジー効果による売上・利益の拡大 P15
重点施策(4)BXTCR活動による企業コストの削減 P16
重点施策(5)高付加価値商品の拡販 P17
重点施策(6)環境貢献事業の推進 P18
重点施策(7)ベトナムにおける海外事業の展開 P19

参考資料 参- 1
文化シヤッターグループ概要 参- 2
文化シヤッターグループの構成と海外事業展開 参- 3
2012年3月期第2四半期　連結貸借対照表 参- 4
2012年3月期第2四半期　連結キャッシュフロー計算書 参- 5
主要製品および事業の状況について 参- 6
シャッター関連製品事業（主要製品） 参- 7
建材関連製品事業（主要製品） 参- 8
サービス事業、リフォーム事業 参- 9

2012年3月期(平成23年度)
第2四半期の実績について(2011年4月～9月)

■2012年3月期 第2四半期　業績ハイライト

■経済環境

	’11年3月期（H22年度）上期 実績	前年同期比	’12年3月期（H23年度）上期 実績	前年同期比
新設住宅着工戸数（千戸）	407	（106.2%）	432	（106.1%）
持ち家（千戸）	159	（107.4%）	162	（102.0%）
非住宅着工床面積（千㎡）	23,104	（112.9%）	24,946	（108.0%）

・経済環境は、原発事故に伴う電力供給問題、海外の金融不安などによる円高の影響、厳しい雇用環境により不透明な状況。

・建築市場は、分譲共同建て住宅が139．2%と好調で、上期の新設住宅着工戸数は106．1%の43万2千戸、病院・診療所が187．3%の271万㎡と好調で、非住宅着工床面積は108．0%の2，494万6千㎡。

■連結業績

	’11年3月期（H22年度）上期 実績	前年同期比	’12年3月期（H23年度）上期 実績	前年同期比
売上高（百万円）	43,760	（ 99.1%）	44,990	（102.8%）
営業利益（百万円）	△ 466	（ － ）	871	（ － ）
経常利益（百万円）	△ 259	（ － ）	1,030	（ － ）
当期純利益（百万円）	△ 1,850	（ － ）	772	（ － ）

・売上高は、サービス事業、高付加価値商品が好調で、前年同期比102．8%の449億9千万円。

・営業利益は、企業コストを削減する取り組みと採算重視の受注活動により、8億7千1百万円の黒字。

・当期純利益は、26億2千2百万円増の7億7千2百万円の黒字。

■2012年3月期 第2四半期の業績について

（単位：百万円、%）

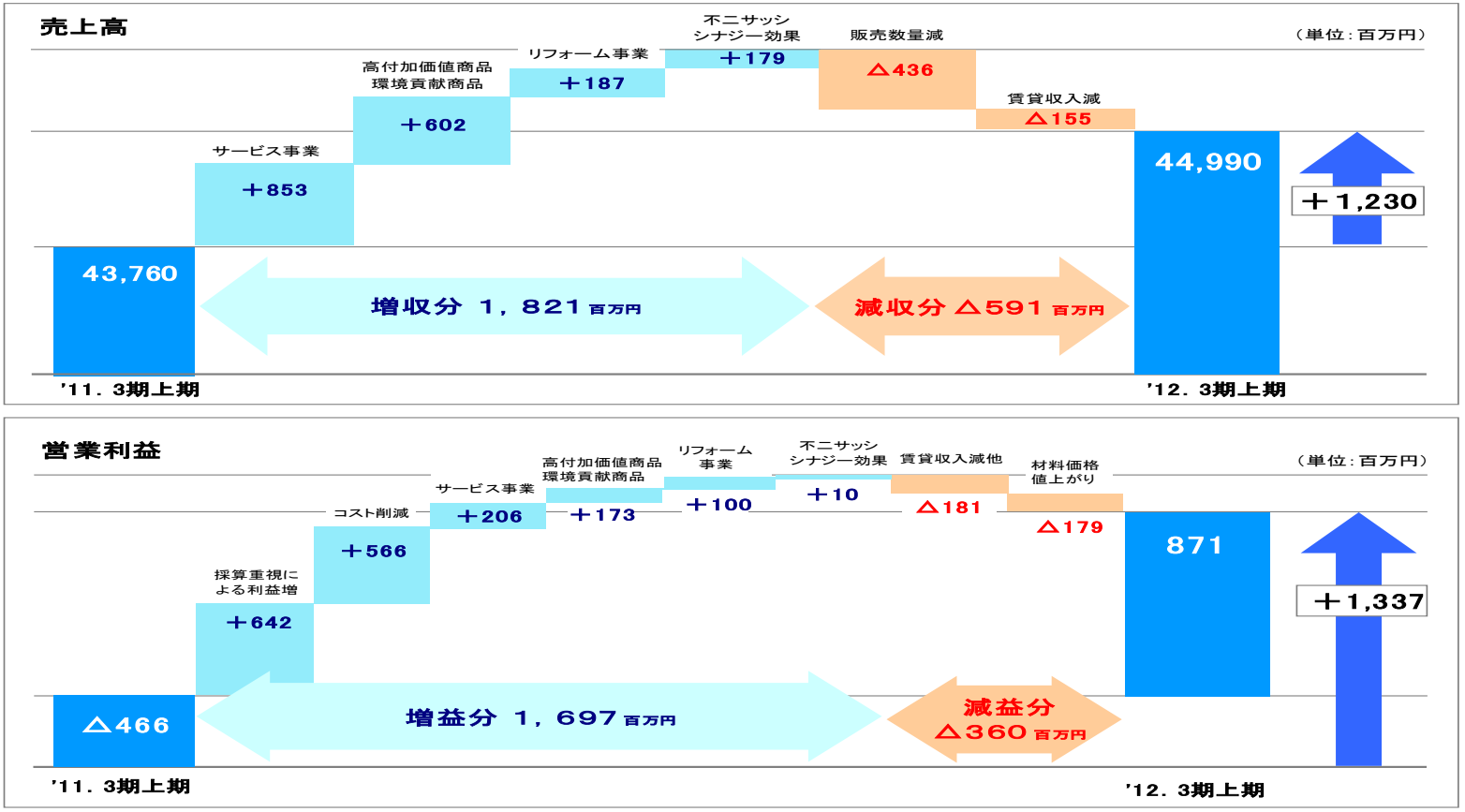
		'11年3月期（H22年度）上期		'12年3月期（H23年度）上期		
		実績	売上比	実績	前年同期比	売上比
売上高		43,760	100.0	44,990	102.8	100.0
売上原価		32,673	74.7	32,820	100.4	73.0
売上総利益		11,086	25.3	12,169	109.8	27.0
販売費及び一般管理費		11,553	26.4	11,298	97.8	25.1
営業利益		△ 466	△ 1.1	871	–	1.9
経常利益		△ 259	△ 0.6	1,030	–	2.2
当期純利益		△ 1,850	△ 4.2	772	–	1.7
設備投資額		625		385	61.6	–
減価償却費		788		750	95.2	–
期末従業員（人）	正社員	3,308		3,247	98.2	–
	臨時雇用者	607		640	105.4	–
	合計	3,915		3,887	99.3	–

・売上原価率は、企業コストを削減するBXTCR活動と採算重視の受注活動により、前年同期比で1．7ポイントダウン。

・販売費及び一般管理費は、人件費や通信費、光熱費等の削減により、前年同期比で2億5千5百万円ダウン。

・設備投資は、設備の合理化及び更新で約3億2千万円、ソフトウェア開発で約3千万円など、合計で3億8千5百万円。

■売上高および営業利益の増減要因



・売上高は、サービス事業、高付加価値商品の拡販などが寄与し、12億3千万円の増収。

・営業利益は、採算重視の受注活動、コスト削減などが寄与し、13億3千7百万円の増益。

■セグメント別売上高および営業利益

（単位：百万円、％）

	’11年3月期（H22年度）上期			’12年3月期（H23年度）上期				増減	
	売上高		営業利益	売上高			営業利益	売上高	営業利益
		構成比			前年同期比	構成比			
シャッター関連製品事業	17,674	40.4	727	17,946	101.5	39.9	1,591	272	864
建材関連製品事業	14,930	34.1	△ 404	14,993	100.4	33.3	△ 148	63	256
サービス事業	5,602	12.8	297	6,455	115.2	14.3	503	853	206
リフォーム事業	4,474	10.2	50	4,661	104.2	10.4	150	187	100
その他事業	1,078	2.5	13	932	86.5	2.1	△ 14	△ 146	△ 27
消去又は全社	－	－	1,151	－	－	－	1,212	－	61
合計	43,760	100.0	△ 466	44,990	102.8	100.0	871	1,230	1,337

・「シャッター関連製品事業」は、軽量シャッターとシートシャッターが堅調に推移したこと、さらに重量シャッターは採算重視の受注活動により、増収増益

・「建材関連製品事業」は、ビル用ドアとパーティションが堅調に推移したこと、さらに採算重視の受注活動により、増収増益

・「サービス事業」は、修理およびメンテナンス件数が増加したことにより、増収増益

・「リフォーム事業」は、新製品「超（スーパー）安心価格」の投入と、WEBを活用した集客による販管費の減少などにより、増収増益

・「その他事業」は、資産売却による賃貸収入の減少により、減収減益

■売上高の用途別セグメント別増減分析



・「大型商業施設、工場・倉庫向け」は、重量シャッターが好調に推移した結果、16億円の増収。

・「医療福祉・学校向け」は、引き戸やパーティションが好調に推移した結果、11億8千万円の増収。

・「オフィスビル・公共施設向け」は、重量シャッターとドアが共に苦戦した結果、14億9千万円の減収。

2012年3月期（平成23年度）見通しについて

■2012年3月期 業績予想ハイライト

■経済環境予想

		’11年3月期(H22年度) 実績	前期比	’12年3月期(H23年度) 予想	前期比
新設住宅着工戸数	(千戸)	819	(105.6%)	871	(106.3%)
持ち家	(千戸)	308	(107.5%)	319	(103.6%)
非住宅着工床面積	(千㎡)	44,489	(107.5%)	48,409	(108.8%)

住宅着工戸数の予想値は建設経済研究所のデータを引用

・住宅着工戸数は、持ち直しの兆しが見えはじめたことにより、106．3%の87万1千戸を予想。

・非住宅着工床面積は、設備投資の一部持ち直しの動きにより、108．8%の4，840万㎡を予想。

■連結業績予想

		’11年3月期(H22年度) 実績	前期比	’12年3月期(H23年度) 予想	前期比
売上高	(百万円)	97,274	(104.2%)	100,000	(102.8%)
営業利益	(百万円)	775	(－)	2,200	(283.9%)
経常利益	(百万円)	1,128	(－)	2,600	(230.5%)
当期純利益	(百万円)	1,549	(－)	1,900	(122.7%)

・売上高は、サービス事業とリフォーム事業の強化による「ストック市場への対応強化」「不二サッシ株式会社とのシナジー効果」「高付加価値商品の拡販」により、前期比102．8%の1，000億円。

・営業利益は、企業コストを削減する取り組みと採算重視の受注活動により、前期比283．9%の22億円。

・当期純利益は、前期比122．7%の19億円。

■2012年3月期 業績見通しについて

（単位：百万円、%）

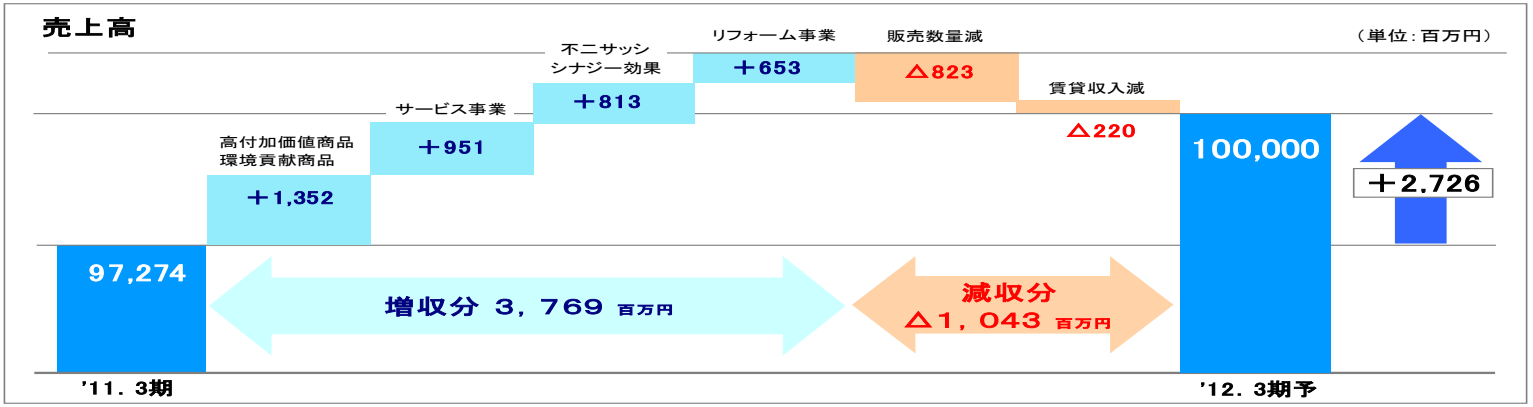
		'11年3月期（H22年度）		'12年3月期（H23年度）						
		実績	売上比	上期実績	売上比	下期予想	売上比	通期予想	売上比	前期比
売上高		97,274	100.0	44,990	100.0	*55,010*	*100.0*	*100,000*	*100.0*	*102.8*
売上原価		73,328	75.4	32,820	73.0	*41,980*	*76.3*	*74,800*	*74.8*	*102.0*
売上総利益		23,946	24.6	12,169	27.0	*13,031*	*23.7*	*25,200*	*25.2*	*105.2*
販売費及び一般管理費		23,170	23.8	11,298	25.1	*11,702*	*21.3*	*23,000*	*23.0*	*99.3*
営業利益		775	0.8	871	1.9	*1,329*	*2.4*	*2,200*	*2.2*	*283.9*
経常利益		1,128	1.2	1,030	2.2	*1,570*	*2.9*	*2,600*	*2.6*	*230.5*
当期純利益		1,549	1.6	772	1.7	*1,128*	*2.1*	*1,900*	*1.9*	*122.7*
1株当たり配当金		6円		3円		*3円*		*6円*		*100.0*
設備投資額		1,255		385		*1,215*		*1,600*		*127.5*
減価償却費		1,646		750		*850*		*1,600*		*97.2*
期末従業員（人）	正社員	3,253		3,247		–		*3,200*		*98.4*
	臨時雇用者	616		640		–		*630*		*102.3*
	合計	3,869		3,887		–		*3,830*		*99.0*

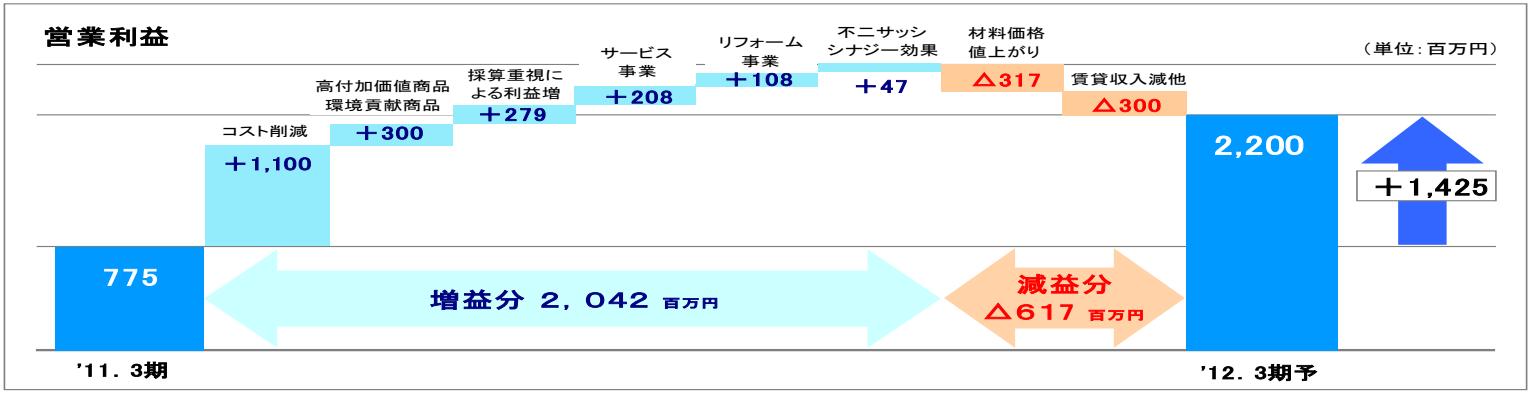
・売上原価率は、下期は製品構成比の影響で76．3%、通期では74．8%と前期比で0．6ポイントダウン。

・販売費及び一般管理費は、通期では230億円と前期比で1億7千万円ダウン。

・設備投資は、設備の合理化及び更新で約13億円、ソフトウェア開発で約1億2千万円、工場の生産ライン再編で約1億円など、合計で16億円。

■売上高および営業利益の増減要因





・売上高は、高付加価値商品の拡販、サービス事業、不二サッシ株式会社とのシナジー効果などが寄与し、27億2千6百万円の増収。

・営業利益は、コスト削減、高付加価値商品の拡販、採算重視の受注活動などが寄与し、14億2千5百万円の増益。

■セグメント別 受注状況および営業利益

（単位：百万円、％）

＜受注状況＞

		'11年3月期（H22年度）		'12年3月期(H23年度)			
		上期実績	通期実績	上期実績	前年同期比	通期予測	前期比
シャッター関連製品事業	受注高	18,118	35,953	19,262	106.3	*38,754*	*107.8*
	売上高	17,674	37,592	17,946	101.5	*38,500*	*102.4*
	受注残高	10,179	8,096	9,412	92.5	*8,350*	*103.1*
建材関連製品事業	受注高	17,704	34,995	19,830	112.0	*37,648*	*107.6*
	売上高	14,930	36,388	14,993	100.4	*36,800*	*101.1*
	受注残高	19,218	15,052	19,889	103.5	*15,900*	*105.6*
サービス事業	受注高	5,453	12,185	6,601	121.0	*13,049*	*107.1*
	売上高	5,602	12,049	6,455	115.2	*13,000*	*107.9*
	受注残高	1,267	1,551	1,697	133.9	*1,600*	*103.2*
リフォーム事業	受注高	4,698	9,578	4,656	99.1	*9,583*	*100.1*
	売上高	4,474	9,047	4,661	104.2	*9,700*	*107.2*
	受注残高	910	1,217	1,212	133.1	*1,100*	*90.4*
その他事業	受注高	1,362	2,319	1,010	74.2	*1,940*	*83.7*
	売上高	1,078	2,195	932	86.5	*2,000*	*91.1*
	受注残高	471	310	389	82.6	*250*	*80.6*
合計	受注高	47,337	95,032	51,363	108.5	*100,971*	*106.2*
	売上高	43,760	97,274	44,990	102.8	*100,000*	*102.8*
	受注残高	32,048	26,229	32,602	101.7	*27,200*	*103.7*

＜営業利益＞

	'11年3月期（H22年度）		'12年3月期(H23年度)			
	上期実績	通期実績	上期実績	前年同期比	通期予測	前期比
シャッター関連製品事業	727	1,920	1,591	218.9	*3,200*	*166.7*
建材関連製品事業	−404	128	−148	−	*200*	*156.3*
サービス事業	297	792	503	169.1	*1,000*	*126.3*
リフォーム事業	50	192	150	299.6	*300*	*156.3*
その他事業	13	44	−14	−	*0*	*0.0*
消去又は全社	1,151	2,303	1,212	105.3	*2,500*	*108.6*
合計	−466	775	871	−	*2,200*	*283.9*

・受注高および売上高は、高付加価値商品の販売強化と工期の短い増改築物件の受注強化により増収。

・営業利益は、その他事業を除く全セグメントで増益。

重点施策の取り組みについて

■重点施策(1) ストック市場への対応強化

ストック市場向け売上構成比

	'10.3期 通期	'11.3期 通期
既設、増改築向け	55．9%	56．8%
新設向け	44．1%	43．2%

→

'12.3期 上期	'12.3期 通期目標
63．7%	63．0%
36．3%	37．0%

修理・保守点検契約とビルリニューアルの強化・拡充

■24時間365日対応の修理・保守点検に注力
「サービス事業」:120億円('11.3期)→**130億円(前期比107．9%)**
・新設商品受注時、修理稼働時の保守点検契約推進
・ビル管理会社など新規顧客開拓による保守点検契約推進
■ビルリニューアルの強化・拡充
・修理、保守点検を契機としたビルリニューアルの提案強化
・不二サッシリニューアル株式会社との連携強化

住宅リフォームの強化

■60分以内の訪問を基本とした住宅リフォーム事業の強化
「リフォーム事業」:90億円('11.3期)→**97億円(前期比107．2%)**
・WEBを活用した新規顧客獲得
・リピート受注の強化
・工事費込みのパッケージ商品「安心価格」の拡販と追加工事のない新商品「超安心価格」のラインアップ拡充

建物用途に応じた商品によるストック市場攻略

工場・倉庫	<キーワード> 「省エネ」「節電」「高気密」「保守」「安全」
病院・高齢者施設	<キーワード> 「UD」「バリアフリー」「省エネ」「安全」
学校	<キーワード> 「耐震」「節電」「保守」「安全」
住宅	<キーワード> 「省エネ」「節電」「快適」「防犯」「安全」
商業施設	<キーワード> 「防災」「防犯」「保守」「安全」
オフィスビル	<キーワード> 「省エネ」「防災」「保守」「安全」

・修理・保守点検による「サービス事業」、住宅リフォームに特化した「リフォーム事業」のさらなる強化・拡充。
・工場・倉庫、病院、学校など、建物用途に応じた商品によりストック市場を攻略。
・ストック市場向けの売上構成比63%を達成する。

■重点施策(2) ドア・パーティション事業の強化・拡充

建材関連製品事業の実績と目標

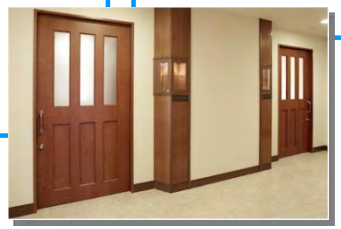
	'11.3期 上期	'11.3期 下期	'11.3期 通期	'12.3期(前期比) 上期	'12.3期(前期比) 下期予想	'12.3期(前期比) 通期予想
売上高(百万円)	14,930	21,458	36,388	14,993 (100.4%)	21,807 (101.6%)	36,800 (101.1%)
営業利益(百万円)	△ 404	532	128	△ 148 (－)	348 (65.4%)	200 (156.3%)

ビル・住宅用ドアの拡販

■販売面
＜高齢者施設向け＞
・高齢者住宅、福祉施設向け「引き戸」「折れ戸」の拡販に注力
＜マンション・集合住宅向け＞
・大手デベロッパー向け「玄関ドア」の拡充、販売強化
・不二サッシ株式会社を通じた「玄関ドア」の拡販
・「改修用玄関ドア」の拡販
＜非住宅向け＞
・「鋼製重量ドア(スチールドア)」は採算重視の受注活動を継続
■生産面
・東西2拠点生産体制を活かした価格競争力の向上
・部品調達力の強化

パーティションの拡販

■販売面
＜学校向け＞
・耐震化に伴う「間仕切」の拡販に注力
・公共建築物等木材利用促進法の施行を追い風とした「木製タイプの間仕切」の拡販
・安全性を向上させた「トイレブース」の拡販
＜その他＞
・仕入れ商品も含めた商品ラインアップの充実





左)木製学校用間仕切
「プレウォールSAW105A」
右)高齢者集合住宅向け玄関引き戸
「ヴァリフェイス」

・ドア事業は、採算重視の受注活動を継続するため、ビル向けの「鋼製重量ドア」から、高齢者施設、マンション向けの「鋼製軽量ドア」を中心とした受注と拡販に注力。
・御着工場とティアール建材の東西2拠点生産体制と、不二サッシ株式会社も含めた共同物流、共同購買の強化により、価格競争力を向上。
・パーティション事業は、学校向け「間仕切」「トイレブース」の拡販に注力。
・通期は、建材関連製品事業の売上高368億円、営業利益2億円を達成する。

■重点施策(3) 不二サッシ株式会社とのシナジー効果による売上・利益の拡大

シナジー効果

	'10.3期(前年比)	'11.3期(前年比)		
	通期	上期	下期	通期
売上高(百万円)	1,444 (305.9%)	1,327 (338.5%)	1,960 (186.3%)	3,287 (227.6%)
営業利益(百万円)	145 (－)	80 (－)	173 (119.3%)	253 (174.5%)

'12.3期(前年比)		
上期	下期予想	通期予想
1,506 (113.5%)	*2,594 (132.3%)*	*4,100 (124.7%)*
90 (112.5%)	*210 (121.4%)*	*300 (118.6%)*

製品の相互販売に注力 ～*販売面*～

・営業プロモーターによる相互販売体制のさらなる強化
・両社のストック市場対応部門の連携強化
　取り替えに伴うサッシ、ドア、手すり等の拡販
・節電対策商品の拡販
　風と光が取り込める可動ルーバー雨戸「エコシリーズ」
　断熱性が高い後付けが可能な「樹脂内窓」

共同物流・共同購買によるコスト削減 ～*生産面*～

・製品の共同物流の推進
・部品、部材の共同購買の推進

	'10.3期	'11.3期	'12.3期	
	通期	通期	上期	通期
コストダウン額(百万円)	15	58	39	*73*
(前年比)	(－)	(386.7%)	(156.0%)	*(125.9%)*

＜課題＞
・不二サッシ海外グループ会社と連携したアジア諸国への対応を推進

・販売面では、エリア別に設置した営業プロモーターの活用により、両社製品の相互販売体制を強化。さらに、ストック市場への対応を図るため、両社の対応部門の連携を強化。
・生産面では、共同物流、共同購買をさらに加速させ、通期は7千3百万円のコスト削減を実現。
・通期は、売上高41億円、営業利益3億円を達成する。

■重点施策(4) BXTCR活動による企業コストの削減

	上期実績	下期予想	通期予想
製造・開発部門によるコスト削減 （工場合理化、製品VE、材料価格のコストダウンなど）	1．85億円	2．15億円	4億円
設計・工務部門によるコスト削減 販売部門によるコスト削減 （設計・取付工事の効率見直し、仕入商品の単価見直し）	0．65億円	1．35億円	2億円
人件費の削減によるコスト削減 （退職給付費用の減少など）	1．02億円	0．98億円	2億円
一般固定費の削減 （光熱費、広告宣伝費などの削減）	2．14億円	0．86億円	3億円
ＢＸＴＣＲ活動合計	5．66億円	5．34億円	11億円

・上期は、5億6千6百万円の企業コストを削減し、進捗率は51．5%。

・通期は、11億円の企業コストを削減する。

■重点施策(5) 高付加価値商品の拡販

高付加価値商品の実績と売上目標

	'11.3期 上期	'11.3期 下期	'11.3期 通期	'12.3期 上期	'12.3期 下期	'12.3期 通期
売上高(百万円)	5,478	7,070	12,548	6,080	7,820	13,900
(前年比)	(98.0%)	(115.8%)	(107.3%)	(111.0%)	(110.6%)	(110.8%)
(売上構成比)	(12.5%)	(13.2%)	(12.9%)	(13.5%)	(14.2%)	(13.9%)


電動静音シャッター「御前様」

ユニバーサルデザイン(UD)対応商品の拡販

使い勝手を追求したUD対応商品の拡販
- ・高齢者施設向け玄関引戸『ヴァリフェイス』
- ・バリアフリー対応引戸『カームスライダー』
- ・UD対応折戸『ヒクオス』『スライドーレ』


自動閉鎖装置付引戸
「カームスライダー」


軽量鋼板折戸
「ヒクオス」

環境貢献商品の拡販

環境負荷を低減する商品の拡販
- ・窓の外で日差しをコントロールする『オーニング』
- ・高速開閉、高気密性能の『高速シートシャッター大間迅』
- ・100%リサイクル素材の再生複合材『テクモク』


「樹脂内窓」


エコシリーズ「エコアマド」


住宅用オーニング
「エルパティオ」


窓シャッター換気・採光タイプ


高速シートシャッター「大間迅」

・高齢化社会を背景として、高齢者施設向けユニバーサルデザイン対応商品「引き戸」「折れ戸」を拡販。

・省エネ、節電対策として、窓の外で日差しを遮る「オーニング」、高速開閉で屋内の空調効率を高める高速シートシャッター「大間迅」など、環境負荷を低減する商品を拡販。

・通期は、売上高目標139億円を達成する。

■重点施策(6) 環境貢献事業の推進

太陽光発電システムの受注状況

'12.3期受注金額（百万円）

上期	通期
33	250

参入事業の対象用途

住宅用
- ・太陽電池パネル＋架台＋周辺機器＋施工体制をシステム化
- ・エリア限定による体制構築

産業用
- ・システムインテグレーターの養成
- ・施工士、メンテナンス技術者の養成

強みを活かした事業展開と課題

- ・建築関係の商流を中心に販売
- ・全国の販売、施工、アフターサービス体制の構築
- ・製品知識の習得
- ・電気技術資格者の育成



太陽光発電システムの施工事例

・上期の受注金額は、3千3百万円。

・環境貢献事業の柱として、当グループの強みを活かした事業を展開。

・通期は、受注金額目標2億5千万円を達成する。

■重点施策(7) ベトナムにおける海外事業の展開

ベトナムにおける海外事業展開

	'11.3期 上期	'11.3期 通期	'12.3期 上期	'12.3期 通期
受注金額(百万円)	103	158	105	300
(前期比)	(－)	(－)	(101.9%)	(189.9%)





販売体制および生産体制状況

・今年4月にホーチミン市に販売拠点を開設し、ハノイとの2拠点体制を確立
・今年3月より高速シートシャッターの生産を開始し、生産品目が「シャッター」「ドア」「高速シートシャッター」の3製品に拡大
・省エネ効果の高い日除け製品「オーニング」の生産体制に向け、今年度より準備を開始

今後の課題

・設計、施工、メンテナンス体制の強化
・日系企業が計画する大型ショッピングセンター、工場建設に伴う受注活動の強化
・高層マンション向け玄関ドアなど、現地企業発注の受注活動の強化
・不二サッシ海外グループ会社との連携推進

・上期の受注金額は、前期比101．9%の1億5百万円。

・上期の売上構成比は、シャッターが56．1%、高速シートシャッターが22．8%、ドアが21．0%。

・ハノイとホーチミンの販売拠点を活かして、重量シャッター、高速シートシャッター、ドアの拡販に注力。

・通期は、受注金額目標3億円を達成する。

参 考 資 料

■文化シヤッターグループ概要

■経営理念　常にお客様の立場に立って行動します
優れた品質で社会の発展に貢献します
積極性と和を重んじ日々前進します

■概　　要　文化シヤッター株式会社及び子会社12社

■事　　業　シャッター事業、ビル建材・住宅建材事業、リフォーム事業、
保守・点検・サービス事業、他

■拠　　点　292営業拠点　111サービス拠点　18工場

■従業員数　3，887名（2011年9月末現在）

【文化シヤッター株式会社（単体）】

代表者　代表取締役社長　執行役員社長　茂木　哲哉

設　立　1955年（昭和30年）4月18日

資本金　15，051百万円

本　社　東京都文京区西片1－17－3

■文化シヤッターグループの構成と海外事業展開

文　化　シ　ヤ　ッ　タ　ー　株　式　会　社

シャッター関連製品事業

「電動開閉機」製造・販売

新生精機株式会社

「オーニング」製造・販売

株式会社テンパル

「シャッター」製造・販売

沖縄文化シヤッター
株式会社

建材関連製品事業

「ドア」「パーティション」製造

文化パネル工業
株式会社

「ドア」製造

株式会社ケンセイ

「ドア」「スライディングウォール」製造・販売

ティアール建材
株式会社

「ステンレス建材」製造・販売

BX紅雲株式会社

サービス事業

「保守・点検」「修理加工」

文化シヤッターサービス
株式会社

リフォーム事業

住宅向けリフォーム事業

ゆとりフォーム
株式会社

その他事業

「注文家具」製造・販売

文化工芸株式会社

損害保険代理業

あいわ保険サービス
株式会社

海外事業展開

「シャッター」「ドア」製造、販売

BUNKA-VIETNAM

～海外企業との技術提携～

ベルギー「ダイナコ社」

1999年より高速シートシャッター「エア・キーパー大間迅」を発売

※ 不二サッシ株式会社 ： 持分法適用会社
　株式会社エコウッド ： 関連会社

■2012年3月期 第2四半期 連結貸借対照表

（単位：百万円、％）

		'11年3月期(H22年度)		'12年3月期(H23年度)上期		増　減	
			構成比		構成比		前期末比
流動資産		52,373	65.1	51,049	65.4	△ 1,324	97.5
	現金・預金	12,906	16.1	14,711	18.9	1,805	114.0
	受取手形・売掛金	27,913	34.7	21,342	27.4	△ 6,571	76.5
	たな卸資産	9,024	11.2	11,733	15.0	2,709	130.0
	その他	2,528	3.1	3,260	4.2	732	129.0
固定資産		28,027	34.9	26,974	34.6	△ 1,053	96.2
	土地	7,783	9.7	7,777	10.0	△ 6	99.9
	投資有価証券	5,585	6.9	5,371	6.9	△ 214	96.2
	その他の投資・資産	2,498	3.1	2,461	3.2	△ 37	98.5
	その他	12,159	15.1	11,363	14.6	△ 796	93.5
資産合計		80,400	100.0	78,024	100.0	△ 2,376	97.0
流動負債		30,320	37.7	28,435	36.4	△ 1,885	93.8
	支払手形・買掛金	19,766	24.6	17,904	22.9	△ 1,862	90.6
	短期借入金	1,800	2.2	1,800	2.3	0	100.0
	その他	8,753	10.9	8,730	11.2	△ 23	99.7
固定負債		20,540	25.5	19,964	25.6	△ 576	97.2
	長期借入金	2,800	3.5	2,400	3.1	△ 400	85.7
	退職給付引当金	15,781	19.6	15,791	20.2	10	100.1
	その他	1,959	2.4	1,772	2.3	△ 187	90.5
負債合計		50,861	63.3	48,399	62.0	△ 2,462	95.2
純資産合計		29,539	36.7	29,624	38.0	85	100.3
負債・純資産合計		80,400	100.0	78,024	100.0	△ 2,376	97.0

1株当たり株主資本	449円47銭	450円79銭
期末株価	256円	240円
PBR（株価純資産倍率）	0.57	0.53

■2012年3月期 第2四半期 連結キャッシュフロー計算書

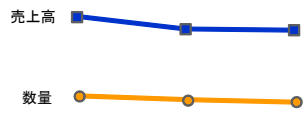
（単位：百万円）

	’11年3月期(H22年度)上期	’12年3月期(H23年度)上期	増減
1. 営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,332	2,880	4,212
税金等調整前当期純利益	△ 1,620	1,190	2,810
減価償却費	785	747	△ 38
売上債権の増減額	3,304	6,571	3,267
仕入債務の増減額	△ 652	△ 1,862	△ 1,210
たな卸資産の増減額	△ 1,977	△ 2,709	△ 732
法人税等の支払額	△ 340	△ 383	△ 43
その他	△ 832	△ 673	159
2. 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 665	△ 180	485
投資有価証券の売却による収入	0	－	0
投資有価証券の取得による支出	△ 56	△ 261	△ 205
有形固定資産の売却による収入	47	206	158
有形固定資産の取得による支出	△ 373	△ 238	135
無形固定資産の取得による支出	△ 43	△ 24	19
その他	△ 240	136	376
3. 財務活動によるキャッシュ・フロー	5,264	△ 778	△ 6,042
長短期借入金の返済による支出	5,500	△ 400	△ 5,900
配当金の支払額	△ 137	△ 197	△ 60
その他	△ 97	△ 181	△ 84
4. 現金及び現金同等物の増加額又は減少額	3,262	1,934	△ 1,328
5. 現金及び現金同等物の期首残高	7,067	12,434	5,367
6. 現金及び現金同等物の期末残高	10,330	14,369	4,039

主要製品および事業の状況について

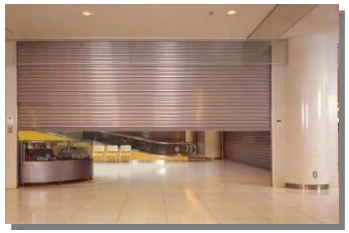
■シャッター関連製品事業：重量シャッター・軽量シャッター・窓シャッター（主要製品）

＜重量シャッター＞



	'10.3	'11.3	'12.3予
売上（百万円）	9,711	8,311	*8,200*
数量（千㎡）	278	231	*215*
数量シェア（%）	33.1	27.5	–

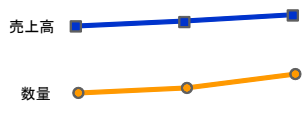
※数量シェアは、(社)日本シャッター・ドア協会の生産数量をもとに算出



「防火防煙シャッター」

- 第2四半期は、主に工場・倉庫向けの管理用シャッターが堅調に推移したが、事務所ビル向け等の防災用シャッターは採算重視の受注活動により、売上高は前年同期比96．4%と微減。
- 通期は、採算重視の受注活動を継続。

＜軽量シャッター＞



	'10.3	'11.3	'12.3予
売上（百万円）	12,181	12,582	*13,200*
数量（千㎡）	746	757	*788*
電動化率（%）	30.4	32.2	*32.0*
数量シェア（%）	37.8	39.5	–

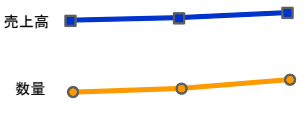
※数量シェアは、(社)日本シャッター・ドア協会の生産数量をもとに算出



住宅ガレージ向け電動静音アルミシャッター「御前様（ごぜんさま）」

- 第2四半期は、取り替えに伴う需要増により、売上高は前年同期比104．0%と増加。シェアは38．1%と前年同期比で0．8ポイントアップ。
- 通期は、新設住宅着工戸数の回復傾向と、増改築に伴うガレージシャッターの取り替え需要を見込み、売上高は前期比104．9%の132億円を計画。

＜窓シャッター＞



	'10.3	'11.3	'12.3予
売上（百万円）	5,133	5,249	*5,500*
数量（千連）	135	138	*146*
電動化率（%）	33.5	33.6	*32.4*



窓用シャッター
「マドマスター換気採光タイプ」

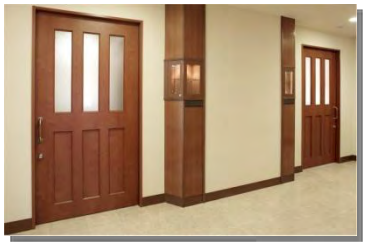
- 第2四半期の売上高は、前年同期比102．2%と増加。
- 通期は、新設住宅着工戸数の回復傾向と、増改築に伴う横引きタイプの雨戸の窓シャッターへの取り替え需要を見込み、売上高は前期比104．8%の55億円を計画。

■建材関連製品事業:ドア群・パーティション群・エクステリア群(主要製品)

<ドア>



	'10.3	'11.3	'12.3予
売上(百万円)	18,255	20,484	*20,000*



高齢者集合住宅向け玄関引き戸
「ヴァリフェイス」

- 第2四半期は、病院および高齢者施設向けの引き戸とマンション向け玄関ドアが堅調に推移したこと、採算重視の受注活動により、売上高は前年同期比96.0%と微減。
- 通期は、マンション向け玄関ドアの受注拡大と採算重視の受注活動を継続。

<パーティション>



	'10.3	'11.3	'12.3予
売上(百万円)	5,971	6,618	*6,600*



学校用間仕切
「プレウォールSAW105A」

- 第2四半期は、校舎の耐震化に伴って学校向けの間仕切が堅調に推移したことにより、売上高は前年同期比102.1%と増加。
- 通期は、安全性に配慮した製品ラインアップの充実と木製タイプの間仕切の拡販により、売上高は前期とほぼ横ばいの66億円を計画。

<エクステリア>



	'10.3	'11.3	'12.3予
売上(百万円)	6,266	6,785	*6,600*

※横引雨戸を含めた金額で表示しています。

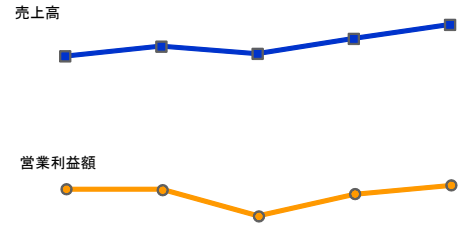


「テクモク・デッキ」

- 第2四半期は、不二サッシ株式会社の可動ルーバー雨戸「エコシリーズ」と、100%リサイクル素材の再生複合材「テクモク」が堅調に推移したが、売上高は前年同期比98.7%と微減。
- 通期は、不二サッシ株式会社とのさらなるシナジー効果と「テクモク」の拡販により、売上高は前期比97.3%の66億円を計画。

■サービス事業、リフォーム事業

＜サービス事業＞



	'08.3	'09.3	'10.3	'11.3	'12.3予
売上高(百万円) (保守・点検、修理加工)	10,864	11,519	11,032	12,049	*13,000*
営業利益(百万円)	907	885	263	792	*1,000*
営業利益率(%)	8.3	7.7	2.4	6.6	*7.7*
要員数(人)	741	797	821	842	*885*

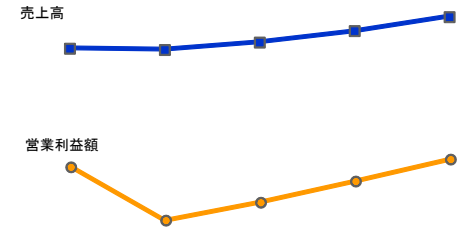
・第2四半期は、震災及び台風被害に伴う取り替えにより、売上高は前年同期比115．2%と増加。

・通期は、人材教育を柱とした営業体制の強化を推し進めることで、売上高は前期比107．9%の130億円を計画。



「保守・点検」の様子

＜リフォーム事業＞



	'08.3	'09.3	'10.3	'11.3	'12.3予
売上高(百万円)	8,219	8,159	8,506	9,047	*9,700*
営業利益(百万円)	262	△23	88	192	*300*
営業利益率(%)	3.2	△ 0.3	1.0	2.1	*3.1*
新規出店数	1	3	−	−	*2*
累計店舗数	26	29	26	23	*22*

・第2四半期は、WEBを活用した集客と販売促進活動、追加工事が不要なパッケージ型の新商品「超安心価格」の発売等により、売上高は前年同期比104．2%と増加。

・通期は、「超安心価格」の商品ラインアップ拡充と、WEBを活用した新規顧客の獲得およびリピート受注の強化・拡大により、売上高は前期比107．2%の97億円を計画。





水回りを中心に全13種類をラインアップしたパッケージ型の定額リフォーム商品「安心価格」に加え、今年度より追加工事が不要な「超安心価格」全4種類を新発売

■問い合わせ

問い合わせ先

文化シヤッター株式会社　経営企画部広報室　井上、小林
TEL：03-5844-7150　FAX:03-5844-7141
E-mail：bxinfo@mail.bunka-s.co.jp

経理部　西村
TEL:03-5844-7180　FAX：03-5844-7199
E-mail：k_nishimura@mail.bunka-s.co.jp
http://www.bunka-s.co.jp/