2012年3月期(平成23年度)における決算説明会

2012年5月22日

文化シヤッター株式会社

目　次

2012年3月期の業績について P 1
2012年3月期　事業環境について P 2
2012年3月期　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

2013年3月期の業績見通しについて P 7
2013年3月期 事業環境予想について P 8
2013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 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)高付加価値商品の拡販 P14
重点施策(3)ドア・パーティション事業の強化・拡充 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)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 P17
重点施策(6)ベトナムにおける海外事業の展開 P18
重点施策(7)環境貢献事業の推進 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　連結貸借対照表 参- 4
2012年3月期　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)の実績について

■2012年3月期　事業環境について

	’11年3月期 実績	’11年3月期 前期比	’12年3月期 実績	’12年3月期 前期比
新設住宅着工戸数（千戸）	819	（105.6%）	841	（102.7%）
持ち家（千戸）	308	（107.5%）	304	（98.8%）
分譲共同建て住宅（千戸）	97	（145.1%）	120	（122.8%）
非住宅着工床面積（千㎡）	44,489	（107.5%）	47,522	（106.8%）
医療・福祉（千㎡）	8,649	（179.7%）	10,939	（126.5%）
工場・倉庫（千㎡）	10,925	（113.1%）	12,825	（117.4%）

・経済環境は、東日本大震災の復興に向けた動きに伴い、緩やかな持ち直しの傾向にあったが、夏場以降の欧州の財政不安や急激な円高の影響などにより、景気の先行きは不透明な状況で推移。

・建築市場について

新設住宅着工戸数は、前期比102．7%の84万1千戸。好調な内訳要因として、分譲共同建て住宅が前期比122．8%。

非住宅着工床面積は、前期比106．8%の4，752万2千㎡。好調な内訳要因として、医療・福祉が前期比126．5%、工場・倉庫が前期比117．4%。

■2012年3月期　業績について

（単位：百万円、％）

		2011年3月期（H22年度）		2012年3月期（H23年度）		
		実績	売上比	実績	売上比	前期比
売上高		97,274	100.0	102,361	100.0	105.2
売上原価		73,328	75.4	76,720	75.0	104.6
売上総利益		23,946	24.6	25,640	25.0	107.1
販売費及び一般管理費		23,170	23.8	22,901	22.3	98.8
営業利益		775	0.8	2,738	2.7	353.1
経常利益		1,128	1.2	3,358	3.2	297.6
当期純利益		1,549	1.6	2,868	2.8	185.2
設備投資額		1,255		874		69.6
減価償却費		1,646		1,546		93.9
期末従業員（人）	正社員	3,253		3,191		98.1
	臨時雇用者	616		684		111.0
	合計	3,869		3,875		100.2

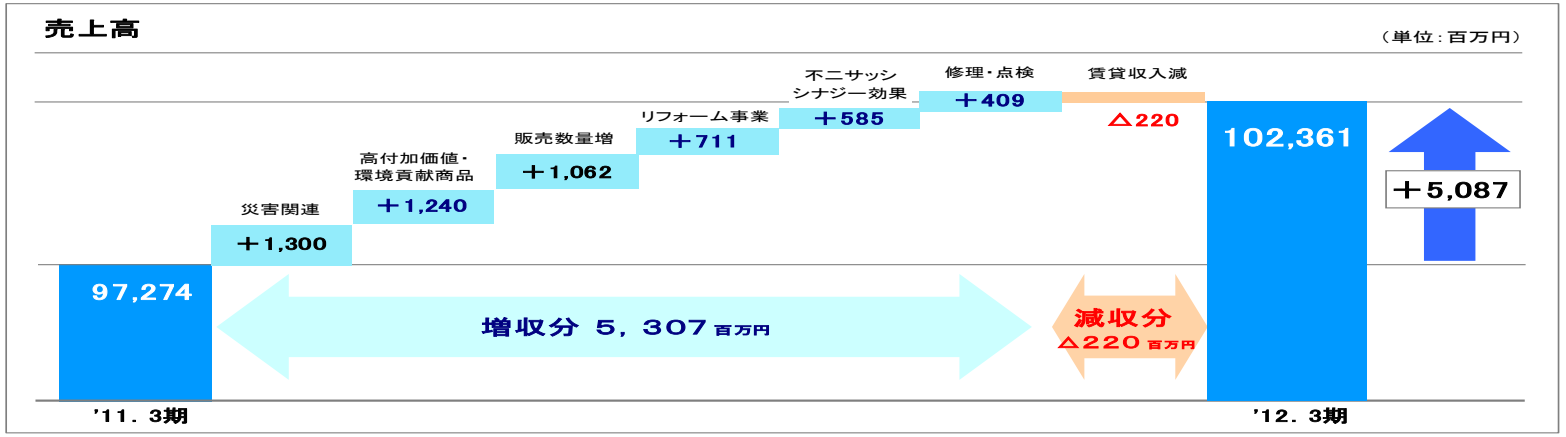
・売上高は、前期比105．2%の1，023億6千1百万円、50億8千7百万円の増収。

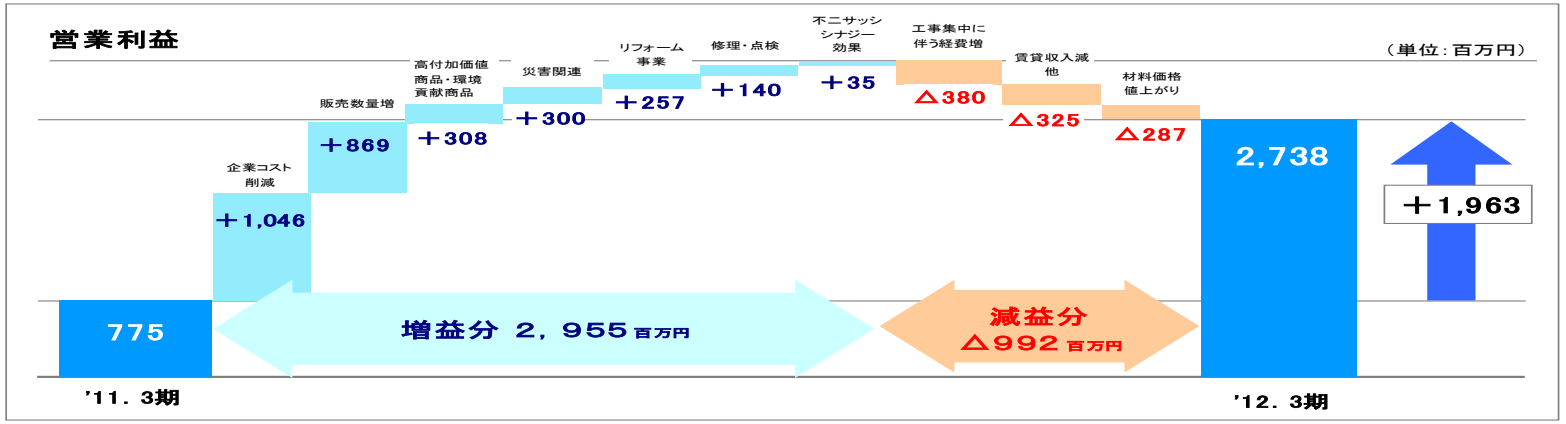
・営業利益は、前期比353．1%の27億3千8百万円、19億6千3百万円の増益。

・当期純利益は、前期比185．2%の28億6千8百万円、13億1千9百万円の増益。

・設備投資は、設備の合理化および更新などで約7億円、工場の生産ライン再編で約1億円など、合計で8億7千4百万円。

■売上高および営業利益の増減要因





・売上高は、「震災や台風などの災害関連」「高付加価値商品の拡販」「販売数量増」などが寄与し、50億8千7百万円の増収。

・営業利益は、「企業コストを削減する取り組み」「採算重視による受注活動」「好調な受注による販売数量増」などが寄与し、19億6千3百万円の増益。

■セグメント別売上高および営業利益

（単位：百万円、%）

	2011年3月期（H22年度）			2012年3月期（H23年度）				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			前期比	構成比			
シャッター関連製品事業	37,592	38.6	1,920	38,815	103.3	37.9	3,745	1,223	1,825
建材関連製品事業	36,388	37.4	128	38,184	104.9	37.3	△ 276	1,796	△ 404
サービス事業	12,049	12.4	792	13,358	110.9	13.0	1,230	1,309	438
リフォーム事業	9,047	9.3	192	9,758	107.9	9.5	449	711	257
その他事業	2,195	2.3	44	2,243	102.2	2.2	19	48	△ 25
消去又は全社	－	－	2,303	－	－	－	2,429	－	126
合計	97,274	100.0	775	102,361	105.2	100.0	2,738	5,087	1,963

・「シャッター関連製品事業」は、軽量シャッターをはじめ、主に工場・倉庫向けの重量シャッターと高速シートシャッターの受注が堅調に推移したことにより、増収増益。

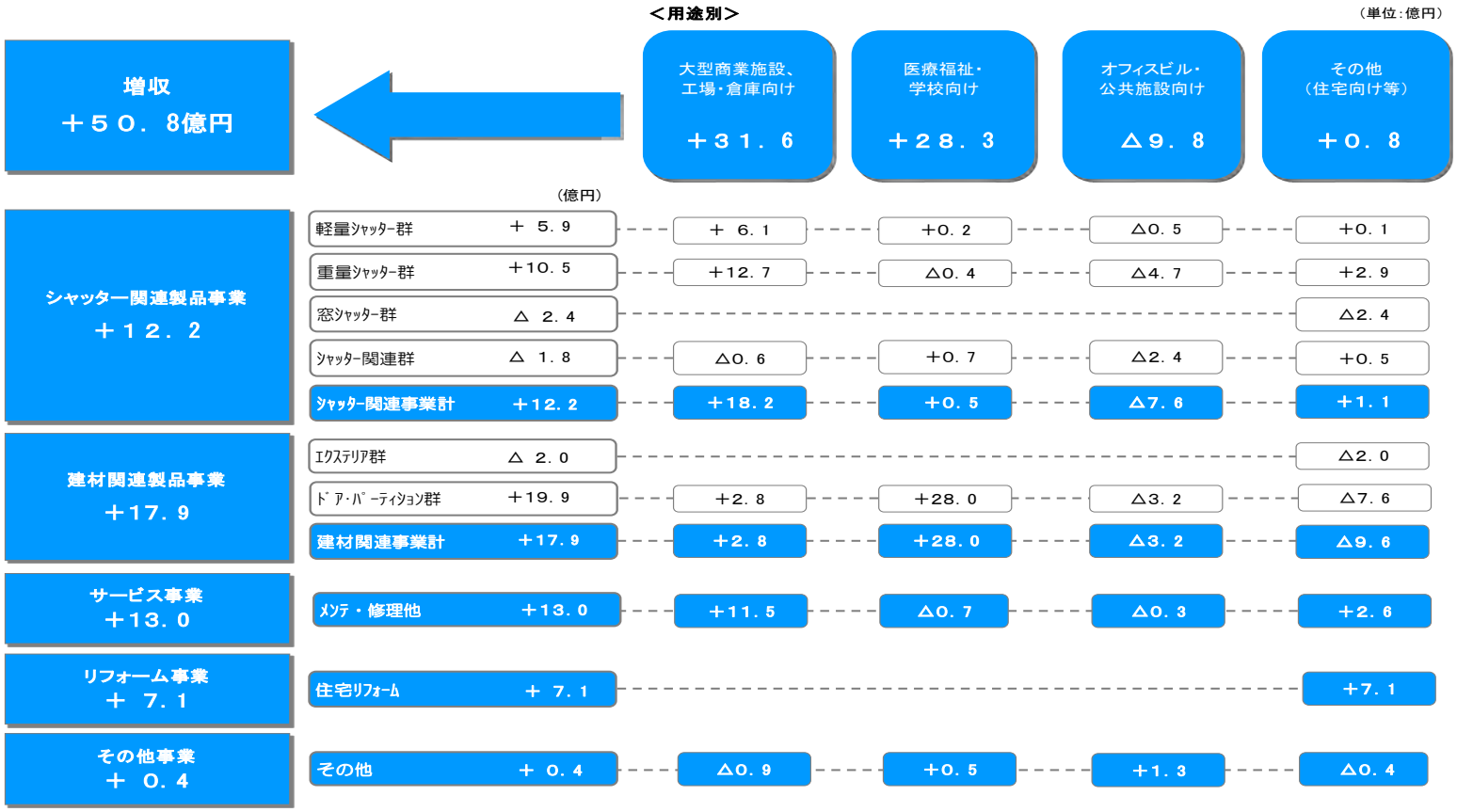
・「建材関連製品事業」は、ビル用ドアとパーティションが堅調に推移した一方で、震災の影響で建物の工期が期末にずれ込んだ結果、当社の工事が集中して諸経費が余分に発生したことにより、増収減益。

・「サービス事業」は、震災と大型台風に伴う緊急対応により修理およびメンテナンス件数が増加した結果、増収増益。

・「リフォーム事業」は、WEBを活用した集客効果と、工事費込みのパッケージ商品「安心価格」の受注が堅調に推移したことにより、増収増益。

・「その他事業」は、子会社の業績が堅調に推移した一方で、資産売却に伴う賃貸収入の減少により、増収減益。

■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、重量シャッターの受注とサービス事業が好調に推移し、31億6千万円の増収。

・「医療福祉・学校向け」は、引き戸と間仕切の受注が好調に推移し、28億3千万円の増収。

・「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、9億8千万円の減収。

2013年3月期（平成24年度）見通しについて

■2013年3月期 事業環境予想について

	’12年3月期 実績	’12年3月期 前期比	’13年3月期 予想	’13年3月期 前期比
新設住宅着工戸数（千戸）	841	（102.7%）	855	（101.7%）
持ち家（千戸）	304	（98.8%）	318	（104.6%）
非住宅着工床面積（千㎡）	47,522	（106.8%）	50,000	（105.2%）

新設住宅着工戸数の予想値は住宅生産団体連合会のデータを引用
非住宅着工床面積の予想値は建設経済研究所のデータを元に試算

・新設住宅着工戸数は、復興需要等が後押しとなり緩やかな回復基調が継続する見込みから、
前期比101．7%の85万5千戸を予想。

・非住宅着工床面積は、復興需要等の影響により設備投資が緩やかに回復する見込みから、
前期比105．2%の5，000万㎡を予想。

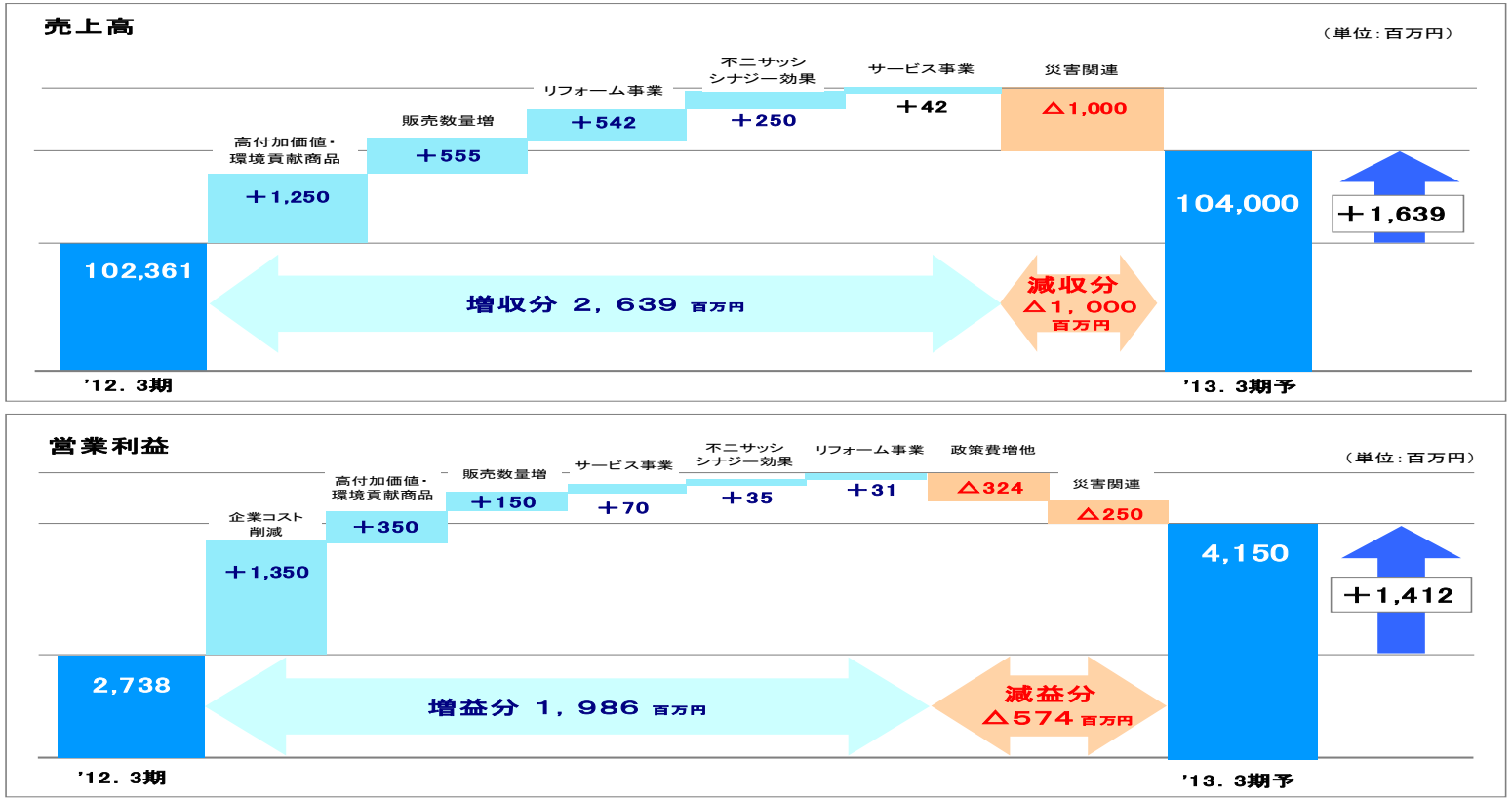
■2013年3月期 業績見通しについて

（単位：百万円、%）

		'12年3月期（H23年度）		'13年3月期（H24年度）						
		実績	売上比	上期予想	売上比	下期予想	売上比	通期予想	売上比	前期比
売上高		102,361	100.0	*48,000*	*100.0*	*56,000*	*100.0*	*104,000*	*100.0*	*101.6*
売上原価		76,720	75.0	*35,100*	*73.1*	*41,550*	*74.2*	*76,650*	*73.7*	*99.9*
売上総利益		25,640	25.0	*12,900*	*26.9*	*14,450*	*25.8*	*27,350*	*26.3*	*106.7*
販売費及び一般管理費		22,901	22.3	*11,450*	*23.9*	*11,750*	*21.0*	*23,200*	*22.3*	*101.3*
営業利益		2,738	2.7	*1,450*	*3.0*	*2,700*	*4.8*	*4,150*	*4.0*	*151.6*
経常利益		3,358	3.2	*1,300*	*2.7*	*3,350*	*6.0*	*4,650*	*4.5*	*138.5*
当期純利益		2,868	2.8	*800*	*1.7*	*2,200*	*3.9*	*3,000*	*2.9*	*104.6*
1株当たり配当金		7円		*4円*		*4円*		*8円*		*114.3*
設備投資額		874		－				*1,587*		*181.6*
減価償却費		1,546		－				*1,520*		*98.3*
期末従業員（人）	正社員	3,191		－				*3,250*		*101.8*
	臨時雇用者	684		－				*710*		*103.8*
	合計	3,875		－				*3,960*		*102.2*

・売上高は、前期比101．6%の1，040億円、16億3千9百万円の増収を見込む。
・営業利益は、前期比151．6%の41億5千万円、14億1千2百万円の増益を見込む。
・当期純利益は、前期比104．6%の30億円、1億3千2百万円の増益を見込む。
・1株当たり配当金は、1円増配の8円を予定。
・設備投資は、設備の合理化及び更新などで約14億円、工場の生産ライン再編で約2億円など、
合計で15億8千7百万円を計画。

■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」「積極的な受注活動による販売数量増」「リフォーム事業」などにより、16億3千9百万円の増収を見込む。

・営業利益は、「製造・開発部門のコスト削減を含めた企業コスト削減」「高付加価値商品の拡販」「適正価格での積極的な受注活動による販売数量増」などにより、14億1千2百万円の増益を見込む。

■セグメント別受注状況

（単位：百万円、％）

＜受注状況＞

		'12年3月期（H23年度）				'13年3月期(H24年度)			
		上期実績	前期比	通期実績	前期比	上期予測	前期比	通期予測	前期比
シャッター関連製品事業	受注高	19,262	106.3	39,449	109.7	20,009	103.9	*40,699*	*103.2*
	売上高	17,946	101.5	38,815	103.3	18,590	103.6	*39,300*	*101.2*
	受注残高	9,412	92.5	8,730	107.8	10,150	107.8	*10,130*	*116.0*
建材関連製品事業	受注高	19,830	112.0	39,812	113.8	20,719	104.5	*40,869*	*102.7*
	売上高	14,993	100.4	38,184	104.9	17,000	113.4	*38,800*	*101.6*
	受注残高	19,889	103.5	16,680	110.8	20,400	102.6	*18,750*	*112.4*
サービス事業	受注高	6,601	121.0	13,484	110.7	6,522	98.8	*13,522*	*100.3*
	売上高	6,455	115.2	13,358	110.9	6,400	99.1	*13,400*	*100.3*
	受注残高	1,697	133.9	1,677	108.1	1,800	106.1	*1,800*	*107.3*
リフォーム事業	受注高	4,656	99.1	9,652	100.8	5,198	111.6	*10,338*	*107.1*
	売上高	4,661	104.2	9,758	107.9	5,060	108.5	*10,300*	*105.5*
	受注残高	1,212	133.1	1,111	91.3	1,250	103.1	*1,150*	*103.5*
その他事業	受注高	1,010	74.2	2,195	94.7	1,137	112.5	*2,307*	*105.1*
	売上高	932	86.5	2,243	102.2	950	101.9	*2,200*	*98.0*
	受注残高	389	82.6	262	84.5	450	115.7	*370*	*141.2*
合計	受注高	51,363	108.5	104,594	110.1	53,587	104.3	*107,737*	*103.0*
	売上高	44,990	102.8	102,361	105.2	48,000	106.7	*104,000*	*101.6*
	受注残高	32,602	101.7	28,462	108.5	34,050	104.4	*32,200*	*113.1*

＜営業利益＞

	'12年3月期（H23年度）				'13年3月期(H24年度)			
	上期実績	前期比	通期実績	前期比	上期予測	前期比	通期予測	前期比
シャッター関連製品事業	1,591	218.9	3,745	195.0	1,740	109.3	*4,220*	*112.7*
建材関連製品事業	△ 148	－	△ 276	－	200	－	*500*	－
サービス事業	503	169.1	1,230	155.1	520	103.2	*1,300*	*105.7*
リフォーム事業	150	299.6	449	233.3	170	112.9	*480*	*106.7*
その他事業	△ 14	－	19	44.0	20	－	*50*	*255.6*
消去又は全社	1,212	105.3	2,429	105.4	1,200	99.0	*2,400*	*98.8*
合計	871	－	2,738	353.1	1,450	166.5	*4,150*	*151.6*

・受注状況は、2012年3月期の受注残高が前期比108．5%と伸びており、今期の受注高についても前期比103．0%で推移する見込みから、売上高及び営業利益については増収増益を見込む。

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率のアップ

	'10.3期	'11.3期	'12.3期
既設、増改築向け	55．9%	56．5%	60．0%
新設向け	44．1%	43．5%	40．0%

→ '13.3期目標
既設、増改築向け 61．0%
新設向け 39．0%

ストック市場にシフトした営業展開で収益を拡大

～BtoC戦略によるリニューアル・リフォーム提案の推進～

＜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
- 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
- 補修部品の即納体制による顧客満足度アップ

■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・拡充＞

■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
- WEBを活用した新規顧客の獲得を継続強化
- 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
- 追加工事のない新商品「超安心価格」のラインアップ拡充

ストック市場に対応した商品の提案に注力

＜注力ポイント＞

「安心、安全、快適、省エネ」をキーワードに
商業施設、病院・高齢者施設、工場・倉庫、住宅など建物用途に応じた商品の提案に注力

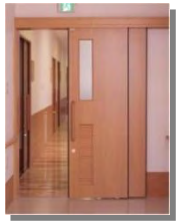
・修理・保守点検による「サービス事業」、住宅リフォームに特化した「リフォーム事業」のさらなる強化・拡充を図る。
・「安心、安全、快適、省エネ」をキーワードに、建物用途に応じた商品の提案に注力していく。
・ストック市場にシフトした営業展開によりストック市場向け売上構成比率をアップさせ、収益を拡大していく。

■重点施策(2) 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

	'10.3期	'11.3期	'12.3期
売上高(百万円)	11，696	12，548	13，788
(前期比)	(88．7%)	(107．3%)	(109．9%)
(売上構成比)	(12．5%)	(12．9%)	(13．5%)

'13.3期予測
15，038
(前期比 109．1%)
(売上構成比 14．5%)


自動閉鎖装置付引き戸
「カームスライダー」

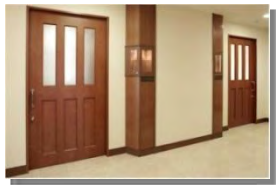

軽量鋼板折れ戸
「ヒクオス」

ユニバーサルデザイン対応商品の拡販

＜病院・高齢者施設向け＞
・高齢者集合住宅向け玄関引き戸『ヴァリフェイス』
・バリアフリー対応引き戸『カームスライダー』
・ユニバーサルデザイン対応折れ戸『ヒクオス』『スライドーレ』

環境負荷を軽減する商品の拡販

＜店舗・学校・住宅向け＞
・窓の外で日差しをコントロールするオーニング
『エルバーネ』『エルパティオ・プラス』
・100%リサイクル素材のエクステリア建材『テクモク』
＜工場・倉庫向け＞
・高速開閉、高気密性能の高速シートシャッター『大間迅』


高齢者集合住宅向け
玄関引き戸
「ヴァリフェイス」

快適性を追求した電動商品の拡販

＜住宅ガレージ向け＞
・電動静音アルミシャッター『御前様』
・意匠性の高いガレージ専用シャッター『エスプリモート』
・電動オーバースライディングドア『フラットピット』

＜集合住宅向け＞
・高速低振動グリルシャッター『大静快』
＜住宅窓向け＞
・窓シャッター『マドマスター換気・採光タイプ』


オーニング「エルバーネ」と
「テクモク・デッキ＆フェンス」


電動静音シャッター
「御前様(ごぜんさま)」


オーバースライディングドア
「フラットピット」


窓シャッター
「マドマスター換気・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、病院、福祉施設向けユニバーサルデザイン対応商品「引き戸」「折れ戸」を拡販していく。
・省エネ、節電対策として、窓の外で日差しをコントロールするオーニング「エルバーネ」、高速開閉と高気密性能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していく。
・快適性を追求した住宅向け商品として、電動タイプのガレージシャッターと窓シャッターを拡販していく。
・ 今期は、高付加価値商品の売上高150億円を見込む。

■重点施策(3) 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

	'10.3期	'11.3期	'12.3期	'13.3期予測
売上高（百万円）	31，860	36，388	38，184	38，800
（前期比）	（85．2%）	（114．2%）	（104．9%）	（101．6%）
営業利益（百万円）	△1，492	128	△ 276	500
（前期比）	（－）	（＋）	（－）	（＋）

ビルおよび住宅用ドアの拡販

■販売面

＜病院・高齢者施設向け＞
- ・病院、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」の拡販に注力
- ・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

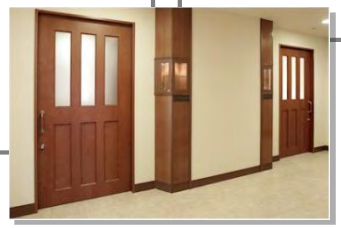
■生産面
- ・今年４月に子会社化した鐵矢工業株式会社を新たに加え、東西2拠点生産体制の充実による価格競争力の向上
- ・部品調達力の強化

パーティションの拡販

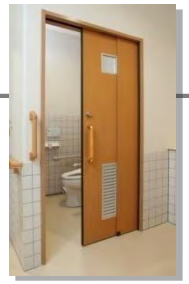
■販売面

＜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）高齢者集合住宅向け玄関引き戸
「ヴァリフェイス」
中）木製学校用間仕切
「プレウォールSAW105A」
右）バリアフリー対応引き戸
「カームスライダー」

- ・ドア事業は、適正価格での積極的な受注活動を継続し、病院、福祉施設向けの引き戸、マンション・集合住宅向けの玄関ドアを中心とした受注と拡販に注力していく。
- ・東西の2拠点生産体制を充実させるため、今年４月に鐵矢工業株式会社を子会社化した。
- ・グループ全体での生産体制の充実と、共同購買の強化により、価格競争力を向上していく。
- ・パーティション事業は、「学校向け間仕切」「トイレブース」の拡販に注力していく。
- ・今期は、建材関連製品事業の売上高388億円、営業利益5億円を見込む。

■重点施策(4) BXTCR活動による企業コストの削減

	2011.3 期 実績	2012.3 期 実績	2013.3 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）	10．1億円	3．6億円	*6．0億円*
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）	5．6億円	1．1億円	*2．5億円*
一般固定費の削減 （通信費、光熱費、手数料などの削減）	11．8億円	3．6億円	*5．0億円*
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）	11．7億円	2．0億円	
ＢＸＴＣＲ活動合計	39．3億円	10．4億円	*13．5億円*

・今期は、製造・開発部門によるコスト削減や一般固定費の経費削減などにより、13億5千万円の企業コストを削減していく。

■重点施策(5) 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	'11.3期	'12.3期
売上高（百万円）	1，444 (305．9%)	3，287 (227．6%)	3，872 (117．8%)
営業利益（百万円） （前期比）	145 (－)	253 (174．5%)	288 (113．8%)

'13.3期予測
4，122
(106．5%)
323
(112．2%)



製品の相互販売に注力 ～販売面～

■プロモーター制の定着による施策推進の徹底

■マンション用玄関ドアの拡販
- ・デベロッパーへのスペックイン活動の継続
- ・賃貸集合住宅向けには規格タイプのドアによる顧客開拓

■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「後付け樹脂内窓」

■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



（上）エコシリーズ「エコアマド」
（下）「後付け樹脂内窓」

共同購買によるコスト削減 ～生産面～

・部品、部材の共同購買の推進

	'10.3期	'11.3期	'12.3期	'13.3期
コストダウン額（百万円）	15	58	70	*90*
（前期比）	(－)	(386.7%)	(120.7%)	*(128.6%)*

＜課題＞
- ・復興需要の受注獲得に向けた協業の推進
- ・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検討

- ・販売面では、エリア別に設置した営業プロモーター制の定着により、施策を徹底的に推進していく。
  さらに、東日本大震災の復興需要に向けた受注拡大を図るため、協業の連携をより一層強化する。
- ・生産面では、共同購買を加速させ、今期は9千万円のコスト削減を図る。
- ・今期は、売上高41億円、営業利益3億2千万円を見込む。

■重点施策(6) 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	'12.3期
受注金額(百万円)	158	265
売上高(百万円)	12	178

'13.3期予測

500
(前期比 188．7%)

400
(前期比 224．7%)



(上)現地工場の外観
(下)受注が好調な高速シートシャッター 「大間迅」

これまでの事業展開

2008年 4月　ハノイ市に現地駐在事務所開設
2008年12月　文化ベトナム有限会社設立
2010年 3月　現地工場竣工
2010年 4月　生産開始(生産品目：重量シャッター、ドア)
2011年 3月　高速シートシャッターの生産開始
2011年 4月　ホーチミン市に販売拠点開設

販売・施工体制および生産体制

＜販売体制＞
ハノイ市とホーチミン市を中心に展開
＜施工・メンテナンス体制＞
現地施工会社との提携による体制確立
＜生産体制＞
ハノイ市近郊の製造拠点でシャッター、ドア、高速シートシャッターの3製品を生産

トピックス

・高速シートシャッター大間迅の受注が好調
→初年度の出荷実績は100台
・ドアの需要増に対応するため生産設備を増強
→今秋をめどに生産能力を約3倍の年間1万5千枚に増強
・日除け商品「オーニング」の生産設備導入を計画
→今年中をめどに稼動開始予定

課題

・売上拡大に向けた販売、設計、施工、メンテナンス体制の強化、拡充
・現地要員の教育体制の強化と技術力の向上
・現地における材料調達の拡充
・不二サッシ海外グループ会社との連携を検討

・日系企業中心の営業展開により文化ベトナムのブランドが浸透してきたことで、受注金額が前期比167．7%と好調に推移した。
・各種工場向けに、高い気密性を発揮する高速シートシャッター「大間迅」の受注が好調である。
・ドアの需要増に対応するため生産設備を増強。今秋をめどに約3倍の生産能力による増産体制をスタートする。
・今期は、受注金額目標5億円、売上高4億円を達成し、黒字化をめざす。

■重点施策(7) 環境貢献事業の推進

エコ建材の拡販

	'10.3期	'11.3期	'12.3期	'13.3期予測
売上高(百万円)	4，087	4，251	4，688	4，950
(前期比)	(80．6%)	(104．0%)	(110．3%)	(105．6%)

＜エコ建材＞
・高速シートシャッター「大間迅」
～高速開閉と高気密性能で屋内の空調効率を高めるエコマーク認定商品～
・窓の外で日差しをコントロールするオーニング「エルバーネ」「エルパティオ・プラス」
～エアコンの稼働率を66%低減する省エネ商品～
・エクステリア建材「テクモクシリーズ」
～再生複合材を使用した100%リサイクル素材のエコマーク認定商品～





(左上)高速シートシャッター 「大間迅」
(左下)「テクモク・デッキ」
(右上)住宅用オーニング「エルパティオ・プラス」

太陽光発電システムの事業展開

	'12.3期 目標	'12.3期 実績	'13.3期
受注金額(百万円)	250	97	350

＜取り組み＞
・建築関係の商流を中心とした販売を強化
・販売、施工、アフターメンテナンス体制など、当グループの強みを活かした事業を展開
・現場に対応した架台づくりを推進
→小山工場に5タイプを設置

＜トピックス＞
・電力会社による再生可能エネルギーの全量買い取り制度が7月からスタート
→太陽光発電システムの導入に追い風
・小山工場に太陽光発電システムを設置
→産業向けの受注強化を図るためショールームとして活用
→工場の省エネ活動を促進し、他工場への展開を図る



小山工場に設置した
太陽光発電システム

・エコ建材については、環境負荷を低減する商品のラインアップ拡充と拡販に注力し、今期は売上高49億5千万円を見込む。
・太陽光発電システム事業については、7月よりスタートする太陽光発電の全量買い取り制度を追い風に、主に工場など産業向けの受注活動に注力していく。
・今期は、太陽光発電システム事業の受注金額目標3億5千万円を見込む。

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13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　299営業拠点　113サービス拠点　20工場

■従業員数　3，875名（2012年3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

「ドア」製造・販売

鐵矢工業株式会社

「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 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)		増　減	
			構成比		構成比		前期末比
流動資産		52,373	65.1	56,789	67.0	4,416	108.4
	現金・預金	12,906	16.1	14,438	17.0	1,532	111.9
	受取手形・売掛金	27,913	34.7	29,501	34.8	1,588	105.7
	たな卸資産	9,024	11.2	10,182	12.0	1,158	112.8
	その他	2,528	3.1	2,668	3.1	140	105.5
固定資産		28,027	34.9	27,954	33.0	△ 73	99.7
	土地	7,783	9.7	7,777	9.2	△ 6	99.9
	投資有価証券	5,585	6.9	6,184	7.3	599	110.7
	その他の投資・資産	2,498	3.1	2,551	3.0	53	102.1
	その他	12,159	15.1	11,442	13.5	△ 717	94.1
資産合計		80,400	100.0	84,744	100.0	4,344	105.4
流動負債		30,320	37.7	33,238	39.2	2,918	109.6
	支払手形・買掛金	19,766	24.6	21,144	25.0	1,378	107.0
	短期借入金	1,800	2.2	1,800	2.1	0	100.0
	その他	8,753	10.9	10,294	12.1	1,541	117.6
固定負債		20,540	25.5	19,704	23.3	△ 836	95.9
	長期借入金	2,800	3.5	2,000	2.4	△ 800	71.4
	退職給付引当金	15,781	19.6	15,922	18.8	141	100.9
	その他	1,959	2.4	1,782	2.1	△ 177	91.0
負債合計		50,861	63.3	52,942	62.5	2,081	104.1
純資産合計		29,539	36.7	31,801	37.5	2,262	107.7
負債・純資産合計		80,400	100.0	84,744	100.0	4,344	105.4

1株当たり株主資本	449円47銭	483円91銭
期末株価	256円	300円
PBR（株価純資産倍率）	0.57	0.62

■2012年3月期 連結キャッシュフロー計算書

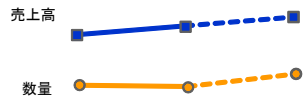
（単位：百万円）

	’11年3月期(H22年度)	’12年3月期(H23年度)	増減
1. 営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,663	3,630	5,293
税金等調整前当期純利益	2,295	3,506	1,211
減価償却費	1,641	1,539	△ 102
売上債権の増減額（△は増加）	△ 3,003	△ 1,587	1,416
仕入債務の増減額（△は減少）	1,641	1,377	△ 264
たな卸資産の増減額（△は増加）	△ 365	△ 1,158	△ 793
法人税等の支払額	△ 458	△ 569	△ 111
その他	△ 3,414	522	3,936
2. 投資活動によるキャッシュ・フロー	3,669	△ 560	△ 4,229
投資有価証券の売却による収入	1	－	△ 1
投資有価証券の取得による支出	△ 108	△ 263	△ 155
有形固定資産の売却による収入	4,421	213	△ 4,208
有形固定資産の取得による支出	△ 521	△ 420	101
無形固定資産の取得による支出	△ 77	△ 88	△ 11
その他	△ 45	△ 2	43
3. 財務活動によるキャッシュ・フロー	3,370	△ 1,563	△ 4,933
長短期借入金の増減額	5,000	－	△ 5,000
配当金の支払額	△ 343	△ 394	△ 51
その他	△ 1,286	△ 1,169	117
4. 現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	5,366	1,522	△ 3,844
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	12,434	13,956	1,522

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＞



	'11.3	'12.3	'13.3予
売上（百万円）	8,311	8,504	*8,700*
数量（千㎡）	262	261	*267*
数量シェア（%）	31.2	29.8	－

※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

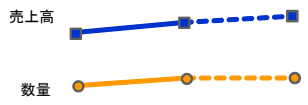


「重量シャッター」

・12．3期は、オフィスビル向け等の防災用シャッターが苦戦したものの、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結果、売上高は前期比102．3%と微増。

・13．3期は、採算重視を前提とした積極的な受注活動により、売上高は前期比102．3%の87億円を計画。

＜軽量シャッター＞



	'11.3	'12.3	'13.3予
売上（百万円）	12,582	13,090	*13,350*
数量（千㎡）	705	738	*742*
電動化率（%）	32.2	30.5	*31.0*
数量シェア（%）	36.8	36.2	－

※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

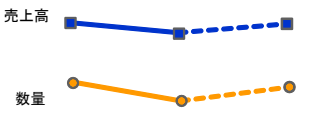


住宅ガレージ向け電動静音アルミシャッター「御前様（ごぜんさま）」

・12．3期は、取り替えに伴う需要増により、売上高は前期比104．0%と増加。

・13．3期は、電動化の推進、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102．0%の133億5千万円を計画。

＜窓シャッター＞



	'11.3	'12.3	'13.3予
売上（百万円）	5,249	5,003	*5,200*
数量（千連）	138	134	*137*
電動化率（%）	33.6	31.9	*33.0*



窓用シャッター
「マドマスター換気採光タイプ」

・12．3期の売上高は、前期比95．3%と微減。

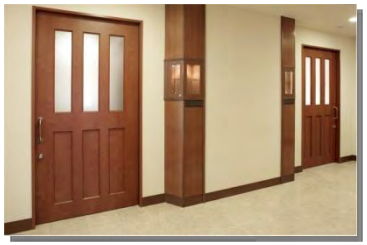
・13．3期は、電動化の推進、新設住宅着工戸数の回復傾向と、増改築に伴う窓シャッターへの取り替え需要を見込み、売上高は前期比103．9%の52億円を計画。

■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>

売上高

	'11.3	'12.3	'13.3予
売上(百万円)	20,484	22,026	*22,550*



高齢者集合住宅向け玄関引き戸
「ヴァリフェイス」

・12.3期は、医療・福祉施設向けの引き戸とマンション・集合住宅向け玄関ドアが堅調に推移したことにより、売上高は前期比107.5%と増加。

・13.3期は、医療・福祉施設向けの引き戸と、マンション・集合住宅向け玄関ドアの受注拡大を引き続き強化することで、売上高は前期比102.4%の225億5千万円を計画。

<パーティション>

売上高

	'11.3	'12.3	'13.3予
売上(百万円)	6,618	6,805	*6,800*



学校用間仕切
「プレウォールSAW105A」

・12.3期は、学校および医療・福祉施設向け間仕切が堅調に推移したことにより、売上高は前期比102.8%と増加。

・13.3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68億円を計画。

<エクステリア>

売上高

	'11.3	'12.3	'13.3予
売上(百万円)	6,785	6,583	*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」

・12.3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%リサイクル素材のエクステリア建材「テクモク」が堅調に推移したが、売上高は前期比97.0%と微減。

・13.3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100.2%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＞

売上高

営業利益額

	'09.3	'10.3	'11.3	'12.3	'13.3予
売上高(百万円) (保守・点検、修理加工)	11,519	11,032	12,049	13,358	*13,400*
営業利益(百万円)	885	263	792	1,230	*1,300*
営業利益率(%)	7.7	2.4	6.6	9.2	*9.7*
要員数(人)	797	821	842	873	*930*

・12．3期は、震災および台風被害に伴う取り替えにより、売上高は前期比110．9%と増加。

・13．3期は、製品を安心・安全かつ快適にお使い頂くために、安全装置の設置と保守点検契約の提案を積極的に推し進めることで、売上高は前期比100．3%の134億円を計画。



「保守・点検」の様子

＜リフォーム事業＞

売上高

営業利益額

	'09.3	'10.3	'11.3	'12.3	'13.3予
売上高(百万円)	8,159	8,506	9,047	9,758	*10,300*
営業利益(百万円)	△23	88	192	449	*480*
営業利益率(%)	△ 0.3	1.0	2.1	4.6	*4.7*
新規出店数	3	–	–	2	*1*
累計店舗数	29	26	23	22	*23*

・12．3期は、WEBを活用した集客の促進と、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、売上高は前期比107．9%と増加。

・13．3期は、4月に埼玉・越谷に新規出店。「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105．5%の103億円を計画。





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5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/