JUMP UP 3

TOYO Shutter

2013年3月期第2四半期　決算説明資料

東洋シヤッター株式会社

私たちは企業品質の向上を目指し、
安全・安心・快適・感動を提供するとともに
社会の進歩発展に貢献します

2012年12月7日

目　次

2013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　P7～10
- 製品別売上明細・受注実績　P11～15
- メンテサービス事業の状況　P16
- キャッシュ・フロー計算書　P17

2013年3月期　業績見通し　P18
- 連結業績推移　P19
- 業績計画（売上内訳）　P20
- 設備投資・減価償却費　P21
- 配当について　P22

今後の展望　P23
- 中長期的な事業環境　P24
- 新中期経営計画『JUMP UP 3』　P25～28
- 独ハーマングループとの提携　P29～30

参考資料　P31
（東洋シヤッターについて）　～33

2013年3月期第2四半期　決算概況

2013年3月期第2四半期　経営環境と施策

激しい受注価格競争は変わらず

低迷続く
建築関連投資

＋

低調な
民間設備投資

国内経済環境の
停滞が続く

非住宅着工床面積は若干回復傾向にあり、
シャッター市場に影響が及びつつあるが・・・

低位安定する市場で案件獲得・価格競争が常態化

積極的な営業活動、メンテサービスの拡大で収益を確保

2013年3月期第2四半期　経営環境

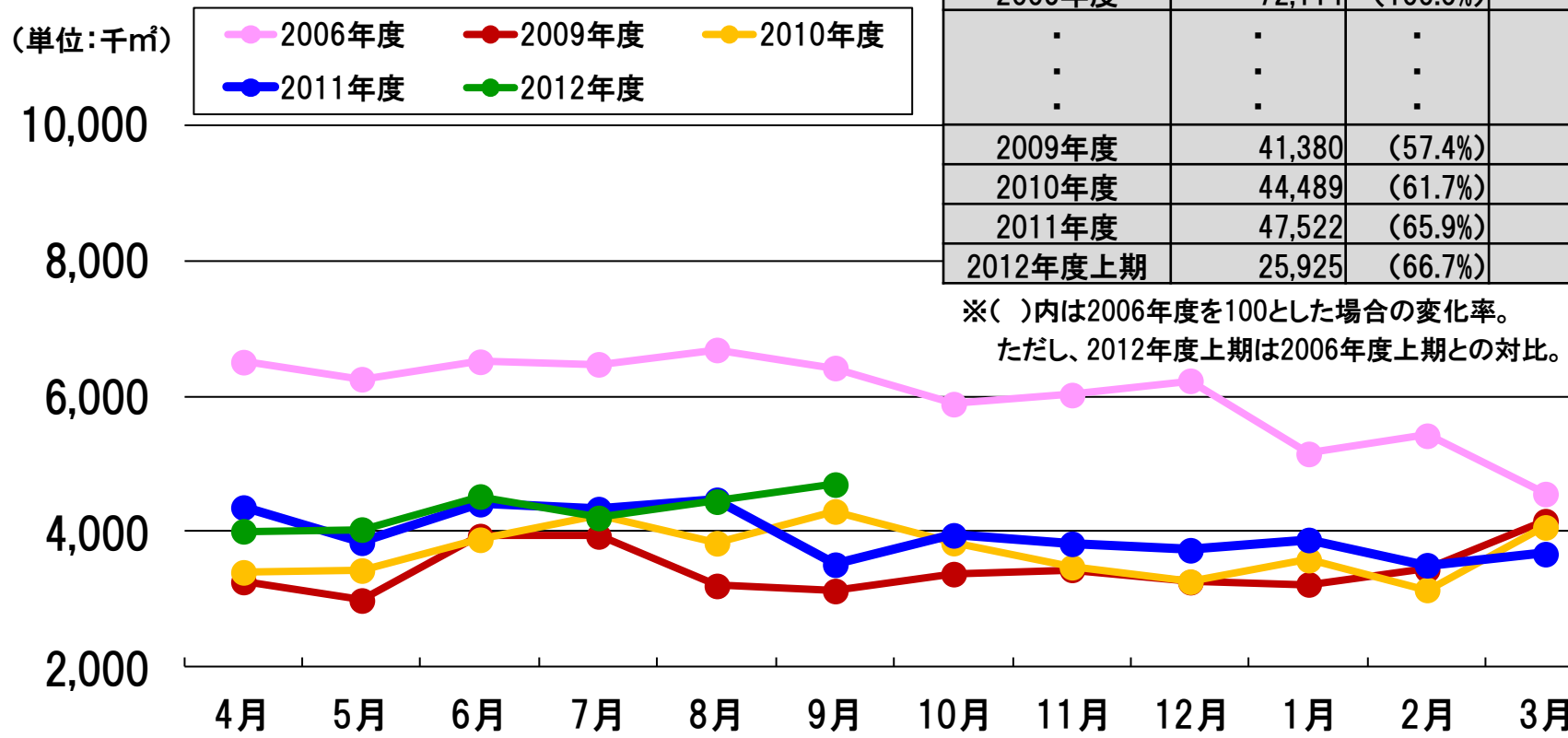
2009年をボトムに緩やかに回復
ただし、今後も楽観視できず、予断を許さない状況

（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	(100.0%)	187,614
・ ・ ・	・	・	・
2009年度	41,380	(57.4%)	113,196
2010年度	44,489	(61.7%)	122,283
2011年度	47,522	(65.9%)	127,292
2012年度上期	25,925	(66.7%)	67,863

※（　）内は2006年度を100とした場合の変化率。
ただし、2012年度上期は2006年度上期との対比。

非住宅着工床面積実績



国土交通省、(財)建設経済研究所資料より推計

2013年3月期第2四半期　決算概要

①売上高　　：　計画した生産量を受注し、安定的に工場を稼働させた
営業努力に加えて、メンテナンスも順調に推移し、
前年同期比4.7%増
②営業利益　　：　計画を4.4%上回り、前年同期比では約2.4倍
③当期純利益　：　計画を若干下回るが、前年同期比約4倍

（百万円）

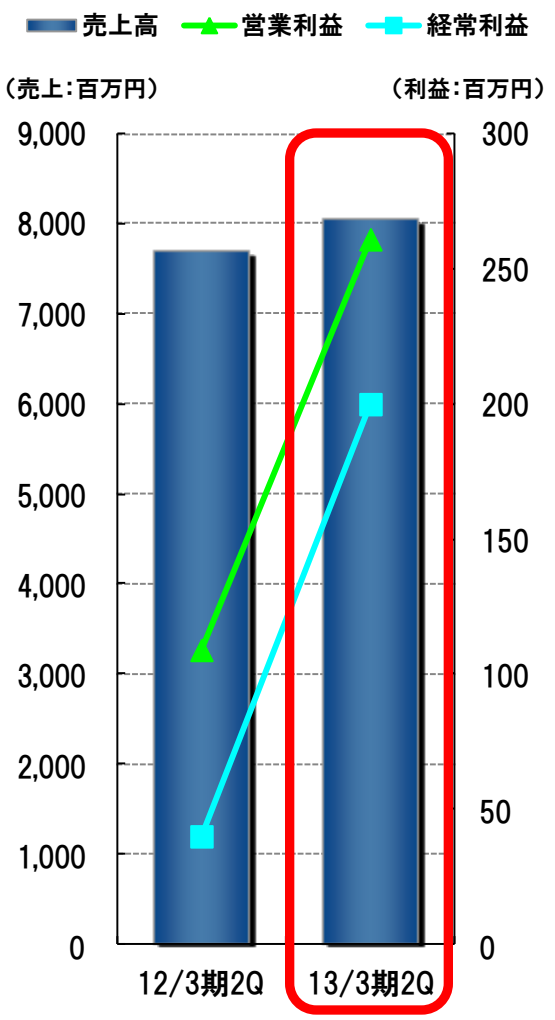
	12/3期2Q	13/3期2Q	期初計画
売　上　高	7,697	8,057	8,000
営業利益	109	261	250
四半期純利益	40	155	160

2013年3月期第2四半期　収益性分析

売上増加と収益性の改善により前年同期比で利益が伸びる

（単位：百万円）

	12/3期 2Q	13/3期2Q 期初計画	13/3期 2Q	前期比 増減率
売上高	7,697	8,000	8,057	4.7%
売上原価	5,907	―	6,063	2.6%
売上総利益	1,789	―	1,994	11.5%
売上総利益率	23.2%	―	24.8%	―
販売管理費	1,680	―	1,732	3.1%
営業利益	109	250	261	139.4%
営業利益率	1.4%	3.1%	3.3%	―
経常利益	40	190	200	400.0%
四半期純利益	40	160	155	287.5%
減価償却費	181	―	151	△16.6%



2013年3月期第2四半期　収益性分析
収益性改善の取り組み

TOYO Shutter

① 安定的な生産量の確保

② 「メンテサービス」の強化・拡大

③ 少数精鋭体制の確立

④ 業務の効率化・迅速化

2013年3月期第2四半期　収益性分析
収益性改善の成果

TOYO Shutter

売上高、営業利益とも各四半期において前年同期比増加が続く

（単位：百万円）

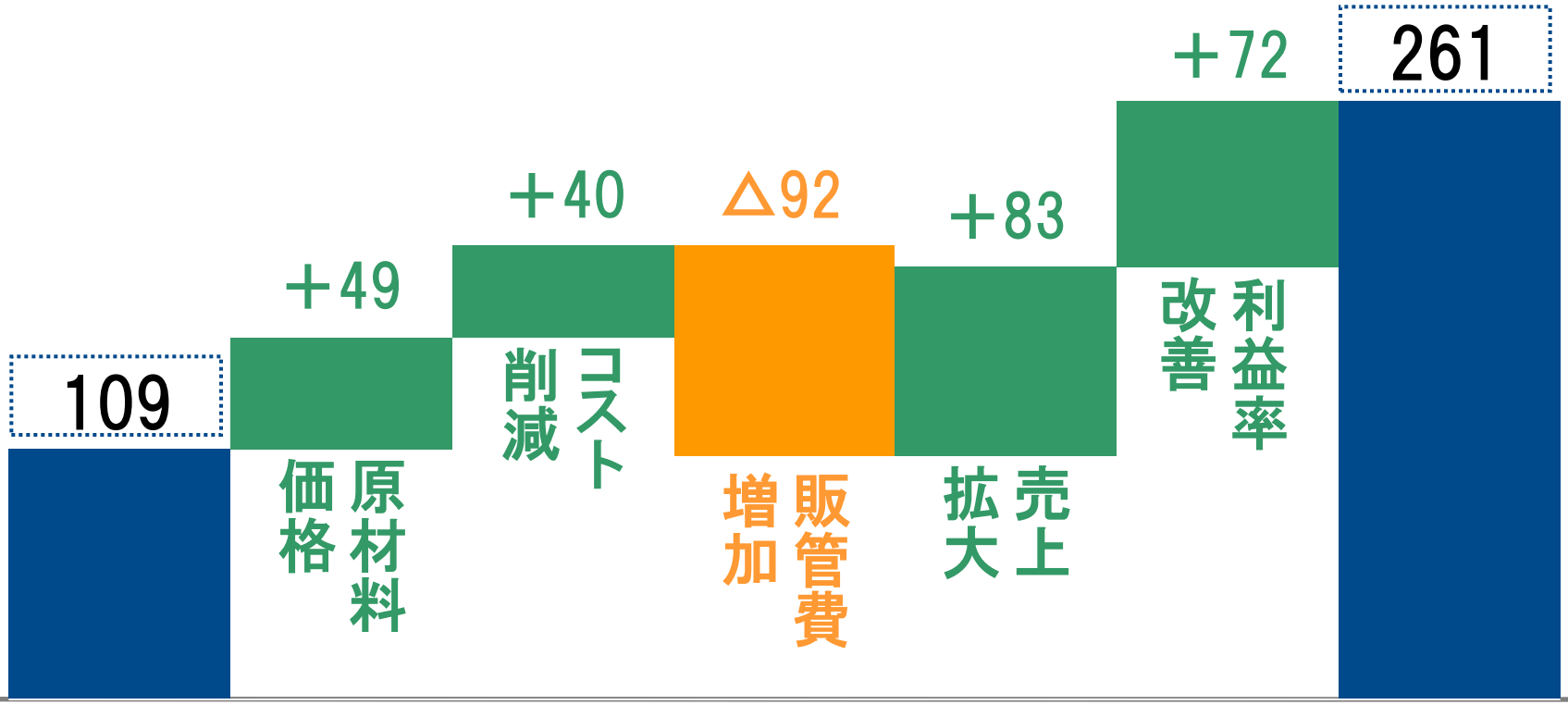
		1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	2011/3	3,227	3,795	3,909	4,578	15,509
	2012/3	3,613	4,084	4,472	5,103	17,272
	2013/3	**3,828**	**4,229**			
営業利益	2011/3	△206	7	77	4	△118
	2012/3	△31	140	145	167	421
	2013/3	**97**	**164**			

2013年3月期第2四半期　収益性分析
営業利益増減要因

TOYO Shutter

営業利益は前年同期比約2.4倍の増加

（単位：百万円）



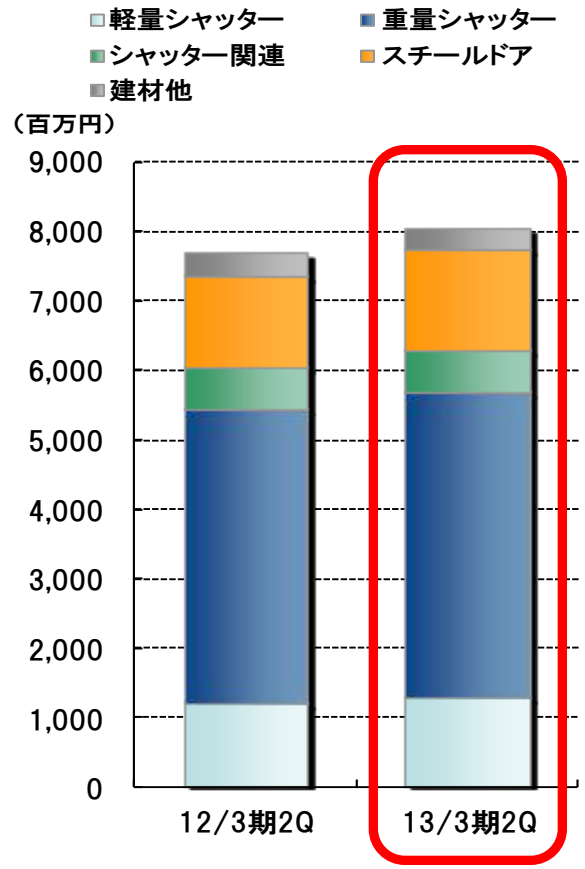
製品別売上明細

TOYO Shutter

総じて前期比増加。特に軽量シャッターとスチールドアが増加

（単位：百万円）

	12/3期 2Q	構成比 (%)	13/3期 2Q	構成比 (%)	前期比 増減率(%)
軽量シャッター	1,197	15.5	1,291	16.0	7.8
重量シャッター	4,246	55.2	4,401	54.6	3.7
シャッター関連	616	8.0	621	7.7	0.8
スチールドア	1,320	17.2	1,438	17.9	8.9
建　材　他	316	4.1	304	3.8	△3.6
合　計	7,697	100.0	8,057	100.0	4.7

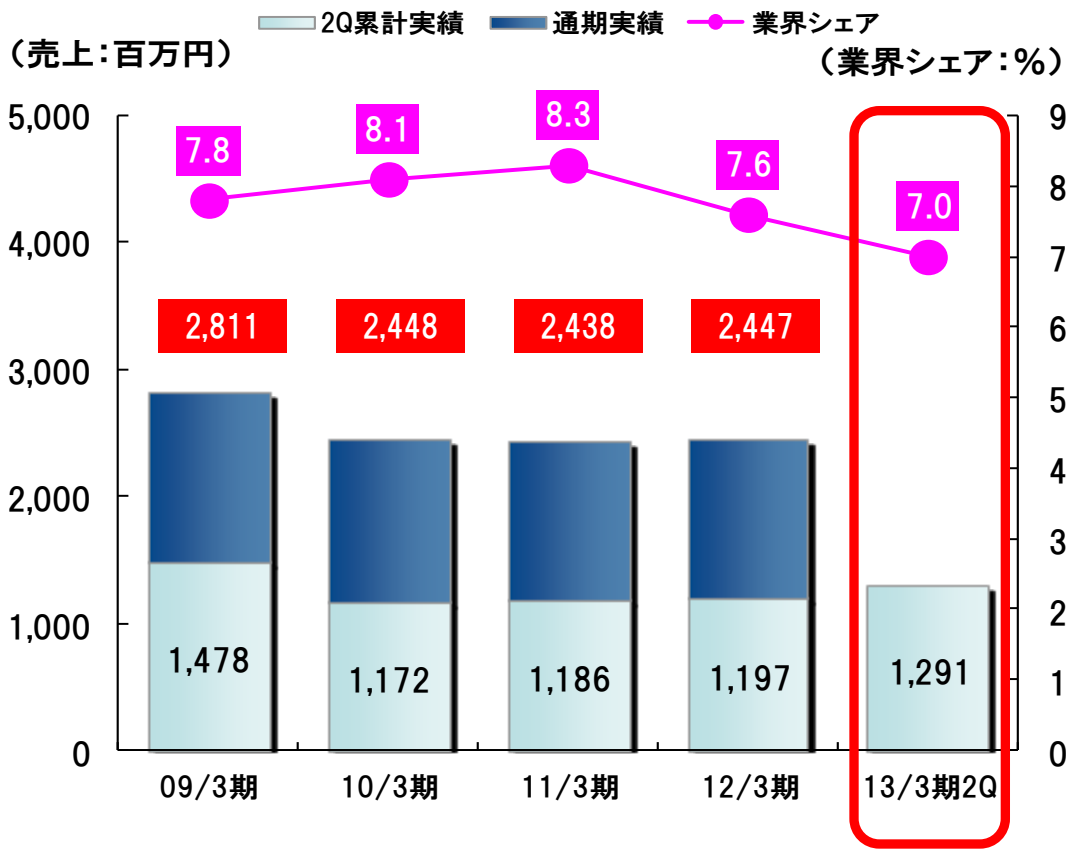


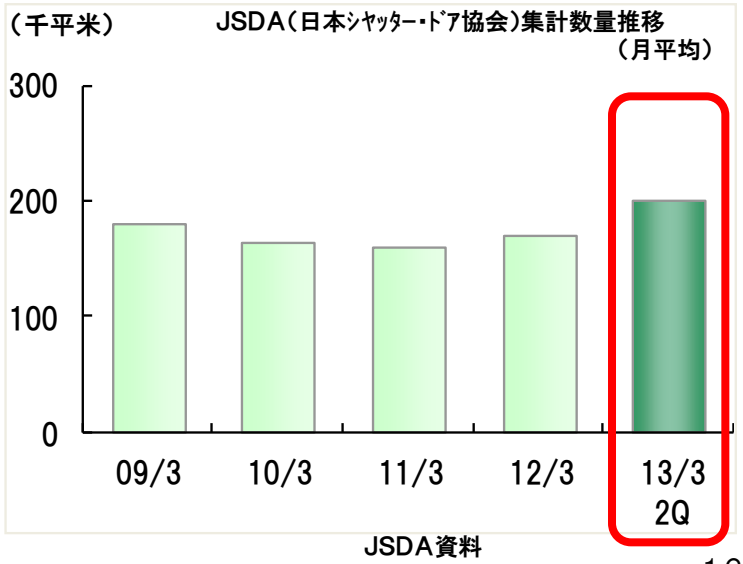
軽量シャッターの実績推移

TOYO Shutter

シェアは若干縮小するが、売上高は前年同期比微増



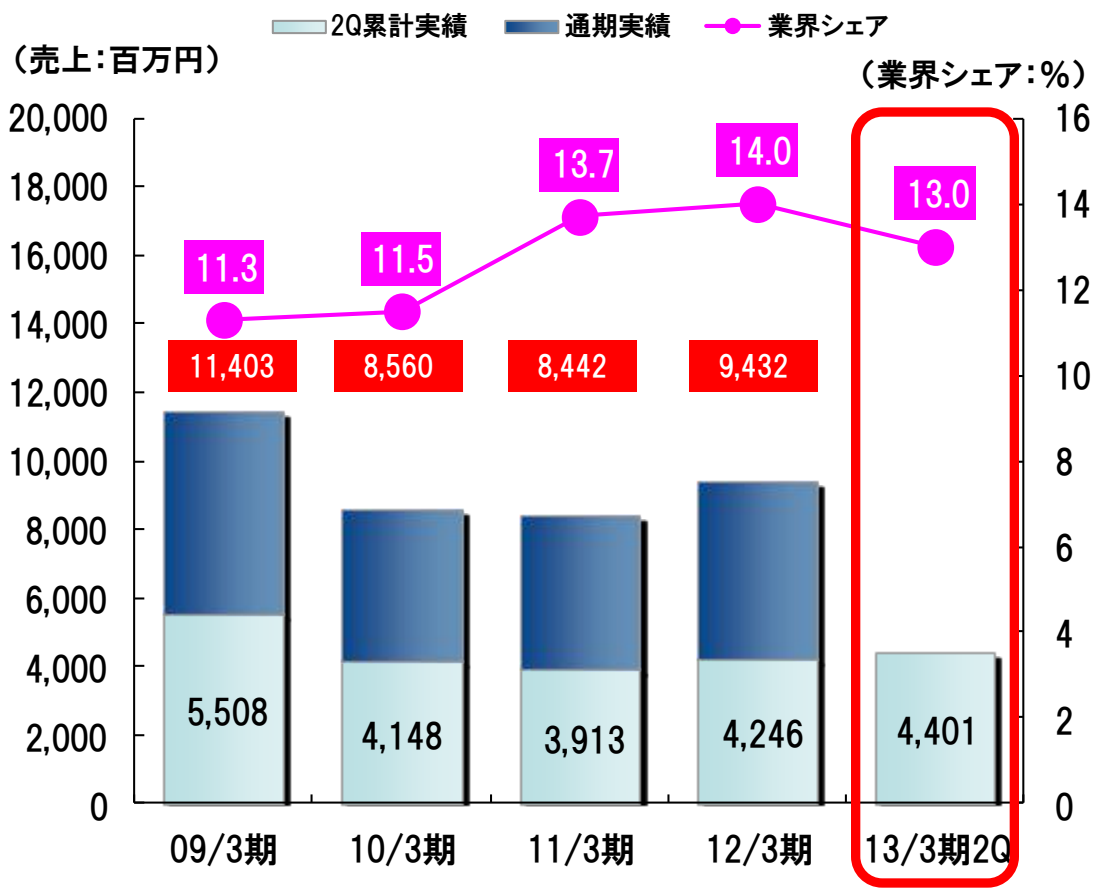




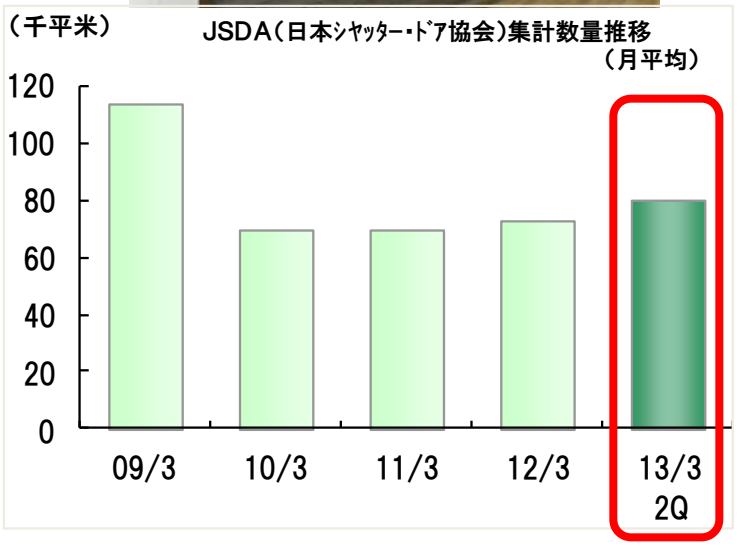
重量シャッターの実績推移

TOYOShutter

売上高は前年同期比微増。ただしシェアは若干縮小





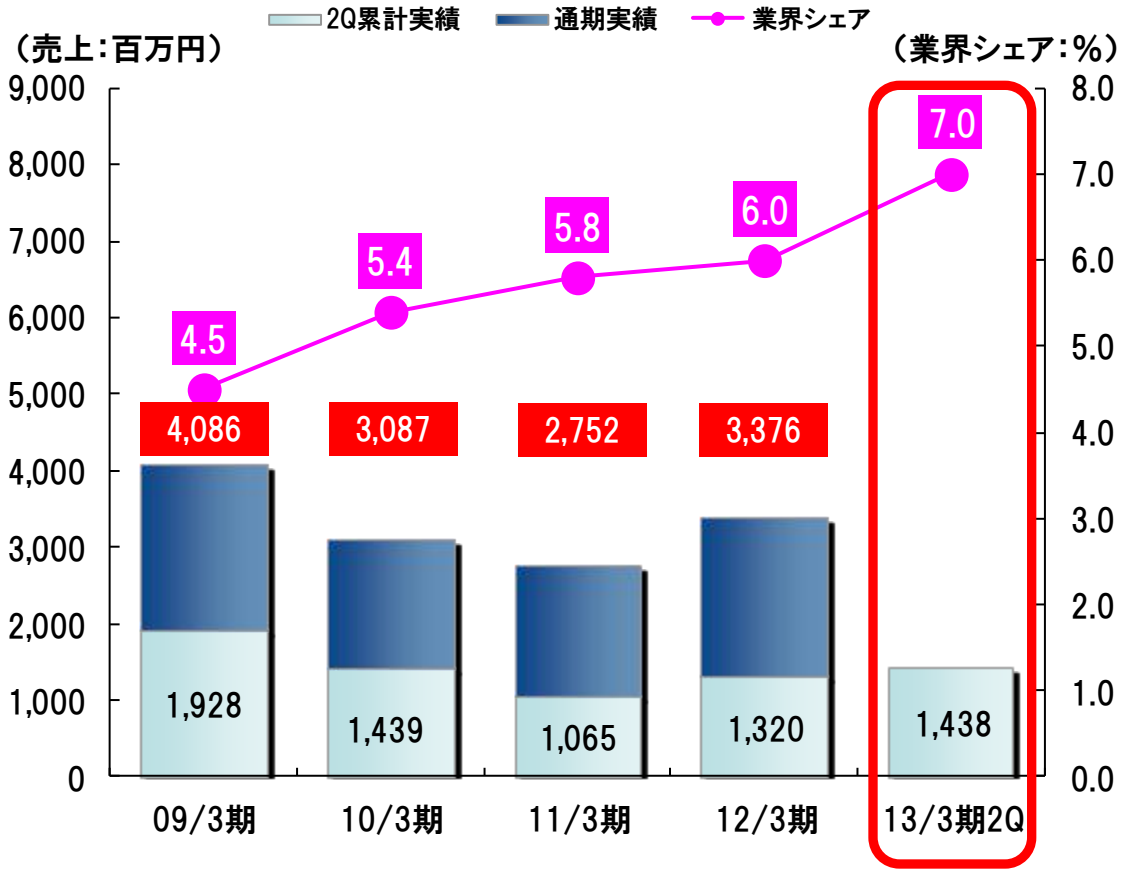


JSDA資料

スチールドアの実績推移

TOYOShutter

売上高は前期比8.9%増

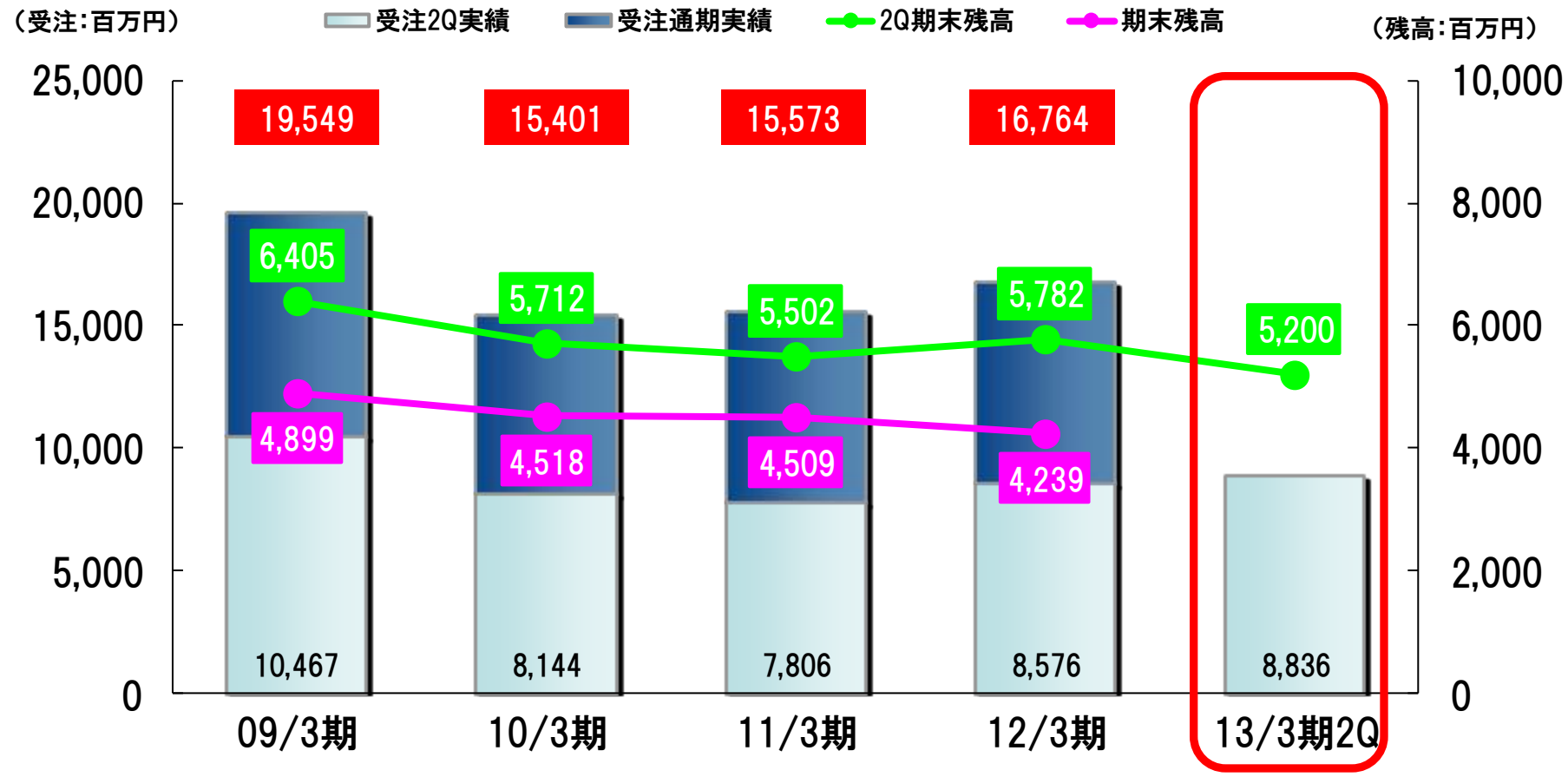




受注実績・受注残高推移

TOYO Shutter

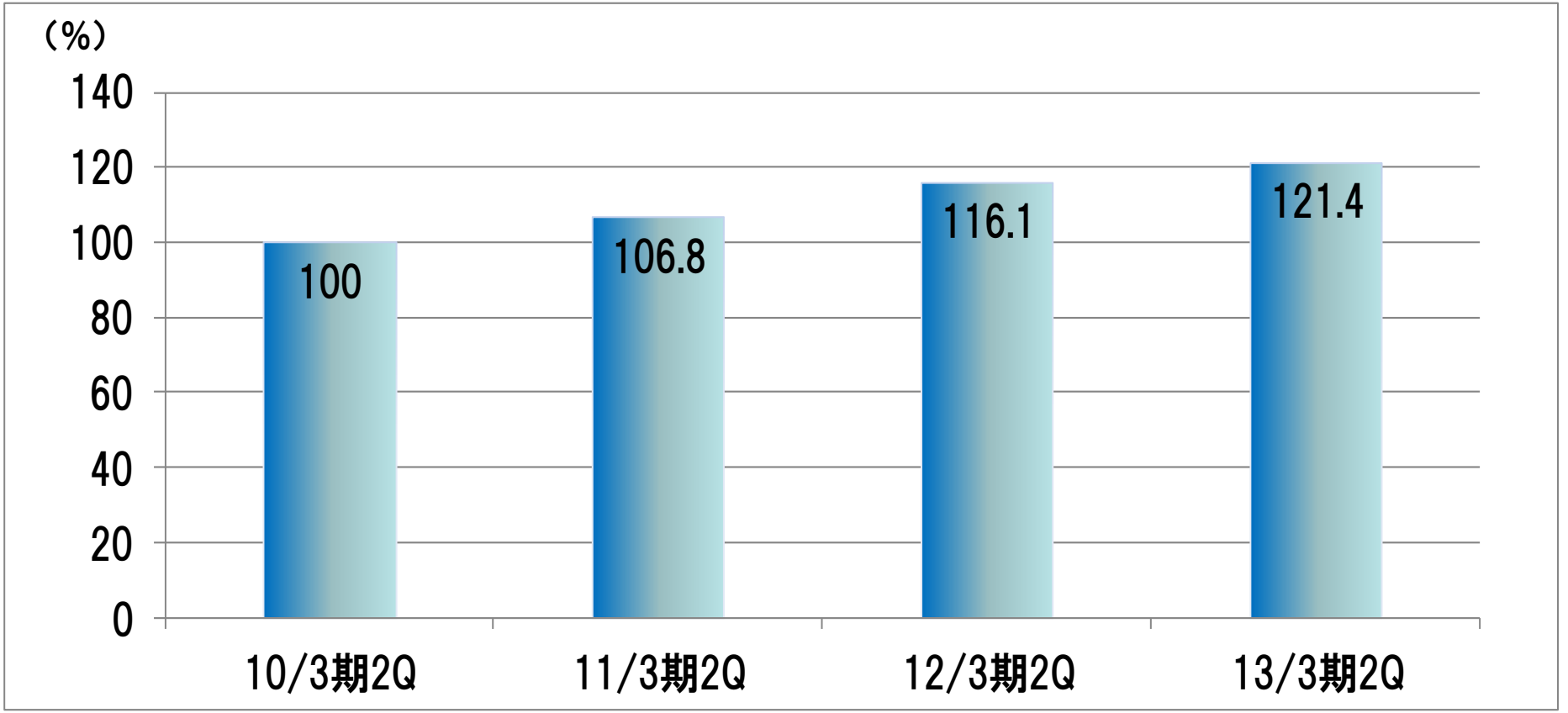
受注実績は前期を上回るが、受注残高は減少



＊10/3期以降の残高は比較上、従前の工事完成基準を適用しております。

メンテサービス事業の状況

順調に拡大するメンテサービスの売上高



＊10/3期2Qを100とした場合の売上高の推移。

2013年3月期第2四半期
キャッシュ・フロー計算書

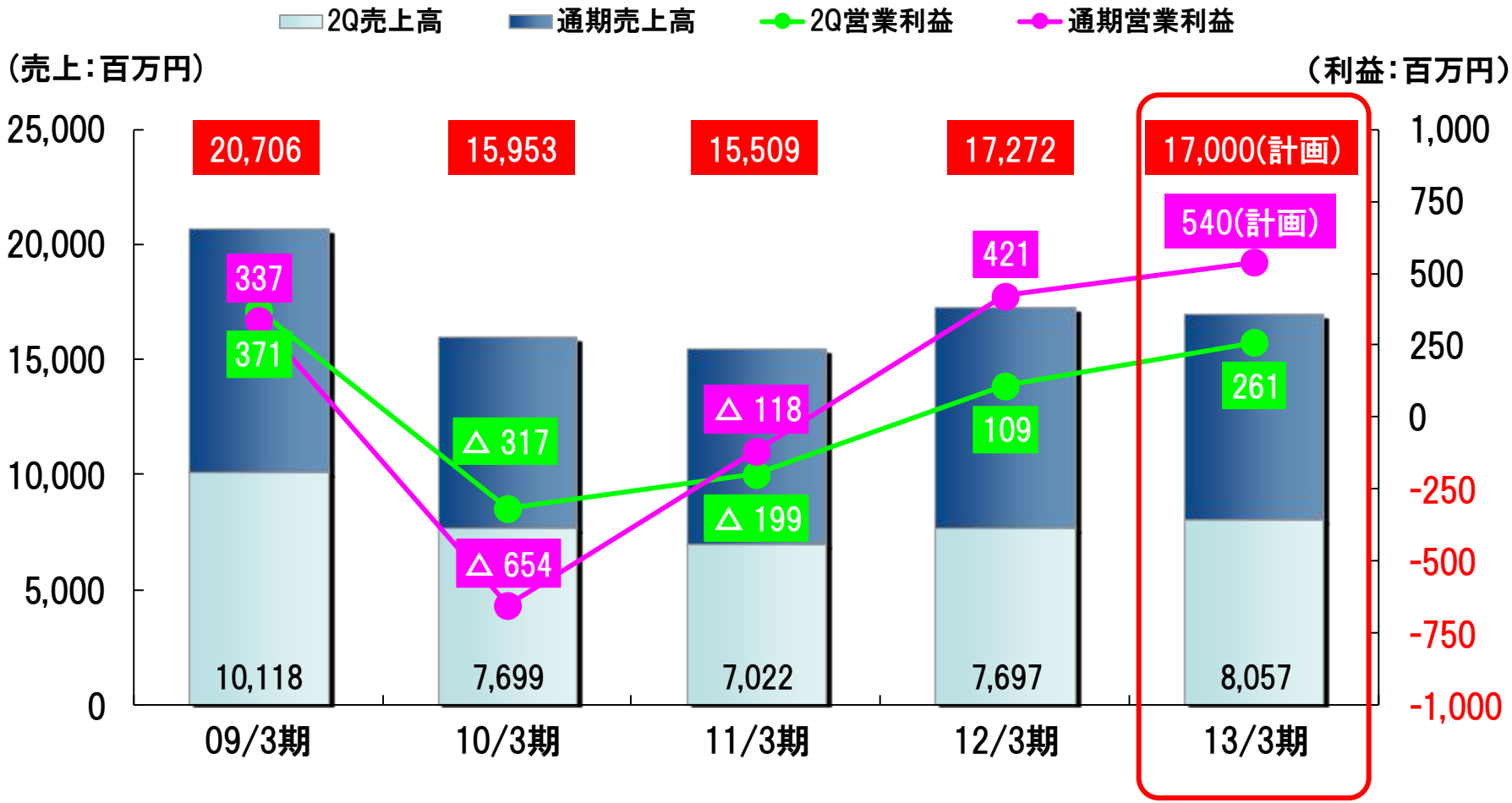
営業活動CF　：　全社的な収益性改善による増加
投資活動CF　：　業務効率化のための投資
財務活動CF　：　借入金圧縮のための返済努力と配当金支払い

（単位：百万円）

	12/3期2Q	13/3期2Q
期首現金・現金同等物残高	874	1,240
営業活動によるキャッシュ・フロー	232	300
投資活動によるキャッシュ・フロー	△83	△65
フリーキャッシュ・フロー	148	235
財務活動によるキャッシュ・フロー	△150	△224
期末現金・現金同等物残高	872	1,250

2013年3月期　業績見通し

連結業績推移

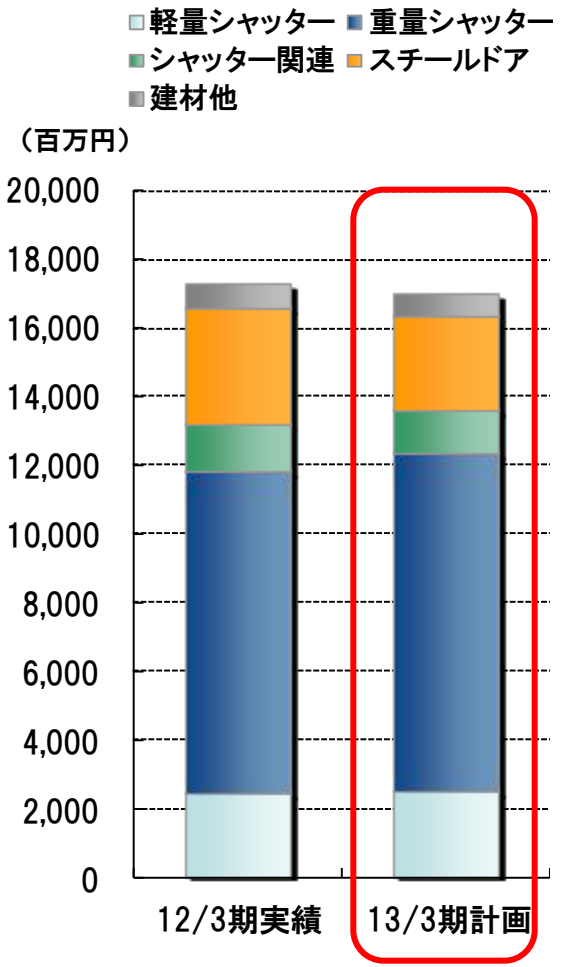

2Q売上高
通期売上高
2Q営業利益
通期営業利益
(売上:百万円)
(利益:百万円)
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
0
1,000
750
500
250
0
-250
-500
-750
-1,000
20,706
15,953
15,509
17,272
17,000(計画)
337
371
△ 317
△ 654
△ 118
△ 199
421
109
540(計画)
261
10,118
7,699
7,022
7,697
8,057
09/3期
10/3期
11/3期
12/3期
13/3期

2013年3月期業績計画(売上内訳)

軽量シャッター、重量シャッターを継続強化

(単位:百万円)

	12/3期 実績	13/3期 計画	前期比 増減
売　上　高	17,272	17,000	△1.6%
軽量シャッター	2,447	2,550	4.2%
重量シャッター	9,432	9,800	3.9%
シャッター関連	1,339	1,300	△2.9%
スチールドア	3,376	2,750	△18.5%
建材他	677	600	11.4%
営　業　利　益	421	540	28.0%
営業利益率	2.4%	3.2%	―
経　常　利　益	279	420	50.3%
当期純利益	200	360	79.9%

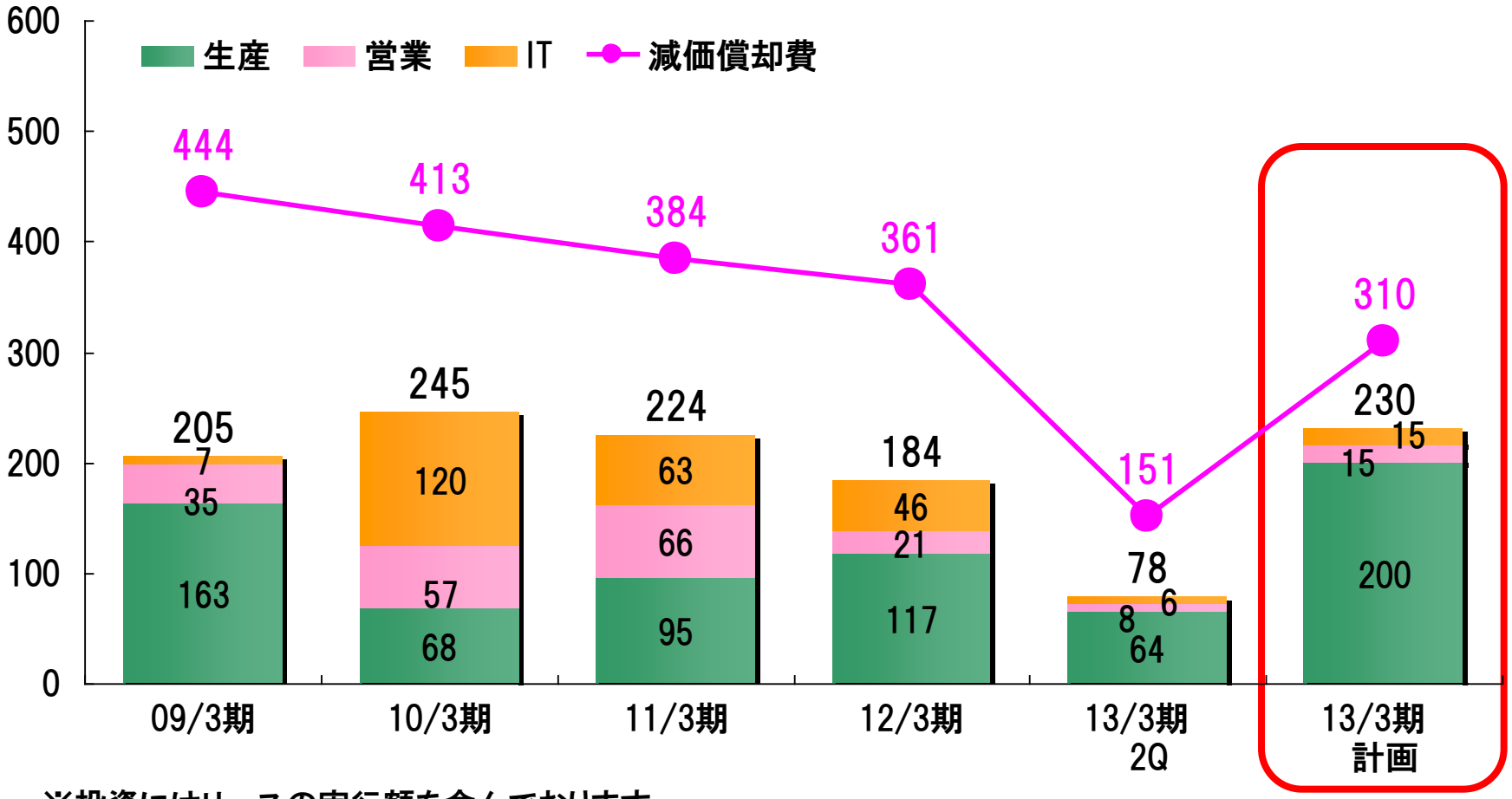


設備投資額・減価償却費の見通し

TOYO Shutter

生産関係に積極投資を行う計画

（単位：百万円）

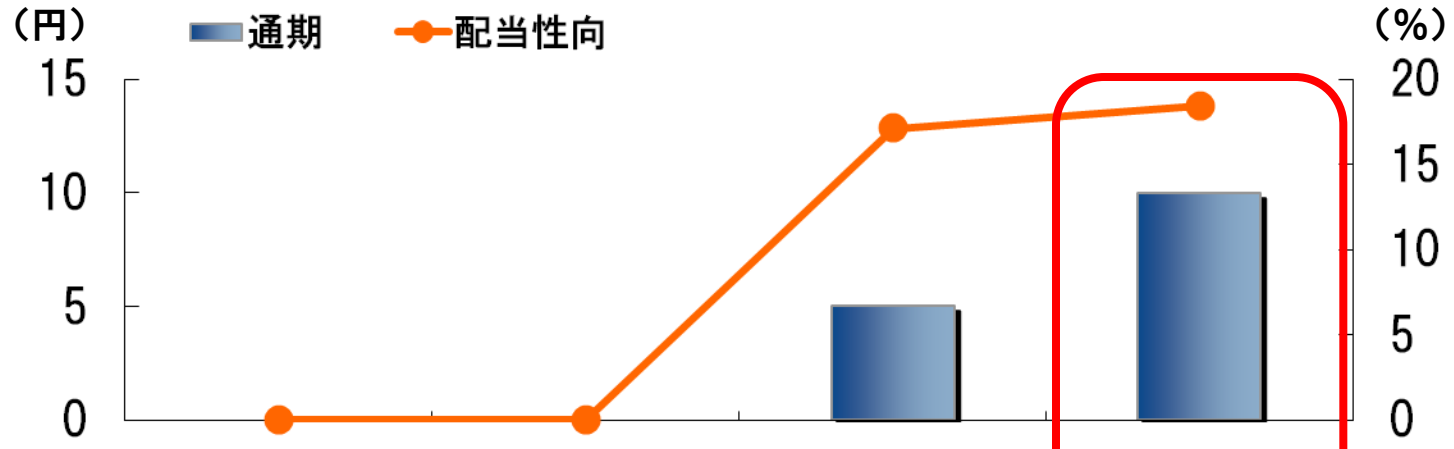


※投資にはリースの実行額を含んでおります。

配当について

12/3期は業績回復で復配(年5円)、13/3期はさらなる増配を目指す

►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



	10/3期実績	11/3期実績	12/3期実績	13/3期予定
通期	0円	0円	5円	10円
配当性向	―%	―%	17.1%	18.4%

今後の展望

中長期的な事業環境

シャッター・ドア市場＝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

引き続き安定した受注の確保 ＋ メンテサービスの強化 ＋ 業務効率化によるコストの削減

新中期経営計画『JUMP UP 3』(3カ年)



今後も楽観を許されない経済環境下で、企業品質の向上を目指し、

安全・安心・快適・感動を提供し続けるとともに社会の進歩発展に貢献することを目標とし、

全社一丸となり新しい中期経営計画を推進。

『JUMP UP 3』の基本方針

① 企業品質の向上を図り、シャッター・ドア・金物専業メーカーとしての地位確立を目指す。

② 常に、改善と効率化の意識を持ち、環境の変化に左右されない強固な収益基盤を構築する。

③ 働く人々が連携と対話を深め、充実感を持ち責任ある行動ができる、より強くて温かい集団を目指す。

『JUMP UP 3』の重点施策



(1) 社外取締役の招聘によりコーポレートガバナンスの一層の強化を図る。
(2) 主力製品のシャッターとスチールドアの安定的受注を確保し、収益の増強を図る。
(3) 営業人員の増強をおこない、ストックマーケットにおけるメンテ・修理部門に一層の経営資源を投入し、収益力の向上を図る。
(4) 研究開発に積極的に投資をおこない、市場ニーズに応えうる「ものづくり」に邁進する。
(5) TS－KAIZEN 運動を継続し、業務全般において業務品質の向上を追求する。
(6) 社員一人一人の役割期待を明確化し、教育指導を通じて、強い社員、強い組織、強い会社を実現する。

『JUMP UP 3』の経営指標

（単位：百万円）

	13/3期 計画	構成比	14/3期 計画	構成比	15/3期 計画	構成比
売　上　高	17,000	—	17,500	—	18,000	—
営業利益	540	3.2%	600	3.4%	700	3.9%
経常利益	420	2.5%	480	2.7%	600	3.3%
当期純利益	360	2.1%	420	2.4%	480	2.7%

独ハーマン社グループとの業務・資本提携



独ハーマン社グループ

業務提携

資本提携19.07%

東洋シヤッター

JUMP UP 3

合弁会社
ハーマン・ジャパン

○出資比率：東洋シヤッター20%、ハーマン80%
○社外取締役1名を相互派遣

☆ハーマン製品を当社営業ネットワークを通じて販売中
（高速シートシャッターを2011年8月より販売開始）
☆ハーマン製品を日本で生産予定

独ハーマン社グループとの業務・資本提携

TOYO Shutter

独ハーマン社グループの高速シートシャッター（バリエーションの充実）



V5015SEL
安全性と多彩な機能を持った
オールラウンドな標準タイプ（内部用）



V6030SEL
耐風圧に対応した外部用タイプ



6mの開口部で、
耐風圧に対応した外部用タイプ

参考資料
（東洋シヤッターの概要）

会社概要

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	東洋シヤッター株式会社
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	大阪市中央区南船場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	494名（2012年9月末連結）
事 業 所	2本社、9支店、1営業部、57営業所・ﾒﾝﾃｻｰﾋﾞｽｾﾝﾀｰ、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

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
2009年　2月	中期3ヵ年計画「Fusion Plan 3」を策定
2011年　2月	独ハーマン社グループと資本・業務提携契約締結
2012年　5月	中期3ヵ年計画「JUMP UP 3」を策定

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。

2012年12月