



**POWERUP3**

**TOYO**Shutter

# 2017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、  
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

2016年12月2日

# 目次

2017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 P11～14

受注実績・受注残高推移 P15

メンテナンス事業の状況 P16

キャッシュ・フロー計算書 P17

独ハーマン社との取り組み P29

独ハーマン社との業務・資本提携 P30、31

当社製品に関するトピックス P32

注目度の高い最近の製品 P33

参考資料 P34

東洋シャッターの概要 P35、36

中期経営計画について P18

中長期的な事業環境 P19

中期経営計画『POWER UP 3』 P20～24

連結業績推移 P25

2017年3月期業績計画 P26

設備投資・減価償却費 P27

配当の状況 P28

# 2017年3月期第2四半期 決算概況

市場は一時的なエアポケットが生じている

シャッター・スチールドア市場は大きく落ち込む



首都圏では旺盛な建築関連投資計画



国内経済環境は足踏みと言わざるを得ない

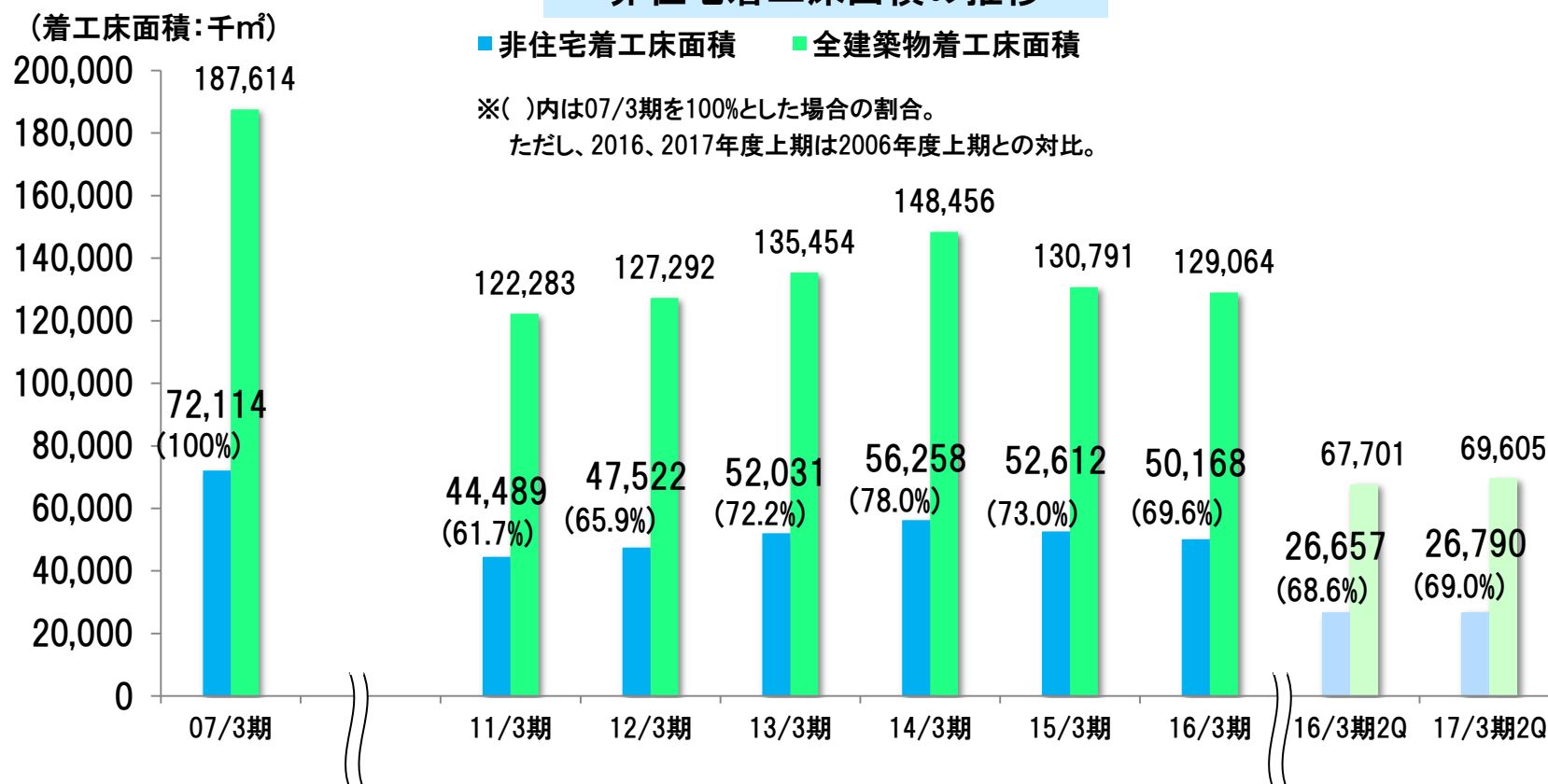
# 2017年3月期第2四半期 経営環境

非住宅着工床面積は2期連続の減少、2017年上期は前期並み

## 非住宅着工床面積の推移

■ 非住宅着工床面積 ■ 全建築物着工床面積

※( )内は07/3期を100%とした場合の割合。  
ただし、2016、2017年度上期は2006年度上期との対比。



(資料)国土交通省、(財)建設経済研究所資料より推計

# 2017年3月期第2四半期 決算概要

- ① 売上高：前期比で減少。計画値も下回る。
- ② 営業利益：前期比で大幅に減少。計画値も下回る。
- ③ 親会社株主に帰属する当期純利益：前期の最終赤字から回復。計画値は未達。

※ 前期は改修対策費用引当金約6億円を特別損失として計上しております。

(百万円)

|                                    | 16/3期2Q | 17/3期2Q | 期初計画  |
|------------------------------------|---------|---------|-------|
| 売上高                                | 8,843   | 8,076   | 8,500 |
| 営業利益                               | 471     | 248     | 400   |
| <small>親会社株主に帰属する</small><br>当期純利益 | △118    | 125     | 250   |

# 2017年3月期第2四半期 収益性分析

## 前期比で減収減益

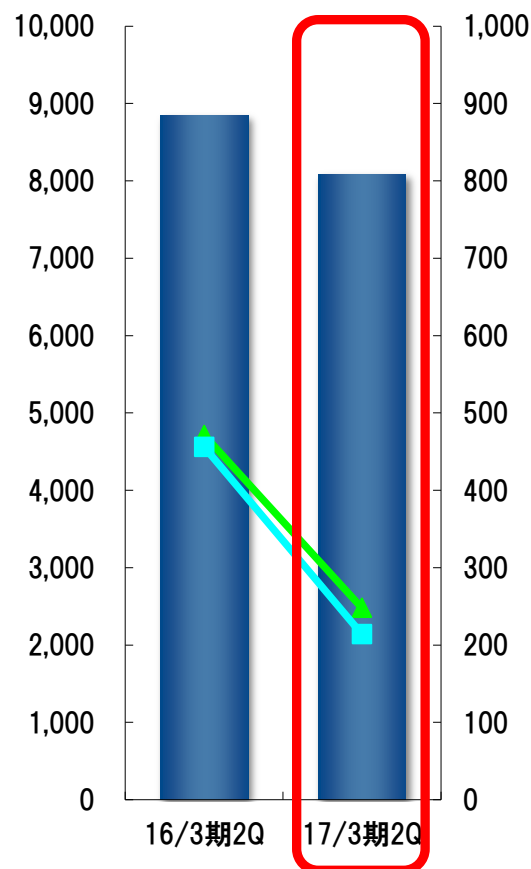
(単位:百万円)

|                     | 16/3期<br>2Q | 17/3期2Q<br>期初計画 | 17/3期<br>2Q | 前期比<br>増減率 |
|---------------------|-------------|-----------------|-------------|------------|
| 売上高                 | 8,843       | 8,500           | 8,076       | △8.7%      |
| 売上原価                | 6,393       | —               | 5,917       | △7.4%      |
| 売上総利益               | 2,449       | —               | 2,159       | △11.8%     |
| 売上総利益率              | 27.7%       | —               | 26.7%       |            |
| 販売管理費               | 1,978       | —               | 1,910       | △3.3%      |
| 営業利益                | 471         | 400             | 248         | △47.3%     |
| 営業利益率               | 5.3%        | 4.7%            | 3.1%        |            |
| 経常利益                | 456         | 370             | 214         | △53.0%     |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | △118        | 250             | 125         | —          |
| 減価償却費               | 181         | —               | 209         | 15.5%      |

■売上高 ■営業利益 ■経常利益

(売上:百万円)

(利益:百万円)



# 2017年3月期第2四半期 収益性分析

## 収益性改善の取り組み

TOYOShutter

- 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 採算管理の強化
- ④ 業務効率化による少数精鋭体制確立



# 2017年3月期 収益性分析

## 四半期ごとの売上高・営業利益の推移

### 第1四半期、第2四半期とも前期比減収減益

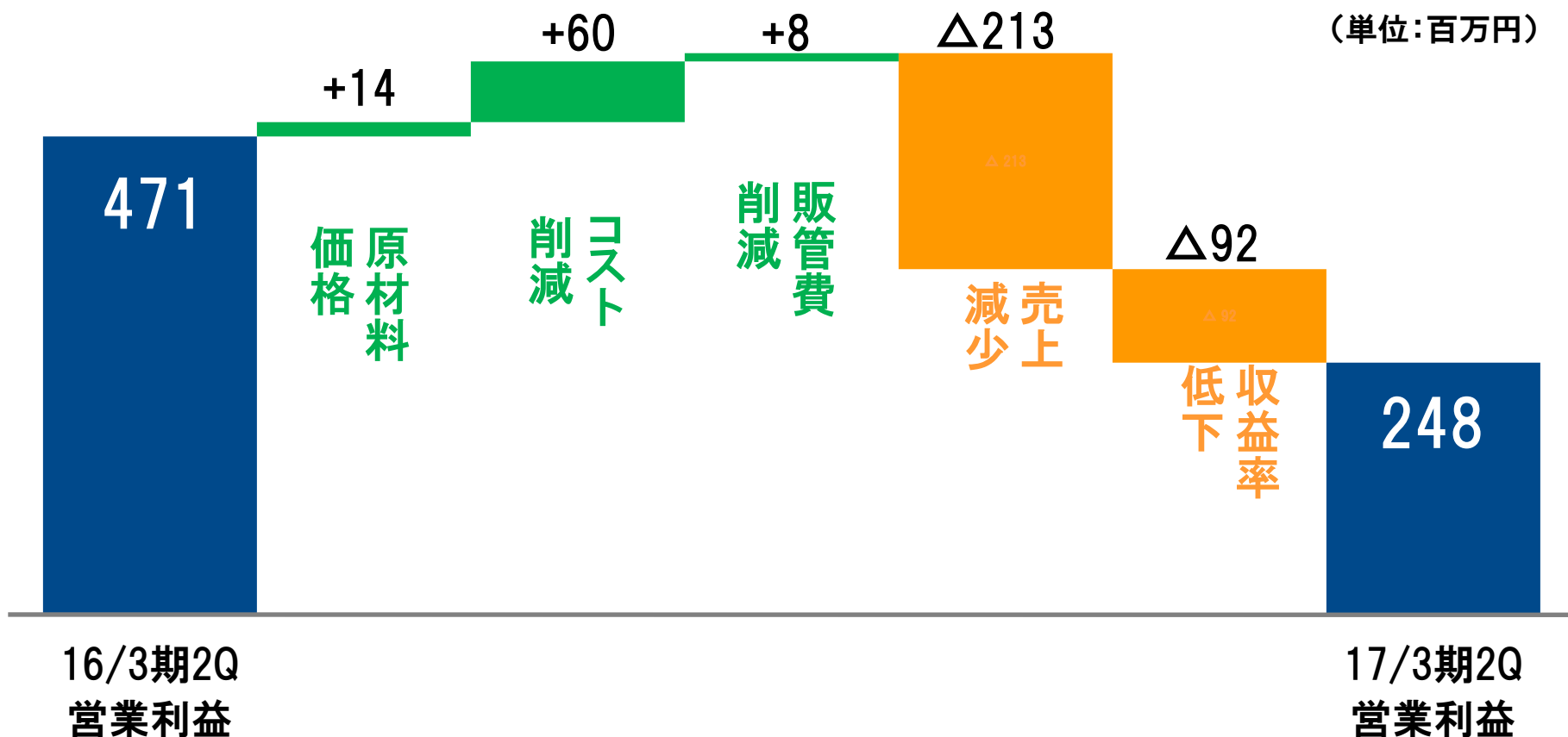
(単位:百万円)

|      |        | 1Q    | 2Q    | 3Q    | 4Q    | 累計     |
|------|--------|-------|-------|-------|-------|--------|
| 売上高  | 2012/3 | 3,613 | 4,084 | 4,472 | 5,103 | 17,272 |
|      | 2013/3 | 3,828 | 4,229 | 4,433 | 5,033 | 17,524 |
|      | 2014/3 | 4,078 | 4,470 | 4,472 | 5,822 | 18,842 |
|      | 2015/3 | 3,966 | 4,701 | 4,583 | 5,557 | 18,807 |
|      | 2016/3 | 4,315 | 4,528 | 4,688 | 5,009 | 18,540 |
|      | 2017/3 | 3,762 | 4,313 |       |       |        |
| 営業利益 | 2012/3 | △31   | 140   | 145   | 167   | 421    |
|      | 2013/3 | 97    | 164   | 185   | 276   | 722    |
|      | 2014/3 | 197   | 226   | 249   | 558   | 1,230  |
|      | 2015/3 | 157   | 463   | 371   | 467   | 1,458  |
|      | 2016/3 | 161   | 310   | 337   | 358   | 1,166  |
|      | 2017/3 | 14    | 234   |       |       |        |

# 2017年3月期第2四半期 収益性分析

## 営業利益増減要因

主力商品である重量シャッターの落ち込みが響き営業減益

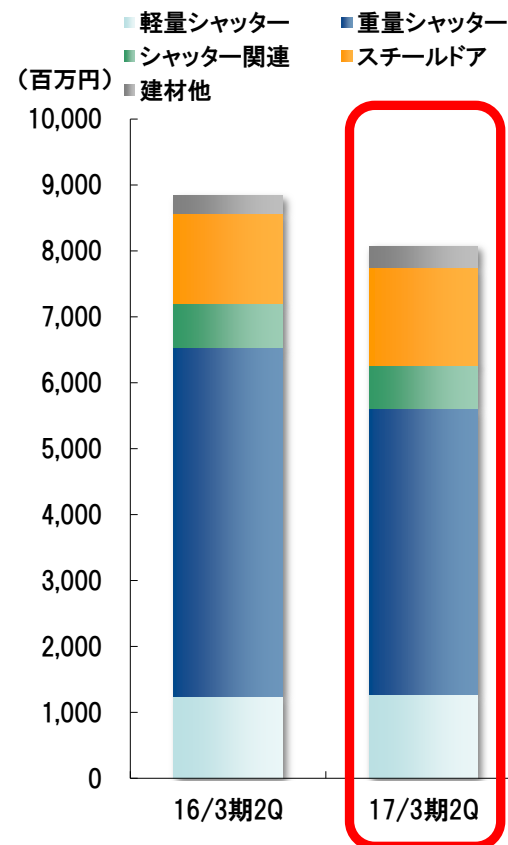


# 製品別売上明細

スチールドアは持ち直すも、重量シャッターが大きく落ち込む

(単位:百万円)

|         | 16/3期<br>2Q | 構成比   | 17/3期<br>2Q | 構成比   | 前期比    |
|---------|-------------|-------|-------------|-------|--------|
| 軽量シャッター | 1,239       | 14.0% | 1,271       | 15.8% | 2.6%   |
| 重量シャッター | 5,301       | 59.9% | 4,335       | 53.7% | △18.2% |
| シャッター関連 | 669         | 7.6%  | 657         | 8.1%  | △1.8%  |
| スチールドア  | 1,359       | 15.4% | 1,488       | 18.4% | 9.5%   |
| 建 材 他   | 272         | 3.1%  | 323         | 4.0%  | 18.8%  |
| 合 計     | 8,843       | 100%  | 8,076       | 100%  | △8.7%  |



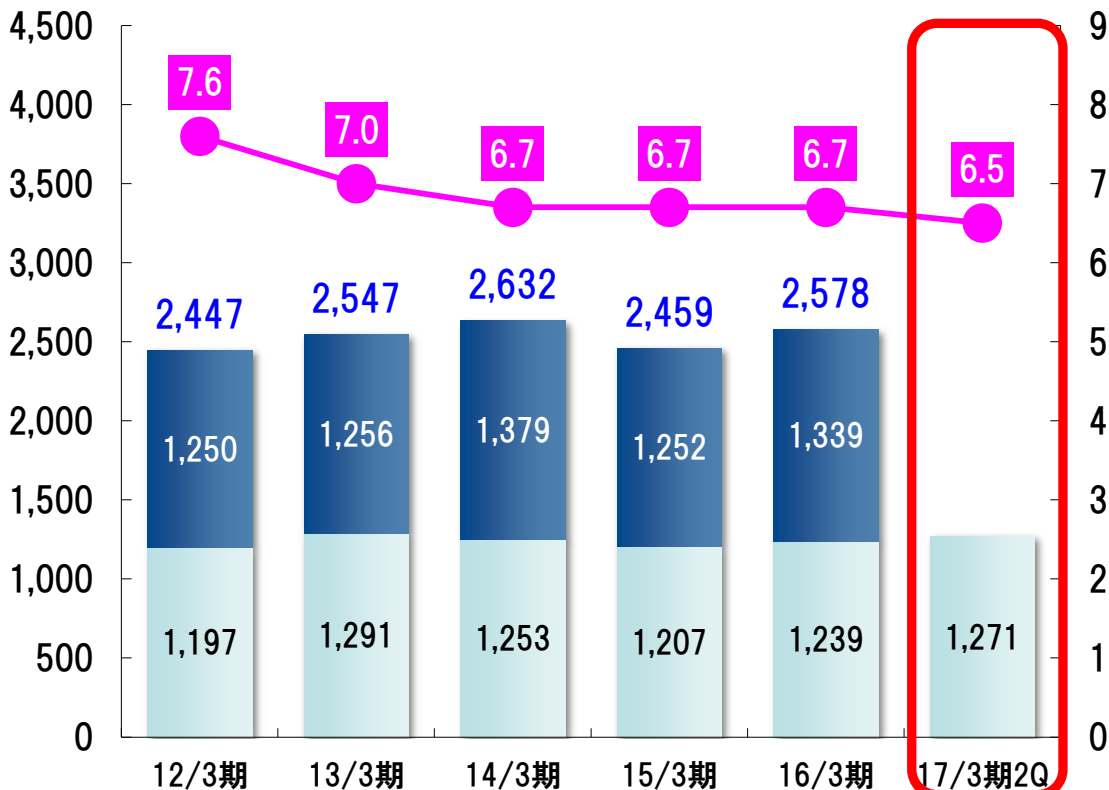
# 軽量シャッターの実績推移

売上高は前期比でほぼ横ばい

上期累計 下期累計 業界シェア

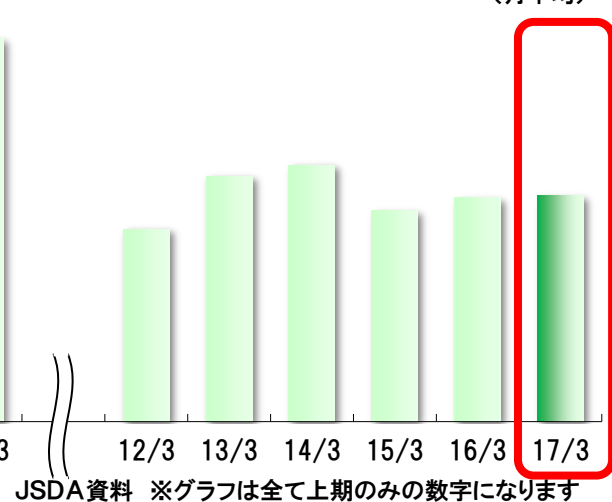
(売上:百万円)

(業界シェア:%)



(千平米)

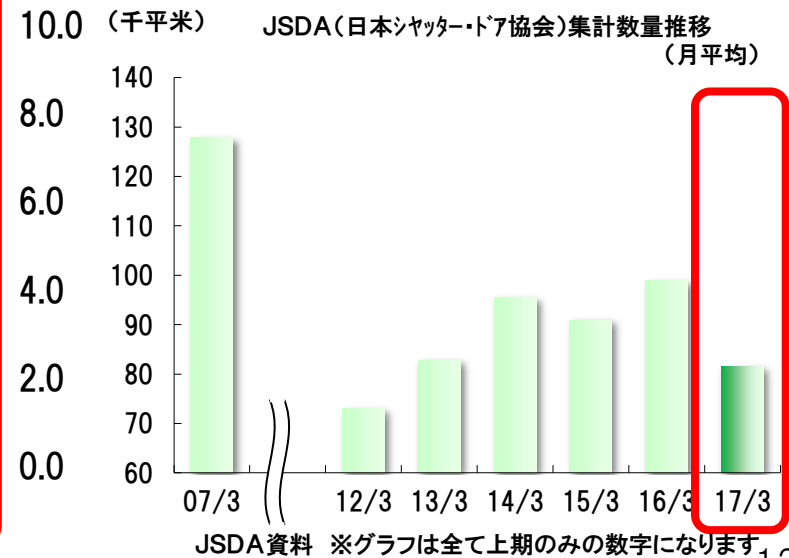
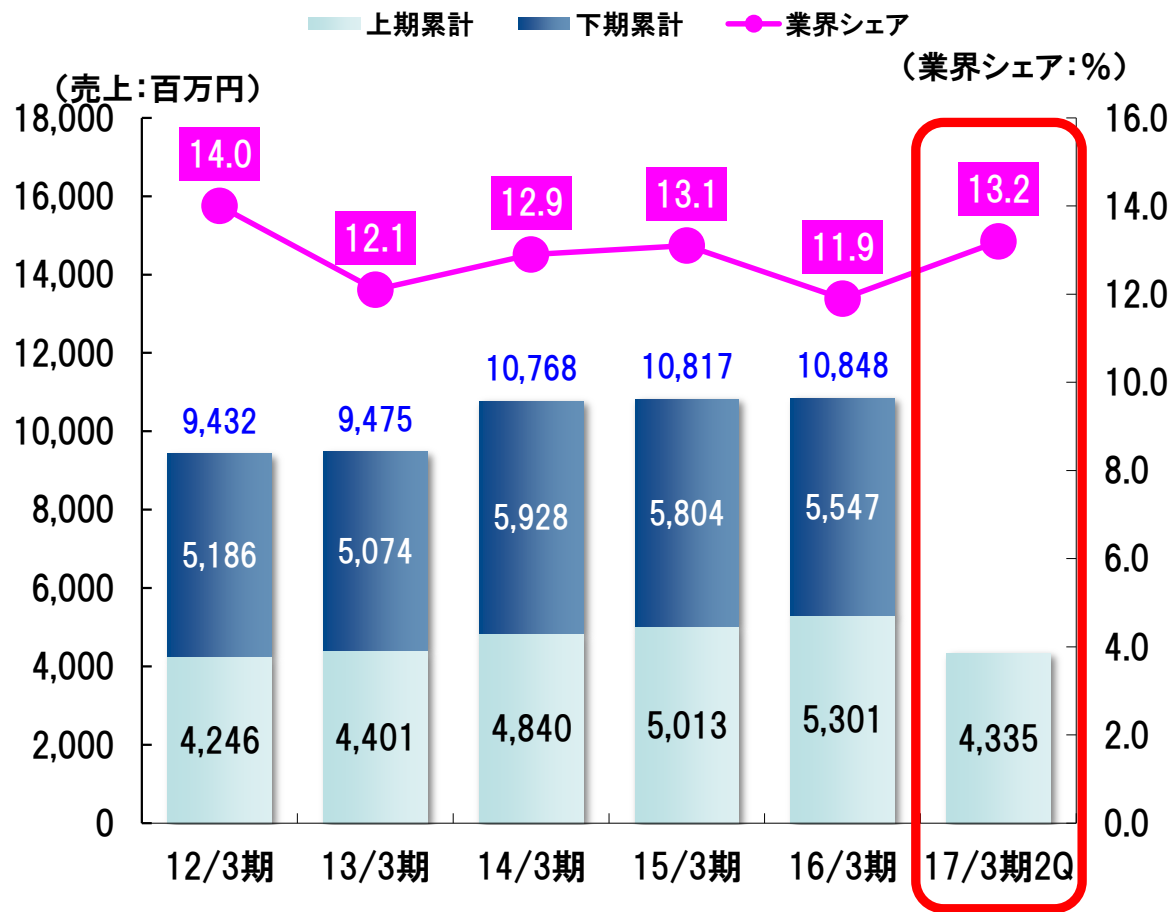
JSDA(日本シャッター・ドア協会)集計数量推移 (月平均)



JSDA資料 ※グラフは全て上期のみの数字になります

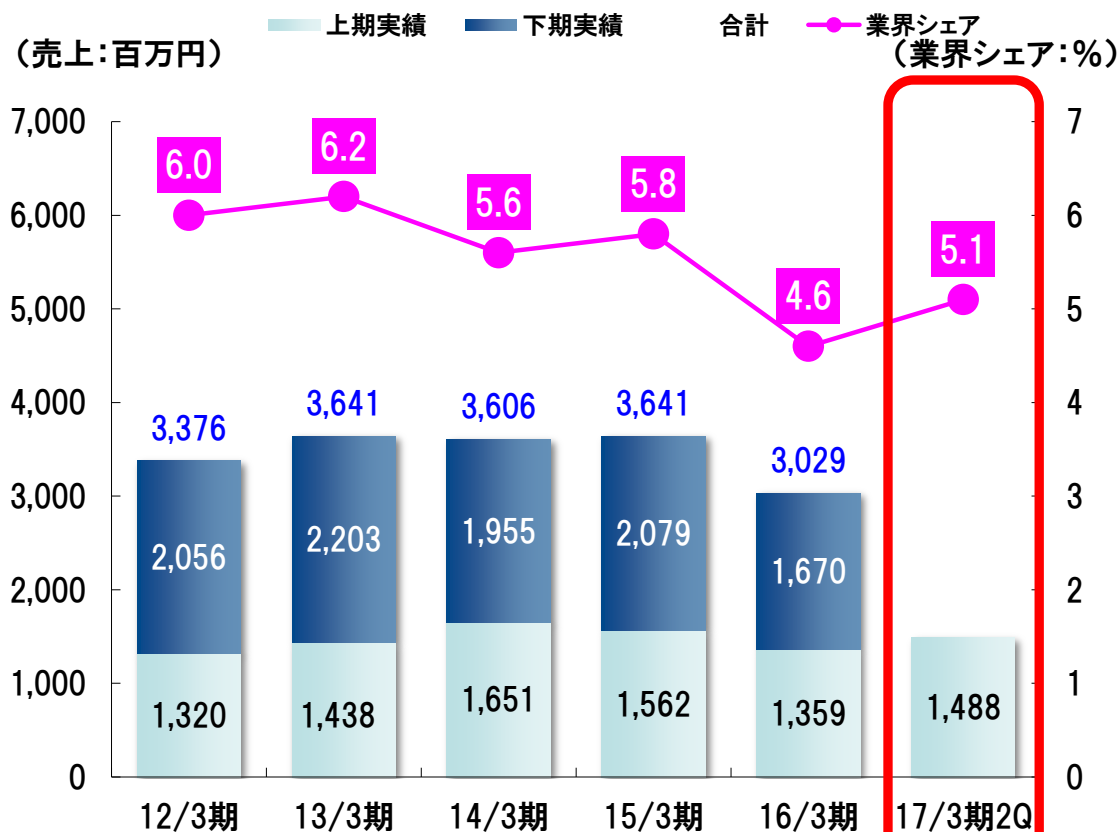
# 重量シャッターの実績推移

## 業界全体でも前期比約20%の減少



# スチールドアの実績推移

## 売上高は前期比で増加



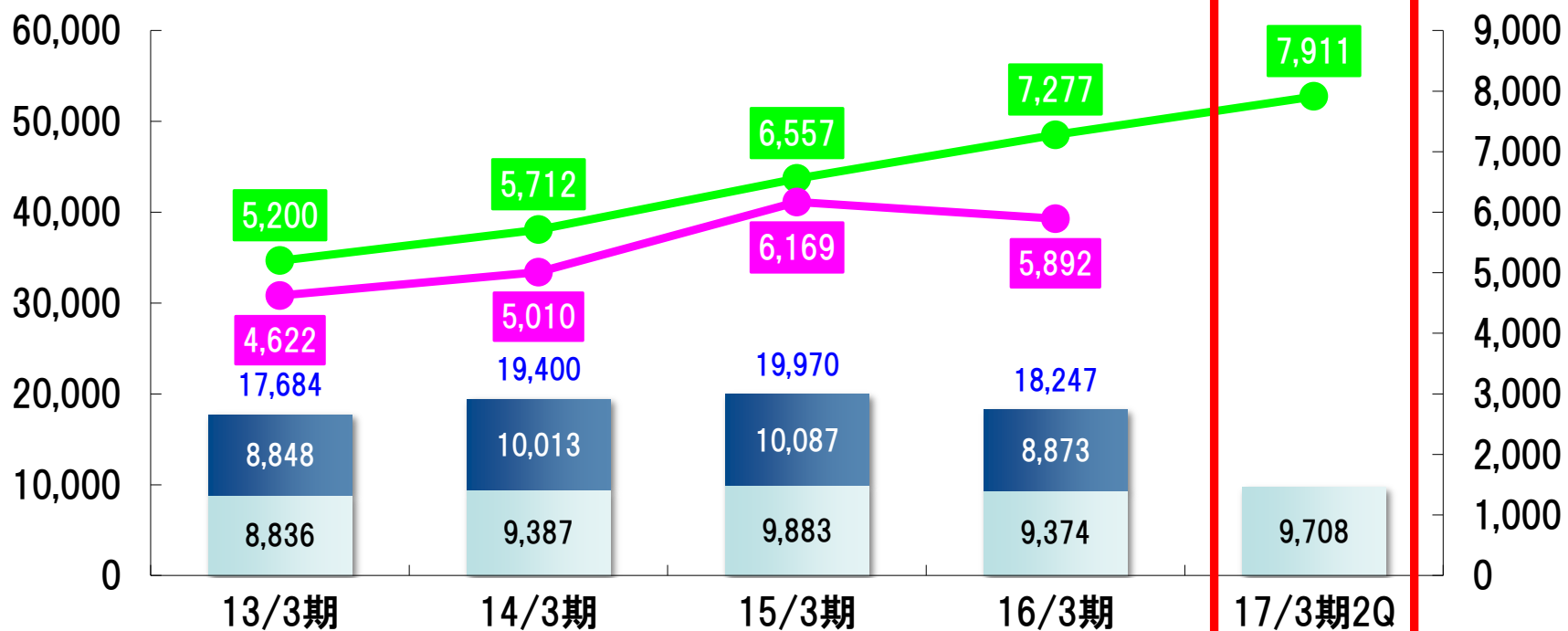
# 受注実績・受注残高推移

## 期末受注残高は高水準

(受注:百万円)

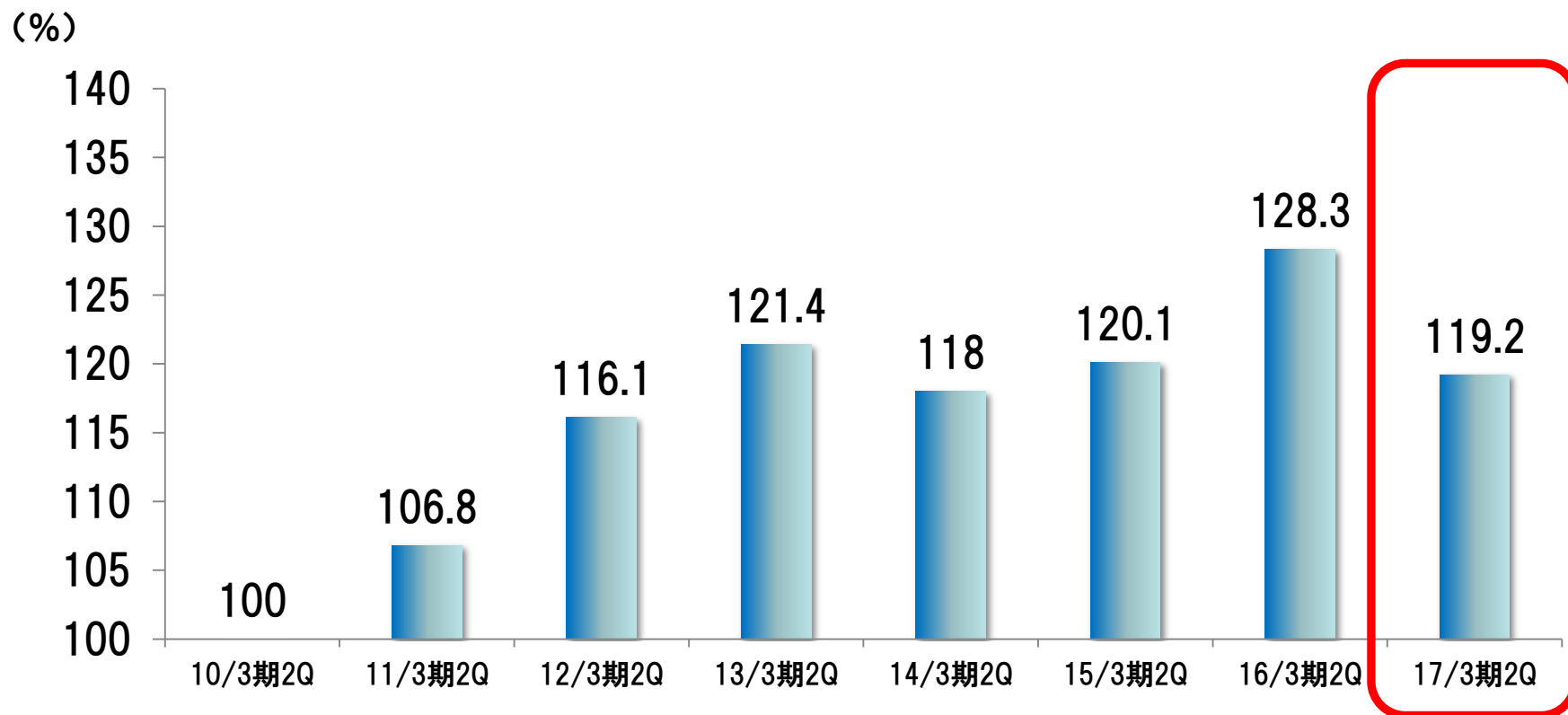
上期受注 下期受注 上期末残高 期末残高

(残高:百万円)



# メンテサービス事業の状況

市場の一服感がメンテサービス事業にも影響



\* 10/3期を100とした場合の売上高の推移。



# 2017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 : 売上債権の回収に伴う資金の増加  
投資活動CF : 固定資産の取得  
財務活動CF : 配当金の支払い及び長期借入金の返済

(単位:百万円)

|                  | 16/3期2Q | 17/3期2Q |
|------------------|---------|---------|
| 期首現金・現金同等物残高     | 1,114   | 971     |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 342     | 424     |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △59     | △28     |
| フリーキャッシュ・フロー     | 283     | 396     |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △490    | △366    |
| 期末現金・現金同等物残高     | 906     | 1,001   |

# 中期経営計画について

# 中長期的な事業環境

計画策定時

現状

政府の経済政策効果もあり、  
好況を呈する建設業界

建材関係は厳しい状況

特にオリンピック効果もあり、  
東日本中心に堅調な状況

首都圏に一極集中

全国的な人手不足等の問題で、  
非住宅着工床面積は足踏み状態

非住宅着工床面積は減少

**POWER UP 3策定時より事業環境は悪化  
収益性改善に向けた事業推進は継続するも  
事業環境の変化により計画数値は下方修正**

# 『POWER UP 3』の経営目標



(単位:百万円)

|                         | 16/3期    | 構成比    | 17/3期    | 構成比    | 18/3期    | 構成比    |
|-------------------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| 売上高                     | 18,540   | —      | 18,000   | —      | 19,500   | —      |
|                         | (19,000) | (—)    | (19,500) | (—)    | (20,000) | (—)    |
| 営業利益                    | 1,166    | 6.3%   | 600      | 3.3%   | 1,100    | 5.6%   |
|                         | (1,500)  | (7.9%) | (1,600)  | (8.2%) | (1,700)  | (8.5%) |
| 経常利益                    | 1,106    | 6.0%   | 500      | 2.8%   | 1,000    | 5.1%   |
|                         | (1,400)  | (7.4%) | (1,500)  | (7.7%) | (1,600)  | (8.0%) |
| 親会社株主に<br>帰属する<br>当期純利益 | 280      | 1.5%   | 300      | 1.7%   | 670      | 3.4%   |
|                         | (900)    | (4.7%) | (950)    | (4.9%) | (1,000)  | (5.0%) |

\* ( )内は「POWER UP 3」策定時の数値。

# 中期経営計画『POWER UP 3』

(2016年3月期～2018年3月期(3力年))

TOYOShutter

中期経営計画



## POWER UP 3

第2章

**強い会社**   **強い組織**   **強い社員**

経営理念

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。

経営ビジョン

- 既存事業の飛躍と新たな発見に努め、未来に向かって進撃を続けます。
- 効率化と改革に挑戦し続け、環境変化に負けない企業体力の充実を図ります。
- 社員は企業品質を磨き、業務に誇りを持ち、個々の責任を果たします。
- 社員や共に働く人々が全員参加のもと、強くて温かい会社をつくります。

TOYOShutter

環境の変化に対応しつつ、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共に、

社会の進歩発展に貢献することを目標とし、

全社一丸となって新しい中期経営計画を推進。

# 『POWER UP 3』の基本方針

①

既存事業の飛躍と新たな発見に努め、未来に向かって進撃を続ける。

②

効率化と改革に挑戦し続け、環境変化に負けない企業体力の充実を図る。

③

社員は企業品質を磨き、業務に誇りを持ち、個々の責任を果たす。

④

社員や共に働く人々が全員参加のもと、強くて温かい会社を創る。

# 『POWER UP 3』の重点施策



- (1)コーポレートガバナンス重視の経営により、内部統制の充実と意思伝達の迅速化を図る。
- (2)主力製品であるシャッターとスチールドアの受注増強を図り、収益力の向上を実行する。
- (3)環境の変化に対応し、地域毎に強力な営業基盤を構築する。
- (4)メンテナンス事業に経営資源を投入し、ストックマーケットにおける基盤を構築する。
- (5)生産体制の整備充実を継続し、更なる効率化を目指す。
- (6)ユーザーニーズに対応した商品開発を行い、商品ラインナップの拡充も図る。
- (7)全社統合システムの構築により、経営の意思決定の迅速化を図る。
- (8)社内教育の拡充と自学自習風土の定着を通じて、強い社員、強い組織、強い会社を実現する。

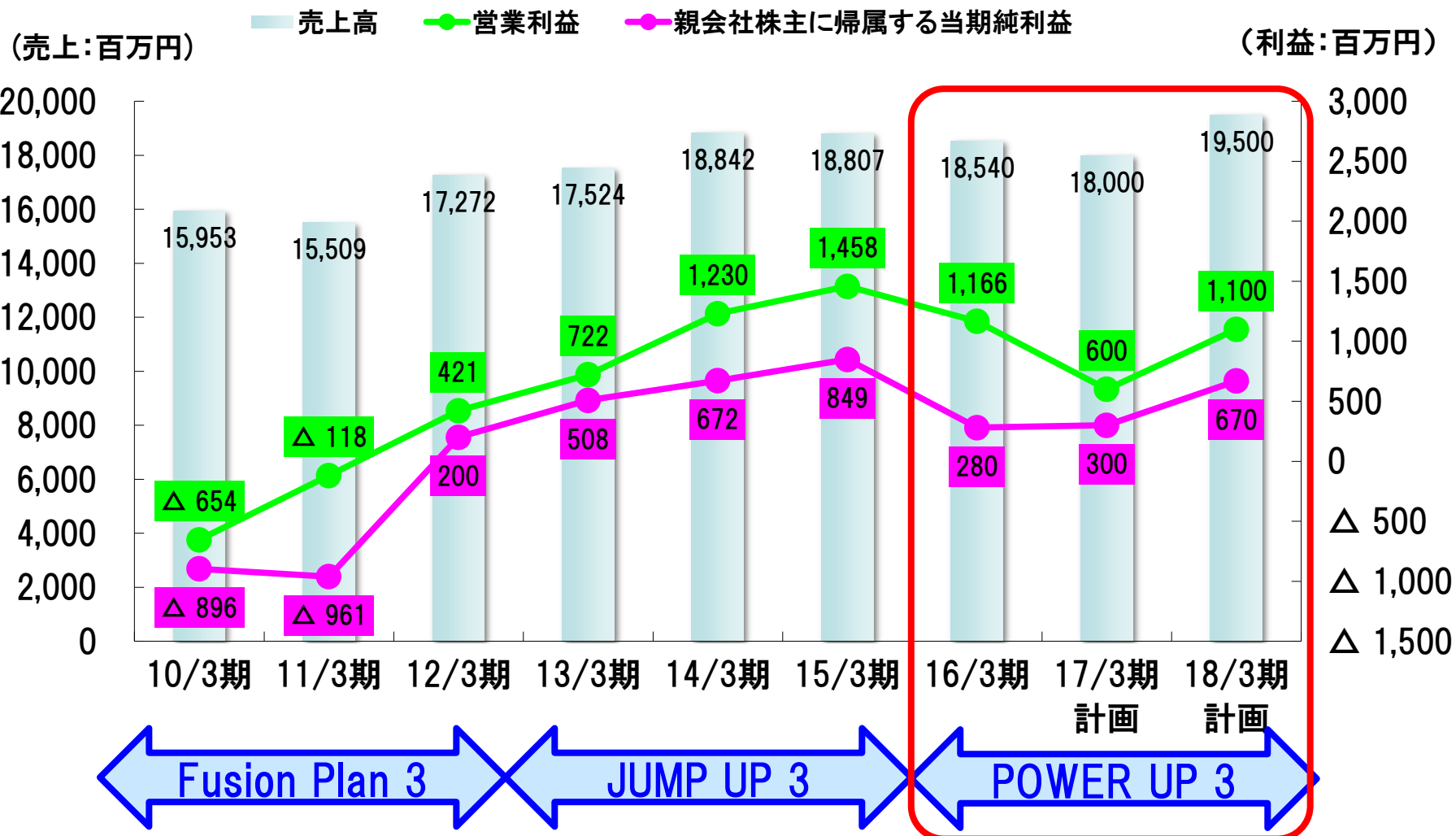
# 『POWER UP 3』の配当方針



- (1) 効率化改革に資する設備投資や研究開発費に必要な内部留保の確保、財務状況や業績等を勘案しながら、株主に利益還元。
- (2) 本中期計画期間中は安定的な配当を目指し、配当性向20%を目途に年間の配当を計画。



# 連結業績推移

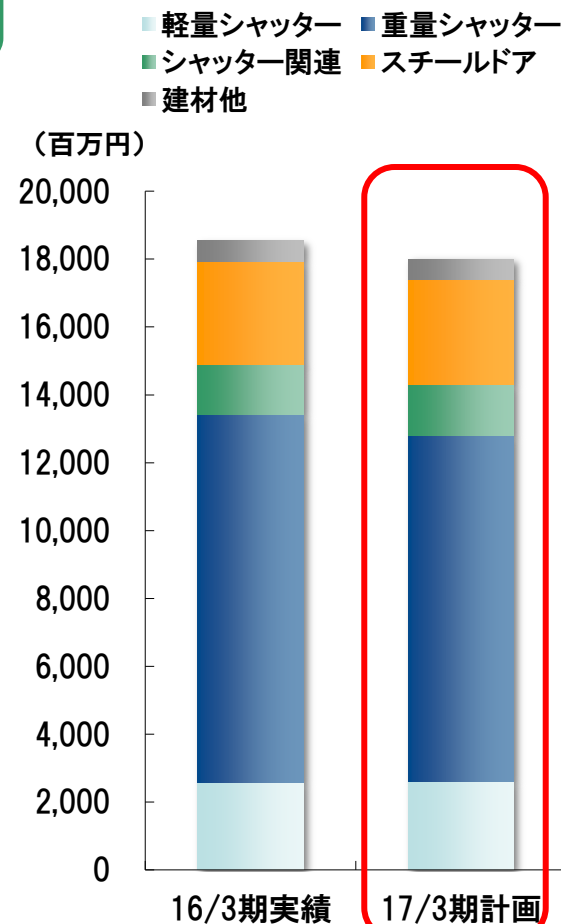


# 2017年3月期業績計画(売上内訳)

重量シャッターの落ち込みが響くも他の製品は当初計画を継続

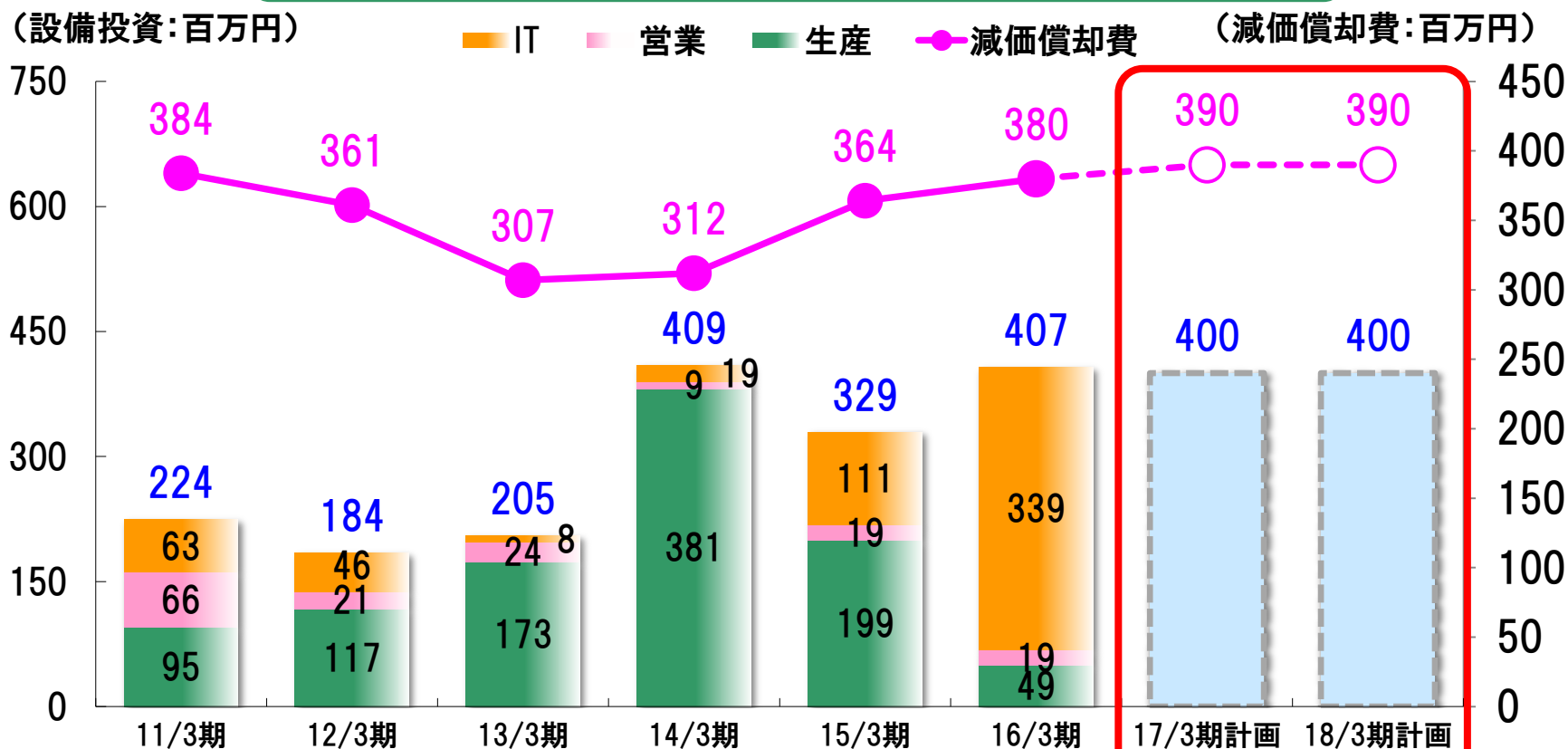
(単位:百万円)

|                     | 16/3期<br>実績 | 17/3期<br>計画 | 前期比<br>増減 |
|---------------------|-------------|-------------|-----------|
| 売上高                 | 18,540      | 18,000      | △2.9%     |
| 軽量シャッター             | 2,578       | 2,600       | 0.9%      |
| 重量シャッター             | 10,848      | 10,200      | △6.0%     |
| シャッター関連             | 1,477       | 1,500       | 1.6%      |
| スチールドア              | 3,029       | 3,100       | 2.3%      |
| 建材他                 | 606         | 600         | △1.0%     |
| 営業利益                | 1,166       | 600         | △48.5%    |
| 営業利益率               | 6.3%        | 3.3%        | —         |
| 経常利益                | 1,106       | 500         | △54.8%    |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 280         | 300         | 7.1%      |



# 設備投資額・減価償却費の見通し

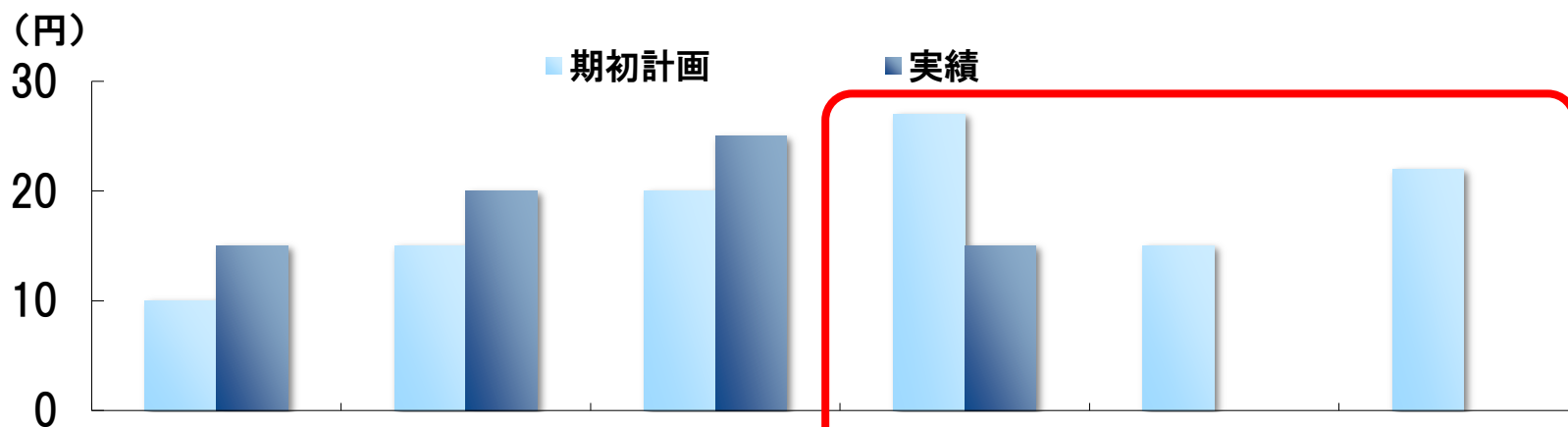
## 効率化推進のための投資を継続



※投資にはリースの実行額を含んでおります。

# 配当の状況

厳しい環境下ではあるが安定的な配当を目指す



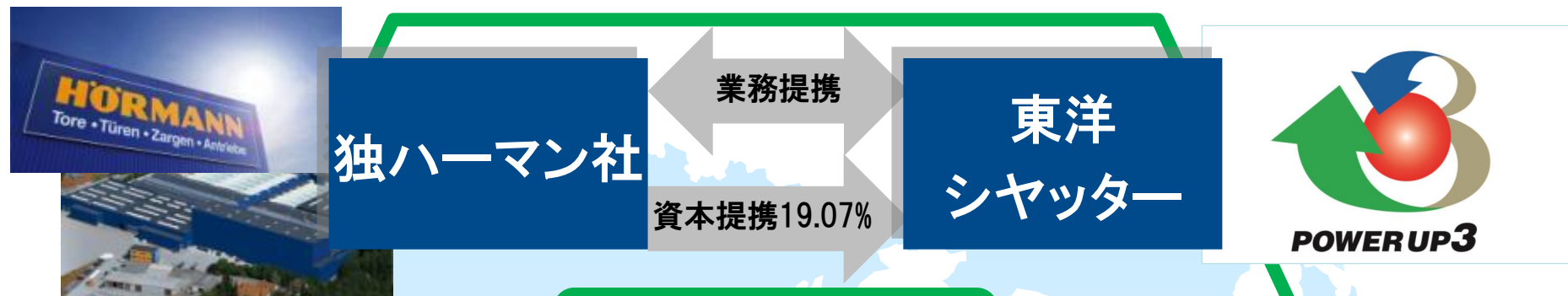
|       | 13/3期 |       | 14/3期 |       | 15/3期 |       | 16/3期 |       | 17/3期 | 18/3期* |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
|       | 期初計画  | 実績    | 期初計画  | 実績    | 期初計画  | 実績    | 計画    | 実績    | 計画    | 計画     |
| 通期配当金 | 10円   | 15円   | 15円   | 20円   | 20円   | 25円   | 27円   | 15円   | 15円   | 22円    |
| 配当性向  | 18.4% | 20.1% | 22.9% | 20.2% | 19.3% | 19.9% | 20.3% | 33.9% | 31.7% | 20.8%  |

※18/3期は配当性向20%を目途として計画収益から算出しております。

# 独ハーマン社との取り組み

# 独ハーマン社との業務・資本提携

TOYO Shutter



○出資比率：東洋シャッター20%、独ハーマン社80%

○社外取締役1名を相互派遣

☆継続的拡大を目指して長期的な取り組みを推進

◆2011年8月より高速シートシャッター販売開始

◆2014年9月よりハイスピードシャッターの販売開始

# 製品バリエーションの充実

## 高速シートシャッター

工場や倉庫の頻繁な搬入出作業に高速スピード開閉で対応。



高速シートシャッター  
シュネル  マイスター

## ハイスピードシャッター

高速開閉と断熱パネルにより、省エネ効果を高めると共に安全性へも十分に配慮。



ハイスピードシャッター  
シュネル  カイザー

# 当社製品に関するトピックス



# 注目度の高い最近の製品

## 防音ドア (TSレバータイト)

当社オリジナルのマグネット入りゴムを用いることで、レバーハンドルでもPATドアと同等、またはそれ以上の遮音性能を確保。



## 止水ドア・水防板

簡単な操作で水害をシャットアウト。突然の浸水に早い対応が可能。



**参考資料**  
**（東洋シャッターの概要）**

# 会社概要

The logo for TOYO Shutter, featuring the word "TOYO" in blue and "Shutter" in green, with a stylized camera shutter icon.

|       |   |
|-------|---|
| 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  |
| 株式市場  | 市場第1部(東京証券取引所)(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  | 537名(2016年9月末連結)                                  |
| 事業所   | 2本社、9支店、1営業部、50営業所・メンテナンスセンター<br>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                                   |
| 子会社   | 南東洋シャッター株式会社                                      |

# 沿革

The logo for TOYO Shutter, featuring the word "TOYO" in blue and "Shutter" in green, with a stylized camera shutter icon.

- |          |  |
|----------|--|
| 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<br>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   |
| 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                                      |
| 2015年 5月 | 中期3ヵ年計画「POWER 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。

2016年12月