

窓辺をかえる、明日が変わる。

TOSO トソー株式会社

(東証2部 証券コード : 5956)



平成27年3月期 (2014年度)

第2四半期 決算説明

2014年11月

1. 事業環境および当社の状況

事業内容（主な製品）

室内装飾関連事業（カーテンレール類）



室内装飾関連事業（ブラインド類・間仕切り類）



その他の事業



その他の事業

売上高構成率

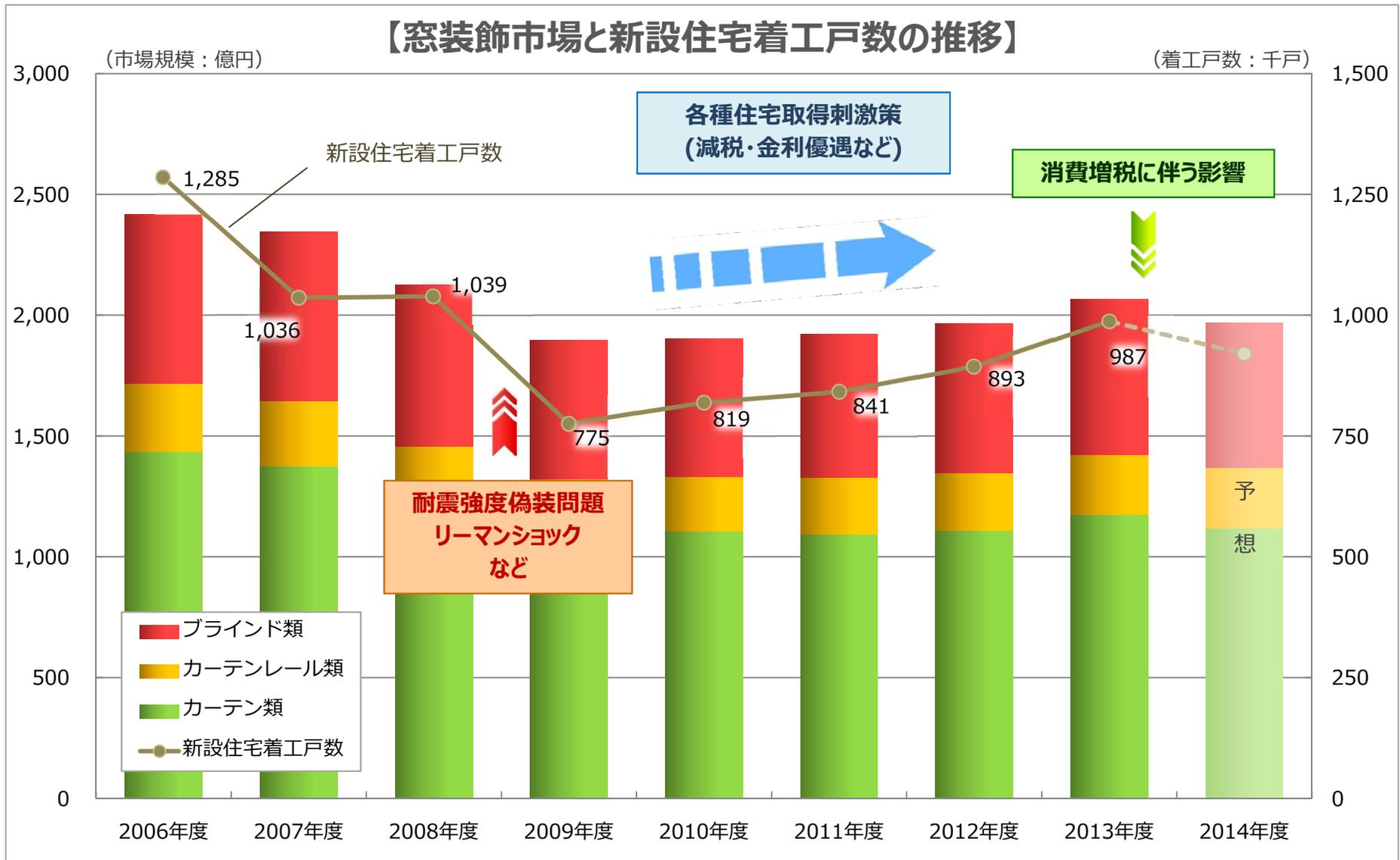
1 %

室内装飾関連事業

売上高構成率

99 %

窓装飾市場の状況



※データ出典：国土交通省、日本インテリアファブリックス協会

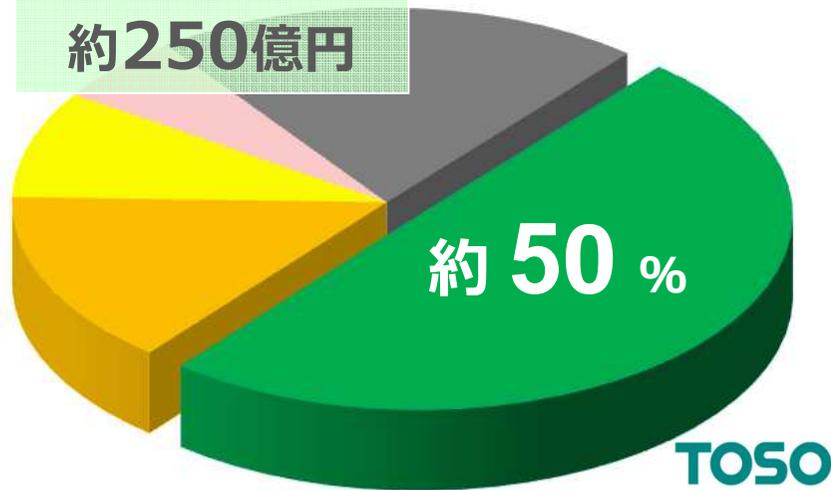
市場規模と当社シェア

カーテンレール類・ブラインド類

国内市場規模：約**900**億円（2013年度）

カーテンレール類

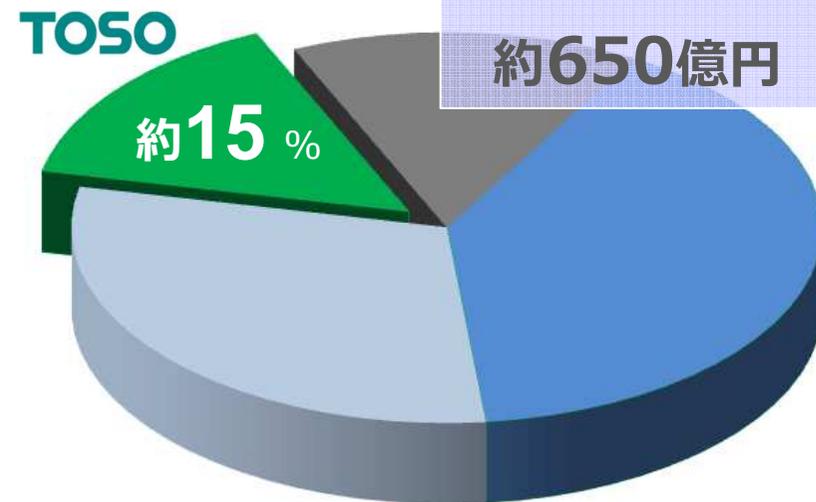
約**250**億円



安定した収益基盤

ブラインド類

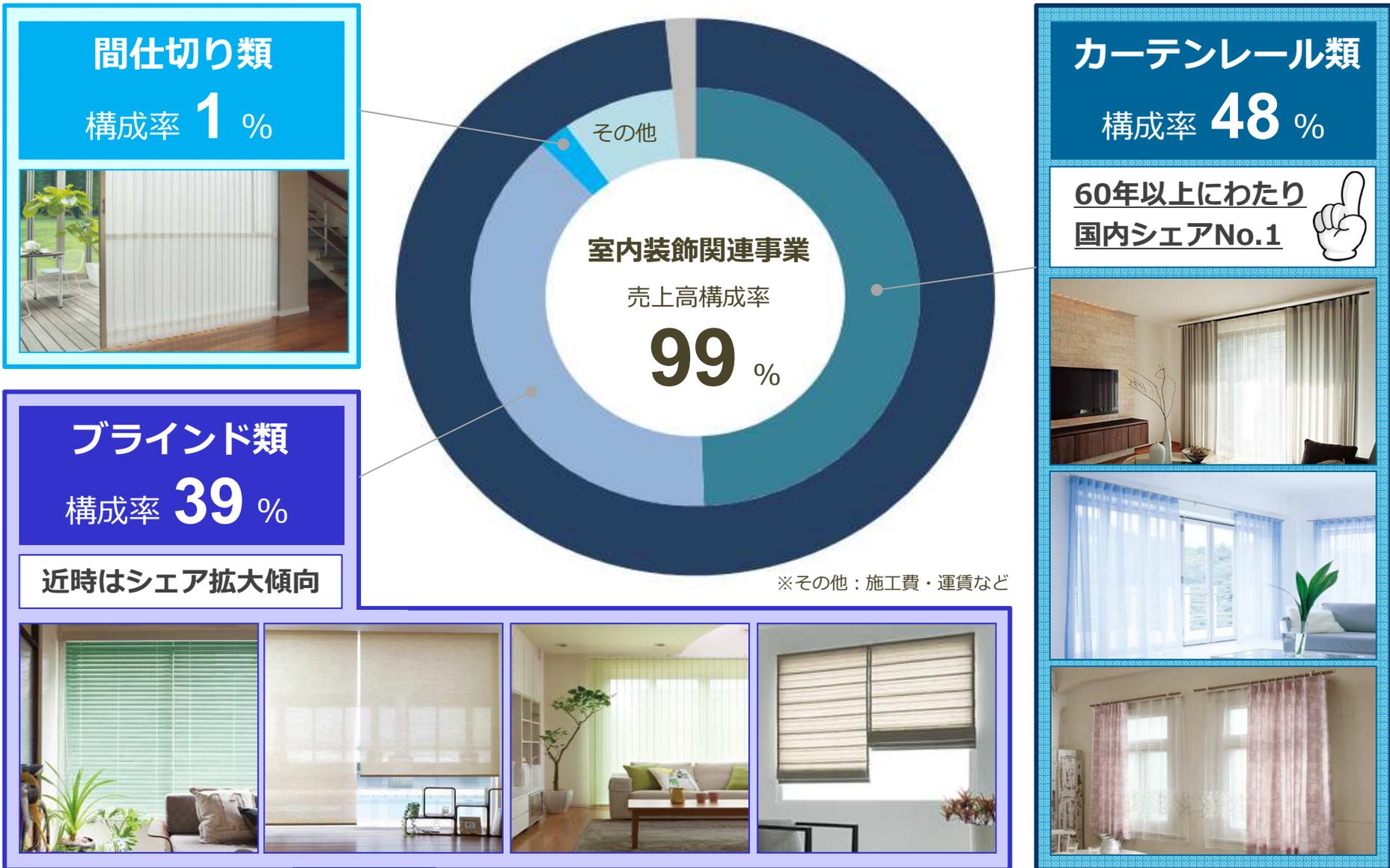
約**650**億円



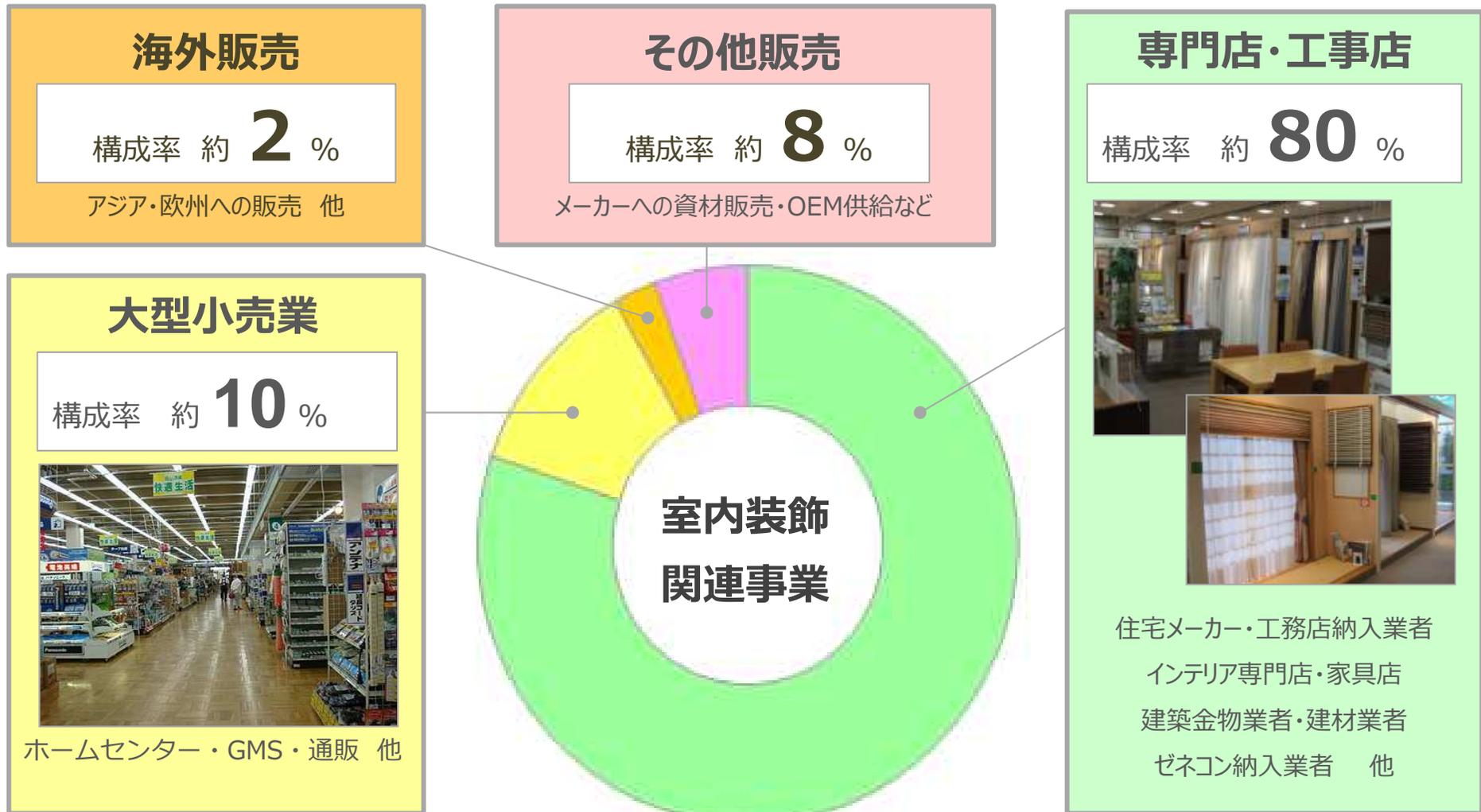
シェア拡大の余地あり

※ カーテンレール工業会およびブラインド工業会数値より当社推定

製品分類別 売上高構成（室内装飾関連事業）



販売先別 売上高構成（室内装飾関連事業）



新設住宅市場中心の販売

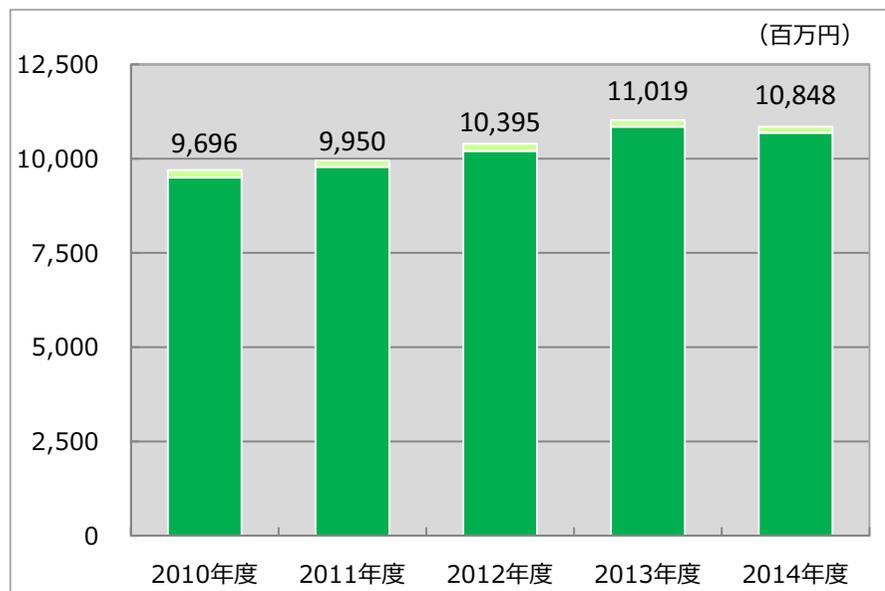
2. 業績概況

第2四半期業績概況

	前年同期比	コメント
売上高	1.6%減収 ↓	消費増税後の反動減や個人消費の落ち込みによる販売低迷
営業利益	25百万円の減益 ↓	人件費、販売関連費用などの抑制も売上高の減少が影響
経常利益	19百万円の減益 ↓	社債利息などの営業外費用減少
純利益	98百万円の減益 ↓	東京都家具厚生年金基金の特例解散に伴う特別損失計上

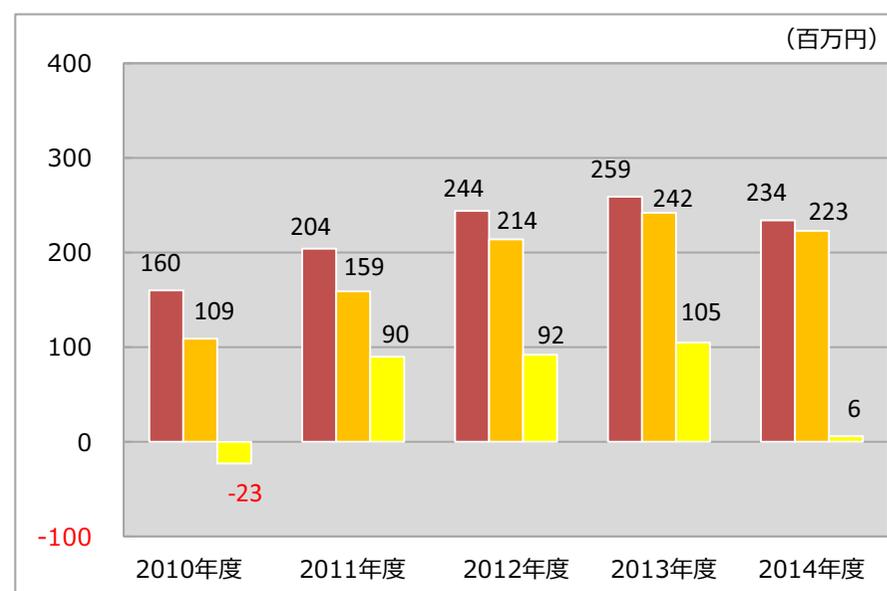
【売上高の推移】

■ 室内装飾関連事業 ■ その他事業



【利益の推移】

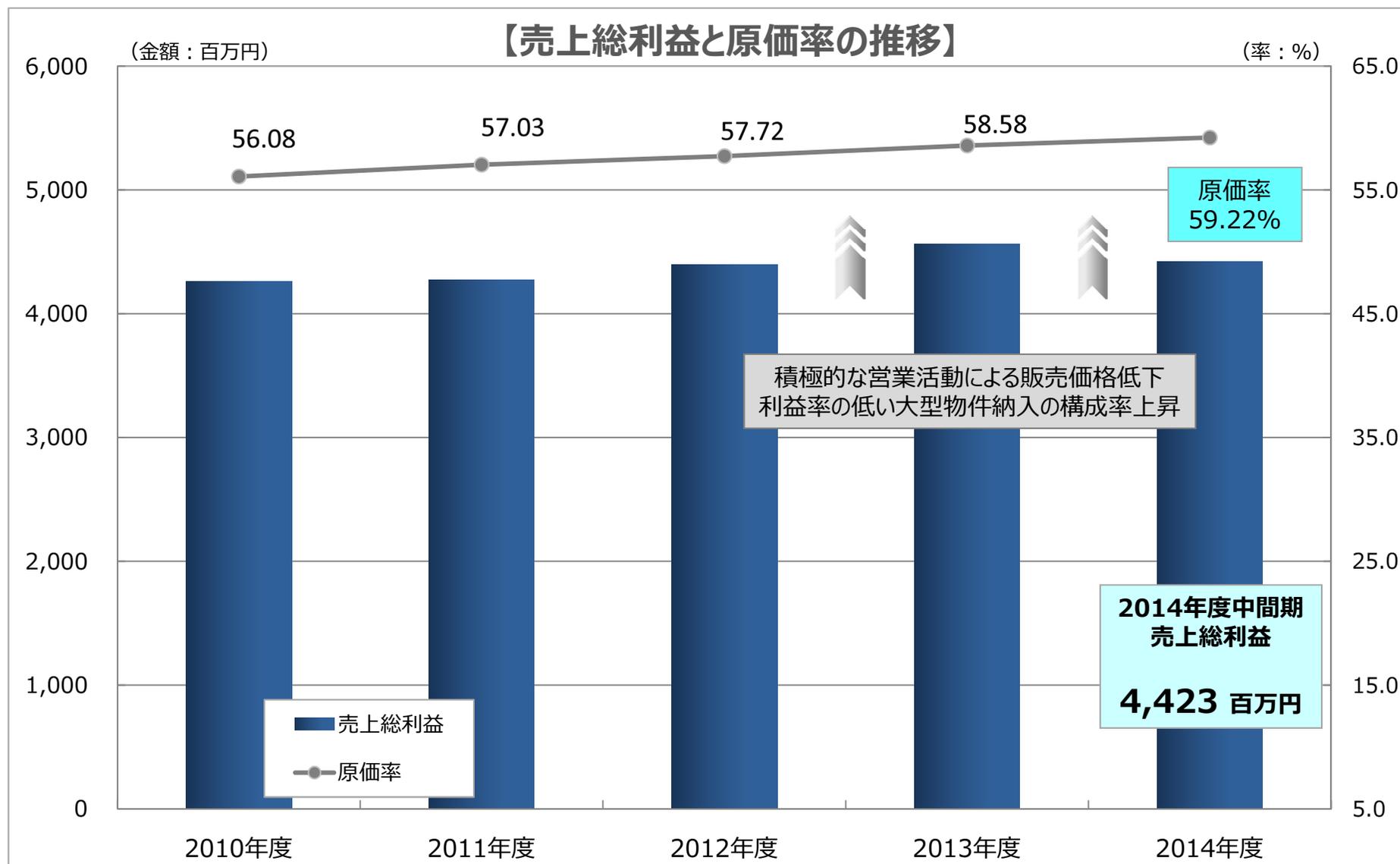
■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益



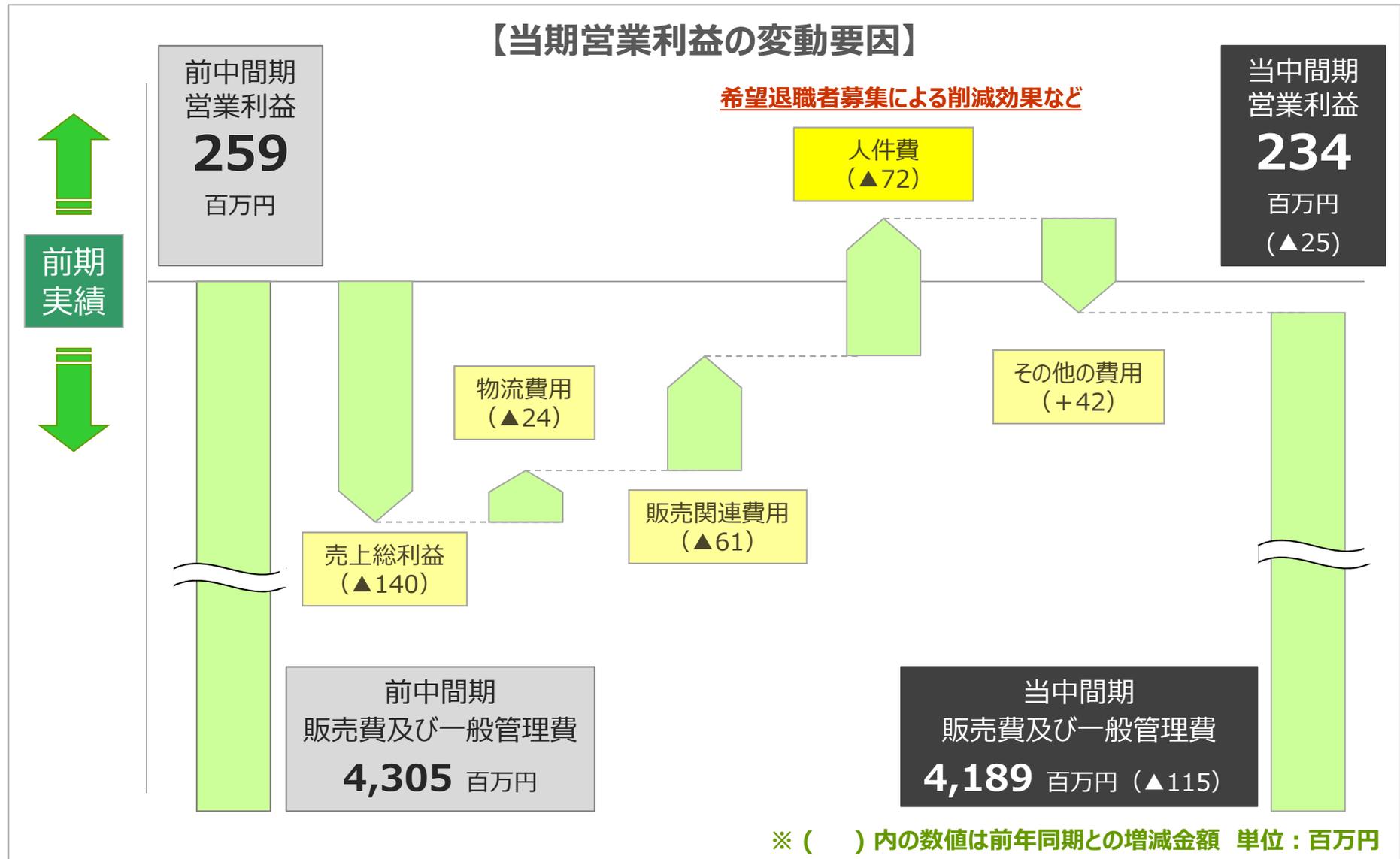
連結売上高の状況

	商品	販売状況	コメント
室内装飾関連事業	カーテンレール類 	販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 6月発売新製品を中心とした全国展示会開催による販売促進活動（全国30ヶ所にて開催） ➤ シェア維持・拡大に向けた新規獲得活動 ➤ 住宅関連市場の低迷（新設住宅着工戸数の減少）
	ブラインド類 	販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 省エネ需要を取り込んだ新製品の発売（遮熱効果の高い製品） ➤ 物件獲得や新規開拓などの積極的な営業活動 ➤ 前期特定要因の反動減（大型物件獲得）
その他の事業	その他の事業 	販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 新製品の浸透遅れによる販売不振 ➤ 前年特定要因の反動減（OEM供給など）

売上総利益と原価率の状況



固定費と利益の状況



貸借対照表・キャッシュフローの状況

		【貸借対照表】		※単位：百万円()内は前期末比増減	
《主な変動要因》 流動資産 ・現金及び預金 (+625) ・受取手形及び売掛金 (▲1,790) ・電子記録債権 (+25) など 固定資産 ・リース資産 (▲60) ・投資有価証券 (+56) ・退職給付に係る資産 (+358) など		総資産	19,902 百万円 (▲708)		
		流動資産	15,203 (▲1,080)	負債	9,385 (▲939)
				有利子負債	4,633 (+59)
		固定資産	4,698 (+371)	純資産	10,517 (+230)
				負債の部	・支払手形及び買掛金 (▲526) ・未払金 (▲556) ・長期借入金 (+93) など
				純資産の部	・利益剰余金 (+228) ・その他有価証券評価差額金 (+38) など
【キャッシュフロー計算書】					
		前中間期	当中間期	増減	
営業活動によるキャッシュ・フロー		988 百万円	873 百万円	▲114 百万円	
投資活動によるキャッシュ・フロー		▲184 百万円	▲187 百万円	▲3 百万円	
財務活動によるキャッシュ・フロー		▲191 百万円	▲43 百万円	+148 百万円	

通期業績見通し

	2013年度 第2Q累計	2014年度 第2Q累計	前年同期比	2013年度 通期実績	2014年度 通期見通し	前期比
売上高	11,020	10,848	98.4%	23,925	22,800	95.3%
原価率	58.6%	59.2%	(※) 101.1%	58.5%	(上昇傾向も低減活動を強化)	
販管費	4,305	4,189	97.3%	8,903	(適切な費用執行と低減活動推進)	
営業利益	259	234	90.3%	1,032	640	62.0%
経常利益	242	223	92.1%	1,010	620	61.4%
当期純利益	105	6	6.0%	199	260	130.6%

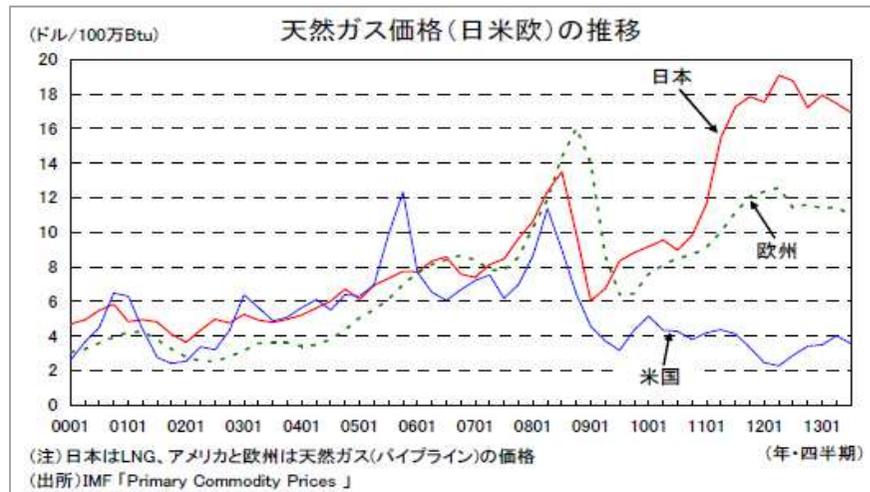
(※)原価率の前年同期比は、「2014年度原価率」÷「2013年度原価率」にて算出

【下期見通しについて】

市場環境	<ul style="list-style-type: none"> 消費税率引き上げ前の駆け込み需要に伴う反動減などもあり、新設住宅着工は前期を下回る実績にて推移する見通し 輸入原材料価格の高騰、エネルギーコスト上昇などの懸材料あり
売上高	<ul style="list-style-type: none"> ブラインド類を中心に新製品の投入およびプロモーション活動を積極的に推進 物件獲得活動および新規領域への取り組み強化
利益	<ul style="list-style-type: none"> 原価低減活動・生産性向上など経営体質の強化に向けた取組みを継続

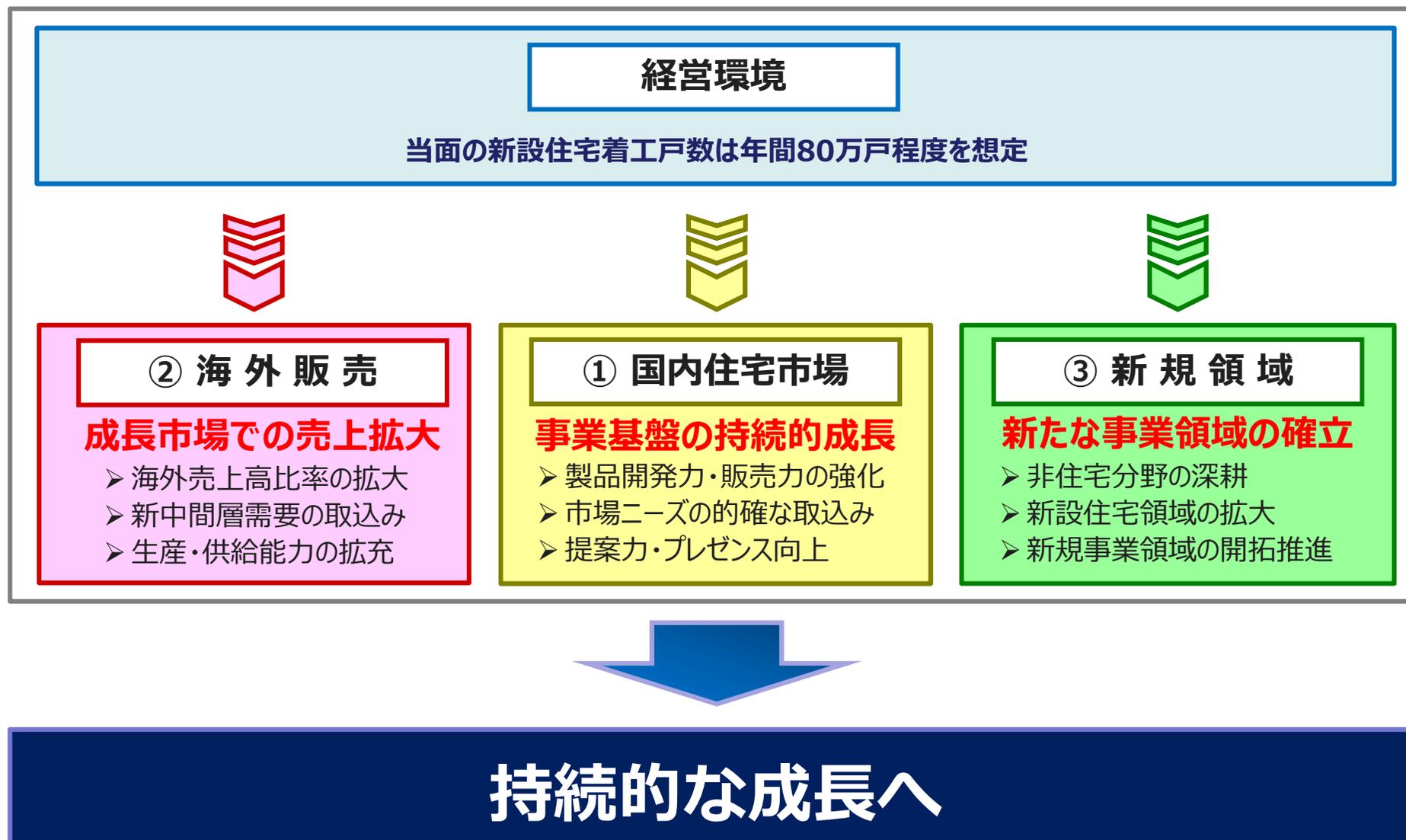
3. 今後の活動について

市場環境の見通し



世界経済の減速、輸入原材料価格の高騰、エネルギーコスト上昇懸念など不透明な状況

中期展望



① 国内新設住宅事業

【事業基盤（コアビジネスの持続的成長）】

開発のスピードアップ／コスト競争力の強化などにより、インテリアトレンドに合わせた特長のある製品を継続的に投入。また、「省エネ」「節電」などの社会的需要へもタイムリーに対応。」

ブラインド類のシェア拡大

ベーシックシリーズ「Colt（コルト）」



New 1 スラットカラー 全3色
New 2 巻く巻く-ルセット

ベネシャンブラインド



コルト専用カタログ



ロールスクリーン

バーチカルブラインド



プリーツスクリーン

ローマンシェード

カーテンレールのパイオニア

トップメーカーとしてのデザインへのこだわり



2013年受賞「フィットアーキ」



カーテンレールの品揃えは60種類以上

機能性重視の製品開発

市場・消費者ニーズへのタイムリーな製品提案



「遮熱」「断熱」
製品の投入



② 海外販売

【成長市場における需要の取り込み】

実績を積み上げてきた海外大型物件の獲得強化に加え、インドネシア生産子会社の活用などを積極的に推進することで、販売エリアの拡大とアジアを中心とした新興国需要の取り込みを目指す。

海外大型物件の獲得強化



Taj Mahal Palace Hotel / India



Jumeirah / Germany



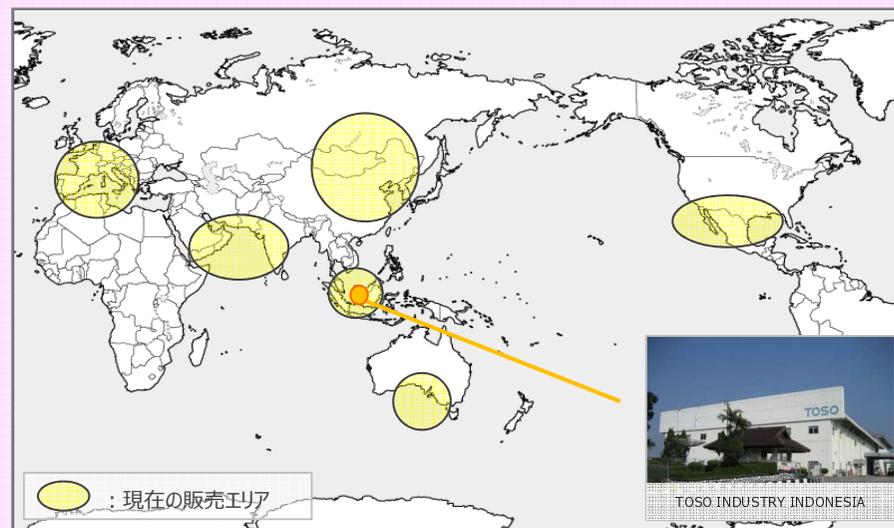
Bank Central Asia / Indonesia



Cyber-port City / Hong Kong

海外大型物件の獲得活動を継続推進

販売エリアの拡大



現地生産子会社をマザー工場として機能拡大

国際調達を強化し最適なサプライチェーン構築

拡大する新興国の消費需要の取り込み

③ 新規領域

【新たな事業領域の確立】

オフィスや商業施設などの物件獲得、リフォーム市場の取り組みなど新設住宅以外の窓周り製品の獲得強化するとともに、介護関連用品などの新規事業についてM&Aなども視野に入れた事業拡大を推進。

非住宅領域



セントレジスホテル大阪



東京国際空港ANA国際線ラウンジ



梅田北ヤード再開発



三井記念病院

非新設住宅・周辺領域



オーニング・外付けロールスクリーン



内窓

復興需要・大型都市開発などの物件獲得を強化

リフォーム・メンテナンス分野への積極的な営業活動

コアビジネス周辺領域における製品の継続投入

新規事業領域

介護関連事業の拡大(M&Aなども視野)

新規事業への参入に向けた調査・検討の強化





TOSO トーソー株式会社

(東証2部 証券コード : 5956)

当資料に関するお問い合わせ先 : トーソー株式会社 経営企画室

TEL : 03-3552-5877 FAX : 03-3552-1380 E-mail : ir@pub.toso.co.jp