

平成27年3月期（2014年度）  
**決 算 説 明 会**

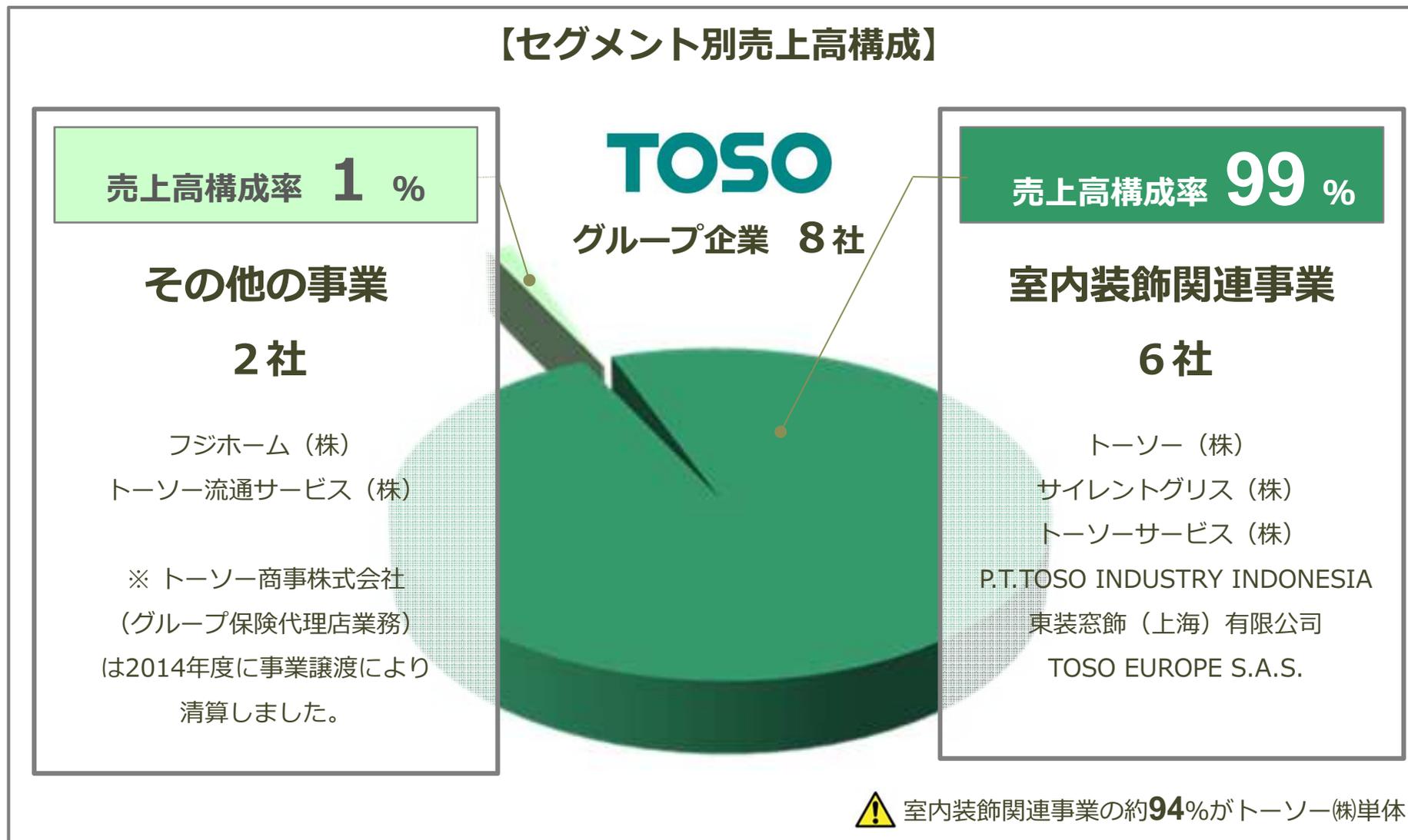
窓辺をかえる、明日が変わる。  
**TOSO トーソー株式会社**  
(東証2部 証券コード：5956)

会 場：公益社団法人日本証券アナリスト協会

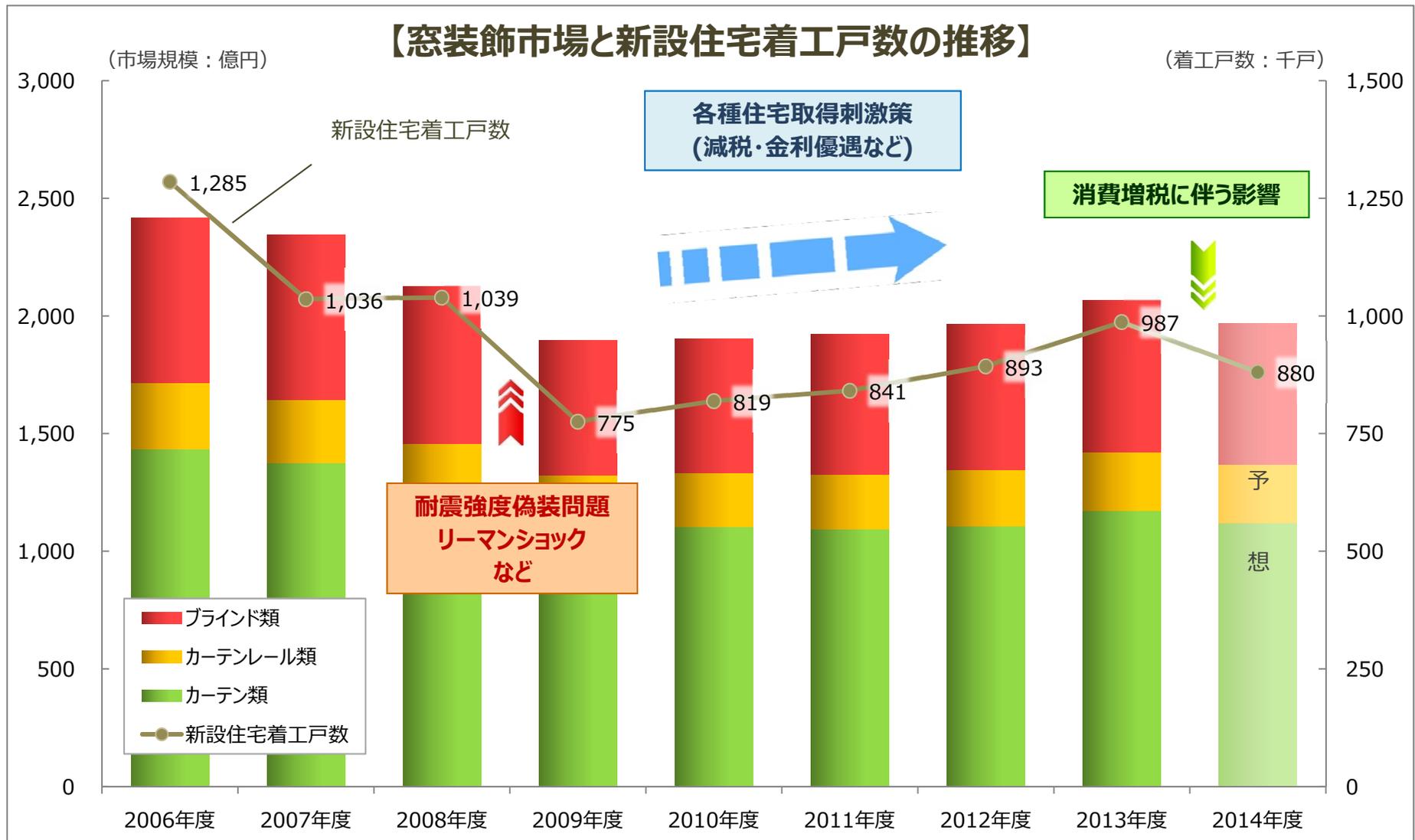
# 1. 事業環境と市場規模

取締役管理本部長 前川 圭二

## トーソーグループの概要



室内装飾関連事業 ①



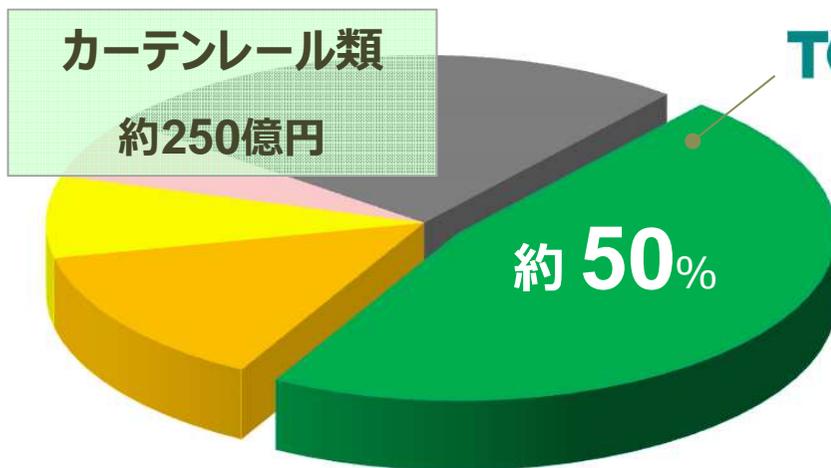
※データ出典：国土交通省、日本インテリアファブリックス協会

## 室内装飾関連事業 ②

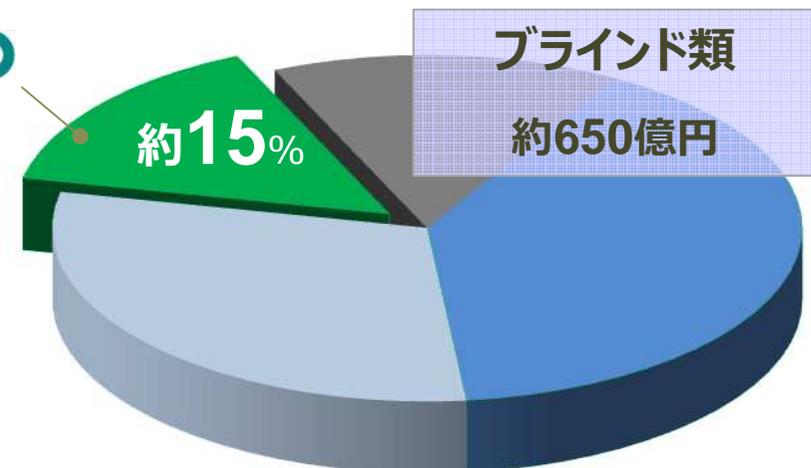
### 【カーテンレール類・ブラインド類の市場規模】

構成率 99%  
室内装飾関連事業

国内市場規模：約**900**億円（2013年度）



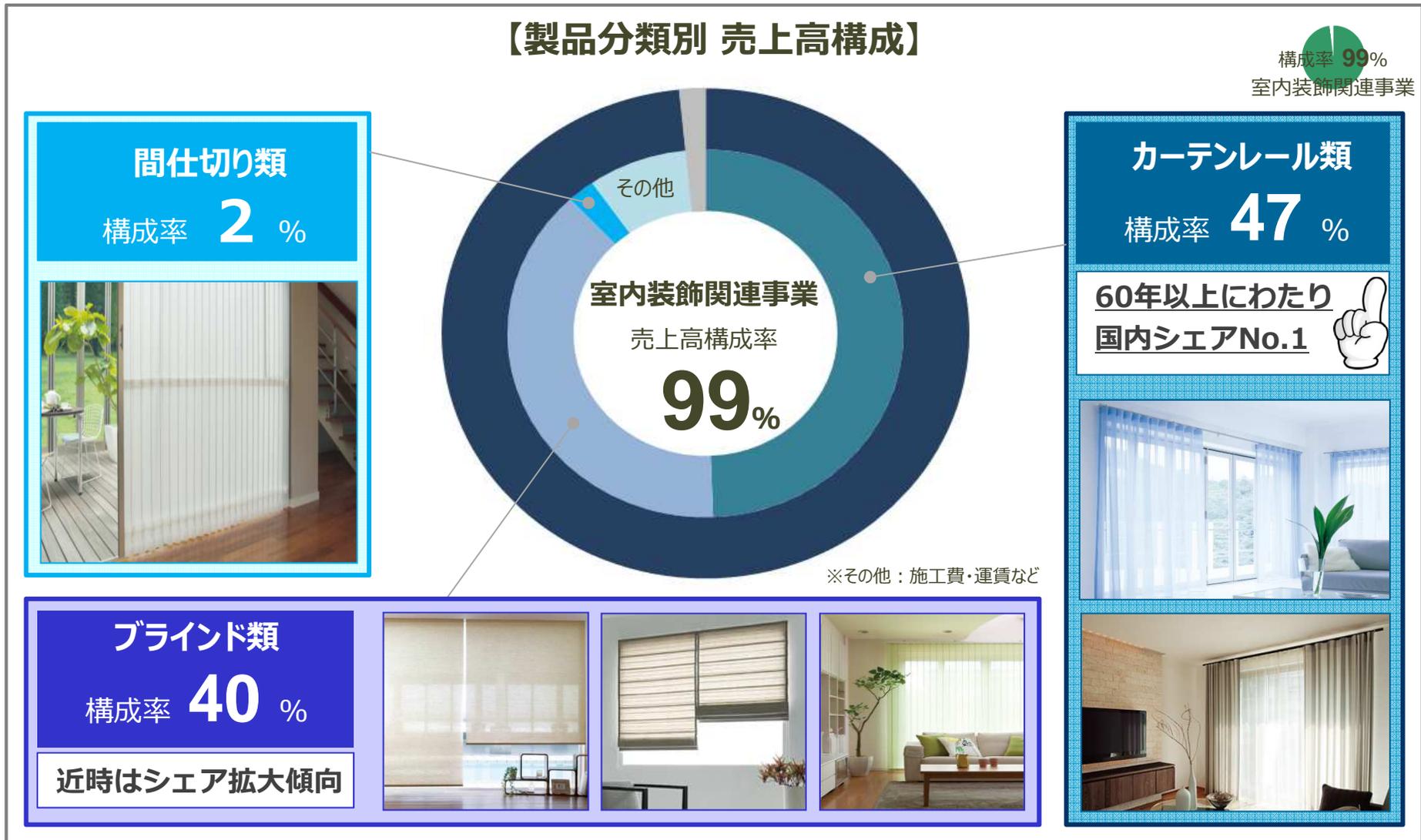
安定した収益基盤



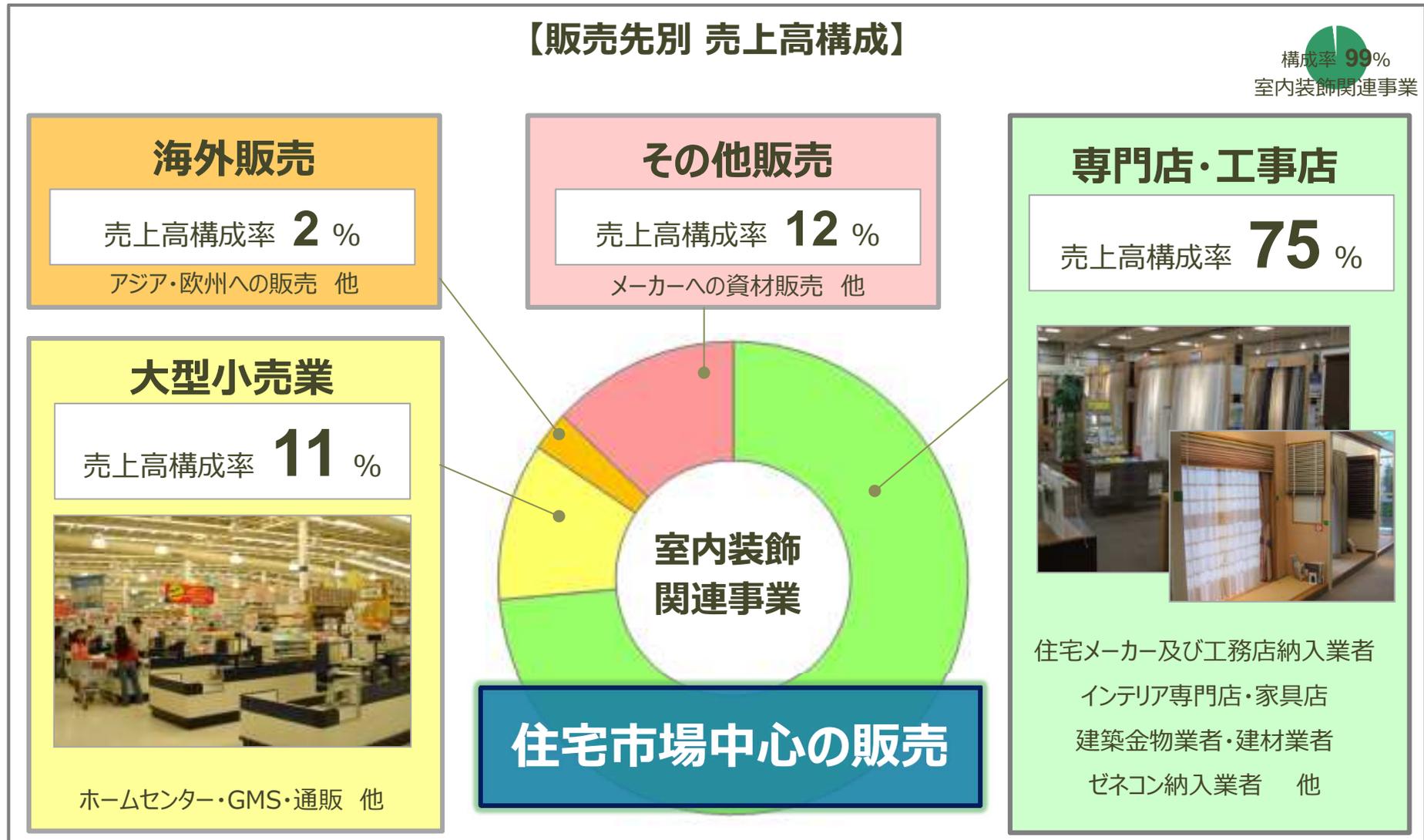
シェア拡大の余地あり

※日本インテリアファブリックス協会資料（卸売ベース）より当社推定

## 室内装飾関連事業 ③



## 室内装飾関連事業 ④



## その他の事業

### 【その他の事業の内容】

構成率 1%  
その他の事業

フジホーム株式会社

介護関連用品の開発・販売



トーソー流通サービス株式会社

物流事業請負業務 等



※ トーソー商事株式会社  
(グループ保険代理店業務)  
は2014年度に事業譲渡により  
清算しました。

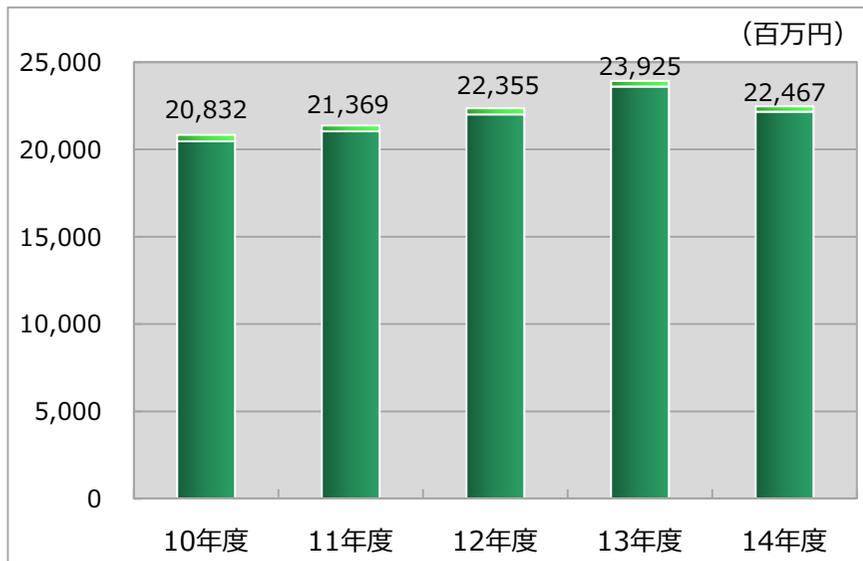
## 2. 2014年度業績概況

取締役 管理本部長 前川 圭二

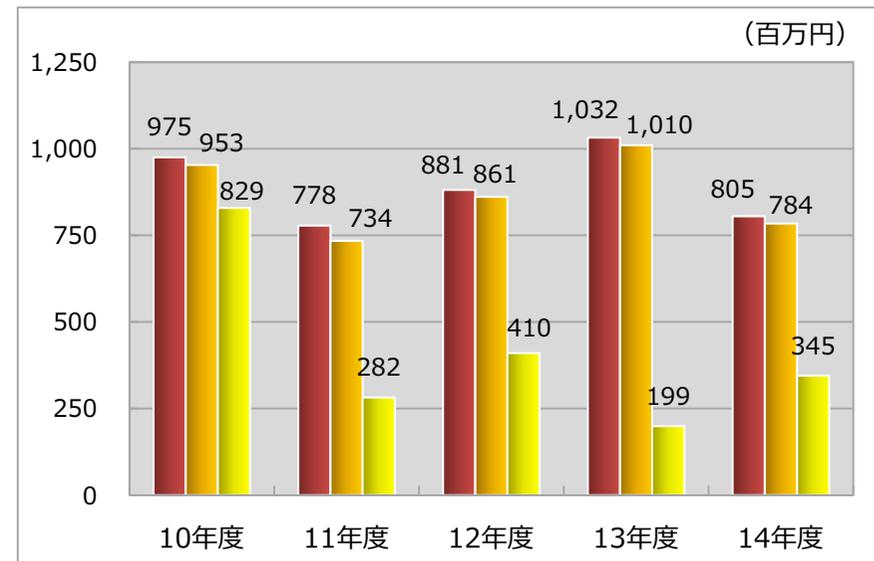
## 2014年度連結業績概要

	前年同期比	コメント
売上高	6.1%の減収 ↓	消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の反動減などが影響
営業利益	22.0%の減益 ↓	物流費用の減少、人件費の抑制により固定費は減少
経常利益	22.4%の減益 ↓	営業外収入・費用とも減少
純利益	73.2%の増益 ↑	厚生年金基金解散損失金、事業譲渡益など

【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



## 売上高の状況 ① (セグメント別)

	売上高	販売状況	
室内装飾関連事業	<b>22,157</b> 百万円  前期比 6.1% 減	<b>カーテンレール類</b>   販売状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 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ヶ所にて展示会を開催）</li> <li>➤ シェア維持・拡大に向けた新規開拓活動を推進</li> </ul> <p><u>住宅関連市場の低迷により主力製品の販売が減少</u></p>
		<b>ブラインド類</b>   販売状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 省エネ需要を取り込んだ新製品の発売（遮熱関連製品）</li> <li>➤ スクリーン類のリニューアル、安全対策品の発売</li> </ul> <p><u>非住宅施設（ホテル・オフィス・商業施設）の獲得減少</u></p>
		<b>間仕切り類</b>   販売状況	<p><u>近時は仮設住宅や省エネ意識の高まりにより回復基調も当期は減少</u></p>
その他の事業	<b>310</b> 百万円  前期比 4.1% 減	<b>介護関連事業</b>   販売状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 「歩行」をキーワードに新製品の販売活動を強化</li> </ul> <p><u>個人消費の落ち込み、新製品の市場浸透の遅れなど</u></p>

## 売上高の状況 ②（室内装飾関連事業）

### 【主な販売先別売上高分析】

#### 専門店・工事店



販売状況

新設住宅着工戸数の減少等により、住宅関連の主力製品の販売が低迷しました。

- 消費税率引き上げに伴う反動減
- 展示会等を活用した販売促進活動
- 新規開拓・物件獲得活動の強化



新製品展示会を全国で開催

#### 大型小売業



販売状況

海外生産品などとの価格競争が激化するなか、新製品による切替活動や大型広域専門店のセールなどによる販売活動を強化しましたが、個人消費の落ち込み、また、消費税率引き上げ前の需要拡大による反動減なども影響しました。

#### 海外販売



販売状況

欧州経済の低迷や中国を中心とする新興国の経済成長減速などを受けて獲得物件が減少したことが影響して、前期よりやや増加したものの低調に推移しました。

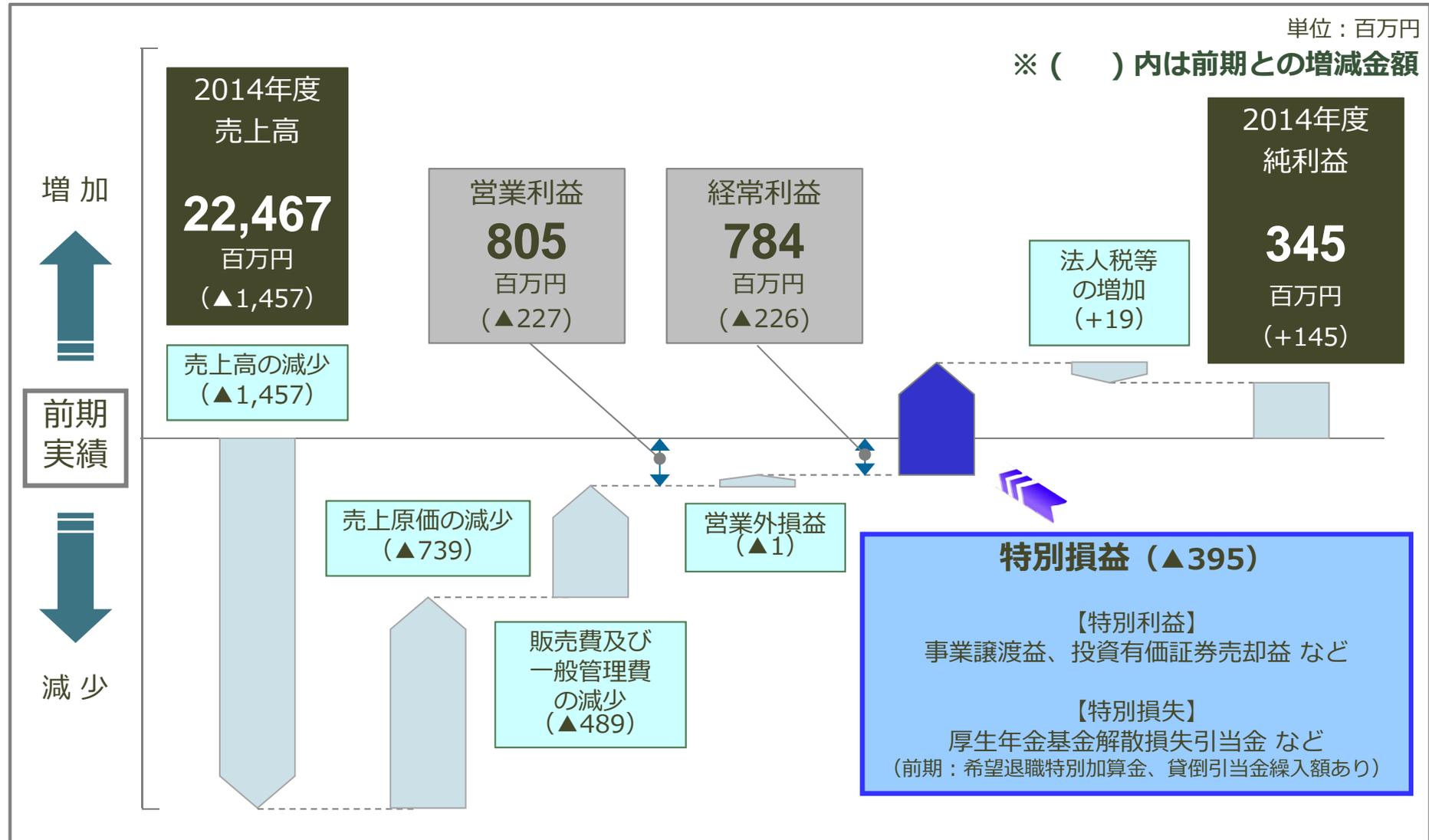
#### その他販売



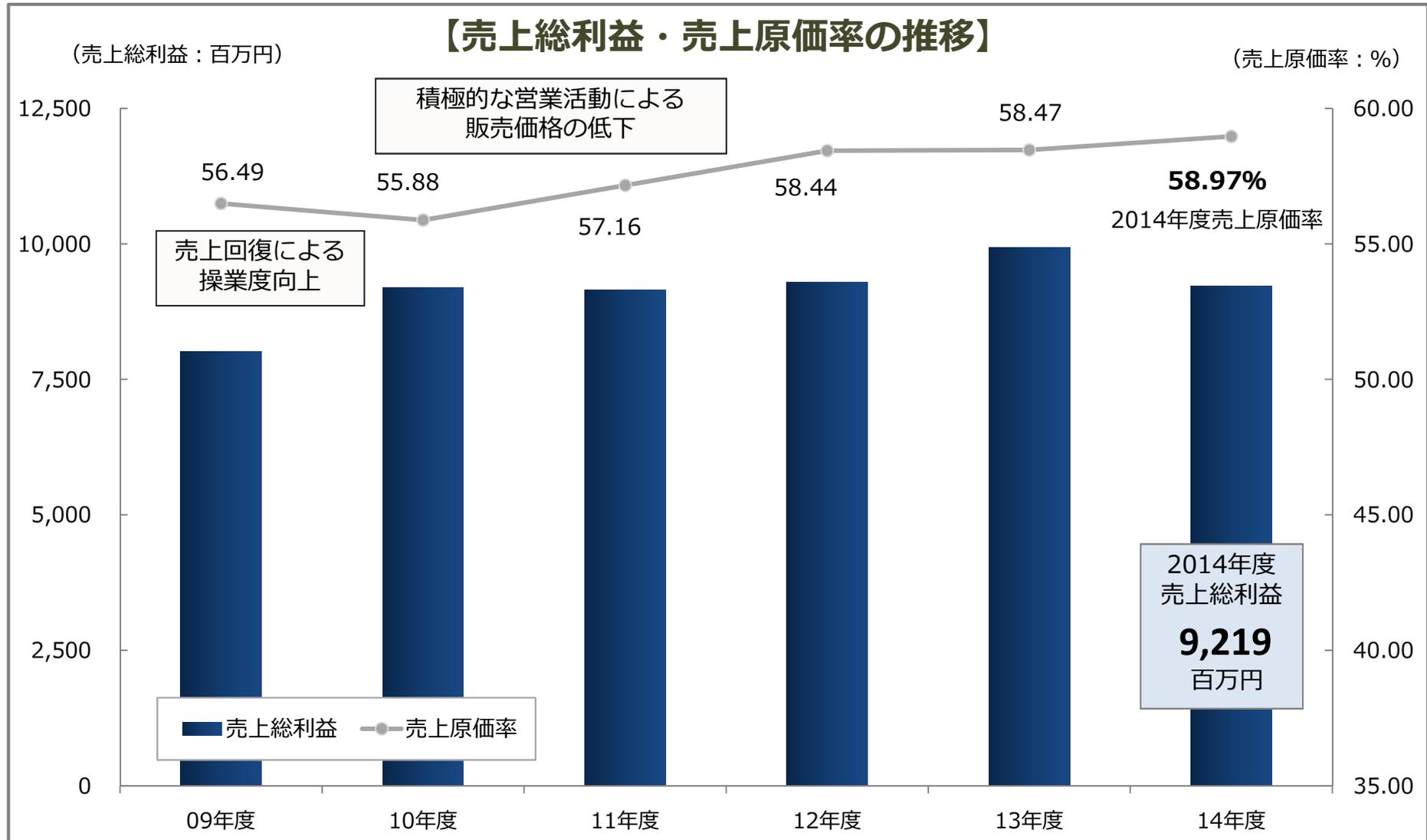
販売状況

大型企業への専用品やOEM品の供給などが増加したことにより好調に推移しました。

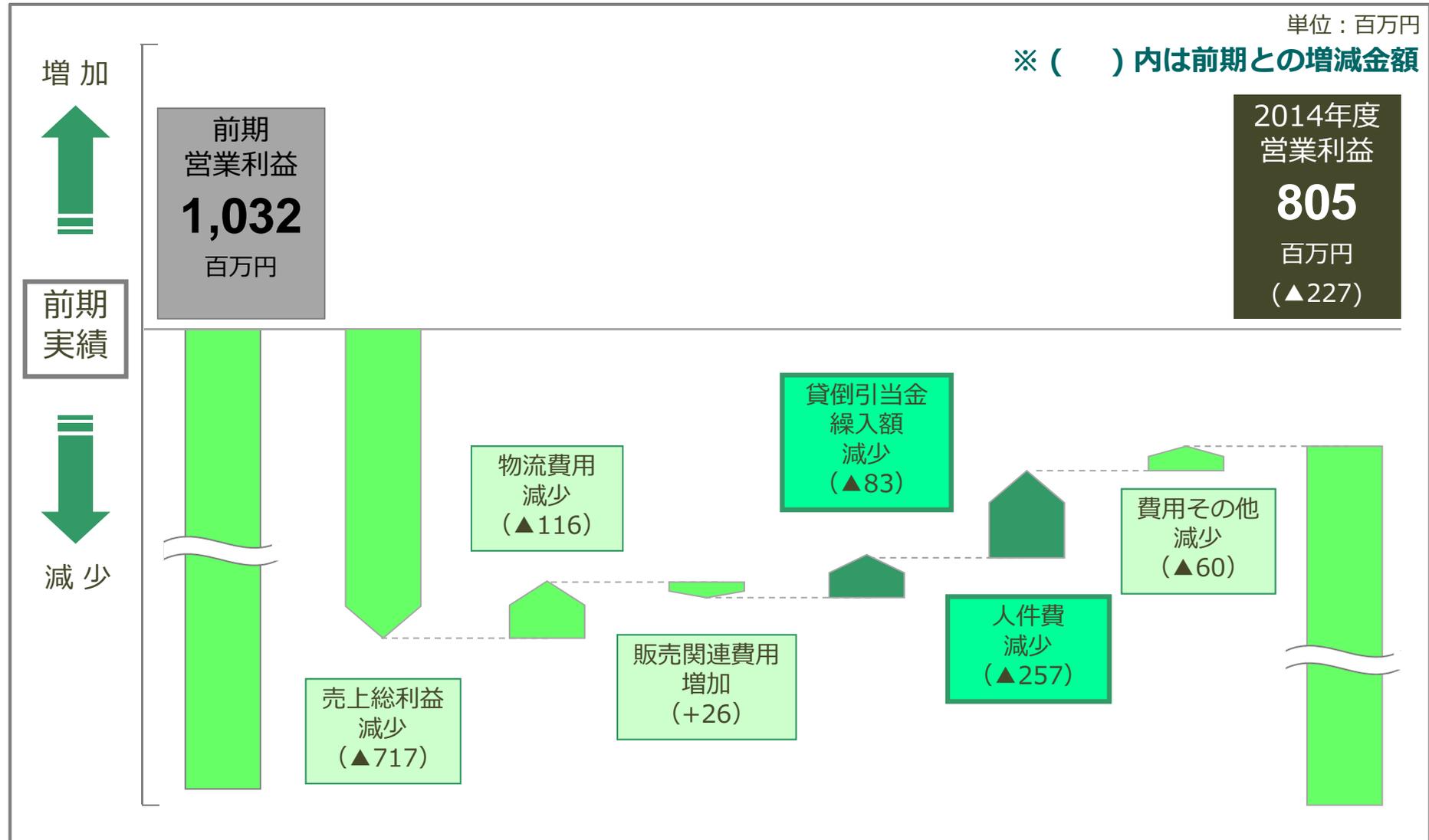
## 連結損益の前期比増減



## 売上総利益と原価率の状況



## 固定費と利益の前期比増減



## 貸借対照表・キャッシュフロー

### 【貸借対照表】

<b>《主な変動要因》</b>	<b>総資産 20,611 百万円 (+1,149)</b>		<b>《主な変動要因》</b>
<b>流動資産</b> ・現金及び預金 (+785) ・受取手形及び売掛金 (▲967) ・電子記録債権 (+157) ・棚卸資産 (▲402) など	<b>流動資産 16,009 (▲274)</b>	<b>負債 10,255 (▲68)</b>	<b>負債の部</b> ・支払債務 (+356) ・繰延税金負債 (+123) ・未払金 (▲577) など
<b>固定資産</b> ・退職給付に係る資産 (+987) ・貸倒引当金減少 (+241) など	<b>固定資産 5,751 (+1,424)</b>	<b>有利子負債 4,091 (▲339)</b>	<b>純資産の部</b> ・利益剰余金 (+514) ・その他包括利益累計額 (+670)
		<b>純資産 11,504 (+1,218)</b>	

※単位：百万円( )内は前期末比増減

### 【キャッシュフロー計算書】

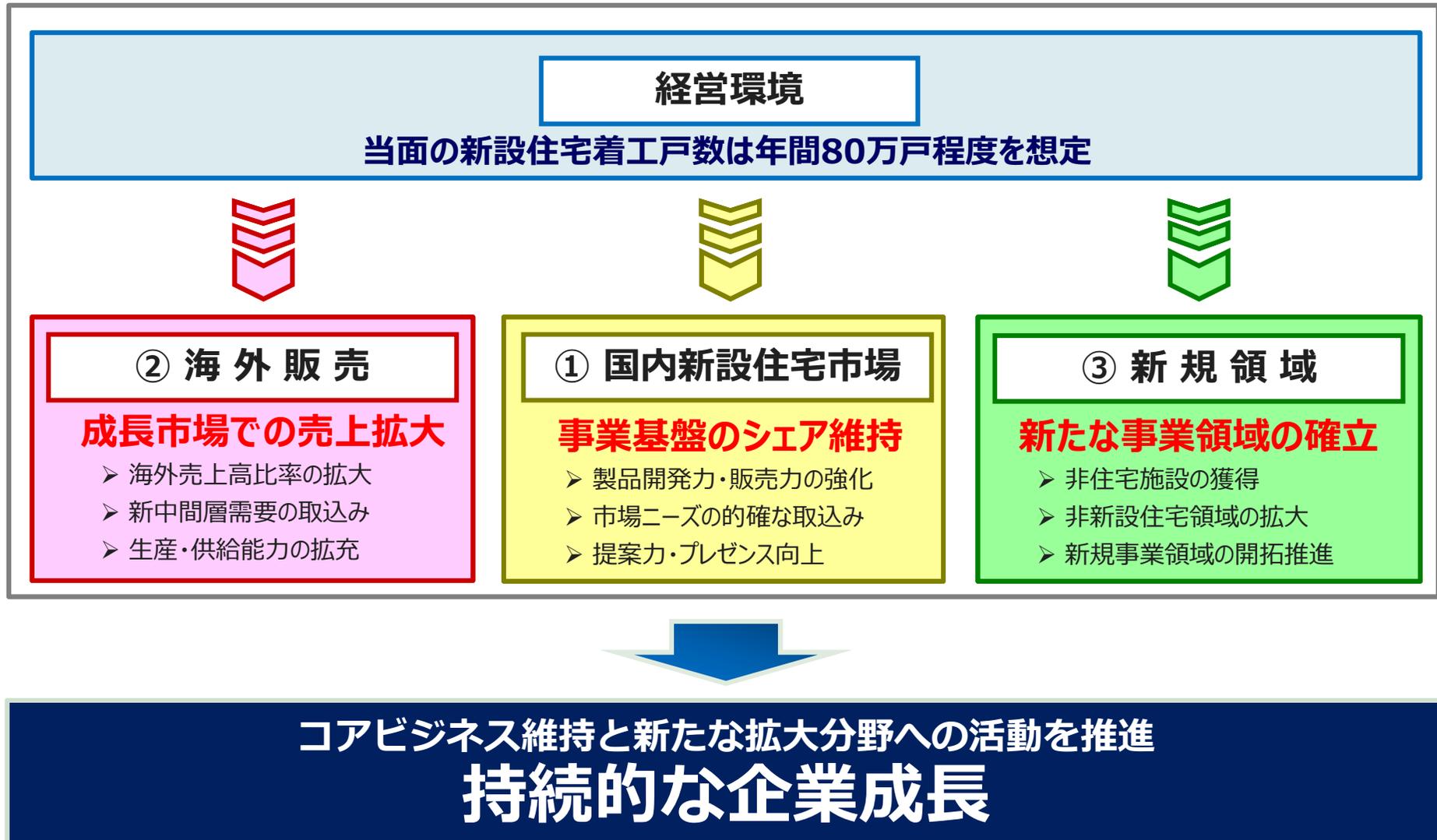
	前期	当期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,276 百万円	<b>1,891 百万円</b>	<b>+614 百万円</b>
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲687 百万円	<b>▲531 百万円</b>	<b>+156 百万円</b>
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲407 百万円	<b>▲625 百万円</b>	<b>▲216 百万円</b>

### 3. 今後の活動について

代表取締役社長 大槻 保人



## 中期展望



## 中期戦略 ① 国内新設住宅市場

### 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）」



ベネシアンブラインド



ロールスクリーン



ローマンシェード



プリーツスクリーン



パーチカルブラインド



コルト専用カタログ

#### 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



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



## 中期戦略 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、製品供給体制の強化するとともに、TOSOブランドの認知向上を目指す。

#### 海外大型物件の獲得強化



Taj Mahal Palace Hotel / India



Jumeirah / Germany



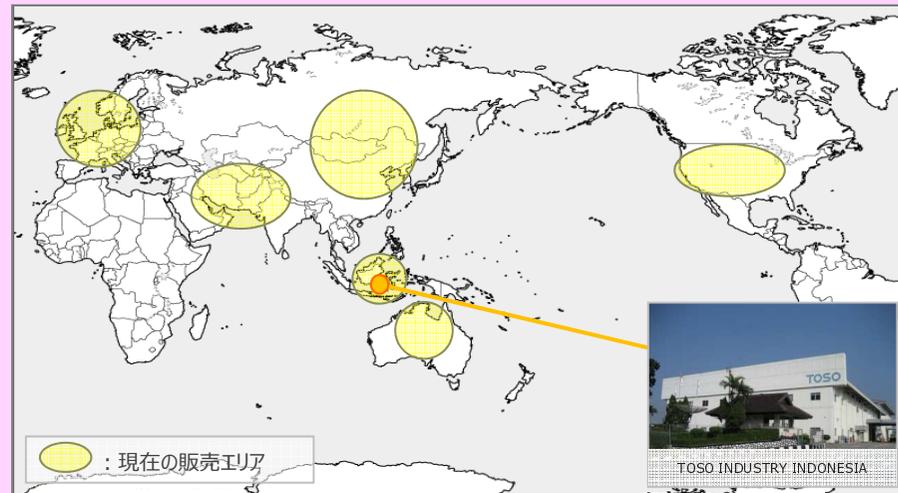
Bank Central Asia / Indonesia



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

海外MD活動の強化によるブランディング推進

拡大する新興国の消費需要の確実な取り込み

## 中期戦略 ③ 新規領域

### 新たな事業基盤の確立

ホテルやオフィスなどの非住宅施設の獲得や、リフォーム市場への取り組みなど、新設住宅領域以外への販売強化。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



セントレスホテル大阪



東京国際空港ANA国際線フロン



グランフロント大阪



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獲得を強化

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



## 通期業績の見通し

### 【28年3月期（2015年度）業績予想】

	26年3月期 (2013年度)	27年3月期 (2014年度)		28年3月期 (2015年度)	
	実績	実績	前期比	見通し	前年比
売上高	23,925	22,467	93.9%	<b>23,500</b>	<b>104.6%</b>
原価率	58.47%	58.96%	(※) 100.8%	(上昇傾向も低減活動推進)	
販管費	8,903	8,413	94.5%	(メリハリのある費用執行)	
営業利益	1,032	805	78.0%	<b>900</b>	<b>111.8%</b>
経常利益	1,010	784	77.6%	<b>880</b>	<b>112.2%</b>
当期純利益	199	345	173.2%	<b>500</b>	<b>144.9%</b>

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

市場環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>消費増税に伴う駆け込み需要の反動減も一巡し、住宅関連市場は回復傾向</li> <li>国内経済は景気好循環が期待されるものの、世界経済の低迷など懸念あり</li> </ul>
売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>海外販売拡大、非住宅施設獲得活動および新規領域への取り組みを強化</li> </ul>
利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>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り組みを継続</li> </ul>



ご静聴 ありがとうございました。

**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](mailto:ir@pub.toso.co.jp)