

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 )



平成29年3月期 (2016年度)  
**第2四半期 決算説明**

2016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）

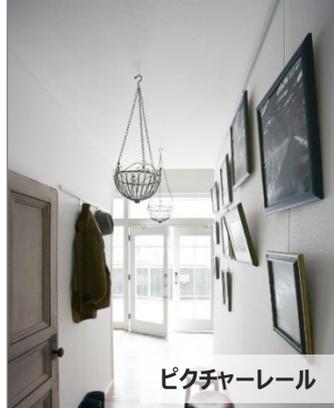
住宅用カーテンレール



病院用カーテンレール



ピクチャーレール



電動カーテンレール



## 室内装飾関連事業（ブラインド類・間仕切類）

ベネシャンブラインド



ロールスクリーン



バーチカルブラインド



パネルドア／アコーデオンドア



## その他の事業



介護関連用品



物流関連事業

### その他の事業

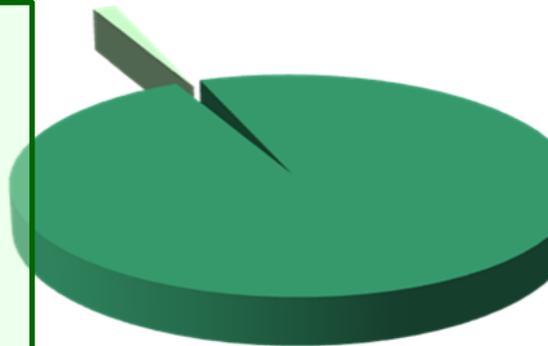
売上高構成率

1%

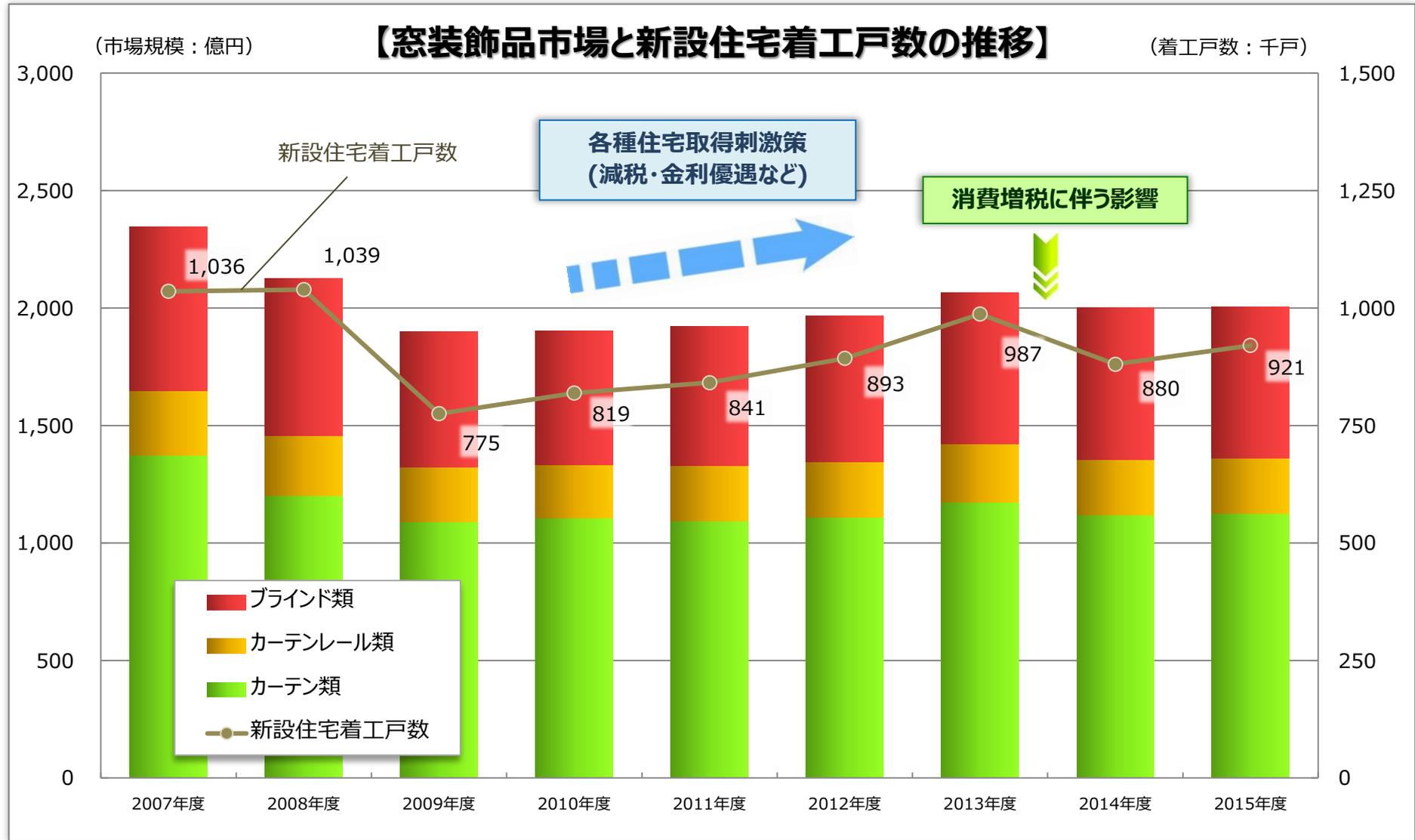
### 室内装飾関連事業

売上高構成率

99%



# 窓装飾品市場の状況



※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**875**億円（2015年度）カーテンレール類  
約**235**億円約**50**%

安定した収益基盤

ブラインド類  
約**640**億円約**15**%

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)

間仕切り類

構成率 **2%**



カーテンレール類

構成率 **47%**

**60年以上にわたり**  
**国内シェアNo.1**



その他

2016年3月期  
連結売上高

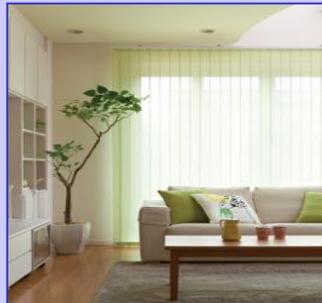
**22,112**  
(百万円)

※その他：施工費・運賃など

ブラインド類

構成率 **40%**

近時はシェア拡大傾向



## 販売先別 売上高構成（室内装飾関連事業）

### 海外販売

構成率 約 **2** %

アジア・欧州への販売 他

### その他販売

構成率 約 **15** %

メーカーへの資材販売・OEM供給など

### 専門店・工事店

構成率 約 **72** %



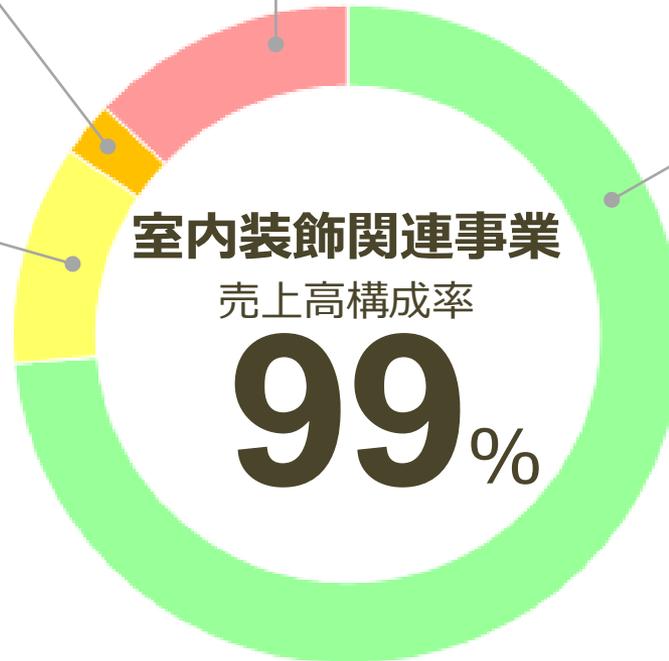
住宅メーカー・工務店納入業者  
インテリア専門店・家具店  
建築金物業者・建材業者  
ゼネコン納入業者 他

### 大型小売業

構成率 約 **11** %



ホームセンター・GMS・通販 他



## 新設住宅市場中心の販売

## 2. 業績概況

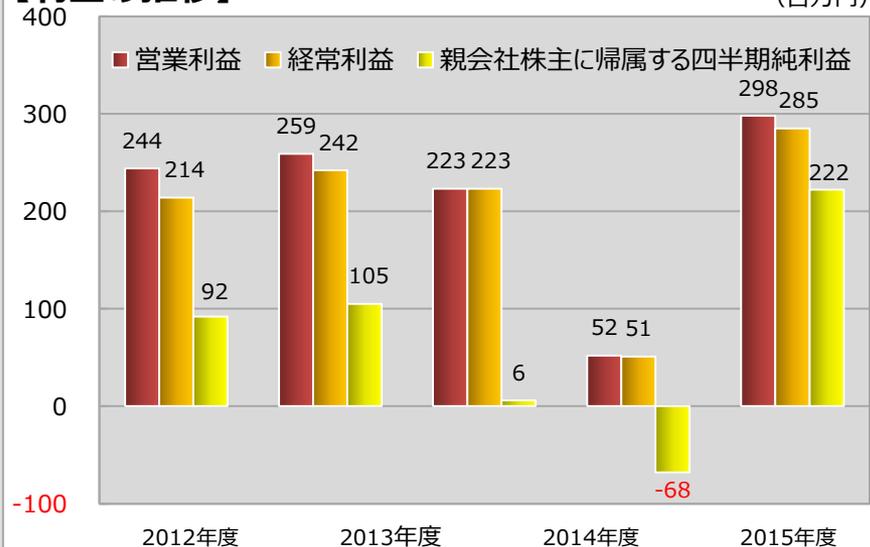
## 第2四半期業績概況

	前年同期比		コメント
売上高	4.5%増収	↗	新設住宅着工戸数の緩やかな増加傾向が継続
営業利益	245百万円の増益	↗	売上高の増加に加え、販売関連費用など抑制
経常利益	234百万円の増益	↗	営業外費用の増加
親会社株主に帰属する 四半期純損益	222百万円の利益	↗	売上高の増加と費用抑制が寄与

## 【売上高の推移】



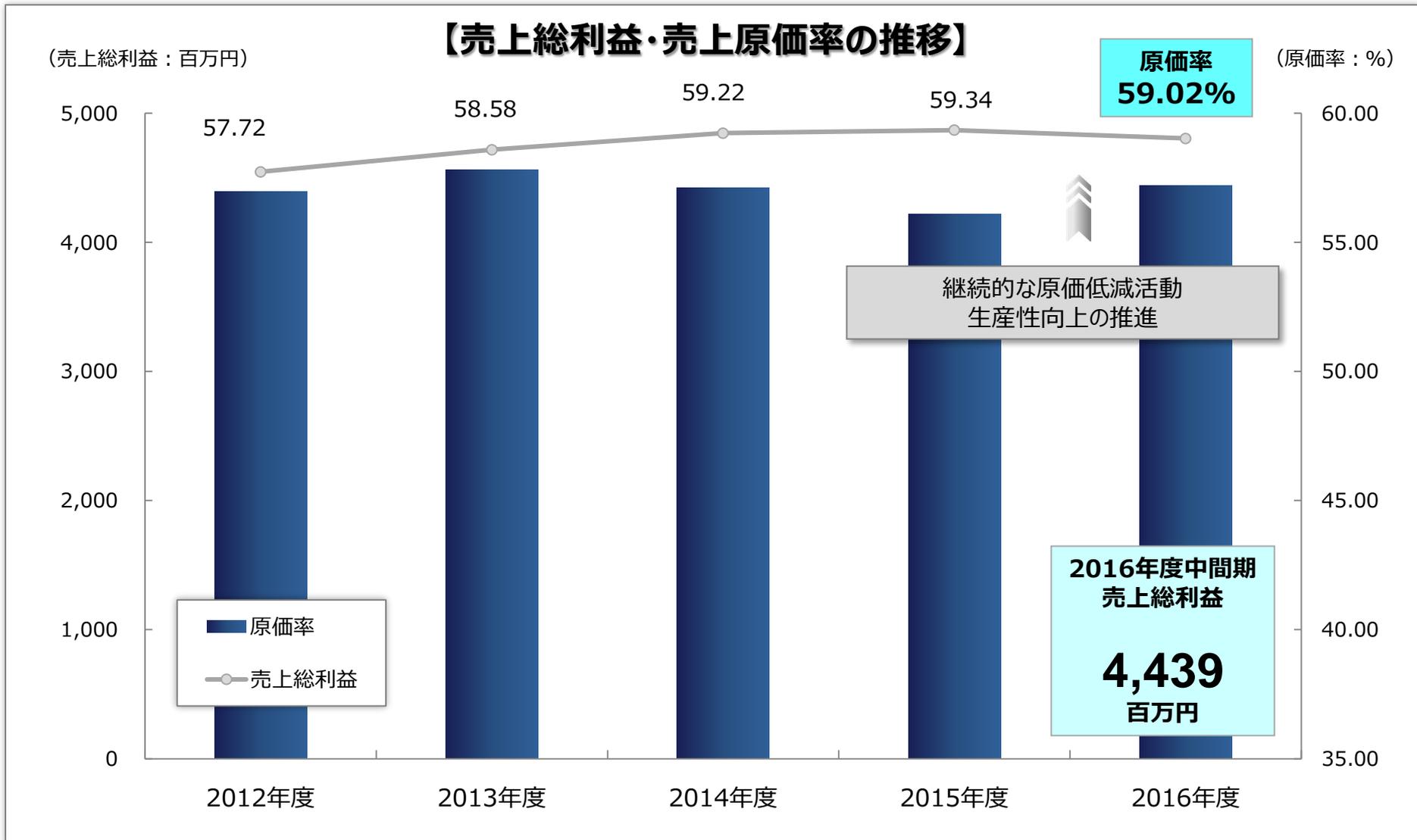
## 【利益の推移】



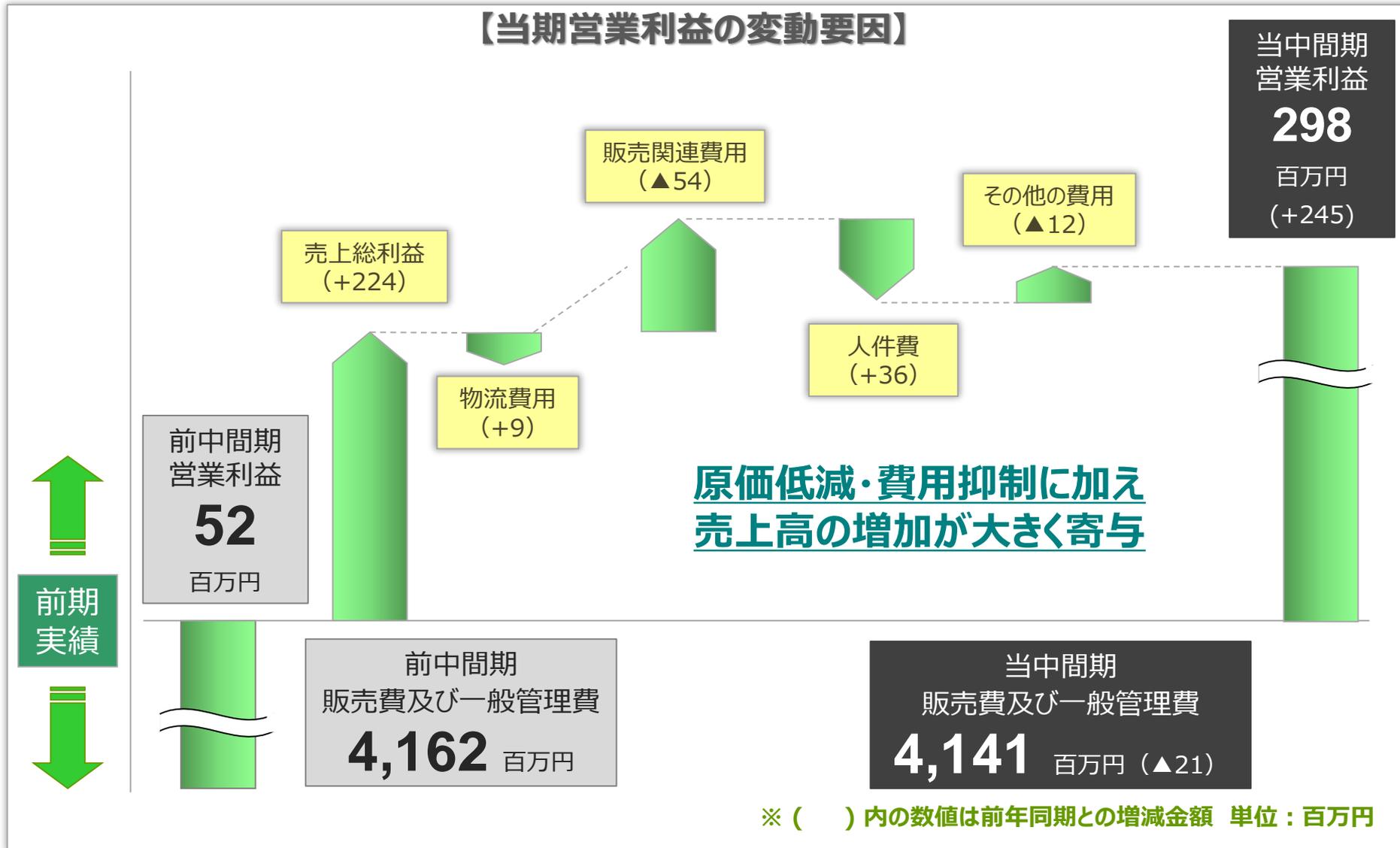
## 連結売上高の状況

	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"> <li>➤ 発売50周年を迎えた機能性カーテンレール「エリート」を中心とした展示会開催による販売促進活動（全国17ヶ所にて開催）</li> <li>➤ シェア維持・拡大に向けた新規獲得活動を推進</li> </ul>
	ブラインド類 	販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 木製ブラインドや調光ロールスクリーンなどデザイン性の高い新製品の拡販を推進</li> <li>➤ 非住宅施設（ホテル等）の獲得</li> </ul>
その他の事業	その他の事業 	販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 新製品の拡販と不採算品の見直しを推進</li> <li>➤ 新規開拓企業の獲得</li> </ul>

## 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 (+170)
- ・受取手形及び売掛金 (▲730)
- ・繰延税金資産 (+145) など

## 固定資産

- ・建物及び構築物(純額) (▲131)
- ・リース資産 (▲83)
- ・無形固定資産 (+16) など

総資産 **20,226** 百万円 (▲863)流動資産  
**14,824** (▲495)固定資産  
**5,402** (▲170)

## 負債

**9,594** (▲371)有利子負債  
**3,394** (▲293)純資産  
**10,632** (▲294)

## 《主な変動要因》

## 負債の部

- ・支払手形及び買掛金(▲180)
- ・未払費用 (+121)
- ・長期借入金 (▲141) など

## 純資産の部

- ・利益剰余金 (+169)
- ・繰延ヘッジ損益 (▲327) 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	771 百万円	914 百万円	143 百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲237 百万円	▲320 百万円	▲83 百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲10 百万円	▲365 百万円	▲355 百万円

## 通期業績見通し

	2015年度 第2Q累計	2016年度 第2Q累計	前年同期比	2015年度 通期実績	2016年度 通期見通し	前期比
売上高	10,366	10,833	95.6%	22,112	<b>23,000</b>	<b>104.0%</b>
原価率	59.34%	59.02%	(※) 99.5%	58.95%	(原価低減活動を継続推進)	
販管費	4,162	4,141	99.5%	8,481	(効率・採算性を重視した費用執行)	
営業利益	52	298	23.4%	594	<b>900</b>	<b>151.5%</b>
経常利益	51	285	22.9%	584	<b>880</b>	<b>150.5%</b>
親会社株主に帰属する 四半期純利益	▲68	222	-	312	<b>550</b>	<b>176.1%</b>

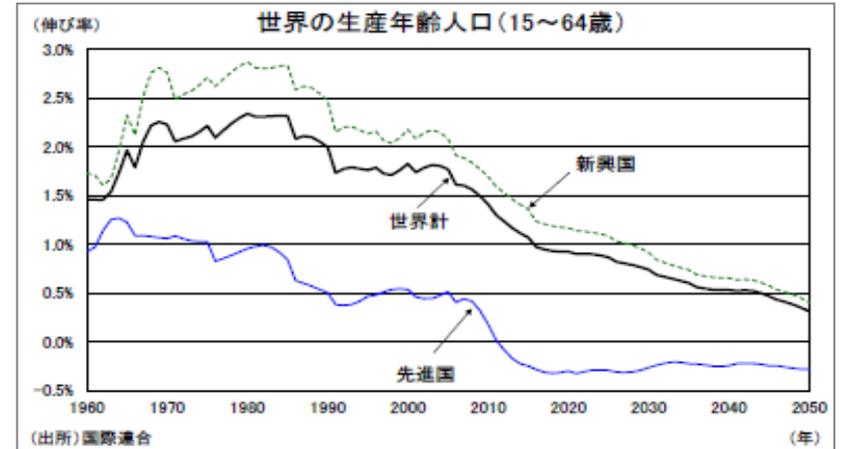
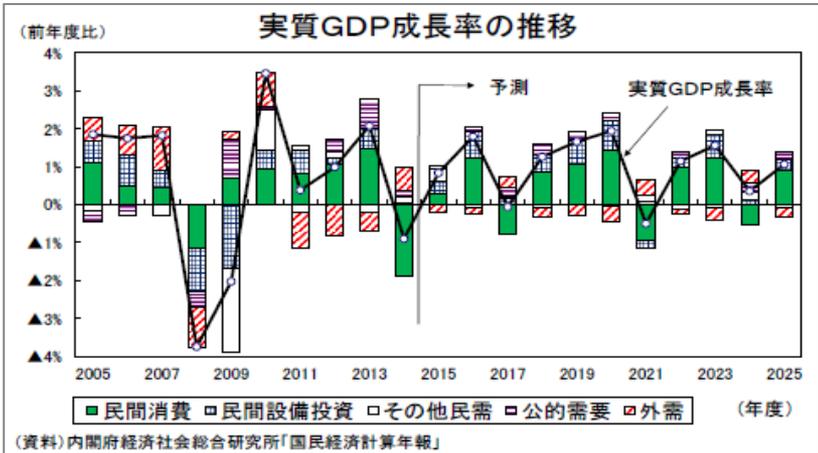
(※)原価率の前年同期比は、「2016年度原価率」÷「2015年度原価率」にて算出

## 【下期見通しについて】

市場環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日銀のマイナス金利政策の影響から住宅ローン金利の低下が続き、新設住宅着工戸数は緩やかな増加傾向</li> <li>・円高の進行や世界経済の下振れなど懸念材料あり</li> </ul>
売上高	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カーテンレールの新製品投入およびキャンペーン、デザイン性の高いブラインド類などの拡販活動を積極的に推進</li> <li>・非住宅分野及び新規領域への取り組み強化</li> </ul>
利益	<ul style="list-style-type: none"> <li>・原価低減活動、固定費の抑制、生産性向上の推進など収益体質の強化に向けた取組みを継続</li> </ul>

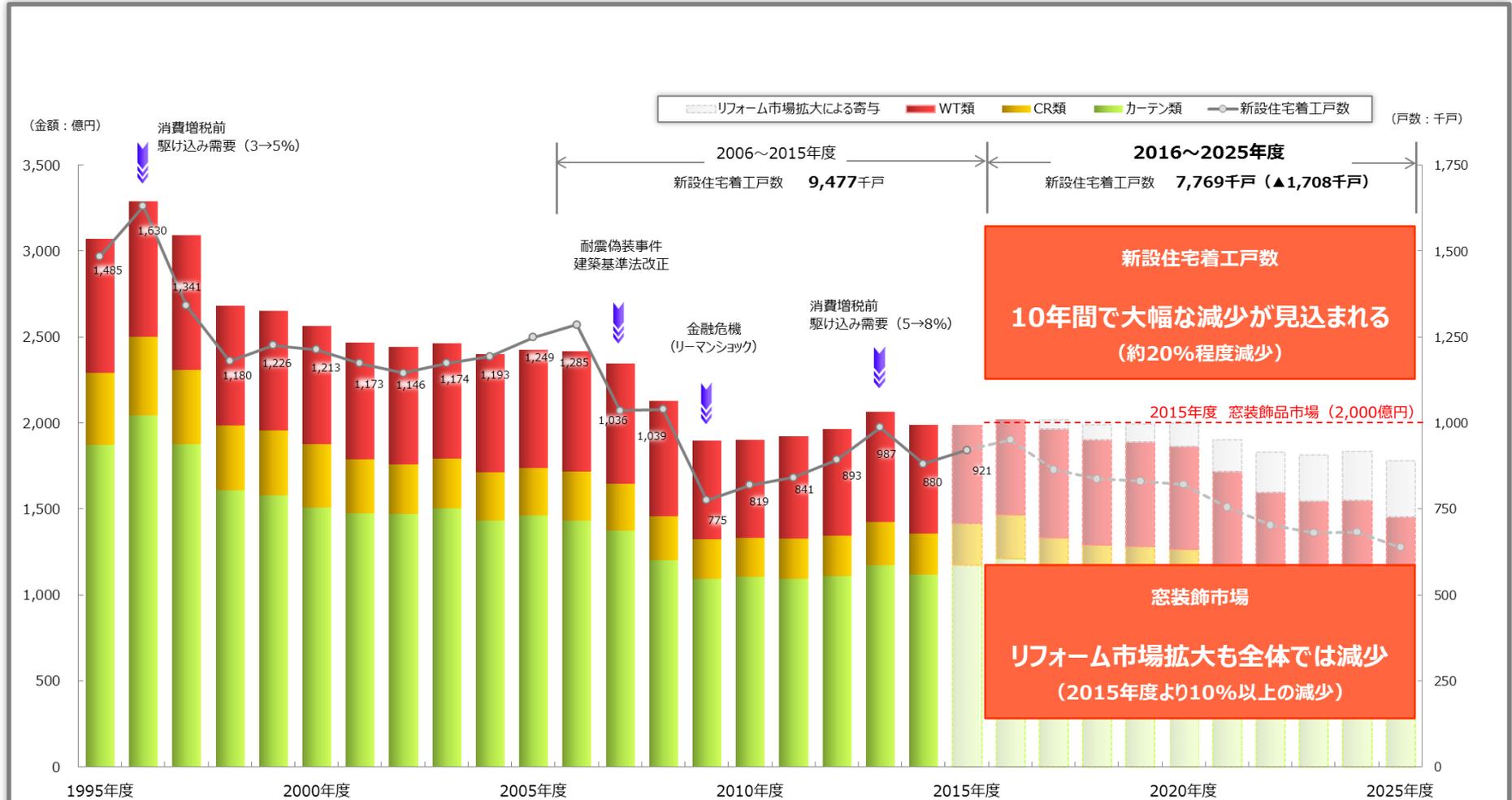
### 3. 今後の活動について

# 市場環境の見通し



**短期的にはやや回復基調となるものの、それ以降は不透明な状況**

# 新設住宅着工戸数と窓装飾市場の中期予測



**コアビジネスに関連性の高い新設住宅着工戸数は中期的に漸減傾向**

※民間シンクタンク発表「日本経済中期見通し」、「日本インテリアアプリアクセス協会資料（卸売ベース）」より当社推定

## 新経営ビジョン「Vision2025」

### 【Vision2025】

～ 夢を現実に! Catch our dreams ～

Phase 1  
(2016-2019年度)

高収益体質への転換  
成長戦略の見直し

Phase 2  
(2020-2022年度)

成長戦略の  
本格推進

Phase 3  
(2023-2025年度)

成長戦略の  
成果発現

「Vision2025」は、コアビジネスである住宅市場での事業基盤を固めながら、成長戦略である非住宅分野の拡大と海外進出を加速し、また、新規事業では、歩行介護ビジネスの幅を広げるとともにインテリア周辺領域での用途開発にトライし、事業基盤を変えていくための10年間と位置づけます。2016-2019年度の4年間を「第1フェーズ」とし、まずは高収益体質への転換と成長戦略の修正を図っていきます。次に2020-2022年度の3年間を「第2フェーズ」とし、成長戦略を本格的に推進し、最終の3年間となる2023-2025年度を「第3フェーズ」では成長戦略の成果発現を目指します。

### 【Vision2025 経営目標】

**連結売上高：270億円以上 ROE：8%以上**

**中期経営計画（「Vision2025」Phase1：2016-2019年度）①**Phase  
1Phase  
2Phase  
3**【中期経営計画】****高収益体質への転換、成長戦略の見直し**

《最終年度（2019年度）は設立70周年》

2016-2019年度は東京オリンピック・パラリンピック開催を控えた需要の高まりなどにより、比較的堅調な景気拡大が見込まれており、この期間にコアビジネス市場における収益体質の転換を図る。更に成長戦略として位置づける「非住宅分野」「海外事業」「新規分野」の再構築をおこないながら「Vision2025」の目標達成を目指す。

**中期経営方針**

1. 高収益体質への転換
2. 成長戦略の軌道修正
3. 新規事業分野への注力と戦略ドメインの転換
4. 人材育成

**【中期経営計画 経営目標】****連結売上高：240億円以上 ROE：6-8%**

## 中期経営計画（「Vision2025」Phase1：2016-2019年度）②

Phase  
1Phase  
2Phase  
3

## 高収益体質への転換

- ① コアビジネスにおける経営資源の再評価（事業基盤の見直し・組織再編・費用再配分）
- ② 「カーテンレール国内シェアNo.1企業」の戦略を再徹底（全方位型商品開発の推進）
- ③ バリューチェーン再構築による高収益構造への転換（バリューチェーンのイノベーション）

## 成長戦略の軌道修正

- ① 非住宅分野：宿泊、医療・介護施設などを中心とした物件獲得活動を強化
- ② 海外事業：アジア地域を重点市場と位置づけ、拡大するリテール分野でのビジネスモデルを構築
- ③ 新規分野：歩行支援介護ビジネス、企業向け用途開発・専用品供給の拡大

## 戦略ドメイン（事業領域）の転換

- ① 当社の強みを発揮できる事業領域へのシフト
- ② 投資効果を考慮した商品開発・生産体制・販売手法の見直し
- ③ 商流の変化（電子取引によるインターネット販売など）に対応した柔軟な販売体制の構築

## 人材育成

- ① ICT時代を牽引する次世代リーダーの育成 ※ICT：Information and Communication Technology
- ② 従業員の基礎知識向上を目指した実践的な育成体系作り

**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)