



平成29年3月期（2016年度）

**TOSO トーソー株式会社**

（東証2部 証券コード：5956）

# 決算説明会

平成29年5月22日

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

# トソーグループの事業内容

## 室内装飾関連事業（カーテンレール類）

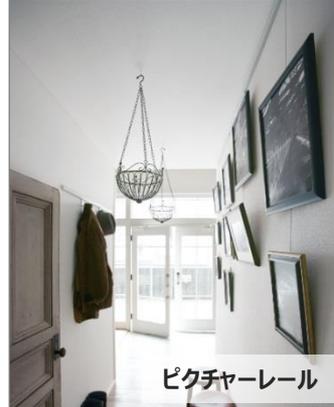
住宅用カーテンレール



病院用カーテンレール



ピックアップレール



電動カーテンレール



ベネシャンブラインド



バーチカルブラインド



ロールスクリーン



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

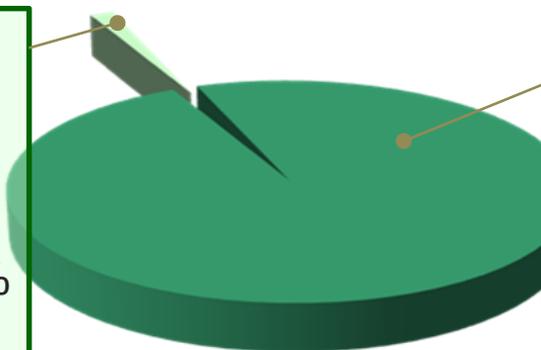
売上高構成率

**1.5 %**

### 室内装飾関連事業

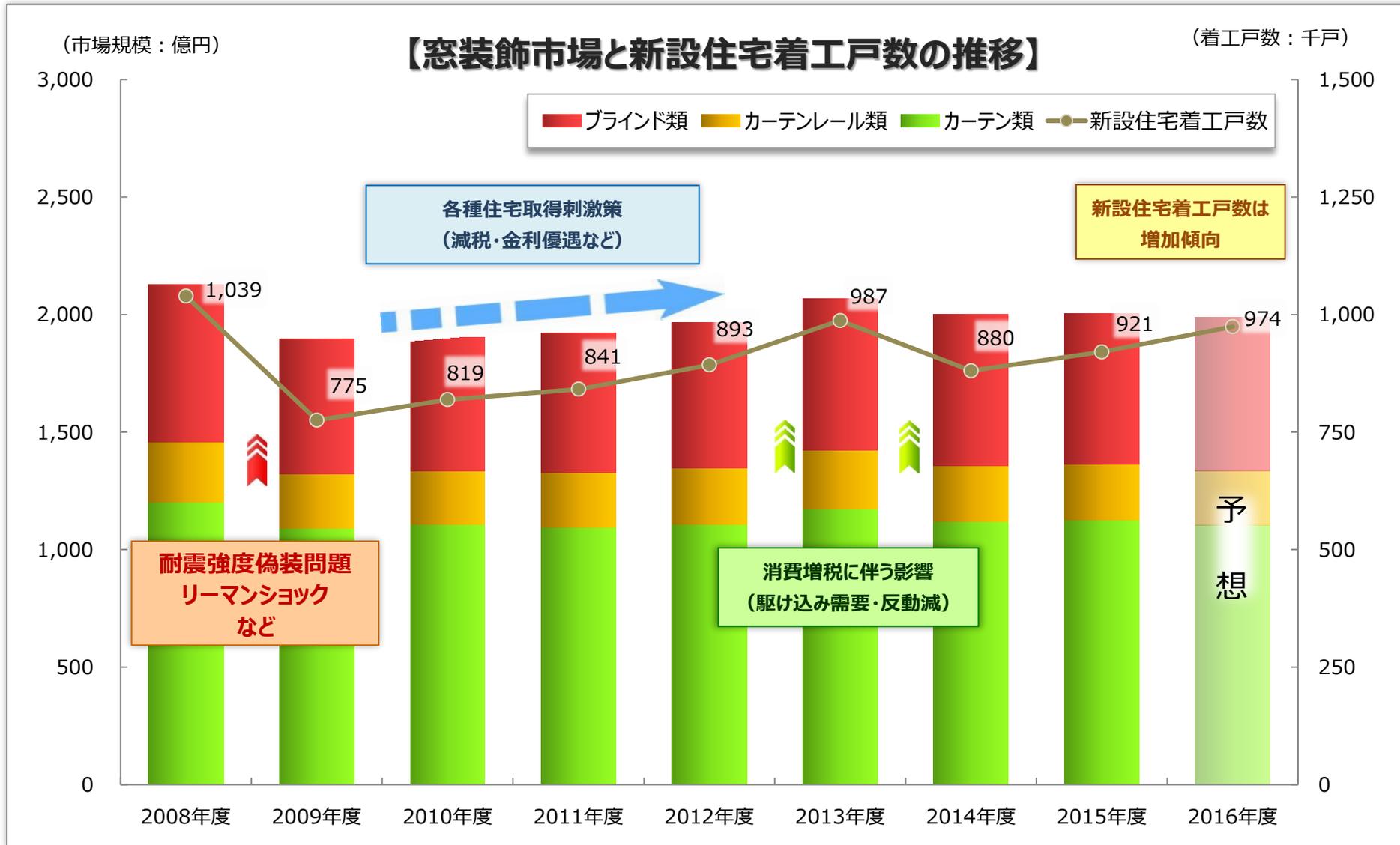
売上高構成率

**98.5 %**



# 室内装飾関連事業 ①

構成率 98.5%  
室内装飾関連事業



※データ出典：国土交通省、日本インテリアアパブルクス協会

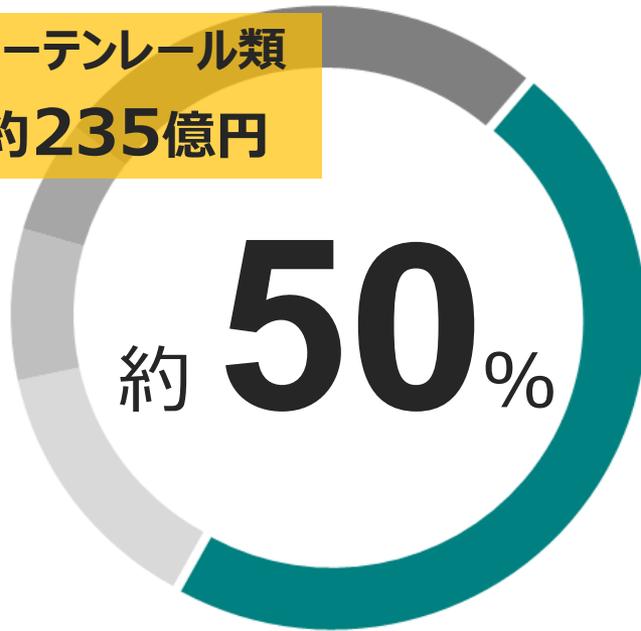
## 室内装飾関連事業 ②

構成率 98.5%  
室内装飾関連事業

カーテンレール類・ブラインド類

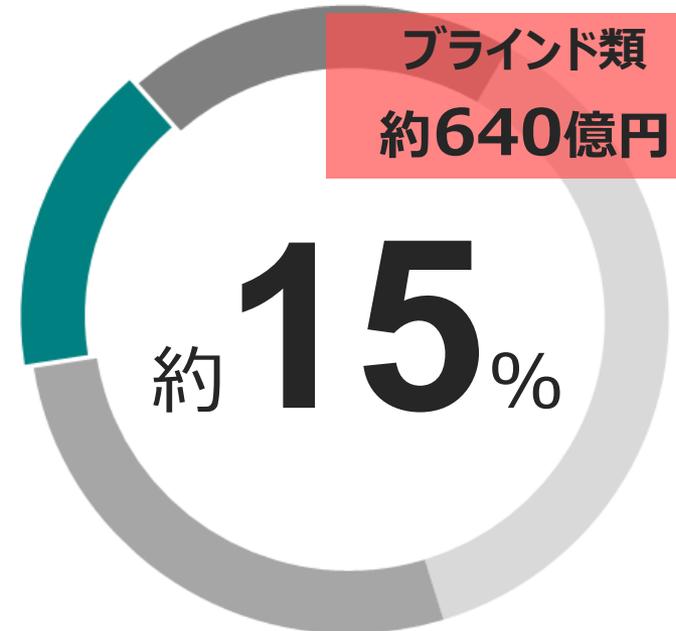
国内市場規模：約**875**億円（2015年度）

カーテンレール類  
約**235**億円



TOSO

ブラインド類  
約**640**億円



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

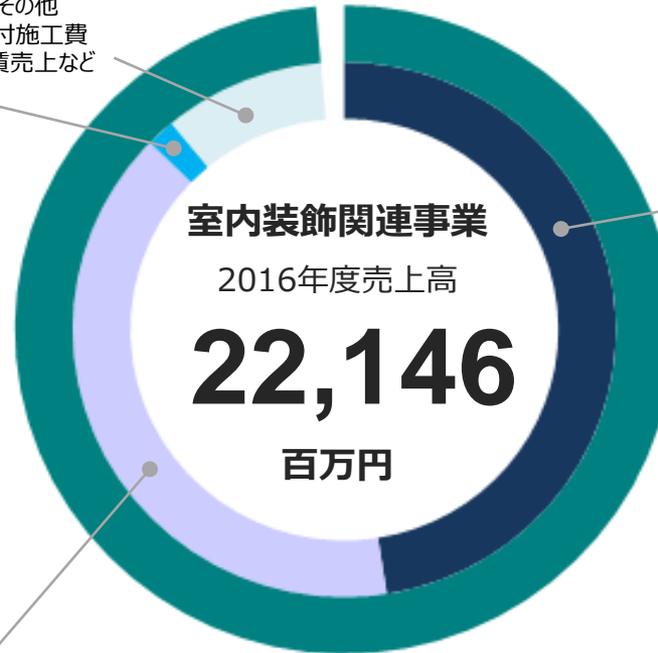
# 室内装飾関連事業 ③

【製品分類別 売上高構成】

**間仕切り類**  
構成率 **2%**



その他  
取付施工費  
運賃売上など



**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**



**ブラインド類**  
構成率 **42%**

シェア拡大に向けて  
取組強化中




# 室内装飾関連事業 ④

構成率 98.5%  
室内装飾関連事業

## 【販売先別 売上高構成】

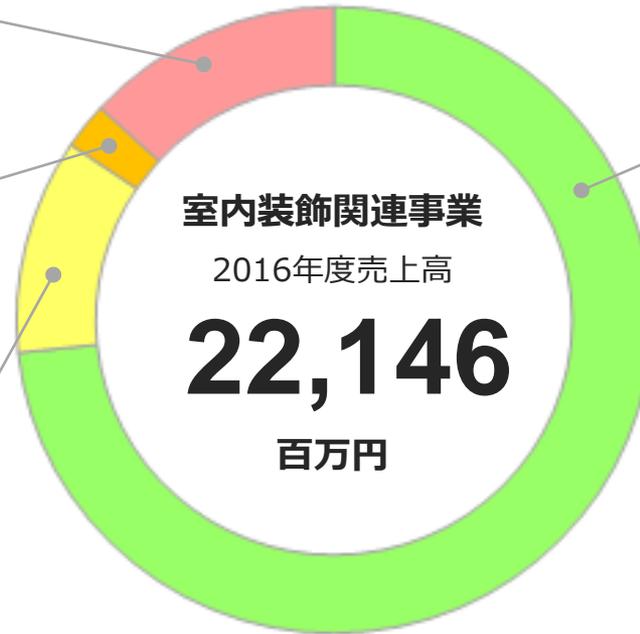
**その他販売**  
メーカーへの資材販売 他

**海外販売**  
売上高構成率 **2%**  
アジア・欧州への販売 他

**大型小売業**  
売上高構成率 **11%**



ホームセンター・GMS・通販 他



**日本国内住宅市場  
中心の販売**

## 専門店・工事店

売上高構成率 **72%**



住宅メーカー及び工務店納入業者  
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

# その他の事業

構成率 1.5%  
その他の事業

## 【その他の事業 内容】

### フジホーム株式会社

介護関連用品の開発・販売

Walking Cart  
"Femme" Debut!



### トーソー流通サービス株式会社

物流事業請負業務 等



その他の事業  
2016年度売上高

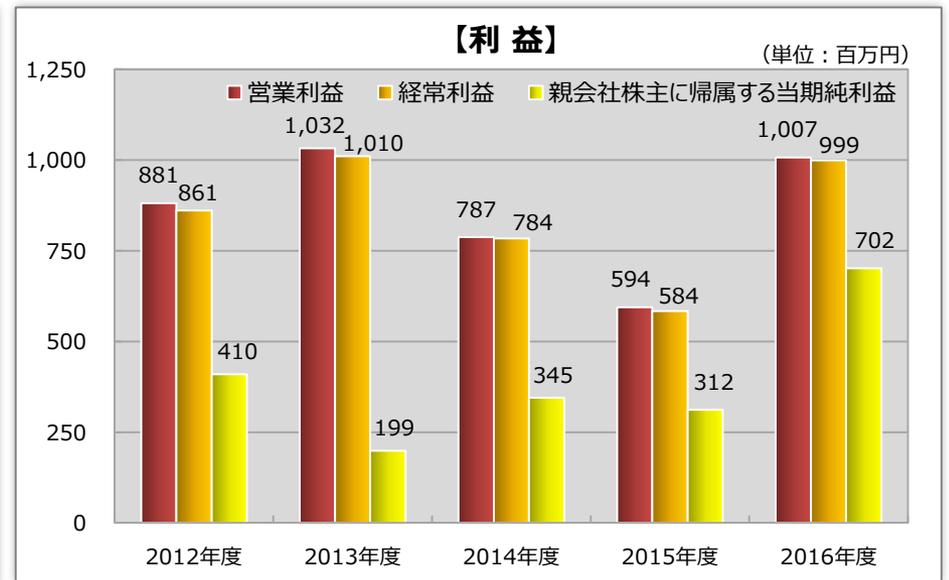
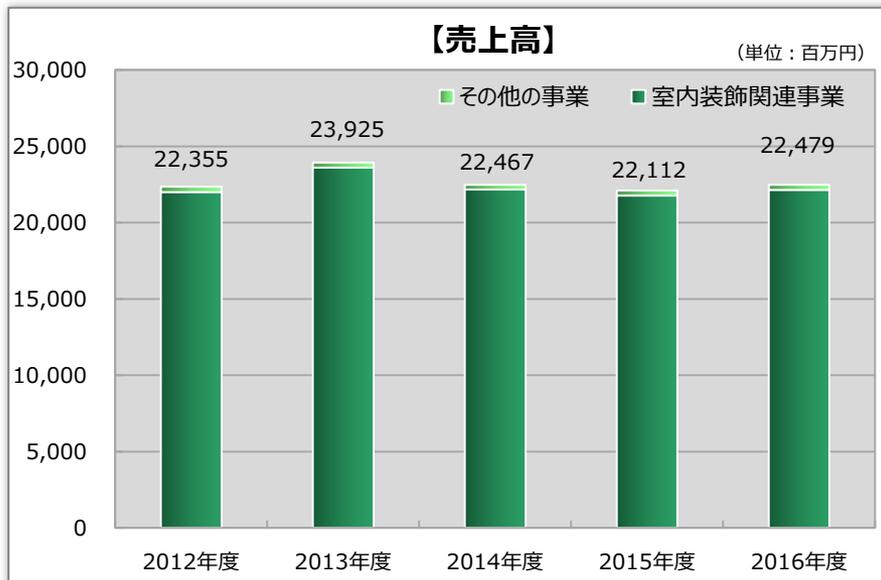
**333**  
百万円

## **2. 平成29年3月期（2016年度）業績概況**

**取締役管理本部長 前川 圭二**

# 2016年度連結業績概況

	前期比	コメント
売上高	1.7% 増収 ↑	新設住宅着工戸数の緩やかな増加傾向が継続 新製品発売効果
営業利益	69.5% 増益 ↑	売上高の増加 販売関連費用等の固定費抑制
経常利益	71.0% 増益 ↑	営業外費用の減少
親会社株主に帰属する 当期純利益	125.0% 増益 ↑	特別利益計上（厚生年金基金解散損失引当金戻入等） 前期災害による損失（▲113百万円）あり



# 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>22,146</b> 百万円  前期比 1.7% 増加	<b>カーテンレール類</b>  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・拡大に向けた新規開拓活動を推進</li> </ul> カーテン→ブラインド類へのインテリアトレンド移行の影響
		<b>ブラインド類</b>  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等、デザイン性の高い新製品や電動製品の拡販推進</li> <li>➤ スクリーン類の新シリーズ発売</li> </ul> 非住宅施設（ホテル・医療福祉・文教・オフィス）の獲得増加
		<b>間仕切り類</b>  販売状況 	近時は間仕切り需要が伸び悩み、市場全体は減少傾向
その他の事業	<b>333</b> 百万円  前期比 0.7% 減少	<b>介護関連事業</b>  販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 新製品のプロモーションや新規開拓活動及び不採算品の見直しを推進</li> </ul> 不採算品の販売見直しによる影響で売上高は微減

## 売上高の状況 ②（室内装飾関連事業）

### 【販売先別売上高の状況】

#### 専門店・工事店



販売状況

住宅市場の持ち直しにより、住宅関連主力製品の販売が堅調に推移しました。また、ホテル・医療福祉等施設の物件獲得等が寄与し、前期を上回りました。

- 新設住宅着工戸数の増加
- 展示会等イベントを活用した販売促進活動
- 非住宅領域（ホテル・医療福祉施設等の物件獲得）の強化

#### 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中、新製品による新規開拓活動を強化したことや大型広域店でのオーダー品セールなどによる販売活動を強化したことで、前期を上回りました。

#### 海外販売



販売状況

中国ではリテールを中心に拡大するも、大型物件獲得の減少が影響し、前期を下回りました。

#### その他販売

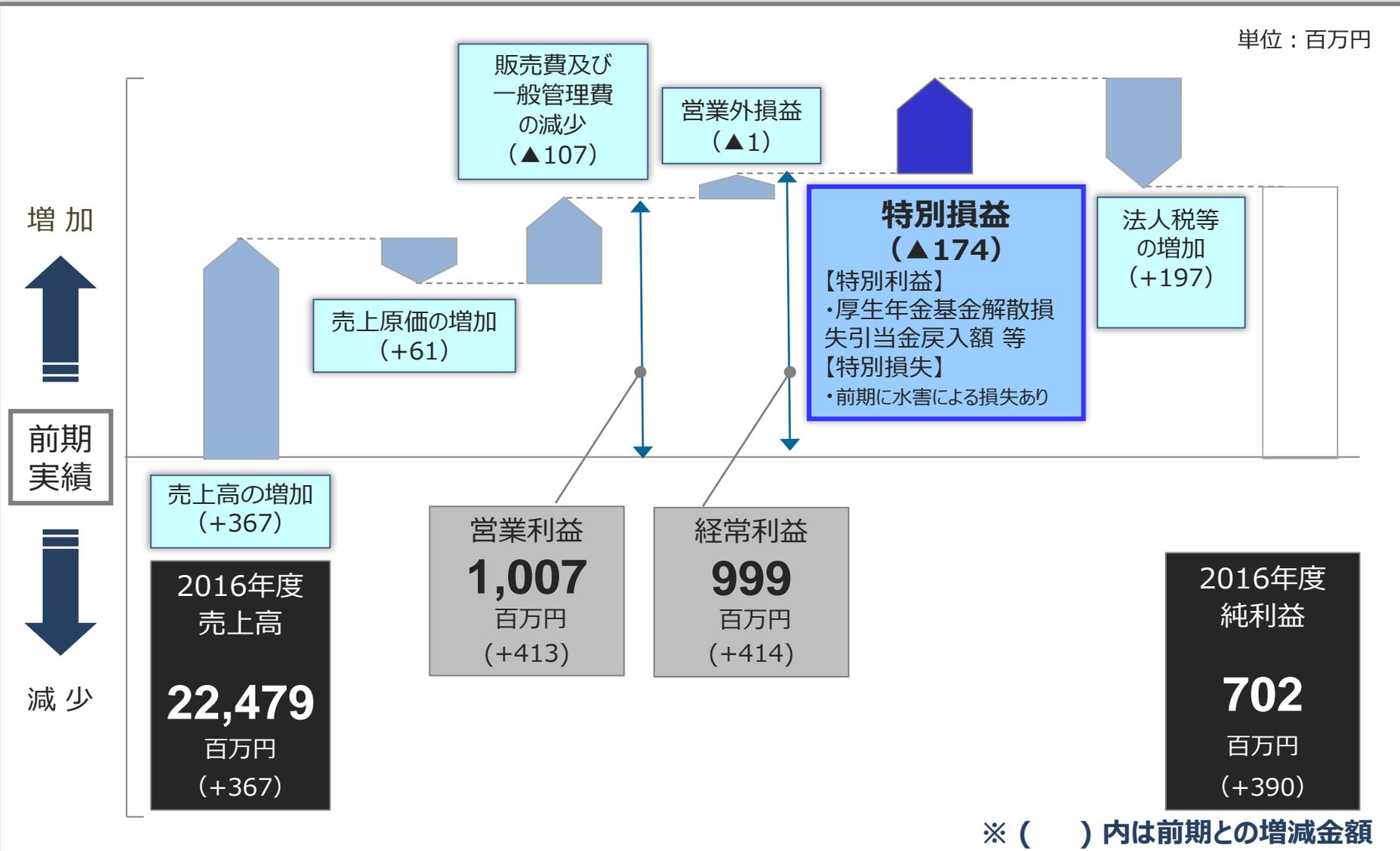


販売状況

大型企業への専用品や新規分野（車両・店舗設備等）のスクリーン需要などが増加したことにより、前期を上回りました。

# 連結損益の前期比増減

単位：百万円

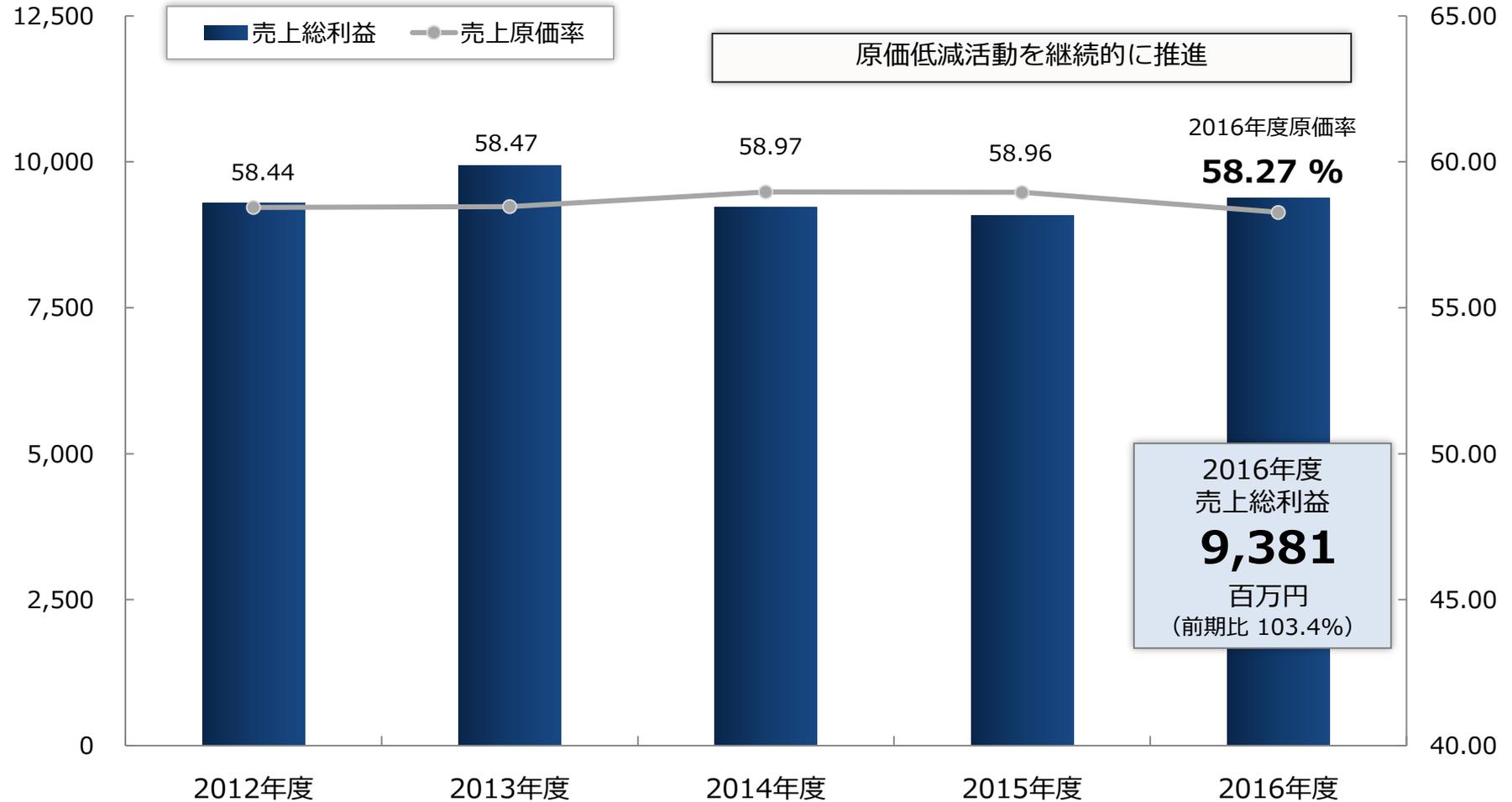


# 売上総利益と原価率の状況

## 【売上総利益・売上原価率の推移】

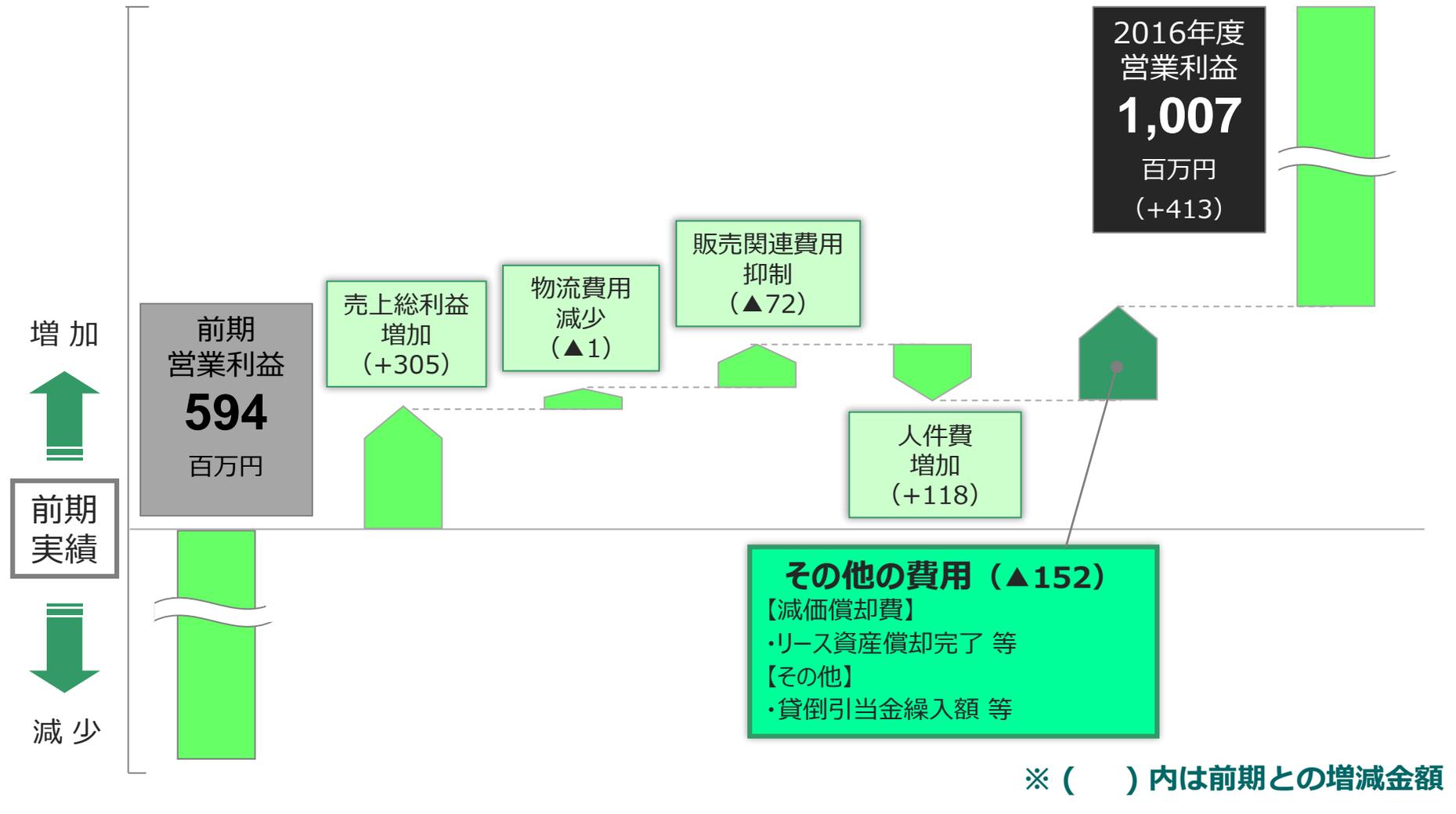
(売上総利益：百万円)

(売上原価率：%)



# 固定費と営業利益の前期比増減

単位：百万円



# 貸借対照表・キャッシュフロー計算書

## 【貸借対照表】

単位：百万円

### 《主な変動要因》

#### 流動資産

- ・現金及び預金 (+318)
- ・売掛債権 (+52)
- ・棚卸資産 (▲137)
- ・その他 (▲104) など

#### 固定資産

- ・有形固定資産 (▲206)
- ・投資その他の資産 (+156) など

総資産 **21,060** 百万円 (+167)

流動資産  
**15,510** (+190)

固定資産  
**5,550** (▲23)

#### 負債

**9,613** (▲353)

有利子負債  
**3,253** (▲434)

純資産  
**11,447** (+520)

### 《主な変動要因》

#### 負債の部

- ・短期借入金 (▲69)
- ・1年以内返済予定の長期借入金 (+356)
- ・長期借入金 (▲721) など

#### 純資産の部

- ・利益剰余金 (+597)
- ・自己株式 (▲116) など

※ ( ) 内は前期末比増減

## 【キャッシュフロー計算書】

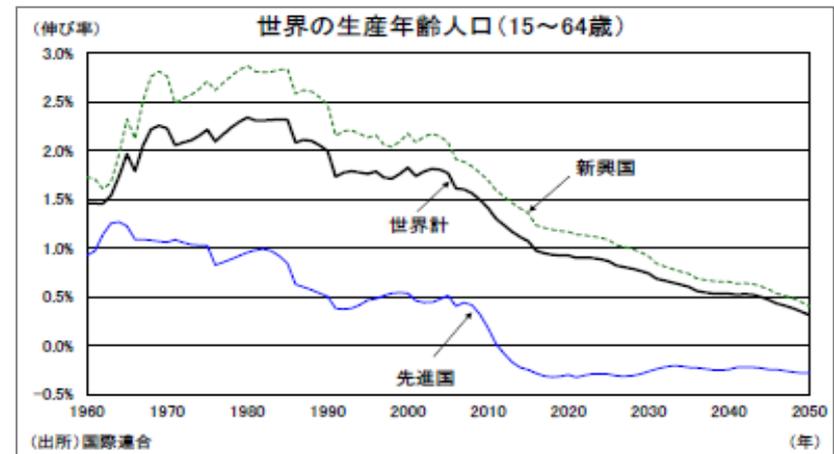
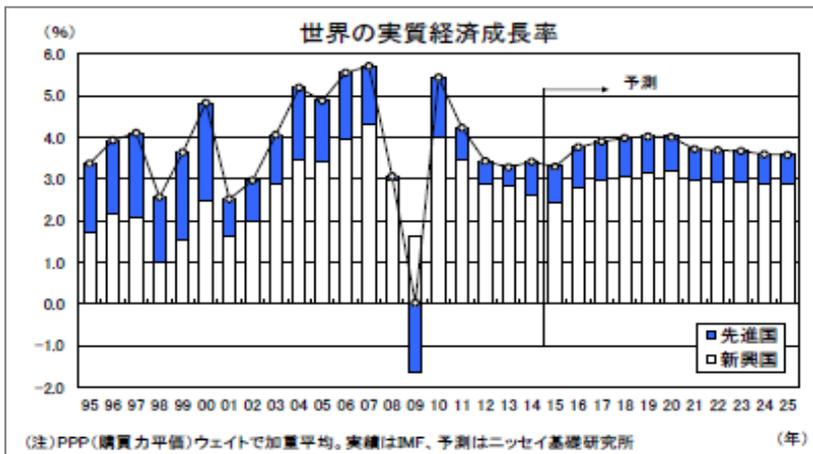
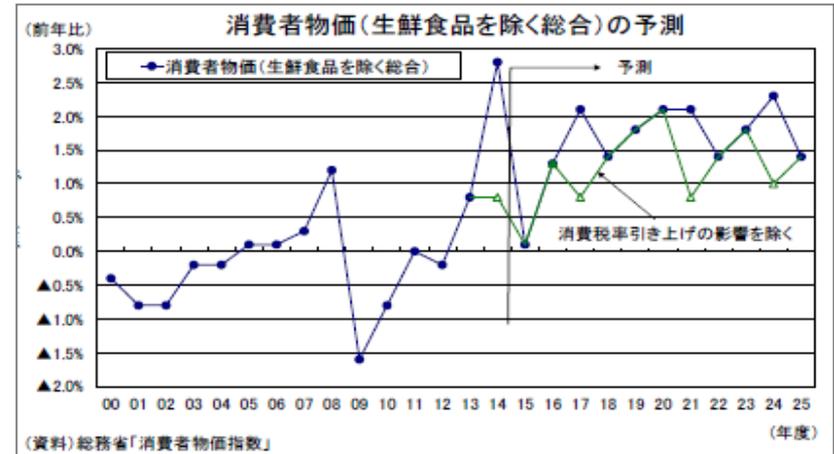
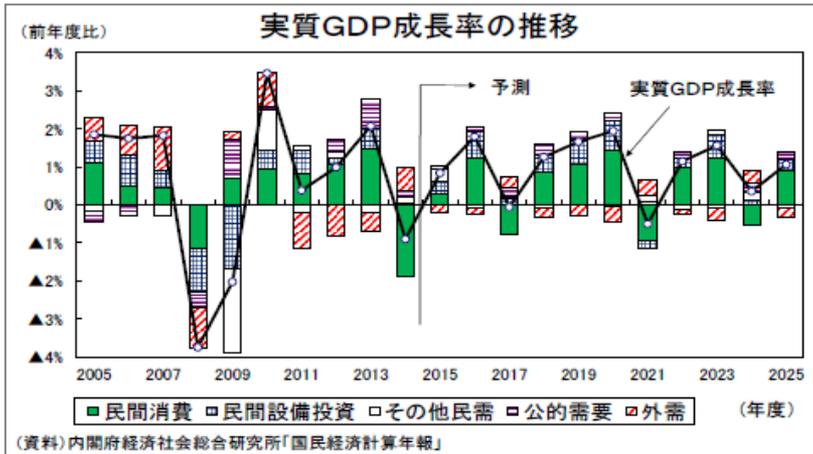
	前期	当期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	743 百万円	<b>1,548</b> 百万円	<b>+805</b> 百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲752 百万円	<b>▲477</b> 百万円	<b>+274</b> 百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲649 百万円	<b>▲744</b> 百万円	<b>▲95</b> 百万円

## 3. 今後の活動について

代表取締役社長 大槻 保人

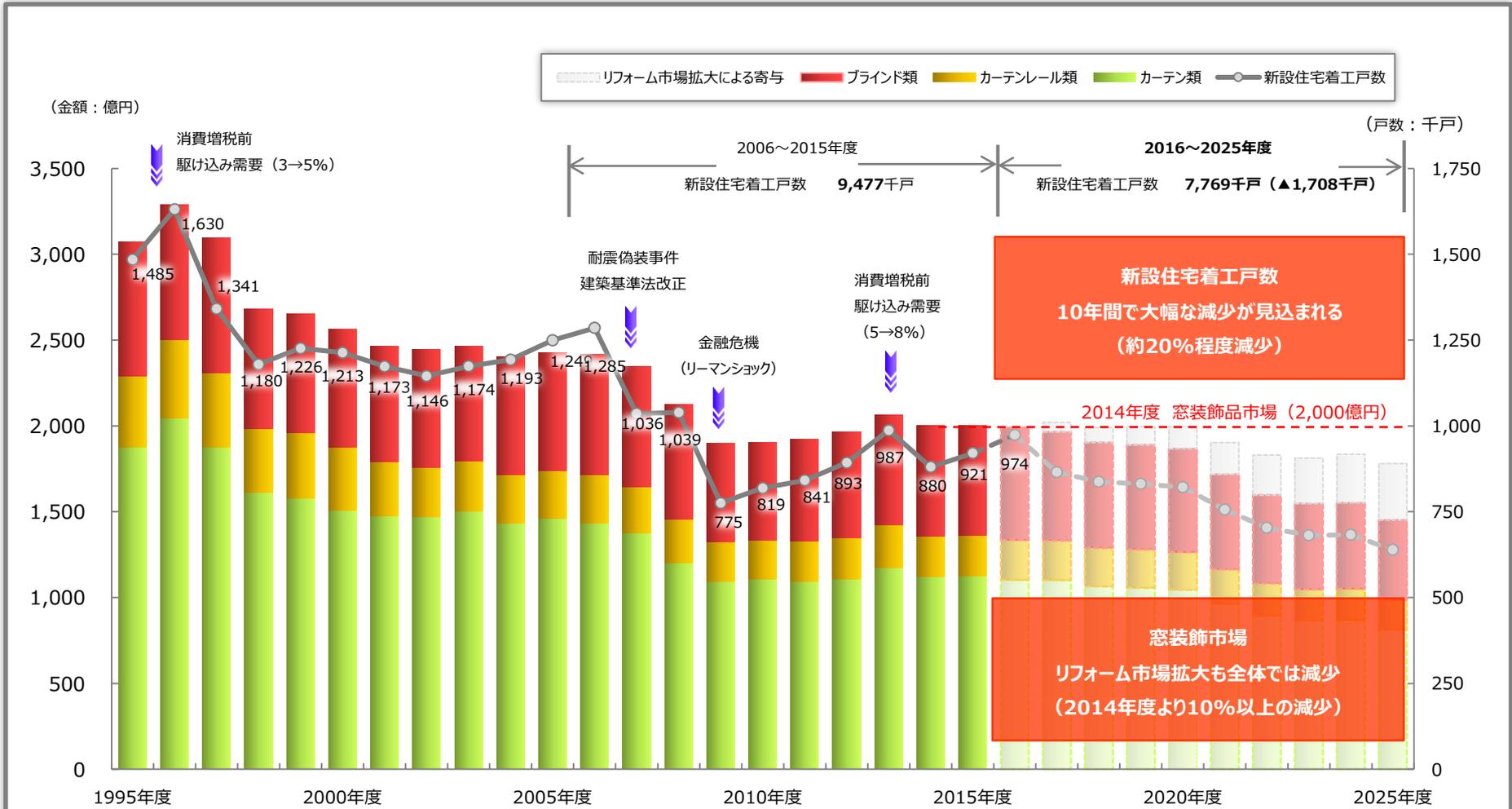
# 市場環境予測

## 【主な経済指標の中期見通し】



**短期的には回復基調が見込まれるものの、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」、「日本インテリアファブリックス協会資料（卸売ベース）」より当社推定

# 新経営ビジョン「Vision2025」

## 【Vision2025】

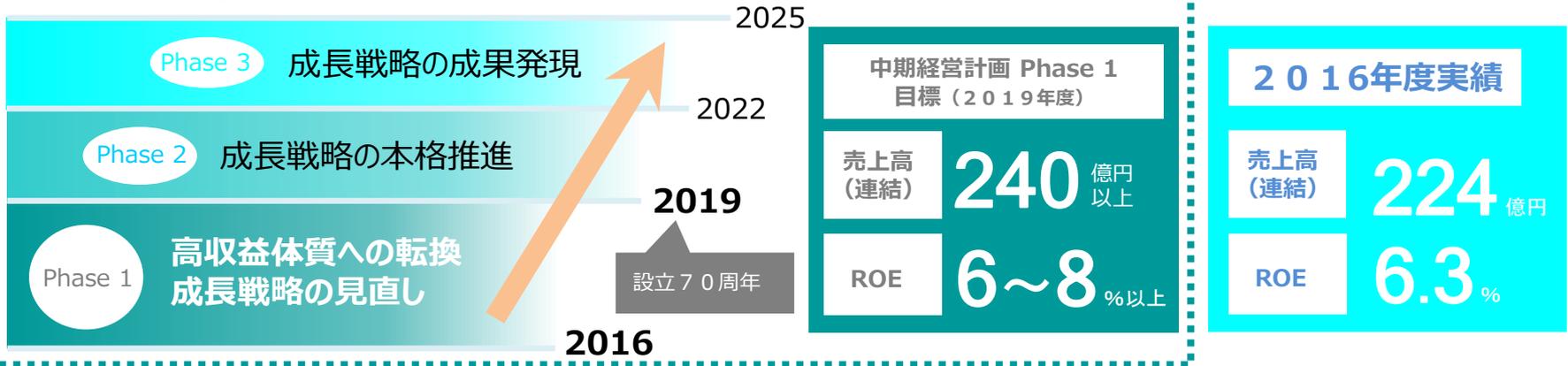
～ 夢を現実に! Catch our dreams ～

「Vision2025」の始動から1年が経過。

「Vision2025」では、当社が得意とす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事業を強化し、また、新規分野でのビジネス領域を拡大することで持続的な企業成長を目指しています。2年目となる2017年度も継続して課題解決に取り組み、重点施策を推進いたします。

設立70周年を迎える経営ビジョン「Vision2025」のPhase1最終年度(2019年度)に向け、まずは高収益体質への転換・成長戦略の軌道修正を図ります

### 「Vision2025」



### 【Vision2025 経営目標 (2025年度)】

**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）

### 【重点施策】

#### 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
- ② カーテンレール国内シェアNo.1戦略の徹底
- ③ バリューチェーン再構築

#### 成長戦略の軌道修正

- ① 非住宅分野：宿泊、医療等の施設を中心とした物件獲得活動の強化
- ② 海外事業：アジアにおける拡大するリテール分野でのビジネスモデル構築
- ③ 新規分野：歩行支援介護ビジネス、特定企業向け用途開発・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 商流の変化に対応した販売体制の構築

#### 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

# 30年3月期（2017年度）の見通し

## 【30年3月期（2017年度）業績予想】

	28年3月期 (2015年度)	29年3月期 (2016年度)		30年3月期 (2017年度)	
	実績	実績	前期比	見通し	前期比
売上高	22,112	22,479	101.7%	<b>23,000</b>	<b>102.3%</b>
原価率	58.96%	58.27%	(※) 98.8%	(原価低減活動を推進)	
販管費	8,481	8,373	98.7%	(効率・採算性を重視した費用執行)	
営業利益	594	1,007	169.5%	<b>710</b>	<b>70.5%</b>
経常利益	584	999	171.0%	<b>700</b>	<b>70.0%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	321	702	225.0%	<b>430</b>	<b>61.2%</b>

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

市場環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・国内経済は引き続き緩やかな回復基調が見込まれるが、個人消費への波及は不透明</li> <li>・住宅関連市場は貸家を中心に増加を続けていた新設住宅着工戸数が減少する見通し</li> <li>・人手不足を背景とした輸送コスト等の上昇</li> </ul>
業績	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高付加価値型新製品の提案およびプロモーション活動を積極的に推進</li> <li>・コア領域（住宅分野）の深耕と成長領域（非住宅分野、海外事業、新規領域）への取り組み強化</li> <li>・新組織体制での一層の原価低減推進および費用低減等、経営体質の強化に向けた取り組み推進</li> </ul>

**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)