

平成30年3月期（2017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30年5月18日

会場：公益社団法人日本証券アナリスト協会
第1セミナールーム（日経茅場町別館B1F）

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）

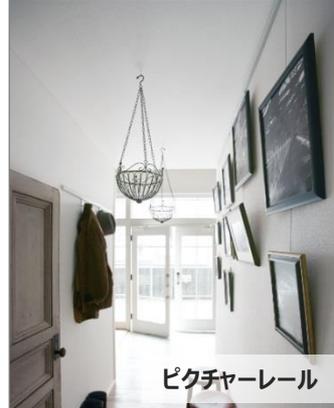
住宅用カーテンレール



病院用カーテンレール



ピクチャーレール



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

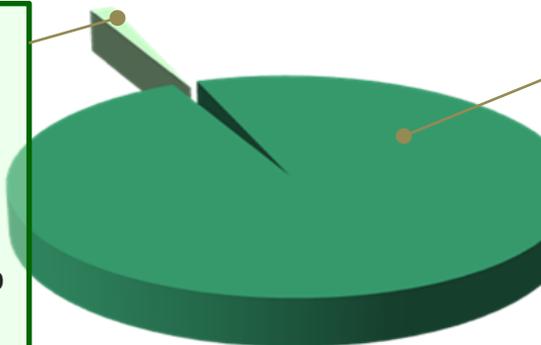
売上高構成率

1.5 %

室内装飾関連事業

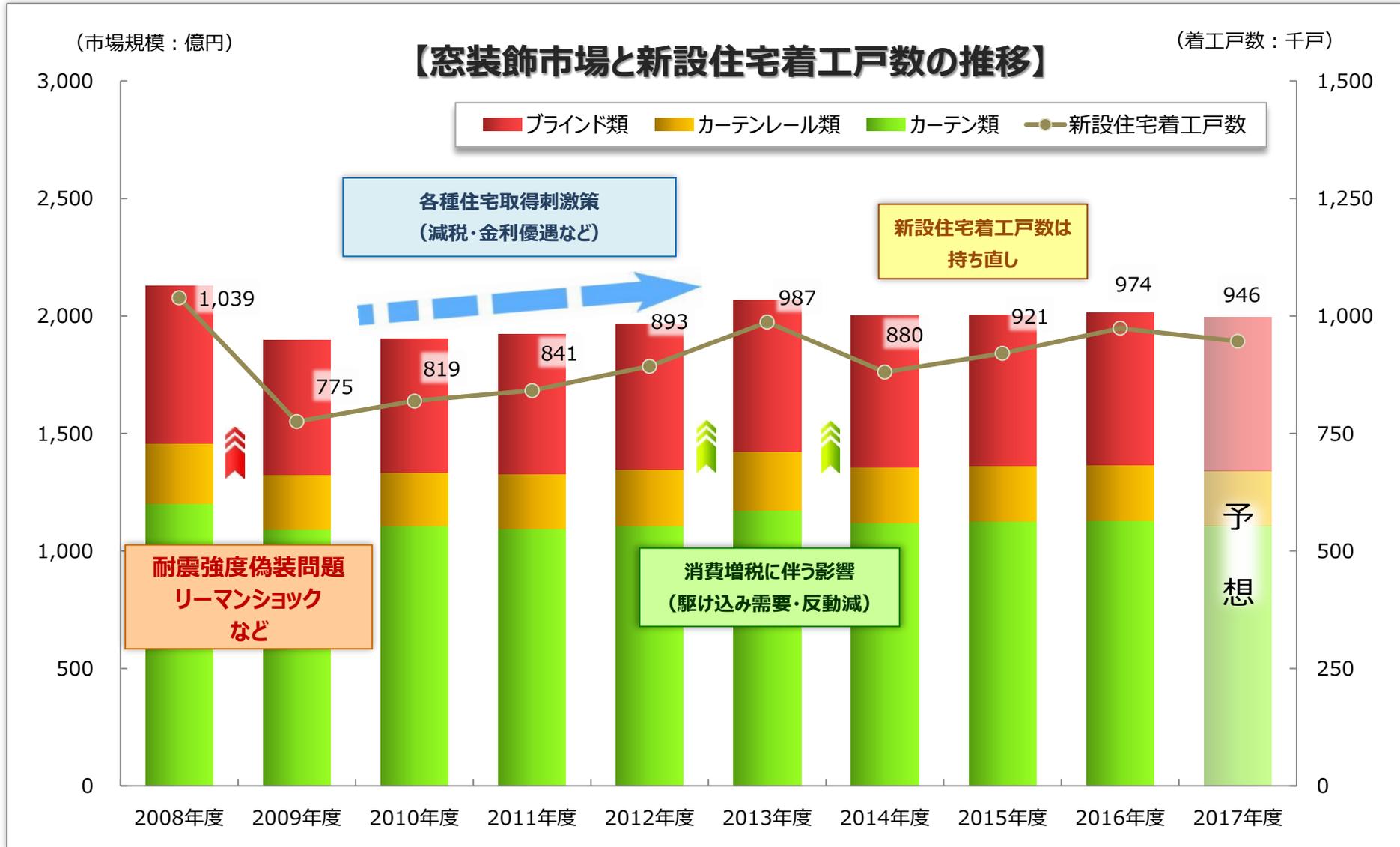
売上高構成率

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

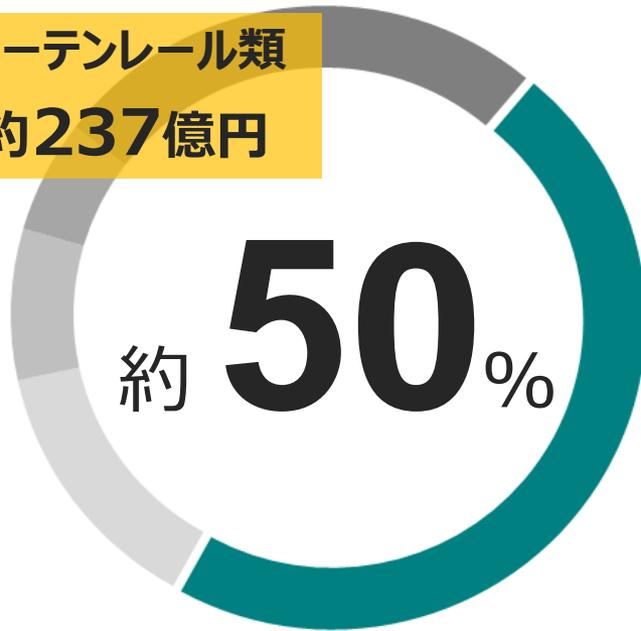
室内装飾関連事業 ②

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

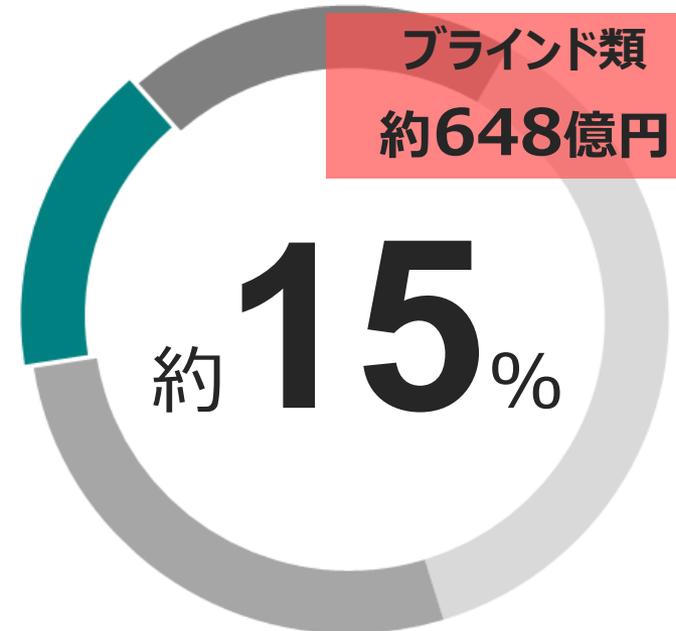
国内市場規模：約**885**億円（2016年度）

カーテンレール類
約**237**億円



TOSO

ブラインド類
約**648**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

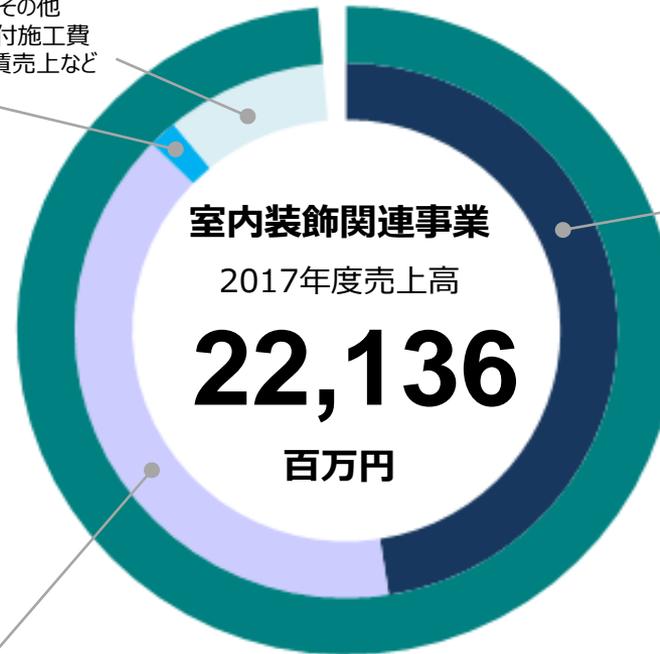
室内装飾関連事業 ③

【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 **45%**

60年以上にわたり
国内シェアNo.1



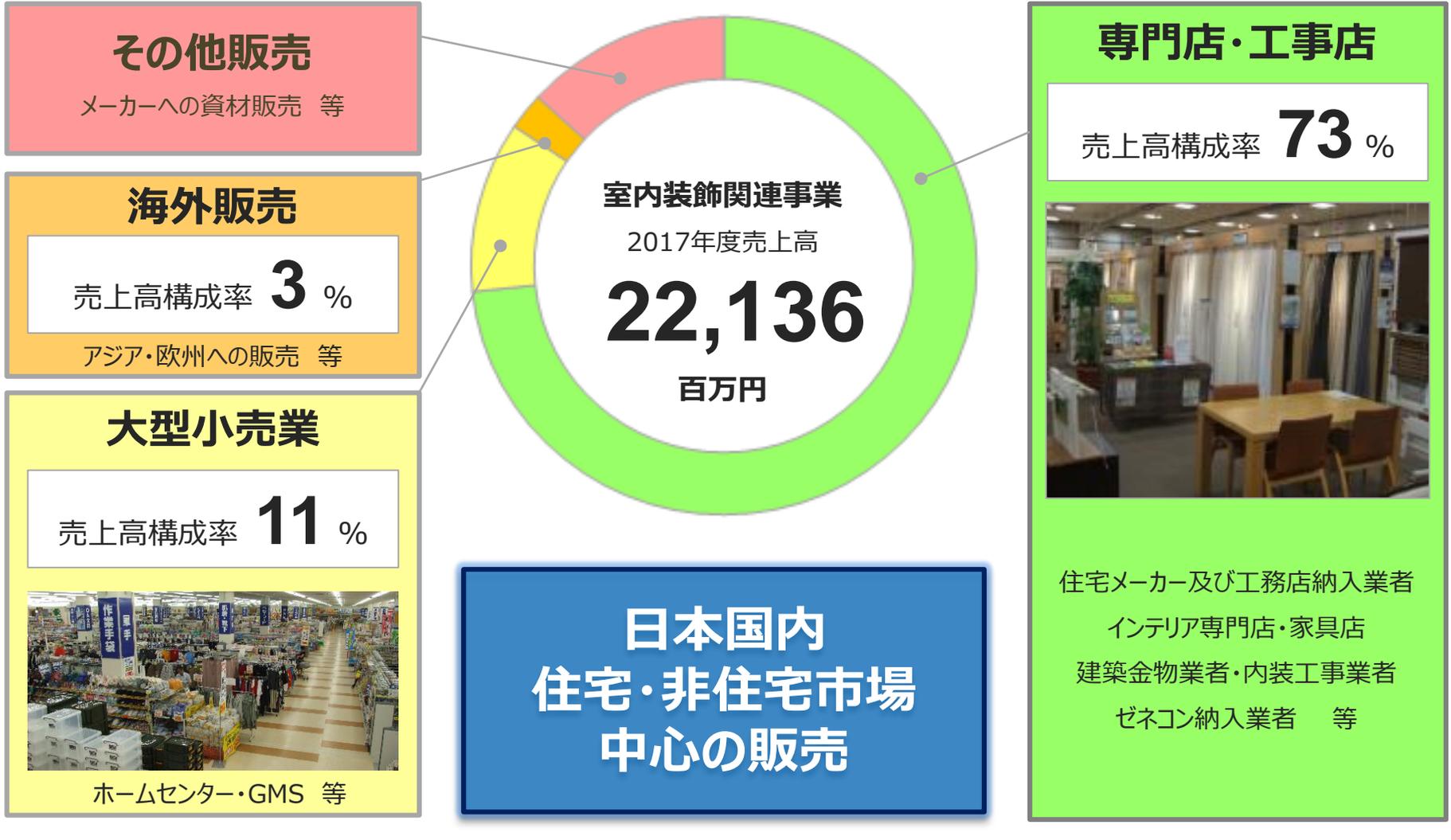
ブラインド類
構成率 **43%**

シェア拡大に向けて
取組強化中



室内装飾関連事業 ④

【販売先別 売上高構成】



専門店・工事店

売上高構成率 **73%**



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・内装工事業者
ゼネコン納入業者 等

**日本国内
住宅・非住宅市場
中心の販売**

その他販売
メーカーへの資材販売 等

海外販売
売上高構成率 **3%**
アジア・欧州への販売 等

大型小売業
売上高構成率 **11%**



ホームセンター・GMS 等

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



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
2017年度売上高

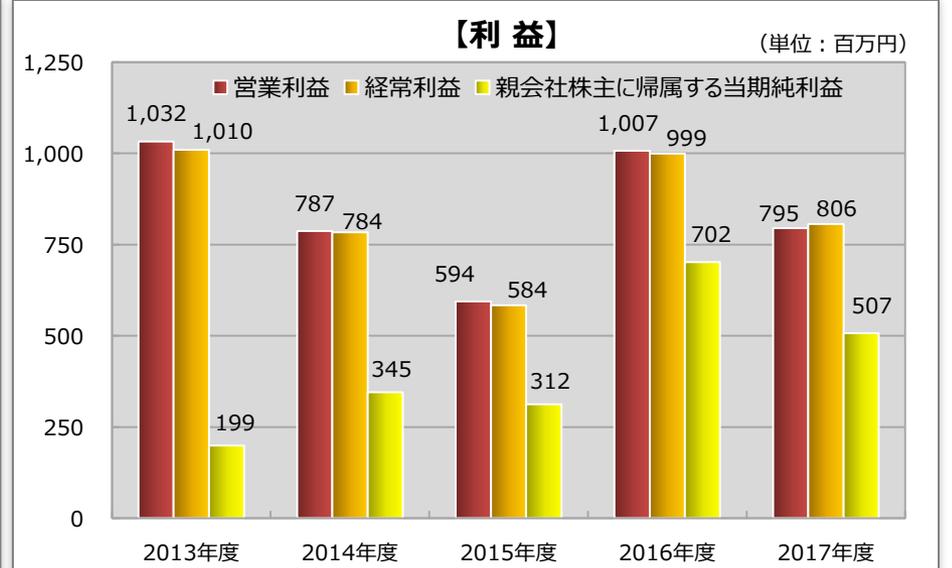
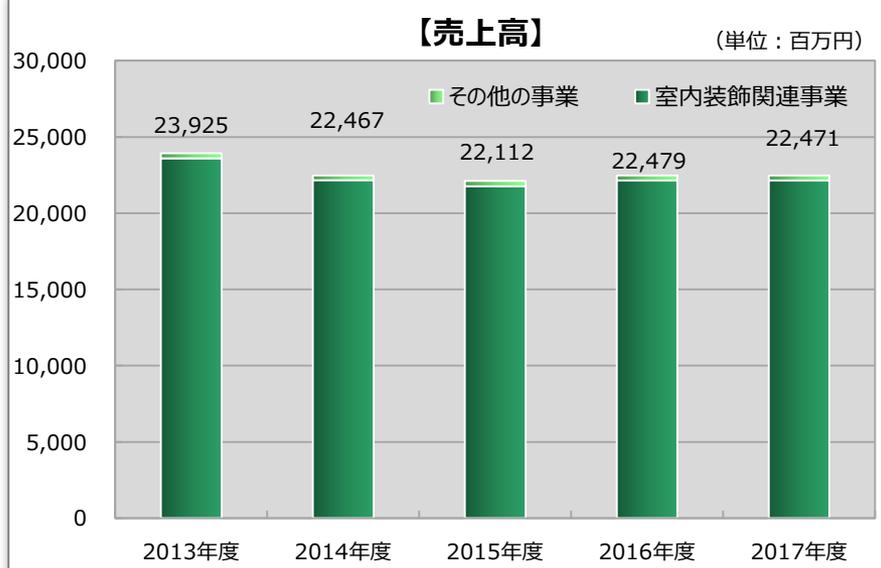
335
百万円

2. 平成30年3月期（2017年度）業績概況

取締役管理本部長 前川 圭二

2017年度連結業績概況

	前期比	コメント
売上高	0.0% 減収 →	国内住宅市場の低迷 非住宅分野・海外事業の強化
営業利益	21.0% 減益 ↓	原材料価格の高止まり 配送費の増加
経常利益	19.3% 減益 ↓	営業外収益の微増 営業外費用の減少
親会社株主に帰属する 当期純利益	27.8% 減益 ↓	前期特別利益計上あり (厚生年金基金解散損失引当金戻入額等 90百万円)



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	22,136 百万円 前期比 0.0% 減少	カーテンレール類  販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 新製品を中心とした展示会やカーテンメーカー新作合同発表会「with Curtains」等のイベント開催による需要喚起 ➤ シェア維持・拡大に向けた新規開拓活動を推進 <p>シンプルなインテリアトレンドや住宅投資の低迷が影響</p>
		ブラインド類  販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 非住宅施設向け（国内外）のブラインド類の拡販推進 ➤ スクリーン類の新シリーズ発売 <p>非住宅施設（ホテル等）の獲得増加や海外市場への販路拡大</p>
		間仕切り類  販売状況 	<p>近時は間仕切り需要が伸び悩み、市場全体は減少傾向</p>
その他の事業	335 百万円 前期比 0.6% 増加	介護関連事業・物流関連事業  販売状況 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ ステッキを中心とした介護関連用品の販売活動や原価低減等を推進 <p>売上高は微増（介護保険制度見直しに伴う需要鈍化あり）</p>

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

ホテル等の物件獲得が増加しましたが、住宅市場の低迷により、住宅関連の主力製品販売が鈍化し、前期を下回りました。

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

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、大型広域店でのオーダー品セール等による販売活動を強化したことで、ほぼ横ばいとなりました。

海外販売



販売状況

ホテル等の海外大型物件獲得が増加。加えて、中国や東南アジアでリテールを中心に販売が拡大したことで、前期を大幅に上回りました。

その他販売

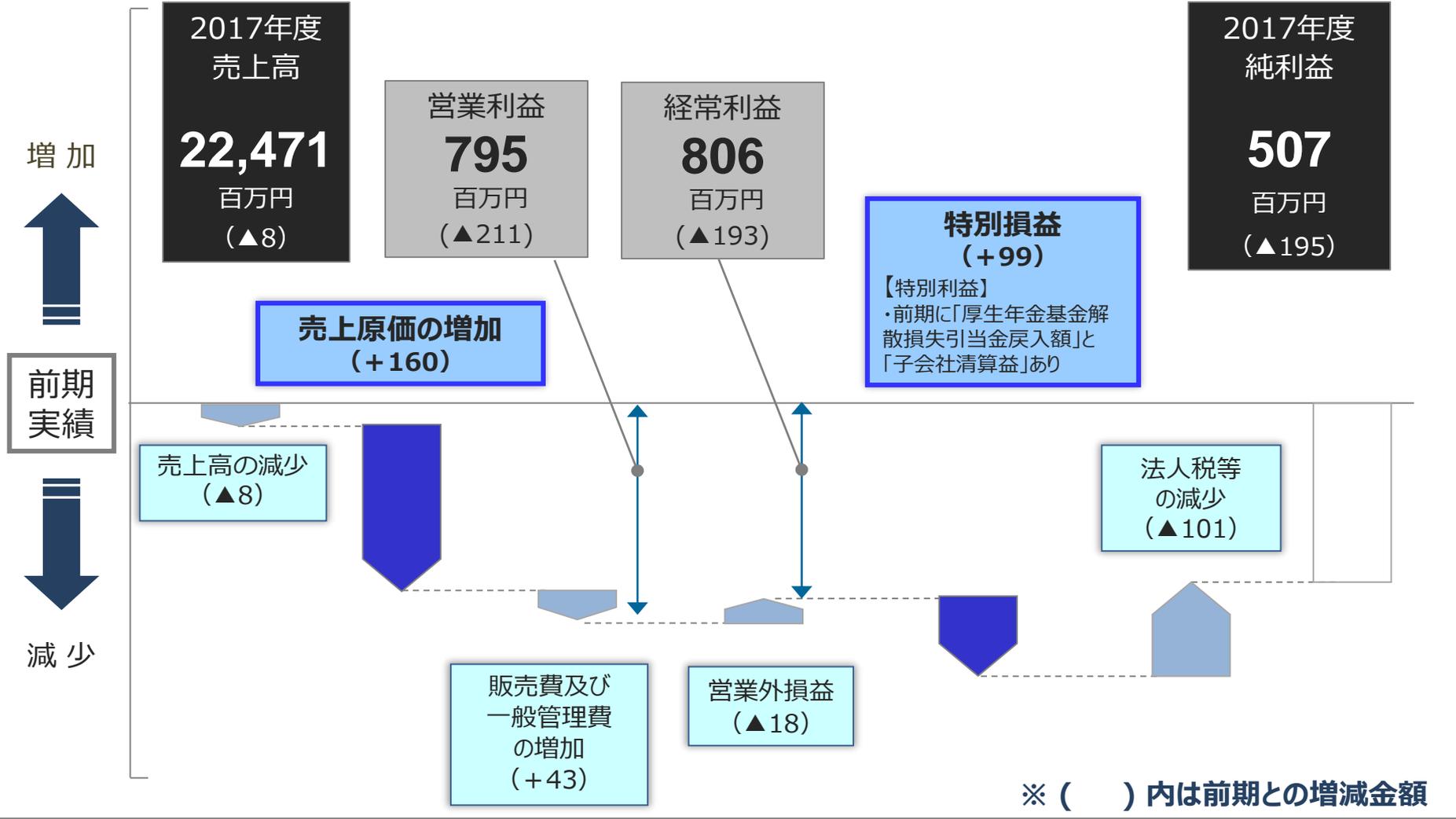


販売状況

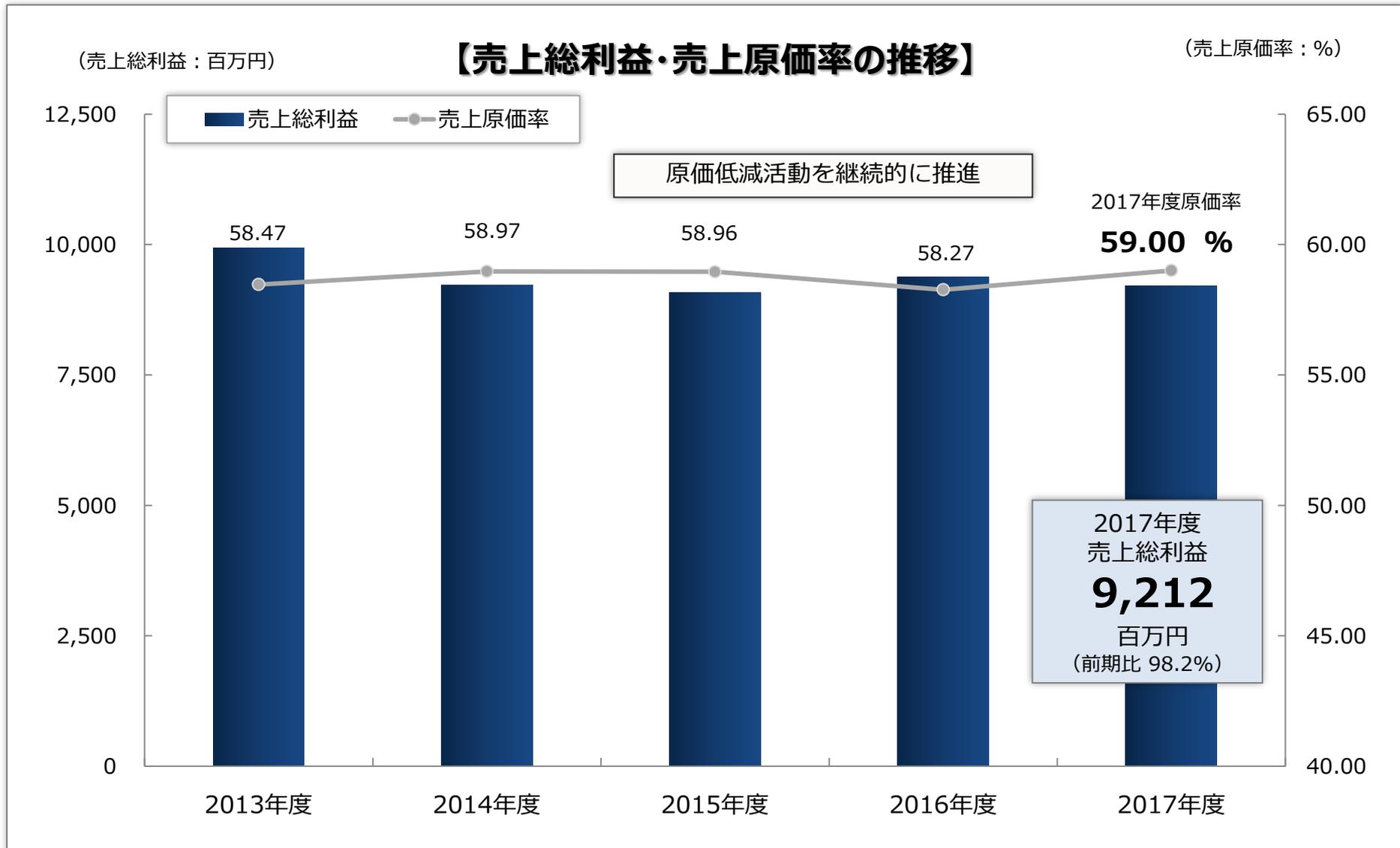
大手企業への専用品や新規分野（車両・店舗設備等）のスクリーン需要などが増加したことにより、前期を上回りました。

連結損益の前期比増減

単位：百万円

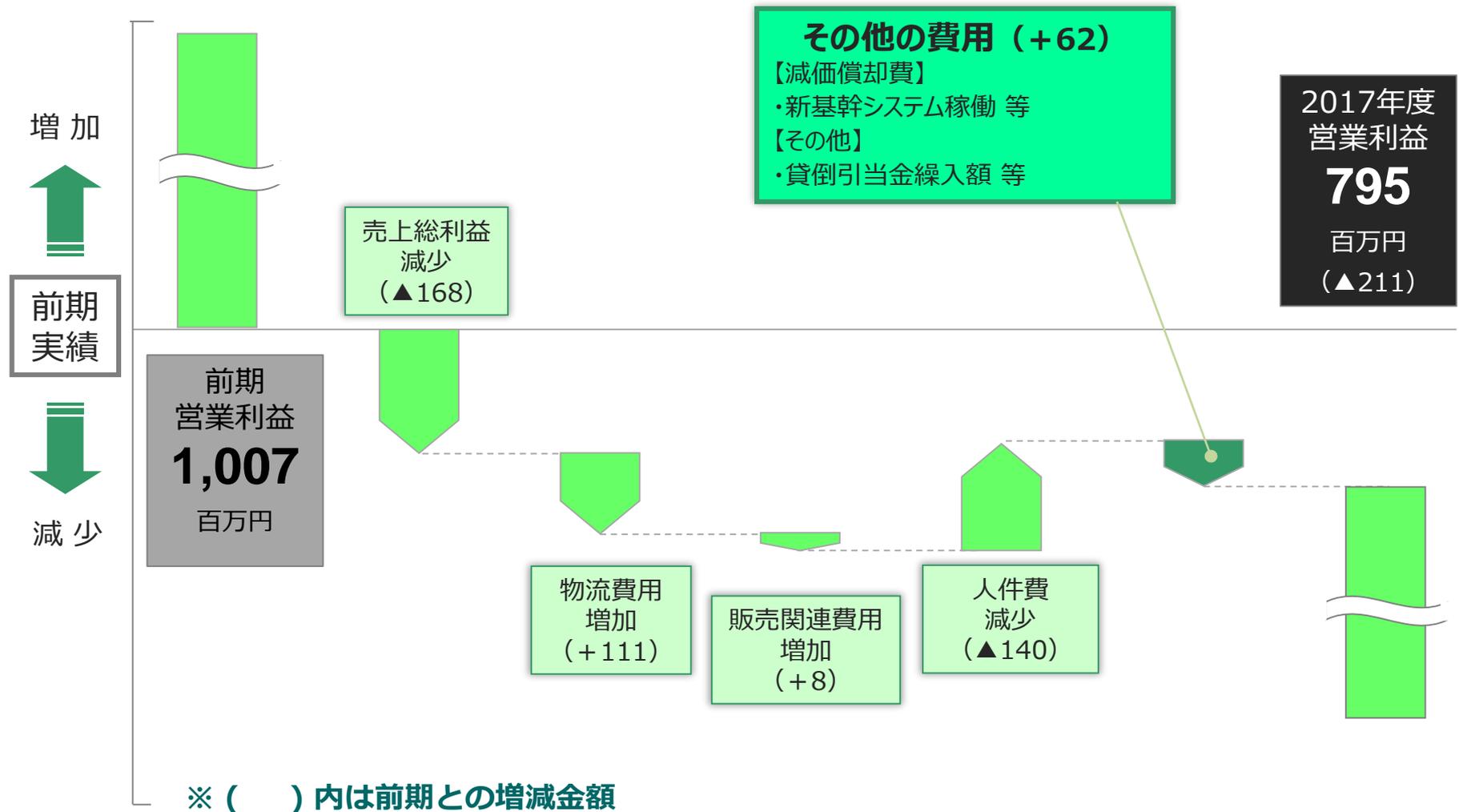


売上総利益と原価率の状況



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 (▲787)
- ・売掛債権 (+170)
- ・棚卸資産 (+495)
- ・その他 (▲111) など

固定資産

- ・有形固定資産 (▲30)
- ・無形固定資産 (▲34)
- ・投資その他の資産 (+45) など

総資産 **20,836** 百万円 (▲223)

流動資産
15,305 (▲204)

固定資産
5,531 (▲19)

負債

9,138 (▲474)
有利子負債
2,776 (▲476)

純資産
11,698 (+250)

《主な変動要因》

負債の部

- ・短期借入金 (▲45)
- ・1年以内返済予定の長期借入金 (▲60)
- ・長期借入金 (▲371) など

純資産の部

- ・利益剰余金 (+144)
- ・自己株式 (+285) など

※ () 内は前期末比増減

【キャッシュフロー計算書】

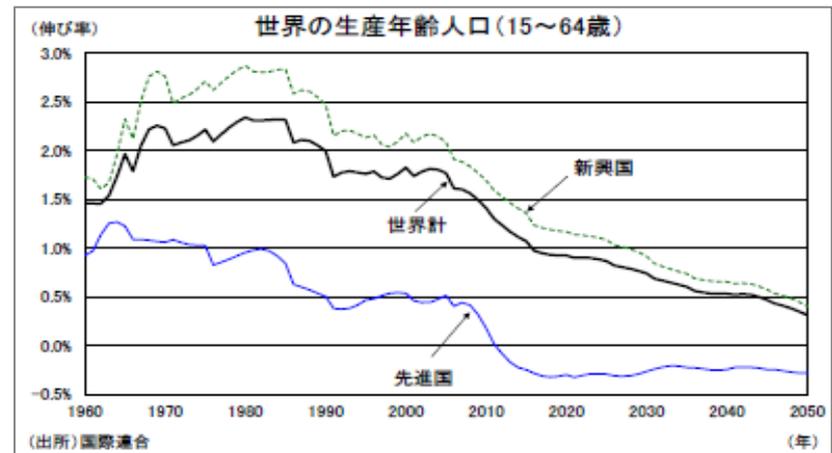
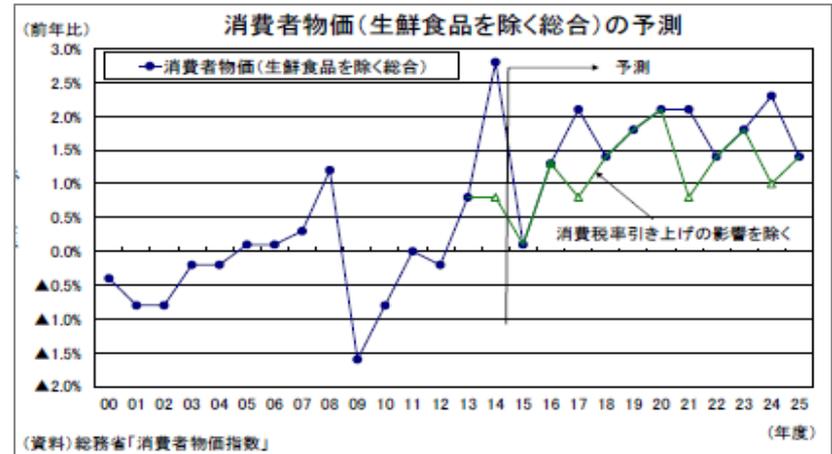
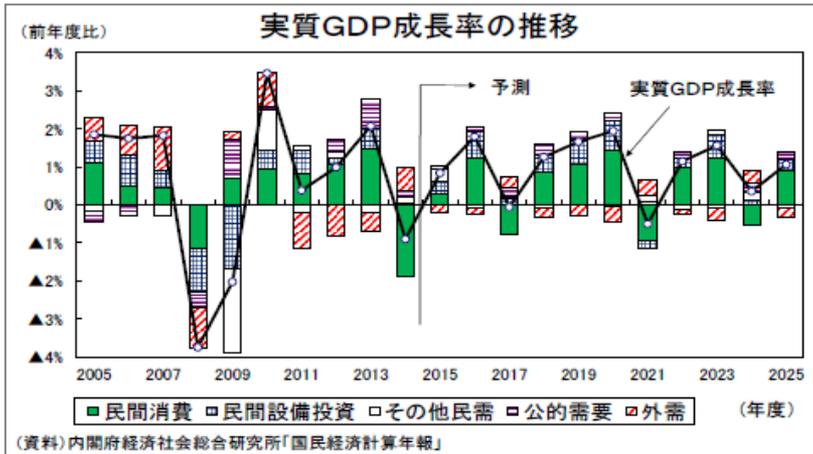
	前期	当期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,548 百万円	397 百万円	▲1,150 百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲477 百万円	▲635 百万円	▲157 百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲744 百万円	▲690 百万円	+53 百万円

3. 今後の活動について

代表取締役社長 大槻 保人

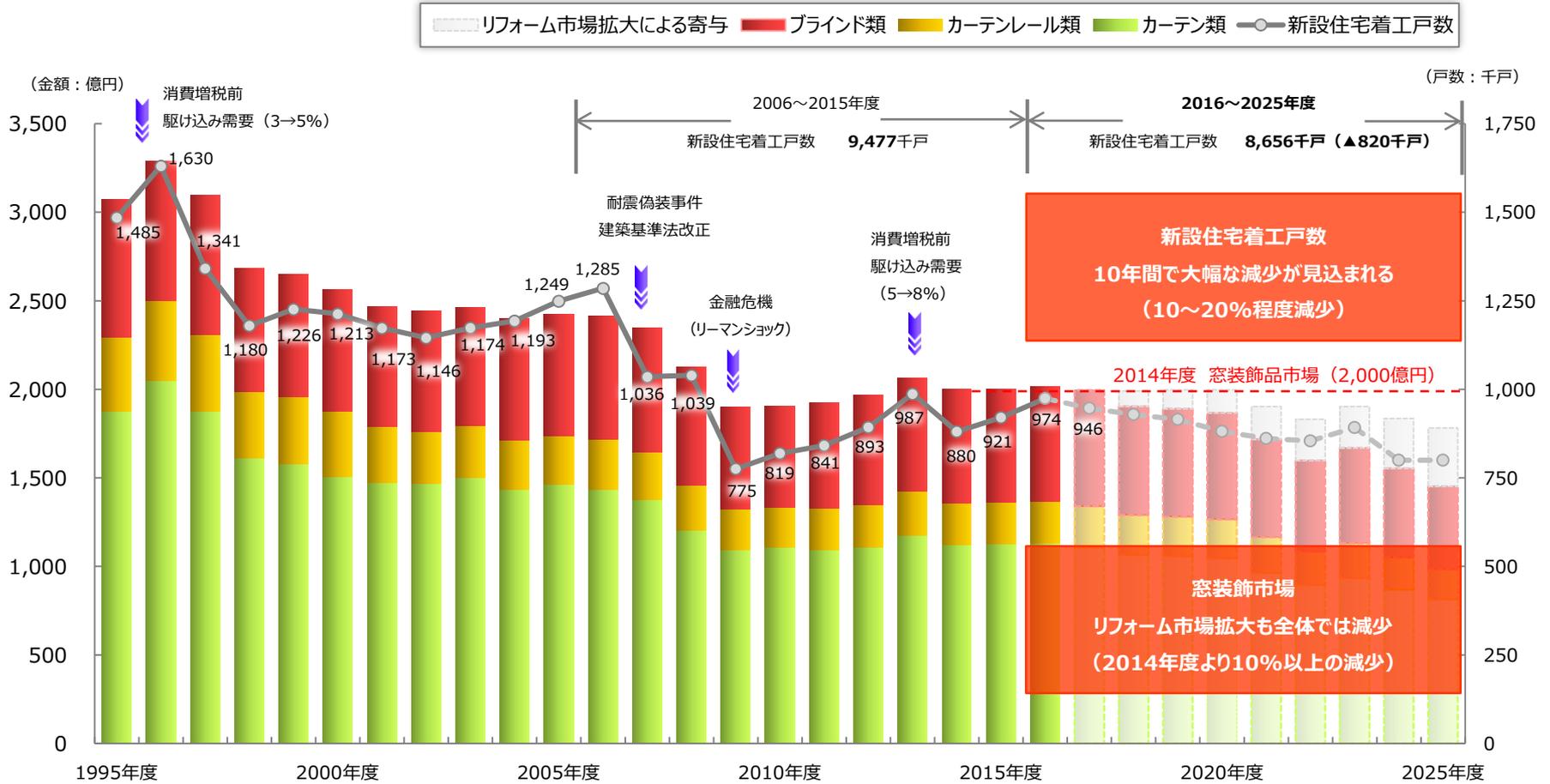
市場環境予測

【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、中期的には不透明な状況

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

※最新の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

経営ビジョン「Vision2025」

【Vision2025】

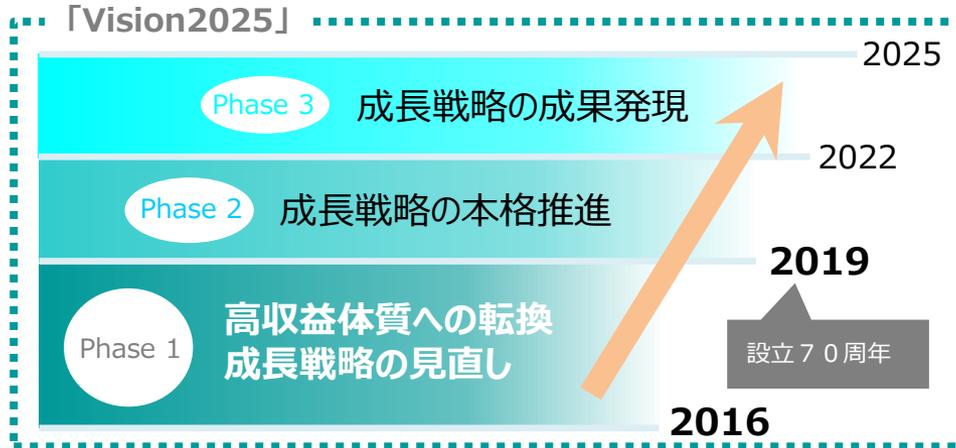
～ 夢を現実に! Catch our dreams ～

中期経営計画（Phase 1：2016～2019年度）2期目が終了

「Vision2025 Phase 1」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、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。

重点施策「成長戦略の軌道修正」では、非住宅分野の拡大や海外事業の強化において一定の成果が得られたものの、原材料価格の高止まりや物流費の大幅な上昇等の影響により、「高収益体質への転換」に向けた取り組みについて一層の推進が必要です。

Phase 1の2年間の着手課題への対策を進め、中期経営計画目標(Phase 1)の達成に向け、引き続き中期経営計画の重点施策を推進いたします。



連結経済指標	売上高	ROE
2016年度 (実績)	224億円	6.3%
2017年度 (実績)	224億円	4.4%
2019年度 (目標)	240億円	6～8%以上

【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

31年3月期（2018年度）の見通し

【31年3月期（2018年度）業績予想】

	29年3月期 (2016年度)	30年3月期 (2017年度)			31年3月期 (2018年度)	
	実績	当初見通し	実績	前期比	見通し	前期比
売上高	22,479	23,000	22,471	100.0%	22,800	101.5%
原価率	58.27%	—	59.00%	(※)101.3%	新組織「ものづくり改革室」を中心とした原価低減活動を推進	
販管費	8,373	—	8,416	100.5%	効率・採算性を重視した費用執行	
営業利益	1,007	710	795	79.0%	720	90.5%
経常利益	999	700	806	80.7%	730	90.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	702	430	507	72.2%	470	92.6%

(※)原価率の前期比は、「2017年度原価率」÷「2016年度原価率」にて算出

市場環境

- ・国内経済は世界的な景気拡大を背景に、緩やかな回復基調が見込まれる
- ・住宅関連市場は新設住宅着工戸数が2017年度に続き減少する見通し
- ・アルミ材を中心とした原材料価格の高止まりや人手不足を背景とした輸送コスト等の上昇が引き続き見込まれる

業績

- ・高付加価値型新製品の提案および物流事情に対応したラインナップ見直しを積極的に推進
- ・ものづくり改革室を中心とした一層の原価低減推進および費用低減等の経営体質の強化に向けた取り組み推進
- ・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

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