

2022年3月期
決算説明資料

2022年6月10日



TOYO REBORN 3

- 2022年3月期 決算概況
- 新中期経営計画 「TOYO REBORN 3」
- その他トピックス
- appendix

TOYOShutter

2022年3月期 決算概況

国内経営環境

国内経済

ワクチン普及により行動制限が解除となるも、
経済の回復状況は不透明な状態



建設市場

建設投資に若干持ち直しの傾向がみられるが、
建設資材の高騰等により引続き厳しい環境が継続

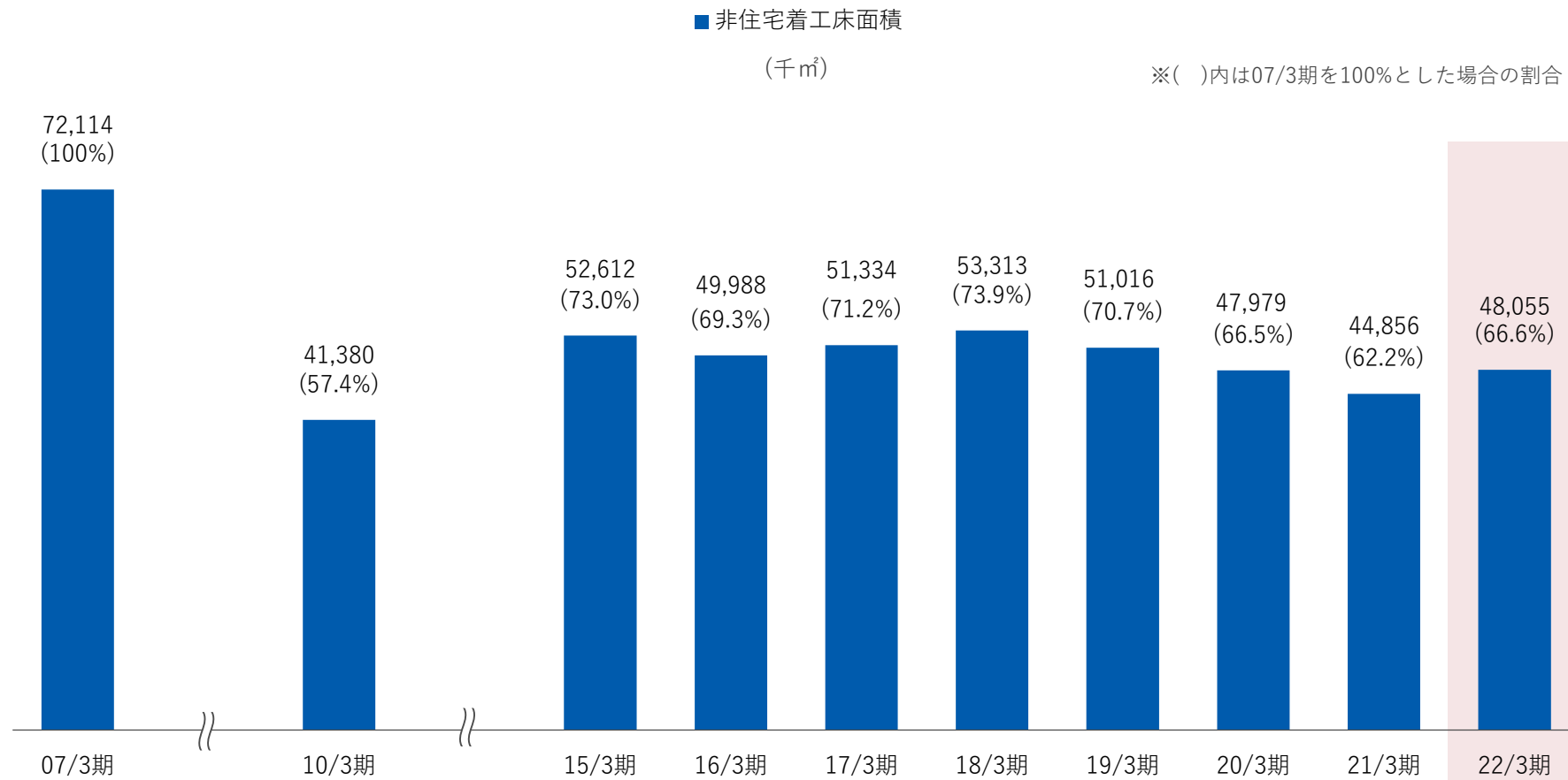


シャッター市場

依然として受注競争は激しく、
鋼材を中心とした原材料価格高騰も向かい風となる

- 非住宅着工床面積は、前期比7.1%増加しプラスに転じる
- 民間部門において、倉庫（大型物流施設）の占める割合は年々増加傾向

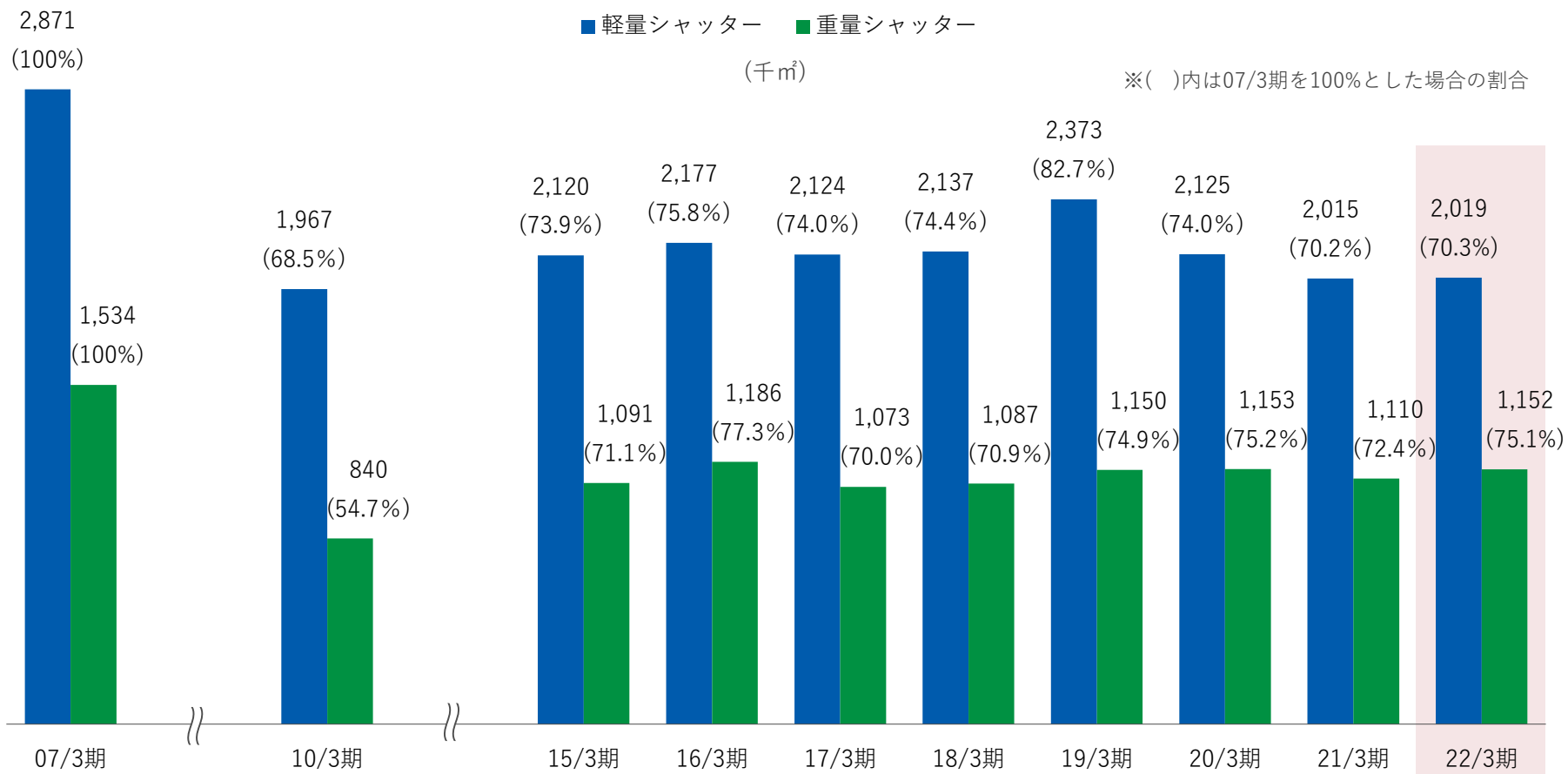
非住宅着工床面積の推移



(資料) 国土交通省、(財)建設経済研究所資料より推計

- 軽量シャッターは、自然災害などの特殊要因もなく横ばい
- 重量シャッターは、大型物流施設の案件増加もあり前期比微増

JSDA（日本シャッター・ドア協会）集計 生産数量推移



(資料) J S D A 生産数量より推計

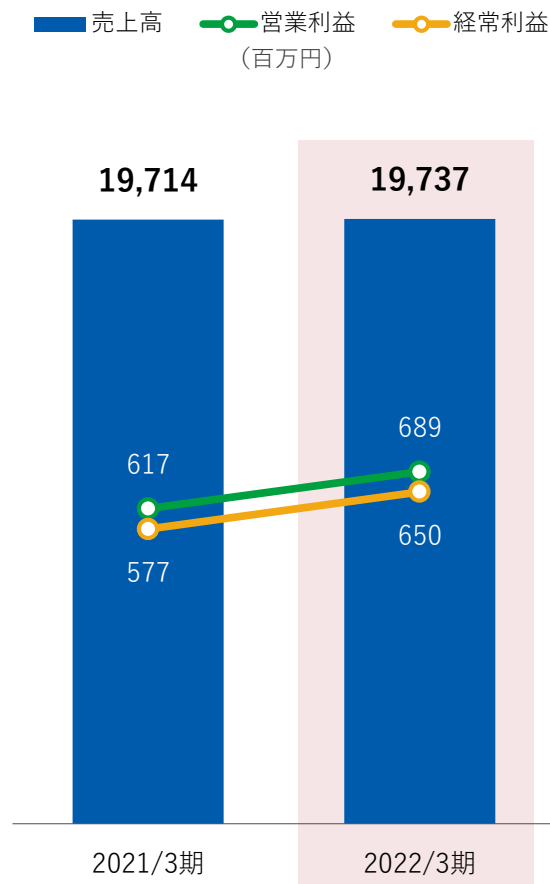
■ 売上高は計画を上回るも、営業利益は若干下回り着地

(百万円)	2021/3期	2022/3期			
	実績	計画	実績	計画比	
売上高	19,714	19,500	19,737	+237	+1.2%
営業利益	617	700	689	△11	△1.6%
経常利益	577	630	650	+20	+3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	420	430	412	△18	△4.2%
1株当たり 当期純利益	66.4円	67.8円	65.1円	△2.6円	△3.9%

※「収益認識に関する会計基準」等を2022/3期から適用

- 原材料価格の大幅な上昇があったが、価格転嫁努力により一定水準の売上総利益率を維持
- 販管費の圧縮により、営業利益は前期比二桁増益を確保

(百万円)	2021/3期	2022/3期		
	実績	実績	(ご参考) ※	
			参考値	前期比増減率
売上高	19,714	19,737	19,759	+0.2%
売上原価	14,929	15,085	15,091	+1.1%
売上総利益	4,784	4,651	4,668	△2.4%
利益率	24.3%	23.6%	23.6%	-
販売管理費	4,166	3,962	3,962	△4.9%
営業利益	617	689	706	+14.3%
利益率	3.1%	3.5%	3.6%	-
経常利益	577	650	666	+15.4%
利益率	2.9%	3.3%	3.4%	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	420	412	417	△0.7%
減価償却費	422	373	373	△11.6%



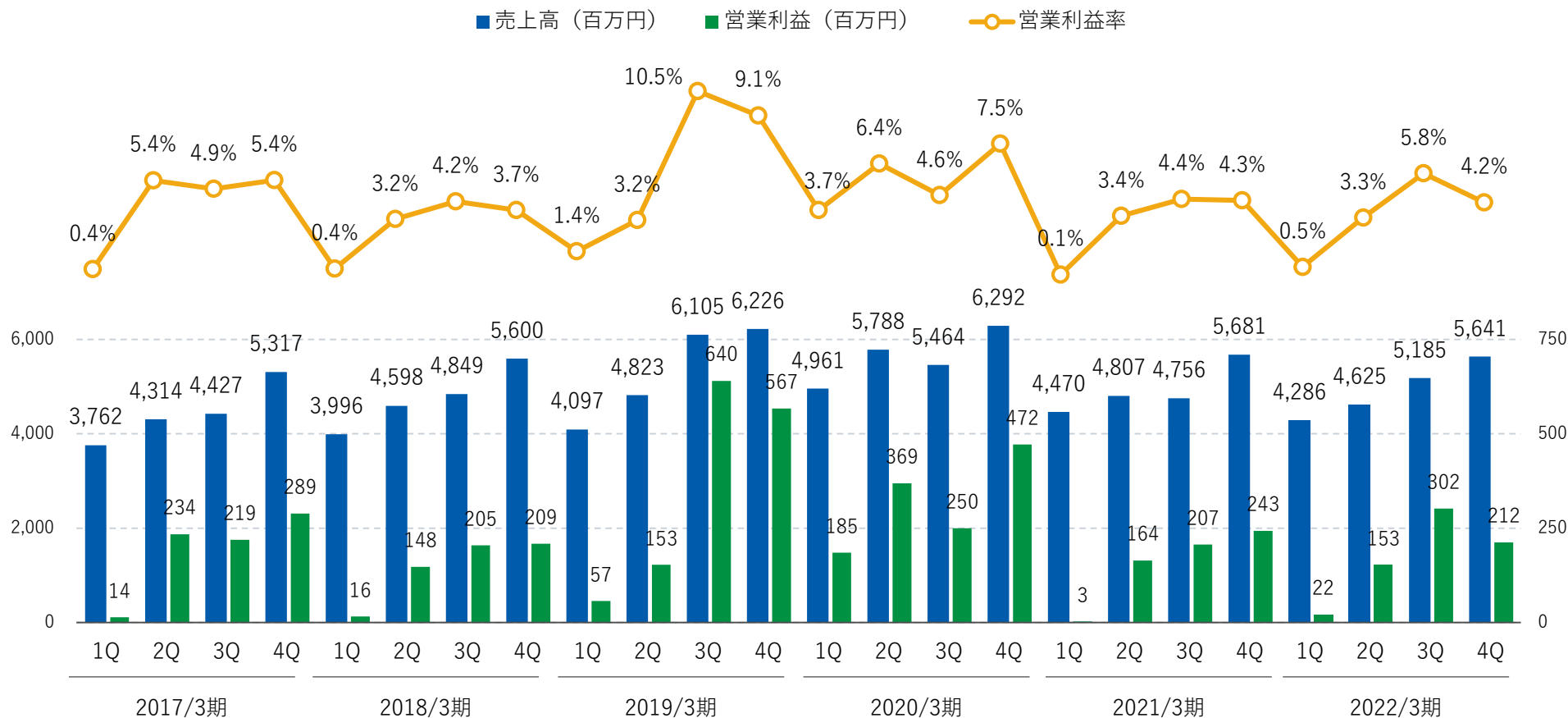
※「収益認識に関する会計基準」等を2022/3期第1四半期から適用しており、当会計年度における同基準適用前数値と前期実績を比較

収益性改善の取り組み

1. 安定的な生産量の確保
2. 「メンテサービス」の強化・拡大
3. 採算管理の強化
4. 業務効率化による少数精鋭体制確立

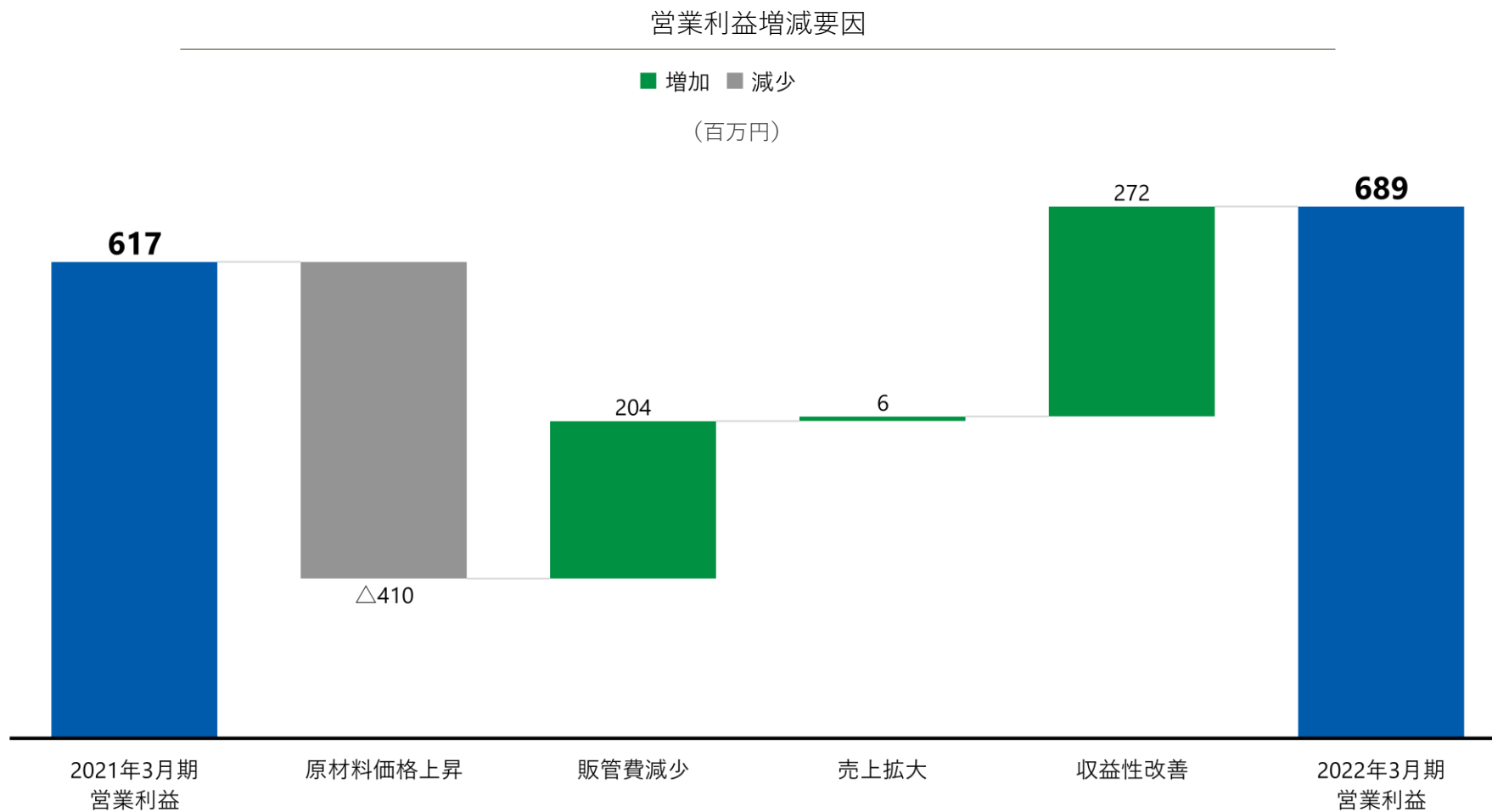
■ 自然災害による復旧需要のあった2019年3月期～2020年3月期を除くと、新型コロナウイルス感染症や資材高騰の影響がある中でも、例年並みの業績水準を確保

(ご参考) 四半期売上高・営業利益の推移



※「収益認識に関する会計基準」等を2022/3期第1四半期から適用

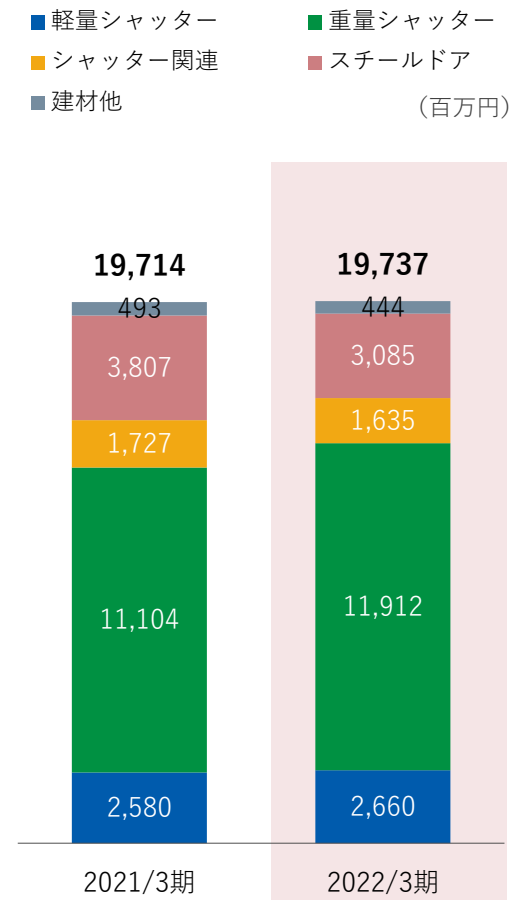
■ 原材料価格上昇分を価格転嫁及び販管費削減で吸収し、前期比71百万円の営業増益



- マーケット回復により、軽量・重量シャッターともに増加
- スチールドアは前期の大口要因がなくなり減少

全製品別売上実績

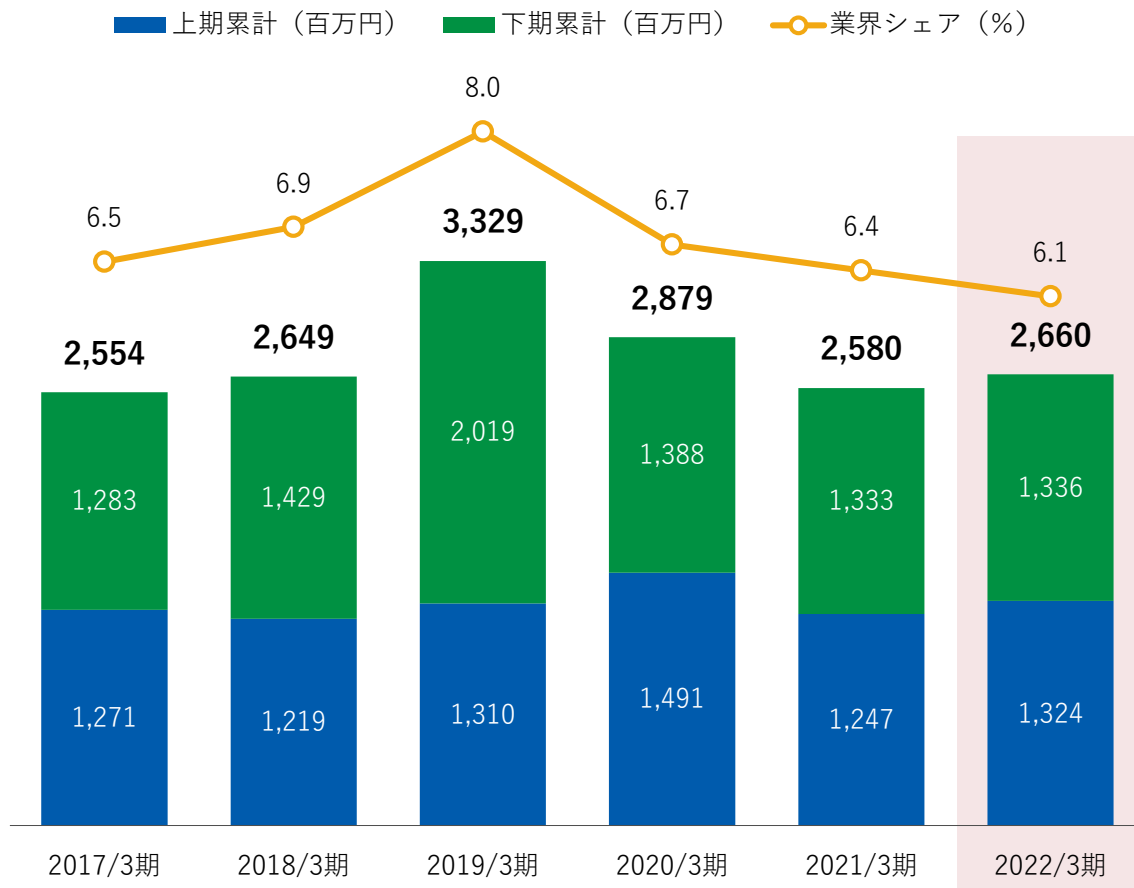
(百万円)	2021/3期		2022/3期		(ご参考) ※	
		構成比		構成比	参考値	前期比増減率
軽量シャッター	2,580	13.1%	2,660	13.5%	2,660	+3.1%
重量シャッター	11,104	56.3%	11,912	60.3%	11,745	+5.8%
シャッター関連	1,727	8.8%	1,635	8.3%	1,635	△5.4%
スチールドア	3,807	19.3%	3,085	15.6%	3,275	△14.0%
建材他	493	2.5%	444	2.3%	443	△10.1%
合計	19,714	100%	19,737	100%	19,759	+0.2%



※「収益認識に関する会計基準」等を2022/3期第1四半期から適用しており、当会計年度における同基準適用前数値と前期実績を比較

■ 売上高は微増ながら、業界シェアは若干低下

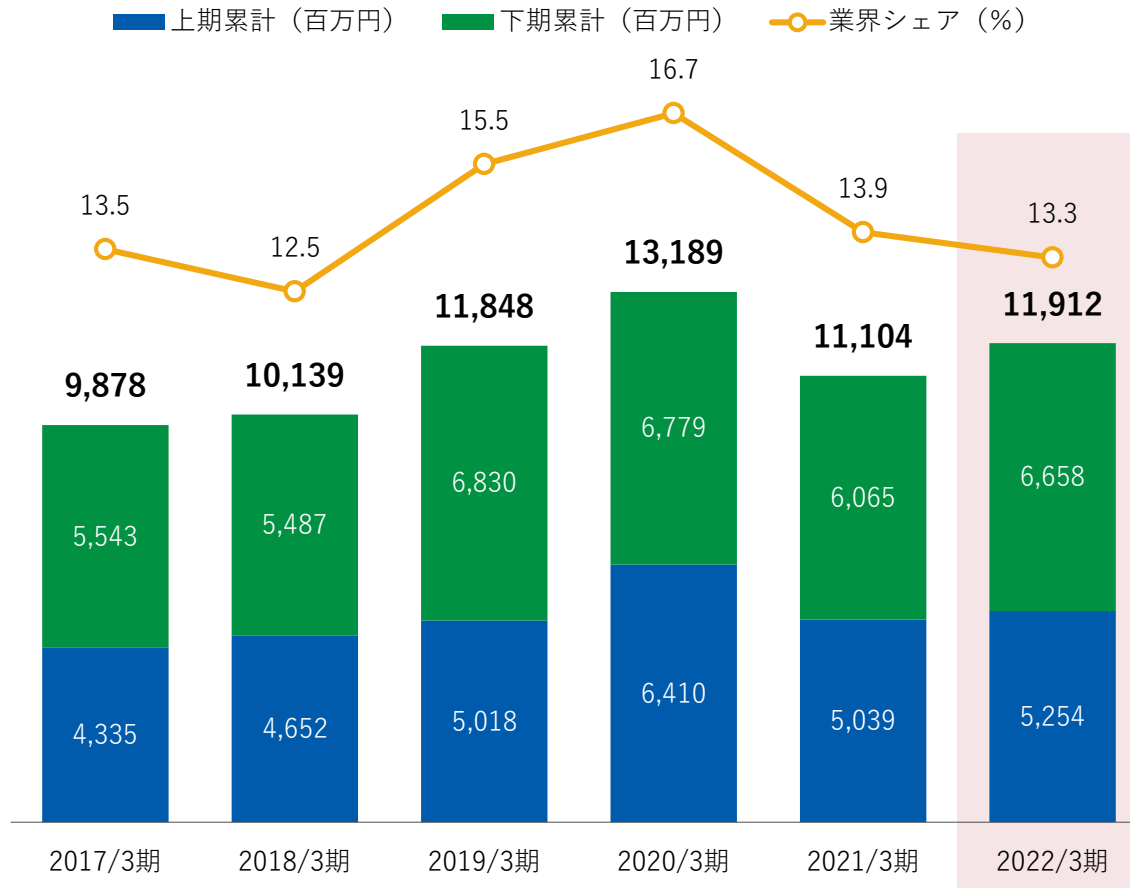
軽量シャッター



※「収益認識に関する会計基準」等を2022/3期から適用

■ 大型物件の堅調な受注により売上高は増加するも、業界シェアは若干低下

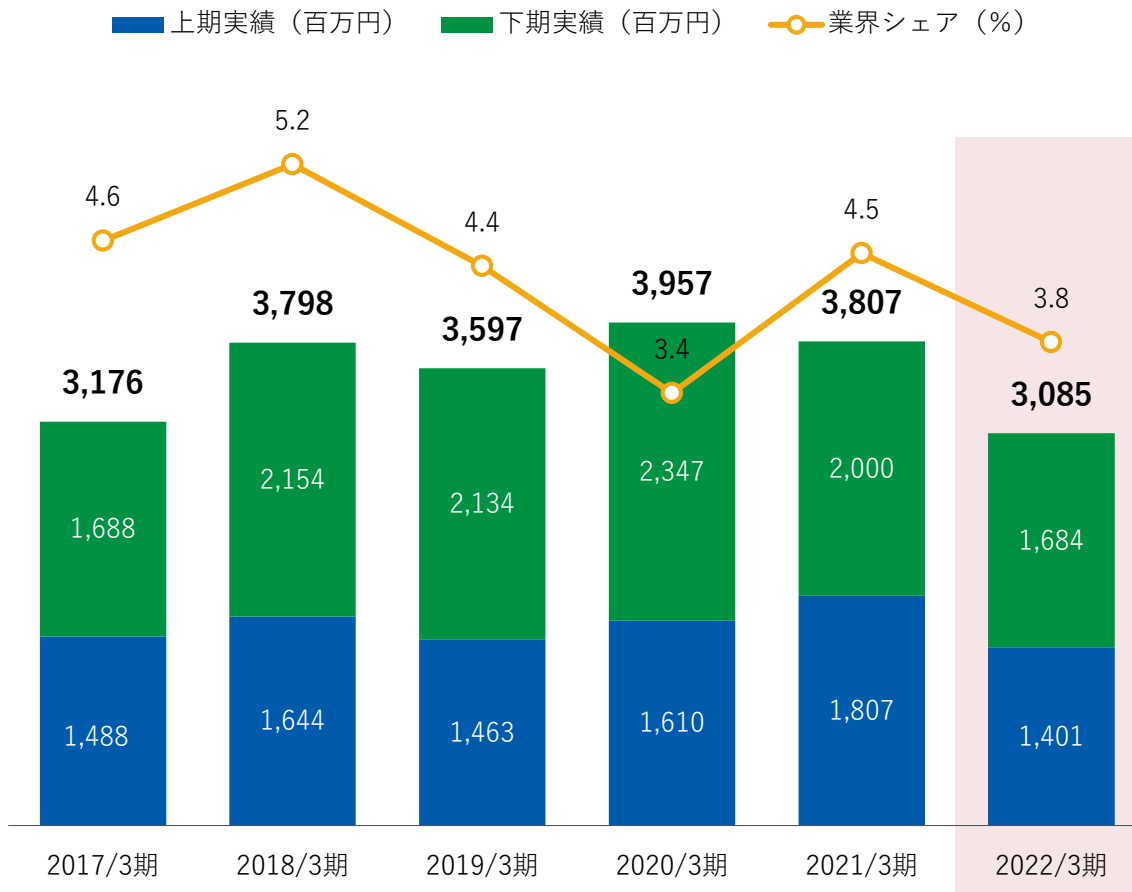
重量シャッター



※「収益認識に関する会計基準」等を2022/3期から適用

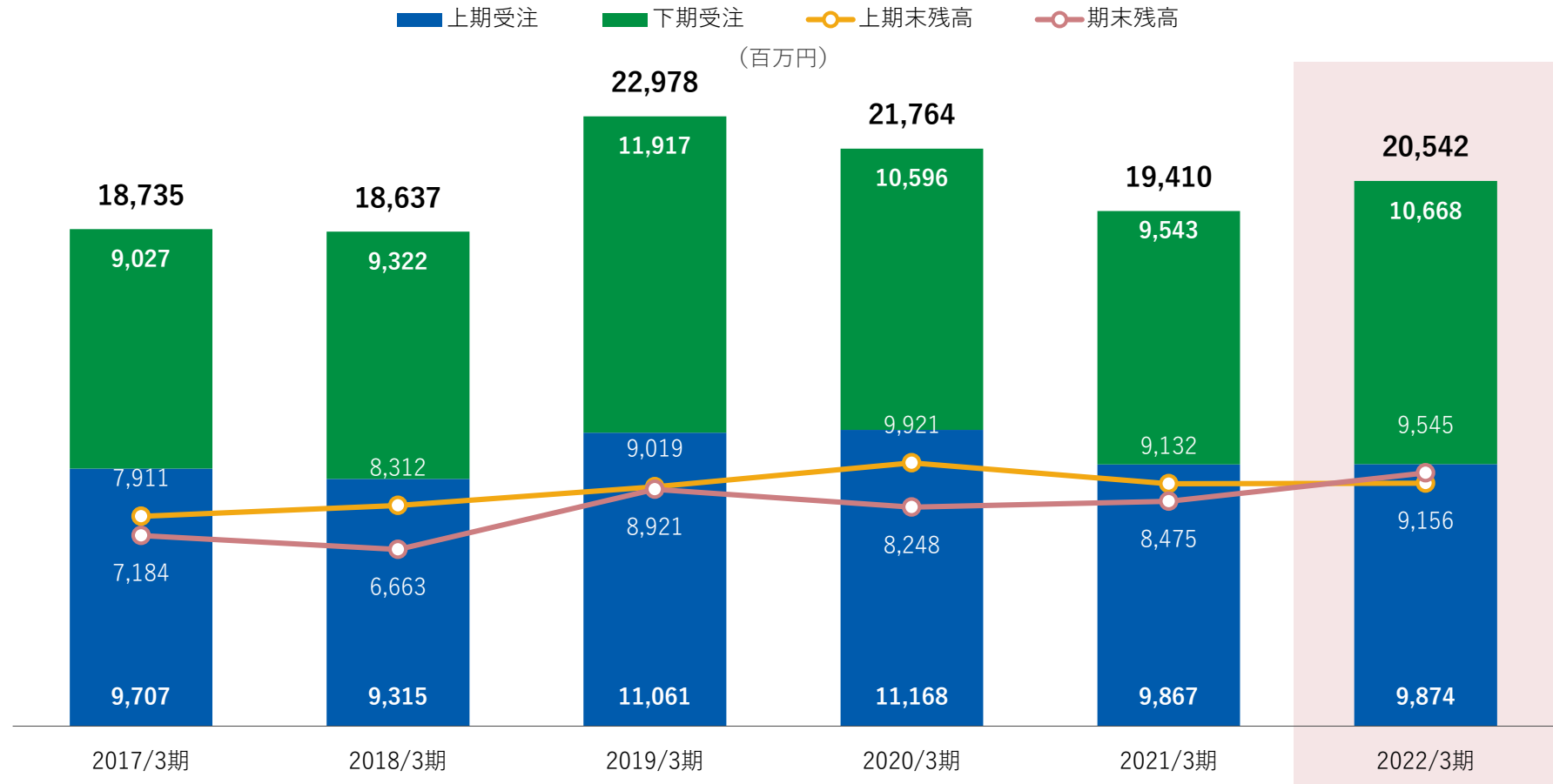
■ 首都圏を中心とした再開発物件の竣工ラッシュが一服したこともあり、30.8億円の売上に留まる

スチールドア



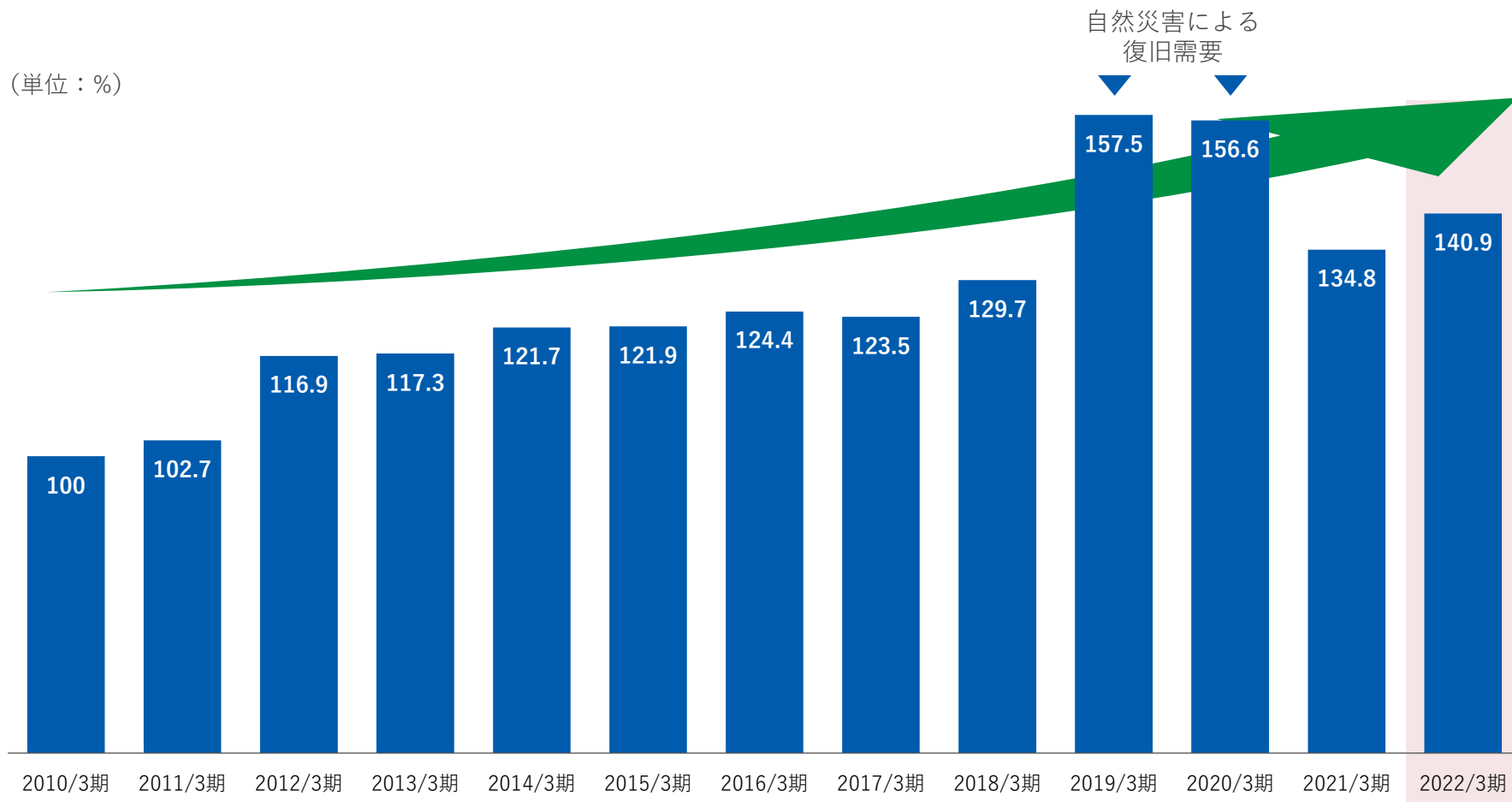
※「収益認識に関する会計基準」等を2022/3期から適用

- 期末受注実績は、前期を超える水準を確保
- 期末残高は、高水準を維持



※受注実績・受注残高は、工事進行基準適用前の金額

■ 自然災害による復旧需要が一巡し2021年3月期は減少に転じるも、増加傾向を維持



* 2010/3期を100とした場合の売上高の推移

- 営業活動CF : 仕入債務の増加によるもの
- 投資活動CF : 固定資産の取得によるもの
- 財務活動CF : 長期借入金の返済によるもの

キャッシュ・フロー計算書

(百万円)	2021/3期	2022/3期
期首現金・現金同等物残高	2,278	2,236
営業活動によるキャッシュ・フロー	530	1,282
投資活動によるキャッシュ・フロー	△123	△42
フリーキャッシュ・フロー	406	1,239
財務活動によるキャッシュ・フロー	△448	△530
期末現金・現金同等物残高	2,236	2,945



TOYO REBORN 3

新中期経営計画「TOYO REBORN 3」

現在は、先行きを見通せない「不安定と変化の時代」

非住宅着工床面積は4年ぶりに前年比プラスに転じるも、力強さに欠ける

建設資材価格の更なる高騰が予想される

企業の景況感は足踏み状態であり、
加えてサプライチェーンの不安定化が予想される

拡大志向の中期経営計画を策定するには前提条件があまりにも不安定

企業品質向上と基幹事業の収益性向上を実現するため、
意識・行動・習慣を見直し「生まれ変わる（REBORN）」を合言葉に、
本中計の経営理念のもと経営ビジョン・経営目標・重点施策の遂行
および達成に全社一丸となって挑戦



TOYO REBORN 3

意識・行動・習慣を見直し
全社一丸あらゆることに挑戦

経営理念

私たちは企業品質の向上を目指し、
安全・安心・快適・感動を提供するとともに、
持続可能な社会づくりに貢献します。



TOYO REBORN 3

社会への
貢献

「防ぐ」をキーワードに、ユーザーのいまと未来を守ります

企業力を
磨く

社会から常に必要とされる企業となるために、強靱な企業基盤を構築します

変革への
挑戦

あらゆることを一から見直し、「BEST」な企業品質を追求します

人財の
育成

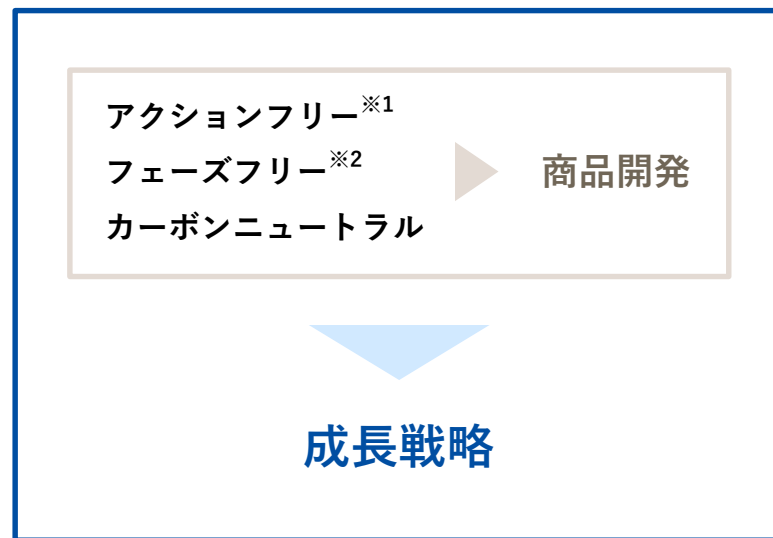
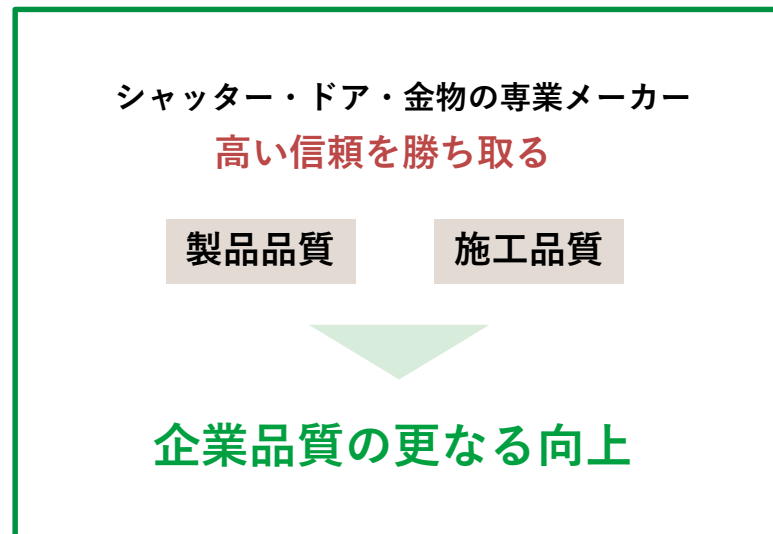
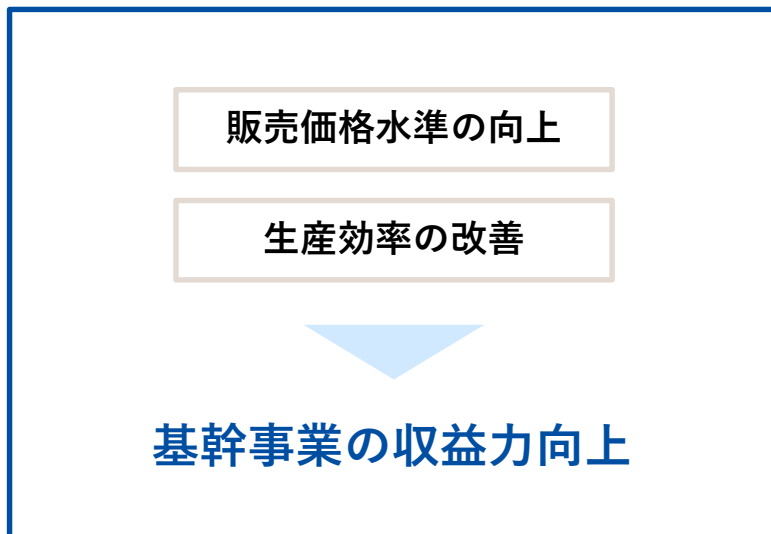
熱意と誇りを持ち、お客さまに信頼される企業人を育成します

■ 足元の厳しい環境を乗り越え、着実に収益確保を目指す

中期経営計画期間 連結業績予想

(百万円)	2022/3期 実績		2023/3期 計画		2024/3期 計画		2025/3期 計画	
		構成比		構成比		構成比		構成比
売上高	19,737 (19,500)	—	19,500	—	19,500	—	20,000	—
営業利益	689 (700)	3.5% 3.6%	500	2.6%	700	3.6%	1,000	5.0%
経常利益	650 (630)	3.3% 3.2%	440	2.3%	640	3.3%	920	4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	412 (430)	2.1% 2.2%	300	1.5%	430	2.2%	600	3.0%

※括弧内は当初計画

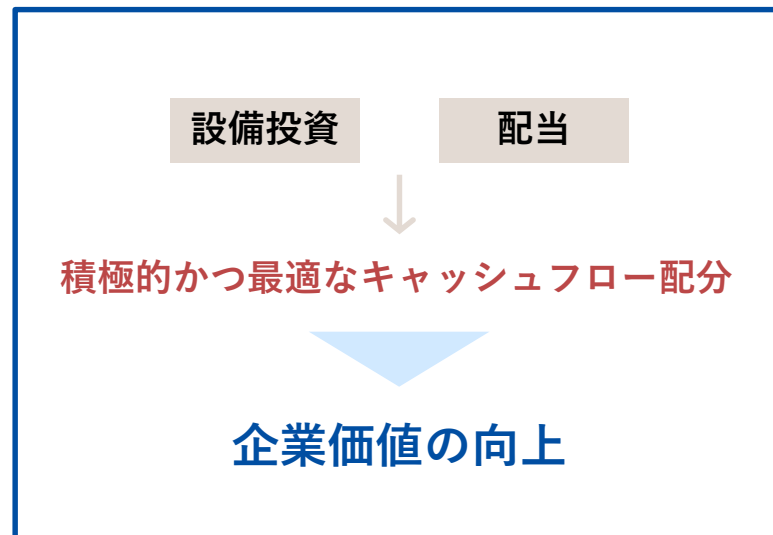
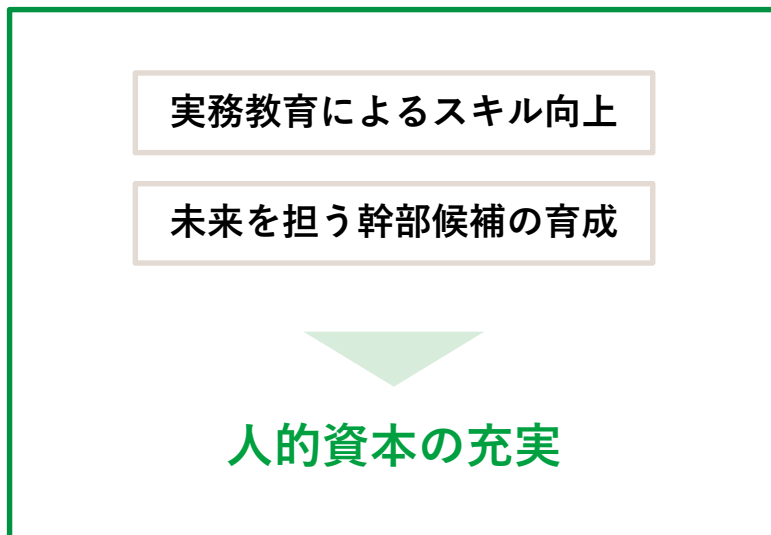
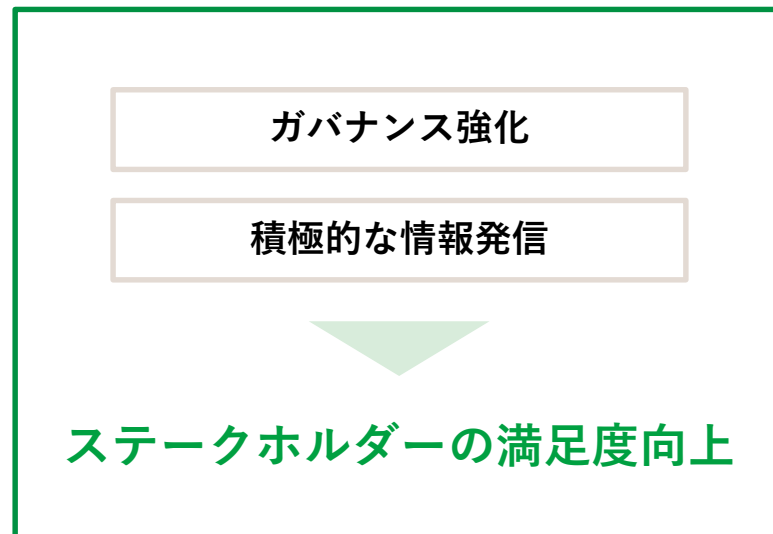
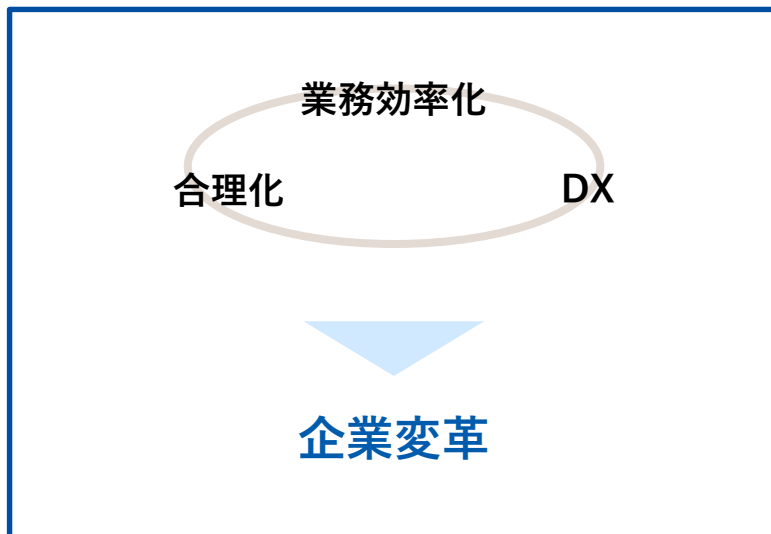


※1：追加操作不要で性能を発揮する弊社製品シリーズ

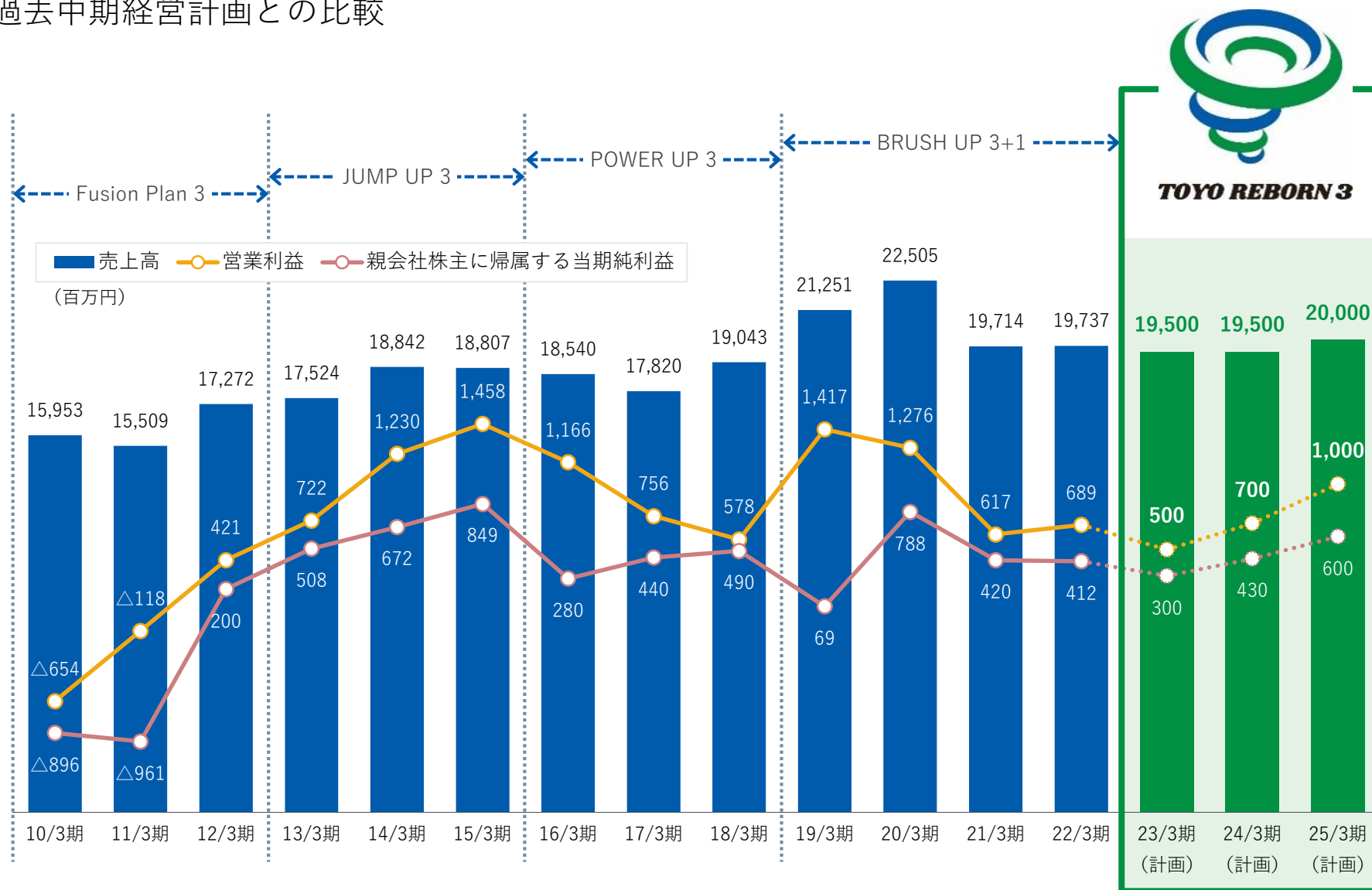
※2：一般社団法人フェーズフリー協会の審査により、平常時や災害時などのフェーズに関わらず、役立つ商品・サービスに与えられる認証



TOYO REBORN 3

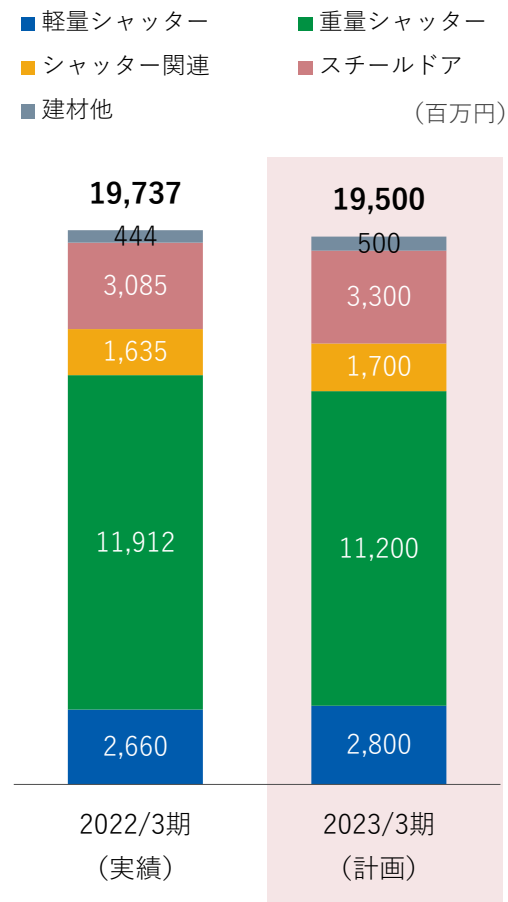


過去中期経営計画との比較

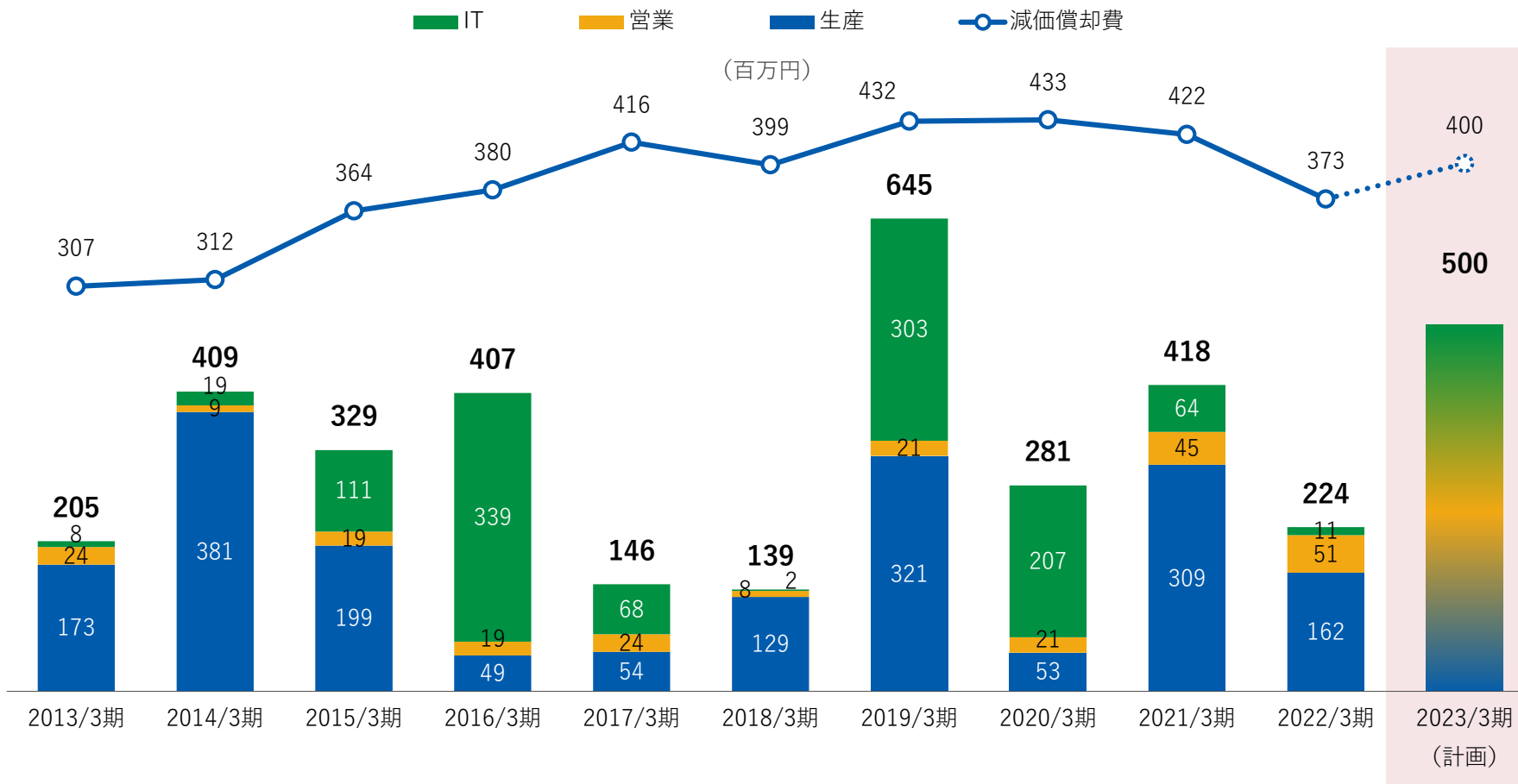


- 収益性重視の受注姿勢を堅持
- 軽量シャッターのシェア回復を目指す

(百万円)	2022/3期	
	実績	2023/3期 計画
売上高	19,737	19,500
軽量シャッター	2,660	2,800
重量シャッター	11,912	11,200
シャッター関連	1,635	1,700
スチールドア	3,085	3,300
建材他	444	500
営業利益	689	500
利益率	3.5%	2.6%
経常利益	650	440
親会社株主に帰属する 当期純利益	412	300



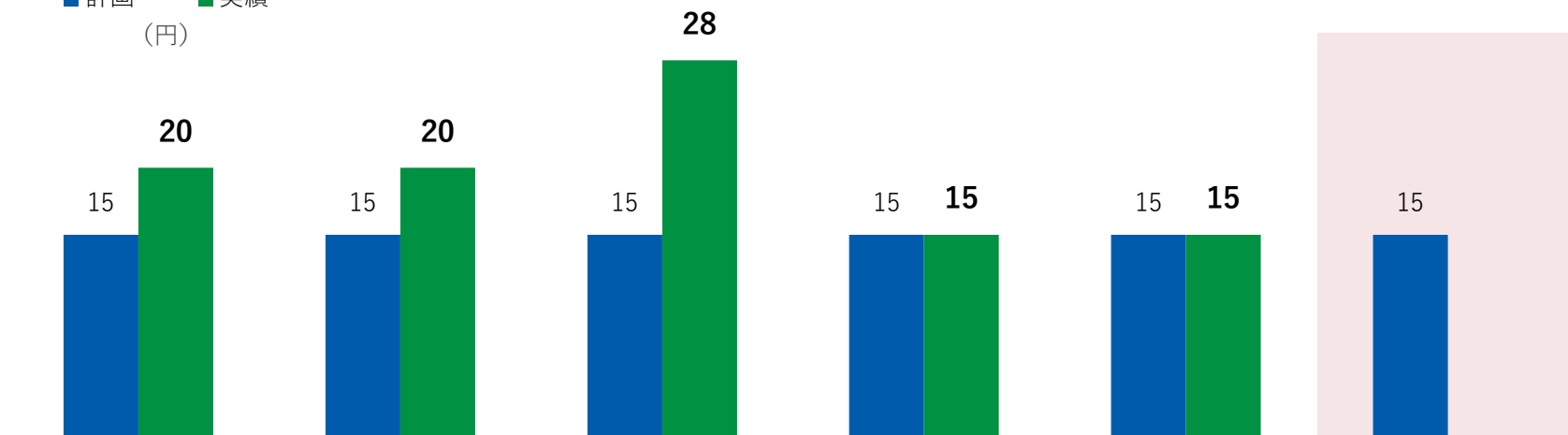
- 2022年3月期の設備投資については、生産設備投資の期ずれにより224百万円に留まる
- 2023年3月期については、生産設備を中心に500百万円の設備投資を計画



※投資にはリースの実行額を含む

- 2022年3月期の期末配当金は15円を配当。2023年3月期においても15円を計画
- 今後も財務状況や業績等を勘案しつつ、安定配当を目指す

■ 計画 ■ 実績
(円)



	2018/3期		2019/3期		2020/3期		2021/3期		2022/3期		2023/3期
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画
通配当金	15円	20円	15円	20円	15円	28円	15円	15円	15円	15円	15円
配当性向	19.4%	25.9%	31.7%	182.5%	23.8%	22.5%	21.1%	22.6%	22.1%	23.0%	31.7%

- 当社主力商品であるシャッター・ドアは、主に社会の防犯、防火、防煙、防水などとしての役割を担い、お客様の生命はもとより財産を守ることで、安全・安心・快適・感動を提供



安全・安心・快適・感動を提供する商品開発

当社商品は、防犯、防火、
防煙等の用途で使用されることが多い



お客様の生命はもとより財産を守ることで、
快適、感動を与え続ける企業であり続ける



管理用シャッター



ウルトラワイド



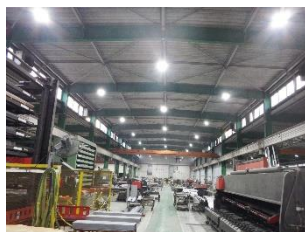
TSウォータータイト
(止水ドア)

- 環境負荷を減らす取り組みを実施
- 地域社会と持続的に交流をもち、持続可能な経済社会へ貢献



環境保全活動

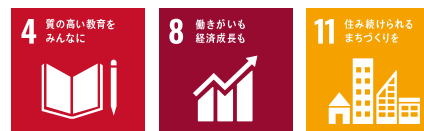
- 生産工場における照明のLED化推進
- 製品塗装の一部に特定化学物質を含まない「特化則フリー」塗料を使用
- 生産設備において環境負荷の少ない機械へ切り替え推進
- フォークリフトを環境負荷の少ないバッテリー式へ切り替え推進



九州工場 LED照明導入



サーボ駆動式機械プレス
(先端低炭素設備)



社会貢献活動

- 毎年、工場近辺の小中学生向けに「工場見学」を実施
- 大学に対する特別講義への要員派遣及び生徒支援募金への協力
- 震災や異常気象、新型コロナ対応のため、日本赤十字社へ募金
- 省エネルギー機器等を導入した際に「SDGsリース」を利用し、教育機関などに物件代金の一部を寄付
- 大阪府内の市町村と災害発生時の応援協定を締結
- 飛鳥ハーフマラソン（2022年3月開催）への協賛

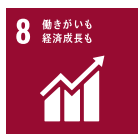


飛鳥ハーフマラソン2022ポスター
(2022年3月開催)



帝塚山大学での特別講義

- 全従業員に寄り添った取り組みを通じて、職場環境の改善に努める
- 全従業員が各種規範・法令を遵守する体制を整え、公正で健全な企業活動を推進



より良い職場環境に向けた取り組み

公正な企業活動を

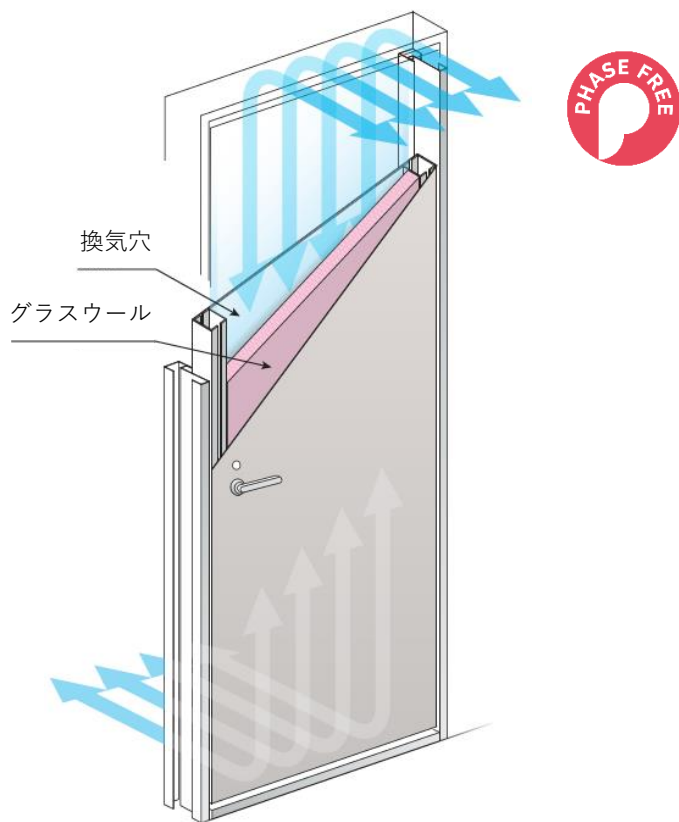
- 男性従業員の育児休業の取得増加
- ストレスチェックを全拠点で実施
- 外部の健康相談窓口を設置
- 会社が認める資格を有する社員には、毎月の給与に資格手当を加算（2022年4月以降）
- 時間単位有給制度を導入し、フレキシブルな勤務体制が可能
- 社内に「施工研修センター」を設置

- TS役職員行動規範を制定し、コンプライアンス勉強会を継続的に実施
- 効果的な内部通報制度の設置やハラスメント指針を制定

TOYOShutter

その他トピックス

防火+防音+換気機能を実現したスチールドア(TSベンチタイト)



特長

- 換気と防音を両立（一般社団法人フェーズフリー協会による『フェーズフリー認証』^{※1}を取得）
- 追加操作不要で性能を発揮する『アクションフリー』^{※2}
 - ドアが閉鎖すれば性能を発揮する商品
- 当社独自の扉内部構造で、通気しながらもT-2の遮音性能を確保
 - 防音ドアは気密性が高く空気の通り道を遮断するため、ドアでの通気はできなかったが、本製品は感染症対策として常時換気したいとの要望に応えるためドアからの通気を可能にし、かつ防音性能T-2等級を確保
- 換気口やガラリを設けない高い意匠性
 - 換気を行うため扉表面にガラリや換気口を用いると、空間のデザインのイメージを損ないかねないが、TSベンチタイトを用いれば意匠性はそのままに、換気・防音・防火の性能を確保することが可能

※1：一般社団法人フェーズフリー協会の審査により、平常時や災害時などのフェーズに関わらず、役立つ商品・サービスに与えられる認証

※2：追加操作不要で性能を発揮する弊社製品シリーズ

ハイスピードシャッター（シュネルカイザー）

ハイスピードシャッター
シュネル  カイザー



特長

■ 省エネ

- 1.2m/sの開放速度で開放時間を短縮し、工場や倉庫内の冷気(暖気)の漏れを最小限に抑える
- 本体パネルは発泡ウレタンを充填しており、閉鎖時の断熱性能が高く省エネ効果が期待できる

■ 安全

- ライトグリル（46mmピッチの多重光電センサー）をガイドレールに標準装備、フロアから1800mm迄の非接触感知により安全性を高めている

■ 高耐久性

- パネルを渦巻き状に巻き取り、パネル同士が接触しないノータッチロール機能及びスロースタート、スローストップのインバーター制御により高耐久性能を実現

■ 多様性

- 発泡ウレタンを充填したパネルにより、断熱性能に加え、遮音、耐風圧性能も備え、様々なニーズに対応

住宅用ガレージドア（シュネルスピッツ）



特長

- **ウレタン充填パネルによる優れた断熱性、耐風圧性、静音性**
 - パネルは内部に発泡ウレタンを充填した2層スチールパネル構造。断熱性、耐風圧性能に優れるほか、開閉時の静音性にも効果
- **ヨーロッパのスタイリッシュなパネルデザイン**
 - パネルのデザインは3種類あり、それぞれに適用されるパネル形状とカラー
- **ガレージでの使用を考慮した高い安全性能**
 - スプリング安全装置を内蔵したスプリング技術
 - ドアトラックローラー
 - パネルの指詰め防止
 - 自動ロックシステム

防音ドア（TSレバータイト）

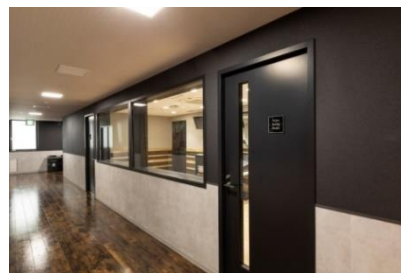
特長

■ 高い遮音性能と、開閉操作の向上

- 従来、高い遮音性能を必要とする所には、グレモン装置を用いたPATドアを用いてきたが、オリジナルのマグネット入りのゴムを用いることで、レバーハンドルでもPATドアと同等、またはそれ以上の遮音性能を確保しながら、操作性を向上

■ 豊富なバリエーションとオプション

- すべての遮音グレードに窓付仕様をシリーズ化
- バリアフリー対応として、床の段差を極力小さくしたフラットタイプが選択可能
- 防音FIX窓
TSレバータイトと組み合わせて設置することで遮音性能を保ちつつ、内部の可視化が可能に



止水ドア（TSウォータータイト）



特長

- 緊急時の追加操作不要（一般社団法人フェーズフリー協会による『フェーズフリー認証』※を取得）
 - ゲリラ豪雨による河川の氾濫など、予測不可能な浸水被害が発生しても緊急時も追加操作が不要
- 圧倒的な止水高さ
 - フラッシュ(窓無し)タイプは止水高さ3mとドアが水没する浸水にも対応可能
- 広い開口部にも対応
 - 片開きのほか、2mを超える広い開口部に対応する両開きも設定
- 特許技術の止水ゴム採用
 - 独自開発の特殊なヒレゴムで、SAT、PATドアに高い止水性能を付加
- 高い意匠性を実現
 - 特許技術の止水ゴム採用で、SATやPATドアと同じ納まり(40mm)のまま、止水性能を実現

※：一般社団法人フェーズフリー協会の審査により、平常時や災害時などのフェーズに関わらず、役立つ商品・サービスに与えられる認証

TOYOShutter

appendix

商号	東洋シャッター株式会社
設立	1955年9月10日
資本金	20億2,421万円
株式市場	東証スタンダード市場 (No.5936)
本店所在地	大阪府中央区南船場2丁目3番2号 南船場ハートビル12F
代表者	代表取締役社長 岡田 敏夫
従業員数	552名 (2022年3月末連結)
事業所	2本社、10支店、1営業部、57営業所・メンテナンスセンター その他特約店、取次店全国主要都市
製造施設	奈良工場、つくば工場、九州工場
子会社	南東洋シャッター株式会社

1955年 9月	大阪市西淀川区でシャッターの販売を目的として創業
1973年 10月	東京本社を東京都中央区に開設し、二本社体制
1987年 10月	(株)日本シャッター製作所と合併 九州支店、鹿児島支店、枚方工場、九州工場、(株)南日本シャッター製作所を継承
1989年 2月	東京証券取引所市場第二部に株式上場
1989年 9月	東京証券取引所および大阪証券取引所の市場第一部に指定替え
1993年 3月	つくば工場を新設し、土浦工場を閉鎖
2000年 5月	枚方工場を閉鎖し、奈良工場に集約。九州工場を鹿児島に集約移転
2003年 7月	大阪府中央区南船場に本社移転
2011年 2月	独ハーマン社と資本・業務提携契約締結
2012年 5月	中期経営計画「JUMP UP 3」を策定
2015年 5月	中期経営計画「POWER UP 3」を策定
2018年 5月	中期経営計画「BRUSH UP 3」を策定
2021年 5月	中期経営計画「BRUSH UP 3+1（プラスワン）」を策定
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
2022年 5月	中期経営計画「TOYO REBORN 3」を策定

この資料には、当社の業績や事業計画などに関する将来的予想を示す記述および資料が記載されております。これらの将来的予想に関する記述および資料は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想です。実際の業績などは、今後の経済動向、その他の社会・政治情勢等様々な要因により、記述されている将来予想とは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。

2022年6月