

2012年3月期(平成23年度) 業績見通し説明資料

2011年8月10日

文化シヤッター株式会社

目次

2012年3月期の業績見通しについて	P 1
2012年3月期 業績予想ハイライト	P 2
2012年3月期 業績見通しについて	P 3
売上高および営業利益の増減要因	P 4
セグメント別 売上高・営業利益および受注残高	P 5
2012年3月期の取り組みについて	P 6
重点施策(1) ストック市場への対応強化	P 7
重点施策(2) ドア・パーティション事業の強化・拡充とベトナムにおける海外事業展開	P 8
重点施策(3) 不二サッシ株式会社とのシナジー効果による売上・利益の拡大	P 9
重点施策(4) B X T C R活動による企業コストの削減	P 10
重点施策(5) 高付加価値商品の拡販	P 11
重点施策(6) 環境貢献事業の推進	P 12

2012年3月期見通しについて

2012年3月期 業績予想ハイライト

経営環境予想

	2011年3月期		2012年3月期	
	実績	前期比	予想	前期比
新設住宅着工戸数 (千戸)	819	(105.6%)	835	(102.0%)
持ち家 (千戸)	308	(107.5%)	311	(101.0%)
非住宅着工床面積 (千㎡)	44,489	(107.5%)	45,000	(101.1%)

連結業績予想

	2011年3月期		2012年3月期	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高 (百万円)	97,274	(104.2%)	100,000	(102.3%)
営業利益 (百万円)	775	(-)	2,200	(283.9%)
経常利益 (百万円)	1,128	(-)	2,600	(230.5%)
当期純利益 (百万円)	1,549	(-)	1,900	(122.7%)

連結業績予想のポイント

売上高は、サービス事業とリフォーム事業の強化による「ストック市場への対応強化」
「不二サッシ株式会社とのシナジー効果」
電動化やエコ建材などの「高付加価値商品の拡販」

営業利益は、BXTCR活動による「企業コストの削減」で目標達成

2012年3月期 業績見通しについて

(単位:百万円、%)

	2011年3月期			2012年3月期				
	第1Q実績	通期実績	売上比	第1Q実績	前期比	通期予想	売上比	前期比
売上高	20,502	97,274	100.0	20,685	100.9	100,000	100.0	102.8
売上原価	15,094	73,328	75.4	15,003	99.4	74,800	74.8	102.0
売上総利益	5,407	23,946	24.6	5,682	105.1	25,200	25.2	105.2
販売費及び一般管理費	5,848	23,170	23.8	5,642	96.5	23,000	23.0	99.3
営業利益	441	775	3.4	39	-	2,200	2.2	283.9
経常利益	621	1,128	3.8	51	-	2,600	2.6	230.5
当期純利益	1,855	1,549	10.8	142	-	1,900	1.9	122.7
1株当たり配当金	-	6円		-		6円		100.0
設備投資額	-	1,255		-		1,600		127.5
減価償却費	-	1,646		-		1,600		97.2
期末従業員 (人)	正社員	-	3,253	-		3,190		98.1
	臨時雇用者	-	616	-		610		99.0
	合計	-	3,869	-		3,800		98.2

< 第1Q業績のポイント >

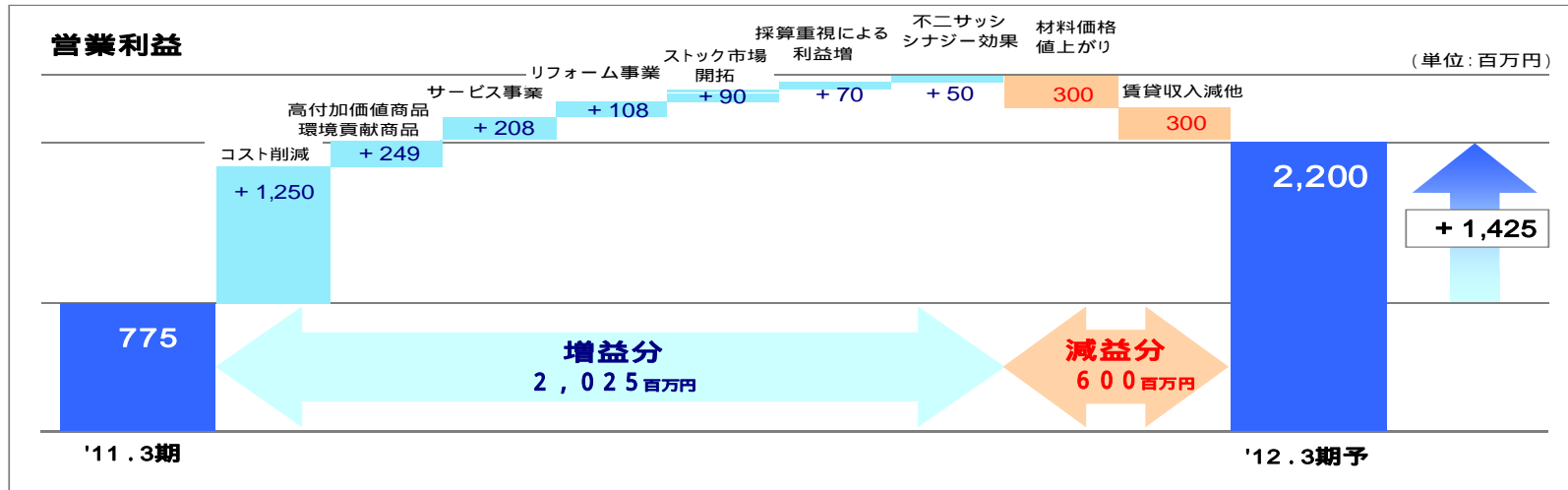
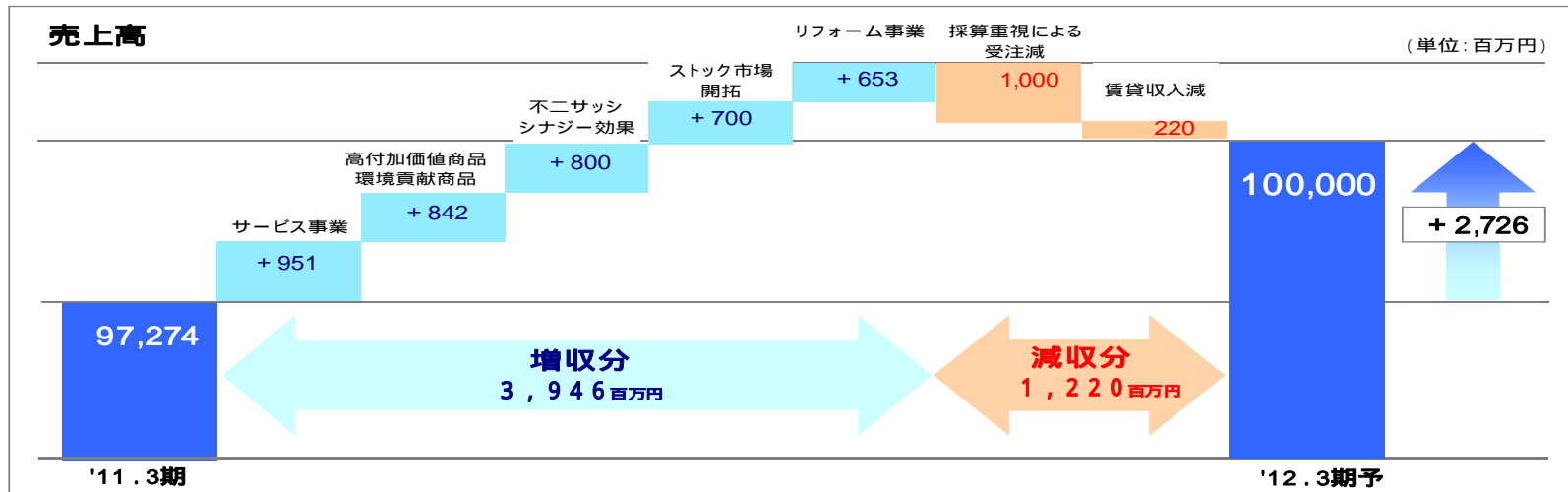
- ・売上高は、サービス事業が好調で2期連続の増収
- ・営業利益は、企業コストの削減と採算性を重視した受注活動により4期ぶりの黒字を達成
- ・当期純利益は、多額の特別損失等の計上がなかったことで大幅に改善

< 設備投資の主な内訳 >

- ・設備の合理化更新
- ・ティール建材工場棟改修など

売上高および営業利益の増減要因

収益基盤の安定化による黒字体質の継続！



セグメント別 売上高・営業利益および受注残高

1. セグメント別 売上高及び受注残高

(単位:百万円)

	売上高実績及び予想									受注残高				
	22.6月期実績	23.6月期実績	伸率	22.9月期実績	23.9月期予測	伸率	23.3月期実績	24.3月期予測	伸率	22.6月期実績	22.9月期実績	23.3月期実績	23.6月期実績	伸率
シャッター関連事業	8,603	8,572	99.6	17,674	18,500	104.7	37,592	39,300	104.5	10,341	10,179	8,096	9,025	87.3
建材関連事業	6,677	6,573	98.4	14,930	14,500	97.1	36,388	36,000	98.9	18,754	19,218	15,052	18,076	96.4
サービス事業	2,718	3,193	117.5	5,602	6,400	114.2	12,049	13,000	107.9	1,346	1,267	1,551	1,654	122.9
リフォーム関連事業	1,987	1,908	96.0	4,474	4,650	103.9	9,047	9,700	107.2	1,041	910	1,217	1,525	146.5
その他事業	515	437	84.8	1,078	950	88.1	2,195	2,000	91.1	395	471	310	498	126.0
合計	20,502	20,685	100.9	43,760	45,000	102.8	97,274	100,000	102.8	31,879	32,048	26,229	30,779	96.6

2. セグメント別 受注高

(単位:百万円)

	22.6月期実績	23.6月期実績	伸率	22.9月期実績	23.9月期予測	伸率	23.3月期実績	24.3月期予測	伸率
	シャッター関連事業	9,208	9,501	103.2	18,118	20,403	112.6	35,953	40,203
建材関連事業	8,987	9,597	106.8	17,704	17,947	101.4	34,995	35,947	102.7
サービス事業	2,648	3,295	124.4	5,453	6,548	120.1	12,185	13,048	107.1
リフォーム関連事業	2,343	2,216	94.6	4,698	4,932	105.0	9,578	9,782	102.1
その他事業	723	624	86.3	1,362	1,139	83.6	2,319	1,989	85.8
合計	23,910	25,236	105.5	47,337	50,970	107.7	95,032	100,970	106.2

受注残高予測	
23.9月末	24.3月末
10,000	9,000
18,500	15,000
1,700	1,600
1,500	1,300
500	300
32,200	27,200

3. セグメント別 営業利益

(単位:百万円)

	22.6月期実績	23.6月期実績	伸率	22.9月期実績	23.9月期予測	伸率	23.3月期実績	24.3月期予測	伸率
	シャッター関連事業	344	696	202.2	727	1,250	171.9	1,920	3,000
建材関連事業	275	199	-	404	200	49.4	128	180	140.1
サービス事業	93	242	258.5	297	500	167.8	792	1,000	126.1
リフォーム関連事業	18	49	-	50	100	198.9	192	300	155.6
その他事業	7	12	-	13	0	0.0	24	20	82.4
計	151	676	445.9	684	1,650	241.1	3,079	4,500	146.1
配賦不能額	592	636	107.4	1,151	1,150	99.9	2,303	2,300	99.8
合計	441	39	-	466	500	-	775	2,200	283.9

2012年3月期の取り組みについて

重点施策(1) スtock市場への対応強化

Stock市場に向けた商品拡充と修理・保守点検・リニューアル・リフォームの強化・拡充

売上構成比

	2010年3月期 実績	2011年3月期 実績	2012年3月期目標	
			(5/27発表)	(8/10発表)
既設、増改築向	55.9%	56.8%	58.0%	60.0%
新設向け	44.1%	43.2%	42.0%	40.0%

Stock市場向け商品の拡充

< Stock市場向け商品の拡販 >

- ・非住宅向け: 高速シートシャッター、オーニング
- ・住宅向け : ガレージシャッター、オーニング、窓シャッター、内窓、改修用ドア

< Stock市場向け新商品の開発 >

- ・シャッター電動切り替えセット等



左) 後付け仕様の引き戸「カムスライダー」
右) 住宅用エコスクリーン「まどかぜ」
上) 高速シートシャッター「大間迅」

修理・保守点検契約と ビルリニューアルの強化・拡充

- ・新設商品受注時、修理稼働時に保守点検契約の推進
- ・ビル管理会社など新規顧客開拓による保守点検契約の推進
- ・修理、保守点検を契機にビルリニューアル提案強化
- ・不二サッシリニューアル株式会社との連携強化

住宅リフォームの強化

- ・ホームページを活用した顧客獲得
- ・リピート受注の強化
- ・工事費込みのパッケージ商品「安心価格」の拡販

重点施策(2) ドア・パーティション事業の強化・拡充とベトナムにおける海外事業展開

ドア・パーティション事業の強化・拡充

引戸・折戸、軽量鋼板ドアの拡販

- <引戸、折戸>
 - ・高齢者住宅、福祉施設向け引戸、折戸の拡販に注力
- <軽量鋼板ドア>
 - ・大手デベロッパー向け商品の拡充、販売強化
 - ・不二サッシ株式会社を通じた拡販
 - ・改修用ドアの拡販
 - ・東西2拠点生産を活かした価格競争力の向上



高齢者集合住宅向け玄関引戸
「ヴァリフェイス」

パーティションの拡販

- <商品バリエーションの拡充>
 - ・グループ会社の商品を含め、バリエーション見直し
 - ・仕入れ商品も含めて、商品ラインアップの充実
- <学校用間仕切の拡販>
 - ・公共建築物等木材利用促進法の施行を活かした営業活動



木製学校用間仕切
「プレウォールSAW105A」

ベトナムにおける海外事業の展開



<トピックス>

- ・ホーチミン市に販売拠点を開設(H23.4~)
- ・高速シートシャッターの生産開始(H23.3~)

- ・生産品目の拡充(H24~)

<受注状況>

- ・前期の受注金額: 1億6千万円

<今後の課題>

- ・設計、施工、メンテナンス体制の強化
- ・現地企業発注の受注活動の強化
- ・不二サッシ海外グループ会社との連携推進

ハノイとの2拠点体制

生産品目が3製品に拡大
(シャッター、ドア、高速シートシャッター)
オーニングの生産体制を整備

今期の受注目標: 3億円

重点施策(3) 不二サッシ株式会社とのシナジー効果による売上・利益の拡大

不二サッシ株式会社とのシナジー効果追求による売上・利益の拡大

製品の相互販売

- ・不二サッシ株式会社がBXの商品を拡販
シャッター、軽量鋼板ドア等
- ・BXが不二サッシ株式会社の商品を拡販
サッシ、アルミフロント、インプロードU等

ストック市場への拡販

- ・両社のストック市場対応部門の連携強化
取り替えに伴うサッシ、ドア、手すり等の拡販
- ・節電対策商品の拡販
高機能樹脂サッシ「インプロードU」の拡販
可動ルーバー「エコシリーズ」の拡販

共同物流などによるコスト削減

- ・製品の共同物流推進 ・部品、部材の共同購買推進

コストダウン額(百万円)	10.3期	11.3期	12.3期
	15	58	50

海外展開

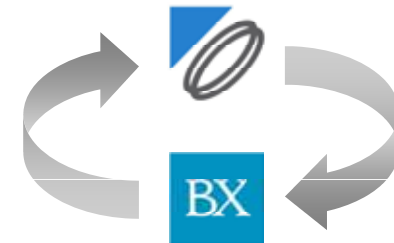
- ・不二サッシ海外グループ会社と連携し、アジア諸国
への対応推進

シナジー効果

	10.3期	11.3期 (前期比)
売上高(百万円)	1,444	3,287 (227.6%)
営業利益(百万円)	145	253 (174.5%)

12.3期目標 (前期比)

4,100 (124.7%)
300 (118.6%)



重点施策(4) B X T C R活動による企業コストの削減

B X T C R活動による企業コスト削減の継続推進



重点施策(5) 高付加価値商品の拡販

”安心・安全・快適”を提供する高付加価値商品、環境貢献商品の拡販

電動化の推進

シャッターの電動化推進

	11年3月期	12年3月期(計画)
住宅ガレージ	32.2%(1.8P)	34.0%(1.8P)
窓シャッター	33.6%(0.1P)	35.0%(1.4P)

右)電動静音シャッター「御前様」
下)窓シャッター
「マドマスター換気・採光タイプ」



高付加価値商品全体の
売上目標(前期比)

134億円(106.7%)

ユニバーサルデザイン対応商品の拡販

使い勝手を追求したUD対応商品の拡販

- ・高齢者施設向け玄関引戸『ヴァリフェイス』
- ・バリアフリー対応引戸『カームスライダー』
- ・UD対応折戸『ヒクオス』『スライドーレ』



軽量鋼板折戸「ヒクオス」



自動閉鎖装置付引戸
「カームスライダー」

環境貢献商品の拡販

環境負荷を低減する商品の拡販

- ・窓の外で日差しをコントロール『オーニング』
- ・100%リサイクル素材の再生複合材『テクモク』
- ・高速開閉、高気密性能『高速シートシャッター大間迅』
- ・高機能樹脂サッシ『インブラードU』(不二サッシ)
- ・可動ルーバー『エコシリーズ』(不二サッシ)



エコシリーズ「エコアマド」



インナー樹脂サッシ
「インブラードU」



住宅用オーニング
「エルパティオ」

重点施策(6) 環境貢献事業の推進

太陽光発電システムの事業化に向けた取り組み

参入分野

住宅用

- ・太陽電池パネル+ 架台+ 周辺機器+ 施工体制をシステム化
- ・エリア限定して体制構築

産業用

- ・システムインテグレーターの養成
- ・施工士、メンテナンス技術者の養成

新設ソーラーパネル部
が中心となり推進



住宅用太陽光発電システムの施工現場
(茨城県つくば市)

強みを活かした参入方法

・建築関係の商流を中心に販売

・全国の施工体制

・全国のアフターサービス体制

・多数の電気技術資格者

事業化に向けた取り組み

1. 販売体制構築

2. 自社開発、自社生産体制構築

3. 施工、メンテナンス体制構築

今期受注目標 2億5千万円

問い合わせ

問い合わせ先

文化シャッター株式会社 経営企画部広報室 井上、小林

TEL:03-5844-7150 FAX:03-5844-7141

E-mail:bxinfo@mail.bunka-s.co.jp

経理部 西村

TEL:03-5844-7180 FAX:03-5844-7199

E-mail:k_nishimura@mail.bunka-s.co.jp

<http://www.bunka-s.co.jp/>