

2013年3月期決算説明 及び 第三次中期経営計画説明資料

2013年5月17日

文化シヤッター株式会社

目次

2013年3月期の実績について	P 1
事業環境について	P 2
業績について	P 3
売上高及び営業利益の増減要因	P 4
セグメント別売上高及び営業利益	P 5
売上高の用途別セグメント別増減分析	P 6

第三次中期経営計画について	P 7
第二次中期経営計画の振り返り	P 8
経営環境	P 9
第三次中期経営計画の基本テーマ	P10
第三次中期経営計画の概要	P11
営業力の改革① ストック市場への対応強化	P12
営業力の改革② シャッター・ドア事業の強化	P13
生産力の改革 ドア生産・供給体制の強化と ベトナムにおける海外事業展開	P14
商品力の改革 高付加価値商品の拡販	P15
組織力の改革 不二サッシ株式会社とのシナジー効果追求	P16
経営基盤の改革 BXTCR活動による企業コストの削減	P17

2014年3月期の見通しについて	P18
業績見通しについて	P19
売上高及び営業利益の増減要因	P20
セグメント別受注状況	P21
重点施策「エコ&防災」の取り組み強化	P22
重点施策-1「エコ」～太陽光発電システム事業の 取り組み強化～	P23
重点施策-2「エコ」～エコ建材の拡販～	P24
重点施策-3「防災」～止水事業の取り組み強化～	P25
重点施策-4「防災」～防災商品の拡販～	P26

参考資料	参- 1
文化シャッターグループ概要	参- 2
文化シャッターグループの構成と海外事業展開	参- 3
連結貸借対照表	参- 4
連結キャッシュフロー計算書	参- 5
主要製品及び事業の状況について	参- 6
シャッター関連製品事業(主要製品)	参- 7
建材関連製品事業(主要製品)	参- 8
サービス事業、リフォーム事業	参- 9

2013年3月期の実績について

	2013年3月期		2012年3月期	
	実績	前期比	実績	前期比
新設住宅着工戸数 (万戸)	89.3	106.2%	84.1	102.7%
持ち家 (万戸)	31.6	103.8%	30.4	98.8%
非住宅着工床面積 (万㎡)	5,203	109.5%	4,752	106.8%
医療・福祉 (万㎡)	924	84.5%	1,093	126.5%
工場・倉庫 (万㎡)	1,495	116.6%	1,282	117.4%

◆経済環境は、

東日本大震災の復興需要等を背景に緩やかながらも景気持ち直しの動きが見られたが、雇用情勢や個人消費は依然として厳しく、欧州債務危機問題や新興国経済の鈍化などもあって不透明な状況で推移した。

その一方で、政権交代による経済政策への期待感から、円安傾向や株式市場に明るい兆しが見え始めた。

◆建築市場は、

新設住宅着工戸数が89万3千戸と3年連続の増加で推移。

非住宅着工床面積は、5,203万㎡と3年連続の増加で推移。

2013年3月期の業績について

(単位:百万円)

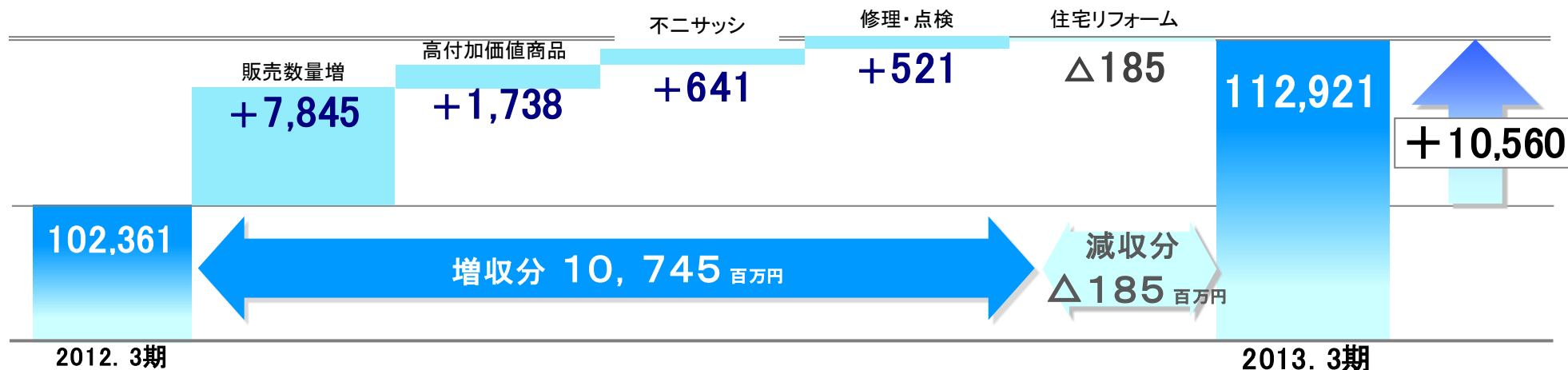
	2013年3月期			2012年3月期	
	実績	売上比	前期比	実績	売上比
売上高	112,921	100.0%	110.3%	102,361	100.0%
売上原価	83,163	73.6%	108.4%	76,720	75.0%
売上総利益	29,758	26.4%	116.1%	25,640	25.0%
販売費及び一般管理費	24,242	21.5%	105.9%	22,901	22.3%
営業利益	5,515	4.9%	201.4%	2,738	2.7%
経常利益	6,779	6.0%	201.9%	3,358	3.2%
当期純利益	6,734	6.0%	234.8%	2,868	2.8%
1株当たり配当金	10円		+3円	7円	
設備投資額	1,845		211.1%	874	
減価償却費	1,556		100.6%	1,546	
期末 従業員 (人)	正社員	3,296	103.3%	3,191	
	臨時雇用者	819	119.7%	684	
	合計	4,115	106.2%	3,875	

- ◆売上高は、
3期連続の増収
- ◆営業利益、経常利益、当期純利益は、
3期連続の増益
- ◆1株当たり配当金は、
3円増配の10円
- ◆設備投資額は、
18億4,500万円

売上高及び営業利益の増減要因

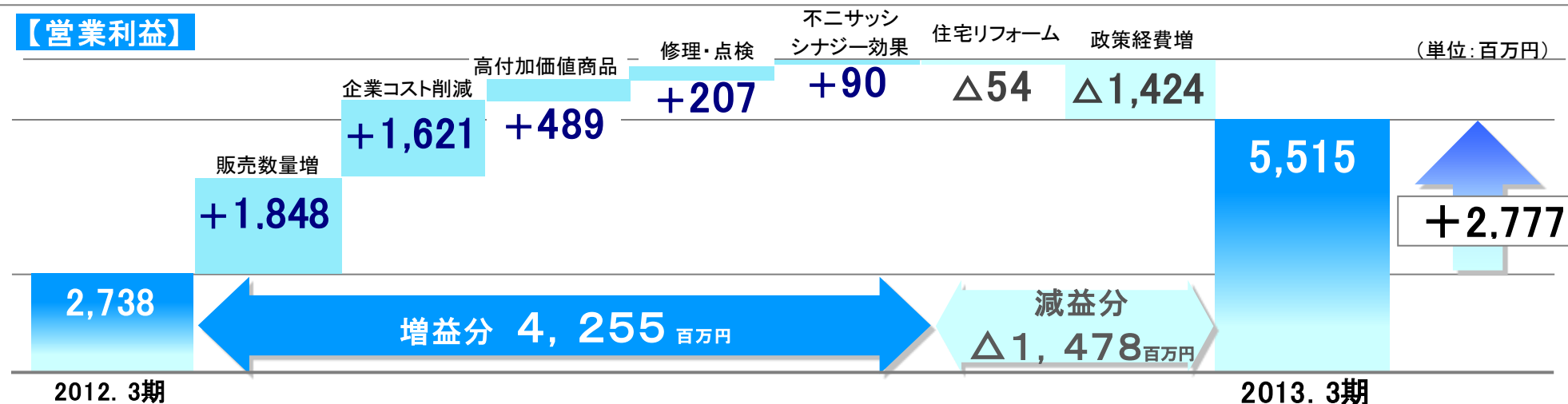
【売上高】

(単位: 百万円)



【営業利益】

(単位: 百万円)



◆売上高は、「販売数量の増加」「高付加価値商品の拡販」などが寄与し、105億6千万円の増収。

◆営業利益は、「販売数量の増加」「企業コストを削減する取り組み」などが寄与し、27億7千7百万円の増益。

セグメント別売上高及び営業利益

(単位:百万円)

	2013年3月期		2012年3月期	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益
シャッター関連製品事業	41,663	5,305	38,815	3,745
伸率	107.3%	141.7%	103.3%	195.0%
伸額	2,848	1,560	1,223	1,825
建材関連製品事業	45,203	734	38,184	△ 276
伸率	118.4%	-	104.9%	-
伸額	7,019	1,010	1,796	△ 404
サービス事業	13,879	1,437	13,358	1,230
伸率	103.9%	116.8%	110.9%	155.1%
伸額	521	207	1,309	438
リフォーム事業	9,573	395	9,758	449
伸率	98.1%	87.9%	107.9%	233.3%
伸額	△ 185	△ 54	711	257
その他事業	2,602	110	2,243	19
伸率	116.0%	563.5%	102.2%	44.0%
伸額	359	91	48	△ 25
配賦不能額	-	2,467	-	2,429
合計	112,921	5,515	102,361	2,738
伸率	110.3%	201.4%	105.2%	353.1%
伸額	10,560	2,777	5,087	1,963

- ◆シャッター関連製品事業は、住宅ガレージ向けの軽量シャッターと、商業施設や工場・物流施設向けの重量シャッター、さらには防火シャッターに装備される機械式危害防止装置「エコセーフ」などの安全対策商品の拡販により、増収増益。
- ◆建材関連製品事業は、病院・福祉施設向けのバリアフリー対応引き戸「カームスライダー」と、オフィスビル・商業施設向けの「間仕切」が好調に推移したこと等により、増収増益。
- ◆サービス事業は、アフターメンテナンスや修理対応等が堅調に推移したことにより、増収増益。
- ◆リフォーム事業は、定額パッケージ商品の拡充とリピートオーダーを押し進める取り組みが堅調に推移したものの、競争激化の影響により、減収減益。
- ◆その他事業は、太陽光発電システム事業と止水事業が好調に推移したこと等により、増収増益。

売上高の用途別セグメント別増減分析

		＜用途別＞				
		大型商業施設、工場・倉庫向け	医療福祉・学校向け	オフィスビル・公共施設向け	その他（住宅向け等）	
増収額合計		+33.8	+47.9	+6.4	+17.5	
+105.6		(単位:億円)				
＜セグメント別＞						
シャッター関連製品事業		軽量シャッター群 +13.3	+6.2	+0.4	+1.1	+5.6
+28.5		重量シャッター群 +8.2	+7.4	+3.5	△1.8	△0.9
		窓シャッター群 +0.9				+0.9
		シャッター関連群 +6.1	+3.1	+2.9	△0.6	+0.7
＜製品構成＞		シャッター関連製品事業計 +28.5	+16.7	+6.8	△1.3	+6.3
・軽量シャッター・重量シャッター						
・窓シャッター・シートシャッター						
・オーバースライディングドア他						
建材関連製品事業		エクステリア群 +2.1				+2.1
+70.2		ドア・パーティション群 +68.1	+14.9	+41.0	+5.3	+6.9
＜製品構成＞		建材関連製品事業計 +70.2	+14.9	+41.0	+5.3	+9.0
・手すり・バルコニー・テラス他						
・ビル用ドア・住宅用ドア						
・間仕切						
サービス事業		メンテナンス・修理他 +5.2	+0.2	+0.1	+2.5	+2.4
+5.2		サービス事業計 +5.2	+0.2	+0.1	+2.5	+2.4
リフォーム事業		住宅リフォーム △1.9				△1.9
△1.9		リフォーム事業計 △1.9				△1.9
その他事業		その他 +3.6	+2.0		△0.1	+1.7
+3.6		その他事業計 +3.6	+2.0		△0.1	+1.7
＜構成＞						
・太陽光発電システム事業						
・止水事業・保険代理業他						

◆「大型商業施設、工場・倉庫向け」は、軽量シャッターと重量シャッターが好調に推移し、33億8千万円の増収。

◆「医療福祉・学校向け」は、バリアフリー対応の引き戸「カームスライダー」が好調に推移し、47億9千万円の増収。

◆「オフィスビル・公共施設向け」は、スチールドアと間仕切が好調に推移し、6億4千万円の増収。

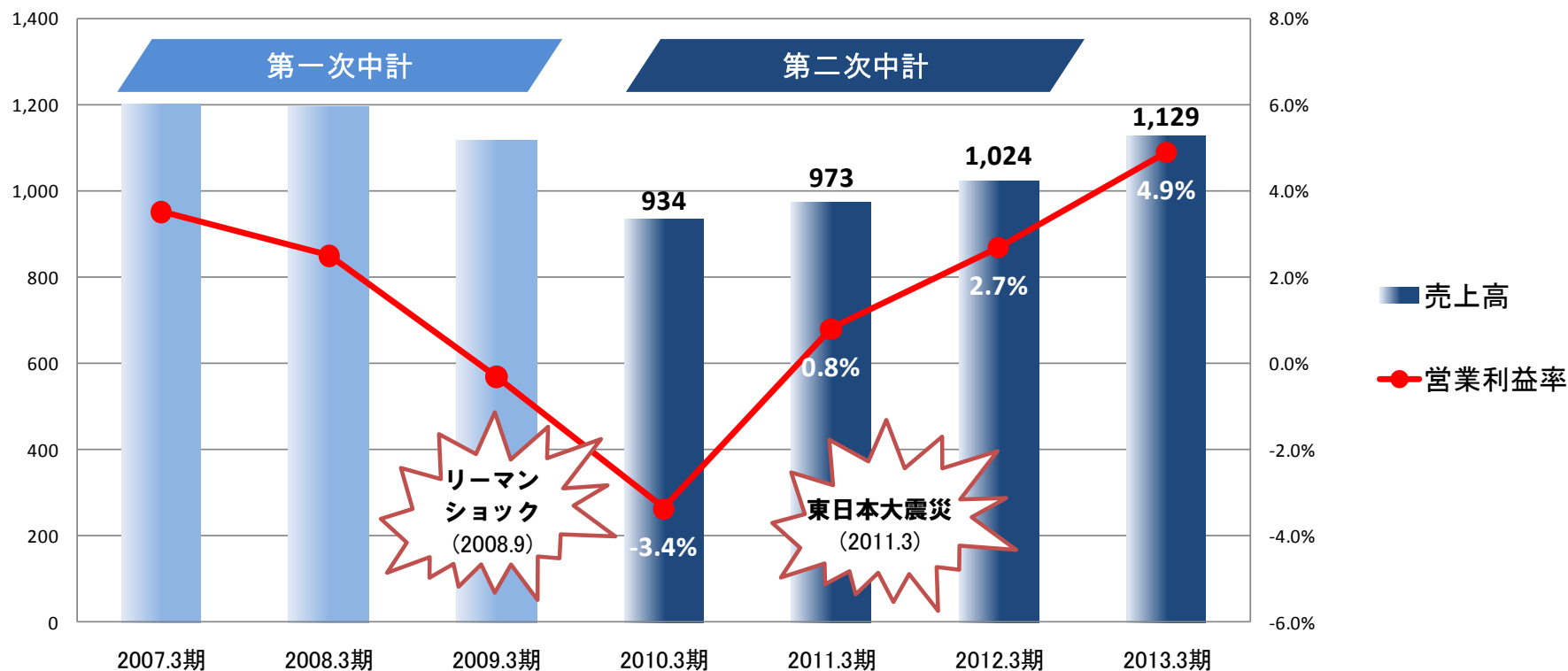
◆「その他住宅向け等」は、住宅ガレージ向けの軽量シャッターと、住宅向けドアが好調に推移し、17億5千万円の増収。



2006年度よりスタートした長期経営計画は「メーカー原点への回帰」、
「事業領域の拡大」と二度の中期経営計画を経て、今年度より最終中計
のテーマである「企業革新の実現」へ向けてスタートを切りました。
文化シャッターグループは、お客様の安心・安全・快適環境をソリュー
ションするパートナーとして、これからも進化を続けていきます。

第二次中計の振り返り

- 2010. 3期 建築着工と建築投資減少の影響等により、売上高、営業利益ともに大幅な減少となる
- 2011. 3期 厳しい事業環境の中、4期ぶりの増収、3期ぶりの営業黒字を達成
- 2012. 3期 販売数量の増加、企業コストの低減により2期連続の増収増益を達成
- 2013. 3期 第三次中計への基礎固めの年度
緩やかな景気回復による需要増で大幅な増収増益となる
鐵矢工業・東北鐵矢工業・朝日建材が新たにグループに加わる



◆経済環境

- アベノミクスにより、デフレ脱却と設備投資回復が進む
- 円安により輸出が回復するが、原材料等の調達コストは増加傾向にある
- 日本経済は回復傾向で推移するが、消費増税が下押し要因となる
- 東南アジアを中心とする新興国経済は、中間所得層増加による内需拡大に支えられ、引き続き堅調に推移する

◆業界環境

- 復興・防災対策事業に支えられ、政府投資は堅調に推移する
- 消費増税の影響により、住宅投資は不安定な推移が予想される
- 非住宅投資は大型商業施設や物流施設を中心に緩やかな増加を継続する

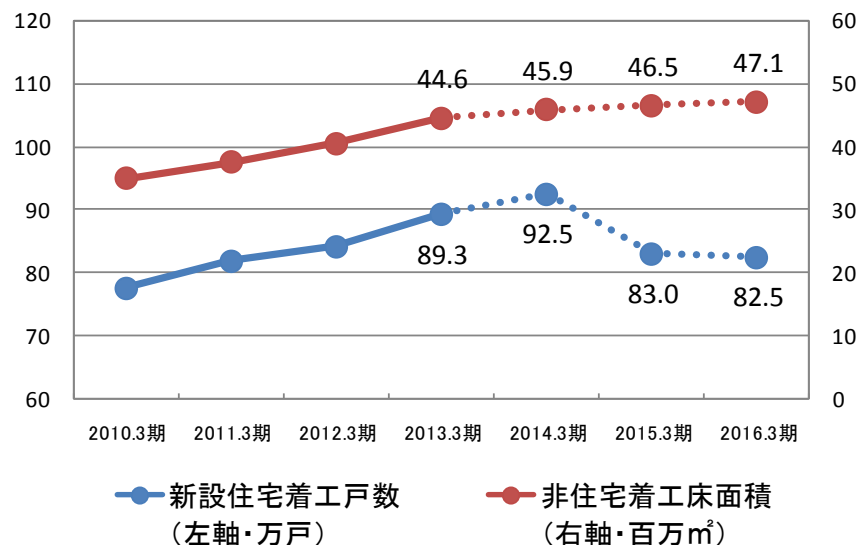
日本の経済成長率予測

(前年度比 %)

	2014.3期	2015.3期	2016.3期
名目GDP	2.0	1.8	1.5
実質GDP	2.2	0.2	0.9
個人消費	1.6	-1.7	-0.4
住宅投資	4.8	-2.8	1.8
設備投資	1.6	2.9	2.2
公共投資	4.6	-2.3	1.6

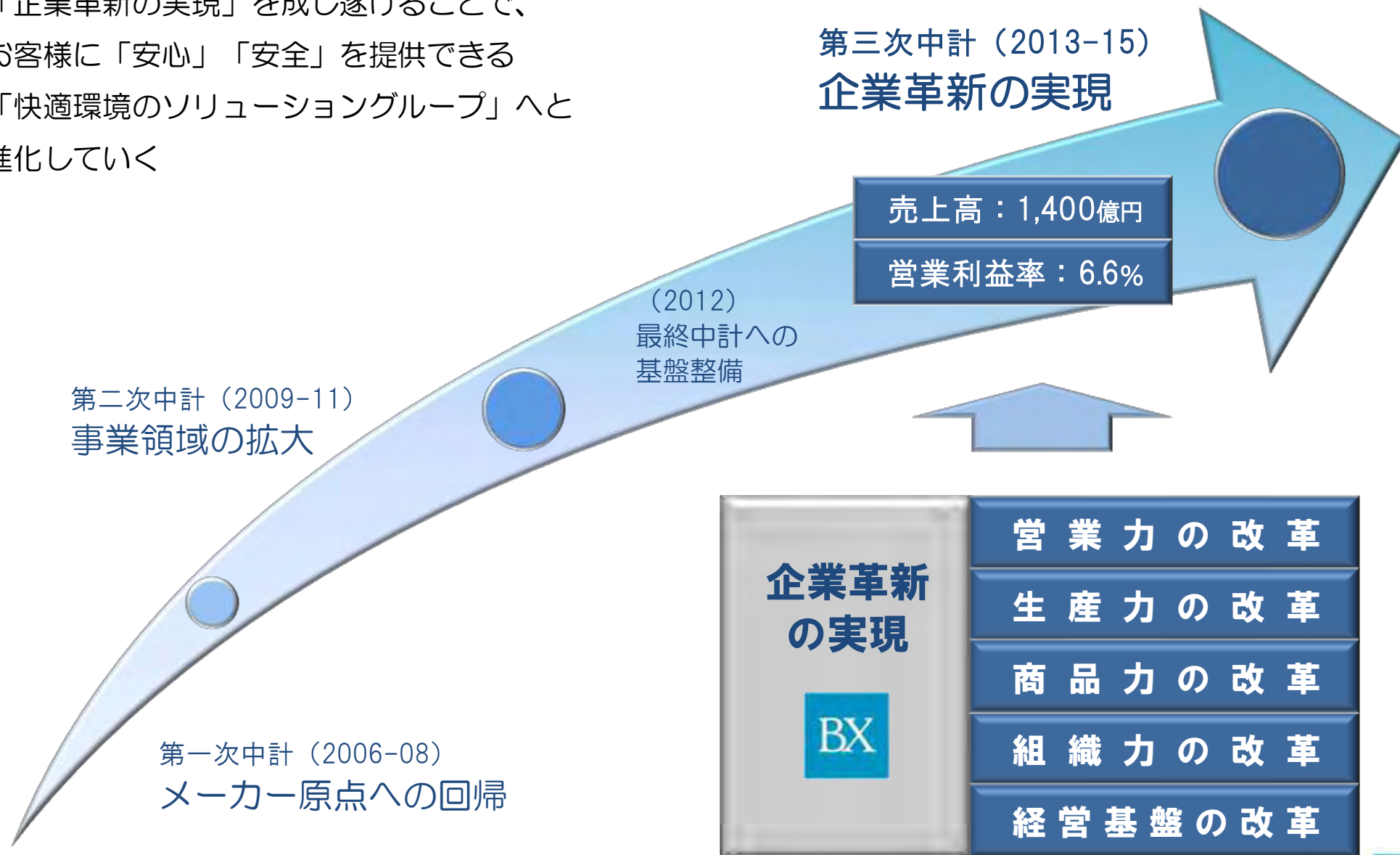
※民間シンクタンクの経済見通しより

建築着工予測



第三次中計の基本テーマ

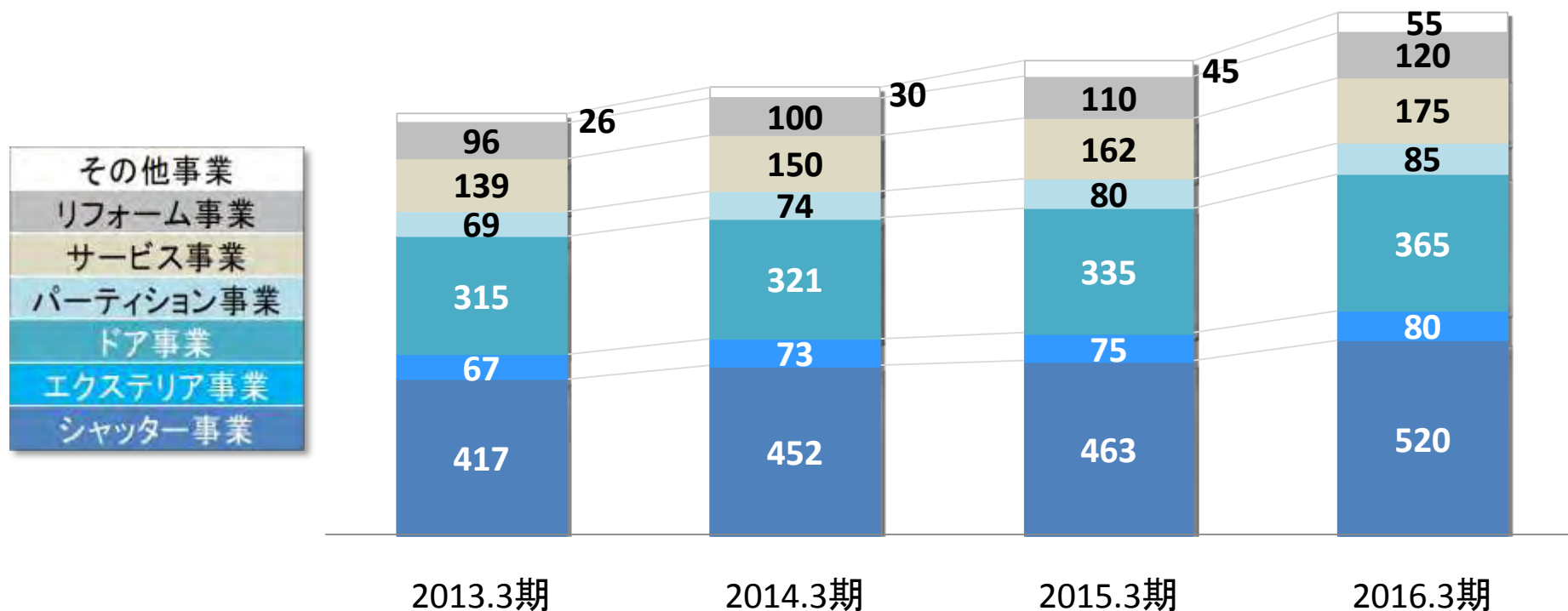
「企業革新の実現」を成し遂げることで、
お客様に「安心」「安全」を提供できる
「快適環境のソリューショングループ」へと
進化していく



第三次中期経営計画の概要

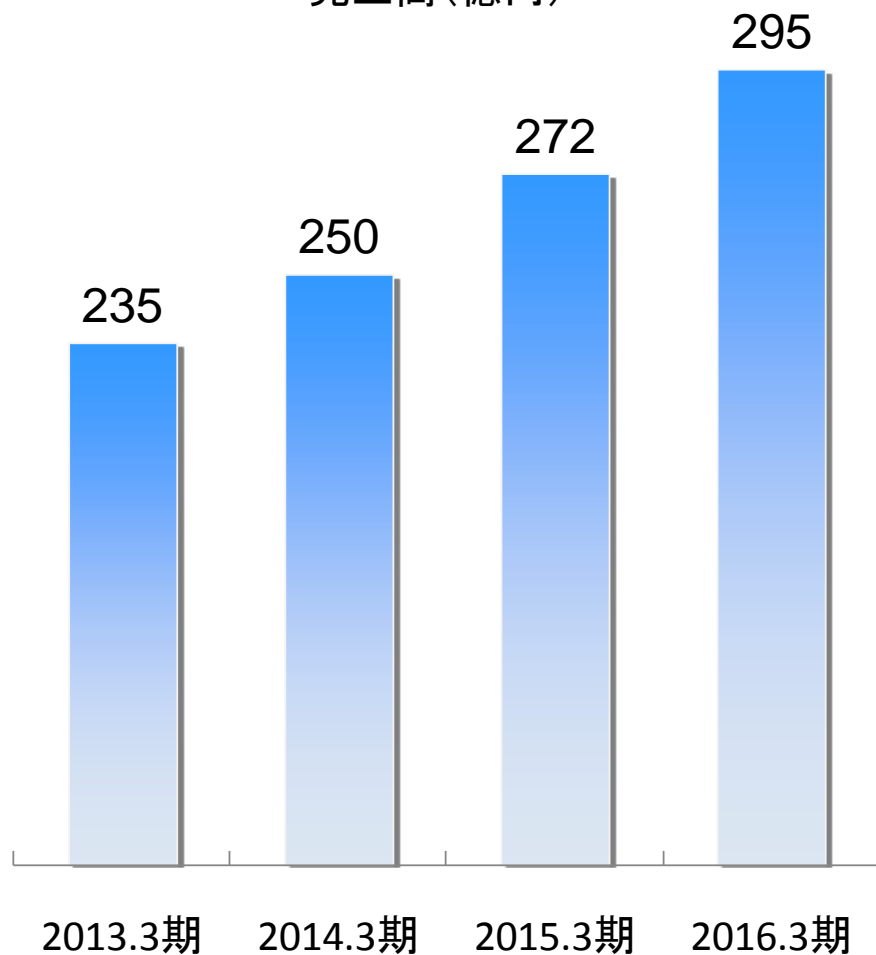
(億円)

	2013.3期	2014.3期	2015.3期	2016.3期
売上高	1,129	1,200	1,270	1,400
伸率	110.3%	106.3%	105.8%	110.2%
営業利益率	4.9%	5.8%	6.0%	6.6%
投資額	18	30	35	35



営業力の改革① スtock市場への注力

サービス事業、リフォーム事業
売上高(億円)



第三次中計

◆ストック市場の対応強化

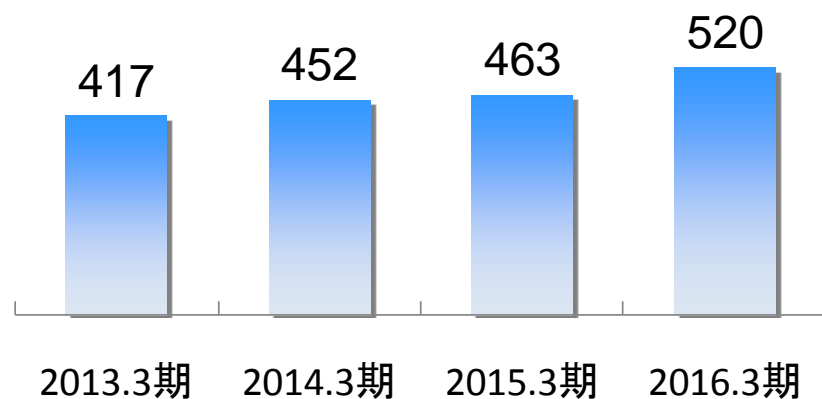
- ・ 全国にメンテ、リニューアルおよびリフォームの担当を配置し、地域密着型の営業体制により顧客を拡大する
- ・ “電動化”をキーワードにリフォーム対応商品の開発を加速させ、ストック市場に積極投入する

雨戸改修電動窓シャッター“ヨコタテ”（2013年3月発売）



営業力の改革② シャッター・ドア事業の強化

シャッター事業売上高(億円)



第三次中計

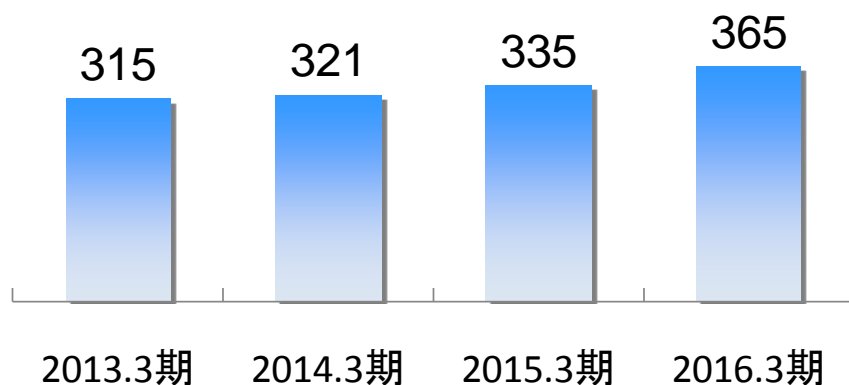
◆軽量シャッターの売上拡大

- ・住宅ガレージ向けの、“御前様” “エスプリモート” “小町様” の拡販により売上を拡大する

◆重量シャッターの売上拡大

- ・他社に無い業界初のバッテリーレス危害防止装置“エコセーフ”により売上を拡大する

ドア事業売上高(億円)



第三次中計

◆高付加価値ドアの売上拡大

- ・カムスライダーのバリエーション拡充と、グループ会社独自の“ガラス入り防火戸” “高遮音ドア” “遮熱ガラス入り耐火間仕切壁” など高付加価値ドアの売上を拡大する

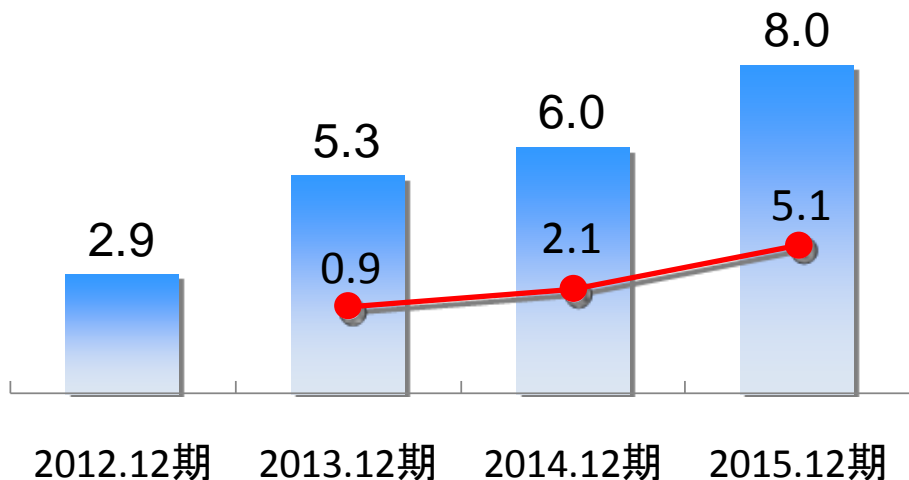
生産力の改革 グループ生産体制の強化

ドア事業生産体制	
文化シャッター	ティール建材
文化パネル工業	鐵矢工業
ケンセイ	東北鐵矢工業
BX紅雲	朝日建材

◆ドア生産・供給体制の強化

- ・部材調達、物流体制の効率化を含めたグループ内生産・供給体制の整備により収益力を強化する

BUNKA-VIETNAM Co.,Ltd
売上高(億円)・営業利益率(%)



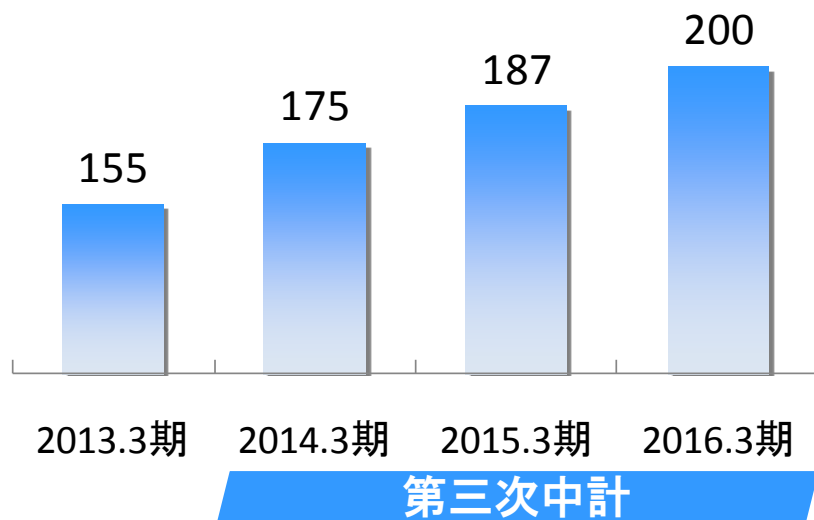
◆BUNKA-VIETNAMの黒字化

- ・設備投資による生産力の向上と調達部材のコストダウンにより価格競争力を高める
- ・現地での販売提携などにより、アジアでのBXブランドを浸透させる

第三次中計

商品力の改革 高付加価値商品の拡販

高付加価値商品売上高(億円)



◆高付加価値商品ラインアップ

エスプリモート、御前様、フラットピット、大静快、電動窓シャッター、大間迅、カームスライダー、軽量鋼板折れ戸、ヴァリフェイス、テクモク、オーニング

◆“ONLY1”商品

エコセーフ、大間迅ビード、止めピタ、ヨコタテ、カームスライダータフネス・アスリート、ケムストップ、エルパティオプラス、プレウオールSA80C

◆高付加価値商品とONLY1商品の市場投入による売上拡大

- ・“安心”“安全”“快適”をキーワードとした付加価値の高い商品と、他社に無いONLY1商品で、快適環境のソリューションを提案する



ヒクオス



ヴァリフェイス



電動窓シャッター



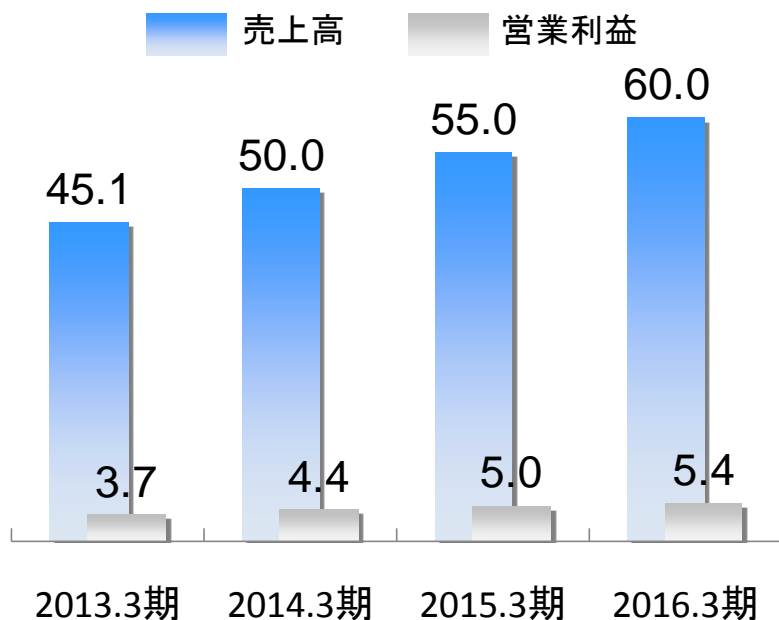
フラットピット



オーニング&テクモク
(デッキ、フェンス)

組織力の改革 不二サッシ株式会社とのシナジー効果追求

不二サッシとの協業
売上高・営業利益(億円)



第三次中計

◆協業によるコストダウン額

- ・2013.3期実績 69百万円
- ・2014.3期目標 85百万円

◆プロモーター制の継続実施による協業強化

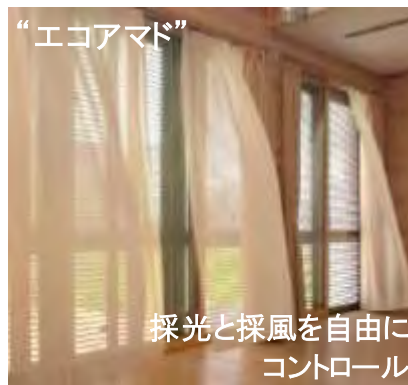
- ・スピーディーな施策を実施できるよう、プロモーターを活用したエリア主導の協業体制を徹底する

◆ストック市場における販売強化

- ・不二サッシリニューアルとの協業を継続・強化する

◆東南アジア市場での協業強化

- ・アジアを内需と捉えた海外事業を展開する



経営基盤の改革 B X T C R活動による企業コストの削減

(億円)

	2013.3期	3カ年合計	主な施策
製造・開発部門コスト削減	11.7	12.0	材料コスト削減 製品VE ムダ、ムラの削減
販売部門コスト削減	0.5	5.0	商品仕入れ見直し
設計・施工部門コスト削減	2.5	4.0	第2VCC新設による 作図生産性向上
一般固定費削減	1.5	6.0	契約単価見直し
BXTCR活動合計	16.2	27.0	

2014年3月期の見通しについて

業績見通しについて

(単位:百万円)

	2014年3月期				2013年3月期	
	上期予想	通期予想	売上比	前期比	実績	売上比
売上高	55,000	120,000	100.0%	106.3%	112,921	100.0%
売上原価	39,900	87,800	73.2%	105.6%	83,163	73.6%
売上総利益	15,100	32,200	26.8%	108.2%	29,758	26.4%
販売費及び一般管理費	12,500	25,200	21.0%	104.0%	24,242	21.5%
営業利益	2,600	7,000	5.8%	126.9%	5,515	4.9%
経常利益	2,800	7,900	6.6%	116.5%	6,779	6.0%
当期純利益	1,800	6,000	5.0%	89.1%	6,734	6.0%
1株当たり配当金	6円	12円		+2円	10円	
設備投資額	—	3,000		162.6%	1,845	
減価償却費	—	1,750		112.5%	1,556	
期末 従業員 (人)	正社員	—	3,310	100.4%	3,296	
	臨時雇用者	—	870	106.2%	819	
	合計	—	4,180	101.6%	4,115	

◆売上高は、
前期比106.3%の1,200億円

◆営業利益は、
前期比126.9%の70億円

◆当期純利益は、
前期比89.1%の60億円

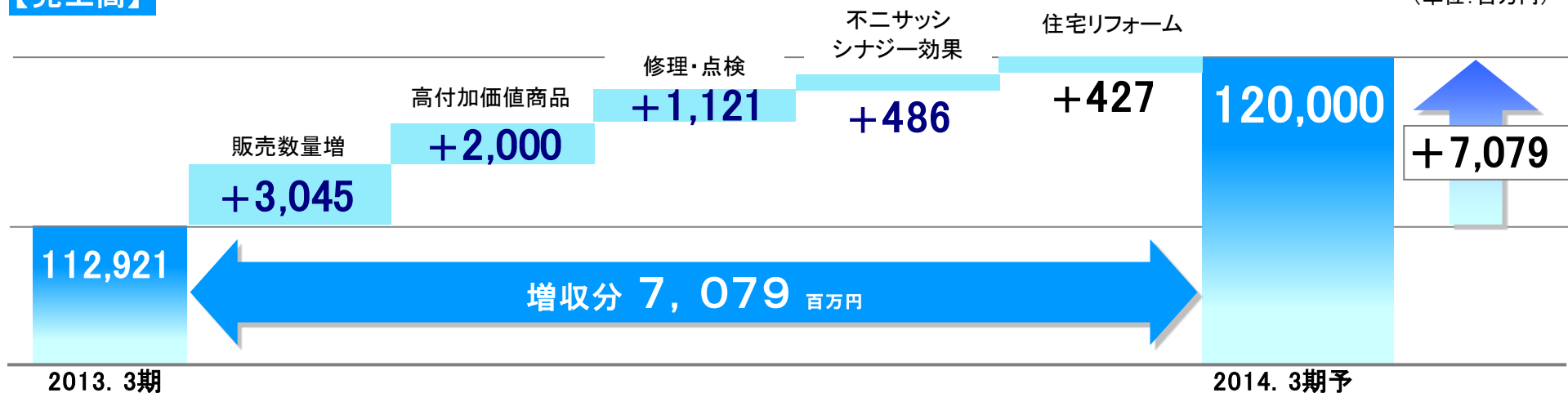
◆1株当たり配当金は、
2円増配の年間12円

◆設備投資額は、
30億円を計画

売上高及び営業利益の増減要因

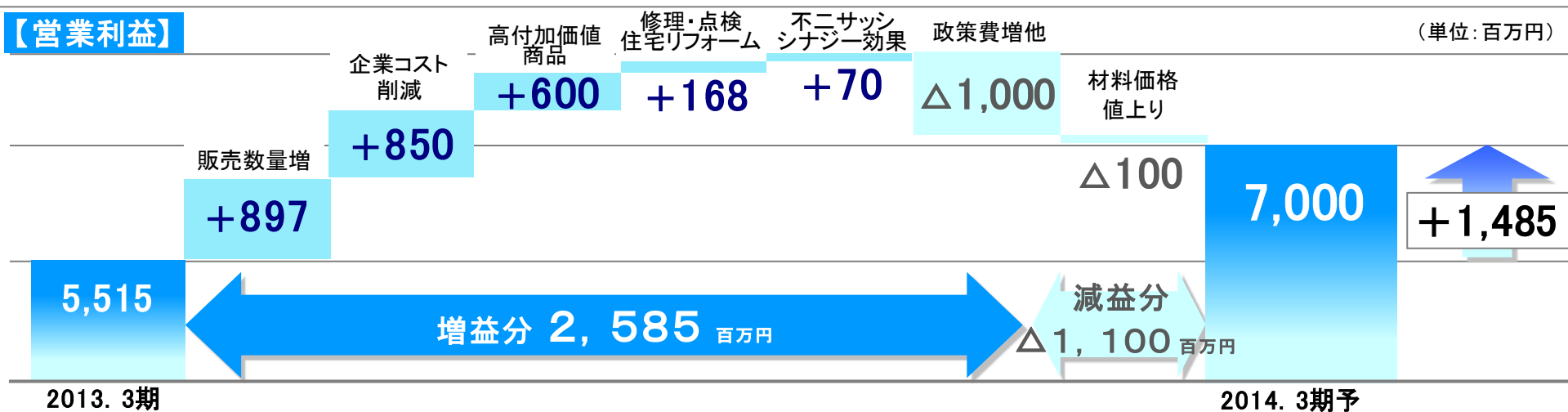
【売上高】

(単位:百万円)



【営業利益】

(単位:百万円)



◆売上高は、「販売数量の増加」「高付加価値商品の拡販」などにより、70億7千9百万円の増収を見込む。

◆営業利益は、「販売数量の増加」「企業コストの削減」「高付加価値商品の拡販」などにより、14億8千5百万円の増益を見込む。

セグメント別受注状況

(単位:百万円、%)

【売上高】	2014年3月期				2013年3月期			
	上期予測	伸率	通期予測	伸率	上期実績	伸率	通期実績	伸率
シャッター関連製品事業	21,000	106.8	45,200	108.5	19,657	109.5	41,663	107.3
建材関連製品事業	20,800	108.3	46,800	103.5	19,206	128.1	45,203	118.4
サービス事業	6,900	104.7	15,000	108.1	6,588	102.1	13,879	103.9
リフォーム事業	5,000	106.9	10,000	104.5	4,675	100.3	9,573	98.1
その他事業	1,300	118.3	3,000	115.3	1,099	117.9	2,602	116.0
合計	55,000	107.4	120,000	106.3	51,227	113.9	112,921	110.3
【受注残高】								
シャッター関連製品事業	13,500	117.6	12,500	115.7	11,475	121.9	10,800	123.7
建材関連製品事業	25,000	108.6	22,500	112.2	23,027	115.8	20,059	120.3
サービス事業	2,000	106.3	1,900	102.0	1,881	110.8	1,862	111.0
リフォーム事業	1,450	134.9	1,400	108.3	1,075	88.8	1,293	116.4
その他事業	700	196.1	900	151.5	357	91.9	594	226.7
合計	42,650	112.8	39,200	113.3	37,817	116.0	34,610	121.6
【受注高】								
シャッター関連製品事業	23,699	105.8	46,899	107.2	22,402	116.3	43,733	110.9
建材関連製品事業	25,740	100.7	49,240	101.4	25,553	128.9	48,581	122.0
サービス事業	7,037	103.6	15,037	106.9	6,791	102.9	14,064	104.3
リフォーム事業	5,156	111.1	10,106	103.6	4,640	99.7	9,755	101.1
その他事業	1,405	117.7	3,305	112.7	1,194	118.2	2,934	133.6
合計	63,039	104.1	124,589	104.6	60,583	118.0	119,069	113.8
【営業利益】								
シャッター関連製品事業	2,800	117.6	6,360	119.9	2,381	149.6	5,305	141.7
建材関連製品事業	200	327.2	1,000	136.1	61	-	734	-
サービス事業	540	104.6	1,550	107.9	516	102.5	1,437	116.8
リフォーム事業	200	120.9	450	113.8	165	109.8	395	87.9
その他事業	60	-	140	127.0	8	-	110	563.5
配賦不能額	1,200	101.0	2,500	101.3	1,187	98.0	2,467	101.6
合計	2,600	133.7	7,000	126.9	1,945	223.3	5,515	201.4

◆受注状況は、2013年3月期の受注残高が前期比121.6%と伸びており、今期の受注高についても前期比104.6%で推移する見込みから、売上高と営業利益については増収増益を見込む。

重点施策『エコ&防災』の取り組み強化

近年多発している、爆弾低気圧、ゲリラ豪雨
そして、東日本大震災により

企業、自治体、個人の“省エネ” “防災” 意識の高まり

当社がもつ『エコ&防災』をキーワードとした新たな
商品により環境対策・防災計画に即したソリューションを提案

エコ

『大間迅』『オーニング』『テクモク』
『(換気採光モデル)窓シャッター』
『エコアマト(不二サッシ)』

『太陽光発電システム』
『太陽光パネル設置架台』
“太陽光発電システム事業”
として注力する

防災

『エコセーフ』『ケムストップ』
『避難所用間仕切を収納した
学校用間仕切SA80C』

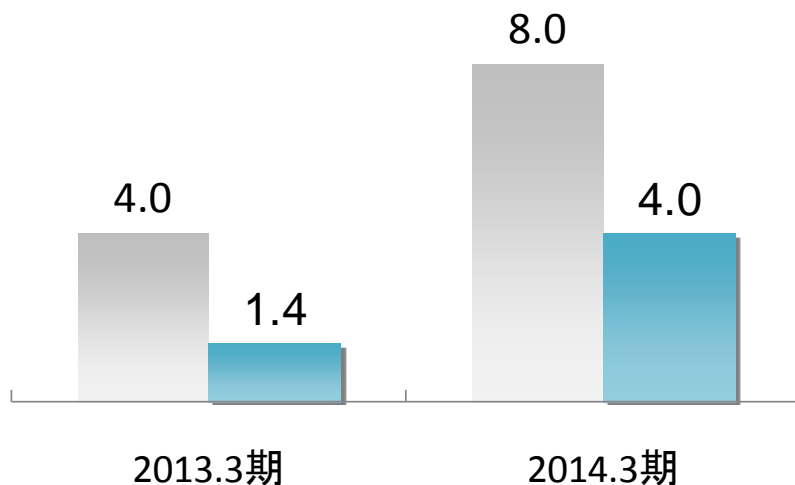
『止めピタ』
『止水板付シャッター』
“止水事業”として注力する

重点施策 -1 「エコ」～太陽光発電システム事業の取り組み強化～



太陽光発電システム事業
受注高・売上高(億円)

■ 受注高 ■ 売上高



◆売上の拡大

- ・対象エリアを関東エリアから中部、東北、関西、九州エリアに拡大する
- ・コスト競争力、品質を追求したオリジナル架台の開発・販売を強化する

◆グループ施設への太陽光発電システム設置

- ・工場および遊休地に太陽光発電システムの設置を進める予定

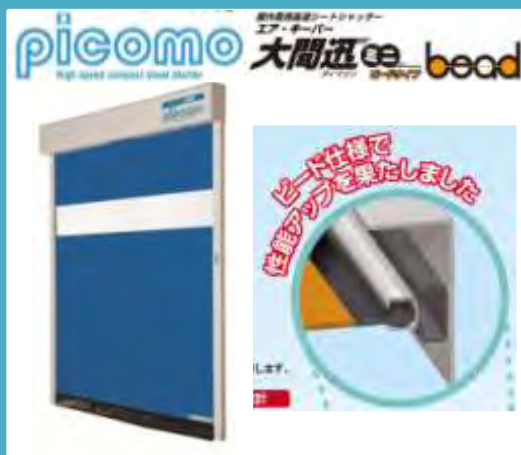


重点施策 -2 「エコ」～エコ建材の拡販～

- ◆エコ建材による環境対策ソリューションを提案することで、社会の省エネ化に貢献する
- ◆次世代省エネ基準を見据え、高気密、高断熱性能を持つ高付加価値商品を市場に投入する

『大間迅』

“高速開閉” “高気密” 省エネ効果のある高速シートシャッター



『ピコモ』

過剰な機能をカットし、省スペース、簡単メンテナンスなどお客様の用途や用途にフレキシブルに対応。

『ビードタイプ』

レール部をジッパーからビードにすることで、気密性、静音性、耐久性を向上。

『住宅用オーニング』

強い日差しを遮り、エアコン稼働率を66%低減



『エルパティオ・プラス』

3Dアームによる角度可変システムを搭載！左右のアームを別々に変化させることで、フレキシブルなキャンバス勾配を実現し、あらゆる日射角度にも柔軟に対応。

『テクモク』

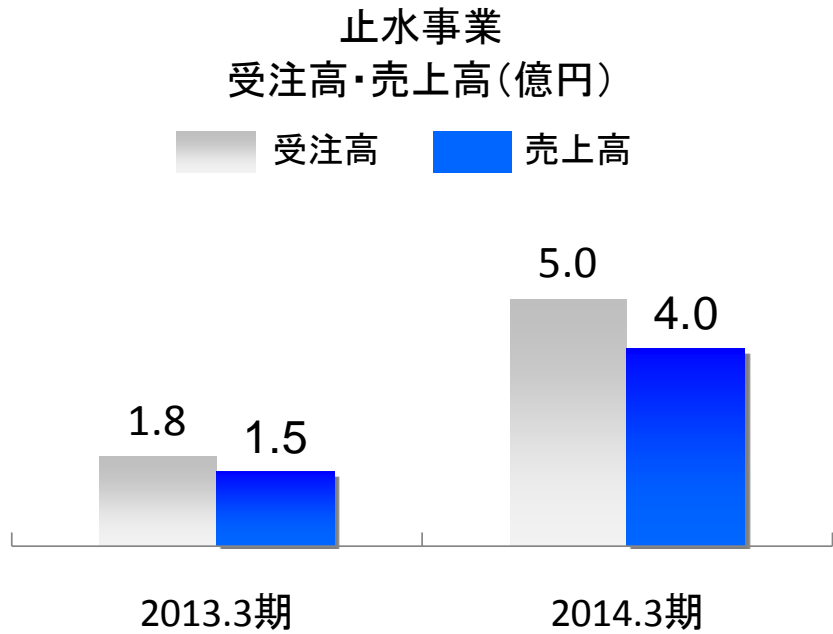
廃木材・廃プラを利用した100%リサイクル素材



『テクモク』

ルーバやデッキなどエクステリア製品であるテクモクは、木の持つやさしさとプラスチックの耐久性を兼ね揃えた100%リサイクル素材の再生複合材。

重点施策 - 3 「防災」 ～止水事業の取り組み強化～



- ◆止水事業の取り組み強化
 - ・お客様のニーズ、建物用途に柔軟に対応するためオリジナル止水商品を拡充する
 - ・ONLY1商品である『止めピタ』の拡販により、“止水事業”を拡大する
 - ・止水事業の展開により蓄積される防災ノウハウを活かし、防災に関する幅広いソリューションを提案できる体制づくりを進める

BXオリジナル 止水商品



重点施策 - 4 「防災」 ～防災商品の拡販～

◆ONLY1商品で企業・自治体のBCPを支援するソリューションを提案する

『エコセーフ』
新設・既設共に対応可能
“業界初”のバッテリー不要な
機械式危害防止装置



『ケムストップ』
災害時の安全を追求した“軽い”
“割れない” “飛散しない”
不燃シート製防煙たれ壁



学校用間仕切
『プレウォールSA80C』
避難所用間仕切を収納した
学校用間仕切プレウォール



参 考 資 料

文化シャッターグループ概要

- 経営理念 「常にお客様の立場に立って行動します」
「優れた品質で社会の発展に貢献します」
「積極性と和を重んじ日々前進します」
- 概 要 文化シャッター株式会社及び子会社15社
- 事 業 シャッター事業、ビル建材・住宅建材事業、リフォーム事業、
保守・点検・サービス事業、他
- 拠 点 272営業拠点 117サービス拠点 21工場
- 従業員数 3, 296名(2013年3月末現在)

【文化シャッター株式会社(単体)】

代表者 代表取締役社長 執行役員社長 茂木 哲哉
設 立 1955年(昭和30年)4月18日
資本金 15, 051百万円
本 社 東京都文京区西片1-17-3

文化シャッターグループの構成と海外事業展開

文化シャッター株式会社

シャッター関連製品事業

「電動開閉機」製造・販売

新生精機 株式会社

「オーニング」製造・販売

株式会社 テンパール

「シャッター」製造・販売

沖縄文化シャッター
株式会社

建材関連製品事業

「ドア」「パーティション」製造

文化パネル工業
株式会社

「ドア」「スライディングウォール」
製造・販売

ティアール建材
株式会社

「ドア」製造

株式会社 ケンセイ

鐵矢工業 株式会社
東北鐵矢工業 株式会社

株式会社 朝日建材

「ステンレス建材」製造・販売

BX紅雲 株式会社

サービス事業

「保守・点検」「修理加工」

文化シャッターサービス
株式会社

その他事業

「注作家具」製造・販売

文化工芸 株式会社

損害保険代理業

あいわ保険サービス
株式会社

リフォーム事業

住宅向けリフォーム事業

ゆとりリフォーム
株式会社

海外事業展開

「シャッター」「ドア」「オーニング」
製造、販売

BUNKA-VIETNAM

～海外企業との技術提携～

ベルギー「ダイナコ社」
1999年より高速シートシャッター
「エア・キーパー大間迅」を発売

※ 不二サッシ株式会社：持分法適用会社
株式会社エコウッド：関連会社

連結貸借対照表

(単位: 百万円)

	2012年3月期		2013年3月期		増 減	
		構成比		構成比		前期末比
流動資産	56,789	67.0%	62,011	64.8%	5,222	109.2%
現金・預金	14,438	17.0%	16,113	16.8%	1,675	111.6%
受取手形・売掛金	29,501	34.8%	30,637	32.0%	1,136	103.9%
たな卸資産	10,182	12.0%	11,731	12.3%	1,549	115.2%
その他	2,668	3.1%	3,530	3.7%	862	132.3%
固定資産	27,954	33.0%	33,672	35.2%	5,718	120.5%
土地	7,777	9.2%	8,495	8.9%	718	109.2%
投資有価証券	6,184	7.3%	8,479	8.9%	2,295	137.1%
その他の投資・資産	2,551	3.0%	2,801	2.9%	250	109.8%
その他	11,442	13.5%	13,897	14.5%	2,455	121.5%
資産合計	84,744	100.0%	95,684	100.0%	10,940	112.9%
流動負債	33,238	39.2%	37,046	38.7%	3,808	111.5%
支払手形・買掛金	21,144	25.0%	21,692	22.7%	548	102.6%
短期借入金	1,800	2.1%	1,800	1.9%	0	100.0%
その他	10,294	12.1%	13,554	14.2%	3,260	131.7%
固定負債	19,704	23.3%	19,359	20.2%	△ 345	98.2%
長期借入金	2,000	2.4%	1,280	1.3%	△ 720	64.0%
退職給付引当金	15,922	18.8%	16,328	17.1%	406	102.5%
その他	1,782	2.1%	1,751	1.8%	△ 31	98.3%
負債合計	52,942	62.5%	56,406	59.0%	3,464	106.5%
純資産合計	31,801	37.5%	39,278	41.0%	7,477	123.5%
負債・純資産合計	84,744	100.0%	95,684	100.0%	10,940	112.9%

1株当たり株主資本	483円91銭	597円76銭
期末株価	300円	474円
PBR(株価純資産倍率)	0.62	0.79

連結キャッシュフロー計算書

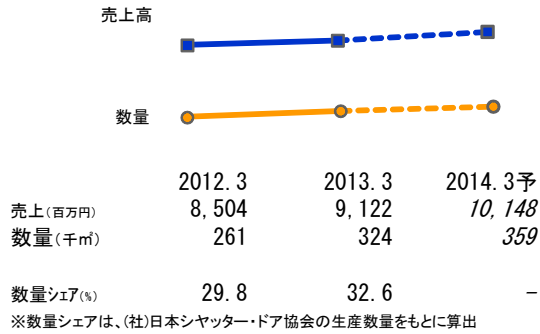
(単位: 百万円)

	2012年3月期	2013年3月期	増減
1. 営業活動によるキャッシュ・フロー	3,630	5,456	1,826
税金等調整前当期純利益	3,506	6,876	3,370
減価償却費	1,539	1,552	13
売上債権の増減額(△は増加)	△ 1,587	△ 786	801
仕入債務の増減額(△は減少)	1,377	47	△ 1,330
たな卸資産の増減額(△は増加)	△ 1,158	△ 156	1,002
法人税等の支払額	△ 569	△ 1,468	△ 899
その他	522	△ 609	△ 1,131
2. 投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 560	△ 480	80
投資有価証券の売却による収入	-	17	17
投資有価証券の取得による支出	△ 263	△ 38	225
有形固定資産の売却による収入	213	390	177
有形固定資産の取得による支出	△ 420	△ 1,012	△ 592
無形固定資産の取得による支出	△ 88	△ 138	△ 50
その他	△ 2	301	303
3. 財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,563	△ 3,176	△ 1,613
長短期借入金の増減額	-	△ 50	△ 50
配当金の支払額	△ 394	△ 525	△ 131
その他	△ 1,169	△ 2,601	△ 1,432
4. 現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,522	1,765	243
5. 現金及び現金同等物の期首残高	12,434	13,956	1,522
6. 現金及び現金同等物の期末残高	13,956	15,722	1,766

主要製品及び事業の状況について

シャッター関連製品事業：重量・軽量・窓シャッター（主要製品）

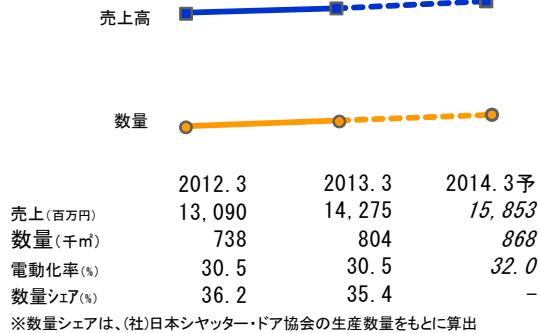
<重量シャッター>



「重量シャッター」

- ◆2013. 3期は、主に商業施設向けと工場・倉庫向けが好調に推移した結果、売上高は前期比107.3%と増加。
- ◆2014. 3期は、採算重視を前提とした積極的な受注活動の継続により、売上高は前期比111.2%の101億円を計画。

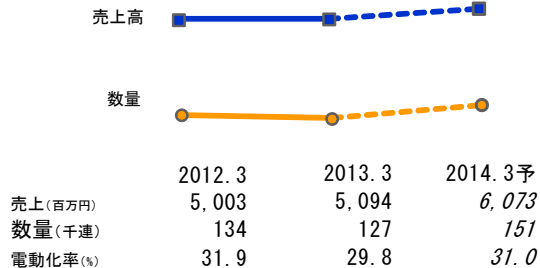
<軽量シャッター>



住宅向けフラットガレージシャッター
「ポルティエ」

- ◆2013. 3期は、住宅ガレージ向けと商業施設向けが好調に推移した結果、売上高は前期比109.1%と増加。
- ◆2014. 3期は、新設住宅着工戸数の回復と、増改築に伴う電動タイプのガレージシャッターの取り替え需要を見込み、売上高は前期比111.0%の158億円を計画。

<窓シャッター>



窓用シャッター
「マドマスターシリーズ」

- ◆2013. 3期の売上高は、前期比101.8%と微増。
- ◆2014. 3期は、電動化の推進、新設住宅着工戸数の回復と、増改築に伴う窓シャッターへの取り替え需要を見込み、売上高は前期比119.2%の60億円を計画。

建材関連製品事業：ドア群・パーティション群・エクステリア群（主要製品）

<ドア>

売上高

	2012. 3	2013. 3	2014. 3 予
売上(百万円)	22,026	26,110	26,959



医療・福祉施設向けのバリアフリー対応引き戸「カームスライダー」

- ◆2013. 3期は、医療・福祉施設向けの引き戸「カームスライダー」が好調に推移したことにより、売上高は前期比118.5%と増加。
- ◆2014. 3期は、引き続き医療・福祉施設向けの引き戸「カームスライダー」と、マンション・集合住宅向け玄関ドアを中心とした受注拡大を図ることで、売上高は前期比103.2%の269億円を計画。

<パーティション>

売上高

	2012. 3	2013. 3	2014. 3 予
売上(百万円)	6,805	7,061	7,462



避難所用間仕切を収納した
学校用間仕切
「プレウォールSA70C」

- ◆2013. 3期は、オフィスビル向けと商業施設向けが好調に推移したことにより、売上高は前期比103.8%と増加。
- ◆2014. 3期は、ONLY1商品である災害時に対応できる学校用間仕切などの受注拡大を図ることで、売上高は前期比105.7%の74億円を計画。

<エクステリア>

売上高

	2012. 3	2013. 3	2014. 3 予
売上(百万円)	6,583	6,797	7,378

※横引雨戸を含めた金額で表示しています。

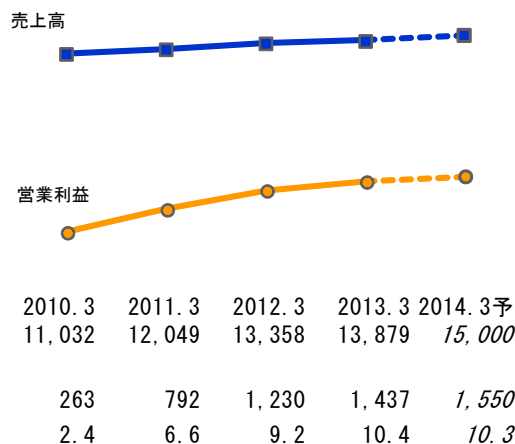


テクモク製のバルコニーデッキ

- ◆2013. 3期は、新設住宅着工戸数の回復もあり、売上高は前期比103.3%と増加。
- ◆2013. 3期は、不二サッシ(株)との協業と併せて、エコ建材である「テクモク」の拡販により、売上高は前期比108.5%の73億円を計画。

サービス事業、リフォーム事業

<サービス事業>

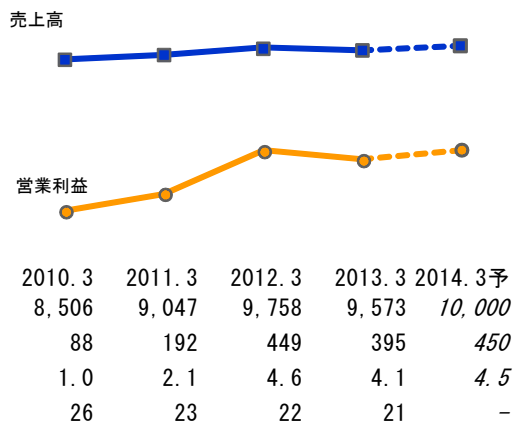


- ◆ 2013. 3期は、アフターメンテナンスと修理対応等が堅調に推移したことにより、売上高は前期比103. 9%と増加。
- ◆ 2014. 3期は、製品を安心・安全かつ快適にお使い頂くために、安全性を高めた装置設置の提案と保守点検契約の提案を積極的に推し進めることで、売上高は前期比108. 1%の150億円を計画。



「保守・点検」の様子

<リフォーム事業>



- ◆ 2013. 3期は、追加工事が不要なパッケージ型商品「超安心価格」の拡販とリピートオーダーの取り組みを推し進めたものの、競争激化の影響により、売上高は前期比98. 1%と微減。
- ◆ 2014. 3期は、「超安心価格」の商品バリエーションの拡充と、リピート受注の拡大により、売上高は前期比104. 5%の100億円を計画。



水回りを中心にしたパッケージ型の定額リフォーム商品「安心価格」に加え、追加工事が不要な「超安心価格」の拡販を推進中

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 曾根、小林

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

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

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