



東リ株式会社

2020年3月期 決算説明資料

2020年 6月 1日

目次

2020年3月期 決算概要

| | |
|------------------|-----|
| 連結売上高・利益の推移 | P.3 |
| 連結経常利益の主な増減要因 | P.4 |
| 連結貸借対照表概要 | P.5 |
| 連結キャッシュ・フロー計算書概要 | P.6 |
| 連結主要項目の推移 | P.7 |
| 連結セグメント別実績 | P.9 |

中期経営計画『SHINKA-100』

| | |
|--------------------|------|
| 『SHINKA-100』の概要 | P.10 |
| 『SHINKA-100』中期経営指標 | P.11 |
| 2020年3月期 取り組み事例 | P.12 |

2021年3月期 見通し

| | |
|------------------|------|
| 2021年3月期 連結業績見通し | P.16 |
| 2021年3月期 取り組み課題 | P.17 |
| 配当の状況(連結ベース) | P.18 |
| 免責事項 | P.19 |

2020年3月期 決算概要

<はじめに>

平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。本来ならば、別途決算説明会を開催させていただいているところ、新型コロナウイルスの感染拡大防止にむけて、この度の説明会開催を中止とさせていただきます。何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

それでは、東リ株式会社の2020年3月期決算概要についてご説明させていただきます。

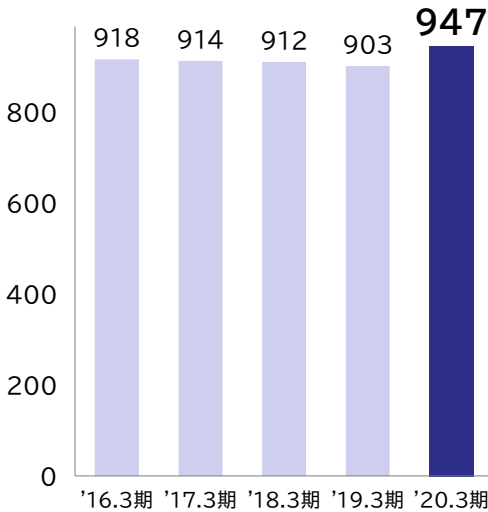
<経営環境>

当連結会計年度におけるわが国経済は、堅調な企業収益や雇用情勢を背景に緩やかな回復基調にあったものの、米中貿易摩擦による国際経済の混乱や新型コロナウイルスの感染拡大により世界レベルで下押し圧力が強まり、先行きに対する混迷の度合いが高まっております。

当社グループの事業と関連性の深い建設業界では、国内の新設住宅着工戸数は減少傾向が続くものの、首都圏を中心とした大型再開発への納材が本格化するなど内装材需要は堅調に推移しました。一方で人手不足に起因する工期遅延や物流コストの上昇により、事業環境は引き続き厳しいものとなりました。

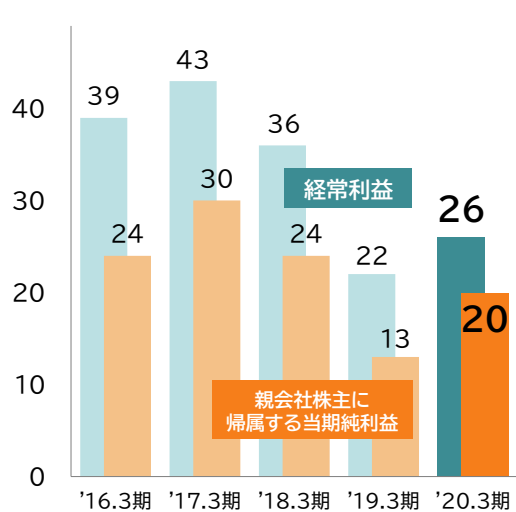
売上高の推移

(億円)



利益の推移

(億円)



<連結売上高・利益の推移>は次のとおりです。

売上高 94,701百万円(前期比 4.8%増)

足元の新設住宅着工戸数は減少傾向が続くものの、首都圏を中心とした大型再開発への納材が本格化するなど内装材需要は堅調に推移。

経常利益 2,639百万円(前期比17.7%増)

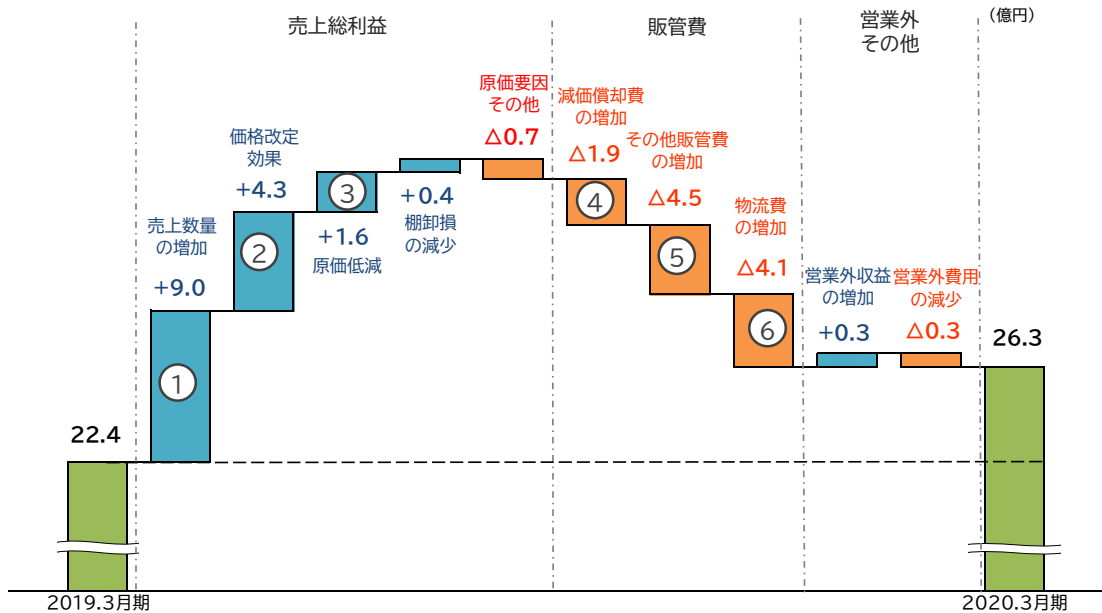
運賃高騰による物流コストや大型製品改廃に伴う見本費、新基幹システム稼働による減価償却、『創業百年』記念事業の開催費用等、販売費及び一般管理費が増加したが、売上高の増加及び販売価格の底上げにより増益。

親会社株主に帰属する当期純利益 2,059百万円(前期比53.1%増)

販売子会社の本社移転に伴う固定資産売却益を計上したこと等により経常利益よりも増益率が上回る。

～新型コロナウイルスの感染拡大の影響～

国内市場では一部輸入品が品薄状態となり、海外市場では中国を中心に売上高が減少したものの、当連結会計年度における当社グループ全体としての影響は軽微なものでありました。



<連結経常利益の主な増減要因> は次のとおりです。

(主な増加要因)

①売上数量の増加

塩ビ床材、タイルカーペットを中心に売上数量が増加。

②販売価格の底上げによる増加

2019年3月期より実施した販売価格の改定が浸透したことにより売上総利益率が改善。

③原価低減による増加

主に塩ビ床材・タイルカーペットにおける生産効率化が進み、製造原価が低減。

(主な減少要因)

④減価償却費の増加

生産効率改善にむけた設備投資や新基幹システムの稼働に伴い増加。

⑤その他販管費の増加

大型製品改廃による見本費や販促強化のための展示会費用が増加。

⑥物流費の増加

人手不足等による輸送費の上昇による増加。

(億円)

| | 2019年 3月末 | 2020年 3月末 | 増減 | | 2019年 3月末 | 2020年 3月末 | 増減 |
|--------|--------------|--------------|-----|---------------|--------------|--------------|-----|
| 流動資産 計 | 475 | 496 | +20 | 流動負債 | 305 | 305 | △0 |
| 固定資産 計 | 301 | 287 | △13 | 固定負債 | 110 | 114 | +4 |
| 資産 計 | 776 | 783 | +7 | 負債 計 | 416 | 420 | +3 |
| | | | | 株主資本 | 341 | 352 | +11 |
| <資産> | | 2019年3月末比 | | 純資産 計 | 360 | 363 | +3 |
| 現金及び預金 | | +24 | | 負債及び 純資産 計 | 776 | 783 | +7 |
| 土地 | | △5 | | <負債及び純資産> | | 2019年3月末比 | |
| 投資有価証券 | | △9 | | 利益剰余金 | | +12 | |
| | | | | その他有価証券評価差額金 | | △6 | |
| | | | | 自己株式 | | △1 | |

<連結貸借対照表概要>の主な増減要因は次のとおりです。

資産(+7億円)

現金及び預金の増加・投資有価証券(売却、期末株式相場の変動)の減少。

負債(+3億円)

未払法人税等の増加。

純資産(+3億円)

利益剰余金の増加・その他有価証券評価差額の減少。

(億円)

| | 2019.3期 | 2020.3期 | 増減 |
|------------------|---------|---------|------|
| 税金等調整前当期純利益 | 20 | 30 | +10 |
| 売上債権の増減額 | 9 | △ 2 | △ 11 |
| たな卸資産の増減額 | △ 7 | △ 0 | +7 |
| 仕入債務の増減額 | △ 6 | △ 0 | +5 |
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 23 | 50 | +27 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △ 25 | △ 11 | +13 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △ 11 | △ 14 | △ 2 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | △ 14 | 24 | +38 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 77 | 101 | +24 |

<連結キャッシュ・フロー計算書概要>は次のとおりです。

営業活動によるキャッシュ・フロー

主に当期純利益の増加により収入が増加。

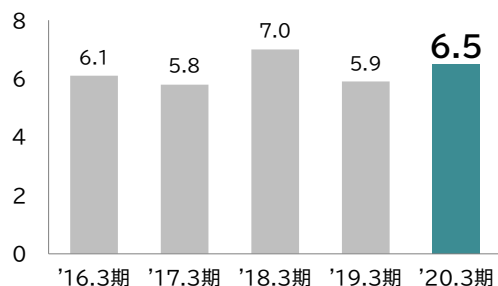
投資活動によるキャッシュ・フロー

生産拠点のBCP(事業継続計画)対策や原価低減にむけた設備投資による支出が増加したものの、販売子会社での土地売却収入があったことにより支出が減少。

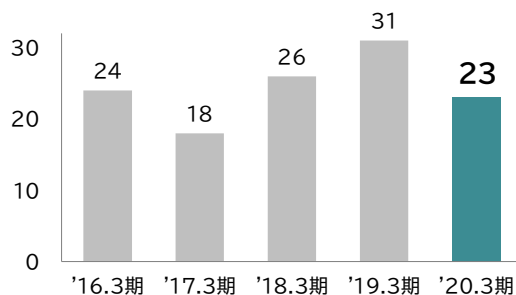
財務活動によるキャッシュ・フロー

主に配当金及び自己株式の取得により支出が増加。

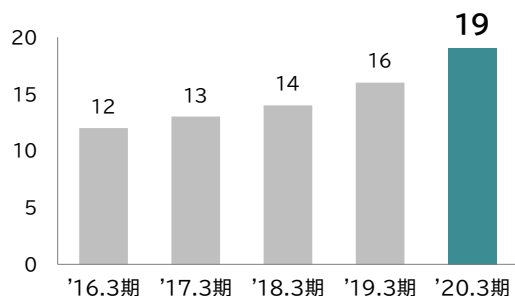
① 研究開発費 (億円)



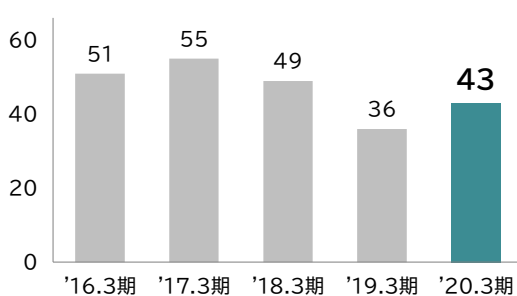
② 設備投資額 (億円)



③ 減価償却費 (億円)



④ EBITDA(利払い・税引き・償却前利益) (億円)



<連結主要項目の推移>は次のとおりです。

①研究開発費

市場ニーズに対応した新製品の開発、生産技術の開発、新素材・新加工技術の基礎研究などをテーマに、将来にわたる競争力の源泉として積極的な研究開発投資を推進。

②設備投資額

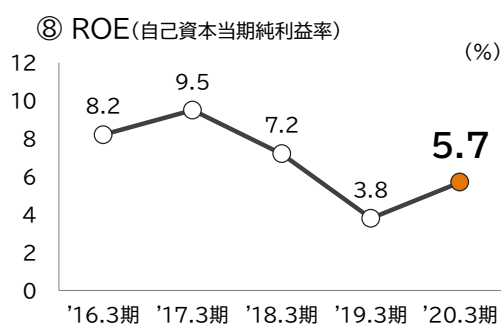
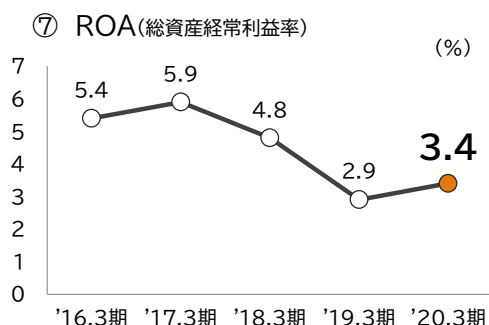
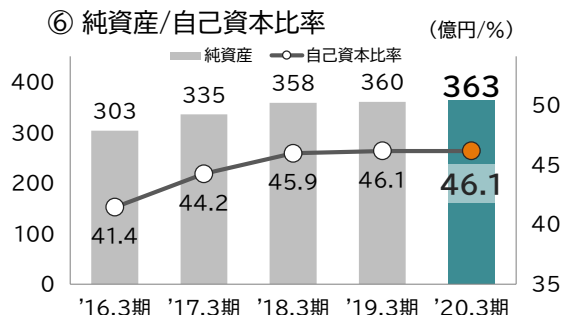
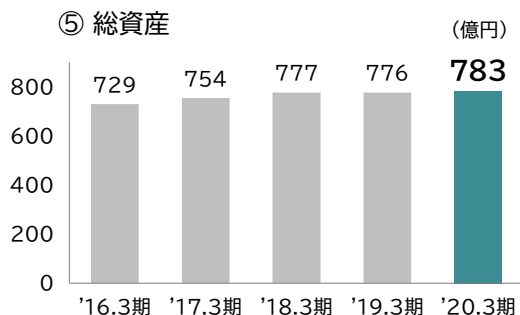
経常的設備投資に加え、BCPの推進、ならびに床材・カーペット分野を中心とする生産革新や製造原価低減を目的とした設備投資を実行。

③減価償却費

生産効率化及びBCP対策としての設備増強、ならびに新基幹システムの2019年1月からの稼働により増加傾向。

④EBITDA

利益の増加に加え減価償却が進み、43億円程度と増加基調に戻る。



⑤総資産

主に売上増の影響及び販売価格の改定効果により当期純利益が増加したことにより上昇。

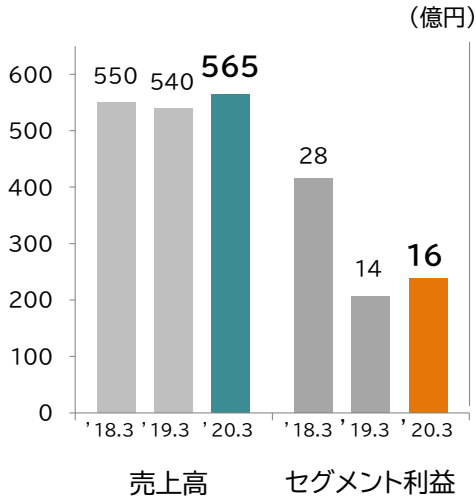
⑥純資産/自己資本比率

非支配株主持分を除く純資産は増加したものの、前期と同じ水準で推移。

⑦ROA ⑧ROE

主に当期純利益の増加により効率性指標は改善。

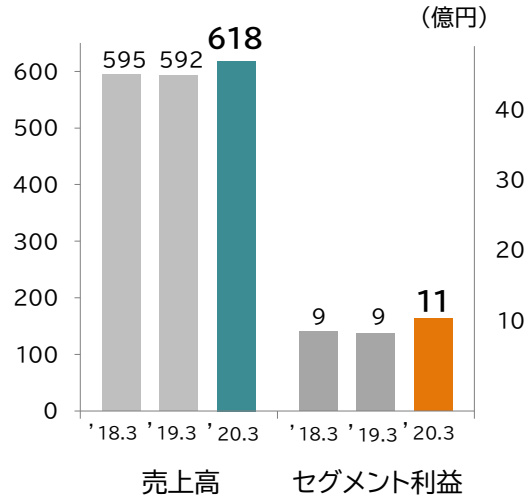
プロダクト事業



<プロダクト事業>

塩ビ床材やカーペット、カーテン、壁装材等のインテリア製品の製造と、それに関連する内装材のメンテナンス及び製商品の在庫管理・配送等のサービス業務

インテリア卸及び工事事業



<インテリア卸及び工事事業>

インテリア関連商材の仕入販売及び内装工事等

(注)セグメントの業績は、セグメント間の取引を含めて表示しております

<連結セグメント別実績>は次のとおりです。

プロダクト事業

都市部を中心としたオフィス市場における旺盛な新築・リニューアル需要を背景に、タイルカーペットが引き続き堅調に推移したことに加え、塩ビ床材・壁装材・カーテンにおいても新製品の市場浸透効果により、売上高を押し上げました。これらの結果、主要製品4分野はいずれも前年同期を上回りました。利益面では、売上数量増の影響及び販売価格の底上げによりセグメント利益が増加しました。

インテリア卸及び工事事業

コンラクト物件の獲得やエリア販売戦略の推進により取扱商品がいずれも好調に推移し、売上高を伸ばしました。また、グループ施工力を活かした工事事業では、宿泊施設をはじめとする大型現場を積極的に獲得したこと等により売上高が大きく伸長しました。利益面では、売上高の増加やインテリア卸における販売価格の改定に取り組んだことにより増益となりました。

中期経営計画『SHINKA-100』

『SHINKA-100』の概要

■ 重点戦略

3つの「SHINKA」を重点戦略に掲げ、技術力・販売力・事業基盤の強化を推進

1 「進化」 ～コア事業の進展と創造～

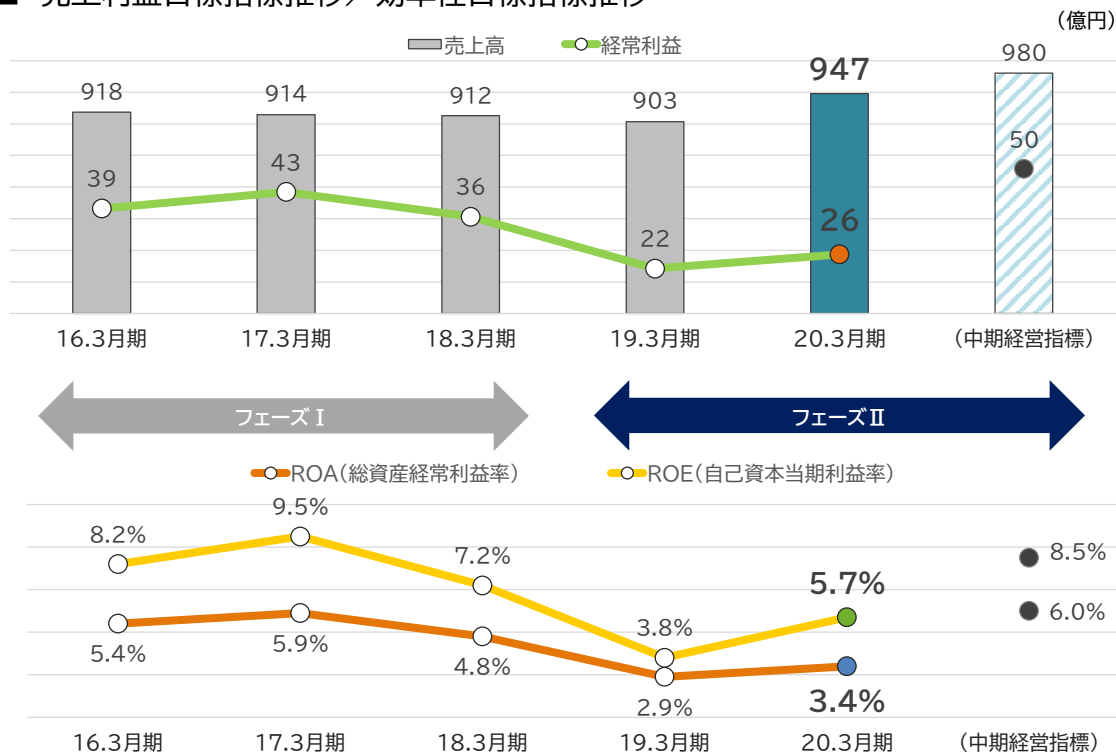
2 「深化」 ～深掘りによる成長性の追求～

3 「真価」 ～成長と信頼を支える事業基盤の強化～

■ スケジュール



■ 売上利益目標指標推移／効率性目標指標推移



中期経営計画『SHINKA-100』では、フェーズ I・2年目の2017年3月期において当期純利益ベースで過去最高益を達成したものの、フェーズ II・初年度は減収減益でスタートしました。加えて、新型コロナウイルス感染拡大の影響により先行き及び市場環境が極めて不透明となり、フェーズ II 当期間内における中期経営指標の達成は難しい状況となりました。しかしながら、連結経常利益50億円の達成は当社グループの絶対的命題であり、その到達への道標となる各重点戦略課題への取り組みにつきましては継続的に進めてまいります。

1 進化 ~コア事業の進展と創造~

高い商品力と多様な空間環境づくりを提案

CRAFT BLEND series

手仕事を感じさせるこだわりのデザイン
自由な貼り合わせにより広がる創造力
空間に上質さと遊び心を与えます。



〈CRAFT BLEND(クラフトブレンド)〉
2019年7月発売

GX × LL

タイルカーペット 置敷きビニル床タイル



タイルカーペット
エクスクローム
5000(特注柄)

置敷きビニル床
タイル
ルースレイタイルLL
フリー50NW-EX

物件名:「武庫川女子大学(5F ファブリケーションラボ)」

2020年3月期における取り組み事例を報告します。

【進化】

進むの「進化」では、主に技術力や製品力の進化を目指し、ハードルの高い技術テーマへの取組みを通じて、当社コア事業のさらなる強化を図ります。

〈取り組み事例〉

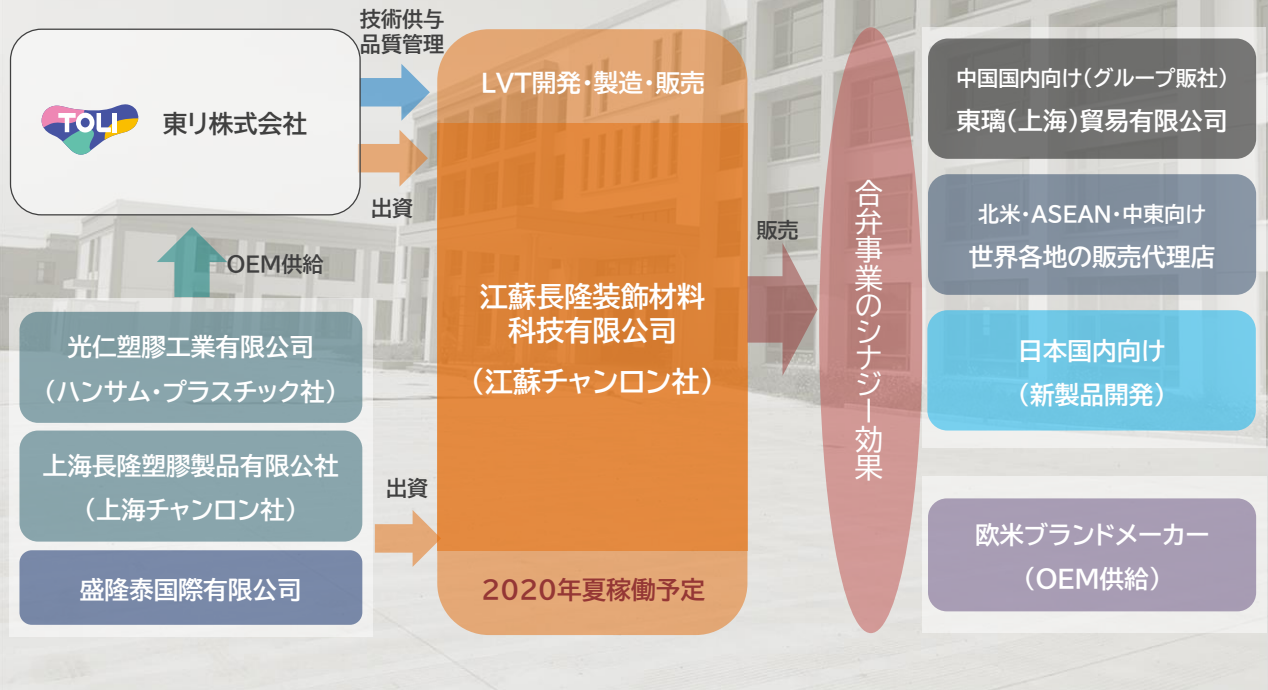
近年、働き方改革や業務効率向上を目的にオフィスを中心に多様な空間づくりが進んでおります。例えば、空間を壁で間仕切るのではなく、床材の貼り分けによって区画化するなど、多様なニーズが顕在化してきました。

東り〈CRAFT BLEND(クラフトブレンド)〉は、“**タイルカーペットと置敷きビニル床タイルを組み合わせることで空間をもっと自由に**”をキャッチコピーに、同一コンセプトの異素材商品を貼り合わせることで新たな空間環境づくりをサポートする東り独自の提案です。

異なる素材の製品を横断的に開発、訴求していくことで新たな価値を創造し、コア事業のさらなる拡大を図ってまいります。

2 深化 ～深掘りによる成長性の追求～

中国(江蘇省)においてビニル床タイル(LVT)合併事業を展開します



【深化】

深掘りの「深化」では、CR (コーポレートリレーション)活動の強化や“明日の成長エンジン”となる中核製品の技術開発と販売戦略を進めます。

〈取り組み事例〉

グローバル戦略強化を目的として、台湾企業グループとの間でビニル床タイル(LVT※)の製造に関する合併事業を展開することについて基本合意いたしました。

LVTは、デザイン性の高さでコストパフォーマンスにより、床材市場において存在感が増している伸びしろのある商品であり、当社が長きにわたり培ったビニル床タイルの製造技術を活かし、高い品質とコスト競争力のある製品を広く海外市場で展開してまいります。

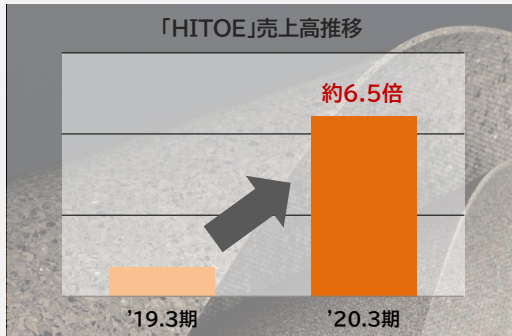
当社の高い製造技術を基盤にグローバルレベルで「JAPAN TOLI」ブランドをさらに高めてまいります。

※LVTとは「Luxury Vinyl Tile」の略で、日本では複層ビニル床タイルと呼びます。デザイン性の高いLVTは、住宅やオフィス、店舗など様々なシーンでの採用が広がっています。

3 真価 ～成長と信頼を支える事業基盤の強化～

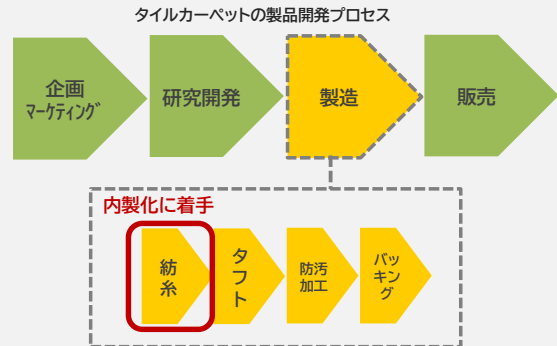
単層ビニル床シート製造ラインの強化

国産初、単層ビニル床シート「HITOE」シリーズの質的・量的レベルアップを目指す



ナイロン原糸紡糸機の設備導入

タイルカーペットの原糸を内製化し安定供給と製品開発力の強化を目指す



事業収益基盤の強化

安定供給体制の実現

製品開発力の強化

新技術への挑戦

【真価】

モノづくり企業として、ブランド力や品質への信頼をさらに高めるとともに多方面での事業効率化を図り、強固な事業基盤構築を目指します。

〈取り組み事例〉

■単層ビニル床シート製造ラインの強化

高い機能性・意匠性を兼ね備えた東りの単層ビニル床シート「HITOE」シリーズは、2018年6月に発売以来多数の物件で採用が進みました。さらなるレベルアップを目指し、生産工程の内製化を進め、製造原価低減や供給力の向上、ラインアップ強化等を進めております。

■ナイロン紡糸機の設備導入

主要ナイロン原糸サプライヤーの生産中止などを背景に、調達リスクを最小化するため、主力製品であるタイルカーペットに使用するナイロン原糸の内製化に向けた設備投資を進めております。

これらの取り組みは、**事業収益性基盤の強化**に寄与する他、川上技術の取り込みにより将来的な材料調達環境の変化に備えた**安定的な供給体制**を実現します。

引き続き、成長と信頼を支える事業基盤の強化に向けて技術を高め、市場競争力の高い製品づくりに取り組みます。

2021年3月期 業績見通し

2021年3月期の業績見通しにつきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社の仮定及び判断のもと算出いたしました。特に、新型コロナウイルス感染症による影響につきましては予測が困難であり、今後も引き続き当社グループの事業環境を慎重に見極め、修正の必要が生じた場合には速やかに開示いたします。

| (単位:億円) | 2020年 3月期 | 2021年 3月期 | | | | | |
|-------------------------|--------------|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 通期 | 上期 | | 下期 | | 通期 | |
| | | 前年比 (%) | 前年比 (%) | 前年比 (%) | 前年比 (%) | 前年比 (%) | 前年比 (%) |
| 売上高 | 947 | 400 | △9.0 | 490 | △3.4 | 890 | △6.0 |
| 営業利益 | 23 | △2 | - | 21 | +3.5 | 19 | △20.3 |
| 経常利益 | 26 | △1 | - | 21 | +0.7 | 20 | △22.3 |
| 親会社株主に 帰属する 当期純利益 | 20 | △1 | - | 14 | △2.5 | 13 | △34.4 |

<2021年3月期 連結業績見通し>は次のとおりです。

売上高

当社グループの事業と関連性の深い建設業界では、足元の新設住宅着工戸数は減少傾向が続き、人手不足に起因する工期遅延や物流費の上昇などに加え、大型物件の納材に一服感があること等により事業環境は厳しい状況が続くと思われま。

新型コロナウイルス感染症の影響については、第2四半期までは内装工事の延期による受注の後ろ倒し等で減収が見込まれ、第3四半期以降は段階的に回復するものと仮定し、2021年3月期の見通しを策定しております。

利益高

原油価格の下落に伴い、原材料価格が軟調に推移していることに加え、営業活動の自粛等による諸経費の減少が見込まれるものの、売上減少による工場稼働率の低下や新製品開発等の影響があり減益となる見通しです。

『SHINKA-100』の総仕上げ

コア事業の成長に向けた技術開発の推進

地球環境保全に向けた取り組み強化

10億円プロジェクトの推進

新型コロナウイルス感染症への対応

感染防止策の徹底

顕在化した課題への対応

アフターコロナの市場変化への対応

次期中期経営計画に向けて

コア事業のさらなる進化

伸びしろ経営の推進

グローバリズムの醸成

<2021年3月期 主な取り組み課題>は次のとおりです。

■『SHINKA-100』の総仕上げ

中期経営計画『SHINKA-100』フェーズⅡの最終年度、総仕上げの年となります。主力工場の生産設備強化による製品開発力の向上や、リサイクル技術の強化による環境負荷低減への取り組みなど、コア事業の成長に向けた研究開発力の強化を滞りなく進めてまいります。

また、次なる基幹商品育成に向けた「10億円プロジェクト」は全社的な取り組みにより成果が生まれつつあり、引き続き対象スコープ商品のレベルアップを図ってまいります。

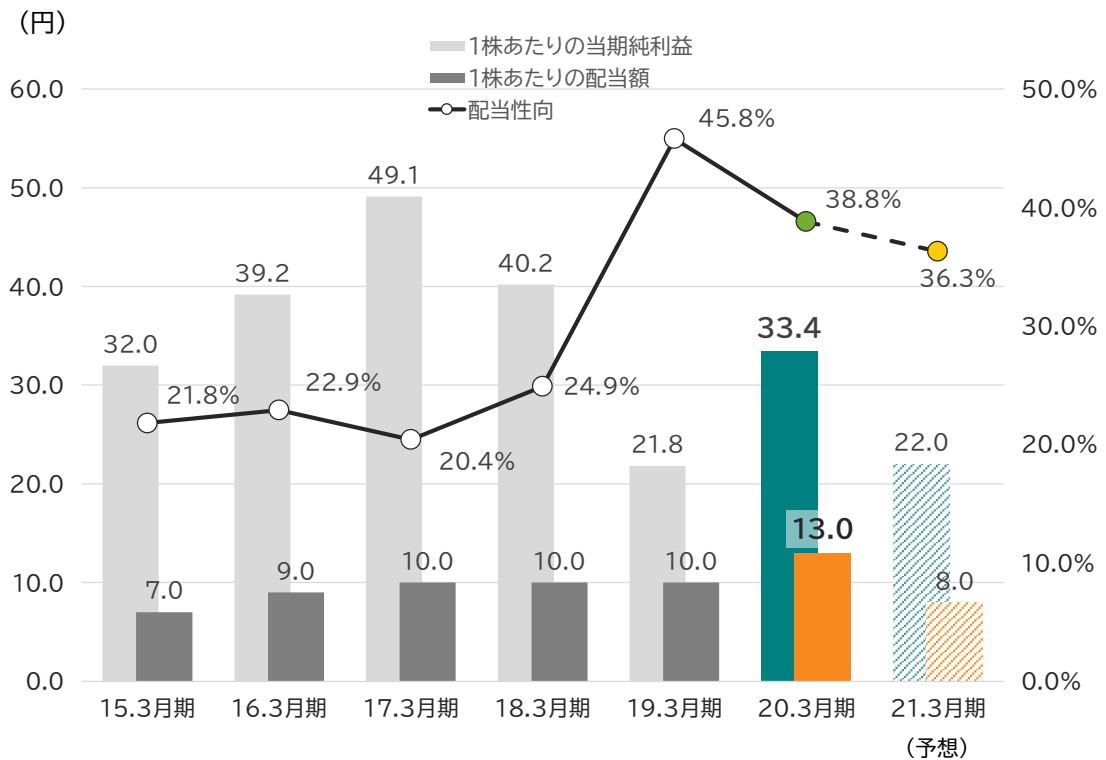
■新型コロナウイルス感染症への対応

ITの活用や営業活動の手法など、顕在化した課題をひとつひとつ確認し、有事への対応力を高めるとともに、今後の感染拡大防止に向けて、お客様及び従業員の安全対策を徹底いたします。

また、アフターコロナにおける市場変化を注視し、新たなニーズの発掘から製品開発へと迅速な連携を行ってまいります。

■次期中期経営計画に向けて

現中期経営計画『SHINKA-100』の総点検を行うとともに、2021年度から始まる新たな中期経営計画策定に向け、未来志向を高めた成長戦略を策定いたします。



<配当の状況(連結ベース)>は次のとおりです。

2020年3月期の配当については、当決算期の財政状態とともに、中長期視点での事業環境を総合的に勘案し、期末配当金として1株当たり8円、すでに実施済みの中間配当金5円(『創業百年』記念配当3円を含む)とあわせて、年間13円を予定しております。

2021年3月期については、既に公表しております通り現下の状況を鑑み、中間配当を見送り、期末配当による年間8円配当を予定しております。

本資料に関する注意事項

本資料に記載されている東リグループの計画・戦略・見通しのうち、歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しです。これらは、現時点で入手可能な情報に基づいた東リグループの仮定および判断によるものであり、実際の業績等は、さまざまな要因により、これらの見通しと異なる可能性があります。