



TOYO ADVANCE 5

2026年3月期第2四半期(中間期) 決算説明資料

2025年11月7日

証券コード
5936

TOYOShutter

東洋シッター株式会社

2026年3月期中間期決算の総括

- シャッター市場は、非住宅着工床面積の落ち込みが続き、受注競争は依然厳しい環境
 - 売上高は前年同期比約5%増収の10,143百万円
 - 営業利益は前年同期比約11%減益の378百万円。利益率の低下と人件費の増加が主な要因
-

2026年3月期通期見通し

- 足元の受注環境は厳しいものの、期初見通しは据え置き
- 工場生産における量の確保と収益性向上の両立を目指す



2026年3月期中間期 決算概況

2026年3月期 決算見通し

appendix



2026年3月期中間期 決算概況

TOYOShutter

2026年3月期中間期 決算概要

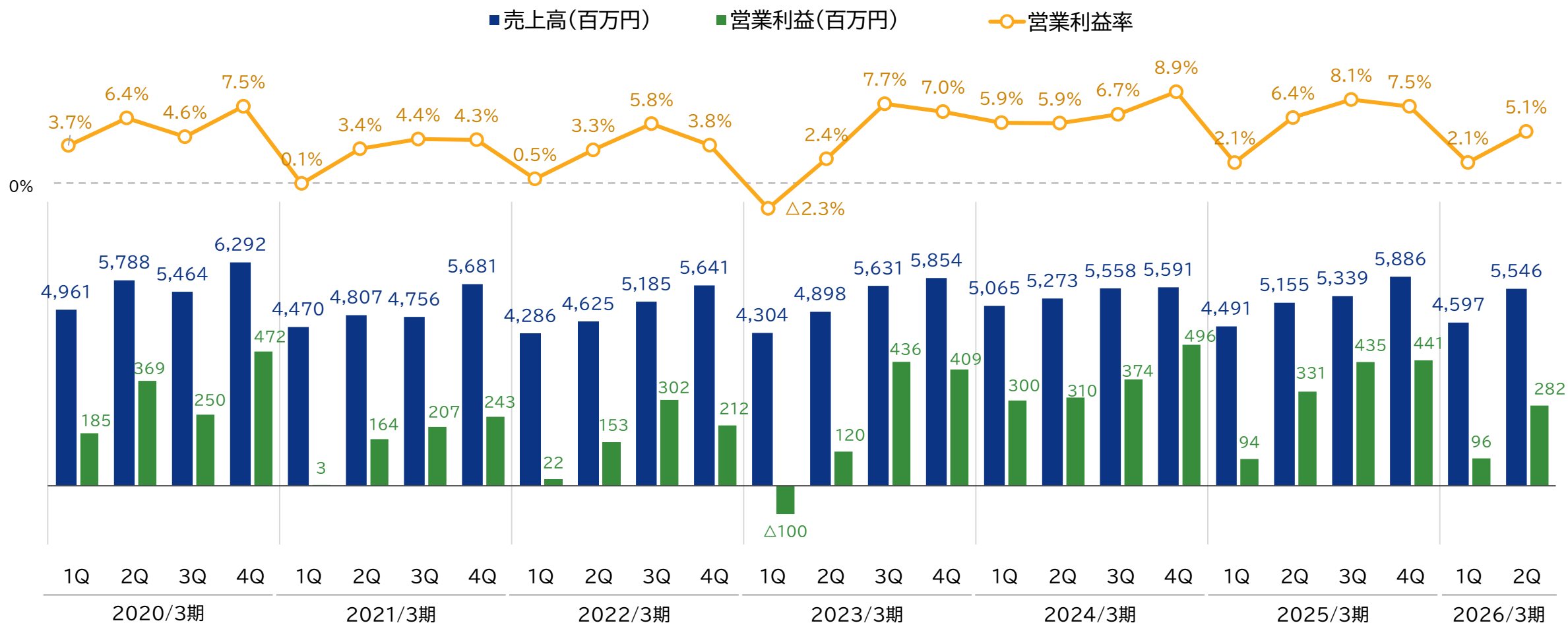
- 売上高は大口案件の順調な進捗と堅調な期中受注により増収、期初計画を大幅に上回る
- 営業利益は受注競争に伴う売上総利益率の低下により減益であったものの、期初計画は上回る

(百万円)	2025/3期 中間期 実績	2026/3期 中間期				
		期初計画	実績	前期比		期初計画比
				増減額	増減率	
売上高	9,646	8,800	10,143	+497	+5.2%	+1,343
営業利益	425	300	378	△47	△11.0%	+78
経常利益	381	260	325	△55	△14.5%	+65
親会社株主に帰属する中間純利益	243	180	199	△44	△18.0%	+19
1株当たり中間純利益(EPS)	38.52円	28.42円	31.58円	△6.94円	－	+3.16円

四半期決算の推移

- 国内建築案件の竣工時期が下期に偏る業界傾向から、上期は例年スロースタート
- 第2四半期は例年並みの売上高・営業利益を確保

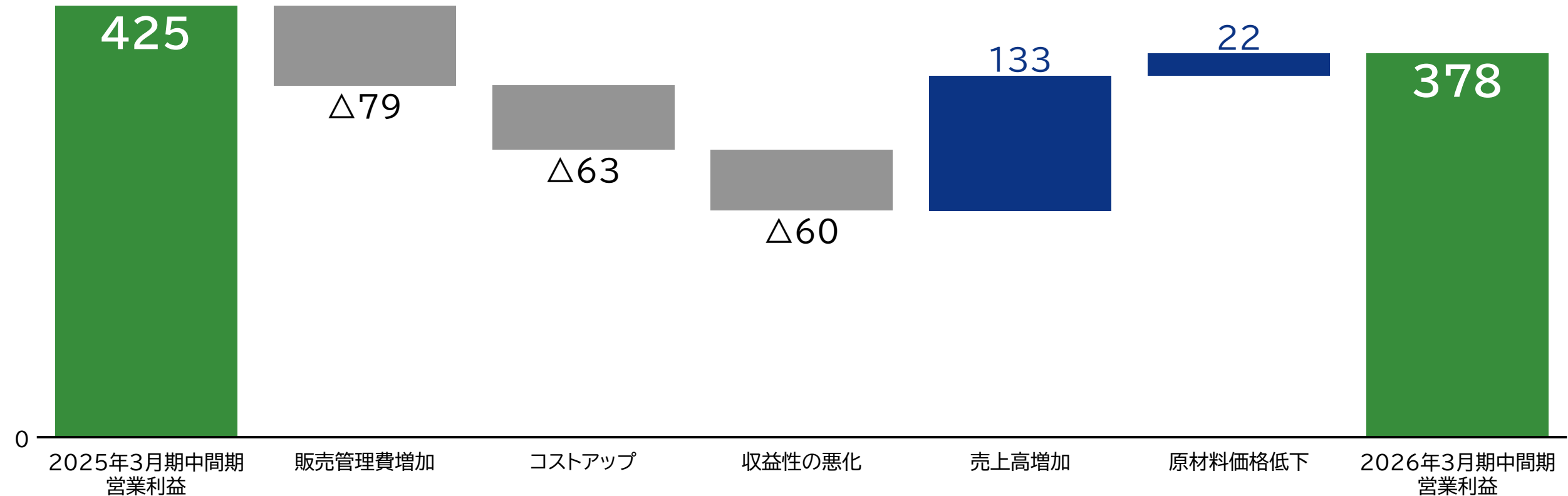
(ご参考)四半期売上高・営業利益の推移



営業利益増減要因分析

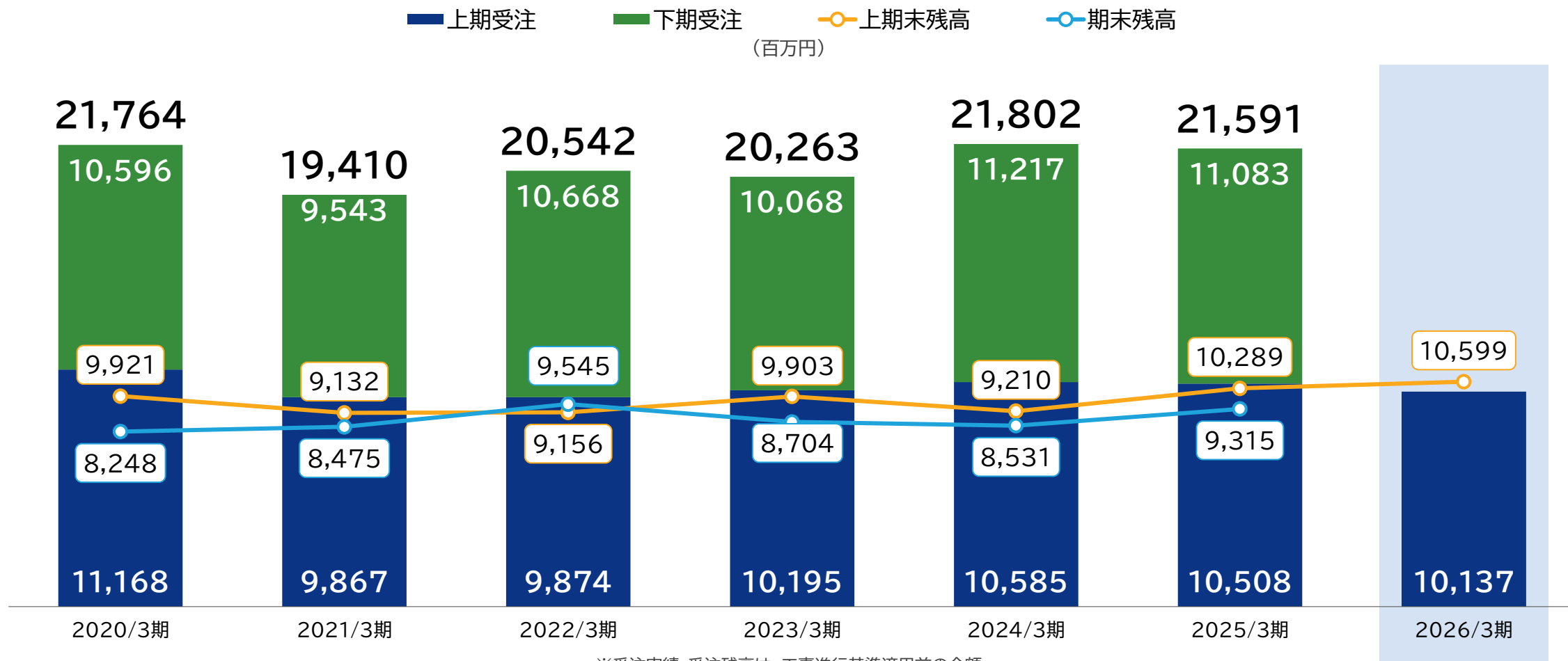
- 減益要因: 販売管理費、部品調達や物流のコスト、低採算案件の増加等により202百万円減益
- 増益要因: 増収効果、原材料価格の低下等により155百万円増益

■ 増加 ■ 減少 (百万円)



受注実績・受注残高推移

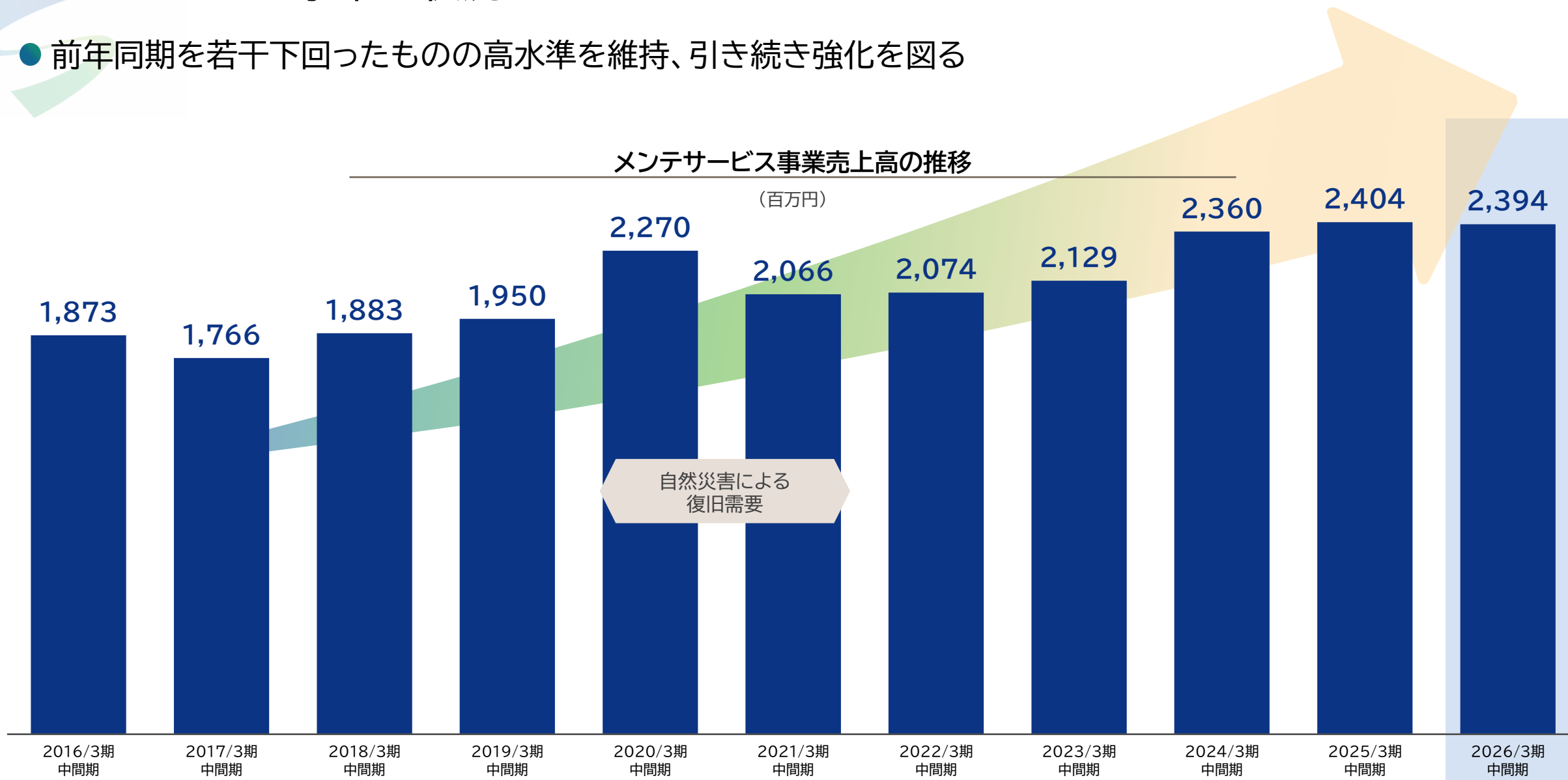
- 上期受注実績は、重量シャッター需要の落ち込みから、前年同期比で約4%減少
- 上期期末残高は、積極的な受注活動の効果もあり前年同期比で約3%増加



※受注実績・受注残高は、工事進行基準適用前の金額

メンテサービス事業の状況

- 前年同期を若干下回ったものの高水準を維持、引き続き強化を図る



2026年3月期中間期 キャッシュ・フロー計算書

- 営業活動CF:売上債権の減少によるもの
- 投資活動CF:固定資産の取得による支出の減少によるもの
- 財務活動CF:配当金の支払額の増加によるもの

	(百万円)	2025/3期中間期	2026/3期中間期
期首現金・現金同等物残高		4,699	3,799
営業活動によるキャッシュ・フロー		79	615
投資活動によるキャッシュ・フロー		△31	△20
フリーキャッシュ・フロー		48	595
財務活動によるキャッシュ・フロー		△397	△460
中間期末現金・現金同等物残高		4,350	3,933



2026年3月期 決算見通し

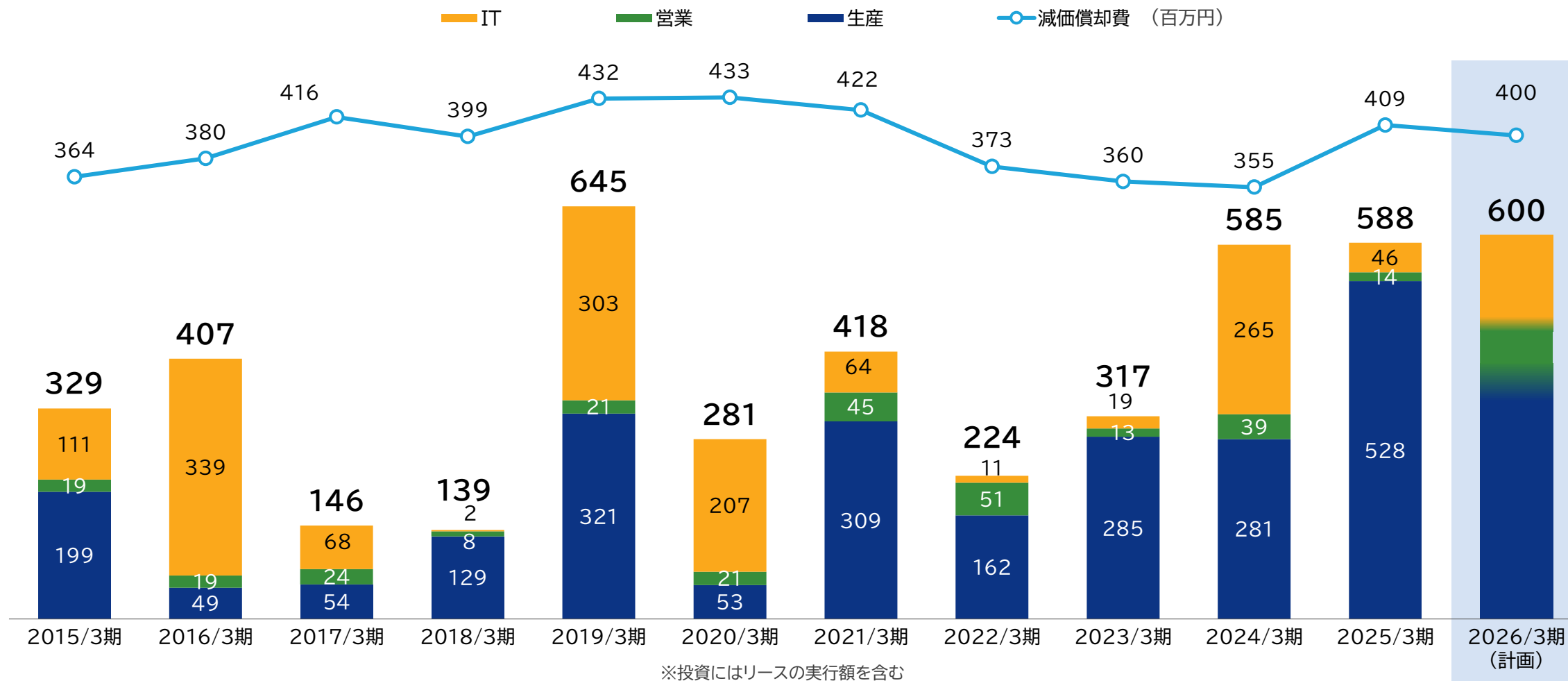
2026年3月期業績計画

- 景気の不透明感は残るものの、期初見通しを据え置き
- 下期の売上総利益率は上昇見通しであり、営業利益微増を見込む

(百万円)	2025/3期 実績	2026/3期		
		計画	前期比	
			増減額	増減率
売上高	20,871	21,000	+129	+0.6%
営業利益	1,301	1,320	+19	+1.4%
経常利益	1,210	1,240	+30	+2.4%
親会社株主に帰属する当期純利益	792	800	+8	+0.9%
1株当たり当期純利益(EPS)	125.16円	126.33円	+1.17円	—
ROE	8.6%	8.4%		

設備投資額・減価償却費の見通し

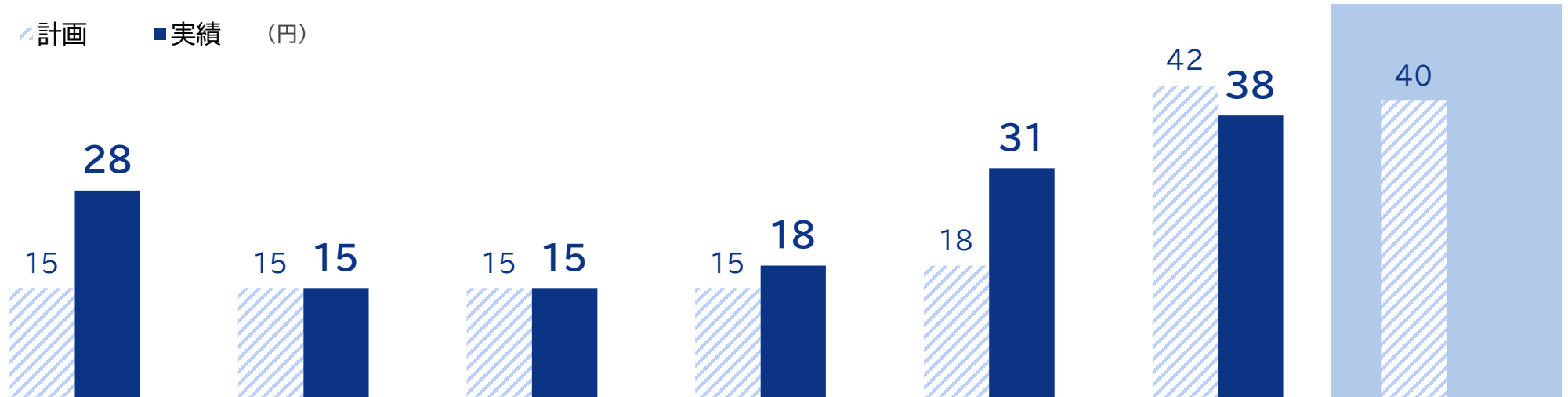
- システム投資と生産設備更新を中心に年間600百万円を計画



配当の状況

- 当期は、2円増配の40円を見込む

■ 計画 ■ 実績 (円)



	2020/3期		2021/3期		2022/3期		2023/3期		2024/3期		2025/3期		2026/3期
	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画	実績	計画
通期配当金	15円	28円	15円	15円	15円	15円	15円	18円	18円	31円	42円	38円	40円
配当性向	23.8%	22.5%	21.1%	22.6%	22.1%	23.0%	22.1%	20.4%	20.4%	20.5%	29.6%	30.4%	31.7%



appendix



新中期経営計画「TOYO ADVANCE 5」 (再掲)

外部環境認識

建設業界

- ・資材・原材料価格は高止まり
- ・人手不足が顕著
- ・大手ゼネコンの受注抑制傾向

非住宅着工床面積

- ・大型物流倉庫の建設ラッシュが一服
- ・足元はリーマンショック後に匹敵する低水準
- ・国内設備投資需要の今後の動向は不透明

シャッター市場

- ・新規参入のない寡占市場状態は当面続く
- ・中・大型案件での激しい価格競争
- ・環境に配慮した製品、施工の開発が急務

対 応 策

- 競争力の高い商品の開発と、付加価値向上による販売価格の維持向上
- メンテナンスなど収益性の高い事業分野への重点的な経営資源投入
- 生産性の向上と、施工エネルギーの増強

2030年3月期までの5年計画を策定
『TOYO ADVANCE 5 』

腰を据えた成長戦略遂行が必須

「土台を固める」

「収益の獲得」

2026年3月期

2027年3月期

2028年3月期

2029年3月期

2030年3月期

TOYO ADVANCE 5 概要

I 経営理念

私たちは「防ぐ」を合言葉に、すべてのユーザーへ安全・安心・快適・感動を提供し、持続可能な社会づくりに貢献します

II 経営ビジョン

- (1)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
- (2)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、企業品質を磨き続けます
- (3)独創性と挑戦 ニッチな発想力と果敢な実行力により、新たなマーケットの開拓を進めます
- (4)人財の育成 熱意と誇りを持って自ら動き、お客さまに信頼される企業人を育成します

III 5年後に 目指すべき企業文化

使命・責任・評価が明確な風土
情報や伝達が行き交うオープンな社風
課題は必ず解決する体質

IV スローガン

「私たちは、自分の使命を常に考え、共有・協力し前進します」

定量目標 5年後のあるべき姿を目指してKPIを9つ設定

- 成長投資とニッチマーケット開拓によりPBR1倍以上を達成する

		2025年3月期 実績値	2030年3月期 目標値
K P I	売上高	208億円	250億円
	営業利益	13億円	20億円
	ROE(自己資本利益率)	8.6%	10.0%
	成長戦略商品売上高	7.5億円	20億円
	PER(株価収益率)	6.5倍	10倍
	配当性向	30.4%	40.0%
	戦略的キャッシュアロケーション	10.7億円	15億円
	従業員エンゲージメント		
	ワークエンゲージメント	2.96	3.20
	帰属意識	3.22	3.50
	GHG排出量	※2,977tCO ₂	1,945tCO ₂

※2024年3月期実績

1. 基幹事業の強化と、企業品質向上への取り組み

方針	具体的施策
① 戦略部門への重点的な経営資源投入及び組織改革	➤ 営業人員の増員 リテール・メンテナンス部門への30名増員 ➤ 商品開発、施工改革を担う各専門部署の設置
② 提案力強化により基幹商品の販売力強化	➤ 得意先及び案件情報の管理強化 ➤ DX等を活用した新しい営業スタイルの確立
③ 付加価値の高いサービス提供による販売価格の維持向上	➤ 情報共有促進による定期点検契約の獲得強化 ➤ 軽量シャッター・軽量電動シャッターの地域シェアアップ
④ 営業・製造・技術・設計・施工部門の連携強化による生産性向上	➤ 出荷・物流の抜本的改革による製品在庫コストの圧縮 ➤ 設計の効率化と製造コスト削減
⑤ 製造部門の品質向上と原価低減推進	➤ 製造過程の省人化促進と設備投資の優先投入 ➤ 3工場(つくば・奈良・九州)生産体制の最適化
⑥ 施工品質向上と施工力の増強	➤ 製品の仕様見直しやユニット化による施工簡素化 ➤ 施工研修センター常設化による施工力向上と技術の標準化促進
⑦ 聖域の無い業務見直しによるコスト圧縮の徹底推進	➤ 部門ごとに目標値設定、周知による自律的な生産性向上 ➤ 集中化や兼務制の促進による運営効率化

2. 成長戦略と人的資本投資への取り組み

方針	具体的施策
① フェーズフリー製品など競争力の高い成長戦略商品の開発強化	➤ ユーザーニーズの把握と商品化 ➤ ニュービジネスの発掘
② 成長戦略商品のプロモーション強化と販売促進	➤ ハーマン社製品及びアクションフリー製品の販促活動強化 ➤ EC店舗における取扱商品の拡充
③ 果敢なキャッシュアロケーションの実行	➤ 年間設備投資額6億円体制の維持 ➤ 研究開発費予算の大幅拡充
④ PBR1倍以上に向けたIRの更なる充実と企業認知度の飛躍的向上	➤ 成長戦略の着実な実践とIRにおけるタイムリーな周知 ➤ 新たな広告宣伝媒体の活用
⑤ 人材育成	➤ 人事考課の見直しと教育体制の充実 ➤ 初任給の引上げ、若手処遇の重点改善および積極登用
⑥ 社員エンゲージメントの定期的計測と向上に向けた諸施策の実行	➤ キャリア形成をサポートする研修制度の充実 ➤ 定年延長の実施

3. サステナビリティへの取り組み

方針	具体的施策
① 環境配慮型製品の研究とCO ₂ 削減目標達成への取り組み	➤ 省エネ、エコを意識した企業活動の実践 ➤ scope1,2の月次把握とscope3への対応
② ダイバーシティ&インクルージョンへの取り組みと実践	➤ 研修制度の充実 ➤ 女性管理職の積極登用 ➤ 障がい者雇用、グローバル雇用の拡充
③ 社会貢献	➤ 防災製品の製造販売を通じた社会貢献 ➤ 災害発生時における避難拠点の提供、ボランティア活動支援

会社概要

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 上 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	547名(2025年9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	大阪市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
2025年	5月	中期経営計画「TOYO ADVANCE 5」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。

2025年11月