

2012年7月12日

2012年5月期決算補足説明資料

 三協・立山ホールディングス株式会社

1. 2012年5月期実績

- 1-1. 事業環境
- 1-2. 経営成績
- 1-3. セグメント別状況・経常利益の増減要因
- 1-4. グループ各社の取り組み

2. 2013年5月期の業績予想ほか

- 2-1. 通期業績予想
- 2-2. 営業利益の増減要因
- 2-3. STHDと三協立山の合併

1-1. 2012年5月期における事業環境

◇市場環境

市場環境	2009年度	2010年度	2011年度
新設住宅着工戸数(4月-3月)	77.5万戸	81.9万戸 (前年比5.6%増)	84.1万戸 (前年比2.7%増) ※1
非木造建築物着工床面積(4月-3月)	64,394千㎡	69,482千㎡ (前年比7.9%増)	74,379千㎡ (前年比7.0%増)
アルミ型材押出重量 [サッシ・ドア除く](6月-5月)	302千t	340千t (前年比12.7%増)	347千t (前年比2.0%増)
アルミ地金[NSP価格] (6月-5月)	226円/kg	237円/kg	217円/kg

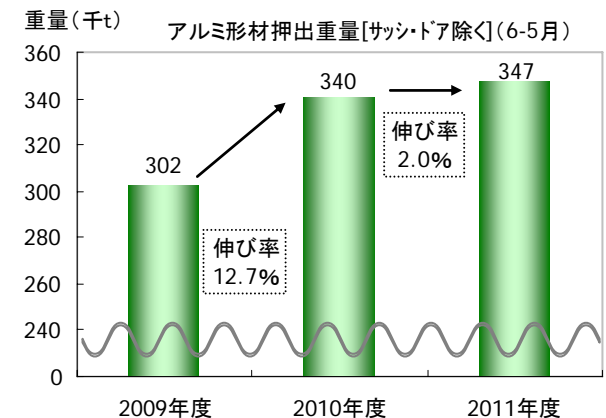
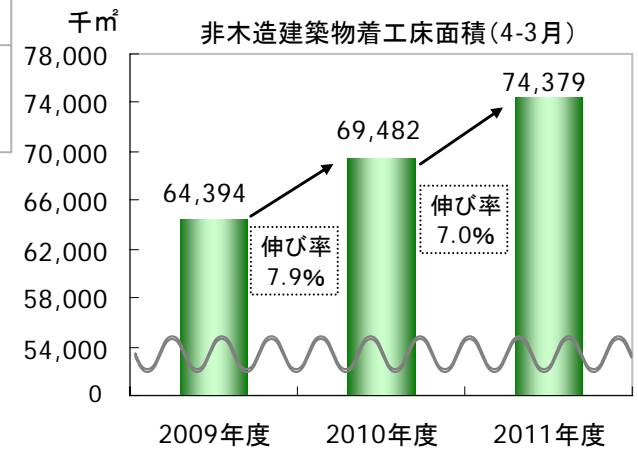
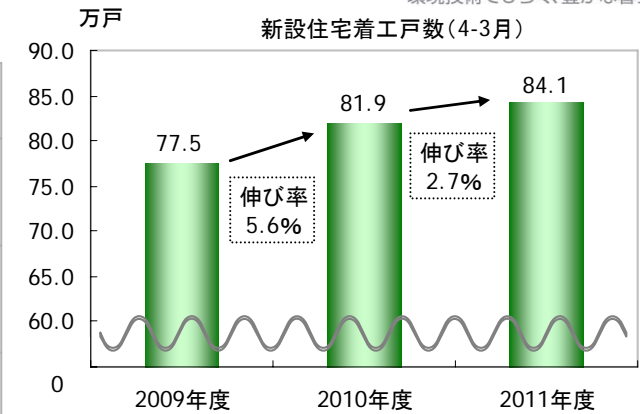
※1 直近：4月+10.3%、5月+9.3%

1) 建 材：震災影響による建築工期の長期化や住宅エコポイントの終了があったものの、市場に持ち直しの動きが見られ、復旧需要や政府による住宅取得支援策の効果もあり、住宅・ビル市場とも堅調に推移した。

マテリアル：震災後に落ち込んだ需要が、自動車産業などにおいて想定より早く復旧し、アルミ型材市場は回復した。

商業施設：震災による被災店舗の復旧や夏季の電力供給制限に伴う店頭看板のLED化などの節電対応が進んだ。

2) アルミ地金：当初は価格上昇の傾向が見られたが、欧州債務問題に起因する海外経済の減速感等を背景に下落傾向にある。



(単位：億円)

	2011年5月期 実績	2012年5月期 当初計画 (2011/7/12発表)	2012年5月期 実績	前期比		計画比	
				増減	%	増減	%
売上高	2,609	2,600	2,725	115	4.4%	125	4.8%
売上総利益	625	-	687	62	10.0%	-	-
売上総利益率	23.9%	-	25.2%	-	+1.3p	-	-
営業利益	79	60	103	24	31.5%	43	73.3%
営業利益率	3.0%	2.3%	3.7%	-	+0.7p	-	+1.4p
経常利益	64	40	90	26	41.0%	50	125.9%
当期純利益	6	30	46	39	625.3%	16	53.6%

1) 売上高

震災の復旧・復興や省エネ等に伴う需要に対応するよう努めた結果、建材事業、商業施設事業で増収となり、前年比+115億円（+4.4%）となった。

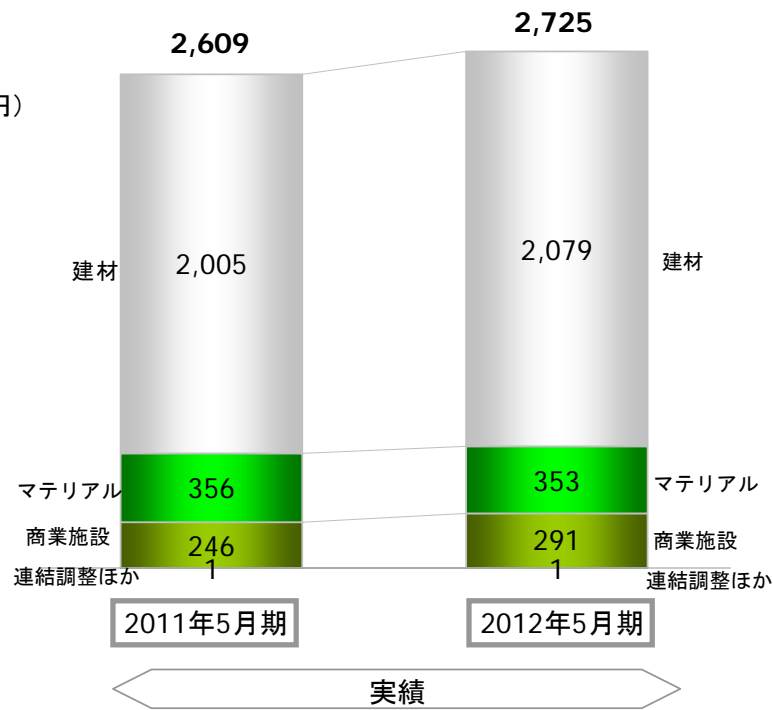
2) 営業利益

売上増による収益増や、建材事業を中心にコスト・受注改善施策を推し進めた結果、全ての事業で増益となり、前年比+24億円（+31.5%）となった。

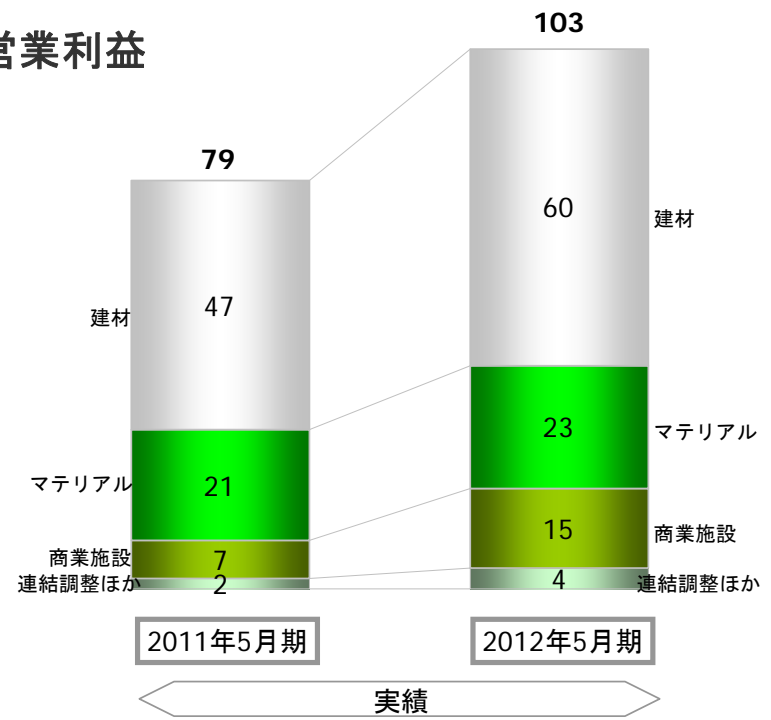
1-3. 2012年5月期セグメント別状況・経常利益の増減要因

■売上高

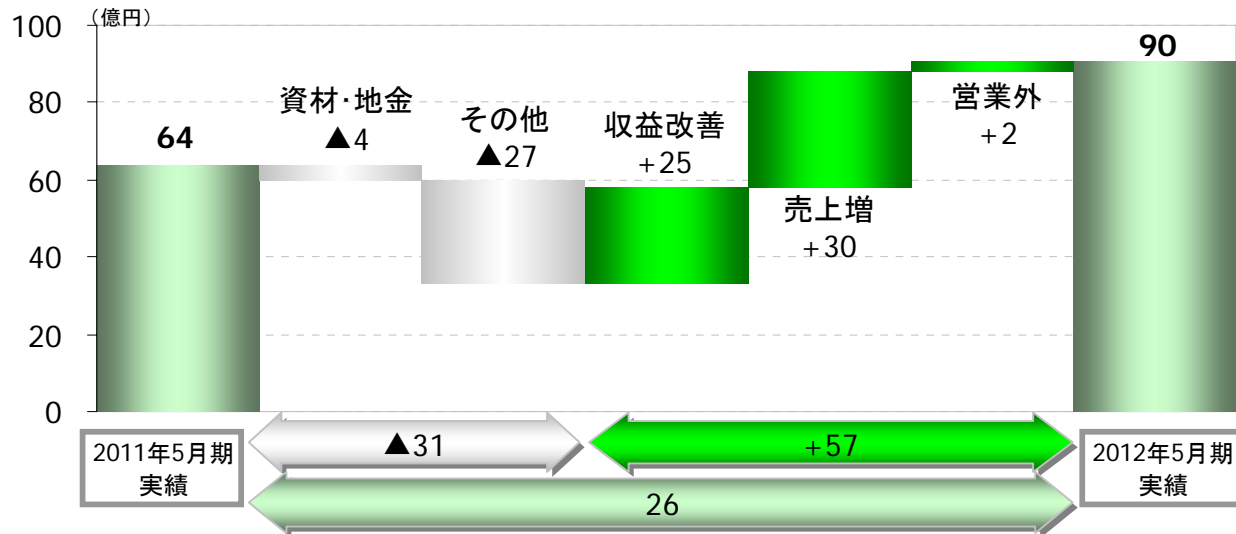
(単位：億円)



■営業利益



■経常利益 変動内訳



改善施策の推進など安定した収益基盤の構築を図るとともに、改装・リフォーム、非建材や海外事業強化など次の成長に向けた戦略を実行。

各社	項目	概要
三協立山 アルミ (建材事業)	安定した収益基盤の構築	<ul style="list-style-type: none"> ■ 提案営業の推進や販売強化に向けたルート支援の充実。 ■ 生産ライン集約、加工系生産子会社4社を統合。
	改装・リフォーム 環境配慮型商品	<ul style="list-style-type: none"> ■ 環境改修・マンションリフォームの受注体制強化、一新助家の機能強化。 ■ 主力商品やリフォーム商品に断熱・通風機能を高めたラインナップを拡充。 ■ パナソニック(株)エコソリューションズ社との「省エネルギー型建材」共同開発に着手。
	海外展開	<ul style="list-style-type: none"> ■ 台湾において業務提携した大同アルミとの共同出資の販社による営業展開を開始。
三協 マテリアル (マテリアル事業)	技術による 市場開拓	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大型・新合金型材、精密加工品の提案活動を積極化し顧客開拓。 ■ 放熱・軽量化技術によりLED照明部材やEVインフラ部材など環境分野を開拓・拡販。
タテヤマ アドバンス (商業施設事業)	販売領域の拡大 環境配慮商品	<ul style="list-style-type: none"> ■ ドラッグストアや家電量販店など好調業態の顧客を開拓。 ■ 筐体（POS・調剤台）など新しいカテゴリー分野の商品を拡販、内装事業の育成。 ■ 看板・什器におけるLED照明のラインナップを充実、節電改装物件の需要増に対応。
	海外展開	<ul style="list-style-type: none"> ■ ユーロショップ2011への出展を契機に欧米輸出に着手、米国向け看板輸出を開始。 ■ 上海拠点をベースに中国での日系小売業、及び現地の小売業への什器販売を推進。

(単位:億円)

	2012年5月期 実績	2013年5月期 予想	前期比	
			増減	%
売上高	2,725	2,800	75	2.7%
売上総利益	687	-	-	-
売上総利益率	25.2%	-	-	-
営業利益	103	90	△ 13	-12.6%
営業利益率	3.7%	3.2%	-	-0.5p
経常利益	90	76	△ 14	-15.5%
当期純利益	46	68	22	47.8%

1) 今後の経済見通し

- ・昨今の欧州債務問題に起因する海外経済の減速や、円高、電力供給不足による生産活動抑制の懸念など、全体として依然不透明な状況にあるものの、国内景気は、復興需要の本格化が見込まれることや政府の政策効果が継続することなどから堅調に推移すると予想する。

2) 売上について

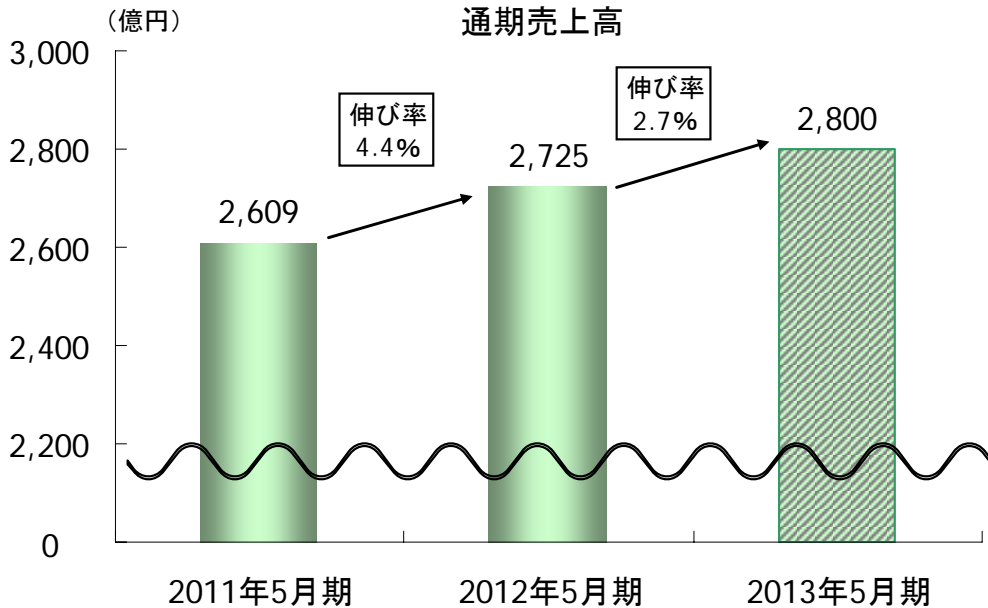
- ・建材事業は、新設住宅着工戸数や非木造建築物着工床面積が堅調に推移すると予想し、増収を見込む。
- ・マテリアル事業は、省エネや環境配慮への取り組みが加速し、アルミ素材を積極的に使用する成長分野が増加することから、増収を見込む。
- ・商業施設事業は、看板の節電対応案件は減少するが、コンビニエンスストアの出店積極化や小型店舗増加などの店舗関連需要が引き続き増加傾向にあり、前年並みを見込む。

3) 営業利益について

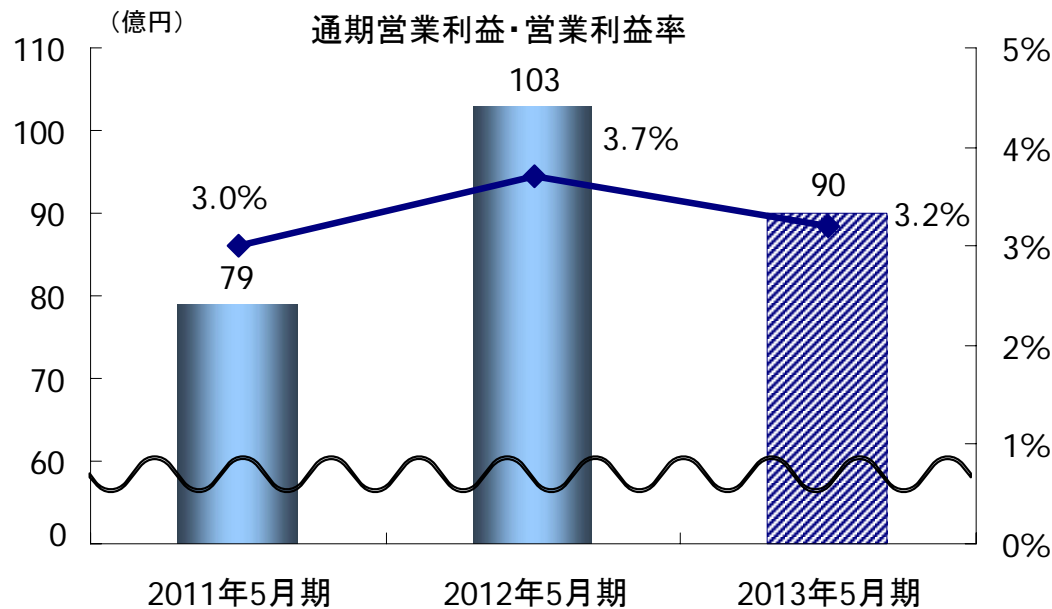
- ・設備の合理化・改善などの設備投資を積極的に行うため、設備関連費等が増加することから、減益を見込む。

2-2. 2013年5月期 営業利益の増減要因

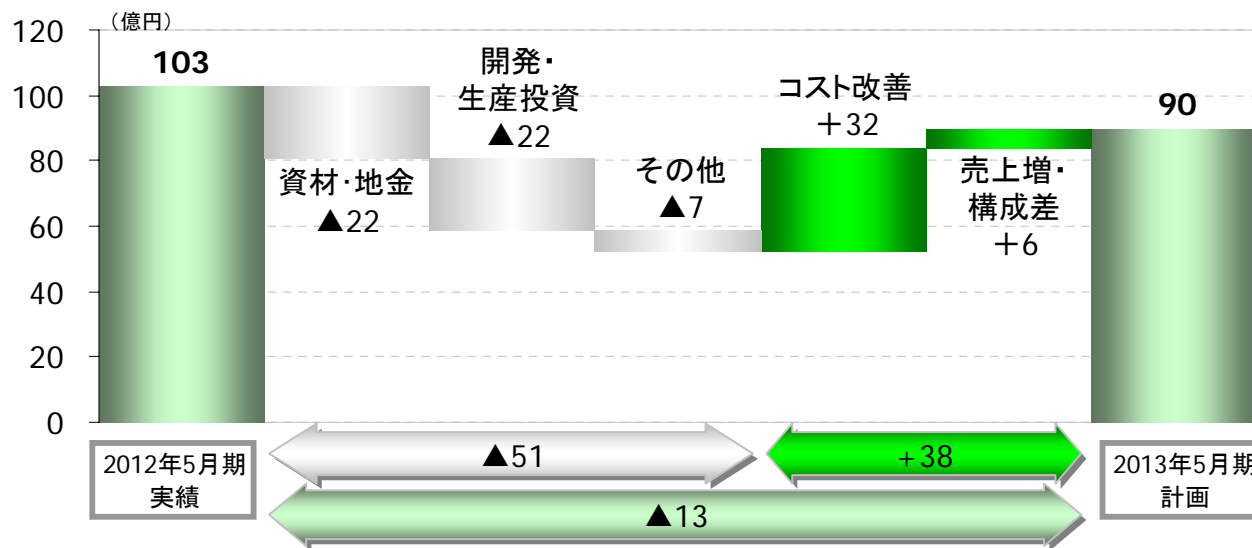
■売上高



■営業利益



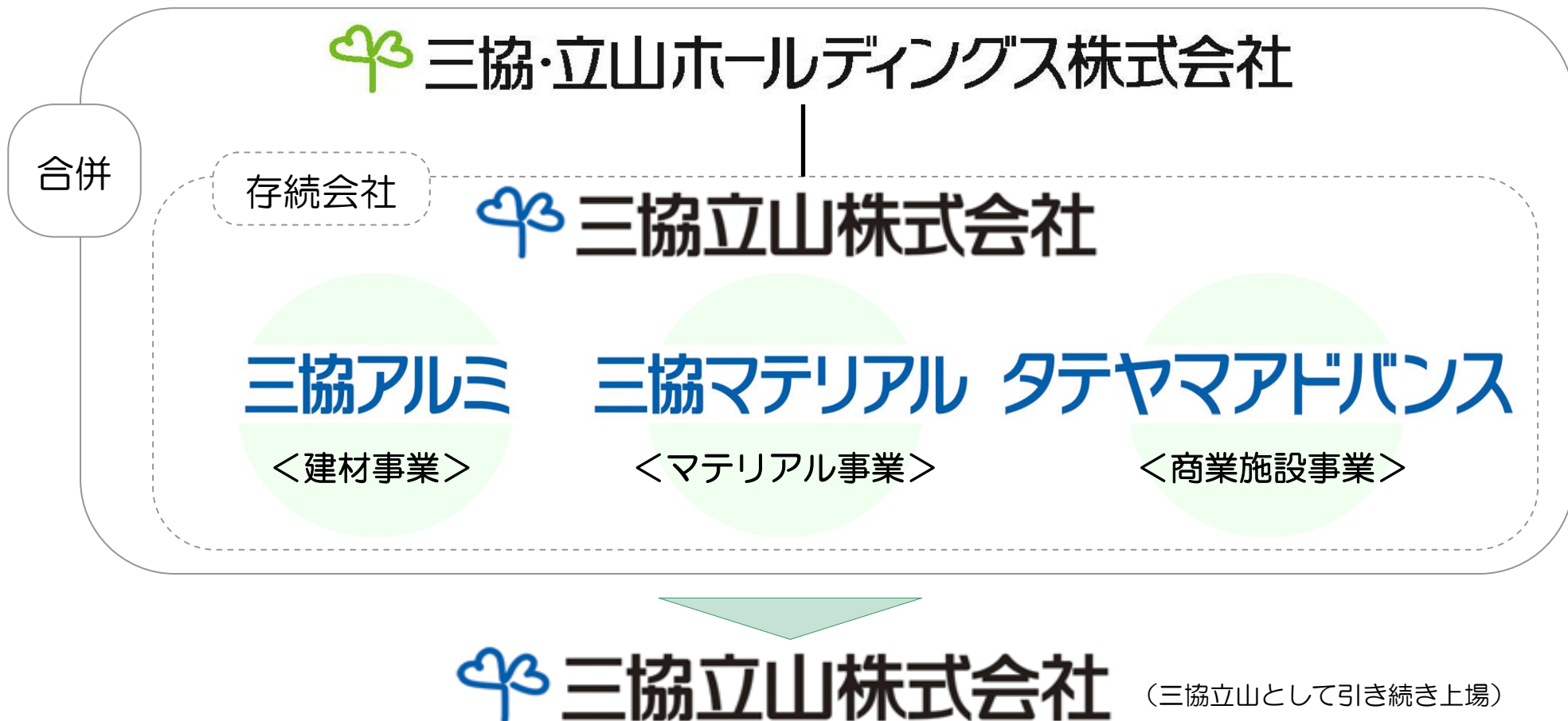
■営業利益 変動内訳



各事業が持つそれぞれの優位性や戦略の独自性を維持しつつも、グループ全体の力を結集「長期VISION-2020」の達成を目指す。

(予定)

《2012年12月1日》STHDと三協立山の合併



【本資料に関する注意事項】

本資料に記載されている内容には、三協・立山ホールディングス株式会社及び連結子会社(以下、総称して「三協・立山ホールディングスグループ」という)の計画、戦略、業績などの将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、現時点での入手可能な情報から得られた三協・立山ホールディングスグループの仮定や判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスク、不確実性及びその他の要因が内在しています。それらの影響により三協・立山ホールディングスグループの実際の業績、事業活動、財務状況は、これらに見通しと大きく異なる場合があります。また、新たな情報、将来の事象、その他にかかわらず、三協・立山ホールディングスグループが将来の見通しに関する記述を見直すとは限りません。なお、業績など実際の結果に影響を与えるリスク、不確実性及びその他の要因としては、三協・立山ホールディングスグループの事業領域を取り巻く経済情勢、三協・立山ホールディングスグループの製品やサービスの需要動向の変化や価格競争の激化、アルミ地金等の価格変動が挙げられますが、これらに限られるものではありません。

本資料の複製・転載はお断りします。