

# '07年度決算 ならびに '08年度方針説明会



2008 4. 28.  
代表取締役社長 木瀬照雄

## 目次

---

## 1. '07年度決算の内容

---

## 2. '08年度業績計画

---

## 3. '08年度方針

- 1)重点方針
- 2)新築向け売上
- 3)リモデル計画
- 4)グローバル計画
- 5)オンリーワン計画

## ◆ 決算概要

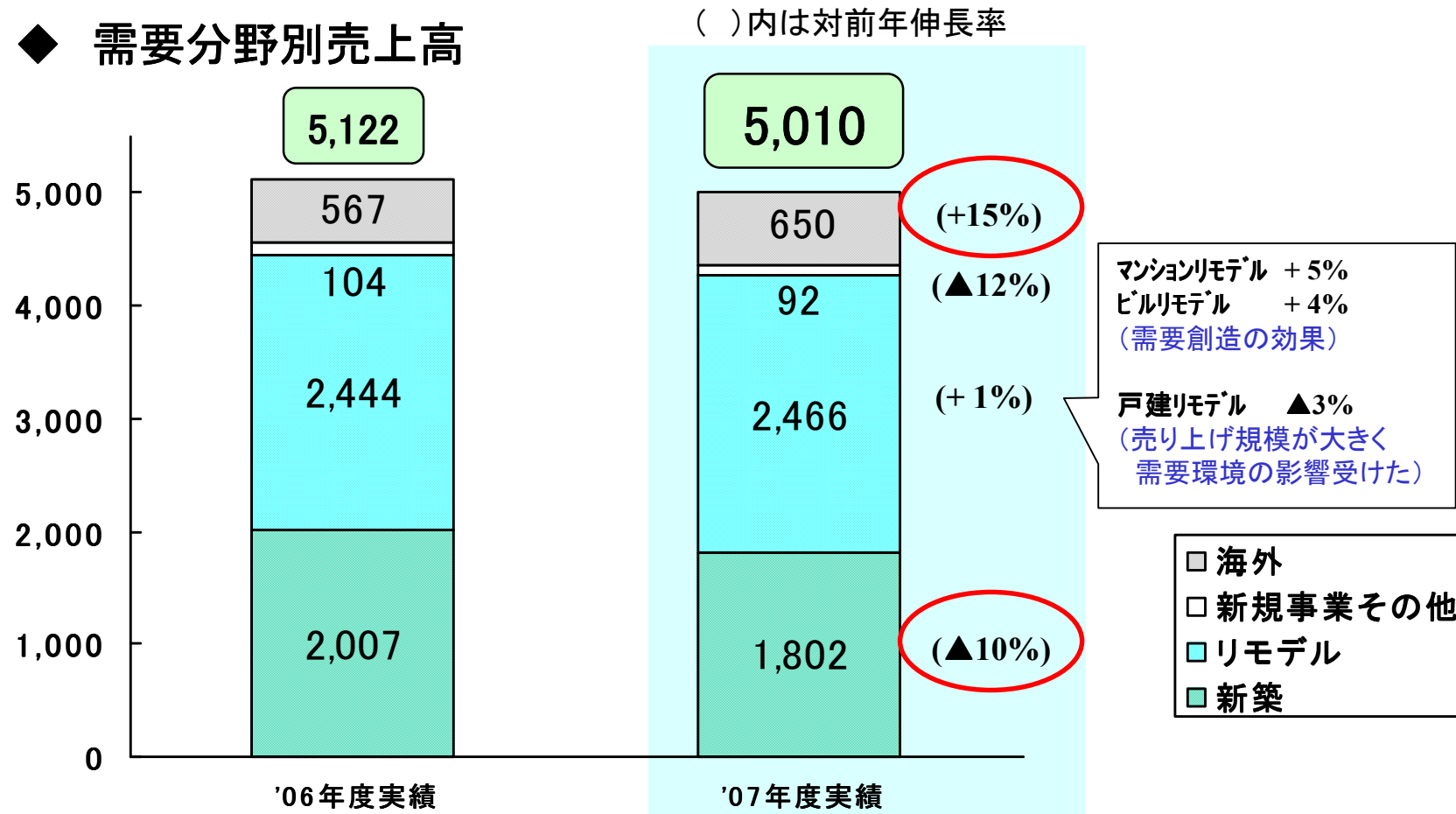
単位：億円（未満は切り捨て）

	'06年度 実績	'07年度 実績	対前年増減 (増減率)
売上高	5,122	5,010	▲111 (▲2.2%)
営業利益	261	227	▲34 (▲13.2%)
経常利益	252	192	▲60 (▲23.8%)
当期純利益	135	132	▲3 (▲2.2%)
営業利益率	5.1%	4.5%	▲0.6P
EPS(円)	39.07	38.21	▲0.86
ROE(%)	6.0%	5.8%	▲0.2P

‘01年度以来6年ぶりの減収、’05年度以来2年ぶりの減益

# '07年度決算

## ◆ 需要分野別売上高



新築着工数(暦年)	129万戸	→	106万戸
納入時期ベースの需要	129万戸	→	116万戸(▲10%)

新築が大きく減少、海外は順調

## ◆ 商品別売上高の増減率

商品名		実績 (前年比)
	衛生陶器	± 0%
	ウォシュレット	+ 3%
	レスト合計	+ 1%
	浴室	▲ 8%
	水栓	+ 6%
	システムキッチン	▲ 6%
	洗面化粧台	▲ 9%
	バス・キッチン合計	▲ 5%
	セラミック	▲ 3%
	合計	▲ 2%

バス・キッチン合計の売り上げ減少が大きい

## ◆ 経常利益の増減益要因（前年差異）

&lt;単位:億円&gt;

増減要因		実績
プラス 要因	コストダウン	+ 56
	価格改定	+ 52
	リモデル売上高の増加	+ 3
	海外売上高の増加	+ 20
マイナス 要因	原材料値上りによる損	▲ 32
	新築売上高の減少	▲ 55
	販売価格下落・普及品拡大	▲ 46
	販売強化投資・リモデル施策増	▲ 2
	減価償却の制度変更	▲ 15
	その他	▲ 41
合計		▲ 60

新築売上高の減少、普及品の拡大など需要環境変化の影響が大きい

# '07年度決算

TOTO

## ◆ 海外事業（所在地別）

<単位:億円>

			'06年度 実績	'07年度 実績	前年差異 (増減率)
北中米	売上高	外部顧客への売上	286	303	+17(+6%)
		内部売上含む全売上	289	305	+16(+6%)
	経常利益		21	21	±0
中国	売上高	外部顧客への売上	177	226	+49(+28%)
		内部売上含む全売上	339	372	+33(+10%)
	経常利益		39	55	+16
その他	売上高	外部顧客への売上	62	73	+11(+18%)
		内部売上含む全売上	188	191	+3(+2%)
	経常利益		8	14	+6
合計	売上高	外部顧客への売上	525	602	+77(+15%)
		内部売上含む全売上	816	868	+52(+6%)
	経常利益		68	92	+24

為替レート

	'06	'07
ドル	119.11	114.15
元	15.24	15.61

◆ 特別損益	▲33.7 億円
• 特別利益	計 6.7 億円
◇土地等売却益	6.7 億円など
• 特別損失	計 40.5 億
◇卓上型食器洗い乾燥機 点検補修損失	11.5 億円
◇温水洗浄便座一体形便器 追加点検補修損失	6.9 億円
◇減損損失 (茅ヶ崎工場開発第2号棟、滋賀工場衛陶設備など)	20.1 億円
◇有価証券評価損	1.7 億円 など

卓上型食器洗い乾燥機の点検補修損失など発生



## 目次

---

### 1. '07年度決算

---

### 2. '08年度業績計画

---

### 3. '08年度方針

- 1) 重点方針
- 2) 新築向け売上
- 3) リモデル計画
- 4) グローバル計画
- 5) オンリーワン計画

# '08年度業績計画

TOTO

## ◆ 業績目標

単位: 億円 (未満は切り捨て)

	'07年度 実績	'08年度 (計画)			対前年 増減額 (増減率)
		上期	下期	合計	
売上高	5,010	2,350	2,700	5,050	+ 40 (+0.8%)
営業利益	227	60	130	190	▲ 37 (▲16.4%)
経常利益	192	50	110	160	▲ 32 (▲16.8%)
当期純利益	132	10	70	(※) 80	▲ 52 (▲39.6%)

営業利益率	4.5%			3.8%	▲ 0.7 P
EPS (円)	38.21	—	—	23.08	▲ 15.13
ROE (%)	5.8%	—	—	3.5%	▲ 2.3 P

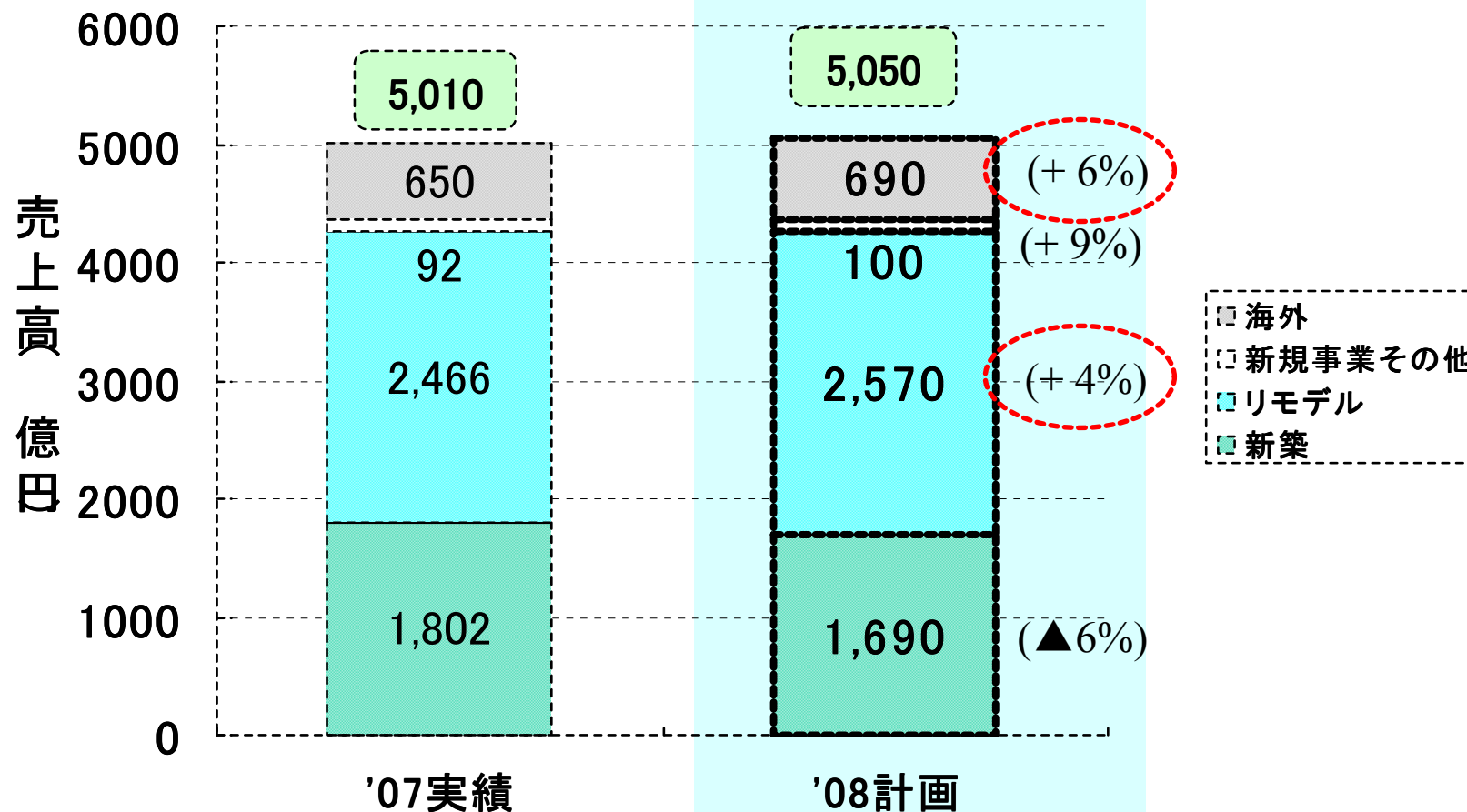
※特別損失で棚卸資産の評価損失を50億円見込む

増収・減益を見込む

# '08年度業績計画

## ◆ 需要分野別売り上げ

( )内は対前年伸長率



新築着工数 (暦年)	106万戸	→	114万戸(予想)
納入時期ベースの需要	116万戸	→	106万戸(▲10%の予想)

**リモデル、海外の売上拡大を計画**

## ◆ 商品別売上高の増減率

商品名		'08計画 (前年比)
	衛生陶器	+ 2%
	ウォシュレット	+ 2%
	レスト合計	+ 1%
	浴室	+ 4%
	水栓	± 0%
	システムキッチン	+ 3%
	洗面化粧台	+ 3%
	バス・キッチン合計	+ 1%
セラミック		+ 11%
合計		+ 1%

レストルーム、バス・キッチンとも売上拡大を計画

# '08年度業績計画

TOTO

## ◆ 経常利益の増減益要因（前年差異）

<単位:億円>

増減要因		'07実績	'08計画
プラス 要因	コストダウン	+ 56	+ 47
	価格改定	+ 52	—
	リモデル売上高の増加	+ 3	+ 38
	海外売上高の増加	+ 20	+ 8
マイナス 要因	原材料値上りによる損	▲ 32	▲ 30
	新築売上高の減少	▲ 55	▲ 25
	販売価格下落・普及品拡大	▲ 46	▲ 25
	販売強化投資（※1）	▲ 2	▲ 24
	減価償却制度の変更	▲ 15	—
	その他（※2）	▲ 41	▲ 21
合計		▲ 60	▲ 32

※1 欧州・アジアのマーケティング等活動費(▲15億円)を含む

※2 運用収益減による退職金コスト増(▲14億円)を含む

原材料値上がりと、欧州・アジアでの活動費増により減益の見込み

# '08年度業績計画

## ◆ 海外事業（所在地別）

カッコ内は対前年伸張率

<単位:億円>

			'07年度 実績	'08年度 計画	差 異
北中米	売上	外部顧客への売上	303	307	+ 4 (+ 1%)
		内部売上含む全売上	305	307	+ 2 (+ 1%)
	経常利益		21	25	+ 4
中国	売上	外部顧客への売上	226	238	+12 (+ 5%)
		内部売上含む全売上	372	380	+ 8 (+ 2%)
	経常利益		55	62	+ 7
その他	売上	外部顧客への売上	73	133	+60 (+82%)
		内部売上含む全売上	191	250	+59 (+31%)
	経常利益		14	8	▲6
合計	売上	外部顧客への売上	602	678	+76 (+13%)
		内部売上含む全売上	868	937	+69 (+ 8%)
	経常利益		92	95	+ 3

<'08年度の追加計上>

- ・従来日本からの輸出分の売上 (29億円)をアジア統括会社で計上することに変更
- ・欧州統括会社で新規連結対象企業の売り上げを含む24億円を計上

為替

	'07	'08(想定)
ドル	114.15	108.00
元	15.61	14.80

## ◆ 配当

	'06年度	'07年度	'08年度
上期	6.5 円	7.0 円 (実績)	7.0 円 (計画)
下期	6.5 円	7.0 円 (計画)	7.0 円 (計画)
通期	13.0 円	14.0 円 (計画)	14.0 円 (計画)
配当性向	33.0%	36.6% (計画)	60.7% (計画)

減益の見込みの中、'08年度配当は前年と同じ年間14円を計画

## 目次

---

1. '07年度決算の内容

---

2. '08年度業績計画

---

3. '08年度方針

- 1) 重点方針
- 2) 新築向け売上
- 3) リモデル計画
- 4) グローバル計画
- 5) オンリーワン計画



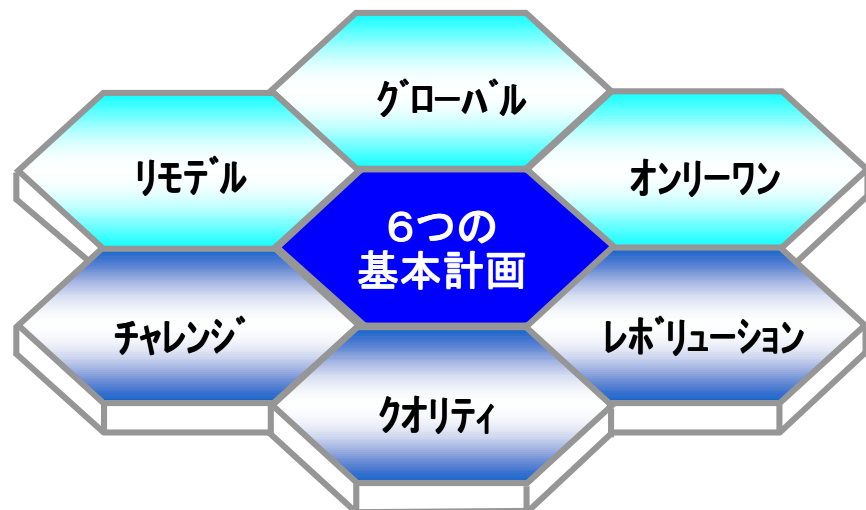
## ◆'08年度重点方針

### CSR経営の強化 ▶

グローバルな視点に立ち、  
CSR経営のレベルアップを図る

### 6つの基本計画の推進 ▶

## 成長戦略



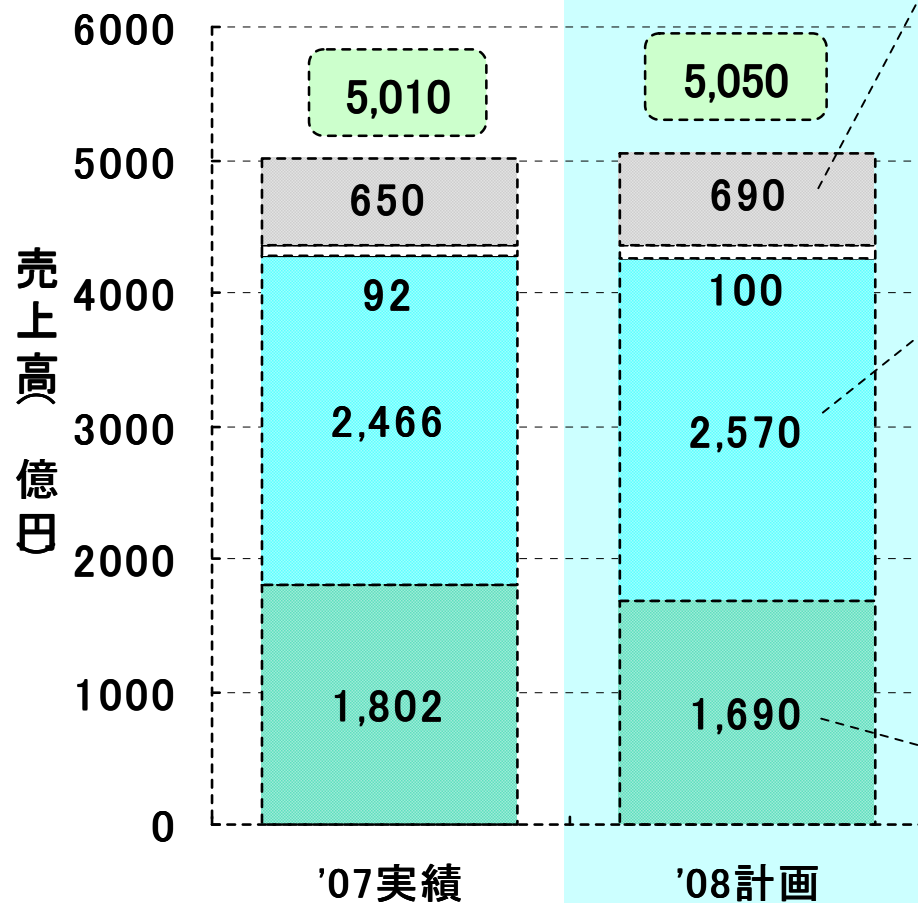
## 体質強化戦略

## ◆10年後のビジョン

日本のリモテル市場で  
確固たるお客様支持を得る

グローバル5極体制を  
構築する

## ◆ 需要分野別売り上げ



### ③ 海外

- ・地域別の売上計画  
(外部顧客に対する売上高)
- 米国: +1%
- 中国: +5%
- その他: +82%

### ② リモデル

- ・TDYリモデルフェアなどによる  
需要創造活動
- ・新商品による売上拡大  
(「ネオレストハイブリッド」、シ  
ステムバスルーム「スプリノ」  
など)

### ① 新築

- ・着工の想定  
納入時期ベースの需要 ▲8%

# 新築需要の見込みと売上の計画

## ◆新設着工戸数(納入時期ベース)の見込みと売上計画

新設着工戸数 (納入時期ベース)	'06年度	'07年度	'08年度 見込み
戸建住宅 (万戸)	59.8	52.6	57.1
対前年		-12%	+9%
共同住宅 (万戸)	69.6	63.4	49.3
対前年		-9%	-22%
合計 (万戸)	129.4	116.0	106.4
対前年		-10%	-8%
売り上げ計画	'06年度	'07年度	'08年度 計画
新築向け 売上高(億円)	2,007	1,802	1,690
対前年		-10%	-6%

## (1) TDYリモデルフェアの開催

TOTO・大建工業・YKK APアライアンスによる、リモデル需要創造のためのフェア  
'08年度下期(～'09年度上期)、全国主要7都市にて開催の予定  
( '06年度実績: 4会場にて総来場者数 7.3万人)

## (2) 新商品による売り上げ拡大



**NEORESTハイブリッド** ('07年8月発売)



**システムバス SPRINO** ('08年2月発売)

# リモデル計画 ショールーム投資

## ◆ 数の拡大から質の充実へ転換

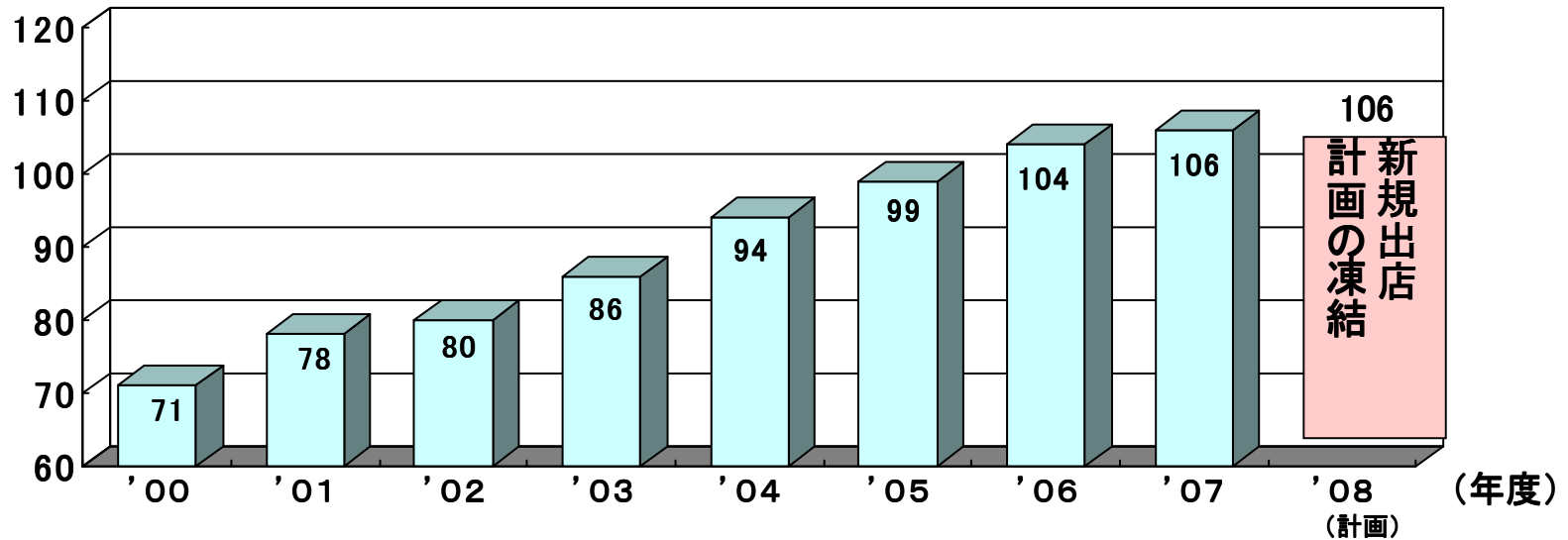
大阪ショールームと商圈が重なる  
東大阪ショールームを閉鎖  
( '08年3月)

'08年度の新規出店計画は凍結



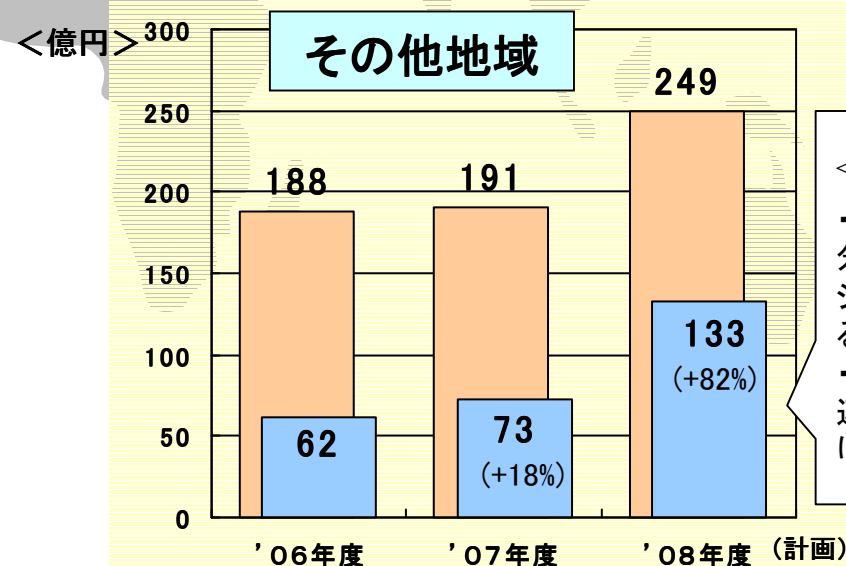
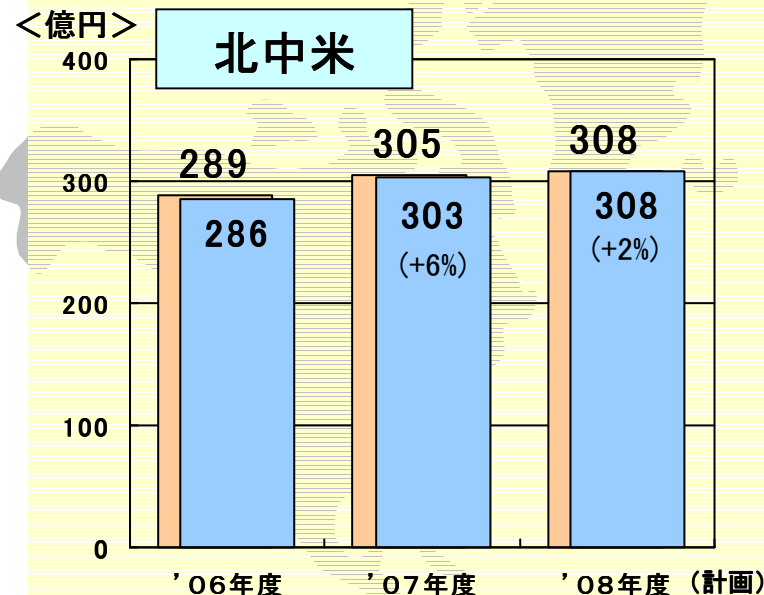
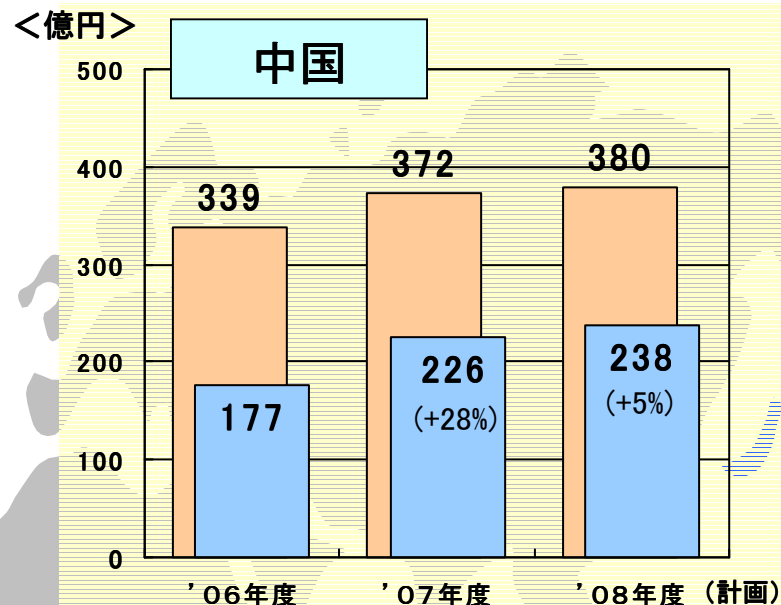
お客様満足向上と効率的な投資の観点から  
既存ショールームの改装・増築を推進し  
需要創造・提案力強化を行なう

ショールーム数の推移



# グローバル計画 売上計画の内訳

## ◆ 国・地域ごとの売上の推移と計画 (カッコ内は対前年伸長率)



#### <'08年度の追加計上>

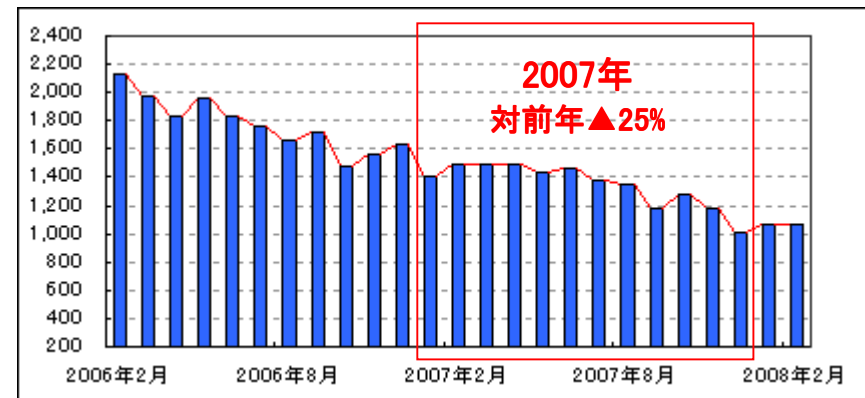
- ・従来日本からの輸出分の売上 (29億円)をアジア統括会社で計上することに変更
- ・欧州統括会社で新規連結対象企業の売り上げを含む24億円を計上

■ 外部顧客に対する売上高  
■ セグメント間の内部売上を含む総売上高

為替	'06	'07	'08(想定)
ドル	119.11	114.15	108.00
元	15.24	15.61	14.80

## ◆ 北中米事業の状況

- ・ 住宅需要環境は引き続き厳しい
- ・ TOTOは、厳しい環境の中、自社ショールームを活用し高級ホテル物件などの指定活動を強化
- ・ '07年度北中米売り上げは増収を達成



米国住宅着工件数 米商務省データ 年率換算(千戸)

07年(対前年増減率)	
米国の住宅着工件数	▲25%
TOTOの売り上げ (ドルベース)	+10%

## ◆ 中国事業の状況

- ・ 政府は安定成長・調和社会志向の方針堅持。  
2007年経済成長率:11.4% (中国国家统计局)
- ・ TOTOの'07年度中国現地売り上げは、対前年+28%の成長を達成。  
オリンピック関連の著名物件にも商品を納入

# グローバル計画 競争力のある商材の拡大

## ◆ エコ商品の訴求（超節水 大便器、 自己発電式センサー機器など）

＜大便器＞  
超節水型 4.8L（従来品は 6L）

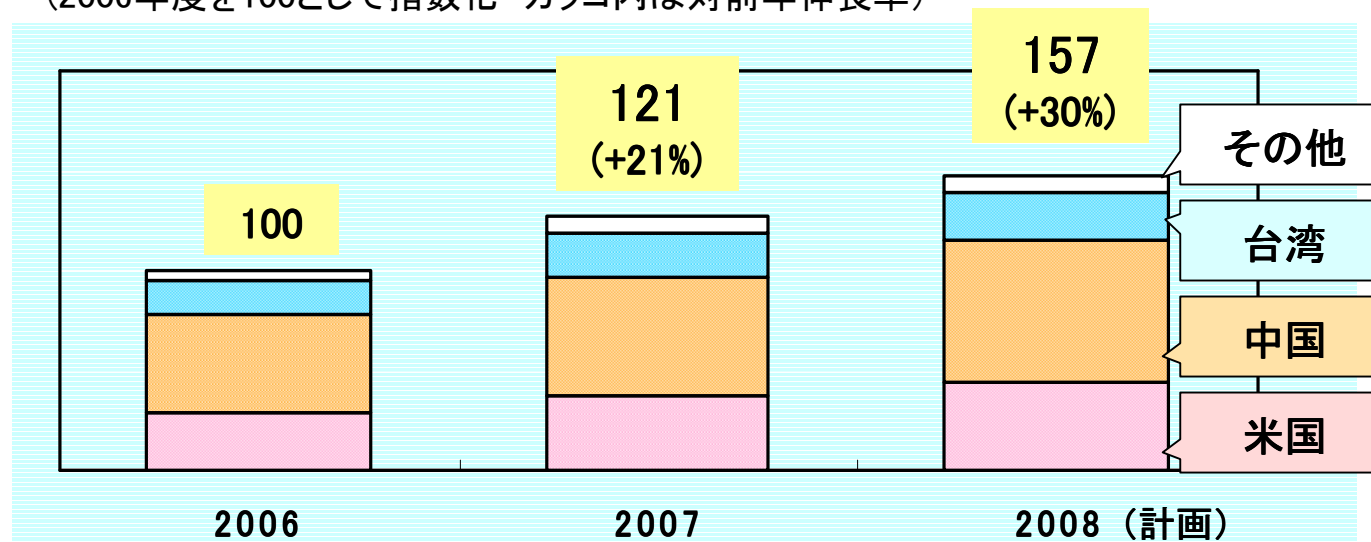


＜自己発電式センサー機器＞  
水栓、フラッシュバルブ



## ◆ 海外ウォシュレット販売実績と計画

（2006年度を100として指数化 カッコ内は対前年伸長率）





# オンリーワン計画 燃料電池の開発

TOTO

## ◆ TOTOの取り組む燃料電池と事業化のイメージ

TOTO

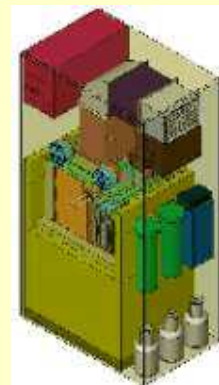
発電用セル  
(セラミック製)



システムメーカー

定置型用途

業務用システム (数10kW)  
家庭用システム (1kW)



可搬型用途

可搬型電源 (数100W)



お客  
さま

発電用セルを部材として電源システムメーカーへ供給を狙う

このプレゼンテーション資料は、2008年4月28日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。世界経済・競合状況・為替の変動等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。

あしたを、ちがう「まいにち」に。

# TOTO

<http://www.toto.co.jp/>

<お問合せ先>

TOTO 広報部 松原・松本・長田

TEL: 03-3595-9422

E-mail: [toto\\_ir@mb.toto.co.jp](mailto:toto_ir@mb.toto.co.jp)