

株式会社 トーエル

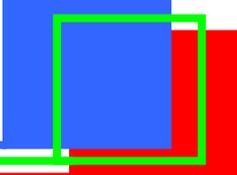
JASDAQ : 3361

神奈川県を中心とする一都三県で
物流をキーワードに豊かな暮らしのサポート企業を目指す

2007年4月期 決算説明会

2007年6月19日

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



－目次－

I.	会社概要	P 2
II.	事業の概要	P 4
	●LPガス事業	P 5
	●ウオーター事業	P13
III.	2007年4月期決算のご報告	P15
IV.	中期経営計画について	P22
	●環境と取組み	P23
	●中期3カ年計画	P25
	●2008年4月期計画	P29
V.	その他	P30
	●事業像	P33
	●株主還元について	P34

I. 会社概要

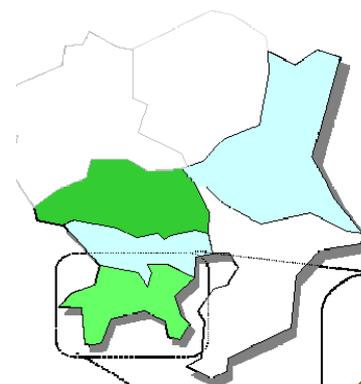
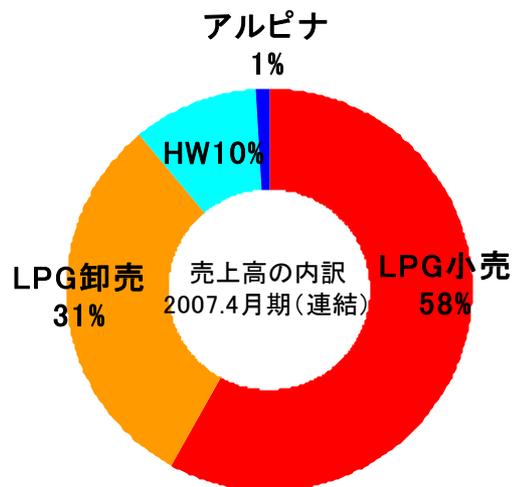
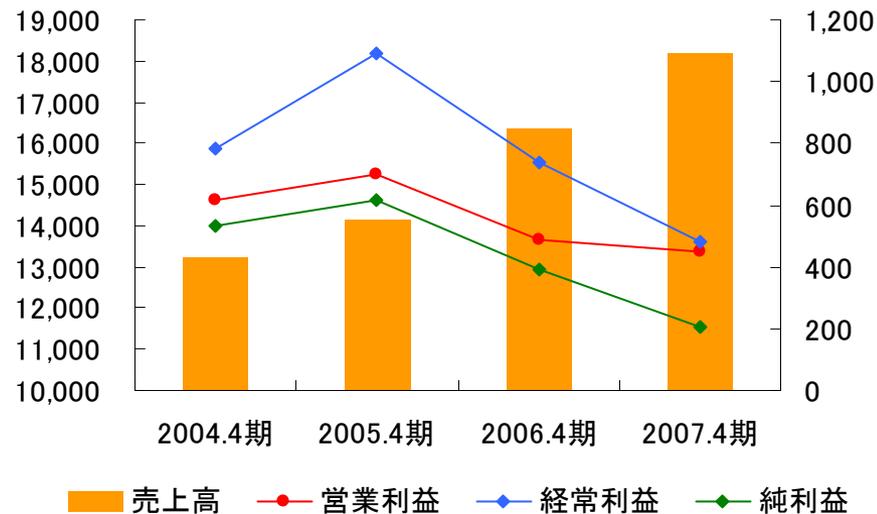
～ 独自性を追求した物流システムと
ユニークな事業ポートフォリオで首都圏
25万世帯に支持される企業 ～



会社概要

- 社名 株式会社トーエル
- 事業内容
 - ・LPガス事業
 - ・ウォーター事業
- 本店所在地 神奈川県横浜市港北区
高田西一丁目5番21号
- 設立 1963年5月22日
- 資本金 555百万円(2007.4末現在)
- 代表者 平間 茂
- 従業員数 251名(連結)(2007.4末現在)
- 業種 小売業

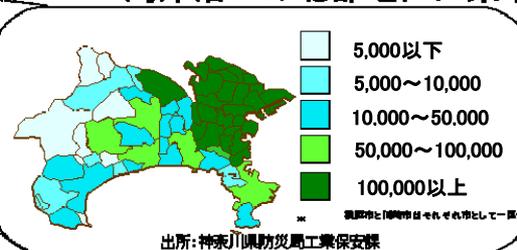
4期業績推移(連結)

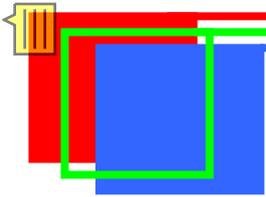


神奈川県を中心に東京・埼玉・茨城に事業を展開

神奈川県でのLPガス顧客シェアNo.1

湾岸沿いの北部地区に集中





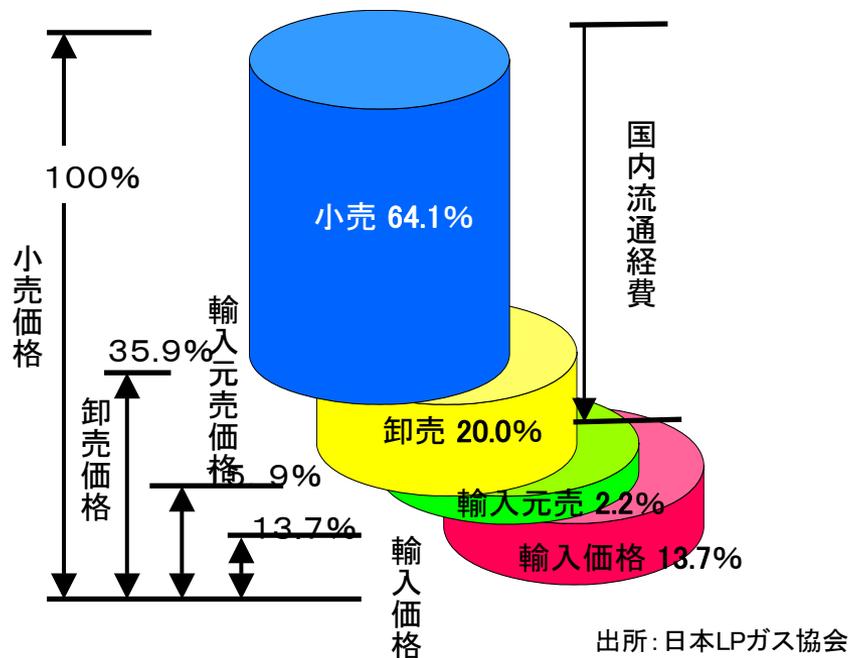
Ⅱ．事業の概要

LPガス事業

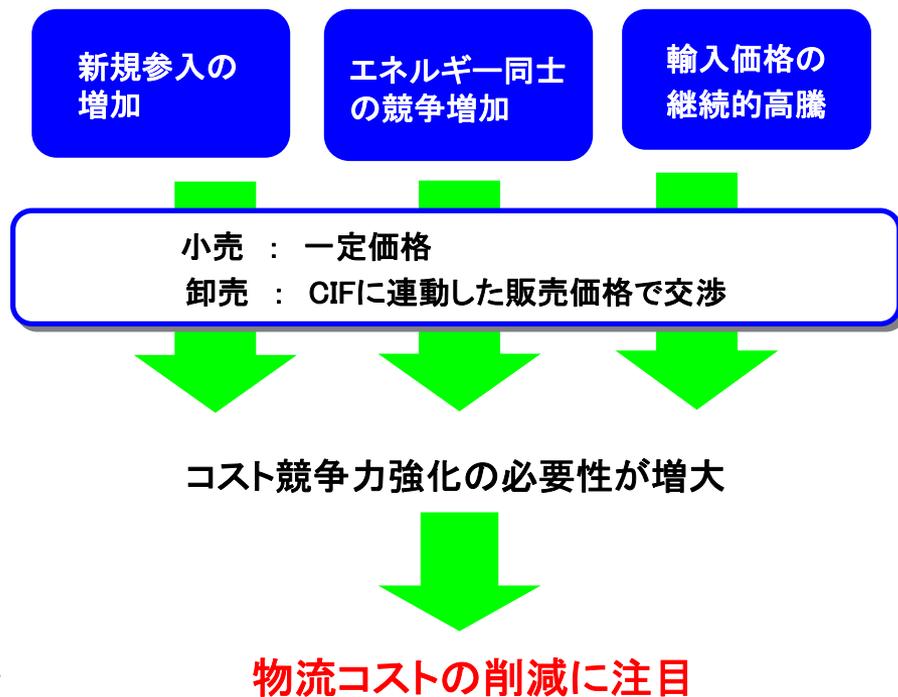
ウォーター事業

LPガス 事業環境と物流

LPガス小売価格の構成要素

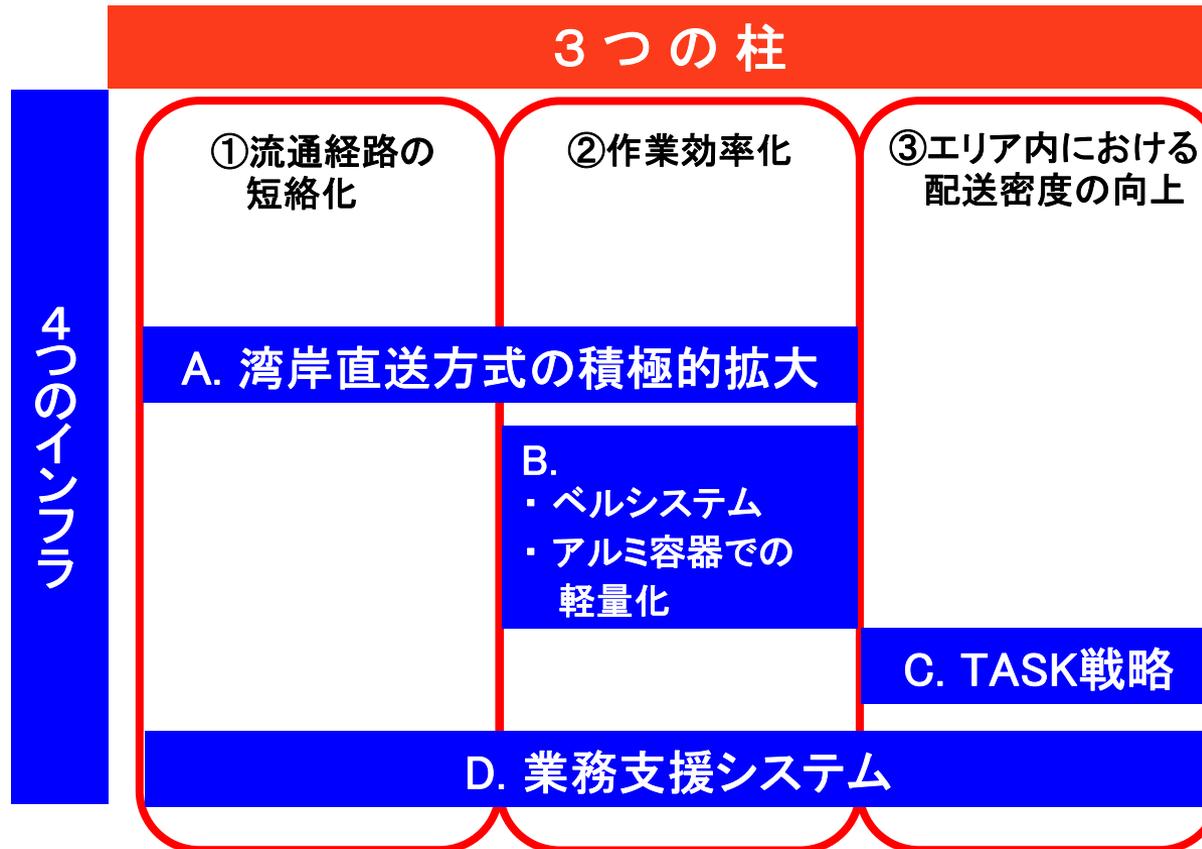


規制緩和による価格競争の激化



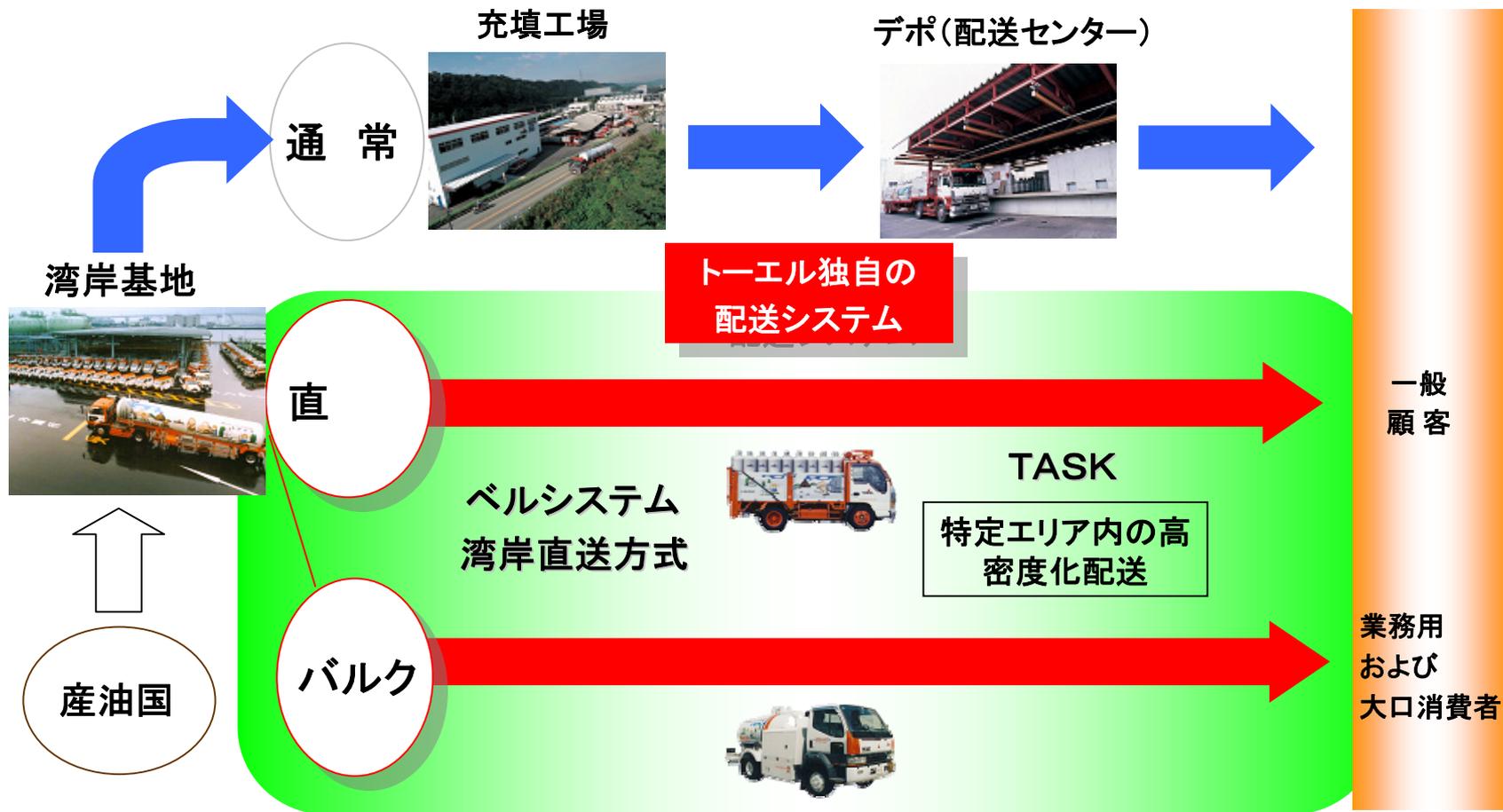
物流コストの削減にむけて

湾岸直送システムなど流通合理化のもと
低コスト化・便利さを拡大し、競争力を強化



A. 湾岸直送方式

- 輸入基地から直接顧客のもとへ届ける
- 顧客密度の増加、物流効率の向上



B.ベルシステム（懸垂式搬送機）

●作業効率化

- 積み込み時間は手作業時の2分の1から3分の1へ
- 搬入の作業負担が軽減（高齢者、女性も可能）
- 軽量アルミ容器の採用



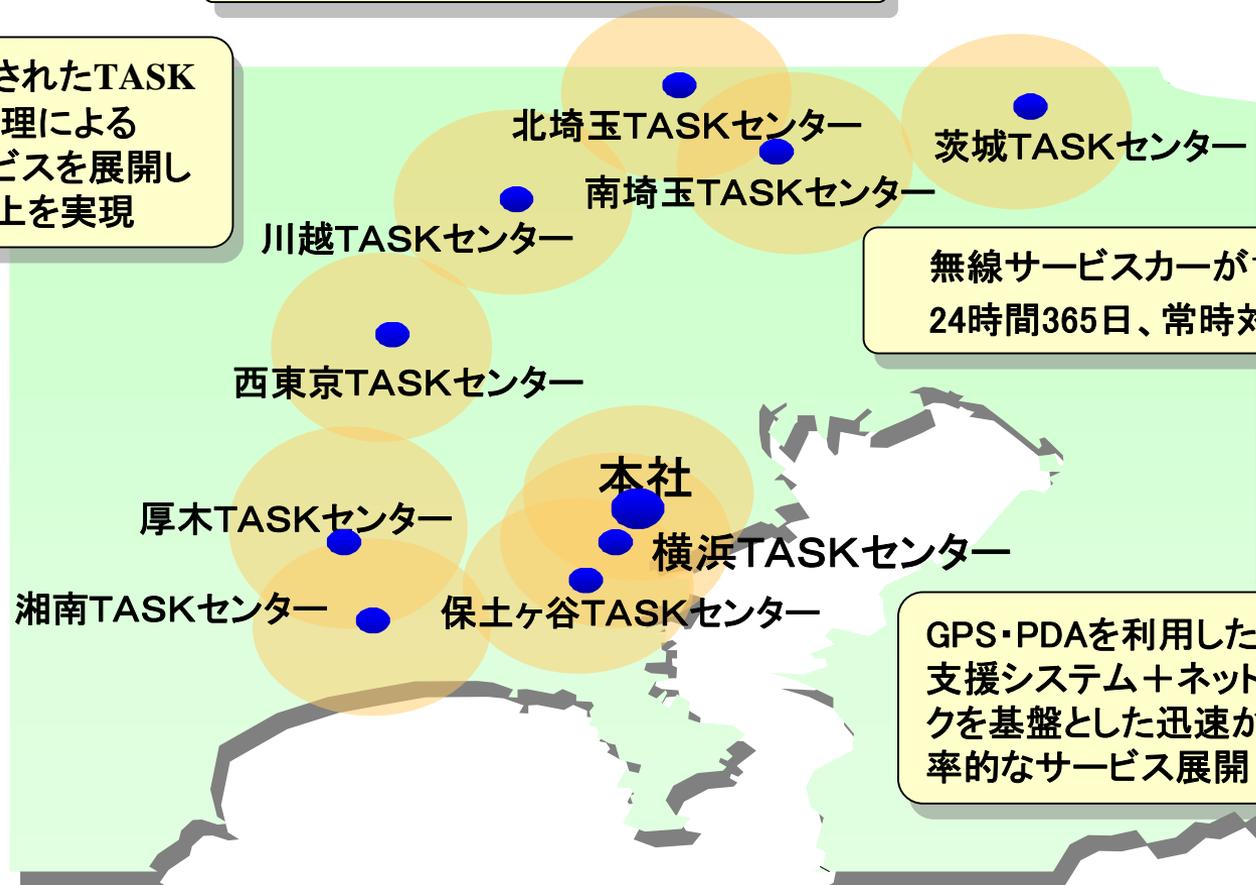
大型車による
多量輸送を促進

C.トーエルのネットワーク(TASK戦略)

●エリア内におけるすべての作業密度の向上
特定エリア消費者管理の略

横浜をはじめとして計9ヶ所

ネットワーク化されたTASKのもと、総合管理による顧客へのサービスを展開し顧客密度の向上を実現



無線サービスカーが150台
24時間365日、常時対応

GPS・PDAを利用した業務支援システム+ネットワークを基盤とした迅速かつ効率的なサービス展開

D. 業務支援システム ～PDAの活用による効率化～

●物流効率化3つの柱すべての基盤

日本IBM(株)との共同開発によるPDA活用システム

コールセンター



依頼案件の転送
行き先の地図等の表示



作業終了後、即時に結果報告

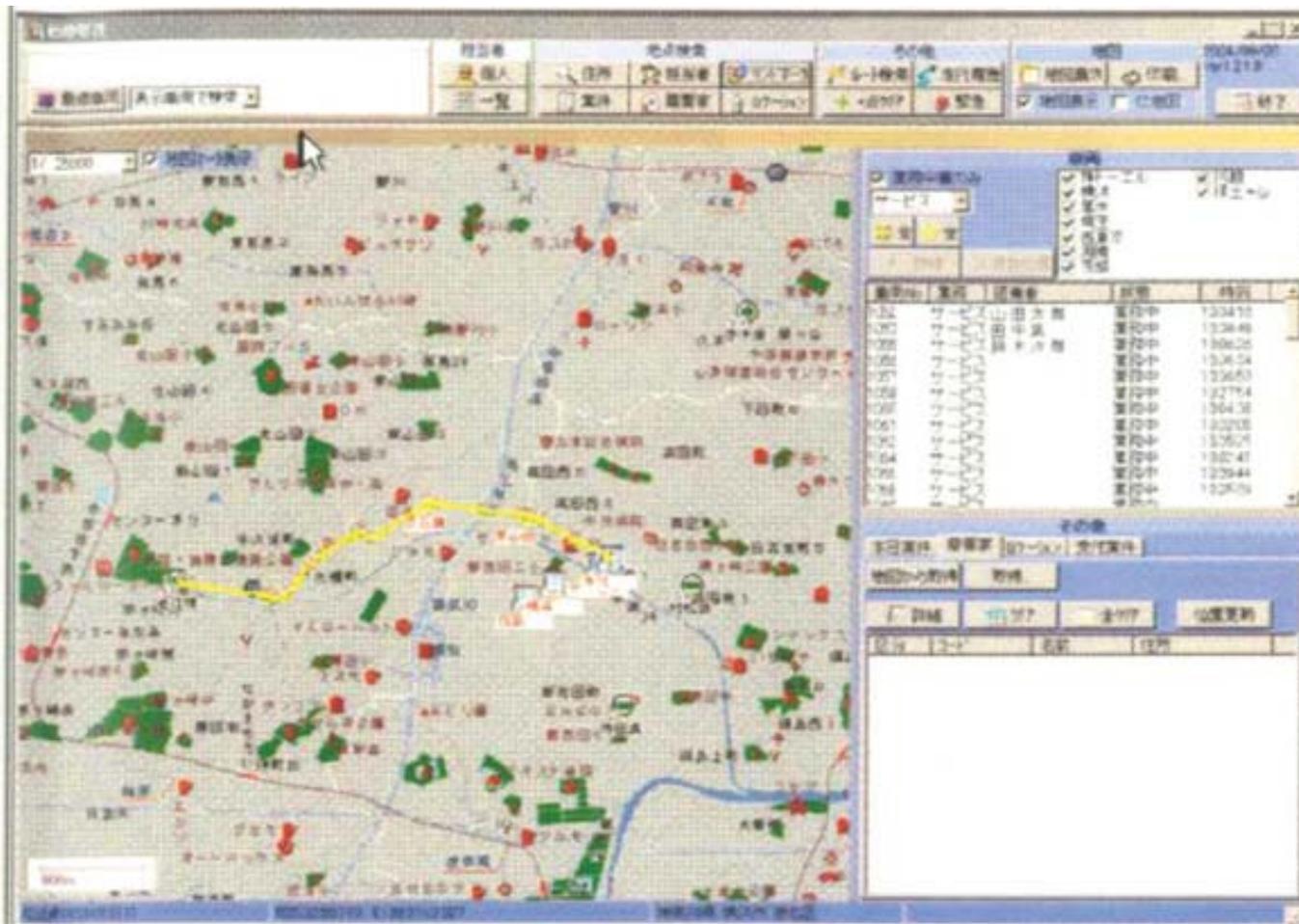


情報交換の迅速化による顧客サービスの向
および事務手続きの簡略化を可能に

コールセンター



GPS



ウォーター事業の特長

2つのピュアウォーター

ピュアウォーター：逆浸透膜方式(RO)により純度99.9%まで濾過した超軟水



HAWAII WATER

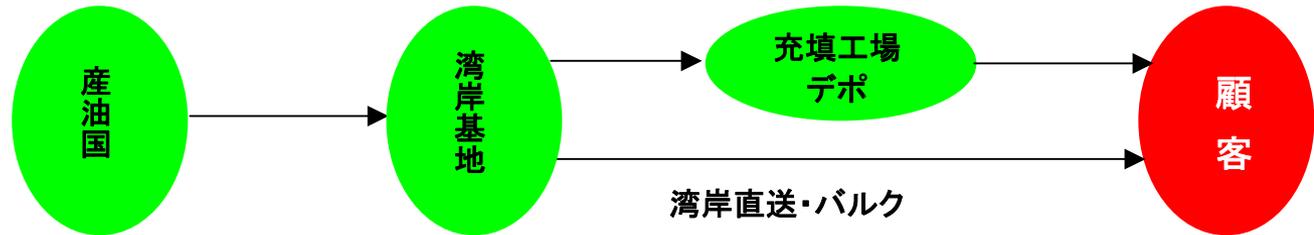


alpina

- 宅配方式
- サーバー設置とリユースボトル

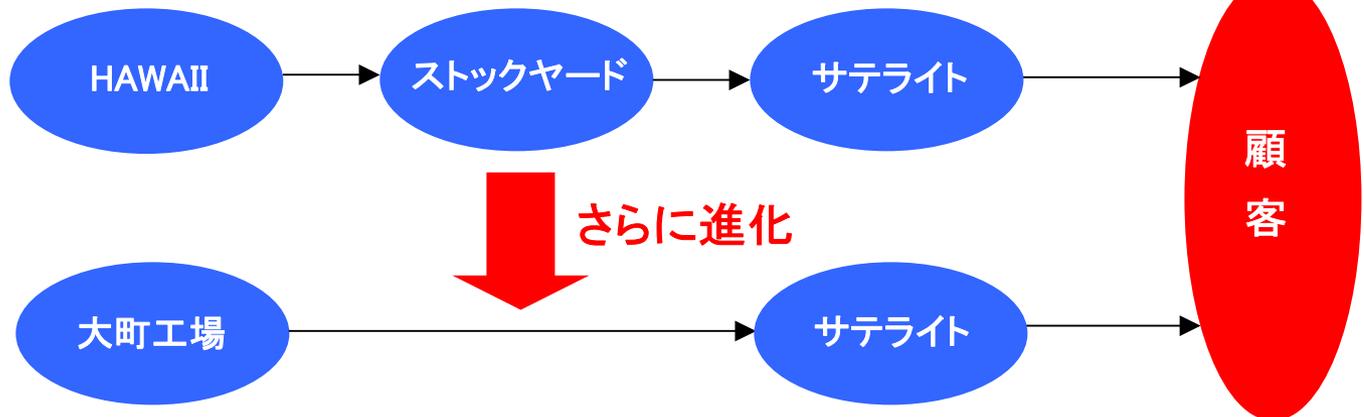
ウォーター事業における物流

LPガス 当社配送



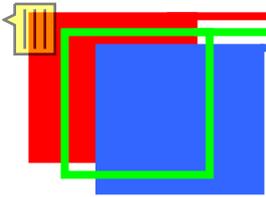
当社物流のノウハウを生かす

ウォーター



さらに進化





Ⅲ. 2007年4月期 決算のご報告

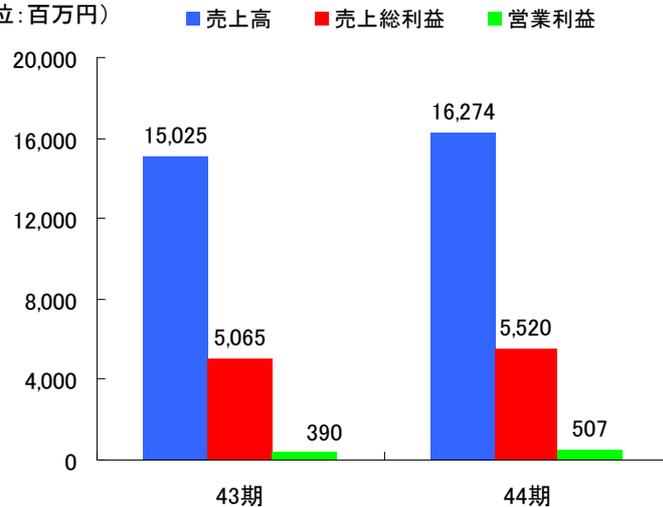
損益の状況(連結・単体)

(単位:百万円、%)

連 結	43 期 通 期		44 期 通 期					
	(2005.5~2006.4)		(2006.5~2007.4)					
	実 績	利益率	計 画	利益率	実 績	利益率	前年差	計画差
売上高	16,354		18,400		18,197		1,843	△ 203
売上総利益	5,777	35.3	6,500	35.3	6,398	35.2	621	△ 102
営業利益	490	3.0	580	3.2	448	2.5	△ 42	△ 132
経常利益	738	4.5	570	3.1	480	2.6	△ 258	△ 90
当期純益	391	2.4	320	1.7	207	1.1	△ 184	△ 113
単 体	43 期 通 期		44 期 通 期					
	(2005.5~2006.4)		(2006.5~2007.4)					
	実 績	利益率	計 画	利益率	実 績	利益率	前年差	計画差
売上高	16,349		18,400		18,165		1,816	△ 235
売上総利益	5,535	33.9	6,330	34.4	6,287	34.6	752	△ 43
営業利益	415	2.5	550	3.0	467	2.6	52	△ 83
経常利益	620	3.8	540	2.9	469	2.6	△ 151	△ 71
当期純益	322	2.0	300	1.6	246	1.4	△ 76	△ 54

LPガス事業

(単位:百万円)

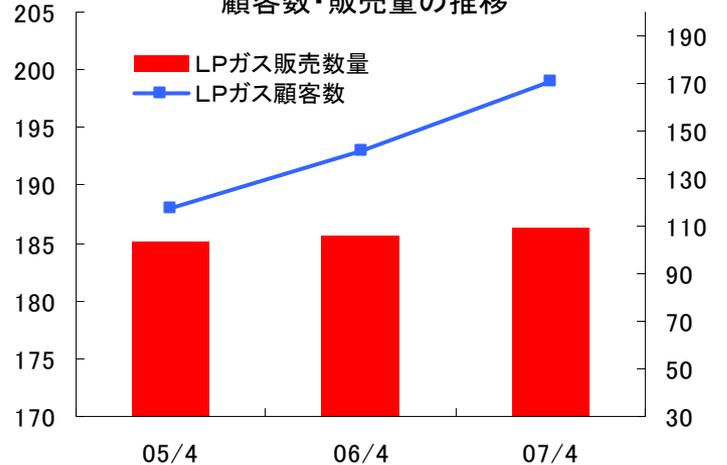


<プラス要因>

- ① 家庭用小売顧客の増 9,300件
450百万円
2,000t
- ② 大型業務用顧客の増 300件
400百万円
4,200t
- ③ 小売価格改定 300百万円
- ④ 卸売仕入価格スライド 300百万円

(千件)

顧客数・販売量の推移

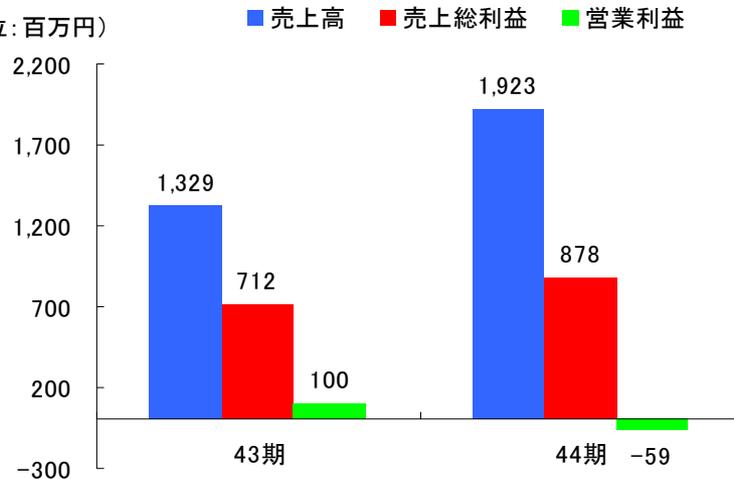


<マイナス要因>

- 暖冬による単位消費量低下
- ・家庭用小売 Δ 250百万円
 Δ 1,000t
- ・卸 Δ 50百万円
 Δ 500t

ウォーター事業

(単位: 百万円)

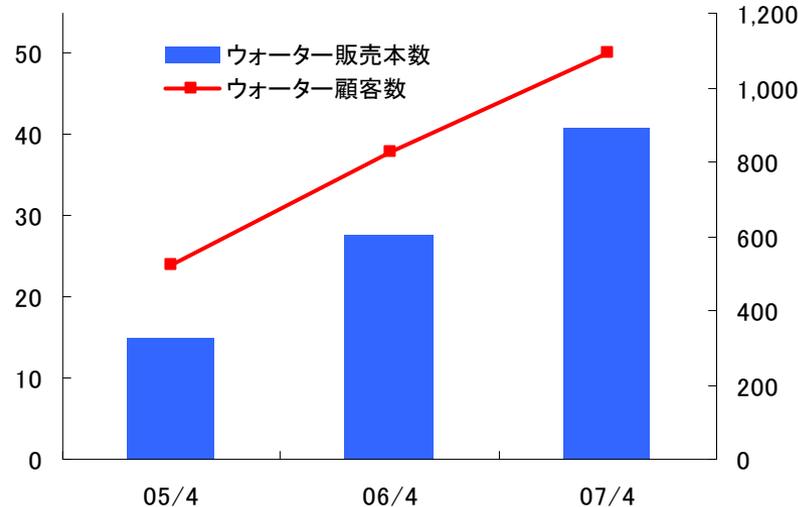


<プラス要因>

- ・HW顧客の増加
 - 9,000件
 - 530百万円
 - 240千本
- ・アルピナの新規展開
 - 3,800件
 - 60百万円
 - 50千本

(千件)

HW顧客数・ボトル販売本数の推移



<マイナス要因>

- ・アルピナの開始の遅れによる影響
 - 売上高 Δ 40百万円
- ・アルピナの初期投資費用
 - 設備償却及び資材 Δ 140百万円

ウォーター事業(ブランド別内容)

(単位:百万円、本、件)

単 体	43 期		44 期		
	(2005.5~2006.4)		(2006.5~2007.4)		
	実 績	構成比	実 績	構成比	前期比
売上高	1,329		1,924		595
ハワイウォーター	1,329	100.0	1,861	96.7	532
アルピナ	0	—	63	3.3	63
営業利益	99		△ 59	—	△ 158
ハワイウォーター	99	100.0	130	—	31
アルピナ	0		△ 189	—	△ 189
販売数量	604,200		893,100		288,900
ハワイウォーター	604,200	100.0	843,700	94.5	239,500
アルピナ		—	49,400	5.5	49,400
期末顧客数	37,500		50,300		12,800
ハワイウォーター	37,500	100.0	46,500	92.4	9,000
アルピナ	0	—	3,800	7.6	3,800

※売上高には、水ボトル販売以外のサーバーレンタル等の売上も含まれます。

貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	2006/4末	2007/4末	増減	備考
流動資産	5,180	5,340	+160	主に売上債権の増加
固定資産	10,542	12,607	+2,065	営業権の増加 +1,493
資産合計	15,723	17,947	+2,224	
流動負債	4,623	6,326	+1,703	短期借入の増加 +1,127
固定負債	2,610	3,156	+546	長期借入の減少 △475 長期未払金 +1,063
負債合計	7,234	9,482	+2,248	
資本合計	8,489	8,465	△24	

キャッシュ・フロー計算書(連結)

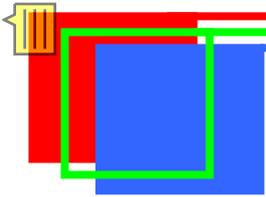
(単位:百万円)

	2006/4月	2007/4月	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	+251	+1,182	+931
投資活動によるキャッシュ・フロー	+107	△1,794	△1,901
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,232	+474	+1,706
期末残高	1,432	1,295	△137

現金及び現金同等物(「資金」):1,295百万円
(前連結会計年度比-9.6% 137百万円減)

<主な要因>

- 有形固定資産の取得 : 911百万円
- 営業権の取得 : 992百万円

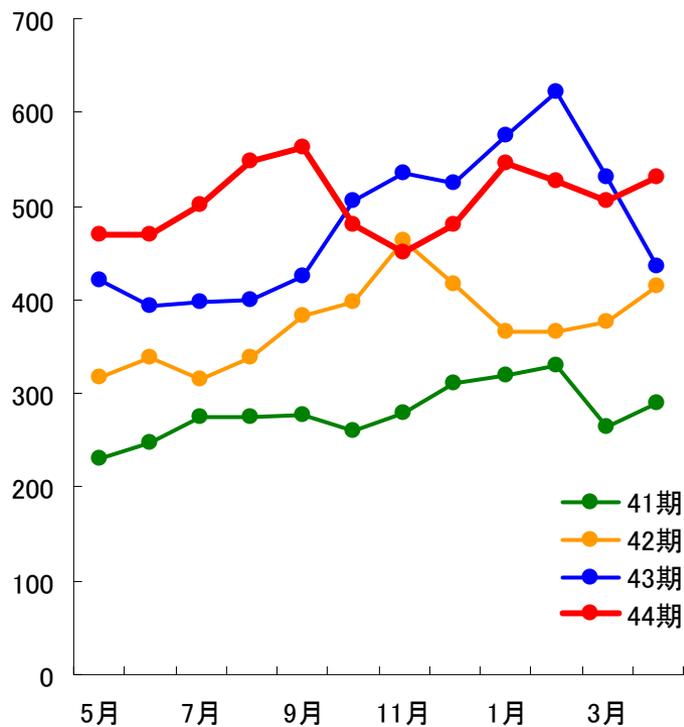


IV. 中期経営計画について

事業環境 CP(LPガス輸入価格)の推移

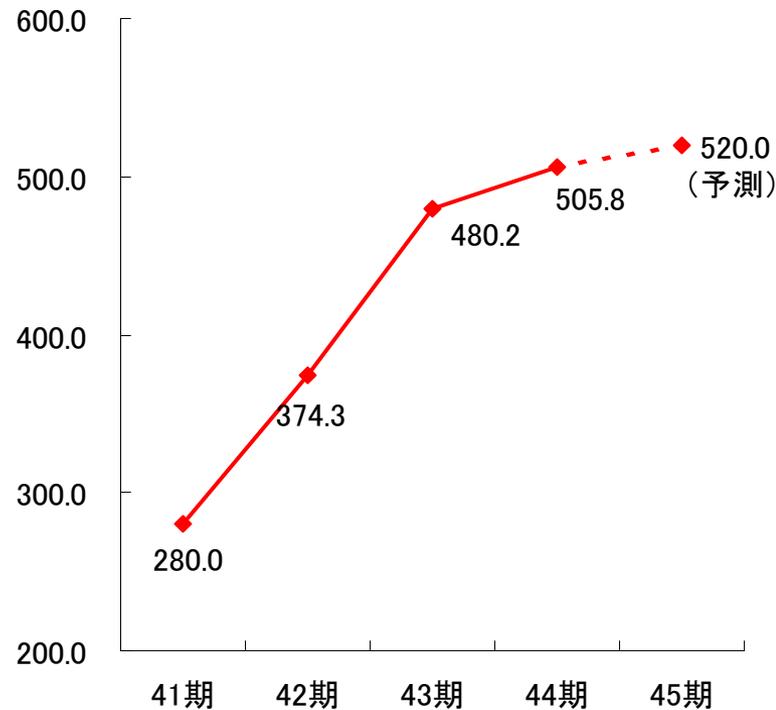
(単位:US\$/1ton)

CP価格推移



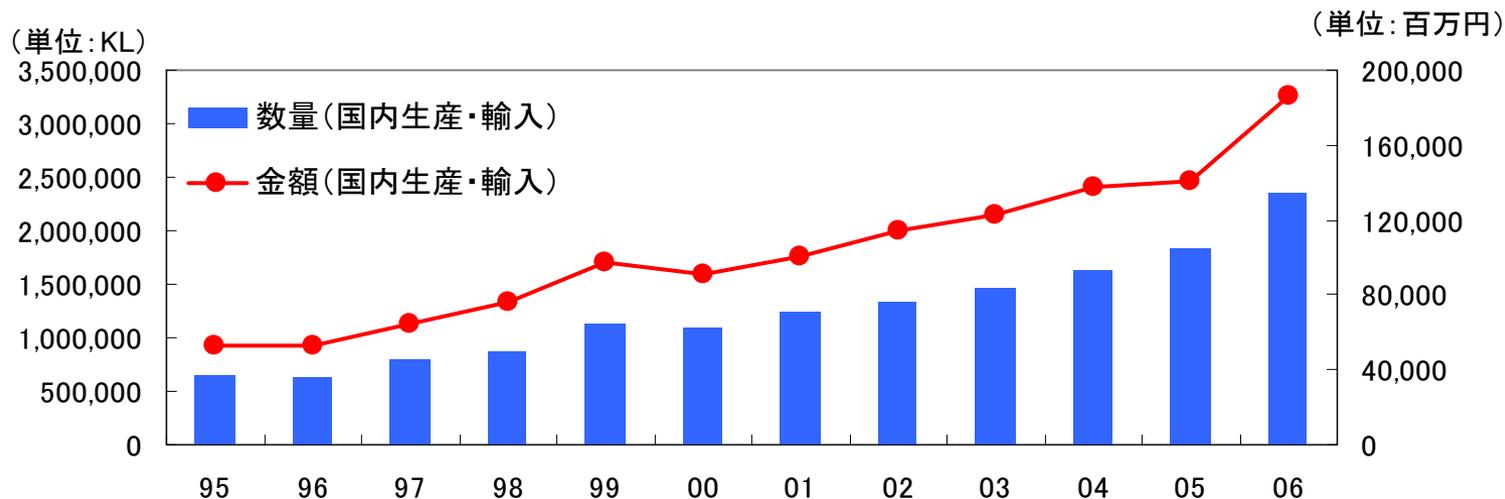
(単位:US\$/1ton)

CP年度平均推移(5カ年)

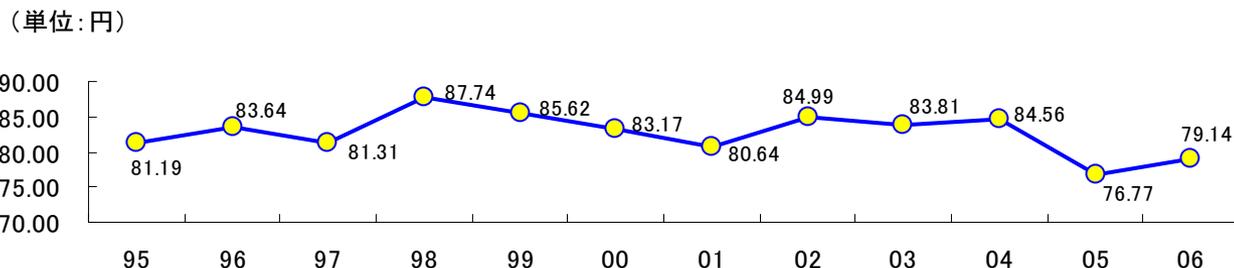


飲料水需要の拡大

ミネラルウォーター類 国内生産・輸入の推移



1リットルあたりの単価推移



出所:日本ミネラルウォーター協会

3力年計画

(単位:百万円、%)

連 結	前 期(2007年4月期)		2008年4月期(45期)			2009年4月期(46期)			2010年4月期(47期)		
	(2006.5~2007.4)		(2007.5~2008.4)			(2008.5~2009.4)			(2009.5~2010.4)		
	実 績	利益率	計 画	利益率	前年差	計 画	利益率	前年差	計 画	利益率	前年差
売上高	18,197		19,830		1,633	20,780		950	22,000		1,220
売上総利益	6,398	35.2	6,790	34.2	392	7,520	36.2	730	8,300	37.7	780
営業利益	448	2.5	550	2.8	102	1,100	5.3	550	1,500	6.8	400
経常利益	480	2.6	550	2.8	70	1,100	5.3	550	1,500	6.8	400
当期純益	207	1.1	280	1.4	73	600	2.9	320	820	3.7	220
一株当り当期純利益	11 円		14 円			31 円			42 円		
ROE	2.4 %		3.3 %			7.1 %			9.3 %		
単 体	前 期(2007年4月期)		2008年4月期(45期)			2009年4月期(46期)			2010年4月期(47期)		
	(2006.5~2007.4)		(2007.5~2008.4)			(2008.5~2009.4)			(2009.5~2010.4)		
	実 績	利益率	計 画	利益率	前年差	計 画	利益率	前年差	計 画	利益率	前年差
売上高	18,165		19,830		1,665	20,780		950	22,000		1,220
売上総利益	6,287	34.6	6,620	33.4	333	7,370	35.5	750	8,050	36.6	680
営業利益	467	2.6	550	2.8	83	1,050	5.1	500	1,350	6.1	300
経常利益	469	2.6	550	2.8	81	1,050	5.1	500	1,350	6.1	300
当期純益	246	1.4	300	1.5	54	580	2.8	280	740	3.4	160
一株当り当期純利益	13 円		15 円			30 円			38 円		
ROE	3.1 %		3.8 %			6.9 %			8.4 %		

3カ年計画(事業別)

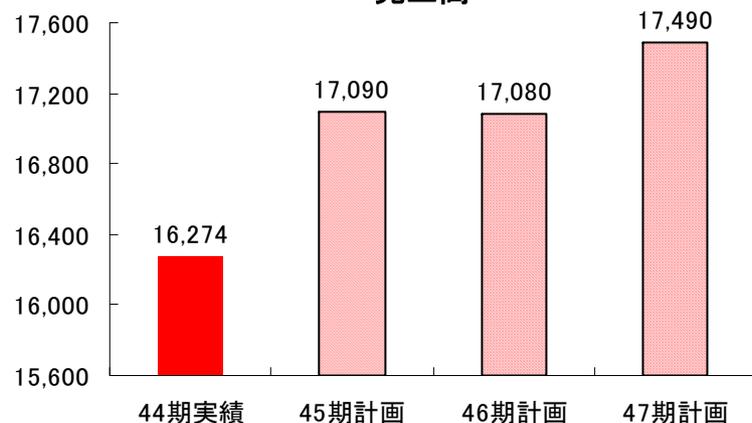
(単位:百万円)

連 結	44 期	45 期		46 期		47 期	
	(2006.5~2007.4)	(2007.5~2008.4)		(2008.5~2009.4)		(2009.5~2010.4)	
	実績	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	18,197	19,830	1,633	20,780	950	22,000	1,220
LPガス	16,273	17,090	817	17,080	△ 10	17,490	410
ウォーター	1,924	2,740	816	3,700	960	4,510	810
営業利益	448	550	102	1,100	550	1,500	400
LPガス	507	270	△ 237	490	220	530	40
ウォーター	△ 59	280	339	610	330	970	360

3カ年計画 LPガス事業

(単位:百万円)

売上高

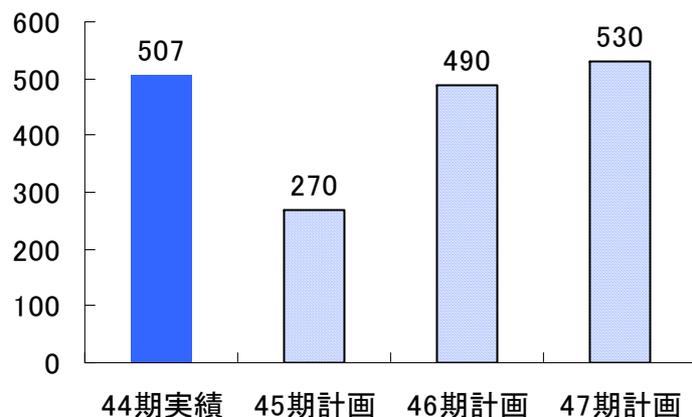


45期の対応策

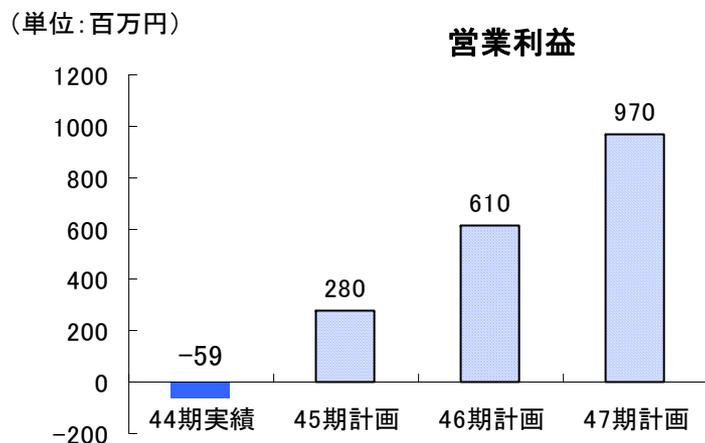
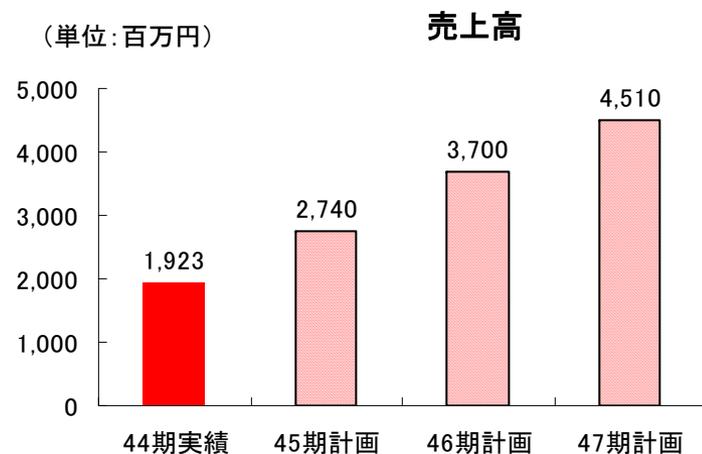
- 卸売価格への転嫁
- 業務用小売価格の見直し
- M & Aによる需要家増加
- 保安徹底による顧客信頼の確保とそれによる顧客の囲い込み

(単位:百万円)

営業利益



3カ年計画 ウォーター事業



45期の対応策

<ハワイウォーター>

- ・ブランドステータスの維持
- ・新規代理店営業
- ・インターネットを通じた新規顧客獲得

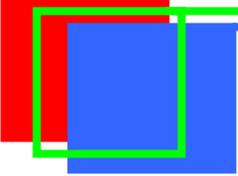
<アルピナ>

- ・ボリューム価格を武器に幅広い顧客の獲得
 - ①LPガス顧客
 - ②オフィス等の業務用
- ・業種にとらわれない新規代理店開拓
- ・卸売・OEM商品販売への対応
- ・広告・宣伝の強化

2008年4月期上下別計画

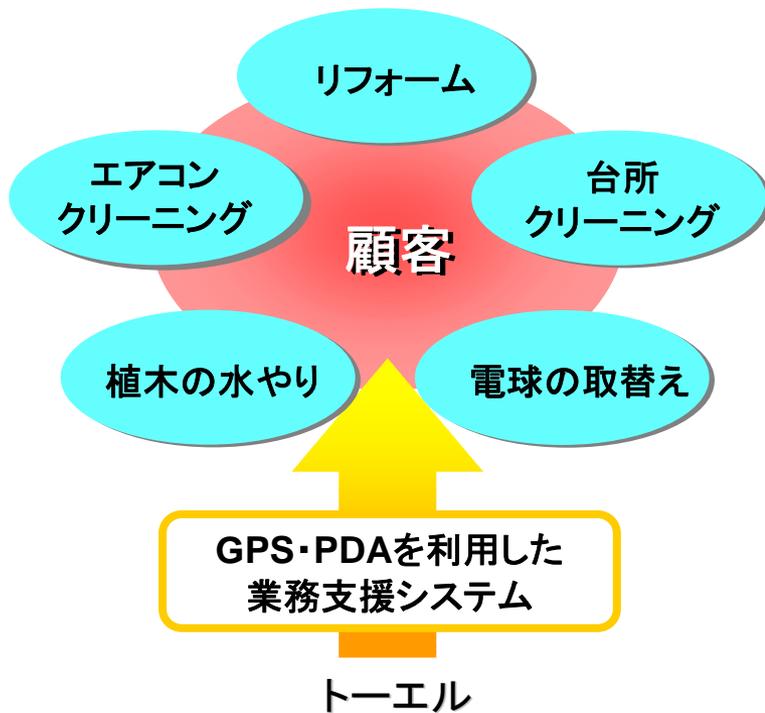
(単位:百万円、%)

(連結)	2008年4月期(45期)計画				
	上期	下期	通期	構成比	前期比 増減率
売上高	8,900	10,930	19,830	100.0%	+9.0%
ガス事業	7,560	9,530	17,090	86.2%	+5.0%
ウォーター事業	1,340	1,400	2,740	13.8%	+42.5%
営業利益	△ 150	700	550	2.8%	+22.8%
ガス事業	△ 280	540	260	1.3%	△48.7%
ウォーター事業	130	160	290	1.5%	-
経常利益	△ 150	700	550	2.8%	+14.6%
当期利益	△ 150	430	280	1.4%	+35.3%



V. その他

ホームサービス



日々にわたるLPガス事業で得た顧客との取引関係の上に付加価値を構築

既存の流通ルート(150台の小型サービス車による常時巡回機能をベース)を活用し、生活支援事業の拡大・発展をはかる

高齢化時代に対応した業務を展開

横浜市水道局のメーター検針業務受託

- 横浜市との間で、横浜市水道局メーター検針業務受託に関する契約を締結
 - 横浜市の積極的な民営化政策に呼応
 - 地域に根ざした企業としてのプレゼンスと社会的役割を担う企業として信用度を高めることにつながる
- 横浜市港北区及び都筑区の対象顧客約25万件

トーエルが目指す事業像

 **株式会社トーエル**

物流システム

湾岸直送システム・ベルシステム

業務支援システム

GPS(コールセンター)・PDA(最前線の作業員)を活用

LPガス事業

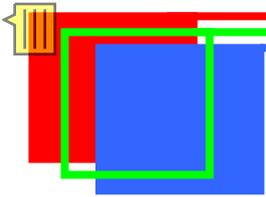
ウォーター事業

ホームサービス事業

お客様(一般家庭)
生涯顧客

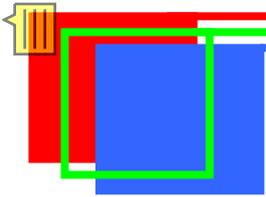
信頼と安心 — *Life Line Innovation*

- 物流をキーワードに「火」・「水」・「暮らし」のライフラインの領域で地域のお客様と密着した生活サポート企業になる



株主還元について

- 財務体質の強化と将来の事業展開に備えた内部留保の充実
- 安定継続配当
- 株主優待制度



ありがとうございました

株式会社トーエル

代表取締役社長 平間 茂
役員一同

お問い合わせ先

管理部門経理グループ(IR事務連絡責任者)

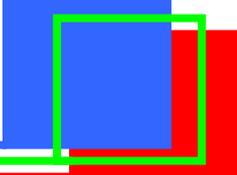
取締役 江美 孝

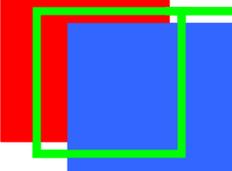
〒223-8510 横浜市港北区高田西一丁目5番地21号

TEL(045)592-7777 FAX(045)593-3259

E-mail k-kikaku@toell.co.jp

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





当資料に記された当社の計画・見通し・戦略等のうち、過去の事実でないものは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいた将来の業績に対する見通しです。

実際の業績は様々な要因により、これら業績見通し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下さい。

実際の業績に影響を与え得るリスクや不確定要因には以下のものが含まれます。

- ①当社グループの事業環境を取り巻く世界情勢
- ②原油価格と連動性が強いLPガスの仕入価格動向
- ③米ドルを中心とした為替レートの変動
- ④偶発事象等

但し、業績に影響を与える要因はこれらに限定されるものではありません。また、リスクや不確定要素には、将来の出来事から発生する重要かつ予測不可能な影響も含まれます。

当資料はあくまで株式会社トーエルをより深く理解していただくためのものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。