

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

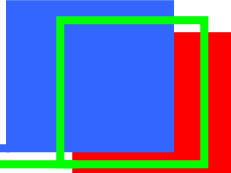
2007年4月期 中間決算説明会

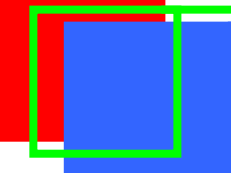
2006年12月19日

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



TOELL



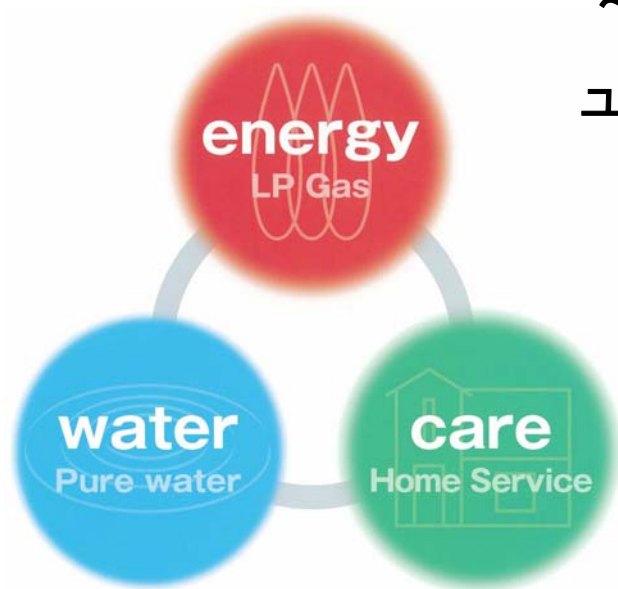


－目次－

I .	会社概要	P2
II .	事業の概要	P4
	●LPガス事業	P5
	●ウオーター事業(旧ハワイウオーター事業).....	P14
III .	2007年4月期中間決算のご報告	P18
IV .	2007年4月期予想	P26
	●2007年4月期計画	P27
	●具体的施策	P30
V .	中期経営計画取組みの状況	P32
	●中期経営計画	P33
	●株主還元について	P41

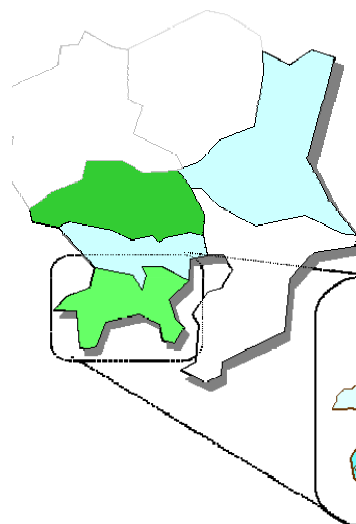
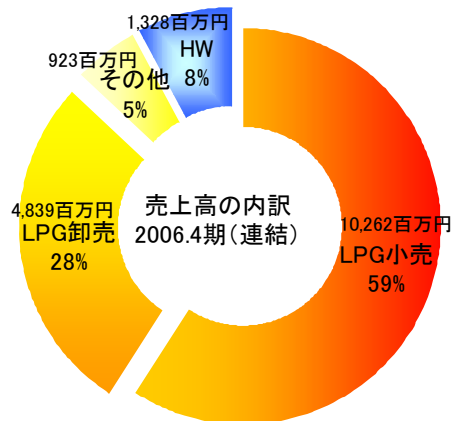
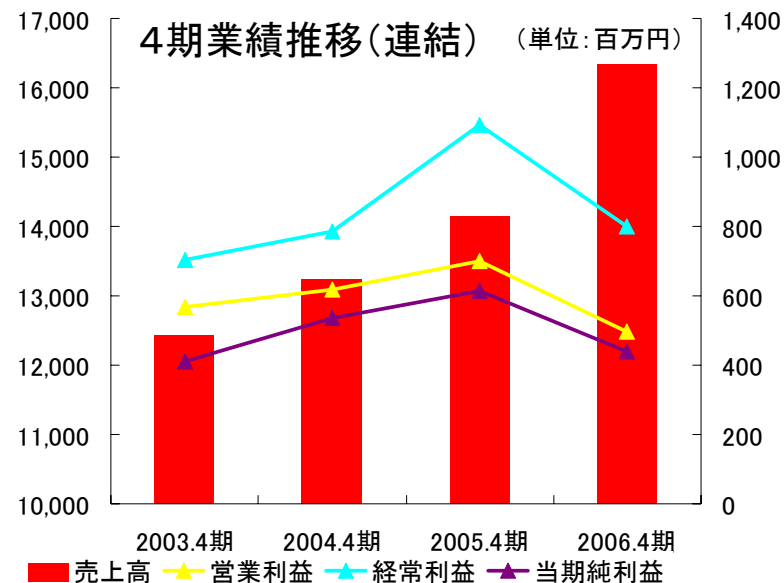
I. 会社概要

～ 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

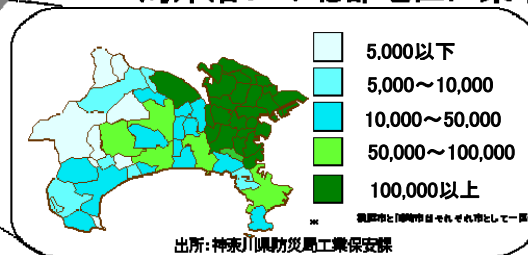
- 社名 株式会社トーエル
- 事業内容
 - ・LPガス事業
 - ・ウォーター事業
- 本店所在地 神奈川県横浜市港北区
高田西一丁目5番21号
- 設立 1963年5月22日
- 資本金 555百万円(2006.10末)
- 代表者 平間 茂
- 従業員数 251名(連結)(2006.10末)
- 業種 小売業



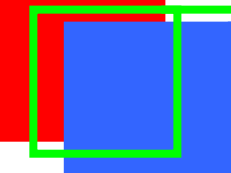
神奈川を中心に東京・埼玉・茨城に事業を展開

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



TOELL



Ⅱ．事業の概要

LPガス事業

ウォーター事業

LPガスの特色

液化石油ガス

(Liquefied Petroleum Gas)

プロパン:家庭用

ブタン :産業用

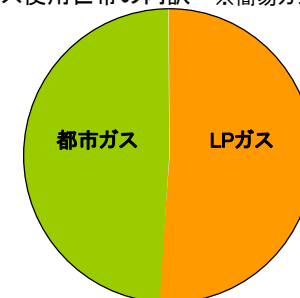


<LPガスと都市ガス>

	LPガス	都市ガス
供給形態	ボンベ 及び バルク	導管
排出ガス	クリーン	クリーン
災害時の対応	インフラを使用することなく利用可能なため、災害・緊急時に強い	導管施設地域全体の安全確保を要するため不向き
ユーザー家庭への訪問頻度	定期的訪問を必要とするため頻度が高い	低い

国内使用比率は52%

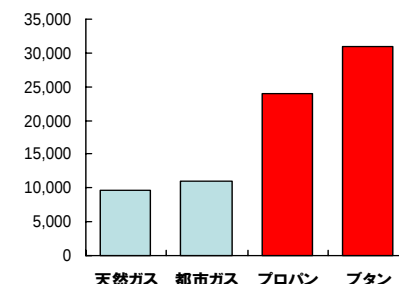
ガス使用世帯の内訳 ※簡易ガスを含む



出所: 全国エルピーガス保安共済事業団

高熱量

(kcal/m³) 発熱量(kcal/m³)



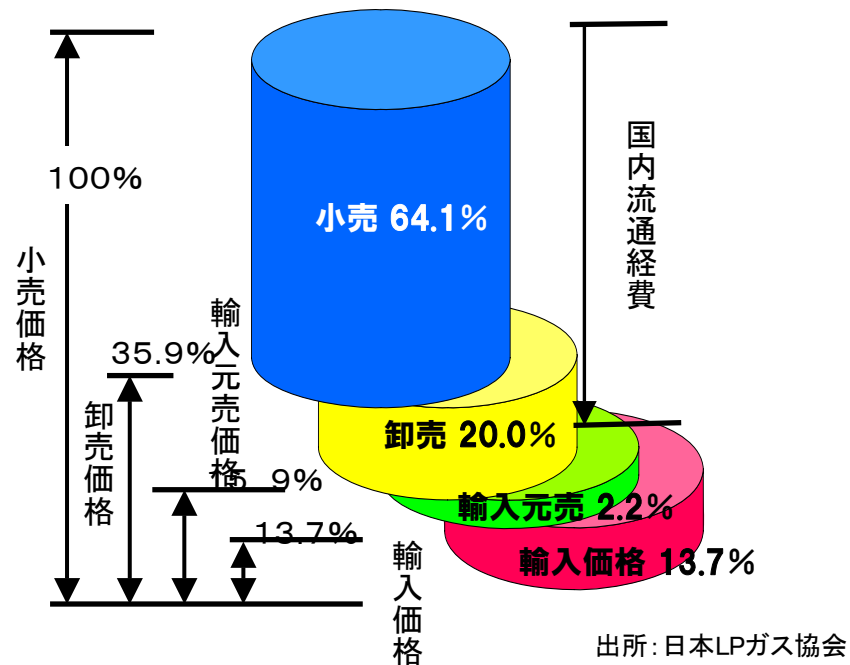
出所: 日本LPガス協会

競争力の決め手は
低コストと充実したサービス提供を実現する
物流システム

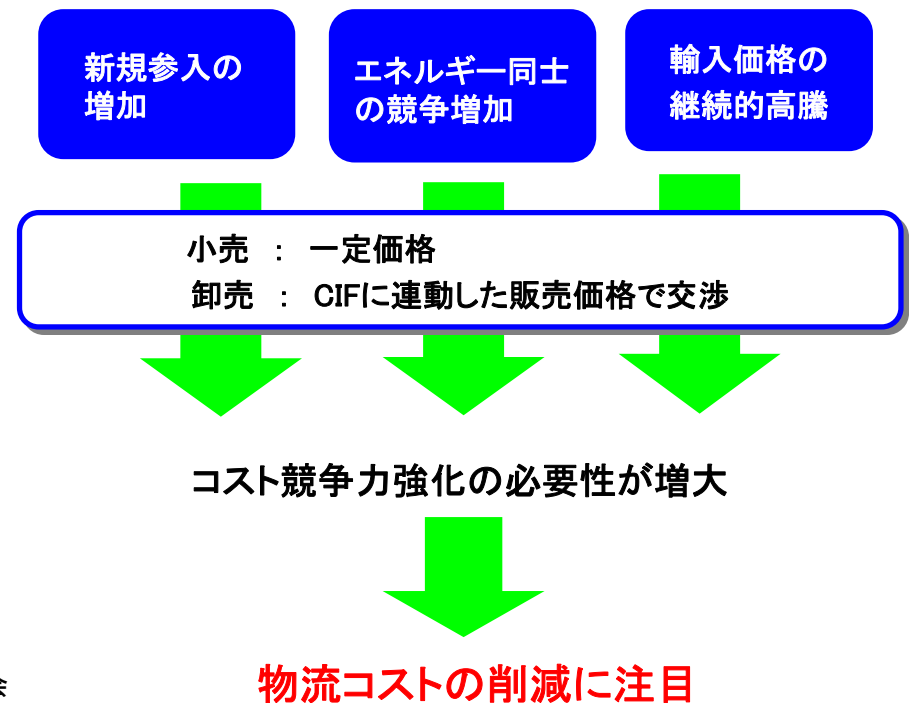
TOELL

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

物流効率化の3つの柱

トーエルを支える4つのインフラ

①流通経路の
短絡化

②作業効率化

③エリア内における
配送密度の向上

A. 湾岸直送方式の積極的拡大

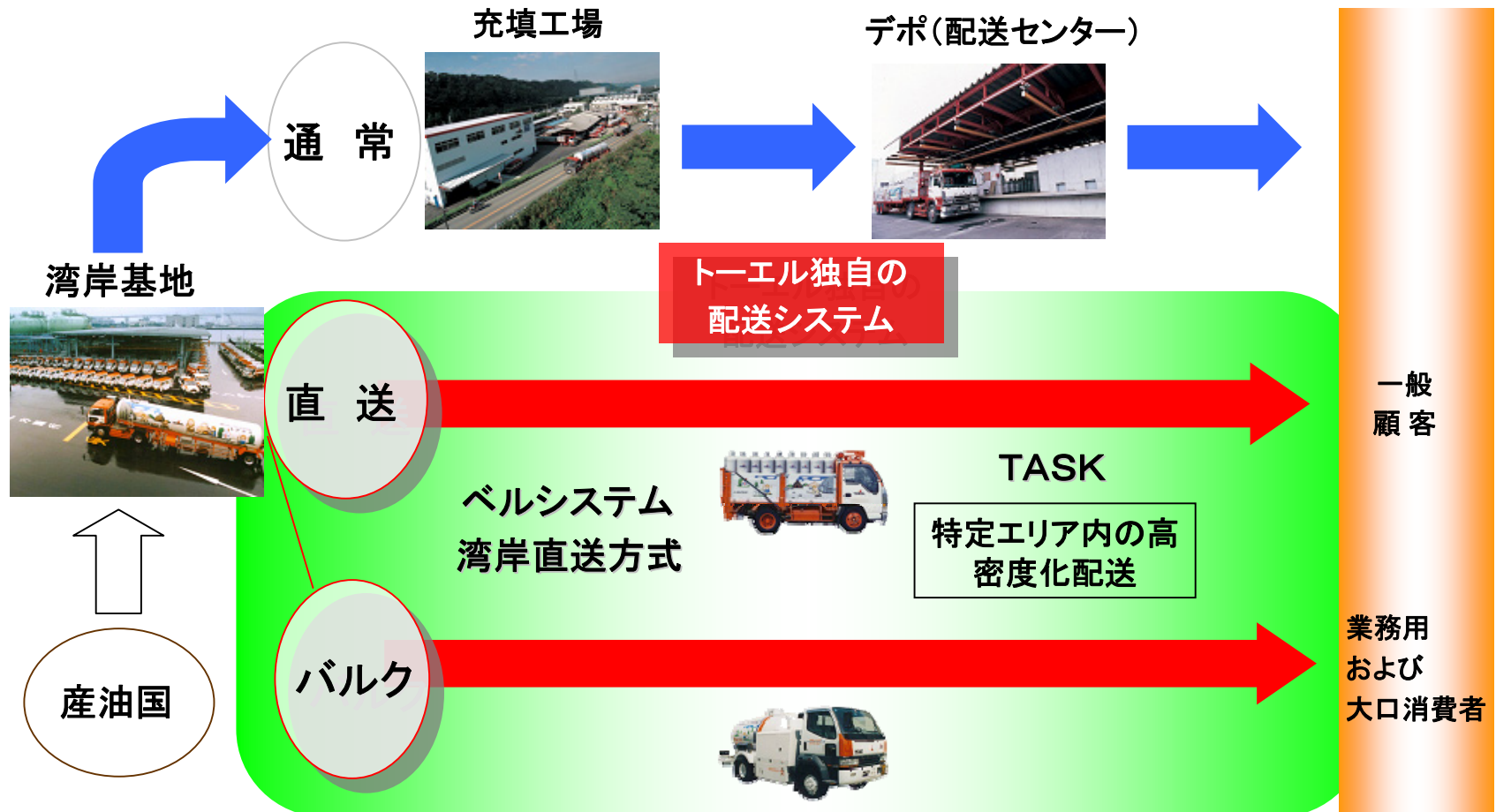
B. ベルシステム
アルミ容器での
軽量化

C. TASK戦略

D. 業務支援システム

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

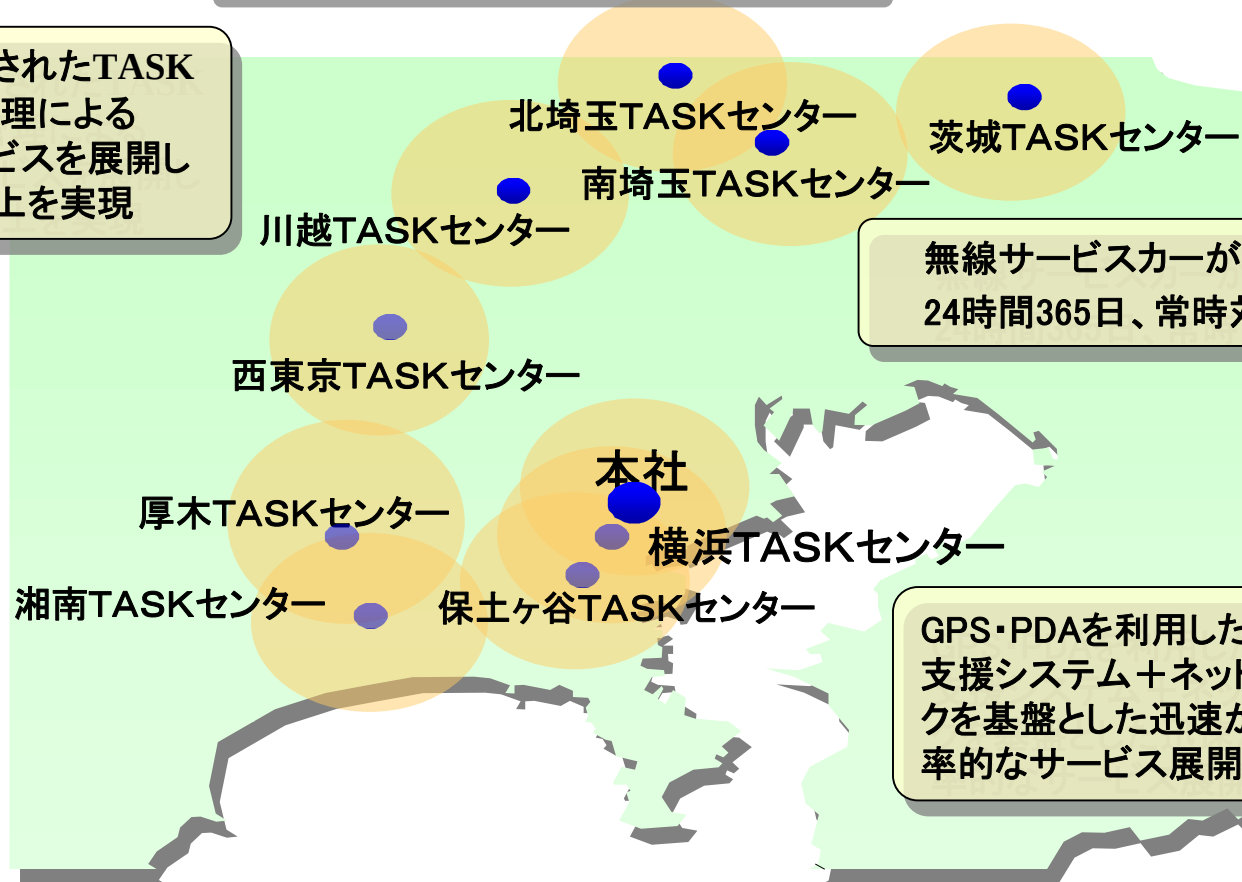


大型車による
多量輸送を促進

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

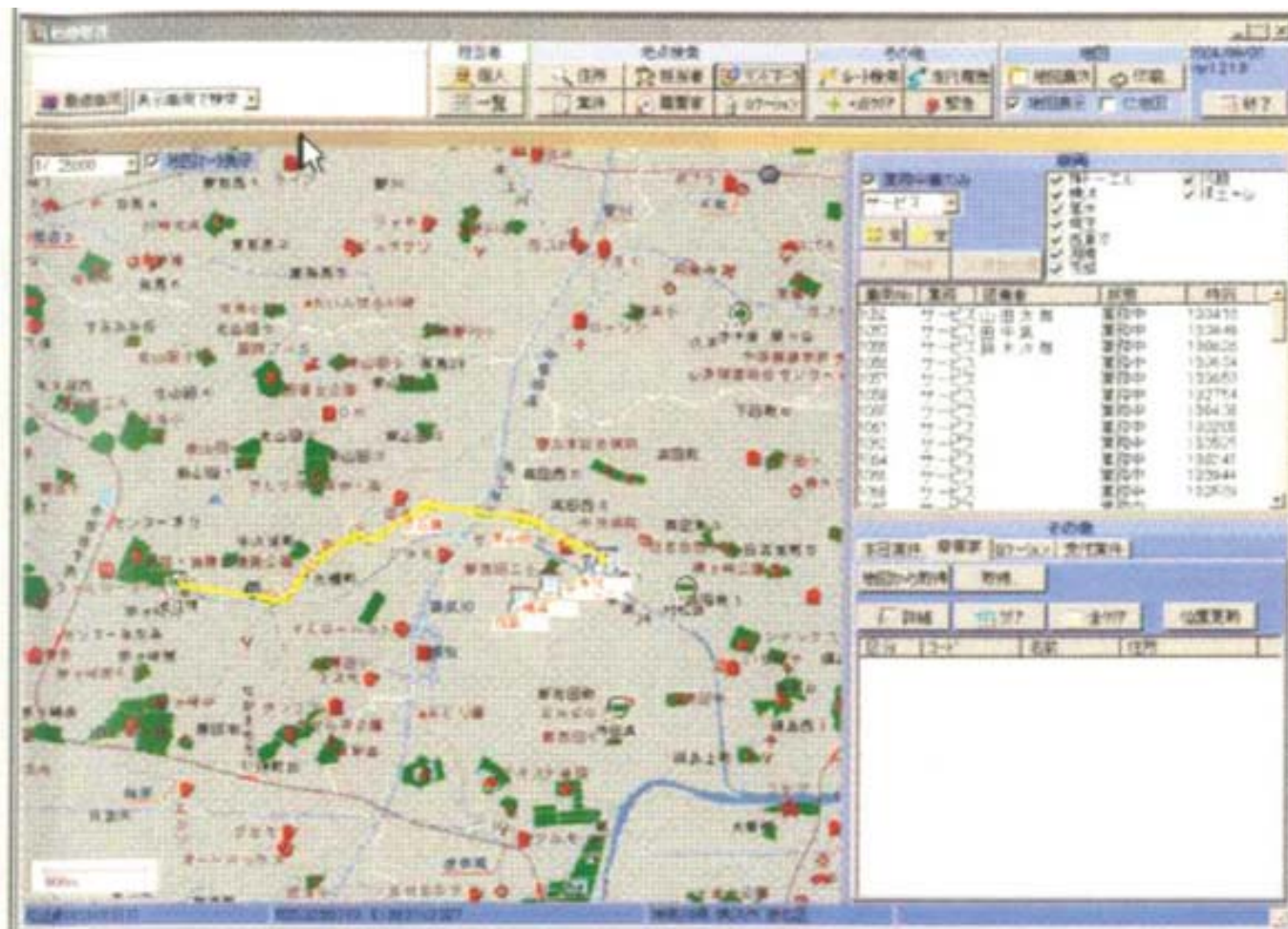


**情報交換の迅速化による顧客サービスの向上
および事務手続きの簡略化を可能に**

コールセンター



GPS



ウォーター事業(旧ハワイウォーター事業)

HAWAII WATER

ハワイ・オアフ島より輸入販売



2002年

ハワイウォーターの輸入販売を開始
以来顧客数を順調に拡大

北アルプスの天然水から生まれた
ピュアウォーター「alpina」

アルプスウォーター(株)にて生産



2006年9月

新商品アルピナを国内にて製造販売

TOELL

飲料水需要の拡大

(単位: 百万円)



出所: 日本ミネラルウォーター協会

ウォーター事業の特長



宅配方式により、独自の物流インフラと
業務支援システムを最大限に活用

- サーバー(冷温水器)を設置
～便利さ、リピート販売
- 完全回収リユースボトル
～省資源・エコロジー

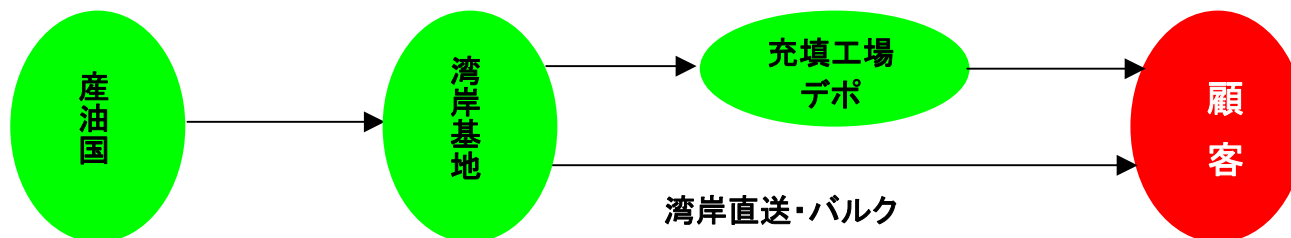


トーエルはピュアウォーター

逆浸透膜方式(RO)により純度99.9%まで濾過した超軟水

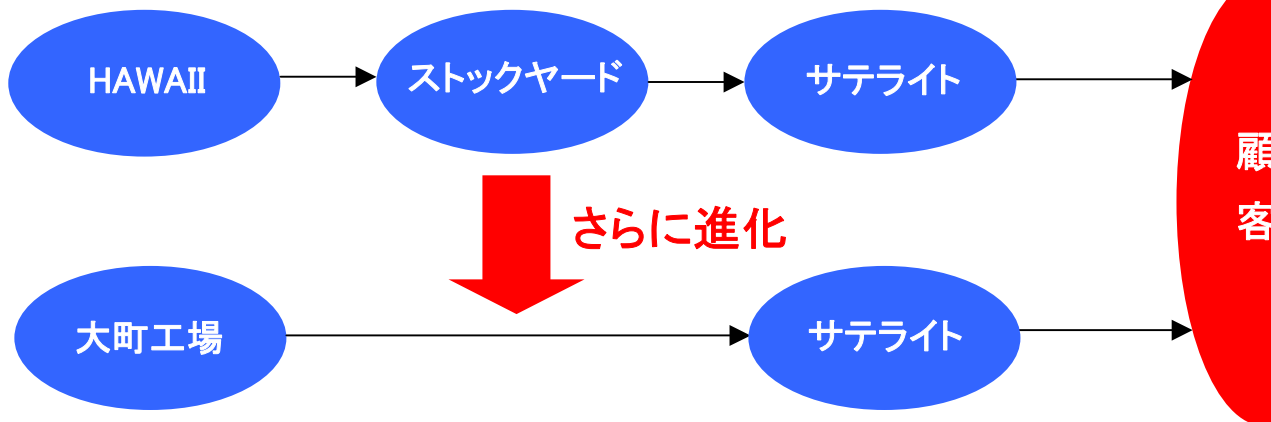
ウォーター事業における物流

LPガス 当社配送

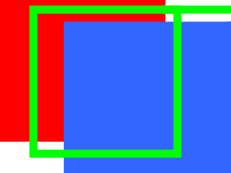


当社物流のノウハウを生かす

ウォーター



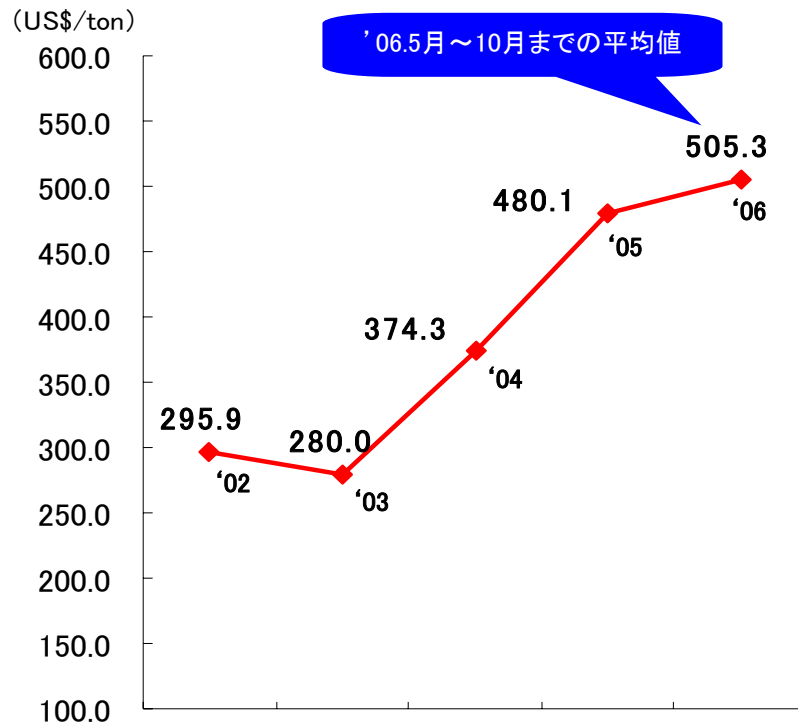
さらに進化



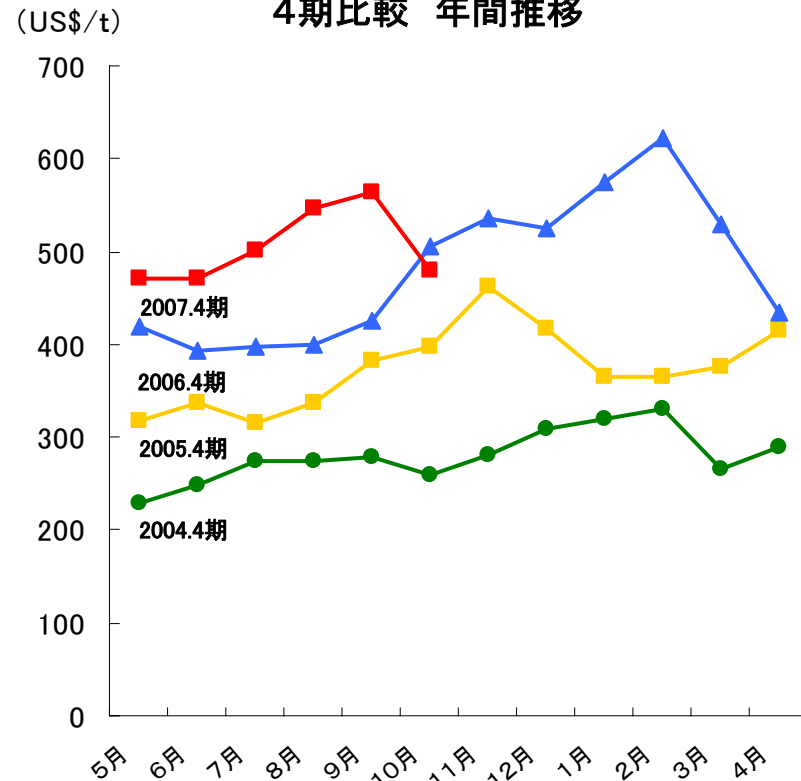
Ⅲ. 2007年4月期 中間決算のご報告

事業環境 - CP(LPガス輸入価格)の推移

CP年度平均推移(5カ年)



4期比較 年間推移



LPガス事業

◆ 取組み

■ 仕入価格高騰への対応

<販売数量の増大>

- ・ 積極的な営業権の取得
- ・ 郊外型レストランなど業務用顧客への注力

<利益の確保>

- ・ 卸売部門における価格の確保
- ・ 湾岸直送方式の推進によるコスト低減

◆ 実績

■ 売上高: 前年同期比 17.6 %増

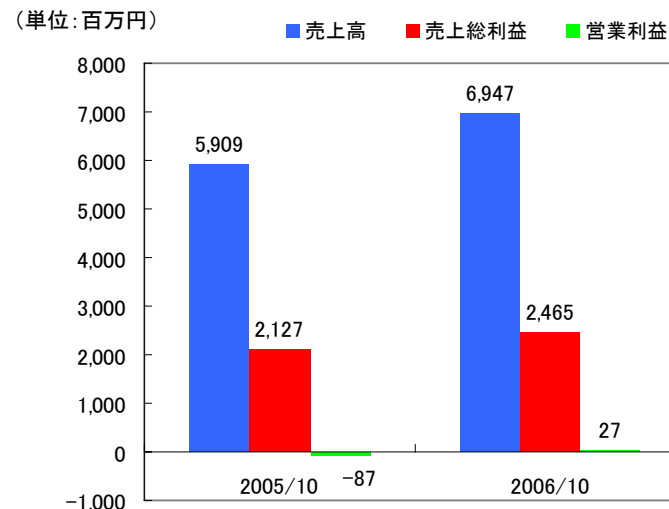
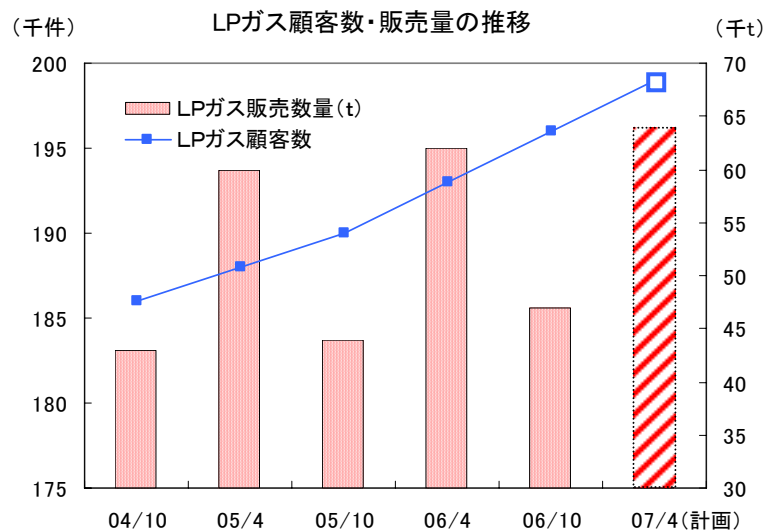
- ・ 販売数量の増加 (前年同期比2,200t増)
← 直売需要家件数 前年同期比8,300件増
- ・ 仕入価格の高騰に伴う卸売販売価格の上昇

■ 売上総利益: 前年同期比 337百万円増加

- ・ 仕入価格高騰により利益率は低下

■ 営業利益: 前年同期比 115百万円増加

- ・ 営業権償却費の増加 199百万円



ウォーター事業

◆ 取組み

■ ハワイウォーター顧客数の拡大

- ・効果的宣伝によるブランドイメージの浸透
- ・販促キャンペーンの強化

■ 新商品による顧客層の拡大

- ・アルピナの製造販売を9月にスタート
- ・OEM・卸販売にも注力

◆ 実績

■ 売上高: 前年同期比 49.5 %増

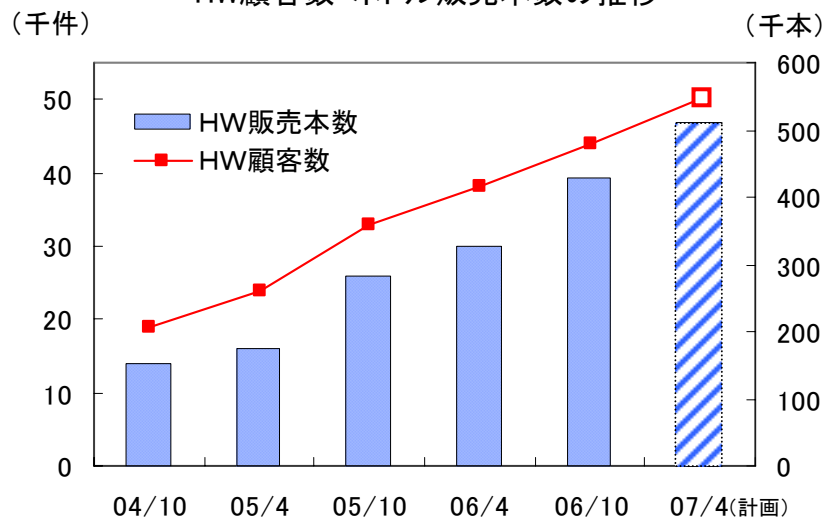
- ・ハワイウォーター販売数量の増加
(前年同期比50%増) ← 顧客件数 前年同期比35%増

■ 売上総利益: 前年同期比 90百万円増加

■ 営業利益: 前年同期比 82百万円減少

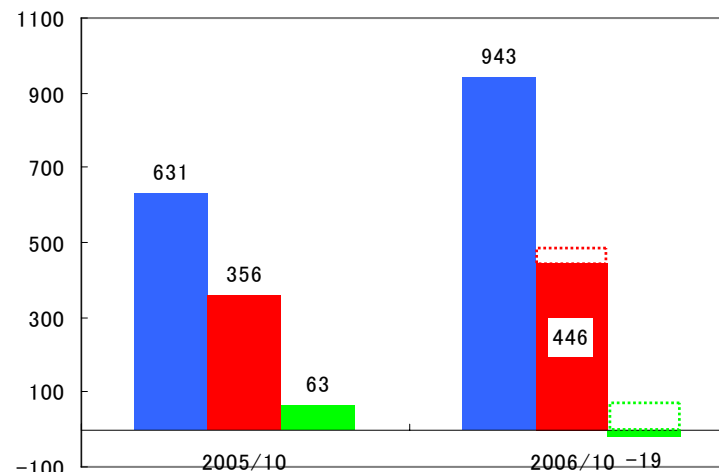
- ・アルピナ減価償却費など初期投資負担

HW顧客数・ボトル販売本数の推移



(単位: 百万円)

■ 売上高 ■ 売上総利益 ■ 営業利益



損益の状況(連結・単体)

LPガス仕入価格は上昇するも、拡販とコスト低減により増収・営業利益増を達成

(単位:百万円)

連 結	2005/10 (実績)	利益率 (%)	2006/10 (計画)	利益率 (%)	2006/10 (実績)	利益率 (%)	計画比	前年同期比
売上高	6,540	100.0	7,720	100.0	7,890	100.0	+170	+1,350
売上総利益	2,484	38.0	2,670	34.6	2,911	36.9	+241	+427
営業利益	△24	△0.4	20	0.3	8	0.1	△12	+32
経常利益	120	1.8	20	0.3	13	0.2	△7	△107
当期純利益	42	0.6	12	0.2	△20	△0.3	△32	△62
単 体	2005/10 (実績)	利益率 (%)	2006/10 (計画)	利益率 (%)	2006/10 (実績)	利益率 (%)	計画比	前年比
売上高	6,538	100.0	7,720	100.0	7,888	100.0	+168	+1350
売上総利益	2,382	36.4	2,600	33.7	2,820	35.8	+220	+438
営業利益	△63	△1.0	10	0.1	△10	△0.1	△20	+53
経常利益	48	0.7	10	0.1	△20	△0.3	△30	△68
当期純利益	△2	△0.0	6	0.1	△22	△0.3	△28	△20

事業別売上高・利益実績(連結)

- ・ LPガス仕入価格の高騰により利益率は低下
- ・ 期中値上を行ったことにより、売上高は増加
- ・ ハワイウォーター事業が全体の収益の下支えに寄与

(単位:百万円)

	2005/10実績		2006/10計画		2006/10実績		計画比	前年同期比
		構成比		構成比		構成比		
売上高	6,540	100.0%	7,720	100.0%	7,890	100.0%	+170	+1,350
LPガス	5,909	90.4%	6,820	88.3%	6,947	88.0%	+127	+1,038
小売業	3,802	58.1%	4,470	57.9%	4,545	57.6%	+75	+743
卸売業	2,107	32.2%	2,350	30.4%	2,401	30.4%	+51	+294
ウォーター	631	9.6%	900	11.7%	943	12.0%	+43	+312
売上総利益	2,484	100.0%	2,670	100.0%	2,911	100.0%	+241	+427
LPガス	2,127	85.6%	2,220	83.1%	2,465	84.7%	+245	+338
ウォーター	356	14.3%	450	16.9%	446	15.3%	△4	+90
営業利益	△24	100.0%	20	100.0%	8	100.0%	△12	+32
LPガス	△87	—	△40	△200.0%	27	—	+67	+114
ウォーター	63	—	60	300.0%	△19	—	△79	△82

貸借対照表(連結)

(単位:百万円)

	2005/10末	2006/10末	増減	備考
流動資産	4,179	4,530	+351	主に売上債権の増加
固定資産	10,478	12,570	+2,092	営業権の増加 +1,607
資産合計	14,658	17,100	+2,442	
流動負債	3,323	5,801	+2,478	借入負債の増加 +1,969
固定負債	3,269	3,043	△226	長期借入負債の減少 △1,303 長期未払金 +1,107
負債合計	6,592	8,845	+2,253	
資本合計	8,065	8,255	+190	

キャッシュ・フロー計算書(連結)

(単位:百万円)

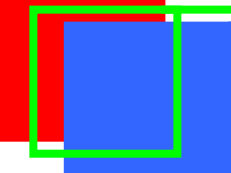
	2005/10月	2006/10月	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	△216	+346	+563
投資活動によるキャッシュ・フロー	+412	△1,007	△1,419
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,283	+421	+1,704
期末残高	1,218	1,193	△25

現金及び現金同等物(「資金」):1,193百万円

(前連結会計年度比－16.7% 239百万円減)

<主な要因>

- 有形固定資産の取得 : 596百万円
- 営業権の取得 : 475百万円



IV. 2007年4月期予想

2007年4月期通期計画

(単位: 百万円)

連 結	06.4月期 (実績)	利益率 (%)	07.4月期 (期初計画)	利益率 (%)	07.4月期 (今回計画)	利益率 (%)	計画比	前年比
売上高	16,353	100.0	18,400	100.0	18,400	100.0	—	+2,047
売上総利益	5,776	35.3	6,090	33.1	6,500	35.3	+410	+724
営業利益	489	3.0	580	3.2	580	3.2	—	+91
経常利益	738	4.5	570	3.1	570	3.1	—	△168
当期純利益	391	2.4	320	1.7	320	1.7	—	△71
1株当たり当期純利益(円)	19.4		16.5		16.5			
ROE(%)	4.7		3.7		3.7			
単 体	06.4月期 (実績)	利益率 (%)	07.4月期 (期初計画)	利益率 (%)	07.4月期 (今回計画)	利益率 (%)	計画比	前年比
売上高	16,349	100.0	18,400	100.0	18,400	100.0	—	+2051
売上総利益	5,535	33.8	5,940	32.3	6,330	34.4	+390	+795
営業利益	415	2.5	550	3.0	550	3.0	—	+135
経常利益	620	3.8	540	2.9	540	2.9	—	△80
当期純利益	321	2.0	300	1.6	300	1.6	—	△21
1株当たり当期純利益(円)	15.8		15.5		15.5			
ROE(%)	4.1		3.8		3.8			

2007年4月期通期事業別計画

(単位:百万円)

	LPガス事業	ウォーター事業		合 計
		HW	alpina	
売上高	16,400	1,830	170	18,400
営業利益	530	200	-150	580
顧客数	199,000件	50,000件	8,000件	
(前期末比増減)	(+6,000件)	(+12,000件)	(+8,000件)	
販売数量	110,000t	840,000本	100,000本	
(前期比増減)	(+3,500t)	(+200,000本)	(+100,000本)	

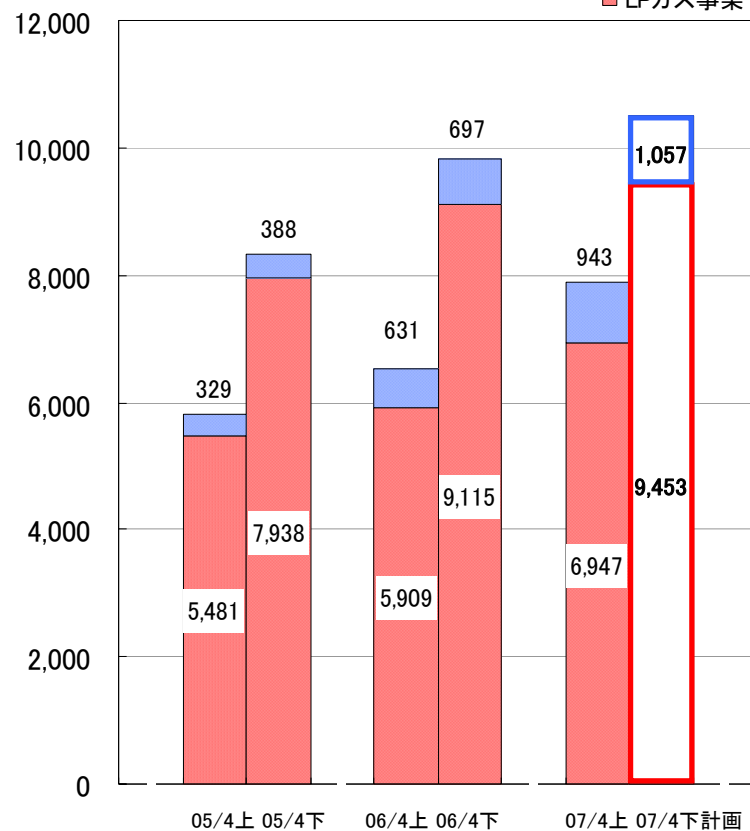
投資計画	金額	内容
LPガスM&A	750	営業権取得
LPガス事業	400	供給設備・安全装置設置・消費設備への投資
ウォーター事業	720	alpina製造設備投資

半期毎事業別推移

(単位: 百万円)

売上高

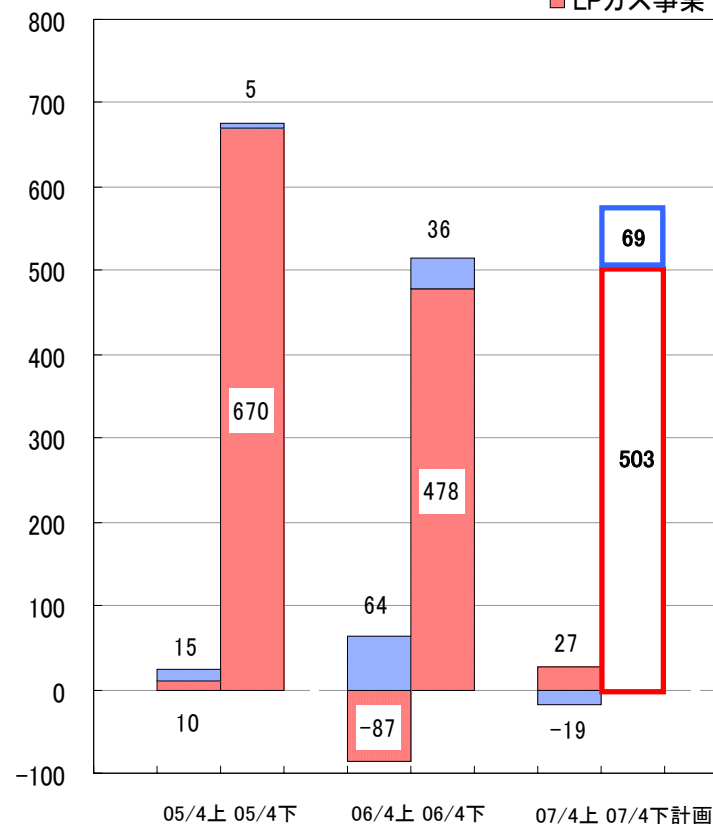
■ ウォーター事業
■ LPガス事業



(単位: 百万円)

営業利益

■ ウォーター事業
■ LPガス事業



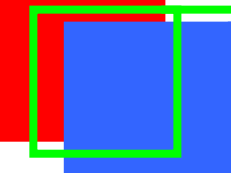
下期：LPガス事業の重点的取り組み
～ディフェンスとオフェンス強化～

- 業務用（大手外食産業等）への営業強化
- M＆A推進
- 保安・コンプライアンス体制の強化
- CSスタッフ活性化による既存顧客の定着
- 顧客密度の向上

下期:ウォーター事業の重点的取り組み

商品名	ハワイウォーター	alpina(アルピナ)
コンセプト	ハワイブランドイメージ	低価格・普及品
硬度	0.01(超軟水)	0.01(超軟水)
ボトル容量	5ガロン(約19リットル)	12ℓ
1本の価格(税込)	2,100円	995円
原産地	米国・ハワイオアフ島	日本・長野県大町
製造	他社	当社100%子会社
原価変動要因	為替・仕入価格の値上り・その他	製造・物流コスト増





V. 中期経営計画 取組みの状況

中期経営計画 2007.4期～2009.4期

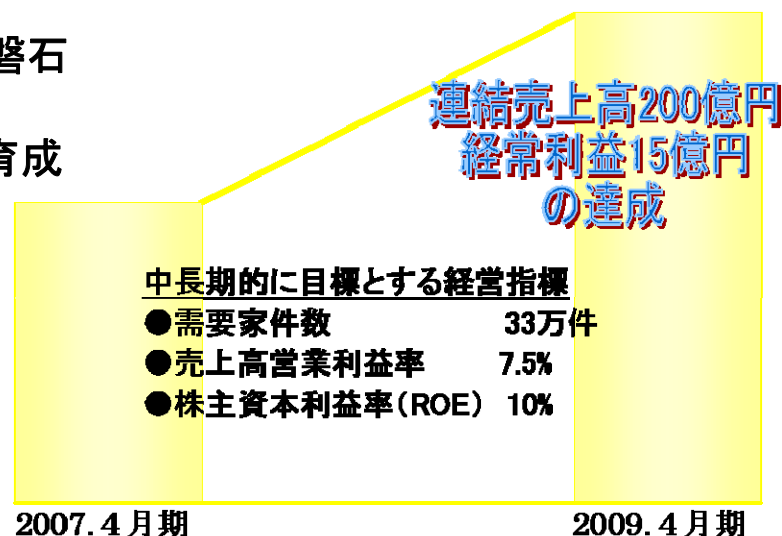
プラン20

**平成20年度連結売上高
200億円超**

お客さまとのコミュニケーションの強化と信頼の確保に向けて

- LPガス事業の更なる基盤拡充
- ウォーター事業(HW・alpina)の磐石事業基盤構築
- 内部統制システムの構築と人材育成

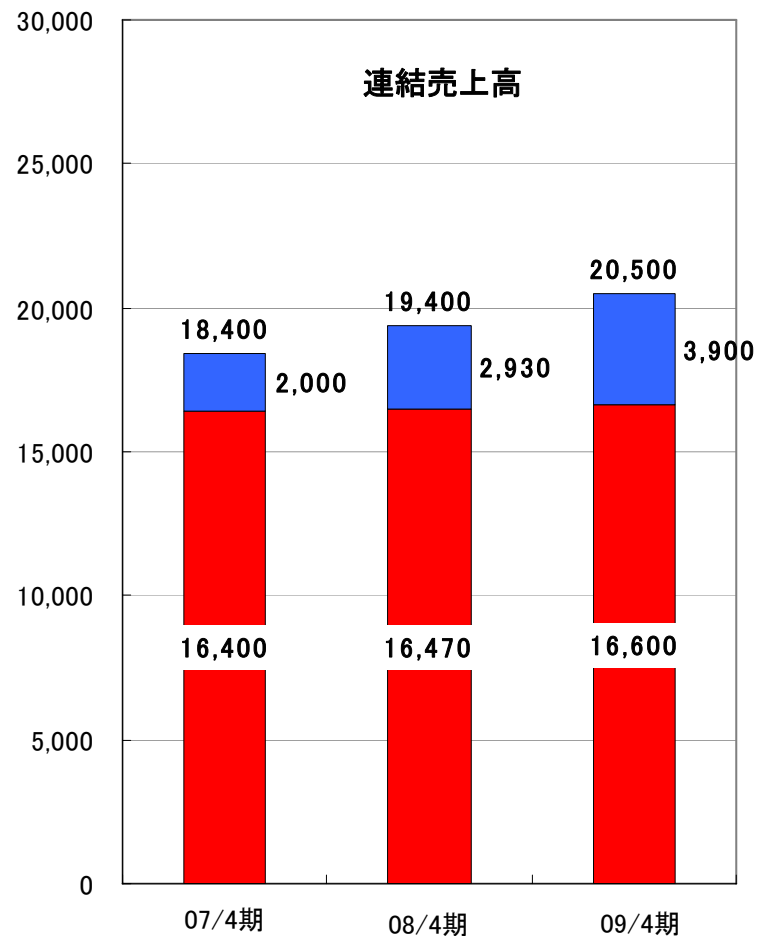
**コンプライアンス委員会
リスク管理委員会
クオリティ委員会**



事業別売上高・営業利益計画

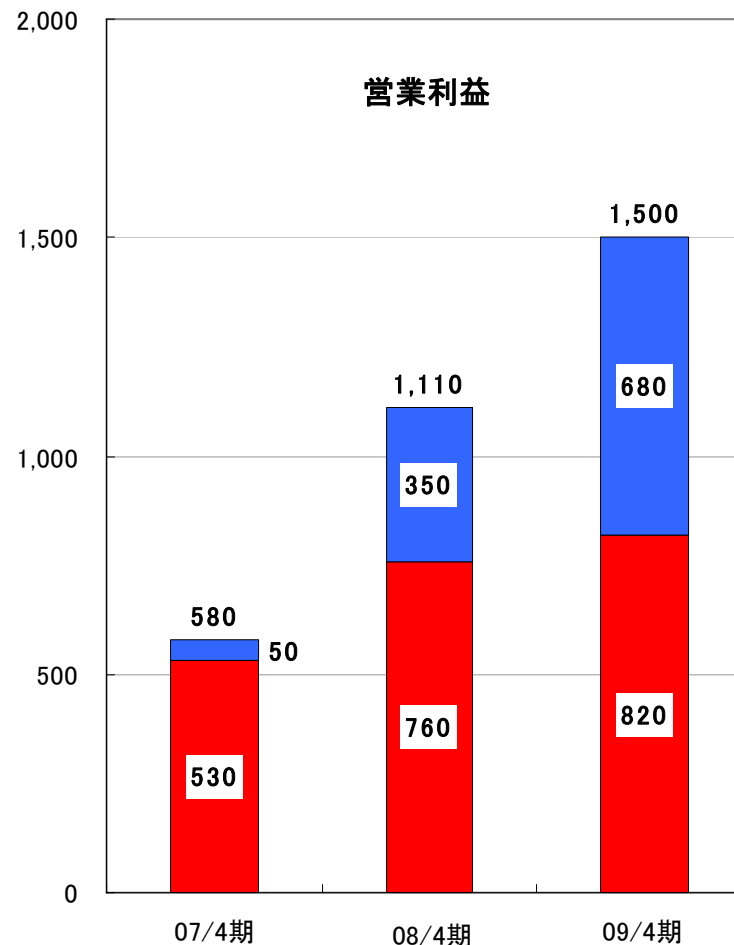
(単位: 百万円)

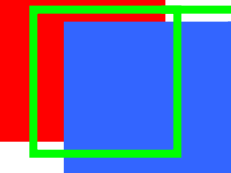
■ LPガス ■ ウォーター



(単位: 百万円)

■ LPガス ■ ウォーター





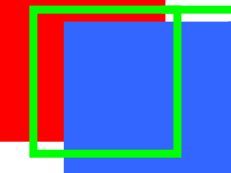
今後3年間の経営環境認識

LPガス事業

- 競争激化
 - 電力・都市ガス・同業者
- LPガス仕入価格
 - CP価格高値推移
- 販売価格(小売)
 - 下げ圧力持続

ウォーター事業

- 需要拡大
 - 環境問題への意識の高まり
 - 健康志向
 - ライフスタイル



具体的施策～LPガス事業

- 湾岸直送推進による物流合理化
- 業務用(大手外食産業等)への営業強化
- M & Aによる需要家件数の拡大
- 保安の徹底による顧客の信頼確保
- ガス機器の販売強化による消費量の拡大
- 顧客基盤を活かしたホームサービス事業の開拓
- コールセンターの徹底活用による顧客サービス向上と業務効率の向上

具体的施策～ウォーター事業

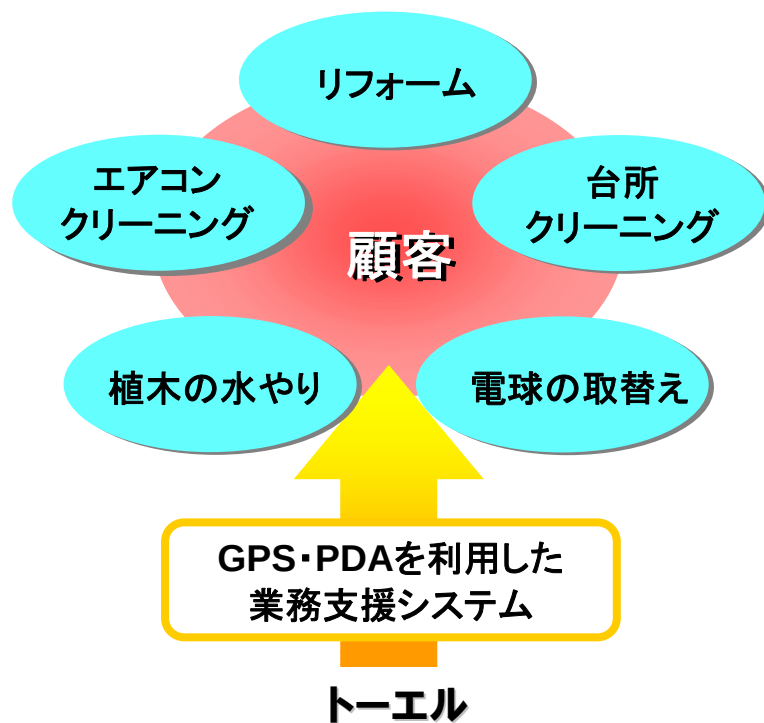
＜ハワイウォーター＞

- ブランドコンセプトの維持
 - ・ ハワイイベントへの協賛
- 既存顧客からの紹介
 - ・ オリジナルグッズ等の活用による紹介キャンペーン
- 新規代理店営業
- インターネットの活用

＜アルピナ＞

- 低価格を武器に幅広い顧客層への販売
 - ・ 当社LPガス顧客20万件への販売促進（ガス業務訪問時の対面PR等）
 - ・ オフィス等業務用（美容関係、医療関係など）
 - ・ ペットボトルケース買い顧客
- 業種にとらわれない代理店開拓
- 卸売・OEM販売への対応
- インターネットの活用
- 広告宣伝の強化（一般紙、タウン誌、テレビ、ラジオなど）

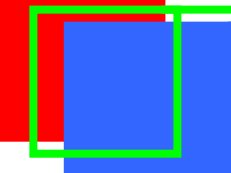
ホームサービス



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

トーエルが目指す将来像



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

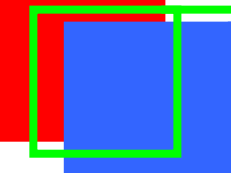
ウォーター事業

ホームサービス事業

お客様(一般家庭)
生涯顧客

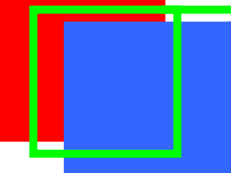
信頼と安心 — *Life Line Innovation*

- 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



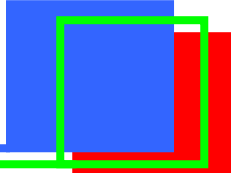
ありがとうございました

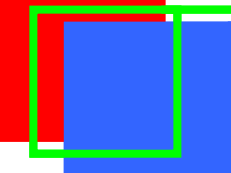
株式会社トーエル

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)
執行役員 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/>

TOELL





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。