

株式会社トーエル

JASDAQ : 3361

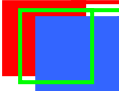
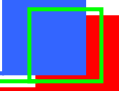
神奈川県を中心とする一都三県で
物流をキーワードに豊かな暮らしのサポート企業を目指す

2006年4月期 決算説明会

2006年6月19日

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

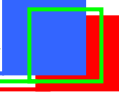
TOELL



会社概要

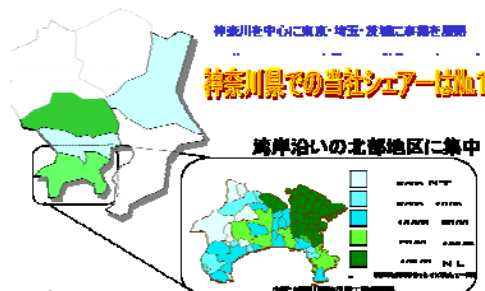
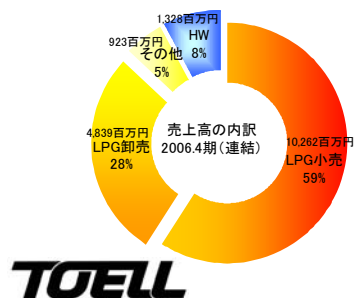
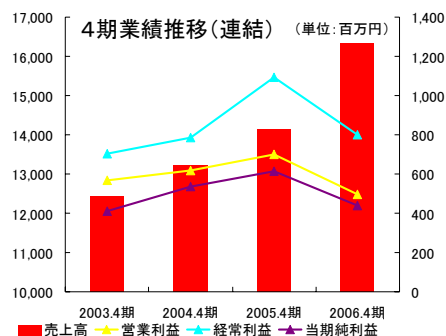
～独自性を追求した物流システムとユニークな事業ポートフォリオで
首都圏25万世帯に支持される企業～

TOELL



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
- 代表者 平間 茂
- 従業員数 241名（連結）
- 業種 小売業



TOELL

2

～目次～

I. 事業の概要

- LPガス事業..... P4
- ウォーター事業（旧ハワイウォーター事業）..... P12

II. 2006年4月期決算のご報告..... P15

III. 2007年4月期予想と中期経営計画

- 中期経営計画..... P23
- 具体的施策..... P25
- 株主還元について..... P28
- 2007年4月期の計画..... P29

TOELL

3

2006/6/19 決算説明会

I. 事業の概要

◇ LPガス事業

◇ ウォーター事業

TOELL

4

2006/6/19 決算説明会

LPガスについて

＜LPガスと都市ガス＞

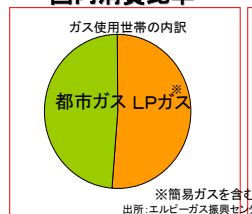
Liquefied
Petroleum
Gas (液化石油ガス)

プロパン:家庭用

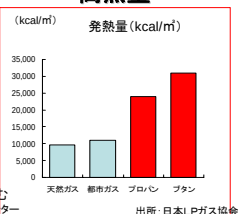
ブタン:産業用

	LPガス	都市ガス
供給形態	ボンベ	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	導管敷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し、頻度が高い	低い

国内消費比率



高熱量

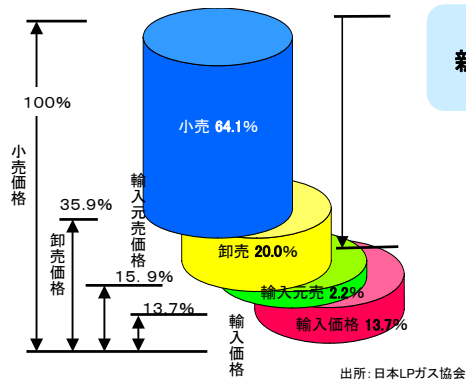


TOELL

5

なぜ「物流」なのか？

約8割が流通経費！



規制緩和による
価格競争の激化

新規参入の増加

エネルギー
同士の競争増加

小売：一定価格
卸売：CIFに連動した販売価格で交渉

顧客密度の集約化
物流コスト削減

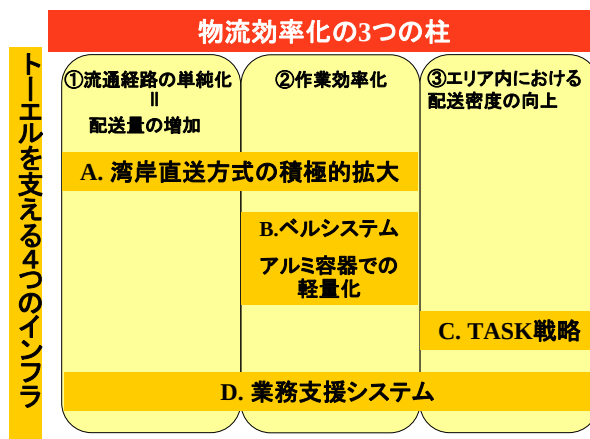
TOELL

6

2006/6/19 決算説明会

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



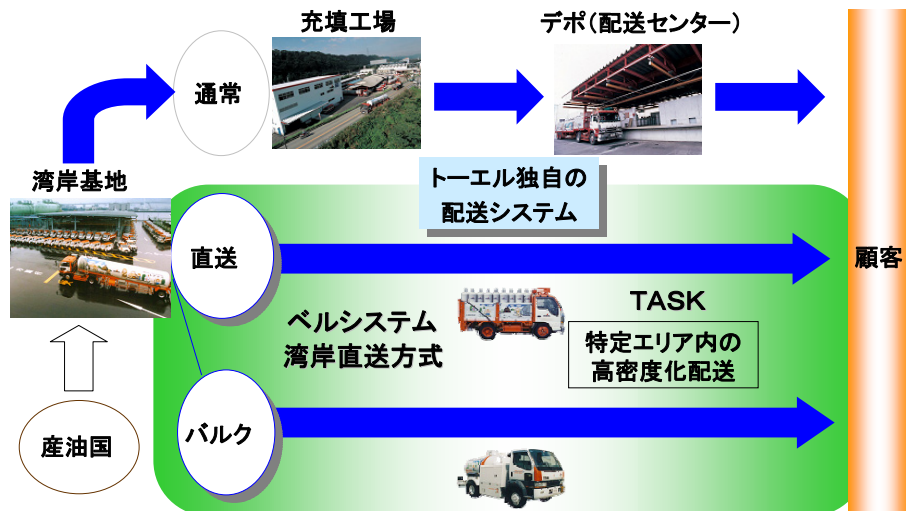
TOELL

7

2006/6/19 決算説明会

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



TOELL

8

2006/6/19 決算説明会

B. ベルシステム(懸垂式搬送機)

- 作業効率化

ベルシステム(懸垂式搬送機)

- 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
- 配送原価、従来比約4割の低下
- 軽量アルミ容器の考案



大型車による
多量輸送を促進

TOELL

9

2006/6/19 決算説明会

C.トーエルのネットワーク(TASK戦略)

●エリア内における配送密度の向上

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、高密度顧客を
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

TOELL

10

2006/6/19 決算説明会

D.業務支援システム

●物流効率化3つの柱すべて

～PDAの活用による効率化～

日本IBM(株)との共同開発によるPDA活用システム

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

TOELL

11

2006/6/19 決算説明会

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



北アルプス産「alpina」

2006年 8月より発売開始

- 国内でトーエルグループが
製造販売



トーエルはピュアウォーター

RO逆浸透膜方式により純度99.9%まで濾過した超軟水

TOELL

12

2006/6/19 決算説明会

ウォーター事業



・ウォーター事業の特徴

- ・宅配方式
～独自の物流システム
- ・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

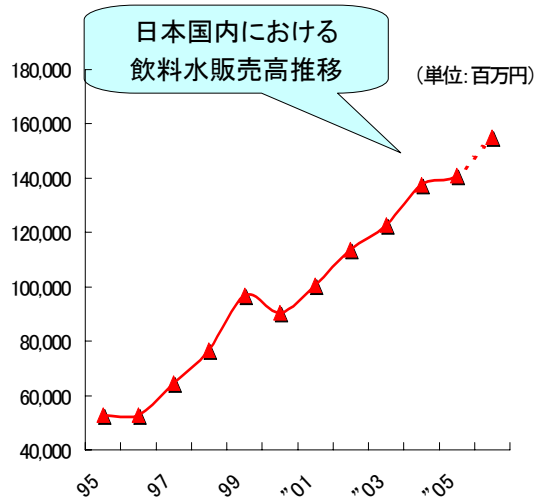


TOELL

13

2006/6/19 決算説明会

日本のミネラルウォーター売上高の推移 (10年間)



ウォーター宅配事業 の将来性

- ・飲料水への関心
- ・環境
- ・健康志向
- ・嗜好(おいしい水)

TOELL

出所: 日本ミネラルウォーター協会

14

2006/6/19 決算説明会

Ⅱ. 2006年4月期 決算のご報告

TOELL

損益の状況(連結・単体)

LPガス輸入価格(CP:コントラクトプライス)高騰の中、拡販とコスト低減に努める

(単位:百万円)								
連結	2005年 実績(a)	利益率 (%)	2006年 計画(b)	利益率 (%)	2006年 実績(c)	利益率 (%)	計画比 c-b	前年比 c-a
売上高	14,135	100.0	16,000	100.0	16,353	100.0	+353	+2,218
売上総利益	5,285	37.4	5,650	35.3	5,776	35.3	+126	+491
営業利益	700	5.0	610	3.8	489	3.0	△ 121	△ 210
経常利益	1,094	7.7	800	5.0	738	4.5	△ 62	△ 356
当期純利益	616	4.4	440	2.8	391	2.4	△ 49	△ 224
単体	2005年 実績(a)	利益率 (%)	2006年 計画(b)	利益率 (%)	2006年 実績(c)	利益率 (%)	計画比 c-b	前年比 c-a
売上高	14,129	100.0	16,000	100.0	16,349	100.0	+349	+2,219
売上総利益	5,103	31.8	5,411	33.8	5,535	33.8	+124	+432
営業利益	602	4.3	509	3.2	415	2.5	△ 94	△ 187
経常利益	963	6.8	670	4.2	620	3.8	△ 50	△ 342
当期純利益	535	3.8	360	2.3	321	2.0	△ 39	△ 213

TOELL

16

2006/6/19 決算説明会

損益の状況(事業別)

- 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

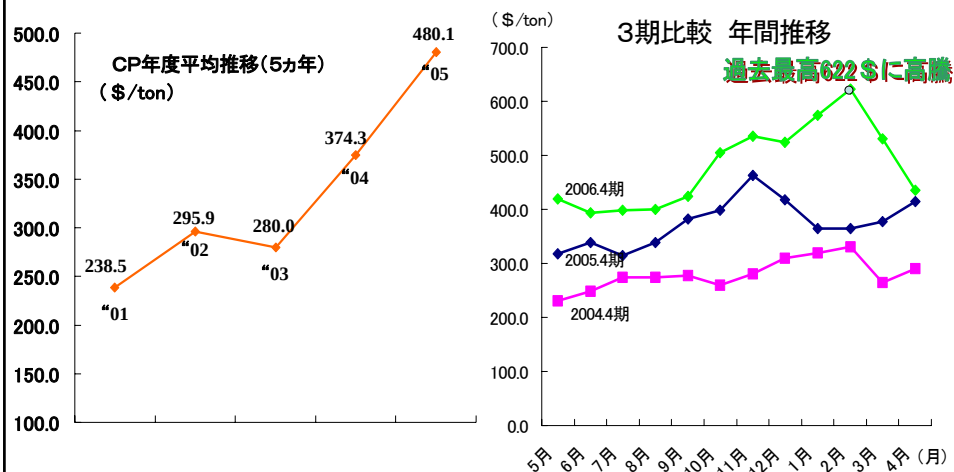
(単位:百万円)							
	2005年4月実績		2006年4月計画		2006年4月実績		前年 同期比
		構成比		構成比		構成比	
売上高	14,135	100.0%	16,000	100.0%	16,353	100.0%	+15.7%
LPガス	13,418	94.9%	14,600	91.3%	15,025	91.9%	+12.0%
ウォーター	716	5.1%	1,400	8.8%	1,328	8.1%	+85.5%
売上総利益	5,285	37.4%	5,650	35.3%	5,776	35.3%	+9.3%
LPガス	4,866	34.4%	4,900	30.6%	5,071	31.0%	+4.2%
ウォーター	418	3.0%	750	4.7%	705	4.3%	+68.7%
営業利益	700	5.0%	610	3.8%	489	3.0%	△ 30.1%
LPガス	680	4.8%	410	2.6%	395	2.4%	△ 41.9%
ウォーター	19	0.1%	200	1.3%	94	0.6%	+394.7%

TOELL

17

2006/6/19 決算説明会

外部要因 - CP(LPガス輸入価格)

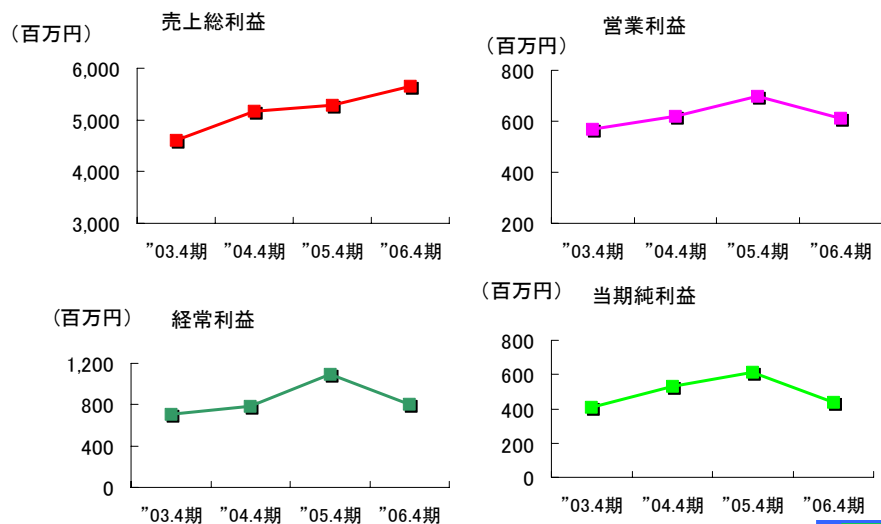


TOELL

18

2006/6/19 決算説明会

利益推移(連結)



TOELL

19

2006/6/19 決算説明会

キャッシュフロー計算書(連結)

	(単位: 百万円)		
	"06.4月末	"05.4月末	差額
営業活動によるキャッシュ・フロー	+251	+1,115	△ 864
投資活動によるキャッシュ・フロー	+107	△ 70	+177
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,232	+6	△ 1,238
期末残高	+1,432	+2,305	△ 873

現金及び現金同等物(「資金」): 1,432百万円

(前連結会計年度比 ー37.9% 873百万円減)

<主な要因>

税金等調整前当期純利益: 704百万円 (前連結会計年度比 ー34.2%)

TOELL

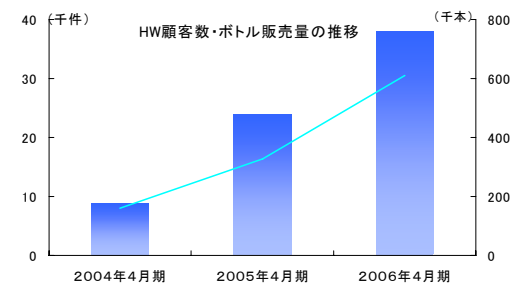
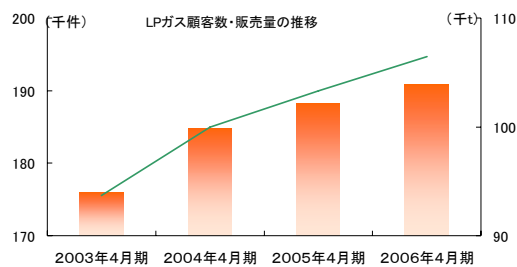
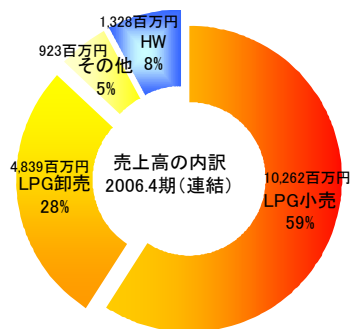
20

2006/6/19 決算説明会

売上状況推移

(棒: 顧客数、折れ線: 販売量)

事業別売上構成比



TOELL

21

Ⅲ.2007年4月期予想と 中期経営計画

TOELL

中期経営計画 2007.4期～2009.4期

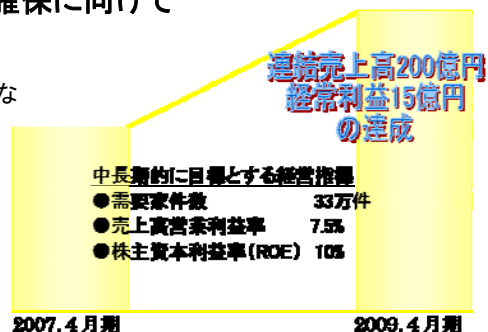
プラン20

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)の磐石な事業基盤構築
- 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**



TOELL

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
 - 健康・環境問題への意識の高まり

TOELL

24

2006/6/19 決算説明会

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

TOELL

25

2006/6/19 決算説明会

具体的施策～ウォーター事業

◆新商品投入による顧客層の拡大

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



◆メーカーとして卸売・OEM販売にも着手

◆販売エリアの顧客密度を高め、物流効率の向上

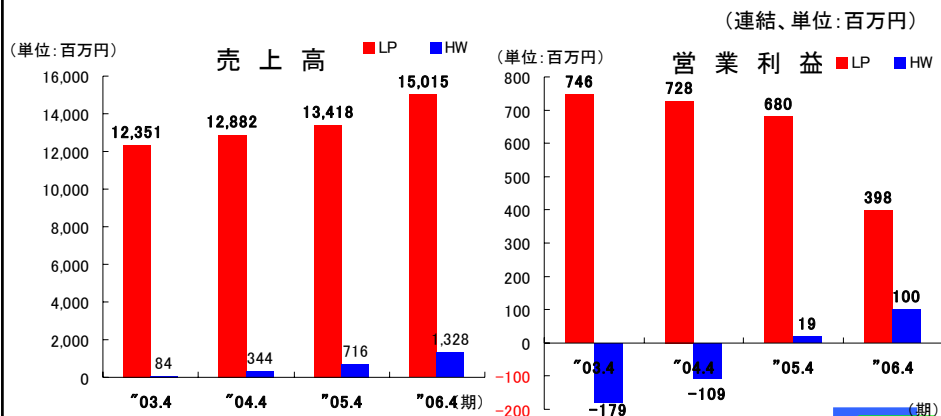
TOELL

26

2006/6/19 決算説明会

LPガス・HW 4期事業別売上高実績推移

2002年7月よりウォーター事業開始



TOELL

27

2006/6/19 決算説明会

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

TOELL

28

2006/6/19 決算説明会

2007年4月期の計画①

<年度計画>	(単位: 百万円)					
	(連結)			(単体)		
	"06.4月期	"07.4月期	増減率	"06.4月期	"07.4月期	増減率
売上高	16,353	18,400	+12.5%	16,349	18,400	+12.5%
売上高総利益	5,776	6,090	+5.4%	5,535	5,940	+7.3%
営業利益	489	580	+18.6%	415	550	+32.5%
経常利益	738	570	△ 22.8%	620	540	△ 12.9%
当期純利益	391	320	△ 18.2%	321	300	△ 6.5%
1株当り当期純利益(円)	19.4	16.5	—	15.8	15.5	—
ROE(純資産利益率)	4.7%	3.7%	—	4.1%	3.8%	—

TOELL

29

2006/6/19 決算説明会

2007年4月期の計画②

<事業別計画>		(単位:百万円)		
”07.4月期	LPガス事業	ウォーター事業		連結合計
		HW	alpina	
売上高	16,400	1,800	200	18,400
営業利益	490	220	△ 130	580
顧客数	199,000件	50,000件	10,000件	259,000件
(前年増減)	(+6,000件)	(+12,000件)	(+10,000件)	(+28,000件)
販売数量	110,000t	840,000本	126,000本	—
(前年増減)	(+3,500t)	(+200,000本)	(+126,000本)	—

(単位:百万円)		
投資計画:	金額	内容
LPガスM&A	500	営業権買取
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	600	alpina製造設備投資

TOELL

30

2006/6/19 決算説明会

LPガス事業の取り組み ～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

TOELL

31

2006/6/19 決算説明会

2007年4月期 -ウォーター事業の取り組み



北アルプスにピュアウォーター製造工場設立

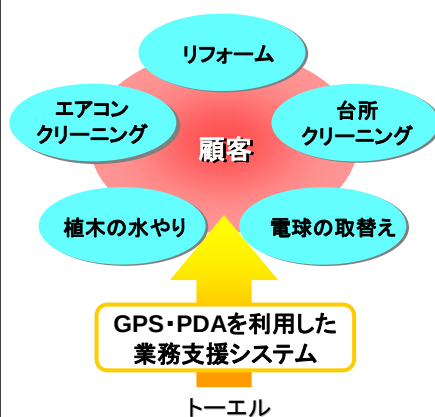
製造から販売までトーエルグループで

TOELL

32

2006/6/19 決算説明会

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

TOELL

33

2006/6/19 決算説明会

横浜市水道局の メーター検針業務受託

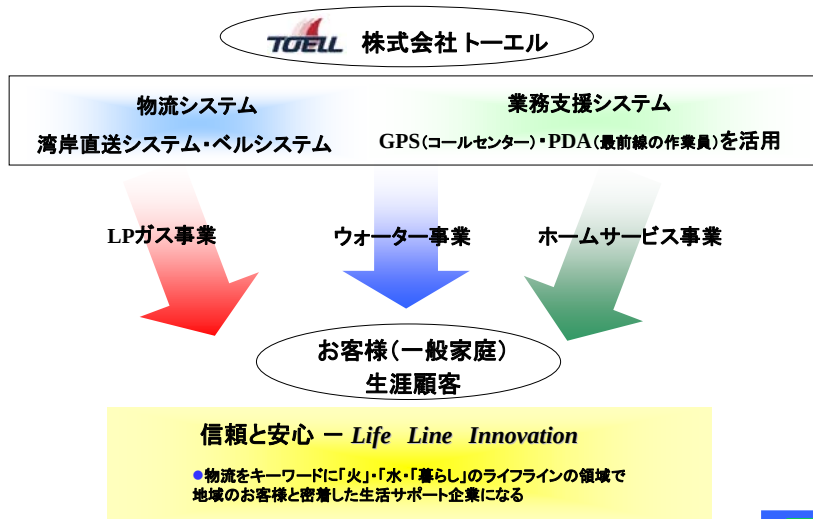
- 横浜市との間で、横浜市水道局メーター検針業務受託に関する契約を締結
 - 横浜市の積極的な民営化政策に呼応
 - 地域に根ざした企業としてのプレゼンスと社会的役割を担う企業として信用度を高めることにつながる
- 対象は横浜市港北区及び都筑区の約25万メーター
- 常時LPガスのサービス業務を行なっている経営資源の有効活用による競争力を活かし、今後対象を拡大
- 検針を通して、接点のある顧客数拡大 25万件

TOELL

34

2006/6/19 決算説明会

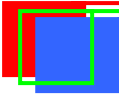
トーエルが目指す将来像



TOELL

35

2006/6/19 決算説明会



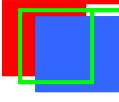
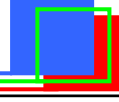
お問い合わせ先
管理部門経理グループ(IR事務連絡責任者)
常務執行役員 江美 孝
〒223-8510 横浜市港北区高田西一丁目5番地21号
TEL(045)592-7777 FAX(045)593-3259
E-mail k-kikaku@toell.co.jp
<http://www.toell.co.jp/>

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

TOELL



当資料に記された当社トーエルの計画・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トーエル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。

TOELL

2006/6/19 決算説明会

