

株式会社トーエル

3361・JASDAQ

2005年4月期 決算説明会
平成17年6月27日



目次

- 会社概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 3
- 当社が属する業界について・・・・・・・・・・・・ 5
- 2005年4月期決算のご報告・・・・・・・・・・・・ 13
- 2006年4月期の計画・・・・・・・・・・・・・・ 25
- 今後の施策・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ 31

会社概要

- **会社名** 株式会社トーエル
(英字名: Toell Co.,Ltd.)
- **設立日** 1963年5月
- **資本金** 555百万円
- **事業内容** LPガス販売及び飲料水 (ハワイウォーター) の販売
- **営業拠点** 横浜・厚木・北埼玉・南埼玉・西東京
湘南・茨城・川越・保土ヶ谷
- **従業員** 224名 (連結)
- **ホームページ** <http://www.toell.co.jp/>

当社が属する業界について



以下ページより、表現中の“HW”
とは、当社事業商品の“ハワイ
ウォーター”を省略して表しておりま
すことをお断りいたし、お読み替え
下さいますようお願いいたします。

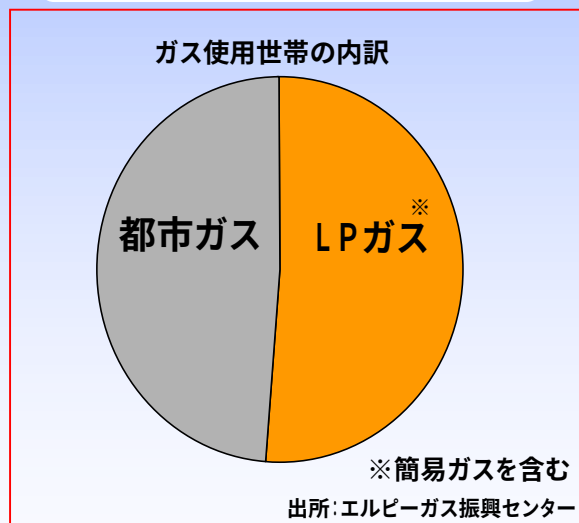
LPガス＜1＞LPガスとは？

液化石油ガス (Liquefied Petroleum Gas)

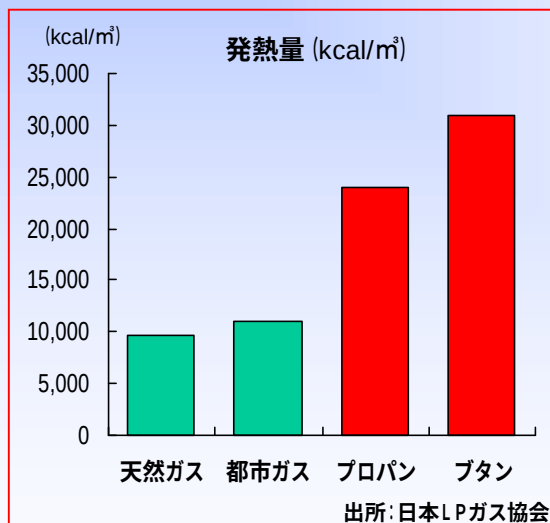
プロパン、ブタンの2種類があり、プロパンは主として家庭用、ブタンは主として産業用に使用されている

＜LPガスの特徴＞

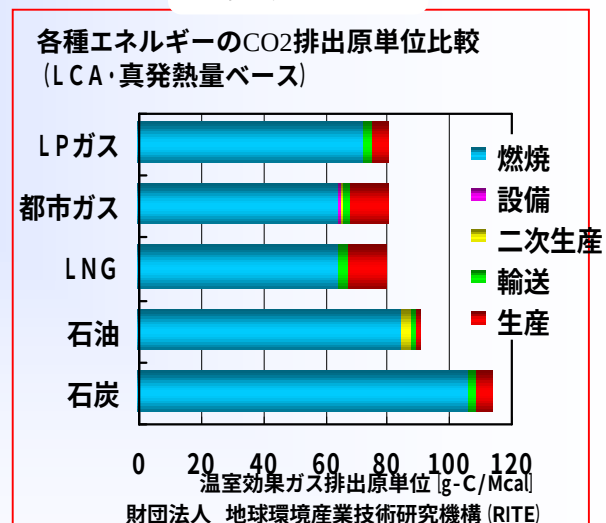
51%の家庭で使用



高熱量



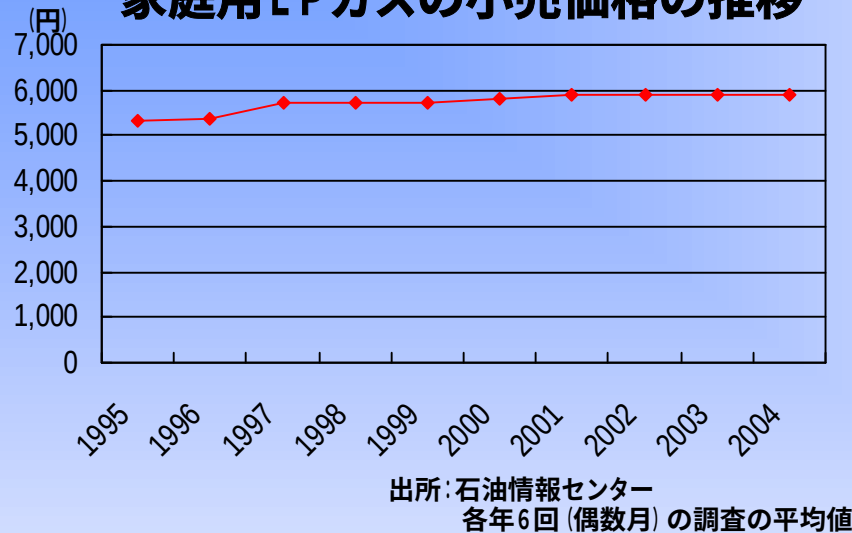
クリーン



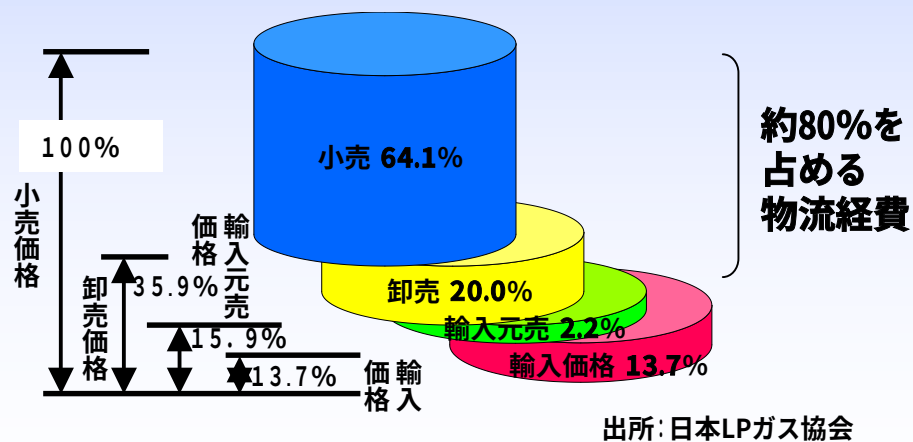
その他、簡易に供給可能、災害時に強く、安全

LPガス＜2＞LPガス価格

家庭用LPガスの小売価格の推移



小売価格の構成(価格構成)



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

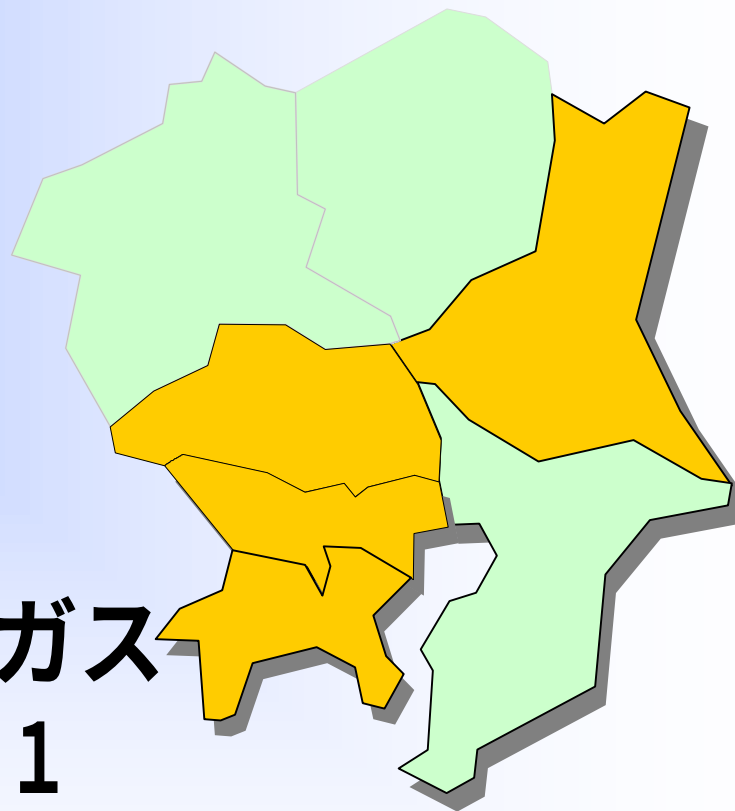
卸売:CIFに連動した販売価格で交渉

卸売業者での小売のM&Aの増加
収益性の悪化に対する対応

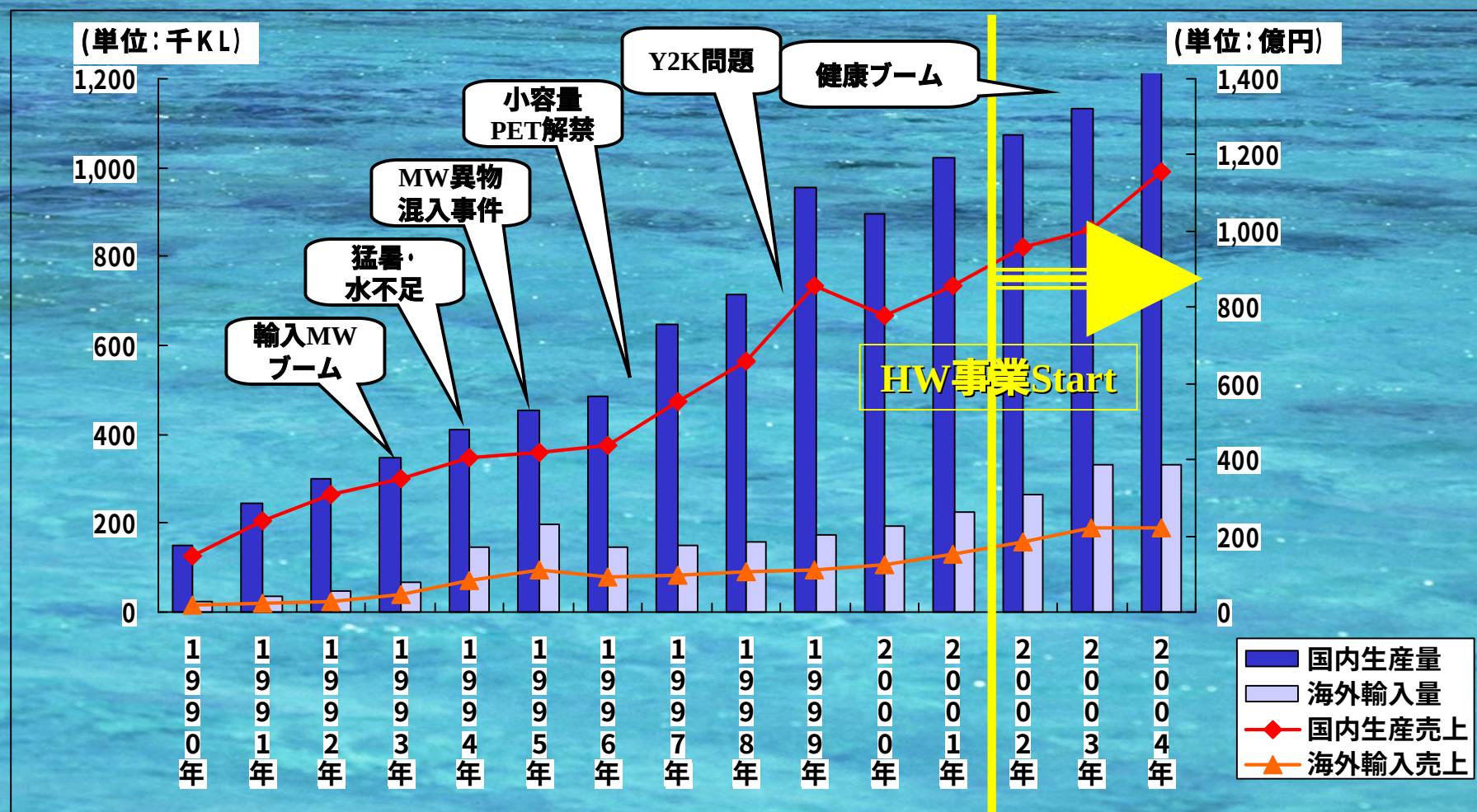
LPガス＜3＞営業エリア内のシェア

神奈川、東京、埼玉、茨城の
一都三県が当社の営業エリア

神奈川県でのLPガス
販売シェアはNO.1



HW<1>ミネラルウォーター市場の動向

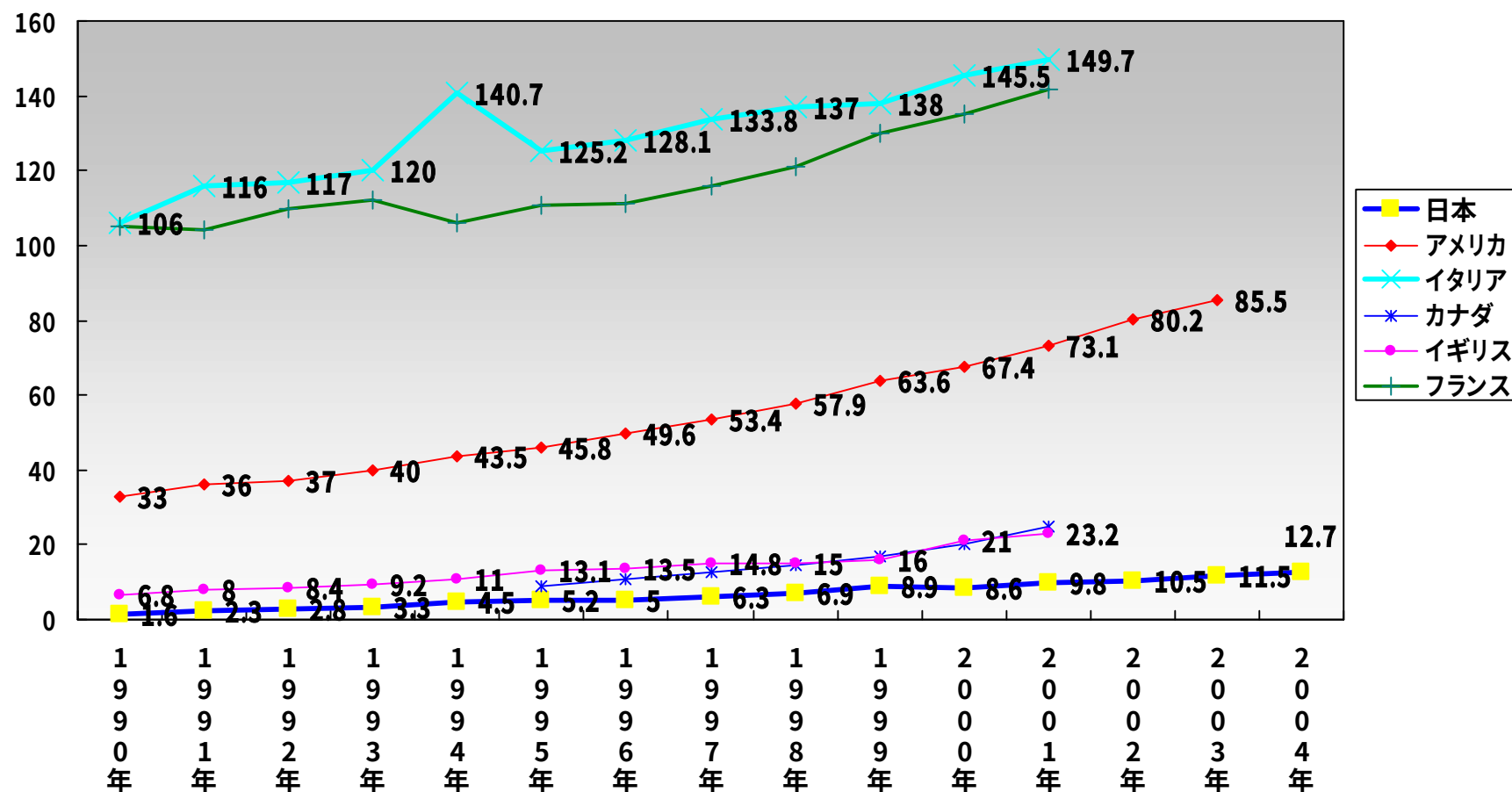


出所: 日本ミネラルウォーター協会

HW<2>ミネラルウォーター消費量の推移

(単位:ℓ/人)

各国の1人当たりの年間消費量

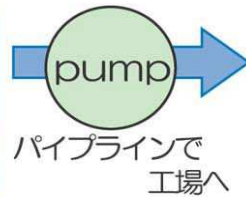


出所:日本ミネラルウォーター協会

HW<3>ハワイウォーターの製造工程



約25年の歳月をかけ
溶岩石を通り自然に
ろ過されて海拔200mの
地下に蓄えられたお水



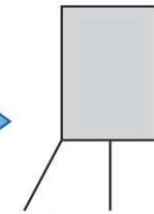
パイプラインで
工場へ



メネフネ本社



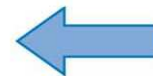
5ミクロンのフィルター



carbon-filter



水を磨く

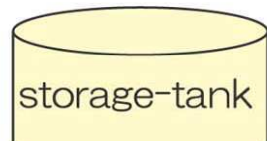


RO-SYSTEM

5段階の逆浸透膜で（アメリカNASAで、飲料水のためのろ過機として開発）
さらに純度の高いピュアウォーターをつくります



5ミクロンのフィルター



ステンレス製
3500ガロン



紫外線殺菌処理



オゾン殺菌処理



5ミクロンのフィルター



5ガロンボトルへボトリング



コンテナタンカーで横浜へ

HW<4>ハワイウォーター？

ハワイウォーター

水中に溶け込んでいるミネラル分を含め、その他様々な物質を取り除いたお水です。

ハワイウォーターは、RO (逆浸透膜ろ過方式) でフィルター (1/1,000ミクロン) の孔からでき、分子レベルまで磨き上げ、蒸留水に近づけたお水です。

このハワイウォーターは、ピュアウォーターと呼ばれ、体内での水本来の働きが出来る有効性があると云われております。

ミネラルウォーター

各種ミネラル成分 (カルシウム・カリウム・ナトリウム・マグネシウム等) が含まれたお水です。

ミネラルウォーターは、ミネラル含有量、硬度、PH値によって、味・期待される効果・用いられる用途が異なると云われております。

2005年4月期決算のご報告



<1>経営成績のご報告

(単位:百万円)

連結	2004年 実績 (a)	利益 率 (%)	2005年 計画 (b)	利益 率 (%)	2005年 実績 (c)	利益 率 (%)	計画比 C－b	前年比 C－a
売上高	13,226	—	14,471	—	14,135	—	△337	+909
売上総利益	5,170	39.1	5,365	37.1	5,285	37.4	△80	+115
営業利益	619	4.7	697	4.8	700	5.0	+3	+81
経常利益	785	5.9	960	6.6	1,095	7.7	+134	+309
当期純利益	534	4.0	573	4.0	616	4.4	+42	+82
単体	2004年 実績 (a)	利益 率 (%)	2005年 計画 (b)	利益 率 (%)	2005年 実績 (c)	利益 率 (%)	計画比 C－b	前年比 C－a
売上高	13,210	—	14,456	—	14,130	—	△327	+920
売上総利益	4,985	37.7	5,230	36.2	5,103	36.1	△127	+118
営業利益	540	4.1	630	4.4	602	4.3	△28	+62
経常利益	682	5.2	880	6.1	963	6.8	+83	+281
当期純利益	502	3.8	525	3.6	535	3.8	+10	+33

<2> 事業別実績の推移

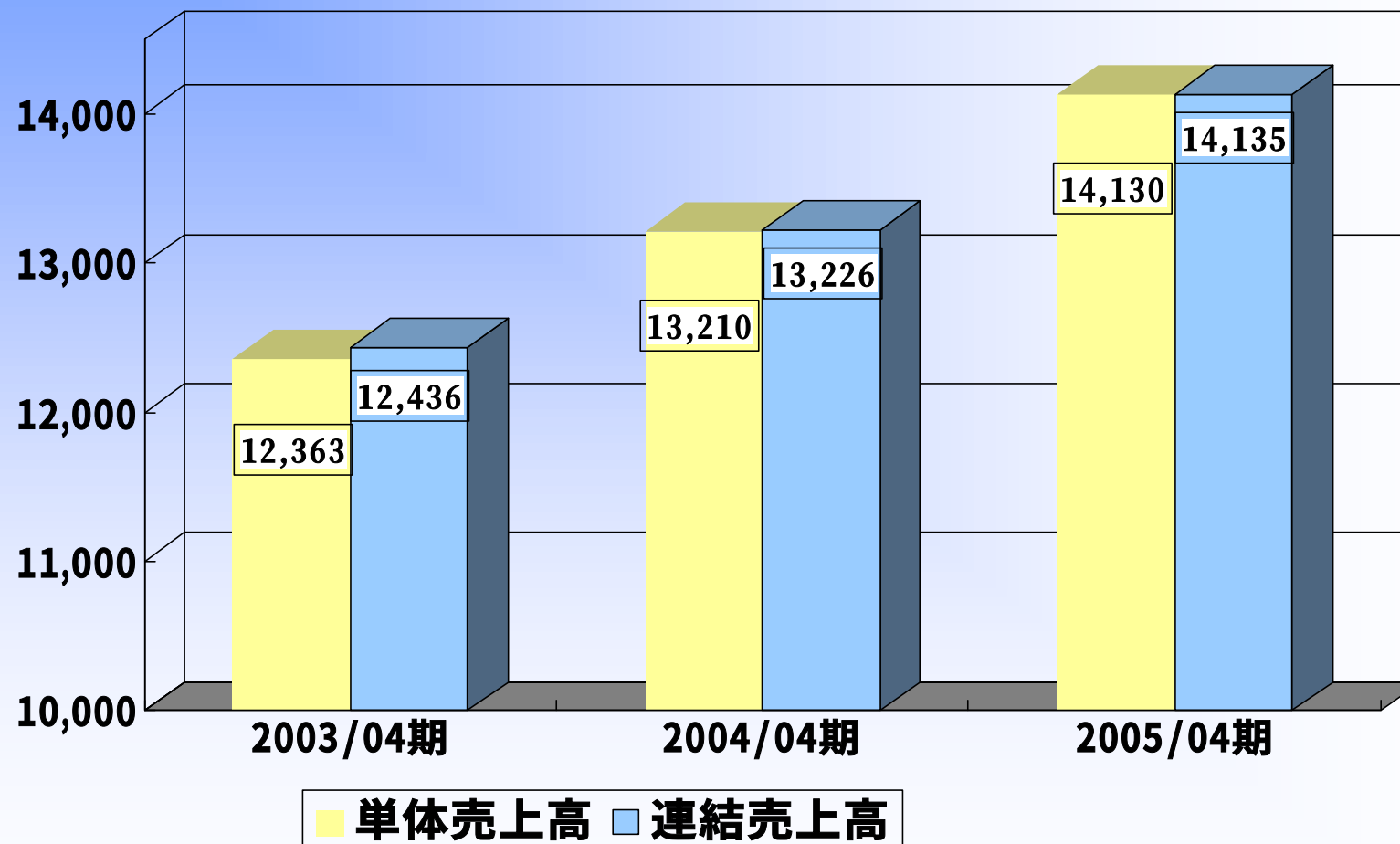
※連結ベース※

(単位:百万円)

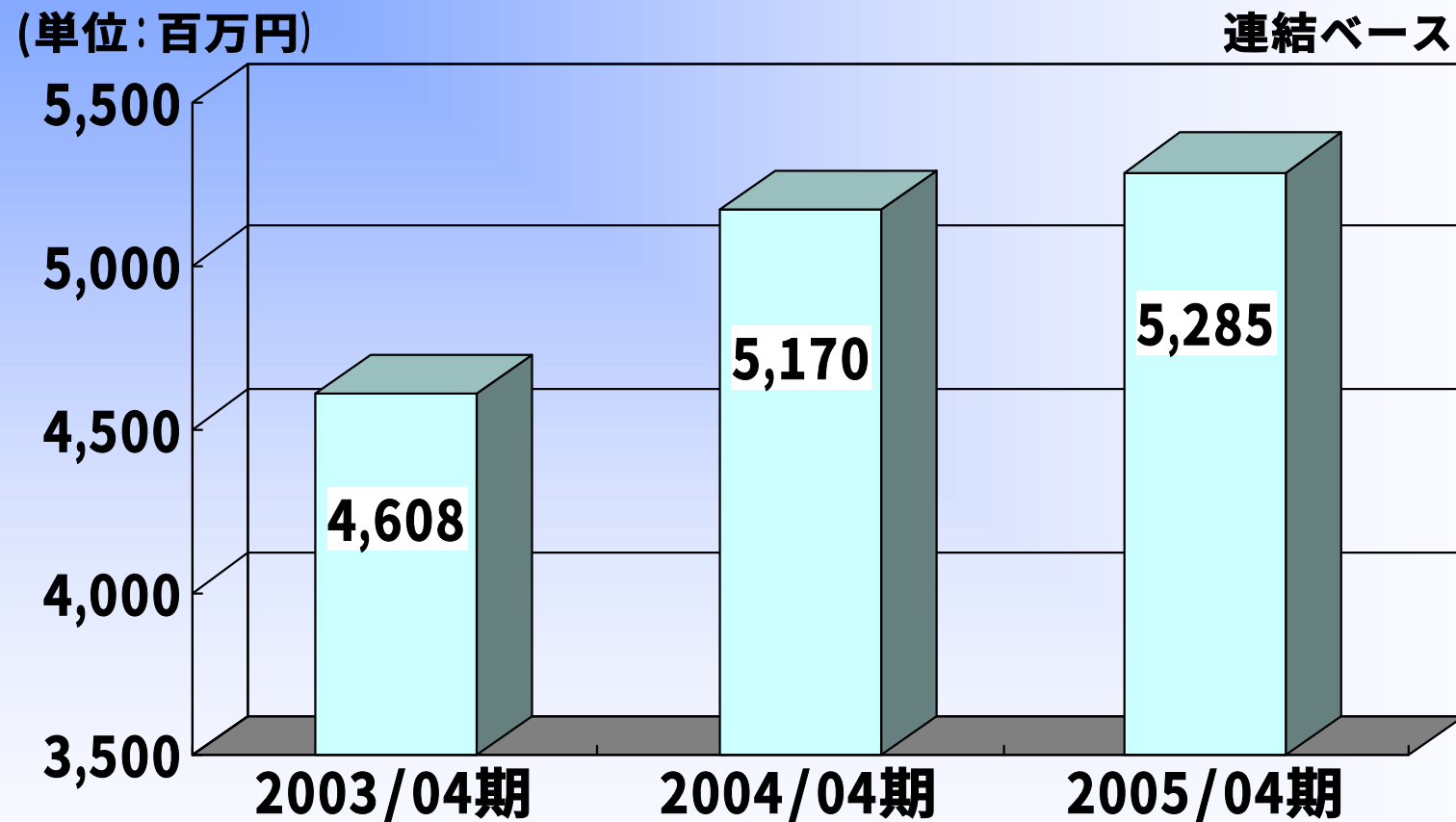
LPガス	2004/04実績	2005/04計画	2005/04実績	計画比	前年比
売上高	13,226	14,471	14,135	97.7%	106.9%
LPガス	12,882	13,594	13,418	98.7%	104.2%
HW	344	877	717	81.7%	208.3%
売上総利益	5,170	5,365	5,285	98.5%	102.2%
営業利益	619	697	700	100.4%	113.0%

< 3 > 売上高

(単位: 百万円)

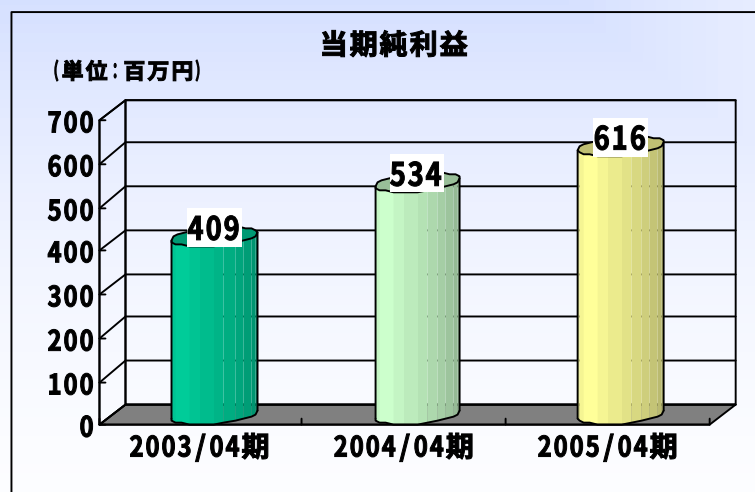
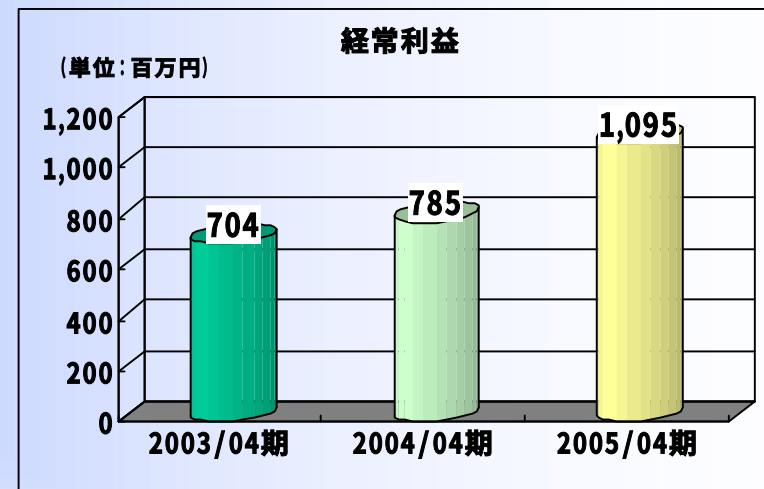
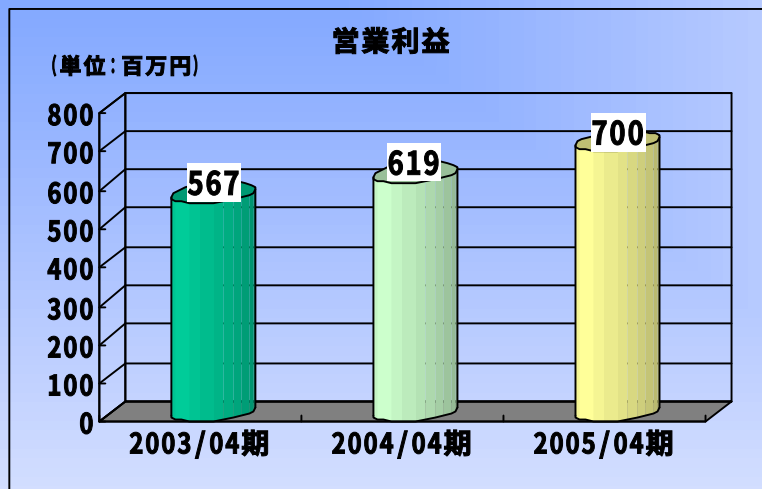


< 4 > 売上総利益



< 5 > 営業・経常・当期純利益

※連結ベース※



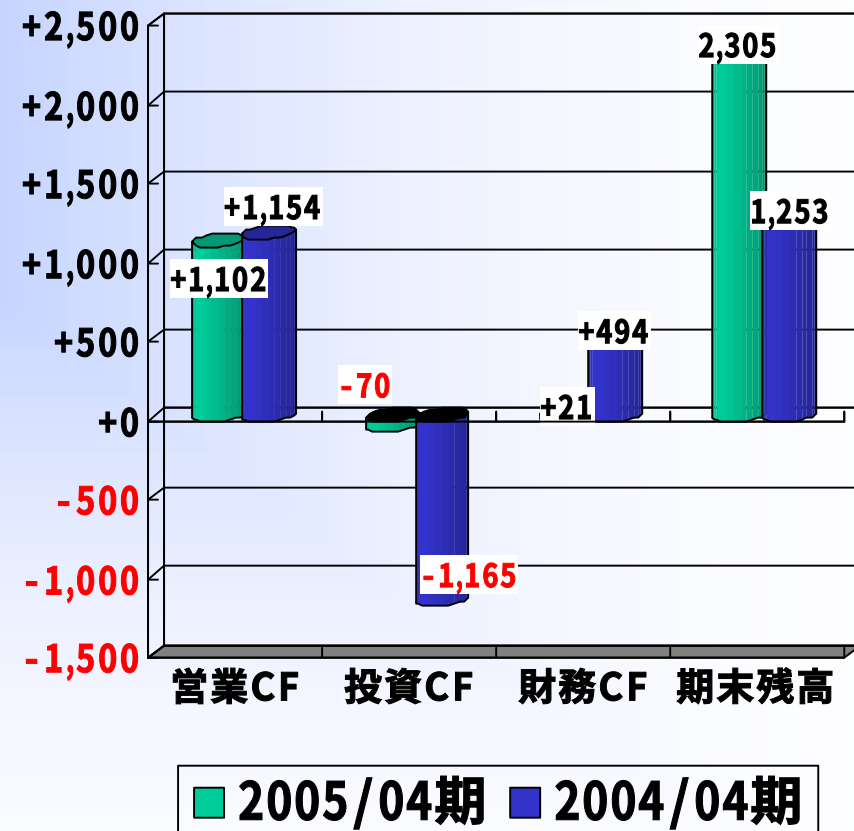
< 6 > キャッシュフロー分析

※連結ベース※

(単位:百万円)

	05/04期 (42期)	04/04期 (41期)
営業活動	+1,115	+1,154
投資活動	△70	△1,165
財務活動	+6	+494
期末残高	2,305	1,253

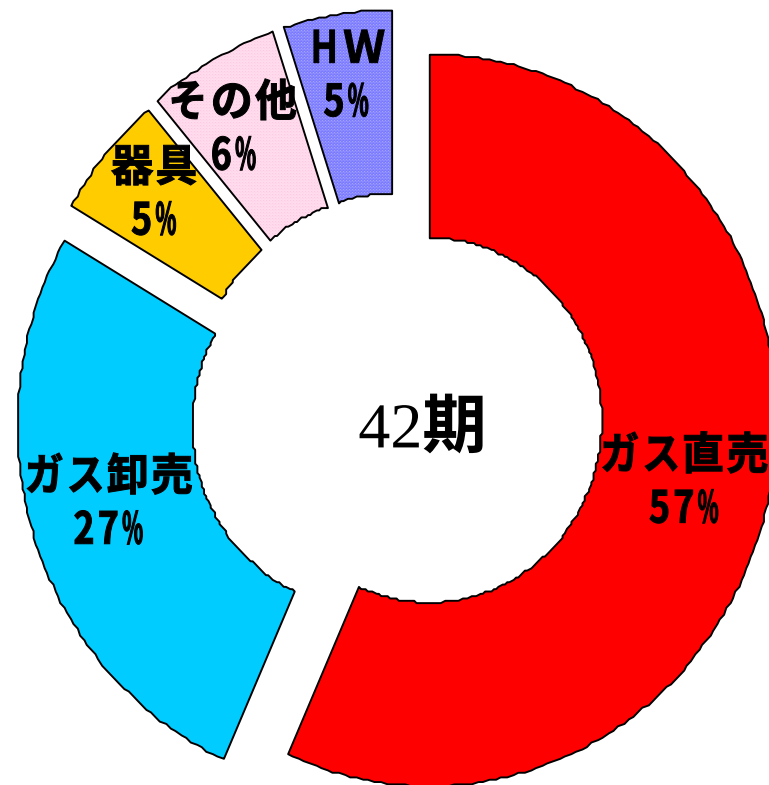
(単位:百万円)



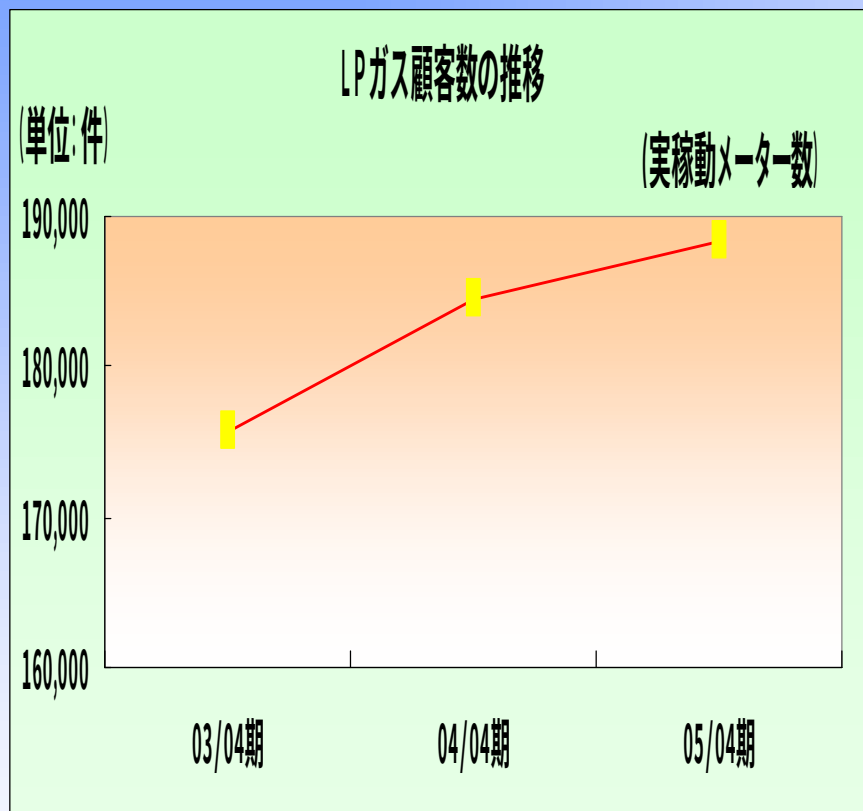
<7> 売上高の内訳

(連結ベース)

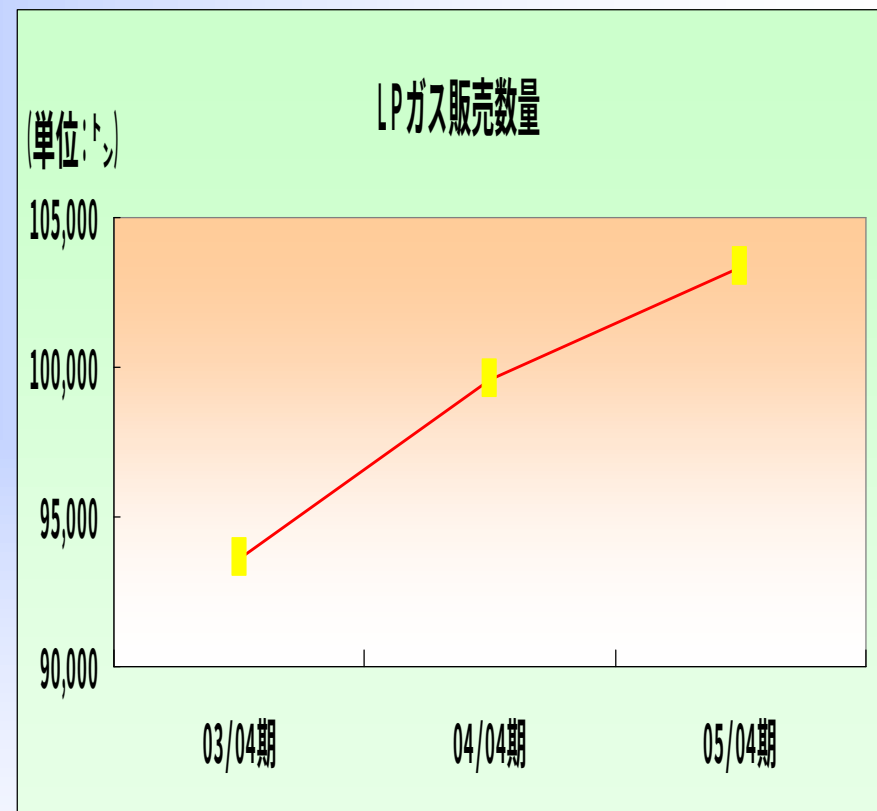
売上高の80%強が
ガス売上によるもの



< 8 > 顧客数・販売数量の推移



顧客数	03/04期	04/04期	05/04期
伸び率	104.4%	104.9%	102.2%



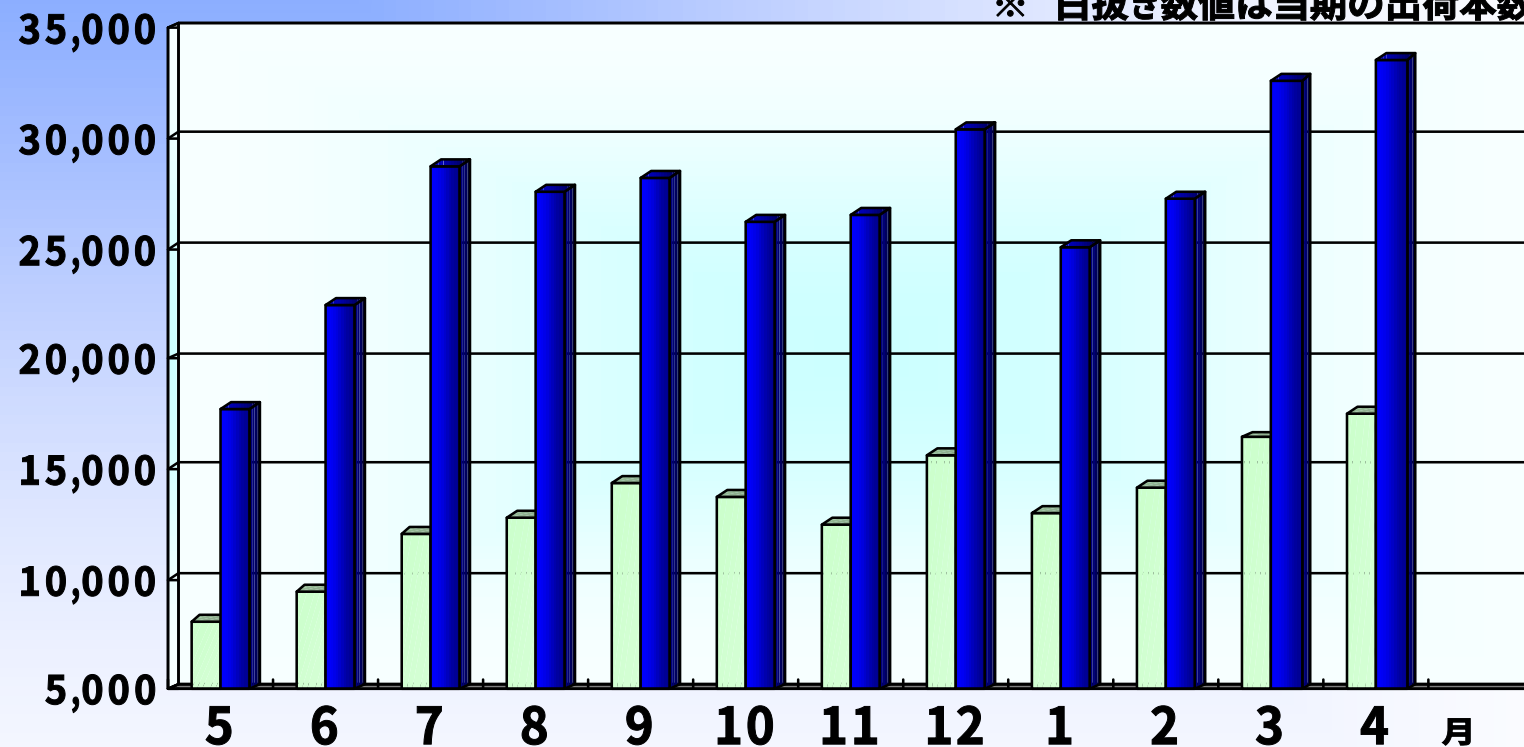
販売数量	03/04期	04/04期	05/04期
伸び率	105.8%	106.3%	103.7%

< 9 > 出荷本数の推移

ハワイウォーター出荷本数推移

(単位:本)

※ 白抜き数値は当期の出荷本数



前期実績

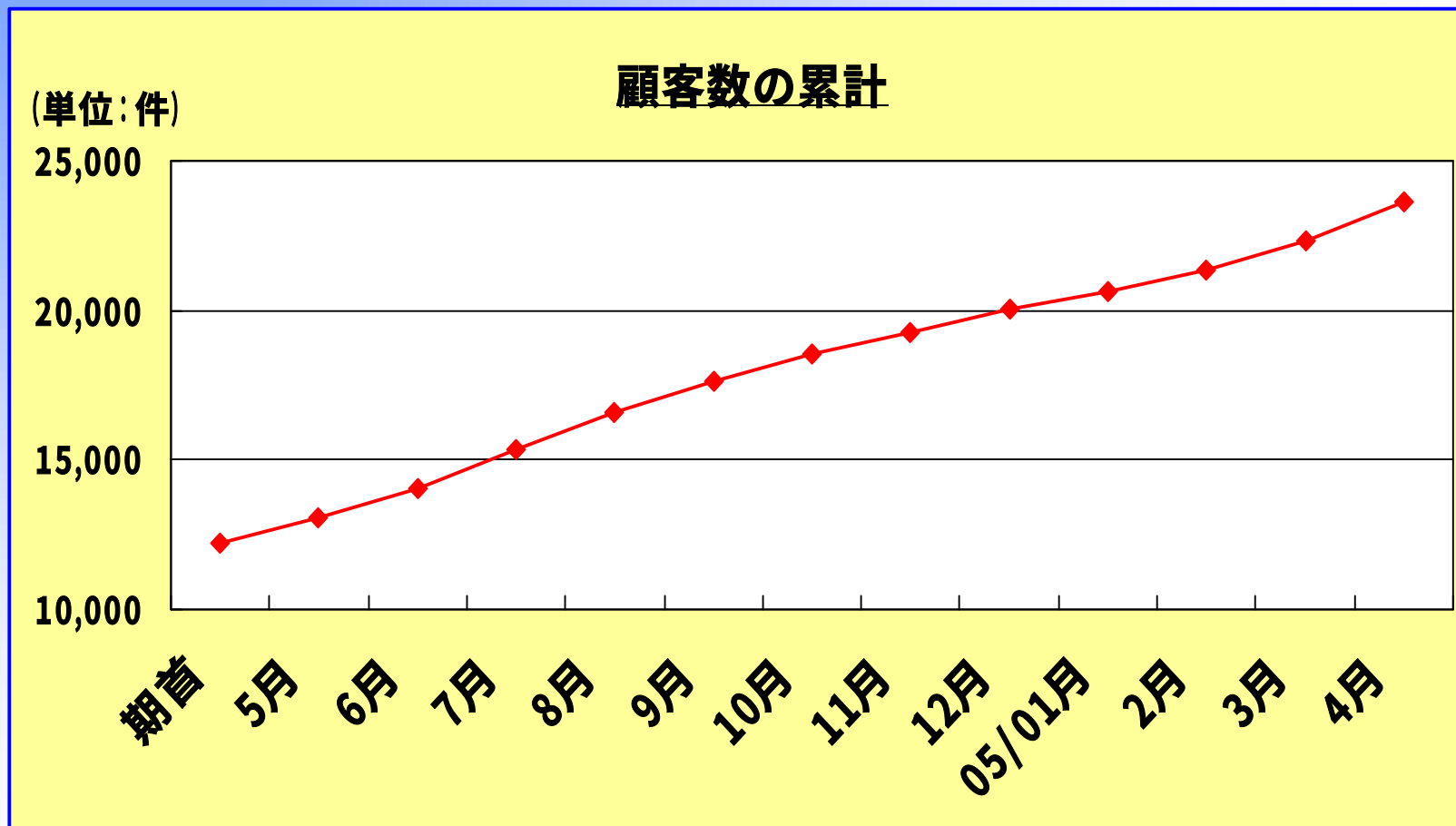
当期実績

出荷本数累計

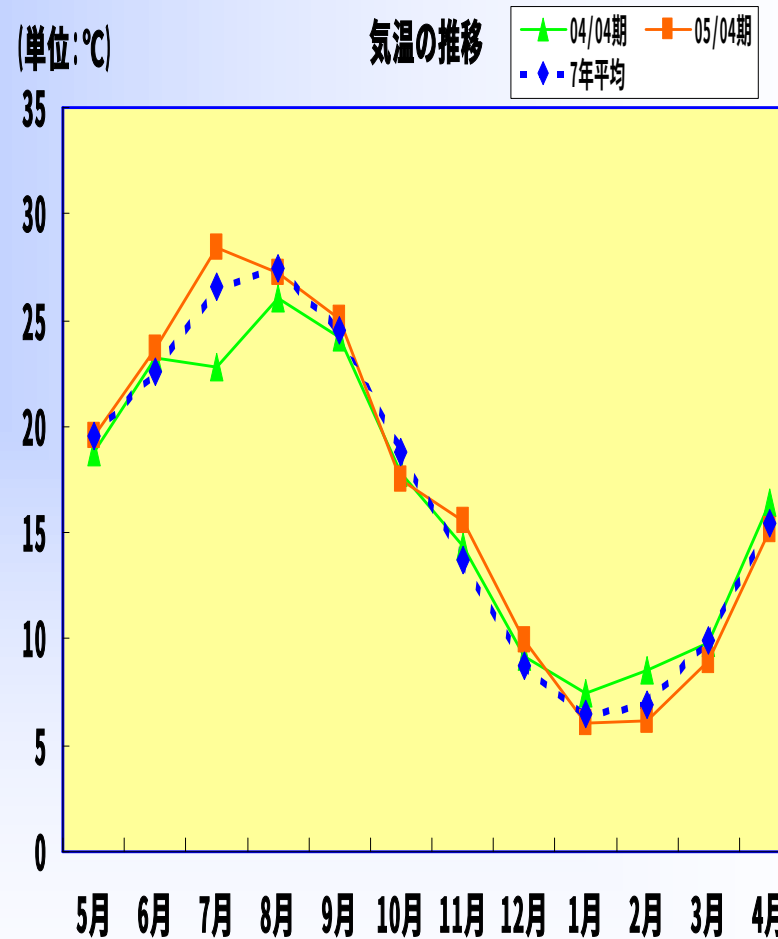
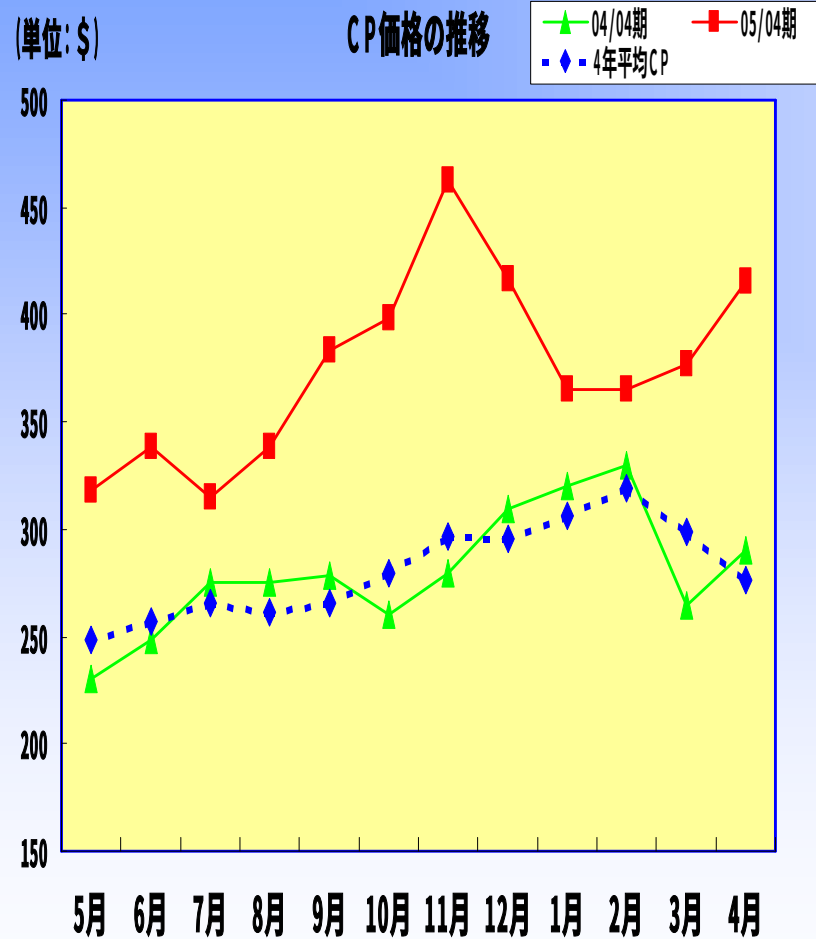
04/04期実績	160,000本
05/04期実績	327,000本

前期比
204%増

<10> HW顧客の推移



<11> 外的要因



※豊かな暮らしをサポートする企業※
の更なる発展を目指して

2006年4月期の計画



<1>基本方針

1 営業力強化

(顧客とのコミュニケーションの再構築)

2 ハワイウォーター事業の拡大

(売上14億円 顧客件数累計39,000件目標)



3 顧客満足度の向上実現

(GPS・PDAのフル活用)

4 人財育成と組織の活性化

(若手社員の育成・能力開発への積極支援)

<2>年度計画

(単位:百万円)

	連結ベース			単体ベース		
	05/04期実績	06/04期計画	前期比 (%)	05/04期実績	06/04期計画	前期比 (%)
売上高	14,135	15,530	109.9	14,130	15,530	109.9
売上総利益	5,285	5,955	112.7	5,103	5,740	112.5
営業利益	700	1,032	147.4	602	920	152.8
経常利益	1,095	1,200	109.6	963	1,090	113.1
当期純利益	616	680	110.3	535	620	115.8
1株当たり当期純利益 (EPS)	69.64円	70.04円	—	60.15円	63.87円	—
売上高営業利益率	5.0%	6.6%	—	4.3%	5.9%	—
株主資本利益率 (ROE)	8.2%	8.2%	—	7.6%	7.9%	—

< 3 > 事業別計画

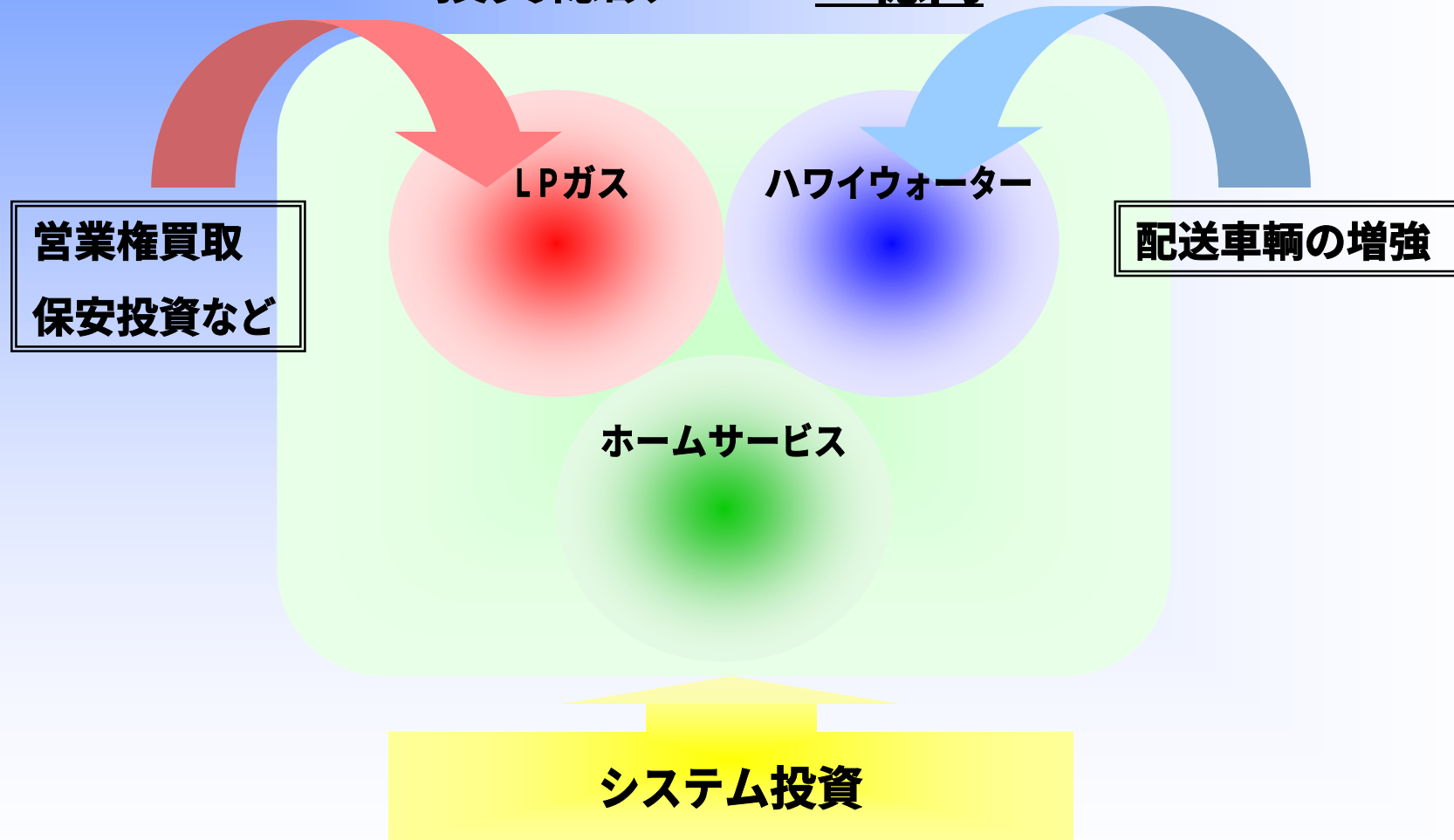
※連結ベース※

(単位:百万円)

2006年4月期	LPガス事業	ハワイウォーター事業	連結合計
売上高	14,130	1,400	15,530
営業利益	785	247	1,032
顧客数 (前年比)	20万件 (+1.2万件)	3.9万件 (+1.5万件)	—
販売数量 (前年比)	108,000トン (+5,000トン)	65万本 (+33万本)	—

< 4 > 投資計画

投資総額 … 10億円



< 5 > 株主還元策について

安定的配当
業績連動重視

配当性向目標 ⇒ 30%

株式分割 (1:30)
前の配当

	年間配当金	内、記念配当金	配当性向
2004年4月期	400円00銭	—	22.5%
2005年4月期	20円00銭	2円50銭	33.3%

来期 (2006年4月期) も年間配当20円00銭を予定

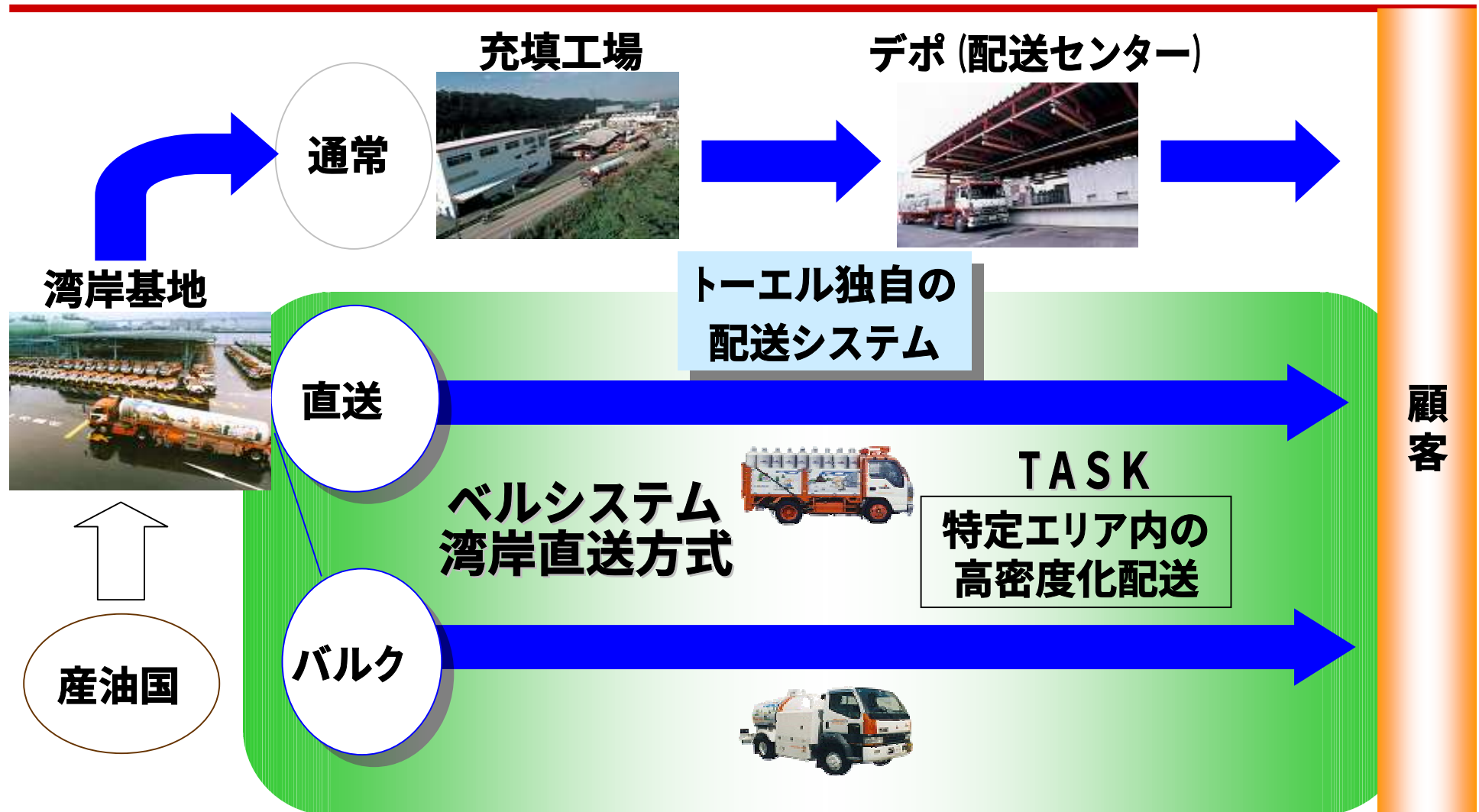
今後の施策



<1> 中長期政策

- 1. LPガス事業における保安業務の充実、物流システムの更なる効率化及びTASK戦略の強化による顧客数の拡大**
- 2. 経営資源の重点投資によるハワイウォーター顧客数の拡大**
- 3. ホームサービス事業の本格稼動**
- 4. 物流基盤をシステム面からサポートするGPS・PDAを使った業務支援システムとコールセンター機能のフル活用による顧客満足度向上**

<2> 物流合理化の更なる追求



< 3 > GPS・PDAを利用した業務支援システム

ユーザー、社内、作業者間に、単一のシステムによる
シームレスなネットワークを構成

デジタルMCA網

GPSにより
位置情報送信
作業ステータス送信



全車両の動態管理
⇒業務支援の充実

無線 (PDA) Network網

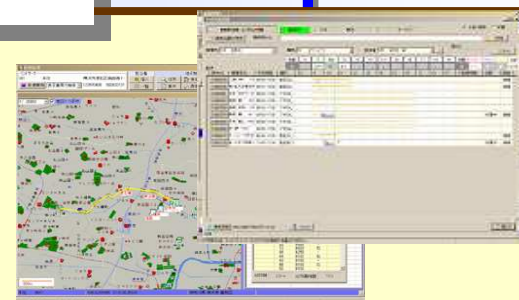


⇒PDA利用による現場
からのリアルタイム情報

本部・横浜コールセンター



クイックレスポンス
を実現



<4>ホームサービス

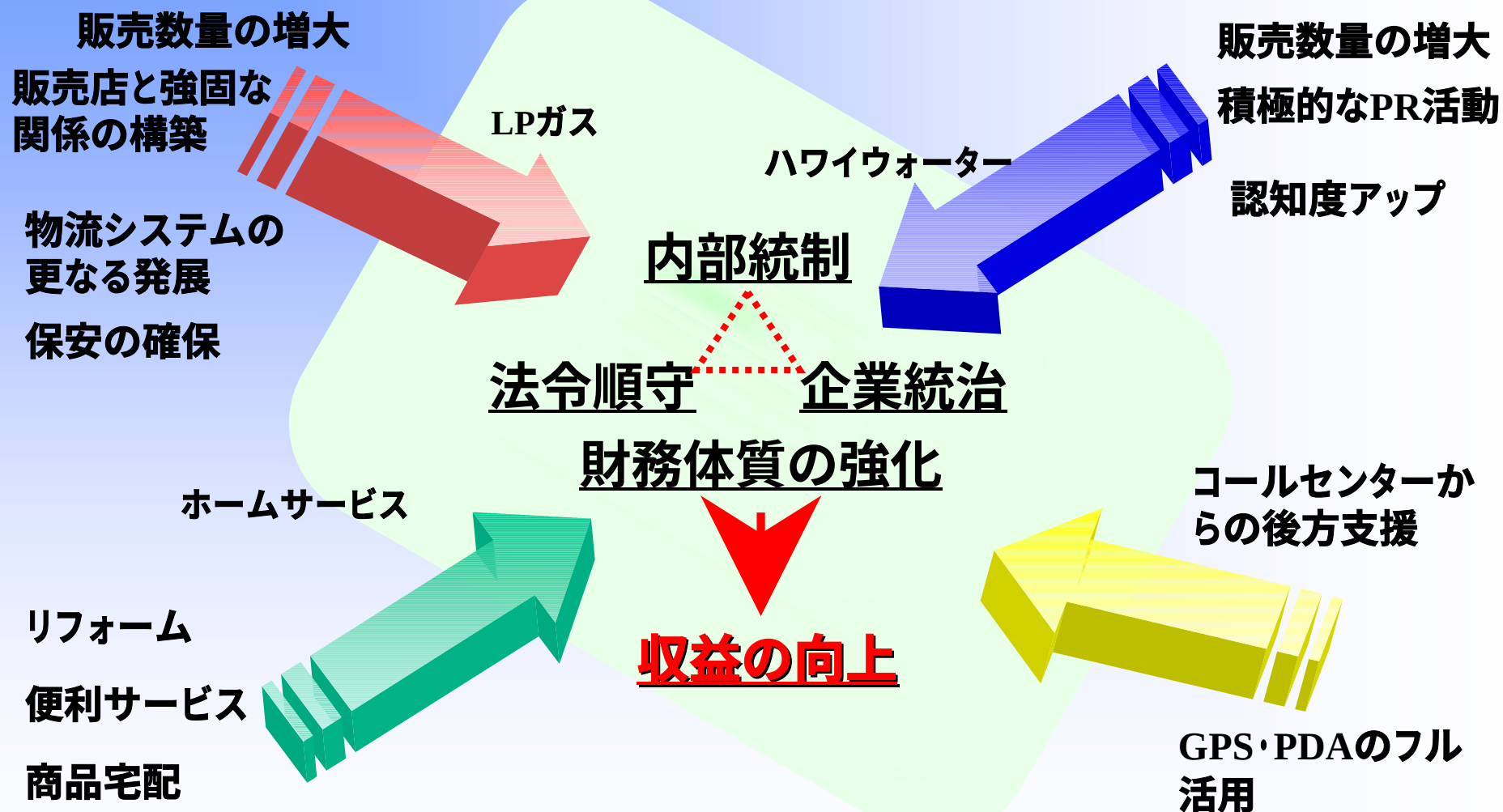
- GPS・PDAを利用した業務支援システム構築の中で、タイムリーな対応が可能となり、ビジネスチャンス拡大が期待できる



<課題>

- ◆ホームサービスの本格的な展開
- ◆訪問する専門職のスキルアップ

< 5 > まとめ



お問い合わせ先

経営企画室長 (IR事務責任者) 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 稲永 稔
役員一同

本資料に関するご注意

本資料の目的は、当社への理解を深めていただくための一般的なIR情報を提供することで、投資勧誘を目的としたものではありません。また、予想数値につきましては、発表日現在において入手可能な情報及び将来の業績に影響を与える不確実な要因に係る本資料発表日現在における仮定を前提としております。実際の業績は今後様々な要因によって大きく異なる結果となる可能性があります。よって投資に関する決定は、情報利用者ご自身の判断によりお願い致します。