



2025年6月16日

各 位

会 社 名 東洋シャッター株式会社
代表者名 代表取締役社長 岡田 敏夫
(コード番号 5936 東証スタンダード)
問合せ先 常務執行役員経営企画統括部長
野中 真也
(TEL 06-4705-2125)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は本日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、改めて当社の現状を評価・分析し、改善に向けた今後の対応方針を決議いたしましたので、お知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料をご参照願います。

以上



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

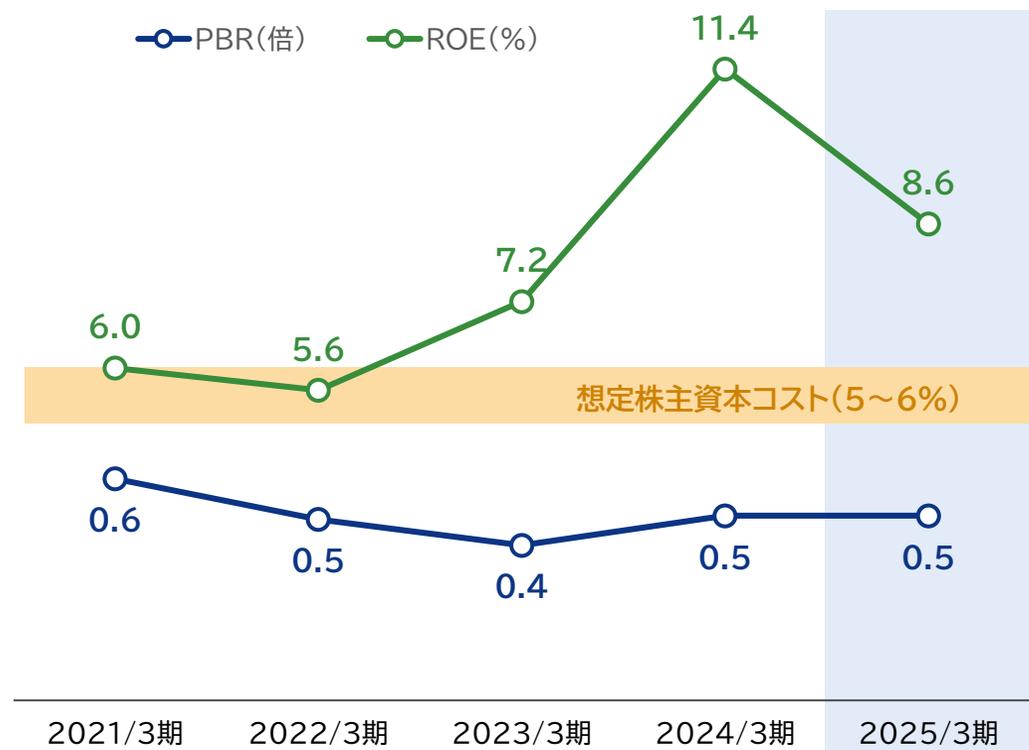
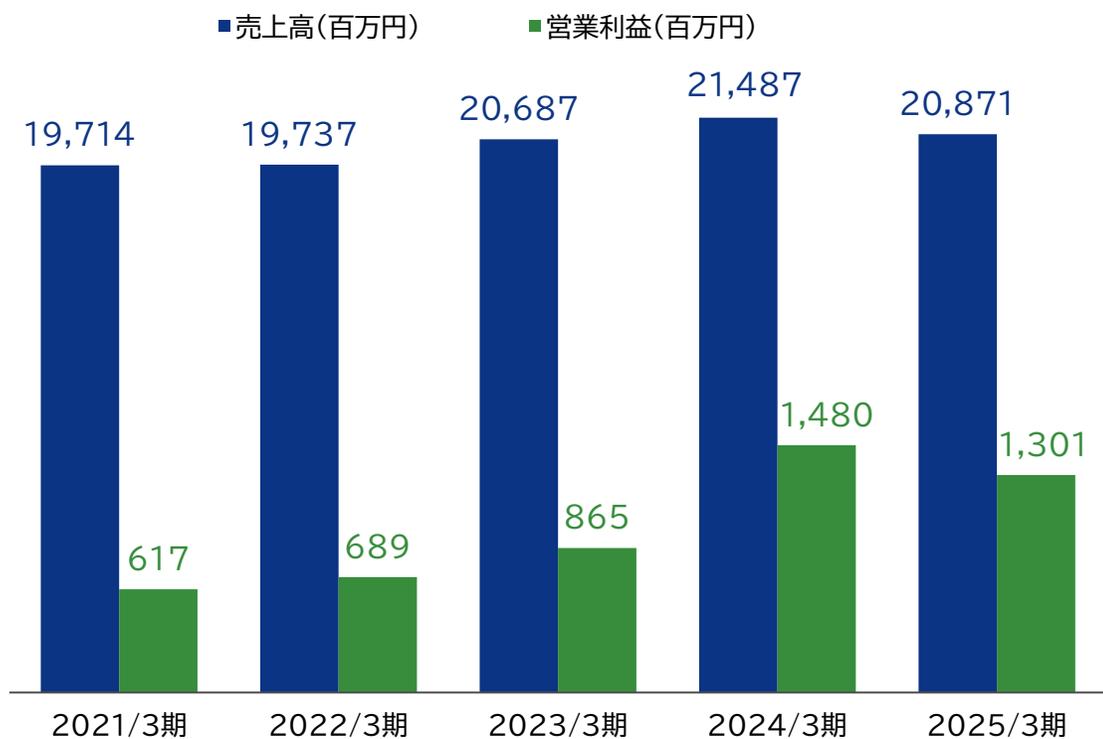
企業価値向上に向けた現状分析と要因

現状分析

- 直近5年間の業績は2021年3月期を底に売上高は増加傾向、営業利益は大きく改善傾向にある
- 増収傾向にある中で、ROEは想定株主資本コスト(2025年3月期約6%:CAPMベース)を上回る水準で推移
- 2025年3月期は低下したものの、ROEは改善傾向。PBRはほぼ0.5倍前後で現状1.0倍を下回っている

要因

- 事業ドメインが国内のみで、かつ単一セグメントのためマーケットが期待する成長戦略が描き切れていない
- シャッター・ドア市場は寡占市場であるが受注競争による価格競争のため利益に波が発生しやすい
- 時価総額が小さく、流動性が低いため投資家の投資対象となりにくい



企業価値向上に向けた取組み

- 具体的施策を引き続き実施することで企業価値向上を目指す

	具体的施策(2024年5月公表)	実施済事項
成長戦略の推進	<ul style="list-style-type: none">■ 他社との差別化と収益力の向上<ul style="list-style-type: none">・ ユーザーとの協働による製品開発、特徴ある製品群をマーケットに投入・ EC市場の新規開拓・ 独ハーマン社や国内各社との共同開発、OEM製造販売の積極的な推進	<ul style="list-style-type: none">・ 高い防音性能を実現した引き戸「TSSライドSAT」を開発、販売・ 楽天市場内にEC店舗を開設、シャッター消音部品の通販開始・ 新中計で今後のニッチ戦略を明確化・ メイン工場(奈良)でのハーマン製品製造を開始
ROE維持向上	<ul style="list-style-type: none">■ ROE10%以上の維持向上を意識した経営戦略を推進	<ul style="list-style-type: none">・ 2025年3月期は実績8.6%、一層の収益性の改善を図る・ 新中計においてKPI化し、経営目標として明確化・ 10%以上を目指す
株主還元への一層の取組み	<ul style="list-style-type: none">■ 配当性向目標を30%に引き上げ	<ul style="list-style-type: none">・ 2025年3月期に計画どおり30.4%へと引き上げ・ 2026年3月期では31.7%を計画・ 新中計5年間では早期40%達成を目指す
IR活動の強化	<ul style="list-style-type: none">■ 投資家向けに訴求力のあるわかりやすいホームページへ刷新■ 認知度向上と流動性を高めるため個人投資家向け説明会の開催予定■ 対話を希望される機関投資家には従来通りその機会を丁寧に提供	<ul style="list-style-type: none">・ ホームページ全面リニューアル・ 個人投資家向け説明会開催・ 早わかり動画の作成・ テレビCMの放映を開始

TOYOShutter

この資料には、当社の業績や事業計画などに関する将来的予想を示す記述および資料が記載されております。これらの将来的予想に関する記述および資料は、発表時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想です。実際の業績などは、今後の経済動向、その他の社会・政治情勢等様々な要因により、記述されている将来予想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ください。

2025年6月