

2020年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2019年12月3日
永大産業株式会社

木を活かし、よりよい暮らしを

1. 2019年度 上期業績報告

2. 2019年度 業績予想

3. 中期経営計画

(EIDAI Advance Plan 2023)

代表取締役社長

枝園 統博

4. 2019年度上期 決算概要

取締役常務執行役員 植村 正人

1. 2019年度上期 業績報告

2019年度上期 連結業績

<経営成績の概要>

- ・わが国の経済は緩やかな回復基調で推移
- ・住宅業界は、持家は堅調であるが、貸家は減少が続いており、新設住宅着工数が前年同期を下回る

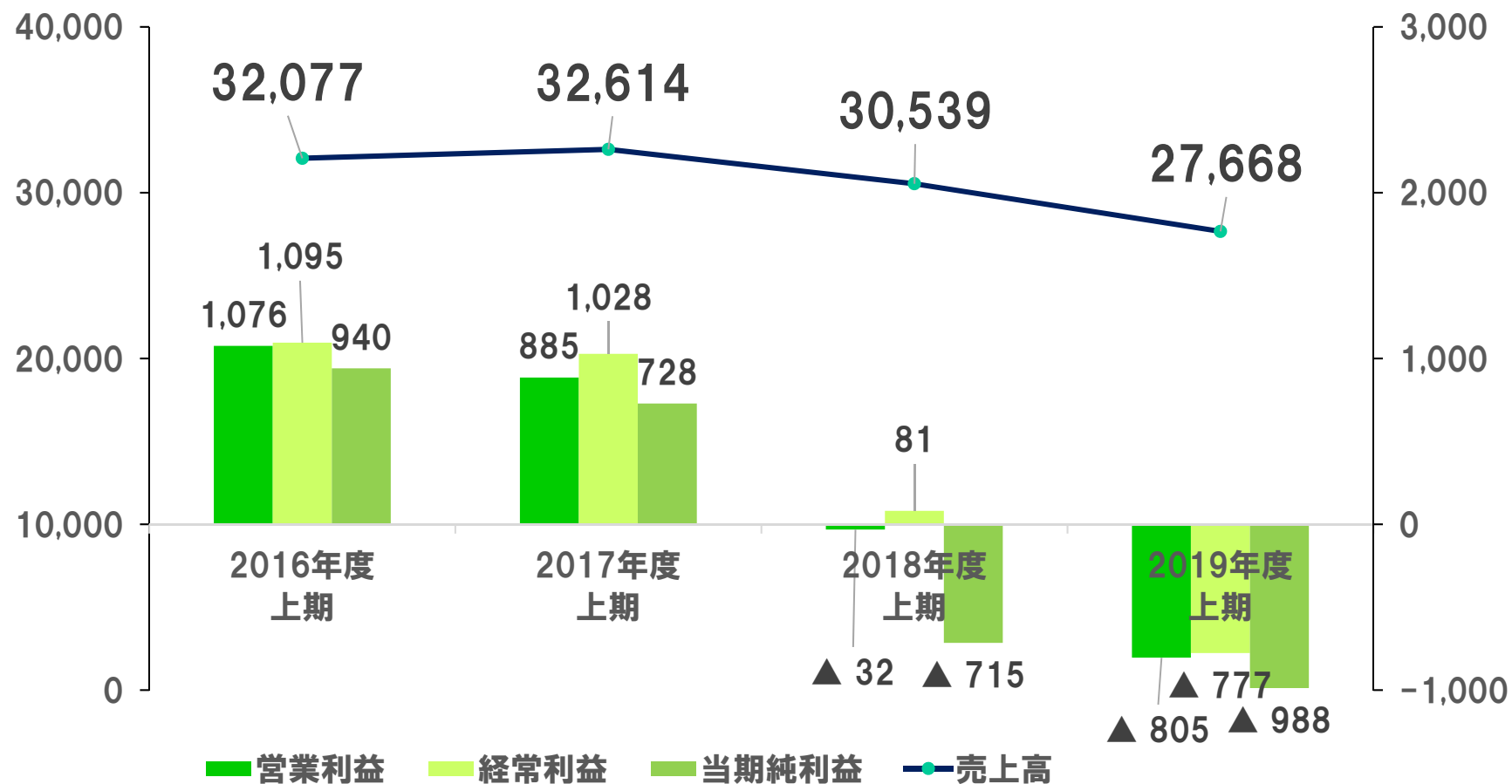
(百万円)

	2016年度 上期	2017年度 上期	2018年度 上期	2019年度 上期	増減	対前年増減率(%)
売上高	32,077	32,614	30,539	27,668	△ 2,871	△9.4%
営業利益	1,076	885	△ 32	△ 805	△ 773	—
経常利益	1,095	1,028	81	△ 777	△ 858	—
当期純利益	940	728	△ 715	△ 988	△ 273	—

2019年度上期 連結業績

売上高(百万円)

各利益(百万円)



住宅資材事業の取り組み

新ブランド「Skism（スキスム）」 拡販と製品バリエーションの拡充



住宅資材事業の取り組み

「Skism（スキスム）」 マテリアルミックス



木質ボード事業の取り組み

＜パーティクルボード分野＞

- ◆**山口パーティクルボード工場閉鎖に伴う販売量の減少**
- ◆**売上原価率の低減**
- ◆**販売費の圧縮を推進**



2. 2019年度 業績予想

2019年度 連結業績予想

(百万円)

	2018年度		2019年度			
	第4四半期 実績 (2019年1月1日～3月31日)	通期 実績	第1四半期 実績 (2019年4月1日～6月30日)	第2四半期 実績 (2019年7月1日～9月30日)	上期 実績 (2019年4月1日～9月30日)	通期 業績予想
売上高	12,518	58,246	13,078	14,590	27,668	62,500
営業利益	△ 1,016	△ 1,609	△ 590	△ 215	△ 805	200
経常利益	△ 951	△ 1,400	△ 552	△ 224	△ 777	100
親会社株主に 帰属する当期純利益	△ 1,975	△ 3,434	△ 581	△ 407	△ 988	50

配当に関する基本的な考え方

(円)

	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度 配当予想
中間	6.50	7.50	8.50	8.50	8.50	8.50
期末	6.50	7.50	8.50	8.50	8.50	8.50
合計	13.00	15.00	17.00	17.00	17.00	17.00
連結配当性向	23.3%	53.4%	33.1%	60.9%	—	—

3. 中期経営計画

**経営五ヵ年計画
「EIDAI Advance Plan 2023」**

1. 「EIDAI Advance Plan 2023」を通して目指す企業の姿

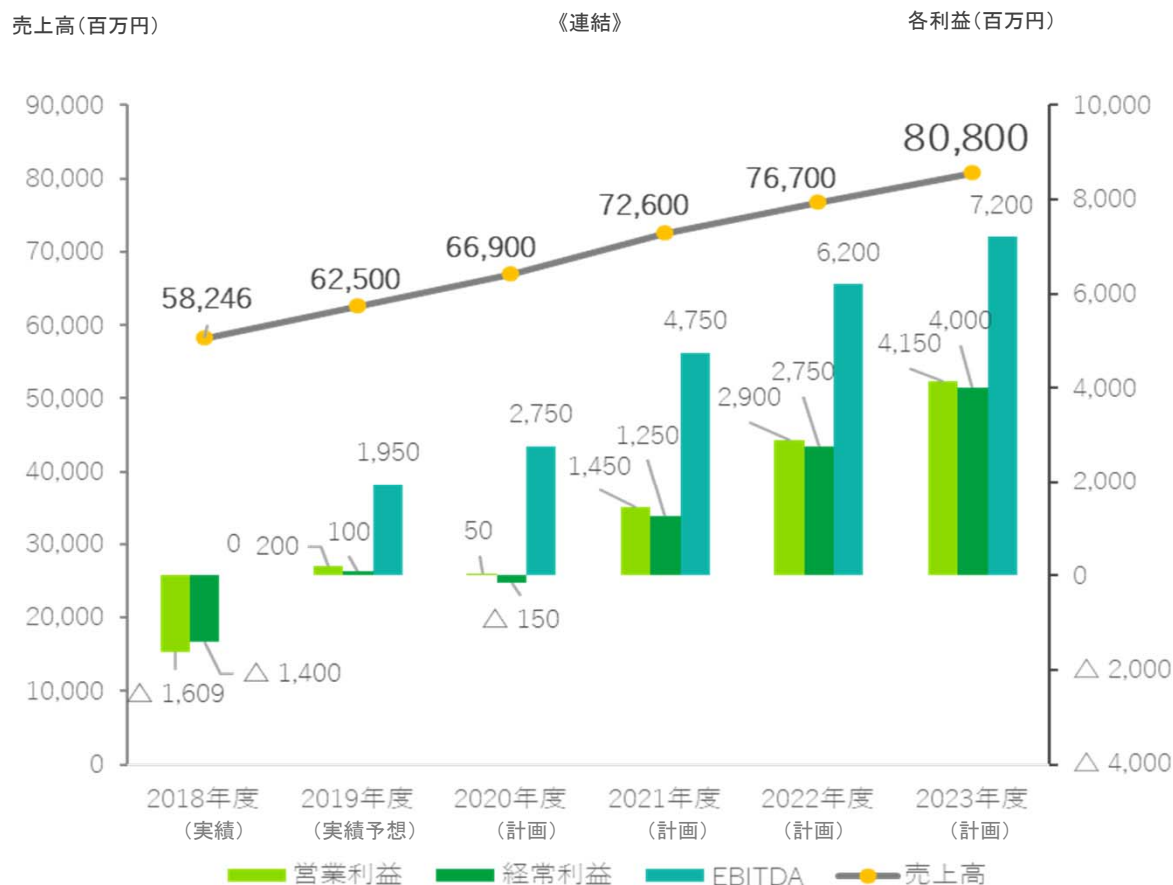


2. 「EAP2023」の数値目標

「EAP2023」数値目標(連結)

■ 2023年度数値目標

売上高	808	億円
営業利益	41.5	億円
経常利益	40	億円
EBITDA	72	億円



「EAP2023」基本方針の遂行により安定した成長を目指す

2. 「EAP2023」の数値目標（連結）

「EAP2023」数値目標（連結：売上・利益・EBITDA）

（百万円）

	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
	（実績）		（業績予想）	（計画）			
売上高	66,978	58,246	62,500	66,900	72,600	76,700	80,800
営業利益	2,174	△ 1,609	200	50	1,450	2,900	4,150
経常利益	2,407	△ 1,400	100	△ 150	1,250	2,750	4,000
EBITDA ^{*1}	3,923	192	1,950	2,750	4,750	6,200	7,200

*1 EBITDA＝税金等調整前当期純利益に特別損益、支払利息および減価償却費を加算した値

2. 「EAP2023」の数値目標

資本政策・収益計画の基本方針

■資本政策の基本方針

- ・ 株主価値の持続性成長を目指す
- ・ 事業拡大の機会を迅速、確実に捉えるために必要となる十分な株主資本の水準を保持する
- ・ 連結配当性向30%以上を確保しつつ、自己株式の取得を必要に応じて検討する

■収益力・資本効率に関する目標

● 収益力に関する目標

売上高経常利益率

5% 以上

● 資本効率に関する目標

ROA(営業利益)

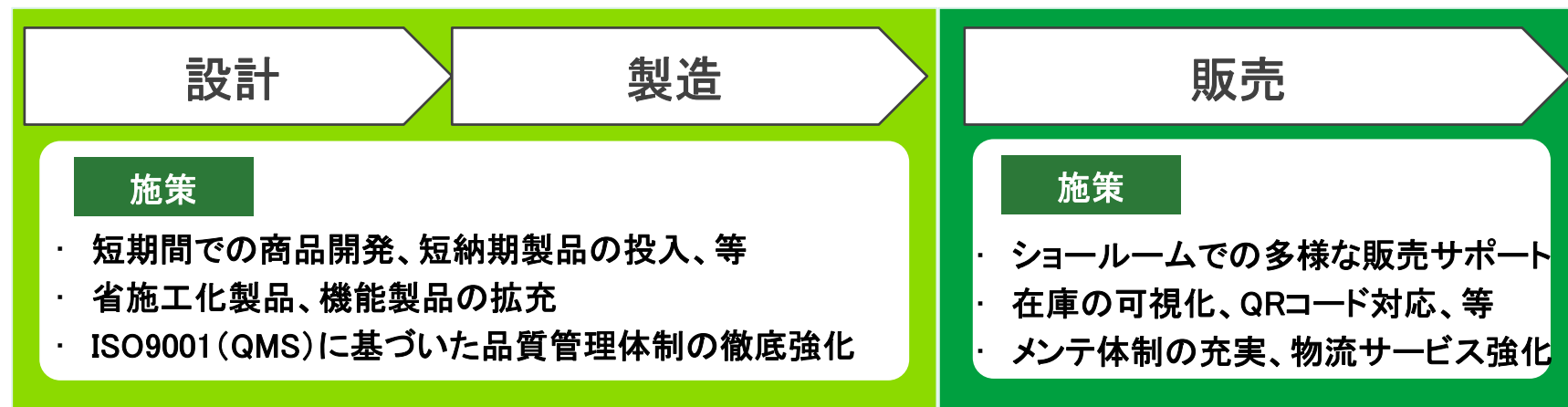
5% 以上

3. 6つの基本方針と具体的な施策



3. 6つの基本方針と具体的な施策

1. お取引先様及びエンドユーザー様に ご満足いただける製品品質とサービスの提供



「お取引先様、エンドユーザー様のご満足」を最優先

お客様の声に耳を傾け、上記の取組みを実行し
製品品質とサービス、そして信頼を提供する

3. 6つの基本方針と具体的な施策

2. 住宅分野でのシェアアップと新設住宅着工戸数に依存しない事業構造への転換

1 住宅分野でのシェアアップ

当社の主力である 住宅分野でのシェアアップ

- ・ 多様なニーズを取り入れた製品開発
- ・ 建築現場の課題解決（人手不足、ゼロエミッション等）
- ・ ライフスタイルの変化に合わせた製品の拡充
- ・ 効果的な販売促進政策



施策1 新ブランド「Skism（スキスム）」の醸成

施策3 プレカット製品の拡充

施策2 マーケットインの考えに基づいた新製品の開発

施策4 積極的な販売促進活動とお客様との関係強化

3. 6つの基本方針と具体的な施策

施策1

新ブランド「Skism(スキスム)」の
醸成

好きを暮らしに
Skism
スキスム

2019年1月発売

- ・多彩な製品を自由に組み合わせていただき
住空間をご提案いただける製品群



- ・製品の充実
- ・主力ブランドへ成長
- ・お取引先様、エンドユーザー様とWin-Winの
関係構築

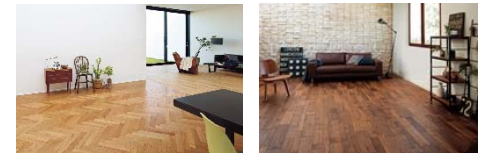
施策2

マーケットインの考えに基づいた
新製品の開発

建材分野

- ・フローリング「銘樹」ブランドの拡充

銘樹
MEIJYU



内装・住設分野

- ・デザイン性に優れた魅力ある新製品を
いち早く市場に投入



3. 6つの基本方針と具体的な施策

施策3 プレカット製品の拡充

- ・ 建築現場や物流現場における人手不足問題
- ・ 施工現場でのゼロエミッション



Zero
emission 0

プレカット製品の拡充を推進



施策4 積極的な販売促進活動とお客様との関係強化

- ・ マーケットのシェアアップに繋げるため、ショールームやWeb等を活用

積極的な販売促進活動を展開

- ・ 当社のオンラインシステムによる、お取引先様の見積・設計・提案・発注業務をサポート
- ・ 特約店様・販売店様とのシステム連携推進

お客様との関係強化

EDnet+



3. 6つの基本方針と具体的な施策

2 新設住宅着工戸数に依存しない事業構造への転換



今後、新設住宅着工戸数は減少が見込まれるため、事業構造への転換を進め
当社のさらなる売上の拡大と将来の事業基盤を強固なものにする



- | | | | |
|-----|-------------------------------------|-------|--------------|
| 施策1 | 脱住宅: 非住宅分野の開拓と拡販促進 | 施策3・4 | 脱国内: 海外事業の強化 |
| 施策2 | 脱新設: 既存住宅流通・リフォーム・リノベーション分野での収益力の強化 | | |

事業構造の転換を加速し、事業領域の拡大と収益力の強化を図る

3. 6つの基本方針と具体的な施策

施策1 非住宅分野の開拓と拡販促進

- 幼稚園や保育園などの園舎をはじめとする文教施設



- 医療施設



- 商業施設



- 宿泊施設



上記施設に対応する
製品の拡充及び販売体制を強化

非住宅分野の開拓と拡販を促進

施策2 既存住宅流通・リフォーム・リノベーション分野での収益力の強化

—政府が成長戦略として位置付け—
「既存住宅流通・リフォーム市場の活性化」

リフォームに適した省施工および短納期製品の充実

年々増加が見込まれる空き家問題



地域コミュニティの
再生のお手伝いなど、
積極的なチャレンジを行い
社会貢献の一助を担えるよう取組みを推進

3. 6つの基本方針と具体的な施策

施策3 海外事業の強化(ベトナム)



永大ベトナムEVC
(Eidai Vietnam Co., Ltd.)

生産
供給

- ・ 安定的な生産
- ・ 日本国内への供給の継続



現地
販売

- ・ 新たに現地での販売開始

施策4 海外事業の強化(インドネシア)



永大インドネシアEDI
(PT.Eidai Industries Indonesia)

- ・ システムキッチンの本格的な製造販売体制の構築
- ・ システムキッチン以外にも販売製品を拡大

3. 6つの基本方針と具体的な施策

3. 木質ボード事業の強化と拡大

＜パーティクルボード(PB)＞



構造用、フローリング基材用を中心に
需要の拡大が見込まれる



永大産業株式会社

日本ノボパン工業株式会社

EIDAI



novopan

2019年5月パーティクルボードの
製造を目的とした合併会社「E Nボード」を設立

施策1

最新連続プレスを導入した国内最大の新工場を2020年に建設

施策2

高品質の構造用、フローリング基材用PBを製品ラインナップ。売上拡大と収益向上

施策3

ノウハウを活かし、PBの新たな用途の開発に注力



木質ボード事業の拡大と収益向上を目指す

3. 6つの基本方針と具体的な施策

■ 合併会社の概要

名称	ENボード(エンボード)株式会社
所在地	大阪市住之江区平林南二丁目10番60号
代表者	代表取締役社長 高橋 真
事業内容	PBの製造・加工・販売
資本金	1億円
出資比率	永大産業株式会社 65%
	日本ノボパン工業株式会社 35%
設立年月日	2019年5月22日
新工場総工費	約180億円(土地費用含む)
工場建設予定地	静岡県
生産量	15,000トン／月産(予定)
操業開始	2020年9月(予定)

3. 6つの基本方針と具体的な施策

4. 生産性の向上とグループ全体での生産体制の最適化

製造部門

- ・ 生産性の改善
- ・ 海外拠点を含めたグループ全体での生産体制の最適化
- ・ コスト低減の取組み



施策1 製造スキルの向上、生産性の改善

施策2 事業継続マネジメント「BCM」を考慮した生産体制の最適化

施策3 適正価格でのご提供、コスト低減の継続

生産性の向上と生産体制の最適化で、安定した経営基盤を確立

3. 6つの基本方針と具体的な施策

施策1 製造スキルの向上、生産性の改善

- ・ 設備投資による軽作業化、自動化
- ・ 教育訓練による、個人技能向上
- ・ 予防保全の充実

施策2 事業継続マネジメント「BCM」を考慮した生産体制の最適化

- ・ 複数拠点生産の確立
- ・ サプライチェーンの見直し
- ・ 非常時のマネジメント体制の構築

施策3 適正価格でのご提供、コスト低減の継続

- ・ VA・VEによる製品設計の見直し
(繊維板基材の有効活用、短尺化による物流費の低減、等)
- ・ 資材調達コストの安定
- ・ 間接固定費の最適化
- ・ RPAの活用



3. 6つの基本方針と具体的な施策

5. 物流及び情報システムの改革を推進

物流体制の改革



情報システムの改革



- ・ 労働人口減少への対応
- ・ BCMの強化
- ・ 安定したサプライチェーンの構築

施策1 製品毎の在庫方法、物流経路及び物流拠点の見直し

施策2 イレギュラーな状況下でも、対応力のあるシステムの構築に継続して取り組む



経営基盤のさらなる強化

3. 6つの基本方針と具体的な施策

6. SDGsの取り組み

ESGと関連付けてSDGsに取り組む

Environment

- 木材の有効活用と循環利用
- 再生可能エネルギーの創出
- 南洋材から国産材・PBへの移行推進
- 設備投資による廃棄物の抑制



Society

- 製品品質・安全性の向上
- 多世代が安心して暮らせる住空間づくり
- 海外展開を通じ、現地住環境の改善に貢献
- 働き方改革の推進



Governance

- コンプライアンスの徹底とガバナンス強化
- 職場環境の整備による労働災害ゼロ化



4. 2019年度 上期 決算概要

事業セグメント・分野

セグメント	分野	主な製品	拠点
住宅資材事業	建材分野	フローリング 室内階段	山口・平生事業所 敦賀事業所 Eidai Vietnam Co.,Ltd.
	内装システム分野	室内ドア、造作材、カウンター システム収納、シューズボックス その他内装部材	大阪事業所 永大小名浜株式会社
	住設分野	システムキッチン 洗面台 システムバス	大阪事業所 永大小名浜株式会社
木質ボード事業	パーティクルボード分野	素材パーティクルボード 化粧パーティクルボード	山口・平生事業所 敦賀事業所 永大小名浜株式会社 ENボード株式会社
その他事業	不動産有効活用事業(賃貸マンション) 太陽光発電事業(山口・平生事業所、大阪事業所)		

連結損益計算書

(百万円)

	2018年度 上期	2019年度 上期	増減	
			金額	前期比
売上高	30,539	27,668	△ 2,871	△ 9.4%
売上総利益	7,544	6,463	△ 1,081	△ 14.3%
(売上総利益率)	24.7%	23.4%	—	△ 1.3ポイント
販管費	7,576	7,269	△ 307	△ 4.1%
(販管费率)	24.8%	26.3%	—	1.5ポイント
営業利益	△ 32	△ 805	△ 773	—
(営業利益率)	△ 0.1%	△ 2.9%	—	△ 2.8ポイント
経常利益	81	△ 777	△ 858	—
(経常利益率)	0.3%	△ 2.8%	—	△ 3.1ポイント
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 715	△ 988	△ 273	—
1株当り当期純利益	△ 15円81銭	△ 21円83銭	△ 6円02銭	—

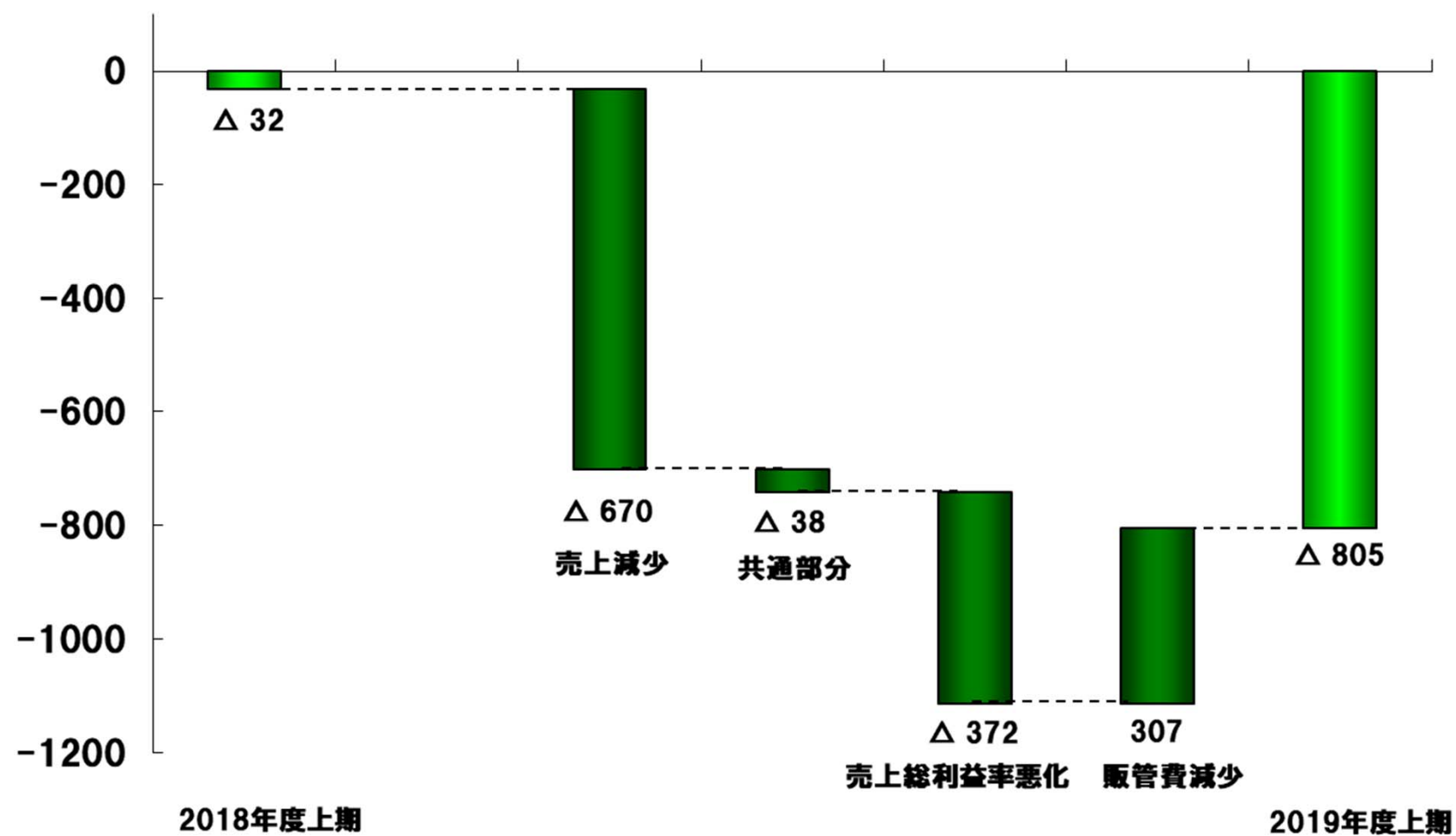
連結セグメント別・分野別売上高

(百万円)

	2018年度上期		2019年度上期		増減	
	実績	構成比	実績	構成比	金額	前期比
建材	12,831	42.0%	12,170	44.0%	△ 661	△ 5.2%
内装システム	11,688	38.3%	10,268	37.1%	△ 1,420	△ 12.1%
住設	2,708	8.9%	2,185	7.9%	△ 523	△ 19.3%
(住宅資材事業 計)	27,228	89.2%	24,624	89.0%	△ 2,604	△ 9.6%
パーティクルボード	3,229	10.6%	2,962	10.7%	△ 267	△ 8.3%
(木質ボード事業 計)	3,229	10.6%	2,962	10.7%	△ 267	△ 8.3%
(その他事業)	80	0.3%	80	0.3%	0	0.0%
合計	30,539	100.0%	27,668	100.0%	△ 2,871	△ 9.4%

営業利益減少の要因分析(連結)

(百万円)



経営指標

	2015年度 上期	2016年度 上期	2017年度 上期	2018年度 上期	2019年度 上期
発行済み株式総数(千株) (うち自己株(千株))	46,783 837	46,783 1,487	46,783 1,488	46,783 1,488	46,783 1,488
1株当たり純資産	998円45銭	1,022円16銭	1,078円62銭	1,067円13銭	945円10銭
1株当たり当期純利益	10円28銭	20円67銭	16円08銭	△ 15円81銭	△ 21円83銭
9月末日株価	411円	417円	540円	518円	328円
PBR (東証1部平均)	0.41 1.1	0.41 1.0	0.50 1.3	0.49 1.4	0.35 1.1
売上高経常利益率(%)	2.5	3.4	3.2	0.3	△ 2.8

収益計画・資本政策の基本方針

(1) 資本政策の基本方針

- 
- ・株主価値の持続的成長
 - ・事業拡大に必要な株主資本の水準を保持
 - ・連結配当性向30%以上
 - ・必要に応じた自己株式の取得

(2) 配当政策



**配当については資本政策の基本方針を踏まえ
財務状況及び連結業績を考慮して決定**

- ・安定配当の維持継続
- ・利益還元の充実 ⇒ 連結配当性向30%以上

見通しに関する注意事項

本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは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。

以上