

2014年1月10日

# 2014年5月期第2四半期決算補足説明資料



## 1. 2014年5月期第2四半期実績

- 1-1. 2014年5月期2Qにおける事業環境
- 1-2. 2014年5月期2Q 経営成績
- 1-3. 2014年5月期2Q（前期比）売上・営業利益
- 1-4. 2014年5月期2Q（計画比）売上・営業利益
- 1-5. 2014年5月期 各セグメントの取り組み

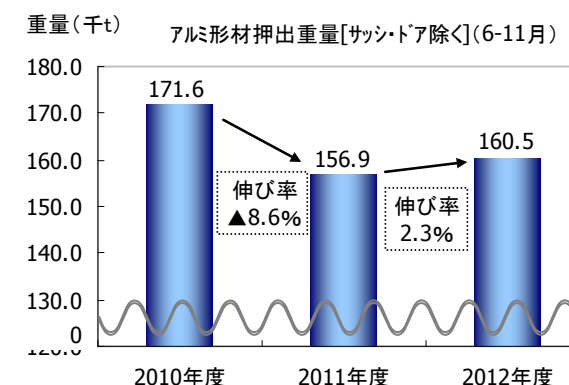
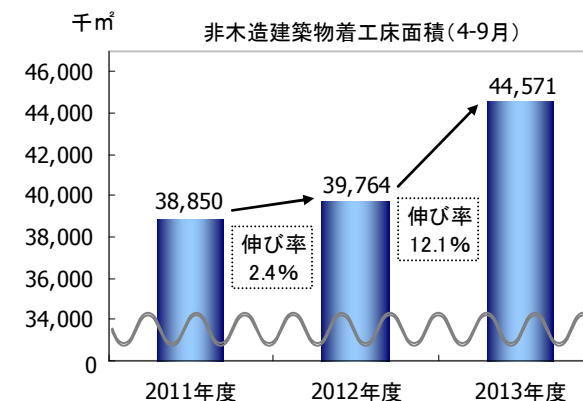
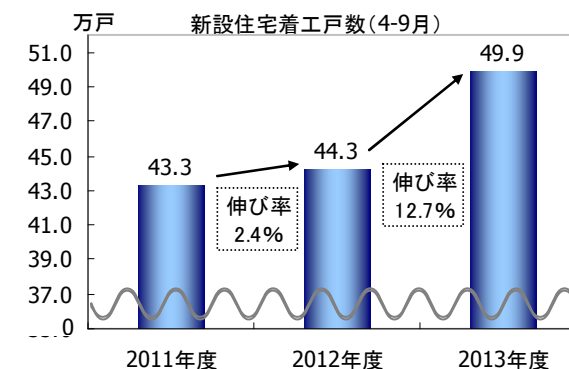
## 2. トピックス

- 2-1. 三協アルミ 建築家と共に新しい住空間を考える「SACLAB」
- 2-2. 三協マテリアル 豪華寝台列車の車両内装材に採用
- 2-3. タテヤマアドバンス 第55回サイン&ディスプレイショウに出展
- 2-4. 三協立山 フィリピン台風への義援金／「森づくり」活動

# 1-1. 2014年5月期2Qにおける事業環境

## ◇市場環境

市場環境	2011年度	2012年度	2013年度
新設住宅着工戸数(4月-9月)	43.3万戸	44.3万戸 (前年比2.4%増)	49.9万戸 (前年比12.7%増)
非木造建築物着工床面積 (4月-9月)	38,850千㎡	39,764千㎡ (前年比2.4%増)	44,571千㎡ (前年比12.1%増)
アルミ形材押出重量 [サッシ・ドア除く](6月-11月)	171.6千t	156.9千t (前年比8.6%減)	160.5千t (前年比2.3%増)
アルミ地金[日経平均] (6月-11月)	224円/kg	201円/kg (前年比10.2%減)	236円/kg (前年比17.5%増)



1)	建材	緊急経済対策関連事業の本格的な執行による公共投資の増加や、災害復興住宅の建設に加えて、消費税率引き上げ前の駆け込み需要による新設住宅着工戸数の増加などにより堅調に推移した。
	マテリアル	アルミニウム形材及びビレットの国内市場は、輸送・一般機械分野を中心に、持ち直しの動きがみられた。
	商業施設	大規模小売店舗立地法の届出件数や店舗の建築物着工床面積は前年比増加傾向にあり、コンビニエンスストアなどの積極的な新規出店や店舗改装需要などにより堅調に推移した。
2)	アルミ地金	昨年末からの円安に伴い、前年同期に比べアルミ地金価格は上昇傾向にあったが、ここ6カ月は240円/kg弱の安定した値動きをしている。

## 1-2. 2014年5月期2Q 経営成績

(単位：億円)

	2013年5月期 2Q実績	2014年5月期 2Q計画	2014年5月期 2Q実績	前年同期比		計画比	
				増減	%	増減	%
売上高	1,357	1,420	1,412	55	4.1%	△ 7	-0.5%
売上総利益	361	-	368	7	2.1%	-	-
売上総利益率	26.6%	-	26.1%	-	-0.5p	-	-
営業利益	62	64	75	13	21.1%	11	18.5%
営業利益率	4.6%	4.5%	5.4%	-	+0.8p	-	+0.9p
経常利益	59	58	71	12	20.7%	13	22.8%
当期純利益	51	52	62	11	22.3%	10	20.4%

※前年同期(2013年5月期2Q実績)は、三協・立山ホールディングス連結の実績値を表示

※金額は切り捨て表示

### ■売上高

建材事業、マテリアル事業、商業施設事業ともに増収となり、合計で前年同期比4.1%増となった。

- ・建材事業 堅調な建設需要の取り込みを進めるとともに、販売網の強化や改装・リフォーム需要への対応強化などを積極的に推し進めた結果、前年同期比2.8%増となった。
- ・マテリアル事業 太陽光関連需要の取り込みを積極的に推し進めたことと、アルミ地金市況に連動する売上が前年同期より増加した結果、前年同期比8.8%増となった。
- ・商業施設事業 コンビニエンスストアなどの新規出店、店舗改装需要を積極的に取り込んだことにより、前年同期比7.7%増となった。

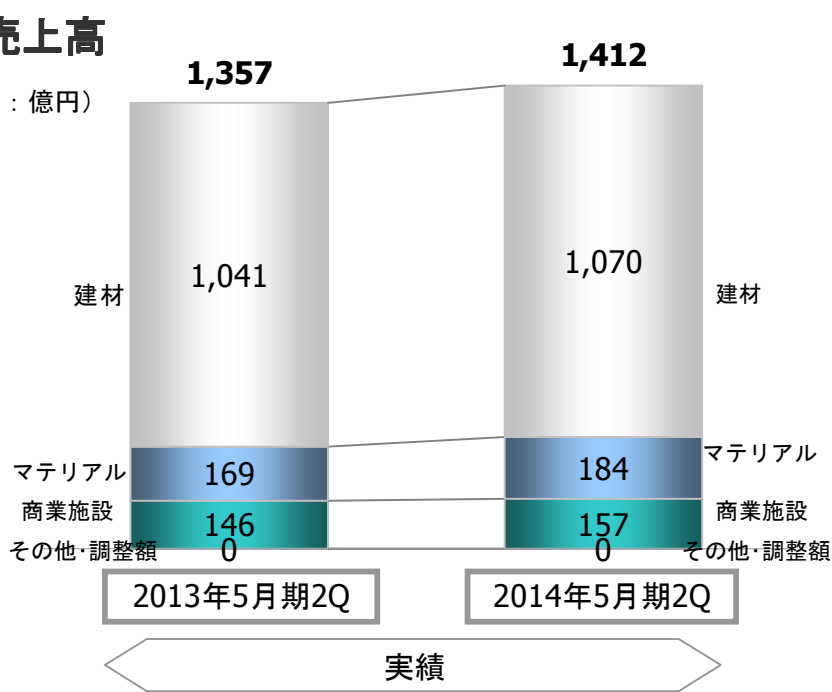
### ■営業利益

前年同期比でアルミ地金価格は上昇したものの、売上増やコストダウンなど効率化等の収益改善を推し進めた結果、増益となり、前年同期比21.1%増となった。

# 1-3. 2014年5月期2Q (前期比) 売上・営業利益

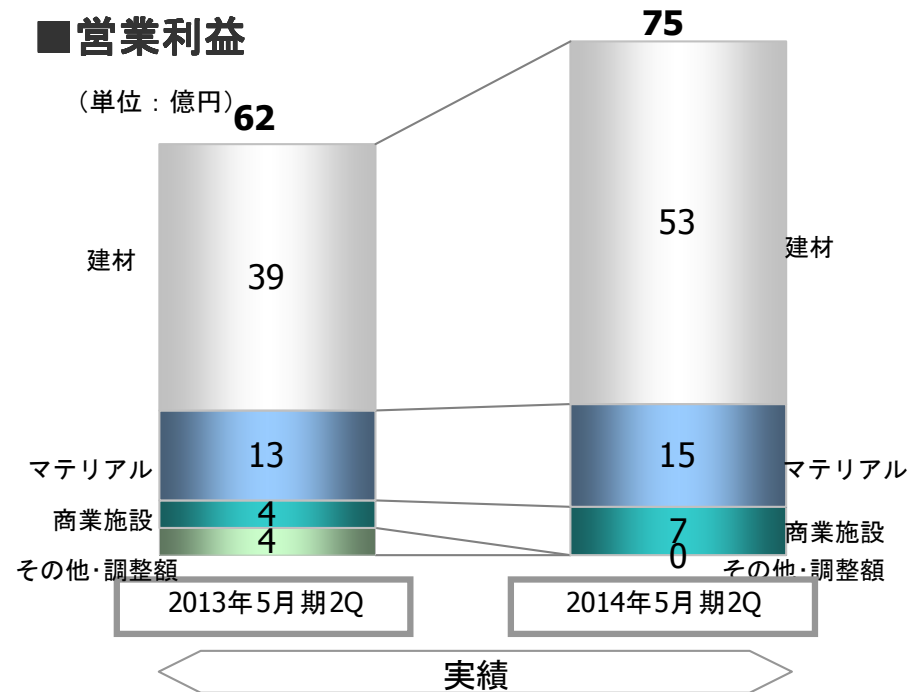
## ■売上高

(単位：億円)



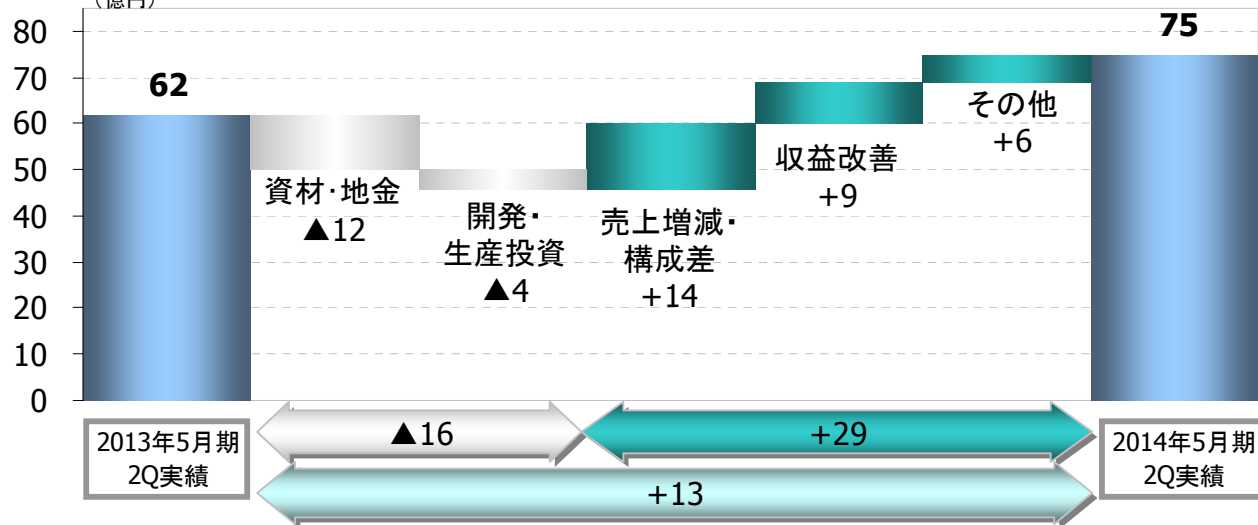
## ■営業利益

(単位：億円)



## ■営業利益 変動内訳

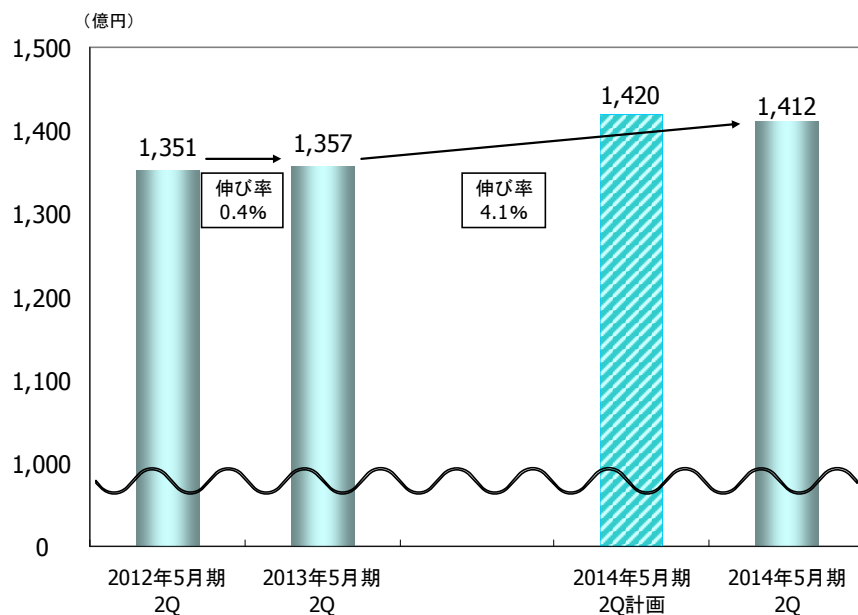
(億円)



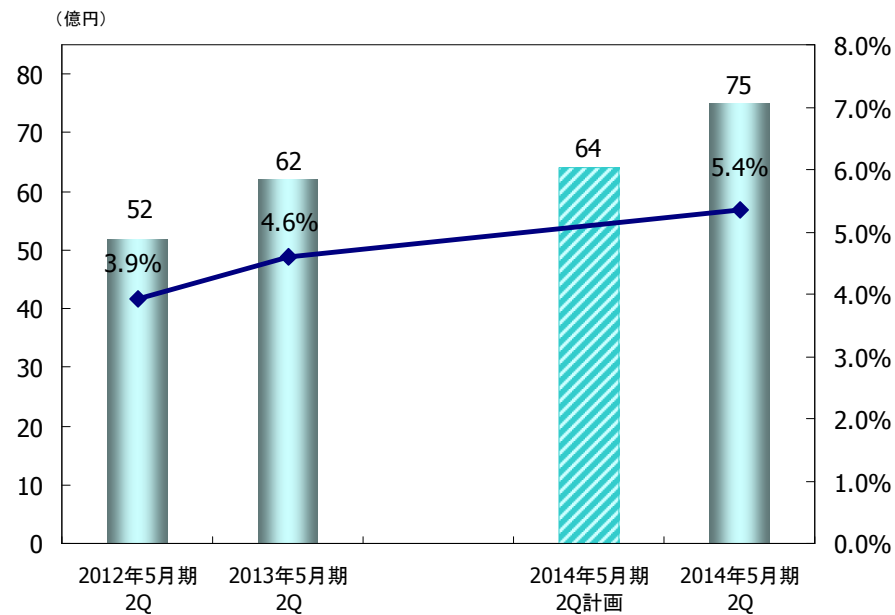
※前年同期（2013年5月期2Q実績）は、三協・立山ホールディングス連結の実績値を表示

# 1-4. 2014年5月期2Q (計画比) 売上・営業利益

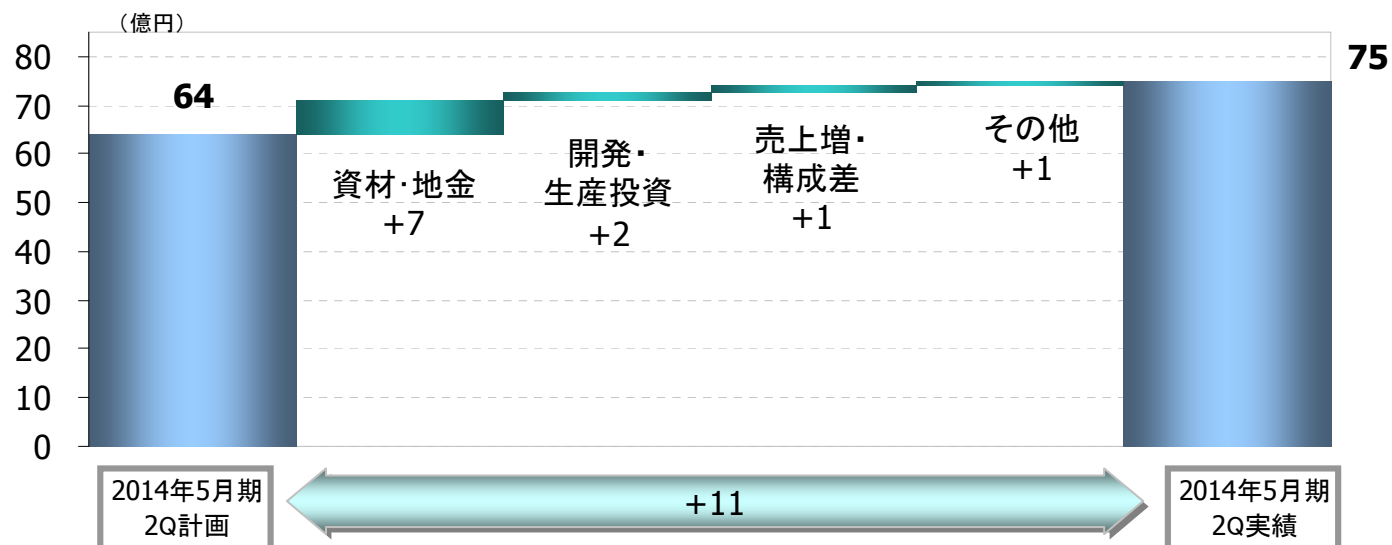
## ■売上高



## ■営業利益 (率)



## ■営業利益 変動内訳



## 1-5. 2014年5月期 各セグメントの取り組み

中期的な成長機会獲得に向けた施策、投資を着実に行うとともに、消費税増税や為替変動など環境変化に対して柔軟に対応し販売機会の確実な確保と、より柔軟な収益体制の確立を進める。

セグメント	項目	概要
建材事業	事業基盤の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 代理店販売支援体制の強化、商品力の強化。</li> <li>■ 物量変動を見据えた生産ライン構築や業務効率化によるコストダウンの推進。</li> </ul>
	改装・リフォーム事業の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 競争力ある差別化商品の投入。</li> <li>■ 改装・リフォームの提案力強化、一新助家の強化。</li> </ul>
	海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 海外での販売力強化および商品競争力の強化、生産性向上。</li> </ul>
マテリアル事業	新規開拓・既存顧客への拡販	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 営業・技術開発連携による製品技術を基にした顧客ニーズの掘り起こし。</li> <li>■ 太陽光架台・大型材・精密加工品等の提案活動を積極化し顧客開拓。</li> <li>■ 設計段階から参画できる物件獲得と受注段階での確実な利益確保。</li> </ul>
	海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 日系企業のアジア進出に歩調を合わせた供給体制の確立。</li> </ul>
商業施設事業	売上拡大と事業の効率化・基盤強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 小売チェーン本部攻略を主軸とした売上拡大、事業戦略に基づく新商品投入。</li> <li>■ 組織の効率化に向けた構造改革の推進。</li> <li>■ 生産管理機能の強化、品質向上、コスト競争力強化に向けた国内・海外調達の最適化</li> </ul>
	海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 中国・ASEANに進出する日系企業への販売拡大、中国でのサイン事業の展開。</li> <li>■ 米国向けサイン販売および豪州小売等への什器販売拡大、商品開発・設計機能の強化</li> </ul>



### 5組の建築家と共に新しい住空間を考える「SACLAB（サクラボ）」発足

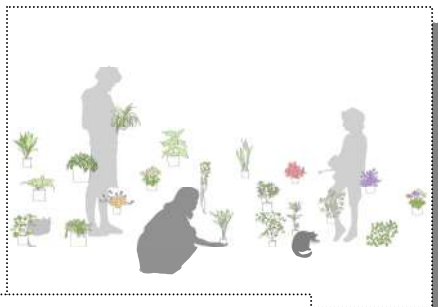
#### ——プロジェクト活動成果の発表会・展覧会・記念フォーラム開催

SACLAB（Sankyo Alumi Creative Laboratory）は、2013年春からスタートした、国内外で活躍する建築家と共に新しい住空間を考えるプロジェクト。

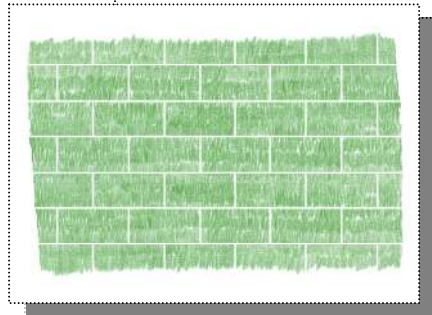
初年度である今年は「『新しい境界』とエクステリアデザイン」について考察。2014年春発売の新商品開発に向けた取り組みを進めている。



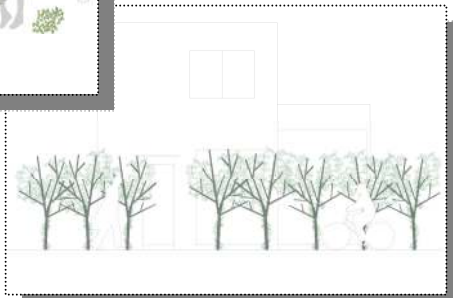
タイトル「RING RING」



デザインイメージ



タイトル「airblock」



タイトル「Kaede」「momi」



参加建築家によるフォーラム（アクシスギャラリー）



### クルーズトレイン「ななつ星in九州」の 車両内装材に採用

#### —高度な木組みをアルミ材で再現

設計段階から参画し、木組みに求められる高い精度をアルミで実現するための技術構築・提案を実施。美しい切断面や隙間のない突合せ接合部などディテールにこだわった仕上がりを実現。



アール形状の格天井



◆クルーズトレイン「ななつ星in九州」  
平成25年10月15日より運行を開始した豪華寝台列車。  
デザインは水戸岡鋭治氏が手掛けたもので、車両内外  
に施された木の風合いが特長。

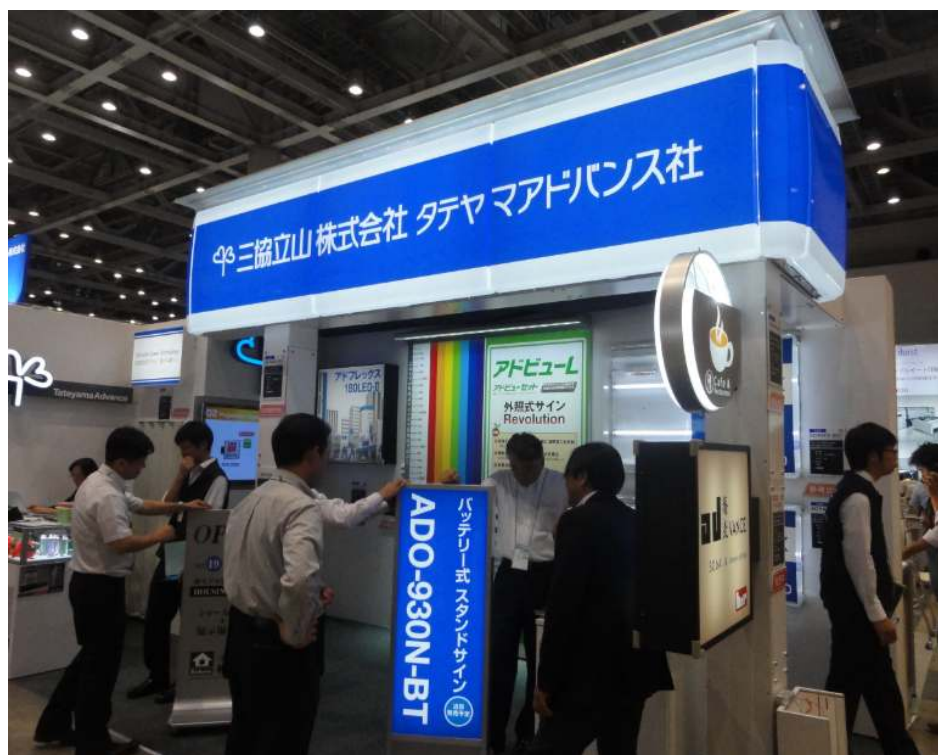
## 2-3. タテヤマアドバンス 第55回サイン&ディスプレイショーに出展

Life with Green Technology  
環境技術でひらく、豊かな暮らし

省エネや薄型・軽量化を実現したサインシリーズを展示

——突出しサイン「AD-200シリーズ」消費電力30%Down

——スタンドサイン「ADO-Vシリーズ」厚みは33mmの薄型 など



当社ブースへは3日間で約400人が来場



## 2-4. 三協立山 フィリピン台風への義援金／「森づくり」活動

Life with Green Technology  
環境技術でひらく、豊かな暮らし

### フィリピン台風被害への義援金を寄贈

——フィリピン赤十字社・PEZAなどに預託

2013年11月8日にフィリピン中部を襲った台風30号による被害者救済・被災地支援のため、当社グループ・関連会社の社員からの募金と拠出金をフィリピンに寄贈。



PEZAにて目録贈呈  
(右) 三協立山フィリピン 濱社長



### 富山県が推進する「企業の森づくり」へ参画

——「ツインリーフの森づくり」

記念式典・植樹活動実施

2013年4月に高岡市と締結した「企業の森づくり」の一環として、とやま・ふくおか家族旅行村（富山県高岡市）の山林に苗木100本を植樹。

毎年500本程度を5年間植樹し、その後10年間維持管理を継続。計15年で約2500本の苗木の育成を目指す。



(左) 三協立山 藤木会長

**【本資料に関する注意事項】**

本資料に記載されている内容には、三協立山株式会社及び連結子会社(以下、総称して「三協立山グループ」という)の計画、戦略、業績などの将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、現時点での入手可能な情報から得られた三協立山グループの仮定や判断に基づくものであり、これには既知または未知のリスク、不確実性及びその他の要因が内在しています。それらの影響により三協立山グループの実際の業績、事業活動、財務状況は、これらの見通しと大きく異なる場合があります。また、新たな情報、将来の事象、その他にかかわらず、三協立山グループが将来の見通しに関する記述を見直すとは限りません。なお、業績など実際の結果に影響を与えるリスク、不確実性及びその他の要因としては、三協立山グループの事業領域を取り巻く経済情勢、三協立山グループの製品やサービスの需要動向の変化や価格競争の激化、アルミ地金等の価格変動が挙げられますが、これらに限られるものではありません。

本資料の複製・転載はお断りします。