

Cleanup®

2006年3月期

中間決算説明会

プレゼンテーション資料

2005年11月15日

グリーントップ株式会社

東証一部 Code 7955

Cleanup®

Ⅰ. 中間決算の概要

1. 2005年9月中間期 連結決算の概要

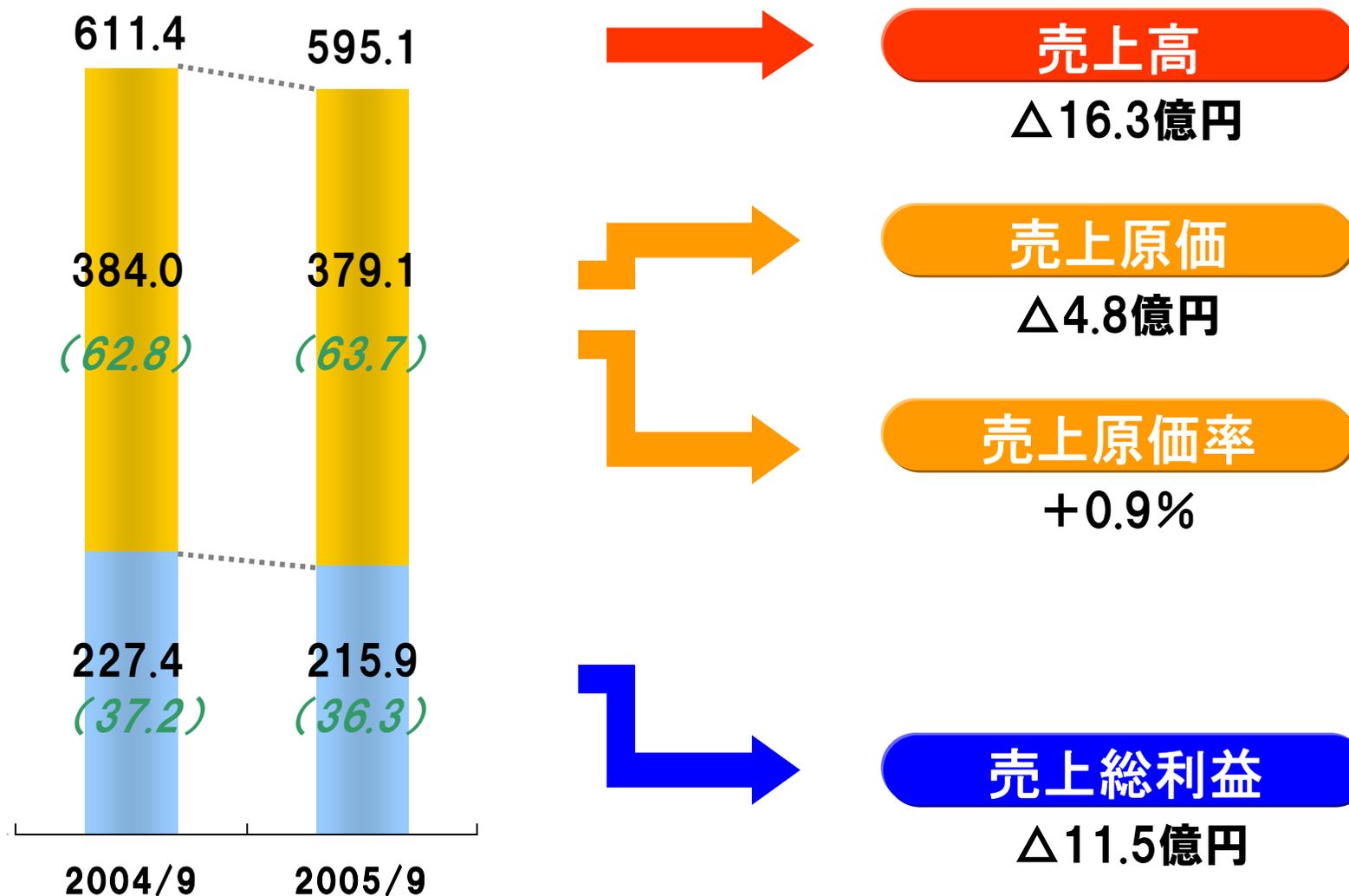
(単位:百万円)

	2005/9 (実績)	2004/9 (実績)	前期比 増減率	2005/9 (計画)	計画比 増減率
売上高	59,510	61,148	△2.7%	62,200	△4.3%
営業利益	2,700	3,686	△26.7%	3,100	△12.9%
経常利益	2,571	3,528	△27.1%	3,000	△14.3%
中間純利益	1,241	1,870	△33.6%	1,300	△4.5%
1株当たり 中間純利益	25.40円	38.26円	△33.6%	26.60円	△4.5%

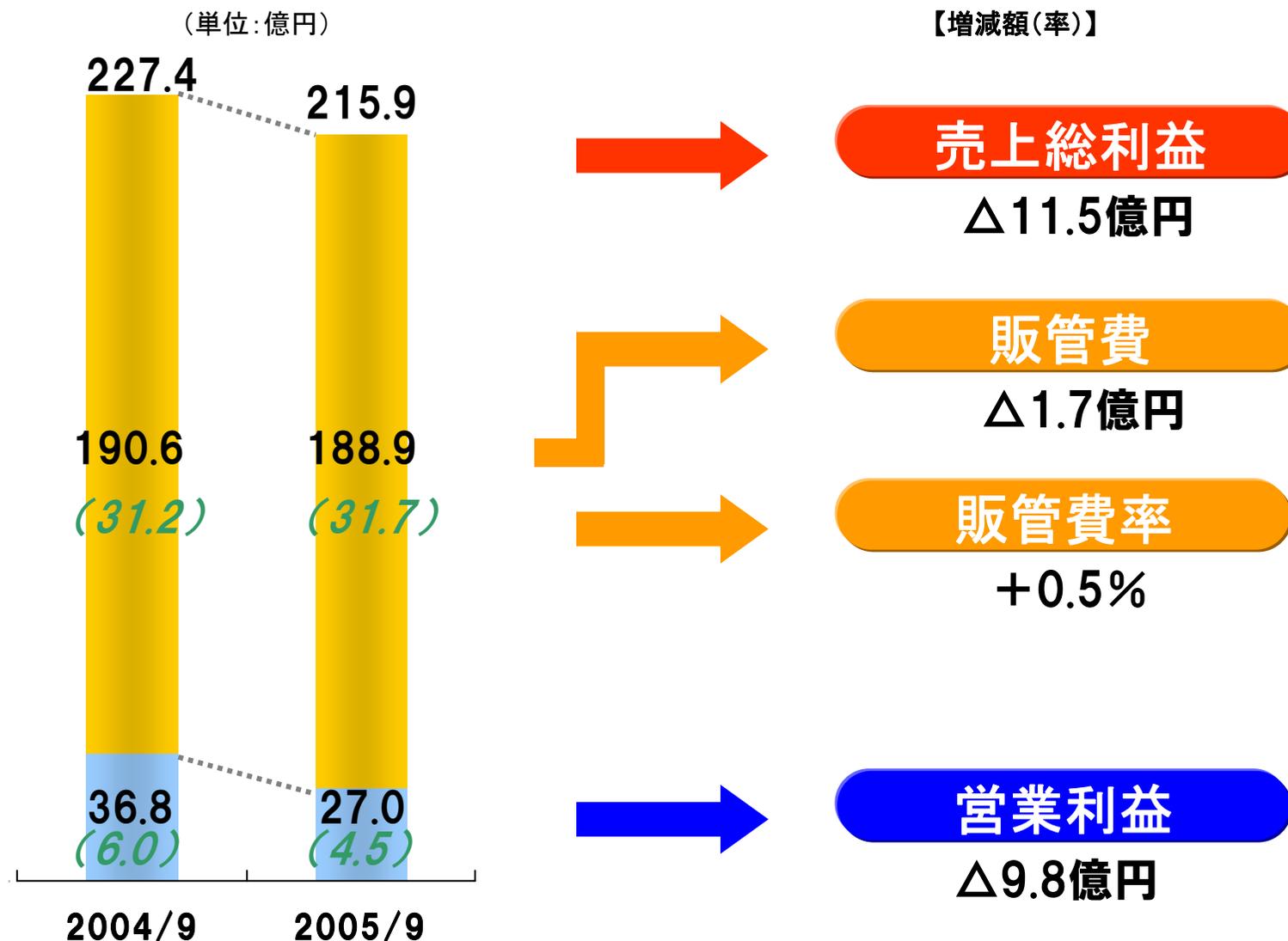
2. 連結損益の状況① 売上高・売上総利益

(単位:億円)

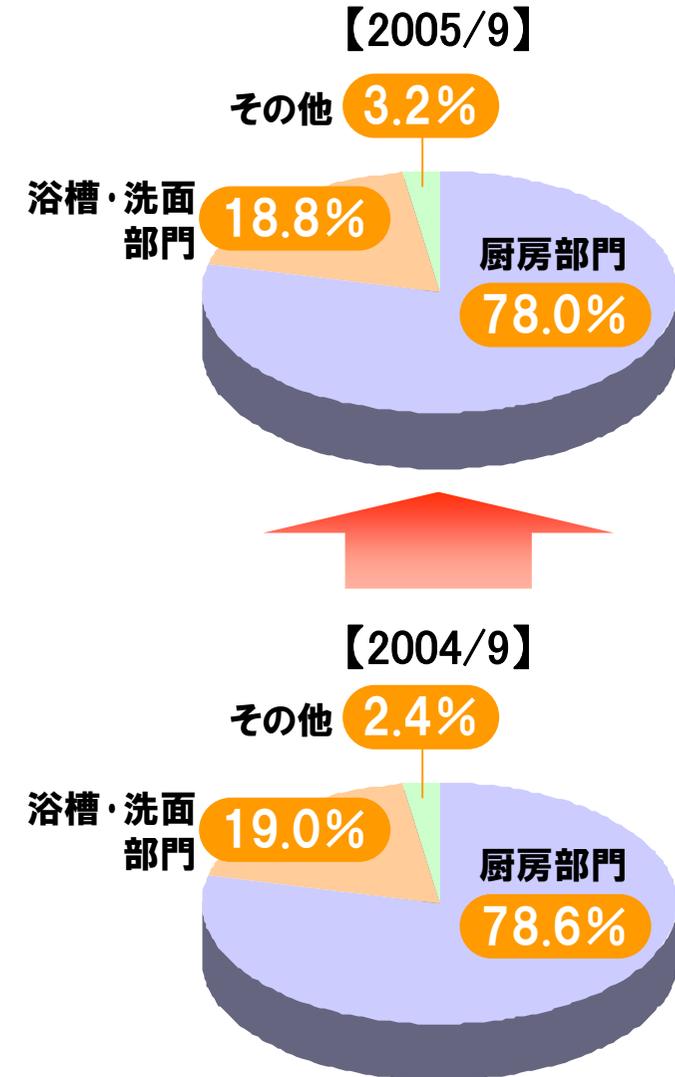
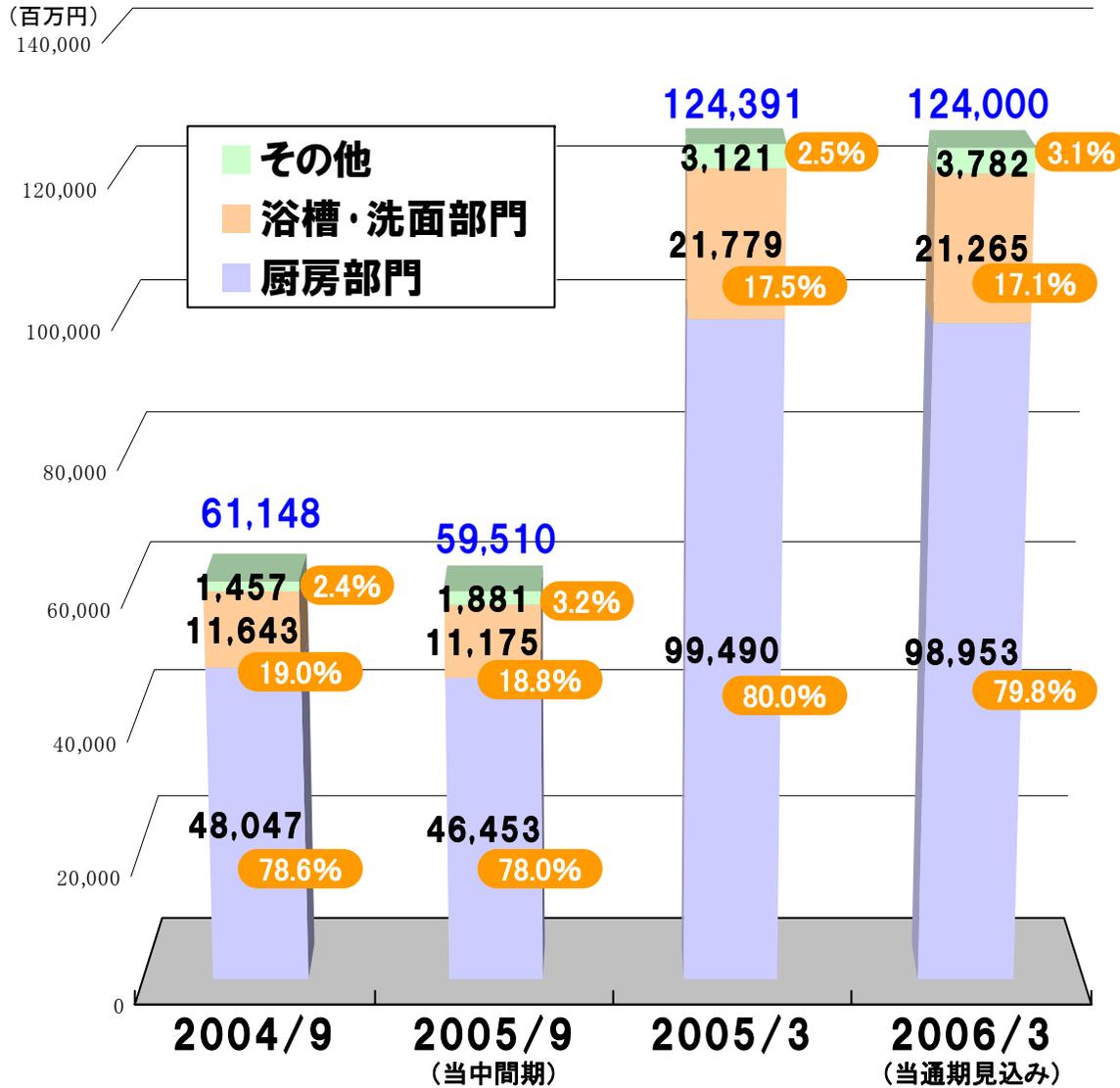
【増減額(率)】



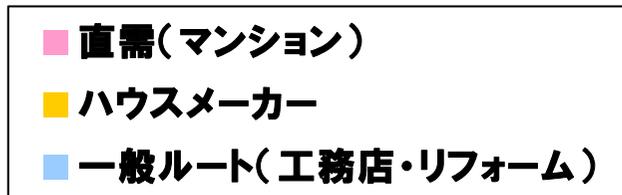
2. 連結損益の状況② 販管費・営業利益



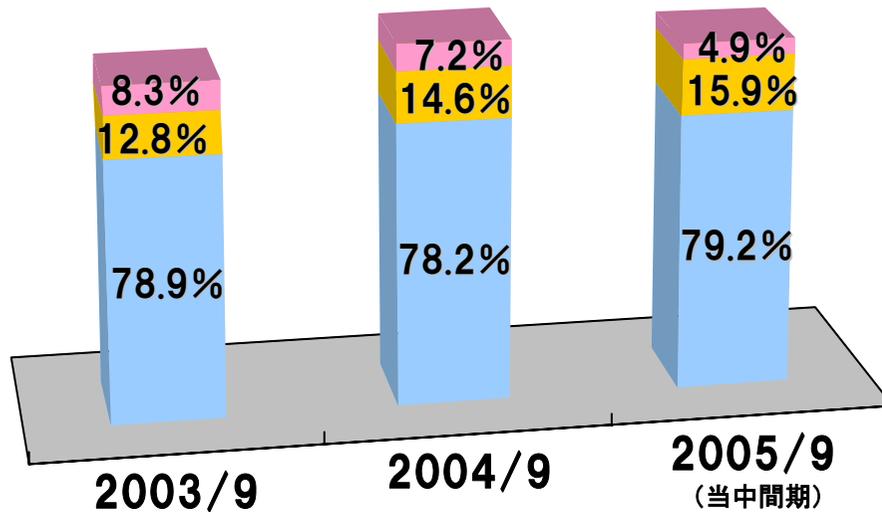
3. 売上構成① 部門別(連結)



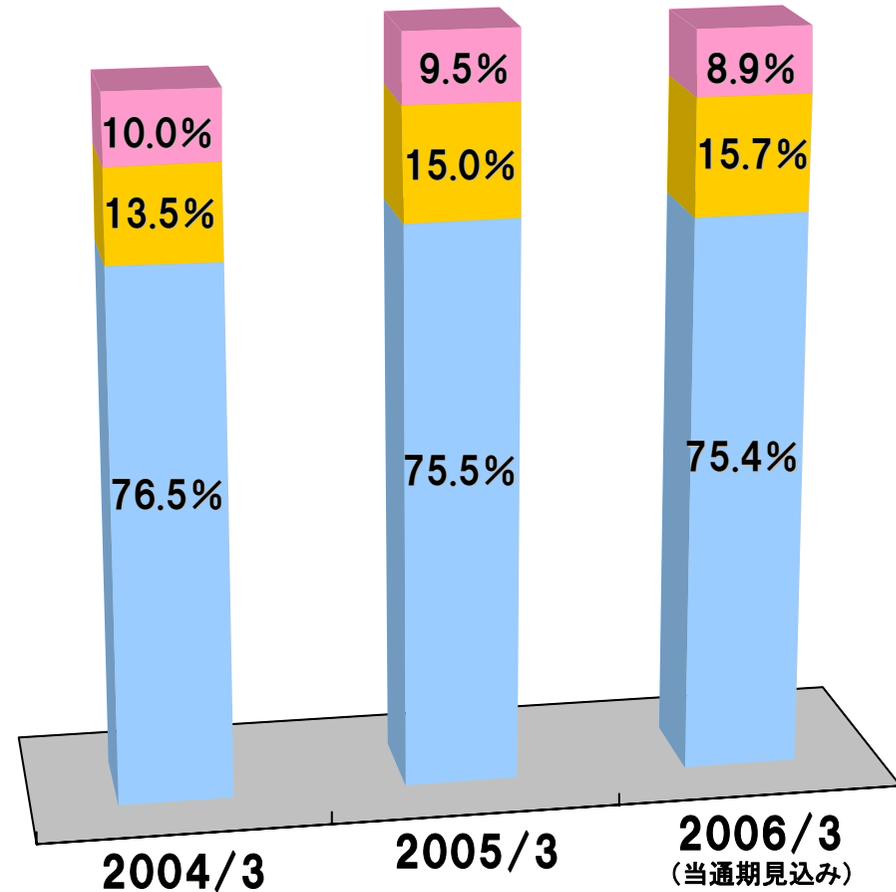
3. 売上構成② 販売ルート別(単体)



【上半期ベース】



【通期ベース】

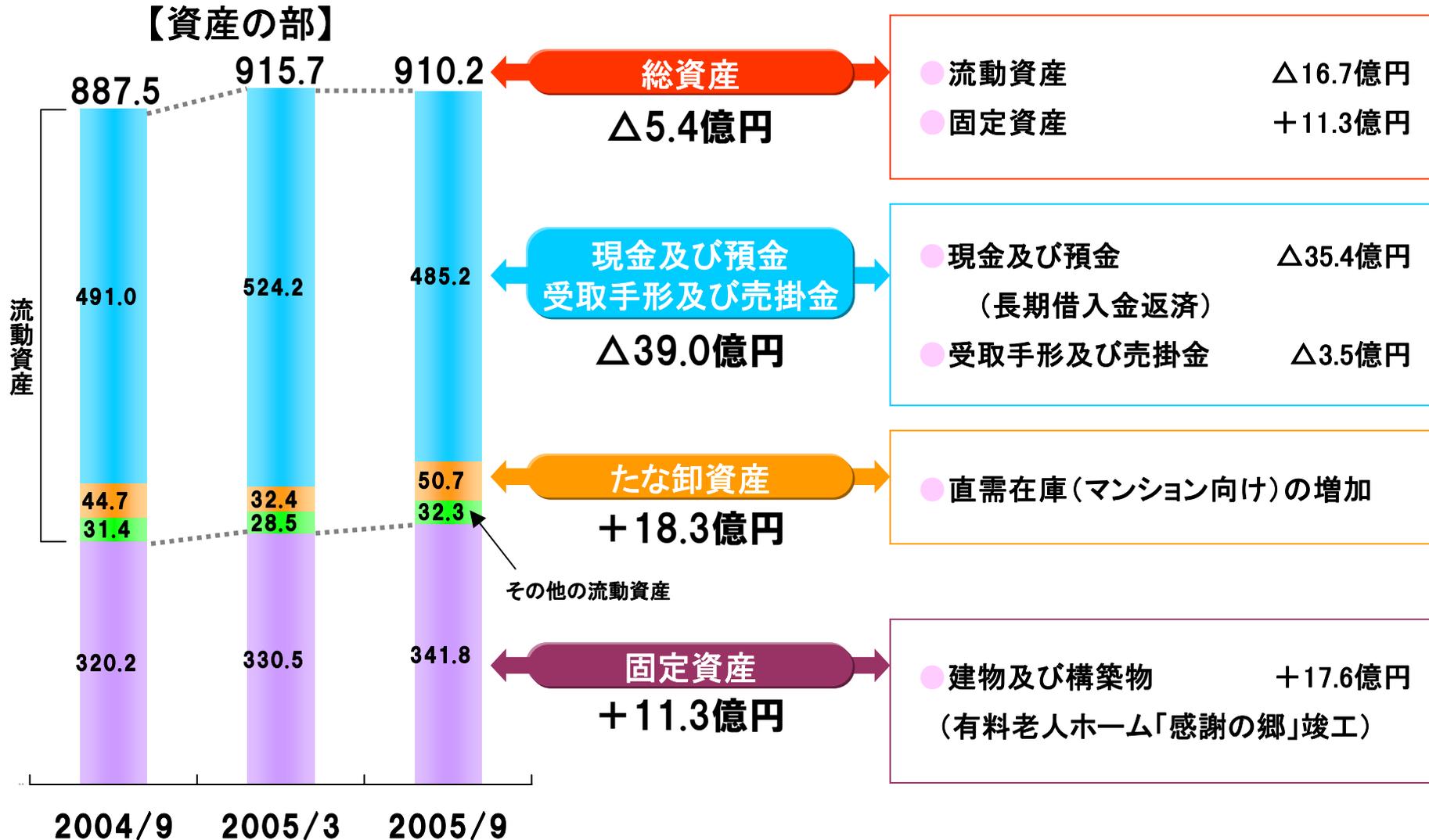


4. 連結貸借対照表の概要-1/2

(単位:億円)

【増減額】

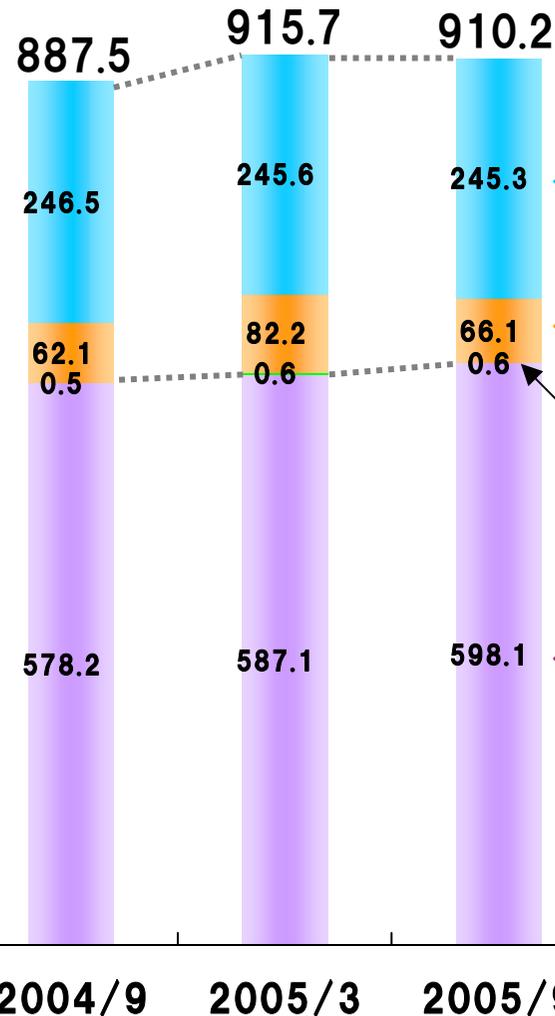
【主な増減要因】



4. 連結貸借対照表の概要-2/2

(単位:億円)

【負債・少数株主持分・資本】



【増減額】

【主な増減要因】

● 買掛金	+4.7億円
● 短期借入金	+19.0億円
● 1年内返済予定長期借入金	△44.0億円
● 未払金	+9.2億円
● 賞与引当金	+3.2億円
● 前受金	+8.3億円

● 長期借入金	△9.3億円
● 長期未払金	+11.5億円
● 退職給与引当金	△19.4億円

● 利益剰余金	+7.1億円
● その他有価証券評価差額金	+3.8億円

流動負債
△0.3億円

固定負債
△16.1億円

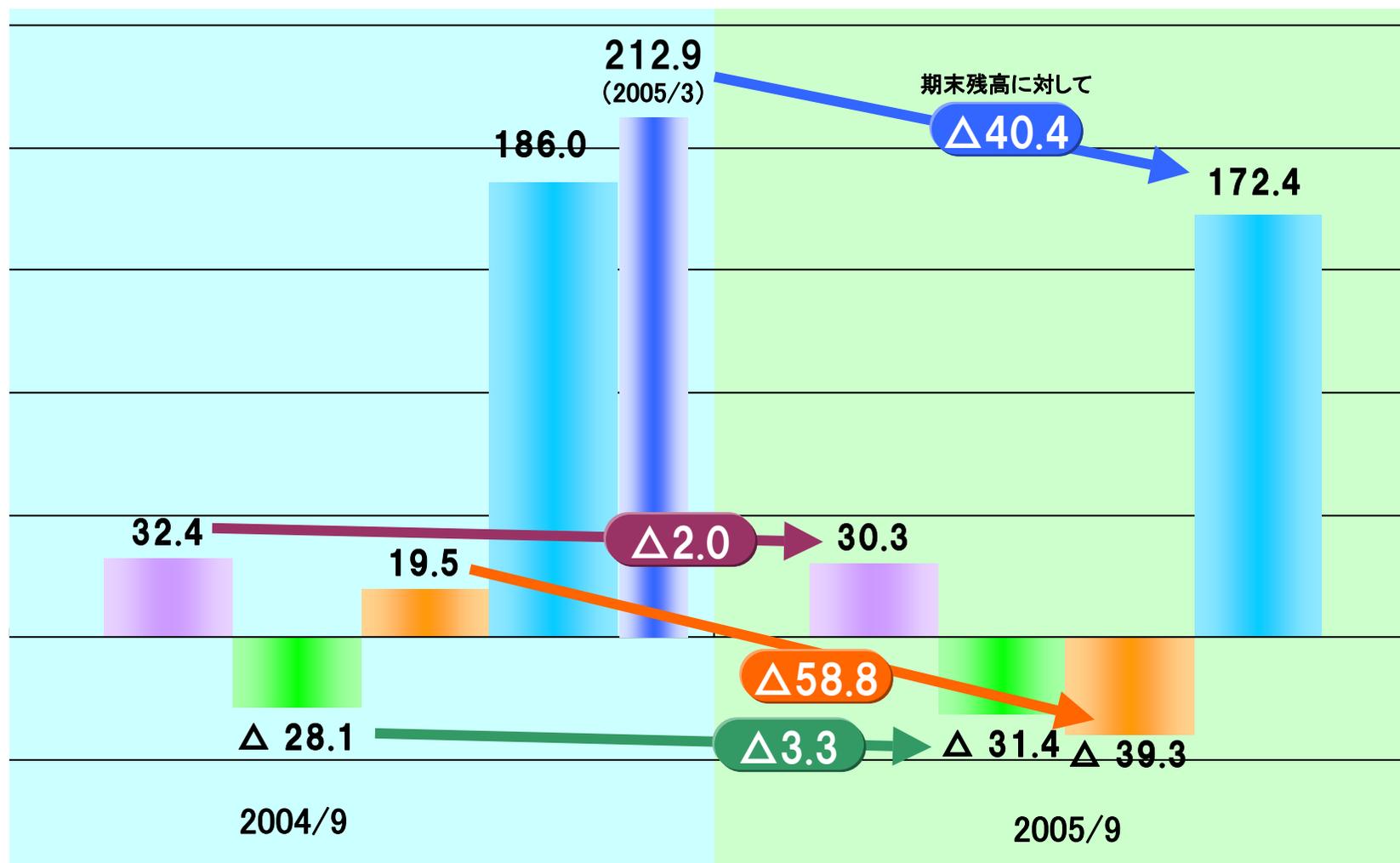
資本合計
+10.9億円

少数株主持分

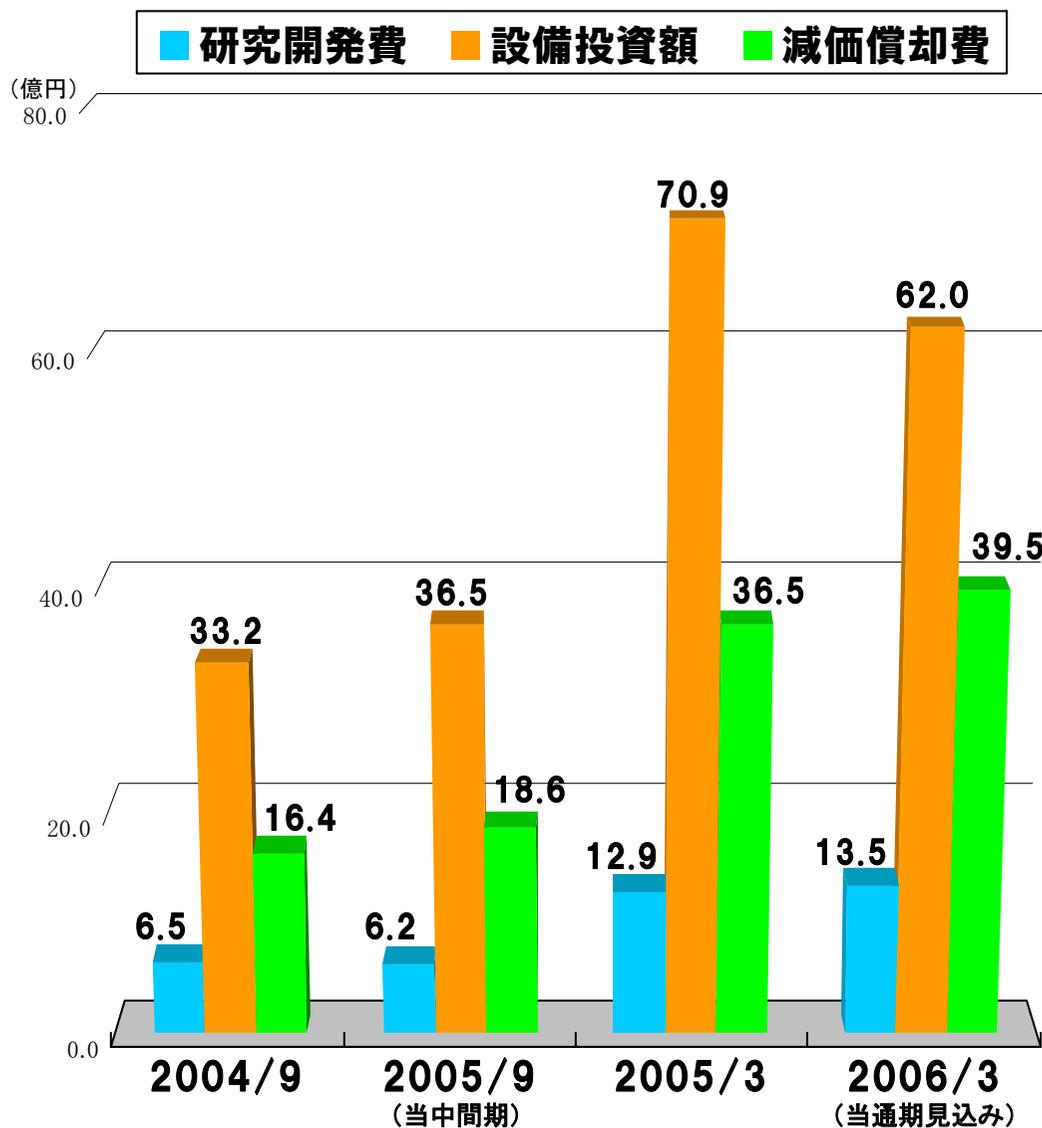
5. 連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位:億円)

■ 営業活動CF ■ 投資活動CF ■ 財務活動CF ■ 現金及び現金同等物の中間(期末)残高



6. 設備投資等の状況(連結)



【2006年3月期の主な設備投資の内容】

上半期実績

- | | |
|------------|-------|
| ①新製品金型及び設備 | 4.4億円 |
| ②生産設備合理化 | 2.8億円 |
| ③ショールーム移転等 | 1.9億円 |
| ④情報投資 | 5.8億円 |
| ⑤有料老人ホーム | 9.1億円 |

下半期計画

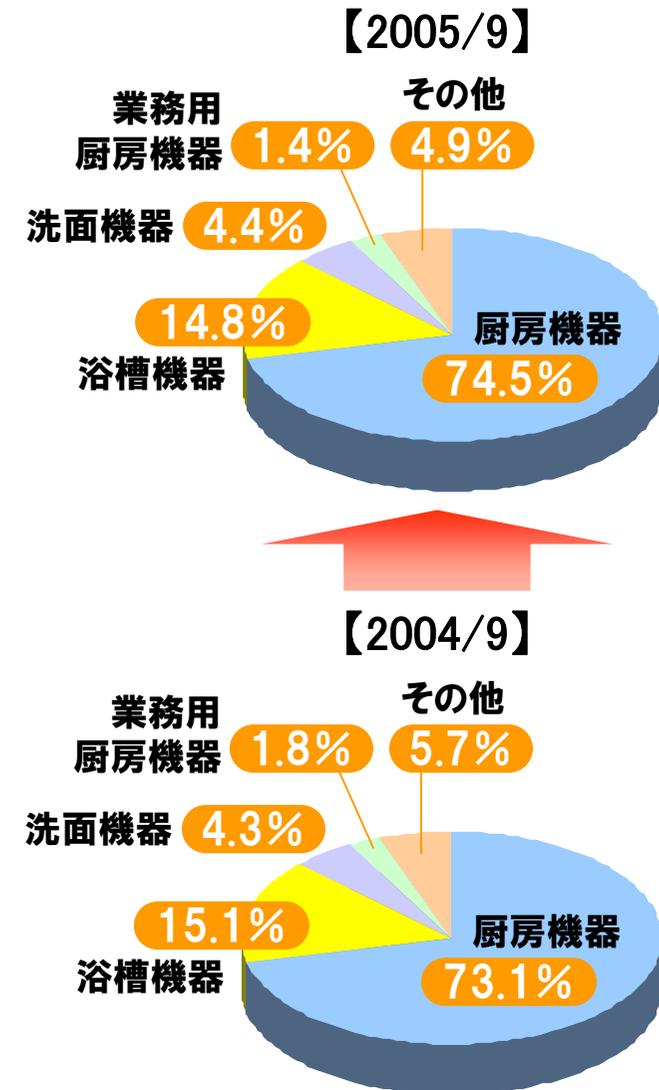
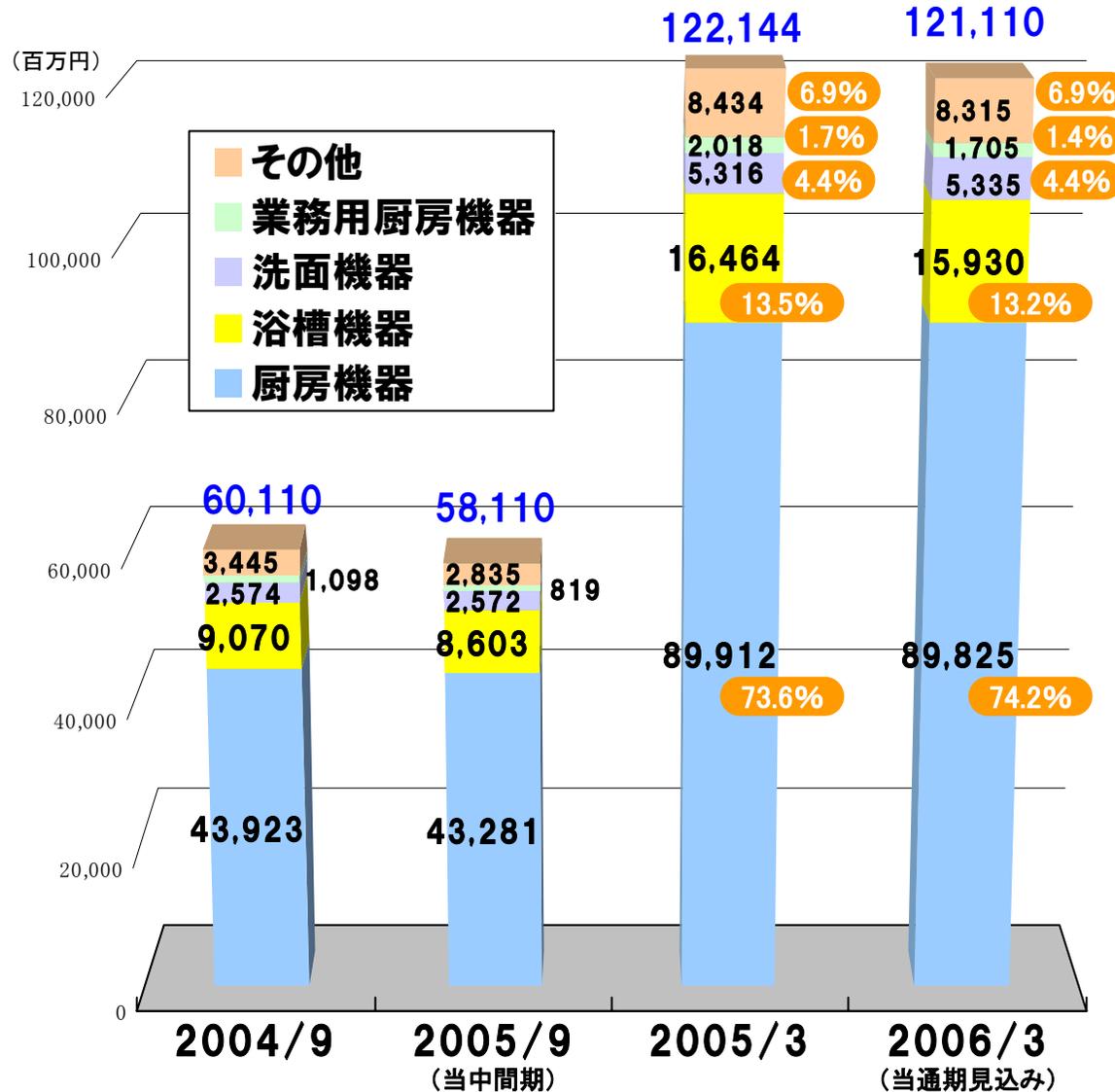
- | | |
|-------|-------|
| ①生産関係 | 8.7億円 |
| ②営業関係 | 9.2億円 |
| ③情報関係 | 5.8億円 |
| ④その他 | 1.7億円 |

7. 2005年9月中間期 単体決算の概要

(単位:百万円)

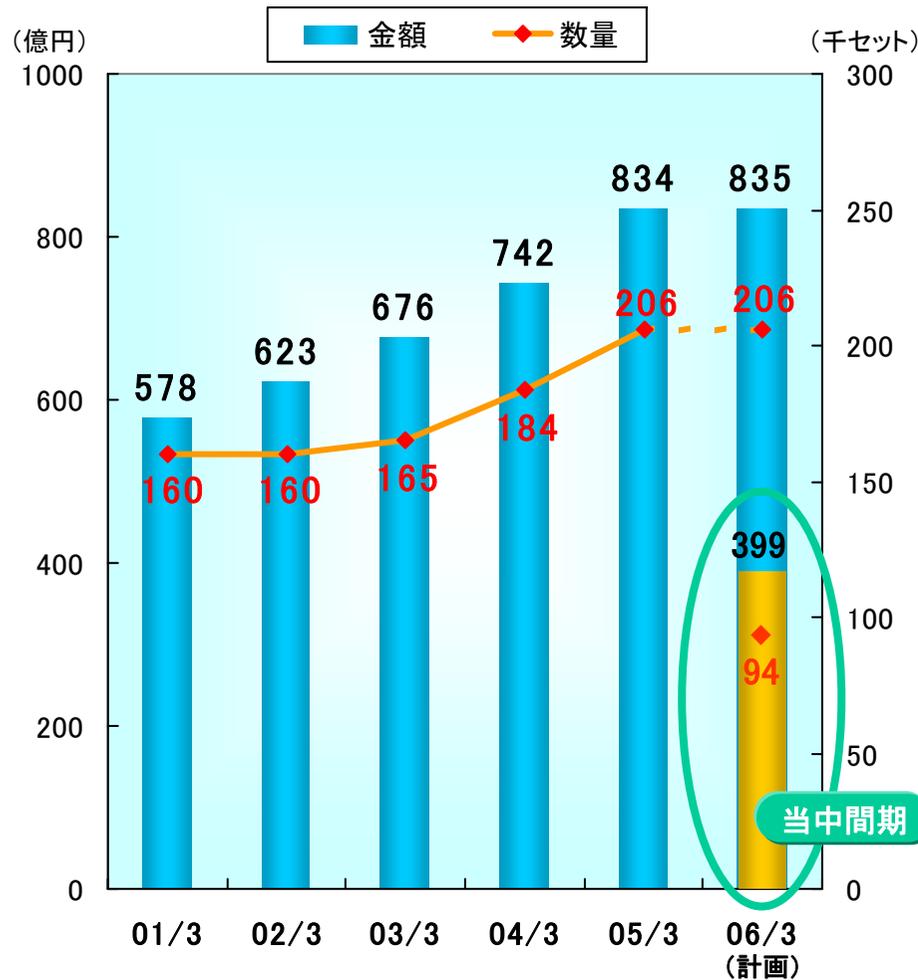
	2005/9 (実績)	2004/9 (実績)	前期比 増減率	2005/9 (計画)	計画比 増減率
売上高	58,110	60,110	△3.3%	61,000	△4.7%
営業利益	2,477	3,300	△24.9%	2,950	△16.0%
経常利益	2,580	3,346	△22.9%	3,000	△14.0%
当期純利益	1,387	1,863	△25.6%	1,400	△0.9%
1株当たり 中間純利益	28.38円	38.12円	△25.6%	28.64円	△0.9%

8. 部門別の単体売上構成

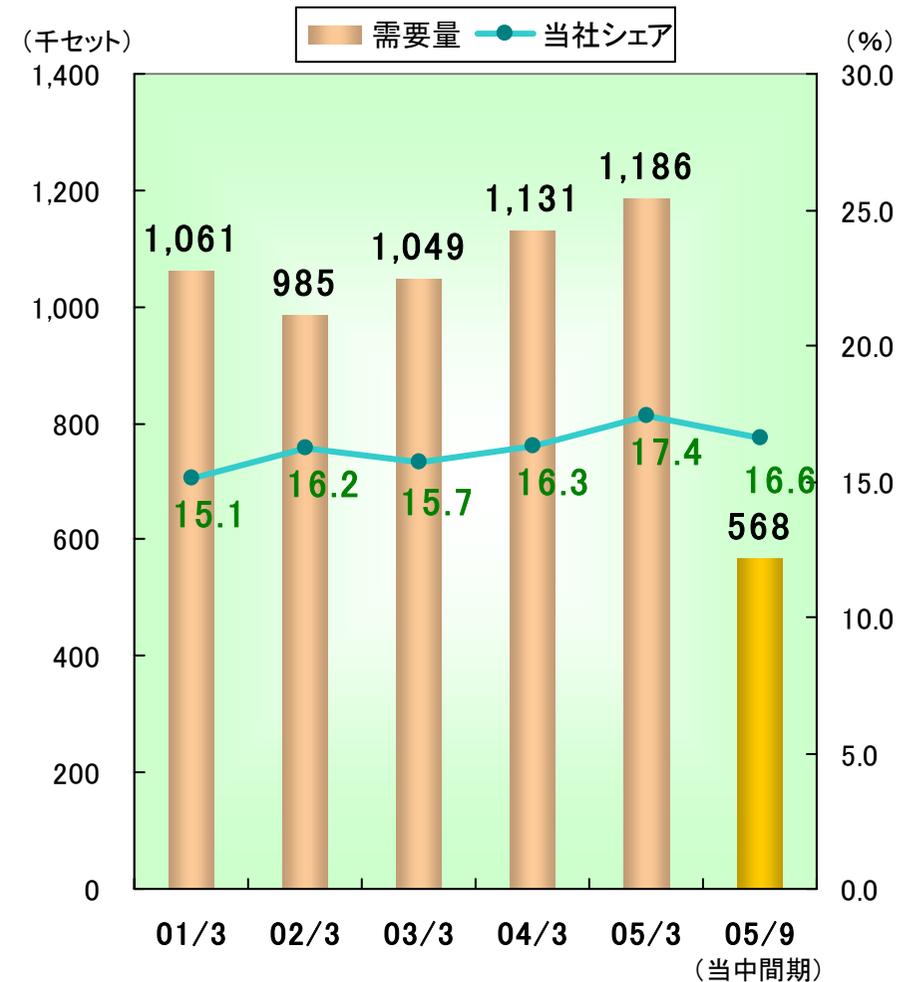


9. 主要商品の販売実績と当社シェア-1/4

システムキッチンの販売実績

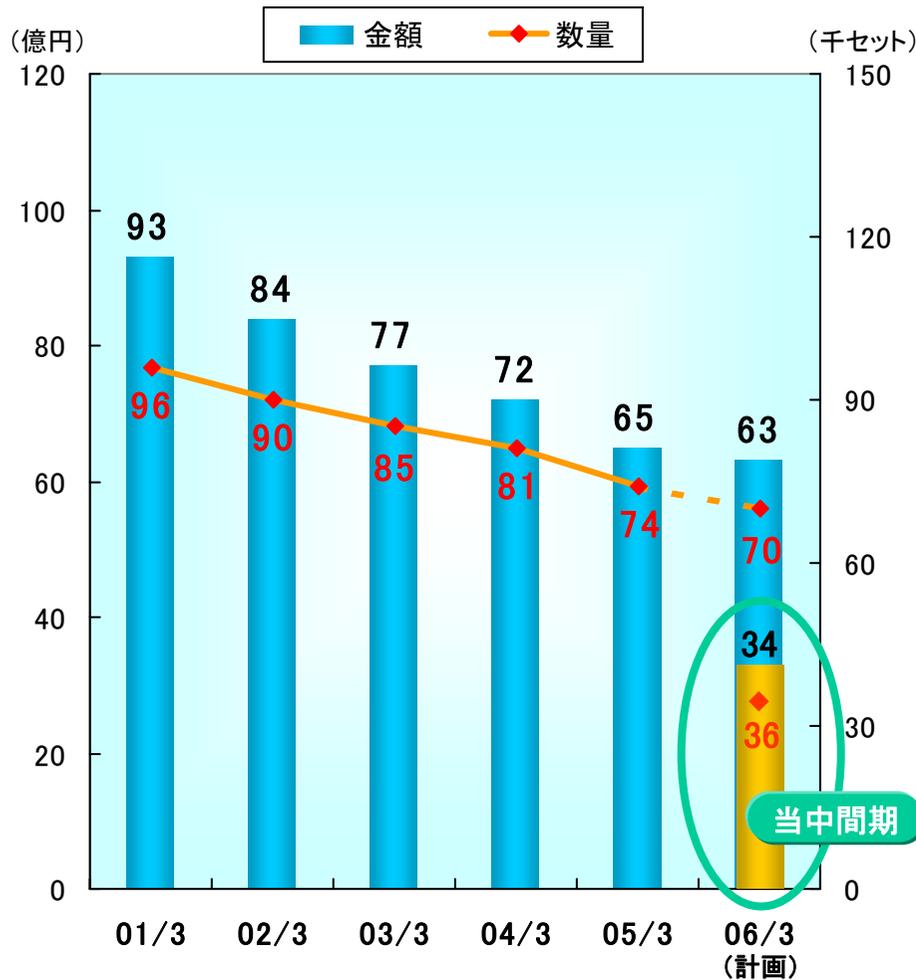


同商品需要動向と当社シェア

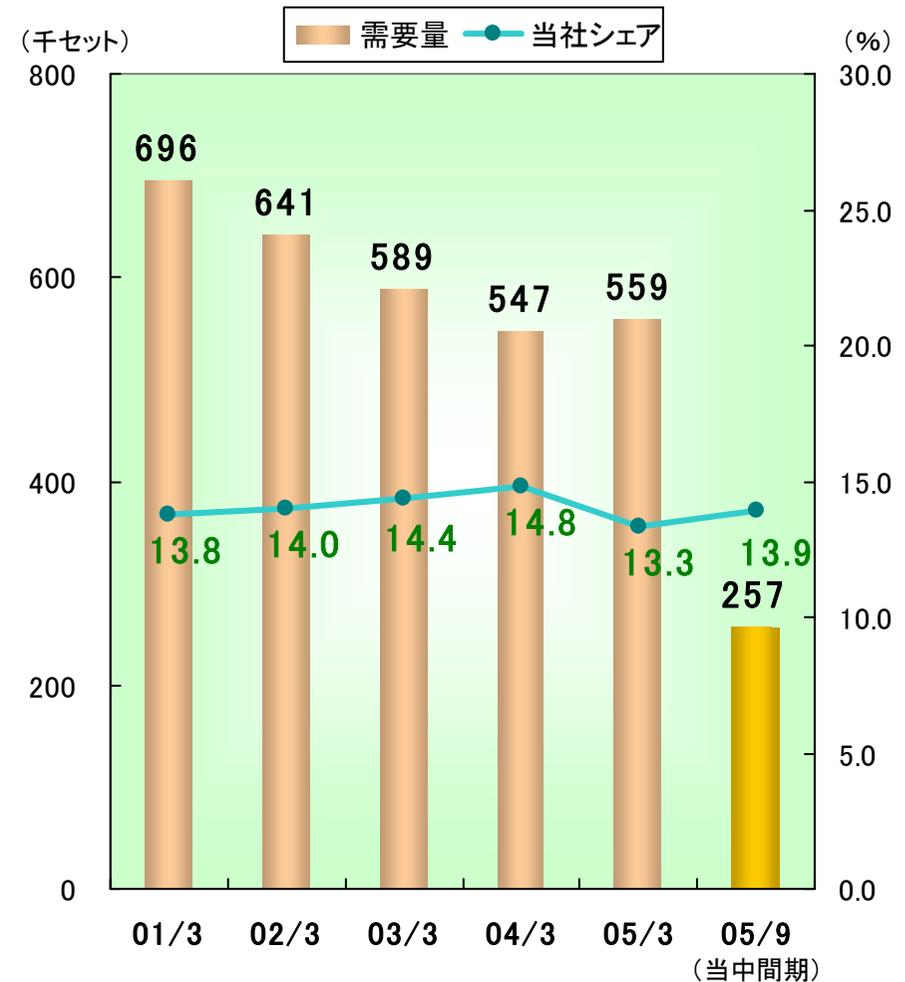


9. 主要商品の販売実績と当社シェア-2/4

セクショナルキッチンの販売実績

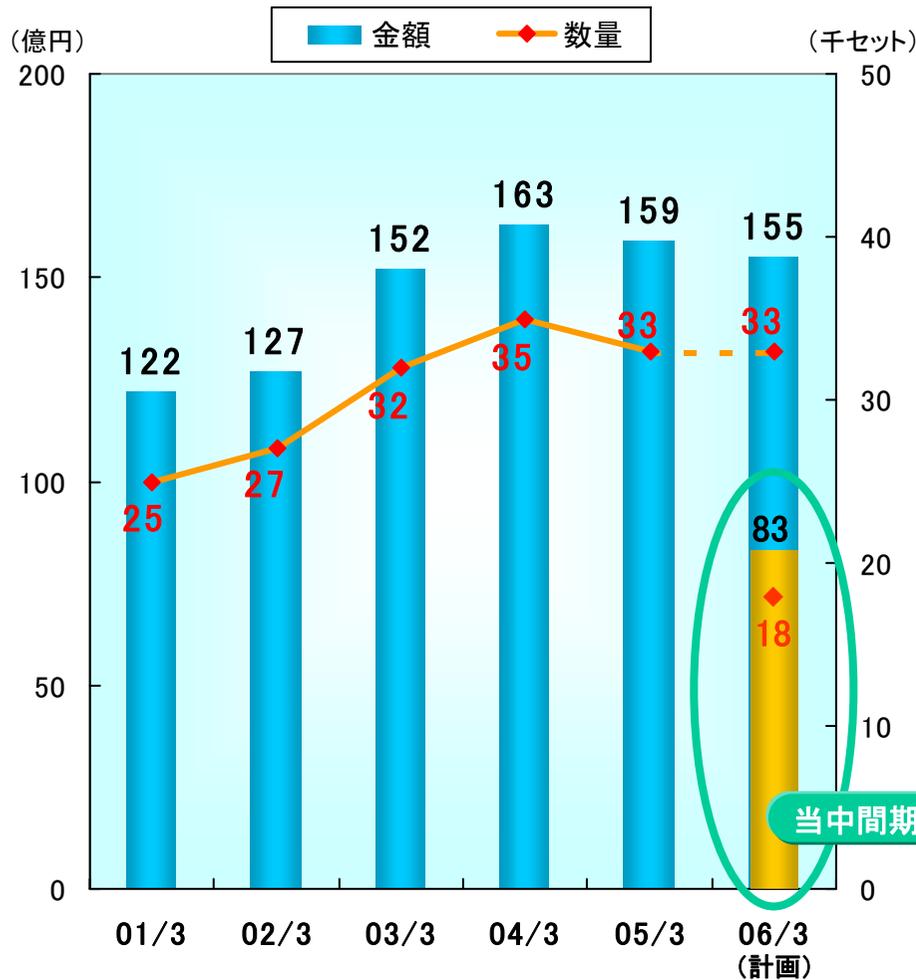


同商品需要動向と当社シェア

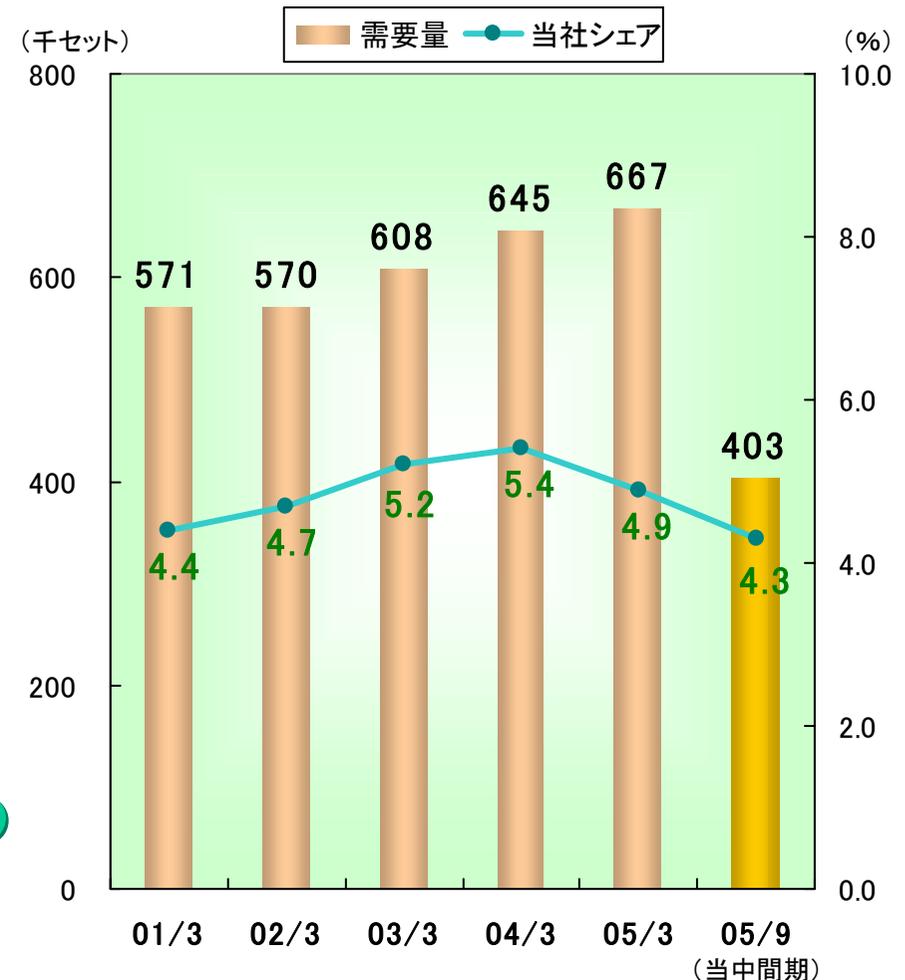


9. 主要商品の販売実績と当社シェア-3/4

システムバスルームの販売実績



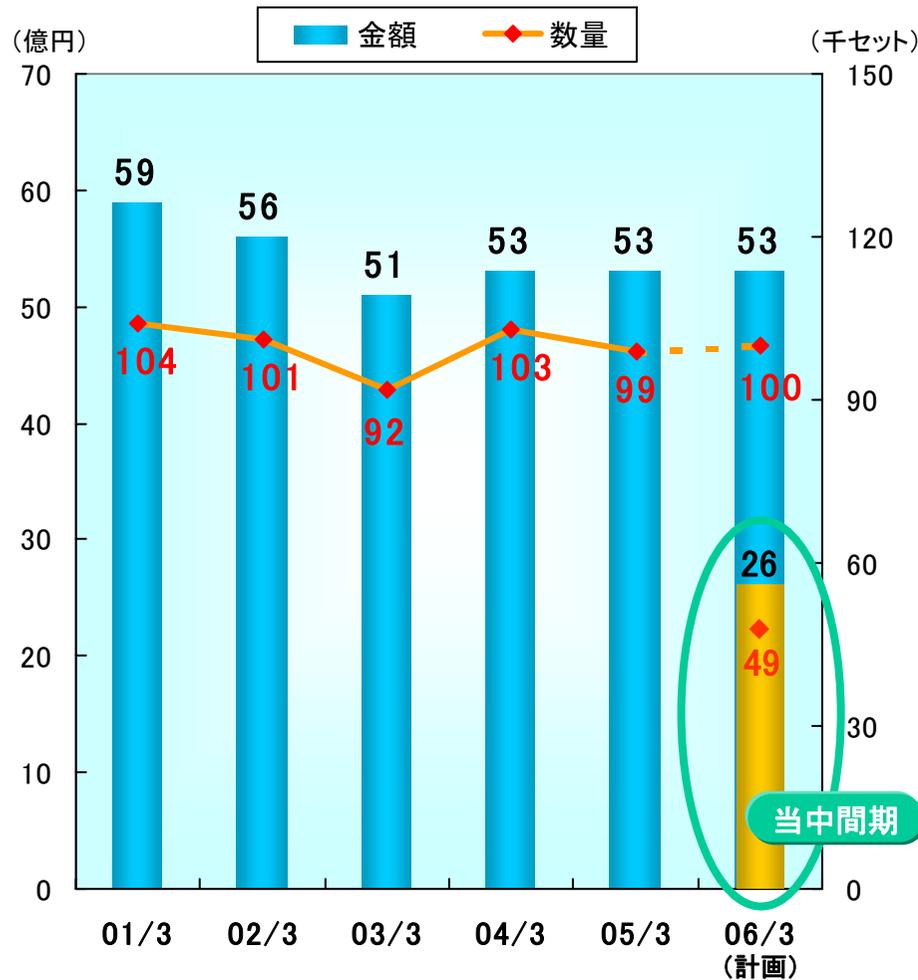
同商品需要動向と当社シェア



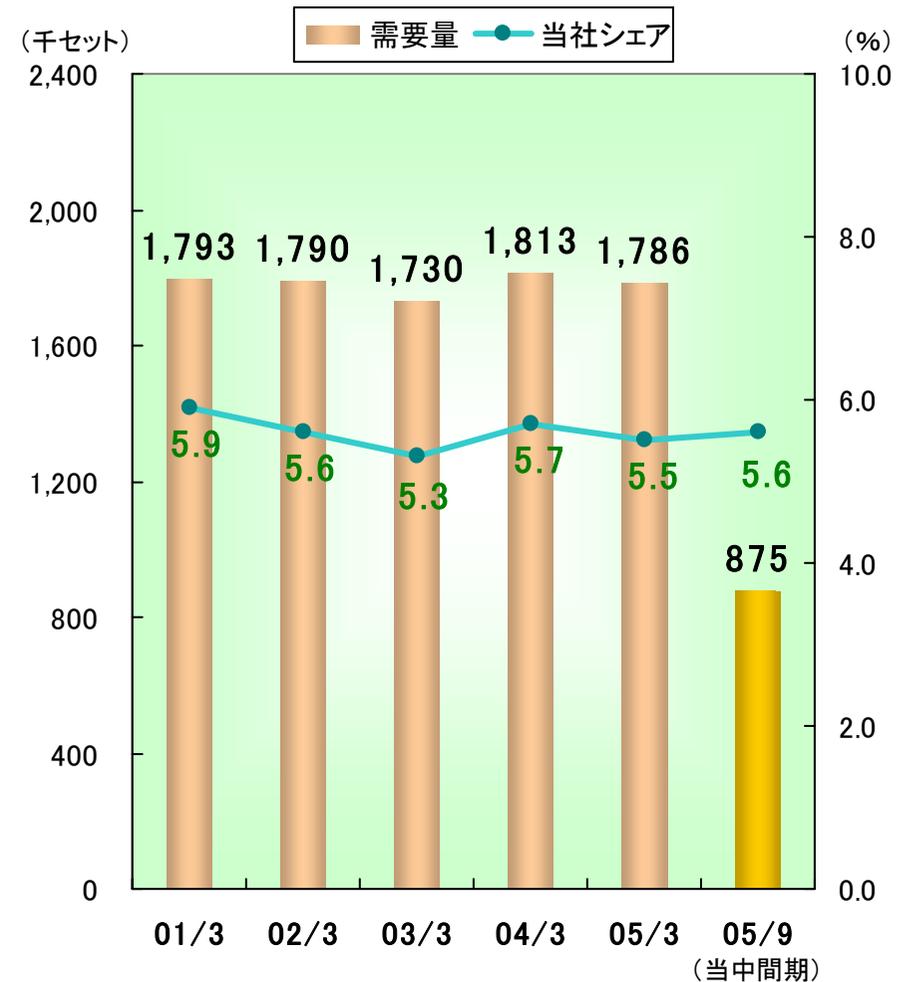
注)05年度より集計企業数11社から15社へ増加

9. 主要商品の販売実績と当社シェア-4/4

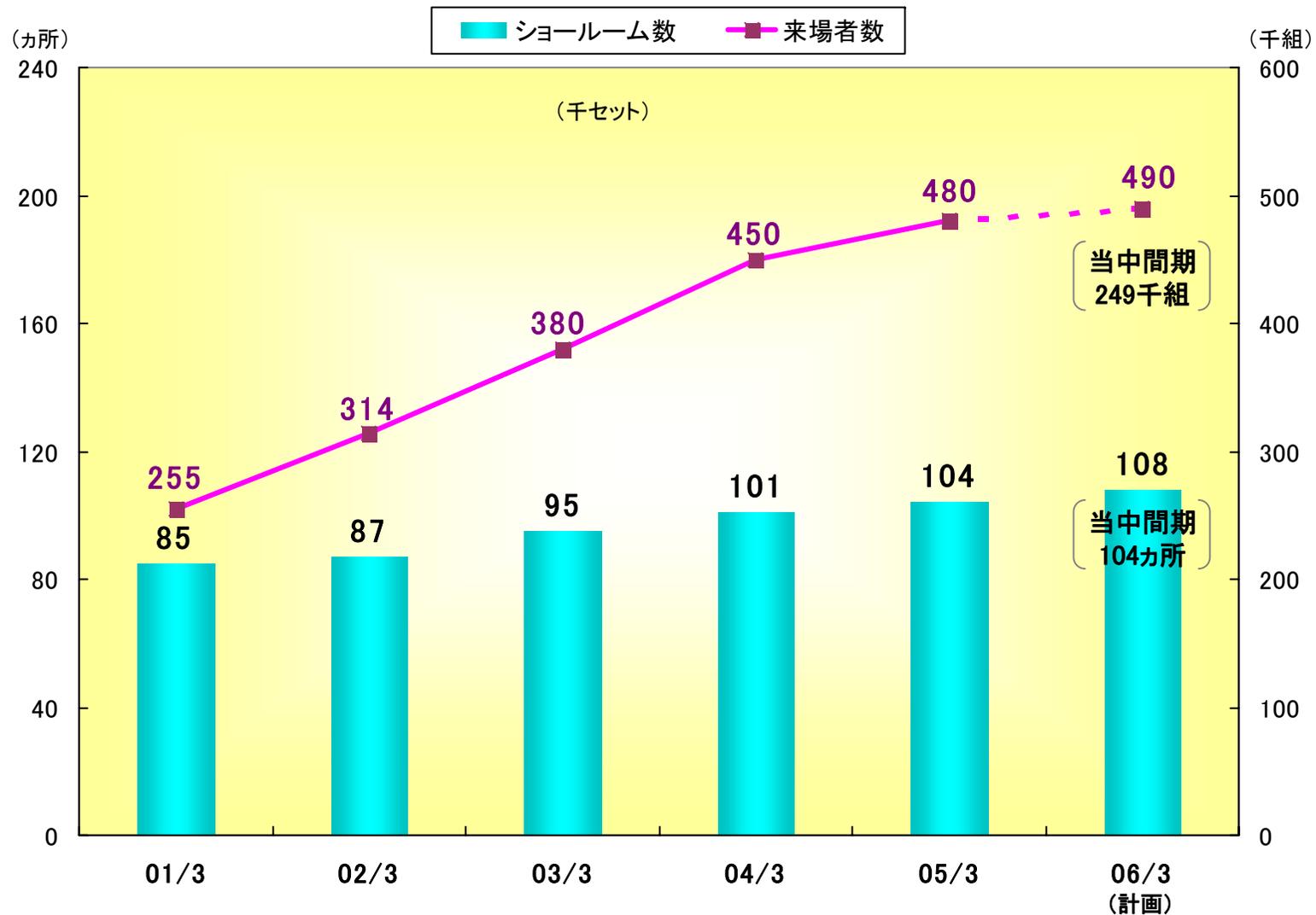
洗面化粧台



同商品需要動向と当社シェア



10. ショールーム数と来場者数の推移



11. 2006年3月期 連結業績予想

(単位:百万円)

	2005/3 (実績)	2006/3 (当初計画)	2006/3 (通期予想)	前期比 増減率	計画比 増減率
売上高	124,391	130,000	124,000	△0.3%	△4.6%
営業利益	6,844	6,900	5,150	△24.8%	△25.4%
営業利益率	5.5%	5.3%	4.2%	-	-
経常利益	6,541	6,600	5,000	△23.6%	△24.2%
経常利益率	5.3%	5.1%	4.0%	-	-
当期純利益	3,142	3,200	2,300	△26.8%	△28.1%
当期純利益率	2.5%	2.5%	1.9%	-	-

12. 2006年3月期 単体業績予想

(単位:百万円)

	2005/3 (実績)	2006/3 (当初計画)	2006/3 (通期予想)	前期比 増減率	前期比 増減率
売上高	122,144	127,500	121,110	△0.8%	△5.0%
営業利益	6,078	6,250	4,750	△21.8%	△24.0%
営業利益率	5.0%	4.9%	3.9%	-	-
経常利益	6,040	6,150	4,800	△20.5%	△22.0%
経常利益率	4.9%	4.8%	4.0%	-	-
当期純利益	2,948	3,000	2,340	△20.6%	△22.0%
当期純利益率	2.4%	2.4%	1.9%	-	-



II. 中期計画の概要と進捗状況

1. 中期経営計画の基本骨子

2005中期経営計画（2006年3月期～2008年3月期）

経営
ビジョン

魅力ある商品の提供とカスタマーサポートを通じて、お客様により信頼される企業を目指す

経営目標

単なる住設機器製造業から
「住生活空間サービス創造業」への脱皮

重要な
目標指標

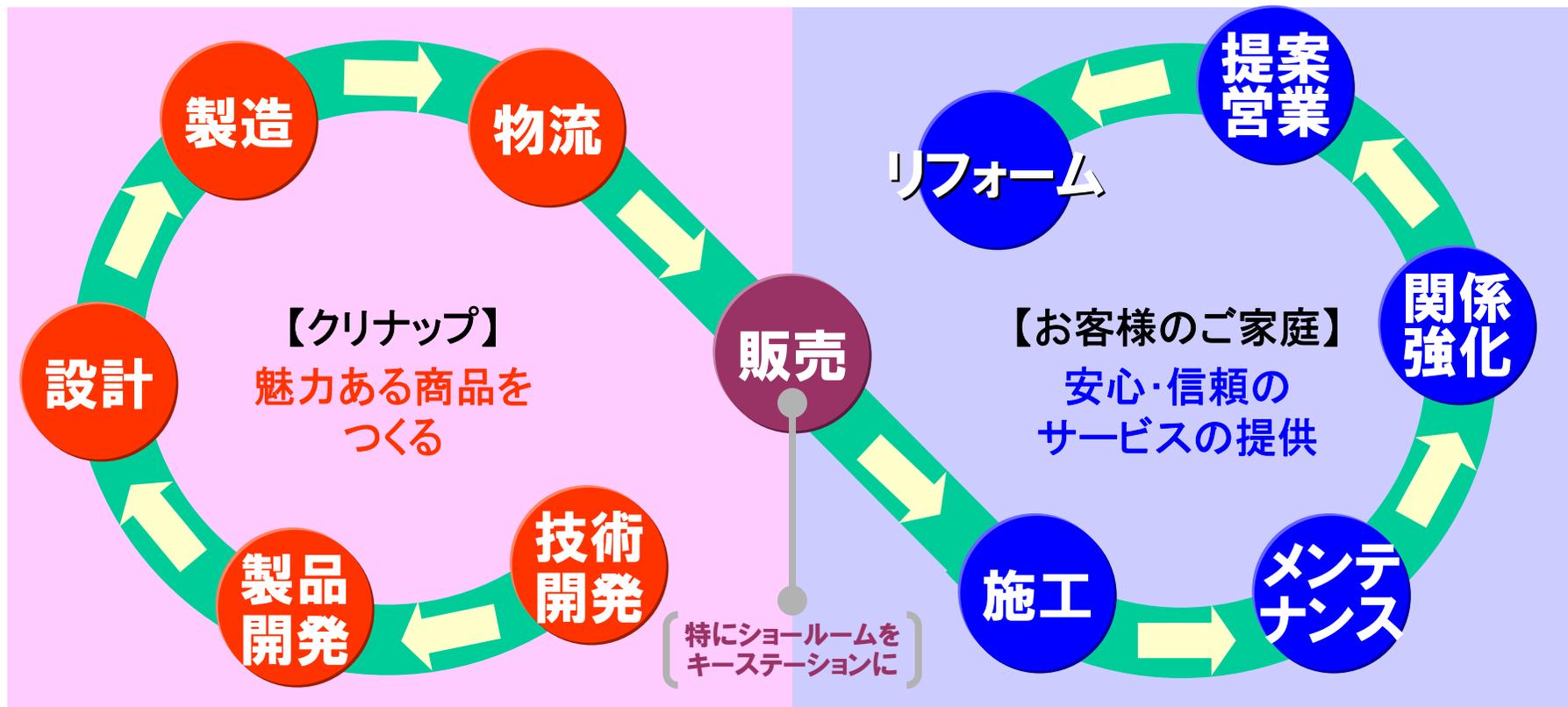
高付加価値商品の販売に注力し、
専門メーカーとしてのブランド力を高め、
収益率(経常利益率)の向上を図る

2. 基本戦略

基本戦略

ライフサイクル・サポート体制の構築

「カスタマー・リレーション」を重視した事業構築によるリフォーム市場の攻略



3. 市場動向（リフォーム市場拡大の状況）

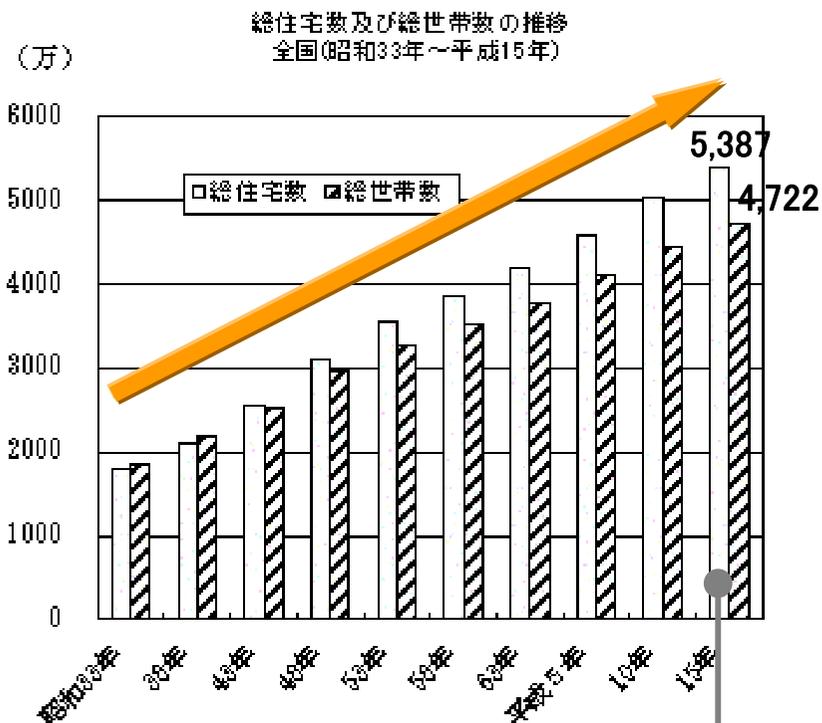
住宅ストックの増加

- 総ストック数：10年前の7.2%増
- 空家率：12.2%（5年前の0.7ポイント増）
- 築後24年以上経過住宅：37.5%

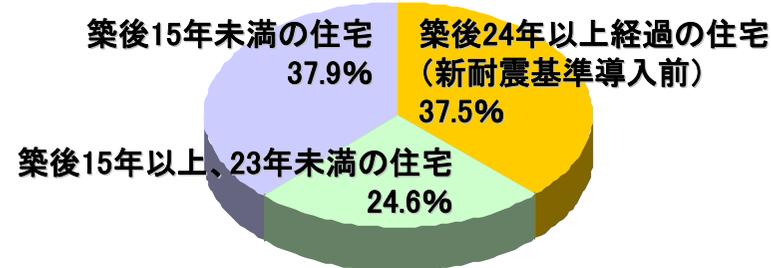
団塊の世代のリタイア

（2007年から4年間の退職者数：約700万人）

今後、リフォーム市場拡大に拍車がかかる見通し



築後年数別構成比



* 総務省調査「平成15年住宅・土地統計調査」より

4. 事業戦略

- ① 本業重視
- ② サービス&サポート体制の整備・拡充
- ③ グループ経営基盤の強化による総合力の向上
- ④ サービスの事業化
- ⑤ 事業戦略を支える戦略的情報システムの構築

5. 事業戦略① 本業重視-1/3

システムキッチン、システムバスルームなど
本業コア商品の高付加価値化を推進中

【システムキッチン関連】

- 静音シンクの標準採用とスライド収納タイプを追加し機能アップした普及価格帯のシステムキッチン「キャプラン」を発売開始
(2005年3月1日から)
- 業界で初めて「スーパーサイレントe-シンク」を搭載した「S.S.」と「クリンレディ」を発売開始
(2005年4月1日から)



5. 事業戦略① 本業重視-2/3

「後悔しないキッチンづくり スーパーサイレントキッチン」のDVD

- リフォーム事例からの具体的な比較検証などにより、「スーパーサイレントキッチン」の魅力を分かりやすく提案(5.1ch ホームシアター仕様)

- ・ キッチンリフォームの前と後を比較
- ・ 従来製品との比較
- ・ 実際の使用比較(汚れ等の比較)
- ・ 製品紹介
- ・ ユーザー様訪問 など

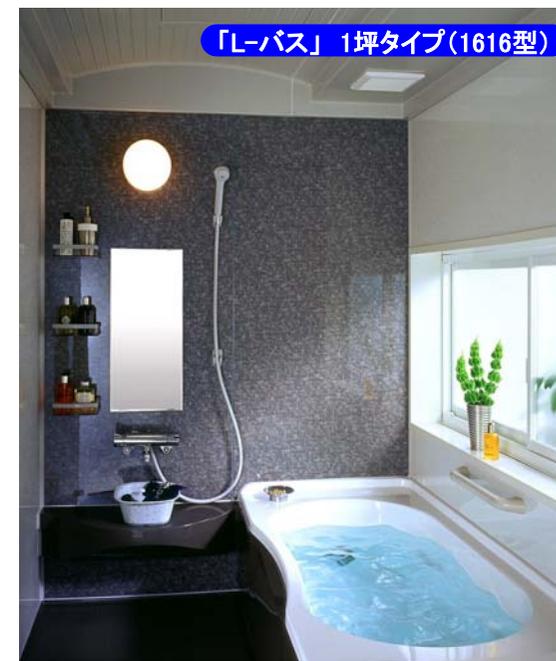
- 10月初旬よりショールーム等で来場者への視聴を開始
→ より効果的な販売促進策として、流通業者、工務店、エンドユーザーにも提供



5. 事業戦略① 本業重視-3/3

【システムバスルーム関連】

- 「L-バス」シリーズを発売開始（2005年7月1日から）
“浴室まるごと保温”（保温性）と“浴室まるごと
キレイ”（清掃性）に注目した新シリーズのシス
テムバスルーム（普及ゾーンに対する商品強化）
- 「アクリアバス」を価格はそのままマイナーチェンジ
（2005年9月10日から）
 - ① 清掃性の良いアクリル人工大理石製の
「ぴか・ピタフロア」（特許・意匠出願中）
を標準仕様化
 - ② “浴室まるごと保温”
（中高級ゾーンに対する差別化）



フロアの拡大イメージイラスト→

- 従来品以上に滑りにくい
- 水はけが良く水垢などの
汚れが溜まりにくい

6. 事業戦略② サービス&サポート体制-1/3

ショールームを相談・提案から施工・メンテナンスまでの顧客サポート拠点と位置づけ、機能強化を推進

- 「福岡ショールーム」を移転オープン
- 「会津ショールーム」を改装オープン
(ともに2005年9月10日)



▲福岡ショールーム



▲会津ショールーム

当下期中に
新設4・移転4・改装1
を予定

■全国ショールーム拠点数

全国合計: 104拠点
(2005年9月末現在)



6. 事業戦略② サービス&サポート体制-2/3

ショールーム機能強化の方向性

●「研修センター」併設による提案力強化

●「多目的スペース」の設置

●地域特性を生かした各種コーナーの設置

- ・マンションリフォーム提案コーナー
- ・ビルダー提案コーナー
- ・「スーパーサイレントe-シンク」実演コーナー
- ・ソリューションコーナー（リフォーム対応等）
- ・キッズコーナー など



▲新宿ショールーム

●デザインシステム「ぷらん館」による迅速提案
(その場でパース図・平面図・見積書を作成)

6. 事業戦略② サービス&サポート体制-3/3

リフォーム市場拡大を見据え、新たな販路構築を推進

●チャンネル拡大の調査・検討



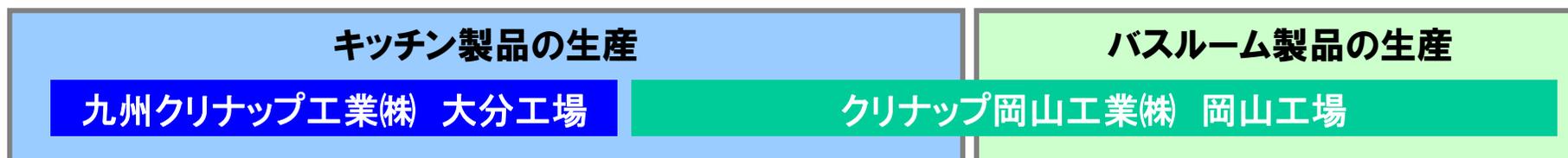
●地域有力リフォームショップとの連携

リフォームフェア	1,593 回実施	(05年度上期)
リフォームセミナー	625 回実施	(")

7. 事業戦略③ 総合力の向上-1/3

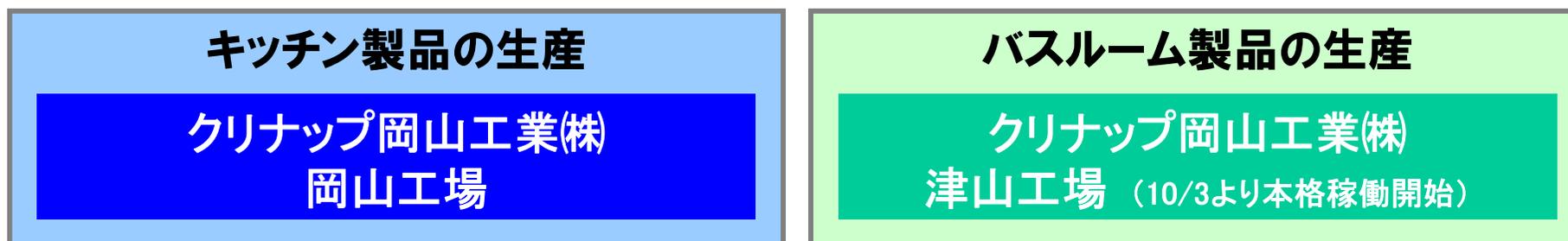
製造子会社の生産体制の整備・集約により、
「生産効率の向上」と「攻めの生産体制構築」を推進

＜従来の西日本生産拠点＞



- 「九州クリナップ工業(株)」を2005年12月31日をもって操業停止
- 「クリナップ岡山工業(株)」でシステムバスルームの専門工場として「津山工場」を新設

＜今後＞



7. 事業戦略③ 総合力の向上-2/3

「津山工場」の概要

- 連結子会社「クリナップ岡山工業(株)」が統括する新工場
- 「システムバスルーム」の専門工場
→ 西日本エリアにおけるシステムバスルームの売上拡大に向けた生産拠点整備策
- 岡山工場から車で約10分の至近距離に位置
- 近畿から西日本地域への出荷を行う計画



所在地：〒708-0855 岡山県津山市金井558-3
敷地面積：28,270m²
工場面積：3,478m²
事務棟：1,069m²(2階建て)
構造：鉄骨平屋建て
生産品目：システムバスルーム「アクリア」500セット/月産
システムバスルーム「レーバス」300セット/月産
従業員：21名
総投資額：3億4百万円

7. 事業戦略③ 総合力の向上-3/3

施工・アフターサービスを担う子会社の合併により、
施工サービス体制の見直しを実施

＜従来の施工・アフターサービス子会社の編成＞



2005年11月1日 合併

- クリナップテクノサービス(株)がクリナップテクノサービス西日本(株)を吸収合併
- 本社機能一元化、エリア統廃合等による
 - ① 効率化の推進、 ② 全国一律のサービス品質の確保

8. 事業戦略④ サービスの事業化

システムキッチン「S.S.」で4月から初期訪問サービスを開始

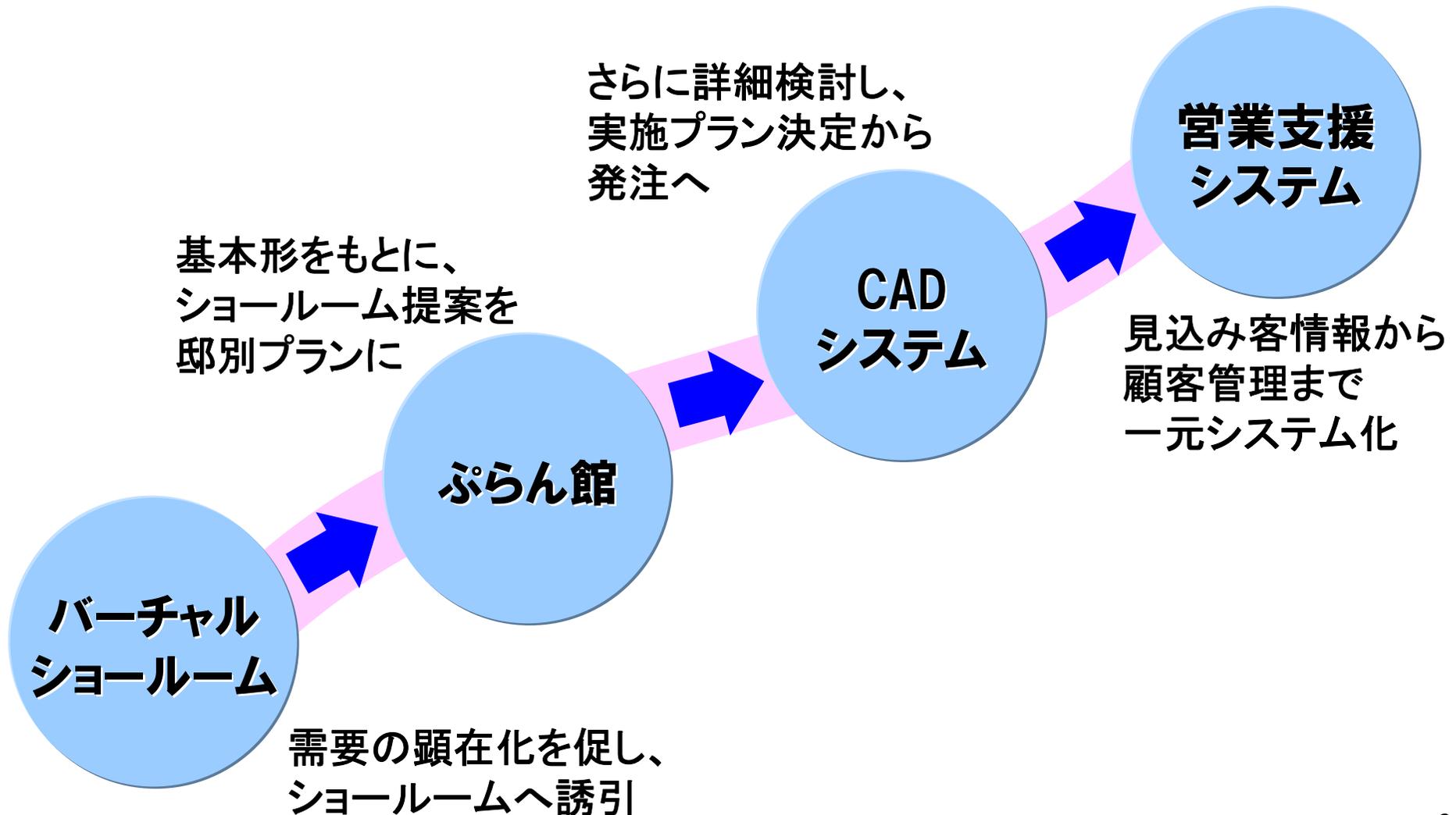
- お客様からのメンテナンス、修理依頼にダイレクトに対応
- 「有料メンテナンス契約」に結び付ける取り組み
- ショールームにおけるパーツ販売の実施(21カ所/10月末)

＜有料メンテナンス契約 成約件数の月次動向＞



9. 事業戦略⑤ 戦略的情報システム

需要の顕在化からクロージングまで戦略的なシステムを構築



10. 下期における重点課題と主な計画

【商品戦略】

- 新商品「e-シンク」の認知度アップへの取り組み
- 「クリンレディ」の商品力強化

【ショールーム戦略】

- 新たに4拠点を設置予定（横手、高岡、豊田、水沢）
- 既存拠点の訴求力強化を目指し、移設・改装も積極化
 - 移設（長野、厚木、福山、上越）
 - 改装（四日市）

【リフォーム戦略】

- リフォームフェア1,340回 リフォームセミナー625回
- 地方散在型・都市集中型、両需要への対応強化

IRお問合せ先

クリーンアップ株式会社

広報室 IR担当まで ご連絡ください

Tel 03-3810-8241

Fax 03-3893-9577

URL <http://cleanup.jp/>

お断り事項

本資料は、2006年3月期中間決算（2005年4月～2005年9月）の業績に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券への投資を勧誘することを目的としたものではありません。

また、本資料は、2005年11月15日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保障又は約束するものではなく、また、今後予告なしに変更されることがあります。