

東リ株式会社(本社:兵庫県伊丹市 代表取締役社長:永嶋元博)は、
2026年 9月7日、北浜フォーラム(大阪証券取引所ビル3 階)

主催:公益社団法人 日本証券アナリスト協会

において個人投資家様向け会社説明会を開催致しました。

当日の資料を後頁に掲載しておりますので、ご一読いただければ幸いです。
今後も継続的かつタイムリーな情報開示に留意し、皆様からのご理解、
ご信頼を得られますよう努めてまいります。

当社グループへのご愛顧を引き続きよろしくお願い申し上げます。



東リ株式会社

個人投資家さま向け

会社説明会資料

2026年9月7日



(証券コード:7971)

01 会社概要	P.2
02 業績推移	P.10
03 成長戦略	P.14
04 2027年3月期 第1四半期業績	P.24
05 業績予想・株式情報	P.28

01 会社概要	P.2
02 業績推移	P.10
03 成長戦略	P.14
04 2027年3月期 第1四半期業績	P.24
05 業績予想・株式情報	P.28

- 会 社 名 東リ株式会社
- 代表取締役 永嶋 元博
- 創 業 1919年(大正8年)12月1日
- 本社所在地 兵庫県伊丹市東有岡5丁目125番地
- 売 上 高 連結 1,123億37百万円(2026/3月期)
- 従 業 員 数 連結 1,940名 単体 920名
- 上場取引所 東京証券取引所 スタンダード市場
- 証 券 コード 7971
- 売 買 単 位 100株

- 業 態 インテリア製品の製造販売



沿革

- 1919年(大正8年)
東洋リノリウム株式会社設立



- 1920年
国産初のリノリウム完成

- 1949年
東京・大阪証券取引所に
株式上場

- 1957年
ビニル床タイル事業進出

- 1967年
繊維系床材事業進出

- 1991年
東リ株式会社へ社名変更



- 2014年
東璃(上海)貿易有限公司を設立

- 2019年
・シンガポール Branch Officeを開設

- 2020年
・江蘇長隆裝飾材料科技有限公司での合併事業開始

- 2024年
TOLI North America Corporationを設立

1919

1960s~

2000s~

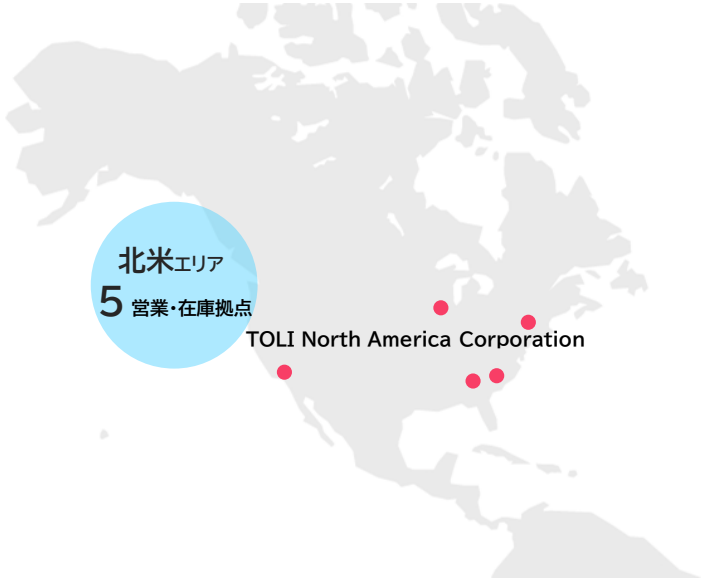
国内・海外拠点

アジア市場

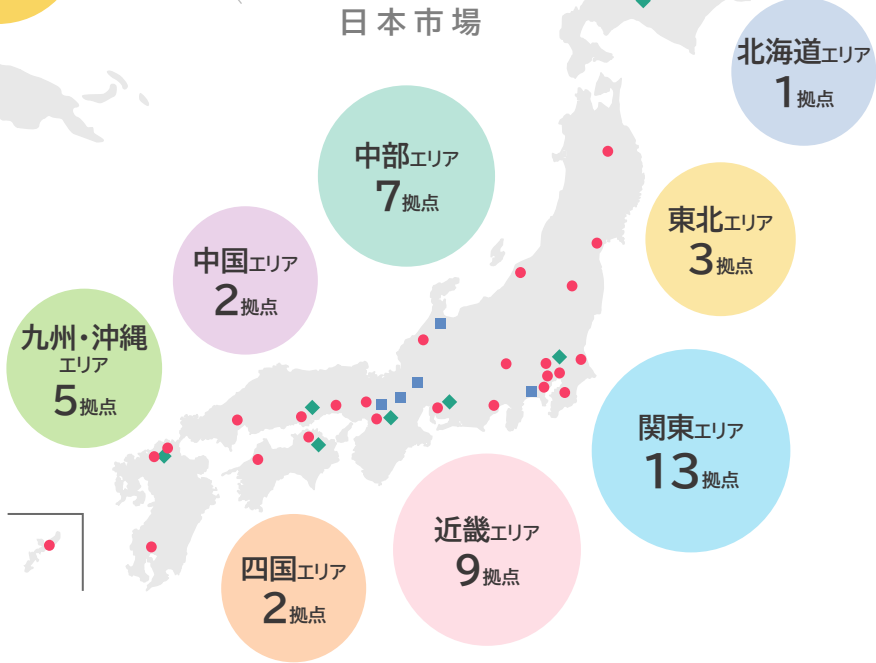


- 海外8ヶ所の営業・在庫拠点(連結子会社含む)
- 世界20の国や地域に30の販売代理店
- 中国に1ヶ所の生産拠点(持分法適用会社)

北米市場

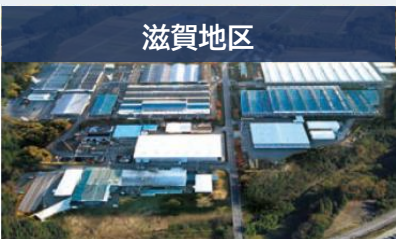


日本市場



- 北海道から沖縄まで国内42営業拠点
(東リ単体の拠点数)
- 約360社の販売得意先
- 国内5ヶ所の生産拠点(連結子会社含む)
- ◆ 国内7ヶ所のショールーム

<国内生産拠点>



東リグループの主な取り扱い製品・サービス



東
リ
ブ
ラ
ン
ド

ビニル系床材

カーペット

オーダーカーテン

壁装材

カーテンレール、ブラインド等

内装工事

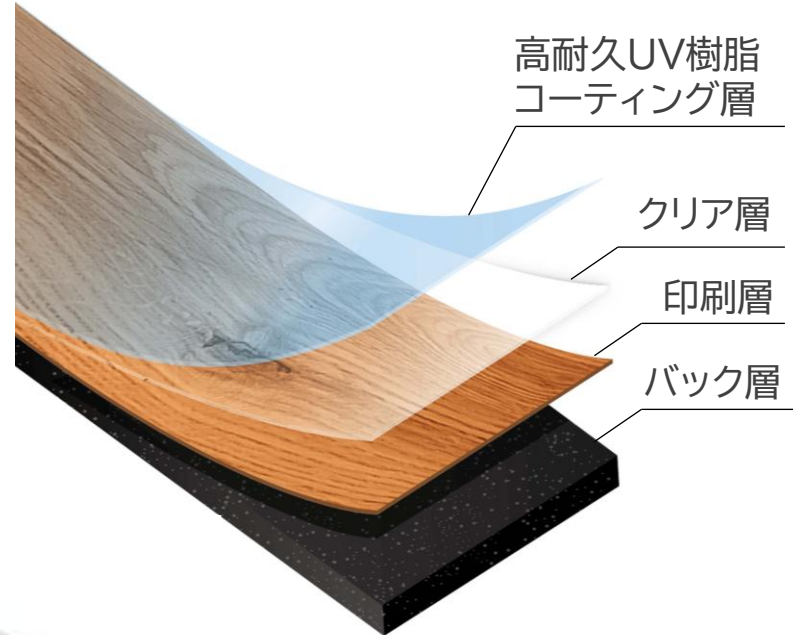
当社以外の
インテリア資材に関わる
仕入販売

建材その他製品卸
・木質系フローリング
・住設機器等



ビニル系床材 (ビニル床シート/ビニル床タイル)

構造イメージ
(複層タイプ)



構造イメージ
(単層タイプ)



- 木目や石目などのプリント品や練りこみタイプのシート・タイル形状の床材
- 主原料は塩化ビニル樹脂
- 住宅、店舗、オフィス、病院、学校、公共施設など、使用用途は多岐にわたる

東リグループの主な製造品

暮らしの様々なシーンを彩っています

詳しくは「暮らしの東リ図鑑」まで



タイルカーペット



- ナイロンやポリプロピレン繊維を打ち込んだカーペット上の基布に、塩化ビニル樹脂のバック層を付与
- 一枚のサイズが50cmから1m、正方形や長方形などの形状をラインアップ
- 貼り剥がしが簡単で、メンテナンスが容易
- オフィス、ホテル、商業施設など、幅広い用途で活躍

構造イメージ

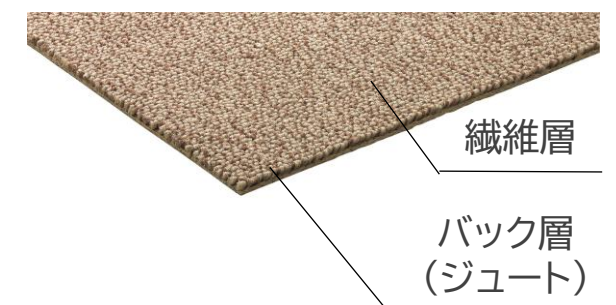


ロールカーペット



- 絨毯と呼ばれ、大きいサイズだと3.64m巾のロール状の形状で出荷
- フカフカした踏み心地や多様なデザインにより高級感を演出
- ホテルの宴会場や客室・廊下、住宅の寝室等で多く使用される

構造イメージ





壁装材



- 塩化ビニル樹脂や和紙、織物など、様々な素材で製造される
- 豊かなデザイン性に加え、防汚性能、抗菌、抗ウイルスなどが様々な機能を付与
- 住宅に多く使用されるが、ホテルや商業施設などの非住宅でも幅広く使用される

カーテン



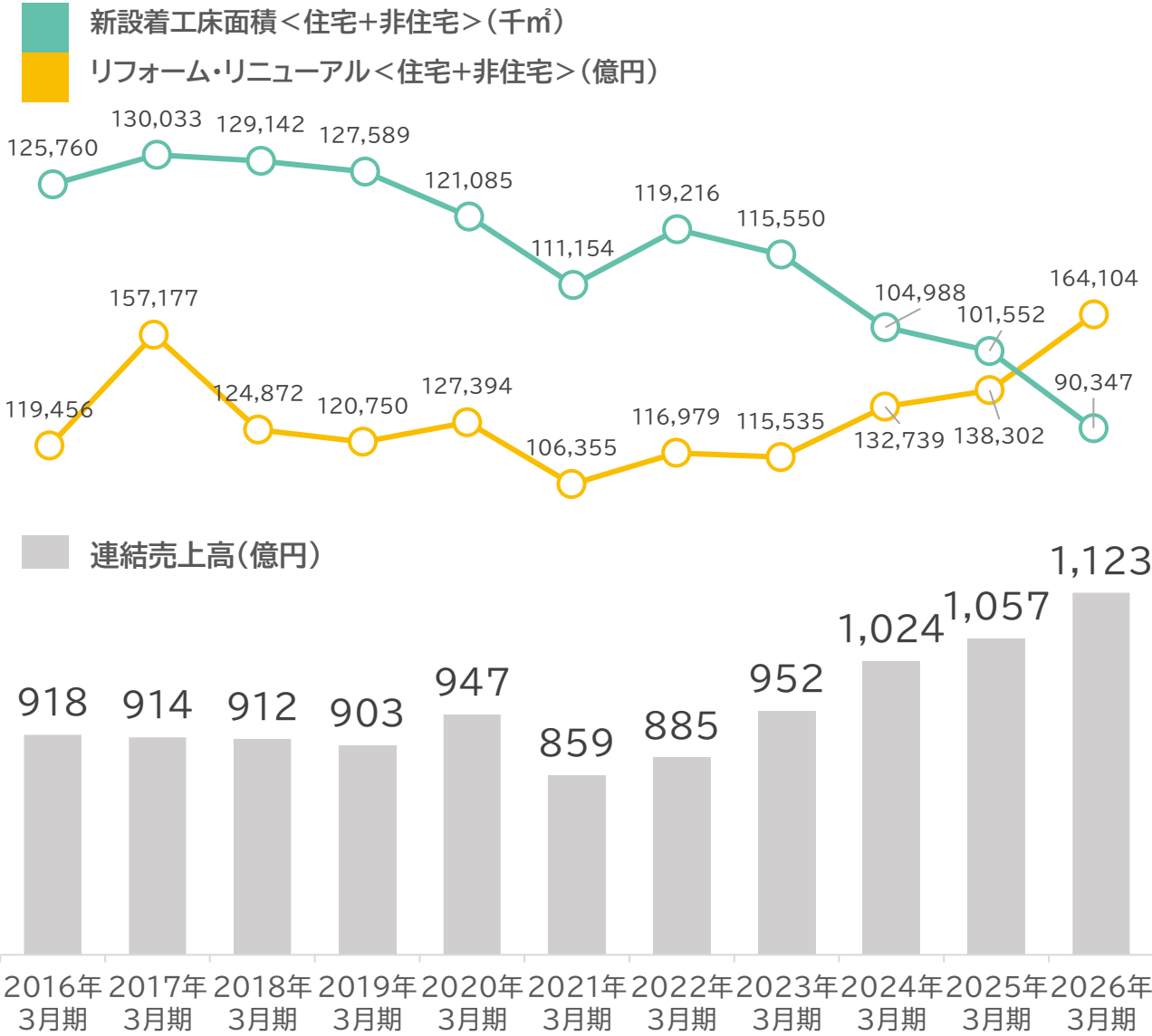
- お部屋のサイズにピッタリと合う、オーダーサイズのカーテン
- 柄や機能が豊富で、住宅の他、医療・福祉施設、ホテル等でも使用される

01 会社概要	P.2
02 業績推移	P.10
03 成長戦略	P.14
04 2027年3月期 第1四半期業績	P.24
05 業績予想・株式情報	P.28

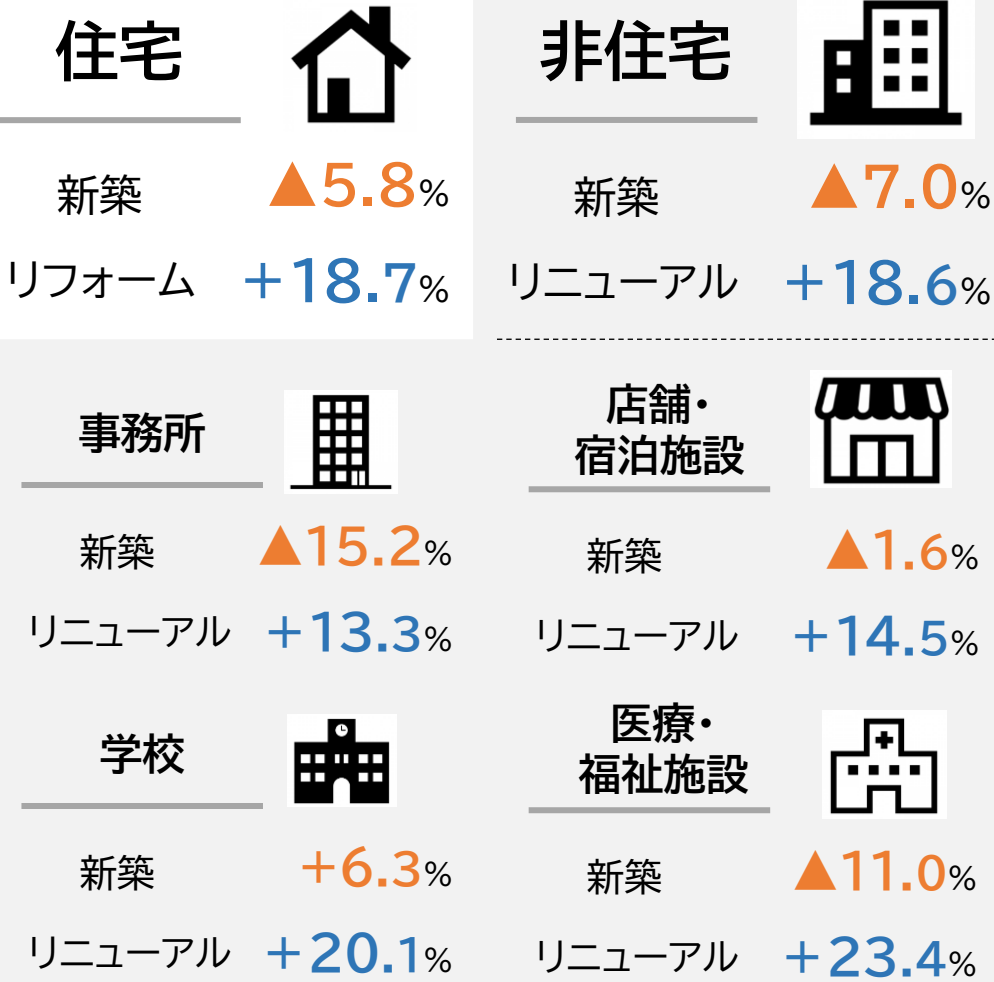
事業環境と連結業績推移

出典：国土交通省「建築着工統計調査」及び「建築物リフォーム・リニューアル調査」

国内建設市場の推移/連結売上高の推移



市場別建設需要の動向（2026年3月期）

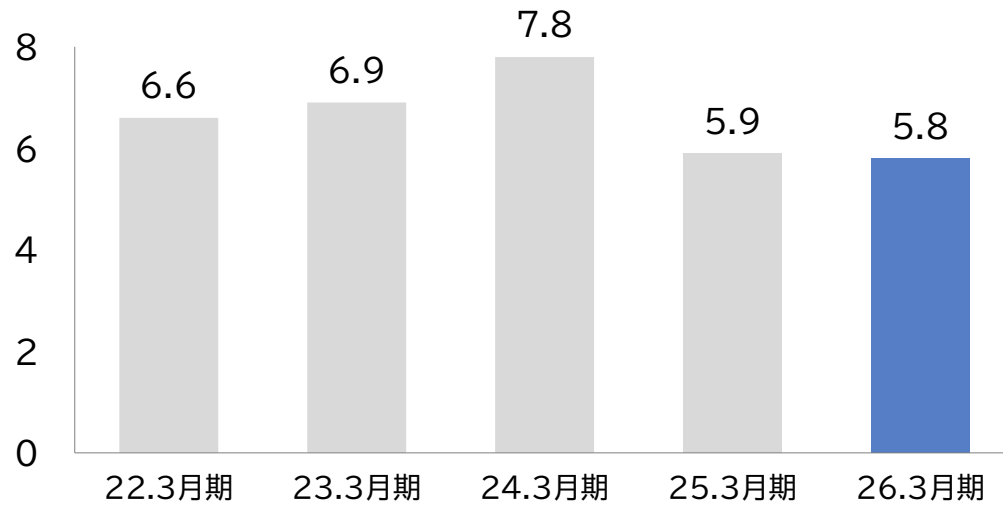


※1 「新築」…当社事業との関連指標として、住宅は7ヶ月、非住宅は9-12ヶ月後方ヘシフトさせた数値
※2 「リフォーム／リニューアル」…2025年4月～2026年3月累計の前年比

主な経営指標(1)

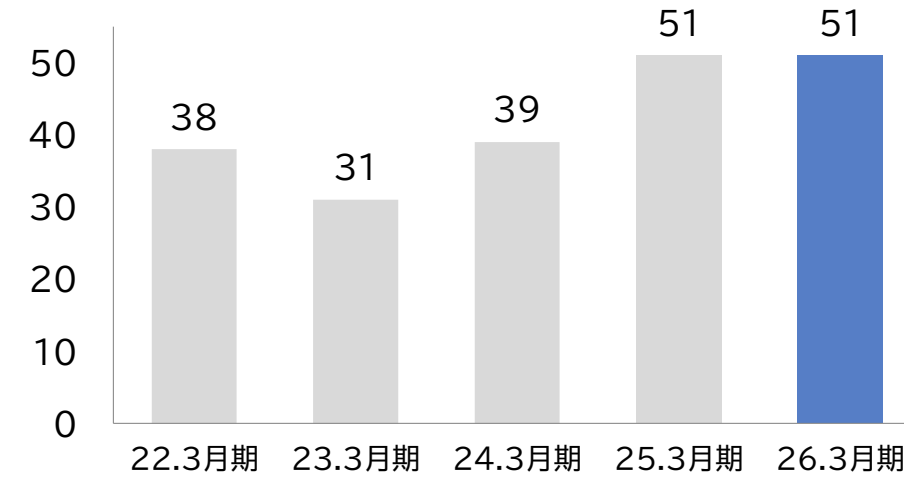
研究開発費

(億円)



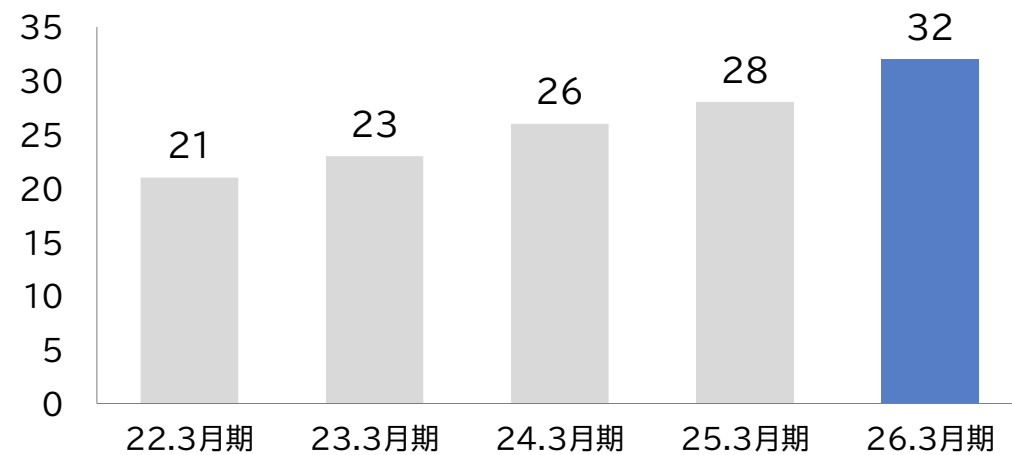
設備投資額

(億円)



減価償却費

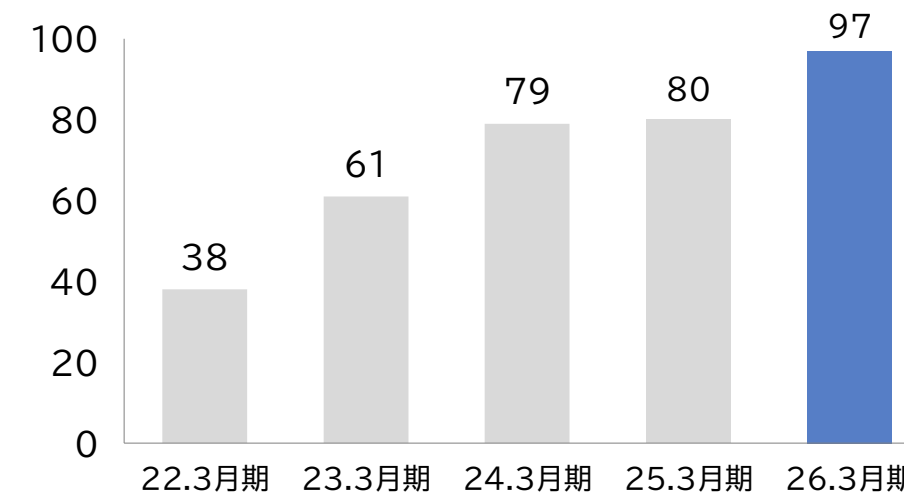
(億円)



※キャッシュ・フローベース

EBITDA

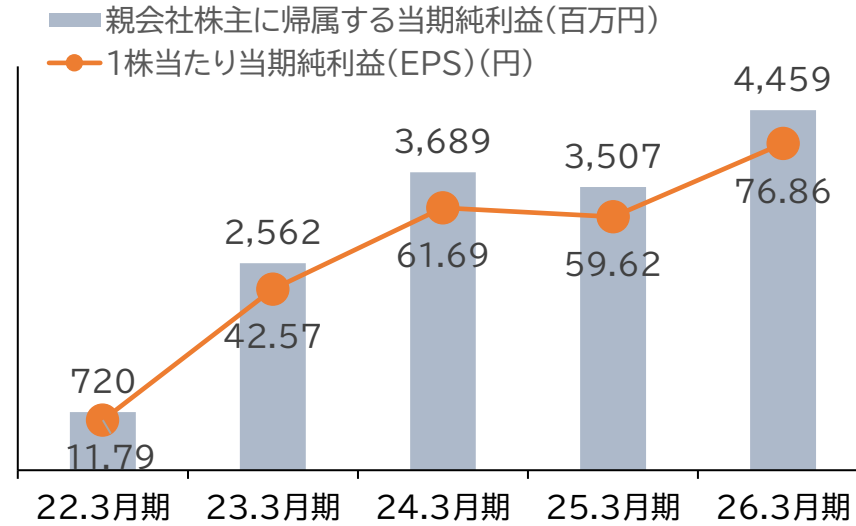
(億円)



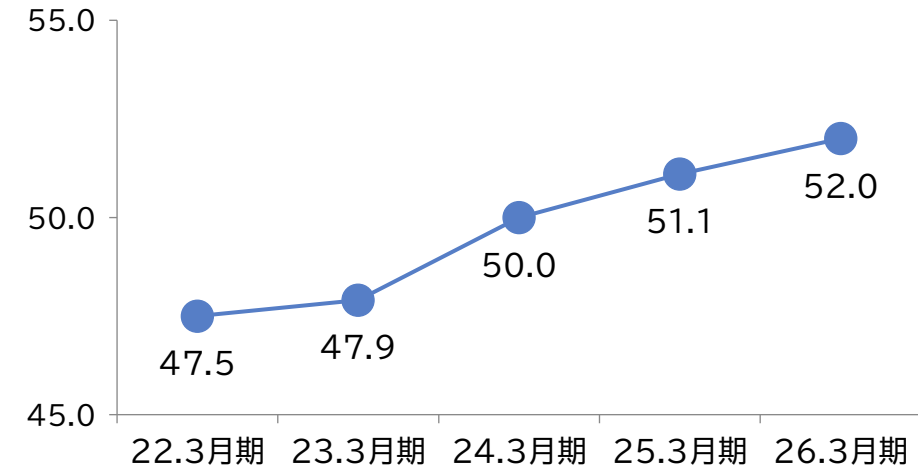
※EBITDA: 税金等調整前当期純利益－受取利息＋支払利息＋減価償却費＋減損損失

主な経営指標(2)

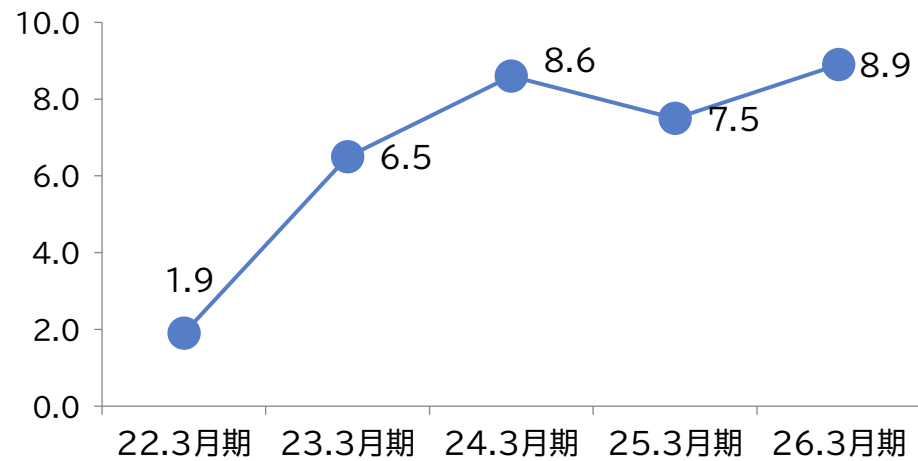
純利益・EPS



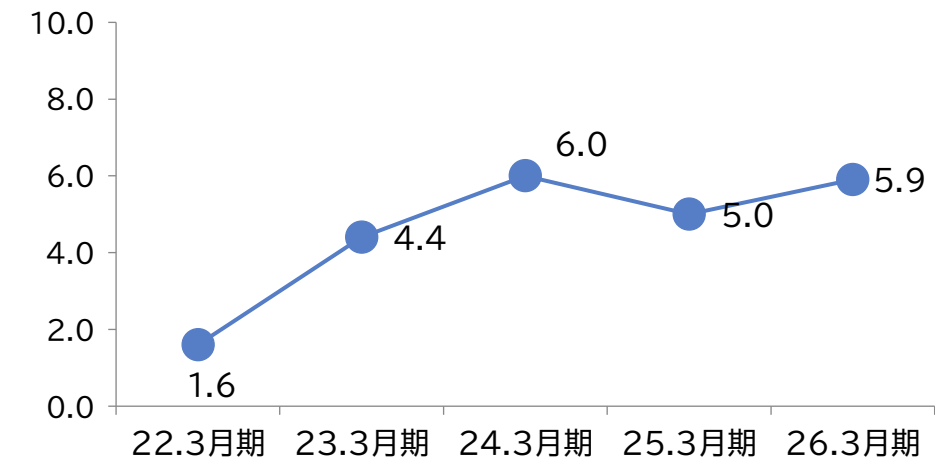
自己資本比率 (%)



ROE (%)



ROA (%)



01 会社概要	P.2
02 業績推移	P.10
03 成長戦略	P.14
04 2027年3月期 第1四半期業績	P.24
05 業績予想・株式情報	P.28

「SHINKA Plus ONE 2.0」

中期経営計画「SHINKA Plus ONE 2.0」の位置づけ

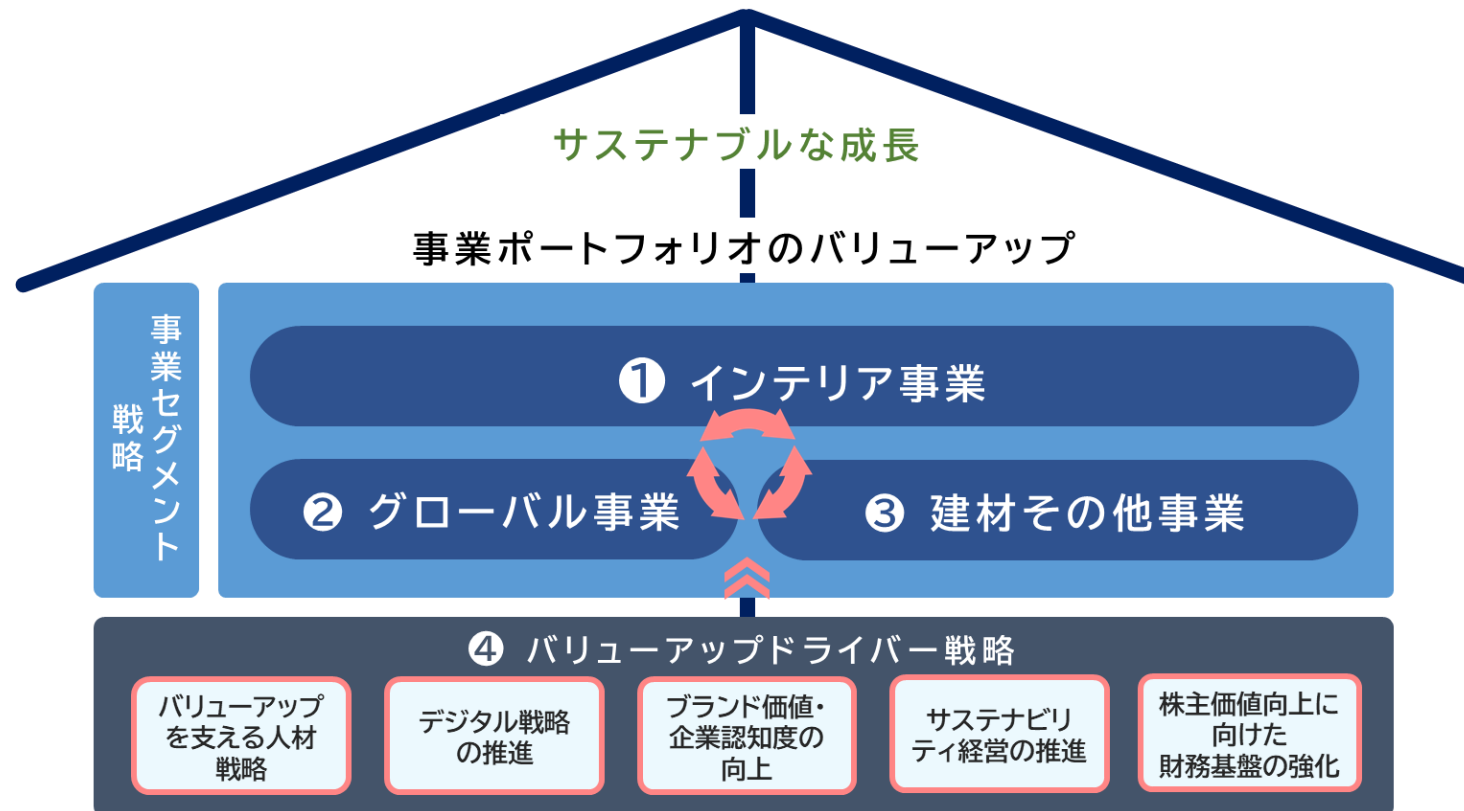


「SHINKA Plus ONE 2.0」

成長戦略の全体概要

- ▶ 3つの事業セグメントに基づく実行戦略を推進
- ▶ 事業セグメントの成長を支える経営基盤の強化(バリューアップドライバー戦略)
- ▶ 事業ポートフォリオのバリューアップを図り、サステナブルな成長を目指す

<TOLI VISION 2030>
～ライフスタイルをデザインする企業へ～



中期経営指標

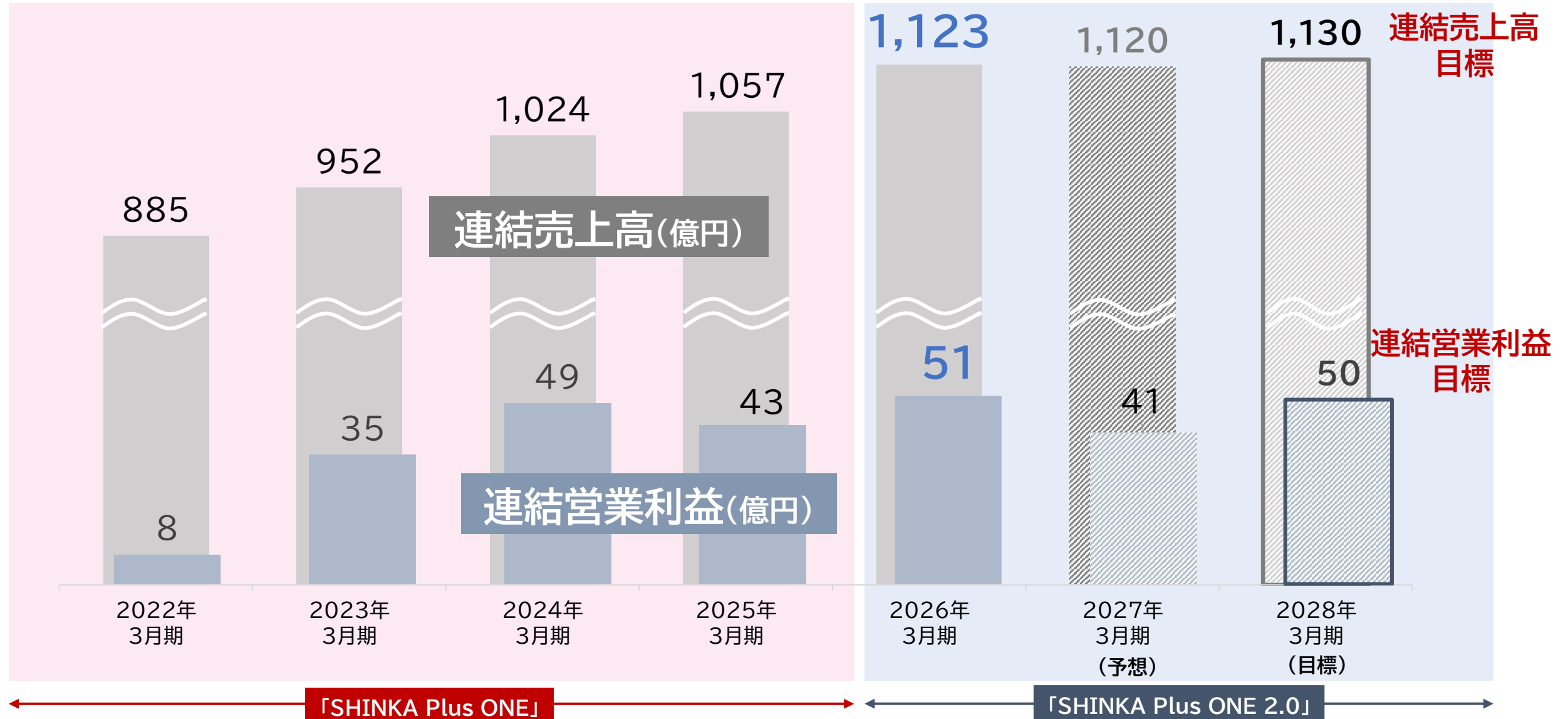
2028年3月期目標

収益性	連結売上高	1,130億円以上
	連結営業利益	50億円以上
効率性	ROE	8.0%以上
環境負荷低減	リサイクル率	88.5%以上
	産業廃棄物排出量 (2019年度比)	58%以上 削減

「SHINKA Plus ONE 2.0」

連結経営指標と実績

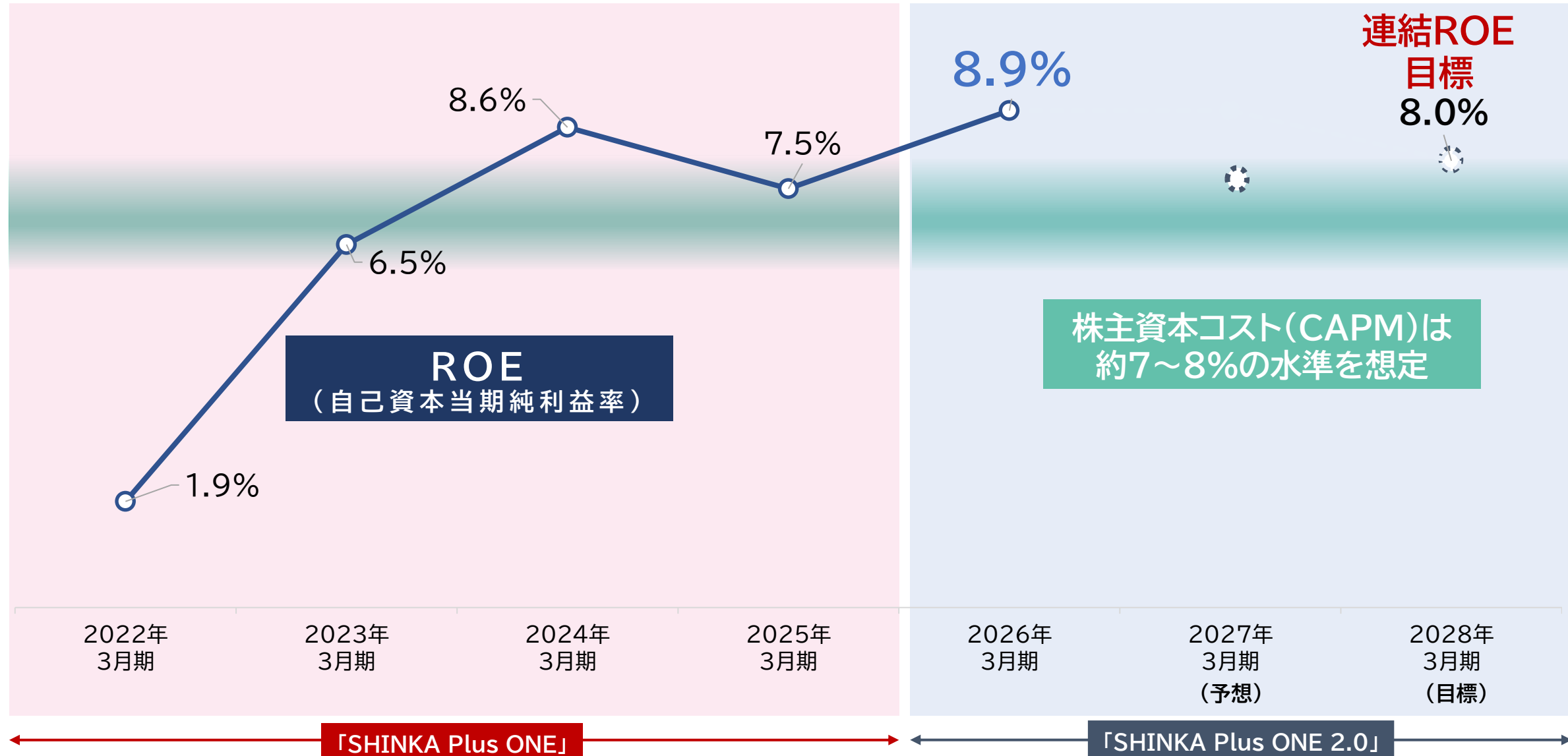
収益性目標



「SHINKA Plus ONE 2.0」

連結経営指標と実績

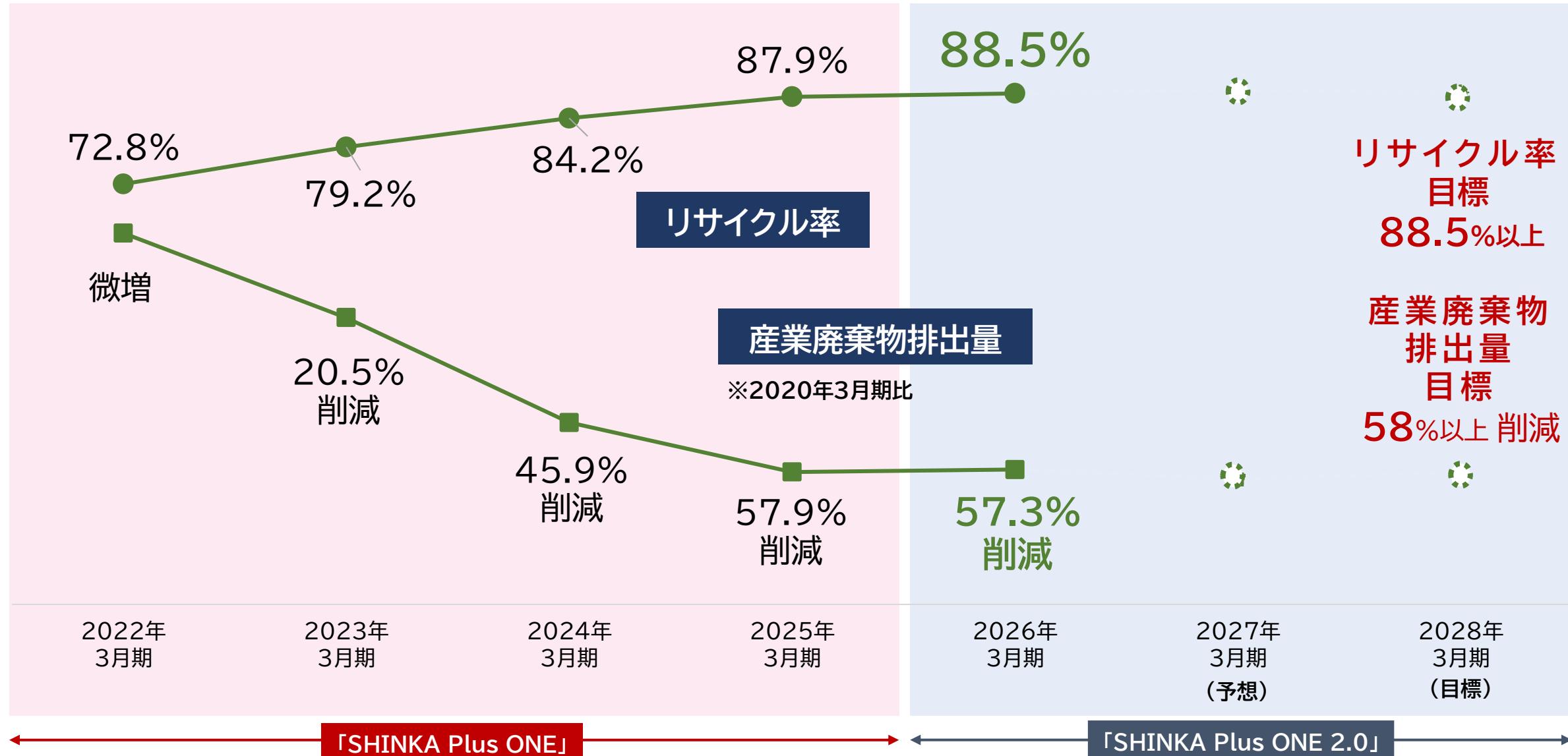
効率性目標



「SHINKA Plus ONE 2.0」

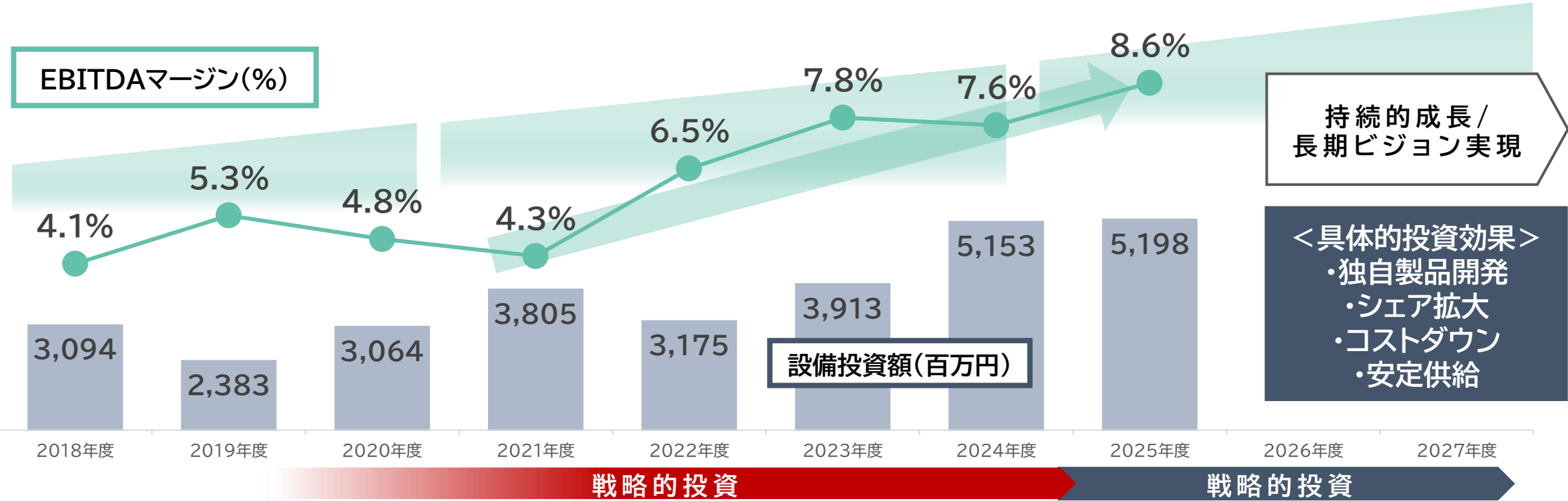
連結経営指標と実績

環境負荷低減目標



持続的成長に向けた成長投資

持続的な成長に向けて、前中計から継続して積極的な投資を実行。
投資効果を着実に積み重ね、さらなる収益力強化を目指す。



タイルカーペット
リサイクルプラント

タイルカーペット
リサイクルシステム



カーペット用
ナイロン紡糸設備

カーペット用
ナイロン糸の内製化



広化東リフロア
3号ライン

ビニル床シート
新工場

・ナイロン紡糸機の増設

・ナイロン紡糸効率化設備

・新たな技術革新による新ライン
(厚木工場)

業際分野・産業資材向け製品の製造販売

<業際分野向け製品>

浴室・浴場向け製品

浴室・浴場向けビニル床シート
「バスナリアルデザイン」



浴室・浴場向けビニル床シート
「バスナフローレ」



スポーツ市場向け製品

屋内スポーツ施設向け
衝撃吸収性ビニル床シート
「アリーナフィット」



卓球用フロアマット
「コネクトマットT」
<Tリーグ公式戦で使用>



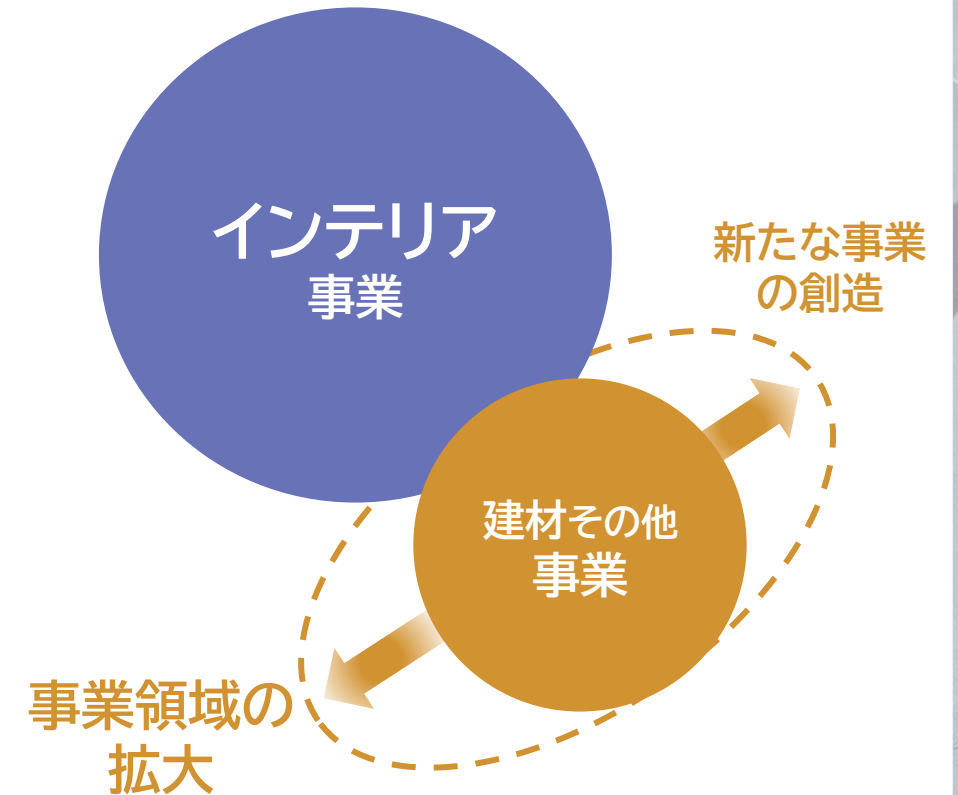
バレーボール競技専用床材
「コネクトマット」



カーリング練習用シート
「スウィバリーシート」
<日本カーリング協会開発協力>



建材その他事業の成長イメージ

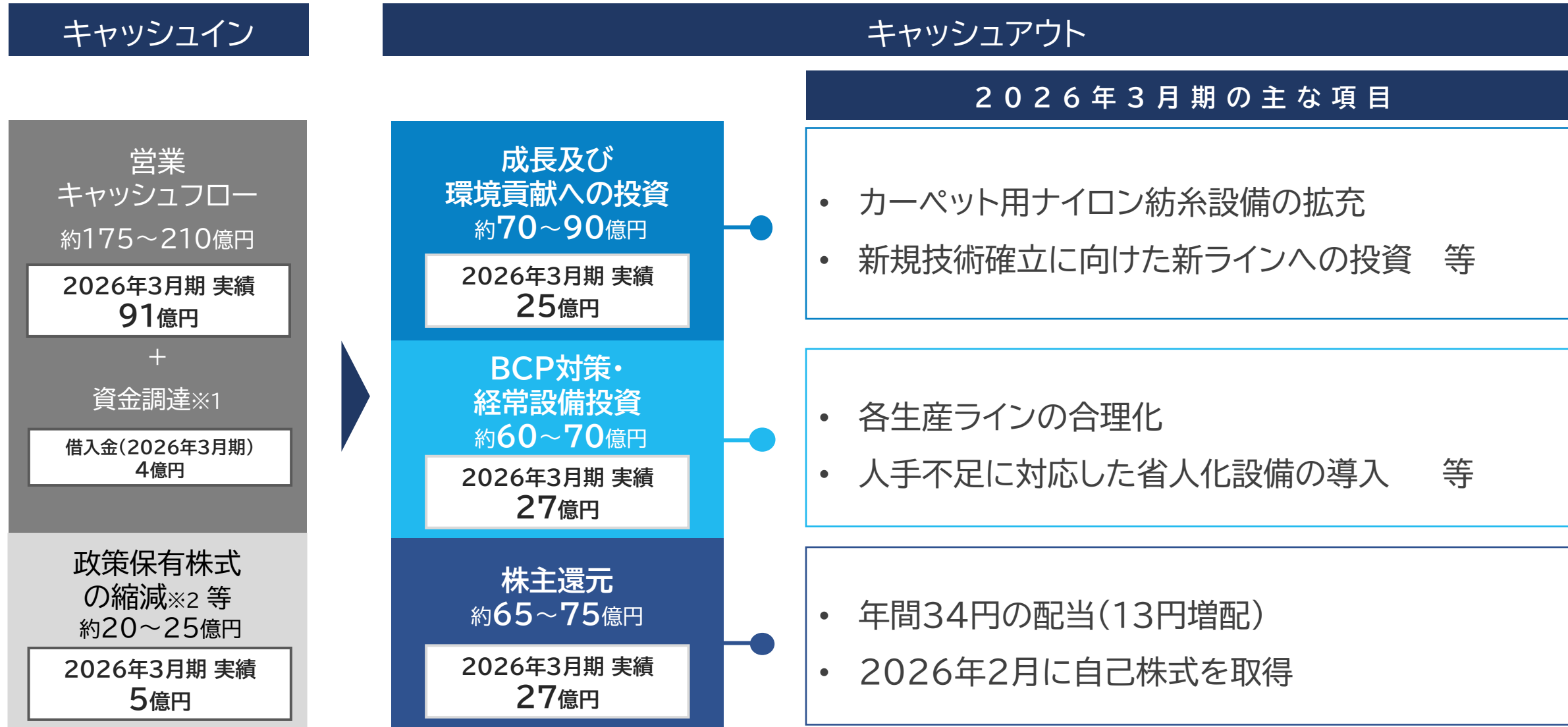


事業領域の拡大

- ✓ 業際分野向け製品の開発
- ✓ 新たな事業の創造

株主価値向上に向けた財務基盤の強化

キャピタルアロケーション計画の進捗(3ヶ年計画及び進捗)



※1 今後の成長・環境投資等の資金需要に応じた借入金等の資金調達も想定

※2 政策保有株式の縮減方針：連結純資産に対する政策保有株式の比率を2028年3月末までに10%以下に縮減

■株主様向け伊丹本社見学ツアーの開催

【開催日】2025年11月27日(木) 【場 所】東リ株式会社 伊丹事業所

【内 容】製品説明、工場見学、インテリア歴史館見学、意見交換 など

【頂戴したご質問】

- ・リサイクル材の回収拡大に向けた取り組みについて
- ・業界における技能士の充足度や、不足した場合の対応策について
- ・世界基準で見たときの、事業分野における東リの技術レベルについて
- ・社外取締役から見た東りの評価について など



▲意見交換会の様子



▲カーペット染色工程の見学

第2回開催
のご案内

日 時

2026年11月26日(木) 11:00～

参加条件

2026年9月末時点で当社株式を100株以上お持ちの株主様

内 容

事業説明、工場およびインテリア歴史館見学、意見交換 等

応募方法

当社ホームページ掲載:「株主様向け伊丹本社見学ツアー開催のお知らせ」

<https://www.toli.co.jp/newsrelease/news20260903.html>

※) 応募人数は10～30名程度を予定しており、応募多数の場合は抽選とさせていただきます。



01 会社概要	P.2
02 業績推移	P.10
03 成長戦略	P.14
04 2027年3月期 第1四半期業績	P.24
05 業績予想・株式情報	P.28

2027年3月期 第1四半期 連結決算概要

(単位:百万円 ※単位未満切り捨て)

POINT

- 中東情勢の緊迫化に伴う不安定な原材料調達環境のなか、調達ルートの拡充や一部原材料の内製化など、あらゆる対応策を講じて製品の安定供給に注力。
- 原材料価格の高騰によるコストアップ要因が第1四半期に与える影響は比較的小さく、主力製品の安定供給により販売数量が増加したことで、増収増益となる。(7月27日受注分より販売価格の改定を実施)

	2026年3月期 第1四半期	2027年3月期 第1四半期	前期比(%)	前期差
	実績	実績		
売上高	25,056	25,660	+ 2.4%	+ 603
売上総利益	7,391	7,714	+ 4.4%	+ 323
(売上高比率)	(29.5%)	(30.1%)		
販売費及び一般管理費	6,972	7,088	+ 1.7%	+ 115
(売上高比率)	(27.8%)	(27.6%)		
営業利益	418	625	+ 49.5%	+ 207
(売上高比率)	(1.7%)	(2.4%)		
経常利益	642	853	+ 32.8%	+ 210
(売上高比率)	(2.6%)	(3.3%)		
親会社株主に帰属する四半期純利益	379	583	+ 53.8%	+ 204
(売上高比率)	(1.5%)	(2.3%)		

2027年3月期 第1四半期 連結決算概要

(単位:百万円 ※単位未満切り捨て)

インテリア事業

売上高

24,445百万円
前期比(+2.4%)

セグメント
利益

671百万円
前期比(+50.2%)

- 不安定な原材料調達環境のなか、接着剤を中心に一時的な品薄状態が続いたものの、あらゆる施策を講じ、製品の安定供給に注力。
- 原材料価格の高騰によるコストアップ要因が第1四半期に与える影響は比較的小さく、主力製品の安定供給により販売数量が増加したことで、利益は前年を上回る。

グローバル事業

売上高

668百万円
前期比(+23.3%)

セグメント
利益

▲62百万円
前期(▲54百万円)

- 中国市場では、不動産不況の長期化により、厳しい市場環境が続く一方、Eコマース市場における住宅向けタイルカーペットの販売が好調に推移。
- 北米市場では、TOLI North Americaによるエリア別代理店施策や現地在庫戦略に注力。
- ASEAN、中東・インドの売上は前期を上回る。
- 中国、ASEANでの増収効果があったものの、人件費等の間接費用の増加が利益を押し下げる。

建材その他事業

売上高

1,216百万円
前期比(+1.3%)

セグメント
利益

17百万円
前期比(▲35.5%)

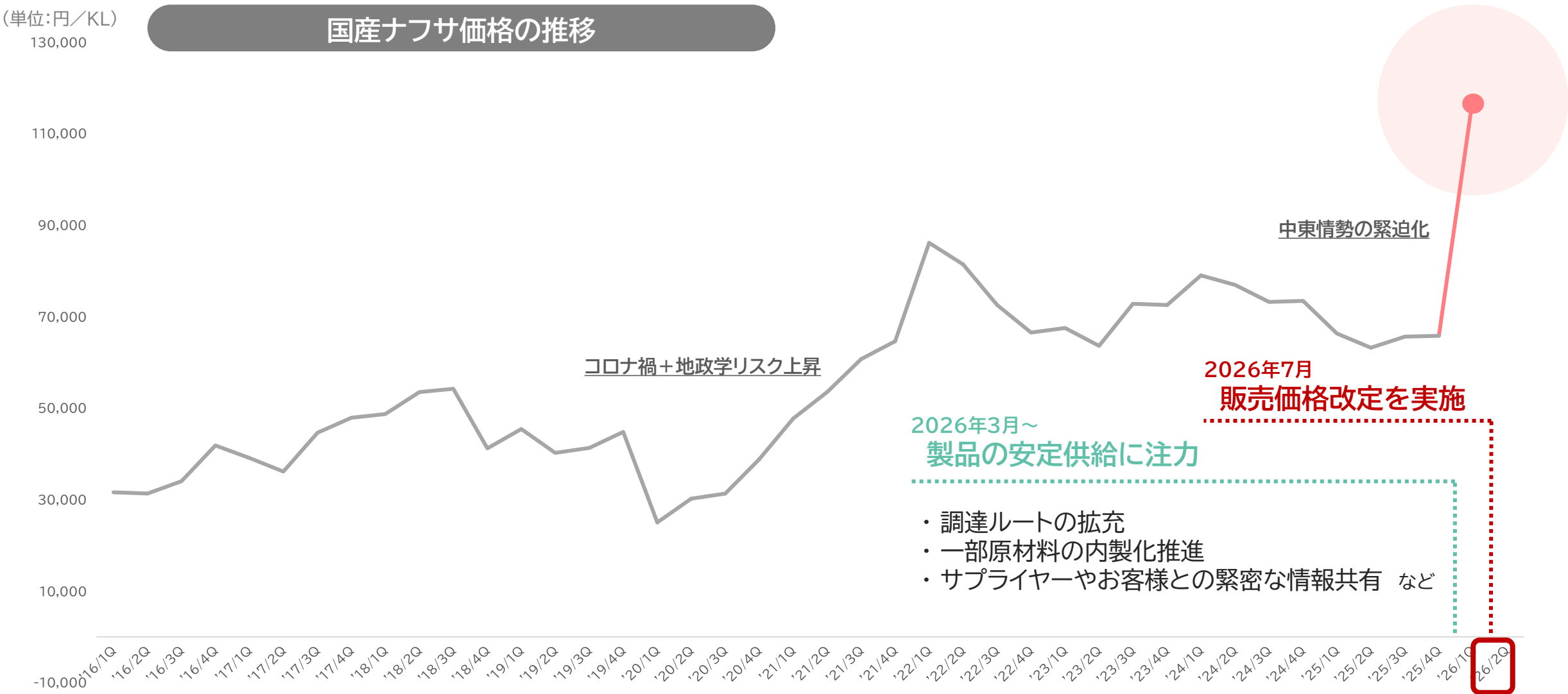
- 浴室向けビニル床シート「バスナシリーズ」が好調。
- 卓球用フロアマット「コネクトマットT」が、国際卓球連盟(ITTF)ならびに公益財団法人日本卓球協会(JTTA)の公認フロアとして認定。
- 新設住宅市場が低調に推移したことにより、建材及び住設機器の仕入れ販売は前年を下回る。
- 販売に係る費用の増加により、セグメント利益は前年を下回る。

※セグメント間の取引を含めて表示

©TOLI Corporation All Rights Reserved.

原材料調達環境への対応

2月末以降のイラン情勢の緊迫化により原油調達環境は著しく悪化。仕入先やお客様のご協力のもと、あらゆる対策をもって安定供給に注力。また、7月27日受注分からの販売価格改定を実施。



01 会社概要	P.2
02 業績推移	P.10
03 成長戦略	P.14
04 2027年3月期 第1四半期業績	P.24
05 業績予想・株式情報	P.28

2027年3月期 連結業績見通し

(単位:百万円 ※単位未満切り捨て)

POINT

- 地政学リスクの高まりは依然として予断を許さず、中東情勢の影響が第2四半期以降も継続する見込み。
- 製品の安定供給に引き続き注力するとともに、原材料価格の高騰に対応した販売価格の改定(7月27日受注分より)を実施し、収益力の改善を図る。
- 原材料価格の高騰に対して後追いの販売価格改定となり、収益改善にはタイムラグが生じる。

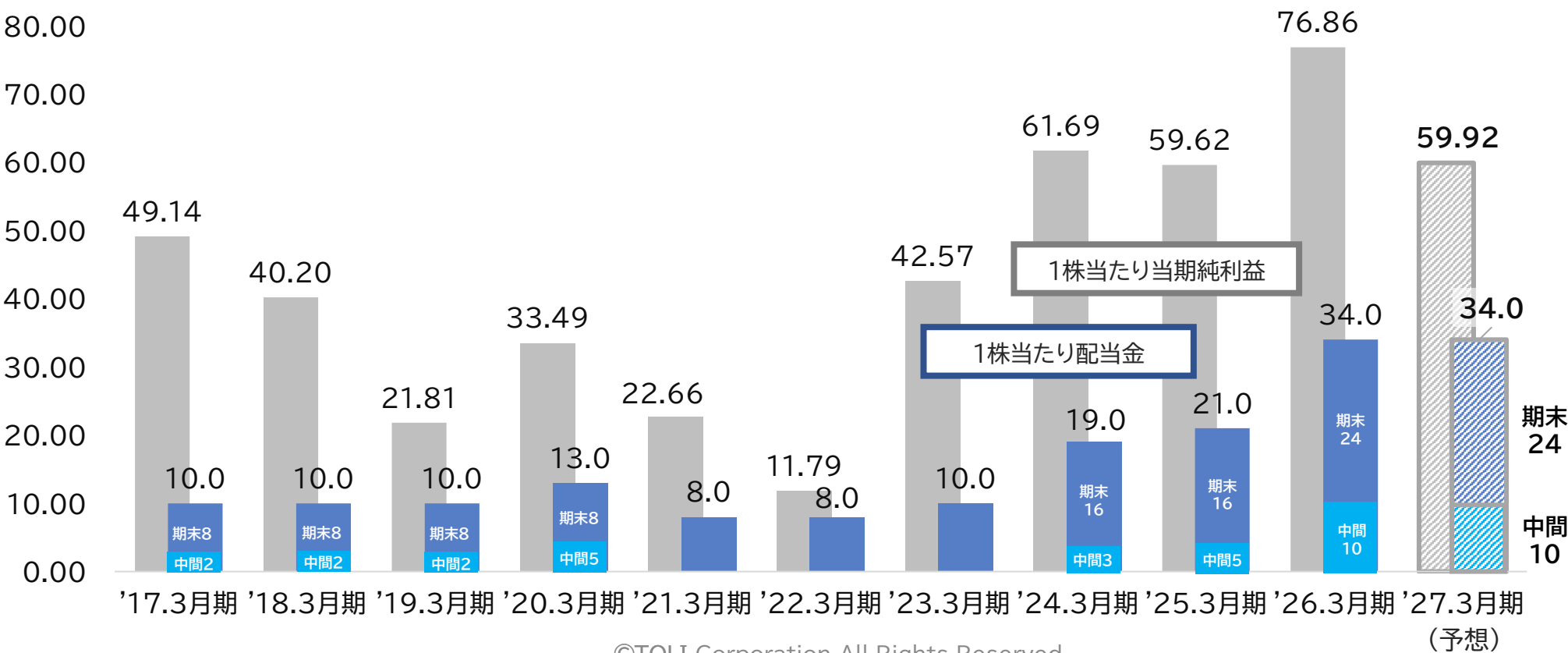
	2026年3月期		2027年3月期 業績予想値(5/8発表)			
	上期 (4-9月)	通期	上期(4-9月)		通期	
				前期比(%)		前期比(%)
売上高	52,292	112,337	52,000	▲ 0.6	112,000	▲ 0.3
(前期比)	(+10.3%)	(+6.3%)				
営業利益	1,399	5,100	700	▲ 50.0	4,100	▲ 19.6
(前期比)	(+38.2%)	(+16.5%)				
経常利益	1,710	5,733	900	▲ 47.4	4,500	▲ 21.5
(前期比)	(+49.0%)	(+22.9%)				
親会社株主に帰属する 中間期／当期純利益	1,090	4,459	700	▲ 35.8	3,400	▲ 23.8
(前期比)	(+58.3%)	(+27.1%)				

配当方針と実績

「SHINKA Plus ONE 2.0」(2026年3月期～2028年3月期) 配当方針

中期経営計画「SHINKA Plus ONE 2.0」期間中の株主配当については、連結配当性向50%、又はDOE3.5%を目安に、安定的な配当を継続的に実施することとし、年間配当金は19円を下限とする方針。

配当金推移(円)



IR情報の入手場所について

トップメッセージや中期経営計画、最新のIR資料のほか、業績の推移など各種データをご参照ください。

IRサイトトップページ:

<https://www.toli.co.jp/ir/>



【IR情報ページでご覧いただける主な情報】

- ・トップページ
 - －最新IRニュース
 - －IRスケジュール
 - －IRイベント **NEW (2026年9月)**
- ・経営方針
 - －トップメッセージ、長期ビジョン・中期経営計画
 - －事業等のリスク
 - －コーポレートガバナンス ほか
- ・個人投資家の皆様へ
 - －東りの歩み・強み、事業内容 等
- ・IR資料室
 - －決算短信、有価証券報告書 ほか
- ・業績・財務情報
 - －業績ハイライト、チャートジェネレーター
- ・株主・株式情報
 - －株主総会関係資料、株主還元・配当
 - －株式基本情報 ほか



最新IRニュース

IRニュース一覧 >

2023.05.09 NEW	2023年3月期 決算短信(日本)	263KB	PDF
2023.05.08 NEW	業績予想及び配当予想の修正に関するお知らせ	106KB	PDF
2023.04.27 NEW	IR情報サイト 全面リニューアルのお知らせ	158KB	PDF
2023.03.27	中期経営計画「SHINKA Plus ONE」期間設定の修正について	855KB	PDF



最新IR資料

最終更新日: 2023.05.09

2023年3月期 決算短信(日本基準)
(連結) **PDF** 257KB

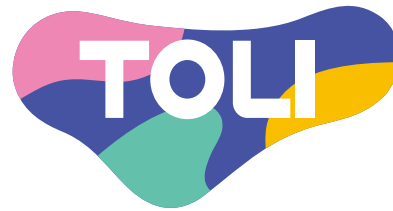
一括ダウンロード(0.2MB) **↓**

IRに関するお問い合わせ先

東リ株式会社 経営企画部

e-mail

toli_ir@toli.co.jp



東リ株式会社

本資料に関する注意事項

本資料に記載されている東リグループの計画・戦略・見通しのうち、歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しです。これらは、現時点で入手可能な情報に基づいた東リグループの仮定および判断によるものであり、実際の業績等は、さまざまな要因により、これらの見通しと異なる可能性があります