



第69回 定時株主総会

安田：本日は、ご多用中のところご出席を賜りまして、誠にありがとうございます。

私は社長の安田正介でございます。

定款第15条の定めに従いまして、本総会の議長を務めさせていただきますので、よろしくお願い申し上げます。

会に先立ちまして、新型コロナウイルス感染症によりお亡くなりになられた方々に謹んでお悔やみ申し上げます。

また、罹患された方々に心よりお見舞い申し上げますとともに、感染拡大防止のために最前線で働いておられます医療従事者の皆さまに心より感謝申し上げたいと思います。本総会におきましても、株主の皆さまの安全第一を考え、玄関や本会場で皆さまをご案内する社員につきましては、6月22日にPCR検査を実施し、昨日全員 陰性反応であったことを確認しております。

また、登壇者は皆さまと十分距離をとった上で、マスクを着用させていただいておりますのでご了承ください。

私の前には飛沫防止パネルを設置しておりますので、マスクを外して議事進行をさせていただきます。

また短時間で終了できるように簡潔な運営を心掛けたいと存じますので、ご協力賜りますようお願い申し上げます。

それでは、ただ今から株式会社サンゲツ第69回定時株主総会を開会いたします。

監査報告

(招集ご通知 p.48～53)

それでは、報告事項及び議案の審議に先立ちまして、監査等委員会の委員長、那須國宏より監査等委員会の監査報告をご報告申し上げます。

那須: 監査等委員会の委員長を務めております那須でございます。監査の結果についてご報告申し上げます。

監査の結果は、お手元の招集通知、48ページから51ページの会計監査人の監査報告、52ページから53ページの監査等委員会の監査報告、及びWEBサイトに記載の通りでございます。

新型コロナウイルス感染症対策の一環として、株主総会も、できる限り短時間でということですので、これをもって本日のご報告とさせていただきます。

以上、ご報告申し上げます。

■ 報告事項

1.第69期 事業報告の内容、連結計算書類の内容の件
(招集ご通知17ページ~45ページ)

2.第69期 計算書類の内容報告の件
(招集ご通知46ページ~47ページ)

■ 2021年3月期決算概況

■ 中期経営計画（2020-2022）【D.C.2022】の進捗状況

■ 決議事項（招集ご通知7ページ~16ページ）

第1号議案 剰余金の処分の件

第2号議案 取締役（監査等委員であるものを除く）2名選任の件

第3号議案 監査等委員である取締役5名選任の件

安田：それでは、次に本総会の報告事項につきご説明をさせていただきます。

報告事項1 第69期事業報告の内容、及び連結計算書類の内容につきましてはお手元の「招集ご通知」17ページから45ページ、報告事項2 第69期の計算書類の内容につきましてはお手元の「招集ご通知」46ページから47ページに記載の通りでございます。

これらの報告事項に関しましては、私から2021年3月期の決算概況ならびに、中期経営計画の進捗状況のご報告の中で、ご説明させていただきます。そして、その中で、本日の決議事項3件についても、ご説明させていただきたいと思っております。

2021年3月期 決算概況

最初に2021年3月期決算の概況をご説明申し上げます。

外部環境 国内建設市場の状況

住宅市場



新築	
新設住宅着工統計	前期比 (2020年1月~12月)
戸数	床面積
▲9.9%	▲11.2%

リフォーム	
建築物リフォーム・リニューアル調査 (受注金額)	
前期比 (2020年4月~2021年3月)	
住宅合計	▲8.7%
戸建て	▲4.5%
共同住宅	▲14.1%

非住宅市場



新築	
民間非居住建築物着工床面積	前期比
(使途別、倉庫・工場を除く)	
2018年度	▲3.3%
2019年度	▲7.4%
2020年度	▲11.8%

リニューアル	
建築物リフォーム・リニューアル調査 (受注金額)	
前期比 (2020年4月~2021年3月)	
非住宅合計	▲19.5%
飲食・物販	▲20.7%
宿泊	▲41.8%
事務所	▲18.2%

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

まず、昨年度の市場の状況ですが、日本市場では住宅も、非住宅も共に、新築・リフォーム・リニューアル工事 全てにおいて、大きな落ち込みを見せました。新築住宅の着工床面積は前年比11.2%減、住宅リフォームは年後半に回復いたしましたが、通期では8.7%減となりました。非住宅市場は着工から内装までの時間差がマチマチであるため、着工床面積だけからは内装工事の状況を推測することは困難ですが、新築の民間非居住建築物の着工床面積は過去3年、減少幅を拡大しており、これが昨年度の内装工事にも影響を与えました。そして最も大きく落ち込んだのは宿泊・飲食等の非居住建築物のリニューアル工事で、前年比19.5%の減少となりました。

外部環境 米国非住宅市場の状況

非住宅建設ABI指標の推移

9～12か月後の建築活動を示すの先行指標



一方、米国市場も大きく市場が減退しました。

このグラフは米国における非住宅市場の9ヶ月から12ヶ月後の建築活動の予想を示すABI(American Building Index)の推移です。

この指標が50を超えていれば、市場は先行きを楽観視し、50以下では悲観視していることとなります。

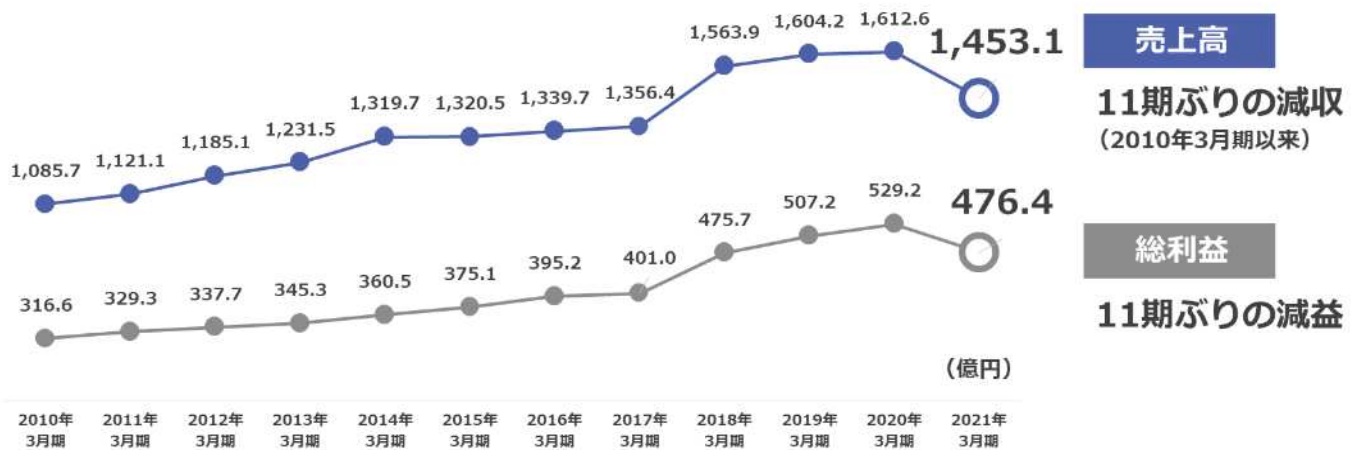
ABIは昨年3月4月に大きく落ち込み、年末に掛けて50近くに戻しました。

この指標の通り、米国の内装関連市場も昨年4月～6月に大きく落ち込み、その後、戻したものの、厳しい状況が継続しました。

連結売上高・総利益の推移

連結売上高 1,453.1億円 (前期比 ▲9.9%)

売上総利益 476.4億円 (前期比 ▲10.0%)



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

このような市場環境下、連結売上高は前期比9.9%減の1,453億1千万円、総利益は10%減の476億4千万円となりました。
これは共に11期振りの減収・減益の結果となっております。

セグメント別 売上高の推移

(億円)



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

これをセグメント別に見てみますと、国内市場に立脚するインテリアセグメントの売上高は8.4%の減、エクステリアセグメントは9.1%の減となりました。

市場全体は9.5%~10%程度減少したとみておりまして、市場よりは若干落ち込みを抑えられたかと考えております。これに対し、海外セグメントは24.1%の減となりました。

一方、スペースクリエーションセグメントは施工事業を行うフェアートの売上高が伸長し、前期比25.9%の増加となっております。

営業利益・当期純利益の推移

営業利益 67.0億円 (前期比 ▲27.7%)

当期純利益 47.8億円 (前期比 +233.8%)

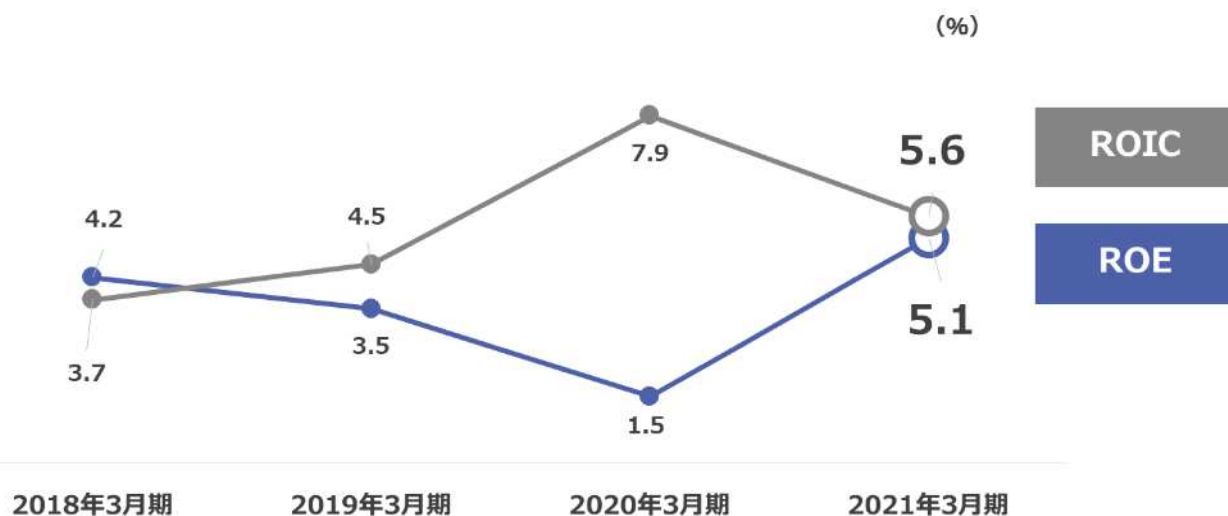


当期純利益

4期ぶりの増益
(2017年3月期以来)

営業利益は、グループ内各社において、経費の節減に努めたものの、大幅な総利益の減少により、67億円と前期比27.7%減。
一方、当期純利益は前期に海外セグメントに於いて大幅な減損を行った反動により、47億8千万円となり、4期ぶりの増益となりました。

連結ROE・ROIC



【ROIC】

※税引後営業利益 / (運転資本+有形固定資産+無形固定資産)

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

これに伴い、ROEは5.1%と4期ぶりに5%を回復しましたが、営業利益の落ち込みにより、ROICは5.6%に留まりました。

現在の中期経営計画では、最終年度の来年度2022年度に連結純利益85億円、ROE9%を目標として掲げておりますが、過去数年来、実行してきた諸施策を更に確実に進めることにより、目標を達成したいと考えております

経営戦略説明

中期経営計画(2020-2022)【 D.C.2022 】の進捗状況

それでは次に経営戦略のご説明として、中期経営計画【 D.C.2022 】の進捗状況についてご説明いたします。

成長戦略の基本的な考え方

1. 主力の日本市場でインテリアセグメントの数量・シェアの拡大による飛躍的成長は困難
2. 日本市場で数量・シェアを漸次的に拡大し得る強い事業体制の確立を実行
(値上げをしても数量・シェアを逸失しない体制づくり)
3. 価格修正により、収益の改善を実行
4. 一方、中長期的に日本市場での業態の拡大・転換、海外市場での事業収益化、拡大を実現

ここで改めて、成長戦略の基本的な考え方をご説明申し上げたいと思います。私どもが扱う壁紙・床材等が立脚する主力の市場であります日本市場において、壁紙・床材等の数量が伸長して成長することは、市場自体としてはありえないとみております。その中で、サンゲツは、壁紙においては50%程度のシェアを持ち、床材に関してはさまざまな商品がございますが、平均しますと40%ほどのシェアを保有しています。この市場において、価格を使ってシェア・数量を伸ばすということは、マイナス面が大きいと考えております。私どもがこの市場でやるべきことは、機能を強めること、サービスを強化すること、デザイン等の質を強めることだと捉えています。これによって、徐々にシェアを拡大する事業体制を確立してまいりたい。そしてシェア・数量を拡大するだけではなく、それに伴って我々自身の事業の付加価値を上げていきたい。また、状況を見て価格修正、値上げを実行していきたいと考えています。この価格修正によって、日本のインテリア市場での収益を拡大し、一方、中長期的には、日本市場での業態の拡大、転換を図り、かつ海外市場での仕事を収益化し、拡大を図っていくということ、これを成長戦略の基本的な考え方としております。

中期経営計画（2020-2022）【 D.C.2022 】基本方針

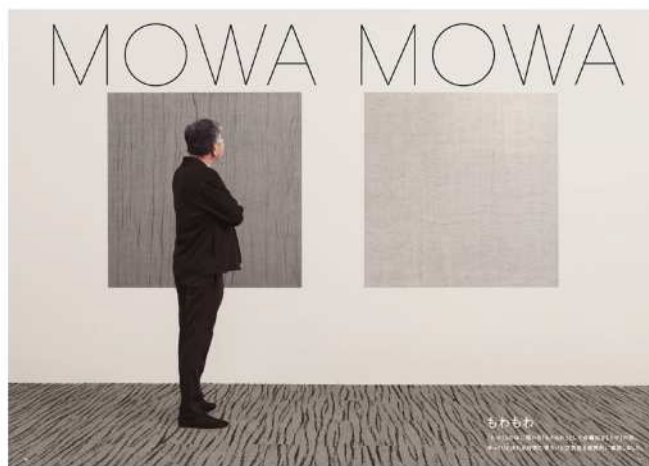
- | | | |
|----------|-------------------------------|--|
| 1 | 基幹事業の質的成長による収益の拡大 | |
| | インテリアセグメント | (1)デザイン力の発展的強化と戦略的調達の推進
(2)サービス機能の拡充と高度化
(3)代理店との協業深化と営業体制の強化 |
| | エクステリアセグメント | (4)エクステリア事業の質的・地理的拡大 |
| 2 | 基幹事業のリソースに基づく次世代事業の収益化 | |
| | 海外セグメント | 各国における
(1)強固な経営基盤の構築
(2)最適モデルの追求と徹底した現地化
(3)ブランディングとプロダクトポートフォリオの強化 |
| 3 | 経営・事業基盤の強化 | (1)業務執行の能力強化と効率化
(2)DATAの高度活用体制の整備 |
| 4 | 社会的価値の実現 | (1)地球環境 (2)人的資本 (3)社会資本 (4)ガバナンス |

この考え方に基づきまして、次に、中期経営計画の具体的内容ですが、4つの基本方針、
・基幹事業の質的成長による収益の拡大
・基幹事業のリソースに基づく、次世代事業の収益化
・経営、事業基盤の強化
・社会的価値の実現
の4本によって成り立っています。
本日はこの内、主要な進捗について、ご説明申し上げます。

著名建築家とのコラボレーション

隈研吾氏との共同開発

「KAGETOHIKARI」



KAGETOHIKARIカゲトヒカリ

まず第一の基幹事業の質的成長による収益の拡大ですが、この重要な施策として、デザイン力の発展的強化と、戦略的調達の推進を進めております。

デザイン力の発展的強化のために社外の建築家・デザイナーと組んでのデザイン開発を進めています。

この開発においては、壁紙・床材といった商品のデザインを第一に考えるのではなく、創り上げたい空間、その空間の概念をまず考え、そこから個別のデザインを開発するやり方をとっています。

隈研吾さんと共に開発したカゲトヒカリコレクションでは、まず最初に谷崎潤一郎のエッセイである「陰翳礼讃」をベースに開発することを合意し、商品の開発を進めました。

海外デザイン会社との連携

Sanderson Design Groupとの共同開発
EDA 第2弾見本帳発売



イングリッシュ デザインエージェンシー (EDA)

また、英国の最有力のデザイン会社であり、19世紀以来の歴史的に重要なデザインアーカイブを保有するSanderson Design Groupと、共同ブランドであるEDAの第2弾を開発し、市場より高い評価をいただきました。EDAでも壁紙・カーテン・椅子生地による空間提案を行っています。

国際デザインアワード受賞

壁紙「SHITSURAHИ」シリーズにて、
「iF DESIGN AWARD 2021」を受賞。

■ iF DESIGN AWARD



ドイツのiFインターナショナル・フォーラム・デザイン主催。
1954年からの長い歴史を誇り、世界で最も
認知されているデザインアワードの一つ。



SHITSURAHИ室礼

これらの近年のデザイン開発力向上の努力の結果として、本年4月世界三大デザイン賞の一つである、ドイツのiFデザインアワードを受賞することができました。

ウェーブロックインテリアを子会社化

世界最大の壁紙製造メーカー
世界最高効率の生産設備
年間1億m強の塩ビ壁紙を製造

- ・ 2021年3月31日、51%株式取得
- ・ 取得金額23.9億円、
近い将来100%株式取得合意済



成田工場



一関工場

戦略的調達の推進も重要な施策と位置付けています。
本年3月、世界最高効率の生産設備を保有し、年間1億m強の壁紙製造を行う世界最大の塩ビ壁紙メーカー、ウェーブロックインテリア社の株式51%を取得いたしました。残る49%も近い将来取得する予定としております。
近年、塩ビ壁紙の内、廉価版の製品は、市場のデフレ志向により、需要が伸長している一方、塩ビ壁紙製造より撤退するメーカーが相次いだことにより、供給制約が発生、需給はタイト化しております。今回のウェーブロックインテリアの株式取得は、安定供給ソースを確保すると同時に生産者利益の獲得にもつなげる重要な一歩と位置付けています。

拠点整備

旗艦ロジスティクスセンター

北関東、新関西

地域ロジスティクスセンター

北海道、東北、北関東、東京、中部I/II、新関西、中国四国、九州

サテライトセンター

沖縄、四国中央



基幹事業の質的成長による収益の拡大のためには、インテリア事業におけるサービス機能の拡充と高度化も重要な施策の一つです。

インテリア事業では物流—配送機能が重要なサービスとなっており、全国のロジスティクス拠点の整備を進めております。

この画面にお示しをしております通り、全国の物流拠点は、その規模と性格によって、旗艦ロジスティクスセンター、地域ロジスティクスセンター、そしてサテライトセンターの3種類に分けて展開をしております。

次のスライドでご説明しますが、旗艦ロジスティクスセンターの2つ目として、新しく関西ロジスティクスセンターをオープンしたことにより、旗艦ロジスティクスセンターと地域ロジスティクスセンターの整備は完了しました。

今後は全国各地によりきめ細かく配送するためのサテライトセンターの整備へと移行してまいります。

新関西ロジスティクスセンター（LC）稼働開始

- ・稼働開始日：2021年1月
- ・物件所在地：大阪府大阪市淀川区加島
- ・建物構造：地上4階建
- ・床面積：約13,000坪



現段階で可能な **自動化・省人化** を徹底して追及
西日本を中心とした基幹物流拠点
↓
配送体制の更なる効率化へ



旗艦センターである新しい関西ロジスティクスセンターは、本年1月に稼働を開始致しましたが、現段階で可能な限りの自動化・省人化設備を導入し、西日本の基幹物流拠点として活用してまいります。

四国中央サテライトセンター開設

2021年8月17日 稼働開始

愛媛県 四国中央市

配達可能エリア内 **どこでも** 配達いたします!!

※四国中央サテライトセンターを12時に出発予定です。



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

一方、小型のサテライトセンターである四国中央センターは、本年8月に稼働開始を予定しており、今後同様のセンターを開設してまいります。

株式会社サングリーン

関東圏への地理的拡大

- ・湘南支店、横浜支店 17名体制
- ・営業人員の強化
- ・非住宅分野における新規顧客の獲得

スペースクリエーション事業本部新設

- ・東海・関東地区 10名体制 → 更に増強
- ・専門商社（卸売）からの転換
バリューチェーンにおけるより強いポジションへ
- ・施工協力先拡充が進展



続いて、エクステリア事業ですが、担当するサングリーンは、従来の主力市場である東海地方より関東への事業拡大を進めており、人員増強により非住宅分野における新規顧客の獲得に努めました。

また、スペースクリエーション本部を設置。東海・関東において卸売からの転換を進め、施工体制の整備等に進展がありました。

北米市場 Koroseal社

新鋭設備の本格稼働開始



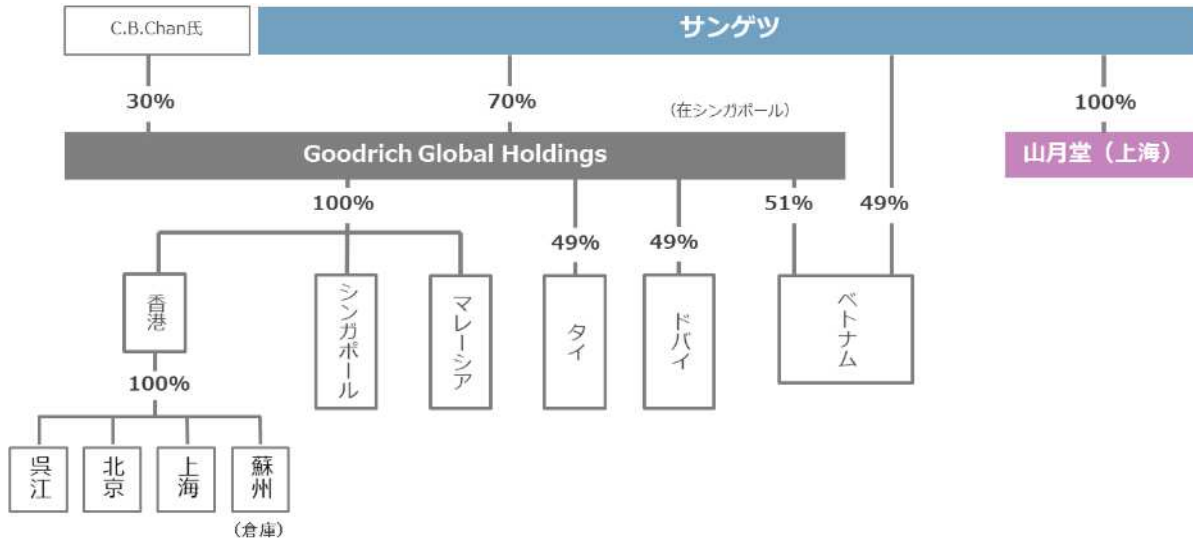
新設備での製造による新商品発売（2020年8月）

スクラップレートの推移



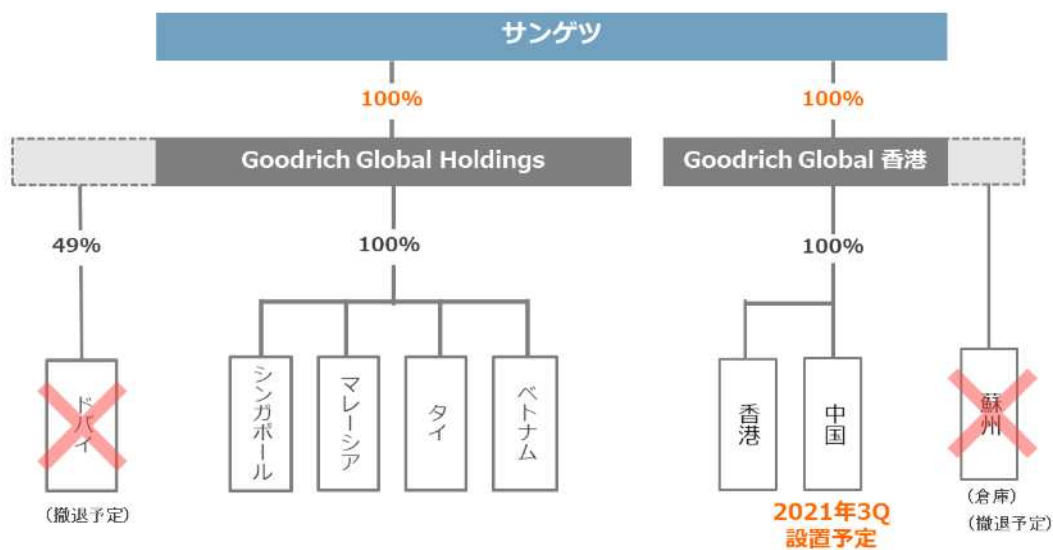
海外事業では、北米のKoroseal社は新鋭設備が本格的に稼働したことにより、よりデザイン性の高い商品の開発・発売を行うと同時に、生産効率の改善に努めました。

中国・東南アジア市場での事業体制再編



中国・東南アジアマーケットにおいては、この画面の通り、買収したGoodrich社とゼロから立ち上げたサンゲツ子会社が入り組んだ体制となっていました。昨年度、事業の再編成を進めております。

中国・東南アジア市場での事業体制再編



こちらが再編後の事業体制イメージです。シンガポールにあるGoodrich Globalを100%子会社化し、その下にシンガポール・マレーシア・タイ・ベトナムを置きます。又、Goodrich香港をサンゲツの100%子会社とし、その下に香港事業と中国事業を置くことといたしました。

一方、戦略性の低い地域・事業から撤退することにより、重点地域を明確化し、これら地域へ徹底的に注力してまいります。

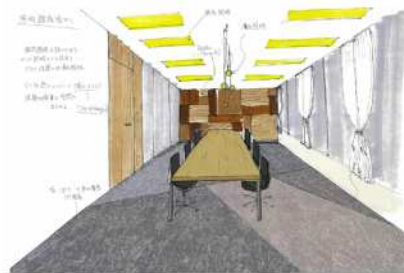
■ **サンゲツ（インテリア）**
スペースクリエーション事業部

デザイナー、施工管理技士の強化

■ **サングリーン（エクステリア）**
スペースクリエーション事業本部



インテリア・エクステリア両面での
デザイン提案活動



最後に、スペースクリエーション事業についてご説明します。

スペースクリエーションセグメントでは、インテリアのサンゲツ、エクステリアのサングリーンとともに、スペースクリエーション事業に必要な、空間デザイン・積算・施工管理・施工機能の強化を進めました。

さまざまな案件に対しての提案を進めており、特にインテリアとエクステリア両面での提案はサンゲツグループだけの機能として注目されております。

長期ビジョン【DESIGN 2030】

Sangetsu Group 長期ビジョン 【 DESIGN 2030 】

サンゲツグループは

スペースクリエーション企業 へ

以上、中期経営計画【D.C. 2022】の、事業に関連する施策の進捗状況をご説明申しあげましたが、長期ビジョン【DESIGN 2030】では、“サンゲツグループはスペースクリエーション企業へ”という考えを掲げております。この、スペースクリエーション企業とは何か、ということ、ここで改めてご説明申しあげたいと思います。

■ **スペースクリエーション企業とは**

**空間創造に重要な
製造・デザイン・配送・施工機能
を活用し、**

**「材料・施工の販売」と「空間の販売」
を事業活動とする企業**

スペースクリエーション企業を言葉で表すと、画面の通りとなります。すなわち、空間創造に重要な、製造・デザイン・配送・施工機能を活用し、「材料・施工の販売」のみならず「空間の販売」を事業活動とする企業。

こういう風に申しあげても分かり難いと思いますので、一つの例でご説明したいと思いません。

長期ビジョン【DESIGN 2030】

例) 肉卸から総合サービス業へ

過去のモデル
モノの販売

- 各種の肉を仕入れて小売肉店に卸売・配送。
一部の地域では直接販売も



目指すモデル
機能・コトの販売

- 一部自社牧場も保有し、顧客に最適なタイミングで最善のレシピとともに肉をお届け
調理サービスも提供、調理料金は別途徴収
- パーティ等で飾り付け・食事・飲み物等を一括請け負い。
肉を一切使用しないヴィーガンパーティもOK



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

例は、肉の卸売業です。

過去のビジネスモデルは、モノ、すなわち肉の販売でした。

牛肉・豚肉・鶏肉等いろいろな肉を仕入れて小売店に卸売・配送。

一部の大手顧客には直接販売もするというビジネスモデルであります。

これに対し、現在目指しているモデルは、一部の商品は自社牧場を保有し、顧客に最適なタイミングで最善のレシピとともに肉をお届けし、要望に応じ調理サービスも提供。その際、調理料金は別途徴収いただくということになります。

もう一つのモデルは、パーティ等での飾りつけ、食事、飲み物等の必要なものの用意を一括で請け負うビジネス。肉を一切使用しない、ヴィーガンのパーティもアレンジし用意させていただくということになります。

このように、モノの販売から、機能・コトを中心とした仕事に移行していきたいと考えています。

サンゲツグループが実現を目指す社会的価値

サンゲツグループは、

Inclusive (インクルーシブ)

みんな

Sustainable (サステイナブル)

いつまでも

Enjoyable (エンjoyイアブル)

楽しさあふれる

社会の実現に貢献します。



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

以上、事業面に関しご報告申しあげましたが、続いて社会的価値実現に関し、ご説明申しあげます。

私どもサンゲツグループが実現を目指す社会的価値を、

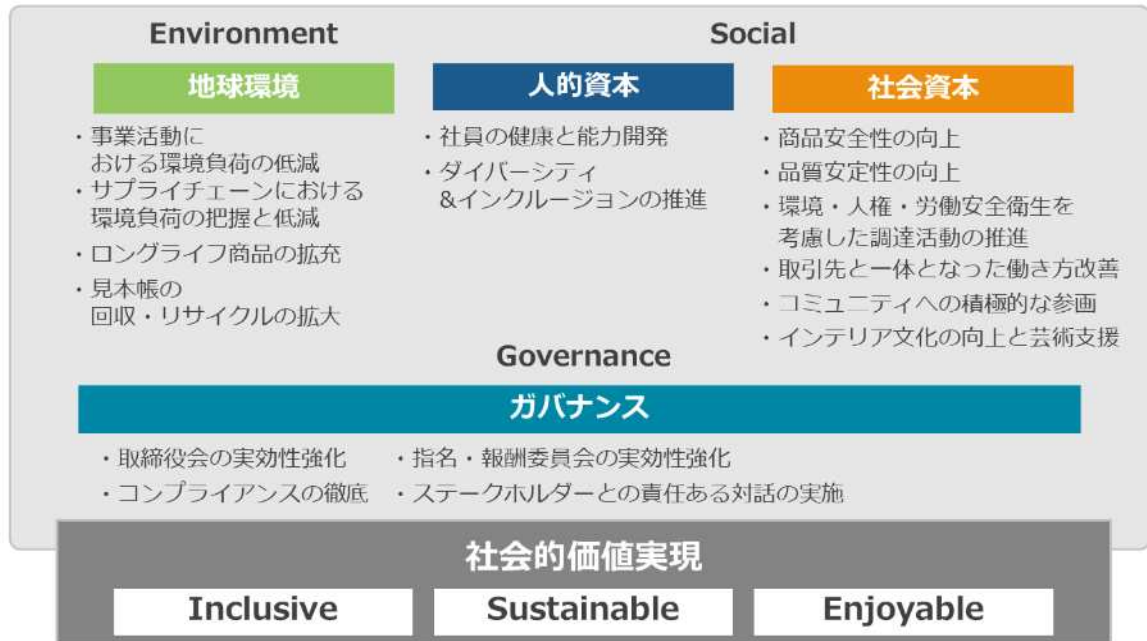
Inclusive みんなで

Sustainable いつまでも

Enjoyable 楽しさあふれる

社会の実現に貢献することと位置付けています。

中期経営計画【D.C.2022】社会的価値の実現



これに基づき、本中期経営計画期間中は地球環境、人的資本、社会資本、ガバナンスの4項目に分けて、具体的施策と目標を設定しております。

見本帳リサイクルセンター開設

2021年3月開設

1. マテリアルリサイクルによる環境負荷低減
2. 障がい者の活躍支援によるダイバーシティの推進

リサイクル目標：2021年度：5万冊／年
2022年度：13万冊／年



そのうちの地球環境では、さまざまな取組みを行っていますが、重視しているのは見本帳です。

私どもはサンゲツ単体で年間約150万冊の見本帳を発行しており、この見本帳の回収・リサイクルを行うことは、重要な課題であると位置づけています。

この課題解決の方策として、本年3月 この本社ビルに隣接する建物に見本帳リサイクルセンターを設け、見本帳の回収・リサイクルの拡大に取り組むことといたしました。当初の数量は非常に少ないものですが、今後拡大していきたいと考えています。また、見本帳リサイクルセンターでは障がい者の方にも勤務していただいております、ダイバーシティ、インクルージョン推進のためにも重要と考えています。

多様な人材が活躍する組織

人的資本

※それぞれ単体、各年4月1日時点

女性管理職数 推移



ワーキングマザー人数 推移



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

人的資本ではサンゲツ社内の女性管理職者数は、本年4月で課長級以上で17.2%、係長級以上で35.0%と確実に増加しております。また、ワーキングマザー数も163人と全女性従業員に占める比率が34.2%に拡大しました。

※毎年度3月末時点

障がい者雇用率 推移

中期経営計画【D.C.2022】目標値：4.0%
 ※法定雇用率：2.3%



中期経営計画最終年度に4%達成を目標とする障がい者雇用率は昨年度末、3.15%となりました。コロナ禍の中、なかなか困難な側面もありましたが、今後目標に向けて積極的に進めてまいります。

コーポレートガバナンスの強化

- ① 取締役会の多様性・独立性
- ② 指名報酬委員会の実効性強化、報酬内容の透明性拡大
- ③ コンプライアンスの徹底
- ④ ステークホルダーとの責任ある対話の実施

続いてガバナンスに関してですが、コーポレートガバナンスの強化には、継続的に取り組んでおります。

取締役会の多様性、独立性の確保、指名報酬委員会の実効性強化と、報酬内容の透明性拡大、コンプライアンスの徹底に取り組むとともに、ステークホルダーとの責任ある対話の実施については、昨年度オンラインによる対話の実施に努めました。

しかし、東京での株主の皆様との対話は行えて居らず、早期に再開したいと考えております。

第2号議案

再任			取締役 執行役員	安田 正介	代表取締役 社長執行役員
新任			取締役 執行役員	助川 達夫	執行役員 管理担当（社長室・総務・人事・経営監査・情報システム）兼財務経理部長

第3号議案

再任	独立	社外	取締役 監査等委員	羽鳥 正稔	株式会社カネカ 元副社長
再任	独立	社外	取締役 監査等委員	浜田 道代	名古屋大学名誉教授 （公正取引委員会 元委員）
再任	独立	社外	取締役 監査等委員	宇田川 憲一	東ソー株式会社 元社長
新任	独立	社外	取締役 監査等委員	寺田 修	清水建設株式会社 元副社長
再任			取締役 常勤監査等委員	佐々木 修二	前 営業本部長

本総会の議案としてお諮りをいたします、新しい取締役会の体制であります、第2号議案としてご審議いただきます、監査等委員を兼ねない取締役候補として、私、安田正介と、新任の取締役として、助川達夫の2名であります。ここで、助川達夫をご紹介します。

第3号議案としてご審議いただきます、監査等委員を兼ねる取締役候補として、社外取締役の羽鳥正稔、同じく浜田道代、同じく宇田川憲一、そして新任の社外取締役候補として、清水建設元副社長の寺田修の4名、この4名に加えて、常勤監査等委員として佐々木修二の5名となっております。ここで、寺田修をご紹介します。

第2号議案、第3号議案の取締役候補者の略歴等に関しては、招集ご通知8ページより16ページをご参照ください。

監査等委員を兼ねる
取締役

執行役員を兼ねる
取締役

5 : 2

独立社外取締役

社内取締役

4 : 3

これらの候補者をご承認いただいた場合、監査等委員を兼ねる取締役と執行役員を兼務する取締役の比率は5:2、社外取締役と社内取締役の比率は4:3となります。

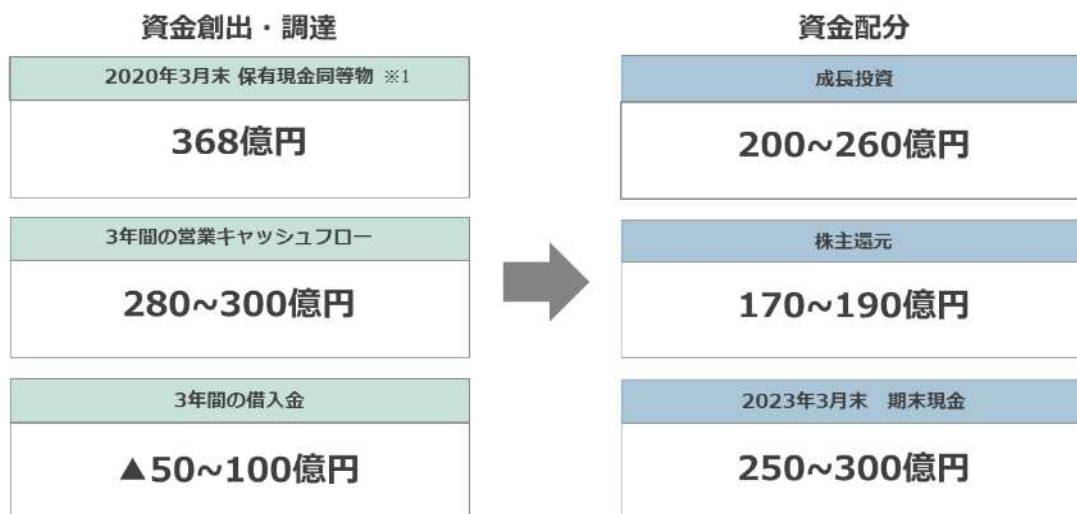
資本政策

1. 自己資本を **900～950億円** の範囲で維持する。
2. 3年間の総額で **総還元性向を略100%** とする。
ほぼ
3. 自己株式取得および配当に関しては、安定増配を念頭に、新型コロナウイルス感染症の業績に与える影響を見極め都度決定する。

最後に資本政策に関してご説明いたします。

昨年、中期経営計画中の資本政策として、自己資本を900～950億円の範囲で維持すること、3年間の総還元性向をほぼ100%とすること、そして自己株式の取得および配当に関しては安定増配を念頭に新型コロナウイルス感染症の業績に与える影響を見極め都度決定すること、としておりました。

資本配分計画



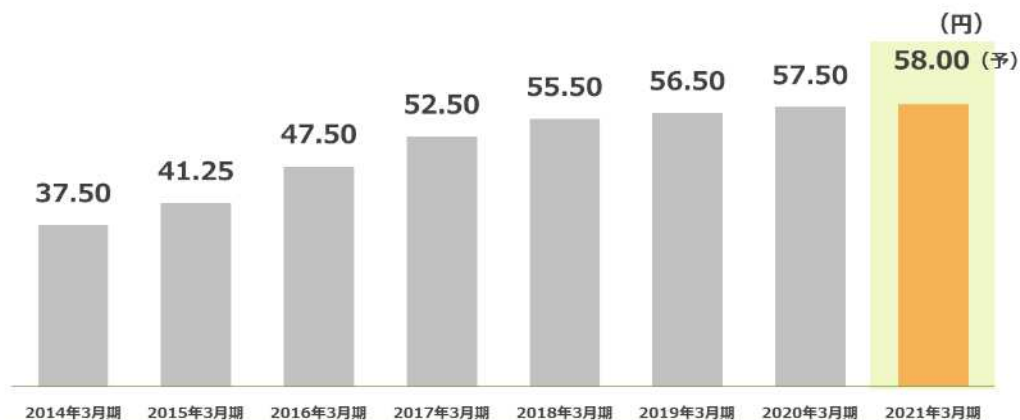
※1 現預金と株式以外の有価証券

この度、新型コロナウイルス感染症の影響をある程度見通せることとなったため、新たに資本配分計画を発表いたしました。即ち、中期経営計画期間中に280億円から300億円の営業キャッシュフローを見込み、これを成長投資に200億円から260億円、株主還元には170億円から190億円配分する計画としております。

第1号議案

剰余金の処分の件 期末配当：29円/株

➡ ご承認後、年間配当：58円/株（前期比 50銭増配）



➡ 安定増配 7期連続増配予定

このような資本政策、資本配分計画に基づき、第1号議案としてご審議いただきます、剰余金の処分の件は期末配当を一株当たり29円とすることをご提案申しあげております。

これがご承認いただけました場合、年間配当は一株当たり58円となり、7期連続の増配となります。

自己株式取得の状況		
取得期間	取得株式総数	取得総額
2020年12月14日～2021年3月16日	27.96万株	4.3億円
合計	27.96万株	4.3億円

配当金		
中間配当（12月支払）	期末配当（6月支払）	配当金総額
17.5億円	17.4億円（予）	35.0億円
29.0円/株	29.0円/株（予）	

株主還元総額	総還元性向
39.3億円	82.4 %

そして、2021年3月期の株主還元実績は自己株式の取得が27万9,600株、取得金額4億3千万円、配当総額が35億円となり、総額39億3千万円、総還元性向は82.4%となります。

以上、2021年3月期の事業報告・中期経営計画の進捗、並びに第1号議案、第2号議案、第3号議案をご説明申しあげました。

質疑応答 採決

※採決の結果は、当社webサイトに記載の「第68回株主総会決議のご通知」よりご覧ください。

第69回株主総会決議のご通知

https://www.sangetsu.co.jp/images/ir/event/pdf/202106_ketsugi.pdf

Joy of Design

以上をもちまして、本日の会議の議事は全て終了いたしましたので、本総会を閉会いたします。本日は誠にありがとうございました。