

Bridge Report サンゲツ（８１３０）

	会社名	株式会社サンゲツ	
	証券コード	8130	
	市場	東証 1 部・名証 1 部	
	業種	卸売業(商業)	
	代表取締役社長	安田 正介	
	所在地	名古屋市西区幅下 1-4-1	
	事業内容	インテリア専門商社最大手。壁紙、床材、カーテン、イス生地などトータルインテリア商品の開発・販売を行う。壁紙は首位、カーテン、塩ビ・繊維系床材でも上位。創業は 1849 年。	
決算月	3 月末日		
HP	http://www.sangetsu.co.jp/		

－ 株式情報 －

株 価	発行済株式数(自己株式を控除)		時価総額	ROE(実)	売買単位
3,120 円	37,295,426 株		116,361 百万円	4.6%	100 株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
75.00 円	2.4%	115.49 円	27.0 倍	3,146.70 円	1.0 倍

*株価は 2/4 終値。発行済株式数は直近期決算短信より。ROE、BPSは前期末実績。

－ 業績推移 －

(単位: 百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	DPS
2010 年 3 月(実)	108,579	5,646	6,046	3,137	78.20	75.00
2011 年 3 月(実)	112,118	7,161	7,530	4,242	105.75	75.00
2012 年 3 月(実)	118,518	7,095	7,180	4,151	103.46	75.00
2013 年 3 月(実)	123,150	8,020	8,393	4,806	120.52	78.00
2014 年 3 月(実)	131,978	8,952	9,475	5,459	143.30	75.00
2015 年 3 月(予)	133,000	7,300	7,700	4,400	115.49	75.00

*(予)は会社側予想。

株式会社サンゲツの 2015 年 3 月期第 3 四半期決算概要などをご紹介します。

－目次－

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 特徴と強み](#)
 - [3. 2015 年 3 月期第 3 四半期決算概要](#)
 - [4. 2015 年 3 月期業績見通し](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [＜参考: 中期経営計画 Next Stage Plan G＞](#)

今回のポイント

・壁紙、床材、カーテンなどインテリア商品の専門商社最大手。商社ではあるがデザインや機能など商品の企画・開発から手掛ける「ファブレス企業」。安定した業績を生み出すビジネスモデル、主要商品の高いシェア等が強み。中期経営計画において資本コストを上回る ROE の早期実現を掲げる。

・15/3 期 3Q の売上高は前年同期比 1.8% 増の 968.4 億円。新見本帳の発行、設計・施主へのきめ細かい営業強化、リフォーム・非住宅分野での新商品開発などにより増収だった。粗利率が同 0.3% 改善したものの、運送費の値上がり、人材強化のための人件費増加のほか、事業施設整備に伴う設備修繕費など政策的コストを計上し、販管費が増加したため吸収しきれず、営業利益は同 7.7% 減の 61.0 億円。社員寮などの保有不動産売却を前提とした減損損失 10.0 億円を計上したこと等から四半期純利益は同 22.2% 減の 33.5 億円。

・15/3 期通期見通しに変更は無い。売上高は前期比 0.8% 増の 1,330 億円を計画。今下期は減収となるが通期では若干の増収を見込んでいる。事業基盤整備施策に基づく事務所や物流設備の新設、改修など販管費を積み増すため営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ同 18.5%、18.7%、19.4% 減少。配当は前期と同じく 75.00 円/株の予定。予想配当性向は 64.9%。

・2014 年を「第 3 の創業」と位置付け、新しいステージに立つ同社の今後のビジョンや方向性を示すため、「中期経営計画(2014-2016) Next Stage Plan G」を策定した。目標を「事業体制の再整備と強化を進め、将来の成長のための仕込みを行い、サンゲツの次のステージを切り拓く 3 年間」としている。今後は安全性と収益の拡大に加え、バランスシートの効率化や資本コストを意識した経営への転換が必要と考え、資本コストを上回る ROE の早期実現に向けた資本政策を実施することを発表した。3 年間の連結総還元性向を平均 100% 以上、3~5 年間で自己資本の 100 億円~200 億円の圧縮、機動的な自己株式の取得及び増配の検討・実行を掲げる。

・四半期ベース(10-12 月)では、売上、営業利益共に前年同期を下回り、営業利益は前 2015 年 3 月期第 2 四半期(7-9 月)も下回る結果となった。ただ、第 3 四半期までの進捗率を過去実績と比べると売上高はほぼ例年並みだが、営業利益は過去を上回る数字となっており、通期業績は上積みの可能性も大きいと言えるだろう。5 月の決算発表時には、「中期経営計画 Next Stage Plan G」の 1 年目の振り返り、進捗にも注目したい。

1. 会社概要

壁紙、カーペット、カーテンなどインテリア商品の専門商社最大手。商社ではあるがデザインや機能など製品の企画・開発から手掛ける「ファブレス企業」。安定した業績を生み出すビジネスモデル、主要商品の高いシェア等が強み。中期経営計画において資本コストを上回る ROE の早期実現を掲げる。

【沿革】

1849 年(嘉永 2 年)、表具(布や紙などを張って仕立てられた巻物、掛軸、屏風、襖、衝立、額、画帖など)を商う「山月堂」創業。1953 年、創業家により株式会社サンゲツとして株式会社化。1970 年代後半以降、東京、福岡、大阪を始め全国で事業展開。1980 年、名古屋証券取引所市場第 2 部に上場。1996 年、東京証券取引所市場第 1 部上場。海外にも進出し、トータルインテリアを供給するブランドメーカーとしての地位を確立する。

2014 年 4 月、安田正介氏が初めて創業家メンバー以外から代表取締役社長に就任。第 1 期(創業)、第 2 期(株式会社化)に次ぐ、第 3 期(第 3 の創業)として位置づけ、新たなステージに臨む。

【会社理念など】

社は「誠実」を掲げ、以下の「サンゲツ三則」をモットーに、インテリアを通じて社会に貢献し、豊かな生活文化の創造に寄与する事を理念としている。

BRIDGE REPORT ブリッジレポート



<サンゲツ三則>

創造的デザイン

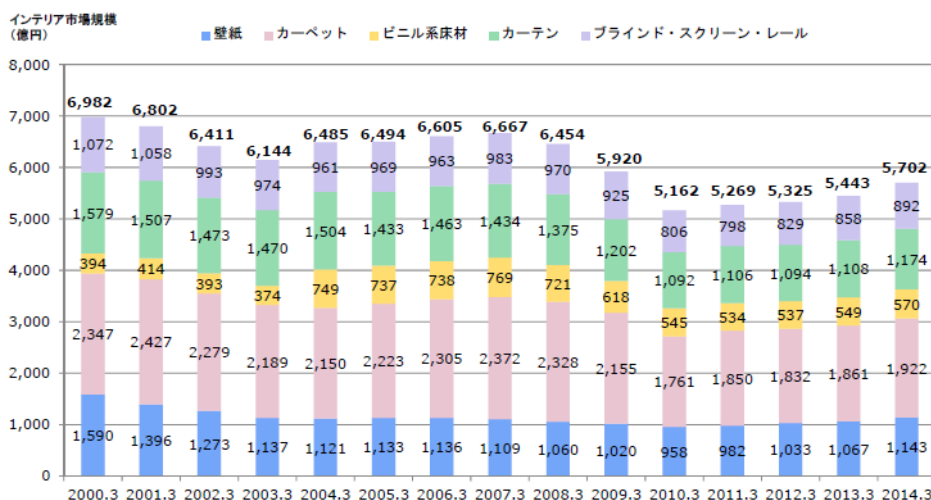
信頼される品質

適正な市場価格

【市場環境】

◎概観

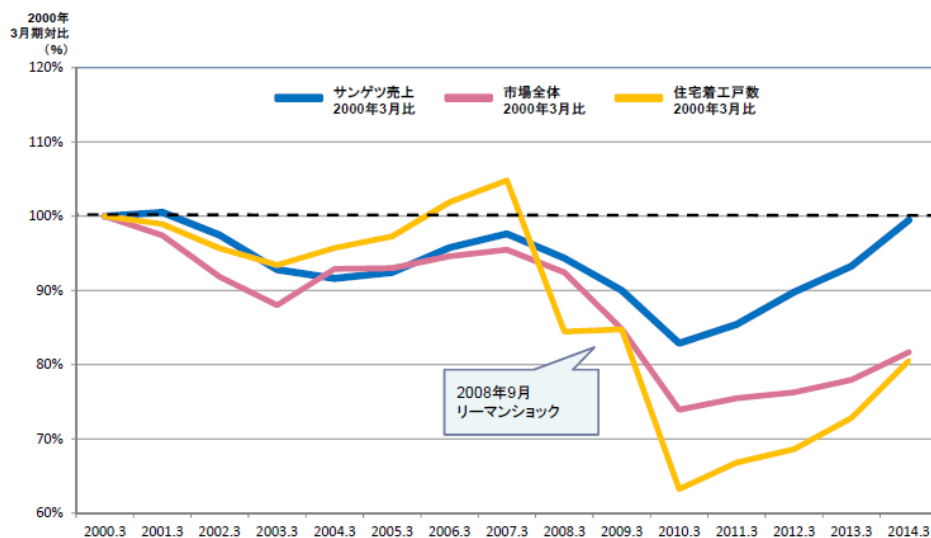
同社の主力商品である壁紙や床材の出荷状況は国内建設市場の動向に影響される。人口減少や家族構成の変化による新設住宅着工戸数の減少やデフレ経済における販売の低下で国内インテリア市場は下のグラフの様に、縮小傾向にある。



(同社資料より)

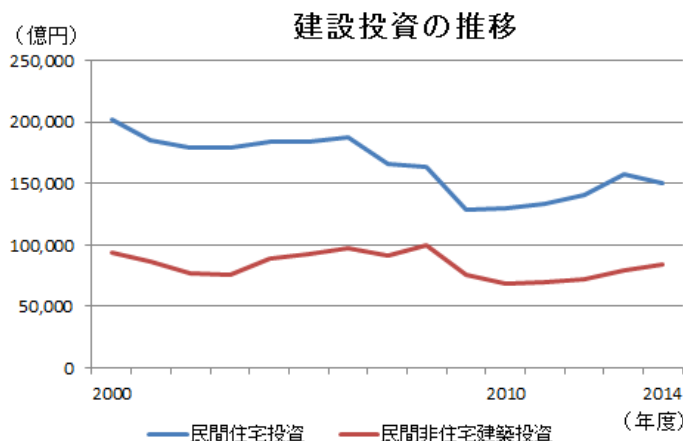
一方、下のグラフは、同社売上高、国内インテリア市場、新設住宅着工戸数(国土交通省発表)の推移を比較したもの。

同社の売上高及び国内インテリア市場の動向は、新設住宅着工戸数にほぼリンクしてきたが、リーマンショック後の動きを見ると、市場全体及び新設住宅着工件数はリーマンショック前の水準にまで達していないのに対し、同社売上高は 2000 年頃の水準にまで回復している。

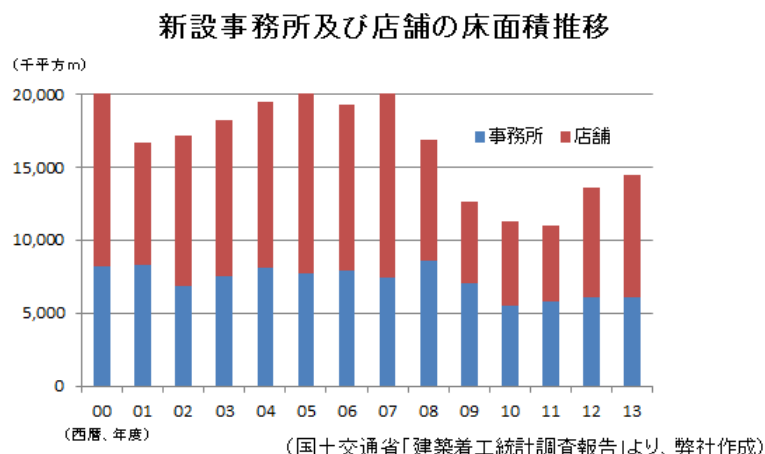


(同社資料より)

これは、民間住宅以外に、非住宅市場の開拓に注力してきたことによるものである。



(国土交通省「平成26年度 建設投資見通し」より弊社作成)



(国土交通省「建築着工統計調査報告」より、弊社作成)

国土交通省発表の建設投資の推移によれば、民間住宅投資に比べ、民間非住宅建築投資は、金額は民間住宅投資よりも低いものの、2000 年レベル近辺まで上昇している。また、新設の事務所および店舗の床面積も 15,000 千㎡に近づくとともに回復している。

また、一般財団法人 建設経済研究所が発表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し」(2014 年 10 月 22 日発表)によれば、民間非住宅建築投資の対前年度伸び率は 2013 年度の 11.1%増(見込み)に次ぎ、2014 年度(見通し)7.6%増、2015 年度(見通し)2.4%増と、緩やかな回復傾向が続くと予想されている。

少子高齢化・人口減少の進行で住宅着工戸数は長期的には減少傾向にあり厳しい状況であろうが、2020 年の東京オリンピックを控え、民間非住宅市場の開拓に関しては良好な市場環境が当面は続くものと考えられる。

◎同業他社

インテリア、内装材を扱う主な同業他社としては以下の 3 社が上げられる。

(単位: 百万円、倍)

コード	企業名	売上高	増収率	営業利益	営業利益率	営業増益率	時価総額	PER	PBR	ROE
3501	住江織物	92,000	4.2%	3,500	3.8%	+9.6%	22,431	8.8	0.7	7.3%
7971	東リ	91,400	1.9%	2,850	3.1%	+11.7%	15,303	8.5	0.6	5.2%
8130	サンゲツ	133,000	0.8%	7,300	5.5%	-18.5%	116,361	27.0	1.0	4.6%
9827	リリカラ	37,200	5.3%	230	0.6%	+53.3%	1,660	33.3	0.3	1.2%

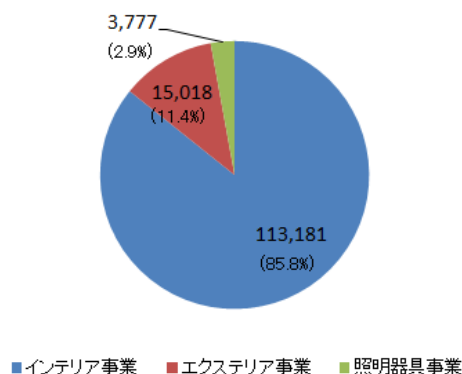
* 業績は今期会社予想。時価総額は 2015 年 2 月 4 日終値ベース。ROE は前期実績。

前回レポート時点と比較し、同社のみが時価総額を増大させたが、PBR は依然として低水準にとどまっており、中期経営計画で示した ROE 改善策が鍵を握っている。

【事業内容】

壁紙、床材、カーテン、椅子生地などインテリア商品の企画開発及び販売が中心事業。生産設備を持たない「ファブレス経営」が特色だが、単なる商社ではなく、扱う商品はすべて自社で企画・デザイン・開発を行っている。子会社を通じてエクステリア事業、照明事業も展開している。

セグメント別売上高構成比
(2014年3月期、単位:百万円)



①「インテリア事業」

(2014 年 3 月期 売上高 113,181 百万円、営業利益 8,842 百万円)

◎主な取扱商品

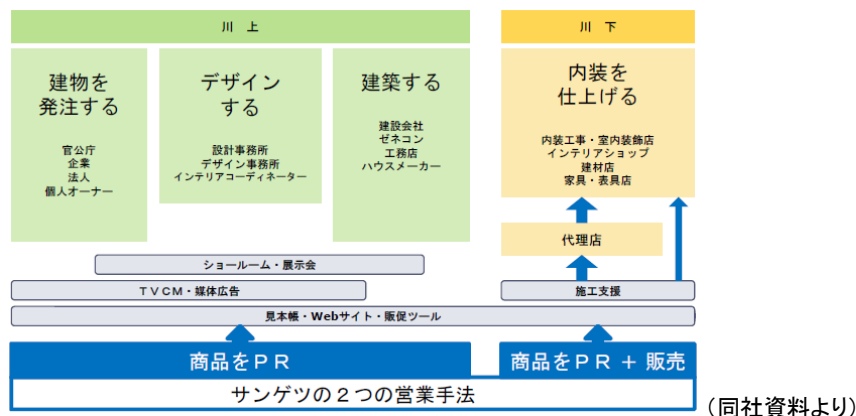
壁紙	同社の主力商品。住宅から非住宅分野まで幅広く利用される壁装材。近年では汚れ防止や消臭、キズが付きにくいなどの性能を持つ機能性壁紙も人気。また、部屋の一面あるいは一部だけ色やデザインの異なる壁紙を使う「アクセントクロス」は住空間の魅力を高め、賃貸管理会社とのコラボレーションが進んでいる。
クッションフロア	住宅用と店舗用のタイプがあり、アパートやマンションなどでも多く利用されているシート系床材。木目・石目など豊富なデザインとクッション性が特長の幅広い用途を持つアイテム。
長尺塩ビシート	医療・福祉施設や商業スペース、教育施設などに多く利用されるシート系床材。安全、衛生面に配慮した機能のほか、優れたメンテナンス性による管理維持コストの削減、環境負荷の低減にも繋がる性能を持つアイテムなどがある。
インレイドシート	医療・福祉施設や教育施設にも使用されるシート系床材。摩耗しても同じ柄が現れる構造に加え、ワックスがけ不要などの優れたメンテナンス性が施設の維持管理コストや環境負荷を低減する。
フロアタイル	商業施設や教育施設、また戸建やアパート、マンションにも利用される幅広い用途をもつ、タイル状で 45 センチ角の塩ビ床材。ウッドやストーンなどモチーフとなる素材を高い印刷技術と精緻なエンボス加工で表現した意匠性の高さも特長。
カーペット・ カーペットタイル	カーペットは、住宅からオフィスや商業施設、ホテル、旅館まで幅広い用途で利用される繊維系床材。多彩なデザインと高い機能性を備える。カーペットタイルは 50 センチ角のタイル状で貼り替えも手軽な上、メンテナンス性にも優れている。
カーテン	同社が扱うのはすべてオーダーカーテン。好みや部屋の条件に合ったデザイン、サイズで窓まわりを装飾できるのが特長。デザイン性豊かな厚手のカーテンのほか、外から室内が見えにくいミラー調レースや遮熱などの機能性アイテムも人気。

商品数は約 13,000 点と他に類を見ない多彩なラインアップを誇っている。

主力の壁紙で商品数は約 5,000 点。2 年毎に見本帳の更新を行っているが(カーテンは 3 年毎)、古い商品を見本帳から外し、新しい商品に入れ替える所謂「改廃率」は壁紙で 50～55%程度だが、同業他社では 35～40%以下という事だ。商品を入れ替えるのは、容易ではない。廃止されたデザインの商品は破棄しなければならないため無駄が発生してしまうが、見本帳の鮮度もユーザー満足度を高める重要な要素であり、効率と鮮度のバランスを取ることができるのは、同社の体力や長年に亘るノウハウの蓄積によるものだろう。

◎営業体制

名古屋の本社の他、全国に 8 か所の支社、55 か所の支店・営業所・事務所を持ち、重要な営業拠点として 6 か所のショールームを有している。



最終的に商品を納入し、売上を立て、代金が入金されるのは上図右の川下の内装仕上げ段階で、主な相手先は代理店を通じた内装工事業者やインテリアショップ、建材店となるが、その前工程での商品PRも重要だ。

住宅やビルが竣工するまでには、発注者(施主)、設計事務所、デザイン事務所、ゼネコン、サブコン、ハウスメーカーなど、数多くのプレーヤーがかかわっており、インテリアをデザインや機能から最終的に選択する意思決定は川上から始まっているケースも多数ある。

そのため、同社では見本帳、TVCN、ショールームなど様々な機会を通じて商品のPRを行っている。もちろん「待ち」のみでなく、法人営業部(全国的に法人顧客をカバー)をはじめとした全国の営業員約 400 名が、各担当先に足を運び情報提供・収集、提案を行っている。

主として代理店を経由した販売スタイルをとっているが(名古屋を中心とした中部地域の一部では直接販売)、顧客数は中部地域だけで約 6,000 社。代理店を通してなので正確な数字は把握できていないが、全国の顧客数は数万社にのぼる。

◎物流体制

全国 13 か所に物流センターを含めた物流施設を保有している。

東・名・阪・九州はほぼ全商品が常に在庫されており、出荷点数は一日 6 万点に上るが、欠品率は 1 日平均で約 0.13%(約 70 点程度)となっている。

内装の工期に合わせた「Just in Time」を全国物流ネットワークによって実現している。

仕入先は約 100 社と広範囲に亘っている。

②「エクステリア事業」

(2014 年 3 月期 売上高 15,018 百万円、営業利益 556 百万円)

2005 年に子会社化した株式会社サングリーンが門扉、フェンス、テラスなどのエクステリア商品を国内で販売している。

③「照明事業」

(2014 年 3 月期 売上高 3,820 百万円、営業損失 435 百万円)

2008 年に子会社化した山田照明株式会社がダウンライト、ライトなどの一般照明器具を国内外で販売している。

【ROE 分析】

	2012/3 期	2013/3 期	2014/3 期
ROE (%)	3.5	4.1	4.6
売上高当期純利益率 (%)	3.50	3.90	4.14
総資産回転率 (回)	0.84	0.88	0.93
レバレッジ (倍)	1.18	1.19	1.20

<参考: 東証 1 部 業種別 ROE>

	2012 年度 (13/3 期)	2013 年度 (14/3 期)
全産業(除く金融)	5.01	8.71
製造業	4.55	8.62
非製造業	5.69	8.85
卸売業	10.40	10.60

* 東証 HP「決算短信集計」より

* ROE(自己資本利益率)は「売上高当期純利益率(当期純利益÷売上高)」、「総資産回転率(売上高÷総資産)」、「レバレッジ(総資産÷自己資本、自己資本比率の逆数)」の 3 要素を掛け合わせたものとなる。

2014 年 3 月期の ROE は 4.6%と東証 1 部および卸売業界の平均を大きく下回った水準にとどまっている。

後述のように中期経営計画に基づく資本政策を発表し、「資本コストを上回る ROE の早期実現と、中長期的にはより高い ROE 水準(8~10%)の達成を目指す。」と述べている。

具体的には、「2014 年度下期より最短 3 年間、最長 5 年間で自己資本の金額を 2014 年 3 月末比で 100 億円~200 億円の圧縮を目指す。」ということであるが、2017~2019 年度の目標としている ROE 8~10%を達成するためには、資本政策の実施と同時に、売上高当期純利益率の一段の向上も必要となるだろう。

2. 特徴と強み

①安定した収益を生み出すビジネスモデル

同社は製造部門を持たない「ファブレス経営」の先駆けとも言える存在で、製造部門を持たないため固定費負担が小さい。

また、商品数 13,000 点、仕入先 100 社以上、顧客数万件と、多くの面で分散が効いており、建設市場動向に連動する景気敏感型企业でありながら業績変動は決して大きくなく、設立以来赤字決算を行ったことが無い。

②各種商品で高いシェア

業界最大手の同社は主力商品で以下の様な高いシェアを有している。

商品	市場規模	シェア
壁紙	1,141 億円	48.9%
クッションフロア	3,357 万㎡	46.8%
長尺塩ビシート	2,544 万㎡	33.8%
インレイドシート	302 万㎡	13.2%
フロアタイル	1,931 万㎡	30.0%
カーペット・タイルカーペット	1,870 億円	6.3%
カーテン	1,153 億円	7.6%

③「創る」・「提案する」・「届ける」

「創る」

同社は商品の製造を行っていないが企画・デザイン・開発は自社で行っている。

先々代の社長時代からサンゲツ三則にある「創造的デザイン」に力を入れており、積極的な投資を行っている。

同社で様々なデザインをベースに約 20 名の企画担当者が、デザインを練り上げ、同社オリジナルデザインを開発している。担当者育成は海外の展示会への参加、営業の意見のヒアリング、デザイン顧問とのディスカッションなど、OJTで行っている。若い感覚をより積極的に採用していく方針だ。

商品ラインアップは他社には例を見ない約 13,000 点。また 2～3 年ごとに定期的に改訂する 28 種類の見本帳も他社にはない同社の大きな特徴。



(同社資料より)

「届ける」

先述の様に、商品の全点常備在庫を行い、内装工期に合わせて「Just in Time」を実現する全国の物流ネットワークを有するのは同社の強みである。

ただ、全点在庫は一方で過剰在庫や低効率につながりかねず、同社の様な注文に応じて正確に加工して出荷する加工物流において、ロス率を上げない正確な加工技術とスピードが重要な要素となる。

1ロール 50mの壁紙があり、30mの注文があった場合、同社の場合は正確に 30mでカットして出荷し、加工後残った素材は次の注文に合わせ効率的にカットし、なるべく無駄が出ないように加工する。こうした加工技術は同社が長年蓄積してきた貴重なノウハウによるものである。



(同社資料より)

「提案する」

同社の営業スタッフ数は全従業員数のおよそ 3 分の 1 に当たる約 400 名で、業界最大である。

全国 63 拠点で前述のような、提案営業を展開している。

6か所のショールームには64名のショールームスタッフが在籍。また、各商品を組み合わせた室内空間を顧客にイメージしてもらうためのデザインボードを作成するインテリアデザインスタッフが51名おり、その提案力も業界最高水準となっている。



(同社資料より)

3. 2015 年 3 月期第 3 四半期決算概要

(1) 業績概要

(単位: 百万円)

	14/3 月期 3Q	構成比	15/3 月期 3Q	構成比	対前年同期比
売上高	95,142	100.0%	96,842	100.0%	+1.8%
売上総利益	26,602	28.0%	27,391	28.3%	+3.0%
販管費	19,985	21.0%	21,285	22.0%	+6.5%
営業利益	6,617	7.0%	6,106	6.3%	-7.7%
経常利益	7,067	7.4%	6,496	6.7%	-8.1%
四半期純利益	4,308	4.5%	3,352	3.5%	-22.2%

営業強化で増収も販管費増で減益。

売上高は前年同期比 1.8%増の 968.4 億円。新見本帳の発行、設計・施主へのきめ細かい営業強化、リフォーム・非住宅分野での新商品開発などにより増収だった。

粗利率が同 0.3%改善したものの、運送費の値上がり、人材強化のための人件費増加のほか、事業施設整備に伴う設備修繕費など政策的コストを計上し、販管費が増加したため吸収しきれず、営業利益は同 7.7%減の 61.0 億円。社員寮などの保有不動産売却を前提とした減損損失 10.0 億円を計上したこと等から四半期純利益は同 22.2%減の 33.5 億円となった。

(2) セグメント別動向

(単位: 百万円)

	14/3 期 3Q	構成比	15/3 期 3Q	構成比	前年同期比
売上高					
インテリア事業	81,728	85.9%	82,955	85.7%	+1.5%
エクステリア事業	10,885	11.4%	11,075	11.4%	+1.7%
照明器具事業	2,529	2.7%	2,845	2.9%	+12.5%
調整額	-5	-0.0%	-35	-0.0%	-
合計	95,142	100.0%	96,842	100.0%	+1.8%
営業利益					
インテリア事業	6,455	7.9%	5,737	6.9%	-11.1%
エクステリア事業	376	3.5%	350	3.2%	-6.9%
照明器具事業	-216	-	26	0.9%	-
調整額	1	-	-7	-	-
合計	6,617	7.0%	6,106	6.3%	-7.7%

* 営業利益の構成比は売上高営業利益率。

① インテリア事業

(単位: 百万円)

	15/3 期 3Q	構成比	前年同期比
壁装材	41,169	49.6%	+1.1%
床材	27,935	33.7%	+2.9%
カーテン	5,935	7.2%	+1.8%
その他	7,915	9.5%	-1.3%
合計	82,955	100.0%	+1.5%

< 壁装材 >

収益性改善に向け、4月に発刊した見本帳「リザーブ」を中心に、低価格の量産品より中級価格帯の一般品への転換促進を提案したほか、10 月には硬質塩ビタックシート「リアテック」の新見本帳を発刊し、非住宅分野への販売強化に努めた。新設住宅着工戸数の落ち込みなどで数量が減少する中、原材料費などの高騰により利益率も低下傾

向にあったが、6 月に実施した卸価格の値上げにより利益率は改善傾向にある。

<床材>

9 月に発売した各種施設用床材の見本帳「S-FLOOR」が非住宅分野で好評だったほか、フロアタイルも既存の非住宅市場だけでなく、住宅市場の賃貸物件への拡大を図り、売上を拡大させた。また、オフィスビルや商業施設等にも使用されるカーペットタイルも引き続き好調だった。

<カーテン>

上半期は、主力見本帳「Mine」、住宅向け見本帳「Wish」の伸長により堅調に推移してきたが、第 3 四半期に入り非住宅、コントラクト分野で苦戦し増収率は第 2 四半期累計に比べ低下した。11 月には新見本帳「ソレイユ」を発刊し、全国でカーテントレンドセミナーを開催するなど、早期浸透に努めた。

②エクステリア事業

主カメーカの販売促進キャンペーンなど積極的な営業活動を実施し、特に関東地区での新規顧客開拓、販売強化に努めたが、厳しい状況が続いた。

③照明事業

株式会社サンゲツと医療、ホテル物件の情報共有を推進するなど非住宅分野への営業強化を図り、付加価値を持つ商品の販売拡大による売上総利益率の向上に注力したほか、また、経営ガバナンスの改善と社員のモチベーション向上策を継続的に実施した。

(3)財務状態とキャッシュ・フロー

◎主要BS

(単位:百万円)

	14 年 3 月末	14 年 12 月末		14 年 3 月末	14 年 12 月末
流動資産	91,313	96,943	流動負債	20,914	17,087
現預金	18,919	21,155	仕入債務	14,389	13,225
売上債権	45,496	43,614	固定負債	5,101	5,724
有価証券	15,002	18,302	退職給付に係る負債	3,654	4,246
たな卸資産	10,950	13,253	負債合計	26,016	22,812
固定資産	54,590	45,017	純資産	119,887	119,148
有形固定資産	30,304	29,678	株主資本	118,667	116,565
無形固定資産	346	329	負債純資産合計	145,903	141,960
投資その他の資産	23,938	15,009	有利子負債残高	114	99
資産合計	145,903	141,960	自己資本比率	82.2	83.9

現預金、有価証券、たな卸資産の増加などで流動資産は前期末に比べ 56 億円増加した。一方、投資有価証券の減少で投資その他の資産が同 89 億円減少し、固定資産は同 95 億円減少。資産合計は同 39 億円減少して 1,419 億 60 百万円となった。

仕入債務の減少等で、流動負債が同 38 億円減少して、負債合計も同 32 億円減少し、228 億 12 百万円となった。

純資産は利益剰余金の減少等で同 7 億円減額し、1,191 億 48 百万円。

自己資本比率は前期末に比べ 1.7%上昇の 83.9%となった。

4. 2015 年 3 月期業績見通し

(1) 業績見通し

(単位: 百万円)

	14 年 3 月期	構成比	15 年 3 月期(予)	構成比	前期比	3Q 進捗率
売上高	131,978	100.0%	133,000	100.0%	+0.8%	72.8%
売上総利益	36,055	27.3%	37,100	27.9%	+2.9%	73.8%
販管費	27,102	20.5%	29,800	22.4%	+10.0%	71.4%
営業利益	8,952	6.8%	7,300	5.5%	-18.5%	83.6%
経常利益	9,475	7.2%	7,700	5.8%	-18.7%	84.4%
当期純利益	5,459	4.1%	4,400	3.3%	-19.4%	76.2%

* 予想は会社側発表

業績予想に変更無し。増収・減益を見込む

通期業績予想に変更は無い。売上高は前期比 0.8%増の 1,330 億円を予想。消費税増税の駆け込み需要の反動で今下期は減収となるが通期では若干の増収を見込んでいる。事業基盤整備施策に基づく事務所や物流設備の改善のための本格的な費用や、中期経営計画に基づく種々のコンサルフィーや新見本帳発刊に伴うコストなど販管費を積み増すため営業利益、経常利益、当期純利益はそれぞれ同 18.5%、18.7%、19.4%減少する。

配当は前期と同じく 75.00 円/株の予定。予想配当性向は 64.9%。

(2) セグメント別動向

(単位: 百万円)

	14/3 期	構成比	15/3 期(予)	構成比	前期比	3Q 進捗率
売上高						
インテリア事業	113,181	85.8%	113,500	85.4%	+0.3%	73.1%
エクステリア事業	15,018	11.4%	15,500	11.7%	+3.2%	71.5%
照明器具事業	3,820	2.9%	4,000	2.6%	+4.7%	71.1%
調整額	-42	-0.0%	-	-	-	-
合計	131,978	100.0%	133,000	100.0%	+0.8%	72.8%
営業利益						
インテリア事業	8,842	7.8%	6,900	6.1%	-22.0%	83.1%
エクステリア事業	556	3.7%	500	3.2%	-10.1%	70.0%
照明器具事業	-435	-	-100	-	-	-
-調整額	-11	-	-	-	-	-
合計	8,952	6.7%	7,300	5.5%	-18.5%	83.6%

* 営業利益の構成比は売上高営業利益率。

各セグメントとも売上高は前期実績を上回る。インテリア事業では、顧客・需要分野・商品に応じ、よりきめ細かな営業手法や商品開発を行い、収益の改善、シェアの維持を図る。山田照明の安定・継続的な収益基盤の確立、サングリーンの関東地区での事業拡大を着実に実行する。

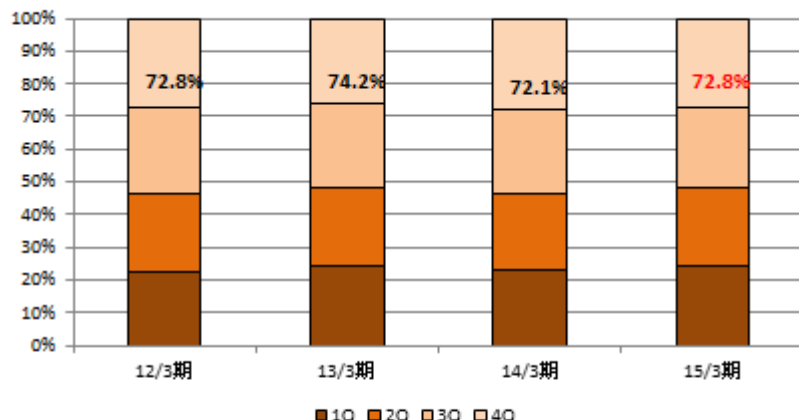
5. 今後の注目点

四半期ベース(10-12月)では、売上、営業利益共に前年同期を下回り、営業利益は前 2015 年 3 月期第 2 四半期(7-9月)も下回る結果となった。

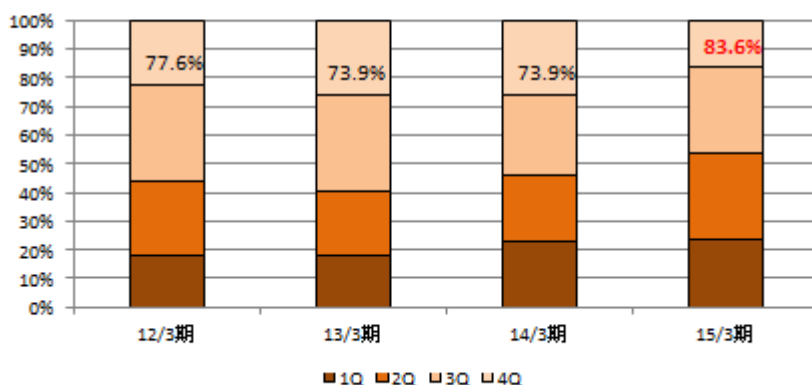
ただ、下のグラフにあるように、第 3 四半期までの進捗率を過去実績と比べると売上高はほぼ例年並みだが、営業利益は過去を上回る数字となっており、通期業績は上積みの可能性も大きいと言えるだろう。

5 月の決算発表時には、「中期経営計画 Next Stage Plan G」の 1 年目の振り返り、進捗にも注目したい。

売上高推移



営業利益推移



* %は各期第3四半期の通期業績に対する進捗率。前期以前は実績ベース。

＜参考：中期経営計画 Next Stage Plan G＞

2014 年を「第 3 の創業」と位置付け、新しいステージに立つ同社の今後のビジョンや方向性を示すため、「中期経営計画(2014-2016) Next Stage Plan G」を策定した。

同計画の目標を、「事業体制の再整備と強化を進め、将来の成長のための仕込みを行い、サンゲツの次のステージを切り拓く 3 年間」としている。

＜基本方針＞

事業基盤の整備	◇ 物流設備、事務所設備の新設・更新 ◇ ITシステムの再構築 ◇ 人材投資の拡大
インテリア事業の着実な強化	◇ リフォーム(住宅／非住宅)分野での拡販 ◇ 非住宅分野向け商品の強化 ◇ 床材商品の拡充 ◇ カーテン事業の再建
新規事業分野への注力	◇ 業際の拡大と連結会社収益力の向上
本格的海外事業の推進	◇ 海外市場向け商品の開発

<具体的施策>

対象ステークホルダー	対象分野	具体的施策
従業員	社内体制	1)社員が経営を担う事業基盤の整備 A) 組織の見直し B) 人事制度改革 C) 組織運営ルールの見直し D) ITシステムの再構築
顧客・仕入先	商品・マーケティング	2)事業戦略の再構築 A) 既存事業の拡張 B) 成長戦略の推進
株主・社会	資本市場・CSR	3)ステークホルダーの評価向上 A) 資本政策とIR政策 B) 社会貢献活動 C) 環境経営

これに加え、「4)創業以来の理念・社是・考えの継承」の4つを具体的な施策として掲げ進めて行く。

◎各施策の主な進捗状況

1)社員が経営を担う事業基盤の整備

A. 組織の見直し	✓ 7月1日に新組織に移行した。 ✓ 収益責任を持つ事業部制を導入した。 ✓ 本社機能を強化した。 ✓ 新規事業部、海外事業部を設立した
B. 人事制度改革	✓ モチベーション向上を図るため、新人事制度を検討中で、2015年4月に導入予定。 ✓ 女性営業員を増員する。
C. 組織運営ルールの見直し	✓ 支社・支店・課別、見本帳別、商品別など、収益・効率管理をより強化した。 ✓ リスク管理を強化した。 ✓ 社内規定の見直しにより権限委譲を実行した。
D. ITシステムの構築	✓ 新業務システムを導入した。 ✓ 新営業管理システムとして、Salesforceを2015年1月より導入の予定。営業担当者のモバイル化や効率改善による営業強化を図る。 ✓ また新基幹システムの導入を検討している。

2)事業戦略の再構築

A. 既存インテリア事業の拡張	✓ 商品開発(企画、デザイン)の見直しを進めているとともに、ブランディングの再構築に取り組んでいる。 ✓ 全体最適の物流体制の構築を進めている。
B. 成長戦略の推進	✓ 新商品、新分野、新チャネルの検討を進めている。 ✓ グループ会社とのシナジーを追求している。 ✓ 海外注力市場の選定を進めている。

3)ステークホルダーの評価向上

これまで同社は、継続的な企業価値向上が株主への利益貢献の基本であるとの認識のもと、安定的な配当を継続的に実施してきた。(過去5年間合計の配当性向実績は70%を超えている。)

また、売上高、収益性などを重視し、バランスシートについては安全性を優先した経営を行ってきた。

しかし、昨今の国内資本市場の流れを鑑み、今後は安全性と収益の拡大に加え、バランスシートの効率化や資本コストを意識した経営への転換が必要と認識しており、以下のような資本政策を実施することを2014年11月7日に発表した。

基本方針	➤ 資本コストを上回る ROE の早期実現と、中長期的にはより高い ROE 水準(8~10%)の達成を目指す。 ➤ 安全性と成長の為の資金は確保しつつ、運転資金等の効率化を実現し、資本効率の向上を計る。 ➤ 中長期的に持続可能な株主還元策の拡充を行う。
Next Stage Plan G における資本政策	➤ 2014 年度より 2016 年度迄の 3 年間の連結総還元性向を平均 100%以上とする。 ➤ 今後の市場環境を鑑みつつ、2014 年度下期より最短 3 年間、最長 5 年間で自己資本の金額を 2014 年 3 月末比で 100 億円~200 億円圧縮することを目指す。 ➤ 中長期的に株主に対するリターンが向上するよう、機動的に自己株式の取得、増配を検討・実行する。第 1 ステップとして 30 億円の自己株式の取得を実行する。

中期的成長のための投資はもちろん必要で、また景気変動に対応した体力を温存しておく必要もあるが、ここ数年内で大規模な M&A 等、大型投資を行う可能性は低いと考えている。また、規模の拡大や収益性を高めるために現在のファブレス経営から「製造部門」の保有へ転換する事も長期的にはあり得るが、その場合でも、ここ数年間はマイノリティ出資やパートナーシップ強化など、実力を蓄える時期であり、その意味でも多額の手元資金は不要であるため、株主への還元を積極化する事とした。

ただ、株価のボラティリティを上げることは同社にとっても株主にとっても利益が無いので、一時的ではなく「継続的な株主還元」が重要であるとの考えから期間を最短 3 年間、最長 5 年間と設定した。

<目標>

◎2014~2016 年度 目標

売上高	1,400 億円
当期純利益	63 億円

将来の成長のための基盤整備に先行投資を行いつつ、史上最高益の更新を目指す。

(単位:億円)

	連結	インテリア	エクステリア	照明
売上高	1,400	1,200	160	40
売上総利益	388	355	21	12
販管費	293	265	16	12
営業利益	95	90	5	0
経常利益	97	92	5	0
当期純利益	63	60	3	0

インテリアは、既存事業においてリニューアルや大規模改修、病院や介護関連施設への注力を進めると共に、高付加価値商品へのシフトやカーテン事業の売上回復を見込んでいる。

新規事業や海外事業は仕込みの時期であるため、販管費のみを見込んでいる。

エクステリア事業は限定的な拡大を前提としており、照明事業は安定的な事業基盤の確立を優先するステージであり、収益の拡大は見込んでいない。

◎2017~2019 年度 目標

この中期経営計画をベースに、次の中期経営計画の最終 2020 年 3 月期には、「新規事業・海外事業・連結会社での本格的な収益の実現」、「インテリア事業収益の着実な拡大」、「新たな資本政策の導入」により、「**ROE 8~10%の達成**」を目標としている。

BRIDGE REPORT

ブリッジレポート



本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2014 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.