

株式会社サンゲツ

2020年3月期 第2四半期決算説明会 質疑応答

日時：2019年11月20日（水）10：30～11：30

Q1： 国内インテリアセグメントの総利益増に関して質問です。壁装材の値上げの浸透について、当初の想定と比べて、今どれぐらいの浸透が進んだイメージでしょうか。

A1： 当初、社内で想定していたものは概ね達成できたと考えており、値上げはほぼこれが一巡というイメージです。

Q2： 壁装材の売上数量について、上期の数字を見ると、昨年の中級品の数量減少からの回復があったものの、結果としては微減ということでした。これは、値上げの過程で少しシェアを落としたという解釈で良いでしょうか。

A2： 値上げによってシェアを失ったとは見ておりません。6月の2019年3月期決算説明会等でご説明したように、昨年度壁装材の売上が減少した要因は、見本帳回収問題、10月の新システムの導入時の混乱、そして他社の量産品における新しい見本帳による攻勢という3点でした。今年度には、見本帳回収による影響および10月のシステム開始時の混乱による影響はほぼ解消し、これが中級品の売上増につながっていると見ております。一方量産品に関し、他社の新しい見本帳による量産品での攻勢に対しては、十分な回復を見ておりませんが、私どもも新しい見本帳を6月中旬に出しておりますので、下期にはこの効果が徐々に現れて、量産品においても数量を回復できるのではないかと期待をしております。

Q3： 下期の見通しについて、通期の計画据え置きということで、この数字を単純に計算すると、上期の粗利率33%が下期に31.4%に落ちることになります。これについて、先ほどお話しされた普及品・低価格品のシェア上がることにより粗利率が下がるということなのか、それとも粗利率の問題というよりは、その他のリスクを織り込んで据え置いているということでしょうか。

A3： さまざまなリスクを織り込んでおります。例えば、特に床材事業のベースとなっている非住宅市場に関しては、大体この9月10月ぐらいまでが一つの山だったのではないかと見ています。ゼネコンさまやその他改修関係をしている大手のお客さまからも、これから下期にかけて来年度は相当スローになってくるという見通しを伺っており、実際に内装工事をする内装施工業者の方々も、今後の仕事量はかなり減ってくるという見方をされています。これらのリスクを織り込んで、慎重に見ているという部分はございます。

Q4：仕入債務の回転期間について、この上期、随分長くなっていますが、これは一時的要因なのか、それともこれで定着すると考えてよろしいでしょうか。

A4：こちらで定着してきているということでご理解いただいて結構です。

Q5：関西の新ロジスティクスセンター新設につきまして、これにより面積が増え、新しい設備も入ることで、全体的にコストは上がるのか、それとも統合効果や省人化によりコストは上がらないと考えて良いのか、どちらでしょうか。

A5：関西新ロジスティクスセンターについては、来年度 2021 年 1 月稼働開始を目指していますので、移転自体は来年度ということになります。これにより、来年度には移転に伴うさまざまな一時的な経費がかかってくると考えております。また、新しい設備に関しましては、面積的にも従来の設備よりもかなり広くなるということと、現在の関西ロジスティクスセンターが自社物件であるのに対し、新センターは賃借になるということから、再来年度に関しては、その分の費用の増加もあります。一方、販管費的には、人件費のようなどうしても年々増加していくものは別として、それ以外の大きな増加は見込んでおりませんが、この関西のロジスティクスセンターに関しては、20 年度、21 年度、それ以降に関してもコスト増加の要因と考えております。「物流・配送」は当社における非常に重要な機能であり、私どもとしては、このコスト増に合わせて、物流の効率化、そして関西市場でのマーケットシェアの上昇を実行していかなければならないと考えております。