

sangetsu

株式会社サンゲツ

2022 年 3 月期 決算・経営戦略説明会

2022 年 5 月 25 日

イベント概要

[企業名]	株式会社サンゲツ
[企業 ID]	8130
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2022 年 3 月期 決算・経営戦略説明会
[決算期]	2021 年度 通期
[日程]	2022 年 5 月 25 日
[ページ数]	63
[時間]	10:00 – 11:04 (合計：64 分、登壇：45 分、質疑応答：19 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役 社長執行役員 安田 正介（以下、安田） 取締役 執行役員 管理担当 兼 財務経理部長 助川 達夫（以下、助川）

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



目次

■ 2022年3月期 決算概況	p.4	■ 経営戦略説明	p.35
■ 連結業績	p.5	中期経営計画(2020-2022)【D.C.2022】の進捗状況	
■ 決算のPOINT	p.6	■ 環境認識および施策の再確認	p.36
■ セグメント別業績	p.16	■ 少品種・大口商品での製販一貫体制	p.37
■ 2023年3月期 業績予想	p.30	■ 物流体制の抜本的見直しとサービスレベルの向上	p.38
■ 連結業績予想の前提・背景	p.32	■ 商品・空間・コト（提案）デザイン力の強化・高度化	p.42
■ 連結業績予想	p.33	■ 元請、一次・二次下請け工事を含む施工体制	p.46
■ セグメント別業績予想	p.34	■ 海外事業の収益改善	p.47
		■ 資本政策・株主還元	p.50
		■ 資本政策	p.51
		■ 株主還元実績	p.52
		■ ESGの取組み	p.54
		■ サンゲツグループが実現を目指す社会的価値	p.55
		■ 中期経営計画【D.C.2022】社会的価値の実現	p.56
		■ 地球環境（E）	p.57
		■ 人的資本・社会資本（S）	p.58
		■ ESG外部評価	p.62
		■ 将来見通しに関する注意事項	p.63

安田：安田でございます。本日はよろしくお願いいたします。

それでは、私から本日は、昨年度の決算の概況、本年度の業績予想、経営戦略、資本政策・株主還元、最後に ESG の取組み、この 5 点に関してご説明を申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

連結決算の概要 損益計算書

	2021年3月期	2022年3月期				(億円、%)
	実績 収益認識基準 適用：無(A)	実績 収益認識基準 適用：無(C)	前期比 (C-A,C/A)	11月修正予想 収益認識基準 適用：無(B)	11月修正 予想比 (C-B,C/B)	実績 収益認識基準 適用：有
売上高	1,453.1	1,588.2	+135.1 (+9.3%)	1,560.0	+28.2 (+1.8%)	1,494.8
売上総利益	476.4	531.3	+54.9 (+11.5%)	533.0	▲1.6 (▲0.3%)	399.6
(利益率)	(32.8%)	(33.5%)		—		(26.7%)
販売費及び 一般管理費	409.3	451.8	+42.4 (+10.4%)	457.0	▲5.1 (▲1.1%)	320.0
営業利益	67.0	79.4	+12.4 (+18.6%)	76.0	+3.4 (+4.6%)	79.5
(利益率)	(4.6%)	(5.0%)		—		(5.3%)
経常利益	70.4	81.9	+11.4 (+16.3%)	78.5	+3.4 (+4.4%)	82.0
(利益率)	(4.8%)	(5.2%)		—		(5.5%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	47.8	2.6	▲45.1 (▲94.4%)	45.0	▲42.3 (▲94.1%)	2.7

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

5

まず、2021年度の決算の概況をご説明申し上げます。

この表の右端は、収益認識に関する会計基準を適用した数字でございますが、売上高 1,494 億 8,000 万円、売上総利益 399 億 6,000 万円、販管費 320 億円、営業利益は 79 億 5,000 万円、経常利益 82 億円、大幅な減損を行った結果として 2 億 7,000 万円の連結純利益でございました。

これ以降のご説明資料は、過去の数字、前年度以降の数字との比較をしながらご説明をする関係上、収益認識に関する会計基準適用無しの数字になっていることをあらかじめご認識をいただきたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



決算のPOINT

収益認識に関する会計基準適用：無

- 売上高 1,588.2億円 前期比：+135.1億円（+9.3%）
- 営業利益 79.4億円 前期比：+12.4億円（+18.6%）

**売上高は、前期比9.3%増、営業利益18.6%増。
原材料価格アップの中、基礎収益力は確実に向上。
特に第4四半期の営業利益は 30.6億円。**

- 親会社株主に帰属する
当期純利益 2.6億円 前期比：▲45.1億円（▲94.4%）

**米国Koroseal社関連の商標権で多額の減損（55.9億円）実施。
これにより連結純利益は、2.6億円と前期比・予想比大幅減。**

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

6

ここに示しておりますのが決算のポイントであります。売上高は 1,588 億 2,000 万円、前期比 9.3%増となっております。

営業利益は 79 億 4,000 万円、前期比 18.6%増。昨年度は原材料価格のアップということで、仕入れ、商品のコストが上昇いたしました。この価格上昇、コスト上昇を転嫁するだけでなく、収益力を向上するという施策を打った結果、基礎収益力は確実に向上したと考えております。特に、第 4 四半期の営業利益は 30 億 6,000 万円となっております。この件に関しては後ほどご説明します。

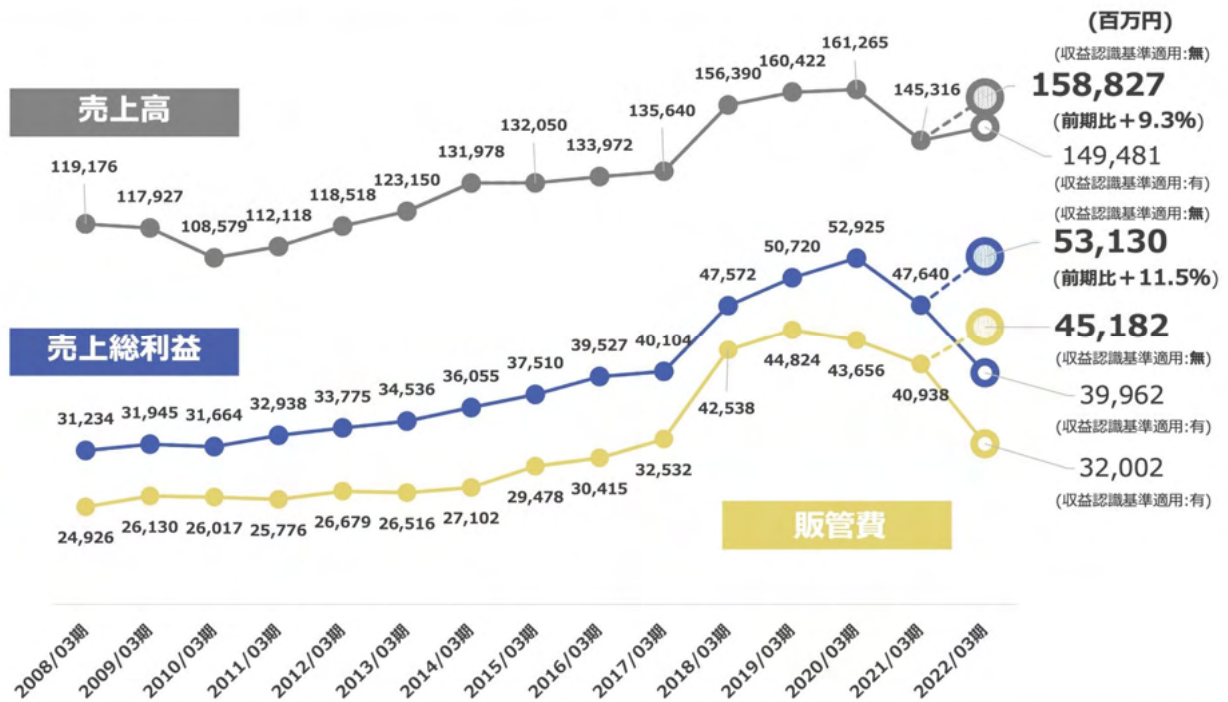
当期純利益に関しましては、米国 Koroseal 社関連の商標権で 55 億 9,000 万円の減損を実施した関係により、2 億 6,000 万円と、前期比および予想比で大幅な減少となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

連結売上高・総利益・販管費の推移



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

7

過去 2007 年度以来の数字の変化をご覧いただきたいと思います。売上高は先ほどのとおりで、1,588 億 2,700 万円。売上高は、2019 年度に過去最も高い数字となっておりますが、今回はその数字には達していません。

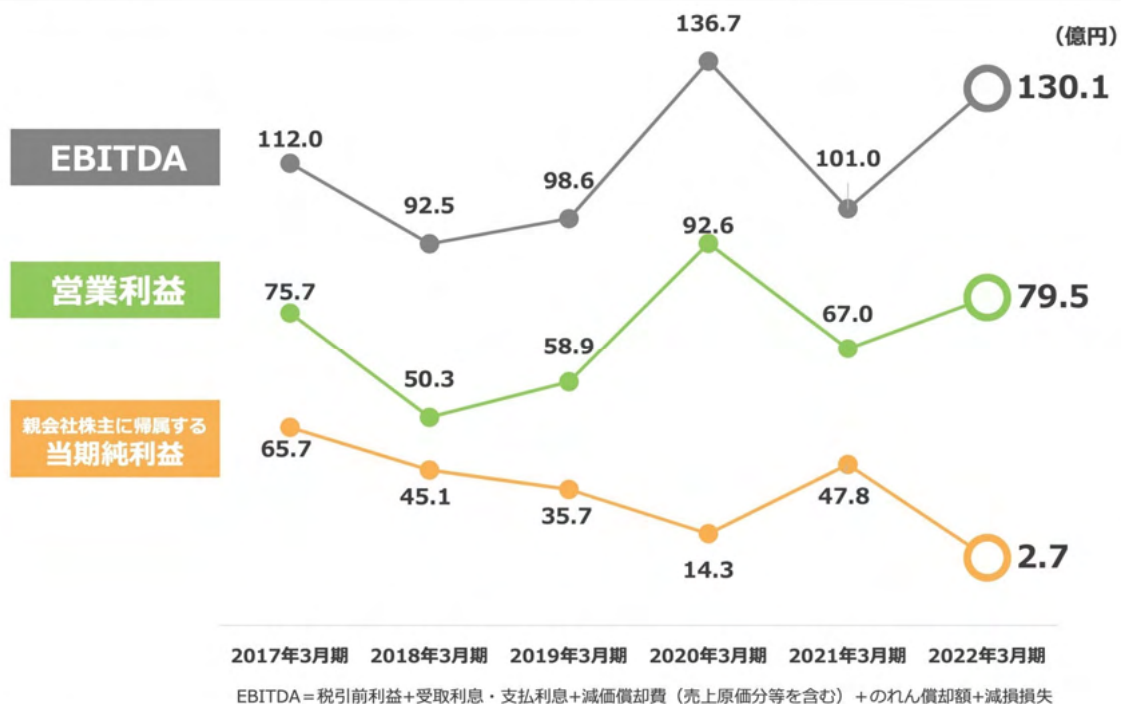
総利益に関しては 531 億 3,000 万円。これは、過去最も高い数字となりましたが、販管費に関しましても大幅な増加を見たことで、451 億 8,200 万円という結果となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



営業利益・EBITDA・当期純利益の推移



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

8

これにより、営業利益は収益認識基準を適用したベースで 79 億 5,000 万円、EBITDA は 130 億 1,000 万円という結果となりました。

サポート

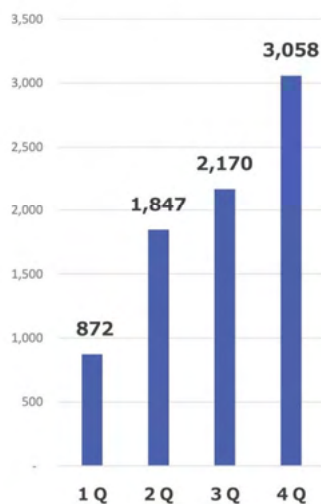
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結営業利益の推移

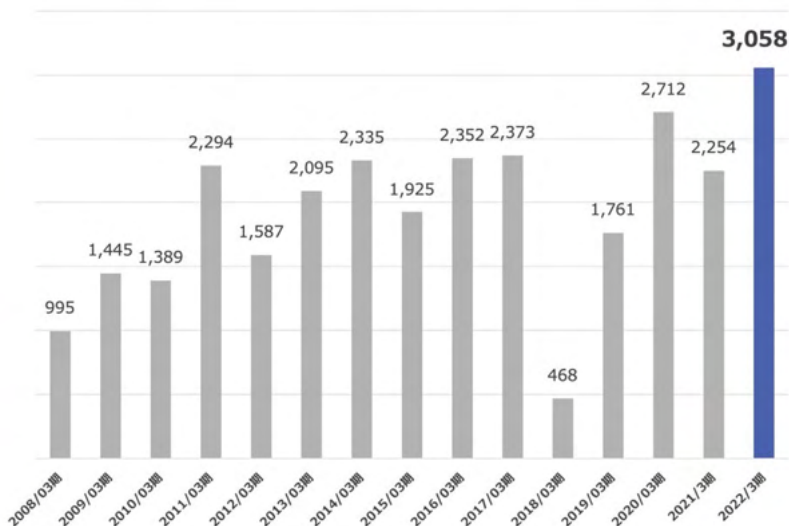
※収益認識に関する会計基準適用：無

2022年3月期
四半期決算 営業利益の推移



四半期決算 営業利益の推移
(4Qのみ)

(百万円)



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

9

私どもは四半期ベースでの営業利益の推移が重要だと考えています。左のグラフでは、四半期ごとの営業利益の推移を示していますが、第1四半期が8億7,200万円ということで、非常に低い水準からスタートいたしました。その後原材料のアップ、仕入れコストのアップがございましたが、期を追うに従って営業利益が拡大し、第4四半期は30億5,800万円という結果となっております。

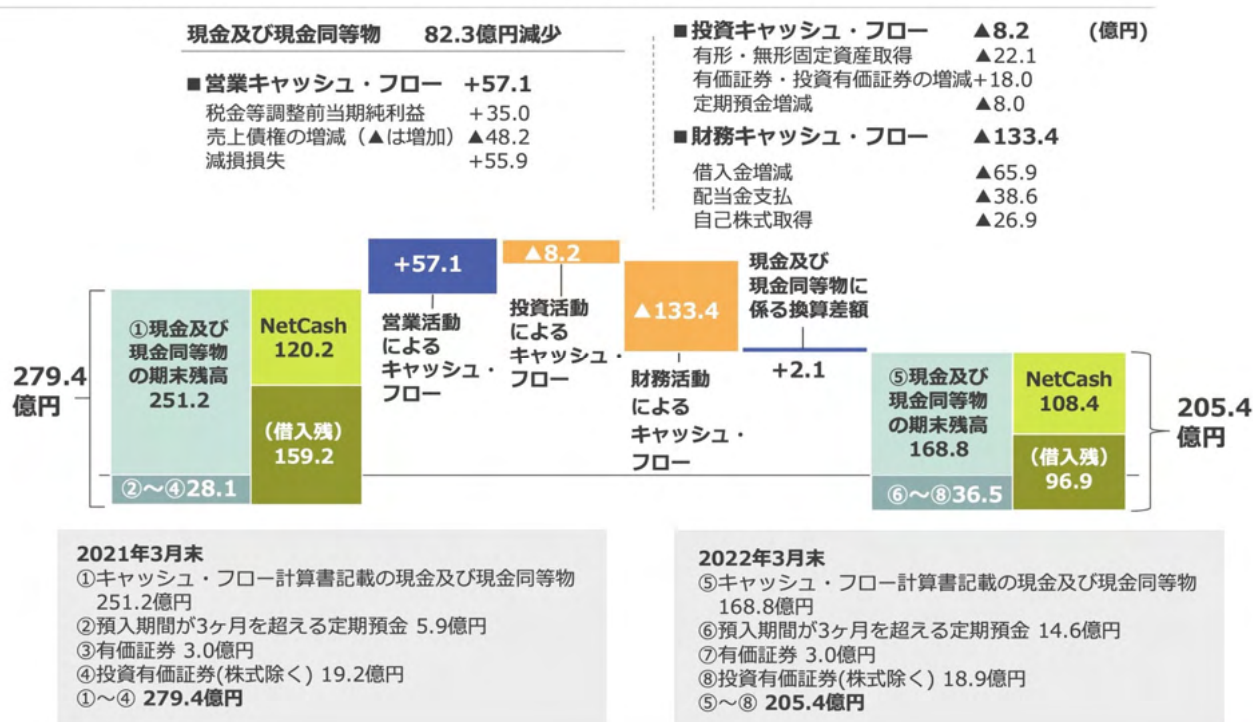
一方、特にサンゲツ単体における日本市場では、第4四半期、1月-3月が最も多忙な時期になるということで、每期、第4四半期の営業利益が最も大きくなる傾向があります。右のグラフでは、2007年度以来の第4四半期のみの推移をお示ししております。これでご覧いただくと、過去と比べても、昨年度の第4四半期の営業利益30億5,800万円は高い数字であったことがご理解いただけたと思います。われわれとしては着実に、コストアップの中でも基礎収益は拡大してきたと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



連結キャッシュ・フロー計算書



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

12

キャッシュ・フローの状況に関して、私どもが現金および現金同等物と捉えております金額は、2020年度末で279億4,000万円ありましたが、営業活動によるキャッシュ・フローが57億1,000万円と、財務活動により133億4,000万円のキャッシュ・アウトがございました。この内訳は、借入金の返済に約65億、配当金および自己株の取得等、株主還元と同様に65億円強です。

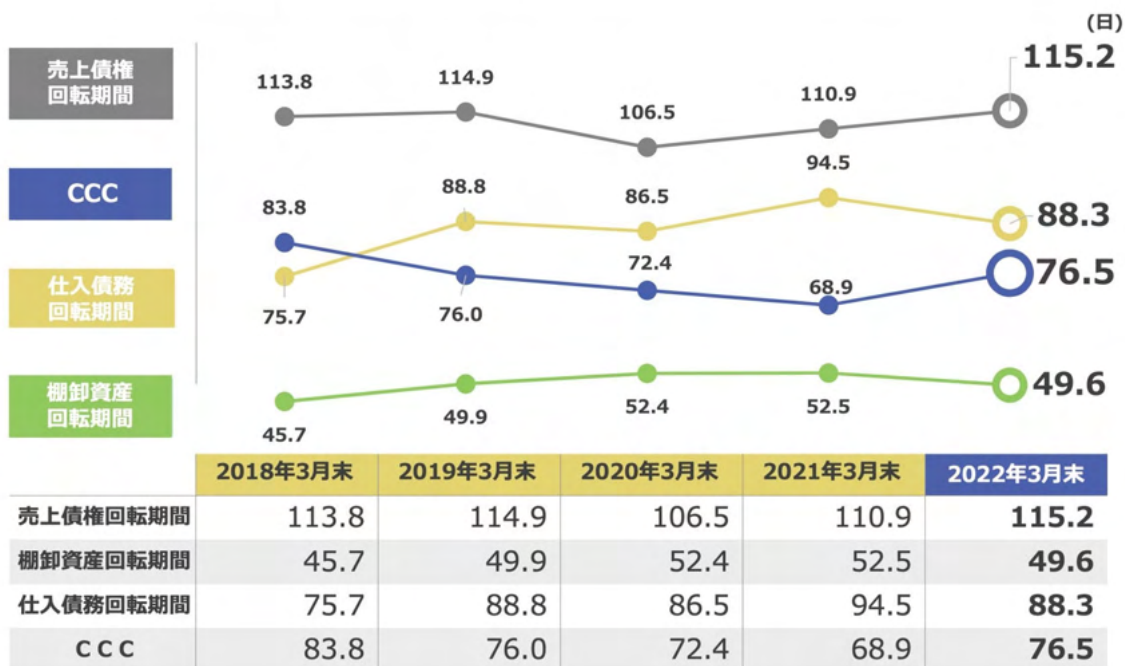
これによりまして、前期末の現金および現金同等物の保有金額は205億4,000万円、NetCashが108億4,000万円という数字になります。おおむね、私どもが想定しております現金の保有高ではありますが、NetCashが多めだと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

連結Cash Conversion Cycle



「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号)等を2022年3月期の期首より適用しております。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

13

Cash Conversion Cycle につきましては76.5日となりました。売上債権の回転期間、仕入債務の回転期間、両方とも悪化したことによりまして、昨年度比8日の増加となっております。

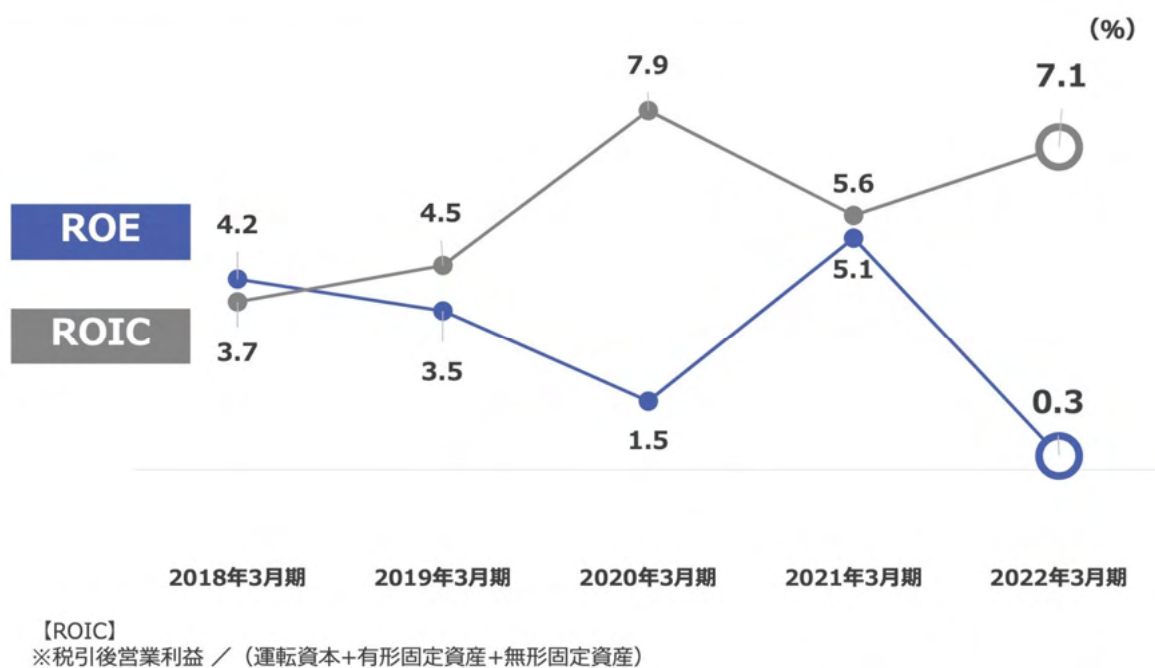
中期経営計画ではこの水準を65日とすることを目標としており、引き続き改善に取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結ROE・ROIC



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

14

ROE・ROIC につきましては、誠に遺憾ながら当期純利益が 2.7 億円にとどまったため、ROE は 0.3%という結果でありましたが、ROIC に関しましては 7.1%ということで改善しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



セグメント別売上高・営業利益

事業セグメント	2021年3月期	2022年3月期				(億円、%)
	実績 収益認識基準 適用：無(A)	実績 収益認識基準 適用：無(C)	前期比(C-A,C/A)	11月 修正予想 適用：無(B)	11月修正予想比 (C-B,C/B)	実績 収益認識基準 適用：有
インテリアセグメント 売上高	1,117.9	1,228.9	+111.0(+9.9%)	1,209.5	+19.4(+1.6%)	1,230.4
壁 装 材	558.1	625.8	+67.7(+12.1%)	—	—	623.3
床 材	412.7	450.6	+37.9(+9.2%)	—	—	448.8
ファブリック	78.1	86.4	+8.3(+10.6%)	—	—	86.1
そ の 他	68.9	66.0	▲2.9(▲4.2%)	—	—	72.1
営業利益	70.8	90.8	+20.0(+28.3%)	83.5	+7.3(+8.8%)	90.9
エクステリアセグメント 売上高	146.2	153.1	+6.8(+4.7%)	150.5	+2.6(+1.8%)	58.2
営業利益	4.1	5.4	+1.2(+29.8%)	4.7	+0.7(+15.2%)	5.4
海外セグメント 売上高	150.3	159.3	+8.9(+6.0%)	154.5	+4.8(+3.1%)	159.3
営業利益	▲9.8	▲18.2	▲8.3(—)	▲12.8	▲5.4(—)	▲18.2
スペースクリエーションセグメント 売上高	52.3	65.7	+13.3(+25.6%)	61.0	+4.7(+7.9%)	65.7
営業利益	2.0	1.3	▲0.6(▲30.8%)	0.7	+0.6(+99.6%)	1.3
セグメント間取引調整(売上高)	▲13.7	▲18.9	▲5.1(—)	▲15.5	▲3.4(—)	▲18.9
セグメント間取引調整(営業利益)	▲0.1	0.0	+0.1(—)	▲0.1	+0.1(—)	0.0
連結売上高	1,453.1	1,588.2	+135.1(+9.3%)	1,560.0	+28.2(+1.8%)	1,494.8
連結営業利益	67.0	79.4	+12.4(+18.6%)	76.0	+3.4(+4.6%)	79.5

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

16

続きまして、各セグメントの状況に関してご説明を申し上げます。この表の右端が、収益認識に関する会計基準を適用した数字です。

インテリアセグメントの売上高が1,230億4,000万円、セグメント利益が90億9,000万円。エクステリアセグメントの売上高が58億2,000万円、セグメント利益が5億4,000万円。海外セグメントの売上高が159億3,000万、セグメント損失が18億2,000万円。スペースクリエーションセグメントの売上高は65億7,000万、セグメント利益は1億3,000万という結果でした。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



決算のPOINT

■ 国内建設市場

住宅市場：新築は前期比プラス基調が継続。リフォームは大幅回復。

非住宅市場：新築は2016年度以来の前期比プラス。

リニューアルは飲食・商業を中心に下期盛況。

■ 原材料の高騰による仕入れ価格上昇、物流関連費用の影響を受け、
9月より値上げ実施。スタートに遅れあるも、全体では想定通り進捗。
2022年4月からの2次値上げを前にした駆け込み需要あり。

■ 新見本帳発売、地域・顧客・市場特性に応じた営業体制の強化が奏功し、
壁紙・床材・ファブリック数量増。

■ 見本帳発刊が集中、関西ロジスティクスセンター関連も含め販管費増。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

17

会計基準を適用しないベースで、過去の数字と併せてご説明します。

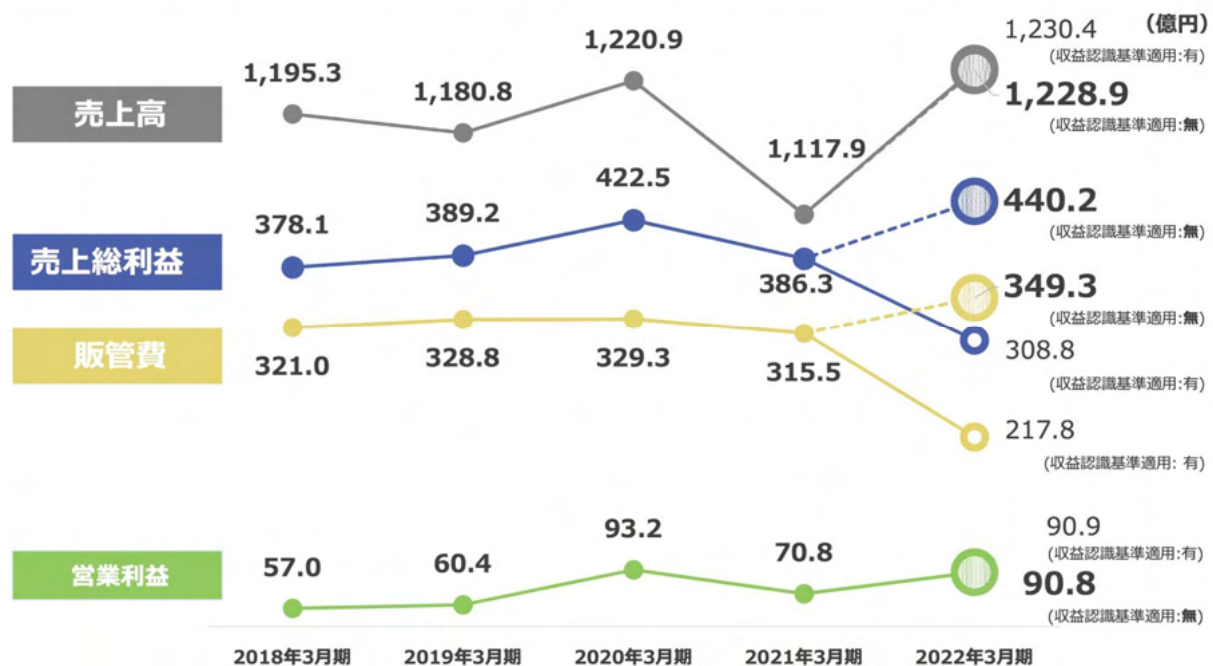
最初に、インテリアセグメントです。決算のポイントとして最も申しあげるべき点は、二つ目に記載している点です。原材料の高騰により仕入れ価格が上昇したことに加え、物流関連費用の影響も受け、コストの拡大が発生したことで、9月21日付での値上げを発表し、実施いたしました。当初スタートに若干遅れはありましたが、下期全体としては想定どおりの値上げが進捗した結果となっております。

また、今年4月1日からの第2次値上げを発表しておりましたが、この値上げを前にしての駆け込み需要がございまして、3月にはこの影響で売上、総利益ともにプラス影響が出ております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

インテリアセグメント 売上高・総利益・販管費・営業利益の推移



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

18

インテリアセグメントにつきまして、昨年度の売上高 1,228 億 9,000 万円という数字は 25 期ぶりの最高値となっております。

また、売上総利益の 440 億 2,000 万円は過去最高値であります。しかしながら、販管費に関しては、関西の新ロジスティクスセンターの開業等、販管費の拡大要因が相次いだことで、349 億 3,000 万円と大きく増加する結果となりました。

その結果、営業利益は 90 億 8,000 万円となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



インテリアセグメント 国内建設市場の状況

新築

住宅市場



新設住宅着工統計 前期比（2021年1月～12月）

新設住宅着工戸数

新設住宅着工床面積

+5.0%

+6.3%

(持家 +9.4%、賃貸 +4.8%)

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)

2021年度
(4月～3月)

2020年度

2019年度

2018年度

+4.2%

▲11.8%

▲7.4%

▲3.3%

リフォーム

国土交通省
建築物リフォーム・リニューアル調査 (受注金額)
前期比（2021年4月～2021年12月）

住宅合計

戸建て

共同住宅

+21.9%

+12.0%

+36.8%

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（2021年4月～2021年12月）

非住宅合計

飲食

物販

医療

福祉

宿泊

事務所

+9.3%

+21.0%

+17.9%

+13.2%

▲8.1%

+18.0%

+5.6%

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

19

国内の建設市場状況であります。最も大きく改善、回復したのは住宅リフォームの21.9%であり、非住宅のリニューアルも9.3%増となっております。

新築住宅の新設住宅着工床面積は6.3%増でしたが、新築の非住宅市場に関しては、現在端境期にあり、東京オリンピックを目指した工事が完成した以降、非常にスローな市場状況が続いております。

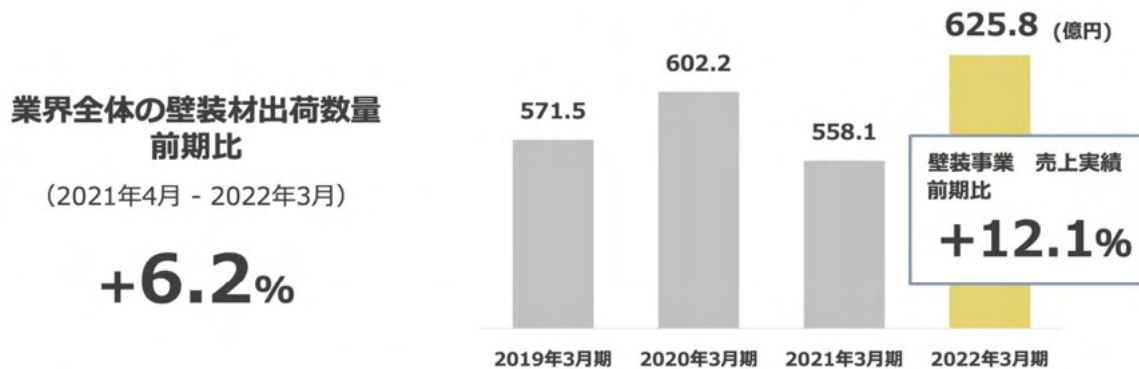
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

インテリアセグメント 壁装材売上状況

※収益認識に関する会計基準適用：無



- 量産壁紙見本帳「SP」が売上を牽引
- 粘着剤付き化粧フィルム「リアテック」が大きく伸長
- 12月に発生したクレーナイトでの設備損傷により量産壁紙の一部で供給遅延が発生
- 2022年4月からの2次値上げを前にした駆け込み需要の影響あり

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

20

続いて、インテリアセグメントにおける主要商品の状況をご説明申し上げます。

最も主要商品であります壁装材につきましては、売上高が625億8,000万円、前期比12.1%の増加となっております。

業界全体の出荷数量は6.2%増となっておりますが、これに加えて、業界全体としても値上げが実行されているため、業界におけるわが社のシェアはほぼ横ばいか、若干の増という結果であったと言えます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

インテリアセグメント 床材売上状況

※収益認識に関する会計基準適用：無

業界全体の床材出荷数量 前期比

(2021年4月 - 2022年3月)

+2.6%

クッションフロア

(住宅向け)

▲1.0%

フロアタイル

(需要の約5割が住宅向け)

+0.04%

長尺シート

(医療・福祉メイン)

▲1.7%

カーペットタイル

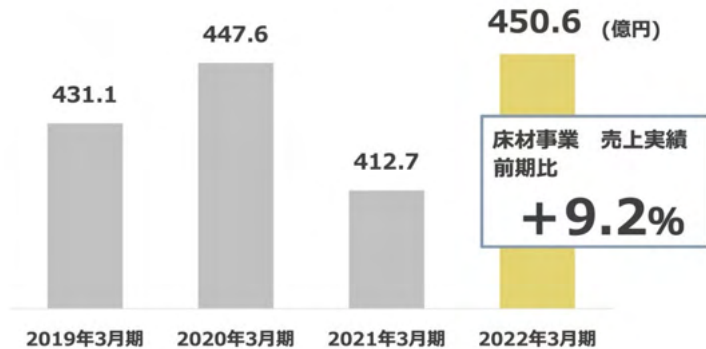
(オフィスメイン)

+10.5%

タフテッドカーペット

(ホテル・住宅メイン)

▲0.7%



- 「フロアタイル」は住宅・非住宅で好調維持
- 非住宅市場のリニューアル工事の回復により、長尺シートやカーペットタイルの売上が伸長
- 低炭素・環境配慮型カーペットタイル「NT double eco」が高評価、採用進む。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

21

続いて床材です。床材の売上は 450 億 6,000 万円、前期比 9.2%の増加で、これは過去最高の売上高となっております。

業界全体の出荷数量は 2.6%増という数字が発表されており、これに加えて値上げがございましたが、私どもの売上実績 9.2%増という数値は、床材において私どものシェアが拡大した結果だと想定しております。

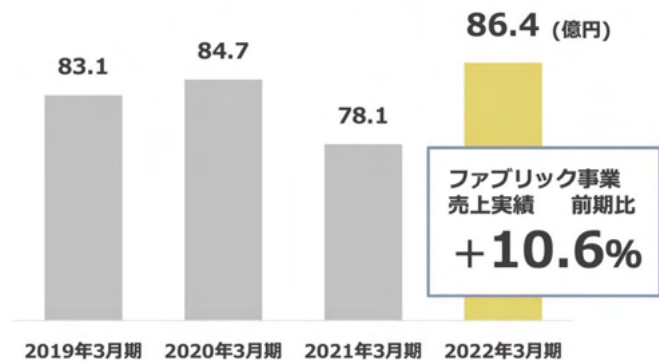
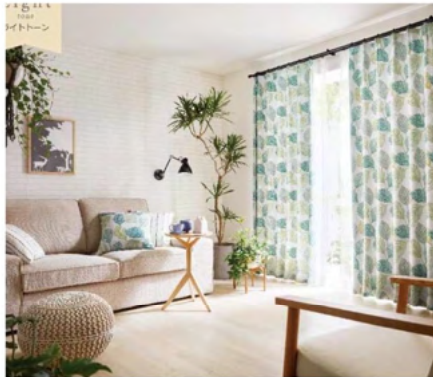
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

インテリアセグメント ファブリック売上状況

※収益認識に関する会計基準適用：無



- 5月発刊ハイエンド向け見本帳「ストリングス」、9月発刊ワンプライスによる
選びやすさを追求した「シンプルオーダー」が売上を牽引
- メカタイプ窓まわり商品見本帳「RBコレクション」を1月に発売
- to Cビジネスの強化
 - ・ ビルダーサービス事業の推進
 - ・ EC事業：取扱商品点数の拡充やサイトリニューアルにより売上が伸長

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

22

ファブリックの売上高は 86 億 4,000 万円、前期比 10.6%増となりました。

この増加に関しましては、見本帳ベースでの取引、販売が新しい見本帳の発刊によって伸びたという側面がございます。しかしながら、それに加えて金額としては少ないものではありませんが、近年力を入れております、グループ会社のサンゲツヴォーナが toC 事業として進めている EC 事業などでの販売が伸長している側面もございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

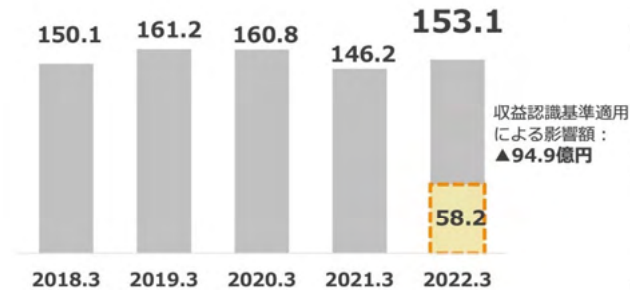
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

セグメント別状況

エクステリアセグメント

※収益認識に関する会計基準適用：無

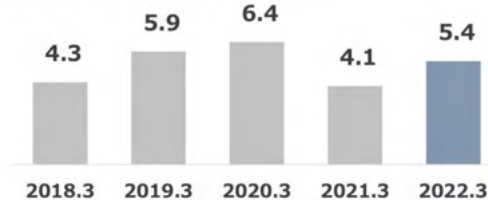
売上高（億円）



サングリーン

- 新設住宅着工戸数の回復に伴い、フェンス・カーポート等の工事が増加
- 2022年4月からのアルミ商材値上げを前にした駆け込み需要の影響あり
- 施工体制の強化により、植栽や外構工事の事業拡大
- スペースクリエーション事業部の機能強化が進む。デザイン提案から現場管理まで対応可能な体制構築へ

セグメント利益（億円）



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

23

エクステリアセグメントであります。収益認識に関する会計基準を適用した数字としては58億2,000万円という数字になっておりますが、これは在庫をしない取引に関して、純益のみの計算とするという変更に伴ったものであり、適用しないベースでは153億1,000万円、セグメント利益が5億4,000万円という結果でありました。

これに関しては、さらに伸ばしていく必要があると強く認識しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

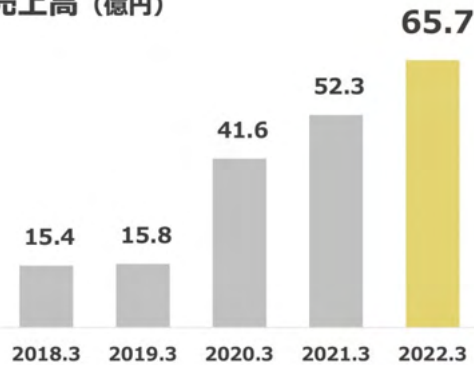
SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

セグメント別状況

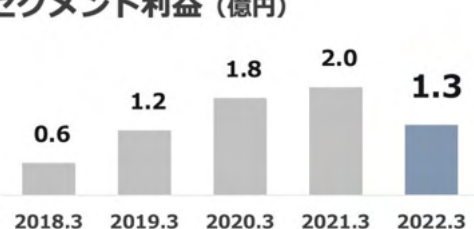
スペースクリエーションセグメント

※収益認識に関する会計基準適用：無

売上高 (億円)



セグメント利益 (億円)



- サンゲツと連携した営業活動により、オフィスに加えマンション大規模修繕へ事業領域拡大。
- 施工機能の強化
東北エリア：(株)壁装が下期より寄与
- デザイン部門では、インテリア事業の顧客基盤を活かした営業活動の展開、主力のオフィス市場に加え、ホテル市場等への提案を拡大
- 需要期である年度末に工事が集中し、4Qで売上伸長。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

24

スペースクリエーションセグメントは 65 億 7,000 万円となりました。セグメント利益は 1 億 3,000 万円であります。

このセグメント売上高に関しては順調に拡大してきておりますが、このうち最も拡大したのは、施工事業を行うフェアトーンの売上高の拡大であります。フェアトーンでは、昨年 9 月、東北エリアの内装施工事業者である株式会社 壁装の株式 100%取得を行い、下期より連結したことも売上高拡大の一つの要素として挙げられます。

このスペースクリエーションセグメントにおいては、デザイン機能を持ったサンゲツのスペースクリエーション事業部の売上・収益の拡大も課題となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



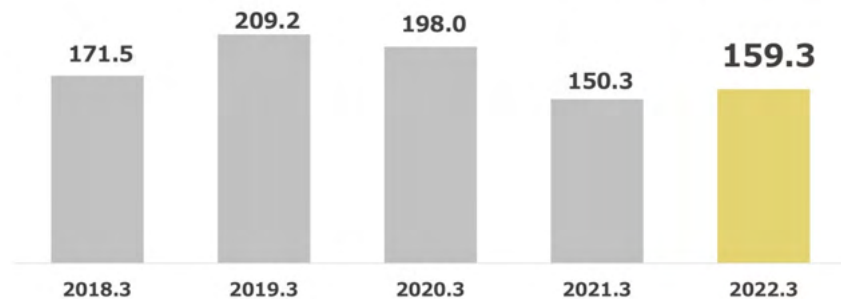
セグメント別状況

海外セグメント

売上高 (億円)

(連結累計期間は2021年1月～2021年12月)

※収益認識に関する会計基準による影響はありません



セグメント損失 (億円)



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

25

海外セグメントは、売上高が 159 億 3,000 万円、対してセグメント損失は 18 億 2,000 万円となりました。

このセグメント損失 18 億 2,000 万円の中には、Koroseal 社で計上した一時的費用 5 億円が含まれております。この 5 億円は、壁面保護材料事業からの一部商品の撤退に伴う材料の評価損と、一部商品での品質保証引当金の計上といった 2 点が含まれております。

この 5 億円を除きましても、セグメント損失は 13 億 2,000 万円ということで、前年度よりも拡大しております。これに対しては、後ほど説明を申し上げます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

市場別状況

(連結累計期間は2021年1月～2021年12月)

北米市場

- ・売上は2Q以降回復傾向
- ・原材料価格の高騰や人件費上昇等コスト増が継続。価格転嫁の遅れにより収益悪化
- ・ Wall protectionの一部撤退、一部商品の品質保証引当金等、一時的費用の発生

東南アジア市場

- ・ **タイ100%子会社への事業移管、GGドバイの撤退等、組織・経営体制の再整備は完了。**
- ・ 主要マーケットである**ホスピタリティ市場が低迷、7-8月のロックダウンにより営業活動に大きな影響**

中国・香港市場

- ・ **2021年10月、山月堂（上海）とGG Chinaを統合。**
- ・ 中国市場はゼロコロナ政策による人的制限があるも、他アジア諸国と比べ市場制約は限定的。
- ・ **香港では、ホスピタリティ向け低調。**

海外セグメントにおける市場全体の状況です。北米市場は後ほどご説明いたしますが、東南アジア市場では、従来タイにおいて、49%子会社を通じて事業をしていたものを、昨年100%子会社への事業移管をいたしました。また、ドバイから事業を撤退しております。

また東南アジア市場では、ホスピタリティ市場が依然として低迷をしておりますが、これに加えて昨年7月、8月の大幅なロックダウンが営業活動に大きな影響を与え、収益面でも大きなマイナス要因となっております。

中国においては、私どもが設立した山月堂（上海）と、買収したGG Chinaの統合を完了しております。昨年度の中国市場自体において、コロナ禍による活動制限は少ないものでありましたが、香港・マカオでのホスピタリティ市場が非常に低調であることは、マイナス要因として影響しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

海外セグメント 減損について

Koroseal社に関連する商標権の減損実施

減損背景

■2021年度実績

- ・原材料価格の高騰、人件費の上昇に加え、人員確保難・不足による生産効率悪化
- ・コスト上昇の販売価格転嫁（値上げ浸透）の遅れ

■今後の市場予測

- ・新型コロナウイルス感染症の影響による急激な市場縮小後の回復の長期化

等を考慮し、業績回復には一定の時間を要するとの見通しのもと事業計画を見直し、減損実施。

北米 Koroseal 社に関して、先ほど申しあげたとおり、Koroseal 社で 55 億 9,000 万円の減損をしております。減損の背景といたしましては、原材料価格の高騰、人件費の上昇がございましたが、これに加え、人員の確保難、不熟練の人員による操業によって生産効率が悪化したという要因もありました。

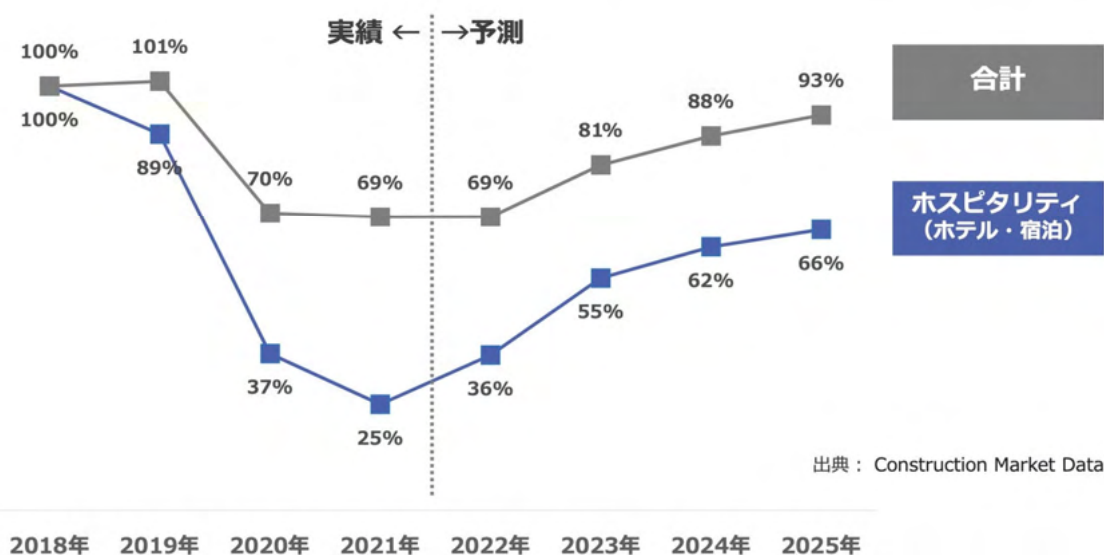
また、これらのコスト上昇に関して 3 回の値上げの発表を行いました。実際の値上げの浸透が遅れたことにより、Koroseal 社の業績が悪化しました。加えて、今後の市場に関して改めて見直しを行い、新型コロナウイルス感染症の影響によって急激に縮小した市場の回復は時間を要すると判断しました。この 2 点を考慮いたしまして、業績回復には一定の時間を要するという見通しのもとで事業計画を見直し、減損を実施いたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

海外セグメント 北米 非住宅市場

米国 非住宅建設市場の実績と予測（2018年比）



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

28

米国における市場予測ではありますが、米国の一部機関の予想値比をここでお示ししております。グレーが、非住宅の米国市場の実績および予想であります。19年から20年にかけて大幅に縮小したものが、20、21、22年とほぼ横ばいで推移し、回復は23年、かつスローな回復という予想が出ております。

加えて、Koroseal が最も得意としておりましたホテル宿泊等のホスピタリティ市場に関しては、さらに大きく落ち込み、回復に時間がかかる予想となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



海外セグメント 減損について

Koroseal社関連 固定資産と減損計上内訳

(単位：億円)

	償却年数	前年度末	当連結会計年度末			
		連結貸借対照表計上額	償却額	減損計上額	連結貸借対照表計上額	残存償却年数
商標権	非償却	54.7	—	55.9	2.3	非償却
技術資産 (無形固定資産)	13年	4.9	0.5	—	4.8	8年
壁紙製造設備等 (有形固定資産他)	主な資産 25年	25.4	3.5	—	24.8	主な資産 約23年
合計	—	85.1	4.1	55.9	31.9	—

※上記以外に固定資産の取得・廃棄等による増減、為替レート変動による増減が発生しております。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

29

これらの予想に基づき減損した額をまとめております。減損実施後の Koroseal 社関連の固定資産の計上金額は、この表のとおりです。

前期の計上金額をお示ししておりますが、商標権に関して 55 億 9,000 万円の減損を実施したことにより、昨年度末の Koroseal 社関連の固定資産の計上は、商標権で 2 億 3,000 万円、技術資産として 4 億 8,000 万円、さらに 8 年間をかけて償却してまいります。ルイビルの工場にあります壁紙等の製造施設、これを中心とした資産が 24 億 8,000 万円。この三つを合わせまして、昨年末、31 億 9,000 万円の資産の計上となっております。

以上が、昨年度の決算の概況であります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2023年3月期 連結業績予想 (概要)

発表数値 (収益認識に関する会計基準適用：有)				中期経営計画目標
1	売上高	1,590億円	前期比 +95.1億円 (+6.4%)	1,620億円 (収益認識基準適用：有) ※1,720億円 (収益認識基準適用：無)
2	営業利益	100億円	前期比 +20.4億円 (+25.6%)	120億円
3	経常利益	107億円	前期比 +24.9億円 (+30.4%)	
4	当期純利益	70億円	前期比 +67.2億円 (+2,431.1%)	85億円

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

31

続きまして、今年度の業績予想に関してご説明します。既に発表しておりますが、これ以降の数字に関しては、全て収益認識に関する会計基準を適用した数字です。

売上高 1,590 億円、営業利益 100 億円、経常利益 107 億円、当期純利益 70 億円を予想しております。

中期経営計画で発表した目標値は、営業利益 120 億円、当期純利益 85 億円であり、この数字に近付けるべく、今後も努めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結業績予想の前提・背景

■ インテリアセグメント

- ・国内住宅市場は2021年度横ばい、非住宅新築市場は依然端境期、非住宅リニューアル市場は回復基調継続を予想。
- ・4月1日実施の2次値上げは、計画通りに進捗。
- ・販管費は、前期同水準。
- ・仕入れコストアップは不可避。しかしながら、金額等は依然不透明。値上げは実行するが、その上げ幅・数量・今後の景気動向を不確定要素として下期に見込む。

■ エクステリア・スペースクリエーションセグメント

- ・エクステリア市場全体は今期並み見通しも、スペースクリエーションセグメントの事業拡大を見込む。

■ 海外セグメント

- ・米国市場は、1-3月の荷動きスロー。東南アジア市場は、徐々に市場回復。
- ・中国・香港市場は、3月からの上海でのロックダウン影響大。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

32

連結業績予想の前提ですが、インテリアセグメントにおいては、市場は国内の住宅市場においてはほぼ横ばい、非住宅のリニューアル市場はさらに回復していくと予想しております。

4月1日付けで実施いたしました、第2次値上げは計画どおりに進捗しております。販管費に関しては、本来、2022年度は2021年度と比較して減少すると見通しておりましたが、さまざまなコストアップの継続により、今年度は前年度と同水準を見込んでいます。

塩ビ・可塑剤・ナイロン等の原料価格がアップする中、私どもの扱う壁紙、床材等の仕入れ価格の上昇は不可避であると考えていますが、この上昇幅は依然不透明であります。これらの仕入れコストのアップに対して、当社の販売価格の値上げを実行することは、強い決意を持って実行してまいります。その上げ幅、その値上げによる数量への影響、また非常に厳しい状況が続く中での現在の景気動向、これらを不確定要素として下期の予想に見込んでいます。

エクステリアに関しては前年度並み、スペースクリエーションセグメントに関しては事業の拡大を見込んでいます。

課題の海外セグメントですが、海外子会社においては毎年1月から12月の実績を連結会計期間としているため、既に海外セグメントの第1四半期1-3月は終了しております。米国市場は非常に荷

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



動きがスローでありました。東南アジア市場は徐々に市場が回復している状況にありますが、中国市場に関しては、上海を中心とした3月からのロックダウンの影響が続いており、4月、5月に関してはほぼ売上が立たないといった状況です。これに関しても厳しい見方をした上で予想しています。

連結業績予想

※収益認識に関する会計基準適用：有

	2022年3月期	2023年3月期					
	実績	通期予想	前期比	上期予想	前期比	下期予想	前期比
売上高	1,494.8	1,590.0	+95.1 (+6.4%)	780.0	+80.4 (+11.5%)	810.0	+14.7 (+1.9%)
売上総利益	399.6	445.0	+45.3 (+11.4%)	221.9	+37.7 (+20.5%)	223.1	+7.6 (+3.5%)
(利益率)	(26.7%)	(28.0%)		(28.4%)		(27.5%)	
販売費及び一般管理費	320.0	345.0	+24.9 (+7.8%)	167.4	+10.3 (+6.6%)	177.6	+14.6 (+9.0%)
営業利益	79.5	100.0	+20.4 (+25.6%)	54.5	+27.4 (+101.4%)	45.5	▲7.0 (▲13.4%)
(利益率)	(5.3%)	(6.3%)		(7.0%)		(5.6%)	
経常利益	82.0	107.0	+24.9 (+30.4%)	58.0	+30.0 (+107.4%)	49.0	▲5.0 (▲9.4%)
(利益率)	(5.5%)	(6.7%)		(7.4%)		(6.0%)	
親会社株主に帰属する当期純利益	2.7	70.0	+67.2 (+2,431.1%)	37.0	+20.8 (+129.6%)	33.0	+46.3 (-)

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

33

上期、下期の内訳であります。売上高 1,590 億円のうち、上期で 780 億円、下期で 810 億円。売上総利益にしましては 445 億円のうち、上期で 221 億 9,000 万円、下期で 223 億 1,000 万円。この結果として、営業利益は上期 54 億 5,000 万円、下期 45 億 5,000 万円の予想。そして、当期純利益は上期で 37 億円、下期 33 億円の予想としてあります。

先ほど申しあげましたとおり、われわれは通常は下期リッチ型の事業形態であります。今期にしましては、下期を厳しく見るというベースでの通期の予想値としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



セグメント別業績予想

※収益認識に関する会計基準適用：有

		2022年3月期	2023年3月期						(億円、%)
		実績	通期予想	前期比	上期予想	前期比	下期予想	前期比	
インテリア	売上高	1,230.4	1,290.0	+59.5(+4.8%)	635.0	+56.4(+9.8%)	655.0	+3.1(+0.5%)	
	営業利益	90.9	110.0	+19.0(+20.9%)	60.0	+28.8(+92.4%)	50.0	▲9.7(▲16.4%)	
エクステリア	売上高	58.2	60.0	+1.7(+3.0%)	30.0	+1.7(+6.2%)	30.0	+0.0(+0.0%)	
	営業利益	5.4	5.0	▲0.4(▲7.6%)	2.5	▲0.0(▲1.4%)	2.5	▲0.3(▲13.2%)	
海外	売上高	159.3	190.0	+30.6(+19.3%)	92.0	+18.0(24.5%)	98.0	+12.6(+14.8%)	
	営業利益	▲18.2	▲17.0	+1.2(-)	▲9.0	▲2.7(-)	▲8.0	+3.9(-)	
スペース クリエーション	売上高	65.7	70.0	+4.2(+6.4%)	33.0	+5.9(+22.1%)	37.0	▲1.7(▲4.5%)	
	営業利益	1.3	2.0	+0.6(+43.1%)	1.0	+1.3(-)	1.0	▲0.7(▲42.7%)	
セグメント間 取引調整	売上高	▲18.9	▲20.0	▲1.0(-)	▲10.0	▲1.7(-)	▲10.0	+0.7(-)	
	営業利益	0.0	-	-	-	-	-	-	
合計	売上高	1,494.8	1,590.0	+95.1(+6.4%)	780.0	+80.4(+11.5%)	810.0	+14.7(+1.9%)	
	営業利益	79.5	100.0	+20.4(+25.6%)	54.5	+27.4(+101.4%)	45.5	▲7.0(▲13.4%)	

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

34

これをセグメント別に、収益基盤であるインテリアセグメントと、課題である海外セグメントに関してご説明します。

インテリアセグメントに関しては、売上高 1,290 億円、営業利益は通期で 110 億円の予想です。上期/下期では、上期が売上高 635 億円、下期が 655 億円、営業利益は上期で 60 億円、下期で 50 億円の予想値としております。これは、先ほど申しあげた前提と同様です。

下期に関しては仕入れ価格のアップやそれに伴う値上げ等、要因が多々あるということで、厳しい見方をしております。

一方、海外セグメントについては、売上高は円安の影響も含めまして 190 億円としておりますが、営業利益に関しては 17 億円の営業損失を見ております。上期で売上が 92 億、下期 98 億、営業損失に関しましては、上期で 9 億円、下期で 8 億円の営業損失の予想であります。

通期の 17 億円の営業損失については、2021 年度は一時的なものを除き 13 億 2,000 万円の営業損失がありましたので、今期はさらに営業損失が拡大するという予想値としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



その要因としては、一つは円安による損失拡大に加え、先ほど申しあげたとおり、北米の1月-3月の結果が厳しかったことに加え、市場全体の状況においては、アメリカでさらにコストアップが続いているという認識、東南アジア市場は別として、中国市場も厳しい状況が続くということで、厳しい予想をベースにした数字としております。

以上が、今期予想の背景のご説明でございました。

環境認識および施策の再確認

1. 塩ビ・ナイロン等、原材料（素材）供給タイト化に加え、
内装材料においても一部商品における供給制約が顕在化
▶ 少品種・大ロット商品での製販一貫体制の構築
2. 物流2024年問題への対応と配送力
▶ 物流体制の抜本的見直しとサービスレベルの向上
3. デザインに関する機能・サービスの有効性確認
▶ 商品・空間・コト（提案）デザイン力の強化・高度化
4. 施工力の重要性
▶ 元請、一次・二次下請け工事を含む施工体制
5. 日本市場の数量限界
▶ 海外事業収益の改善

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

36

経営戦略のご説明として、中期経営計画の進捗状況についてご説明します。

当社は2020年5月に中期経営計画を発表しましたが、その後の2年間に於いて新型コロナウイルス感染症のみならず、地政学的な問題、また環境問題等、大きな変化がございました。しかしながら、私どもに直接的に影響を与える外部環境の認識、およびそれに伴う施策に関しては、大きな変更はございません。

しかしながら、重要な施策に対する環境認識および具体的策ということに関して、本日5点にまとめて説明をしたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



1 点目は供給制約への対応です。塩ビ・ナイロン等の原材料供給のタイト化に加え、壁紙や床材等の内装材料においても、一部商品において供給制約が顕在化しています。これらの商品の中でも、小品種・大ロット商品での製販一貫体制の構築が、重要な課題だと思っております。

2 点目は物流問題です。昨今、物流 2024 年問題が言われておりますが、このような問題を抱えながらも、われわれとしては配送に関してサービスレベルの向上をしていく必要がある、これをしっかりとやっていくことが重要であると捉えています。

3 点目はデザインです。商品のデザインだけではなく、空間デザイン、コトのデザインを含めた機能・サービスを向上することは、事業全体において、また販売の前線においても非常に有効な手段であることが、実際の営業現場からも確認されています。商品・空間・コトのデザインの強化・高度化が重要であると捉えています。

4 点目は施工体制です。日本国内において、人材不足等を背景に施工力の課題が徐々に顕在化しています。元請・一次下請け・二次下請け、さまざまな施工形態がありますが、施工力を強化し、体制をまとめることが重要です。

5 点目は収益改善です。当社としては、日本市場を中心としてさらに収益力を向上していくことは重要だと思っておりますが、日本市場の数量限界は明らかであり、日本市場での収益の拡大を進めると同時に、海外事業の収益の改善を進めていくことも重要だと考えております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



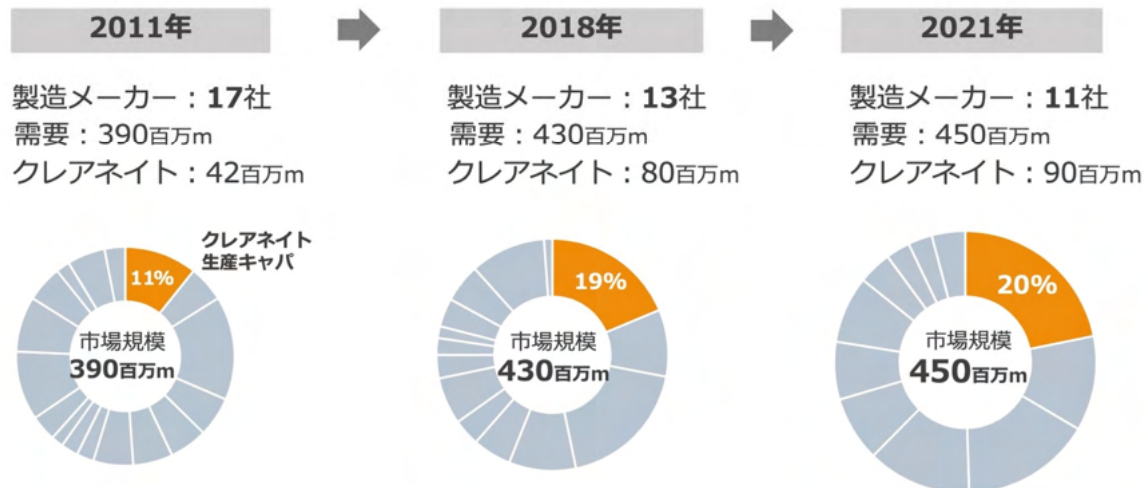
1) 少品種・大ロット商品での製販一貫体制

ビニル壁紙メーカー 国内最大手 クレアネイトの100%グループ化

(2022年5月27日予定)

タイト化する量産壁紙製造への対応

・拡大する量産市場に対し、製造元は、**11社** まで減少。



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

37

各項目についてより詳しくご説明申し上げます。

1 点目の供給制約への対応、少品種・大ロット商品での製販一貫体制であります。昨年3月に最大の壁紙メーカーである、クレアネイトの株式51%を取得いたしました。さらに追加49%を取得し、100%のグループ会社といたします。

塩ビ壁紙のうち大きな割合を占める量産壁紙の状況であります。2011年には、量産壁紙の需要量は業界全体として3億9,000万メートル、それに対して製造メーカーが17社存在し、クレアネイトの占める出荷数量が4,200万メートルでした。これが2018年には、需要量が4億3,000万メートルに拡大した一方、製造メーカーは13社に減少、クレアネイトの出荷数量は8,000万メートルに拡大しました。さらに昨年度には、需要量は4億5,000万メートルに拡大し、実質的な製造メーカーは11社に減少、クレアネイトの出荷数量は9,000万メートルへと拡大しております。

今後、さらに量産壁紙の需要量は拡大すると考えており、われわれが塩ビ壁紙市場における地位をさらに強めていくためにも、この製販一貫体制を強化し、効率的な製造販売体制を確立すると同時に、主導権を確保していきたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



2) 物流体制の抜本的見直しとサービスレベルの向上

物流2024年問題への対応

- ・働き方改革関連法によって、2024年4月1日から
「自動車運転業務における時間外労働時間の上限規制」が適用。
- ・ドライバー拘束時間短縮、リードタイムの延長、締め時間の前倒しなど、
物流業界の“超効率化”⇨標準化が加速。

➡ **自前での効率的物流体制を構築
“サービスと機能の拡充と高度化”**

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

38

2点目の物流問題です。物流2024年問題として、働き方改革関連法によって除外されていた、自動車運転業務における時間外労働時間の上限規制が2024年4月から適用されることになります。

これにより、ドライバーの拘束時間短縮、リードタイムの延長、締め時間の前倒し等が行われ、物流業界の効率化、標準化が加速することになります。この状況においても、当社としては、きめ細かな配送体制のさらなる強化や、配送のサービス機能の拡充と高度化という課題を実行していくために、自前での効率的な物流体制を構築していくことが重要です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

2) 物流体制の抜本的見直しとサービスレベルの向上

拠点再整備

旗艦センターからサテライトセンターへ

大型拠点の開発は関西LCで一旦完了。
各拠点を起点としたサービス機能向上の段階へ。



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

39

このための努力を 2014 年以降 8 年続けておりますが、この地図に示しておりますとおり、旗艦ロジスティクスセンターである北関東、新たに開設した関西、これに地域ロジスティクスセンター、さらにサテライトセンターという展開を進めています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2) 物流体制の抜本的見直しとサービスレベルの向上

2カ所の旗艦センターを設置、
東日本での北関東LC、西日本での関西LCを拠点とすることにより、

- 長距離・長時間輸送を回避
- 全国すべて翌日着を実現



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

40

旗艦ロジスティクスセンターとして、北関東と関西に新たな大規模センターを構えたことにより、長距離・長時間輸送を回避する体制を構築しました。さらに、全国すべてに翌日着を実現する体制とすることで、サービスレベルを向上しています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2) 物流体制の抜本の見直しとサービスレベルの向上

地域特性に応じたきめ細かな配送体制の整備



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

41

これに加え、全国各地での個別の配送体制を進めております。色の付いたところが昨年までに実行してきたものであり、今後も色の付いていない部分での配送体制の構築を進めています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

3) 商品・空間・コト（提案）デザイン力の強化・高度化

商品デザイン 外部評価

国際デザインアワード受賞

- ・ 建築家 隈 研吾氏との共同開発
壁紙床材コレクション「KAGETOHIKARI（カゲトヒカリ）」にて、
「iF DESIGN AWARD 2022」を受賞。昨年「SHITSURAHU」に続き2年連続受賞。

※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。



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

42

続いて、3点目のデザイン関係の強化についてご説明します。商品のデザイン力、空間のデザイン力、提案のデザイン力、さまざまなデザイン力の向上に努めております。

商品に関しては、隈研吾さんとともに合同で開発した、壁紙と床材コレクション、

「KAGETOHIKARI（カゲトヒカリ）」シリーズが、ドイツで長い歴史を持つ国際的デザイン賞

「iF DESIGN AWARD 2022」を受賞しております。当社の受賞は、昨年度の「SHITSURAHU（室礼）」に続いて、2プロダクト目の受賞となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



3) 商品・空間・コト（提案）デザイン力の強化・高度化

市場別空間デザイン機能の強化

営業を窓口とした機能分業・ヒアリング/支援活動型から、
各市場分野・業種・機会の攻略ポイントに即したデザイン営業型へ

	組織	ターゲット市場	活動内容
	レジデンシャル デザイン室 (全国6支社)	住宅市場	ショールームを活用し ビルダー・ハウスメーカーへの 空間デザイン提案
	コントラクト デザイン室 (全国6支社)	非住宅市場	ゼネコン・設計・事業主への 空間デザイン提案
	スペース クリエーション事業部	非住宅市場	コンセプト立案から空間設計、施工 管理まで、空間デザインを通じた ソリューション提案

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

43

空間デザインに関しましては、住宅での空間デザイン提案と非住宅向けの空間デザイン提案の体制拡充を進めております。

全国6支社に、レジデンシャルデザイン室とコントラクトデザイン室を設け、レジデンシャルデザイン室では住宅関係、新築住宅、リニューアル、リフォーム業者、賃貸、さまざまな事業主等に対しての空間デザイン提案を進めております。またコントラクトデザイン室では、非住宅関係においてゼネコン、設計・事業主の皆さまへの空間デザイン提案を行っております。これらのデザイン力を、事業の拡大、販売面で活かすと同時に、デザイン提案そのもので対価をいただくという事業も展開しています。

また、コンセプト立案から空間設計、そして施工まですべてを行う、サンゲツのスペースクリエーション事業部による空間デザイン力の強化も進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

3) 商品・空間・コト（提案）デザイン力の強化・高度化

空間デザイン人材の拡充



レジデンシャルデザイン
デザイン営業担当



コントラクトデザイン
デザイン営業担当



スペースクリエーション
デザイナー



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

44

この体制を人数で見えますと、レジデンシャルデザイン関連で 25 名、コントラクトデザイン関係で 35 名、スペースクリエーションデザイナーが 6 名、計 66 名のデザイン担当人員がいる体制です。

2019 年度に比べて 2 倍弱の人数まで拡大してきておりますが、さらに専門人材の雇用を進めると同時に、社員の育成も進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



3) 商品・空間・コト（提案）デザイン力の強化・高度化

空間デザイン、総合内装施工、グループ総合力で対応 スペースクリエーション企業を具現化

関西支社センターオフィス開設

2021年12月 大阪市中央区本町

インテリアとエクステリアが融合したデザイン。
社内外さまざまな人々とのコミュニケーション
エリアを設置し、OPEN INNOVATIONの空間へ

(空間デザイン)

サンゲツ スペースクリエーション事業部

サングリーン スペースクリエーション事業本部

(総合内装施工)

フェアトーン株式会社



ライブオフィスとして活用し、顧客に空間デザイン力を訴求

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

45

この例といたしまして、昨年12月に関西センターオフィスを、従来の尼崎から大阪の本町に移転オープンしました。インテリアとエクステリアが融合した事務所ということで、サンゲツのスペースクリエーション事業部、そして、サングリーンのスペースクリエーション事業本部、施工を行いますフェアトーンの3社が、共同で新たな関西支社センターオフィスを企画デザインから施工までを担い、開設しました。空間デザインに非常に高い評価を受けており、多くの皆さまが依然として見学に来られている状況にあります。

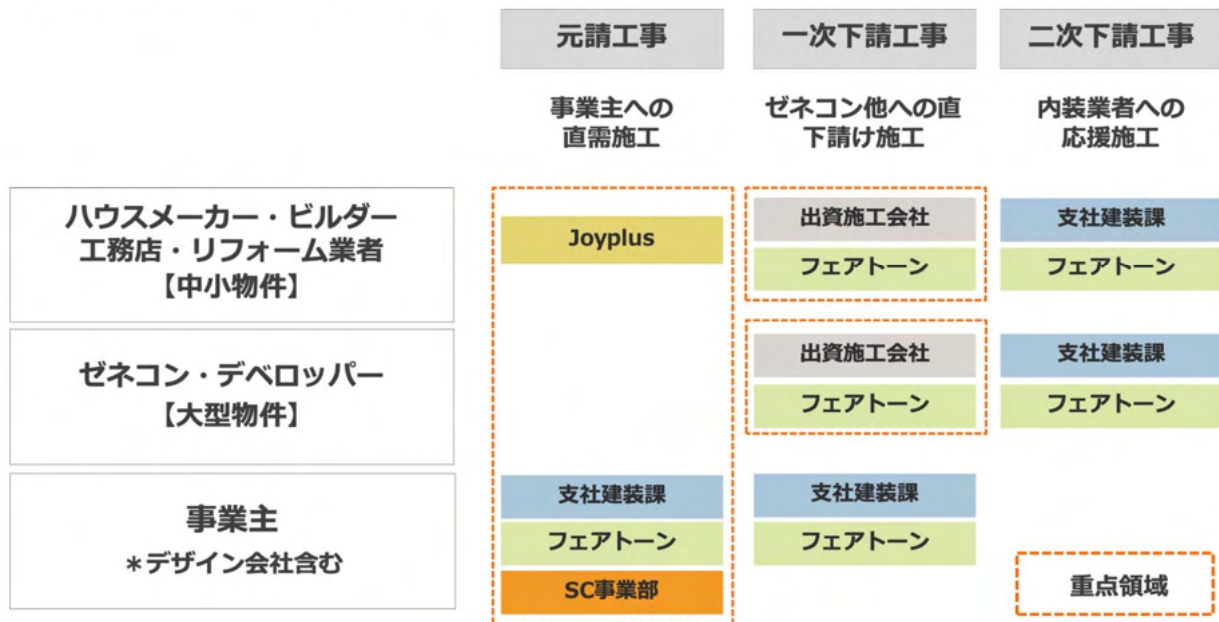
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

4) 元請、一次・二次下請け工事を含む施工体制

施工工事種類別 施工体制



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

46

そして、4点目は施工です。先ほど申しあげたとおり、施工に関しては元請の施工、一次下請け、二次下請け、さまざまな施工形態がございます。また、お客さまとしては、住宅ではハウスメーカー、ビルダー、工務店など、非住宅ではゼネコン・デベロッパーをはじめ、事業主といった方もいらっしゃる、多岐にわたります。

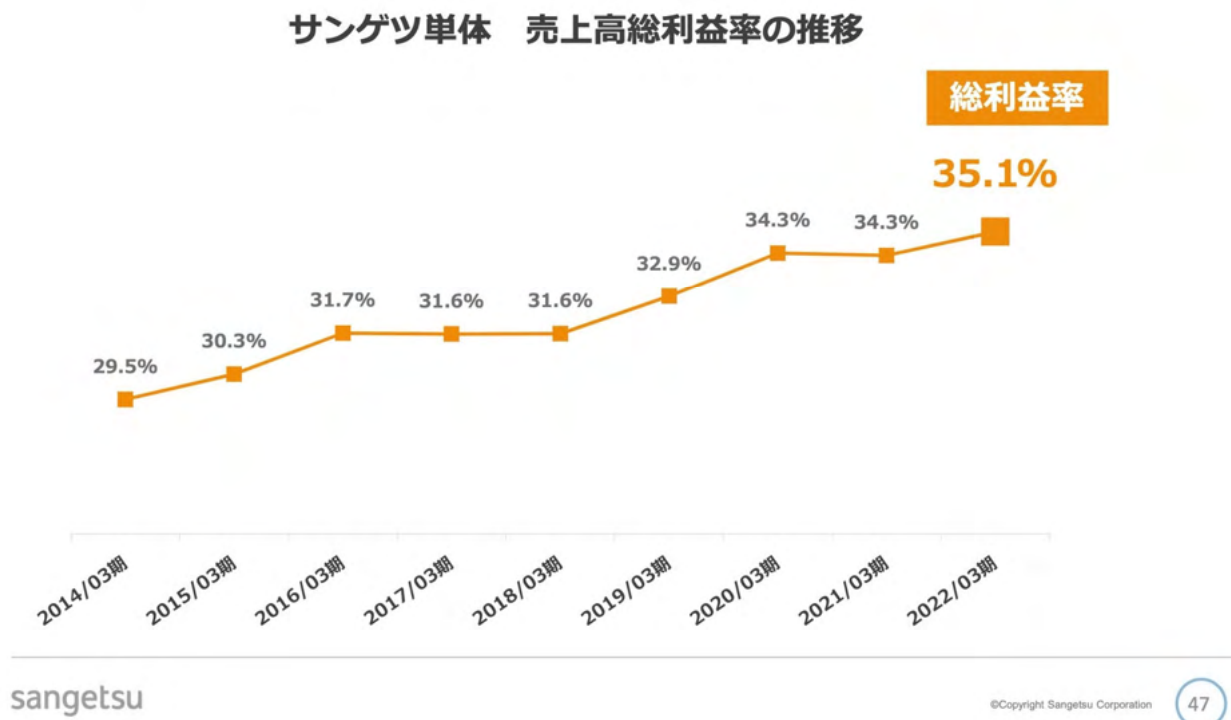
これらのさまざまな施工形態、およびお客さまに対して施工ができる体制の構築・強化を進めております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

5) 海外事業の収益改善

※収益認識に関する会計基準適用：無



以上、これまでご説明してきたような機能を強化することによって、サンゲツ単体の売上高総利益率は、2013年度の29.5%から昨年度は35.1%へと向上しております。

しかしながら、この総利益率は、ほとんどが日本市場における内装材販売の数量増加に伴うものです。総利益率の向上は依然として重要であるものの、日本市場における材料の数量制約がある限り、成長制約がどこかで出てくると考えており、やはり事業そのものの転換、そして、海外市場の拡大は重要な課題であると思っております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



5) 海外事業の収益改善

収益改善に向けた課題と施策

共通施策

“商品・サプライヤー共通戦略”

	課題	施策
北米市場	コア事業（自社製造）の強化と全体収益改善	・ 中小口での価格改定と大口での数量獲得 ・ Marketの分散
東南アジア市場	各国市場にあわせたビジネス基盤の確立と需要分野の拡大	・ Marketの分散 ・ 住宅向けビジネスの強化 ・ 商品・ブランド力の向上
中国・香港市場	配送・施工体制の整備	・ 人材強化、組織管理体制強化 ・ 営業体制拡充（北京・広州） ・ 価格競争への対応

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

48

海外市場においては、現在、損失計上が継続しており、改善にむけた取り組みにさらに注力していく必要があります。海外市場では、日本市場のようにさまざまな機能を持った事業形態というところまで体制を構築できておりません。さまざまな機能の強化をすることは重要であります。最も重要かつ必要なのは、商品・サプライヤー戦略の強化であると考えております。

市場ごとに評価される商品は違いますが、共通の商品戦略、サプライヤー戦略を進めることの重要性を再認識しており、これを確立すると同時に、各市場での個別の施策を進めてまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



5) 海外事業の収益改善

Goodrich Global Holdings Pte., Ltd.

シンガポール、タイ（バンコク）のショールームを リニューアルオープン

レジデンシャル市場への営業強化により安定的取引基盤を整備



シンガポールショールーム



タイ（バンコク）ショールーム

sangetsu

©Copyright Sangatsu Corporation

49

また、東南アジア市場では、住宅市場に向けた営業強化による安定的取引基盤の整備に取り組んでおり、ショールームを改装オープンしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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^{（ほぼ）}を略100%** とする。
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。

株主還元方針

2021年12月公表

株主還元において配当の比重を高め、且つ安定的増配を行いつつ、機動的に自社株取得を行う方向に修正

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

51

そして4点目として、資本政策・株主還元に関してご説明を申し上げます。

資本政策に関しましては、中期経営計画で自己資本を900～950億円の範囲で維持するとしておりますが、昨年度末は自己資本878億円となっております。また、3年間の総還元性向はほぼ100%としております。

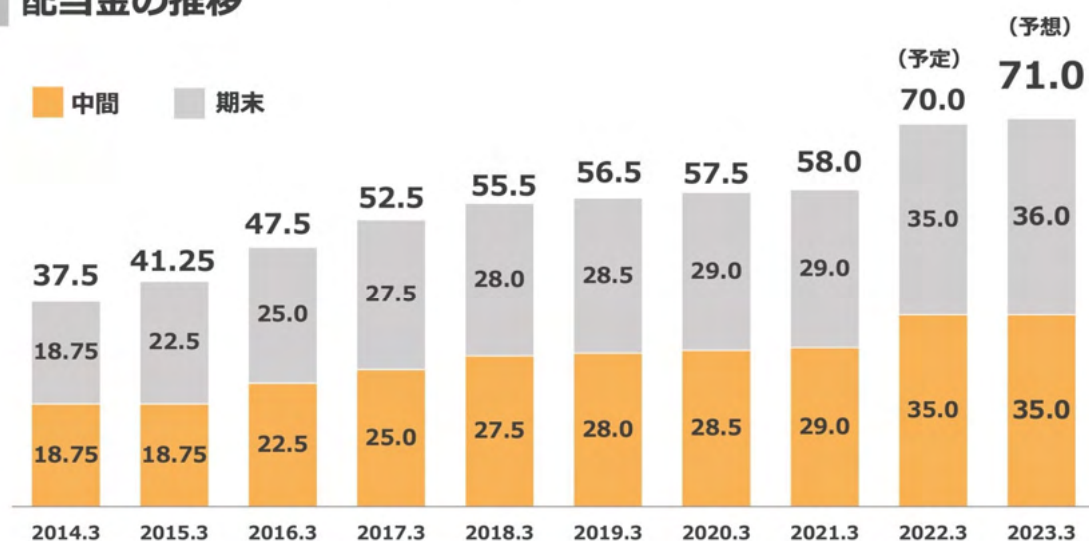
また、昨年12月に株主還元方針を発表いたしました。株主還元においては、より配当の比重を高め、安定的増配を行いつつも、機動的に自社株も継続取得していくという方向に修正し、配当金額を発表しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

株主還元実績 配当金の推移

配当金の推移



2023年3月期の配当額は71.0円 前期より1.0円増配し9期連続増配予定

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

52

2021年度の期末配当は35円、通期で70円の予定です。また、今年度としては通期で71円の配当金を予想としております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



株主還元実績 中期経営計画【D.C.2022】期間中

株主還元実績			
	株主還元総額	親会社株主に帰属する 当期純利益	総還元性向
2021年3月期	39.3億円	47.8億円	82.4%
2022年3月期	68.2億円	2.7億円	2,466.1%
合計	107.6億円	50.5億円	212.8%

株主還元の内訳			
	自己株取得		配当金
2021年3月期	27.9万株	4.3億円	35.0億円
2022年3月期	169.5万株	26.8億円	41.3億円
合計		31.2億円	76.3億円

株主還元総額	総還元性向
107.6億円	212.8 %

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation 53

株主還元の実績ですが、2年間の株主還元の総額は107億6,000万円、総還元性向は212.8%という結果となっております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



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)	みんなで
Sustainable	(サステイナブル)	いつまでも
Enjoyable	(エンジョイアブル)	楽しさあふれる

社会の実現に貢献します。



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

55

最後に、ESG の取組みに関してご説明申し上げます。

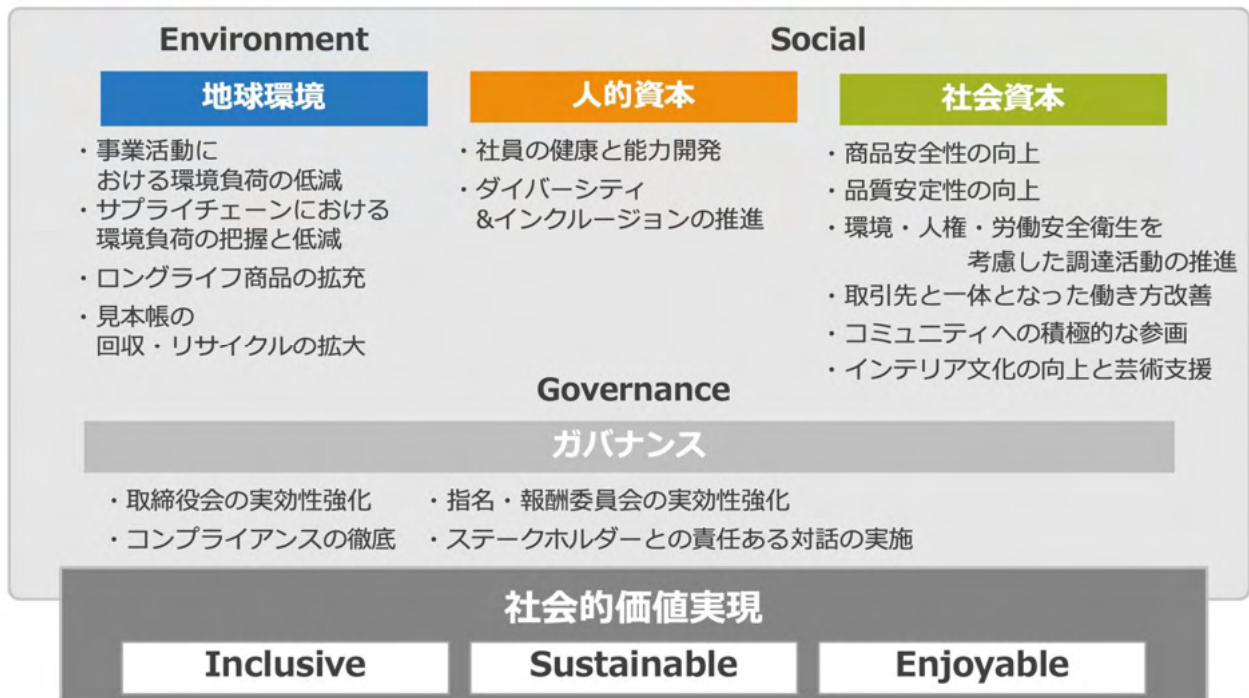
社会的活動为目标といたしまして、サンゲツグループは、Inclusive（インクルーシブ） みんなで、Sustainable（サステイナブル）いつまでも、Enjoyable（エンジョイアブル）楽しさあふれる、社会の実現に貢献する。これを目標として掲げております。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



中期経営計画【D.C.2022】社会的価値の実現



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

56

そして、具体的には地球環境、人的資本、社会資本、この3点で進めております。そのうち、地球環境に対しましては、見本帳のリサイクルセンターにおける、当社見本帳のマテリアルリサイクル等を進めております。

サポート

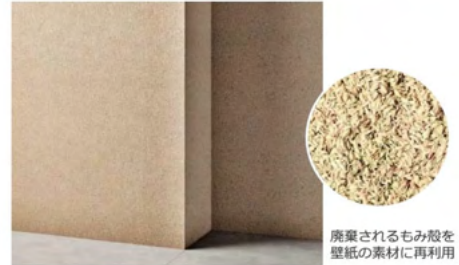
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



地球環境（E）

環境商品

- ・ 2021年11月発売「**NT double eco**」
漁網や廃カーペットを再利用した
100%リサイクル糸を採用。
CO2を(従来品比) 61%削減したカーペットタイル。
- ・ 2022年5月発売予定「**MEGUReWALL**」
リサイクル樹脂素材やもみ殻を再利用した壁紙



環境商品の開発方針を策定・発表

- ・ 「カーボンミニマム」「資源循環」に資するインテリア商品の開発方針推進のため、**環境商品認証制度「サステイナブルインテリアプロダクツ認証」策定**
- ・ 環境配慮、社会面での対応に関する多段階の自社基準にて商品を認証し、
気候変動や資源循環、社会課題の解決に資する商品の開発と市場浸透を促進する

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

57

環境面における商品を通じた取り組みについてご説明します。昨年 11 月に、リサイクル糸を使用し、脱炭素社会の実現に貢献するカーペットタイル「NT double eco」を発売開始いたしました。

また、5 月 26 日に発刊する見本帳の中では、リサイクル樹脂素材やもみ殻を利用した、「MEGUReWALL（メグリウォール）」という壁紙を発売いたします。

こうした環境に配慮した商品の開発をさらに計画的に進めていくため、環境商品の開発方針を発表する予定です。その一環として、「カーボンミニマム」と「資源循環」に資する商品の開発方針推進のため、環境商品認証制度「サステイナブルインテリアプロダクツ認証制度」を策定し発表いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

人的資本（S）

職務給制度（いわゆるジョブ型）の導入（2022年4月）

- ・変化に柔軟に対応できる組織構築
- ・高い専門性を持つ人材の育成

健康経営優良法人に認定

主催：経済産業省と日本健康会議
私傷病による休職後の職場復帰支援や
治療と仕事の両立支援への取り組みが評価3年連続



日本でいちばん大切にしたい会社大賞 審査員特別賞を受賞

主催：人を大切にする経営学会
人を大切にし、人の幸せを実現する行動を継続して実践する企業を表彰する制度

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

58

さらに人的資本では、4月1日より職務給制度、いわゆるジョブ型を管理職以上に適用するという制度を導入しました。特に重要な目的として、高い専門性を持つ人材を処遇し育成することを重点におき、新たな職務給制度を導入しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



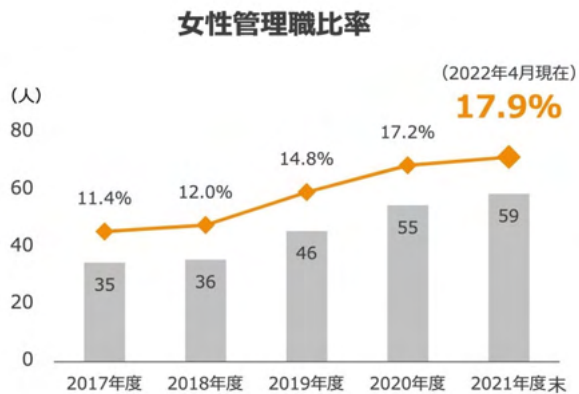
人的資本（S）／ダイバーシティ&インクルージョン

女性活躍推進

女性管理職比率

2021年度実績：17.9%

2022年度目標：20.0%



障がい者雇用の拡大

職域拡大と待遇改善を推進

障がい者雇用率

2021年度実績：3.43%

2022年度目標：4.0%



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

59

ダイバーシティとインクルージョンです。女性の活躍推進として、22年度目標に女性管理職比率20%を掲げておりますが、昨年度末は17.9%という結果でありました。

また、障がい者雇用の拡大として、2022年度の目標雇用率を4%としておりますが、昨年度は3.43%の結果でした。目標に近付けるべく引き続いて努力してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



社会資本（S）／コミュニティへの積極的な参画

児童養護施設の改装支援

本業を通じた社会貢献活動。

今年度は、新型コロナウイルス感染症対策を講じつつ33件を実施。

2014年度からの累計は **132**件に到達。2022年度目標：年間30件



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

60

社会参画、コミュニティ参画として全社的に重点をおいて取り組んでいる、児童養護施設の内装改装支援は、2020年度はコロナの影響から低い数字でありましたが、昨年度は、全社で33件の実施をしています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



国際的イニシアティブへの参加

TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）」提言に賛同表明

2021年10月、TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）の提言に賛同
気候変動に伴うリスクと機会をふまえ、
TCFD提言に沿った計画の着実な実行、
取り組みの充実および情報開示の拡充を進める。



国連グローバル・コンパクトへ署名

2022年1月、国際連合が提唱する「国連グローバル・コンパクト」の
理念に賛同し署名。
人権、労働、環境、腐敗防止に関わる10原則に賛同



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

61

最後に、国際的イニシアティブへの参加につきましては、TCFD に賛同表明、また、国連グローバル・コンパクトへの署名をいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



ESG外部評価

ESG投資インデックスへの組み入れ

年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が採用するESG投資指数の構成銘柄に採用



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

62

また、ESG 投資インデックスへの組み入れとして、本年 3 月 31 日に FTSE Russell 社が提供する「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」構成銘柄に選定されました。

以上、私からのご説明とさせていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

質疑応答

Q.1：御社は過去にも何度か値上げされているかと思いますが、今回、22年4月からの値上げと上期の業績を見ると、利益に対する歩留まりがかなり大きいようにお見受けします。今回の値上げと過去の値上げに環境的なところで差があるのかについて教えてください。

A.1：「今回の値上げ」とは、昨年の9月21日付と今年の4月1日付の2回を意味し、これが過去とどう違うのか、というご質問と理解しております。

これまでの当社の値上げ状況としましては、先述の値上げ以前のものとしては、2014年6月に一度実施し、その後は2018年10月に実施しています。さらにそれ以前となると、あまり大きく価格を変える値上げは実行してきていません。逆に言うと、価格の下落が続いていた状況でした。

そういった中で、私は2014年4月に社長に就任したわけですが、この2014年6月の値上げは、私が社長に就任する以前に、ある程度内容が確定されており、実質的にはあまり進まなかったというのが実感です。結局、日本市場では、一定程度の原料のアップなり、コストアップが無いとなかなか市場に対して値上げが打ち出せず、全く何も無い中で収益の改善の値上げは難しいということが現実としてあります。

しかし、2018年10月と昨年（2021年）の9月、そして今年（2022年）の4月の値上げに関しましては、コストアップを転嫁しながら、収益の改善を行うことが重要であるという考え方で進めてきました。その意味においては、そこは達成できたと考えております。

値上げにおけるこれまでの対外的なご説明でも、サンゲツのみならず、業界全体の収益の改善が必要なのだと申しあげてきました。私どもに供給していただいているメーカー、および我々の商品を販売している二次の販売店、そして施工業者の皆さまを含めた収益改善が重要だということをご説明しながら値上げを実施させていただいていますし、この意識を持って進めてきました。これに関しては、直近の4月1日付けの値上げにおいても変わっておりません。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



Q.2：同じく値上げと原材料価格上昇のバランスについて伺います。今期、2023年3月期の業績予想を見る限り、下期以降に再び原材料価格の上昇が発生し、インテリアセグメントにおいては、2022年3月期よりも状況が良くないようにお見受けします。これらを踏まえた上で、2024年3月期以降も、2023年3月期同様の収益性の維持は可能であるか、つまり2023年3月期下期以降に、再度の値上げ等によって収益性の維持改善を計画されることはあるのかについて教えてください。

A.2：再度の値上げは、慎重に議論すべき課題だと思っています。まず、今回の4月1日の値上げを打ち出した1月14日以降の原料の値上げは相当大幅なものです。塩ビをはじめ可塑剤等も大幅な値上げがされています。これに関して、さらに収益改善というところまで求めていくのか、もしくはコストアップを転嫁するところでいくのか、よく市場の状況を見極めながら行わなければいけないと思っています。

われわれとしては、先ほどのご説明申しあげましたとおり、仕入価格の上昇は不可避であり、それに対して値上げを実行するという点については強い決意を持っておりますが、これに対してどこまでの対応を行っていくかということは、状況を見ながら判断をしていきたいと考えております。すなわち、24年3月期以降にも、再値上げ等によって収益性の維持改善を計画することはあるのかという点については、あまりにも不確定要素が多く、確定的なことは申しあげられません。しかし、過去の値上げにおきましても、収益率、単純に言えば総利益率が低下することのない対応は、さまざまな形で進んできているということがございます。

また、単にわれわれの値上げの意思だけではなく、一部の商品に関しては、商品そのものの数量がタイト化しているという要素もございます。商品そのものの需給も見極めながら、われわれの収益率を維持ないし向上していくことを、状況を注視しながら考えていきたいと思っています。

Q.3：株主還元に対する考え方について伺います。今の中期経営計画の中では総還元性向100%と発表されていますが、足元の配当性向だけを見ると今年は低めになっているように思われます。これは今後どのようにお考えになっているのか、また来年以降、この還元政策をどのように見ればよいかについて、現時点でお答えいただける範囲でご回答をお願いします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



A.3：株主還元に関して申し上げます。2022 年 3 月末の自己資本としては 878 億円という数字であり、資本政策で掲げる「自己資本を 900～950 億円の範囲で維持する。」から若干下回る数字になっておりますが、私としましては、900 億円から 950 億円という自己資本を、今の状況で拡大していく必要はないと判断しております。すなわち、期間損益がどうなるかは非常に重要なポイントではありますが、株主還元に関しては、自己資本の拡大に向けた株主還元策にはならないと思っております。現在、確定的なことを取締役会等々でも議論しておりませんが、私個人としてはそういった感触を持っております。

Q.4：2022 年 3 月期に収益力拡大に取り組んだことについて、具体的にどんなことをなされたのでしょうか。安田社長が就任後、さまざまな構造改革に取り組み、収益力の改善をされてきたと思いますが、2022 年 3 月期で、それらの施策をさらに強化したという解釈でいいのでしょうか。加えて、2023 年 3 月期もこの収益力拡大に向けた取り組みを強化するのかを教えてください。

A.4：「収益力の拡大に向けた取り組み」というと、値上げや総利益の改善などに現れやすいですが、これまでずっと取り組んできたのは、値上げができる企業体質をつくっていくこと、価格以外の魅力を高めていく努力です。先ほどご説明申しあげた、配送体制やデザイン関係の強化もこの施策の一つです。さまざまなお客さまに対して、単に商品だけではなく、空間全体の魅力が増すようなコーディネーション提案等をハウスメーカーやビルダーをはじめとした皆さんに行う。そういったサービスを評価していただき、値上げを行っても変わらず当社をご愛顧いただけるような取り組みを行っています。昨年もこの努力を継続しており、今年度も変わらずに続けています。ただ、結果として表面的に出てくるのは、値上げといったものだと考えております。

その意味において、今年度も、言わば表面的に出にくい水面下で、会社として進めている施策自体は同じです。しかし、それをどう収益に顕在化させるか、数字として表すかということは、個別の経営判断であり、アクションです。私たちとしては営業利益 100 億円を今期の予想値として挙げておりますが、これをさらに改善・拡大するべく努力するということです。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



Q.5：販管費につきまして、2022年3月期は関西ロジスティクスセンターや、多数の見本帳発刊といった部分での販管費増加がありました。2023年3月期、それらが減少して販管費は減るかイメージしていましたが、ほぼ前年並みの計画ということです。これはこういった販管費の増加を見ていらっしゃるのでしょうか。

A.5：大きく言うと人件費です。先ほど申しあげたような、デザイン関係の人員を強化することも要因の一つです。またそれ以外にも、当社では業績連動賞与を導入していますが、業績拡大の中で、当然この費用も増えると考えています。こうした人件費の拡大が予定以上に増えており、販管費増加は不可避と見通しております。

さらに、ロジスティクス関係におきましても、業務委託先の人件費上昇に伴う業務委託料の増加があり、それ以外の物流諸経費も拡大しております。加えて、2021年に開設した関西ロジスティクスセンターにおける販管費増加も考慮しています。一方、従来使用していた尼崎市の旧関西ロジスティクスセンター、および愛知県稲沢市のロジスティクスセンターは、他社に賃貸を開始しており、これは営業外収益となります。

なお、見本帳に関する販管費は、昨年度に比べて今年度は減る見込みとしています。

Q.6：海外セグメントにつきまして、これまでも生産面や、商品においていろいろな取り組みをされてきましたが、厳しい状態が続いています。赤字縮小、さらに黒字化に向けて何が必要とお考えでしょうか。

A.6：一言で申しあげますと、経営に対してのグリップ力を強める必要を、改めて強く感じております。特に米国 Koroseal 社ですが、さらに経営に深く関与し、さまざまな理解を深め、着実に手を打つ必要があると考えています。今年度の予想でも申しあげましたとおり、それらの手がすぐさまプラスとなったり、すぐに黒転をしたりという前提を置くのは楽天的とも思っております。その一方、日本市場における成長には、やはりある程度の限界があり、海外市場の拡大は重要な課題であると捉えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害のすべてを意味します。

本資料に含まれるすべての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com