

sangetsu

株式会社サンゲツ

2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会

2023 年 11 月 22 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]	2024 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会		
[決算期]	2024 年度 第 2 四半期		
[日程]	2023 年 11 月 22 日		
[ページ数]	48		
[時間]	10:00 – 11:03 (合計：63 分、登壇：43 分、質疑応答：20 分)		
[登壇者]	3 名		
	代表取締役 社長執行役員	安田 正介（以下、安田）	
	取締役 常務執行役員	近藤 康正（以下、近藤）	
	広報 IR 課	花澤 みどり（以下、花澤）	

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

登壇

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。

それでは私より、本日のご説明といたしまして、先般発表いたしました今期上期決算の概況に関して、そして、同時に発表しております通期業績予想の修正内容に関して、最後に、中期経営計画 BX 2025 の進捗ということで、あらためて諸施策の位置づけと進捗、ESG・サステナビリティの取り組み内容、資本政策・株主還元、この3点に関して、BX 2025 の内容をご説明申し上げたいと思います。

連結損益計算書

	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期 (億円、%)		
	実績 (A)	上期予想(B) 前期比 (B-A,B/A)	実績(C) 前期比 (C-A,C/A)	上期予想比 (C-B,C/B)
売上高	817.2	875.0 +57.7(+7.1%)	906.1 +88.8(+10.9%)	+31.1(+3.6%)
売上総利益	261.6	261.0 ▲0.6(▲0.3%)	289.2 +27.5 (+10.5%)	+28.2 (+10.8%)
(利益率)	(32.0%)	(29.8%)	(31.9%)	
販売費及び 一般管理費	171.6	188.0 +16.3(+9.5%)	186.6 +14.9 (+8.7%)	▲1.3 (▲0.7%)
営業利益	89.9	73.0 ▲16.9(▲18.9%)	102.5 +12.6(+14.0%)	+29.5(+40.5%)
(利益率)	(11.0%)	(8.3%)	(11.3%)	
経常利益	92.6	75.0 ▲17.6(▲19.1%)	104.5 +11.8(+12.8%)	+29.5(+39.4%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	62.3	51.0 ▲11.3(▲18.2%)	71.2 +8.8(+14.2%)	+20.2(+39.6%)

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

4

最初に、上期決算の概況でございます。売上高 906 億 1,000 万円、売上総利益 289 億 2,000 万円で、営業利益 102 億 5,000 万円、当期純利益が半期の純利益として 71 億 2,000 万円となりました。

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



連結売上高・営業利益・経常利益・四半期純利益の推移

売上高・各利益：全て過去最高を更新 ※2



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

5

このグラフにあるとおり、売上高、各利益とも、いずれも過去最高の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@scriptsasias.com



2024年3月期 第2四半期決算のポイント

売上総利益

期初予想では前期並を見込むも前期比+27.5億円、期初予想比+28.2億円

背景：数量好調による売上高の増加

(期初予想比よりさらに+3.6% (+31.1億円))

また、仕入価格上昇は期初予想以下となり、総利益率は前期並
(前期32.0%、期初予想29.8%、上期実績31.9%)

販管費

前期比+14.9億円とほぼ期初予想通り

営業利益

期初予想比では総利益プラス分とほぼ同様プラス29.5億円、前期比12.6億円増

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

6

決算のポイントとして、売上総利益・販管費・営業利益に関してご説明を申し上げます。

期初予想は、売上総利益は前期並みと見込んでおりましたが、結果としては前期比 27 億 5,000 万円増、期初予想比も 28 億 2,000 万円増となりました。

背景としては、数量が期初予想よりも好調であったこと、また総利益率が期初予想より高く推移したことが挙げられ、それにより売上高は期初予想比よりも 3.6% 増となっております。総利益率に関してですが、期初予想時に仕入価格の上昇を予想しておりましたが、その上昇幅は期初予想よりも少なくなりました。前期 32.0%、期初予想では 29.8% まで落ちるということで考えておりましたが、実績は 31.9% となりました。

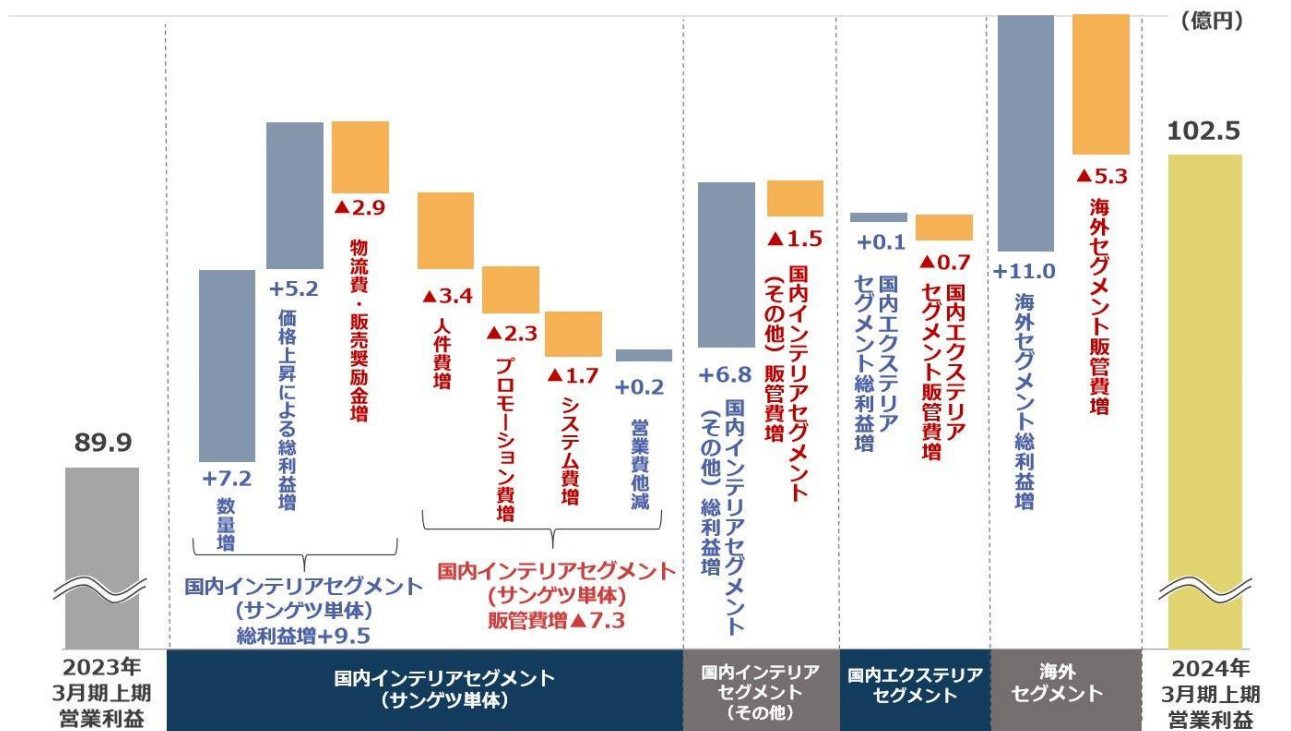
一方で、販管費は前期比 14 億 9,000 万円増、これはほぼ期初予想どおりとなりました。この結果としまして、営業利益は期初予想比では総利益分プラス分とほぼ同様の 29 億 5,000 万円。前期比では 12 億 6,000 万円増となっております。

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

連結営業利益の増減（上期：4月-9月期）



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

7

連結営業利益の増減をウォーターフォールチャートでご説明したいと思いますけれども、当社は三つのセグメントになっておりますが、主体である国内インテリアセグメントの内訳を、さらにサンゲツ単体とサンゲツ以外のグループ各社とし、四つのセグメントでご説明したいと思います。

連結営業利益について、前期結果 89 億 9,000 万円に対し、サンゲツ単体におきましては、数量増、そして価格上昇、一方で仕入価格、物流費の上昇もありましたが、仕入コスト以上に価格が上昇したということでの総利益増。そして積極的な成長施策を打つということでの販管費増はありましたが、サンゲツ単体におきましては営業利益 2 億 2,000 万円程度の増益。

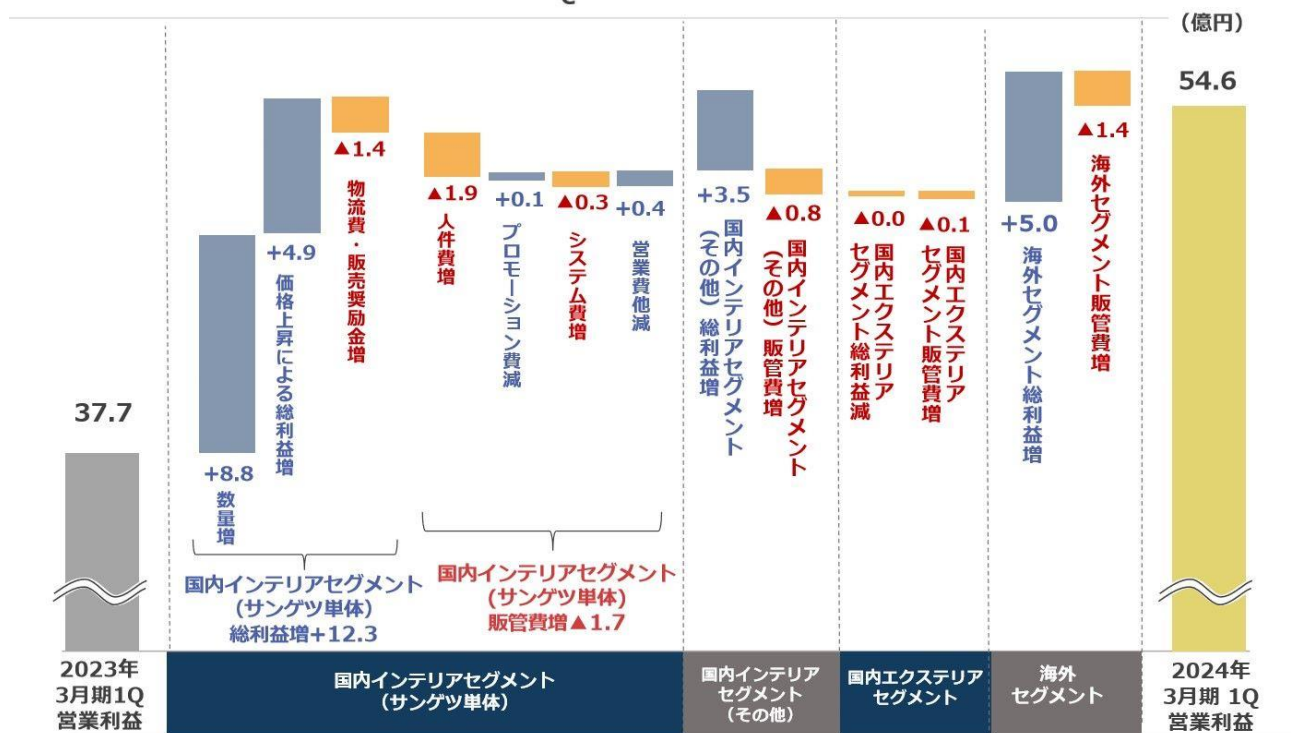
それに対して、国内インテリアセグメントに属しておりますグループ企業においては、より多くの増益を達成し、国内エクステリアセグメントは若干の営業利益の減少。そして海外セグメントにおきましては総利益増、一方で販管費増もありましたが、営業損失の減少という形でグループ連結営業利益増に貢献した、その結果をもちまして、102 億 5,000 万円というのが連結営業利益になります。

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



連結営業利益の増減（1Q：4月-6月期）



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

8

しかしながら、今回の上期決算では第1四半期と第2四半期の内容が大きく異なっております。特にサンゲツ単体が大きく異なっており、その内容は、数量と価格上昇というところになります。第1四半期におきましては、グラフにあるとおり数量が順調に増加し、また価格上昇も影響して増益要因となりました。

また海外セグメントにおいては、先ほど申し上げたような販管費増以上の総利益増が第1四半期でも起きており、その結果として昨年度の第1四半期の37億7,000万円に対して54億6,000万円と、四半期としては大幅な増益になっております。

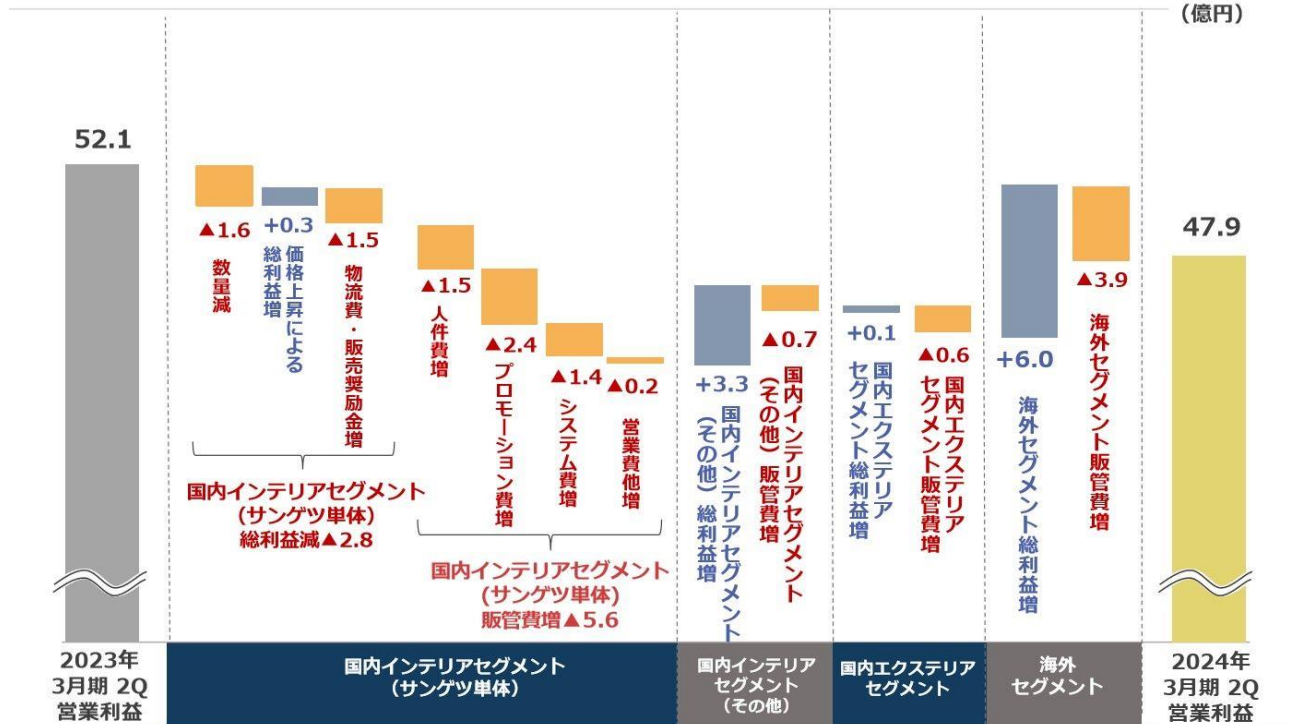
サポート

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



連結営業利益の増減（2Q：7月-9月期）

（億円）



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

9

それに対して第2四半期については、昨年52億1,000万円という第2四半期の連結営業利益に対して、サンゲツ単体は、前年比数量が減少したことが影響して総利益マイナスとなっています。

販売価格上昇による総利益増も、仕入価格が第2四半期に徐々に上がってきた為に、影響は非常に限定的なものになりました。その他、物流費のアップ、販管費の増加も、より幅の大きなものになっております。

海外セグメントにおいては、第1四半期とほぼ変わらぬ形で営業損失の減少という形での連結営業利益への貢献が起きておりますが、全体といたしましては、第2四半期は前年の52億1,000万円から47億9,000万円と、減益の決算となりました。

数量の動向、価格の動向、コストの動向が今後の収益見通し上も重要であると認識しております。

連結貸借対照表は後ほどご覧いただきたいと思います。

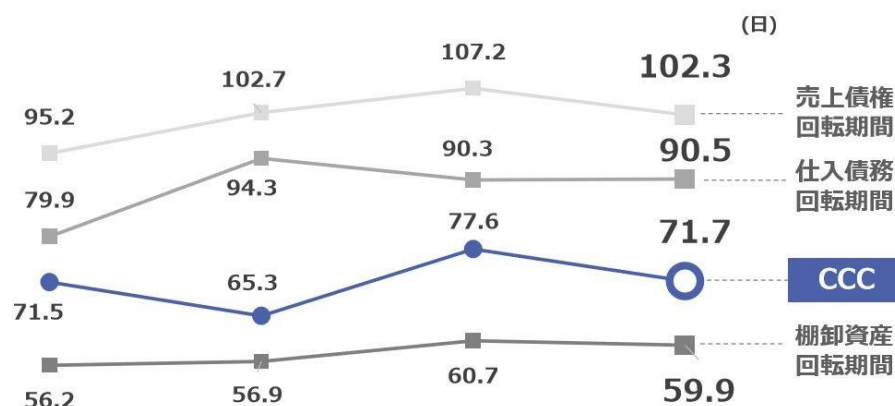
キャッシュ・フローの状況に関しましても同様に、後ほどご覧いただければと思います。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

連結Cash Conversion Cycle



	2021年3月期2Q	2022年3月期2Q	2023年3月期2Q	2024年3月期2Q
売上債権回転期間	95.2	102.7	107.2	102.3
仕入債務回転期間	79.9	94.3	90.3	90.5
棚卸資産回転期間	56.2	56.9	60.7	59.9
CCC	71.5	65.3	77.6	71.7

【BX 2025】
目標値
目標：65日

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

12

重視しております Cash Conversion Cycle の状況であります。71.7 日という結果となり、昨年の 77.6 日からは改善しております。値上げによって一時的に売上が上がる一方で、売上債権や仕入債務が大いに影響しました。全体的な効率が下がったというよりも、値上影響によって 22 年度の上期末には 77.6 日まで上がってまいりましたけれども、影響が一巡したことで、今上期は 71.7 日まで減少しています。

目標としている 65 日には至っておらず、ここの改善は依然として全グループ的に進めております。

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



セグメント別売上高・営業利益

	2023年3月期 第2四半期	2024年3月期 第2四半期 (億円、%)				
	実績 (A)	上期予想 (B)	前期比 (B-A,B/A)	実績 (C)	前期比 (C-A,C/A)	予想比 (C-B,C/B)
国内インテリアセグメント 売上高	693.6	730.0	+36.3 (+5.2%)	763.4	+69.8 (+10.1%)	+33.4 (+4.6%)
壁 装 ユニット	344.0	-	-	375.2	+31.2 (+9.1%)	-
床 材 ユニット	237.3	-	-	267.0	+29.7 (+12.5%)	-
ファブリック ユニット	45.0	-	-	45.1	+0.0 (+0.2%)	-
施 工・そ の 他	67.1	-	-	75.9	+8.7 (+13.1%)	-
営業利益	95.5	73.5	▲22.0 (▲23.1%)	103.0	+7.4 (+7.8%)	+29.5 (+40.2%)
国内エクステリアセグメント 売上高	28.9	33.0	+4.0 (+14.0%)	32.1	+3.1 (+11.0%)	▲0.8 (▲2.6%)
営業利益	1.6	1.5	▲0.1 (▲11.6%)	1.1	▲0.5 (▲35.0%)	▲0.3 (▲26.5%)
海外セグメント 売上高	94.8	112.0	+17.1 (+18.1%)	110.6	+15.8 (+16.8%)	▲1.3 (▲1.2%)
営業利益	▲7.2	▲2.0	+5.2(-)	▲1.5	+5.6(-)	+0.4(-)
セグメント間取引調整(売上高)	▲0.1	-	-	▲0.1	▲0.0(-)	-
セグメント間取引調整(営業利益)	▲0.0	-	-	0.0	+0.0(-)	-
連結売上高	817.2	875.0	+57.7 (+7.1%)	906.1	+88.8 (+10.9%)	+31.1 (+3.6%)
連結営業利益	89.9	73.0	▲16.9 (▲18.9%)	102.5	+12.6 (+14.0%)	+29.5 (+40.5%)

sangetsu

※2024年3月期の期首より、報告セグメントを4区分から3区分に変更したため、2023年3月期2Qの実績は変更後のセグメント区分に組み替えた数値となります。

©Copyright Sangetsu Corporation

13

続いて、セグメント別の状況をご説明します。先ほど申し上げたとおり、三つのセグメントで運営をしています。

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



セグメント別 決算のポイント

1.国内インテリアセグメント

売上高：763.4億円（前期比 +69.8億円、期初予想比 +33.4億円）

営業利益：103.0億円（前期比 +7.4億円、期初予想比 +29.5億円）

- 1) 第三次値上げ（2022年10月1日付）の効果継続により、前期比売単価アップ。
一方、各種原材料価格の上昇により、壁紙・床材等の仕入れコスト上昇、売買価格差としての単位あたり総利益改善は限定的なものとなった。輸送費、荷造包装費等の売上原価増。
- 2) 数量面では、新設住宅着工床面積の前期比減等あり、市場全体数量は減少。
当社は機能強化施策の効果により、主要商品・注力中の中型商品共に売上・利益拡大。
数量増加で**シェア上昇**。
四半期別での市場状況は、1Qは前年駆け込み需要減の反動増、2Qは前年駆け込み需要増の反動減。
- 3) 主に人件費（ベアによる給与増、キャリア採用増、派遣作業員増、求人費増）および見本帳費、販促費増により、**販管費増加**。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation 14

最初の主力の国内インテリアセグメントですが、売上高は前期比 69 億 8,000 万円増、763 億 4,000 万円となりました。営業利益は 7 億 4,000 万円増、103 億円となっております。

内容としましては、2023 年 10 月に実施した第三次値上げの効果継続によりまして売値は前期比アップをしておりますが、各種原材料価格の上昇により、壁紙・床材等の仕入コストが上昇いたしました。その結果として、売買価格差としての単位あたり総利益改善は、第 1 四半期から第 2 四半期にかけて減少しています。昨年度、一昨年度に比べると価格改定による効果は限定的なものとなりました。輸送費、荷造包装費等の売上原価増も原価上昇に影響しています。

数量面では、日本市場全体の新設住宅着工床面積の減等がありまして、市場の全体数量は減少しています。後ほど詳しくご説明をいたします。一方、当社は機能強化施策の効果により、主要商品である壁紙や、クッションフロア、および注力中の中型商品ともに売上・利益拡大を達成しました。この数量増加によって、シェアは上昇したと認識をしております。

市場全体の四半期別といたしましては、第 1 四半期は前年駆け込み需要減からの反動増、第 2 四半期は逆に駆け込み需要増の反動減という動きがあります。そして、販管費としては人件費および見本帳費での拡大が続いております。

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@scriptsasias.com



セグメント別 決算のポイント

2.国内エクステリアセグメント

売上高：32.1億円（前期比 +3.1億円、期初予想比 ▲0.8億円）

営業利益：1.1億円（前期比 ▲0.5億円、期初予想比▲0.3億円）

総利益は前期を上回るも、専門人材拡充等の人的強化を中心としたコスト増により、営業利益は減少。

3.海外セグメント

売上高：110.6億円（前期比 +15.8億円、期初予想比 ▲1.3億円）

営業損失：▲1.5億円（前期比 +5.6億円、期初予想比 +0.4億円）

1) 北米

2023年3月以降営業利益黒字化

2) 香港・中国

中国不動産市場低迷により、大型マンション・日系企業向けサンゲツ製品、ホテル向け米国製壁紙等全て低調。香港・マカオのホテル市場が回復せず低迷、営業赤字継続。

3) 東南アジア

タイ、マレーシア市場は安定的業績もシンガポール市場での収益低迷により、小幅赤字継続。

4) 全体

北米では黒字転換、中国・香港市場の赤字継続、さらに本社経費により海外セグメントとしては損失計上も、赤字幅縮小。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation 15

国内エクステリアセグメントは売上高 32 億 1,000 万円、営業利益は前期比で微減となっています。

海外セグメントについては、売上高 110 億 6,000 万円で前期比 15 億 8,000 万円増、営業損失は 1 億 5,000 万円で前期比 5 億 6,000 万円の改善となっております。

内訳としては、北米は本年の 3 月以降、月次において連続して営業利益が黒字化しています。中国・香港は、上期は前年並みの結果、東南アジアも前年並みの結果です。

全体としては、北米での黒字転換により、海外の事業会社を合算したものはブレイクイーブンに近いくところまで来ています。一方で今年度からサンゲツ単体に所属していた海外事業ユニットの損益を海外セグメントに算入しており、海外事業会社としてはほぼブレイクイーブンですが、海外セグメントとしては営業損失 1 億 5,000 万円の結果となりました。

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



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

新設住宅着工戸数

新設住宅着工床面積

1~3月 +0.6%

4~6月 ▲4.7%

1~3月 ▲2.2%

4~6月 ▲7.0%

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 (2023年4月~2023年6月)

住宅合計 +26.0%

戸建て +23.1%

共同住宅 +33.0%

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)

2023年度上期
(4~9月)

▲15.2%

2022年度

▲6.5%

2021年度

+4.2%

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 (2023年4月~2023年6月)

非住宅合計 +21.7%

飲食 +4.7%

物販 +16.5%

医療 +99.5%

福祉 ▲33.3%

宿泊 +142.5%

事務所 +57.0%

非住宅市場



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

16

市場の状況をより詳しくご覧いただきます。住宅、非住宅、新築、リフォーム（リニューアル）、この四つに分けて申し上げますと、住宅市場に関しては、ご存じのとおり住宅着工床面積はマイナス、この前年比減少の幅は広がっています。

一方、リフォームに関しては4-6月までの数字の発表のみとなっており、同期間は好調でしたが、7-9月にかけて勢いは減退をしたと捉えています。

非住宅市場の新築に関しては、東京オリンピック以降の非住宅新築の建築市場の回復が遅れていると捉えており、リニューアルは住宅と同様でありますけれども、4-6月まではよかったものの、夏場にかけて、非住宅リニューアルも勢いはスローダウンしてきていると考えております。

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

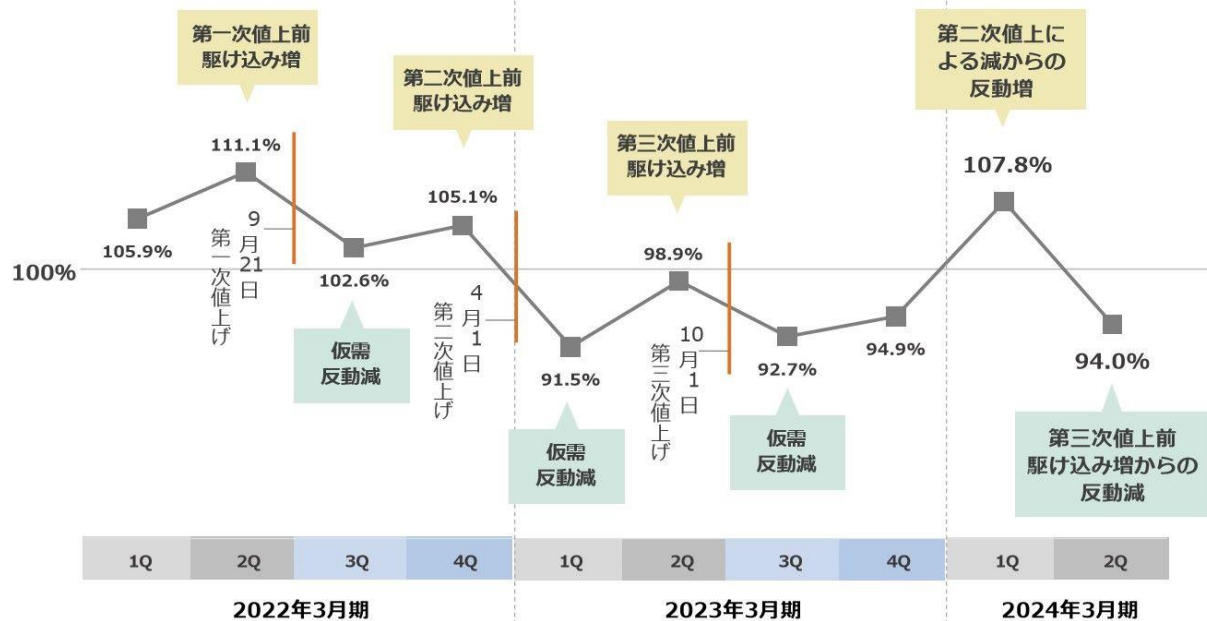
メールアドレス

support@scriptsasias.com



壁紙出荷数量の推移（前年同四半期比）

（出典：一般社団法人 日本壁装協会発表数字）



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

17

より商品全体の状況をご覧いただくために、日本壁装協会が発表している壁紙の出荷数量の推移を、2021年度から今年度上期まで示しています。この2年半の間に、サンゲツは3回の値上げを行いました。その値上げの時期を前後して、仮需の発生、そしてその反動減ということが3回にわたって発生しています。

それと同時にグラフをご覧いただくとお分かりのとおり、全体の数量が落ちてきています。これは壁紙の数字ですが、他の商品、床材等においても、特に住宅向けに使われる床材は、ほぼこれと同じ動きとなっています。

それに対し、今年度の第1四半期は昨年の第1四半期が仮需の反動減ということで、大きく落ち込んだために、今期第1四半期は前年比において、物の動きとしては非常に好調な四半期でした。

一方、第2四半期は、前年度の第2四半期が前々年度の仮需反動減からの回復の時期であったということで、それなりの数字であったものが、今期には反動増という要因がなかったとために大きく落ち込んでおります。

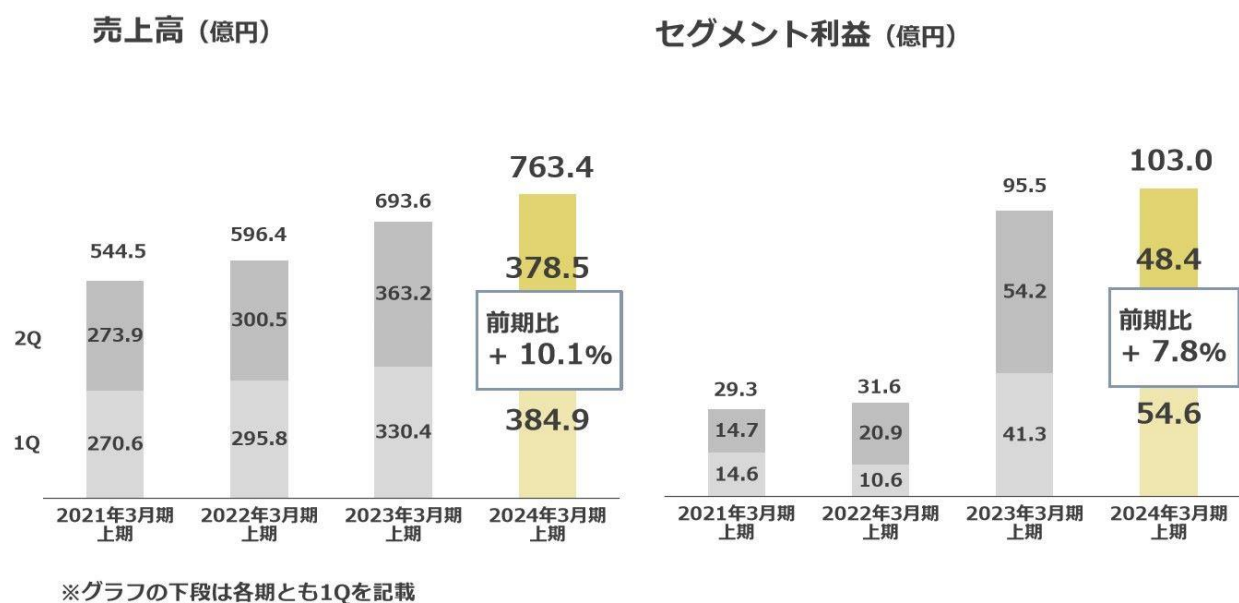
前期比ベースでは、このような価格値上げに伴っての増減が第1四半期、第2四半期で市場状況に影響が出ているということになります。

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

国内インテリアセグメント



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

18

国内インテリアセグメントの状況を、この第1四半期、第2四半期で分けており、第1四半期は増益、第2四半期減益の結果であります。

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



国内インテリアセグメント 壁装材売上状況

業界全体の壁紙出荷数量 前期比

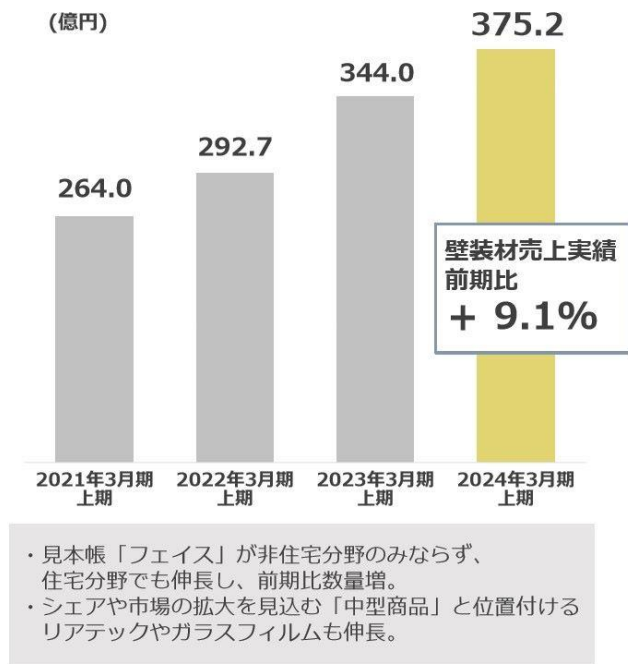
(2023年4月 - 2023年9月)

▲4.9%

出典：一般社団法人日本壁装協会

当社壁紙出荷数量 前期比

+0.3%



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

19

この国内インテリアセグメントの中をさらに詳しく、商品別にご説明します。

日本壁装協会が発表している4月から9月までの壁紙の出荷数量は前年比マイナス4.9%、それに対して私どもの4月から9月の壁紙の出荷数量は0.3%増、ほぼ前年並みという結果ですが、シェア的には上昇したと認識しています。

売上としても値上げ効果が出ておりまして、数量以上の売上金額の増加という結果になります。

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

国内インテリアセグメント 床材売上状況

業界全体の床材出荷数量
前期比
(2023年4月 - 2023年8月)

▲4.2%

クッションフロア
(2023年4月
- 2023年9月) ▲5.5%

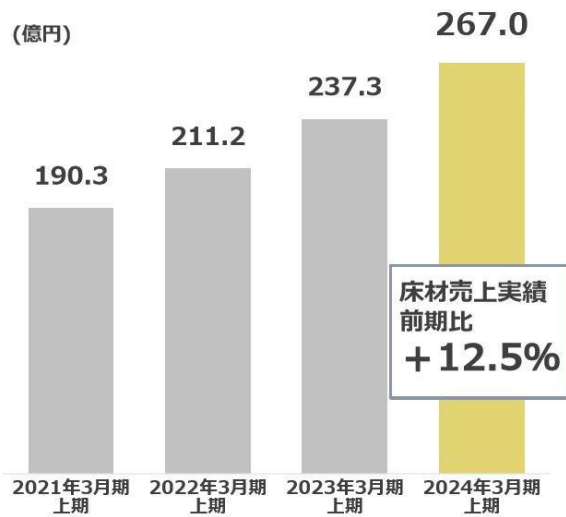
カーペットタイル
(2023年4月
- 2023年8月) ▲2.5%

フロアタイル
(2023年4月
- 2023年9月) +0.5%

タフテッドカーペット
(2023年4月
- 2023年8月) ▲6.6%

長尺シート
(2023年4月
- 2023年9月) ▲5.6%

当社床材出荷数量
前期比
+5.7%



- ・シェアや市場の拡大を見込む「中型商品」と位置付けるフロアタイルやカーペットタイル等の売上が伸長。
- ・オフィス市場の回復により、オフィスに広く使用される置敷き帯電防止ビニル床タイル「OT」も好調に推移。

sangetsu

業界データ出典：一般社団法人日本インテリア協会（塩ビ系床材）
日本カーペット工業組合（繊維系床材）

©Copyright Sangetsu Corporation

20

床材に関しては、さまざまな商品全体をまとめた数量ベースでは、これは8月までの数字ですが、前年比マイナス4.2%、壁紙と同様のマイナス成長ですが、当社の床材の4月から9月までの出荷数量はプラス5.7%と、上昇しております。

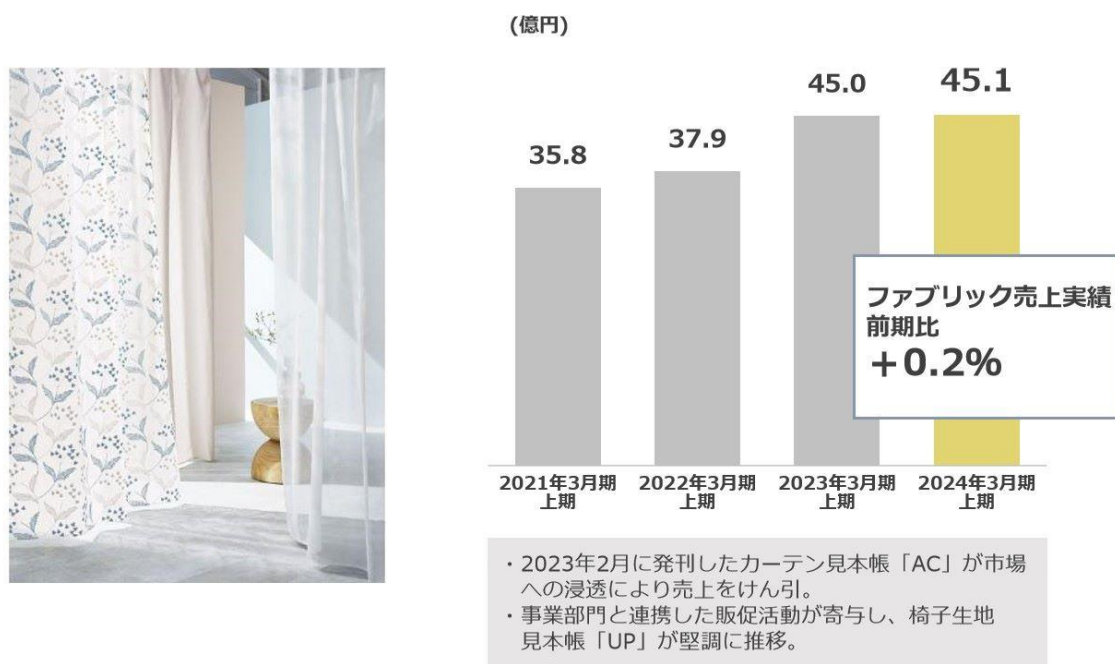
床材売上高は、この数量増に加えての値上げ効果がございまして12.5%増となりました。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

国内インテリアセグメント ファブリック売上状況



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

21

ファブリックに関してですが、ファブリックの場合にはさまざまな商品が含まれており、椅子生地では塩ビのレザーも含まれているので、数量として全部まとめることは不適切と考えています。また、業界団体としての発表も無いため、サンゲツの売上金額だけの比較でプラス 0.2%となります。ファブリックも、壁紙、床材ほどではありませんが値上げを実施しており、売上高がプラス 0.2%に留まったということは、数量が前年比で減少したと捉えています。

サポート

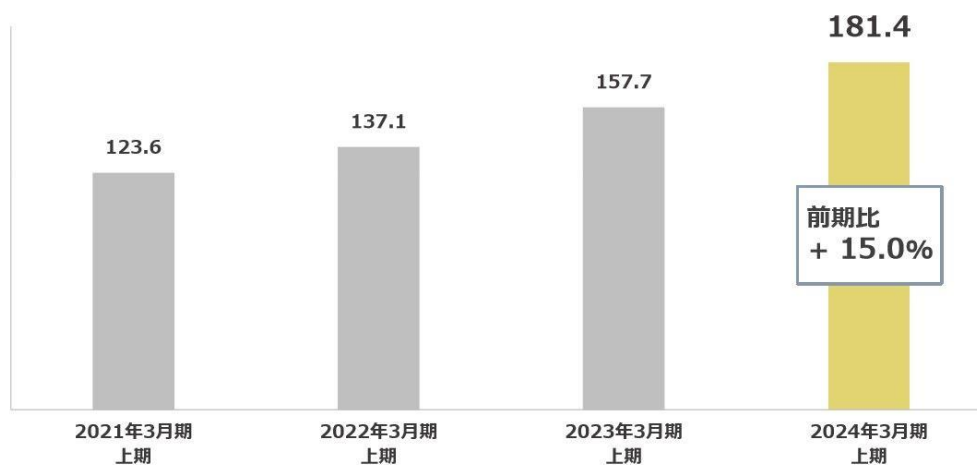
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

国内インテリアセグメント “中型商品”売上状況

現中期経営計画で戦略商品として“中型商品”と位置付ける
リアテック（粘着剤付化粧フィルム）+ガラスフィルム+
カーペットタイル+フロアタイル+椅子生地の上高合計金額

(億円)



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

22

一方で、中期経営計画において戦略的に重要な商品として、シェアが依然として低い商品、また総利益率が高く見込まれる商品、われわれの機能をさらに活かすことが可能である商品といった商品を中型商品と位置付けており、商品的には粘着剤付化粧フィルム、ガラスフィルム、カーペットタイル、フロアタイル、椅子生地等になりますが、これらの商品の売上金額は15%増と、順調に拡大をしております。

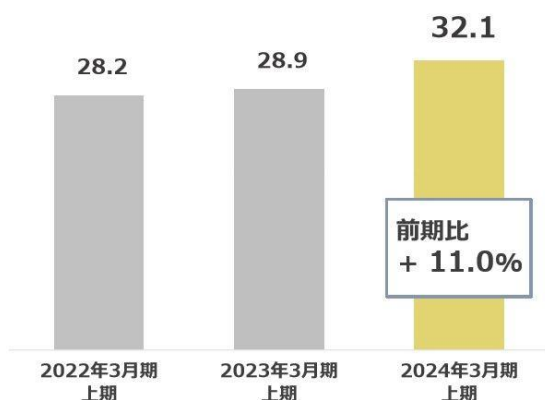
サポート

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

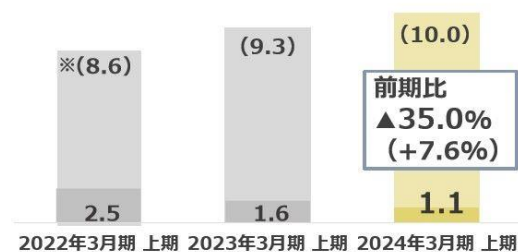
国内エクステリアセグメント

売上高（億円）



セグメント利益（億円）

※カッコ内は販売費及び一般管理費を記載



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

23

国内エクステリアセグメントですが、売上高 32 億 1,000 万円、営業利益は微減となっております。この国内エクステリアセグメントは、もともと収益認識基準適用前は上期ベースで 75 億円程度の売上でしたが、収益認識基準の適用によって売上高の金額が大きく減少しています。これはすなわち、事業におけるわれわれ自身のポジションが低いということに他ならず、われわれとしてはエクステリア事業の拡大は、既存事業の機能強化も含めて、この数字の拡大を目指していきたいと考えています。

サポート

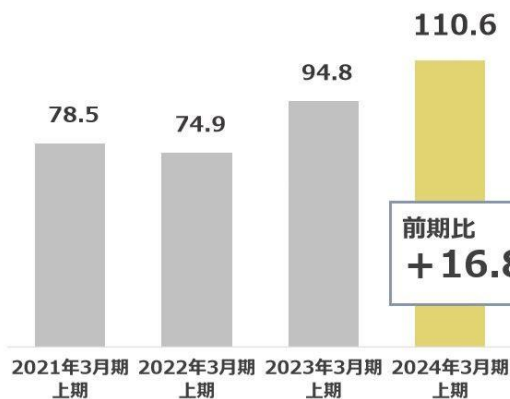
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



海外セグメント

(連結累計期間は2023年1月～2023年6月)

売上高 (億円)



セグメント利益 (億円)



※2024年3月期より、サンゲツ単体の海外ビジネスユニット損益を、従来の国内インテリアセグメントから、海外セグメントに算入しています。上表では過去との比較の為、参考値として2021年3月期～2023年3月期について、同期間の海外ビジネスユニット (旧海外事業部) の損益算入後の結果を記載しております。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

24

海外セグメントについては、売上高は16.8%増、セグメント利益はマイナス1億5,000万円、これに関しては、サンゲツ内にある海外事業ユニットのコスト算入が一つの原因となっております。

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



2024年3月期 通期連結業績予想修正の背景

1.国内インテリアセグメント

- ・数量予想を上方修正
- ・原材料・エネルギーコストによる仕入コスト上昇の予想幅を下方修正
- ・人件費を中心に販管費のさらなる拡大予想に修正

2.海外セグメント

- ・北米事業の好調および米国政府からのコロナ期対応への補助金（Employee Retention Credit）収入
- ・中国・香港の不動産市場低迷が継続
- ・従来、インテリアセグメントとしていた海外事業に関わる本社経費の算入

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation 26

修正発表を行った通期の業績予想についてです。通期業績予想修正の背景としては、国内インテリアセグメントにおいては数量予想を上方修正いたしました。また、仕入コストに関しましては原材料・エネルギーコストの上昇は依然として続いています。この予想幅を小さくしました。また、人件費を中心に、販管費はさらに期初予想時よりもさらに拡大するということを想定しています。

海外セグメントにおいては、北米事業が好調であること、そしてこれは営業利益段階ではありませんが、コロナ期において人員を維持したことに対して、米国政府から補助金が支給されました。約3milドル、日本円にして約4億5,000万円の収入があり、これは特別利益でカウントしています。

香港・中国市場の低迷、これは既に海外事業としては終了している第3四半期において、より低迷状態となっています。

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@scriptsasias.com



連結業績予想（修正）

2023年11月10日公表

	2023年 3月期	2024年3月期						(億円、%)
	通期実績 (A)	期初 通期予想	修正 通期予想 (B)	前期比 (B-A,B/A)	2023年3月期 下期実績	期初 下期予想 (C)	修正下期予想 (D) 期初下期予想比 (D-C,D/C)	
売上高	1,760.2	1,830.0	1,870.0	+109.7(+6.2%)	942.9	955.0	963.8	+8.8(+0.9%)
売上総利益	563.7	535.0	580.0	+16.2(+2.9%)	302.0	274.0	290.7	+16.7(+6.1%)
(利益率)	(32.0%)	(29.2%)	(31.0%)		(32.0%)	(28.7%)	(30.2%)	
販売費及び 一般管理費	360.9	385.0	395.0	+34.0(+9.4%)	189.2	197.0	208.3	+11.3(+5.8%)
営業利益	202.8	150.0	185.0	▲17.8 (▲8.8%)	112.8	77.0	82.4	+5.4(+7.0%)
(利益率)	(11.5%)	(8.2%)	(9.9%)		(12.0%)	(8.1%)	(8.5%)	
経常利益	206.9	154.0	189.0	▲17.9(▲8.7%)	114.2	79.0	84.4	+5.4(+6.9%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	140.0	105.0	133.0	▲7.0(▲5.0%)	77.6	54.0	61.7	+7.7(+14.4%)

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

27

これらの背景を、通期の修正予想として、売上高 1,870 億円、営業利益 185 億円、当期純利益 133 億円と、予想を修正しました。

下期については、売上総利益が期初予想の 274 億円から 290 億円と、16 億 7,000 万円増、これに対して販管費の増加も大きな幅で、期初予想比で 11 億 3,000 万円増となっており、この結果としての営業利益増は 5 億 4,000 万円という予想になります。

売上総利益に関しては、先ほどの数量の問題、仕入価格の問題、それに伴う利益率の改善をベースにしています。

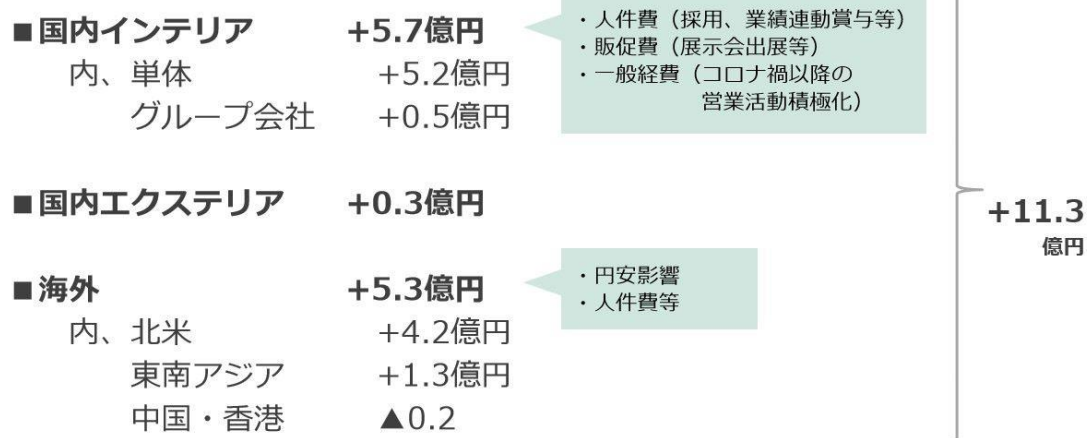
サポート

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



修正予想における販管費の増加要因

下期販管費：期初予想 197.0億円 / 修正予想 208.3億円 (+11.3億円)



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

28

この販管費の増の背景ですが、国内インテリアにおいて5億7,000万円、これはほぼ人件費であり、人の強化を期初予想時よりもより積極的に進めるということになります。海外においても、北米で4億2,000万円増、これは為替要因もありますが、北米においてもさらに積極的に人員強化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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

セグメント別業績予想（修正）

		2023年 3月期	2024年3月期					(億円、%)
		通期 実績 (A)	期初 通期予想	修正 通期予想 (B)	前期比 (B-A,B/A)	期初 下期予想 (C)	修正下期予想 (D) 期初下期予想比 (D-C,D/C)	
国内 インテリア	売上高	1,479.6	1,535.0	1,575.0	+95.3(+6.4%)	805.0	811.5	+6.5(+0.8%)
	営業利益	211.0	146.0	184.5	▲26.5(▲12.6%)	72.5	81.4	+8.9(+12.3%)
国内 エクステリア	売上高	62.9	67.0	67.0	+4.0(+6.5%)	34.0	34.8	+0.8(+2.5%)
	営業利益	4.5	4.0	3.5	▲1.0(▲22.3%)	2.5	2.3	▲0.1(▲4.1%)
海外	売上高	217.8	228.0	228.0	+10.1(+4.7%)	116.0	117.3	+1.3(+1.1%)
	営業利益	▲12.7	0.0	▲3.0	+9.7(-)	2.0	▲1.4	▲3.4(-)
セグメント間 取引調整	売上高	▲0.1	-	-	-	-	-	-
	営業利益	0.0	-	-	-	-	-	-
合計	売上高	1,760.2	1,830.0	1,870.0	+109.7(+6.2%)	955.0	963.8	+8.8(+0.9%)
	営業利益	202.8	150.0	185.0	▲17.8(▲8.8%)	77.0	82.4	+5.4(+7.0%)

sangetsu

※2024年3月期の期首より、報告セグメントを4区分から3区分に変更したため、2023年3月期の実績は変更後のセグメント区分に組み替えた数値となります。

©Copyright Sangetsu Corporation

29

セグメント別の業績予想は、この表のとおりです。

海外の営業利益に関しては、修正予想で、期初では今期 0 円としていたものが、3 億円の損失となっています。この背景としては、一番大きいのは先ほど申し上げたとおり、サンゲツ単体における海外ユニットのコストの算入ということになります。

以上、修正予想の内容をご説明しました。

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



中期経営計画【BX 2025】施策

1	人的資本の拡大・高度化・活躍支援 (1)組織別人事担当者の配置 (2)多様性のあるキャリア採用の大幅増と新卒採用拡大 (3)専門性と事業構築力強化のための教育・研修拡充 (4)処遇改善と働く環境整備 (5)非正規社員比率の改善とダイバーシティの推進
2	デジタル資本の蓄積・分析・活用 (1)事業モデル転換に向けての基幹システムのリハーシ (2)空間デザイン提案を含むバリューチェーン変革のための情報・DATA活用推進 (3)代理店との協業による商流・物流データ活用を通じての営業・物流の効率化、確実化 (4)業務改善と現場業務のデジタル化推進
3	ソリューション提供力の強化 (1)各々の市場に特化した空間デザイン、空間提案力の増強 (2)取扱商品の拡大、高度化、ブランディング強化 (3)商品調達体制の整備・強化 (4)ロジスティクス体制の地理的・機能的な拡充、強化 (5)大規模かつ機動力のある内装施工力と施工管理体制の整備
4	エクステリア事業と海外事業 (1)エクステリア事業の地理的・規模的拡大、高度化 (2)海外事業におけるスペースクリエーション事業への転換のための商品・空間デザイン力強化、短納期供給体制構築、施工支援力強化、市場に応じたきめ細かな営業体制構築
5	社会価値の向上 (1)単体および連結GHG(Scope 1 & 2)排出量削減 (2)GHG(Scope 3)排出量の把握と削減方策の明確化 (3)低環境負荷商品の開発強化 (4)見本帳リサイクルの拡大含めリサイクルの推進 (5)ダイバーシティ、エクイティ & インクルージョン推進 (6)児童養護施設の住環境改善活動の推進 (7)支援が必要な子ども達、開発途上国、難民への継続的支援

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation 32

続きまして、中期経営計画 BX 2025 の進捗に関してご説明します。

中期経営計画の諸施策の位置づけを、あらためてここでご説明をします。中期経営計画の基本施策はこの5点、すなわち人的資本の拡大・高度化・活躍支援、デジタル資本の蓄積・分析・活用、ソリューション提供力の強化、エクステリア事業と海外事業の拡大、社会価値の向上となりますが、これらの位置づけ、全体感をあらためて本日までご説明します。

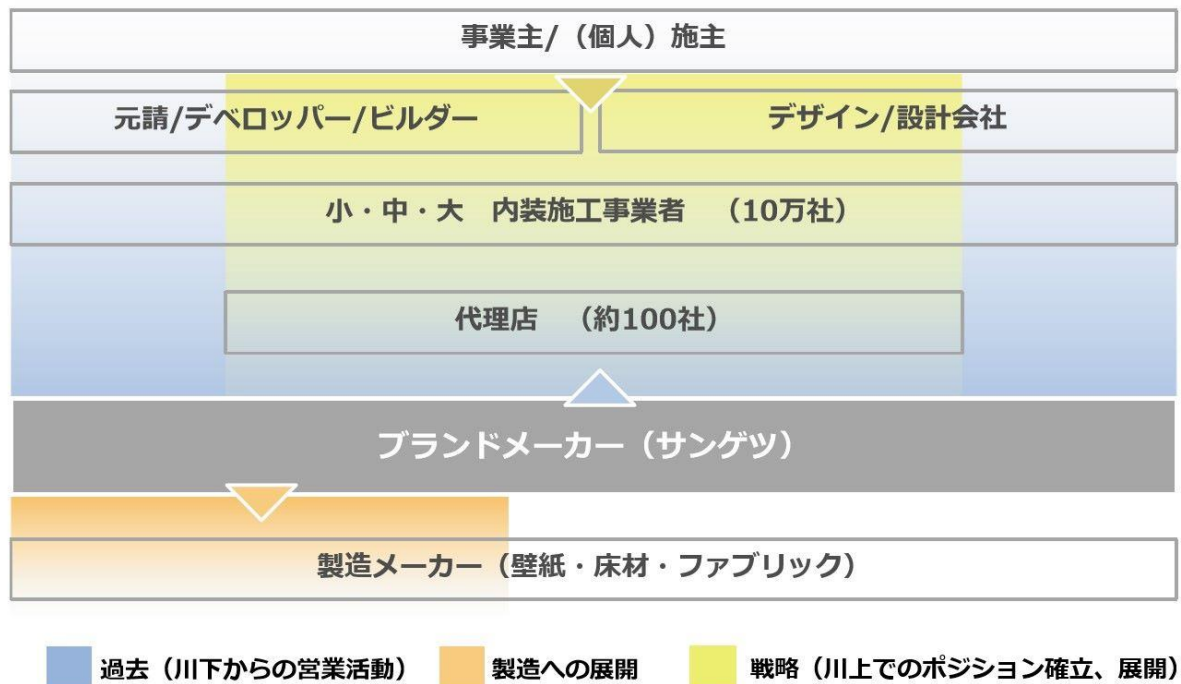
われわれは今回の中期経営計画の名称をビジネストランスフォーメーションと言っておりますが、この個別の施策では何がビジネストランスフォーメーションなのか、ご理解がなかなかいただけないということもあり、今回次の資料を用意しました。

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



バリューチェーンでのPositionの拡大



sangatsu

©Copyright Sangatsu Corporation

33

私どもが属しております内装業界、インテリア業界、もしくは建築、建設業界のバリューチェーンについて説明します。

一番川上に事業主、もしくは個人のお施主さんがいらっしゃり、そしてゼネコンさん、デベロッパーさん、ビルダーさん等の元請けがその下におり、デザイン会社さん、設計会社さん等がデザイン設計サイドとしています。

内装、インテリアということに関しては、大中小の内装施工事業者の方がいらっしゃり、これは全国に10万社ぐらいあるのではないかとされており、材料の販売という点では、卸をされている代理店さんがおり、弊社の場合は100社程度の代理店さんとお付き合いいただいています。その下に商品の企画・デザイン、開発を行って、製造メーカーさんから調達する、この業界では俗にブランドメーカーと呼ばれるプレイヤーがおり、そして一番川下に製造メーカーがいる、これが業界のバリューチェーンになります。

過去のビジネスモデルでは、ブランドメーカーというポジションからこの川上に対して、代理店を経由して内装施工事業者さんに物を販売する、もしくは一部は直接販売をする、そして元請けさ

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



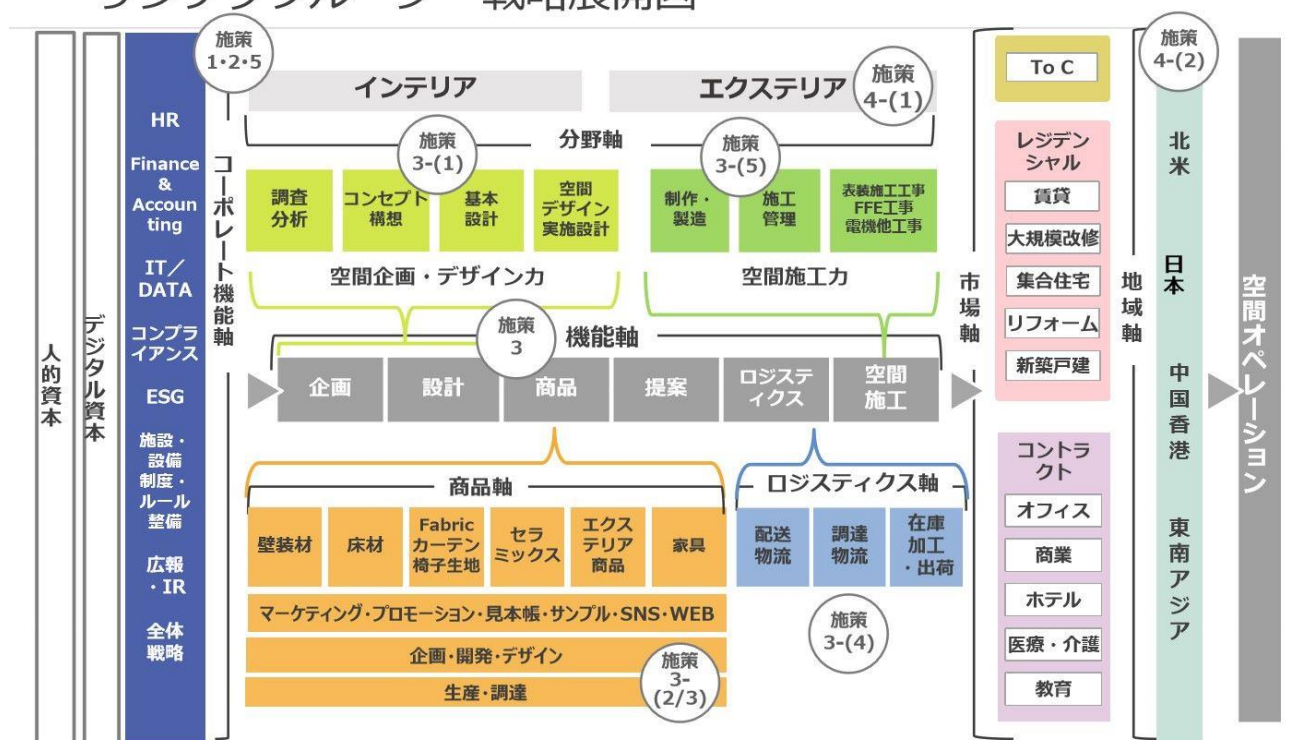
ん、デザイン設計会社さんに対しても活動し、事業主さん、個人施主さんに対してのプロモーション活動等を含めて行うというのが、ベーシックな事業モデルでした。

前中期経営計画期間中に、壁紙製造会社であるクレアネイトのグループ化といったことを含めて、川下の製造面へと進出をして、一部製販一体化を実現しています。

今回、特にビジネストランスフォーメーションということをやって実行しようとしているのが、逆に川上からの事業展開ということになります。元請けポジションを確立していくということ、そしてデザイン能力を持ち、施工管理能力・施工力を強化して、そしてそれがモノの販売にまで至る事業体制を構築するというのが、今回の中期計画の大きな狙いです。そのための事業強化、機能強化を進めていくということで現在実行しています。

中期経営計画【BX 2025】

サンゲツグループ 戦略展開図



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

34

本日は、その内容をここに記載しています。七つの軸、すなわち分野、機能、商品、市場、地域、そしてロジスティクス、そして社内的にはこのコーポレート機能と、この七つの軸からご説明をしていきたいと思ひます。この軸に沿って、われわれとしては事業機能を強化していくという方針で進めています。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

過去の事業というのは、インテリア、商品としては壁装材・床材・ファブリックを在庫し、10cm単位で加工して日本市場で販売をする、これがサンゲツの基本的な事業モデルでした。

それに対して現在、中期経営計画にある「人的資本の強化」、「デジタル資本の強化」といったことを前面に打ち立てて、コーポレート機能の強化も進めています。

人的資本の強化とは、さまざまな企画力、コンセプト力、設計・デザイン力、商品力、提案力、ロジスティクス、そして空間を実際に施工する能力ということになります。これをそれぞれさらに詳しくご説明すると、企画・設計については、調査分析をする力、コンセプトをつくっていく力、基本設計、空間デザイン、実施設計、この力をつけていく必要があると考えています。

商品的には従来の商品に加えて、セラミックス、エクステリア商品、そしてさらに家具といったものも重要であり、それを企画、開発、デザインするだけでなく、生産面において、われわれもポジションを強化していく必要があります。

マーケティング力、プロモーション力、見本帳サンプル、SNS、Webといった評価も重要です。また、ロジスティクスに関しても、従来のサプライヤーからの配送を受けて在庫加工・出荷をするところから、調達物流の見直し強化、そしてわれわれ自身が施工現場までお届けする配送物流の強化も進めていきます。

施工面においては、実際の壁紙の施工力等がありますが、そのみならず、総合施工力を高めるために、施工管理技士といった人材を多数採用しており、施工力全般の強化を進めています。

そして、分野としてはまだまだ小さいですが、エクステリアは非常に重要です。エクステリア分野での事業拡大は、インテリア事業を強化する上でも重要であると認識しています。さらに、地域的には日本のみならず北米、中国・香港、東南アジアにおいて、事業展開をしていきたいと考えています。

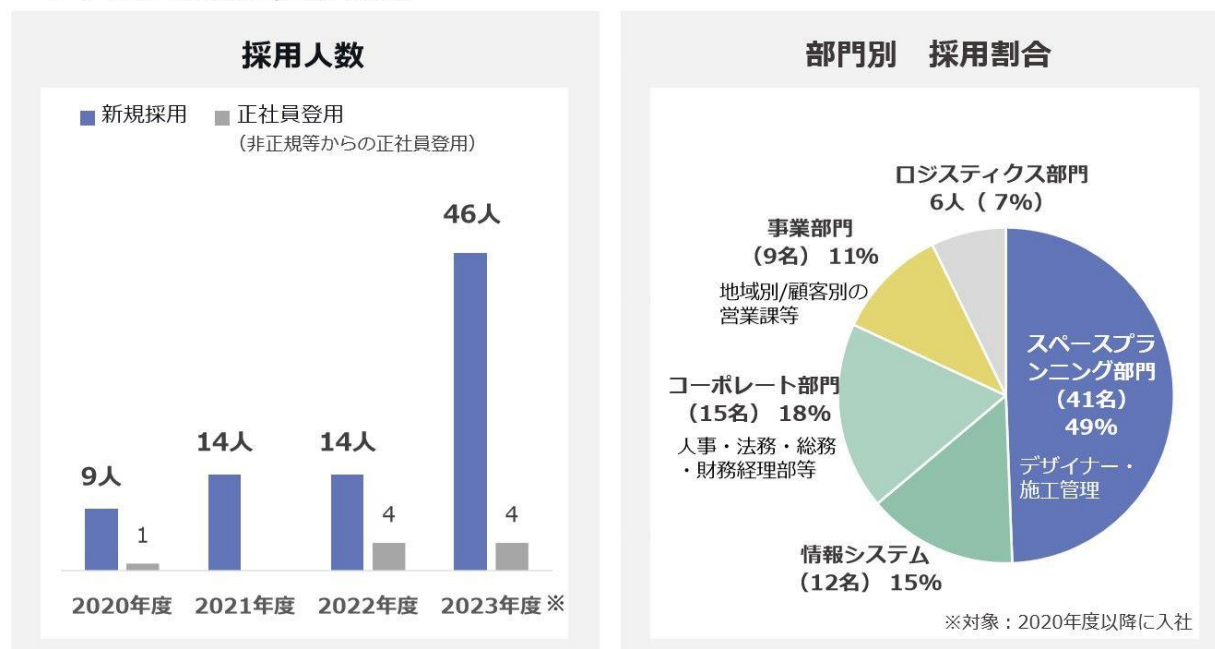
サポート

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@scriptsasias.com



多様性のあるキャリア採用の大幅増と新卒採用拡大

キャリア採用の進捗状況



sangetsu

※2023年度の数は2023年11月中旬時点で
入社日が確定しているキャリア採用者の人数

©Copyright Sangetsu Corporation

35

具体的な進捗ですが、キャリア採用に関しては現在積極的に進めています。今年度のキャリア採用46名、一部非正規から正規への転換ということを含めると50名の採用状況であり、現在、正社員1,250から1,300人程度ですので、トータル人数からするとインパクトのある人数となっています。

こういった部門で採用しているかについては、デザイナー、施工管理、情報システム、法務、財務経理、そして地域別・顧客別の営業担当、そして配送、物流関係に詳しいキャリアをお持ちの方をロジスティクス部門で採用しています。

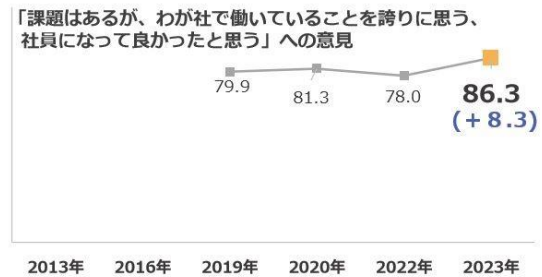
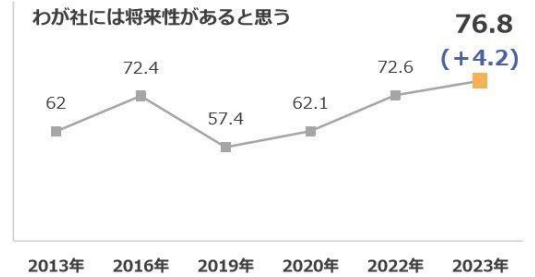
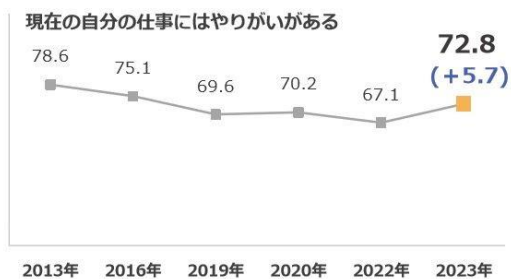
サポート

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@scriptsasias.com

社員意識調査

総じて数値は改善。やりがいに関する指標は+5.7ポイントアップの72.8%
(中計目標値：77%)

(カッコ内は前年比)



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation 36

一方で、人的資本の拡大ということで、既存社員のエンゲージメントですが、本年も7月・8月に掛けて社員意識調査を行いました。「現在の仕事にはやりがいがあるか」という質問に関しては、ずっと低調な数字でしたが、本年度72.8%ということで回復しています。

将来性に関しては76.8%とさらに上昇し、「失敗を恐れずにチャレンジする雰囲気があるか」という質問については若干の改善、そして、「課題はあるが、わが社で働いていることを誇りに思う、社員になって良かったと思う」という質問に関しては86.3%の肯定的な結果となっています。

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



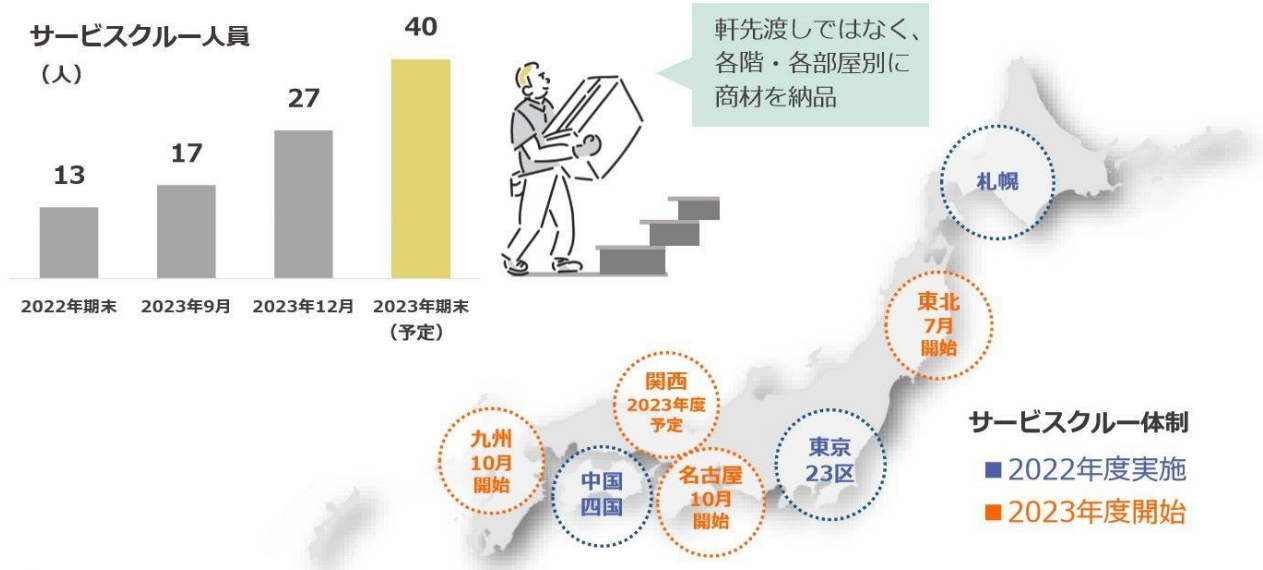
3. ソリューション提供力の強化

中期経営計画【BX 2025】

ロジスティクス体制の地理的・機能的な拡充、強化

サービスクルー体制の整備

階上げ・間配りまでを行うサービスクルーを全国で拡大



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

37

ロジスティクス体制については、現在、サービスクルーという職務を設けて、全国各地への個別配送の拡大を進めています。個別配送といいますのは、施工現場、もしくは施工業者さんの事務所等々にお届けするだけでなく、例えば壁紙が2階の寝室で必要、あるいは床材が台所で必要だといった場合には、それぞれ必要な各階、各部屋にそういった商品をお届けするという業務を担っています。

従来、これを札幌地区、東京23区、中国四国ということで進めていましたが、さらに東北、名古屋、関西、九州で開始する、もしくは開始の予定をしています。

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@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

大判セラミックタイル「GARZAS」における新商品の開発

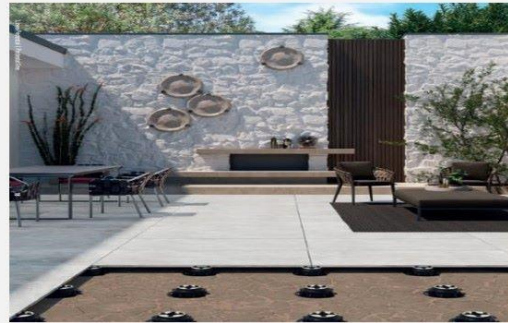
- 壁面だけでなく、キッチンカウンターや家具の天板としての使用を想定した新商品を開発

2023年11月末 発売予定



- エクステリアや床面への使用を想定し、サンゲツグループならではの「ナカソトの調和した空間」をデザインできる商品を開発

2024年秋 発売予定



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

38

商品面では、3m以上サイズを持つ大判セラミックタイル「GARZAS」という商品を持っており、この GARZAS に関しては、キッチンカウンターとしての新商品を今月末発売する予定としています。

そして、エクステリア商品に関しては、エクステリア用の商品の開発も進め、2024 年秋の発売を行う予定です。

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

地理的・規模的拡大、高度化

・地理的拡大

下期、関東に営業拠点2カ所を進出予定。

・人材の拡充

2023年4-9月において、施工管理・
エクステリアデザイナー等の
専門職4名、営業職8名を採用。

・空間デザイン提案力強化

国内インテリア事業と連携した、
ナカソト一体提案型の営業活動を強化。



sangatsu

©Copyright Sangatsu Corporation

39

エクステリア事業に関しては、最重要な関東エリアにおいて近々に営業拠点2カ所をオープンする予定としており、かつ人材に関してもデザイナー等の専門職の拡大、拡張を進めています。

空間デザイン力の強化も進めており、エクステリアを担うサングリーンとインテリアを担うサンゲツが協力し、ナカソト一体型提案を行うということで、住宅のみならず非住宅市場においても提案活動を進めており、お客様から好評をいただいています。

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@scriptsasias.com

4.エクステリア事業と海外事業 海外事業

重点施策

北米 Koroseal社

- ・販売単価の高い**中小口取引体制強化**に向けた組織変更
- ・生産リードタイム、スクラップレート改善
- ・自社壁紙デザイン力強化、壁紙以外の商品強化、**空間提案力強化**
- ・カスタマーサービス改善・強化

東南アジア

- ・住宅向けを中心とする**中小口取引体制強化**
- ・**空間提案力強化**、施工力強化
- ・クレアネイト社製 不織布壁紙発売開始、在庫拡充

中国・香港

- ・住宅向けを中心とする**中小口取引体制強化**
- ・事業主・元請けへの**空間提案力強化**のためのデザイナー強化
- ・事業の抜本見直し必要

- ・北米市場の事業ポテンシャルティー
- ・中国・香港市場競争激化
- ・東南アジア市場でのビジネスモデル拡張

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

40

海外については、北米、東南アジア、中国・香港、全てにおいて重視しているのが、「中小口取引体制強化」ということと「空間提案力の強化」、これを共通の課題として各地で進めています。

海外事業の全体感といたしましては、コロナからの影響が徐々に薄らぎ、米国経済が活況を呈する中において、またその事業の転換を進める中において、北米事業のポテンシャルティはやはり非常に高いという実感を持っています。

一方、中国・香港市場の市場状況は非常に厳しくなっており、これの再構築を進める必要があると考えています。

また、東南アジアにおいても、それぞれの市場は小さいですが、中小口体制強化と空間提案力の強化により、より確実な体制に変えていけるものと感じています。

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@scriptsasias.com



5.社会価値の向上

環境：低環境負荷商品の開発強化

6月に発刊した量産壁紙見本帳「SP」において、業界で初めて環境にやさしい非フッ素撥水剤（PFCフリー）を使用した商品を収録。



社会：外部団体への寄付を含めた社会貢献活動

継続的な支援先として、下記の4団体を選定。寄付や具体的活動への参加協力等を通じ、ともに社会課題の解決を目指す。

団体名	概要
公益社団法人 チャンス・フォー・チルドレン	「多様な学びを すべての子どもに」を目指し、経済的困難を抱える子どもへの教育支援を実施。
NPO法人 愛知こどもホスピスプロジェクト	「存分に生きるを、一緒に。」を理念に、生命に関わる病気や障がいのある子どもと家族が安心して過ごせる居場所を提供。
一般財団法人 みらいこども財団	貧困や機会差別をなくすことを理念に、児童養護施設の子どもの達や卒園後の子ども達の精神面・学習面を支援。
認定NPO法人 ハビタット・フォー・ヒューマニティ・ジャパン	「誰もがきちんとした場所で暮らせる世界」の実現を目指し、国内外で住まいに関する支援を実施。

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

42

ESG・サステナビリティの取り組みになります。

低環境負荷商品の開発では、壁紙・床材・ファブリック、さまざまな商品でさらに開発を進めています。

社会貢献活動、社会参画活動に関しましては、われわれと同じ思いを共有する外部の団体に対して継続的な支援を行うということを今回の中期経営計画で打ち出しており、社員からもさまざまな提案を出し、30ほどの提案の中からここにお示しをしている四つの団体に対して支援を行うということで進めています。

この支援金額に関しては、全ての社会貢献活動費として経常利益の0.3～0.5%という一つの目途を設けており、これに沿って着実にこれらの活動を進め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@scriptsasias.com



中期経営計画 【BX 2025】株主還元方針

株主還元方針

- 2026年3月末の自己資本を 950～1,050 億円 とする
(2023年3月末 自己資本：957億円)
- 株主還元は配当を主体とし、1株当たり年間配当金は130円を下限に、安定的な増配を目指す
- 市場の状況により自己株式の取得も検討する

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

44

最後に、資本政策・株主還元政策に関してご説明します。

今中計での株主還元方針は、中計の最終年である 2026 年 3 月末の自己資本を 950 億円から 1,050 億円とするということです。還元方策といたしましては、配当を主体としまして、1株当たりの年間配当金は 130 円を下限とし、安定的な増配を目指すとしています。また、市場の状況により自己株式の取得も検討してまいります。

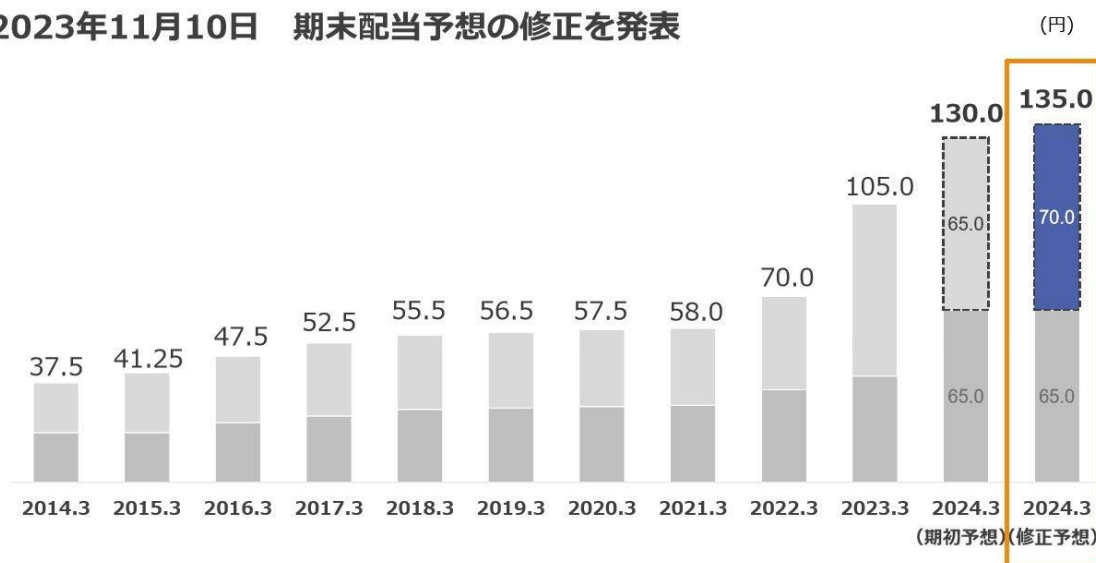
サポート

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



株主還元実績・予想 1株当たり配当金推移

2023年11月10日 期末配当予想の修正を発表



2024年3月期の中間配当は65.0円/株、期末配当は70.0円/株（予想）
（前期比 30.0円増配、期初予想比 5.0円増配）10期連続増配予定

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

45

以上の株主還元方針に基づいて、今回、上期決算の発表と同時に、配当予想の修正を行いました。中間配当は65円ですが、今期末の期末配当は70円予想とし、65円から5円増配で修正をしました。これにより10期連続の増配となります。

サポート

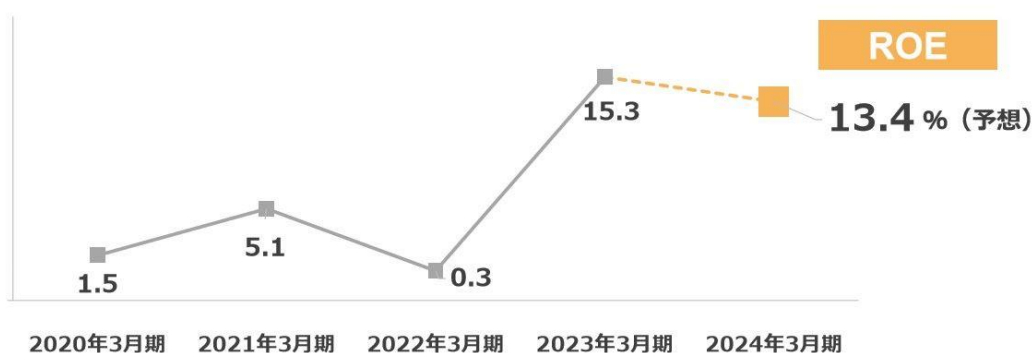
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

業績・配当予想の修正に基づく3月末自己資本予想およびROE予想

	株主還元総額	自己資本
2023年3月末	61.6億円	957.4億円
2024年3月末（予想）※	79.2億円	1,028.2億円

※配当対象株式数を中間配当対象と同数とした場合



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

46

通期の業績予想の修正、そして配当予想の修正に基づきまして、3月末の自己資本予想およびROEを予想していますが、自己資本としては1,028億円程度、ROEは13%強になるという予想に基づいております。

以上、私から上期決算の概況、そして通期予想の修正内容、中期経営計画の進捗状況に関してご説明を申しあげました。ありがとうございました。

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



質疑応答

[Q.1]：海外事業に関して、US の黒字化の背景と、黒字化は今後も継続するのか、一過性なのか。また US 以外の地域に関して今後の黒字化へ向けての展望をお聞かせください。

[A.1]：特に海外の状況ということで、US と US 以外で説明をということでございますので、先にアメリカの状況から、そしてカナダも一緒にエンティティになっておりますので、アメリカとカナダを合わせた北米ということでご説明いたします。

北米については、一つは、やはり建設市場の戻りがあります。アメリカにおける壁装の業界団体が出している統計数値においては、まだ 19 年段階には戻ってはいませんが、市場の戻りは間違いなくあり、これが背景の一つではあります。

一方で、個別の商品で分析していきますと、赤字事業であった壁面保護材料事業について、前期に事業の集約を進め、今年度は黒字化しているということがあります。細かな部材から撤退して腰壁を中心に事業を集中しました。さらに腰壁商品自体も Koroseal が製造する模様付きの腰壁に、非常に収益性、総利益率の高い商品に転換したことで、これが伸長しています。

最も重要な壁紙については、自社製造の壁紙においてデザイナーを増やし、デザイン力を強化し、商品的にも随分改善しました。自社製造壁紙と第三者製造壁紙のトータルのうち、自社製造の比率が増え、自社製造壁紙の収益力が改善されつつあります

また、スクラップレートの改善も含めた各方面での改善施策が実を結んでおり、今年度の営業利益はプラスになります。今後どうかということについては、最も重要なのは、自社製造の部分の商品力、デザイン力等を上げて、商品面での付加価値を上げていくということ。さらに大口取引ではなく販売単価の高い中小口取引の拡大をさらに進めることで、継続した利益の確保に繋がると考え進めております。「中小口取引の拡大」という点においては、ただ単に商品面ということだけではなく、サービス面も重要です。例えば生産リードタイムの改善、以前は 4 週間とか 5 週間かかっていた納期を 1 週間まで縮める。1 週間の製造リードタイムというのはアメリカメーカーの中では最も短いリードタイムになると思います。

しかし、本当に強い事業体にして、グループの大きな収益の柱とするためには、まだまだやらなければいけない施策、さらには事業拡大を行わなければいけないと考えています。

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@scriptsasias.com



一方で北米以外において、中国・香港は従来の顧客であった大手デベロッパー向けの取引は不動産市場の減退とともに厳しい状況であり、また日系企業の事業も縮小しています。

先ほど申し上げたような空間デザイナーの採用といったようなことは進めておりますけれども、改めて、さらにこの中国・香港事業は見直しが必要だと感じております。

東南アジアに関しては、従来はホスピタリティ向けのアメリカ品の壁紙が主力でありましたが、ホスピタリティ需要全体が低迷をしてきているということと、アメリカ品が対中国品等々に対しての競争力を失い、中国メーカー等が安値で販売をしているということもあり、事業の変革を進めています。ホスピタリティマーケット依存度を下げ、住宅や、ホスピタリティ以外の非住宅市場に向けた事業転換を進めています。この実行において、住宅向けの場合には小口の配送力でありますとか、非住宅向けには空間提案力とか、そういった機能が必要になってまいりますので、この体制構築に向けた準備を現在進めている状況です。

東南アジアに関しては、一步一步着実に進めることによって収益が確実に出る体制というのは構築可能だと思っております。

[Q.2]：海外セグメントに算入した海外事業ユニットのコストとはどのようなものでしょうか？
元々負担すべきものだったという事でしょうか？

[A.2]：海外事業ユニットは、海外事業に関して本社で行うべき業務や輸出業務を行うユニットで、元々海外セグメントに含むべきものができていなかったという事になります。

[Q.3]：中計で掲げられている施策は、本当に全方位で、いろいろな施策に手を打たれているという印象ですが、ここにかかる今後の投資というのはどのような内容、どのような金額規模というのを考えていらっしゃるでしょう。

基本的には人材投資が多いので、どちらかということ会計的には費用、販管費への投資ということになるように見受けられていますが、その他、システムであったり、設備であったり、そういったところへの投資の規模感だったり、イメージがあれば教えてください。

[A.3]：投資の金額については中計でも発表している資本分配政策になりますが、今現在はそれにとらわれずに進めるべきと考えています。

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@scriptsasias.com



基本的には資本分配政策において、先ほど言われた人への投資は経費ベースですので含まれておりません。現在想定しているのは、生産面を担当しているクレアネイトの広島工場、これは約 100 億円弱のトータルの資金がかかって、90 億円弱の内外の資金がかかっています。それ以外の投資案件ということで、ここで申し上げることはできませんが、生産面からデザイン力、商品面などの M&A 等を含めたものが含まれております。

一方で、ここに来てさらに必要だと考えているのは物流設備への投資です。この数年で進めてきた全国の物流設備のやり直しが、明らかに足りないと考えています。先ほどご説明したようなセラミック商品の取り扱い、またエクステリアにおける新商品の取り扱いその他を進めていく上では、物流投資をさらに行っていかなければいけないと考えています。

[Q.4]：ハウスメーカーでも新築住宅着工戸数は厳しい状況と聞いていますが、その中で御社がシェアを上げている要因について、もう少し具体的に、教えていただけますでしょうか。

[A.4]：住宅関係、さっき申し上げましたように、中型商品の売上は実際増えています。ただ、先ほど壁紙の数量は 0.3%増加といったとおり、あまり大きく伸びとまで言えない数字ですけれども、それなりに堅調に維持をしている状況です。

これは、さまざまな要因があるので一言では言いがたいですが、値上げのときに、どうしても値上げの時期を遅らせた、値上げ幅を少なくした競合他社が、遅れて値上げを実施してくるにつれ、本来取れるものが取れてきたといったようなことがあります。

取れるものが取れてきたというのは何かと言いますと、当然われわれは個別のビルダーに対して、デザイン提案をすとか、商品の新たな提案をすといった営業活動を行っておりますし、先ほど来申しあげている配送体制も整っている等々、様々なサービスを提供しております。この仕事は非常に関係者が多く、この関係者に対して、さまざまな形で機能提供していくことによってじわじわと扱いが増えてくるという仕事です。特に住宅は小口の集積という意味において、そういった色彩が非常に強いということがあり、徐々にシェアが伸びているという状況です。

それから非住宅の部分で、商業等でも、従来のサンゲツが弱かったチェーンの飲食系統やチェーンのホテル関係に対して専門部署を設置するなどの対策を進め、その活動が実を結んできていると捉えています。商品面でそれぞれの皆さまの、お客さまの満足いく商品をご提案する、またデリバリー面、施工面でのお手伝いをする、こういったものが効き目になってきているということがあります。

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



一言付け加えさせていただきますと、シェア的には増えていると認識していますけれども、これで満足しているかというと、とても満足しておりません。市場がこのような形で減少する、その減少する中でのシェア増は決して喜べないものであり、非常に大いなる危機感を持っているということは付け加えさせていただきます。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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

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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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をしてはなりません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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全てを意味します。

本資料に含まれる全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