

sangetsu

株式会社サンゲツ

2022年3月期第2四半期決算説明会

2021年12月1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 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2021 年度 第 2 四半期
[日程]	2021 年 12 月 1 日
[ページ数]	52
[時間]	10:00 – 11:00 (合計：60 分、登壇：43 分、質疑応答：17 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 03-4405-3160 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



目次

▪ 「収益認識に関する会計基準」等の適用について	p.3		
■ 2022年3月期 第2四半期 決算概況	p.4	■ 中期経営計画(2020-2022) 【 D.C.2022 】の進展	p.33
▪ 決算の P O I N T	p.5	▪ デザイン力の発展的強化と戦略的調達の推進	p.35
▪ 連結業績	p.7	▪ サービス機能の拡充と高度化	p.40
▪ セグメント別業績	p.15	▪ 環太平洋地域での事業強化	p.41
■ 2022年3月期 業績予想	p.25	▪ 専門能力拡充による スペースクリエーション事業の展開	p.45
▪ 連結業績予想	p.26	▪ 地球環境	p.46
▪ セグメント別業績予想	p.27	■ 資本政策・株主還元	p.49
▪ 連結業績予想の前提・背景	p.28	▪ 資本政策	p.50
▪ 海外市場の状況	p.29	▪ 株主還元	p.52
▪ 業績予想に関する変動要因	p.32	▪ 将来見通しに関する注意事項	p.56

安田：安田でございます。本日はよろしくお願いたします。

それでは、ご説明させていただきます。本日は上期の決算状況、修正いたしました今期の業績予想に関して、次に中期経営計画の進展の状況、最後に資本政策・株主還元に関して、この4点に関してご説明を申しあげます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

「収益認識に関する会計基準」等の適用について

2022年3月期より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号）等を適用しており、これによる主な変更点は、以下のとおりです。

1. 配送サービスに係る収益認識

【インテリアセグメント】

- ・ロジスティクスセンターを含む物流関係諸費用(運賃を含む)を販管費から売上原価に変更。
- ・顧客から受け取る配送サービス費用を販管費の控除から売上高の計上に変更。

2. 代理人取引に係る収益認識

【インテリアセグメント】

- ・自社で在庫を保有しない取次品に関しては、総額から仕入先に対する支払額等を差し引いた純額で売上高を計上。

【エクステリアセグメント】

- ・サングリーンは、取引高のうち多くを占める在庫リスクを有しない卸売に関して、総額から仕入先に対する支払額等を差し引いた純額で売上高を計上。

3. 販売手数料等の顧客に支払われる対価

【インテリアセグメント】

- ・販売店に対し支払う販売奨励金を、従来の販管費処理より取引価格（売上高）からの減額に変更。

最初に、収益認識に関する会計基準等の適用についてご説明を申し上げます。

私どもは収益認識に関する会計基準を今期から適用しており、それに伴い、発表数字が大きく前期と比べて変更しております。そのため、前期比でご説明したほうがよい点が多々ございますので、本日に関しましては収益認識に関する会計基準を適用しないベースでのご説明が多くなります。どのような形で適用しているかに関しましては、この3ページをご参照いただきたいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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

決算のPOINT

発表数値（会計基準適用：有）		収益認識に関する会計基準適用：無	
1	売上高 699.5億円 ・ インテリアセグメント ・ エクステリアセグメント ・ 海外セグメント ・ スペースクリエーションセグメント	: 744.5億円 前期比+49.1億円 (+7.1%) : 前期比+47.7億円 (+9.0%) : 前期比+2.6億円 (+3.7%) : 前期比▲4.0億円 (▲5.2%) : 前期比+4.9億円 (+22.4%)	
2	売上総利益 184.4億円 ・ インテリアセグメント ・ 海外セグメント	: 249.1億円 前期比+22.0億円 (+9.7%) : 前期比+24.0億円 (+13.3%) : 前期比▲2.3億円 (▲7.8%)	
3	販売費及び一般管理費 157.1億円 ・ インテリアセグメント ・ 海外セグメント	: 221.9億円 前期比+20.3億円 (+10.1%) : 前期比+20.1億円 (+13.1%) : 前期比▲1.2億円 (▲3.5%)	
4	営業利益 27.3億円 ・ インテリアセグメント ・ 海外セグメント ・ スペースクリエーションセグメント	: 27.2億円 前期比+1.7億円 (+7.0%) : 前期比+3.9億円 (+14.3%) : 前期比▲1.1億円 (-) : 前期比▲1.1億円 (-)	
5	親会社株主に帰属する 四半期純利益 16.2億円	: 16.1億円 前期比▲3.6億円 (▲18.4%)	

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

5

5 ページにつきましては、左側が収益認識に関する会計基準を適用した後の発表数字です。売上高が699億5,000万円、売上総利益が184億4,000万円、販管費が157億1,000万円、営業利益が27億3,000万円、当期純利益が16億2,000万という結果でございました。

右側が適用しないベースです。こちらの数値をベースにご説明を申しあげます。

サポート

日本 03-4405-3160 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 744.5億円、連結営業利益27.2億円 増収増益**

■ **売上高 744.5億円 前期比：+49.1億円 (+7.1%)**

回復度合いが斑模様の国内市場において、インテリア事業が健闘、売上大きく伸長。エクステリア・スペースクリエーション事業共に増収。一方、海外事業は、米国・東南アジアで回復に遅れ。

■ **営業利益 27.2億円 前期比：+1.7億円 (+7.0%)**

売上高増に伴い前期比総利益増も、インテリア事業での販管費増、海外事業の赤字幅拡大により営業利益は微増。

■ **親会社株主に帰属する**

■ **四半期純利益 16.1億円 前期比：▲3.6億円 (▲18.4%)**

米国 Koroseal社関連での繰延税金資産の取崩しおよび前期 Goodrich社・今期ウェーブロックインテリアの非支配株主分除外の影響により減益。

■ **期初からの「収益認識に関する会計基準」等の適用範囲拡大により、エクステリアセグメント売上高減少。**

適用しないベースで、売上高は 744 億 5,000 万円、前期比 49 億 1,000 万円、7.1%の増となっております。インテリア事業では、市場そのものの回復状況はまだら模様でしたが、サンゲツ単体が主に取り組む国内市場において健闘しました。一方、海外事業は米国・東南アジアで回復に遅れが見られております。

営業利益に関しては 27 億 2,000 万円、1 億 7,000 万円の微増という結果になっておりますが、これはインテリア事業の売上に伴って総利益も増えたものの、販管費も増えたこと、そして、海外事業の赤字が拡大したことによるものです。これにより、連結ベースの営業利益は微増という結果になりました。

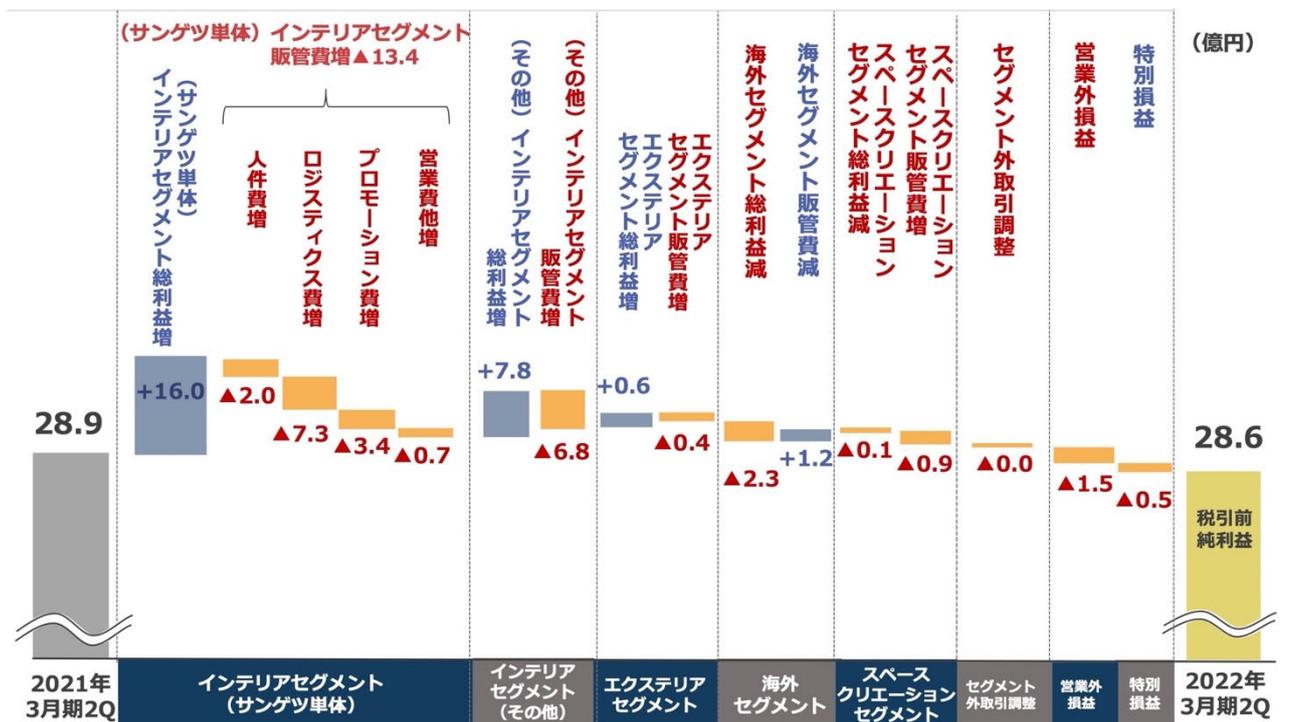
また、営業利益、経常利益までは増益であります。当期純利益に関しては 16 億 1,000 万円で前期比マイナスとなっております。この背景といたしましては、米国 Koroseal 社関連で繰延税金資産の取り崩しがあったこと、また持分連結をしておりました Goodrich が 100%化したということ、さらに今期から持分連結になっておりますウェーブロックインテリアの非支配株主分除外、この3点によりまして、四半期純利益では減益となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

連結税金等調整前純利益の増減

収益認識に関する会計基準適用：無



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

10

詳しくは10ページでご説明させていただきます。こちらは、連結の税金等調整前純利益の増減を表したウォーターフォールチャートであります。前期上期におきましては、税金等調整前純利益は28億9,000万円でありました。

インテリアセグメント、そのうちのサンゲツ単体におきましては総利益の増加が16億円です。一方で販管費は、人件費、物流経費を主としますロジスティックス費、見本帳を主といたしますプロモーション費等の増加をメインといたしまして、13億4,000万円の増がありました。ウェブブロックインテリアの連結開始に伴いまして、総利益も7億8,000万円増えましたが、一方で販管費も加わりまして6億8,000万円増えております。

そして、一つ飛ばしまして海外です。海外セグメントにおいては、総利益は2億3,000万円減少したのに対して、販管費も1億2,000万円減であり、結果マイナスの影響となっております。

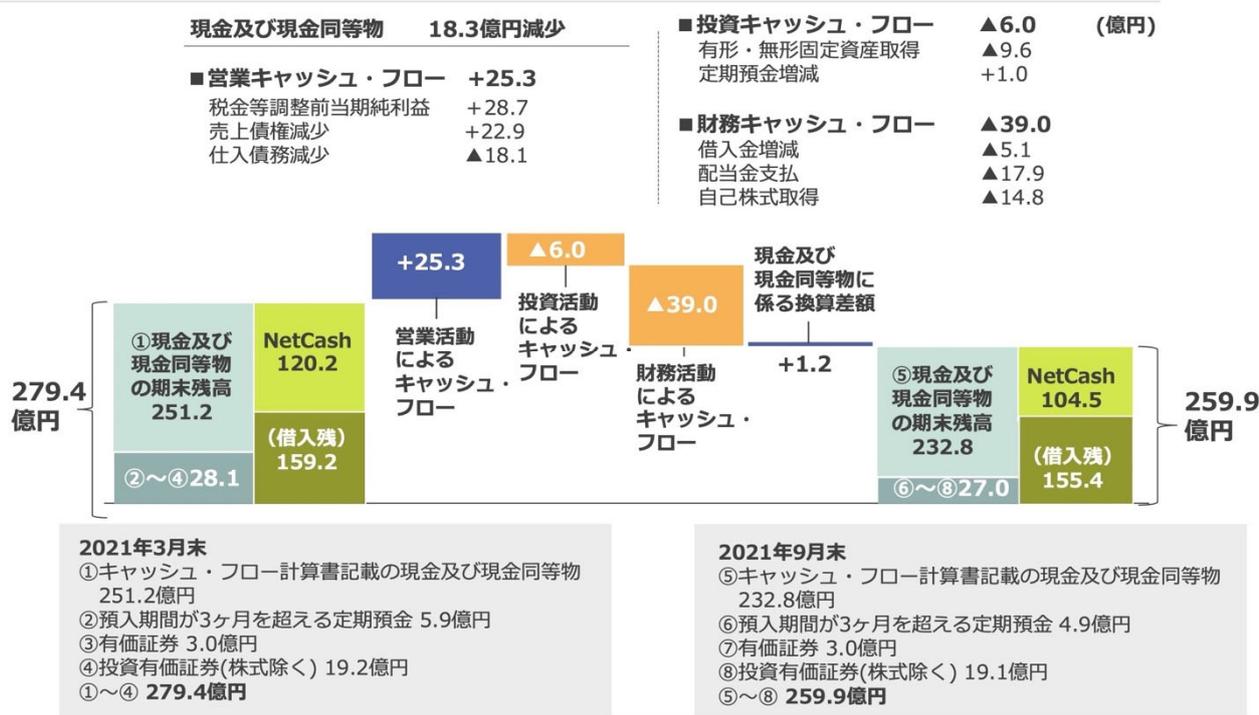
また、スペースクリエーションセグメントにおきましても、総利益の減また販管費の増で減益影響です。これらの結果、税金等調整前の純利益といたしましては28億6,000万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

続いて、連結キャッシュ・フローの状況をご説明申し上げます。現金および現金同等物の期末残高、さらに預け入れ期間が3ヶ月を超える定期預金、さらに有価証券、主に国債等である投資有価証券を加えたものを、私どもとしては現金および現金同等物と捉えております。

これが本年3月末に279億4,000万円でありました。これに対して、営業活動によるキャッシュ・フローが25億3,000万円のプラス、投資活動によるキャッシュ・フローが6億円のマイナス、そして、財務活動によるキャッシュ・フローが、配当金の支払、自己株取得を中心といたしまして39億円のマイナスです。

これらの結果といたしまして、9月末の、私どもで定義しております現金および現金同等物は259億9,000万円となっております。これを借入とネットキャッシュで分けると、借入残が155億4,000万円、ネットキャッシュは104億5,000万円という結果であります。

コロナ感染症の拡大に伴いまして、金融情勢が不透明であることから、中計期間中の現金の保有目標を250億円から300億円、ネットキャッシュをプラスということでやっております。しかし、金融情勢が落ち着いている中におきましては、現在の259億9,000万円の現金および現金同等物

サポート

日本 03-4405-3160 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

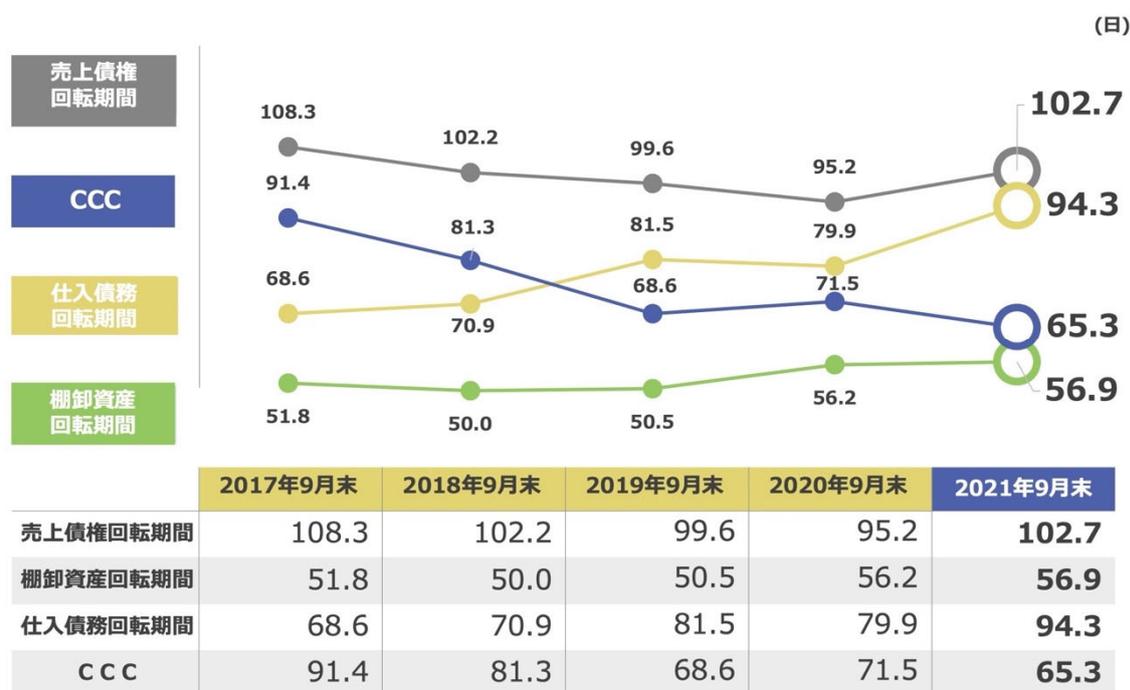
およびネットキャッシュの100億円は、多めだと考えております。この点に関しては、さらに検討を進めていきたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	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



連結Cash Conversion Cycle



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

13

続きまして、Cash Conversion Cycle につきましては 65.3 日、1 年前の 71.5 日から減少しております。これは売上債権および棚卸資産の回転期間は増加いたしましたが、仕入債務の回転期間が大きく増加したことによるもので、この差し引きで Cash Conversion Cycle は 65.3 日となりました。中期経営計画で目標としておりますのが 65 日ですので、ほぼその数字となっています。しかしながら、今後売上高の増加等に伴いまして、この数字はまた悪化する可能性あるため、さらなる改善も必要であると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

セグメント別売上高・営業利益

事業セグメント	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期				(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)	期初予想 適用：無(B)	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	528.7	576.5	+47.7(+9.0%)	586.5	▲9.9(▲1.7%)	578.5
壁 装 材	267.5	296.0	+28.4(+10.6%)	—	—	297.6
床 材	192.5	213.1	+20.5(+10.7%)	—	—	214.2
ファブリック	36.0	38.0	+2.0(+5.6%)	—	—	38.2
その他	32.5	29.2	▲3.2(▲10.1%)	—	—	28.3
営業利益	27.4	31.3	+3.9(+14.3%)	30.6	+0.7(+2.4%)	31.4
エクステリアセグメント 売上高	72.3	75.0	+2.6(+3.7%)	76.0	▲0.9(▲1.3%)	28.2
営業利益	2.3	2.5	+0.1(+7.5%)	2.2	+0.3(+15.2%)	2.5
海外セグメント 売上高	77.9	73.9	▲4.0(▲5.2%)	72.5	+1.4(+2.0%)	73.9
営業利益	▲5.0	▲6.2	▲1.1(-)	▲4.3	▲1.9(-)	▲6.2
スペースクリエーションセグメント 売上高	22.0	27.0	+4.9(+22.4%)	27.0	+0.0(+0.1%)	27.0
営業利益	0.8	▲0.3	▲1.1(-)	1.0	▲1.3(-)	▲0.3
セグメント間取引調整(売上高)	▲5.7	▲7.9	▲2.2(-)	▲7.0	▲0.9(-)	▲8.2
セグメント間取引調整(営業利益)	▲0.0	▲0.0	▲0.0(-)	—	—	▲0.0
連結売上高	695.4	744.5	+49.1(+7.1%)	755.0	▲10.4(▲1.4%)	699.5
連結営業利益	25.4	27.2	+1.7(+7.0%)	29.5	▲2.2(▲7.8%)	27.3

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

14

各セグメントの状況に関して詳しくご説明いたします。インテリアセグメント等の状況に関しては14ページをご覧くださいと思います。

サポート

日本 03-4405-3160 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



※前期比はいずれも収益認識に関する会計基準適用：無の場合

決算のPOINT

- **新築・リフォーム住宅市場が好調な一方、非住宅市場の回復が遅れる中、新見本帳を中心とした営業体制強化により、2Qを中心にインテリアセグメントが前期比+47.7億円（+9.0%増）と伸長。壁紙・塩ビ系床材でシェア増加。**
- **壁紙では中級品も回復基調ではあるものの、廉価品である量産壁紙は大きく伸長。商品のデフレ化傾向は継続。**

各セグメントに関してご説明申し上げますと、主力となるサンゲツおよびインテリア等が含まれていますインテリアセグメントでは、市場そのものとしては、新築・リフォームを含めた住宅市場は好調であった一方、非住宅市場の回復が遅れております。

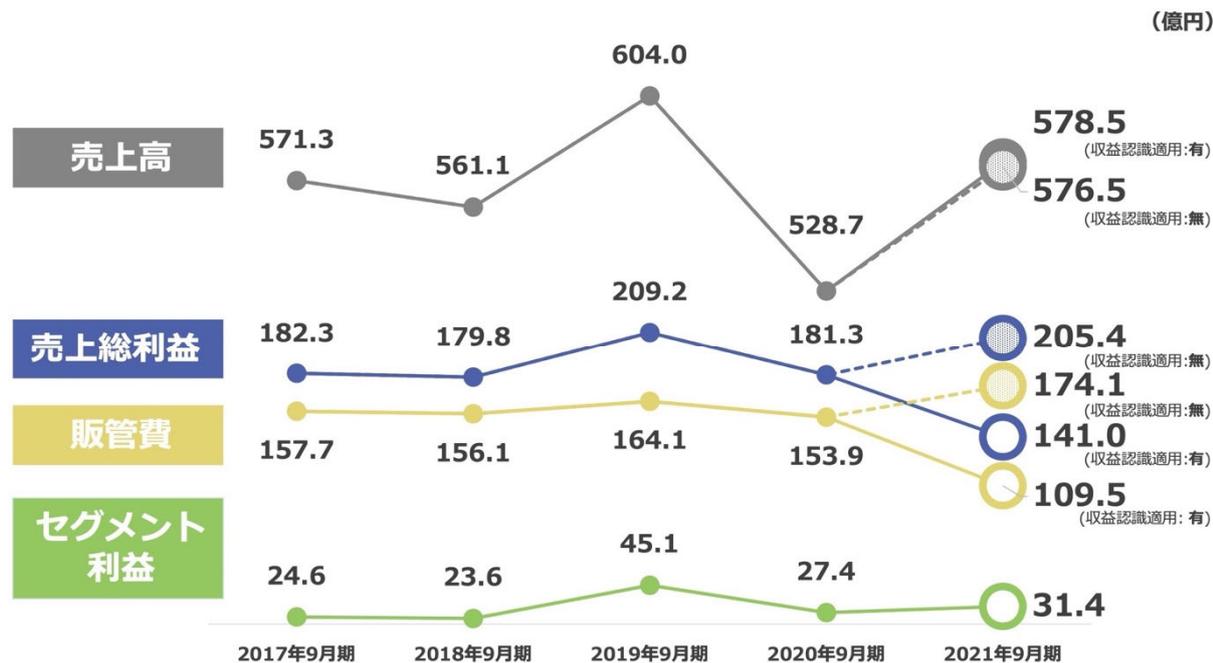
このような市場状況に対して、新しい見本帳を発行することをベースにして、営業体制の変更も行いました。これらの営業体制の強化も功を奏し、第1四半期ではそれほどの効果が出ていなかったものの、第2四半期以降には効果が表れはじめ、インテリアセグメントにおいては9%増となりました。特に壁紙、塩ビ系床材でシェアが増加しました。

しかしながら、壁紙でいきますと、中級品も回復基調ではございますが、廉価品を中心といたします量産壁紙の数量の方が大きく伸びております。壁紙に限らず、商品のデフレ化、市場が求める商品のデフレ化は継続していることは身をもって感じております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

16

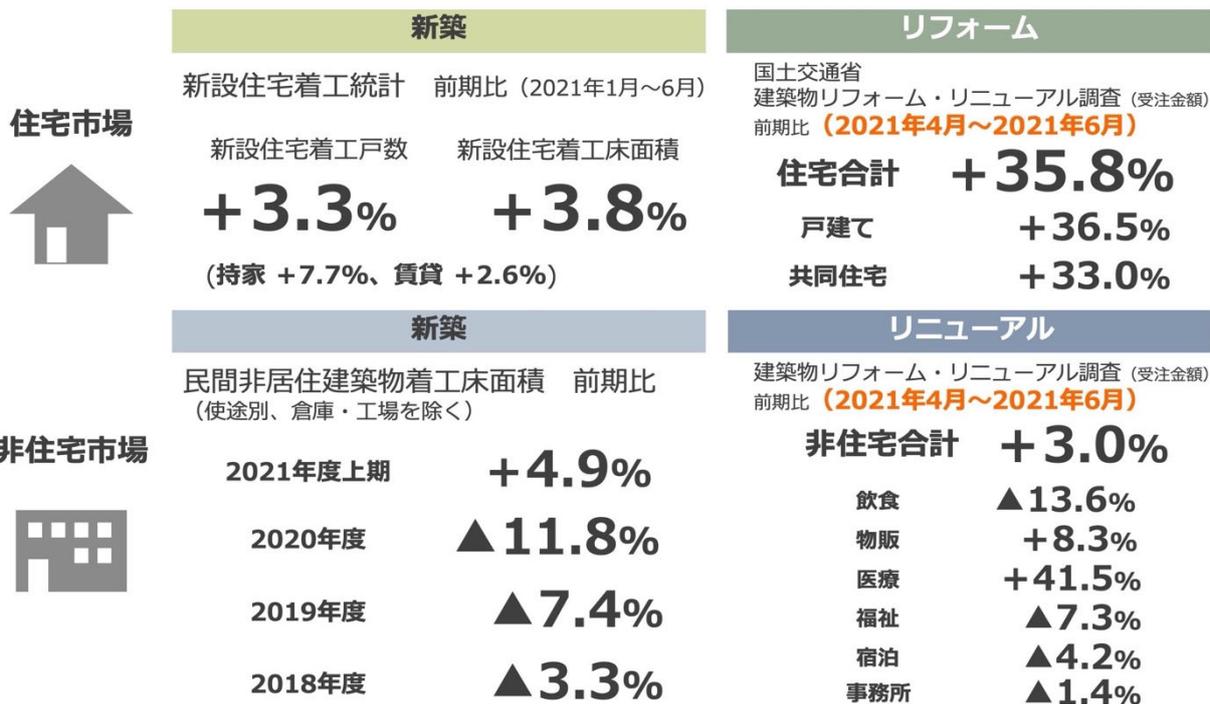
インテリアセグメントに関しましては、緑色で表示しておりますセグメント利益が31億4,000万円となりました。昨年度比増益ではありますが、19年度上期に比べますと、依然として大きな減益となっています。主な背景としては、販管費の増がございました。

サポート

日本 03-4405-3160 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 国内建設市場の状況



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

17

国内の建設市場の状況をご説明申し上げます。住宅市場に関しては、新築は着工戸数で3.3%増、面積も3.8%増となっております。この数値は、着工と内装の時間差が3~4カ月あると考え、1-6月の数字を表したものであります。

一方で、リフォームに関しては、4月から6月に関しては35.8%と大きな回復となりました。しかし、7月、8月に緊急事態宣言の地域が拡大したことに伴いまして、私どもの実感としては、リフォームは7-9月においては落ち込みを見せたと考えております。

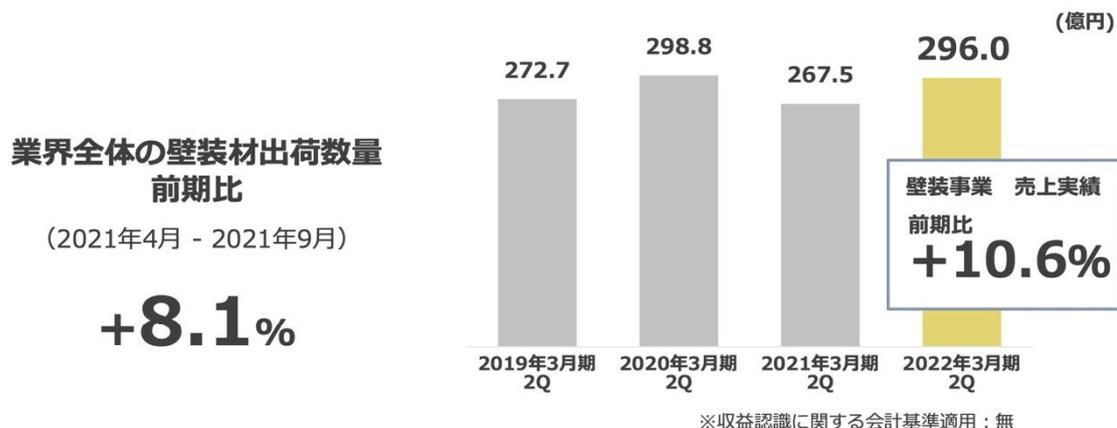
非住宅市場は、新築に関しては、今年度、着工は若干回復しておりますが、この市場は着工と内装の時間差がより大きいという意味において、18年度以来の数字が重要となってまいります。このような落ち込みが依然として非住宅新築マーケットにおける動きの悪さをそのまま表していると考えております。リニューアルに関しましては、4-6月で若干の増であります。これも7-9月でさらに低下し、ほぼ横ばいであったと見ております。

サポート

日本 03-4405-3160 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 壁装材売上状況



- 2021年6月に発売した量産壁紙見本帳「SP」が発売直後から売上をけん引
- 4-6月の非住宅リニューアル市場の回復を受け、非住宅向け壁紙見本帳「FAITH」が堅調に推移
- SIAA認証を取得した抗ウイルス壁紙の拡充も奏功し、抗ウイルス商品の売上伸長

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

18

商品ごとの状況です。インテリアセグメントにおいて、サンゲツ単体の中でも特に中心の商品である壁装材は、売上が10.6%増加しました。業界全体の出荷数量としては、8.1%増です。この8.1%の中では、先ほど申しあげた単価の低い量産品が伸び、単価の高い中級、中級品の伸びはさほどではなかった点を考えますと、売上金額・出荷金額の伸びは、8.1%より下回ったと想定しています。

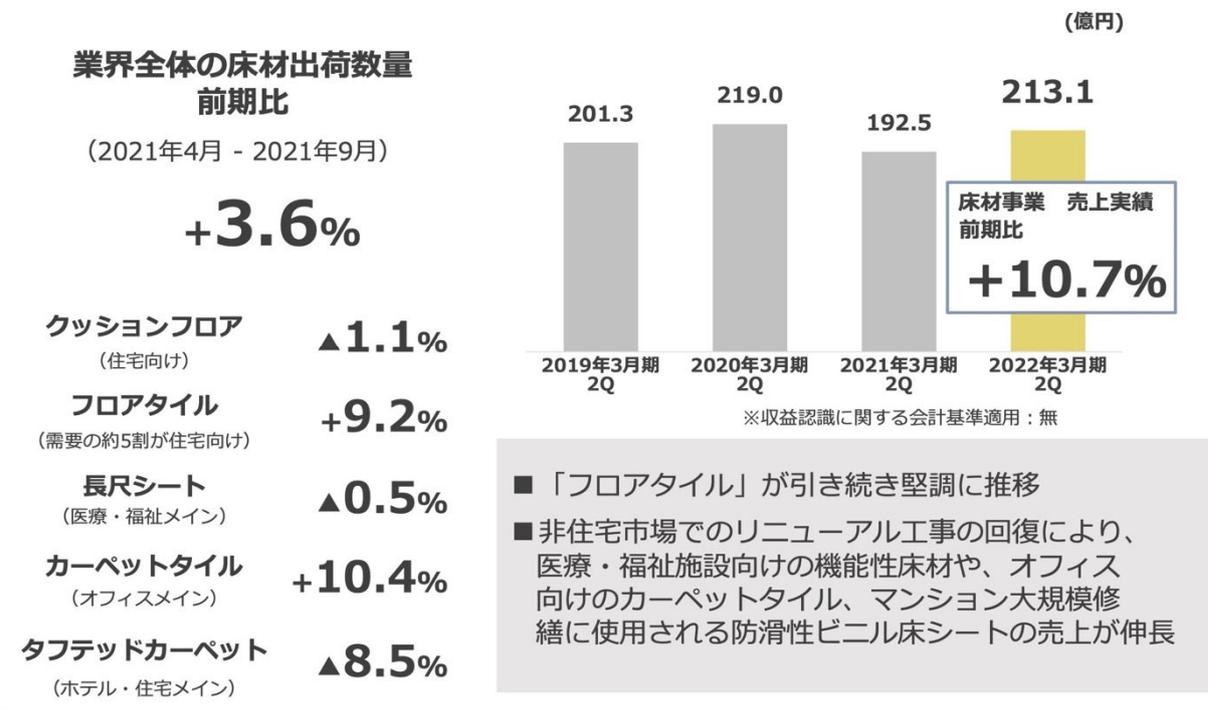
すなわち、壁装材における私どもの10.6%の増というのは、業界全体よりはよりよい結果を残したものと考えています。新しい量産の見本帳でありますSPが、マーケットで売上を非常に牽引したこと、また抗ウイルス壁紙等も売上を牽引したことが要因としてございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

19

床材は、さらに売上が回復いたしまして 10.7%前年比増であります。しかしながら、2019 年度上期の 219 億と比較しますと、今上期の 213 億といいますのは、依然として 3%弱届かず、壁紙と同様に、2019 年度の売上には依然として達しない結果となっております。

業界全体では、床材に対してはさまざまな商品がございますが、それらを全て合算して、数量ベースで 3.6%増という数字が発表されております。床材におきましても、私どもの結果は業界よりはよりよい結果であったと認識しております。塩ビタイル等の商品が順調であったことも要因としてございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



- 5月に発刊したカーテン見本帳「ストリングス」が売上を牽引
- 各種施設向けカーテン見本帳「コントラクトカーテン」が市場浸透により堅調に推移
- ワンプライスによる選びやすさを追求したカーテン見本帳「シンプルオーダー」を9月に発刊
- 取扱商品点数の拡充や継続的な集客施策によるEC事業の伸長

sangetsu

20

ファブリックであります。ファブリックに関しては、カーテン系を中心としたファブリックは5.6%の増加、38億円となりました。ここにおきましても、2019年度には達しない数字となっております。ファブリック売上の前期比増の背景といたしましては、新しく発売した高級品、中高級品を集めた見本帳「ストリングス」が売上を牽引したこと、そして、昨年発売した、医療施設向け等の商品を収録した見本帳「コントラクトカーテン」も売上を増やしたという2点が挙げられます。

一方で、カーテンの廉価な商品を集めた新しい見本帳「シンプルオーダー」を9月に発表いたしました。9月末でございますので、上期の売上には影響はほぼ出ていません。これが現在、非常に好調な売上を見せておりますので、下期にはこのシンプルオーダーの売上がよい結果となって表れてくると考えております。

また、eコマースベースでの、私ども WARDROBE sangetsu という eコマースサイトを持っており、ここでのカーテンの売上も拡大を続けております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

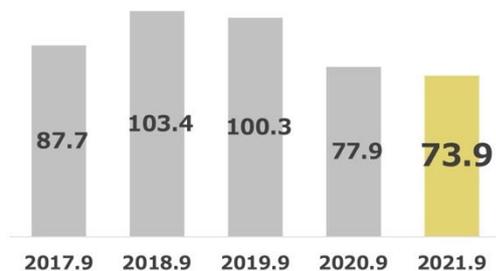
セグメント別状況

海外セグメント

(連結累計期間は2021年1月～2021年6月)

売上高 (億円)

※収益認識に関する会計基準適用：無



セグメント損失 (億円)



市場別状況

北米市場：Koroseal社

- 受注は回復傾向、
また2Q以降売上も回復
- 原材料価格の上昇や人手不足、
賃金の上昇といった“供給制約”の
問題により収益悪化

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

21

海外セグメントです。売上は73億9,000万円の結果となりました。前期の77億9,000万円に対して4億円の減となっておりますが、これの主な要因といたしましては、1-3月の北米での売上の比較がございます。

海外に関しては1-6月を上期として決算に連結しており、昨年の北米1-3月はコロナ前であったことで、通常通りの売上がございましたが、今年の1-3月に関してはコロナの大きな影響を受けております。セグメントとしては6億2,000万円のマイナス、前期比でも1億2,000万円の赤字拡大となりました。各市場の状況としては、北米市場ではKoroseal社の受注は回復傾向であり、また、売上自体も第2四半期以降は回復傾向にございます。

しかしながら、原材料の価格が上昇したこと、そして、人手不足による生産面での混乱、賃金の上昇という供給制約、これらが収益に悪影響を及ぼしています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

東南アジア市場

- 組織・経営体制の再整備はほぼ終了
- 各国状況異なるも、主要マーケットであるホスピタリティ市場が低迷、コロナ感染拡大により営業活動・出荷に大きな影響
- サンゲツ商品の在庫、レジデンシャル市場への営業強化により、安定的取引基盤の整備が進展

中国・香港市場

- 山月堂（上海）は好調に売上高増加一方、GG Chinaは不調
中国市場における事業強化・効率化を目指し、10月1日に両社統合
- 香港市場のホスピタリティ市場回復の兆し

東南アジア市場、中国市場は、東南アジア市場に関しては組織・経営体制の再整備はほぼ終了いたしました。各国状況は異なりますが、主要マーケットでありますホスピタリティ市場が低迷していること、また、コロナの影響により、営業活動や出荷に大きな制約が出ております。一方で、サンゲツ商品を在庫し、レジデンシャル市場を中心として販売し、安定的な取引基盤を作るといった営業体制整備は進展を見せております。

中国・香港市場は、中国市場において、山月堂上海は売上を好調に増加いたしました。一方、買収した一部があります Goodrich China が不調であることから、この2社の統合を10月に行いました。これにより、統合会社 Sangetsu Goodrich China となり、事業強化を目指しております。また、香港市場におきましては、ホスピタリティ市場の回復の兆しが見えてきております。

サポート

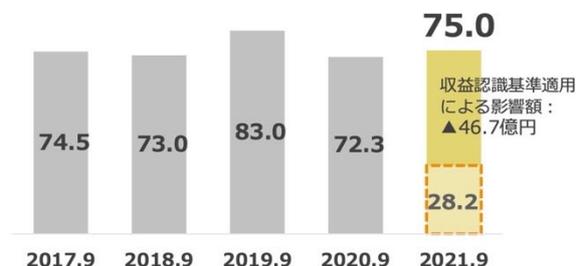
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

セグメント別状況

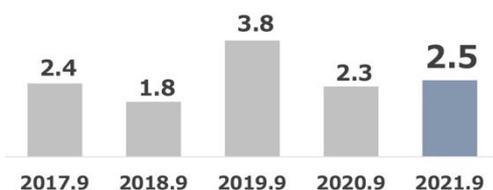
エクステリアセグメント

売上高 (億円)

※収益認識に関する会計基準適用：無



セグメント利益 (億円)



サングリーン

- 新型コロナウイルス感染症の影響は依然残るも、新設住宅着工戸数の回復に伴い外構工事が増加
- 巣ごもり需要の継続により、EC販売店やホームセンター向けの売上が堅調に推移
- 関東におけるスペースクリエーション事業部の人材整備が進む
デザイン提案から現場管理まで対応可能な体制構築へ

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

23

エクステリアセグメントであります。エクステリアセグメントの売上は会計基準を適用いたしますと、28億2,000万円と大きな減少をしておりますが、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ます。

適用なしでいきますと75億円で、前期売上増という結果となっており、これは主に新築住宅に伴う外構工事が増加したこと、ホームセンター等への売上が増えたこと等がございます。セグメント利益も2億5,000万円と若干の増加となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

売上高 (億円)

※収益認識に関する会計基準適用：無

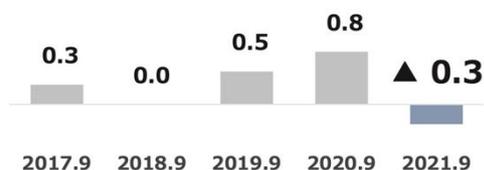


■ 中部地区におけるサンゲツの商品力とフェアトーンの施工力を活かした営業活動が売上をけん引

■ 施工機能の強化
北海道・東北エリアへの地理的拡大

■ 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

セグメント利益 (億円)



■ 体制整備によるコスト増及び赤字工事の発生により赤字化

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

24

スペースクリエーションセグメントであります。中部地域でのフェアトーンの売上が拡大いたしました。これに伴いまして、売上高は27億円へと増加しております。また、施工機能の強化ということで、北海道での事業の強化を進めております。

また、サンゲツのスペースクリエーション事業部を中心として、デザイン力の強化を行っておりますが、これらの体制整備によるコスト増、およびフェアトーンにおきましては一部赤字工事が発生したことで、誠に遺憾であります。セグメント利益はマイナスという結果になりました。

以上が、上期業績の概況のご説明であります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

連結業績予想（修正）

（億円、％）

	2021年3月期 通期	2022年3月期 通期		
	実績 収益認識基準適用：無 (A)	期初予想 収益認識基準適用 ※上段：有 下段：無	修正予想 収益認識基準適用 ※上段：有 下段：無(B)	前期比 (B-A,B/A)
売上高※	1,453.1	1,460.0 (※1)	1,465.0	—
		1,555.0	1,560.0	106.8 (+7.4%)
売上総利益※	476.4	386.0 (※1)	401.0	—
		518.0 (※2)	533.0	56.5 (+11.9%)
販売費及び 一般管理費※	409.3	320.0 (※1)	325.0	—
		452.0 (※2)	457.0	47.6 (+11.6%)
営業利益	67.0	66.0	76.0	8.9 (+13.4%)
経常利益	70.4	68.0	78.5	8.0 (+11.5%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	47.8	43.0	45.0	▲2.8 (▲5.9%)

本年7月の監査法人による収益認識基準の適用範囲の見直し及び科目の変更により、期初予想を一部訂正しております。

※1 期初発表値（収益認識基準適用：有） 売上高：1,525億円 売上総利益：505億円 販売費及び一般管理費：439億円
 ※2 期初発表値（収益認識基準適用：無） 売上総利益：510億円 販売費および一般管理費：444億円

26

今期通期の業績予想の修正についてご説明します。最初に、期初予想の変更に関してご説明を申し上げます。

期初予想を発表しておりますが、この赤字で書いている期初予想数値は、変更を加えております。これに関しては2点の要因がございます。1点目は、収益認識に関する会計基準の適用に関して、今年7月に監査法人による適用範囲の見直しを実施し、適用範囲の拡大が行われたことです。これに伴い、売上高、売上高総利益、販管費の数字が変更となっております。また、2点目として、収益計認識に関する会計基準の適用なしにおきましても、一部数字に誤りがあったため、修正を加えさせていただきます。

このどちらのケースにつきましても、売上高に関しては修正予想として5億円の増、売上総利益は15億円の増、販管費は5億円の増という予想修正を行いました。その結果としまして、営業利益は10億円の増、経常利益は10.5億円の増、それに対し当期純利益は2億円の増加となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



連結業績予想の前提・背景

■ インテリアセグメント

- ・日本市場は、期初、2019年度比4%減までの回復を見込んだが、5.5~6.0%減に留まる。
- ・9月迄の原材料価格上昇による壁装材・床材仕入コストアップ見込む。
- ・9月21日受注分より実施の値上げは、一部商品において遅れが見られ、浸透に更に時間。
- ・10月以降の原材料価格上昇による仕入れコスト増および追加値上げは見込まず。

■ 海外セグメント

- ・米国建設市場は、受注は回復傾向・受注残は過去最高レベルであるものの、供給制約により7-9月の収益厳しく、売上増・収益改善には時間を要す。
- ・東南アジア市場は、7-8月のロックダウン影響大。10-12月期での回復を予想。
- ・中国・香港市場は、10-12月中に黒字化予想。
- ・ドバイ撤退による特損見込む。

連結業績予想の背景を 28 ページでご説明申し上げます。

日本市場そのものは、期初予想では、本年度は住宅、非住宅、リフォーム、新築、全部含めまして19年度比4%減まで回復すると見込みましたが、現在そこまでの回復が見込めないと判断し、19年度比では5.5%~6%減にとどまると、市場そのものの動きをより厳しく見ることに変更しました。

一方で、9月に発表されました塩ビ等の原材料価格上昇に伴っての壁装材、床材等の仕入れコストのアップは全て見込んでおります。また、9月21日の受注分より実施いたしました値上げに関しましては、一部商品において値上げの遅れが見られており、浸透にさらに時間がかかると考えております。

また、10月1日以降で発生しております、塩ビ、可塑剤活剤等の原材料価格の上昇がありますが、これに伴います壁紙、床材等の仕入れコストの増加、これは業績予想に見込んでおりません。同様に、これに伴って追加で値上げを行う予定をしておりますが、この追加値上げも見込んでおりません。

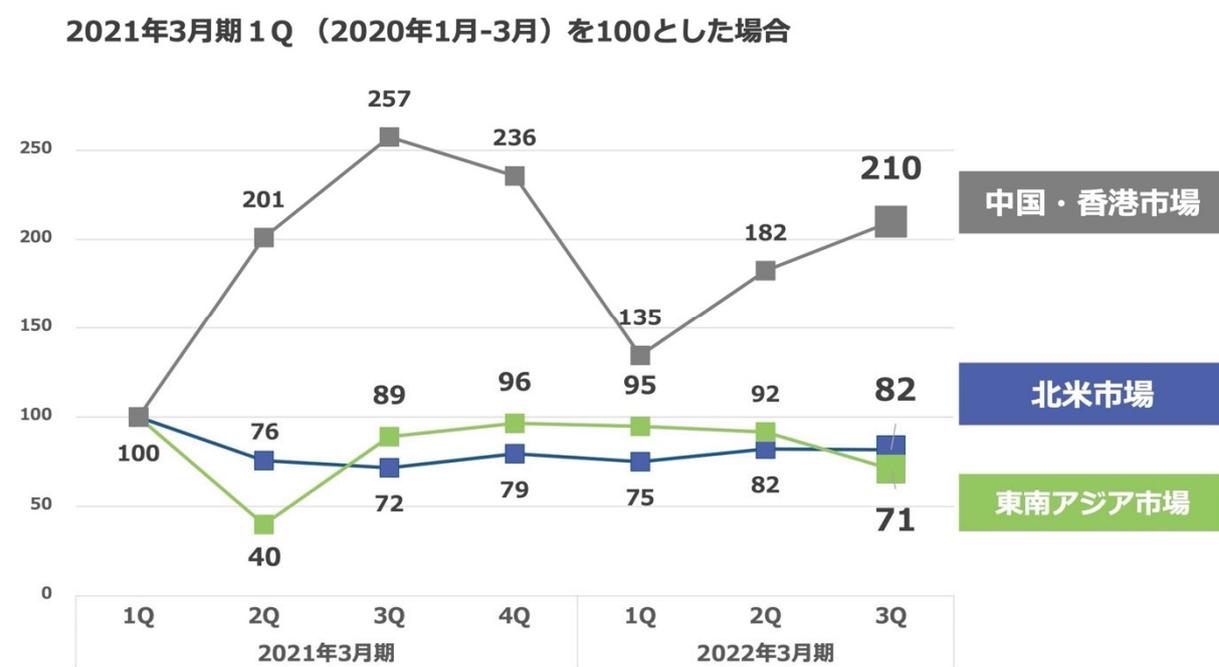
サポート

日本 03-4405-3160 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

海外セグメントにおいては、米国建設市場は回復傾向にあり、受注は回復傾向、受注残は過去最高レベルではありますが、依然として供給制約問題が7-9月の収益に大きく影響を及ぼしました。10-12月においても依然として影響は続いており、売上増、収益改善には時間を要すると考えております。

一方で、東南アジア市場は、7月、8月に厳しいロックダウンが行われたことで、大きく売上が減少いたしました。10-12月期での回復を予想しております。中国・香港市場は10月から12月中には黒字化すると見ております。一方で、ドバイから撤退する予定であり、この特損も見込んでおります。

海外セグメント 地域別売上高の推移（指数）



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

29

このような前提のベースとなっております、海外セグメントの状況ではありますが、これはそれぞれの市場の売上高、2021年3月期に対してそれぞれの四半期がどのような状況にあるかの比較であります。この第3四半期、7-9月の売上結果はすでに出ており、中国・香港市場は210、北米市場は第2四半期と変わらず82、東南アジア市場は71という売上の結果となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

海外セグメント 北米市場 非住宅市場

非住宅建設ABI指標の推移

非住宅建設ABI指標（Architecture Billings Index）とは、The American Institute of Architects(米国建築家協会：AIA)が発表する指標で、非住宅部門（ホテル、オフィスビル、学校、病院など）の建築活動の先行指標。米国の建築家への調査に基づき算出され、**9～12カ月後**の建築活動を示す先行指標とされ、50を分岐点に上回れば建築活動の拡大、下回ると縮小を示す。



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

30

北米市場全体の状況であります。以前もお示ししておりますように、ABI指標、すなわち Architecture Billings Index、9から12カ月後の建築活動を示すインデックスで、10月までの数字は54.3、一時期の58.5からは若干下がっておりますが、依然として50%以上で、非住宅市場の状況は決して悪くない状況でございます。

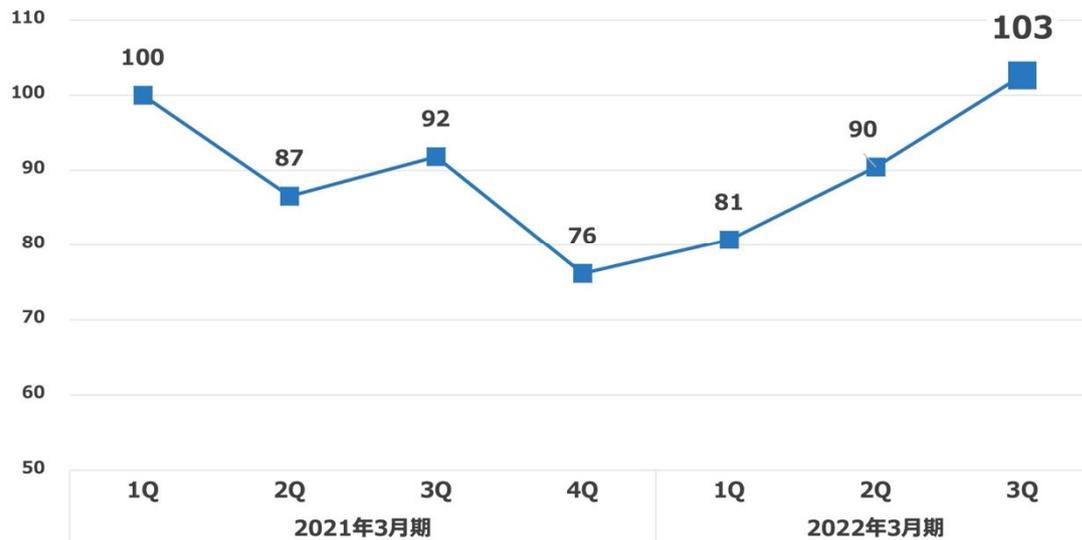
サポート

日本 03-4405-3160 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 北米市場 成約残の推移

2021年3月期 1Q(2020年1-3月)を100とした場合



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

31

このような全体の市場状況の中で、この Koroseal の成約残は、昨年の第4四半期を底といたしまして、成約数が徐々に戻ってきております。また、成約数の戻りに対して出荷が十分にできない悪い要素もございますが、その両方の要素によりまして、成約残に関しては103まで回復してきております。

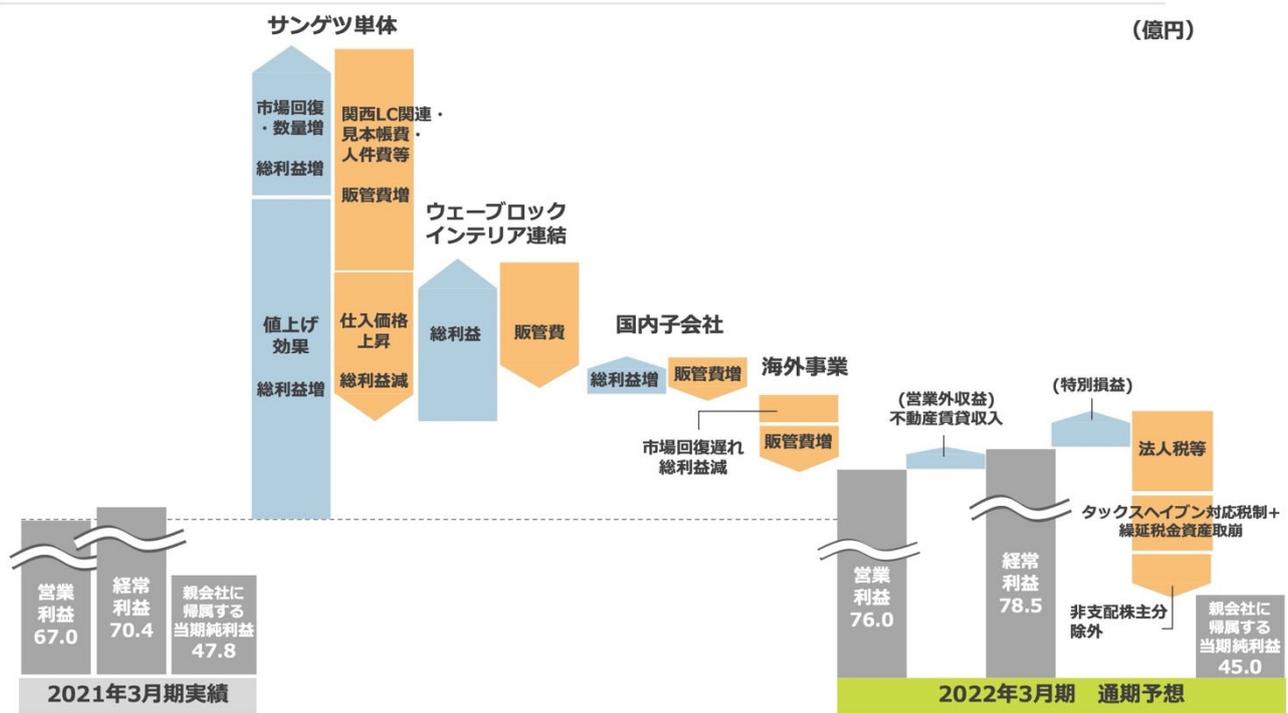
さらに成約数を増やすこと、そして途切れない出荷を行っていき、コスト増を価格に十分転嫁するというこの点によって、北米の事業の収益性の改善を行っていきたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

業績予想 前期からの変動要因



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

32

昨年度と比べますと、今年度の通期予想はこの下のグレーのところをご覧くださいと思います。営業利益に関しては昨年度の67億円の実績に対して今回の修正予想では76億、経常利益も70.4億から78.5億でどちらも増益という数字ですが、当期純利益においては、昨年度の結果は47億8,000万円であったのに対して今回の修正予想は当期純利益45億円で減益という数字になっております。

これを経常利益以降のところでご説明しますと、特別利益が若干ございますが、通常の法人税に加えまして、Goodrich シンガポールが持っておりました Goodrich 香港の株式をサンゲツ本体に移管したことに伴いますタックスヘイブン対応税制の課税、および北米での繰延税金資産の取り崩し、そして、連結調整の部分であります非支配株主分の除外と、この影響が出て、経常利益まで増益であったものが、当期純利益ではマイナス、減益になる予想としております。

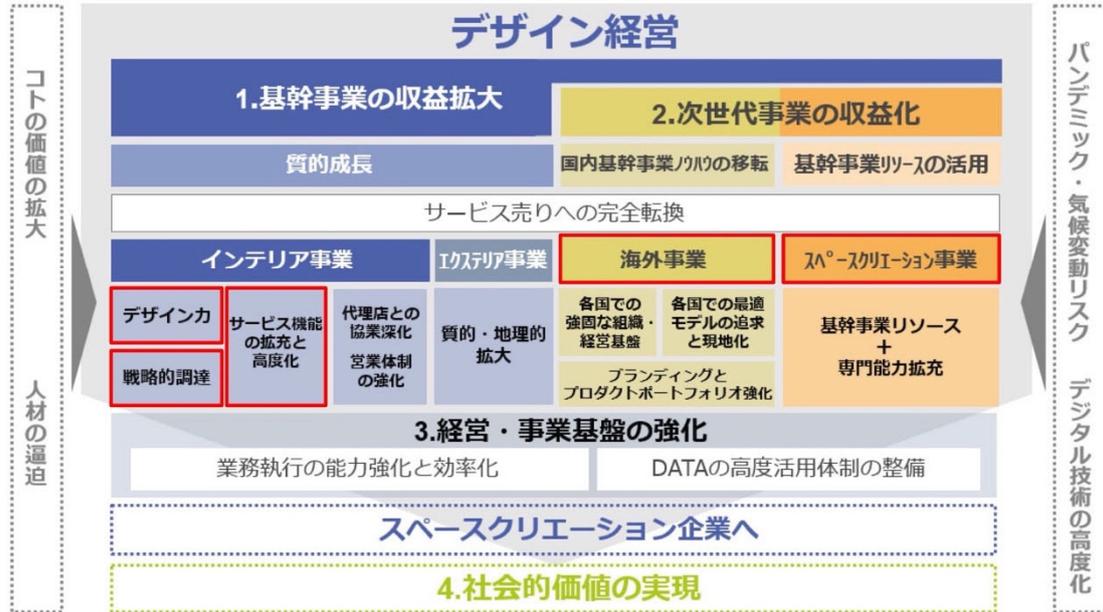
以上、上期修正予想の内容に関してご説明を申しあげました。

サポート

日本 03-4405-3160 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（2020-2022）【D.C.2022】

中期経営計画全体図



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

34

続きまして、中期経営計画の進捗状況に関して、これも簡単にご説明申し上げます。

図が中計の全体像であります。インテリア事業におけるデザイン力、戦略的調達の推進、そしてサービス機能の強化、海外事業、スペースクリエーション事業、これらの点に関して簡単にご説明申し上げます。

サポート

日本 03-4405-3160 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



市場のデフレ指向への対応と徹底した差別化

1. 市場のデフレ指向への対応

- ・ 量産壁紙 SP (6月発売)
- ・ カーテンワンピース見本帳 シンプルオーダー (9月発売)
- ・ リアテック
ベーシックウッド (4,900円/㎡) (11月発売)



壁紙 SP 2021-2023



ワンピースカーテン
Simple Order vol.2



リアテック ベーシックウッド 人気の木目柄を低価格で

最初に、商品の点であります。商品に関しては、市場のデフレ化に対する対応と、一方で、よいデザインを出す、徹底した差別化を進めるというこの2点で進めております。

1つ目の、商品デフレ化への対応についてご説明申し上げます。先ほどご説明しましたとおり、量産壁紙の発売、9月にシンプルオーダーの発売をいたしました。同様に、11月発売の粘着剤付化粧シート、リアテックという商品において、6,000円以上の上代価格に加え、新たに4,900円上代のものを追加いたしました。市場には事前に説明に回っておりますが、現在のこのデフレ対応は、建築コストを下げたいという市場のリクワイアメントに合致した商品であると、非常に好評いただいております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

2. 商品・デザインの高度化

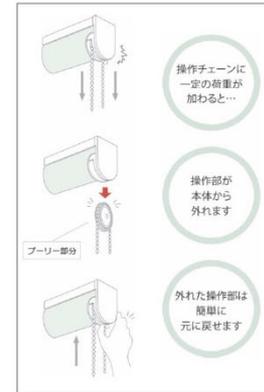
- ・脱炭素対応カーペットタイル **NT double eco** 開発
- ・子どもの安全性に対応した **CSロールスクリーン** 開発
チャイルドセーフティ機能付き



パイル：エコニール
漁網やカーペットの廃材からつくられた100%リサイクル糸



バックング：リサイクルバックング
使用済カーペットタイルを再利用したリサイクルシート使用



CSロールスクリーンの仕組み

次に、差別化の点をご説明申し上げます。11月4日に発売いたしましたカーペットタイルにおいて、表面のパイルにリサイクルナイロンを使用し、裏面のバックング材にもリサイクルのバックング材を使った「NT double eco」という商品の発売を開始いたしました。

こちらも、発売開始前から不動産会社さんなどの事業主さん、さまざまな関係者にご説明して回られて、非常に高い反響を呼んでおります。採用がじ増加しており、カーペットタイルの販売促進の大きな力になるものと期待しております。一方で、ロールスクリーンについても新たな商品を発売いたしましたので、これはのちほどご説明いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

海外デザイン会社との連携

- Sanderson Design Group とのデザイン契約を提携。代表的なブランド「Morris & Co.」の日本を含む東アジア・東南アジア全域におけるライセンスを取得。



また、デザイン面におきましては、イギリスの有力なデザイン会社であります Sanderson Design Group とデザイン契約を結びまして、新たに歴史的にも評価の高い William Morris のデザインを使った商品を共同開発し、日本、東アジア・東南アジアにて発売予定です。現在、壁紙、床材、ファブリック全ての商品において商品開発しておりますが、一部の商品の発売を来年より開始する予定です。

サポート

日本 03-4405-3160 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

2021年度 グッドデザイン賞



リアテック「自然の輪郭」TX-5305 施工例
[Shizuku] 大地へ降り注ぐ雨粒の光

リアテック
「自然の輪郭」



ガラスフィルム クレアス「フォグシリーズ」
Fog2000 施工例

ガラスフィルム
「フォグシリーズ」

第15回キッズデザイン賞



**「子どもたちの安全・安心に
貢献するデザイン部門」**
**チャイルドセーフティ機能付き
CSロールスクリーン**

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

38

塩ビの粘着剤付化粧シート「リアテック」、またガラスフィルムにおいて、グッドデザイン賞を受賞しております。さらに、チャイルドセーフティ機能付きのロールスクリーンである、CS ロールスクリーンの発売を9月にいたしました。これに関しても、キッズデザイン賞を受賞しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



ウェーブロックインテリア買収後の取組み

- ・ デジタルプリントの強化
インクジェットプリンター2台導入 成田工場（1月稼働予定）
- ・ 海外向けフリース壁紙の試作



成田工場



インクジェットプリンター

一方で、ウェーブロックの買収後の取組みについてご説明します。現在、ホテル向けを中心に、さまざまなデザインを表現することができるデジタルプリントの需要が拡大しております。来年1月にウェーブロックインテリアにもインクジェットプリンター2台を導入予定でおります。また、インクジェットの発売に向けて、デザイナーも強化しております。

また、ウェーブロックインテリアでは、海外向けのフリース壁紙、不織布壁紙を試作し、海外市場での発売を拡大したいということで用意を進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

フェアートンによる壁装子会社化

株式会社壁装

設立：1983年3月
所在地：宮城県仙台市若林区
代表取締役会長：古山 雄志（サンゲツより出向）
取締役社長：渡辺 敏行氏
相談役：高橋 憲之氏
株式譲渡契約日：2021年9月30日
出資比率：フェアートン株式会社 100%



フェアートン 東北地区での施工ネットワーク拡大

施工力ですが、仙台にあります東北地区での最有力の施工会社、壁装を買収いたしました。もともとサンゲツが25%の株式を保有しておりましたが、残り75%の株式を取得いたしまして、フェアートンの100%子会社といたしました。

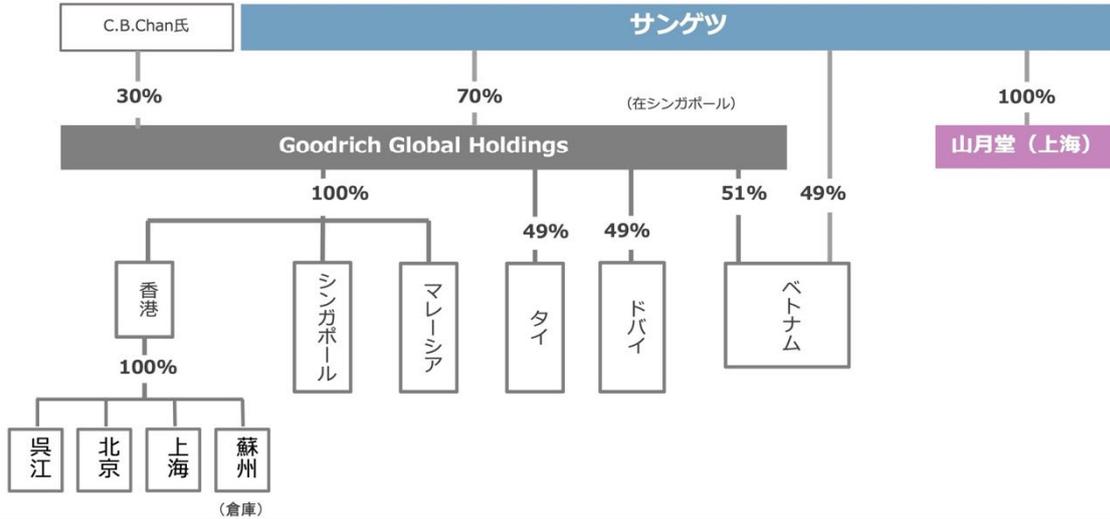
今回の施策を通じ、施工を通じたゼネコンとの関係強化等、さまざまな取り組みを拡大していきたいと考えております。

基幹事業のリソースに基づく次世代事業の収益化
環太平洋地域での事業強化

各国での強固な組織・経営基盤の整備

中国・東南アジア市場での事業体制再編

再編前



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

41

サポート

日本 03-4405-3160 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

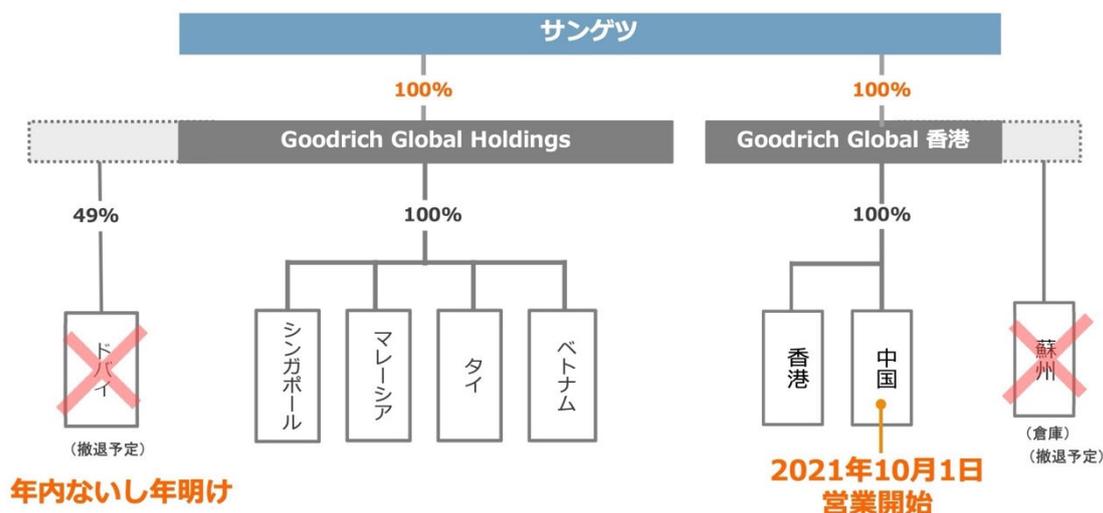


環太平洋地域での事業強化

各国での強固な組織・経営基盤の整備

中国・東南アジア市場での事業体制再編

再編後



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

42

海外の経営体制です。従来、41 ページのように入り組んでいた経営体制を、今年 1 年間かけまして再編し、サンゲツの直下にシンガポールに本社のある Goodrich Global Holdings、この下で東南アジア事業を行います。下に香港と中国、そして中国に関しては、山月堂上海と Goodrich China を統合するというふうに、簡素化・効率化を行いました。ドバイに関しては、年内に撤退を完了する予定で考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

海外事業 商品デザイン強化

Koroseal社

STACY GARCIA NEW YORK 発表

米国著名デザイナー Stacy Garcia とのコラボレーション
10月1日 壁紙コレクション 6柄82点新発売



Stacy Garcia



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

43

米国についてご説明申し上げます。Koroseal では、米国で建築関係およびファブリック関係で非常に人気のあるデザイナーStacy Garcia とのコラボレーションによる商品開発を、約2年前から進めてまいりました。今回、「STACY GARCIA NEW YORK By Koroseal」ということで新たにコレクションの発売を開始しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

Goodrich社

2021年11月11日、シンガポールショールームを リニューアルオープン

350㎡のギャラリースペースに、壁装材・床材・ファブリックス等の商品
10万点以上を展示



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

44

また、Goodrich ではシンガポールのショールームを改装し、新たにオープンいたしました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

関西支社 センターオフィス移転

サンゲツ関西支社を大阪市中央区本町へ移転。
設計をスペースクリエーション事業部が、
施工をフェアートン株式会社が担い、
グループ総合デザイン力で
スペースクリエーション企業を具現化



インテリアとエクステリアが融合した
デザイン。社内外様々な人々とのコミュニ
ケーションエリアも設置し、
OPEN INNOVATIONの空間へ



※【オープン時期】 オフィスエリア：11月1日
来客エリア：12月初旬オープン

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

45

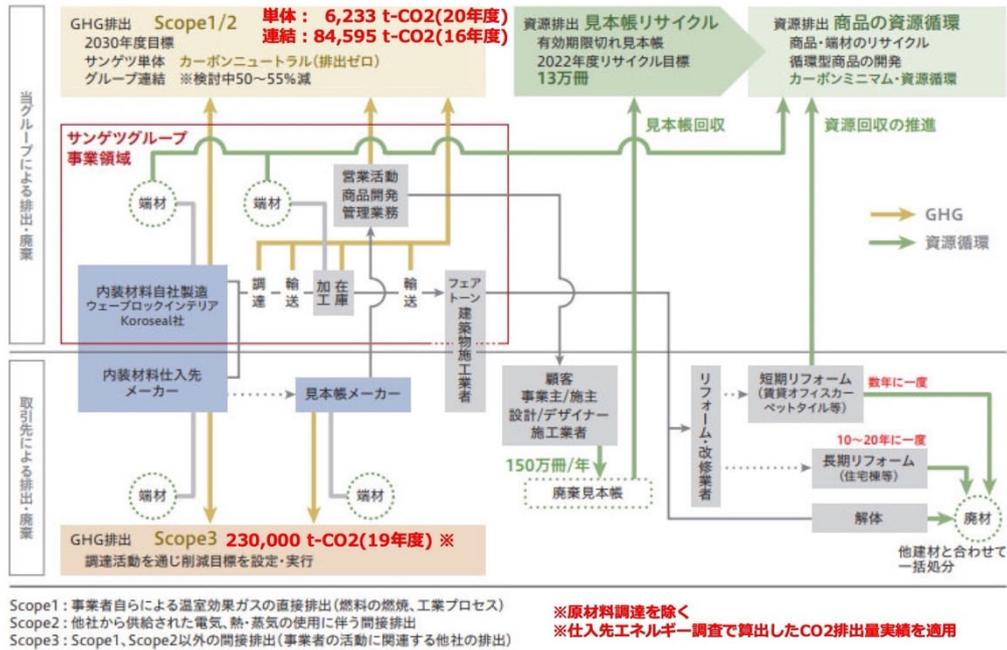
スペースクリエーション事業といたしましては、今回、サンゲツの関西支社が大阪本町に移転いたしました。移転に際し、当社のスペースクリエーション事業部が、エクステリアを扱う株式会社サングリーンとともに、関西支社の新たなデザインを行いました。事務所内に十分な緑を配置することで、インテリアとエクステリアが融合したデザインを実現しております。オフィス内には、社外の皆さまにもお越しいただけるコミュニケーションエリアを設置しており、12月からはさまざまな方にご覧いただく予定でございます。

関西支社センターオフィスを、スペースクリエーション企業としてのデザイン力をご覧いただく場として、活用いたします。

サポート

日本 03-4405-3160 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

当社事業に関わる環境影響図



sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

46

SDGs、ESG における取り組みであります。統合報告書でも発表しておりますように、ここではサンゲツ単体での炭酸ガスの排出量、そして連結ベースでの排出量、さらにサプライチェーン全体での排出量をそれぞれ個別に捉えております。また、炭酸ガスの排出量だけではなく、環境に影響を与えるさまざまなリサイクルが必要な商品、特に見本帳をリサイクルする取り組みを行っております。

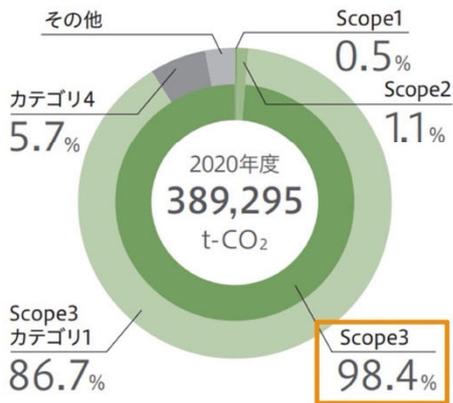
サポート

日本 03-4405-3160 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

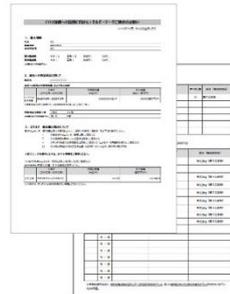


サプライチェーン全体におけるCO2排出量の把握と低減

●サンゲツの事業におけるGHG排出量の総量と内訳

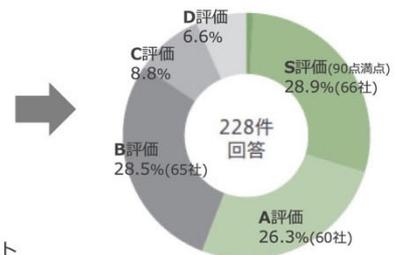


仕入先各社と協業し、仕入先個別のエネルギーデータを基にした算定をスタート。
より環境に配慮した調達を推進



エネルギーデータ調査アンケート
対象仕入先：120～130社

国内・海外仕入先 評価ランク (サンゲツ単体)

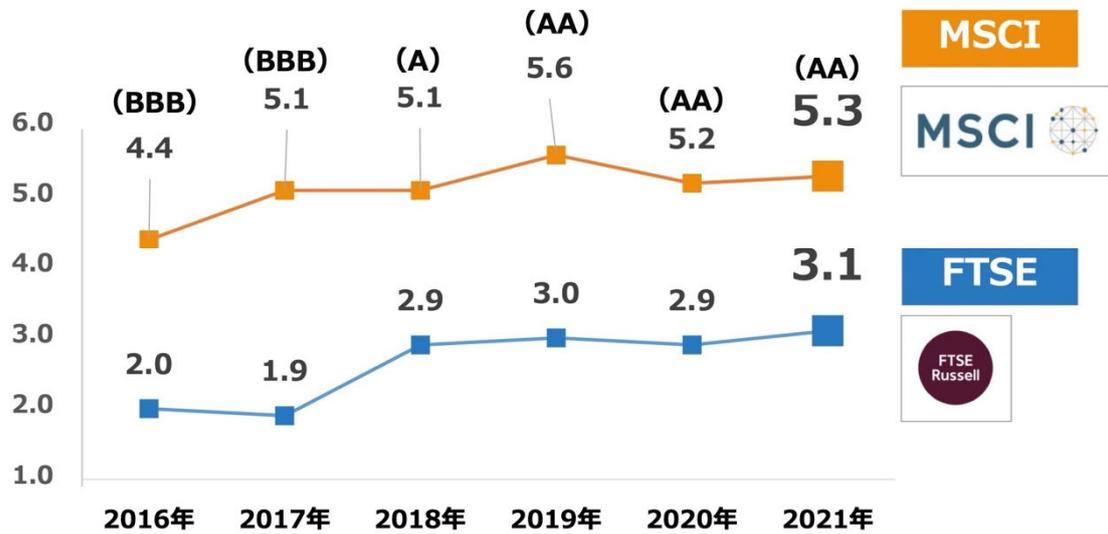


47 ページでは、仕入れ先を含めた Scope 3 を含めた CO₂ の排出量を表示しております。2020 年度実績である 38 万 9,295 トンを、いかに仕入れ先と共に削減していくかという計画を、現在立案中でございます。単体に関しましては、6,000 トン強の炭酸ガスの排出を 2030 年にゼロという目標を立てており、この進捗に関しても計画を立て、進めております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

ESG外部評価機関レーティングの推移



外部評価機関のレーティングに関しては、MSCI のレーティングが 5.3、FTSE のレーティングが 3.1 という評価となっております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

資本政策

資本政策

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

続きまして、資本政策・株主還元に関してご説明を申し上げます。50 ページが、中期経営計画で発表した資本政策です。自己資本を 900～950 億円の範囲で維持すること、3 年間の総還元性向をほぼ 100%とすること、3 番目に関しては去年の 5 月に発表いたしましたように、自己株式取得および配当に関して安定増配を念頭に、一方でコロナ感染症の業績に与える影響を見極めて、都度決定すると発表しております。

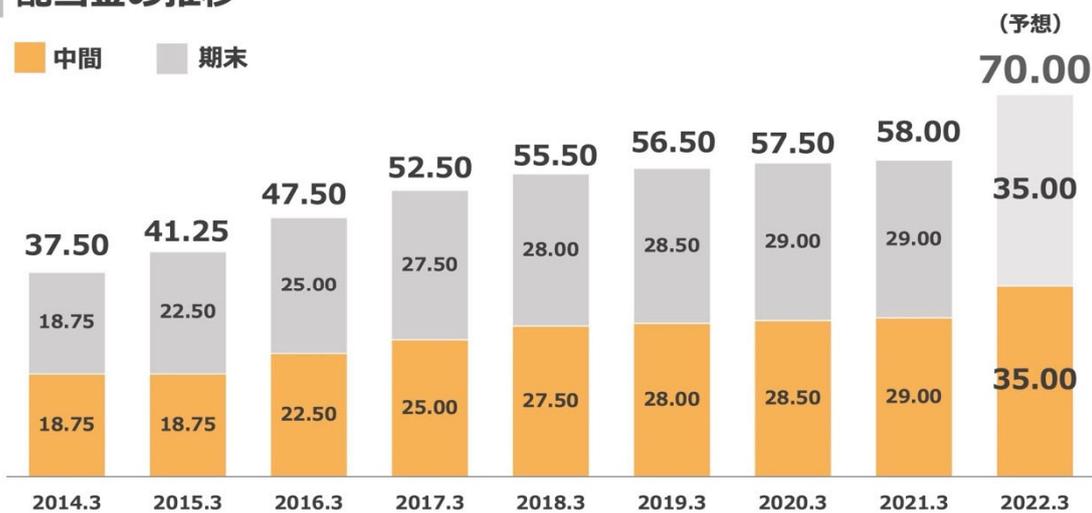
サポート

日本 03-4405-3160 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 配当金の推移

配当金の推移

■ 中間 ■ 期末



**2022年3月期の配当額は70.0円（期初予想より11.5円増配）
8期連続増配予定**

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

52

今回、配当に関しましては、従来 29 円で発表したものを、35 円に増配し、中間配当 35 円と修正し発表いたしました。そして、期末配当も 35 円の予定としております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

株主還元の基本的な考え方について

増配の背景・考え方

- ・ 2014年度からの継続的な自社株取得により、
自社株を除く発行済株式数は、6,000万株を下回る水準に。
(2014年9月末比 1,679万株削減)
- ・ 個人株主を中心に自己株取得より配当重視の強い要請
- ・ 安定的増配の継続要請も根強い



**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**

増配の背景について、3つご説明します。1つ目として、2014年度から継続的に自社株を取得してまいりましたが、現在、自社株を除きますと、発行済株式総数は6,000万株を下回る水準となっていることです。私が社長に就任いたしました際に8,000万株を若干上回る程度にございましたが、6,000万株を切るところまでできております。2つ目に、個人株主を中心に、自社株取得よりも配当をより重視してもらいたいという強いご要請をいただいていることです。3つ目として、安定的増配といったことを継続してもらいたいというご要請もいただいていることです。

この3点を考えまして、株主還元はこの3カ年において総還元性向ほぼ100%という目標自体を変えるわけではございませんが、総還元性向100%の内訳を、より配当の比重を安定的増配が行える程度で高め、一方で、機動的に自社株取得を行うことは継続するという内容に変更させていただきました。これらにより、中間配当35円、期末配当も35円に変更させていただきました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

株主還元実績 2022年3月期上期

自己株式取得の状況		
取得期間	取得株式総数	取得総額
2021年5月13日～2021年8月3日	50.0万株	7.8億円
2021年8月11日～2021年9月30日	43.5万株	7.0億円

自己株式消却の状況		
消却日	消却株式総数	消却後の発行済株式総数
2021年5月31日	25.0万株	6,090万株
2021年8月31日	50.0万株	6,040万株

中間配当金			株主還元総額
基準日	一株あたり配当額	配当金総額	
2021年9月30日	35.0円	20.7億円	35.6億円

sangetsu

©Copyright Sangetsu Corporation

55

これに伴いまして、中間配当を35円に増配したことも含めまして、上期関連での株主還元総額は35億6,000万円となります。現在、1月初めまでの自社株買いも依然継続して進めております。

以上、私からのご説明とさせていただきます。ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 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



質疑応答

Q.1: スペースクリエーション事業において、上期の販管費上昇や、赤字工事の発生で営業損失が発生しております。これらは、一時的な要因が大きいと考えていいのでしょうか。また、下期は黒字化が見込めますでしょうか。

A.1: まず販管費上昇と営業損失についてお答えいたします。スペースクリエーション事業で施工部門を担う、フェアートンで発生した赤字工事については遺憾であり、一時的なものに留めなければならないと思っております。現在、フェアートンでの採算管理、工事管理に関しての体制強化を進めると同時に、この赤字工事に関しても依然として交渉中でございます。これらの取り組みを踏まえて、このスペースクリエーション事業部の赤字は一時的なものと思っております。

下期に黒字化するかどうかにつきましては、黒字化を見込んでおります。スペースクリエーション事業部の売上は徐々に、緩やかではあるものの増加傾向にあります。ここのペースも上げていく必要があり、機能強化の面においては、人員強化策として、デザイナーや施工管理担当者を増員しています。現在は仕事の量を増やすことを優先しているため、徐々に利益は上がってくると考えております。体制整備に伴い人員コストは増えておりますが、それほど大きな規模ではないとご理解いただきたいと思います。

Q.2: 北米につきまして、受注数は戻ってきているものの、出荷ができていないとご説明いただきました。出荷ができていないのは生産調整などで商品の不足でできていないのか、それともコンテナ不足の影響なのでしょうか。また、改善する、改善させるために必要な事項についての見通しを、時期的なものも含めてお聞かせください。

A.1: 北米の供給制約に関し、出荷が遅れている理由は2点ございます。1点目は原料の入荷が遅れている点です。これは主に、「ウォールプロテクション」と呼ばれる、壁面の保護材やコーナーガード、手すりといったアルミの商品について、このアルミの入荷が、輸送面の要因を含め遅れており、成約残があるものの出荷ができない状況です。この問題は、依然として継続しています。

2点目は、壁紙製造における人員確保が難しいことです。人が辞め、これにより生産トラブル

サポート

日本 03-4405-3160 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



ルが起き、出荷遅延が起きる、という問題が発生しています。これに関しては、ワーカーのウェージ（時給）を大幅に上げたことで、現在、生産現場の人員に関しては、完全とまではいかないものの、確保できる状況に変化してきています。これに関してはさらに改善を進め、出荷がきちりできる体制にしていかなければいけないと考えております。

以上のように、ワーカー問題に関しては見通しが出てきている一方、材料問題に関しては依然として困難な状況が続いています。一方、ワーカーのウェージを上げた人件費、もしくは原材料の上昇を製品価格に反映するため、すでに値上げを発表しておりますが、充分市場に浸透できていないこともあり、この改善に向けた対応を進めています。これによって、北米の収益改善を確実に進めていきたいと考えております。

Q.3：2023年3月期が最終年度となる中期経営計画で発表されている数値、売上高1,720億円、営業利益120億円の目標に変更はありませんか。

A.3：中期経営計画で発表した売上高および営業利益は、依然としてこれを目標として考えております。一方で我々としては、売上高及び営業利益とともに、連結純利益85億円、ROE9.0%の目標も掲げており、特にこのROE9.0%に関しては、これを達成するべくがんばっていかねばいけないと思っています。そして、この達成は充分可能だと認識しています。

目標達成に向けた取り組みにおいて、重要な外部要因の一つと考えられるのが、塩ビ等の原材料の大幅な値上げが10月以降も進み、すでに打ち出し済みの商品価格改定以上のインパクトを持って、仕入れ価格に影響を及ぼしてくる可能性です。この10月以降の原材料価格、仕入れ価格の上昇に対して、きちりとさらなる値上げを行っていかねばいけないという点があります。不確定要素ではございますが、すでにさらなる値上げの可能性があるので、お客さまに対して説明を開始しており、これについては、ある程度のご理解はいただけるものと考えております。

また、今回当社が行った9月21日付の値上げに関しては、来期上期には効果が出てくること、さらにこの値上げ効果は、現時点で一部の浸透が遅れており、今後の浸透により、全体としての底上げが可能であるという点もあります。また当然、値上げだけではなく、商品や

サポート

日本 03-4405-3160 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



営業体制といったさまざまな施策を通じて、売上数量の増加を達成しなければいけません
が、これも現在手を打っている施策の効果が表れてくると考えています。

一方で、販管費の大きな上昇が業績の足を引っ張っておりますが、特に今期一時的に発生したロジスティクス関連費用を削減すること、また、見本帳を中心としたプロモーション費用も、来期の見本帳発刊が今期ほど多くという点から、削減できると考えております。

さらに、一つ前のご質問でお答えした施策により、海外事業の収益を改善することで、全体を通じた収益の改善、目標の達成は十分可能な範囲であると考えております。

Q.4：先ほどデフレの時代に即した商品投入ということで、リアテックからベーシックウッドを発売したとお話しされていましたが、今後、日本の市場を考えた場合、市場におけるデフレの流れと原料高インフレは、続きそうな印象を持っています。この中での市場感はどう見ていくのか、またこの流れが続いた場合の御社の収益への影響はどう見たら良いでしょうか。

A.4：かたやデフレ、かたやコストアップをどう考えるかという点ですが、商品的には確かにデフレを起こしています。もともと私どもが中級品（一般品）と呼ぶ壁紙の単価は、量産壁紙の単価の約2倍程度であり、非常に大きな価格差があります。

デフレ化により量産品のマーケットが拡大し、中級品のマーケットは縮小傾向にあります
が、この間当社は、壁紙の値上げを、今回の9月21日を含め3回行っていきます。2014年の6月、2018年の10月、そして今回の2021年の9月に実施する中で、量産の壁紙価格は上昇しており、量産品における私どもの収益も改善してきております。もちろん、中級品の収益性に関してはもっと改善しているため、この市場で十分シェアを上げていくことは非常に重要なことです。そういった全体像として、壁紙のほか、床材やファブリックといった他の商品に関してもシェアを上げていきたいという問題があります。

ただ単に安い商品の販売量を上げるだけでは、当然収益は下がってしまうため、シェアと収益性、この二つを挙げるための取り組みを、同時に行っていく必要があると考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



Q.5：ご紹介いただいた、株式会社壁装のフェアートンの子会社化など、いわゆる施工能力の拡張に関して、施工の価格帯は非常に良い話かと思いますが、今後の打ち手としてはどうお考えでしょうか。

A.5：まず、「施工力」と一口に言っても、フェアートンや壁装がゼネコンの下で行う日常的な非住宅向けの施工事業や、施工業者の手が足りないときに行う施工応援といった需要期の一時的な工事、また住宅市場を中心とした小規模な施工など、同じ施工といってもさまざまな施工力があります。今回、弊社が行ったフェアートンの強化や壁装の買収は、ゼネコン等で行う日常的な非住宅向けの施工力の強化です。

また一方で、施工業者の手が足りない時にこれを応援する一時的な工事や、住宅市場を中心とした比較的小規模な施工力は、施工業者との関係強化やビルダーとの関係強化が必要であり、それぞれ役割や対象が異なります。そして、この施工業者を助ける施工力は、どこかの企業を買収するよりも、施工職人一人ひとりとの関係を強化することが重要です。これを担っているのは、サンゲツの営業担当です。すなわち、フェアートンの強化や、壁装のような会社の買収といったことを進めながら、一方で、施工職人とのきめ細かな関係強化を各地で進める必要があり、どちらの強化も重視して、全体としての施工力拡大を実行していきたいと考えております。

サポート

日本	03-4405-3160	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、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	03-4405-3160	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