

## 株主メモ

- 事業年度 毎年4月1日～翌年3月31日
- 基準日 定時株主総会 3月31日  
剰余金の配当 3月31日  
中間配当を行う場合 9月30日  
そのほか必要がある場合は、あらかじめ公告いたします。
- 定時株主総会 毎年6月下旬
- 単元株式数 100株
- 株主名簿管理人 東京都中央区八重洲一丁目2番1号  
みずほ信託銀行株式会社
- お問い合わせ先

	証券会社等に口座をお持ちの場合	証券会社等に口座をお持ちでない場合（特別口座の場合）
郵便物送付先		〒168-8507 東京都杉並区和泉2-8-4 みずほ信託銀行 証券代行部
電話お問い合わせ先		フリーダイヤル 0120-288-324 (土・日・祝日を除く 9:00～17:00)
各種手続取扱店 (住所変更、株主配当金 受取り方法の変更等)	お取引の証券会社等になります。	みずほ証券 本店および全国各支店 プラネットブース（みずほ銀行内の店舗） みずほ信託銀行 本店および全国各支店 ※トラストラウンジではお取扱いできませんので、ご了承ください。
未払配当金のお支払	みずほ信託銀行 本店および全国各支店 みずほ銀行 本店および全国各支店 (みずほ証券では取次のみとなります)	
ご注意	支払明細発行については、右の「特別口座 の場合」の郵便物送付先・電話お問い合わ せ先・各種手続取扱店をご利用ください。	特別口座では、単元未満株式の買取・買増以外の株式売買 はできません。証券会社等に口座を開設し、株式の振替手 続を行っていただく必要があります。

- 公告方法 電子公告 (<http://www.se-corp.com/ir/koukoku.html>)  
ただし、やむを得ない事由によって、電子公告による公告をすることができない場合には、日本経済新聞に掲載して行います。

○配当金計算書について  
租税特別措置法の改正により、株主様に支払配当金額や源泉徴収税額等を記載した支払通知書を通知することとなっております。つきましては、支払通知書の法定要件を満たした配当金計算書を同封しておりますので、平成31年の確定申告の添付書類としてご使用ください。  
なお、配当金を株式数比例配分方式によりお受け取りの場合、源泉徴収額の計算は証券会社等にて行われますので、平成31年の確定申告の添付書類としてご使用いただける支払通知書につきましては、お取引の証券会社等へご確認ください。

## ホームページのご案内



当社ホームページでは、詳細なIR情報や財務情報など、株主・投資家様向けの情報はもちろんのこと、当社をより理解していただくための様々な情報を掲載しております。ぜひ一度ご覧ください。

ホームページアドレス

<http://www.se-corp.com>



# 株主通信

## 第37期

平成29年4月1日～平成30年3月31日

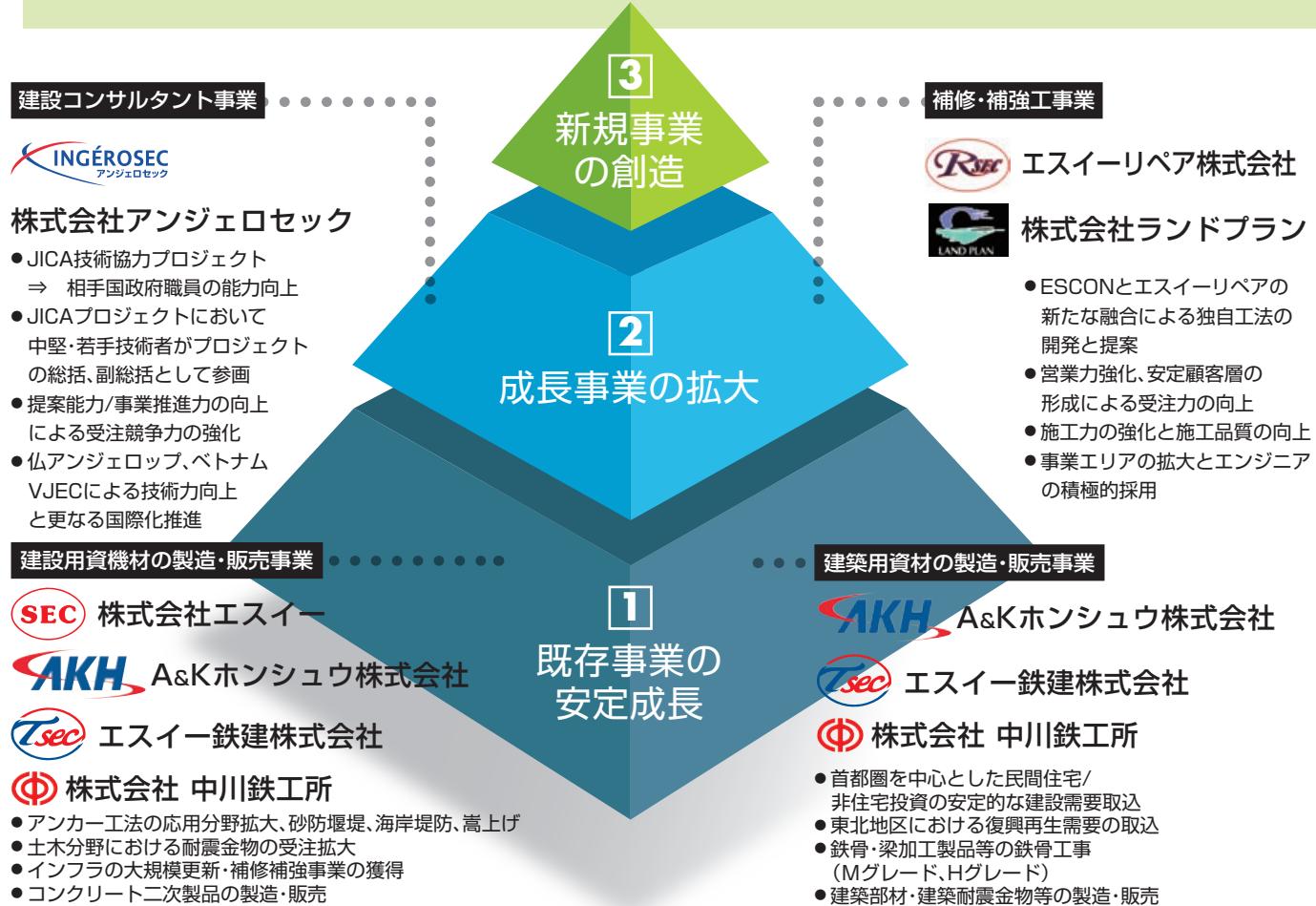
### ●目次

- －エスイーグループの戦略
- －特集 Special Interview
- －社長インタビュー
- －連結決算ハイライト
- －事業の状況
- －連結財務諸表
- －会社情報
- －株式情報

# エスイーグループの戦略

エスイーグループでは、既存事業の安定成長と成長事業の拡大のみに留まらず、更なる発展のための成長戦略に挑戦してまいります。

## 戦略的 M & A の推進 超高強度合成繊維補強コンクリート(ESCON®)の事業拡大とマーケティング 海外事業展開



特集  
Special  
Interview

株式評論家・櫻井英明氏が聞く  
新たな50年へ向けた展望と戦略



## 未来を見据え、世界に挑むエスイーグループの創造力

経営体質の改善で業績回復を果たし、新たな50年への確かな第一歩を踏み出したエスイーグループ。果敢なM&Aを通じて広がり続けるビジネスの現在の状況や将来に向けた成長戦略などについて、今年も株式評論家の櫻井英明氏が森元峯夫会長に話を聞きました。

# 森元峯夫 × 櫻井英明

## ▶ 「利益重視の経営」が奏功し、国内外の事業も堅調に推移 ◀

**櫻井** はじめに現在の経営環境についてお聞きしたいと思います。ここ数年、御社グループでは「利益重視の経営」を打ち出されていますね。

**森元** はい、2年ほど前から販売管理費の合理化や原価削減の取り組みを進めてまいりました。ムダなコストを削減するこうした経営体質改善の過程で一時的に業績が低迷したこともありましたが、当期は売上高と利益が期初予想を上回るなど、いまやその成果は確実に業績に寄与するようになっています。この利益を重視する方針は今後も継続していく考えです。

**櫻井** 現在の業績伸長をもたらしている主な要因についてお聞かせください。

**森元** まず、建設用資機材のアンカー関連製品が岸壁補強など港湾分野で安定的に伸びています。また、海外における建設資材の販売も順調に推移しており、当期はフィリピンやアフリカのウガンダなどで大型案件を受注するなど、世界で競争できる当社のエンジニアリングやシステムの優位性を発揮できるようになりました。

**櫻井** 海外事業と言えば、「建設コンサルタント事業」として取り組まれている新興国への「インフラシステム輸出」の状況はいかがでしょう。

**森元** 連結子会社（株）アンジェロセックがアフリカのフランス語圏でJICAと連携しながら様々なプロジェクトを展開しています。この会社は、現地の人たちと建設工学の先進国であるフランスのシステムに沿った仕事ができる唯一の日本企業です。これは、当社グループが黎明期からフランスのアンジェロップ社と組んで、フランスの先進的な知見やシステムを取り込んできたことの大きな成果だと思っています。近年、日本政府もアフリカへの開発支援や投資に力を入れています。当社グループとしてもフランスと



**プロフィール 森元肇夫**  
(株)エスイー代表取締役会長。(株)アンジェロセック代表取締役CEO。工学博士。フランス共和国国家功労賞コマンドゥール勲章、国際プレストレストコンクリート連合FIPメダルなど受賞多数。

の関係性を強みに事業の現地化を着実に進めているところ です。

**櫻井** 一方、国内に目を向けますと東京オリンピックが近づいており、首都圏を中心に再開発事業も活性化していますね。

**森元** 公共事業については予算もほぼ硬直化しており、6兆円前後の公共事業費が今後増えることはないでしょう。予算が限られているため、その内容も新設工事中心から補修・補強工事にシフトしつつあります。一方、民間の需要についても東京オリンピック後の1年間程度は見えていますが、その先がなかなか見えてきません。従って、建設市場だけを頼りにしては今後の大きな成長は難しいと思っています。



**プロフィール 櫻井英明**  
ストックウェザー「兜町カタリスト」編集長。最新経済動向を株式市場の観点から分析した独特の未来予測に定評がある。ラジオNIKKEIでは火曜「ザ・マネー 櫻井英明のかぶとびら」、木曜「櫻井英明の投資知識研究所」などに出演。

## ▶ グループの成長をけん引する 互恵的M&Aによる業容拡大 ◀

**櫻井** そうなると事業の幅を広げることも重要と言えます。そうですが、ここ数年は積極的にM&Aに取り組んでおられます。

**森元** 当社グループにとってM&Aの効果は極めて大きく、現在、M&Aによって取得した会社の売上高が総売上高の70%近くを占めるに至っています。当期も新たにコンクリート二次製品の製造販売事業を展開する（株）ホンシュウ〔現A&Kホンシュウ（株）〕が当社グループに加わりました。今後も財務のバランスを見ながら定期的にM&Aを実施していく考えです。取得した複数の会社同士が有機的に結合しながら利益を生み出している当社グループのM&Aは、これまで100%成功していると言えるでしょう。

**櫻井** すばらしいですね。M&Aの成功の秘訣は何でしょう。

**森元** ポイントはいくつかありますが、端的に言えば、

M&Aに際して「吸収合併」という言葉を使わないことです。私たちが新しい成長を目指すためには新しい仲間が必要ですし、仲間に加わってくれた会社も安定した活躍の場を得られたと喜んでくれています。こうした双方にとって利益のあるM&Aを通じて、今後もグループの拡大とともにより規模の大きな企業にも仲間になってもらいながら、エスイーグループとしてさらなる成長を目指していければと思っています。

## ▶ 「地方創生」がカギを握る PPPによるインフラ整備 ◀

**櫻井** これからの市場環境に対する見通しと、今後の事業戦略についてお聞かせください。

**森元** すでに18歳人口は170万人を下回り、2025年には国民の平均年齢がほぼ51歳になります。建設業界でも1992年に約750万人いた就労人口が2025年には約240万人と1/3まで減少しますが、そんな時代に求められるのは、従来の常識をブレイクスルーする新しい価値を生み出すことです。そして、当社グループにとっての新しい価値とは、新しい材料、新しい工法、新しい技術、新しいシステムであり、まさにこれが超高強度合成繊維補強コンクリート「ESCON」にほかなりません。従来のコンクリートと比べ、使用量や工期をおよそ半分、労働力を1/3程度に低減できる耐用年数100年のESCONは、コストや人材不足といった建設業界を取り巻く諸課題の解決の切り札となるはず。2016年に発足したESCON協会の会員は現在33社まで増えており、トンネル工事や下水道関連など様々なテーマで技術研究に取り組んでいます。

**櫻井** 以前から取り組んでおられるPPPの活用についてはいかがでしょうか。

**森元** 多額の財政赤字を抱える日本にとって公益事業に民間のお金を活用するPPPはとても重要な仕

組みですが、残念ながらまだ本格化するには至っていません。こうした状況を打破しうるキーワードが「地方創生」です。実は現在、奈良県のある自治体に当社のPPP担当執行役員が出向しており、PPPを活用した地方創生のモデルづくりに取り組んでいます。

**櫻井** 証券市場でも昨年から「インフラ投資ファンド」というものが上場しています。

**森元** 道路や橋を整備する場合、人も自動車も通行料金収入も減っていく中で、いかに投資回収できるかが1つの課題になるでしょう。地方には老朽化しているのにファイナンスの問題でどうにもならない道路やトンネルなどが少なくありませんし、建設関連のインフラ投資ファンドの今後には期待したいですね。

PPP : Public Private Partnership (官公庁と民間の提携事業方式)

### 未来を見通すマーケティングと 未来を創る研究開発の重要性

**櫻井** 近年はマーケティングにも注力されているそうですね。

**森元** ええ、私はグループ各社に今後のマーケット動向を見据えた3年の計画を立案させ、各社が立てた3年の計画をもとに、私のほうで5年、7年、さらに10年の計画を立てていきます。変化の激しい時代だからこそ、長期的なスパンで社会や市場の未来を見据えながら、事業を展望していくことが重要だと考えているからです。

**櫻井** 目先のことだけでなく、最終的な着地点を見据えて事業に取り組むということですね。将来を展望するうえで、御社グループにはESCONという非常に強力な製品がありますが、今後の製品ラインナップの拡充についてはどのようにお考えでしょうか。

**森元** 当社グループは過去50年間、鉄鋼製品を中心に事業を展開してまいりましたが、前述のとおり、

M&Aを機に当期からコンクリート製品も扱うようになりました。この新たな製品カテゴリについては、さらにM&Aを重ねてより大きく成長させていきたいですね。ほかにも、従来の製品や技術をベースに応用分野の製品も開拓できればと考えています。

**櫻井** 安定的な事業基盤を確立しながら、新たに成長が期待できる製品づくりに挑戦していくということですね。

**森元** 安定的な事業基盤、すなわち確立された「ベーシックプラットフォーム」があるからこそ、そこから得られた利益を新たな領域に積極的に投資していけます。エンジニアリングメーカーである当社グループにとって研究開発は最重要テーマです。

### 高い利益率で成長を加速させ、 世界的エンジニアリングメーカーへ

**櫻井** 最後に、「世界的なエンジニアリングメーカーを目指す」という目標についてお聞かせください。

**森元** 目標達成のためのポイントは2つあります。1つは建設分野でフランスの優れた先進性を取り込みながら協業していくことで、その関係性を基に世界的な事業展開も可能になるはずですよ。もう1つが、現在当社グループで研究開発を進めているCO<sub>2</sub>も放射能も出さない新しいエネルギーの開発事業化です。この新たなエネルギー事業を実現するためには基礎的な研究開発とエンジニアリングが不可欠であり、この新事業はエンジニアリングメーカーとして世界に羽ばたくための大きなきっかけになると期待しています。

**櫻井** 新しいクリーンエネルギーの創出は、地球環境の点からも大きな意義を持ちますよね。

**森元** おっしゃる通りです。地球環境を含めて、事業の要諦は「人のためになる」ことにあります。そして成長性も重要ですから、売上だけでなく利益が重要になってきます。目標としては10%



以上の売上高経常利益率を上げられるような事業を展開していきたいですし、そのためには常に新しいことに挑戦し続ける必要があるでしょう。

**櫻井** そうして得られた利益は新たな研究開発にも投じられます。それに当然ながら投資家サイドへもリターンできますね。

**森元** ええ、多くの株主の皆様から応援いただいているわけですから、利益還元についてもしっかり対応していきたいと思っています。

**櫻井** そうした1つ1つの段階を踏んで、着実な成長を追求していくということですね。本日はありがとうございました。

### インタビューを終えて

毎年定点観測させていただいている企業はたくさんありますが、中でもエスイーさんの変化には毎年瞠目させられます。前期は「利益重視」の経営方針を周知徹底しての着地。M&Aも着実に奏功しています。技術力を結集した「新材料」・「新工法」・「新設計法」の創出が未来像。新興国へのインフラシステム輸出や地方創生など「必要不可欠・未来・強い技術」を有した「ヒミツの銘柄」の代表格です。まさに国連が提唱している「SDGs (持続可能な開発目標)」のトップランナーという印象を受けました。

櫻井英明



## 飛躍への確かな第一歩に続き、 次なる「ステップ」へ踏み出します。

改革に伴う前期の減収減益から一転、第37期は業績が高水準だった前々期をも上回る「V字回復」を達成。様々なアプローチで「利益重視の経営」を追求してきたエスイーグループでは、ムダなコストを削減する企業体質改善の効果がより鮮明化しています。さらに盤石な経営基盤の確立と今後の飛躍へ向けた取り組みなどについて、(株) エスイーの大津哲夫社長に話を聞きました。

代表取締役社長 大津 哲夫

### 当期（第37期）の業績の振り返りと 注力施策についてお聞かせください。

当期は企業体質改善の過程で売上高が落ち込んだ前期のみならず、対前々期比でも増収・増益を達成できました。販売管理費を削減して少数精鋭体制を整え、企業としてムダなコストを削減できたことが当期の増益に大きく寄与しています。

事業セグメント別に振り返ると、「建設用資機材の製造・販売事業」は前年の大型補正予算の実施や人手不足解消のための公共事業の平準化などの効果もあり、第一四半期から業績は順調に推移しました。併せて、ODA関連で海外への建設資材の販売も増加しています。また、大きなトピックとして、株式を取得したコンクリート二次製品の製造販売事業を展開する(株) ホンシュウが連結子会社のエスイーA&K(株)と合併し、A&Kホンシュウ(株)となりました。これに伴い、本セグメントの内訳を従来の「社会インフラ事業」や「環境防災事業」といった顧客別・用途別から見直し、

「ケーブル製品」、「鉄鋼製品」、そして、ESCONを核とする「コンクリート製品」という製品別の3部門で構成することになりました。

続いて、売上高がすでにグループ全体の4割を超えた「建築用資材の製造・販売事業」については、当期も東京オリンピック関連の需要を背景に稼働率は高水準に推移し、前期においてエスイー鉄建(株)が事業承継した鉄骨製品を扱う丸互事業所も業績に大きく寄与しました。

「建設コンサルタント事業」に関しては、受注残を順調に消化しながら、全体として売上高純利益率5%を達成しました。アフリカの案件では当社に対する政府からの指名や、大手コンサルティング会社などからの協業の打診も増えています。

また、「補修・補強工事業」については期初から受注が順調に伸び続け、過去最高の売上と利益を達成しています。単年度事業の補修・補強工事は年度後半に増える傾向にあり、これが当期の2度にわたる連結業績の上方修正の主因となりました。

### 今期（第38期）における取り組みや 目標などについてお聞かせください。

今期の業績予想としては、売上高215億円、経常利益10億5千万円で計画しております。これから本格化する成長フェイズに備えるために、今期は新卒の技術者採用に向けて人件費のベースアップを実施し、鉄鋼製品とコンクリート製品に係る設備投資を見込んでいます。また、中長期的な研究開発への投資も必要なことから、利益については若干抑えた数値といたしました。

当社グループはESCONを核にコンクリート事業に進出しましたが、今期はそのビジネスを本格化させていく考えです。現在は建設分野での道路・河川工事向け製品に限定されていますが、将来的には建築分野でもコンクリート製品を取り扱っていきたくと考えています。また、鉄鋼製品でも当社グループが技術面で関与でき、利益率を確保できる製品については取扱いを増やしていく考えです。昨年、当社はJICAの円借款案件向けに建設資材を納入しましたが、単なる販売ではなく、輸出手続きや図面に基づいた検品といった業務も担ったことで高い利益率を確保できました。こうした「技術商社」としての仕事は今後も積極的に拡大していきたいと考えています。

一方、「建設コンサルタント事業」と「補修・補強工事業」は、ハイレベルな技術者の数で仕事量が決まってくる面がありますので、待遇改善などを通じて優秀な人材の確保・強化に努めたいと考えています。

今期は主に建設分野における公共・民間事業、国内・海外事業などすべての局面で「大型案件の受注拡大」を重要な経営テーマと捉え、大型ケーブル製品などの開発にも注力していく考えです。単にカタログ掲載製品を販売するだけでなく、大型案件で求められる製品のカスタマイズなどにもしっかりと対応しながら利益率向上を目指してまいります。

### 最後に、株主の皆様へ メッセージをお願いします。

「第二創業期」と位置づけたここ数年で、主力の建設部門において鉄鋼製品に続いてコンクリート製品も取り込めたことで、かつてケーブル製品のみで縮小しつつあった市場を再度広げることができました。そういう意味で今期は、自分たちの創意工夫次第でさらに成長していけることに確信と自信が持てた年となりました。

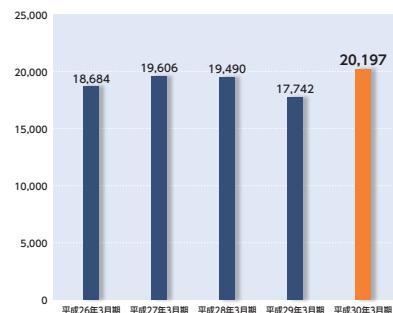
大きな飛躍への道程を「ホップ・ステップ・ジャンプ」と捉えれば、創業50周年という節目に体質改善を果たして「ホップ」した当期に続く51年目の今期は、力をためたうえでの「ステップ」の年にしたいと思っています。次なる成長の絵が描けてきた中で、今期は人材や生産設備、研究開発などに対する投資を強化し、将来を見据えた先手を打っていく考えです。

新たな50年が始まろうとしている今、将来へ向けた強く確かな経営基盤を整えることができました。株主の皆様におかれましては、エスイーグループのさらなる飛躍を長い目で見守っていただければ幸いです。今後とも変わらぬご支援をよろしくお願い申し上げます。



## ● 連結決算ハイライト

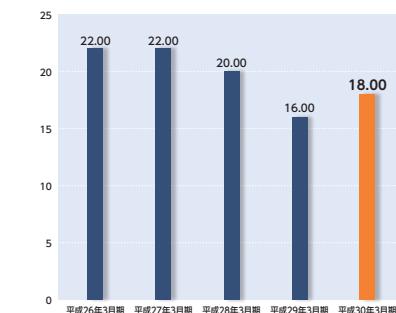
連結売上高 (単位：百万円)



連結経常利益 (単位：百万円)



連結修正1株当たり配当金 (単位：円)



### ● 平成30年3月期決算（連結）のポイント

平成28年度大型補正予算（特に熊本震災の復興需要等）により、土木部門が全般的に売上拡大となりました。また、平成28年7月に事業承継した丸互事業所、平成30年1月に株式取得した㈱ホンシュウ（現A&Kホンシュウ㈱）のM&A効果が増収に寄与しました。

利益率の高い製品の売上伸長に加え、グループ全体での「少数精鋭体制」と「ムダなコストを削減する体質改善効果」が周知徹底され、増益となりました。

### ● 平成31年3月期の連結業績見通し

グループ各社との相乗効果を通じて、従来のケーブル製品、鉄骨工事、鉄鋼関連製品ならびにコンクリート二次製品のさらなる拡販に努めます。

また、建設コンサルタント事業では、高水準の受注残とアフリカ・フランス語圏での高評価が追い風となり増収・増益を見込むなど、引き続き利益重視の経営を推進していきます。

### 平成30年3月期連結決算ハイライト

売上高	201億97百万円 (前期比13.8%増)
経常利益	10億51百万円 (前期比54.8%増)
配当金	18円

平成30年3月期 期末配当金の内訳：  
普通配当16円 記念配当2円

### 平成31年3月期連結業績予想

売上高	215億円 (前期比6.5%増)
経常利益	10億50百万円 (前期比0.1%減)
配当金	18円

## ● 事業の状況

エスイーグループの事業は主に4つのセグメントにより構成されています。

### 建設用資機材の製造・販売事業

(株)エスイー  
連結子会社：A&Kホンシュウ(株)  
エスイー鉄建(株)  
(株)中川鉄工所



売上高 86億76百万円 (前期比 10.6%増)



平成28年度大型補正予算の執行によるケーブル製品分野の製品販売および鉄鋼製品分野での海外建設商材の売上、土木耐震金物等の製品納入が順調に推移しました。また、平成30年1月に株式取得をした㈱ホンシュウのコンクリート分野での売上高も寄与し、全体として増収となりました。

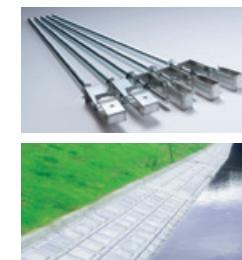
利益面では、売上高の増加による売上総利益の増加があり、販売費及び一般管理費においても費用抑制の取り組みの結果、増益となりました。

### 建築用資材の製造・販売事業

連結子会社：A&Kホンシュウ(株)  
エスイー鉄建(株)  
(株)中川鉄工所



売上高 87億24百万円 (前期比 16.9%増)



エスイーA&K㈱（現A&Kホンシュウ㈱）において、首都圏市場での東京オリンピックや都心再開発の工事需要が具体化し、自社製品の販売に注力しました。利益面では、鋼材価格の高騰が続き、利益率の低下が生じる結果となりました。

エスイー鉄建㈱および㈱中川鉄工所においては、鉄骨工事や建築分野の鉄鋼製品で好調な受注に支えられ、また、一昨年に事業承継した丸互事業所の鉄骨部門の売上が寄与しました。

### 建設コンサルタント事業

連結子会社：(株)アンジェロセック



売上高 6億78百万円 (前期比 4.4%減)



(株)アンジェロセックにおけるアジア・アフリカ圏をはじめ、各国での道路・橋梁部門を中心にコンサルタント事業を推し進めています。特にアフリカのフランス語圏において顧客からの信頼度が高まってきており、この事業の強みとなっています。

「東ティモール国 道路維持管理水準向上プロジェクト」、「コンゴ民主共和国 道路維持管理能力強化プロジェクト」、「パプアニューギニア国 道路整備能力強化プロジェクト」等が完工いたしました。

### 補修・補強工事事業

連結子会社：エスイーリペア(株)  
(株)ランドプラン



売上高 21億17百万円 (前期比 23.1%増)



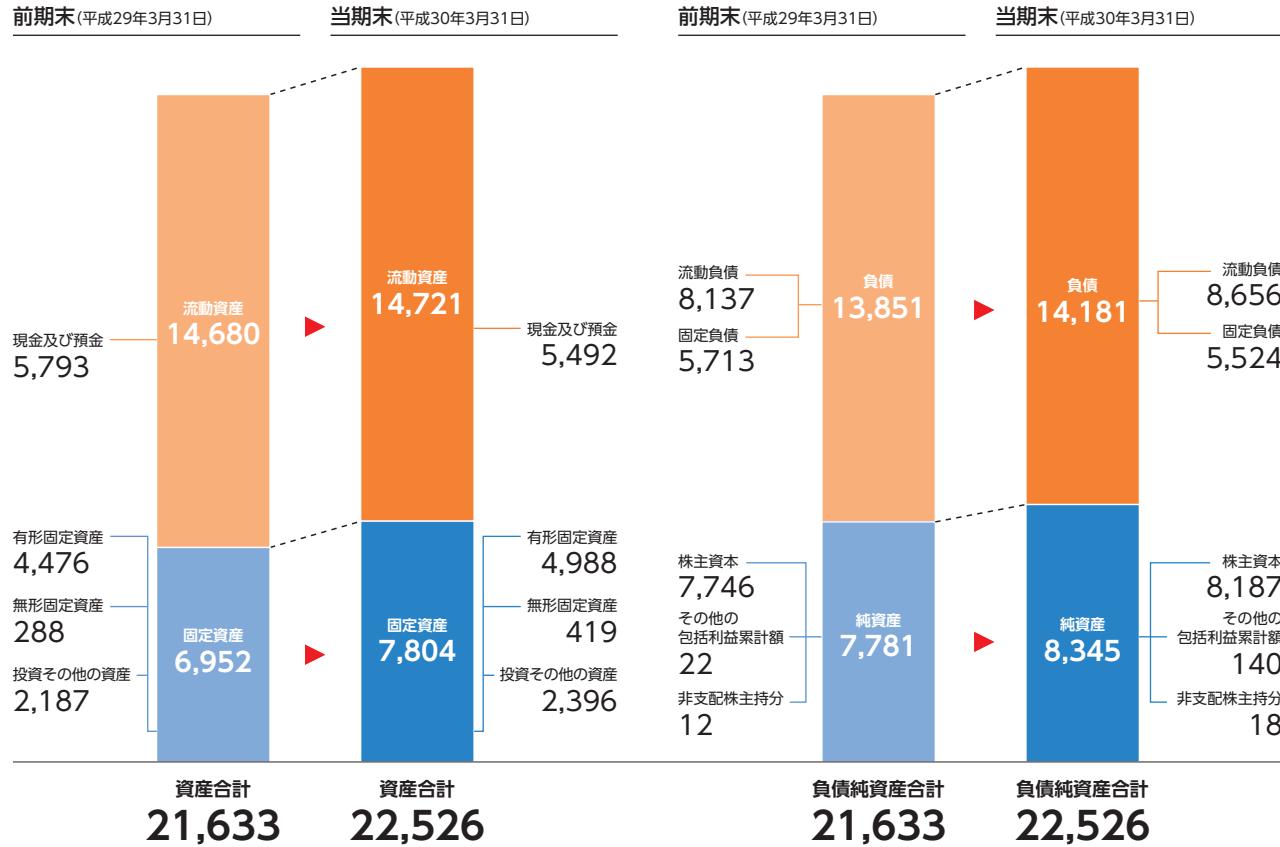
期初より、平成28年度大型補正予算執行の効果や熊本地震の復興推進と政府による積極的な社会インフラ老朽化対策等が追い風となり、受注環境が良好に推移いたしました。

売上高は、大型工事での橋梁・トンネル等の工事消化が順調に推移したことなどから、増収・増益となりました。

※売上高及び売上高構成比は端数処理をしております。

● 連結財務諸表

連結貸借対照表（要旨）（単位：百万円）



**POINT①**  
 資産増加の主な要因は、現金及び預金が3億円減少いたしましたが、受取手形及び売掛金が1億85百万円、商品及び製品が1億92百万円、有形固定資産で株式取得した株式会社ホンシュウの土地、建物などで3億91百万円、無形固定資産でのれんが1億67百万円、投資その他の資産で投資有価証券が1億61百万円増加したことなどによります。

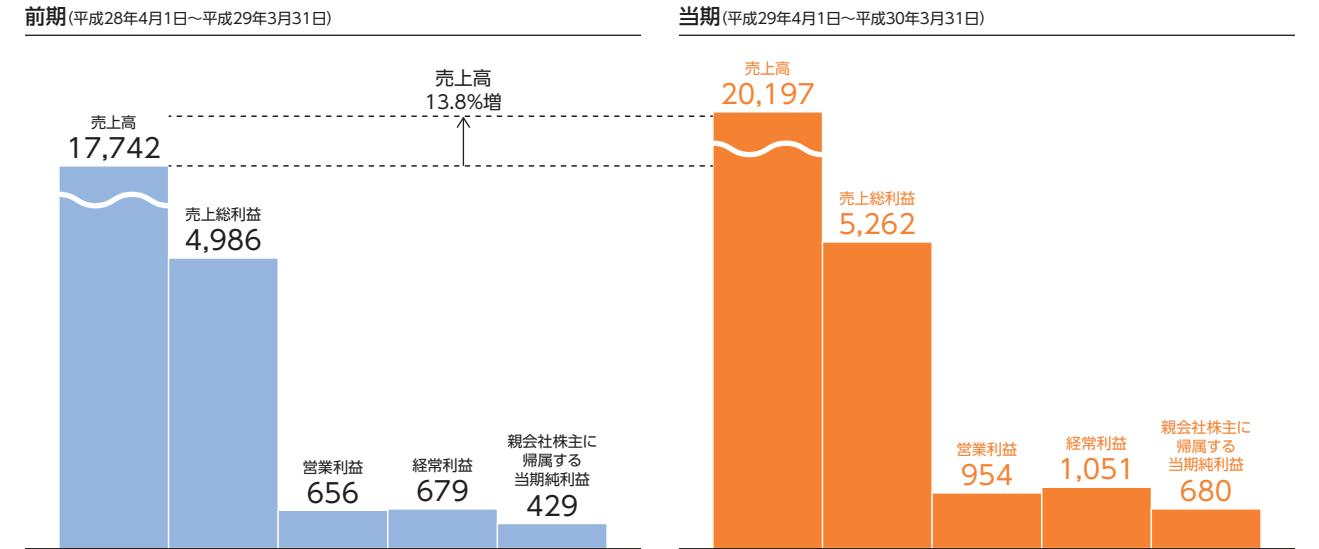
**POINT②**  
 負債増加の主な要因は、社債が2億57百万円減少いたしましたが、支払手形及び買掛金が3億41百万円、電子記録債務が2億10百万円増加したことなどによります。

**POINT③**  
 純資産増加の主な要因は、剰余金の配当が2億39百万円減少いたしましたが、その他の包括利益累計額合計が1億17百万円、親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金6億80百万円増加したことなどによります。

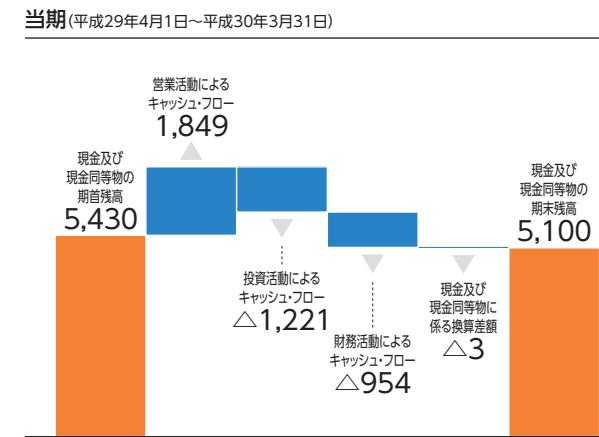
より詳しい財務情報は、IR情報サイトをご覧ください。 [エスイー IR 検索 http://www.se-corp.com/ir/](http://www.se-corp.com/ir/)

(注) 財務諸表の記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

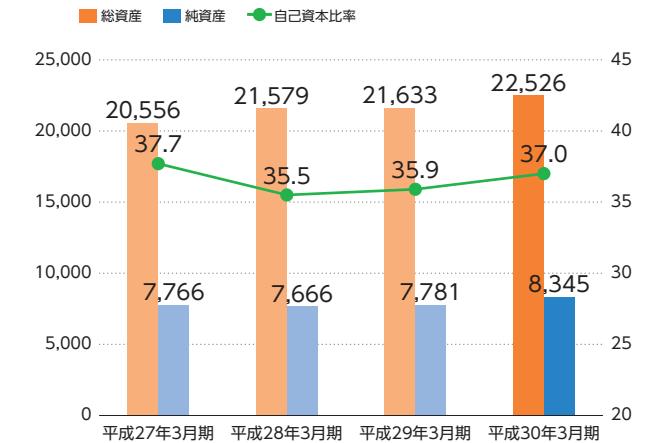
連結損益計算書（要旨）（単位：百万円）



連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）（単位：百万円）

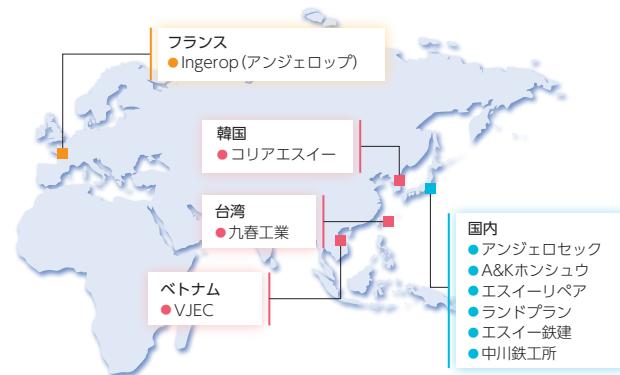


総資産・純資産（単位：百万円） 自己資本比率（単位：%）



## ● 会社情報 (平成30年4月1日現在)

商号 株式会社エスイー  
 所在地 〒163-1343  
 東京都新宿区西新宿六丁目5番1号 (新宿アイランドタワー)  
 創業 昭和42年8月  
 設立 昭和56年12月  
 資本金 12億2,805万円  
 従業員数 単体161名、連結490名  
 グループ事業内容 1.建設用資機材の製造・販売  
 ・ケーブル製品分野  
 ・鉄鋼製品分野  
 ・コンクリート製品分野  
 2.建築用資材の製造・販売  
 3.建設コンサルタント  
 4.補修・補強工事  
 5.その他  
 関係会社 (株)アンジェロセック (連結)  
 A&Kホンシュウ(株) (連結)  
 (株)北都運輸 (連結)  
 エスイーリペア(株) (連結)  
 (株)ランドプラン (連結)  
 エスイー鉄建(株) (連結)  
 (株)中川鉄工所 (連結)  
 (株)コリアエスイー (持分法適用、韓国)  
 日越建設コンサルタント (VJEC) (非連結、ベトナム)  
 九春工業股份有限公司 (台湾)  
 協力会社 アンジェロップ (フランス)



## 役員 (平成30年7月1日現在)

### ■取締役・監査役

代表取締役会長  
執行役員会長 森 元 峯 夫  
 代表取締役社長  
執行役員社長 大 津 哲 夫  
 取締役 執行役員副社長 岡 本 哲 也  
 取締役 専務執行役員 塚 田 正 春  
 取締役 執行役員 杉 山 浩 之  
 取締役 執行役員 市 川 真 佐 史  
 取締役 執行役員 宮 原 一 郎  
 取締役 (社外取締役) 岡 俊 明  
 取締役 (社外取締役) 梶 山 芳 孝  
 監査役 (常勤) 鈴 木 章 二  
 監査役 (社外監査役) 寺 石 雅 英  
 監査役 (社外監査役) 菅 澤 喜 男

### ■執行役員 (取締役を兼任するものを除く)

執行役員 石 野 隆 之  
 執行役員 中 村 賢 一  
 執行役員 和 田 弘  
 執行役員 岡 野 康 雄  
 執行役員 野 島 久 弘  
 執行役員 滝 沢 力  
 執行役員 小 松 真 彦

## ● 株式情報 (平成30年3月31日現在)

### 株式の状況

- 発行可能株式総数 27,400,000株
- 発行済株式の総数 15,628,300株 (うち自己株式674,264株)
- 株主数 4,509名
- 大株主の状況 (上位10名)

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
有限会社エヌセック	5,285,000	35.3
大津哲夫	490,000	3.2
岡本哲也	485,000	3.2
高橋謙雄	370,000	2.4
鈴木昭好	260,000	1.7
森元伸一	240,000	1.6
竹島征男	216,000	1.4
佐藤広幸	180,000	1.2
株式会社横浜銀行	150,000	1.0
エスイー社員持株会	111,109	0.7

(注) 持株比率は、自己株式 (674,264株) を控除して、計算しております。

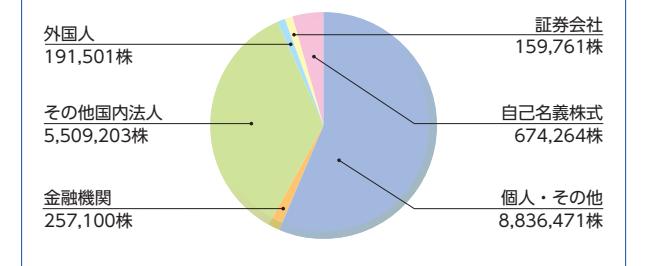
### 株主優待のご案内

株主の皆様からの日頃のご支援にお応えするため、今期も株主優待を実施いたします。平成30年3月31日現在の株主名簿に記録された10単元 (1,000株) 以上の当社株式を保有されている株主様を対象に、災害時に備える防災用品 (非常食を含む) ならびに、一般用品を含めた複数の品目リストより株主様が選ばれた一品目を贈呈いたします。

保有期間	優待内容
3年未満	災害時に備える防災用品 (非常食を含む) ならびに、一般用品を含めた複数の品目 (一律1,000円相当) リストの中から株主様が選ばれた優待品一品目。
3年以上	災害時に備える防災用品 (非常食を含む) ならびに、一般用品を含めた複数の品目 (一律3,000円相当) リストの中から株主様が選ばれた優待品一品目。

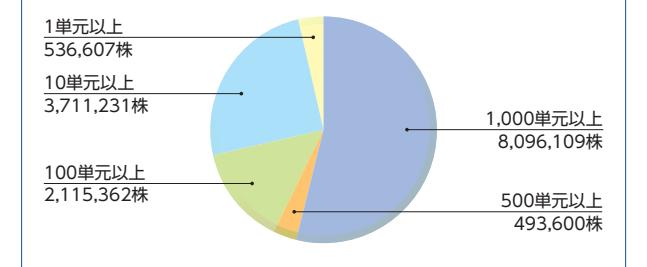
※1 期限までにお申し込みがない場合、当社より社会貢献団体への寄付 (優待内容相当額) とさせていただきます。  
 ※2 「株主優待のご案内」は、別送させていただいておりますのでご注意ください。

### ●所有者別株式分布



※「その他国内法人」には証券保管振替機構名義株式 (1名2,000株) が含まれております。

### ●所有株式数別株式分布



※「所有株式数別株式分布」には自己株式及び1単元未満のみ保有の株式を含めておりません。  
 ※「所有株式数別株式分布」には証券保管振替機構名義株式 (1名2,000株) が含まれております。