

会社概要

創業年月 1946(昭和21)年10月
設立年月日 1950(昭和25)年2月20日
資本金 10億91万4500円
従業員数 連結1,348名
(2018年3月末、契約社員含む)

本社 〒111-8682
東京都台東区寿四丁目1番2号
電話 03-3847-3500 (代表)
事業所 大川 (福岡県久留米市)
上場証券取引所 東京証券取引所
JASDAQ市場
(証券コード: 8119)

主要な子会社

海外子会社

TRIACE LIMITED	香港他8拠点
三發電器製造廠有限公司	香港
三發電器製品(東莞)有限公司	東莞
三栄貿易(深圳)有限公司	深圳、東莞
三暉国際貿易(上海)有限公司	上海
SANYEI CORPORATION (MALAYSIA) SDN.BHD.	クアラルンプール
SANYEI (DEUTSCHLAND) G.m.b.H	デュッセルドルフ

国内子会社

(株)ベネクシー
(株)mhエンタープライズ
(株)L&Sコーポレーション
(株)ベピカ
(株)リリーベット
(株)エッセンコーポレーション
(株)サムコ
(株)エス・シー・テクノ
三栄興産(株)

株主メモ

事業年度 4月1日から翌年の3月31日まで
定時株主総会 毎年6月に開催
基準日 定時株主総会 3月31日
中間配当金 9月30日
期末配当金 3月31日
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行(株)
郵便物送付先 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行(株)証券代行部
電話 0120-782-031(フリーダイヤル)
電話照会先 取次事務は三井住友信託銀行(株)の本店
および全国各支店で行っております。

公告の方法 電子公告の方法により行います。
公告掲載URL
<http://www.sanyaicorp.com/>
ただし、やむを得ない事由により
電子公告をすることができない
場合は、日本経済新聞に掲載
します。

ホームページのご案内

<http://www.sanyaicorp.com/>

会社概要、事業内容、商品情報、プレスリリースはもちろん、IR情報サイトには決算情報をはじめ過去の説明会資料や投資家様向けイベント情報などを掲載しております。さらに、適時開示やプレスリリース時などにメールでお知らせする無料の配信サービスも行っております。是非、当社ホームページをご利用ください。

※メール配信サービスは、三菱UFJ信託銀行(株)のリムズネットサービスを利用しております。



当社公式サイト

表紙について：2018年に創業270周年を迎えたドイツの陶磁器ブランド「Villeroy&Boch（ビレロイ&ボッホ）」。
ユニークなシェイプと都会的でシーンを選ばないシンプルで洗練されたデザインが人気のメトロポリタンシリーズ
「ニューウェイブ」の商品をモチーフに豊かなライフスタイルを表現しました。

BUSINESS REPORT 2018

JAPANESE



CONTENTS

1-2 TOP MESSAGE/ステーキホルダーの皆さまへ	9-10 当社のビジネスモデル
3-4 会社プロフィール/沿革	11-12 TOPICS
5-6 事業概況と見通し	13 役員一覧/ガバナンス
7-8 セグメント別事業概況と見通し	14 株式の状況/株式のご案内
	裏表紙 会社概要/主要な子会社 他

TOP MESSAGE



経営ビジョン

「健康と環境」をテーマに
品質の優れた生活関連用品を企画開発し
消費者の皆さまにお届けすることを通じ
快適で夢のあるライフスタイルと
社会生活の実現に貢献する

株式会社 三栄コーポレーション
代表取締役社長 小林 敬幸

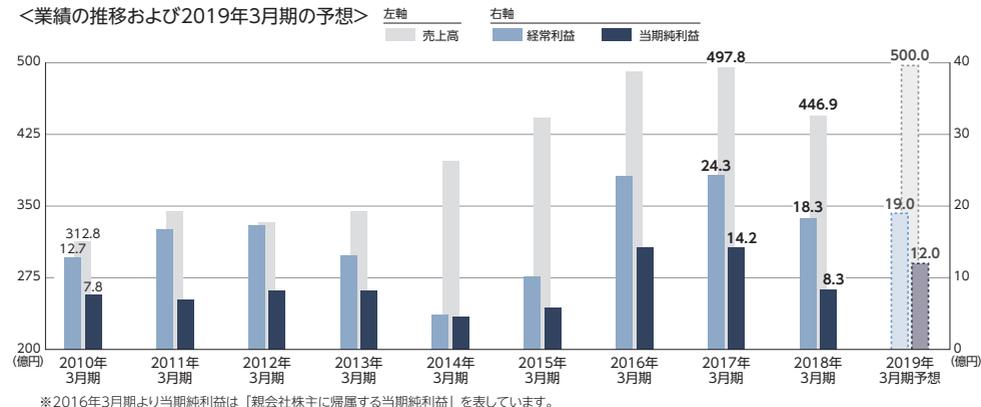
ステークホルダーの皆さまへ

当社グループは、1946年の創業以来、一貫して生活に密接した商品をご提供することを事業の理念とし、上記の経営ビジョンを実現すべく、100年企業を念頭におき、下記の2つの事業の相乗効果を追求するビジネスモデルを展開しております。

1つが、お客様のブランド商品を製造・品質管理・物流まで一貫して提供するOEM事業です。もう1つが、OEM事業で培ってきた海外ビジネスの知識と経験を活用し、自社ブランドや海外の秀逸なブランドを販売するブランド事業です。

当社グループを巡る事業環境は、日本の個人消費には持ち直しの動きが見られますが、グローバルで見ると、英国のEU離脱のほか、今後のトランプ政権の政策動向如何によっては、日本経済にも悪影響を与えかねない懸念材料も多く、先行き不透明な状況が継続しております。また、市場での競争激化や、特に米国が顕著なようにネットビジネスの伸長による既存小売業の苦戦もあり、当社グループのビジネスも少なからず影響を受けております。

<業績の推移および2019年3月期の予想>



このような状況下、2017年度の業績は、OEM事業、ブランド事業共に減収減益となりました。OEM事業において、製品ライフサイクルの成熟期を迎えた商品の比率が高まったことや、北米・欧州向けの減収が主な要因です。(業績の詳細は5-8ページをご参照ください)

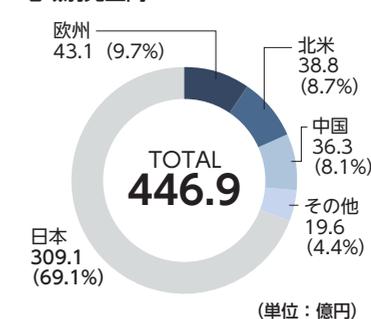
このため、事業の方向性を以下のように考えております。

OEM事業においては、OEMに加えてODM (Original Design Manufacturing=製品の設計から製品開発までを受託者が行う方式) も展開できるよう、創業以来培ってきた生活関連用品の商社としての専門性を一層強化するため、現在のビジネススタイルを事業投資型により軸足を移すことで、お取引先様からの信頼を更に高め、商権維持をより強固にするとともに、収益確保の多様性を図って参ります。これに加え、継続的なオペレーションコストの低減を図り、価格訴求力を高めていきます。

ブランド事業においては、本質において秀逸な製品のみを厳選し、取り扱うことを基本としつつ、積極的なM&Aおよび事業譲渡等も行い、商品ラインアップの充実に努めるべくブランド数を増加させ、当該事業全体の拡大を目指します。

2017年5月に発表いたしました中期経営計画の具体的な進捗は、11ページをご覧いただきたいと存じますが、収益確保の多様化を図るための「新たなチャレンジ」を積極的に推進し、安定的な利益の計上、企業価値向上を目指して参りますので、ステークホルダーの皆さまには、上記の方向性をご理解いただき、引き続き一層のご支援を賜りたく、宜しく申し上げます。

地域別売上高



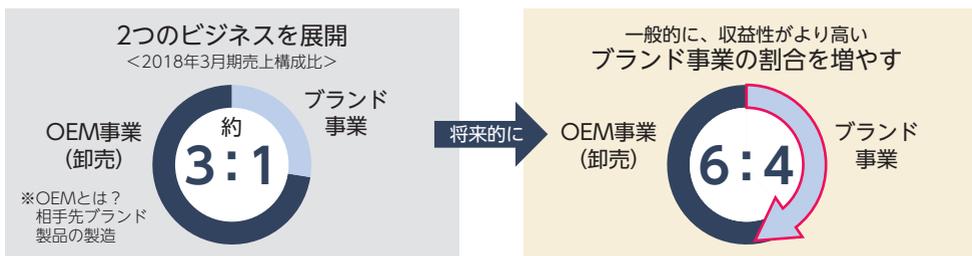
会社プロフィール

三栄コーポレーションとは？

創業70年を超える生活関連用品の専門商社

ビジネスモデル

家具、家庭用品、服飾雑貨、家電の4事業部制を採り、各事業部でOEM（卸売）事業とブランド事業の2つのビジネスを展開しています。



業績

2018年3月期実績		中期経営計画 最終年度（2020年3月期）目標数値	
売上高	経常利益	売上高	経常利益
446億円	18億円	540億円	26億円

強み：海外ネットワーク

60年前の1958年に香港に進出したのを皮切りに、早期にグローバルネットワークを構築。
→長年の海外展開で得たノウハウから、お客様のリクエストに早急にお応えすることができます。



沿革

1946年創業 ▶ 戦後の復興期に雑貨の輸出商社としてスタート

大阪、名古屋、東京それぞれの地域に根付いた商品を扱っていた3社が合併

1946年 三栄の前身、共栄商会（①）を大阪にて創業（主業はアクセサリーの欧米向け輸出）

1949年 名古屋に昭栄貿易（株）（②）を設立（主業は陶磁器の輸出）

1954年 東京の2社を合併し東栄貿易（株）（③）と改称（主業はギフト製品等）

1961年 上記①②③の3社が合併して三栄貿易（株）を設立（1971年に（株）三栄コーポレーションに改称）



創生の地「久本寺大黒堂」

1950年代～1970年代 ▶ 海外に次々と拠点ネットワークを構築

次々に海外進出

1960年代にアジアで軽工業が盛んになり、欧米顧客と更なる取引拡大を図るため、日系の生活関連用品の専門商社としてはいち早くアジアに進出し、アジアの拠点網の拡大を図るとともに、自らメーカーへも進出し「ものづくり」に強い商社の基盤を構築

これをベースに当時先進国の市場をリードした大手小売業（※）との取引を拡大し、欧米向け輸出が伸長

※主要取引先は当時世界最大級の小売業であるウールワース（北米、英、独）をはじめ他にもJCBペニー/シアーズ/Kマート（北米）、ホルテン（独）などと取引があった

1960年代前後 香港、台湾、ドイツ、マレーシアに拠点を設立

1979年 東京店頭市場に株式を公開

1980年代～2000年代 ▶ 対日輸入ビジネスの拡大

ビジネスモデルを輸出から輸入に転換

1985年のプラザ合意による急激な円高によりビジネスモデルを転換

中国拠点の整備・補強

中国市場の重要性を鑑み、中国内の拠点網構築に注力

ブランド充実による国内ビジネスの拡大

対日輸入ビジネス拡大のため、ブランドの総代理店契約や自社ブランドの創生を図る（ブランド事業については10ページをご覧ください）

2013年 Kipling（キプリング）の取り扱いを開始

2015年 MULTI CHEF（マルチシェフ）ブランドを本格始動

2017年 Villeroy&Boch（ビレロイ&ボッホ）の取り扱いを開始

～現在 OEM事業ではノウハウの深化を図るため、柱となる4事業部制を確立し、ブランド事業では取引規模拡大と、取り扱いブランドの拡充を目指す

2017年

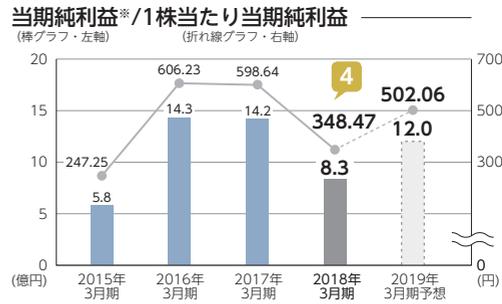
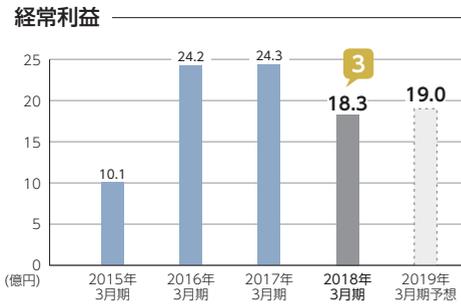
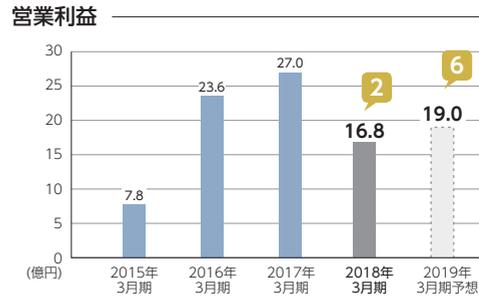
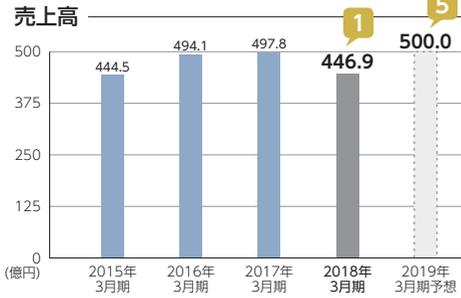
100年企業を目指した中期経営計画を発表

詳細は11ページ、および公式ホームページのIR情報をご覧ください。



事業概況と見通し

財務ハイライト



※2016年3月期より当期純利益は「親会社株主に帰属する当期純利益」を表しています。

2018年3月期実績 Point

- 1 売上高は服飾雑貨事業以外のセグメントにおいて減収となり前期比10.2%減
- 2 営業利益は販管費は減少したものの減収が響き、前期比37.8%減
- 3 経常利益は為替予約の実現益があったものの、減収により前期比24.8%減
- 4 当期純利益は所有する自社倉庫の土地の時価下落や国内関係会社の店舗設備に係る減損などの特別損失により前期比41.7%減

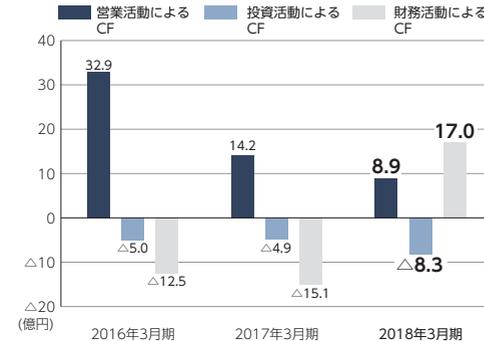
2019年3月期予想 Point

- 5 売上高はOEM事業では新商品開発や、ブランド事業では販路拡大等により、全セグメント売上増加で前期比11.9%増収見込み
- 6 営業利益は販管費率が昨年と同水準も、増収により前期比12.8%増加見込み

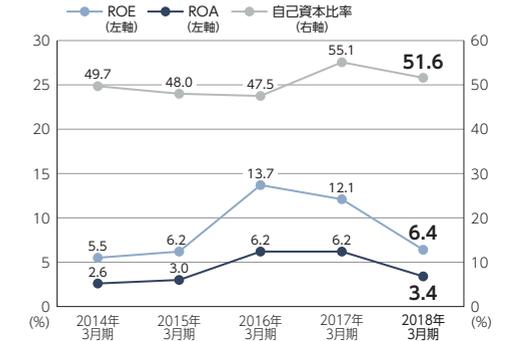
資産・純資産・負債の推移



キャッシュ・フロー



ROE・ROA・自己資本比率の推移



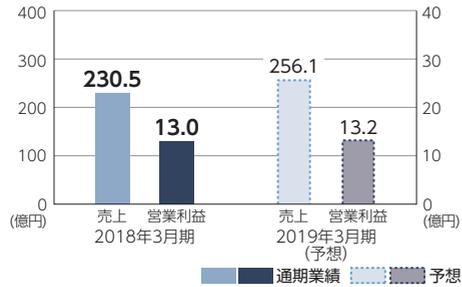
(注) セグメントの概況については7・8ページをご覧ください。

2018年3月期実績 Point

- 7 主な資産の変動は、「現金及び預金」、「投資有価証券」、「受取手形及び売掛金」、「無形固定資産」が増加した一方、「その他（デリバティブ債権）」、「商品及び製品」が減少し、前期比27.7億円増加
- 8 主な負債の変動は、「短期借入金」、「繰延税金負債」が増加した一方、「支払手形及び買掛金」が減少し、21.3億円増加
- 9 主な純資産の変動は、「その他有価証券評価差額金」、「利益剰余金」が増加した一方、「繰延ヘッジ損益」が減少し6.4億円増加

セグメント別事業概況と見通し

家具・家庭用品事業セグメント



2018年3月期
 売上 **230.5** 億円 (前期比△43.8億円)
 営業利益 **13.0** 億円 (前期比 △9.7億円)

- OEM** 欧州向け大ロスロット受注の剥落と北米向け不調により減収
- ブランド** 家具直販ECショップを運営するMINTが好調なものの、家庭用品ブランド入替の影響により減収

2019年3月期予想
 売上 **256.1** 億円 (前期比 +25.6億円)
 営業利益 **13.2** 億円 (前期比 +0.2億円)

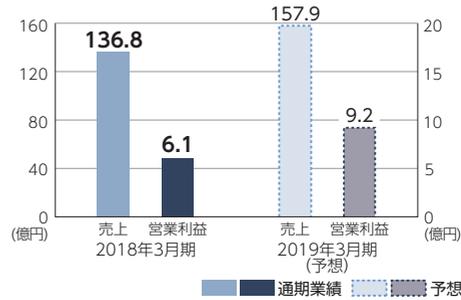
- OEM** 前期大幅減収となった家庭用品の海外向けが挽回見込み
- ブランド** 家具直販ECショップを運営するMINTが堅調に推移し、新規ブランドのビレロイ & ボッホの通年寄与もあり増収見込み

<参考>取扱商材：ベッド・テーブル等の家具、鍋・食器等の家庭用品



(注) 当報告セグメントは、営業組織上は家具事業、家庭用品事業と分けておりますが、経営上は、市場でのインテリア分野と認識し合算して開示しています。

服飾雑貨事業セグメント



2018年3月期
 売上 **136.8** 億円 (前期比 +1.1億円)
 営業利益 **6.1** 億円 (前期比 △1.1億円)

- OEM** 国内外ともに堅調に推移
- ブランド** ビルケンシュトックはブーム一段落、キプリングは並行輸入品の影響で苦戦し減収

2019年3月期予想
 売上 **157.9** 億円 (前期比 +21.1億円)
 営業利益 **9.2** 億円 (前期比 +3.1億円)

- OEM** 開発費の増加もあるが経費コントロールにより増収見込み
- ブランド** ビルケンシュトックは収益の高い商業施設への出店で販売先を確保し、キプリングは並行輸入品対策の効果が現れ増収見込み

<参考>取扱商材：スーツケース・ポーチ・バッグ・靴等の服飾雑貨

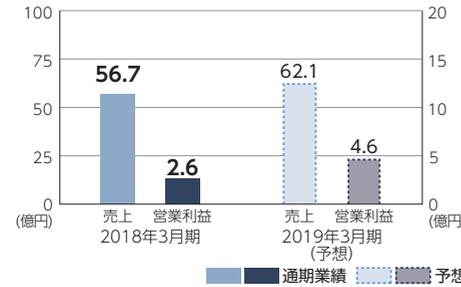


(注) 当報告セグメントは、営業組織上は家具事業、家庭用品事業と分けておりますが、経営上は、市場でのインテリア分野と認識し合算して開示しています。

[セグメント別売上高]



家電事業セグメント



2018年3月期
 売上 **56.7** 億円 (前期比 △4.1億円)
 営業利益 **2.6** 億円 (前期比 +0.3億円)

- OEM** ODM推進のため、国内外ともに開発に注力も、当期には実らず減収
- ブランド** 競争激化により減収

2019年3月期予想
 売上 **62.1** 億円 (前期比 +5.4億円)
 営業利益 **4.6** 億円 (前期比 +2.0億円)

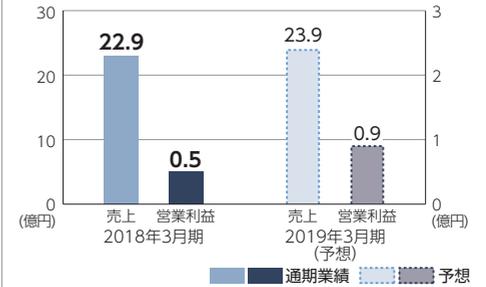
- OEM** 開発案件が徐々に奏功し増収見込み
- ブランド** ビタントニオが前年以上の新商品投入を行い増収見込み

<参考>取扱商材：理美容およびキッチン家電



*mod's hair/モッズヘアは、(株)三栄コーポレーションがFGAL BEAUTÉ S.A.から使用許諾を受けた商標です。
 発売元:(株)mhエンタープライズ 輸入元:(株)三栄コーポレーション

その他



2018年3月期
 売上 **22.9** 億円 (前期比△4.1億円)
 営業利益 **0.5** 億円 (前期比+0.7億円)

- OEM** 国内ペット商材の取引先再編影響が依然残り減収
- ブランド** ペットショップを運営するペピカのサービス事業（美容・病院）が順調で増収

2019年3月期予想
 売上 **23.9** 億円 (前期比 +1.0億円)
 営業利益 **0.9** 億円 (前期比 +0.4億円)

- OEM** 海外ビジネスで増収
- ブランド** ペットショップを運営するペピカが順調に推移し増収見込み

<参考>取扱商材：ペット生体・ペット商材・輸送資材・工業用品（潤滑油）



(注) 主要ブランドの詳細については10ページをご覧ください。

当社のビジネスモデル

当社はOEM事業とブランド事業、2つのビジネス

を展開しております

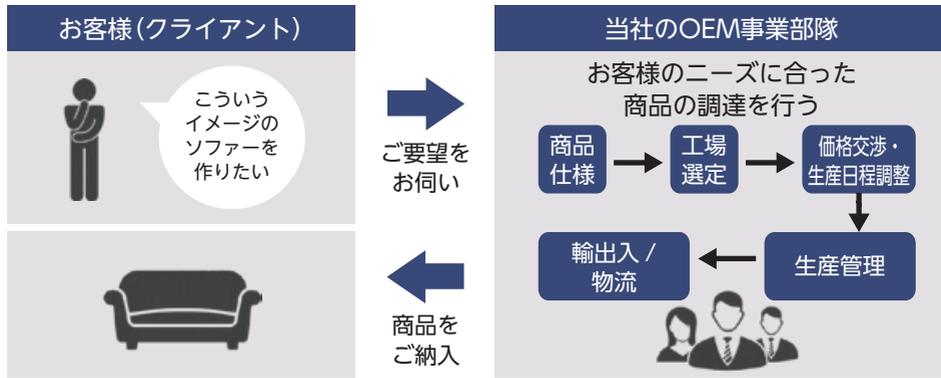
TOTAL
446.9億円

【売上高OEM事業とブランド事業別内訳】

OEM事業
323.1億円 (72.3%)

ブランド事業
123.8億円 (27.7%)

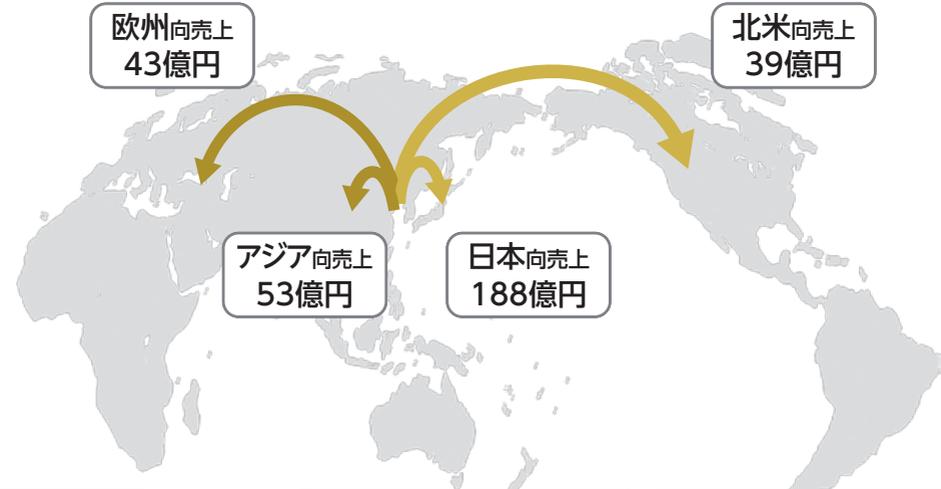
当社のOEM事業



一般的にOEM事業とは、相手先ブランド製品の製造・供給を指します。当社のOEM事業では、アジアの生産地に配置している海外拠点網を活用し、製造、流通、在庫管理に至るまでのサプライチェーンマネジメントを実施。商品に合わせた製造工場の選定から、海外メーカーとの交渉、原材料の調達、生産管理・検査、輸入に至るまで、お客様のご要望をカスタマイズし、ご提供しております。

OEM事例

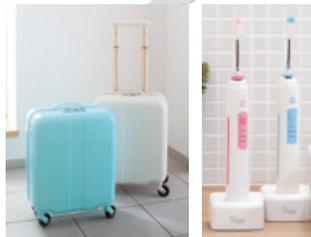
OEM商品の主な地域別取引をご紹介します。(売上高は概数)



中国・東南アジア→欧州



中国・東南アジア→北米



中国・東南アジア→アジア (日本含む)

当社のブランド事業

主に日本市場で展開しているブランド事業では、卸売のみならず、小売店も運営しております。また、商品企画からアフターサービスに至るまでの幅広いサービスをご提供することで、付加価値を高め、収益性の高い事業を実践しています。

当社の主なブランド一覧

Furniture-Interior
MINT

2015年より、消費者の皆さまに直接、家具・インテリア製品をお届けする場として、インターネット通販ショップをスタート。長年の家具ビジネスでの開発、生産、品質管理等のノウハウを活かし、さまざまなシーンで活躍するアイテムをご紹介します。



ビレロイ&ボッホは、1748年創業のヨーロッパで最も歴史のあるテーブルウェアブランドのひとつ。伝統と品質を受け継ぎながら、斬新なデザインの新作を次々と発表し、世界の人々から愛され続け、270周年を迎えました。

CHASSEUR
1924

シャスールは、フランス製の本格的高級珐瑯物ホーローブランド。一点一点職人の手仕上げにより、美しい発色と高い熱効率を兼ね備えています。



BIRKENSTOCK

ビルケンシュトックは、240年以上の歴史をもつドイツのコンフォートシューズブランド。クラフツマンシップと機能美は現代に継承され、これまで多くのモデルを発表しています。

Quorinest

クオリネストは、「これまで経験・体験したことのない新たな快適」の提案をテーマに2016年に誕生したセレクトショップです。「快適」を纏ったクオリネストの世界観をご堪能ください。



kipling

1987年にベルギーで誕生したキプリング。機能的かつ個性的な色とデザインは様々なライフスタイルにフィットし、世界中の多くのファンを魅了し愛されています。

mod's hair

常にファッションからインスパイアを受け、新しいスタイルを提案し続けるモッズ・ヘア。サロンクオリティのスタイリングツールをお届けしています。

※mod's hair/モッズ・ヘアは㈱三栄コーポレーションがFGAL BEAUTÉ S.A.から使用許諾を受けた商標です。発売元:㈱mhエンタープライズ 輸入元:㈱三栄コーポレーション



Vitantonio

ビタントニオはシンプルなデザインと使いやすさ。そこに仕様や嗜好といった暮らしのこだわりを掛け合わせた、ずっと愛せる暮らしの道具をお届けする家電ブランドです。

MULTI CHEF

マルチシェフは、トップシェフに選ばれているフードプロセッサなどを取り扱う業務用調理機器ブランドです。ジャパンブランドならではのクオリティをお届けします。



Pepica Inc.
Pets Pinnacle Care

ペピカは、ペット関連商品を販売する小売店の他、美容院、病院も運営し、お客様の大切な「ご家族」のトータルサポートを目指しています。

KERBHOLZ

「KERBHOLZ(カープホルツ)」は、2012年に誕生した木材等天然素材を使ったドイツの時計ブランドです。落ち着いたデザインと美しさに加え、ミニマルでありながらファッション性に優れたフォルムを追求しています。



アフターサービス事業



当社のブランド事業では、ご購入いただいた商品を未永くご愛用いただくため、アフターサービスとして製品の修理事業を行っております。(一部を除く)

※サービス内容の詳細は各ブランドのホームページをご覧ください。

中期経営計画 進捗のご報告

中期経営計画では100年企業に向けた筋肉質な体制構築のため、次の5つの目標を掲げています。今回は①新たなチャレンジの進捗状況をご報告いたします。

- ① **新たなチャレンジ**
OEM-新事業、新規顧客開拓
ブランド-M&A含め多層的
ビジネスモデル構築
- ② **ローコストオペレーションの徹底**
- ③ **グループシナジーの更なる創出**
- ④ **人事戦略の推進**
- ⑤ **攻めのガバナンス**
業務基盤システム高度化
リスク管理態勢強化
※P.13をご覧ください

家電事業部でのODM(※)活動

家電事業部は、欧州での新たな事業展開を行うためにグループ各社が協働して国際展示会に出展するなど、欧州市場での新たな販路開拓に向けて準備を進めています。

※Original Design Manufacturing：OEMは相手先ブランドの商品製造を指すが、ODMは企画開発から生産までを一貫して行う

ベルリンで開催された IFA2017
国際コンシューマ・エレクトロニクス展▶



社名変更と新ブランド「Villeroy&Boch(ビレロイ&ボッホ)」の取り扱い開始のお知らせ

2017年10月、当社関係会社で家庭用品を扱うヴェーエムエフ ジャパン コンシューマーズグッズ(株)は、WMFおよびSilitブランド業務を事業譲渡することに伴い、(株)エッセンコーポレーションに社名変更いたしました。ドイツ語の“Essen”「食べる」と英語の“Essence”「本質」を併せ持った社名です。同社は品質の優れたブランドを多数取り扱い、快適で夢のあるライフスタイルの総合的な提案をできる企業を目指していきます。同社は、2017年10月より新たに、テーブルウェアブランド「ビレロイ&ボッホ」の国内総販売代理店となりました。「ビレロイ&ボッホ」は、1748年に陶磁器のブランドとして創業し、創業270周年を迎えました。現在は陶磁器・衛生陶器を扱うヨーロッパ有数の老舗ブランドです。ドイツの技術とフランスの感性が融合した世界有数のテーブルウェアが高級ホテルやレストランで採用されており、今後家庭用品事業におけるコアブランドとして一層発展させていきます。

発売から250年を経た最も古いパターンの一つ“オールドルクセンブルグ”



1809年、ボッホ家がザール河沿いのメトラーにあるベネディクト寺院を買取り、現在も本社として使われています

時計ブランド「KERBHOLZ(カーブホルツ)」新規取り扱い開始のお知らせ

「KERBHOLZ(カーブホルツ)」は、2012年に誕生した木材等天然素材を使ったドイツの時計ブランドです。2018年6月より、当社にて取り扱いを開始いたしました。KERB【刻む・削る】、HOLZ【木】という意味を持つ「KERBHOLZ(カーブホルツ)」は、その言葉からインスパイアされ、身につける人それぞれの大切な「時」を刻んで頂けるようにと、想いを込め名付けられました。落ち着いた色のあるドイツデザイン的美しさに加え、ミニマルでありながらファッション性に優れたフォルムを追求しています。また、当ブランドはサステナビリティを強く意識しており、利益の10%を様々な資源保全プロジェクトに寄付しています。時計専門店などの新しい販路も視野に入れており、SNSも積極的に活用し、今後ブランドの認知度向上に努めて参ります。



グループ直営店が83店舗になりました (2018年3月末現在)

2018年3月、ドイツのコンフォートシューズブランド ビルケンシュトックを運営する(株)ベネクシーが、「これまで経験・体験したことのない新たな快適」をテーマにしたセレクトショップQuorinest(クオリネスト)を、話題の複合施設東京ミッドタウン日比谷にオープンいたしました。

また、ペットビジネスを行うペピカは、伊勢丹松戸店の閉鎖に伴い、近隣の古ヶ崎店をオープン。同店ではペット関連商品の販売の他、美容院も併設しトータルサポートを行っています。今後もブランド事業では店舗網の拡大やリニューアルを行うだけでなく、接客の向上を目指しながら、事業の強化を図って参ります。お近くにお越しの際はぜひ直営店・取扱店にお立ち寄りください。



Quorinest 東京ミッドタウン日比谷店 (3月29日オープン)

ペピカスタッフがグルーミングコンテストにて審査員特別賞を受賞

2018年3月に東京ビッグサイトで行われたインターペットでのイベントの1つ、ハッピーグルーミングコンテスト クリエイティブ部門にてペピカスタッフが審査員Victor Rosado特別賞を受賞しました。今後もペットに優しく、素敵なおカットをご提供できるよう、技術向上に努めて参ります。



ペピカ宮原店チーフ 和久井



Peppica Inc. 古ヶ崎店 (4月13日オープン)

社会貢献活動

当社が40年来に亘り支援を続けている 認定NPO法人日本多発性硬化症協会(日本MS協会)のご案内

多発性硬化症(MS=MULTIPLE SCLEROSIS)とは、中枢神経系の脱髄疾患の1つで、脊髄等の障害により手足のしびれや運動麻痺などが起こる病気です。

日本MS協会は1977年から、ロンドンが本部の「多発性硬化症世界連合」のメンバーとして病気に関する調査研究費の助成、講演会・相談会の開催、メディアへのPR等の活動を行っており、その活動が認められ2017年7月、東京都より認定特定非営利活動法人(認定NPO法人)の認可を受けました。

当社創業者、故和泉國夫氏が日本MS協会発起人の1人であったため、設立時より協会事務局を当社内に設置する等支援を続け、社員もボランティアとして活動しています。

日本多発性硬化症協会へご賛同いただける方のご支援をお待ちしています。

認定特定非営利活動法人

日本多発性硬化症協会
〒111-0042

東京都台東区寿四丁目1番2号
TEL ▶ 03-3847-3561

事務局長 中島莊次
E-mail ▶ jmssofc@gmail.com
HP ▶ http://www.jmss-s.jp

株主優待寄付総額のご報告

(株)三栄コーポレーションの平成29年3月期末株主優待において、多くの株主様から「日本多発性硬化症協会へのご寄付」にご賛同いただきました。ご協力誠にありがとうございました。ご寄付の総額：約37万円

日本MS協会便り

当協会は多発性硬化症の撲滅を目指し、市民公開講演会や世界MSデーに合わせた啓蒙活動を行っています。

2018年3月には、毎年恒例の神経内科専門医の先生による基調講演や最先端の研究発表が行われ、その後MS患者やそのご家族と先生方の交流会が開催されました。特別講演は、MS患者のために貢献している人に2年に一度贈られるジェームズ・ウォルフェンソンアワードを、昨年アジア人として初受賞した認定NPO法人MSキャビンの中田郷子理事長に受賞のエピソードをお話いただきました。

また、MSの認知度向上を目的に2009年からスタートした「世界MSデー」には60か国以上のMS協会で啓蒙活動が行われます。今年も5月に上野・浅草界隈で、当社だけでなく葛飾区の中学生ボランティアがチラシを配り、周知活動を行いました。今後もMSの周知と撲滅のために、このような草の根運動を継続して参りますので皆様のご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。



MSキャビン理事長 中田郷子さんによる特別講演



MS患者とご家族、先生方との交流会の様子 (写真:中島一郎先生)

役員一覧 / ガバナンス

役員一覧 (2018年6月28日現在)

当社グループにおける主な担当			当社グループにおける主な担当		
代表取締役社長	小林 敬幸		取締役	水越 雅己	家具事業部長
常務取締役	村瀬 司	営業本部長 兼 家庭用品事業部長	取締役	寺本 将憲	家電事業部長
常務取締役	清水 誠二	管理本部長 兼 チーフコンプライアンスオフィサー	取締役	樋口 功	監査等委員
常務取締役	柴田 渉	関連事業本部長 兼 (株)ベネクシー代表取締役社長	[社外] 取締役	今井 靖容	監査等委員
取締役	佐野 雅彦	服飾雑貨事業部長	[社外] 取締役	水上 洋	監査等委員
取締役	田山 敬一	経営企画本部長			



上段左より、
樋口、水越、佐野、田山、寺本
下段左より、
今井、清水、小林、村瀬、柴田、水上

コーポレート・ガバナンスの追求および充実に向けた取組み

当社は、コーポレート・ガバナンス体制を充実するため、以下施策の導入を決定いたしました。

- ①取締役会の権限の一部を取締役に委任できる定款の変更
——取締役会の監査・監督機能の強化と、経営の意思決定の迅速性を高めるため
- ②取締役会評価制度の導入
——各取締役の自己評価に基づき取締役会全体分析や評価を行い、その実効性を高めるため
- ③特定譲渡制限付株式報酬制度を導入
——役員の中長期インセンティブとして導入している、現行の新株予約権(ストックオプション)付与制度に代えて、経済産業省が推奨している制度を導入し、企業の持続的成長を目指すため、また株主様との価値共有を一層進めるため

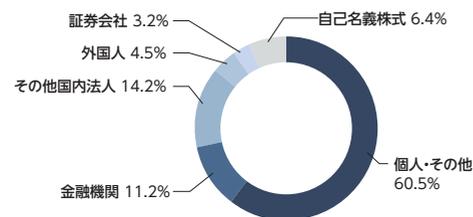
上記に加え、業務基盤システムも2020年3月のグループ全体への導入に向け順調に進捗しており、今後も攻めのガバナンスを推進して参ります。

株式の状況 / 株式のご案内

株式の状況 (2018年3月末現在)

発行可能株式総数	普通株式	8,800,000株
発行済株式の総数	普通株式	2,552,946株 (自己株式162,816株を含む)
単元株式数		100株
株主数		3,182名

株式数における構成比



大株主

株主名	持株数 千株	持株比率 %
三栄コーポレーション取引先持株会	122	4.78
(株)三菱UFJ銀行	114	4.47
東銀リース(株)	111	4.37
SMBC日興証券(株)	75	2.96
水谷 裕之	65	2.58
(株)三井住友銀行	63	2.47
三栄グループ従業員持株会	50	1.98
綜通(株)	49	1.94
あいおいニッセイ同和損害保険(株)	49	1.93
三井住友信託銀行(株)	42	1.65

(注) 1. 持株比率は自己株式を含めて算出しております。
2. 当社では自己株式を162,816株保有しております。

当社の株主様になっていただく

当社は、株主の皆さまの日頃のご支援、ご愛顧に感謝するとともに、当社の事業内容をより一層ご理解いただく機会をご提供すること、また、投資対象としての当社株式の魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的として次の施策を行っております。

1. 配当金を年2回お受け取りいただけます。 **基準日:9月末、3月末**

当社は2013年3月期より中間配当を導入し、現在年2回の配当を実施しております。尚、当社では現状、30%程度の配当性向を目処に、安定的かつ継続的に配当を行うことを方針としております。

2. 株主優待で当社グループの選りすぐりの商品をお受け取りいただけます **基準日:3月末**

当社は、当社グループが取扱うブランドにより親しんでいただくことを目的として、所有株式数と保有年数に応じて取扱いブランドから厳選した商品をお選びいただける株主優待制度を実施しております。(3年以上長期保有いただいた株主様には、同じ所有株数でも高額商品をお選びいただける特典があります)

2018年の
株主優待商品例

オリジナル
QUOカード
(¥1,000分)
※日本MS協会への
100円寄付付き

Villeroy & Boch
1748
(ピレロイ&ボッホ)
マリフルール ペアマグ

EPS・配当金・配当性向・配当利回り



※2013年10月1日付で、普通株式5株につき1株の株式併合と単元株式数の引き下げを行っております。比較のため、EPS・1株当たり配当金は株式併合を考慮した金額を記載しております。