

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660名
 (2017年3月末、正社員数)

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(福岡県大川市)
 上場証券
 取引所 東京証券取引所
 JASDAQ市場
 (証券コード:8119)



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)
 取次事務は三井住友信託銀行(株)
 の本店及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.sanyecorp.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.sanyecorp.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信託銀行様のリムズネットサービスを利用しております。

<パソコンサイト トップイメージ>



<スマートフォンサイト トップイメージ>



SANYEI CORPORATION



BUSINESS REPORT 2017 JAPANESE

TOP MESSAGE / ステークホルダーの皆さまへ



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

CONTENTS

1-2 TOP MESSAGE / ステークホルダーの皆さまへ	9-11 TOPICS/拠点網のご紹介
3-4 事業概況と見通し	12 創業70周年を迎えて
5-6 セグメント別事業概況と見通し	13 主要な子会社/役員一覧
7-8 当社のビジネスモデル	14 株式の状況/株式のご案内
	裏表紙 会社概要/株主メモ 他

<表紙について>1924年創業のフランスの老舗鋳物ホーロー鍋「CHASSEUR（シャスール）」。
ブランドの日本上陸10周年を記念して発売した新シリーズ“Sublime（サブライム）”の商品をモチーフに、「豊かで健康的なライフスタイル」を表現しました。

当社は、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、おかげさまで2016年に創業70周年を迎えることができました。

100年企業という言葉を念頭に置いて以来、当社は筋肉質な企業体質を目標に据え、経営基盤の強化に努めて参りました。一方で、安定的かつ持続的な成長のためには、既存の経営資源やビジネスモデルをより魅力あるものへと磨き上げていくことができる仕組みを構築し、継続的に利益を生み出す必要があることを、当社グループ全社で再度強く認識し、また当社の方向性をステークホルダーの皆さまにご理解いただくことを目的に、**2017年度から2019年度までの3年間を対象期間とする中期経営計画を策定・公表**いたしました。

この中期経営計画では、

①**新たなチャレンジ**—商品力とマーケティング力の強化と戦略的投資を通じ新たな事業やビジネスモデルを創造する

②無駄を省く**ローコストオペレーション**を徹底し効率化を図る

③**グループ内の機能を最大限活用**することでシナジーを創出する

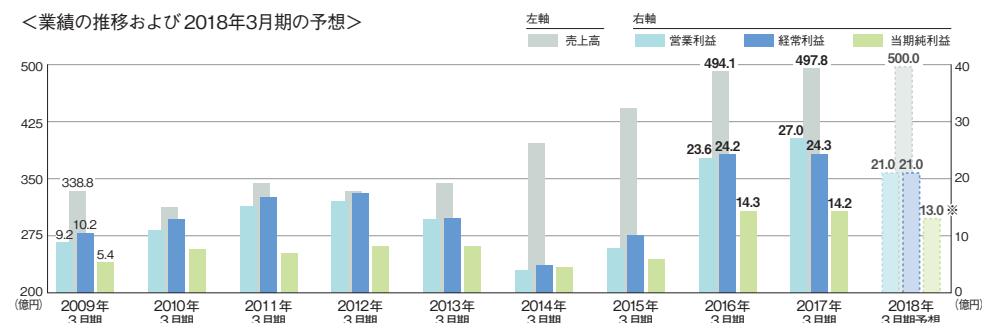
④**人事戦略を推進**し、適材適所率を上げることで生産性や社員のモチベーション向上につなげる

⑤**攻めのガバナンス**に向けた経営基盤を確立するために、業務基盤システムの高度化を図る

これら5つを具体的な定性目標に据え、安定的に経常利益20億円以上を達成していくことを定量目標としました。

(2017年度から2019年度までの中期経営計画：2017年5月12日発表、詳細はホームページをご覧ください。)

<業績の推移および2018年3月期の予想>



※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。

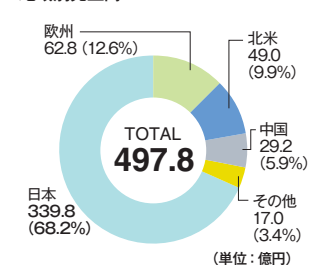
最近の国内経済は、緩やかな回復基調も見られ、個人消費においては改善傾向にはあるものの、今一つ力強さを欠いています。加えて、中国をはじめとする新興国経済の減速懸念、混迷する中東情勢、英国のEU離脱や米国新政権の政策内容への懸念等、先行き不透明な状況が続いています。

このような状況下、2017年3月期の業績はOEM事業の好調もあり僅かながら増収となりました。ただし、セグメント別では、家具・家庭用品事業セグメントが伸長しましたが、他は減収となっております。また、2018年3月期については、売上高500億円と微増となりますが、OEM事業での減収ならびに利益率の低下が見込まれ減益を予想しております。

このように、次期は増収減益を見込んでおりますが、着実に中期経営計画の施策を実行し、経常利益20億円以上を継続的に達成できる強固な仕組みを整え、企業価値向上に取り組んで参ります。

ステークホルダーの皆さまには、当社の戦略・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、宜しくお願い申し上げます。

地域別売上高

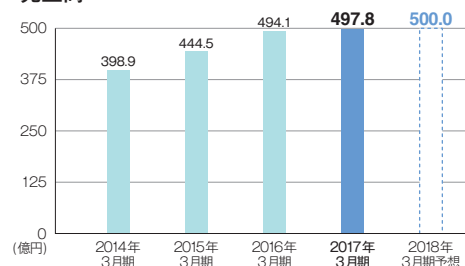


(単位: 億円)

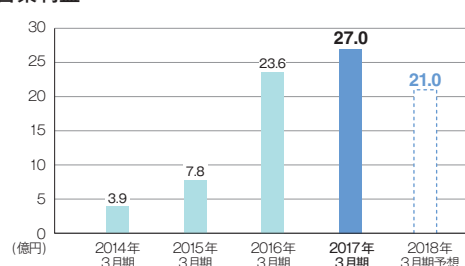
事業概況と見通し

財務ハイライト

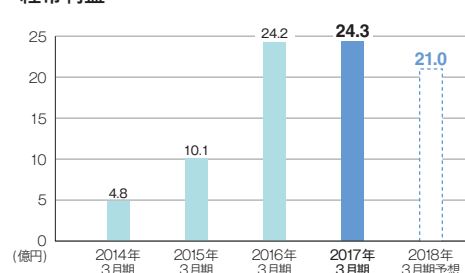
売上高



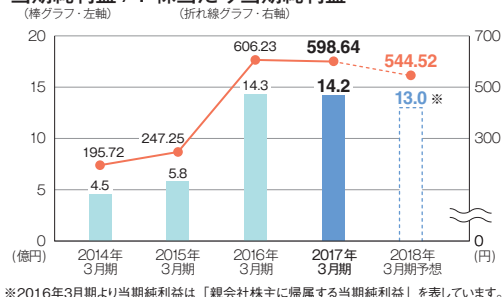
営業利益



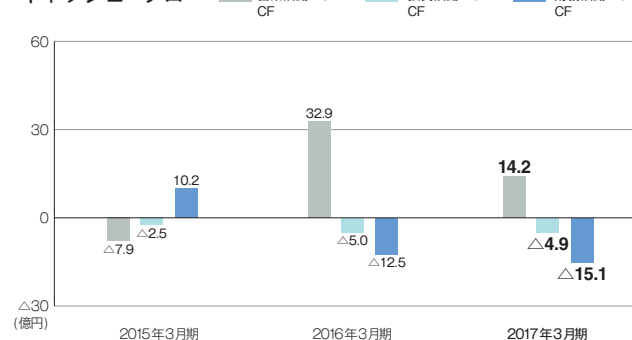
経常利益



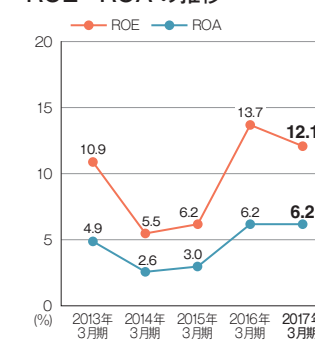
当期純利益 / 1株当たり当期純利益



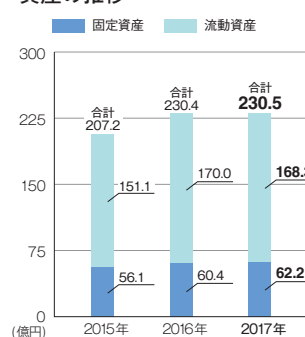
キャッシュ・フロー



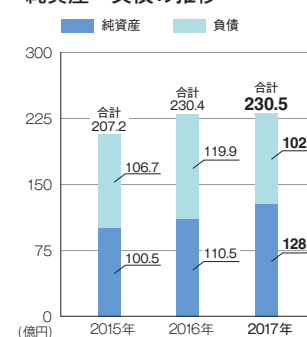
ROE・ROAの推移



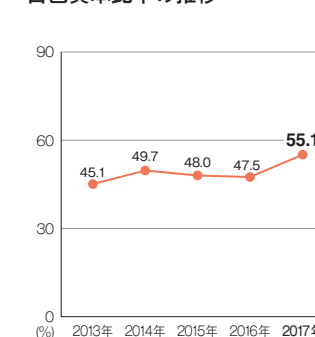
資産の推移



純資産・負債の推移



自己資本比率の推移



(注) セグメントの概況については5・6ページをご覧ください。

2017年3月期実績 Point

- ・売上は、家具・家庭用品セグメントで積み上がり、微増。
- ・売上総利益は、売上総利益率が改善し前期比8.0%増。
- ・営業利益は、販管費比率が増加したものの、販管費の増加額が売上総利益の増加額を下回ったことから、前期比14.6%増。
- ・経常利益は、円高による為替予約の実現損の計上があったものの、微増。
- ・親会社株主に帰属する当期純利益は、一昨年9月末に発生した子会社台北事務所火災事故に係る最終損失額やブランド販売子会社における商品自主回収費用といった特別損失の計上などにより、微減。

2018年3月期予想 Point

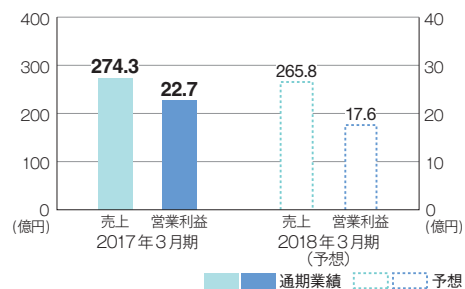
- ・売上は、新商材投入や販路拡大に向けた積極的投資を予定するブランド事業など、服飾雑貨事業セグメントの売上回復を主因に500億円台を確保する見込み。
- ・営業利益及び経常利益においては、ブランド販売子会社による販路拡大のための先行投資や業務基盤システム投資費用など販管費が増加することから、減少見込み。

2017年3月期実績 Point

- ・主な資産の変動は、「商品及び製品」、「その他の債権」が増加した一方、「現金及び預金」、「受取手形及び売掛金」が減少し、前期比0.1億円増加。
- ・主な負債の変動は、「短期借入金」、「その他の債務」が減少し、前期比17.4億円減少。
- ・主な純資産の変動は、「利益剰余金」、「繰延ヘッジ損益」が増加し、前期比17.5億円増加。

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



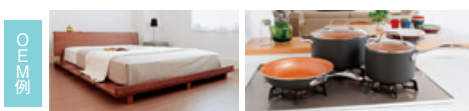
2017年3月期 売上 **274.3億円**（前期比+23.3億円）
営業利益 **22.7億円**（前期比+12.4億円）

OEM 欧州向け大口スポット受注獲得等により増収
ブランド 家具直販ECショップを運営するMINTが好調

2018年3月期予想 売上 **265.8億円**（前期比△8.5億円）
営業利益 **17.6億円**（前期比△5.1億円）

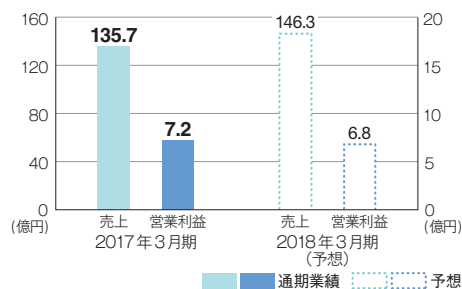
OEM 北米の既存顧客の取引額増加を見込むも、上記欧州向け大口スポット受注分を埋められず減収見込み
ブランド 家具直販ECショップを運営するMINTが伸長見込み

<参考>取扱素材：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



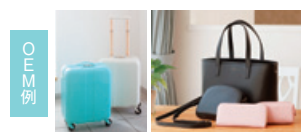
2017年3月期 売上 **135.7億円**（前期比△9.4億円）
営業利益 **7.2億円**（前期比△4.5億円）

OEM 新規開拓を進めるものの、既存取引が減少
ブランド ビルケンシュトックが店舗増により増収も、取引終了の卸売り減少分をカバーできず、減収

2018年3月期予想 売上 **146.3億円**（前期比+10.6億円）
営業利益 **6.8億円**（前期比△0.4億円）

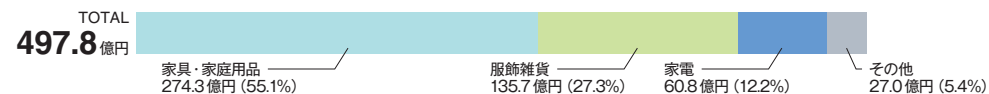
OEM 新規顧客との取り組みも増え、底堅く推移見込み
ブランド ビルケンシュトック、キプリング共に伸長見込み

<参考>取扱素材：スーツケース・ポーチ・バッグ・靴等の服飾雑貨

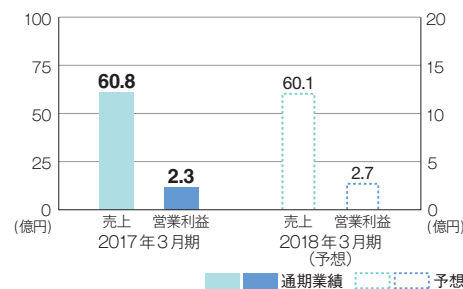


（注）当報告セグメントは、営業組織上は服飾事業と分けておりますが、経営上は、市場でのファッション分野と認識し合算して開示しています。

[セグメント別売上高]



家電事業セグメント



2017年3月期 売上 **60.8億円**（前期比△5.0億円）
営業利益 **2.3億円**（前期比△4.6億円）

OEM アジア向けは前年並みも、欧米や国内向けが減少
ブランド 市場における追い風もあり堅調に推移

2018年3月期予想 売上 **60.1億円**（前期比△0.7億円）
営業利益 **2.7億円**（前期比+0.4億円）

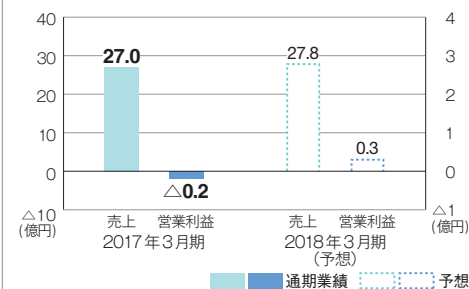
OEM 新規取り組みもあるが、既存取引先減収を埋めるには至らず減収見込み
ブランド 業務用調理機器販売の通年寄与により増収見込み

<参考>取扱素材：ドライヤー・ミキサー・ワッフルメーカー等の小物家電



※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



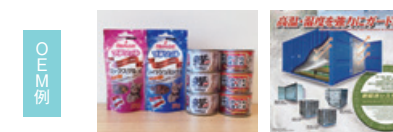
2017年3月期 売上 **27.0億円**（前期比△5.2億円）
営業利益 **△0.2億円**（前期比△0.6億円）

OEM ペットフードビジネスにおいて主要取引先の在庫調整が発生し減収
ブランド ペットショップを運営するペピカが店舗建て替えのための一時閉鎖が影響し減収

2018年3月期予想 売上 **27.8億円**（前期比+0.8億円）
営業利益 **0.3億円**（前期比+0.5億円）

OEM 既存顧客との取引は減少するも新規顧客開拓でカバー見込み
ブランド ペットショップを運営するペピカの新店舗で増収見込み

<参考>取扱素材：ペット生体・ペット素材・輸送資材・工業用品（潤滑油）



（注）主要ブランド詳細については8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

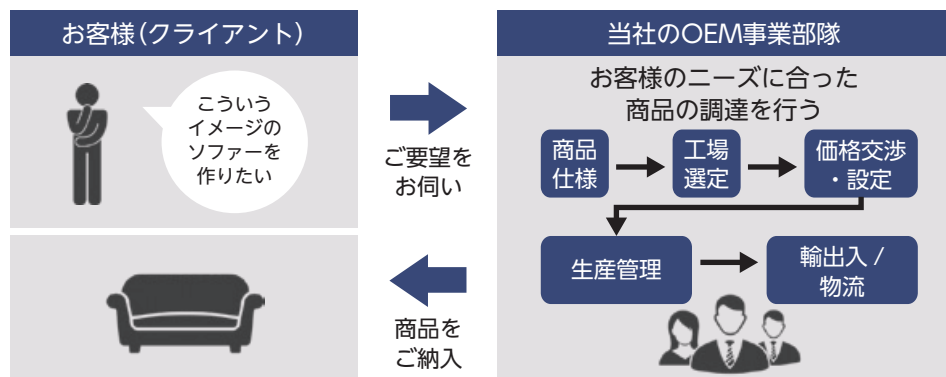
TOTAL
497.8億円

[売上高 OEM事業とブランド事業別内訳]

OEM事業
370.7億円 (74.5%)

ブランド事業
127.1億円 (25.5%)

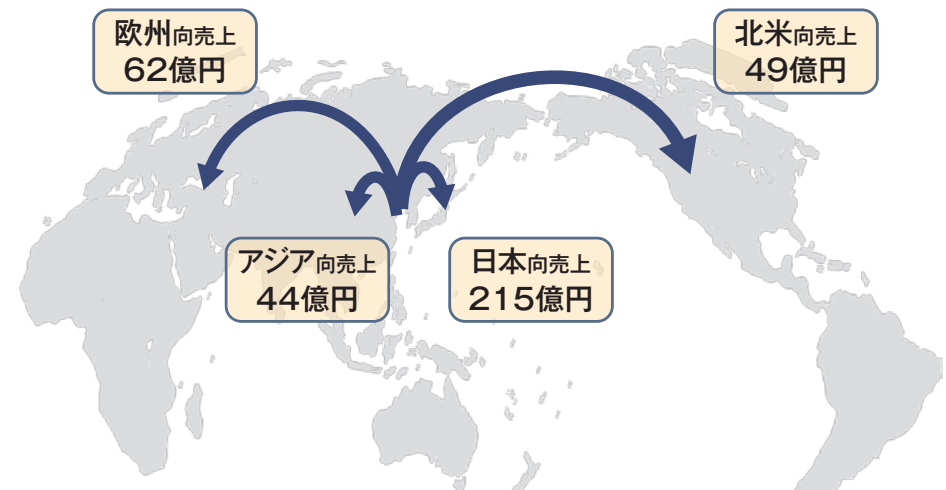
当社のOEM事業



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商品の地域別取引の一部をご紹介します。



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、卸売りのみならず、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。



CHASSEUR
1924

シャスールは、フランス製の本格的高級鋳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揃えています。

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持つ方の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/モッズヘアは株式会社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:株式会社三栄コーポレーション 輸入元:株式会社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ー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。



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末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。

理美容家電ブランドmod's hair(モッズ・ヘア)が今春から台湾進出

(株)mhエンタープライズは、今春から台湾において理美容家電ブランド「mod's hair (モッズ・ヘア)」の販売を開始いたしました。

台湾では、専門店、家電量販店、ドラッグストア等実店舗の他、ECサイトでも販売しております。現地の販売代理店と協業することで、販売力のあるこれらの販路を確保しました。今後3年を目途に、現在の倍以上となる1,000店舗以上の取扱店舗数を目指します。

当社グループは、ブランド事業比率の向上、海外ビジネスの伸長を目標に掲げており、このような取り組みを今後も推進して参ります。



(株)ベネクシー ビルケンシュトック店舗事業のノウハウを活かしたセレクトショップ事業を始動

ビルケンシュトックの小売店事業を主業とする(株)ベネクシーは、今まで培ってきたノウハウを活かしたセレクトショップ事業「Quorinest (クオリネスト)」を開始し、昨年10月に原宿のキャットストリート沿い(神宮前)に第1号となる直営店をオープンいたしました。「これまで経験・体験したことのない新たな快適」をテーマに衣類、履物、化粧品、生活雑貨等を取り扱っています。

今後このセレクトショップ事業の多店舗展開を目指して参ります。



原宿キャットストリート沿い(神宮前)

キッチン家電ブランドVitantonioから新商品続々発売

「日々のいい時間を、暮らしに寄り添う道具から」をコンセプトとするデザイン家電ブランド、ビタントニオは新商品を続々発売しております。

ティーポットとタンブラーがひとつになった新感覚なティーボトル「ツイスティー」新発売

ツイスティーは、ティーポット機能とタンブラー機能をひとつに組み合わせた2in1アイテム。オフィスや外出先でも手軽にこれひとつでお茶の「濃さ」を調節できる特徴を持ち合わせた新感覚のティーボトルです。同商品はライフスタイルショップやバラエティ雑貨ショップ、紅茶専門店などの新たな販売チャネルへの販路拡大も目指しております。



ブレンダーの新しい楽しみ方を提案！数量限定「アイスバーセット」登場

「マイボトルブレンダー」は作ったボトルでそのまま飲む、準備も片付けも簡単・スピーディーなコンパクトブレンダーです。この夏、「スムージー」に続く新たな楽しみ方として提案するのが「アイスバー」。専門店の出店も相次ぐ人気のアイスバーを、マイボトルブレンダーで気軽に手作りでできる「アイスバーセット」を付属した特別モデルを数量限定発売しています。



2017年はアニバーサリーイヤー:シャスールとキプリング

両ブランドは、今年それぞれアニバーサリーイヤーを迎え、記念の商品を発売いたしました。

CHASSEUR(シャスール)ブランド 日本上陸10周年

フランスの老舗鋳物ホーロー鍋シャスールは、日本上陸10周年を記念し、新シリーズ“Sublime (サブライム)”を投入しました。

サブライムは英語で「高貴」「エレガント」を意味し、その名の通り、大人の気品漂う美しいお鍋です。鍋フタと鍋の持ち手がステンレス製になったため、オープン・グリル調理も可能になりました。一段と使いやすくなったシャスールを是非ご利用ください。



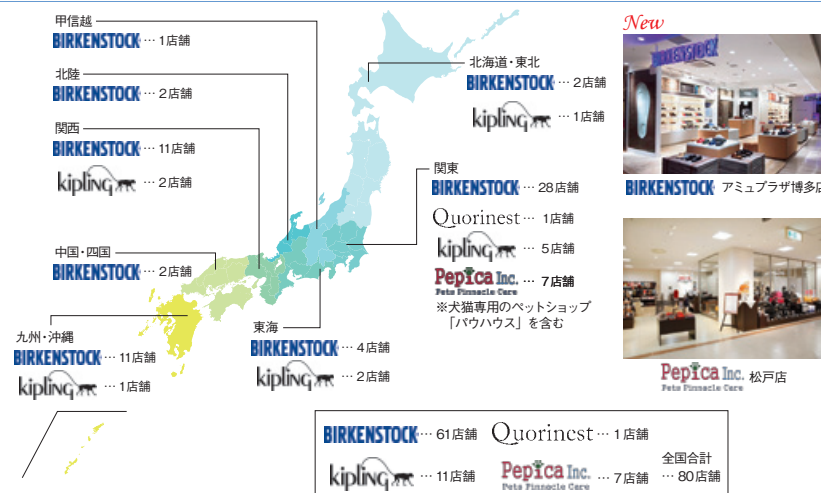
Kipling(キプリング)ブランド 誕生30周年

ベルギーのプレミアム・カジュアルバッグブランド、キプリングはブランド誕生30周年を記念した日本限定プリント「パステルロマンス」(2017年春夏モデル)を投入しました。

ブランドコンセプトである「MAKE HAPPY」をキュートなハート柄で表現しました。マスコットのモンキーもプリント柄の中に隠れています。シーズンごとに新しいパターン(柄)を発表しているキプリングを、今後もご愛顧ください。



グループ直営店のご紹介



¥ 配当について

当社の配当方針は、各会計年度の業績に応じて実施することを基本としつつ、企業体質の強化、将来の事業展開や新商品開発を積極的に推進するための内部留保の充実と安定的配当も念頭に入れたうえで、総合的に判断し決定することとしており、現状は、30%程度の配当性向を目処としております。

これに基づき、平成29年3月期の期末配当は、1株当たり60円の普通配当に加え、当社創業70周年の記念配当40円を加えた合計100円といたしました。これにより、既に実施しております中間配当60円と合わせた年間配当金は、1株当たり160円(普通配当120円、記念配当40円)となりました。

※配当金の推移については、14ページをご参照ください。

社会貢献活動

当社が40年来に亘り支援を続けている 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、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等の活動を行っています。

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、今年で41年目を迎えます。当社社員もボランティアとして活動し、多発性硬化症の早期撲滅に向けて今後も同協会を支援して参ります。

日本MS協会便り

当協会は多発性硬化症の撲滅を目指し、市民公開講演会や啓発活動を行っています。

■第6回市民公開講演会を3月に開催

本年も神経内科専門医の先生による基調講演や、医学研究助成を受賞した若手医師による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行われ活発な意見交換がなされました。

さらに、特別講演として、米国人女性のMS患者で、1年間に7大陸7マラソンに挑戦するシェリル・ハイルさんとご主人のブライアンさんをお迎えしました。シェリルさんはMSのため右足の力が弱く、バランス調整のため、補助器を付けてフルマラソンに挑戦しています。病気と闘いながらも、常にポジティブな思考と走りは、参加者の皆さまに勇気を与えてくれました。

■啓蒙活動～世界MSデー～

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」。毎年この日には世界60か国以上のMS協会で啓蒙活動が行われます。日本では東京都内でチラシ等の配布を行い、今年は都内の中学生も参加し、周知活動を行いました。

現在MS患者が増えている日本において、今後もMSの周知と撲滅のために日本MS協会は様々な活動を行って参ります。皆さまのご支援を何卒宜しくお願い申し上げます。

日本多発性硬化症協会(日本MS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。

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 荘次 E-mail: jmss@sanyaicorp.co.jp http://www.jmss-s.jp



若手医師の表彰



7大陸7マラソンに挑戦する
シェリルさん

拠点網のご紹介



当社グループの世界拠点

創業70周年を迎えて

当社は、2016年に70周年を迎えることができました。これもひとえに皆さまのご支援と先人たちがそれぞれの時代において切磋琢磨し、明日につながる事業を展開してきた結果です。時代に合った新しい事業への取り組みを絶えず実践し続けることが会社の生き残る唯一の方法と考え、「100年企業」を目指し邁進して参ります。

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 (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 (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を設立 (1971年に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
その他にもJC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8ページをご覧ください)

- ～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2ページ目トップメッセージ、及び公式ホームページのIR情報をご覧ください。

主要な子会社 / 役員一覧

主 要 な 子 会 社

海外子会社		国内子会社
TRIACE LIMITED	香港他8拠点	(株)ヘネクシー(旧:(株)ビルケンシュトックジャパン)
三發電器製造廠有限公司	香港	(株)mhエンタープライズ
三發電器製品(東莞)有限公司	東莞	(株)L&Sコーポレーション
三栄貿易(深圳)有限公司	深圳、東莞	(株)ベピカ(旧:(株)ベットランド) (株)リリーベット
三暉国際貿易(上海)有限公司	上海	(株)サムコ
SANYEI CORPORATION (MALAYSIA) SDN.BHD.	クアラルンプール	(株)エス・シー・テクノ
SANYEI (DEUTSCHLAND) G.m.b.H	デュッセルドルフ	三栄興産(株)

役 員 一 覧 (2017年6月29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 涉	関連事業本部長 兼 (株)ヘ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			



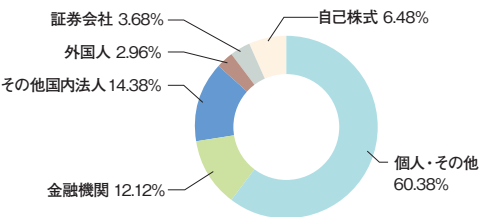
上段左より、
樋口、水越、佐野、田山、寺本
下段左より、
今井、清水、小林、村瀬、柴田、水上

株式の状況 / 株式のご案内

株 式 の 状 況 (2017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165,514株を含む)
単元株式数		100株
株主数		3,046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	119	4.67
(株)三菱東京UFJ銀行	114	4.47
東銀リース(株)	111	4.37
SMBCフレンド証券(株)	75	2.95
水谷 裕之	66	2.61
(株)三井住友銀行	63	2.47
綜通(株)	49	1.94
あいおいニッセイ同和損害保険(株)	49	1.93
三栄グループ従業員持株会	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. 当社は自己株式を165,514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)

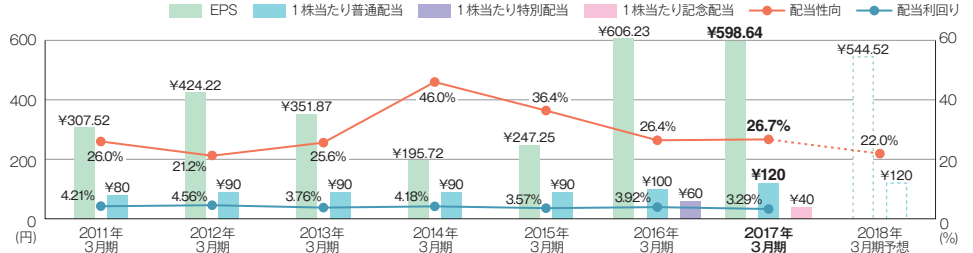
2017年の
株主優待商品例



オリジナルQUOカード (¥1,000分)

を追加しました。
※日本MS協会への100円寄付付き

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。