

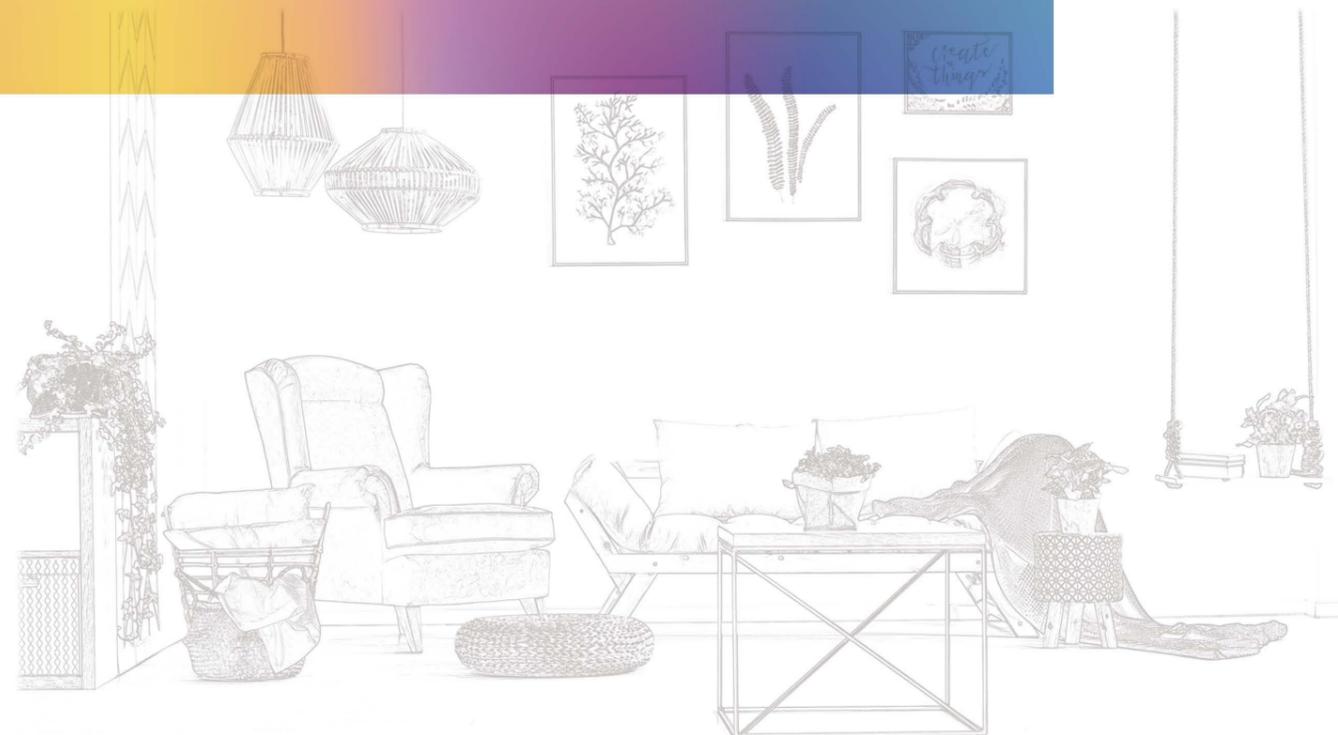
sangetsu



sangetsu

# SANGETSU REPORT 2018

サンゲツレポート



株式会社サンゲツ  
総務部 広報IR課・CSR推進課  
〒451-8575  
名古屋市西区幅下一丁目4番1号  
TEL:052-564-3314  
[www.sangetsu.co.jp](http://www.sangetsu.co.jp)

企業理念

02 Lead Story

- 02 サンゲツのあゆみ
- 04 財務・非財務ハイライト
- 06 サンゲツグループの事業

10 Top Message

14 成長戦略

- 14 サンゲツの価値創造プロセス
- 20 インテリア事業
- 24 エクステリア事業
- 25 照明器具事業
- 26 海外事業

28 サンゲツのCSR

- 28 CSRメッセージ
- 29 CSRマネジメント
- 31 中期経営計画(2017-2019)  
「PLG 2019」ESG/CSR方針の進捗
- 32 お客さまとともに
- 33 社員とともに
- 36 株主さまとともに
- 38 お取引先さまとともに
- 40 環境とともに
- 42 社会とともに

44 ガバナンス

- 44 コーポレートガバナンス
- 46 コンプライアンス
- 47 リスク管理
- 48 役員紹介

49 企業情報

- 49 ESGデータ集
- 50 10年間の連結財務サマリー
- 52 会社概要／株式情報
- 53 ショールームのご案内／編集方針

企業理念

未来永劫変わらないサンゲツの原点である、「社是」「企業使命」「サンゲツ三則」に、「ブランド理念」を合わせ、サンゲツの「企業理念」とします。

社是	企業使命	サンゲツ三則
誠実	インテリアを通じて社会に貢献し、豊かな生活文化の創造に寄与します。	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 創造的デザイン</li> <li>▪ 信頼される品質</li> <li>▪ 適正な市場価格</li> </ul>

ブランド理念

ブランドステートメント Joy of Design

ブランドパーパス

私たちは、新しい空間を創り出す人々にデザインするよろこびを提供します。

Joy of Design

私たちは、新しい空間を創り出す人々にデザインするよろこびを提供します。

自らの住まいで想いを叶えるよろこび。これまでになく商空間や施設を構想し、実現するよろこび。

そのよろこびの実現を支える存在として、私たち自身もデザインとはなにかを考える必要があります。

私たちが追い求めるべきデザインは、商品自体の美しさや機能といったモノのデザインは勿論、その先にある空間と、そこでの人々の心や行動を考えるコトのデザインです。私たちは、この2つのデザインの視点から、インテリアのトータルデザインを含めた空間づくりの提案を行ってまいります。また、その実現にむけて、自らの事業基盤の拡大と機能の高度化に加え、社外のパートナーとの取り組みを大切にします。

Joy of Design. デザインするよろこびを。

サンゲツは、インテリア商品の作り手と使い手、関連する人々とともに、新しい価値創造のよろこびを分かち合うことを目指します。

SANGETSU REPORT  
2018

サンゲツレポート

サンゲツのあゆみ

# 世界を繋ぐ総合インテリアブランドとして、「デザインするよろこび」をお届けします

当社の歴史は、江戸時代の嘉永年間に初代日比弥助が創業した表具店、山月堂に端を発します。巻物、掛け軸、襖、屏風など、いわば「和のインテリア」をしつらえ続けてきた山月堂が、現在の主力製品である壁紙を取り扱い始めたのは、それから約100年後のことです。インテリアという言葉がまだ聞かれなかった当時、それはまさに時代を先取りする商品でした。

1966年、生活に喜びや癒しを与える欧米の先進的なインテリアのあり方に感銘を受けた当時の社長 日比賢昭は、「日本のインテリアをもっと良くしたい」という思いから、当社の原点である住空間に統一感を与えるトータルインテリアを標榜。変化の激しい時代に柔軟な発想が問われる「ファブレス経営」のスタイルを確立し、

時代のニーズを敏感にキャッチしながら自社で商品の企画・開発を行ってきました。壁紙に始まり、床材、カーテン、椅子生地へと取り扱い商品を広げ、2013年には創立60周年を迎えた当社。その間、全国を網羅する営業体制、物流網を構築するなど、日本のインテリアの発展に尽くしてきました。

そして2014年、前社長である日比祐市から経営を引き継いだ安田正介が代表取締役社長に就任。創業家が中心の経営から、社員が経営を担う真の上場企業としての発展を目指し、新体制がスタートしました。同年、発表した中期経営計画(2014-2016)「Next Stage Plan G」のもと「強靱で成長力のある企業」への変革に乗り出すと、新たなブランド理念“Joy of Design”を発表。

「デザインするよろこび」を広く社会に提供することを目指して本格的な海外進出や情報・物流システムの再構築を打ち出し、新生サンゲツを内外に印象付けました。

当社は現在、大きな変化の時を迎えています。2017年に発表した中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」では、「連結経営体制の強化」を掲げ、グループ全体の事業拡大に向けた舵を切りました。ライフスタイルの多様化が進む中で、各事業の専門性を強化するとともに、その専門性をグループ間で活かし合い、グローバルな事業展開を進めていきます。これを実現できる人材の育成に注力し、グループ全体の企業価値を大きく向上させることで、当社はこれからも、人々や社会に「デザインするよろこび」をお届けしてまいります。

2018年3月期  
 売上高 (過去最高売上高) **1,563.9** 億円  
 当期純利益 **45.1** 億円

### 中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」

多様な商品と多様な機能、そして高い専門性を持ち、国内外で強固な市場を持つ企業グループを構築する

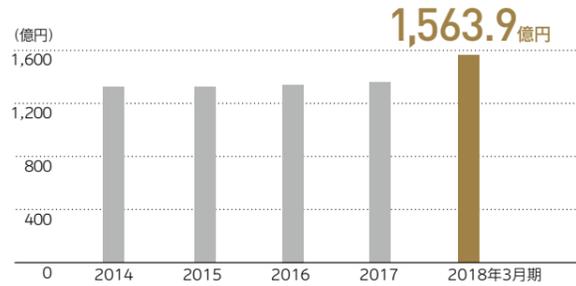
- Personal** 専門性を持ったプロ人材・社外との強い人的関係
- Local** 各地域での強固な市場ポジション
- Global** 各地域の市場間を結ぶ商品・デザイン

HISTORY



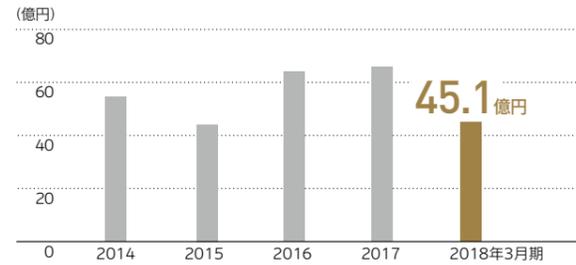
財務・非財務ハイライト（連結）

売上高



商品開発力、営業力、物流機能等の事業遂行能力を向上させた結果、インテリア事業、エクステリア事業において増収となりました。加えて米国のKoroseal社およびフェアートン株式会社の連結開始により、大幅に売上高が増加しました。

親会社株主に帰属する当期純利益



米国のKoroseal社およびフェアートン株式会社の連結開始により、販売費および一般管理費が大幅に増加しました。また当社単体においても、中期経営計画に基づく政策的経費の増加が継続した結果、営業利益・当期純利益が減少しました。

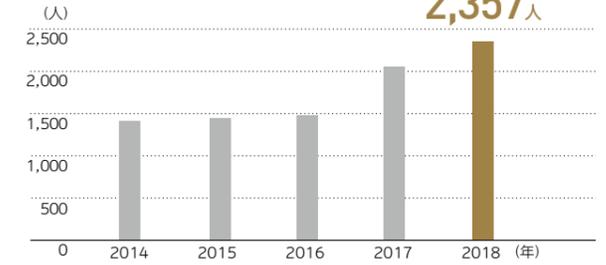
セグメント別売上高



インテリア事業では主力商品が着実にシェアアップを果たし、エクステリア事業ではガーデン資材の需要が売上をけん引しました。照明器具事業は他社の市場参入等の影響で売上減。海外事業は、前期比で171億円増の売上高を計上しました。

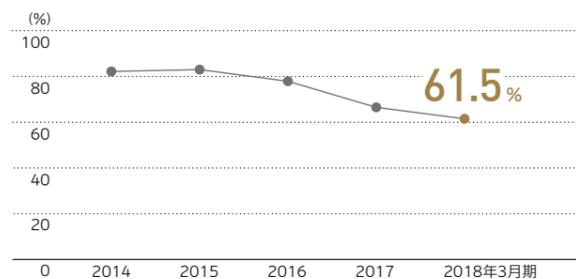
\*2018年3月期より、中期経営計画に基づき海外を重点市場と位置付けて連結経営管理することとしたため、海外事業を新たに区分しています。

従業員数(各年3月31日時点)



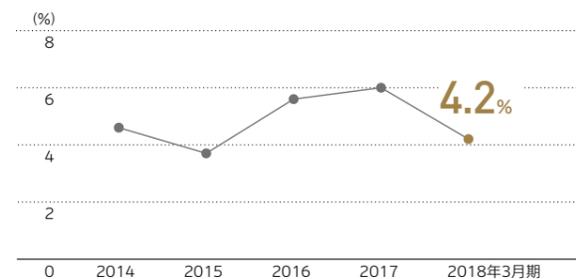
2017年12月にシンガポールの建築内装材大手Goodrich社を買収し、連結子会社化したことなどにより、前年から従業員数が306人増加しました。

自己資本比率



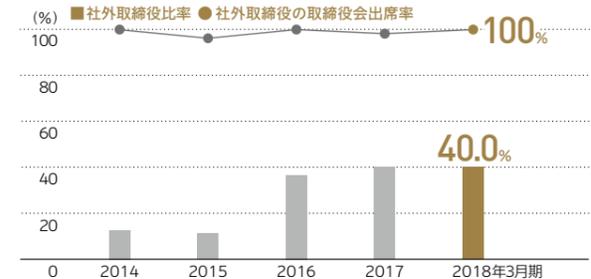
当期末における資産合計は、流動資産・固定資産ともに前期末に比べ増加しています。中期経営計画の資本政策に基づく自己株式の取得によって純資産が減少した結果、自己資本比率は前期末から3.7ポイント低下しました。

自己資本当期純利益率(ROE)



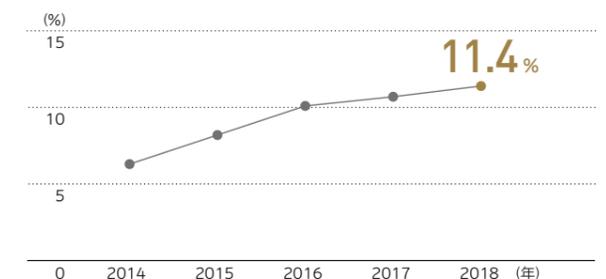
自己資本が1,052億円程度に減少していますが、当期純利益が減少したことによりROEは4.2%まで低下しました。当期純利益の減少に伴いROIC(投下資本利益率)も低下しています。

社外取締役比率/社外取締役の取締役会出席率



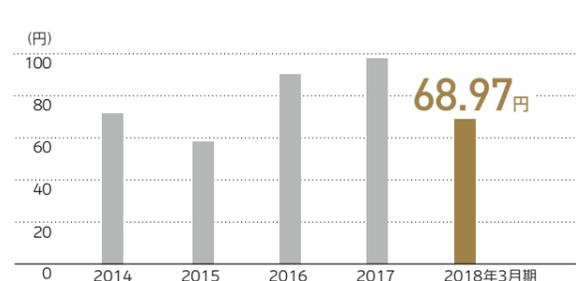
2016年3月期、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行し、実効性ある内部統制を促進しています。2018年3月期、社外取締役の取締役会出席率は100%でした。

女性管理職比率(各年4月1日時点) 単体



ダイバーシティ推進の一環として、2020年までにサンゲツ(単体)における女性管理職比率を15%以上とすることを目標としています。女性社員の職域拡大と管理職の積極登用にに向けた配置を行った結果、女性管理職比率が高まっています。

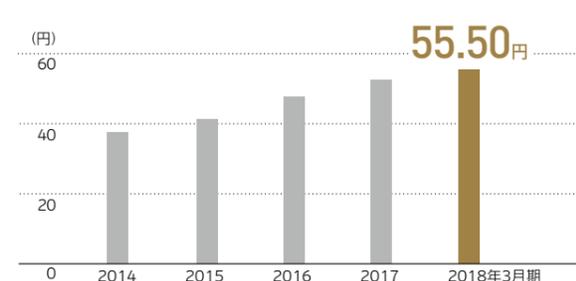
1株当たり当期純利益



中期経営計画の資本政策に基づく自己株式取得を進めたものの、当期純利益の低下に伴い、1株当たり当期純利益は減少しました。

\*2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しています。

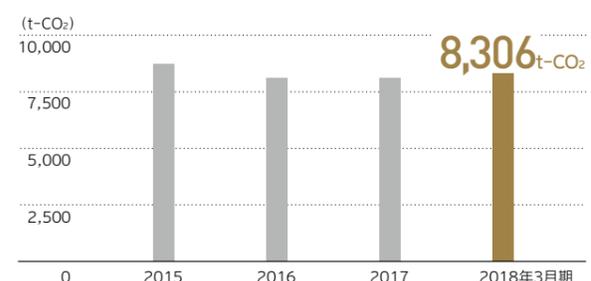
1株当たり配当額(年間)



利益配分については、中長期的に持続可能な株主還元策の拡充を行う中期経営計画に基づく方針のもと、当期中間配当は27.50円、期末配当金28.00円と、前年比3.00円の増配となりました。

\*2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っています。2014年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しています。

CO<sub>2</sub>排出量 単体



2018年3月期のCO<sub>2</sub>排出量は、前年度と比較して224t-CO<sub>2</sub>の増加となりました。当社グループでは引き続き、地球温暖化防止に向けてグループ全体における環境負荷を把握するとともに、CO<sub>2</sub>排出量の削減に努めています。

サンゲツボランティアクラブ社会貢献活動実績



社員一人ひとりの自主的な社会貢献活動への参加を促すため、サンゲツボランティアクラブを通じて、社員が参加しやすい社会貢献プログラムを提供しています。自社の商材を活用した児童福祉施設における内装改装支援はその代表例です。

サンゲツグループの事業

インテリア事業

住宅から非住宅分野まで幅広く利用される壁装材、床材、ファブリック(カーテン・椅子生地)を主力とし、時代のニーズを敏感にキャッチしながら、自社で商品の企画・開発を行っています。また、エクステリア事業と照明器具事業、海外事業とのシナジーによって、グループ全体で総合的・戦略的な取り組みを続けていきます。



壁装材

機能性とデザインにすぐれた多彩なラインアップ

意匠性や耐久性、施工性にすぐれたサンゲツの壁装材は、各種壁紙、腰壁シート、粘着剤付化粧フィルム、ガラスフィルム、掲示板クロスなど幅広いラインアップを誇ります。市場の声を活かした商品開発を行い、壁紙では汚れ防止や消臭、通気性などの機能性商品を取りそろえているほか、デジタルプリントによるオリジナル商品の展開にも力を入れています。



床材

進化が著しいトータルインテリアの隠れた主役

住宅やマンションといった住宅分野はもちろん、オフィスや店舗、医療・福祉施設、教育施設に至るまで幅広いニーズ、シチュエーションに対応する床材を展開しています。カーペットやカーペットタイルなどの繊維系床材、クッションフロアやフロアタイルなどのビニル系床材、天然素材を使った床材まで、豊富な素材を取り扱っています。多彩なデザインと高い機能性を併せ持っているのも特長で、快適な空間づくりをサポートしています。



ファブリック(カーテン・椅子生地)

それぞれのインテリア空間のこだわりを演出

カーテンは素材とカラーにこだわったトレンドからトラディショナルまで幅広いデザインの充実だけでなく、遮熱、ミラー調などの機能性を特長とした商品をラインアップ。

椅子生地は意匠性とメンテナンス性を兼ね備えたファブリックとレザー調商品を提供し、一般住宅からホテル、医療・福祉、商業など各種施設のみならず、鉄道車両や船舶向け商品も取りそろえています。



インテリア事業 ファブリック  
カーテン、シェード、ロールスクリーン、椅子生地など

インテリア事業 壁装材  
各種壁紙、腰壁シート、粘着剤付化粧フィルム、ガラスフィルムなど

エクステリア事業  
テラス、バルコニー、フェンス、門扉など

照明器具事業  
アームライト(Zライト)、屋内向けライト、屋外向けライト、施設向け大型ライトなど

インテリア事業 床材  
クッションフロア、カーペット、カーペットタイル、フロアタイル、防滑性ビニル床シート、各種施設向けシート系床材など

エクステリア事業  
株式会社サングリーン

東海圏を中心に関東地区へも進出

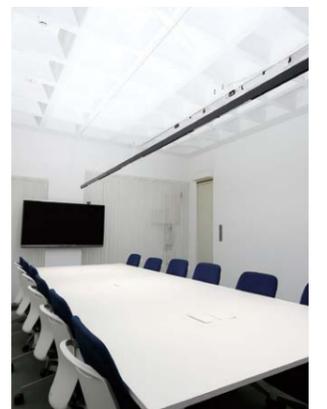
2005年に当社グループの一員となったエクステリア専門会社。住宅の門扉、フェンス、カーポート、ガーデンをはじめ学校などの公共施設や商業施設に至るまで、エクステリアを通じた豊かな暮らしを提案しています。また、リフォーム市場においてニーズが高まっている戸建て住宅の庭まわりの空間デザインに役立つ商品を拡充しています。



照明器具事業  
山田照明株式会社

高いデザイン力・提案力・技術力を誇る

2008年に当社グループの一員となった照明器具専門メーカー。日本初のアームライト「Zライト」を製造販売すると共に、ホテルやオフィスビル、大規模再開発におけるさまざまな照明を提供しています。特に国内著名物件での提案・納入実績を数多く持っています。



## サンゲツグループの事業



## 海外事業

当社グループは2014年以降、内装材ビジネスの地理的拡大が今後の成長基盤を固めるための重要課題であるという認識のもと、国内はもとより、海外でも意欲的に事業拡大に取り組んできました。

2016年4月には、アジア有力国への進出拠点として、中国にサンゲツ100%出資の現地法人 山月堂(上海)装飾有限公司を設立したほか、同11月には北米における非住宅向けインテリアプロダクト業界で高い市場シェアを持つKoroseal社を買収し、北米でのビジネスモデル構築の土台を築きました。

さらに2017年12月には、東南アジアの内装材料販売市場において最大規模のシェアを有するシンガポールのGoodrich社を買収。これにより、米国・中国・東南アジアそして日本と、環太平洋をベースとした強固なネットワークの構築に向けて大きく前進しました。

今後は内装材ビジネスのグローバル化が加速する中で、当社とそれぞれのグループ会社が独自の商品展開をするとともに、商品やデザイン、調達先を共有することで強力なシナジーを創出し、既存事業のさらなる強化と新規ビジネスの実現を図っていきます。

中華人民共和国・上海市  
山月堂(上海)装飾有限公司(25階)



シンガポール共和国  
Goodrich Global Holdings Pte., Ltd.



アメリカ合衆国・オハイオ州  
Koroseal Interior Products Holdings, Inc. (1階)



中華人民共和国・上海市  
山月堂(上海)装飾有限公司

## 国内事業のノウハウでインテリア商材を発信

2016年4月、中国・上海市に設立したサンゲツ100%出資の現地法人。アジア市場向けに専用の見本帳を開発し、在庫・配送・施工機能を併せ持つ日本と同様のビジネスモデルを現地で展開しています。日本の約2.5倍以上の市場規模がある中国で、内装付き販売が主流になりつつある大型集合住宅向けに壁紙の拡販を進めるほか、医療・福祉施設を中心に床材の採用を図るなど、商品の販売拡大に努めています。

- 【本社】 上海市長寧区仙霞路137号  
盛高国际大厦 25 楼
- 【設立】 2016年4月
- 【資本金】 13,000千人民币
- 【従業員数】 6名(2018年3月31日現在)



アメリカ合衆国・オハイオ州  
Koroseal Interior Products Holdings, Inc.

## 非住宅向け壁装材の北米シェアナンバーワン

2016年11月に子会社化したアメリカ・オハイオ州の連結子会社で、主力商材は非住宅向け壁装材。北米における非住宅向けインテリアプロダクト業界では初の製造兼販売会社であり、シェアも最大規模を有するなど、マーケットリーダー的存在として市場や顧客との強固なネットワークを有する営業体制を構築しています。今後の成長分野として期待されるデジタルプリントも業界をリードしています。

- 【本社】 3875 Embassy ParkwayFairlawn,  
Ohio 44333 USA
- 【設立】 2014年2月
- 【資本金】 9,702千米ドル
- 【従業員数】 584名(2018年3月31日現在)



シンガポール共和国  
Goodrich Global Holdings Pte., Ltd.

## 東南アジア最大シェアを誇る強力なパートナー

2017年12月に子会社化した東南アジア最大規模のシェアを誇る内装材販売会社です。東南アジア5カ国に10の事務所と、商品を展示するギャラリーを有し、創業以来築き上げた顧客とのネットワークや世界各国に張り巡らされた商品調達力を強みとしています。今後、内装材ビジネスがグローバル化する中で、商品やデザインの共有化を通じて既存事業との相乗効果を発揮するための最適なパートナーです。

- 【本社】 Goodrich Building, 8 Changi  
South Lane # 05-01  
Singapore 486113
- 【設立】 1983年1月
- 【資本金】 11,004千シンガポールドル
- 【従業員数】 279名(2018年3月31日現在)



未来への投資を実行し、  
グローバルな社会環境を見据えた  
持続可能な成長を目指します。

代表取締役 社長執行役員

安田正介

市場動向とサンゲツの事業概況

2017年度、当社事業を取り巻く市場の状況は、おおむね好環境にありました。当社事業に関連の深い建設市場において、首都圏を中心とした非住宅市場は2020年の東京オリンピック・パラリンピックを控え、新設・リニューアルを含め堅調な需要がありました。ただし全体として工期がずれ込んでいることから、我々が扱う内装分野に恩恵が及ぶのは2018年度の後半になってからであろうと見込んでいます。一方、住宅市場では新設住宅着工戸数が2017年7月から2018年3月まで9ヵ月連続で前年を下回ったほか、建設業における労働者不足が顕在化するなど、不透明感が強まっています。

このような状況のもと、当社グループは3カ年にわたる中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」をスタートさせ、成長に向けた施策を着実に実行してきました。その結果、当期の連結業績は昨年度買収したKoroseal社の連結開始もあって、売上高は156,390百万円(前期比15.3%増)と大幅に増加しました。翻って当社単体での成長投資を中心とした販売費および一般管理費(以下販管費)の増加により、営業利益は5,033百万円(同33.5%減)、経常利益は5,698百万円(同31.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は4,514百万円(同31.3%減)となりました。

事業課題として見逃せないのは、サンゲツ単体を中心とした販管費の増加です。減益は重く受け止めていますが、一方でこれは将来の成長に向けた投資・経費だと考えており、今後も積極的に進めていかなければなりません。

中期経営計画「PLG 2019」の成果と課題

2017年度からスタートした中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」は、“将来の成長に向けた仕込みの時期”と位置づけた前中期経営計画を引き継ぐものであり、そこで未実現となった施策に引き続き取り組むべく5つの基本施策を掲げました。

5つの基本施策のうち特に事業に関係があるのが「成長のための事業戦略」であり、ここでは「機能強化」と「地理的拡大」を重要なテーマと捉えています。2017年度は機能強化に関して、営業本部における営業体制の再整備を実行し、重点市場ごとに顧客や地域との緊密なコミュニケーションを重視した専任の営業部署を設置することで、商品戦略と営業戦略の連携を強化しました。

Personal	Local	Global
専門性を持ったプロ人材・社外との強い人的関係	各地域での強固な市場ポジション	各地域の市場間を結ぶ商品・デザイン
5つの基本施策		
1. 成長のための事業戦略	4. ESG/CSR 方針	
2. 人的資源の強化	5. 資本政策	
3. 収益管理体制の強化		

また、物流面においても、中部圏と首都圏の物流拠点の再整備を行うことでロジスティクスにおける機能強化を図りました。今後は北海道の拠点整備を行い、全体で物流機能の有効活用を図っていく方針です。

地理的拡大に向けた事業戦略としては、2017年12月にシンガポールのGoodrich社を買収し、東南アジア地域での基盤づくりを進めました。その結果、北米市場を担うKoroseal社、中国市場を担う山月堂(上海)装饰有限公司と併せて、環太平洋をベースとする海外市場において、内装材販売ビジネスの地理的拡大を推進する体制を整えました。今後はそれぞれのローカル市場で営業・物流体制を増強するとともに、地域ごとの需要に応える商品開発を重ねていきますが、これらを連携してグローバルな事業につなげることで初めて、本当の意味での地理的拡大になると考えています。

中期経営計画の2番目の柱は「人的資源の強化」です。ファブレスメーカーである私たちのビジネスは専門知識やスキルといった「人の力」が欠かせないビジネスであり、国内の労働力不足が広がりつつある中、人をいかに確保していくかは非常に重要な課題です。当社は、魅力ある職場が人的資源の強化に向けた優位性につながると考え、さまざまな人の力を活かすダイバーシティの強化・拡大を重視した施策を講じています。中でも女性社員の活躍は、当社をより強固な会社にしていく上で重要な課題であると認識しており、2017年度は管理職への登用や職域の拡大など、さまざまな面で進捗させることができました。

また「収益管理体制の強化」に関しては、グループ会社の増加や物流拠点の整備、基幹システムの再構築準備などに伴って増大している販管費の削減を目指し、

Chief Cost Controllerを設置・任命しました。冒頭で販管費の増大は将来の成長に向けた投資であると述べましたが、その管理を徹底することで健全な収益管理体制を整えていきます。

### 資本効率のさらなる向上を

中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」では、2019年度(最終年度)の目標としてROE(自己資本利益率)8~10%を掲げています。ROE改善に向けては、グループ全体の収益力そのものを押し上げていく必要があり、成長のための事業戦略を着実に遂行していきます。一方、資本効率の改善を行うにあたっては安全性と成長性を鑑みつつ、株主還元策を実行してまいります。M&A、設備投資を中心とした成長投資は重要な施策と位置付けていますが、収益につなげていくには相応の時間がかかります。将来の収益拡大のための施策を実行する一方で、事業の安全性を確保するために必要な自己資本、現金を残しつつ株主還元策を進めることで、中期経営計画スタート時点で1,100億円あった自己資本を1,050~1,000億円にまで圧縮する方針です。

2017年度、ROEは4.2%と前年度比で悪化していますが、運転資金の効率性を示すキャッシュ・コンバージョン・サイクル(CCC)は2016年度の88.3日から79.7日へと大幅に改善しました(連結)。今後も未来に向けた成長投資はもちろん、能動的な自己株式取得や株主への安定的増配を時機とバランスを見極めつつ行い、資本効率のさらなる向上を図っていきます。

### ESG/CSR方針の推進

「持続可能な開発目標(SDGs)」が多くのグローバル企業の指針となり、持続的な企業価値を測る物差しとしてESGの視点が注目されるなど、近年、社会課題の解決に対する企業の取り組みに期待が高まっています。当社においても、こうした社会課題と真摯に向き合い、その解決に向けていかに貢献していくかというテーマは、今後長きにわたって社会に必要とされる企業であり続けるためには、避けて通れない課題であると考えています。

こうした背景から、私たちは中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」の重点施策の一つとして、「ESG/CSR方針」を策定し、5つの分野について定量・定性目標を定めました。この方針に沿ってESG課題の解決に貢献し、企業の社会的責任を果たすための取り組みを進めています。例えば2017年度は、仕入先に向けたCSR調達方針・ガイドラインの制定、アンケートの実施やコーポレートガバナンス・コードへのフルコンプライなど、重要な進捗を得ました。また、児童福祉施設への改装支援といった社会貢献活動は、当社ならではの重要な取り組みとして今後も継続して行っていきます。2018年度以降もこの流れを断ち切ることなく取り組みを進め、社員一人ひとりの「ESG/CSR方針」に対する理解もより深めることで、社会の期待に応える企業として、当社グループ全体の価値向上につなげたいと考えています。

### グローバルに飛躍するサンゲツの姿

当社グループは現在、グループ全体での持続的な成長を目指して連結経営体制の強化を進めています。当社グループがこれまで以上に企業価値を高めていくには、国内で築き上げてきた“規模とシェア”という競争優位性をグローバルにおいても拡大し、グループ全体で事業の専門性と総合力を高めながら、一体感を持って力強い成長へとつなげていく必要があります。

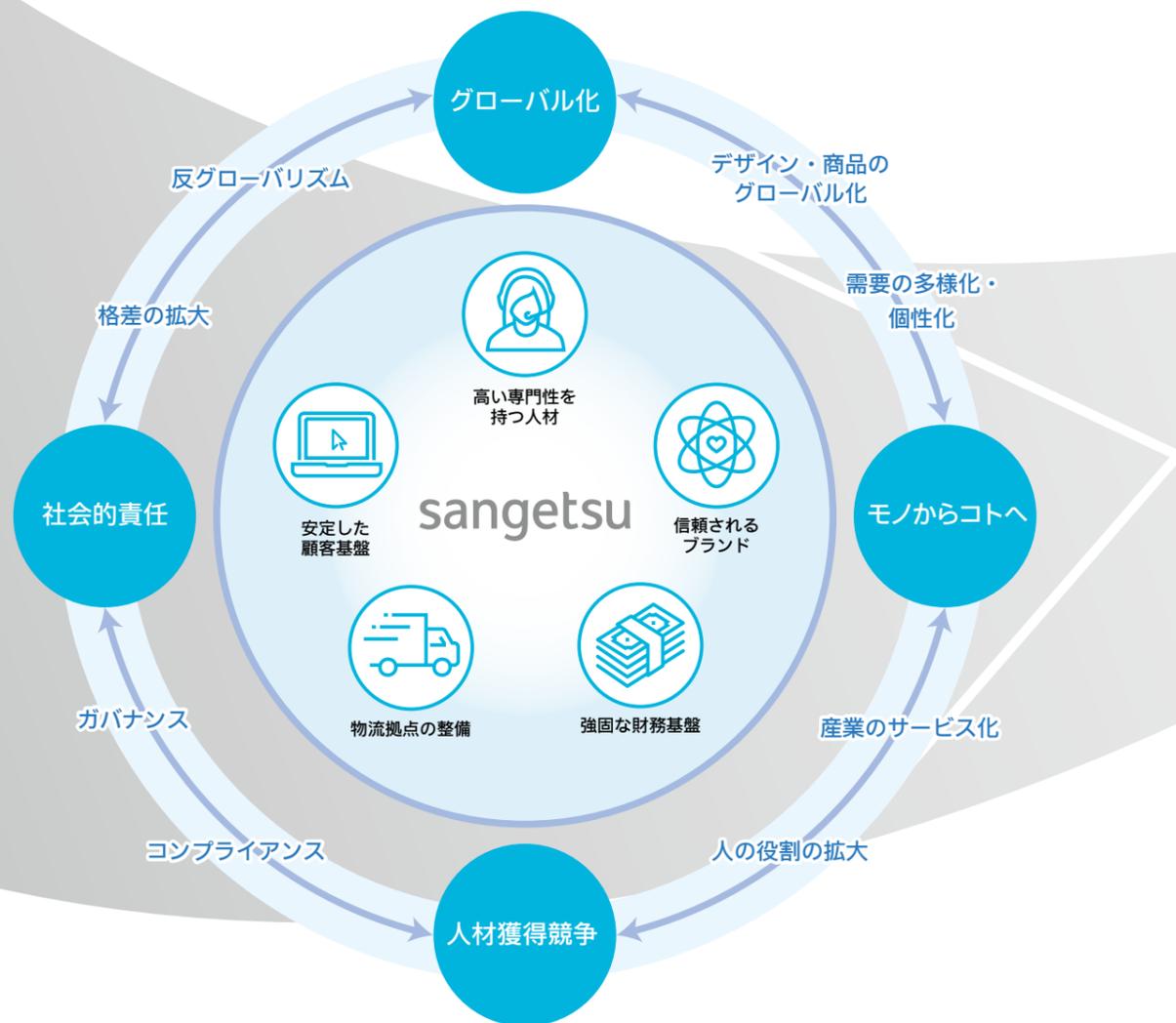
将来を見据えて中期経営計画に掲げた5つの基本施策は、まだ緒に就いたばかりではありますが、グループ社員が一丸となって、将来の飛躍に向け取り組んでいます。私たちはこれからも“デザインするよろこび”を世界中にお届けすることで、人々の豊かな暮らしに貢献する企業として持続的な成長を目指していきます。



# サンゲツの価値創造プロセス

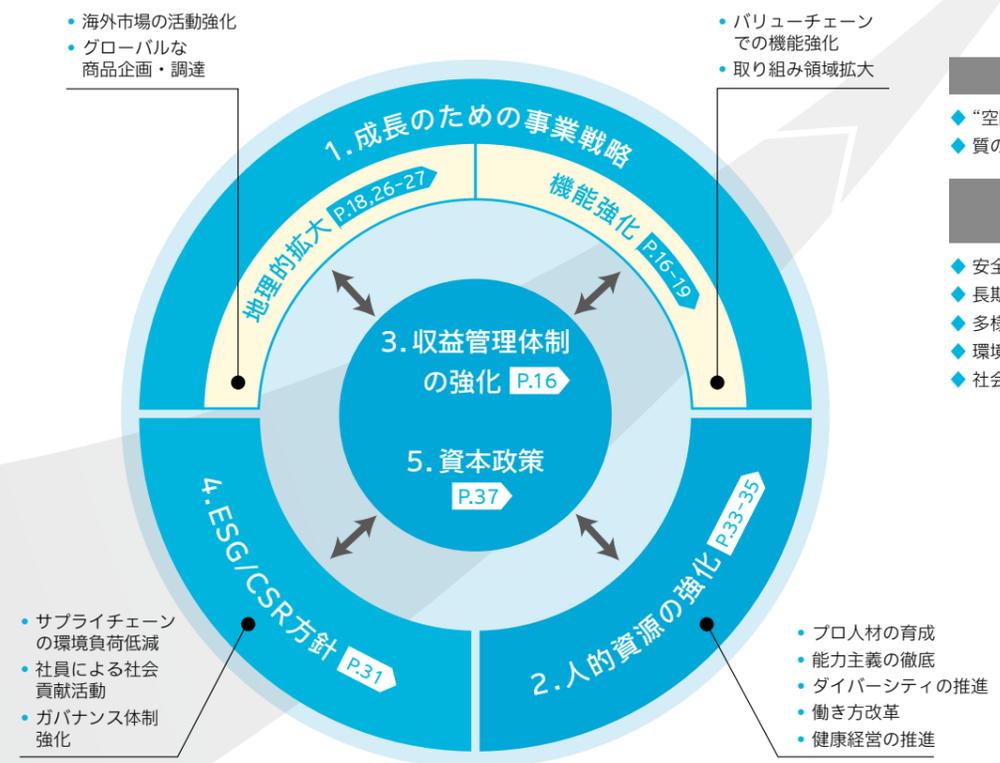
当社は、インテリアを通じて“デザインするよろこび”を社会にお届けし、豊かな生活文化の創造に寄与することを企業使命としています。  
急激に変化する外部環境に対して、  
中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」における  
5つの基本施策に基づいた戦略を実行することで、持続的な社会的価値の創出を目指します。

## 外部環境における変化と課題



## 中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」

### 5つの基本施策



## 創出価値



- 事業を通じた創出価値
  - “空間をデザインするよろこび”の提供
  - 質の高い商品やきめ細やかなサービス
- ステークホルダーとのかかわりにおける創出価値
  - 安全・安心な住空間の提供
  - 長期安定的な経営基盤と利益還元
  - 多様性を尊重した働きやすい職場
  - 環境負荷の低減を通じた地球環境保全
  - 社会の信頼と共感を得た事業活動

#### 企業理念 P.29

ブランド理念  
 <ブランドステートメント>  
**Joy of Design**  
 <ブランドパーパス>  
 私たちは、新しい空間を創りだす人々にデザインするよろこびを提供します。

#### CSRマネジメント P.29-31

#### コーポレートガバナンス P.44-45

サンゲツの価値創造プロセス

**機能強化** サンゲツの強みとバリューチェーン

当社は、バリューチェーン全体において、「創る」「提案する」「届ける」の3つの強みをシナジーとして融合させて、その価値を生み出しています。“空間をデザインするよろこび”をお客さまにお届けするために、バリューチェーンの強化に注力しています。

創る  
- Create -

商品開発



豊富な商品点数を誇る当社では、営業本部、マーケティング部門が中心となり、海外視察やマーケットリサーチを通して得た独自の情報をもとに、さまざまなニーズに沿った新商品を企画・開発しています。新鮮な発想を取り入れるために新規の外部デザイナーの開拓はもとより、海外での調達・販売を視野に入れた関係子会社との共同商品開発も展開しています。

製造メーカー



当社は製造をメーカーに委託する「ファブレス経営」で多彩な商品をスピーディーに生み出しています。原材料メーカーや仕入先と、機能性やデザイン性に優れた商品の開発を進め、多様なライフスタイルに対応できる商品を、国内外を問わず提供しています。また安全かつ品質の高い商品をお客さまに提供するため、バリューチェーンにおける品質管理体制を強化しています。

購買



販売状況に応じた生産計画の立案、在庫管理を担っています。常に安定した商品供給を行うため、品切れを防ぎ、かつ不要な在庫を持たない適正な在庫管理に努めています。このほか、収益管理体制強化の一環として、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの管理をグループ全体で行っています。また国内外の有力サプライヤーとのアライアンス強化を行うことで、グループ全体の購買力を高めています。

提案する  
- Propose -

ショールーム・  
(株)サンゲツヴォーヌ



当社は「見る・選ぶ・組み合わせる」楽しさにあふれるショールームを全国9カ所に展開し、お客さまのご要望に合わせた内装材選びのお手伝いをしています。カーテン販売では、高度な専門知識とサポート力を併せ持つ(株)サンゲツヴォーヌが、インテリアコーディネーターなどエンドユーザーにより近い顧客に対して営業活動を行うことで、より付加価値の高いきめ細やかな提案を実現しています。

営業・営業推進



営業部門においては、市場の変化に対応しながら商流の川上から川下まで幅広く営業アプローチを行い、サンゲツグループの事業シナジーを最大限に活かし、お客さまのご要望に応える内装材のトータル提案を行います。営業推進部門においては、従来の受注・顧客対応業務を見直し、顧客・地域密着型の営業体制の構築をすすめています。

届ける  
- Deliver -

物流



当社は必要なものを必要なときにお届けする「JUST IN TIME」を実現するため、全国12カ所に物流センターを構え、1日約6万点の出荷を行っています。現在は、拠点間輸送による仕入れや配送の効率化を目指し、物流設備の新設・統廃合などの拠点整備を進めています。今後も各地で在庫の配置転換を含めた物流体制の効率化を推進し、正確かつ確実にお客さまのもとへお届けします。

強化ポイント

外部デザイナーの起用

アライアンス強化

高い専門性と商品知識による提案力強化

地域／市場分野／商品の3つの軸での専門性の高い営業力の強化

物流拠点の整備

海外子会社との共同商品開発

海外子会社との調達提携

在庫の配置転換と拠点間輸送

## サンゲツの価値創造プロセス

中期経営計画(2017-2019)

# 「PLG 2019」における基本施策

**地理的拡大** 東南アジアを中心とした事業基盤の整備



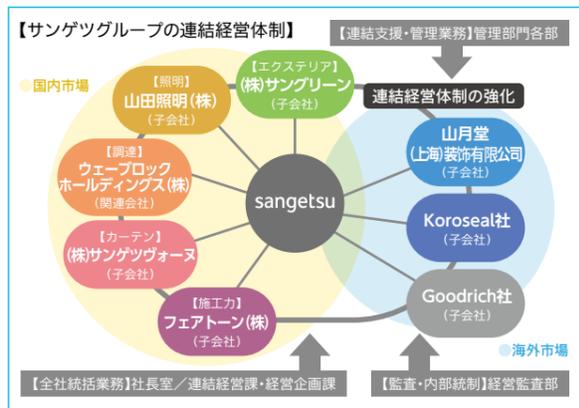
※資本関係のある協力会社

当社グループは2017年12月、シンガポールを本社とするGoodrich Global Holdings Pte., Ltd. (以下、Goodrich社)の約70%の株式を取得し、連結子会社化しました。当社グループでは、従前より市場のポテンシャルが高い東南アジアを重点地区の一つに定めてきましたが、多民族文化の東南アジアにおいて販売網を確立していくためには、現地の有力パートナーとの提携が必須と判断し、買収に至ったものです。

Goodrich社は主に壁紙、ファブリック、床材などのインテリア商材を扱う内装材料販売会社であり、東南アジアを中心とする5カ国にグループ会社を含めた販売拠点およびギャラリーを展開しています。東南アジアの内装材料販売市場において最大規模のシェアを誇り、世界各国の内装材料メーカーからの商品調達力も有しています。また、中国国内にも6カ所の販売拠点を展開していることから、当社グループの現地法人である山月堂(上海)装饰有限公司を含めた事業基盤の整備を視野に入れています。

今後は中期経営計画「PLG 2019」の実現に向けたパートナーとして、アジア全体を視野に入れながら既存事業とのシナジー発揮を目指していきます。

**機能強化** 連結経営管理体制の強化



当社グループは成長戦略の一環として国内外で意欲的に販売、調達力の強化・拡大に努め、地理的拡大を推進してきました。一方、各地域での事業を担う関係会社の有機的かつ統合的な経営と、各社独自の強みの発揮、そしてグループとしての事業間のシナジー醸成を実現すべく、2017年4月に全体管理・牽制機能を担う連結経営課を新設しました。

連結経営強化に向けては、子会社や関連会社を含めた関係会社の定義を明確化するとともに、事業投資リスクの定義づけを実施しました。さらには関係会社に対して組織的に対応できる体制構築に向け、主管部責任制度と専門部局によるチェック・サポート体制を導入。これによって各主管部の関係会社の経営に対する責任の所在を明確にし、連結経営管理機能の厳格化を図っています。

連結各社それぞれの企業価値向上は、グループ全体の強みや価値向上に直結します。連結経営強化の旗印のもと、グローバル展開に相応な連単倍率の引き上げを図るべく、常に全体最適を第一に考えながら、連結各社を個別に最適な経営体として育てていくことで、グループ全体のさらなる成長を目指していきます。

**機能強化** 関東エリアの物流拠点を集約



2018年1月、関東エリアの物流拠点を集約し、さらなる顧客サービスの向上を目指した新たな物流拠点「東京ロジスティクスセンター」(以下、東京LC)が稼働を開始しました。

東京LCは、品川と勝島の2拠点に置いていた在庫を1カ所に集約することを目的に新設した拠点であり、従来の2拠点に隣接する大田区平和島に位置し、都内近郊への配送には絶好の立地となっています。なお、旧品川センターでは近隣環境に配慮して夜間入荷分の入庫処理を行っていませんでしたが、倉庫街に位置する東京LCは夜間の入庫処理が可能で、作業効率の向上が見込めます。また機能面においても、出荷効率の向上を図る在庫配置や、保管効率を上げる在庫設備の導入によって、入庫から在庫保管、出荷までの効率化を進めています。

今後も当社グループでは、サプライチェーンマネジメントの観点に基づき、顧客サービスと経営効率の向上を図り、物流拠点の機能強化を推進していきます。

**機能強化** (株)サンゲツヴォーヌを立ち上げ、カーテン販売を強化

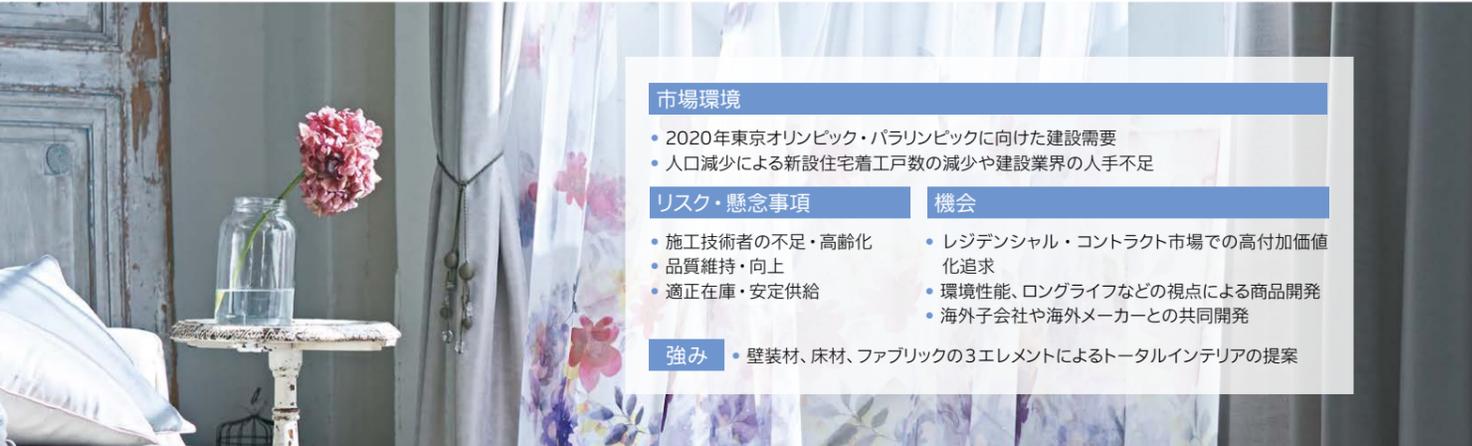


2017年4月、当社100%出資の子会社としてカーテン専門の販売会社「株式会社サンゲツヴォーヌ」を設立しました。

市場環境の変化と販売チャネルの多様化が進むカーテン市場においては、より専門特化した知識や販売スキルが求められます。そこで株式会社サンゲツヴォーヌでは、従来の見本帳ありきの営業活動に依らない直接販売を推進。マンション購入者を対象としたインテリアオプション販売会や、ハウスメーカーIC(インテリアコーディネーター)への営業活動を積極的に行っています。また、こうした営業活動を通じて得られた市場ニーズや他社動向をファブリック事業部にフィードバックすることで、次の商品開発にもつなげています。

今後はカーテンのみの販売にとどまらず、販売企画やコーディネート提案など付加価値のあるサービスに取り組み、ハウスメーカーやデベロッパーなどレジデンシャルマーケットにおける営業優位体制を築くことで、グループシナジーの創出を目指します。

# インテリア事業



**市場環境**

- 2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた建設需要
- 人口減少による新設住宅着工戸数の減少や建設業界の人手不足

**リスク・懸念事項**

- 施工技術者の不足・高齢化
- 品質維持・向上
- 適正在庫・安定供給

**機会**

- レジデンシャル・コントラクト市場での高付加価値化追求
- 環境性能、ロングライフなどの視点による商品開発
- 海外子会社や海外メーカーとの共同開発

**強み**

- 壁装材、床材、ファブリックの3エレメントによるトータルインテリアの提案

## ◆ インテリア事業の責任者より

### グローバルをにらんだ商品企画、調達体制の構築を

今中期経営計画では、インテリア事業における地理的拡大、機能強化を目指す「成長のための事業戦略」が、基本施策の筆頭に掲げられました。国内では安定的な収益源として確保していますが、商品の企画・開発から販売、施工までを扱う体制を整えたことで、当社ならではの「トータルインテリア」は今や成熟段階に入ったものと考えています。

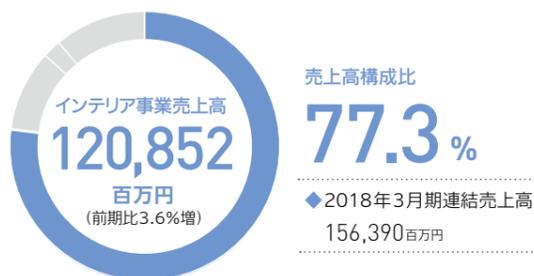
一方、海外市場を意識した戦略としては、デザインや製造メーカーのグローバル化に呼応し、環太平洋を中心とした世界市場をにらんだ商品企画・調達体制の構築が急がれます。海外に有力な拠点を設けたことで、海外メーカーから直接依頼を受けて商品開発に臨む機会も増える中、特に欧米で人気が高い「和モダン」のデザインや日本ならではの職人技による繊細で丁寧な仕事が求められているという実感もあり、可能性が広がっています。

今後はグループの総合力としての強みを発揮すべく、グループ各社のノウハウを組み合わせ、事業領域を広げていくとともに、海外の新たな取引先との協業を積極的に図っていく必要があります。その上でグループ全体を考えた総合的な事業部運営を推進し、シナジー効果を最大限に高めることで、グローバル化によるサンゲツブランドの強化を図っていきます。

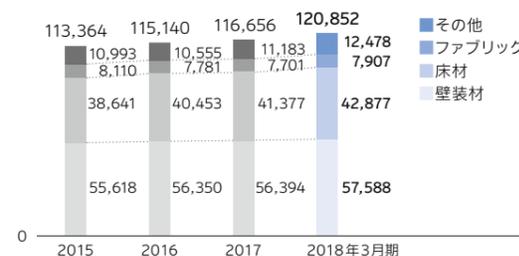


取締役執行役員  
インテリア事業本部 副本部長  
ロジスティクス本部 部長兼務  
**金子 義明**

● インテリア事業売上高



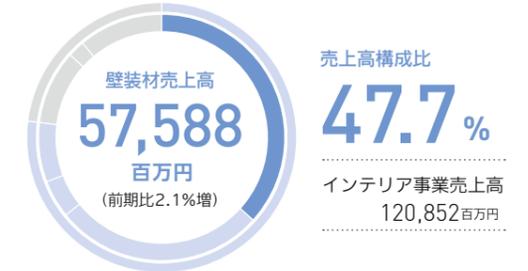
● インテリア事業エレメント別売上高の推移(百万円)



## 壁装材



● 壁装材の売上高とインテリア事業における構成比



## 2017年度の業績概況

壁装事業では、非住宅向けに不燃認定壁紙を収録した見本帳「FAITH」が順調に推移したほか、粘着剤付化粧フィルム「リアテック」や「ガラスフィルム」において、都市圏を中心としたコントラクト案件への営業強化が奏功し、売上が伸長しました。一方、戸建てやマンション向けの主力見本帳である「リザーブ」「ファイン」が堅調に推移し、売上高は57,588百万円(前期比2.1%増)となりました。

主なトピックとして、2016年に発売した黒板クロス「Blackboard」が2017年度グッドデザイン賞および第11回キッズデザイン賞を受賞しました。

## 2018年度の課題と展望

2018年度はオリンピック特需、インバウンド、消費増税前駆け込み需要を確実に取り込むべく、ホテル、商業施設などをターゲットに高付加価値品の販促を強化します。同時に中長期視点での商品開発強化の一環として、デジタルプリント商品や省施工化につながる新機能性商品の開発を進めていきます。

さらに壁装事業全体としてのシナジー強化に向け、製造メーカーであるウェブロックホールディングス株式会社や施工会社であるフェアートン株式会社との協業体制を推進していきます。また、海外子会社ともデザイン・見本帳の共有を通じて、グループ全体でのシナジー創出を進めます。

## 納品実績

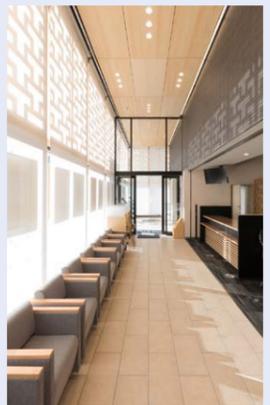
### 東濃信用金庫 白川支店(岐阜県)

#### 「本物の木」を使った壁紙で、地産地消に貢献

「東濃信用金庫」は、地域の皆さまとの「ふれあい」を大切にする協同組織金融機関です。中でも2017年11月に新築移転した白川支店は、地元特産の「東濃ひのき」をふんだんに建築に取り入れた、街のランドマークとなっています。

今回、この店舗の特徴でもある高さ5mのロビー吹き抜け天井に、突き板壁紙「WILL WOOD®」を採用いただきました。WILL WOOD®は、天然木を薄くスライスした「本物の木」の壁紙です。通常、天然木を使用すると内装制限やコストが問題となりがちですが、WILL WOOD®は、法定不燃下地に施工することで不燃認定を取得できる上、素材としてコストを抑えることが可能です。

「東濃ひのき」を利用した欄間と、WILL WOOD®を利用した天井まで全て仕上げが実現し、お施主さまにも喜びの声をいただくことができました。



名称：東濃信用金庫 白川支店  
竣工：2017年11月  
施工主：東濃信用金庫  
設計：株式会社NTTファシリティーズ 東海支店

詳しい内容については、サンゲツWEBサイトでもご紹介しています。  
<https://www.sangetsu.co.jp/report/0008.html>

## インテリア事業



床材

●床材の売上高とインテリア事業における構成比



### 2017年度の業績概況

床材事業では新設住宅着工戸数の伸び悩みが影響し、住宅向け塩ビ床シートは前年並みとなりましたが、商業施設等において塩ビ床タイルが堅調に推移しました。また医療福祉施設や文教施設の改修需要に伴い、メンテナンス性に優れた施設用塩ビ床シートが売上を伸ばしました。その結果、床材事業の売上高は42,877百万円(前期比3.6%増)となりました。

商品展開上のトピックとしては、木目や石目など多彩なデザイン展開で市場全体が伸びているフロアタイルが好調でした。ロールカーペットにおいても旺盛なホテル改修需要に伴い、特注を中心としたデザインカーペットが好調に推移しています。

### 2018年度の課題と展望

海外に向けた床材事業体制の構築を目指し、中長期を見据えた仕入先の集中と分散、国内・海外を問わないライアンスの強化を行っていきます。インテリア事業内でのシナジー発揮に向けて商品開発や海外デザイナーの登用を図り、世界に通用するデザインを追求していきます。

また、適正在庫・安定供給の実行強化のため、ロジスティクス、営業両本部と連携を行い、拠点間配送の効率化と各支社での適正在庫管理を徹底。価格面においては、調達先との協業によるコスト競争力の追求も、継続的に行っていきます。

### 納品実績

#### 餃子の王将 近鉄奈良駅前店

#### 飲食店の床環境にも対応する、メンテナンス性と意匠性を実現

幅広い世代に愛される「餃子の王将」。2017年5月にオープンした近鉄奈良駅前店に、カーペットと硬質床材両方の良さを合わせもつ繊維系床材「フロテックスシート」を採用いただきました。同店舗では、調理に油を多く使用する特性上、油污れへの対策や歩行の負担軽減が課題であるとともに、古都奈良にふさわしい和の色調やデザイン性も求められていました。今回採用いただいた木目柄のフロテックスは、非常に高密度なパイル構造を持ち、歩行時の防滑性、安全性に優れるうえ、硬質床材のような高い耐久性・メンテナンス性を備えています。さらに、精緻な木目柄の表現が、空間に落ち付いた寛ぎのイメージを演出し、お施主さまのご要望に応えることができました。ランニングコストを含めた機能性、意匠性にご好評いただいています。



名称：餃子の王将 近鉄奈良駅前店  
竣工：2017年5月  
施工主：株式会社王将フードサービス  
設計：アンドンデザイン  
メンテナンス：株式会社アークス・コーポレーション

詳しい内容については、サンゲツWEBサイトでもご紹介しています。  
<https://www.sangetsu.co.jp/report/0007.html>



ファブリック

●ファブリックの売上高とインテリア事業における構成比



### 2017年度の業績概況

ファブリック事業では、本物志向の素材とトレンド性の高いカラーにこだわった「STRINGS」とワンプライスで選びやすさを追求した「Simple Order」が売上をけん引しました。また、医療福祉施設など注力市場に特化した営業活動が奏功し、コントラクト施設向けカーテンも堅調に推移しました。この結果、カーテンと椅子生地を合わせたファブリック事業の売上高は7,907百万円(前期比2.7%増)となりました。

また、2017年4月に設立したカーテン専門の販売会社、株式会社サンゲツヴォーヌによる特定市場の攻略を進め、従来の見本帳販売にとられない販売手法の検討も始めました。さらには、オリジナルの新ブランド「EDA(English Design Agency)」の第一弾としてファブリックと壁紙のコレクションを発売し、インテリア事業内でのシナジー発揮に向けた取り組みも活発化しています。

### 2018年度の課題と展望

カーテンにおいては引き続き、株式会社サンゲツヴォーヌによる付加価値の高い提案・販売サービスを進めるとともに、縫製機能の抜本的な強化を図ることで品質の高い「製品」としての販売にこだわってカーテン市場での存在感を高めます。

椅子生地についても、専任営業による専門性の高い市場への営業活動に加えて、既存市場に対しては全社営業部門との連動PR強化が課題となります。また、機能性を追求した新商品の開発にも継続的に取り組みます。

### タイアップ企画

#### Afternoon Tea TEAROOM 丸の内新丸ビル

#### 初夏の風を感じる店舗空間をコーディネート

異業種ブランドとの新しい取り組みとして、2018年5月から約1ヵ月間、全国に約90店舗を展開する人気ティールーム「Afternoon Tea TEAROOM 丸の内新丸ビル」の店舗空間をコーディネートさせていただきました。「初夏の風を感じながら、ホッと安らぐ空間」をコンセプトに、伝統的な英国スタイルと日本人の緻密で繊細なものづくり技術を融合させた、新たなオリジナルブランド「EDA(English Design Agency)」より、第一弾となるファブリックと壁紙のコレクション「HAMPSHIRE GARDENS(ハンブシャーガーデンズ)」のコーディネートで彩りました。カーテン、壁紙アートパネルのほか、テーブルウェアやクッションでEDAの世界観を表現し、上質な安らぎの空間を体感いただきました。



名称：Afternoon Tea TEAROOM 丸の内新丸ビル  
開催期間：2018年5月15日(火)～6月27日(水)  
施工主：株式会社サザビーリーグ アイビーカンパニー

※ ご好評につき、イベント期間以降も継続採用となりました。

詳しい内容については、サンゲツWEBサイトでもご紹介しています。  
<https://www.sangetsu.co.jp/information/pdf/20180509092214.pdf>

## エクステリア事業



市場環境	
<ul style="list-style-type: none"> <li>「新築にこだわらない」消費者ニーズの変化によるエクステリア需要の増加</li> <li>人口減少による新設住宅着工戸数の減少や建設業界の人手不足</li> </ul>	
リスク・懸念事項	機会
<ul style="list-style-type: none"> <li>施工技術者の不足・高齢化</li> <li>品質維持、向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>住宅の長寿命化に伴うエクステリアへの関心の高まり</li> <li>消費者ニーズを捉えた高付加価値商品の提供</li> </ul>
強み	
<ul style="list-style-type: none"> <li>多彩な取り扱いメーカーによるエクステリアの総合的な提案力</li> <li>施工力を生かした幅広い生活空間づくり</li> </ul>	

### ◆ エクステリア事業の責任者より

#### 将来を見据えて施策を講じ、シナジー創造へつなげます

この20年で新設住宅着工戸数が20%近く減少する一方、エクステリアの市場規模は30%近く増加しています。これは当社を含めた業界全体で、質の高い提案や施工を通じて、地道にエクステリアに対するエンドユーザーの関心を高めてきた成果の表れであり、今後もさらなる成長が見込めると考えています。また、人々の生活空間づくりをお手伝いするサンゲツグループの一員として、現状の商品やサービスだけで連携を図るのではなく、その先を見据えた施策を講じ、将来の大きなシナジー創出に貢献します。



株式会社サンゲツ  
代表取締役社長  
**武田 博文**

● エクステリア事業売上高



売上高構成比  
**9.6%**

◆ 2018年3月期連結売上高  
156,390百万円

### 2017年度の業績概況

エクステリア事業を担う当社は、従来から継続している営業管理体制の整備と施工力の強化を進める一方、地域戦略に基づき営業拠点の整備を行いました。商品については、カーポートや大型ガレージが売上を伸ばしたほか、エクステリア照明や人工木材デッキ、宅配ボックスなどガーデンエクステリアの需要が伸長し、これらのニーズに沿った商品の取り扱い拡大と販売促進に注力しました。この結果、売上高は15,013百万円(前期比1.6%増)と4年ぶりの高水準に達し、営業利益は439百万円(同9.3%増)となりました。

### 2018年度の課題と展望

2018年度は支店戦略として豊橋支店を新規開設するなど、引き続き営業拠点の整備・強化を進めます。また営業戦略として、関東地区を起点に新たな販売ターゲットの開拓に努めます。さらには本事業の強みである施工力の強化に加え、施工技術者の働き方を含めた環境整備を進めることで質の強化も図ります。

エクステリア市場は住宅の付加価値を高める庭周りの製品が成長をけん引しています。今後はさらに「便利さ」「快適さ」が需要の創出につながると考えており、生活環境の向上に貢献する商品の拡販を進めます。

## 照明器具事業



市場環境	
<ul style="list-style-type: none"> <li>2020年東京オリンピック・パラリンピックに向けた建設需要</li> <li>地球温暖化対策に寄与するLED照明への早期切り替えに向けた政府方針</li> </ul>	
リスク・懸念事項	機会
<ul style="list-style-type: none"> <li>施工技術者の不足・高齢化</li> <li>海外メーカーや国内大手メーカーによる新規参入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>LED照明の効率性向上や価格低下に伴う需要増</li> <li>環境性能、ロングライフなどの視点による商品開発</li> <li>照明業界におけるトップランナー方式に基づく厳しい省エネ基準</li> </ul>
強み	
<ul style="list-style-type: none"> <li>幅広い専門知識と技術力を活かした特注照明の企画開発</li> <li>著名物件への納品実績が生む高い信頼性</li> </ul>	

### ◆ 照明器具事業の責任者より

#### 中長期的にコストダウンを図り、グループ業績へと貢献

近年、当社の得意領域であるホテル照明の分野において、同業他社の新規参入が目立っています。当然、競争は激しくなっていますが、これはインバウンド需要を背景とした照明市場に魅力があることの証明でもあります。当社はこの競争を機会と捉え、今後は「よいものをつくりこむ、山田照明だからできること」を活かしつつ、商品の絞り込みや売れ筋商品の標準化等により一層のコストダウンを図ります。さらにはグループ各社とのシナジー強化も推し進め、中長期的にグループ業績に貢献できる事業へと再構築を実現します。



山田照明株式会社  
代表取締役社長  
**山田 光夫**

● 照明器具事業売上高



売上高構成比  
**2.3%**

◆ 2018年3月期連結売上高  
156,390百万円

### 2017年度の業績概況

照明市場全体がインバウンド等に伴う建設・リニューアルの活況や、LED照明の需要底上げに恵まれ堅調に推移する一方、照明器具事業を担う当社においては、他社の市場参入や低価格化などにより競争が激化した結果、売上高は3,663百万円(前期比13.6%減)となりました。

こうした状況にあって、照明器具事業では、従来から継続しているコントラクト営業の強化やサンゲツと連携した営業活動に注力したほか、他社との差別化に向けて大手設計事務所と照明の共同開発に取り組みました。

### 2018年度の課題と展望

長らく主力商品として活躍してきた蛍光灯Zライトのベストセラー「Z-208」の光をLEDで再現し、光の質、機能性、耐久性等すべての点で妥協のない特性を備えた新製品「Z-208LED」の拡販を進めます。

また、2017年度から開発を進めてきた公共向けの道路照明分野へ積極的に参入します。安全性に加えて省エネと環境に対する配慮を高めた道路照明を、得意領域である駅前再開発や主要幹線道路の屋外特注器具と組み合わせ、採用率アップを目指します。

## 海外事業



市場環境	
<ul style="list-style-type: none"> <li>中国、東南アジアなど成長期市場における旺盛な壁紙需要</li> <li>北米における安定した床材需要、環境配慮型製品の需要</li> </ul>	
リスク・懸念事項	機会
<ul style="list-style-type: none"> <li>為替レートの変動</li> <li>各国の法律、税制、規制</li> <li>新興国経済の成長減速</li> <li>現地マネジメント人材の確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループシナジーを基にした新商品の開発</li> <li>既存販売ルート of 積極的な活用</li> <li>日本向け商品の調達、開発</li> </ul>
強み	
<ul style="list-style-type: none"> <li>国内外でデザインを共有する「クロスボーダースペック」</li> <li>現地のネットワークを生かした調達力、デザイン力</li> </ul>	

### 海外事業の責任者より

#### オールサンゲツで世界市場での拡大を目指します

海外事業部はグローバル市場拡大戦略の一環として、2017年12月にシンガポールのGoodrich社を買収しました。これによって、従来の日本、米国、中国に加えて東南アジアをカバーするグローバルな販売ネットワークが構築できました。今後、海外市場への挑戦は新たな段階へ入ります。

世界一の壁紙市場を持つ中国や、潜在需要の高いアジア圏では各地域の物流網や拠点が、互いの強み・弱みを補い合うことで新たな販路が拓けます。また、ハイエンド商品の開発・展開によるシナジーにより、アジアでの当社のブランド力を加速度的に高めていく考えです。一方、壁紙需要が低く、床材の市場規模が大きい北米では、当社ならではのトータルインテリアの提案こそが活路を拓くと考えており、現地の実態を理解しつつ拡張戦略を進めています。

海外事業の充実に伴い、各拠点の知見やノウハウを活かすための交流も活発化しており、グローバル人材育成への土壌ができつつあります。グローバル戦略の推進に向けてオールサンゲツで臨むべく、各部門と連携を図りながら持続可能な事業体制を模索していきます。



海外事業部長  
長谷川 重之

### 2017年度の業績概況

北米市場を担うKoroseal社では、粘着剤付化粧フィルム「リアテック」の営業活動を広範な地域で展開し、販路を拡大しました。中国市場を担う山月堂(上海)装飾有限公司においては、政府による内装仕上げ付き住宅推進の影響で壁紙需要が高まり、大型集合住宅への採用が進んだほか、医療施設等への床材採用など、取扱商品の拡大にも努めました。この結果、海外事業における売上高は17,151百万円となりました。

#### 海外事業売上高



売上高構成比

11%

◆2018年3月期連結売上高  
156,390百万円

\*2018年3月期より、中期経営計画に基づき海外を重点市場と位置付けて連結経営管理することとしたため、海外事業を新たに区分しています。

### 2018年度の課題と展望

北米市場においては、引き続きリアテックの販売体制の強化に注力するほか、和紙や金箔など日本古来の素材をモチーフにした壁紙の商品開発を図ります。また、床材販売力の強化に向けて市場調査等を進めていきます。

中国市場においては収益性の高い付加価値事業を指向

し、住宅市場や医療福祉施設を中心に営業活動を強化します。またシンガポールに本社を置き、東南アジア各国に拠点を持つGoodrich社とも連携を図り、アジア市場の開拓を進めていきます。

### 海外子会社の責任者より



Koroseal Interior Products Holdings, Inc.  
President & Chief Executive Officer

Richard W. Runkel

各市場に向けた製品開発を通じて、  
グローバルなビジネスを拡大

2017年度、私たちはサンゲツグループの一員として、ハイエンド向けの壁紙の開発や、サンゲツの商品である粘着剤付化粧フィルム「リアテック」をKorosealブランドで販売開始するなど、世界中の顧客に新しいアプローチをするための準備を着々と進めてきました。一方で、当社の強みの一つであるデジタルプリント製品の拡販に努め、既存販路の整備と拡大にも注力しています。

今後もグループ各社との緊密な連携のもと、最先端のデザインとカラー、そして持てる技術を駆使して、北米や中国、東南アジアなど各市場に向けた製品を開発・展開し、グループ全体のグローバルなビジネスの拡大と持続的な成長に貢献していきます。



山月堂(上海)装飾有限公司  
総経理

徐 闊

サンゲツブランドを打ち出し、  
中国ビジネスの拡大に貢献

2017年度は設立から2年目にして、単年度黒字化を達成するなど、順調な年でした。2018年度も壁紙、床材、ファブリックなどの商品開発から販売、調達、内装仕上げ工事に至るまでさまざまな分野で成長の機会を見込んでおり、年間売上高40%以上の成長を目指しています。

近年、中国の新築住宅市場では、壁紙の需要が高まるに伴って中国国内メーカー商品の同質化が進み、洗練されたデザインと高い機能性を誇るサンゲツの商品の存在感が増えています。今後はサンゲツとの連携のもと、中国向け商品の開発を進めるとともに、他の海外グループ会社ともシナジー創出に向けて業務連携を図り、地域的な拡大に貢献したいと思います。



Goodrich Global Holdings Pte., Ltd.  
Chief Executive Officer

Chan Chong Beng

よりグローバルな事業展開を見据え、  
アジアの内装材事業をけん引

Goodrich社は、過去20年以上にわたってサンゲツグループと協力関係を築いてきました。この歴史をふまえ、今回グループの一員となったことは大変喜ばしいことであり、グローバルな事業拡大を追求し、アジアの流通ネットワークに足場を固める絶好の機会になったと捉えています。

我々は、東南アジア・中国・インドや中東に向けて、壁紙や床材をはじめとする内装材全般を供給・流通させるリーディングカンパニーであると自負しています。2017年度、Goodrich社の販売実績は予想を上回るものでした。今後はサンゲツグループとの強力な提携とコミュニケーションのもと、ブランディングや商品開発、市場導入、在庫管理等の分野でベストプラクティスを採用し、さらなる成長を目指していきます。

# サンゲツのCSR

当社グループではCSR活動を企業理念の実践そのものとして捉え、さまざまなステークホルダーの皆さまとともに持続可能な社会の実現に向けた活動を展開しています。

## 関連するステークホルダー



CSR  
メッセージ

CSR担当取締役  
伊藤 研治

## インテリアを通じて人々の暮らしを支えるサンゲツならではのCSRを推進します

当社は創業以来、人間の生活に欠かせない「衣食住」の住にかかわる製品・サービスの提供を通じて、社会の持続的な発展に貢献してきました。とはいえ、当社が文字通りのCSR推進に本格的に取り組み始めたのは、「第三の創業」を掲げて社員が経営を担う会社へと変革を目指した2014年以降のことでした。

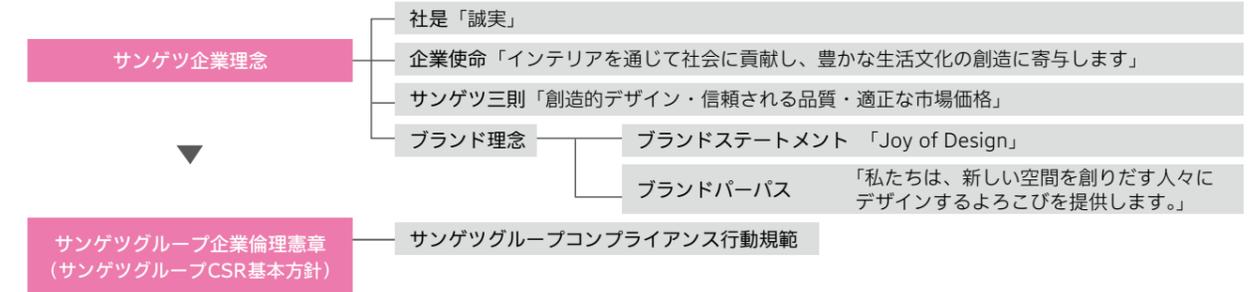
当初はCSRという言葉だけが独り歩きするような状況でしたが、実際に動き始めると、想像以上のスピード感を持ってすべてが変わっていきました。CSRマネジメント体制の確立に向けて段階を踏んでいく中で、特にインパクトが大きかったのは、中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」にESG/CSR方針を組み込んだこと。会社全体としてCSRに取り組む中で、社員自らが会社が有する社会的な影響について真剣に考えたことが、全員経営の土台づくりにもつながったように感じます。

しかしながら、CSRに終わりはありません。例えば

ESG(環境・社会・ガバナンス)でいえば、商品を通じた「環境」への貢献は、もう少し深く取り組んでいくべき課題であると考えています。「社会」に関しては、働き方改革のほか女性活躍を含めたダイバーシティを推進しており、今後はさらに健康経営に注力していく予定です。「ガバナンス」については最も早く改革が進み、監査等委員会設置会社への移行を迅速に進めるなど、継続して取り組みを強化しています。

従業員のCSRに対する意識は少しずつ変わってきており、全社を横断的に統括するCSR委員会などを通じて、国連で採択された「持続可能な開発目標(SDGs)」への貢献に向けて、私たちの本業の意義と照らし合わせた議論も進んでいます。これからも私たちはインテリアを通じて人々の豊かな暮らしを彩ることで、社会にとって必要な存在であり続け、CSR活動を通じて、社会に尊敬されるような存在になることを目指していきます。

# CSRマネジメント



## サンゲツグループ企業倫理憲章

企業は社会の公器であり、健全な事業活動を通じて収益をおさめ、活力ある発展と社会への還元を図らねばなりません。サンゲツグループは、その基本的な考え方に基づき、価値ある商品とサービスを提供することにより、豊かな住生活の実現に寄与し、社会に貢献します。

サンゲツグループは、次の5原則に基づき、国の内外を問わず、事業活動の展開にあたっては、基本的人権を尊重し、すべての法令、国際ルールを遵守し、またその精神を尊重するとともに社会的良識をもって、持続的発展に向けて自主的に行動します。

### 1. 信頼される企業であり続けるために

サンゲツグループのブランド価値向上に努力するとともに、快適で豊かな住空間に役立つ良質で創造的なデザイン、高い品質の商品やサービスを、安全性や個人情報、顧客情報の保護に十分配慮して、開発・提供し、お客さまの満足と信頼を獲得します。

### 2. 企業の社会的責任を果たすために

お客さま、取引先、株主・投資家、地域の方々、従業員など社会のさまざまな方とのコミュニケーションを図り、企業情報を適切かつ公正に開示します。  
そして、「良き企業市民」として積極的に社会貢献活動を行います。  
また、法令をはじめとする各種ルールを守り、公正、透明、自由な競争、並びに適正な取引を行い、政治、行政との健全かつ正常な関係を保つと同時に、市民社会の秩序や安全安心に脅威を与える反社会的勢力、団体とは一切の関係を持ちません。

### 3. 従業員が生き生きと働くために

従業員の多様性、人格、個性を尊重し、従業員一人ひとりが会社経営の主人公として能力を最大限発揮できる人事制度的確な運営と、安全・健康・快適で働きやすい職場環境を確保します。

### 4. 地球環境を守るために

地球環境問題への取り組みは、企業の存在と活動に必須の要件であることを認識し、自主的、積極的に行動します。

### 5. 社会の信頼と共感を得るために

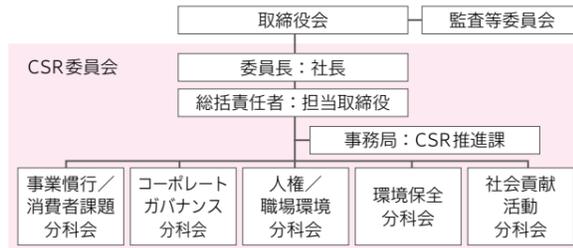
サンゲツグループの経営トップは、本憲章の精神の実現が自らの役割であることを認識し、率先垂範の上、社内に徹底し、周知させます。また、社内外の声を常時把握し、実効ある社内体制の整備を行うとともに、企業倫理の徹底を図ります。  
本憲章に反するような事態が発生したときには、サンゲツグループの経営トップ自らが問題解決にあたる姿勢を内外に明らかにし、原因究明、再発防止に努めます。また、社会への迅速かつ的確な情報の公開と説明責任を遂行し、権限と責任を明確にした上、自らを含めて厳正な措置を実施します。

## CSRマネジメント

### CSRマネジメント体制

当社は、企業の社会的責任を果たすため、2016年4月にCSR推進課を新設、2017年4月には全社を横断的に統括するCSR委員会を設置し、また、さまざまなCSRに関する国際的なガイドラインなどに対応すべく、5つのCSR分科会を設置しました。引き続き、実効的なCSRマネジメントを行い、社会課題解決に向けた取り組みを進めていきます。

● CSRマネジメント体制



### SDGsへの貢献

2015年9月、国連総会にて「持続可能な開発目標(SDGs)」が採択されました。SDGsでは持続可能な世界に向けて取り組むべき17の目標と169のターゲットが掲げられ、国だけでなく、企業にも積極的な関与が求められています。当社グループは事業活動を通じて、社会的責任を果たしながら目標達成に貢献していきます。「豊かな生活文化の創造」を目指す当社グループでは、「目標11：住み続けられるまちづくりを」をはじめ、事業活動とかかわりの深いSDGsの目標に重点を置き、その解決に貢献していきます。



事業とかかわりの深いSDGsの目標		関連するサンゲツの活動
目標2	飢餓を終わらせ、食糧安全保障及び栄養改善を実現し、持続可能な農業を促進する	「TABLE FOR TWOプログラム」への参加
目標3	あらゆる年齢のすべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を促進する	・児童福祉施設へ商材寄贈・改装支援 ・障がい者エイブルアートの支援 ・地域のマラソン大会運営ボランティア
目標4	すべての人に包摂的かつ公正な質の高い教育を確保し、生涯学習の機会を促進する	・アジアの子どもたちに絵本を届けるプロジェクト
目標5	ジェンダー平等を達成し、すべての女性及び女児の能力強化を行う	・女性活躍推進 ・LGBTへの理解促進と関連の取り組み ・障がい者雇用の促進
目標7	すべての人々の、安価かつ信頼できる持続可能な近代的なエネルギーへのアクセスを確保する	・照明器具事業での省エネ商品提供 ・物流施設における太陽光パネルの設置 ・エネルギー使用量削減
目標8	包摂的かつ持続可能な経済成長及びすべての人々の完全かつ生産的な雇用と働きがいのある人間らしい雇用(ディーセント・ワーク)を促進する	・ワーク・ライフ・バランスの推進 ・働きやすい職場づくり
目標11	包摂的で安全かつ強靭(レジリエント)で持続可能な都市及び人間居住を実現する	・サステナビリティに資する商品の開発・販売 ・児童福祉施設へ商材寄贈・改装支援
目標12	持続可能な生産消費形態を確保する	・CSR調達の推進 ・カーテン・エコプロジェクト(回収・リサイクル) ・見本帳リサイクル
目標13	気候変動及びその影響を軽減するための緊急対策を講じる	・CO <sub>2</sub> 排出量削減

## 中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」ESG/CSR方針の進捗

担当分科会	方針	3年後目指すべき姿
環境	環境保全	サンゲツグループの事業全体の環境負荷を把握、地球温暖化防止や持続可能な資源循環に向けての体制を構築 ※全て売上高原単位での目標設定 GHG排出量は、実排出係数を使用
社会	人権/職場環境	・サンゲツグループのグローバル化に伴い、世界人権宣言に基づく人権尊重と、ダイバーシティを推進する ・多様な従業員に対して、それぞれの雇用形態に関わらず、機会均等を尊重し、良好な職場環境の維持や健康維持増進支援を構築する ・2020年までに国内事業における女性管理職比率15%以上を達成する ・障がい者雇用の職域拡大を推進し、雇用率目標3.0%に向け現2.3%(2017年3月31日時点)から拡大していく
	事業慣行/消費者課題	・仕入から施工に至るサプライチェーン全体での改善に向けて、調達ガイドラインの策定とアンケートを実施する ・顧客のニーズや課題解決に向けた商品開発を推進する
ガバナンス	社会貢献活動	・社員が主体的となった社会貢献活動の拡大 ・平日の隙間時間を利用した社員による社会貢献活動の体制作りと社員の貢献活動量にマッチする寄付を会社が行う
	コーポレートガバナンス	・コーポレートガバナンス・コードのフルコンプライを維持するだけでなく、さらに内容を改善する ・ステークホルダー(株主、投資家、従業員、取引先など)とのコミュニケーションの機会を充実させる ・公正な競争の徹底、贈賄防止の防止、知的財産権の保護などグループ全体でコンプライアンスを徹底する

● 2017年度目標と実績および2018年度目標と具体的施策

担当分科会	2017年度 目標	2017年度 実績	評価	2018年度 目標値	2018年度 具体的施策
環境保全	Scope1,2GHG排出量の削減(2010年度比): 32%減(サンゲツ単体)	31.0%減	△	33.0%減	・電力購入業者の切替 ・空調設備改修 ・低燃費車への切替
	女性管理職相当者比率: 12%達成	女性管理職相当: 11.4% ・部長以上に「多様なマネジメント研修」実施 ・各部門で女性管理職育成計画策定 ・育児両立支援研修の実施	△	女性管理職相当者比率: 13.5%	・上司・部下を対象としたキャリア形成支援研修 ・民間保育所の提携 ・シッター補助制度の拡充
人権/職場環境	働き方見直しワーキンググループ(WG)の実施継続 2017年7月: 2017年度WG発足(全国11チーム) 2017年12月: 経営陣への提言	・7月: WGキックオフ(各部門11チーム34名) ・9月: 提言テーマの設定、職場環境改善(残業削減、有休の取得、生産性の向上等) ・12月: 経営陣へ提言発表	○	-	・2017年度WG提言内容の実行管理および2018年度活動の推進 ・さらなるワークライフバランスの実現をサポート(テレワークの試行など)
	障がい者雇用率: 2.5%達成	2.41% (2018年3月31日時点)	△	障がい者雇用率: 2.7%	・障がい者雇用の拡大 ・理解、指導方法の助言等、受入部署へのフォロー
事業慣行/消費者課題	サンゲツCSR調達方針、ガイドラインの公開ならびに、アンケートの実施(全体仕入額の70%以上を対象)	・11月: CSR調達方針、ガイドラインの公開 ・12月: 仕入先対象のCSRアンケート実施 ◆回答率100% (86社に依頼し86社から回答) ◆カバー率90.9% (66期第3Qまでの仕入額を分母とした場合)	○	1.1社以上 2.取引口座数ベースで80%以上の回収率	1.4月~6月: 仕入先を対象とした訪問・指導 2.4月~9月: アンケート対象範囲の拡大・実施 3.7月~12月: アンケート内容の精査 4.2019年1月~3月: CSR調達に関する取り組みの対外的開示
社会貢献活動	全国の児童福祉施設の内装改修工事支援: 20件以上	・児童養護施設改修支援19件 ・その他活動10件実施	△	20件以上	全国の児童福祉施設の内装改修工事支援
	活動支援先選定(NPO、NGO等): 2件	NPO法人支援先2件選定、企画・実施 ・「アジアの子ども達に絵本を届ける運動」およびマッチングギフトの実施 ・社員食堂にて「TABLE FOR TWOプログラム」実施	○	2件 制度導入	活動支援先選定(NPO、NGO等) 2017年度実施活動の継続 社員の活動貢献量に対してポイント制の導入
コーポレートガバナンス	コーポレートガバナンス・コードのフルコンプライを維持し、内容を改善する コンプライアンス: 100%	・コーポレートガバナンス報告書でフルコンプライを開示、開示要求項目に適切に対応 ・コーポレートガバナンス・コード改訂への準備と対応⇒フルコンプライを維持	○	コンプライアンス: 100%	・コーポレートガバナンス報告書でフルコンプライを開示、開示要求項目に適切に対応 ・コーポレートガバナンス・コード改訂7項目への対応
	サンゲツグループ 法令違反件数: 0件	サンゲツグループ法令違反件数: 0件 ・4月: 独禁法研修会を各支社で開催(506名受講) ・8月: 社内コンプライアンスアンケートを実施	○	サンゲツグループ法令違反件数: 0件	・コンプライアンス・安全通信を毎月1回発信 ・各種コンプライアンス研修を実施 ・子会社コンプライアンス体制の基準を制定

※実施項目については一部抜粋しています。

## お客さまとともに

### 安全な商品の提供のために

当社は、品質方針に従い、商品の安全性に十分に配慮し、お客さまの期待以上の品質の実現を目指して、品質管理基準書を用いた、厳格な品質管理を行っています。管理体制の一環として、品質管理技術室が各事業部に向けて商品開発や調達などバリューチェーンの各所で品質の維持・向上に向けたサポート・助言を行うほか、見本帳制作プロセスの各ステップで厳正な設計審査を実施しています。商品の企画開発・デザインから製造、出荷に至るまで、一貫したプロセスをもって品質管理を徹底することで、お客さまへ安全・安心な商品をお届けしています。

### お客さま目線の情報提供

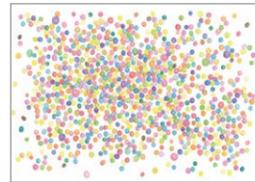
お客さまのご要望に合わせたインテリアコーディネートをしていただけるよう、さまざまな形で商品やインテリアに関する情報提供を行い、イメージを具体化するお手伝いをしています。当社WEBサイトでは、オンラインカタログのほかライフスタイルに合わせたインテリアコーディネートを紹介。ショールームでは、事前に室内の写真を撮影しておくことで、来場時に個別のコーディネートがシミュレーションできるシステム「My Photoシミュレーター」を常設。商品説明会やインテリアセミナーも随時開催しています。

### 現場の声を活かした商品開発

当社は、ブランド理念“Joy of Design”を広く社会に向けて発信していくために、現場の声を活かした商品開発に取り組んでいます。インテリア事業の各部門では、市場の最前線を知る営業担当者やインテリアデザイン担当者を集めて定期的にブランド理念浸透に向けたミーティングを重ね、開発中の商品を積極的に外部の設計事務所や著名なデザイナーのもとに持ち込んで意見を求める一方、若手デザイナーを積極的に起用するなど、これまでになかったものづくりのアプローチが始まっています。

### 障がいのある人たちが描いたエイブルアートを採用

当社はCSR活動の一環として、デジタルプリントによる壁紙「ハイグラフィカ」に、アートを仕事とする障がい者が描いたエイブルアートを採用し、壁紙見本帳「2018-2020リザーブ1000」を通じて販売しています。エイブルアートとは、ハンディキャップを持つアーティストたちを支援するエイブルアート・カンパニーが著作権を管理する作品です。当社はダイバーシティの観点からこの自由な発想のデザインを採用し、アーティストの活動を支援していきます。



作品名「ドット」 制作者:tomoko

## 社員とともに

### 人事の方針

#### 人事の方針

サンゲツでは、社員の多様性、人格、個性を尊重し、社員一人ひとりが能力を最大限発揮できる人事制度的な運用と、安全で働きやすい職場環境を確保する。

### 社員が経営を担う事業基盤の整備

当社では、「社員が経営を担う事業基盤の整備」を重要施策の一つとして、人事制度改革を進めており、2015年4月以降順次導入しています。

### 人事制度改革の考え方

<前提>

- 「社員が経営を考え、社員が経営を担う体制づくり」を可能にする人事制度改革とする
- 業務・組織の改革に合わせ、従来と異なる能力・発想が重要
- サンゲツの良さである「フラットな組織」は維持する一方、上位職への登用や上位等級への昇格を、従来よりも積極的に実施することで、将来の役員・幹部候補を積極的に育成
- 日本的な人事運用を継続する一方、組織貢献の観点を重視

<能力基準と役職基準のハイブリッド>

- 現行の資格等級制度をベースとしながらも、短期的なミッションに基づく処遇と、中長期的な能力開発に基づく処遇の両立を目指します。

- 人事制度改革の方向性

### 社員が経営を担う基盤整備

<b>社員の安心感の維持・向上</b> 社員が将来像をイメージし、ステップアップしていくことへの安心感の維持・向上	<b>経営の健全性の実現</b> ・2025年における等級別目標在籍人数を想定した体制整備 ・社員の会社収益への関心、収益拡大への意識を高めるための給与制度	<b>社員のモチベーション向上</b> ・積極的な人材の登用 ・処遇にメリハリをつけ、がんばる社員への報酬を拡大
--	--	--

### 人材育成

#### 人材育成方針

中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」に合わせ、自己変革に挑戦する社員を尊重し、成長・活躍・自己実現の場を提供する。

WEB サンゲツの社内教育制度体系  
<https://www.sangetsu.co.jp/recruit/educational/index.html>

### ダイバーシティ推進

#### サンゲツグループダイバーシティ基本方針(抜粋)

サンゲツグループは、性別・年齢・国籍・人種・宗教・障がいの有無・性自認及び性的指向等にかかわらず、従業員一人ひとりの個性を多様性として活かし、挑戦・革新し続ける風土の醸成や仕組みの充実を推進します。

WEB サンゲツグループダイバーシティ基本方針(全文)  
<https://www.sangetsu.co.jp/csr/divercity/policy.html>

### 多様な人材の活躍支援

当社では、従業員の多様性を活かすことで、一人ひとりの意欲や能力を最大限発揮することを目指し、新たな価値創造を組織にもたらすべく、経営戦略の一環としてさまざまな取り組みを行っています。多様な人材の活躍を支援するための施策として、元社員の再雇用や正社員登用を促進する「ジョブリターン制度」をはじめ、障がい者雇用の推進、性自認および性的指向等を問わず働きやすい職場づくりなどを進めています。特に2017年度はLGBTに関する職場環境整備に着手し、2018年4月に全社員対象(1,071名受講)にLGBT研修を実施しました。

また、ヘルプライン(相談・通報制度)にて各種相談を受け付けています。

- 定年再雇用者数推移(各年4月1日時点)

年	2014	2015	2016	2017	2018
定年再雇用者数推移(人)	19	19	22	25	23



## サンゲツ VIEW

### 「サンゲツ壁紙デザインアワード2017」の実施

当社は2017年2月、ブランド理念である“Joy of Design”をテーマに掲げた初のデザインコンペティション「サンゲツ壁紙デザインアワード2017」を開催しました。応募作品は、設計事務所やデザイナー、学生のほか海外からも寄せられ、その総数は506点上りました。

7月には社長を含めた4名の審査員による審査会を実施し、厳正な審査の末、大賞1点、優秀賞1点、入賞2点、奨励賞2点を選出しました。大賞受賞作品は商品化し、2018年1月に発行した壁紙見本帳「2018-2020 XSELECT」に収録、インテリアデザイナーの方々からも高い評価を得ています。応募いただいた作品は、壁紙の可能性の広がりを実感させてくれるとともに、インテリア業界の活性化につながるものだと考えています。当社は、2018年も引き続き本企画を開催しています。(募集期間:2017年4月~9月、表彰:11月予定)



大賞受賞作品「mist(gold)」  
 制作者:山田 茂さん

## 社員とともに

### 自主行動計画の推進

戦略的な人事制度改革の実践にあたり、女性活躍推進法に基づく自主行動計画を実行しています。女性社員が自身の強みを活かして活躍できる組織およびそれを支援する制度づくりを目的とし、人事部内にダイバーシティ推進担当を配置し、目標達成に向け各種施策を展開しています。性別にかかわらず、社員の知見・経験や専門性を組織に活かすことを目指し、2018年度から3年間、下記の行動計画に沿ってダイバーシティを推進します。

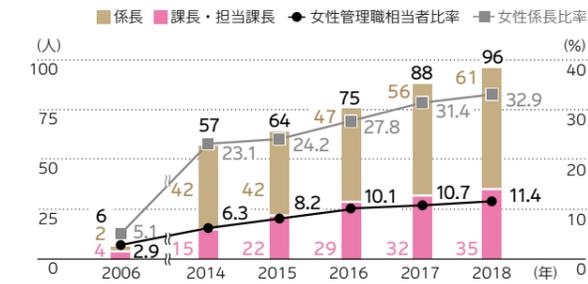
#### ●女性活躍推進法に基づく行動計画

目的	女性社員が長く働き続け、自身の強みを活かし、活躍できる組織およびそれを応援する風土の実現
計画期間	2018年4月1日～2021年3月31日までの3年間
定量目標	管理職層に占める女性割合を2020年までに15%以上とする(継続)
2018～2020年度重点テーマ	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.ダイバーシティ経営の方針周知と経営レベルの推進体制</li> <li>2.計画的な育成の実施</li> <li>3.属性に関わらず活躍できる制度の見直しと働き方改革の実行</li> </ol>

#### ●実施策(抜粋)

ダイバーシティ研修等	・全管理職を対象としたダイバーシティ基礎研修を実施 ・各部門長主導でダイバーシティの部内展開活動に着手
男女含む管理職登用を見据えた育成計画	・男女含む管理職登用を見据えた対象者を部門長が推薦し、育成計画を立案
働き方改革の実行	・テレワーク勤務制度のトライアルと本導入 ・「働き方見直しワーキンググループ」の継続実施

#### ●女性管理職比率 目標と現状(各年4月1日時点)



\*女性管理職の比率は11.4%。  
2020年度15%の目標達成へ向け、職場環境の整備と研修拡充による能力開発の機会創出  
\*係長層は目標達成(32.9%、61人)

## VOICE



働き方見直しワーキンググループを通じて現場目線で会社の未来を考える提言を

中国四国支社 営業課 営業担当  
鹿毛 直樹

全11チーム34名の社員が、社員主体で男女ともに働きやすい「働き方」を検討し、経営陣へ提言を行いました。私のチームが定めたテーマは、「プロ人材の育成」です。私たちは、社員が目指すべき「プロ人材」を明確化し、その定義を仕事の選択に活用することが、働きがいのある会社の実現につながると考えました。そこで約80名の社員を対象にアンケートを実施し、その結果をもとに、トライアルとして一定期間、希望部署を経験できる「社内留学制度」をはじめとする3つの提言を行いました。熱意のある社員に活躍できる機会を与え、また希望する業務につくことで、より生産性向上が期待できると考えます。提言内容の実現は道半ばですが、本活動を通じて広がった人脈や新たな視点を活かし、継続的に活動していきます。

### ワークライフバランスの推進

#### 働き方改革

当社は生産性を向上させる「働き方」へ変革するため、組織の仕事と体制を見直す一方、労務管理の改善強化を図っています。2017年度はフレックスタイム制度を本導入したほか、テレワーク勤務制度のトライアルを開始。さらには生産性向上を目的に、クラウド型システムサービス「G Suite」を全社員向けに導入しました。

また、2017年度に対象を広げて実施した「働き方見直しワーキンググループ」では、残業削減等の具体策から組織計画まで、幅広い視点で働き方の見直しに関するテーマを経営陣へ提言。提言内容は主幹部門に引き継がれ、実施・検討を進めています。

#### 仕事と家庭の両立支援

社員が能力を十分に発揮できる雇用環境の整備を行うとともに、次世代の育成に貢献するため、目標を設定し、社員の育児・介護を支援しています。2017年度は、育児両立支援研修を実施したほか、両立支援制度としてベビーシッター費用の助成増額、民間保育所との法人提携を2018年度よりスタートしました。

目標1：長時間労働の是正に資する取り組み

目標2：子育てを行う従業員の仕事と家庭の両立を支援するための雇用環境の整備

目標3：子育てを行う従業員が就業を継続し活躍するための啓もう活動の機会を提供

※次世代育成支援対策目標 2017年4月1日～2020年3月31日

#### 育児・介護支援制度

妊娠・出産	育休中	育児	介護
産前・産後休業	育休休業者支援プログラム(上司面接・育児サポートセミナー)	・育児時差出勤制度 ・育児短時間勤務制度(小学2年生始期まで) ・民間保育所の法人提携 ・病児保育サービス費用助成 ・ベビーシッター費用補助制度 ・フレックスタイム制度	・介護休業(法定+最長1年まで延長可) ・フレックスタイム制度

### 働きやすい職場づくり

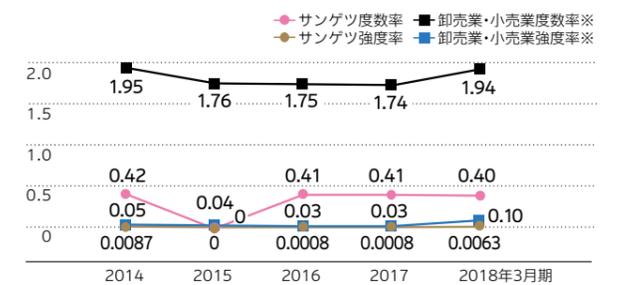
働きやすい職場づくりと、心身の健康づくりに向けた環境整備を推進しています。社員一人ひとりの人権を尊重するとともに、不当な差別、ハラスメントを禁止し、公正で明るい職場づくりに努めています。

#### 労働安全衛生の取り組み

地震など大規模災害への備えとして、事業継続計画(BCP)の構築、飲料水・食料などの備蓄品の整備に加え、防災訓練やAED講習会、安否確認サービスでの報告訓練などの対策を講じています。また、車両事故防止対策としてテレマティクスやバックモニターの設置を進めるとともに、交通違反の抑制に向けた個別指導を行っています。

また、従業員へ安全衛生教育を実施するとともに、労働災害などが発生した際には、速やかに発生状況を全社で共有し、再発防止対策を実施しています。労働災害比率は、業界の平均を大きく下回っています。

#### ●労働災害度率・強度率の推移



※度率：100万のべ実労働時間当たりの労働災害による死傷者数(災害発生頻度)  
※強度率：1,000のべ実労働時間当たりの労働損失日数(災害の重さの程度)

#### 健康経営の取り組み

当社では、従業員が生き生きと働くために安全・健康・快適で働きやすい職場環境の整備と、心身の健康づくりに向けた推進体制の充実を図り、「計画年休の取得促進」「敷地内全面禁煙実施」「全社員対象にしたストレスチェックの実施」など、12項目にわたる健康の保持・増進活動に取り組んでいます。この結果、当社は2018年度健康経営優良法人に認定されました。



## サンゲツ VIEW

### 社長と社員の対話集会を開催

当社では、風通しの良い、組織を超えたコミュニケーションの場を持つことを大切にしています。その一環として、社長自ら全国の事業所を訪れ、社員との対話を行う「対話集会」を開催しています。2017年度は2月7日～3月8日にかけて計40回を実施。それぞれの対話においては、中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」初年度の成果と課題を振り返りながら、当社がより社会に貢献するために目指すべき姿や、中・長期的な課題について意見を交わし、全社横断的な意識共有と社員のモチベーション向上の場となりました。



対話集会の様子

## 株主さまとともに

### 資本政策に関する基本方針

- 資本コストを上回るROEの早期実現と、2019年度末にはより高いROE水準(8~10%)の達成を目指す。
- 安全性と成長のための資金は確保しつつ、運転資金等の効率化を実現し、資本効率の向上を図る。
- 中長期的に持続可能な株主還元策の拡充を行う。

### 株主・投資家の皆さまとのコミュニケーション

株主・投資家の皆さまと良好な関係を築くために、企業情報を適切かつ公平に開示するとともに、積極的なIR活動を通じてコミュニケーションを図っています。当社のIRサイトでは、業績・財務情報や決算説明会の資料、株式情報などの企業情報を適時配信し、開示内容の充実に努めています。また、アナリストや機関投

#### ● 2017年度のIRフェア出展実績およびセミナー参加者数

2017年7月	名証IRエキスポ2017	計1,129名
2017年8月	日経IR・投資フェア2017	
2018年3月	東証IRフェスタ2018	

#### ● IRカレンダー

	第1四半期			第2四半期			第3四半期			第4四半期		
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
決算発表	● 期末決算			● 第1四半期決算			● 第2四半期決算			● 第3四半期決算		
株主総会	● 招集通知発送 ● 株主総会											
配当金				● 中間配当株主確定			● 期末配当株主確定					
有価証券報告書 四半期報告書	● 有価証券報告書発行			● 四半期報告書発行			● 四半期報告書発行			● 四半期報告書発行		
株主さまへの報告書				● 中間報告書発送								

資家の皆さまと直接対話する機会として、決算説明会を年2回開催しており、2017年度はのべ57名にご参加いただきました。One on Oneミーティングや個別訪問、またスモールミーティングに社長が参加し、活発な意見交換を通じて皆さまからのご意見を経営に活かしています。

個人投資家の皆さまに向けても、2017年度は証券取引所などが主催するIRフェアに3度出展しました。また会社説明会や株主懇談会を通じて、多くのコミュニケーションの場を得ることができました。2018年3月期の中間報告書では株主の皆さまへアンケートを実施し、400件を超える回答をいただきました。アンケート結果を真摯に受け止め、事業経営や資本政策に活かしていきます。

### 自己株式の取得状況

当社は中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」の資本政策に基づき、資本効率の向上と株主還元の拡大を図るため、自己株式の取得および消却を継続的に進めています。今後も資本市場の状況を鑑みつつ、引き続き自己株式の取得と安定的な増配を行うことで、自己資本を1,050~1,000億円へ削減を目指します。2018年3月31日現在の当社グループの自己資本の額は約1,052億円、自己資本比率は61.5%となっています。

### 株主還元策の実行

当社は、ステークホルダーからの評価向上策として、変化する資本市場においても中長期的に株主還元を行うために、これまでの安定的な配当や安全性を優先した経営を維持しつつ、バランスシートの効率化や資本コストを意識した経営とする新しい資本政策を発表、実行しました。2017年度は、総額69.7億円の自己株式取得を実施、連結総還元性向は234.0%となり、資本効率の改善に努めました。

### 中期経営計画(2017-2019) 「PLG 2019」における株主還元政策

- ◆ 3年間トータルの総還元性向は100%超とする
- ◆ 長期安定的な増配の基本方針により、安定的増配を継続
- ◆ 株式市場の状況に応じて機動的に自己株式を取得

#### ● 株主還元実績



	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期
連結当期純利益	63.9億円	65.7億円	45.1億円
配当総額 (一株当たり配当額)	33.2億円 (47.5円/株)	35.2億円 (52.5円/株)	35.8億円 (55.5円/株)
自己株式取得金額	101.4億円	24.8億円	69.7億円
総還元額	134.6億円	60億円	105.6億円
発行済み株式数推移 (2016年3月末)	69,170千株	68,070千株	66,050千株
自己資本の推移	1,084.6億円	1,103.7億円	1,052.2億円
EPS	89.9円	97.5円	68.9円

### サンゲツ VIEW

#### 「株主さま向け会社説明会およびショールーム見学会」を開催

2017年7月12日、品川グランドセントラルタワーにて、「第1回 株主さま向け会社説明会およびショールーム見学会」を開催しました。

社長から、事業報告ならびにサンゲツの成長ビジョンについてご説明した後、当社品川ショールームの見学会を行いました。また、見学会後には、サンゲツのラグマットや山田照明株式会社の照明器具が当たるお楽しみ抽選会を行いました。限られた時間ではありましたが、株主さまとの懇親を深め、貴重なご意見を多数いただくことができました。

当社グループは、今後もこのような株主さまとの交流の機会を継続的に設け、経営の透明性向上やIR活動の充実に努めていきます。



社長による事業報告

## お取引先さまとともに

### 公正な取引の推進に向けて

お取引先さまは、相互の成長に向け長年ともに歩んできた重要なステークホルダーであり、当社はお取引先さまとの相互信頼と連携に基づき、環境や安全、人権問題などに配慮しながら、健全な事業活動を通じて社会的責任を果たしていくことを目指しています。

2017年11月、当社はこの実現に向けて「サンゲツCSR調達方針」と当社ブランド(取次商品含む)での販

売を目的としたあらゆる商品ならびに資材の調達活動を対象とした「サンゲツお取引先さま向けCSRガイドライン」を策定しました。これを当社グループ会社や主要なお取引先さまに配布し、ガイドラインの遵守を徹底していただくよう働きかけています。

2017年12月には主要なお取引先さまに対して「サンゲツCSR調達アンケート」を実施しました。今後は必要に応じて訪問指導を行うことで公正な取引を推進し、持続可能な社会の実現へ貢献していきます。

WEB [サンゲツお取引先さま向けCSRガイドライン  
https://www.sangetsu.co.jp/pdf/csr/stakeholders/csr\\_guideline\\_customer.pdf](https://www.sangetsu.co.jp/pdf/csr/stakeholders/csr_guideline_customer.pdf)

### サンゲツ CSR 調達方針

#### 1. 公正・公平

- (1) 当社は国内外問わず、全てのお取引先さまに対し、常に対等、公正な立場で接し、関係法令及び契約に従って誠実な取引を行います。
- (2) 当社は全てのお取引先さまに対し、優越的地位を利用して不当な不利益を及ぼす取引を行う事なく、公正で公平な競争の機会を提供します。
- (3) 当社はお取引先さまの選定に際して、短中長期の時間軸における品質、価格、納期、技術力、提案力、供給能力、経営の安定性などに加え、環境保全への取り組みやそこで働く従業員の人権の尊重などを考慮した上で判断します。
- (4) 当社の役員・従業員は調達等に関する職務に際して、利益や便宜の供与を受けません。

#### 2. 法令・倫理の遵守

- (1) 当社は調達取引を行うにあたり、関連する法律を遵守します。
- (2) 当社は調達取引を通じて知り得たお取引先さまの機密情報は契約に基づき守秘します。
- (3) 当社は調達取引を行うにあたり、第三者の知的財産権などの権利を侵害するような取引は行いません。

#### 3. 社会的責任

- (1) 当社は全てのお取引先さまとの相互理解と信頼関係に基づく真摯な対話を通じて、製品やサービスの品質向上や安全の確保に努めます。
- (2) 当社は自社の事業活動に関わる調達品の選定や購買等を行うにあたり、持続可能な社会の実現のため、CSR調達(グリーン調達を含む)を基本とした資源や環境の保護、人権の尊重や安全への配慮等、企業の社会的責任を果たす活動を行うものとし、「サンゲツお取引先さま向けCSRガイドライン」によって、お取引先さまへもご協力をお願いします。

### サプライチェーンマネジメント

当社の事業はファブレスであり、商品開発・流通が中心となります。商品は仕入先さまで製造されますが、高品質で環境に良い商品を提供するために、サプライチェーンの各所で品質管理強化に向けた活動を継続する必要性があると考えています。

現在、当社ではサプライチェーンにおけるCSRへの取り組み強化に向けて策定した「サンゲツCSR調達方針」および「サンゲツお取引先さま向けCSRガイドライン」に基づき、サプライチェーンにおける品質強化のための体制づくりを推進しています。



### 仕入先さまとともに品質管理を強化

お客さまに安全かつ品質の高い商品を提供するためには、仕入先さま(製造メーカー)との連携が欠かせません。当社では商品開発や仕入れの担当者が、当社独自基準の評価項目に沿って仕入先さまの状況を多面的に評価し、製造工場等の運営の改善を働きかけることで、品質管理の強化を進めています。2016年度以降は、安定供給の観点から、海外の仕入先候補の工場監査による評価を行うなど、国内外における仕入先さまの品質管理レベルの向上を図っています。さらには仕入先さまを交えて定期的に品質会議の場を設けるなど、地道な活動を通じて連携を強化しています。

また品質管理強化の一環として中部ロジスティクスセンターIIに「環境試験室」をはじめとする最新の試験機器を集めた試験施設を設置。各商材の品質確認のための

抜き取り試験や商品の開発段階での物性把握、クレーム分析を行うほか、一部商品については受け入れ検査も実施しています。

今後も当社はファブレスメーカーとしてより強固な品質管理体制を整えるべく、仕入先さまとのアライアンス強化に努めていきます。同時に品質管理にかかわる人員の育成・強化も継続的に行うことで、品質改善を加速していきます。



環境試験室

### お取引先さまとのコミュニケーション

商品を提供していただく仕入先さまとのコミュニケーションはもとより、重要なステークホルダーである販売代理店さまに対しては、年1回、販売代理店会を開催しています。業績報告や中期経営計画、販売代理店さまとの連携による戦略的成長シナリオを共有するとともに、販売代理店さま同士の交流の機会として貴重な場となっています。

## VOICE



サプライチェーンの各所で品質管理体制の強化に努めています

インテリア事業本部  
品質管理技術室長

川岡 広幸

当社はファブレスメーカーであるからこそ、サプライチェーンにおける品質管理体制の強化に責任を持つべきだと考えています。クレームを未然に防ぐ管理体制を構築するためには、品質の向上はもちろんのこと、サプライチェーンの各所でトラブルの元を断つことが重要です。品質管理技術室では、仕入先さまの工場に向いて工程監査を行うほか、商品開発の段階から技術的なアドバイスを提供するなどさまざまな形で施策を講じています。今後は各事業部におけるクレームをデータとして蓄積・分析できる仕組みづくりを行う構想もあり、品質管理体制の強化に向けた動きを着実に進めています。

## 環境とともに

### 環境方針

#### 基本理念

サンゲツは、快適な住空間の提供を通じ、より豊かな生活を実現するための役割と責任を担っている。当社の事業活動は環境とのかかわりが深く、その活動の中で環境保全に取り組んでいくことは、企業として当然の責務である。これらの観点から、自らの事業活動における環境負荷の低減はもとより、地球環境の保全に配慮し、より良い住環境の創造に努める。

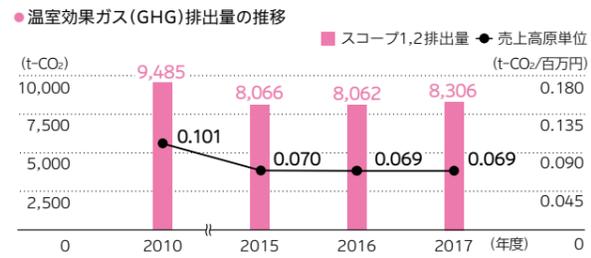
#### 基本方針

1. 環境マネジメントシステムの推進にあたり、環境目的及び環境目標を設定し、継続的改善を行い、企業活動と地球環境保護の両立を図る。
2. 適用可能な環境保全に関する法令及び当社が同意する要求事項を遵守する。
3. 商品の開発、生産、流通、使用、廃棄のすべての段階において、環境影響要因物質の使用の回避、廃棄物の削減、リサイクル、省エネ・省資源に努める。
4. 環境方針や環境管理活動への社員の理解と意識の向上を図るとともに、関係者へも環境方針を周知し、理解と協力を要請する。

### 地球温暖化防止

当社では地球温暖化防止のため、温室効果ガス(GHG)排出量の削減に努めています。2017年度のGHG排出量は、8,306t-CO<sub>2</sub>、売上高原単位で2010年度比31.0%減となりました。低燃費車への移行とエコドライブの推進、計画的な設備改修等がGHG削減に貢献しました。

営業車両では、2018年度に全車両の約25%に相当する125台を低燃費車に移行し、2022年度には全車両を移行させる予定です。また、GPSを利用したテレマティクスを活用し、エコドライブを促進したことで、施策実施前に比べて燃費が22%改善向上しました。そのほか、中部ロジスティクスセンターへ太陽光発電パネルを設置するなど、地球温暖化防止に貢献しています。



\*1 温室効果ガス排出量の計算にあたっては、実排出係数を利用しています。  
\*2 スコープ1,2において算出しています。(スコープ1…サンゲツの事業活動による排出、燃料使用に伴う直接排出。スコープ2…外部から購入する電力や熱の使用に伴う間接排出)

### 循環型社会の実現

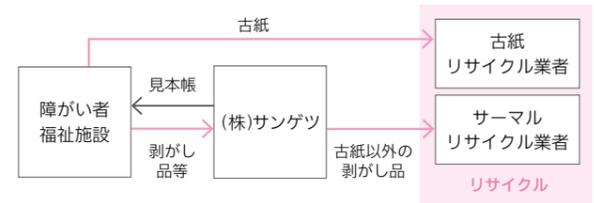
#### 循環型社会に向けた取り組みの考え方

当社では、限りある地球資源を大切に、有効活用するため3R (Reduce、Reuse、Recycle) 活動に取り組んでいます。2016年度に環境保全分科会を立ち上げ、「2050年にゼロエミッション」を目標に、廃棄物の削減とリサイクルを強化します。

#### 障がい者の自立支援による見本帳のリサイクル

見本帳は、紙と塩ビなどの混合物であり、分別すれば約93%はリサイクルできます。中部支社、中国四国支社では、この分別作業を地域の障がい者福祉施設と協働しています。本活動を通じて、資源のリサイクルと障がい者の自立支援を目指しています。

#### 見本帳リサイクルフロー



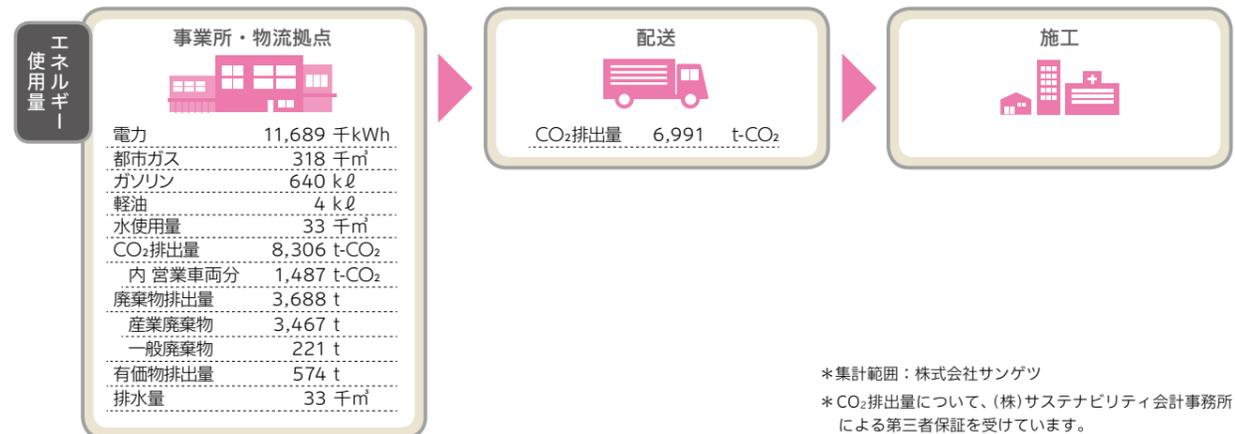
### 商品を通じた地球環境保全

当社が提供する商品の多くは、環境に配慮した形でお客さまに使用されます。環境配慮型商品を4カテゴリ+1で定義し、環境配慮商品の開発・販売を通じて、地球環境・生活環境の向上に貢献しています。

- 1 **省エネ**  
インテリアにおいては、主に窓や床面などからの熱損失を軽減することが、省エネにつながります。
  - 2 **省資源**  
商品を製造する過程で使用する原材料の量を少なくすることで、省資源を実現します。
  - 3 **ロングライフ**  
商品の寿命を長くすることで、施工から貼り替えまでのサイクルを長くし、ライフサイクルで考えた場合の環境負荷低減を実現します。
  - 4 **室内環境**  
「室内環境の改善」を環境対応の上で重要な要素と考え、室内環境の改善に貢献する商品を積極的に提供しています。
- + 生物多様性とのかかわり**  
当社商品の多くは、塩ビを主原料とする石油化学製品です。加工がしやすくデザインの再現性が高いのが特徴です。動物の生命を脅かしたり、希少木種を伐採したりといった形で自然資源を使用するのではなく、自然のデザインを塩ビ製品で再現することで、その美しさを感じることができる良質な商品を提供しています。こうした商品開発により、生物多様性の保全に寄与しています。

### 環境負荷の把握

当社では、事業活動を通じた環境負荷の把握こそ環境マネジメントの第一歩と考えています。事業所・物流拠点ならびに配送における2018年3月期の環境負荷の状況は次のとおりです。

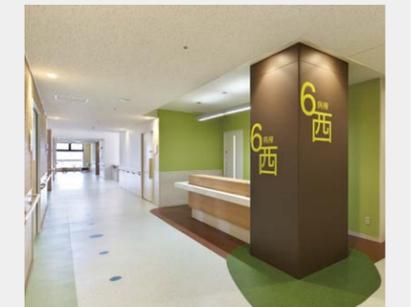


### サンゲツ VIEW

#### 高い環境性能を実現した永久ワックスフリー単層塩ビ床材

永久ワックスフリーを可能にしたサンゲツの単層塩ビ床材「グラニット」は、簡単なメンテナンスでいつまでも美観を保つ高機能床材です。本来、塩ビ床材の主原料である塩ビポリマーや充てん剤は多孔質であることから、微細な穴の中に汚れが入りやすく除去しにくいという難点がありました。一方、グラニットは無孔質に近い密な構造であり、汚れや薬品が入り込む余地がないために、汚れにくさ、汚れの落としやすさにおいて格段の性能を実現しています。さらには単層構造の長寿命製品であることから、余分な廃材を出さず、容易なメンテナンスは環境負荷の高い廃液(汚水、剥離剤)を最小化し、コスト削減に貢献するというメリットもあります。

再生塩ビ樹脂を15%以上使用した「グリーン購入法」適応品でもあり、施工から数年を経ても当初のツヤと機能を保つその特性は、医療施設など数多くの現場で実証されています。



「グラニット」を導入した田代記念病院 (群馬県太田市)

## 社会とともに

### サンゲツの社会貢献体制

当社は豊かな社会づくりに貢献するために、地域社会とともに発展していきたいと考えています。社会貢献体制を整える上では、どのような形で社会に貢献できるかを考え、「事業を通じて、社員一人ひとりが自主的に、そして自ら汗をかいて社会に奉仕する」ことを活動の主旨としています。2017年度は上期、下期に1回ずつ社会貢献委員会を開催し、各支社の活動状況の報告および情報共有を行いました。

#### ●サンゲツの社会貢献活動の取り組み

地域貢献	<ul style="list-style-type: none"> <li>全国の児童福祉施設の内装改装支援、商材を活用した工作支援</li> <li>近隣清掃、小中学生の職場見学・体験</li> <li>スポーツを通じた社会貢献</li> <li>日本赤十字社と共同による献血</li> </ul>
被災地支援	<ul style="list-style-type: none"> <li>被災地ボランティア活動</li> <li>被災地への義援金、当社商品寄贈(体育館などの避難所にカーペットやカーテンなど)</li> </ul>
環境保全	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境負荷の少ない電力の導入</li> <li>植林活動、環境美化活動</li> <li>生物多様性保護活動への参加</li> <li>環境団体への支援</li> <li>太陽光発電の設置(中部ロジスティクスセンター)</li> </ul>
募金/寄付	<ul style="list-style-type: none"> <li>病院施設への寄付</li> </ul>
社会/文化	<ul style="list-style-type: none"> <li>文化、福祉、教育分野への寄付</li> </ul>

#### ●2015-2017年度 サンゲツボランティアクラブ社会貢献活動実績(全社)

年度	2015	2016	2017
施設改装(件)	9	12	19
その他活動(件)	5	10	10

### 2018年度の活動について

- インテリア事業を通じた活動として、引き続き児童福祉施設を中心に各種福祉施設における内装改装支援を実施。
- 平日のすきま時間の利用など、社員が参加しやすいプログラムを考案。
- 社員のボランティア活動を金額換算し、会社からの寄付活動につなげる制度実施を目指す。

#### ●2018年度 サンゲツボランティアクラブ活動予定件数(全社)

年度	2018(予定)
施設改装(件)	20
その他活動(件)	10

### 新興国・開発途上国への支援

#### アジアの子どもたちに絵本を届けるプロジェクト

当社は、(公社)シャンティ国際ボランティア会が取り組む「アジアの子どもたちに絵本を届ける運動」に参加しています。同プロジェクトは、貧困や紛争といった社会情勢から絵本を読んだことがないアジアの子どもたちに、現地語の翻訳シールを貼った絵本を届ける運動です。活動の原資は社員が持ち寄った古書の売却益と、売却益と同額の会社からの拠出金で、購入した絵本セットに現地語の翻訳シールを貼ってカンボジアやミャンマー、アフガニスタンなどに送ります。絵本は現地の図書館などの蔵書として活用され、子どもたちの読み書き習得の手助けにもなります。2017年度の活動では、33冊の絵本をお届けすることができました。



翻訳シールを貼った絵本

#### 社員食堂を通じて子どもたちに給食を届ける

2017年10月から、特定非営利活動法人TABLE FOR TWOの取り組みに参加しています。社員食堂の食事代金の一部をアフリカの子どもたちへの給食費として寄付する活動です。当社食堂で食事をする際、小鉢を1品減らすことで、その代金(20円)を開発途上国の子どもたちの給食1食分として寄付しています。2018年6月10日現在、累計7,269食の寄付を実施できました。

### スポーツを通じた社会貢献

#### マラソン大会運営ボランティア

2017年11月、第3回さいたま国際マラソンの大会運営ボランティアに北関東支社の社員が参加し、大会運営をサポートしました。本大会は2020年東京オリンピック日本代表選手の選考会も兼ねた大規模な大会であり、スポーツを通じて地域に貢献する機会となりました。



メダルを並べる参加者

### 本業を通じた社会貢献

快適な住空間の提供を通じ、より豊かな生活を実現するための役割と責任を担う当社では、本業を通じてさまざまな社会貢献活動を実施しています。

#### ○児童福祉施設の改装支援

当社が取り扱うインテリア資材(壁紙・床材・カーテン・椅子生地)を活かして、より快適な住空間で過ごしていただけるよう、全国の児童福祉施設の内装改装支援活動に注力しています。全国児童養護施設協議会と連携の上、2017年度は19件の内装改装工事を実施しました。(2014年4月～2018年3月までの累計:40件)



## 自社商材を活用したリフォームで子どもたちを笑顔に ～サンゲツボランティアクラブ(SVC)を通じた社会貢献活動～

当社が全社的な社会貢献活動の軸として、社員が主体となって運営するサンゲツボランティアクラブ(SVC)を通じて行っているのが、自社の商材を活用した児童福祉施設の改装支援です。多くの児童福祉施設が、児童の住環境改善のため、新築や改築を希望しています。しかし、資金確保の問題等により、十分快適とはいえない施設も多くあります。北陸支店としては2度目の活動で、施設の皆さまからは感謝の声をいただきました。今後も事業を通じて、日ごろお世話になっている地域社会へ感謝の気持ちを表現していきたいと考えています。

#### |活動概要|

### 児童養護施設リフォーム

[活動日] 2017年10月  
[場所] 児童養護施設(石川県加賀市)



『「一新」～明るく・可愛く・楽しくなるプレイルーム～』というテーマのもと、幼稚園・保育園も併設された児童養護施設のプレイルーム約40平方メートルの内装リフォームを実施しました。北陸支店の有志社員で、カーテンの交換や壁と天井のクロス・カーペットタイルの貼り替えをしました。床は畳からビビッドカラーのカーペットタイルに変更し、壁も床に合わせたカラフルな壁紙にすることで、明るく楽しい雰囲気になりました。また、カーテンをオレンジにしたほか、ちゃぶ台や扉にブルーの化粧フィルムを施すことで、プレイルームらしく生まれ変わりました。入所している子どもたちからも好評で、感謝の言葉がこぼれわたったかわいらしい色紙をいただきました。参加した社員からも「事業を通じ、お世話になっている地域社会への感謝の気持ちを表現するいい機会になった」という声が上がりました。



ビビッドで楽しい雰囲気のプレイルームに



当日の作業の様子



施設から届いたお礼状

## コーポレートガバナンス

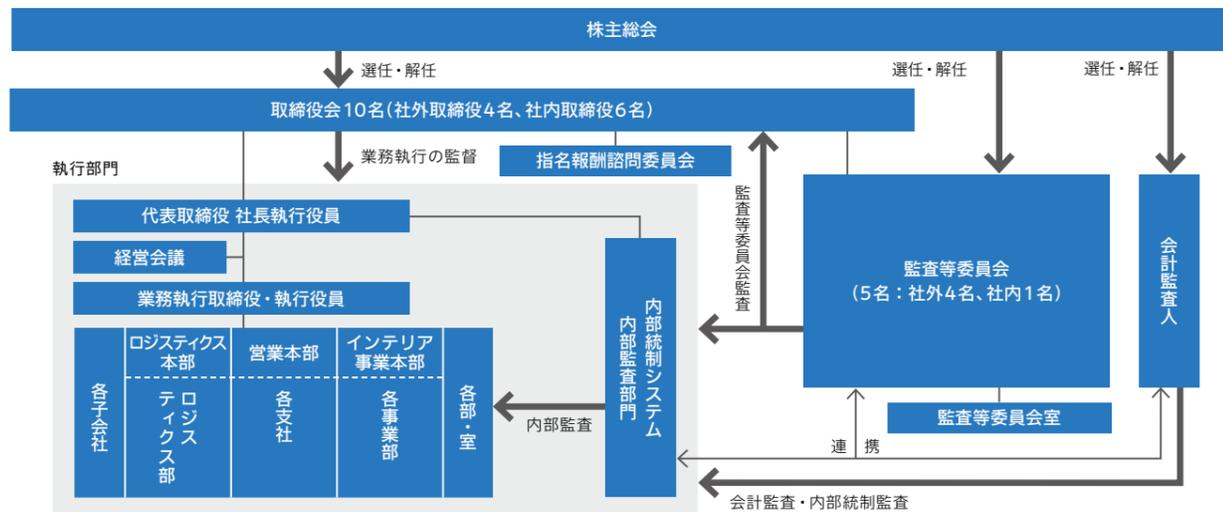
### コーポレートガバナンス体制

当社は2015年6月に監査等委員会設置会社に移行したことによる、監査・監督の実効性の向上に加え、内部監査部門を活用した監査の実施により、実効性ある内部統制を促進しています。また、グループのさらなる成長とコーポレートガバナンス体制の強化に向け、2016年4月1日付で執行役員制度を導入し、経営の決定・監督機能と業務執行機能を分離することにより、業務遂行の迅速化と執行責任の明確化を図りました。

監査等委員会は、取締役会の議決権を持ちつつ自らが業務執行を行わない5名の監査等委員で構成され、うち4名は社外取締役です。これにより、当社の業務執行に対する監査・監督機能の強化に加えて、株主の皆さまの視点に立った議論の活発化を図ります。また、通常再任されることの多い会計監査人の在任期間を、より高い独立性と適正な外部監査の確保・継続を目的に、原則最長10年と定め、経営の透明性を強化する体制を整えています。

なお、当社グループとしての企業価値向上を図るべく、「事業投資リスク管理規定」など諸規定の制定・見直しを行った上で、2017年4月以降、関係会社に対して新たに主管部責任制を導入したほか、連結経営課を新設し、連結経営を推進する体制を整備しました。

#### ●コーポレートガバナンス体制図



### 取締役会

当社の取締役会は10名の取締役（社外取締役：4名、社内取締役：6名）で構成され、毎月1回開催されます。取締役会では適時適切に会社の経営情報を共有し、事業基盤再構築のための経営戦略を実行しています。定款に基づき、一定の業務執行決定の全部または一部を取締役会から代表取締役に一任することで、迅速な意思決定を図っています。代表取締役に委任された事項について、取締役会ではその実施状況をモニタリングしています。

### 監査等委員会

監査等委員会は、社外取締役4名に常勤の社内取締役1名を加えた5名の監査等委員で構成されています。

内部統制システムを活用した監査を中心としつつ、委員自ら国内外の拠点往査も実施しています。一方で、社長との定期的な意見交換会、業務執行取締役や従業員からの報告会、会計監査人からの報告会、関係会社監査役連絡会の実施で有益な情報を入手、共有して監査等委員会としての監査の実効性を高めています。また、取締役の選任等および報酬等の意見陳述権の行使についても積極的に取り組み、ガバナンスの向上に寄与しています。

### 社外取締役の独立性基準

当社における社外取締役の選任については、会社法および上場証券取引所の定める「社外性」「独立性」に関する要件に加え、当社の経営に対し率直かつ建設的に助言できる高い専門性と豊富な経験を重視しています。その独立性基準については次のとおり定めています。

- (1) 現在において、次のいずれにも該当しない者
  - ① 当社の議決権の5%以上所有する株主またはその業務執行者
  - ② 当社との取引金額が当社連結売上高の2%以上の取引先及びその子会社の業務執行者
  - ③ 当社の主要借入先(当社グループの借入額が直近事業年度末で当社連結総資産の2%以上の借入先)の業務執行者
  - ④ 当社の会計監査人に所属する公認会計士
  - ⑤ 当社からの取締役報酬以外に年間1,000万円以上の金銭その他財産上の利益を当社から得ているコンサルタント、会計専門家、法律専門家(当該財産を得ている者が法人・団体等である場合には、当該法人・団体に所属する者)
  - ⑥ 当社から年間100万円以上の寄付を受けている組織の業務執行者
  - ⑦ 上記1から6の2親等以内の親族
- (2) 直近過去3年間のいずれかの時点において、上記1から7のいずれにも該当しない者

### 取締役会自己評価

年1回、各取締役が取締役会に対する自己評価をし、その上で取締役会全体の実効性の分析・評価を実施しています。評価項目は、取締役会の構成から議論内容の質やステークホルダーとの対話など多岐にわたっています。

2017年度は、アンケート調査(対象時期：2017年12月から2018年2月)を取締役全員に実施し、評価結果を取締役会で審議の上、コーポレートガバナンス報告書で内容を開示しました。主な評価項目の結果として、取締役のメンバーは専門性、多様性および規模の点からバランスよく構成されており、中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」の実現に向け最善の努力をしたと

の評価が下されました。また取締役会では自由闊達で建設的な議論が行われており、各議題についての議論の質は高く、業務執行の監督は十分に行われているとの結論も得ています。一方、社外取締役とステークホルダーとの対話といった、ステークホルダーの意見を取締役会に反映させる取り組みは、実施しているもののまだ十分ではないなど、反省点も見つけました。今後も継続して取締役会の自己評価を行い、評価結果をもとに取締役会の実効性の向上に努めていきます。

### 取締役報酬決定の方針

社長、人事担当取締役および監査等委員全員から構成される指名報酬諮問委員会を設置し、業務執行取締役をはじめとする経営層の人事・評価、役員報酬制度、報酬水準の妥当性等を審議することで、役員人事や役員報酬に関する透明性・客観性の確保に努めています。

取締役の報酬のあり方については、従来、固定報酬である基本報酬のみであったものを、業務執行取締役に關しては、2015年度より①基本報酬 ②業績連動報酬(月例) ③株式報酬型ストック・オプション報酬の構成に変更。さらに2017年度よりストック・オプション報酬を譲渡制限付株式へ変え、①基本報酬 ②業績連動報酬(賞与) ③譲渡制限付株式の構成といたしました。なお、監査等委員である取締役の報酬は、業績連動しない基本報酬のみとしています。

### 取締役のトレーニング等

取締役に対して、社外専門家を講師に招き、コンプライアンス研修会を開催しているほか、外部の研修会への参加も奨励しています。独立社外取締役については、業務執行状況に関する認識向上のため、就任時のオリエンテーションに加えて、現場の視察や経営陣等との対話の機会などを設けています。

## コンプライアンス

### コンプライアンス体制

「サンゲツグループコンプライアンス行動規範」に基づき、コンプライアンス委員会やヘルプライン(通報・相談窓口)を設置しています。各部署ではコンプライアンス推進責任者を選任して、法令・社内規範をはじめとする各種ルールの遵守体制を維持し、風通しの良い風土づくりを進めています。

### コンプライアンス・プログラムの実施

当社では、会社方針に基づき策定したコンプライアンス・プログラムを、年間を通じてグループ会社と一体で展開し、コンプライアンス遵守を徹底した健全な組織体制を目指しています。PDCAサイクルを回し、継続的改善を推進すべく、年度末には活動とその過程で発見された課題をもとに、コンプライアンス・プログラムの検証および見直しを行っています。2017年度は「コンプライアンス通報規定」の改定(4月)や「贈収賄等防止規定」の制定(4月)、「下請法マニュアル」の策定(11月)などのルールの制定・見直しを行いました。

#### ●2017年度のコンプライアンス研修

テーマ	実施月	対象者	時間	主な内容
独占禁止法(カルテル)	2017年3~4月(8回)	各支社営業員および各部署所属長506名	1.5時間	・壁紙カルテル事件の問題の所在と事件経過 ・今後の対策と注意点
コンプライアンス	2017年4月	新入社員57名	1時間	当社のガバナンス体制とコンプライアンスの基礎
	2017年5月	新任管理職25名	1.5時間	ビジネス法務とコンプライアンスの基礎
下請法	2017年6月	フェアトーン(株)15名	1.5時間	コンプライアンス全般
	2017年11月	山田照明(株)約50名	1.5時間	下請法全般
	2017年12月	各支社インテリアデザイン室責任者(担当者含)約10名	0.5時間	インテリアデザイン業務における下請法の注意点

### Corporate Philosophy Handbookの活用

コンプライアンスの遵守を含む企業倫理を社内に周知徹底するために、「Corporate Philosophy Handbook」を全社員に配付しています。ハンドブックには6章からなるサンゲツグループコンプライアンス行動規範が記載され、社員が繰り返し確認することで、今後の業務における指針となることを目指しています。

### ヘルプラインの設置

当社ではコンプライアンスに関する通報・相談窓口として、社内外にヘルプラインを設け、必要に応じて監査等委員に直接相談できる体制を整えています。社員がコンプライアンスに関して疑問や不安を抱え込むことを未然に防ぎ、違反行為の早期発見・改善に努めています。

### 公正取引委員会による立ち入り検査

当社は2015年5月に独占禁止法違反の疑いがあるとして、公正取引委員会による立ち入り検査を受けました。2017年3月、公正取引委員会より、壁紙の販売業者らに対して、独占禁止法に違反する行為があったとして、排除措置命令および課徴金納付命令が下されましたが、当社は課徴金減免制度の適用により上記命令のいずれも受けておりません。

当社は本件を真摯に受け止め、コンプライアンス研修を継続的に行うなど、公正取引推進に取り組んでいます。

### 当社一部製品に関する不具合の問題について

当社が扱う特定の仕入先からの一部壁装材において品質問題が発生しています。当社は本件の適切かつ迅速な解決に向けて、お客様相談室を設置の上、当該仕先と連携しつつ、製品の施工先住居、施設等に対する補修対策を実施しています。なお、この補修に係る費用は仕入先によって全額負担されています。

## リスク管理

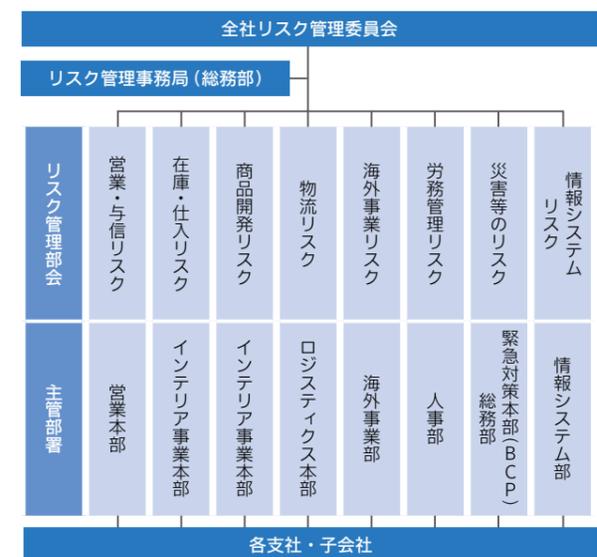
### リスク管理体制

リスク発生時の影響を最小化するとともに、当社グループ全体の企業価値の維持・向上を図るため、当社の活動や従業員に対して影響を及ぼす可能性があるさまざまなリスクを事前に洗い出し、全社的に管理するリスク管理体制を構築しています。

社長を委員長とする全社リスク管理委員会は、四半期に1回開催しています。リスク管理全体の基本方針および体制等を定めるとともに、実際にリスク管理を実行していくリスク管理部会の活動進捗を把握した上で、必要に応じてタスクフォースを編成する等の機能を有します。リスク管理部会は、対象リスクごとに主管部署を定め、それぞれの責任者および部会責任者で構成しています。全社リスク管理委員会の活動状況は、半年に一度取締役会で報告され、経営層は存在するリスクを的確に把握した上で、経営判断ができる体制になっています。

また連結経営強化の実現に向けて、事業投資リスク管理規定を制定。事業投資リスクおよび関係会社の定義を明確化し、連結経営におけるリスク管理体制を整備しました。

#### ●2018年度リスク管理体制図



### リスクアセスメント

リスク低減に向けた実効的な対応を図るため、当社ではリスクアセスメントマップの活用を通じたリスク評価を開始しました。各リスク管理部会で挙げられたリスクについて、その発生頻度・確率、インパクト、コントロールレベルに基づきマップを作成し、重要なリスクの特定や、不十分なリスク対応の識別に活かしています。全社リスク管理委員会において評価結果をモニタリングし、個々のリスクのレベルに対する適切かつ有効な管理を確実にしています。

#### ●リスクアセスメントマップ



### 事業継続計画(BCP)

当社では、有事に備えて事業継続計画を全社員に周知し、災害発生を想定した全社員の避難訓練やシヨールームにおける避難訓練を実施しています。なお災害発生時には、緊急対策本部を設置し、対策本部長(社長)指揮のもと、社員の安否確認や事業の復旧対応などを、いち早く実行できるよう取り組んでいます。事業継続計画は毎年見直しを行っており、社会環境の変化を踏まえた対応を強化しています。

#### 計画の目的

- ・第1に、わが社の従業員等、家族の安全確保を最優先とする。
- ・第2に、わが社の資産を保全し、被害の拡大を防ぐ。
- ・第3に、いち早く復旧活動に着手し、事業および業務の継続を図る。

## 役員紹介



佐々木 修二  
取締役 常務執行役員

古角 保  
社外取締役 監査等委員

那須 國宏  
社外取締役 監査等委員

田島 貴志  
取締役 監査等委員

金子 義明  
取締役 執行役員

伊藤 研治  
取締役 執行役員

浜田 道代  
社外取締役 監査等委員

安田 正介  
代表取締役 社長執行役員

羽鳥 正稔  
社外取締役 監査等委員

吉川 恭伴  
取締役 執行役員

## ESGデータ集(単体)

指標	単位	2014	2015	2016	2017	2018年 3月期	
環境 Environment	GHG排出量	t-CO <sub>2</sub>	9,001	8,663	8,066	8,062	8,306
	エネルギー使用量	GJ	123,295	120,428	116,637	128,666	132,292
	廃棄物排出量	t	2,877	3,350	3,322	3,296	3,688
	リサイクル率	%	38.2	40.8	67.1	58.0	67.2
社会性 Social	連結 従業員数(各年3月31日時点)	人	1,410	1,442	1,474	2,051	2,357
	従業員数(各年3月31日時点)	人	1,145	1,167	1,196	1,190	1,205
	男性	人	761	776	782	777	776
	女性	人	384	391	414	413	429
	平均年齢(各年3月31日時点)	歳	34.6	35.0	35.0	35.5	36.0
	男性	歳	37.3	37.6	37.6	38.0	38.4
	女性	歳	29.2	29.6	30.0	30.8	31.5
	平均勤続年数(各年3月31日時点)	年	13.7	14.0	14.1	14.5	14.8
	男性	年	16.3	16.6	16.7	16.9	17.3
	女性	年	8.7	9.0	9.2	9.9	10.2
	新規採用者	人	77	70	83	57	63
	うち女性	人	39	31	47	23	33
	女性管理職比率(各年4月1日時点)	%	6.3	8.2	10.1	10.7	11.4
	育児休業取得社員数	人	21	16	32	39	45
育児短時間勤務利用者推移	人	32	44	41	56	68	
平均総労働時間	時間	2,026	2,062	2,024	2,051	2,100	
有給休暇平均取得日数 (当年10月~翌年9月末)	日	5.1	9.6	9.5	9.2	—	
障がい者雇用率(各年3月31日時点)	%	2.17	2.23	2.39	2.26	2.41	
労働災害度数率		0.42	0	0.41	0.41	0.40	
労働災害強度率		0.0087	0	0.0008	0.0008	0.0063	
サンゲツボランティアクラブ社会貢献活動実績	件	-	1	14	22	29	
施設改装	件	-	1	9	12	19	
その他活動	件	-	0	5	10	10	
ガバナンス Governance	取締役(各年3月31日時点)	人	8	9	11	10	10
	うち社外取締役	人	1	1	4	4	4
	うち女性取締役	人	0	0	1	1	1
	社外取締役比率	%	12.5	11.1	36.4	40.0	40.0
コンプライアンス研修参加者数	人	-	1,020	408	113	663	

# 10年間の連結財務サマリー

(単位：百万円)

	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期(見通し)	
損益状況	売上高	108,579	112,118	118,518	123,150	131,978	132,050	133,972	135,640	156,390	164,000
	売上総利益	31,664	32,938	33,775	34,536	36,055	37,510	39,527	40,104	47,572	52,000
	営業利益	5,646	7,161	7,095	8,020	8,952	8,031	9,112	7,572	5,033	6,000
	経常利益	6,046	7,530	7,180	8,393	9,475	8,506	9,463	8,368	5,698	6,600
	親会社株主に帰属する当期純利益	3,137	4,242	4,151	4,806	5,459	4,402	6,393	6,570	4,514	4,600
	フリー・キャッシュ・フロー	3,327	△2,883	213	7,902	2,401	10,899	25,988	△12,320	1,464	—
	営業活動によるキャッシュ・フロー	10,536	4,437	422	4,311	7,878	4,765	10,834	10,072	7,196	—
	投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,209	△7,320	△209	3,591	△5,477	6,134	15,154	△22,392	△5,732	—
	財務活動によるキャッシュ・フロー	△3,040	△3,041	△3,198	△7,506	△3,025	△7,692	△13,528	7,533	△4,831	—
財政状態	総資産額	136,555	138,908	142,247	139,205	145,903	143,076	139,220	169,344	170,995	—
	純資産額	117,139	118,084	119,409	117,672	119,887	118,758	108,517	110,458	106,146	—
	有利子負債	238	209	200	168	116	93	3	14,187	18,759	—
1株当たり情報	1株当たり当期純利益(円)	39.10	52.87	51.73	60.26	71.65	58.35	89.92	97.53	68.97	72.06
	1株当たり純資産(円)	1,459.73	1,471.53	1,488.05	1,544.27	1,573.35	1,625.21	1,587.86	1,646.42	1,648.48	—
	1株当たり配当額(円)	37.50	37.50	37.50	39.00	37.50	41.25	47.50	52.50	55.50	56.00
財務指標	総資産経常利益率(ROA)(%)	4.4	5.5	5.1	6.0	6.6	5.9	6.7	5.4	3.3	—
	自己資本当期純利益率(ROE)(%)	2.7	3.6	3.5	4.1	4.6	3.7	5.6	6.0	4.2	—
	自己資本比率(%)	85.8	85.0	83.9	84.5	82.2	83.0	77.9	65.2	61.5	—
	連結配当性向(%)	95.9	70.9	72.5	64.7	52.3	70.7	52.8	53.8	80.5	77.7
キャッシュ・コンバージョン・サイクル	キャッシュ・コンバージョン・サイクル	99.4	102.7	114.9	118.9	107.8	114.4	102.1	88.3	79.7	—
	売上債権回転期間(日)	121.7	125.3	134.8	127.1	126.5	124.2	124.2	125.1	113.8	—
	棚卸資産回転期間(日)	30.8	32.5	37.1	41.8	36.4	40.7	39.8	44.0	45.8	—
	仕入債務回転期間(日)	53.1	55.1	57.0	50.0	55.1	50.4	61.9	80.8	79.9	—

※2015年4月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。1株あたり指標は、現在の基準に調整し記載。

## ◆ 中期経営計画(2014-2016)「Next Stage Plan G」

基本的施策	成果	課題
1 社員が経営を担う事業基盤の整備	<ul style="list-style-type: none"> <li>物流・事務所・ショールーム等の整備、組織制度・規定等の見直し、改善を実行</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>新基幹システムの導入</li> <li>西日本物流体制</li> <li>社員の能力強化、意識改革</li> </ul>
2 事業戦略の再構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>商品開発、仕入先とのアライアンス、組織体制、施工力、ブランディング等の強化を実行</li> <li>中国での現地法人設立と米国Koroseal社の買収</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>連結経営体制の整備</li> <li>海外事業の収益力拡大</li> </ul>
3 ステークホルダーの評価向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主還元策の拡充</li> <li>社員主体の社会貢献活動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>明確な環境対応方針の策定と実行</li> </ul>
4 創業以来の理念・社是・考えの継承	<ul style="list-style-type: none"> <li>ブランド理念“Joy of Design”の策定</li> <li>インテリア歴史資料室の開設</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>継続的な理念の継承</li> </ul>

## ◆ 中期経営計画(2017-2019)「PLG 2019」

基本施策	基本方針(抜粋)
1 成長のための事業戦略	内装材事業(企画・調達・物流・販売)の地理的拡大、機能強化
2 人的資源の強化	プロ人材の育成、能力主義の徹底、ダイバーシティの推進、働き方改革、健康経営の推進
3 収益管理体制の強化	販売管理費の削減と管理の徹底、連結ベースでのROE、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの目標設定と進捗フォロー
4 ESG/CSR方針	サプライチェーンの環境負荷低減、社員による社会貢献活動、ガバナンス体制強化
5 資本政策	自己株式の取得、安定的増配

## 会社概要

### 会社概要 (2018年3月31日現在)

社名	株式会社サンゲツ(SANGETSU Corporation)
設立	1953年4月21日(創業嘉永年間)
代表者名	代表取締役社長執行役員 安田正介
本社所在地	〒451-8575 愛知県名古屋市中区西区幅下1-4-1
資本金	136億1,610万円
年商	1,563億円(連結)
従業員数	2,357名(連結)
事業内容	壁紙、床材、カーテン、椅子生地など インテリア商品の企画・開発、販売
上場証券取引所	東京1部、名古屋1部(証券コード:8130)

### 事業所

本社	名古屋
支社	北海道、東北、北関東、東京、中部、関西、中国四国、九州
支店/営業所	北東北、福島、東関東、多摩、横浜、厚木、前橋、宇都宮、新潟、水戸、長野、岐阜、岡崎、北陸、静岡、京都、神戸、東大阪、南大阪、広島、四国、北九州、熊本、南九州 ほか
連結子会社	株式会社サングリーン、山田照明株式会社、フェアトーン株式会社、Koroseal Interior Products Holdings, Inc.、山月堂(上海)装饰有限公司、株式会社サンゲツヴォーナ、Goodrich Global Holdings Pte., Ltd.、株式会社サンゲツ沖縄
関連会社	ウェーブロックホールディングス株式会社

## 株式情報

### 大株主情報 (2018年3月31日現在)

発行可能株式総数	290,000,000株
発行済株式の総数	66,050,000株
株主数	4,555名

### 大株主の状況 (2018年3月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE SILCHESTER INTERNATIONAL INVESTORS INTERNATIONAL VALUE EQUITY TRUST	5,009,700	7.84
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,210,800	5.03
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) RE U.S. TAX EXEMPTED PENSION FUNDS	2,806,300	4.39
株式会社三菱東京UFJ銀行	2,082,700	3.26
株式会社大垣共立銀行	2,064,372	3.23
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,059,000	3.22
日比 祐市	1,965,154	3.07
日比 東三	1,923,492	3.01
NORTHERN TRUST CO. (AVFC) SUB A/C NON TREATY	1,818,400	2.84
三輪 雅恵	1,740,640	2.72

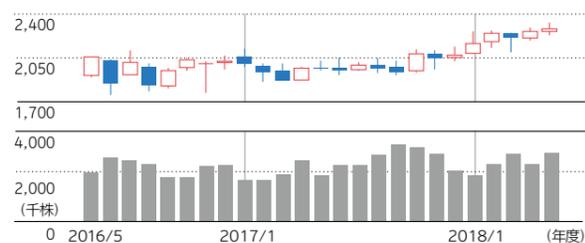
(注)1.当社は、自己株式を2,217,212株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。  
2.持株比率は自己株式を控除して算出しております。

### 株式のご案内

事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
剰余金の配当の基準日	期末配当 3月31日 中間配当 9月30日
定期株主総会	6月
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社 同連絡先
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (通話料無料)
公告掲載方法	公告掲載URL <a href="https://www.sangetsu.co.jp/">https://www.sangetsu.co.jp/</a> ただし、事故その他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いたします。

\*株主さまの住所変更、単元未満株式の買取請求その他各種お手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。  
\*特別口座に記録された株式に関する各種お手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。  
\*未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本店でお支払いいたします。

### 株価・出来高の推移



## ショールームのご案内



サンゲツ品川ショールーム



### sangetsu design site

FLAGSHIP	サンゲツ品川ショールーム	サンゲツ名古屋ショールーム	サンゲツ大阪ショールーム	サンゲツ福岡ショールーム
〒108-0075 東京都港区港南2-16-4 品川グランドセントラルタワー 4F ☎0570-055-134 FAX.03-5463-6744	〒451-8575 名古屋市中区西區幅下1-4-1 ☎0570-055-135 FAX.052-564-3229	〒530-0001 大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKA 4F ☎0570-055-136 FAX.06-6347-9811	〒812-0892 福岡市博多区東那珂1-11-11 ☎0570-055-137 FAX.092-441-9503	

### sangetsu design studio

サンゲツ仙台ショールーム 〒984-0031 仙台市若林区六丁目字南98-1 TEL.022-287-3922 FAX.022-253-6806	サンゲツ金沢ショールーム 〒920-8205 石川県金沢市大友2-101 TEL.076-238-1411 FAX.076-238-1412	サンゲツ岡山ショールーム 〒701-0301 岡山県都窪郡早島町矢尾836 TEL.086-292-5708 FAX.086-292-3322	サンゲツ広島ショールーム 〒730-0842 広島市中区舟入中町2-28 TEL.082-233-3815 FAX.082-233-3501	サンゲツ沖縄ショールーム 〒901-2225 沖縄県宜野湾市字大謝名215 レキオスクエア宇地泊2F ☎0570-055-138 FAX.098-890-3789
--	--	---	--	--

#### ■編集方針

「SANGETSU REPORT 2018」は当社の企業価値や中長期的な成長性を重要なステークホルダーの皆さまにご理解いただくため、財務情報と非財務情報をあわせた統合報告書として発行しています。

#### ■報告の対象範囲

株式会社サンゲツおよび連結子会社

#### ■対象期間

2017年4月1日～2018年3月31日  
\*一部2018年4月以降の活動も含まれます。

#### ■発行月

2018年7月

#### 将来の見通しに関する注意事項

本SANGETSU REPORT内に記載されている株式会社サンゲツの現在の計画、見直し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは将来の業績に関する見直しであり、これらは現在入手可能な情報に基づいた仮定および判断です。従って、この見直しにのみ全面的に依拠されることは避けていただきますようお願いいたします。実際の業績は当社を取り巻く経済情勢、需要や為替レートの変動などにより、これらと異なる結果となる場合があります。また、本SANGETSU REPORTは投資勧誘を目的とするものではありません。万が一、この情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。投資に関する判断はご自身の判断に基づいて行われますようお願い申し上げます。