

第75期

IR Report 株主通信

2020年4月1日～2021年3月31日



特集 社長インタビュー

新型コロナウイルス感染拡大という困難の中、学んだこともたくさんあります。どんな環境下でも柔軟な発想で変化を続け、生き残っていける企業を目指します。そしてアフターコロナに成長するため、企業の体力を強化してまいります。

TOP INTERVIEW

株主の皆さまには、平素より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。当事業年度(2020年4月1日から2021年3月31日まで)の「株主通信」をお届けするにあたりまして、皆さまからの日頃のご支援に対して心より厚く御礼申し上げます。

Q 第75期の総括

新型コロナウイルス感染症と闘った第75期は緊急事態宣言下でのスタートとなりました。日本中が静まり返り、マスクや消毒液が店舗から消えました。社員の感染予防の為、テレワークをスタートしましたが、「環境に合わせた企業経営」という理念のもと、営業部はマスクやアルコール消毒液などの衛生商材をあらゆるルートを使い確保し、全国のお客様へ販売しました。その結果4月度の売上は、目標を達成という年度始めでした。

当連結会計年度における当社グループの業績は、売上高56,072百万円(前連結会計年度比4.5%減)、営業利益477百万円(同12.9%減)、経常利益593百万円(同10.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益323百万円(同22.1%減)となりました。コロナ禍の経済環境を考えますと善戦した第75期であったと思います。

昨年度は①顧客との関係強化②顧客接点最適化③業務効率化④商談力強化⑤組織体制・マネジメント力強化⑥卸と

しての基盤強化という6つの経営課題に対しさまざまな施策を打ってまいりました。「顧客との関係強化」は部門により取り組みの差がありましたので、今年度も継続します。

「顧客接点最適化」に関して営業拠点の見直しを図り、米子営業所と松山営業所を統廃合し計画通りに進みました。

「業務効率化」は最も難しいテーマです。業績を向上させるためには営業活動時間の確保が必要不可欠です。当社の営業マンは、お客様から依頼を受けた見積りに時間が費やされ営業活動時間が短くなっているという状況でした。営業マンと業務スタッフとの連携を高めましたが、まだ課題が多いため、営業サポートスタッフの評価基準を見直すなど、営業活動時間の確保に注力します。

「商談力の強化」につきましては営業の情報武装や成功事例の共有を目指す為に社内 SNS による情報共有に取り組みすることで成果が上がってきました。今年度はもう一段上の成果を上げる営業パターンの確立を目指していきます。

「組織体制・マネジメント力の強化」を図るため“虎の巻プロジェクト”と称し、各営業マンが強化先を選定しテーマを掲げ営業に取り組んできました。選定強化先の売上は前年比 112.4%でしたが目標に対しては未達成であった為、今年度も継続します。

「卸としての基盤強化」に関しては計画通りサテライト倉庫機能を持った富士営業所を開設しました。また当社 EC サイト「スギカウ」の利用率は年々上がっていますが、更なる営業強化が必要です。

Q 第 76 期に向けての事業戦略

新型コロナウイルス感染症予防に向けてのワクチン接種が始まりましたが、今期はコロナ禍に対応した経営を続けることになると予測しております。主な戦略としては
①オンラインツールを活用した営業活動や社内での情報共

有を促進し、環境変化に適応した業務プロセスに改革する事で営業強化を図る。②当社 EC サイト「スギカウ」を利用した受注活動を促進し、EC 化率の向上を図る。③拡販商材、新商材の営業活動を活性化させ、商談力強化を図る。④営業サポートスタッフの役割と評価制度を変更し、営業サポート機能の強化を図る。⑤物流拠点の継続整備を図る。



IZAMESHIや PATIO PETITE に関しても新商品の開発を積極的に行う予定です。青山でスタートしたインテリア商品の販売ですが、今期は 9 月に銀座に新店舗をオープンする予定です。

新型コロナウイルス感染症との闘いは苦しいことがありましたがテレワーク導入など学んだこともたくさんあります。当社は商社ですので住宅建材にこだわらず「何でも」販売することができます。既存のお客様に新しい商品をご提案することで売上をまだまだ伸ばせるのです。当社の経営において常に心がけてきたダーウィンの進化論の如く、環境に対応して新しい事を始め、永続的に生き残っていきたいと考えております。

これからも株主の皆さまのご期待にそえるよう、社員一同精一杯精進し、コミット 600 を達成したいと思っております。

今後とも、倍旧のご支援とご協力を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

ニュースダイジェスト

2020年4月～2021年3月



2020年

7月 コロナ禍に対応して Zoom と YouTube を利用し オンラインによる社員表彰式を開催

毎年夏の恒例行事であった SUGIFES も新型コロナウイルス感染予防の為に中止となりました。初日の夜に開催していた社員表彰式ですが、昨年はオンラインにより開催。全国の営業所を Zoom で結び、YouTube を利用しての Live 配信でした。初の試みでしたが大成功でした。最優秀部門賞は青森営業所、最優秀営業マン賞は埼玉第一営業所の手島係長が受賞しました。オンラインとは思えないほど一体感があり、全国の社員と喜びを共有することが出来ました。与えられた環境の中で「どうすれば良いのか？何が出来るのか？」を考え実行することの大切さを勉強したイベントになりました。

2020年

7月 神奈川第一・第二営業所移転および 神奈川流通センター開設

2020年7月20日に神奈川第一営業所、第二営業所、神奈川流通センターが開設されました。再開発で躍進を続ける海老名駅や湘南の中心地である平塚駅、コロナ禍での借りて住みたい街ランキング一位に輝いた本厚木、リニアモーターカーの停車駅橋本にも近い場所に位置しております。東名高速道路、圏央道、小田原厚木道路を利用することで流通にも大変便利なので神奈川、三多摩、静岡県を中心に営業活動をしております。ベテランと新人のベストミックスした第一営業所、経験者が多い第二営業所、豊富な在庫量で顧客に対応する流通センターで成長を目指します。

■ 所在地 〒253-0101 神奈川県高座郡寒川町倉見 813





2020年

8月

当地域へのサービス向上を目指し、沼津営業所を移転し、新たに富士営業所として営業開始。サテライト倉庫も併設。

2020年8月に開設した富士営業所。新幹線の新富士駅から車で5分、東名高速道路富士ICから車で20分程の場所にあります。日本一の雄大な富士山が目前に聳えています。田子の浦も近く、海と山に挟まれた自然豊かなエリアです。富士営業所は在庫商品を揃え、サテライト倉庫としての役割も果たしております。トヨタの未来の実証都市「Woven City」(ウーブン・シティ)の建設も始まり富士エリアは益々躍進すると思います。静岡市内、清水区、沼津市、三島市、御殿場市が主たる営業エリアです。工場の新築や修繕、公共施設建築に伴う建材営業が中心となります。サテライト倉庫として在庫商品が増えたことお客様に大変好評です。現在の在庫商品 1240アイテムを 1500にする計画です。

■ 所在地 〒416-094静岡県富士市五貫島 818

2020年

9月

杉田エース EC サイト『スギカウ』で半期に一度のスーパーセールを開催。「スギカウ SUPER SALE」2020年9月15日より2020年10月31日まで。

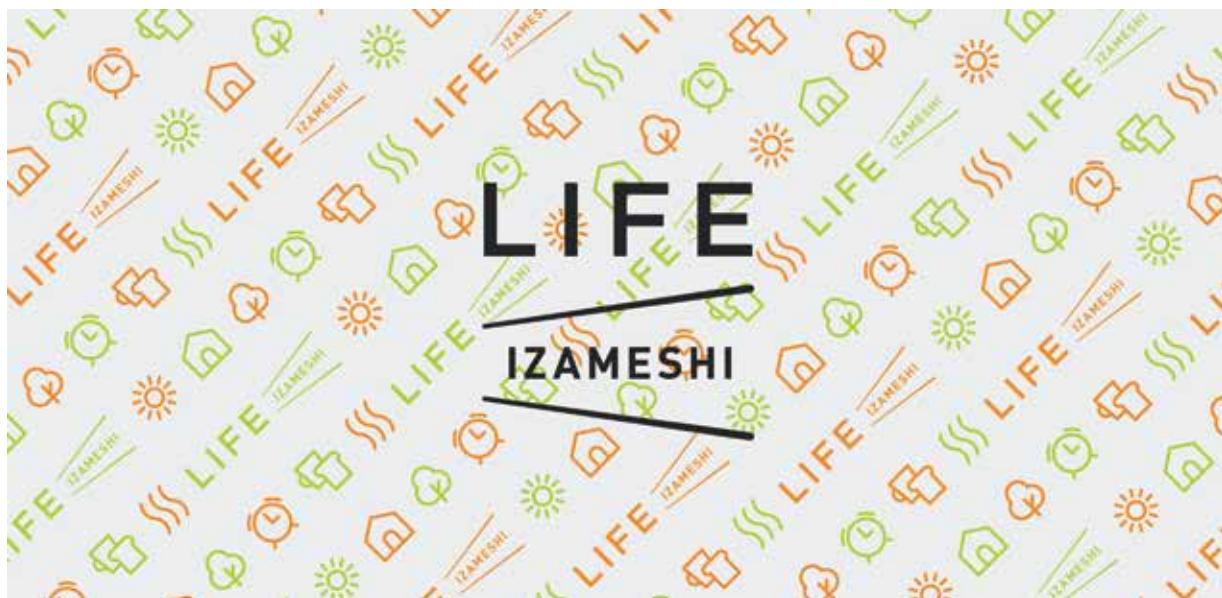
SUGIFES中止により売上アップの機会が減少してしまいましたので、それを補う方策として、また、スギカウの利用者拡大も目指して、「スギカウスーパーセール」を開催しました。社員 3名による動画 CMも制作し配信。社員の呼吸が合ったダンスとセール商品の告知は大好評でした。おかげさまで売上も大幅にアップすることが出来ました。今後はスギカウの利用者比率をさらに高めることを経営の重点施策として取り組むことになっております。

- 長期保存食 IZAMESHIが最大 40%OFF。
- ガーデンファニチャー PATIO PETITEが最大 50%OFF。
- マスクやアルコール除菌液など感染対策品をはじめ、熱中症対策品、消耗品など大特価品が目白押しでした。



IZAMESHIに「LIFE IZAMESHI」が新登場！

長期保存食「IZAMESHI（イザメシ）」の新セット商品「LIFE IZAMESHI（ライフイザメシ）」が2020年8月より発売開始いたしました。長期保存食「IZAMESHI（イザメシ）」は、「消費しながら備蓄する」をコンセプトに、2014年9月に販売を開始しました。災害時の非常食としてはもちろん、忙しい朝や料理に1品加えたいとき、海外旅行などお出かけや登山、キャンプといったアウトドアシーンなど、日常生活におけるさまざまな「イザ」に活躍する、長期保存食です。



■ LIFE IZAMESHI（ライフイザメシ）

一人暮らし、ご夫婦、ご家族など、みなさまの暮らし方に合わせてお選びいただけるセットをご用意いたしました。開封してすぐに食べられるおかず、ごはんやうどん、缶詰やスイーツ、そして災害用トイレまで取り揃えております。

商品名：LIFE IZAMESHI | ライフイザメシ

発売日：2020年8月24日(月)

賞味期限：製造より3年(但し、マフィン5年、フルーツドロップ5年、水7年)

- ・暮らし方に合わせて選べる5種のセット品をご用意
- ・大切な方への贈り物にも最適
- ・食べたらず補充するローリングストックに便利
- ・ボックス側面には中身と賞味期限を管理する記入欄あり



■ LIFE IZAMESHI REGULAR (レギュラー)

牛そばろご飯やちからうどんなど 9種の主食と、3種のおかず、2種のスイーツをセットにしました。イザメシの中でも特に人気がある商品の詰め合わせです。目安:1人3日分(軽め)

セット内容: 小松菜ご飯、梅しらす雑炊、きのこ鶏の玄米スープごはん、濃厚トマトのスープリゾット、梅と生姜のサバ味噌煮、トロトロねぎの塩麹チキン、オレンジマフィン、おだしじんわりきつねうどん、もちもちお餅のちからうどん、小豆が入った雑穀玄米ごはん、生姜の風味の牛そばろごはん、野菜と鶏肉の旨味しみこむ筑前煮、チョコバー、あんこ餅…各1個
標準小売価格: 7,000円(税込 7,560円)



■ LIFE IZAMESHI GRAND (グランド)

12種の主食、5種のおかず、2種のお菓子に、7年保存水 2Lを 3本加えたセットです。和食洋食ともに充実しており、バラエティ豊かなメニューをお楽しみいただけます。目安:1人3日分(しっかりめ)

セット内容: ひじきご飯、ふわふわ玉子粥、ごろごろ肉じゃが、ほっこりけんちん汁、濃厚トマトのスープリゾット、大豆たっぷりカレーリゾット、梅と生姜のサバ味噌煮、ヨーグルトが隠し味のスパイシーチキンカレー、素材を活かした鶏ごぼう丼、メープルデニッシュ、あずきマフィン、オレンジマフィン、おだしじんわりきつねうどん、小豆が入った雑穀玄米ごはん、具材いろいろ鶏五目ごはん、生姜の風味の牛そばろごはん、野菜と鶏肉の旨味しみこむ筑前煮、チョコバー、フルーツドロップ…各1個、7年保存水 2L…3本
標準小売価格: 11,000円(税込 11,880円)



■ LIFE IZAMESHI PREMIUM (プレミアム)

人気商品を詰め込んだ REGULAR と、バラエティ豊かな GRAND、さらに 7年保存水 2Lを 1ケース(6本) 加えた豪華セット。ご家族の備蓄に最適です。目安: 2人3日分

セット内容: REGULAR、GRAND、7年保存水(2L×6本)
標準小売価格: 19,800円(税込 21,384円)



■ LIFE IZAMESHI COMPLETE (コンプリート)

REGULAR、GRAND、7年保存水 2L 1ケース(6本) をセットにした PREMIUM に、EMERGENCY TOILETを加えました。保存食、水、トイレの全てを完備したパッケージです。目安: 2人3日分

セット内容: REGULAR、GRAND、7年保存水(2L×6本)、EMERGENCY TOILET
標準小売価格: 25,000円(税込 27,500円)



■ LIFE IZAMESHI EMERGENCY TOILET (エマージェンシートイレ)

1セットでトイレ 5回分使用できる災害用トイレを 6セットご用意しました。既存の便器に袋をかぶせて使用できますのでトイレも汚れません。目安: 2人3日分

セット内容: 災害用トイレセット…6セット
標準小売価格: 5,200円(税込 5,720円)

IZAMESHIに京都発の「麺屋優光」とコラボレーションした「麺屋優光×IZAMESHI 旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン」が新登場！

長期保存食「IZAMESHI（イザメシ）」の新品、京都発の「麺屋優光」とコラボレーションした「麺屋優光×IZAMESHI 旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン」を2021年3月より発売開始いたしました。



■麺屋優光×IZAMESHI 旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン

「IZAMESHI」初となるラーメン店とのコラボレーションは、自家製麺にこだわりのチャーシューとスープを組み合わせた一杯が自慢の人気店「麺屋優光」。

オリジナルの味わいを再現して開発した「麺屋優光×IZAMESHI 旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン」は、貝の旨味がじんわり広がるスープ、もちもち食感にこだわった麺、甘い脂がスープに溶け出すように計算されたチャーシューが魅力の本格ラーメンです。

麺は、麺屋優光の自家製麺をフリーズドライ加工し、もちもちとした食感でこしのある全粒粉入りの中太麺を使用。あさり、しじみ、牡蠣の旨味が利いた出汁に京都の醤油を加えた本格スープは、あっさりとしながらも深みがある「麺屋優光」の味わいをお楽しみいた

できます。厚切りチャーシューは、お箸で切れるほどやわらかく、豚肉の甘い脂がスープに溶け出すことで、より深い味わいが感じられます。長くて食べごたえのあるメンマはシャキッとした歯ごたえが特徴です。

いつでも気軽に本格ラーメンが作れる「麺屋優光×IZAMESHI 旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン」は、単品及び3食セット、5食セットをご用意。3年保存が可能なため、災害時の非常食としてでなく、買い物に行けない日など、“いざ”というときの備えとしても最適です。また、離れて暮らす家族や友人など、大切な人へのギフトとしてもお喜びいただけます。

■商品概要 <麺屋優光×IZAMESHI 旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン> 発売日：2021年3月1日(月) 賞味期限：製造より3年



旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン

内容量：195g(めん 80g)
セット内容：フリーズドライ麺／濃縮スープ／レトルト具材(メンマ・チャーシュー)
標準小売価格：925円(税込 999円)



旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン 3食セット

内容量：195g(めん 80g) x 3食
セット内容：フリーズドライ麺／濃縮スープ／レトルト具材(メンマ・チャーシュー)
標準小売価格：3,000円(税込 3,240円)



旨味溢れる貝出汁醤油ラーメン 5食セット

内容量：195g(めん 80g) x 5食
セット内容：フリーズドライ麺／濃縮スープ／レトルト具材(メンマ・チャーシュー)
標準小売価格：5,000円(税込 5,400円)

IZAMESHIに株式会社ギンビスとコラボレーションした「ギンビス×IZAMESHI 厚焼きたべっ子どうぶつ」が新登場！

長期保存食「IZAMESHI（イザメシ）」の新品、株式会社ギンビスとコラボレーションした「ギンビス×IZAMESHI 厚焼きたべっ子どうぶつ」を2021年3月より発売開始いたしました。



■ギンビス×IZAMESHI 厚焼きたべっ子どうぶつ

子どもから大人まで幅広い世代に愛されているギンビスのロングセラービスケット「たべっ子どうぶつ」と、災害時だけでなく、日常生活におけるさまざまな“いざ”に活躍する、長期保存食「IZAMESHI」がコラボレーションした「ギンビス×IZAMESHI 厚焼きたべっ子どうぶつ」は、賞味期限5年の長期保存可能なビスケットです。

パッケージのイラストには、馴染みのある動物たちが登場。防災グッズを身につけたかわいい動物たちとともに、誰がみても中身がわかるように、実物大のビスケットを表示しています。また、缶にはプラキャップが付属しているため、開缶後、一度に食べきれない場合は蓋をして保管いただけます。

※開缶後はお早めにお召し上がりください。

災害時の保存食としてだけでなく、普段のお菓子やキャンブなどのアウトドアシーンにも最適です。ご自宅だけでなく、離れて暮らす家族や友人など、大切な人へのギフトとしてもお喜びいただけます。

■商品概要 <ギンビス×IZAMESHI 厚焼きたべっ子どうぶつ> 発売日：2021年3月1日(月) 賞味期限：製造より5年



厚焼きたべっ子どうぶつ

内容量：120g 特徴：サクサク香ばしい厚焼きビスケットです。卵不使用なので、卵アレルギーのあるお子さまでも安心してお召し上がりいただけます。

標準小売価格：440円(税込 475円)

業績・財務ハイライト

営業概況

当連結会計年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の世界的な流行による経済活動の停滞により、企業活動の制限を余儀なくされました。

2020年5月の政府による緊急事態宣言の解除以降は、個人消費や企業の経済活動に一部持ち直しの動きがみられましたが、2021年1月に11都道府県に対して再度緊急事態宣言が発出され、依然として事態収束の兆しが見えず、先行き不透明な状況で推移しました。

住宅建設業界におきましては、持家の着工は持ち直しの動きがみられたものの、貸家の着工は緩やかな減少、分譲住宅の着工は弱含み、首都圏のマンション販売戸数はおおむね横ばいと、全体としては、弱含みのまま推移しました。

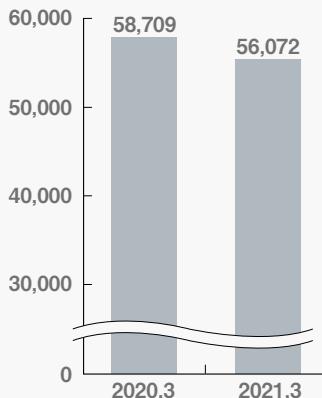
このような状況の中、当社グループは4月に従来のエンジニアリング事業をルート事業に統合し、セグメントをルート事業と直需事業の2事業とし、業務の効率化と営業所の機動性の向上を図りました。また、7月に神奈川流通センターを開設し、物流機能の充実化も図ってまいりました。

この結果、当連結会計年度における当社グループの業績は、売上高56,072百万円（前連結会計年度比4.5%減）、営業利益477百万円（同12.9%減）、経常利益593百万円（同10.1%減）、親会社株主に帰属する当期純利益323百万円（同22.1%減）となりました。

連結財務ハイライト

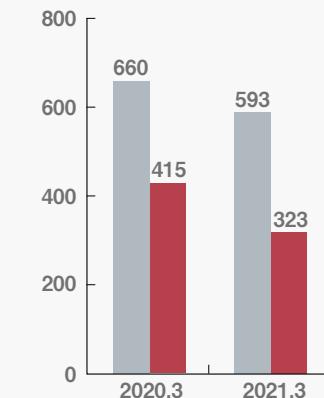
売上高

(百万円)



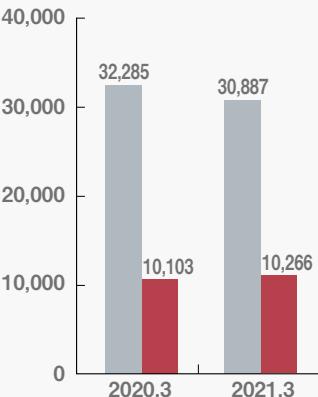
経常利益／親会社株主に帰属する当期純利益

(百万円) ■経常利益 ■親会社株主に帰属する当期純利益



総資産／株主資本

(百万円)

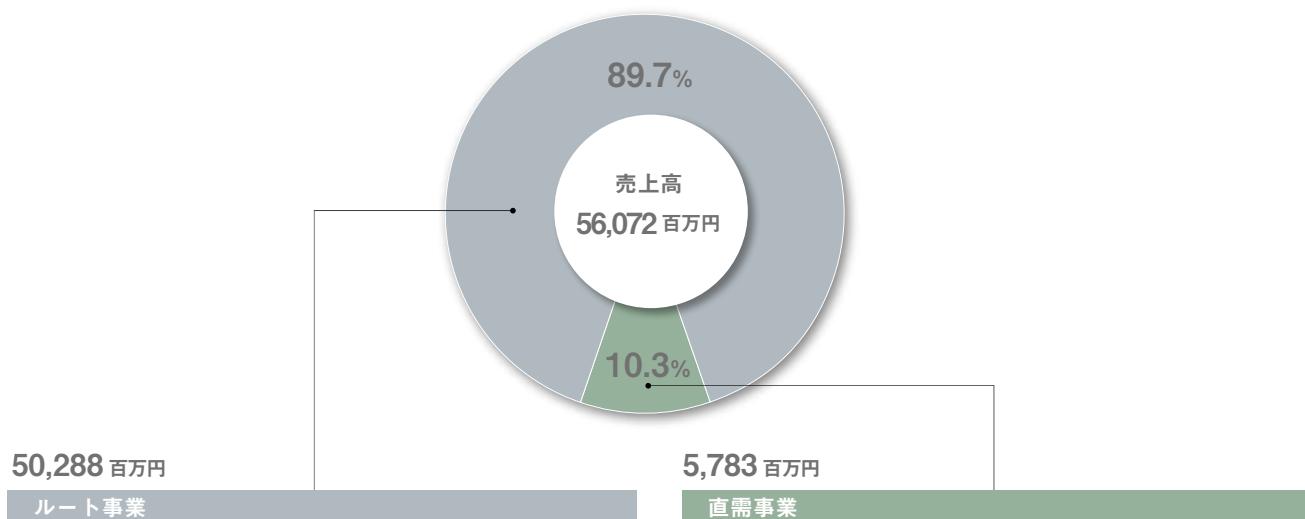


1株当たり当期純利益

(円)



セグメント状況



ルート事業は、住宅用資材及びビル用資材を、二次卸・金物店・建材店等へ販売を行っております。また、同資材を建材店・販売工事店へ、独自のノウハウによる設計・加工・施工等の付加価値を加味した販売を行っております。

2020年5月の緊急事態宣言解除後、遅延していた各種工事案件が徐々に動き始めましたが、東京オリンピック・パラリンピック開催に併せて例年より工事案件が減少していたことと、新型コロナウイルス感染症の拡大による資材供給の遅れ、職人不足等による工事の延期等が見られ、また2021年1月の再度の緊急事態宣言の発出により、工期がずれ込む案件や、工事そのものが中止になる案件が発生しました。

一方、当社グループは、新型コロナウイルス感染予防商品として、宅配における配達者と荷受け者の接触を避けるための宅配ボックス、衛生商品(除菌スプレー、サーモマネージャー等)、飛沫感染防止パネル、シートフィルム、ワクチン接種会場に使用する各種パーテーション等の拡販に注力しましたが、工事案件の落ち込みをカバーするまでに至りませんでした。

この結果、ルート事業全体の売上高は、50,288百万円(前連結会計年度比5.4%減)となりました。

直需事業は、ホームセンター、通販会社、百貨店等、一般小売店向けのDIY商品、及びOEM関連資材、その他商品の販売を行っております。

新型コロナウイルス感染症拡大防止需要や外出自粛等による巣ごもり消費の拡大により、DIY商材及び内装材がホームセンター、通販関連企業を中心に堅調に推移いたしました。また新規取引先の開拓やカタログ通販企業への販売増加により長期保存食「IZAMESHI」が好調に推移いたしました。

OEM関連商材は、物件減少により集合住宅用資材及びビル用資材が低調に推移いたしました。

この結果、直需事業全体の売上高は、5,783百万円(前連結会計年度比3.9%増)となりました。

決算レポート

連結貸借対照表

(単位：百万円)

科目	第74期 2020年3月31日現在	第75期 2021年3月31日現在
(資産の部)		
流動資産	24,897	23,530
現金及び預金	2,883	3,826
受取手形及び売掛金	15,099	12,662
電子記録債権	2,013	1,894
たな卸資産	3,816	4,064
未収入金	1,054	1,020
その他	38	66
貸倒引当金	△ 7	△ 5
固定資産	7,388	7,356
有形固定資産	5,226	5,160
建物及び構築物	2,249	2,278
土地	2,696	2,696
その他	280	186
無形固定資産	356	306
ソフトウェア	241	182
その他	114	124
投資その他の資産	1,805	1,889
投資有価証券	929	935
繰延税金資産	234	226
その他	642	727
資産合計	32,285	30,887

科目	第74期 2020年3月31日現在	第75期 2021年3月31日現在
(負債の部)		
流動負債	19,556	17,764
支払手形及び買掛金	6,535	5,709
電子記録債務	10,932	9,993
1年内返済予定の長期借入金	433	475
未払法人税等	199	265
賞与引当金	357	344
その他	1,097	975
固定負債	2,607	2,781
長期借入金	1,513	1,618
退職給付に係る負債	440	447
役員退職慰労引当金	519	540
その他	134	174
負債合計	22,164	20,545
(純資産の部)		
株主資本	10,103	10,266
資本金	697	697
資本剰余金	409	409
利益剰余金	9,000	9,163
自己株式	△ 4	△ 4
その他の包括利益累計額	18	75
その他有価証券評価差額金	36	96
退職給付に係る調整累計額	△ 18	△ 21
純資産合計	10,121	10,341
負債純資産合計	32,285	30,887

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書

(単位：百万円)

科目	第74期	第75期
	自 2019年4月1日 至 2020年3月31日	自 2020年4月1日 至 2021年3月31日
売上高	58,709	56,072
売上原価	50,290	47,953
売上総利益	8,419	8,118
販売費及び一般管理費	7,871	7,641
営業利益	547	477
営業外収益		
受取利息	0	0
受取配当金	21	19
仕入割引	114	111
受取家賃	42	43
その他	18	19
営業外収益合計	197	195
営業外費用		
支払利息	8	7
手形売却損	13	11
売上割引	59	59
その他	3	1
営業外費用合計	84	79
経常利益	660	593
特別利益		
固定資産売却益	-	0
投資有価証券売却益	-	51
特別利益合計	-	51
特別損失		
固定資産除売却損	21	1
投資有価証券評価損	65	-
店舗閉鎖損失	-	79
特別損失合計	86	81
税金等調整前当期純利益	573	564
法人税、住民税及び事業税	192	259
法人税等調整額	△ 34	△ 19
法人税等合計	158	240
当期純利益	415	323
親会社株主に帰属する当期純利益	415	323

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

科目	第74期	第75期
	自 2019年4月1日 至 2020年3月31日	自 2020年4月1日 至 2021年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	1,142	1,179
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 380	△ 221
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 405	△ 14
現金及び現金同等物の 増減額 (△減少額)	356	943
現金及び現金同等物の 期首残高	2,527	2,883
現金及び現金同等物の 期末残高	2,883	3,826

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結株主資本等変動計算書

(単位：百万円)

	株主資本					その他の包括利益累計額			純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券 評価差額金	退職給付に係る調 整累計額	その他の包括利益 累計額合計	
当期首残高	697	409	9,000	△ 4	10,103	36	△ 18	18	10,121
当期変動額									
剰余金の配当	-	-	△ 160	-	△ 160	-	-	-	△ 160
親会社株主に帰属する当期純利益	-	-	323	-	323	-	-	-	323
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)	-	-	-	-	-	59	△ 2	57	57
当期変動額合計	-	-	163	-	163	59	△ 2	57	220
当期末残高	697	409	9,163	△ 4	10,266	96	△ 21	75	10,341

(注) 記載金額は、百万円未満を切り捨てて表示しております。

株式情報

株式の状況

(2021年3月31日現在)

- ①会社が発行する株式の総数 普通株式 19,490,000 株
- ②発行済株式の総数 普通株式 5,374,000 株
- ③株主数 5,586 名

大株主

(2021年3月31日現在)

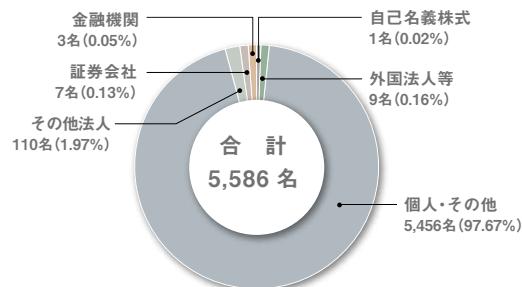
株主名	持株数	持株比率
杉田直良	906,000 株	16.89%
有限会社 杉田商事	730,000 株	13.61%
杉田裕介	260,000 株	4.85%
杉田エース従業員持株会	199,012 株	3.71%
株式会社 三井住友銀行	195,000 株	3.63%
東京中小企業投資育成 株式会社	159,500 株	2.97%
株式会社 ナスタ	117,800 株	2.20%
株式会社 ダイケン	93,800 株	1.75%
株式会社 千葉銀行	72,000 株	1.34%
杉田力介	70,000 株	1.30%

(注) 持株比率は自己株式(8,853株)を控除して計算しております。

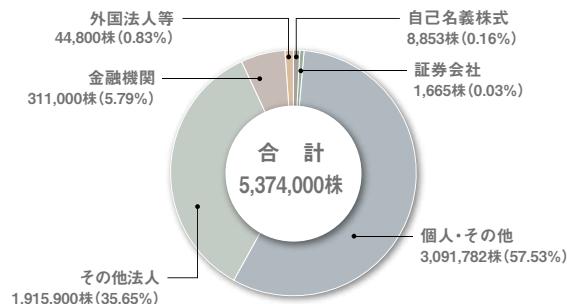
株式分布状況

(2021年3月31日現在)

株主別分布状況

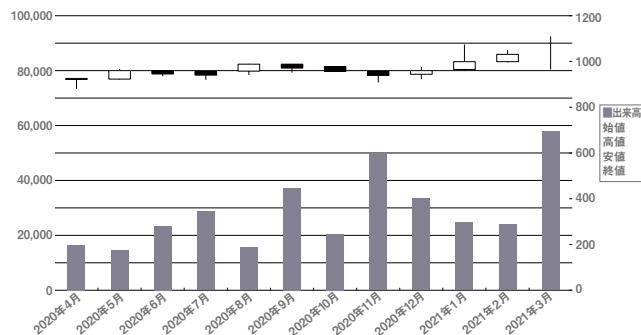


所有株式数別分布状況



株価の推移

(2021年3月31日現在)



会社情報

会社概要

(2021年4月1日現在)

商号	杉田エース株式会社 SUGITA ACE CO.,LTD
所在地	東京都墨田区緑二丁目14番15号
設立	1948年9月
資本金	697,240,600円
従業員数	558名(グループ合計)
主な事業内容	当社は、住宅用資材、ビル用資材、DIY商品及び特定需要家向けOEM関連資材及び自社ブランド商品の卸売業を行っております。

主な事業所

(2021年4月1日現在)

本社事務所	東京都墨田区緑二丁目14番15号
営業部等	北海道・東北・東京・西関東・北関東・中部・近畿・中四国・南日本・直需
流通センター	札幌・仙台・東京・千葉・成田・埼玉・大宮・神奈川・名古屋・大阪・福岡
グループ会社	水沢エース株式会社

取締役及び監査役並びに執行役員

(2021年4月1日現在)

代表取締役会長	杉田直良
代表取締役社長	杉田裕介
取締役副社長	杉田力介
専務取締役	佐藤正
常務取締役	花井慎一
取締役	高橋芳郎
取締役	我謝宗厚
取締役	鳥田直樹
常勤監査役	北川達也
監査役	貫井康夫
監査役	川口伸
執行役員	瀧山吉彦
執行役員	清野賢太
執行役員	蜷木勝一
執行役員	福山潤之輔
執行役員	滝昇悟
執行役員	井関誠
執行役員	小林寛
執行役員	昆布光正
執行役員	三好健司
執行役員	上田嘉信
執行役員	高橋敏明
執行役員	岡田努
執行役員	萩原裕司

(注) 1. 取締役 鳥田直樹氏は社外取締役であります。

2. 監査役 貫井康夫・川口伸の両氏は社外監査役であります。

株主優待制度のご案内

毎年3月末日現在の、株主名簿に記録されている100株以上ご所有の株主の皆さまを対象に、当社取扱商品を贈呈いたします。
2021年3月期末は「IZAMESHI (イザメシ)」1セットを贈呈いたします。



SUGITA ACE

株主メモ(株主のご案内)

- | | | |
|-------------------------------|---|--|
| ■事業年度 | 毎年4月1日から翌年3月31日まで | (郵便物送付先) |
| ■定時株主総会 | 毎年6月開催 | 〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 |
| ■基準日 | 定時株主総会 毎年3月31日 | 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 |
| | 期末配当金 毎年3月31日 | (電話照会先) ☎0120-782-031 |
| | 中間配当金 毎年9月30日 | (インターネットホームページ URL) |
| | その他必要があるときは、 | https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html |
| | 予め公告して定めた日 | |
| ■株主名簿管理人
及び特別口座の
口座管理機関 | 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式会社 | ■公告掲載新聞 日本経済新聞 |
| ■株主名簿管理人
事務取扱場所 | 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式会社 証券代行部 | 株式に関する住所変更等のお届出及びご照会について
証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更等のお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。 |

杉田エース株式会社

〒130-0021 東京都墨田区緑二丁目14番15号
TEL.03-3633-5150 FAX.03-3633-5023

当社に関する情報についてはホームページでもご覧いただけます。

<https://www.sugita-ace.co.jp>