

個人投資家向けオンライン会社説明会



「ALWAYS WITH JOY」
S A N E I 株式会社
2021年9月16日

目次

I 当社の概要



II 当社の特徴と成長戦略



III 直近の業績・当期の業績予想



I 当社の概要



II 当社の特徴と成長戦略

III 直近の業績・当期の業績予想

1 会社概要

社 名	SANEI株式会社
創 業	1954(昭和29)年9月
代 表 者	代表取締役社長 西岡 利明
本 社	大阪市東成区玉津1丁目12番29号
資 本 金	432百万円(2021年3月末現在) ※2020年12月 東証二部に上場
連 結 業 績	●売上高: 22,182百万円 ●経常利益: 1,593百万円 (ともに、2021年3月末現在)
従 業 員 数	●連 結: 741人 ●単 体: 633人 (ともに、2021年3月末現在)
事 業 内 容	給水栓・給排水金具・継手および配管部材の製造・販売
グループ会社 (連結子会社)	●株式会社アクアエンジニアリング ●大連三栄水栓有限公司 ●FLUSSO株式会社

2 当社のあゆみ

「点」展開の時代

* 水栓単体の「点」の販売

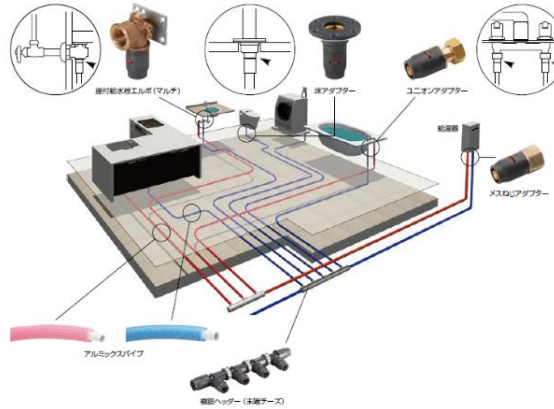
1954
(創業)

「自社ブランドによる水栓金具メーカー」

1980

みずみち
「水道/線」展開の時代* 水道メーター以降、蛇口までの水道インフラ全体を
カバーするモノづくりを推進

「水栓メーカーとして確固たる地位の確立」

みずいき
「水域/面」展開の時代へ* キッチンルーム+バスルーム+洗面ルーム
などをすべてカバーする「面」対応のビジネスへ

2018～

「水まわりにおける住空間全体をトータルに
提案できるメーカー」「toccata」が日本インダストリアルデザイナー協会の
「JIDAデザインミュージアムセレクションVol.19」において
2017年度の選定商品となる

2018

サーモワンホール
洗面混合栓 (タッチ式)
「toccata」雨水・中水活用システムが大阪府より
「ゴールド・エコテック」の称号を授与される

2011

業界初の水道用コンセント
「シンプレット」

2000

業界初の洗濯機用水栓

1989

サーモスタット式湯水混合栓

1983

シングルレバー湯水混合栓

1975

1967

日本初のシャワー付湯水混合水栓

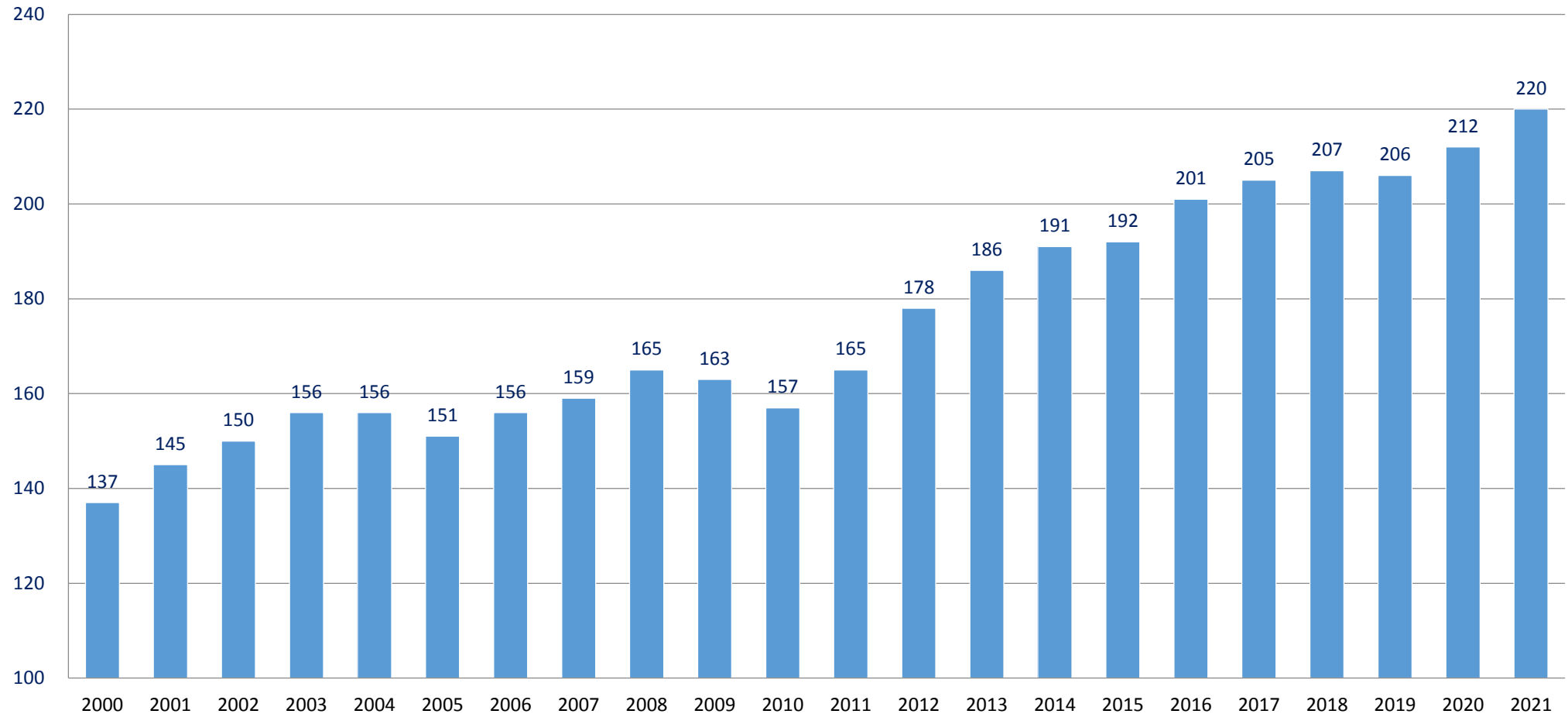
1954
創業

当社の業績推移(売上高)

東証二部上場
証券コード: 6230

年間売上高の推移(SANEI単体)

単位：億円



4

事業内容(取扱い製品)

給水栓・給排水金具



単水栓・止水栓



キッチン用

シングル混合栓（センサー式）



洗面所用

シングルスプレー混合栓（洗髪用）



バスルーム用

サーモシャワー混合栓

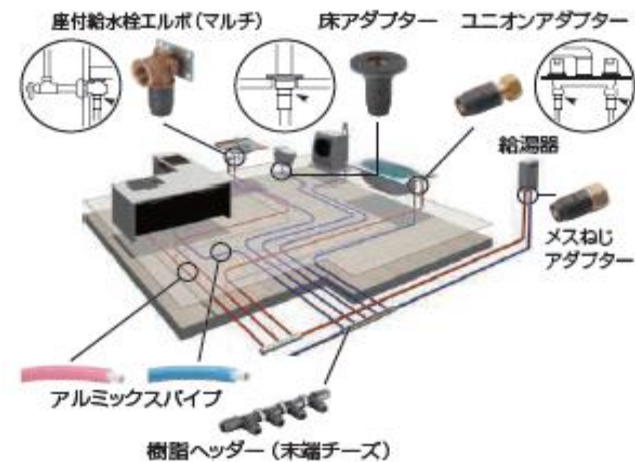


シャワー用品



トイレ用品

継手および配管部材

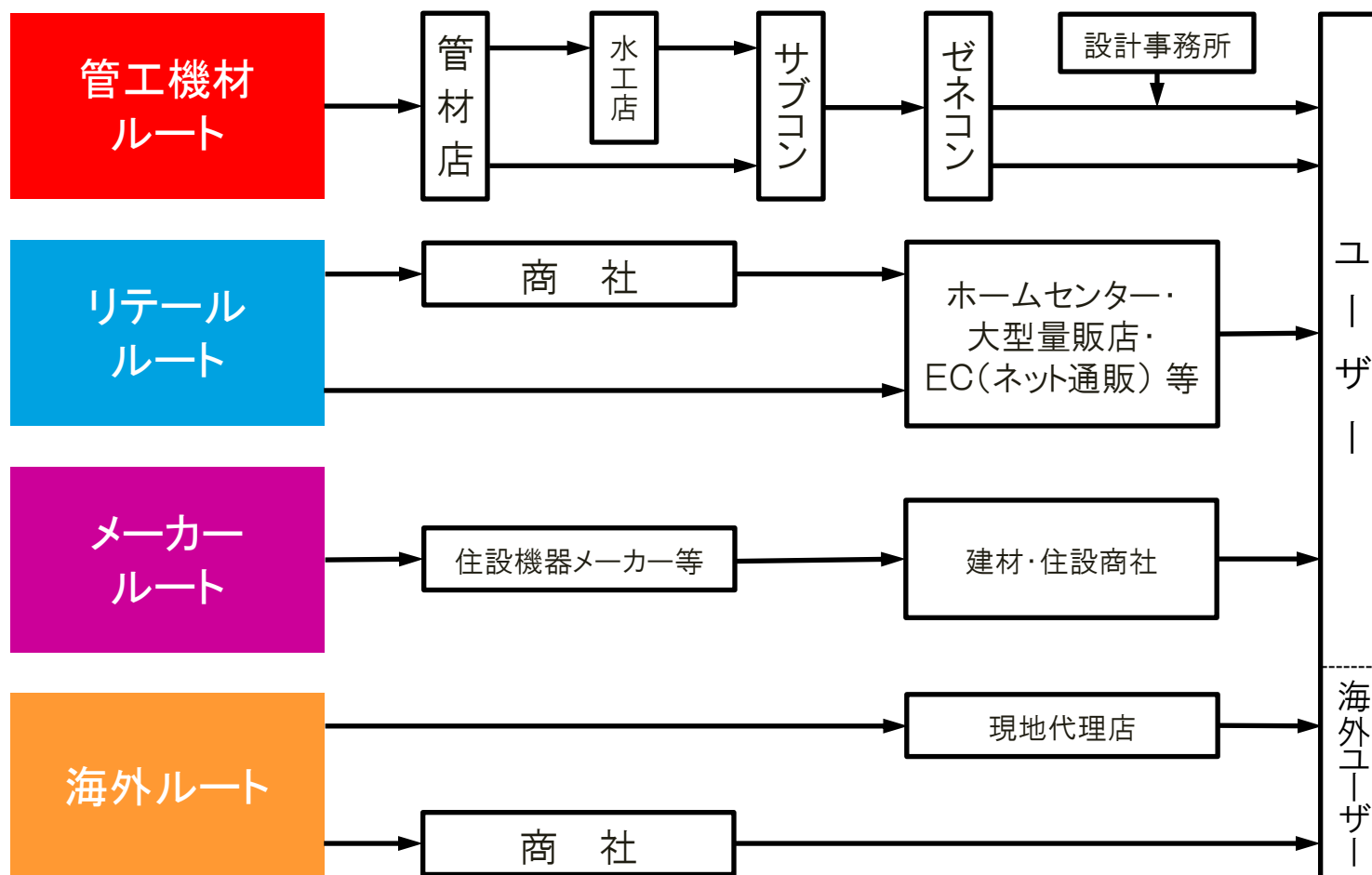


デザイン水栓シリーズ



5 事業体制① 販売チャネル

水まわり資材を扱う管材店向けの「管工機材」から、住宅設備「メーカー」、ホームセンターなどの「リテール」までバランスよく展開



6 事業体制② 営業拠点(本社・支店・営業所・出張所)

4支店を中心に19営業所・4出張所で、全国を網羅するネットワークを構築

【4支店・19営業所・4出張所体制】

- 三大都市圏と福岡に設置した4支店を中心に、管工機材ルートの主要顧客である管材店に対して全国隈なく網羅的にサービスが提供できる営業ネットワークを構築
- リテールルートとメーカールートの主要顧客(=事業規模が大きい)については、支店が中心となって本部(主に大都市圏に設置)にて対応



営業所: 19拠点

- ⑤札幌営業所
- ⑥盛岡営業所
- ⑦仙台営業所
- ⑧郡山営業所
- ⑨つくば営業所
- ⑩東京西営業所
- ⑪さいたま営業所
- ⑫千葉営業所
- ⑬横浜営業所
- ⑭新潟営業所
- ⑮金沢営業所
- ⑯静岡営業所
- ⑰京都営業所
- ⑱神戸営業所
- ⑲広島営業所
- ⑳松山営業所
- ㉑熊本営業所
- ㉒鹿児島営業所
- ㉓沖縄営業所

出張所: 4拠点

- ㉔宇都宮出張所
- ㉕高崎出張所
- ㉖長野出張所
- ㉗北九州出張所

連結子会社

(株)アクアエンジニアリング
大連三栄水栓有限公司(中国)
FLUSSO(株)

7 事業体制③ ショールーム

ショールーム
の位置づけ

- 実物を見て、触れて、使い勝手をお確かめいただくための拠点
- 「SANEI」ブランドの高い品質やブランド価値を伝えていく拠点



東京ショールーム

大阪ショールーム

WAILEA

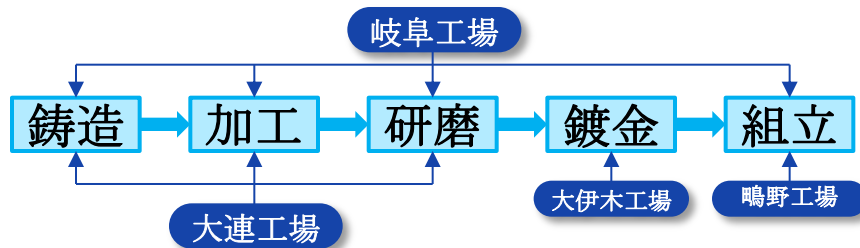
名古屋ショールーム

福岡ショールーム



国内3工場・海外1工場が連携し、全工程で内製体制を確立

- 製品企画・設計から鋳造、生産、検査までの**すべての工程を自社工場**で完結
- 「**岐阜工場**」が**基幹工場**として全体の生産をコントロールし、「国内3工場・海外1工場」が連携



- 金型鑄造(岐阜工場)と砂型鑄造(大連工場)の両方に対応
- 加工・研磨工程ではロボットを使用した自動化を推進、組立工程ではセル生産方式を採用

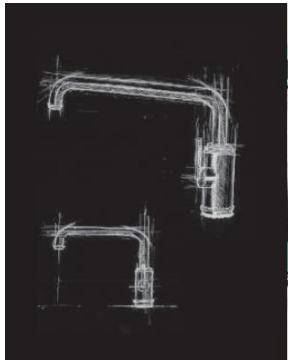
大量生産モデルと小ロット多品種生産モデルに対応した
効率的なオペレーション



9

事業体制⑤ 製品の製造工程

ひとつひとつ丁寧に手を掛けて造られるSANEI 製品。
設計から組立まで一貫体制のもと、価値あるプロダクトをお届けします。



マーケティング・企画



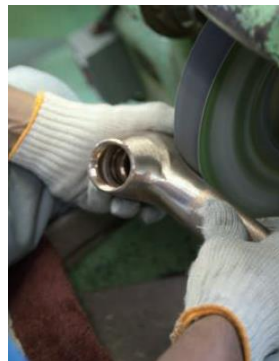
設計・開発・品質保証



鋳造



加工



研磨

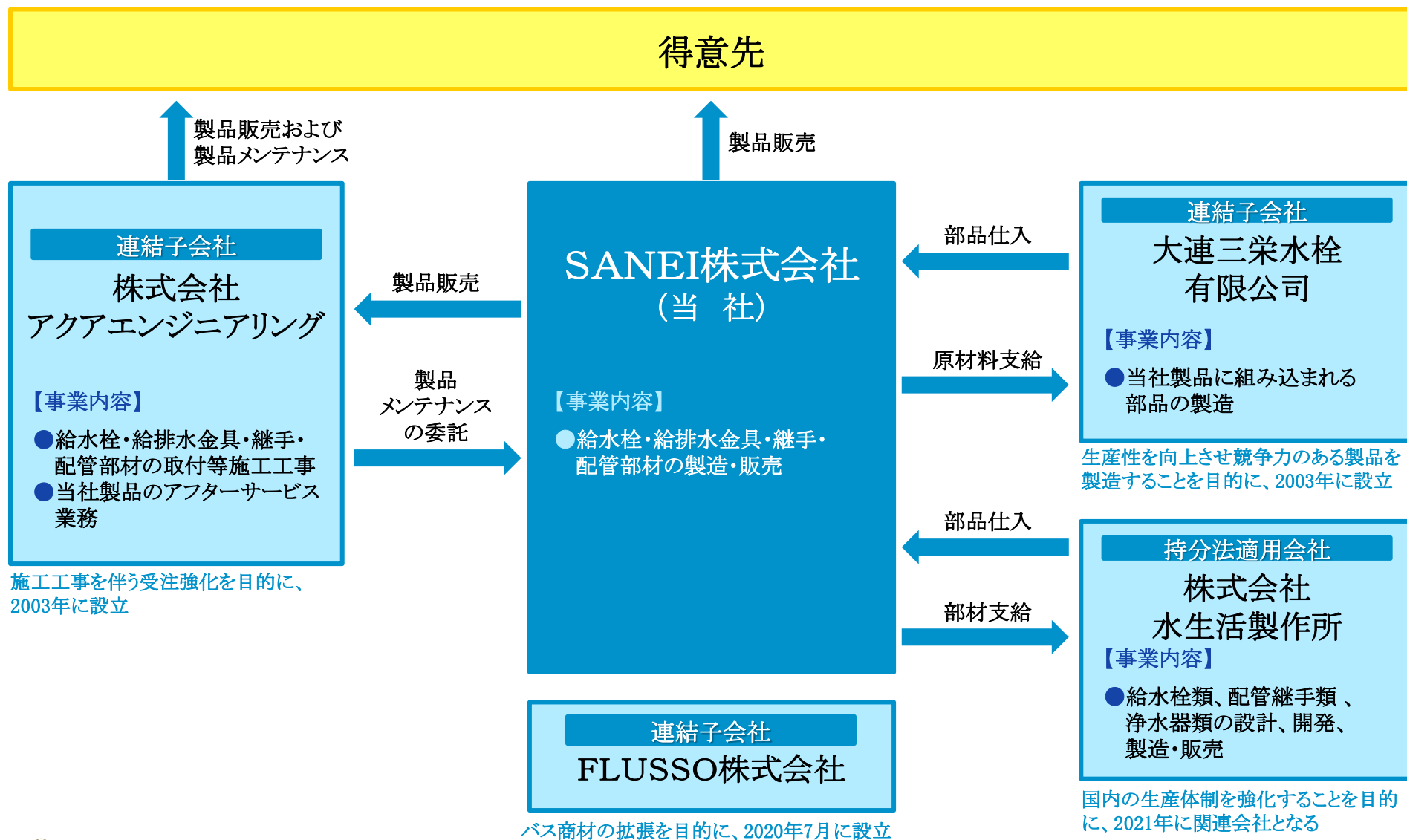


鍍金



組立・検査

事業体制⑥ 企業集団の状況



I 当社の概要

II 当社の特徴と成長戦略



III 直近の業績・当期の業績予想

1

特徴と基本戦略

人々の安心安全を守り、より快適で新しい生活スタイルのあるべき姿を可視化する事が、私たちSANEIの取り組むべき課題であると考え、その実現に向けて取り組んでいます。

【特 徴】

バランスのとれた販売チャネル



デザイン性の高いブランド展開



【基本戦略方針】

住宅市場

- ・安全・安心な暮らしを守る水まわり提案
- ・快適さやデザイン性を追求した水まわりシーンの提案

非住宅市場

- ・水まわり空間をトータルに提案する事業展開

高付加価値商品の展開

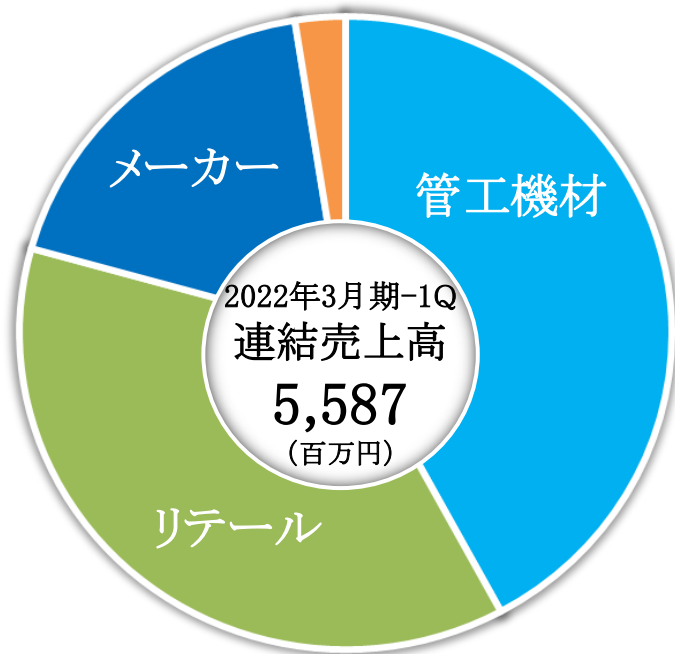
- ・電子制御技術(ワイヤレスセンサー、音声認識など)
- ・機能性とデザイン性の両立(ウルトラファインバブルなど)

2

バランスの取れた販売チャネル

水まわり資材を扱う管材店向けの「管工機材」から、住宅設備「メーカー」、ホームセンターなどの「リテール」までバランスよく展開

2022年3月期 第1四半期
の売上構成



参考：売上高構成比の推移

	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期
	年間	年間	1 Q
■ 管工機材 ルート	↓	↑	→
■ リテール ルート	→	↑	→
■ メーカー ルート	↑	↓	↑

- 構成比が前期より上昇
 構成比が前期とほぼ横バイ
 構成比が前期より下降

3

デザイン性の高いブランド展開

～高級グレードを中心に空間コンセプトに調和するデザイン、ブランドを展開～

プロダクトデザイナーや、建築や空間を手掛けるデザイナーといった方にも積極的に協力いただき、従来とは異なる水栓を提案しております。

インテリアを構成する素材の一つとして、その空間のコンセプトに調和するようなデザインの選択肢を提供する製品を揃えております。

LUXURY
(Lクラス)GOOD
(Gクラス)CASUAL
(Cクラス)

STANDARD

TOH

MONOTON

toccata

EDDIES

morfa

cye

SUTTO

THE PINEAPPLE ROOM

Kiwitap

MONOTON

物と、心と。



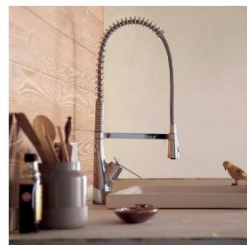
cye

日々に新しい彩りを



SUTTO

飾らず、美しい。水のように。



EDDIES

現代に生まれた、新しい流れのかたち。



morfa

無限に変化する、水のデザイン



toccata

スマートな操作性と近未来的なデザイン



4

基本戦略

●住宅市場(新築・リフォーム)

- ・安全・安心な暮らしを守る水まわり提案
(玄関手洗い、非接触水栓)
- ・快適さやデザイン性を追求した水まわりシーンの提案

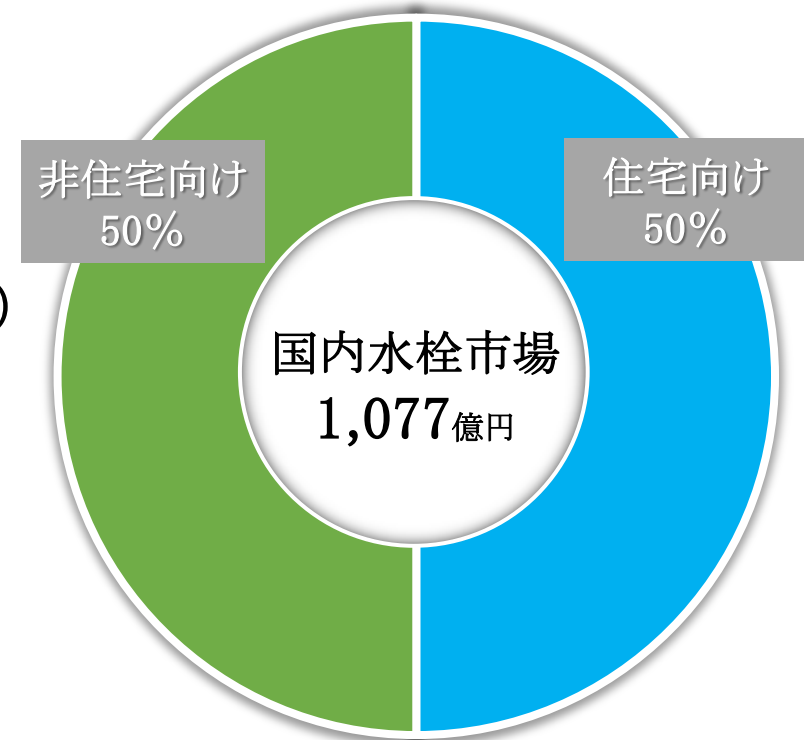
●非住宅市場(宿泊施設・公共設備・オフィスビル等)

- ・水まわり空間をトータルに提案する事業展開

●製品・技術(プロダクト)

- ・電子制御技術(ワイヤレスセンサー、音声認識など)
- ・機能性とデザイン性の両立(ウルトラファインバブルなど)

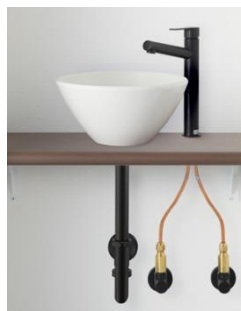
国内水栓市場規模(2019年)



私たちSANEIは、人と水、そして住との関係を新たに見つめ直し、
点から線へ、線から面へ、次のあるべき姿をデザインしていきます。

①住宅市場

安心・安全な暮らしを守る水まわり提案



手洗い・シャワーのあるエントランス

触れずに操作する（自動水栓やセンサー水栓）

快適さやデザイン性を追求した水まわり提案

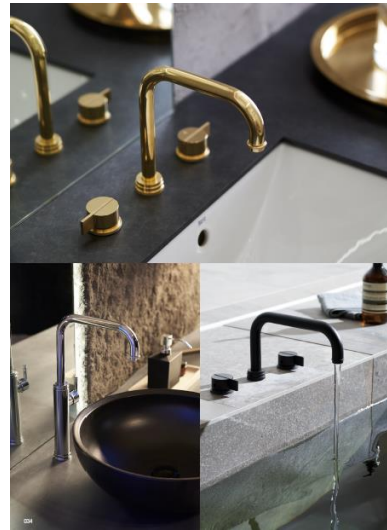


②非住宅市場

水まわり空間をトータルに提案する事業展開



デザイン水栓を中心とした空間提案



FLUSSOバスタブ

③製品・技術

電子技術のさらなる探究



ボディタッチ水栓



音声認識式水栓



ワイヤレス式水栓



ワイヤレス式センサー水栓

技術・使いやすさ



タッチ式操作パネル



タッチ操作水栓



KITCHEN



BATHROOM



ウルトラファインバブル製品



ラクナーレ ※清掃性の高い製品

SDGsへの取り組み

SDGsへの取り組み

水と人をつなぐ企業として、

「地球のこれから」について考え、行動しています。

重要課題（マテリアリティ）

「安全で快適な暮らしを提案」
「地球や環境に優しいモノづくり」
「働くよろこびとお客様や地域とのつながり」

「安全で快適な暮らしを提案」



- ☑ 健康で安心なニーズに応える提案をする
- ☑ 安全で誰にでも使いやすい製品を提供する
- ☑ 快適で豊かな生活に長く使ってもらえる製品を提案する



非接触で清潔



音声操作で清潔・快適



部屋に菌を持ち込まない



alive 環境配慮型バルブ認定

「地球や環境に優しいモノづくり」



- ☑ 廃棄物の発生防止、削減、再利用を積極的に行う
- ☑ 地球温暖化抑制のためCO₂排出量を削減する



天然素材を利用した水栓

「働くよろこびとお客様や地域とのつながり」



- ☑ 誰もが働きやすい環境と活躍できる機会を確保する
- ☑ お客様や地域とのパートナーシップを強化して社会に信頼される企業を目指す



若手建築家への支援協賛



地域清掃活動

I 当社の概要

II 当社の特徴と成長戦略

III 直近の業績・当期の業績予想



- コロナ禍の影響が継続する中、依然として衛生面に対する意識が高い状況が続いている。
- 生活関連用品の巣ごもり消費は前期に比べてやや鈍化傾向にある。
- 新設住宅着工戸数は2021年3月より4ヶ月連続で前年を上回っており、回復の兆しを見せている。
- 素材価格（銅相場等）の高騰が続いている。

前期1Q			前期2Q			前期3Q			前期4Q			当期1Q		
4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6

コロナ第1波

4上～5下
緊急事態宣言の発令

◆在宅勤務者の増加

コロナ第2波

◆GoToキャンペーン開始

コロナ第3波

1上～3中
緊急事態宣言の発令

コロナ第4波

4中～
緊急事態宣言の発令

国内の状況

◆住宅展示場、ショールームの閉鎖

◆非接触型水栓への注目高まる

◆巣ごもり消費によるDIY需要増

◆銅相場が上昇基調となる

◆学校・公共施設での水栓のレバー交換需要増

◆寒波（凍結）により配管部材の需要増

◆新設住宅着工戸数は回復基調

◆巣ごもり消費がやや鈍化傾向

◆銅価格は引き続き高騰

業界の動向

経済・業界の概況

- ◆コロナ感染拡大は続いている。自粛疲れの影響もあり、消費者の動向は変化しつつある
- ◆新設住宅着工戸数は回復傾向
- ◆非接触型水栓の需要は続いている

売 上

- ◆非接触型（自動水栓・レバー型）の需要は引き続き拡大
- ◆住宅着工戸数の回復により現場需要が増加
- ◆巣ごもり消費がやや鈍化傾向にあるが、高機能シャワーなどの新製品が好調
- ◆メーカールートの受注が増加

利 益

- ◆銅相場等、素材価格が高騰しており、材料費が上昇
- ◆非接触型など高付加価値商品の販売が好調
- ◆生産性向上による原価低減

損益の概要

(単位：百万円)

	2020年3月期		2021年3月期				2022年3月期（予想）			
	実績	構成比	実績	構成比	増減	前年比	計画	構成比	増減	前年比
売上高	21,346	100.0%	22,182	100.0%	+836	+3.9%	23,200	100.0%	+1,018	+4.6%
営業利益	1,088	5.1%	1,612	7.3%	+523	+48.1%	1,650	7.1%	+38	+2.4%
経常利益	1,095	5.1%	1,593	7.2%	+497	+45.4%	1,630	7.0%	+37	+2.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	726	3.4%	1,000	4.5%	+273	+37.7%	1,100	4.7%	+100	+10.0%

2022年3月期 第1四半期 損益の概要

東証二部上場
証券コード: 6230

(単位：百万円)

	2021年3月期	
	1 Q	構成比
売上高	5,067	100.0%
売上総利益	1,656	32.7%
営業利益	259	5.1%
経常利益	269	5.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	181	3.6%

- ・非接触型水栓など高付加価値商品の拡販
- ・新設住宅着工戸数の回復による受注増加
- ・巣ごもり消費はやや鈍化傾向にあるが、高機能シャワーなどの新製品が好調

- ・素材価格(銅相場)高騰による材料費増加
- ・生産性向上の取り組み
- ・人材投資等による費用の増加

営業外収益・費用

- ・前期は補助金収入を計上
- ・為替差損を計上

特別利益・損失

- ・固定資産除却損を計上

2022年3月期			
1 Q	構成比	増減	前年比
5,587	100.0%	+519	+10.2%
1,821	32.6%	+165	+11.2%
354	6.3%	+94	+36.5%
333	5.8%	+63	+23.6%
211	3.8%	+29	+16.2%

4

配当計画

	年間配当金			配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)
	中間 円 銭	期末 円 銭	合計 円 銭		
2020年3月期	15.00	30.00	45.00	88百万円	12.1%
2021年3月期	30.00	45.00	75.00	161百万円	15.3%
2022年3月期 (予想)	45.00	45.00	90.00	206百万円	18.7%

◆ 2021年3月期 期末配当金の内訳は、普通配当 30円00銭・記念配当15円00銭となっております。

(注) 当社は2020年1月2日を効力発生日として、普通株式1株につき10株の株式分割を行っております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株あたり配当額を算定しております。

中長期的には配当性向は20%を目標にまいります

「ALWAYS WITH JOY」

SANEI

免責事項

- この資料は投資家の皆様の参考に資するため、SANEI株式会社(以下、当社)の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、2021年9月16日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

SANEI 株式会社
<https://www.sanei.ltd/>