

事業の概況



杉本商事株式会社

2018年5月

<http://www.sugi-net.co.jp>

1. 概況

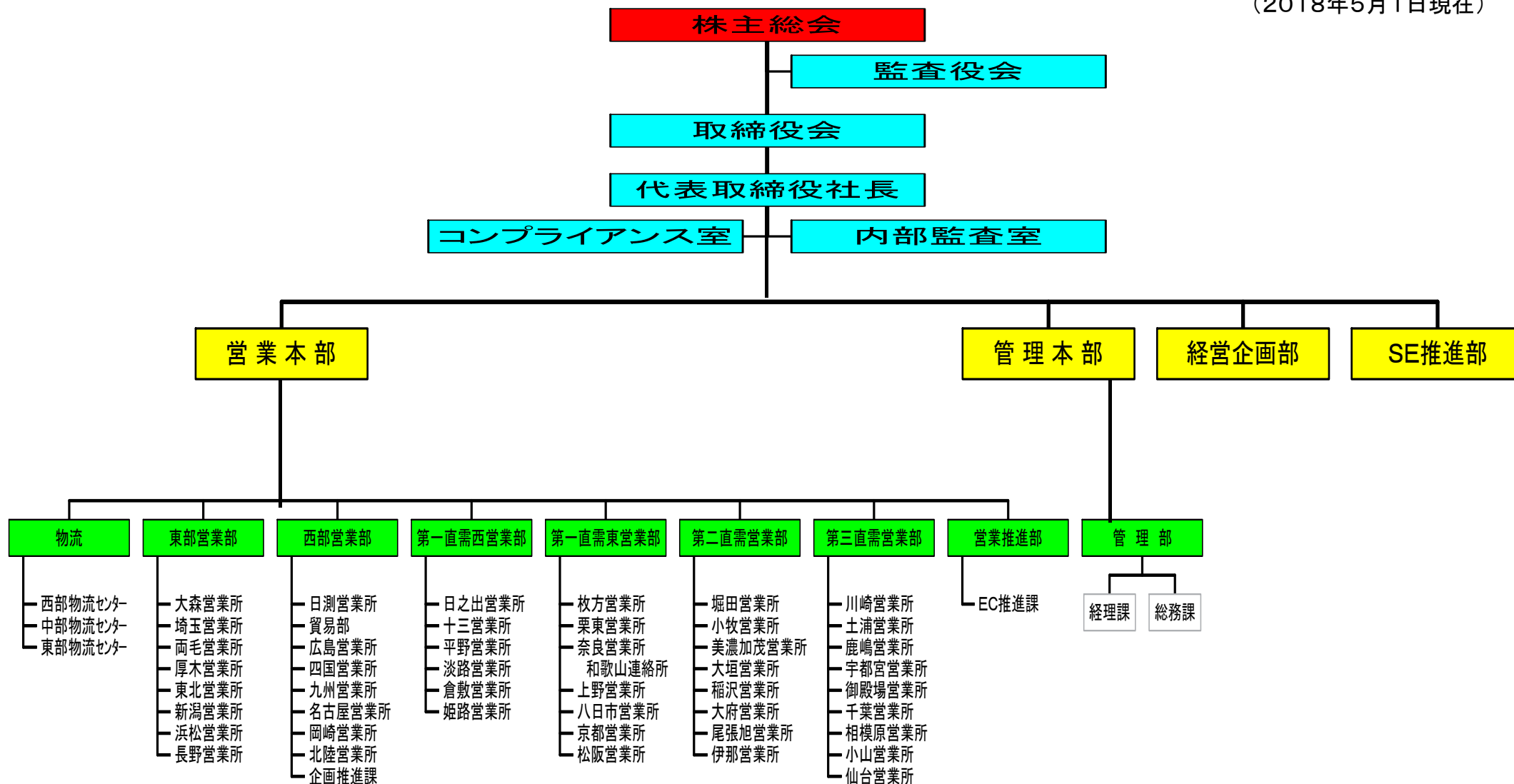
本 社	大阪市西区立売堀5丁目7番27号		
創 業	1921年（大正10年）2月3日		
設 立	1938年（昭和13年）1月10日		
資 本 金	25億97百万円		
株 式 区 分	東証一部		
従 業 員	連結：517名 単体：405名		
物 流 セ ン タ ー	3ヶ所		
営 業 所	46ヶ所	連 絡 所	1ヶ所
関 係 会 社	2社 （株）スギモト 他1社）		
事 業 内 容	機械機器等の国内販売・海外輸出		
営 業 品 目	測定機器・工具、計量計測機器、化学機器、切削工具、 工作用機器・治具、工作機械、荷役・運搬機器、伝導機器、 油圧・空圧機器、電動・空気動工具、作業工具、管工機材、 砥石・鋏螺、ケミカル商品、OA機器、工場管理用品、 環境関連商品		

2. 沿革

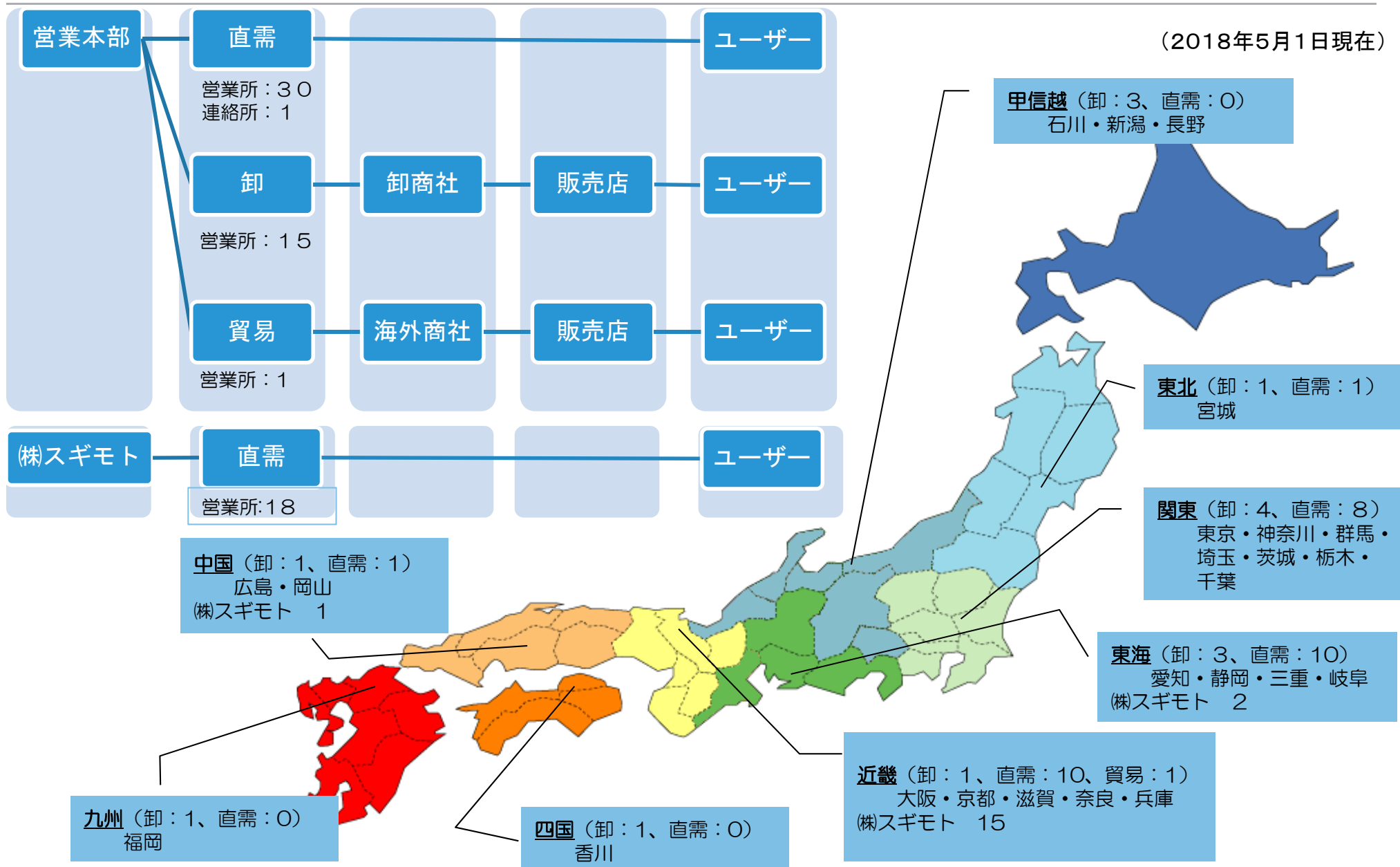
沿 革		
1921年	2月	杉本四郎 大阪市大淀区において「杉本四郎商店」を創業
1938年	1月	資本金15万円をもって「株式会社旭商店」に組織変更
1953年	1月	社名を「杉本商事株式会社」に変更 資本金300万円に増資
	9月	東京地区進出 東京営業所（東京都大田区）を開設
1957年	11月	中部地区進出 名古屋営業所（名古屋市中区）を開設
1959年	9月	資本金1千4百万円に増資 城東営業所（大阪市城東区）を開設
1963年	7月	海外戦略 貿易部（大阪市東淀川区）を開設
1969年	3月	中国地区進出 広島営業所（広島市中区）を開設
1971年	2月	本社移転（大阪市西区）
1973年	10月	九州地区進出 九州営業所（福岡市博多区）開設
1992年	4月	オンラインシステム導入
	11月	大阪証券取引所市場2部へ上場 資本金 16億19百万円へ増資
2002年	7月	品質保証に関する国際規格ISO9001取得
2003年	4月	東京証券取引所市場2部へ上場
	5月	環境に関する国際規格ISO14001を取得
2005年	3月	東京証券取引所・大阪証券取引所市場1部へ上場
	6月	資本金25億97百万円へ増資
2011年	10月	西部物流センター（東大阪市）を稼働
2012年	4月	東部物流センター（東京都墨田区）、中部物流センター（名古屋市中区）を稼働
2014年	12月	株式会社スギモトを株式取得により完全子会社化
2015年	10月	新基幹システム稼働
2016年	4月	EC推進課を新設
2017年	4月	営業推進部を新設 松阪営業所を新設
2018年	4月	伊那営業所を新設
	5月	仙台営業所を新設

3. 組織図(当社)

(2018年5月1日現在)

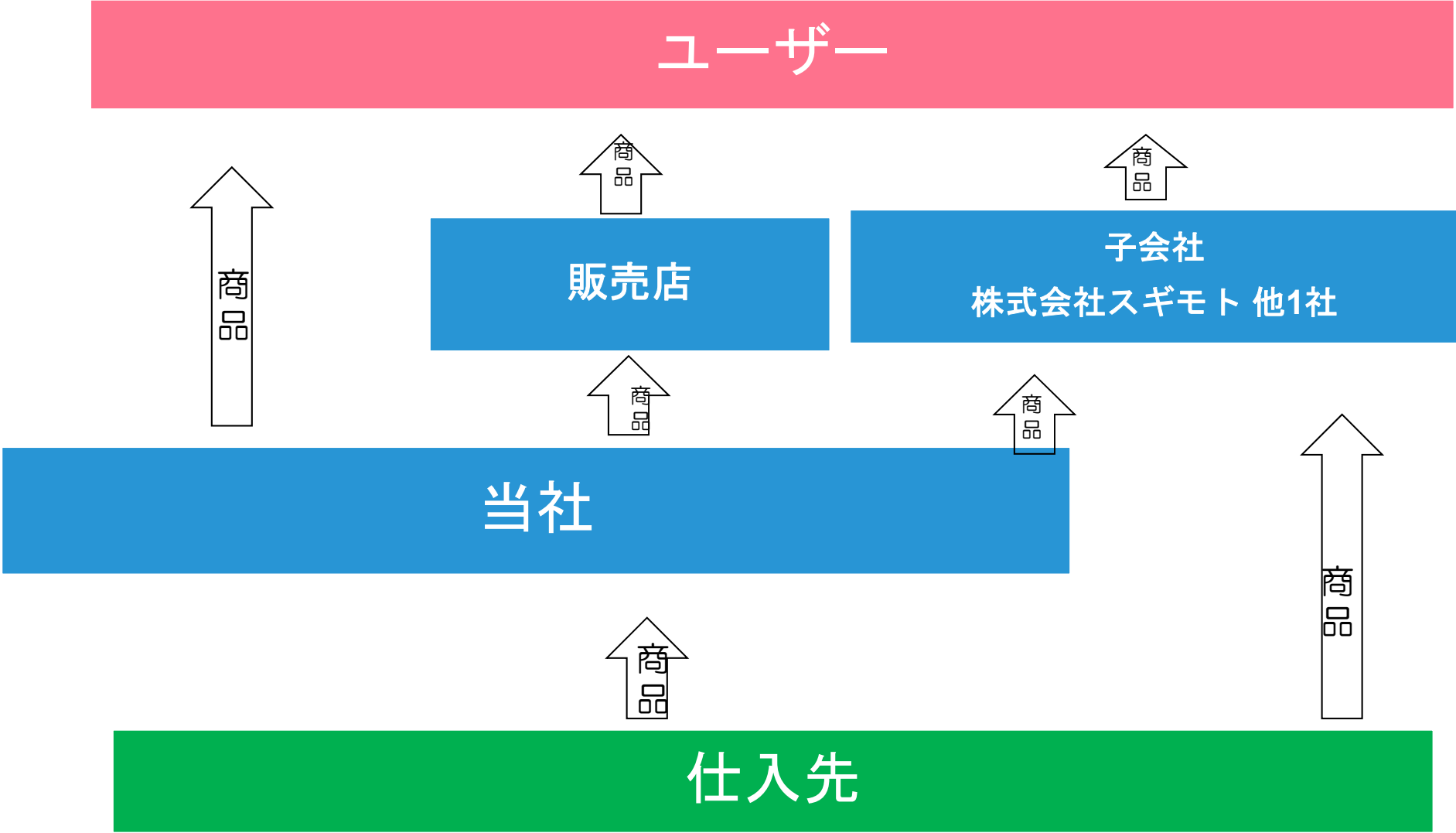


4. 販売体系



5. 販売体系(グループ)

(2018年4月1日現在)



6. 財務指標(連結) 2018年3月期

貸借対照表

科目	金額	科目	金額
流資 動産	23,900	流負 動債	5,294
		固負 定債	992
固資 定産	12,191	純資産	29,805
資合 産計	36,091	負債純資産	36,091

損益計算書

(単位：百万円)

科目	金額
売上	44,315
売上総利益	7,953
販管費	5,492
営業利益	2,461
経常利益	2,894
当期純利益	1,913

7. 財務指標(単体) 2018年3月期

貸借対照表

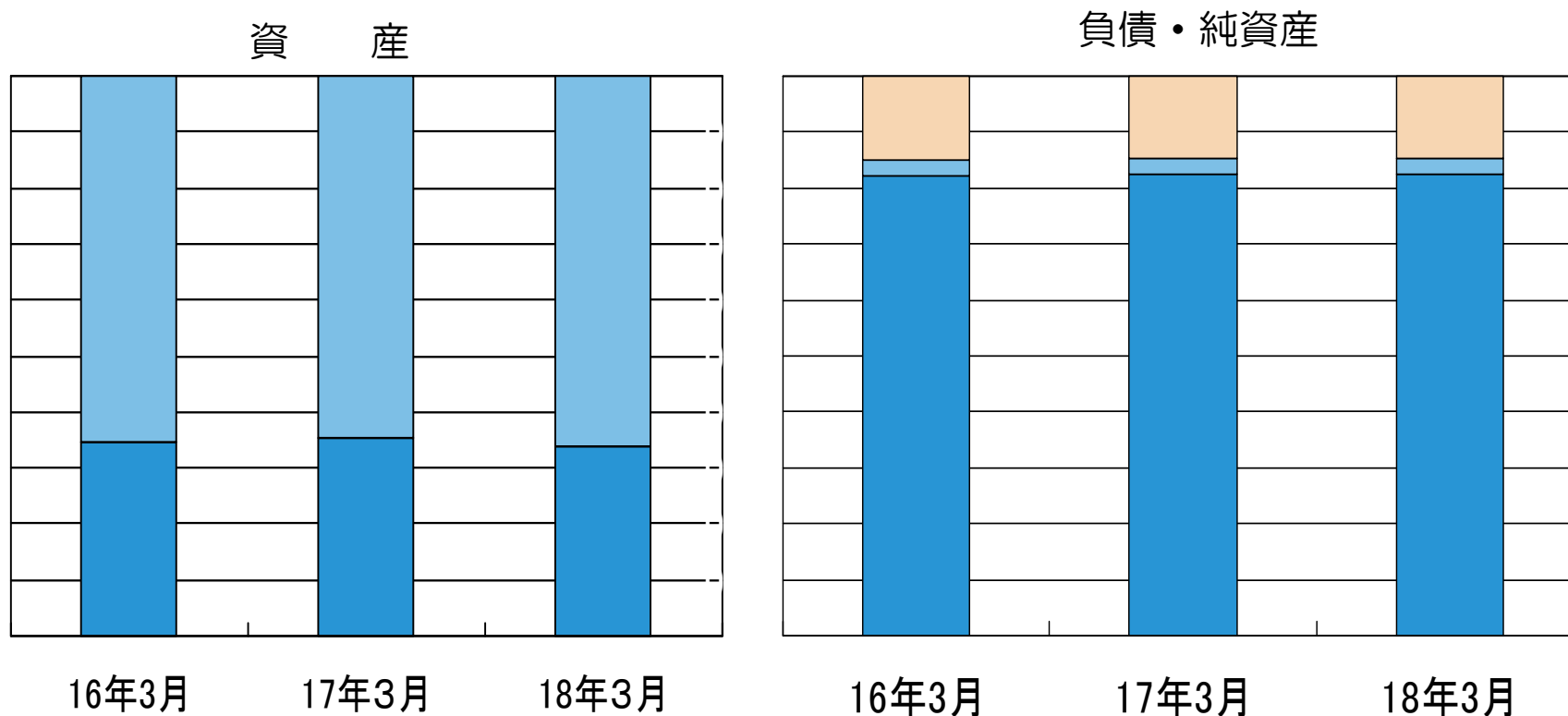
科目	金額	科目	金額
流資 動産	21,232	流負 動債	4,575
		固負 定債	763
固資 定産	12,810	純資産	28,704
資合 産計	34,043	負債 債産	34,043

損益計算書

(単位：百万円)

科目	金額
売上	38,017
売上総利益	6,639
販管費	4,503
営業利益	2,135
経常利益	2,496
当期純利益	1,647

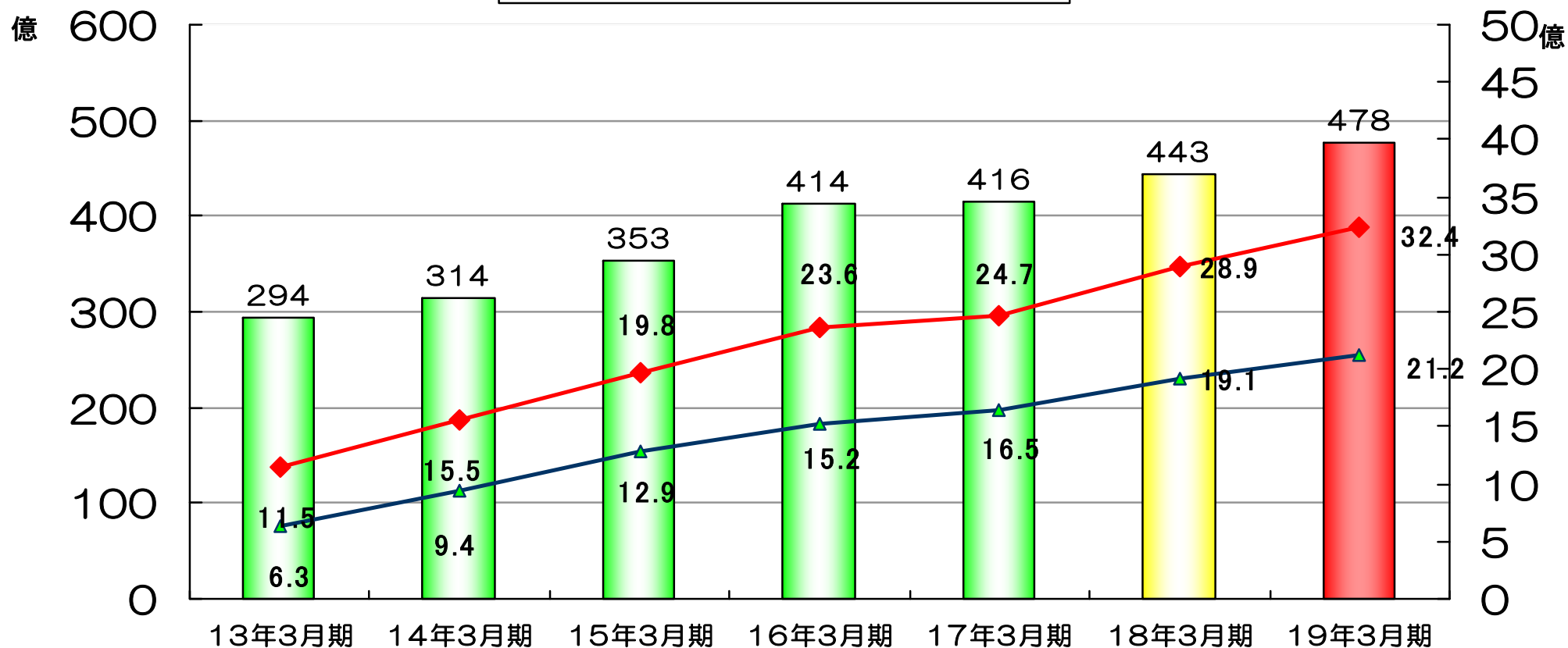
8. 財務指標(貸借対照表)



	流動資産	固定資産	総資産	流動負債	固定負債	純資産	負債 純資産合計
16年3月期	21,540	11,406	32,946	4,970	861	27,114	32,946
17年3月期	22,137	12,091	34,228	5,006	956	28,265	34,228
18年3月期	23,900	12,191	36,091	5,294	992	29,805	36,091

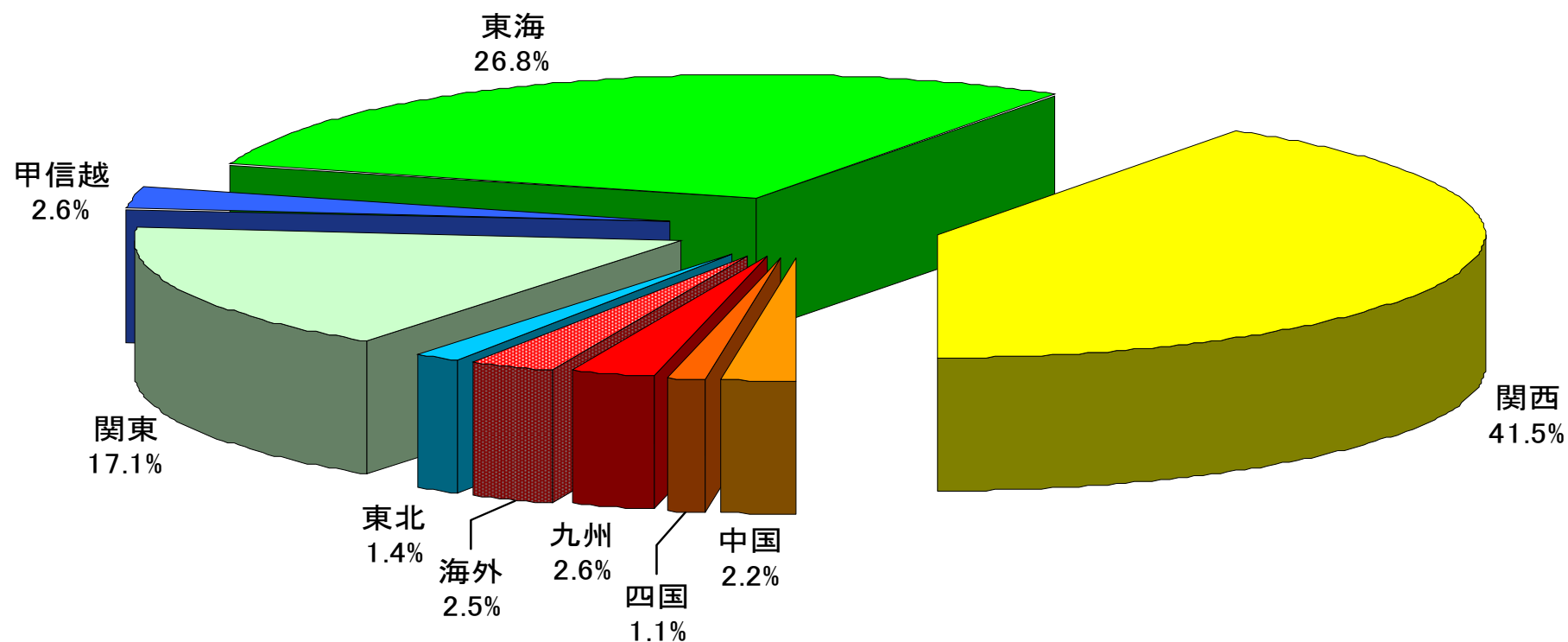
9. 財務指標(売上・利益)

16年3月期より連結数値を記載しています。



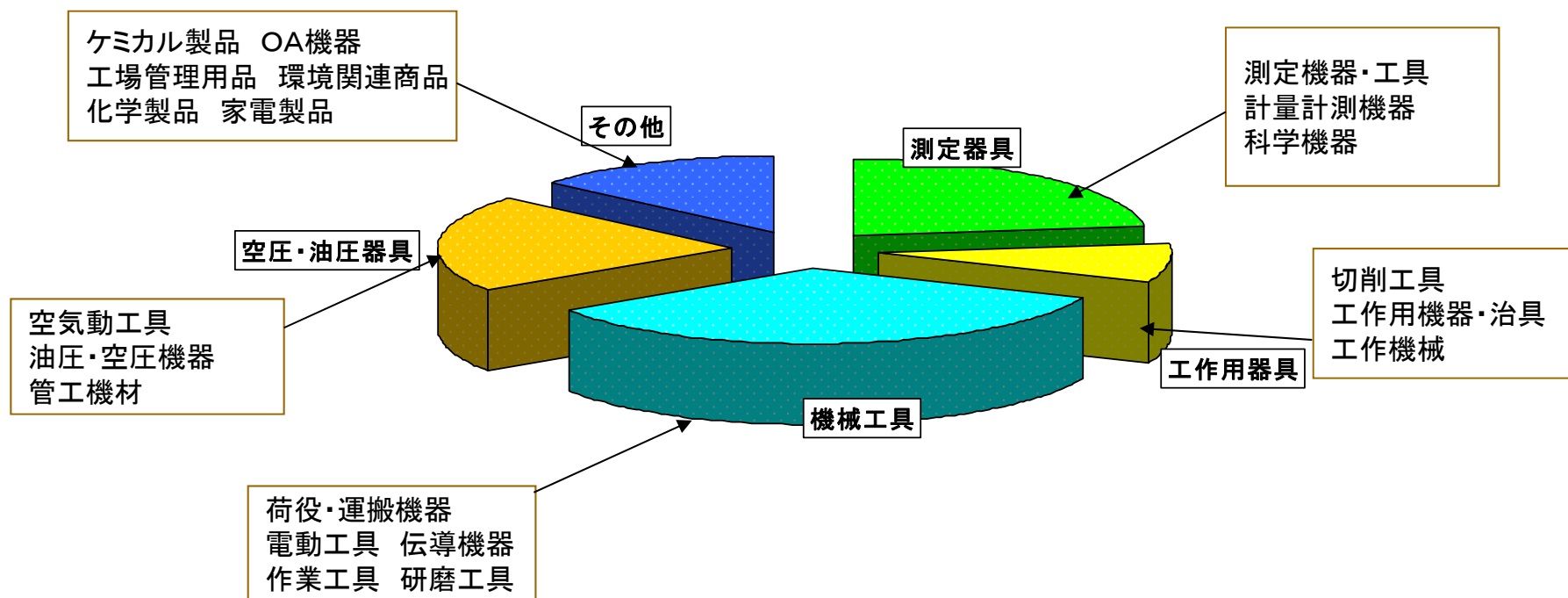
	13年3月期	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
売上高	29,448	31,356	35,292	41,361	41,597	44,315	47,750
経常利益	1,146	1,550	1,975	2,357	2,466	2,894	3,235
純利益	630	936	1,291	1,523	1,648	1,913	2,120

10. 財務指標(地域別)



地区	東北	関東	甲信越	東海	関西	中国	四国	九州	海外	合計
17年3月期	642	7,559	1,569	11,170	17,272	869	452	1,070	990	41,597
18年3月期	611	7,570	1,138	13,167	18,125	968	483	1,133	1,115	44,315
構成比(%)	1.4	17.1	2.6	29.7	40.9	2.2	1.1	2.5	2.5	100.0
増減率(%)	△4.9	0.2	△27.4	17.9	4.9	11.4	6.8	5.8	12.6	6.5

11. 財務指標(商品別)



	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年3月期	18年3月期	19年3月期
測定器具	29.2%	28.8%	24.0%	23.2%	23.1%	23.5%
工作用器具	9.8%	9.4%	10.4%	10.0%	8.4%	8.5%
機械工具	30.3%	30.4%	31.2%	33.1%	34.2%	34.0%
空圧・油圧器具	19.8%	20.0%	22.6%	21.5%	20.7%	21.0%
その他	10.9%	11.4%	11.8%	12.2%	13.6%	13.0%

12. 財務指標(キャッシュ・フロー)

(単位：百万円)

	17年3月期	18年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,828	1,541
投資活動によるキャッシュ・フロー	△539	△222
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,201	△693
現金及び現金同等物の増減額	87	625
現金及び現金同等物の期首残高	5,644	5,732
現金及び現金同等物の期末残高	5,732	6,358

13. 中期経営計画『Sincerity to 100』 2019年3月期～2021年3月期

ポリシー

「商品売るより、誠意を売れ」

経営基本方針

「顧客満足度の向上」

企業行動憲章

1. 基本的使命
2. 社会規範の遵守
3. 情報開示
4. 就業環境の整備
5. 環境対応
6. 社会貢献
7. 反社会的勢力との対決
8. 海外での貢献
9. 企業倫理の徹底
10. 問題解決

経営環境

輸出、国内生産の回復
 ・自動車関連
 ・電子部品・半導体関連
 ・内需型産業(薬品・食品)
 貿易摩擦、資源高、為替変動 等

経営の方向性 (19年3月期～21年3月期)

1. 前提 : 市場開拓による成長
2. 基本的な考え方
 - ① 新規出店戦略 : 拠点の増設
 - ② 顧客深耕戦略 : 育成 重点化 効率化
 - ③ 新規商品投入戦略 : 新規取扱商品投入
 - ④ 新規事業戦略 : WEB EOS M&A
3. 経営資源の充実
 - ① 人材の充実 : 採用 教育 評価
 - ② 商品の充実 : 見極め
 - ③ 販路の充実 : 積極アプローチ
 - ④ 商談プロセスの改善 : 効果 効率
 - ⑤ 顧客ニーズの察知 : リレーション強化顧客分析
 - ⑥ 市場の選択 : 有望地域の抽出
4. 商売のシナリオ : 育て、備え、攻め、得る
5. 連結財務目標 : 売上 560億円
(21年3月期) 経常利益 46億30百万円

14. 中期経営計画『Sincerity to 100』の概要 2019年3月期～2021年3月期

1. 前提

杉本グループは、100周年(2021年)に向けて積極的な戦略展開を図り、お客様満足度向上によって、更なる企業価値の向上を目指します。

2. 基本的な考え方

「対面営業、課題解決型の提案営業の充実・拡大を図ると同時に顧客の業務効率化ニーズにも対応出来るインフラを整備・活用する。」

①新規出店及び新規顧客獲得戦略

未開拓地域への営業所の新規進出によって、商圈を拡大し、成長を目指します。

既存営業所においては、地域特性に合わせ、成長力・購買余力のある大手企業に絞り新規顧客獲得活動を実施します。

②顧客深耕戦略

a 商品知識が豊富で、志高く、チャレンジ精神を持つ人材を育成します。

b 顧客とのリレーション緊密化により、商売に繋がる有効な情報の早期収集に努めます。

c 商談プロセスを充実させ、大手ユーザーや大型販売店へ積極的にアタックします。

d グループ内、営業所間での連携を強化、営業活動の水平展開を実施し、顧客への一層の取引深耕を図ります。

③新規商品投入及び重点取扱商品拡大戦略

引き続き重点取扱商品の拡販に努めると同時に、市場の動向を見極め、新規取扱商品を開発し積極的に販売促進活動を実施します。

④新規事業戦略

WEBカタログ、EOSを媒体としたWEBマーケットへの進出や、M&Aによる未開拓地域や新規事業への進出の検討を進めます。

3. 経営資源の充実

「2. 基本的な考え方」の実現にあたり、グループの経営資源を充実させます。

①人材の充実

経営ポリシーや理念を体現するような人材を、育て、評価します。

②商品の充実

顧客ニーズに応じたブランドおよび商品アイテムの品揃えを強化します。

③販路の充実

大手ユーザーや大型販売店へ積極的にアプローチし、杉本グループのファンを増やします。

④商談プロセスの改善

高業績者のノウハウを活かし、効果的・効率的なプロセスに改善します。物流システムを充実し、お客様に速やかに商品をお届けいたします。

⑤顧客ニーズの察知

顧客ニーズを敏感に察知し、その情報を分析して、提案営業を行います。

⑥市場の選択

有望な地域を見極め、未進出地域での勝算を高めます。また、付加価値の高い新分野の開拓を行います。

⑦企業グループの構築

人事交流等を実施しお互いの強みを生かしシナジー効果を発揮します。

4. 商売のシナリオ

①新規出店に応じ人材を確保すると共に、現人材を育成します。

②新規出店を積極化し、商品の見極め、商談プロセスを充実します。

③大手ユーザーや大型販売店を見極めたアタックによって、商談を強化します。

④与信管理を徹底し、営業効率を高めます。

5. 連結財務目標

21年3月期 売上:560億円 経常利益:46億30百万円

15. 中期経営計画(数値目標)

連結

	18年3月期実績	19年3月期計画	20年3月期計画	21年3月期計画
売上	44,315	47,750	51,500	56,000
営業利益	2,461	2,800	3,400	4,200
経常利益	2,894	3,235	3,830	4,630
純利益	1,913	2,120	2,527	3,055

単体

	18年3月期実績	19年3月期計画	20年3月期計画	21年3月期計画
売上	38,017	40,500	43,500	47,500
営業利益	2,135	2,400	2,950	3,600
経常利益	2,496	2,755	3,310	3,960
純利益	1,647	1,818	2,184	2,613

16. 中期経営計画(新規出店戦略)

2019年3月期

・新規営業所の開設

杉本商事株式会社

伊那営業所(連絡所より昇格) 長野県伊那市
仙台営業所(新設) 宮城県仙台市



・連絡所

杉本商事株式会社

西部地区 和歌山県和歌山市

・準備室

杉本商事株式会社

東部地区 千葉県市川市
西部地区 愛媛県松山市

株式会社スギモト

西部地区 徳島県徳島市



17. 中期経営計画(新規顧客獲得戦略)

2018年3月期 新規顧客

期	件数	実績(百万円)	貢献度(%)
14年3月期	281	1,063	2.8
15年3月期	241	515	1.4
16年3月期	338	1,356	3.6
17年3月期	293	801	2.1
18年3月期	354	848	2.2
合計	1,507	4,586	12.1

2019年3月期 (計画)

	顧客深耕	新規顧客	新強化商品
売上(百万)	39,080	810	610
構成比	96.5%	2.0%	1.5%
売上利益(百万)	6,835	165	120
構成比	96.0%	2.3%	1.7%
利益率	17.36%	20.00%	20.00%
方針	販売拡大	積極開拓	荒利獲得

新規顧客目標

500社(□座)

18. 中期経営計画(顧客深耕戦略)

営業推進部の活動

- 全国に展開する顧客に対し会社として均一のサービスを提供する部署として活動

基本、顧客への対応は。その地区を担当する個々の営業所で個別に対応
地区・営業所により十分な対応ができず、機会損失が発生している部分あり



- 全国展開されている大手ユーザーへの対応が個々の営業所ではできていない
- 個々の営業所対応では、温度差があり統一した販売戦略が実行できない
- 大手ユーザーの全部署への対応ができていない



- 水平展開のサポートを行い全国で均一のサービスをスピーディーに提供
- 大手ユーザーの取引できていない部署へのアプローチ
- WEBカタログの開設、EOSのスタートにより、顧客の集中購買体制へ対応

19. 中期経営計画(顧客深耕及び重点取扱商品拡大戦略)

企画推進課の取組

- 営業所間を横断する営業展開
- 重点取扱商品の販促
- ユーザー向け展示会開催
- 専門知識・資格を活かした(安全)講習会の開催



20. 中期経営計画(新規事業戦略)

EC推進課の取組

- 益々多様化するお客様のニーズに対応するための部署

集中購買システムを使用して取引を行っている得意先への対応は、その地区を担当する個々の営業所で個別に対応では温度差がでる



- 専門の窓口を作り全国展開されている得意先への対応
- 全国均一のサービス提供



- 専門の部署にて情報を集中管理し、各営業所との連携を密にし、全国均一のサービスをスピーディーに提供
- WEBカタログを媒体としてEOSインフラの整備により、顧客の業務効率化ニーズに的確に対応する

21. 株主指標

(単位:円)

	14年3月期	15年3月期	16年3月期	17年2月期	18年3月期	19年3月期
1株当たり当期純利益	84.05	115.22	135.78	147.59	173.07	191.73
1株当たり株主資本	2,236.36	2,348.46	2,414.91	2,556.22	2,695.54	2,827.26
1株当たり年間配当金	20	33	45	47	55	60
配当性向	23.79	28.64	33.1	31.8	31.8	31.3
自己資本比率	84.4	78.9	82.3	82.6	82.6	83.0

※2015年3月期以降は連結の数値を記載しております。

1997年5月	株式分割 1 : 1.15
1997年8月	1単元を1000株から500株へ
2004年5月	1単元を500株から100株へ
2005年3月	株主優待を新設(図書カード)
2013年3月	自社株買い 100,000株(82百万円)実施
2016年12月	自社株買い 170,300株(250百万円)実施

ご静聴ありがとうございました

SUGIMOTO & CO., LTD