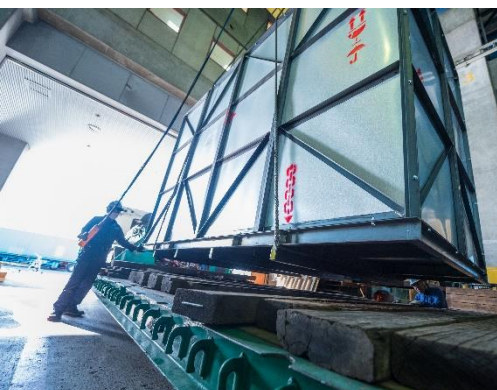


株式会社サンリツ 会社説明会

地球をつつむ思いやり
ロジスティクスパートナー サンリツ

2018年8月20日

【証券コード：9366】



目 次

- | | |
|------------------------|-----|
| 1. 会社概要 | P2 |
| 2. 梱包とは ~サンリツの生い立ち~ | P6 |
| 3. サンリツの特徴 | P11 |
| 4. 業績推移と今後の事業展開 | P16 |
| 5. 社会貢献 | P24 |
| 6. 株主還元 | P26 |
| 7. まとめ | P29 |
| 8. Appendix | P32 |

1. 会 社 概 要

1-1.会社概要

社名	株式会社サンリツ
設立	1948年3月（2018年 創業70周年）
本社	東京都港区港南2-12-32
資本金	2,523百万円
売上高	16,623百万円(2018/3期 連結)
従業員数	418名(2018/3末 連結)
主要拠点	関東を中心に13拠点
連結子会社	国内1社、海外2社（中国／米国）
決算期	3月31日
上場	東京証券取引所 一部（2007年3月1日）

1-2.沿革

年	事 項
1948年	株式会社三立社設立
1967年	一般区域貨物自動車運送事業免許を取得
1975年	倉庫業許可を取得
1985年	株式会社サンリツに商号変更
1987年	店頭市場（現ジャスダック市場）に株式公開
1997年	通関業許可を取得
1999年	東京証券取引所市場第二部に株式上場
	保税蔵置場許可を取得
2000年	外航船舶利用運送事業許可を取得
	ISO9001を取得

年	事 項
2005年	中国へ進出
2006年	ISO14001を取得
2007年	東京証券取引所市場第一部に株式上場
2010年	アメリカへ進出
2011年	IATAライセンスを取得
	医療機器製造業許可、医療機器修理業許可を取得
2013年	AEO制度における『特定保税承認者』承認を取得
2015年	KS/RA制度における『特定航空貨物利用運送事業者等』として認定
	高度管理医療機器等の販売業、貸与業許可を取得

1-3.事業戦略

(1)ターゲット市場は企業間物流

- ◆ BtoB（企業→企業）の物流を主軸にビジネス展開

(2)競合他社を凌駕する高物流品質企業

- ◆ 梱包分野において差別化
～物を壊れないように守り抜く技術に強み～
- ◆ 精密機器・医療機器物流のスペシャリスト
～製品単価が高め、扱いがデリケート、
一品一様製品をターゲットに取扱いを伸ばす～

2. 梱包とは ~サンリツの生き立ち~

2-1. 梱包とは



商業包装(販売包装)



包装(広義)

工業包装 = 梱包

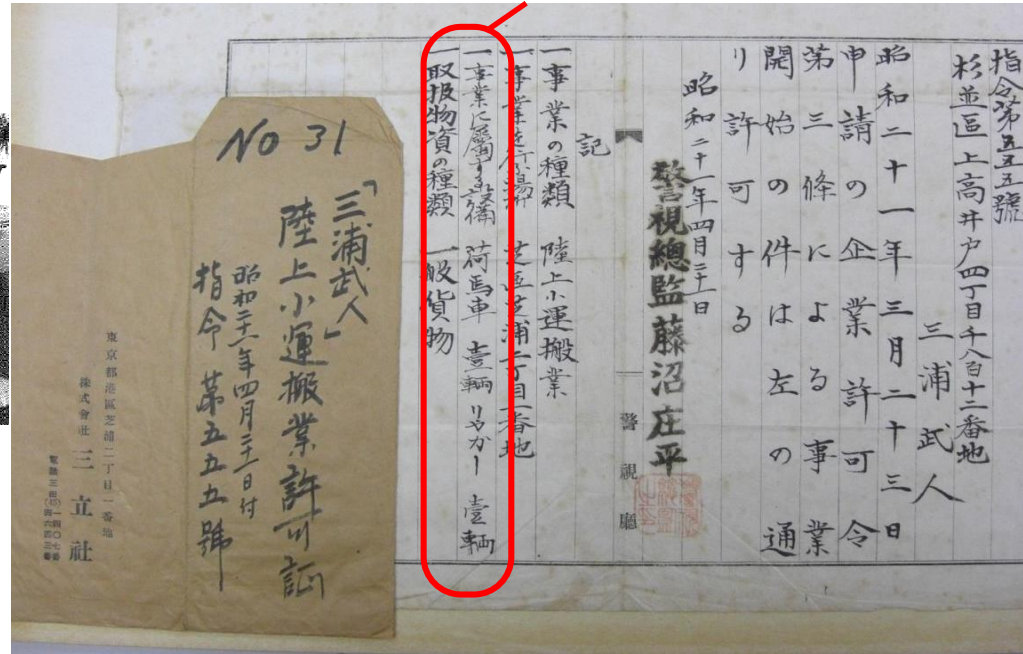
… 輸送時における製品の保護を目的とした包装

2-2.創業

始まりは、荷馬車1台、リヤカー1台



初代社長
三浦 武人



◆ 当時の事業環境：

- ・ 梱包は運送業サービスの中で「おまけ」のような立ち位置
- ・ 運送業界には「日通」という大きな存在があった。

⇒ 大手では出来ない小廻りの利く仕事…それは**梱包**！

2-3.創業当初の主要業務

～当社の財産である「信用」と「高い梱包技術」を築く～

◆進駐軍から搬入の特別仕様の梱包指名を受ける

- ・米軍の精密機器をミル規格に則って梱包
⇒当時の検査官から高い評価を受け、信用を得る

◆防衛庁(現防衛省)から精密機器の梱包・輸送の仕事を受ける

- ・精密機器を「防衛庁規格※」で梱包・輸送

※ミル規格を参考に作成された非常に厳しい規格。

⇒検査官の口コミで評価が広まり、顧客の信用を得る

◆2代目社長が、現JIS規格立案に参画、規格を作り上げる

2-4. 梱包の特性

① 保護性

最も経済的に機能を
発揮できるか

② 作業性

製造工程のレベルに
合っているか

⑤ 廃棄処理性

包装資材の廃棄処理が
容易にできるか

④ 販売促進性

お客様にとって、包装が
開けやすい形になっているか

③ 荷役性

現場で商品の取扱い
がしやすいか



3. サンリツの特徴

3-1.製品や部品に合わせた梱包形態の提供が可能

軽量物

重量物

小型製品

- ・ 通信機器
- ・ 電子部品、製品 など

【段ボール梱包】



中型製品

- ・ 各種パーツ類
- ・ 電子製品
- ・ 医療機器 など

【強化段ボール梱包】



大型製品

- ・ 医療機器
- ・ 無線通信機器
- ・ 金型 など

【木枠・木箱梱包】



超大型製品

- ・ 工作機械 など

【鋼材梱包】



3-2.多岐にわたる梱包ニーズを満たす包装設計、改善提案力

2年連続ワールドスター賞※受賞

※世界包装機構 WPO(World Packaging Organisation)のパッケージングコンテスト



◆2017年受賞

検品工程低減／RFIDタグを利用したリターナブルBox

- ・リターナブルによる廃棄段ボール削減⇒環境負荷低減
- ・RFIDタグによる資産管理工数の削減



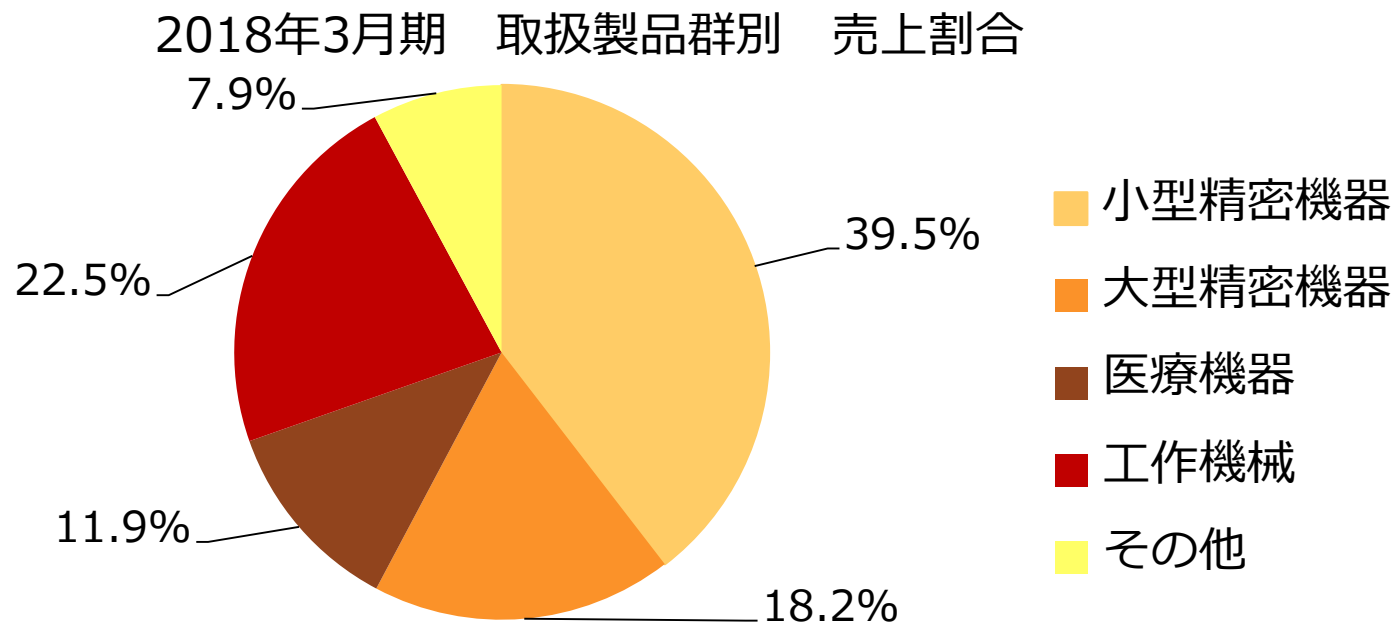
◆2018年受賞

強化段ボールによる梱包作業及び環境負荷の低減

- ・木の梱包をALL段ボールへ
 - ⇒一人で組み立て、作業工数削減
 - ⇒リサイクル可能、環境負荷低減

3-3. 梱包技術を生かせる取扱製品群に注力

～精密機器・医療機器を中心に取扱いを伸ばす～



- ◆ 精密機器：[大型]無線通信機器、半導体製造装置 等
[小型]計測器、電子部品、各種パーツ
- ◆ 医療機器：カテーテル、ペースメーカー、CT、MRI 等
- ◆ 工作機械：マシニングセンタ（多種類の加工を連続で行う機械）、数値制御旋盤等
- ◆ その他：玩具など、上記に属さないもの

3-4. 梱包に付帯する事業展開にも注力

～取扱う製品群に見合う充実設備～



◆2012年竣工 京浜事業所（倉庫）

①免震構造

②空調設備完備

③非常用電源完備

④セキュリティ対応

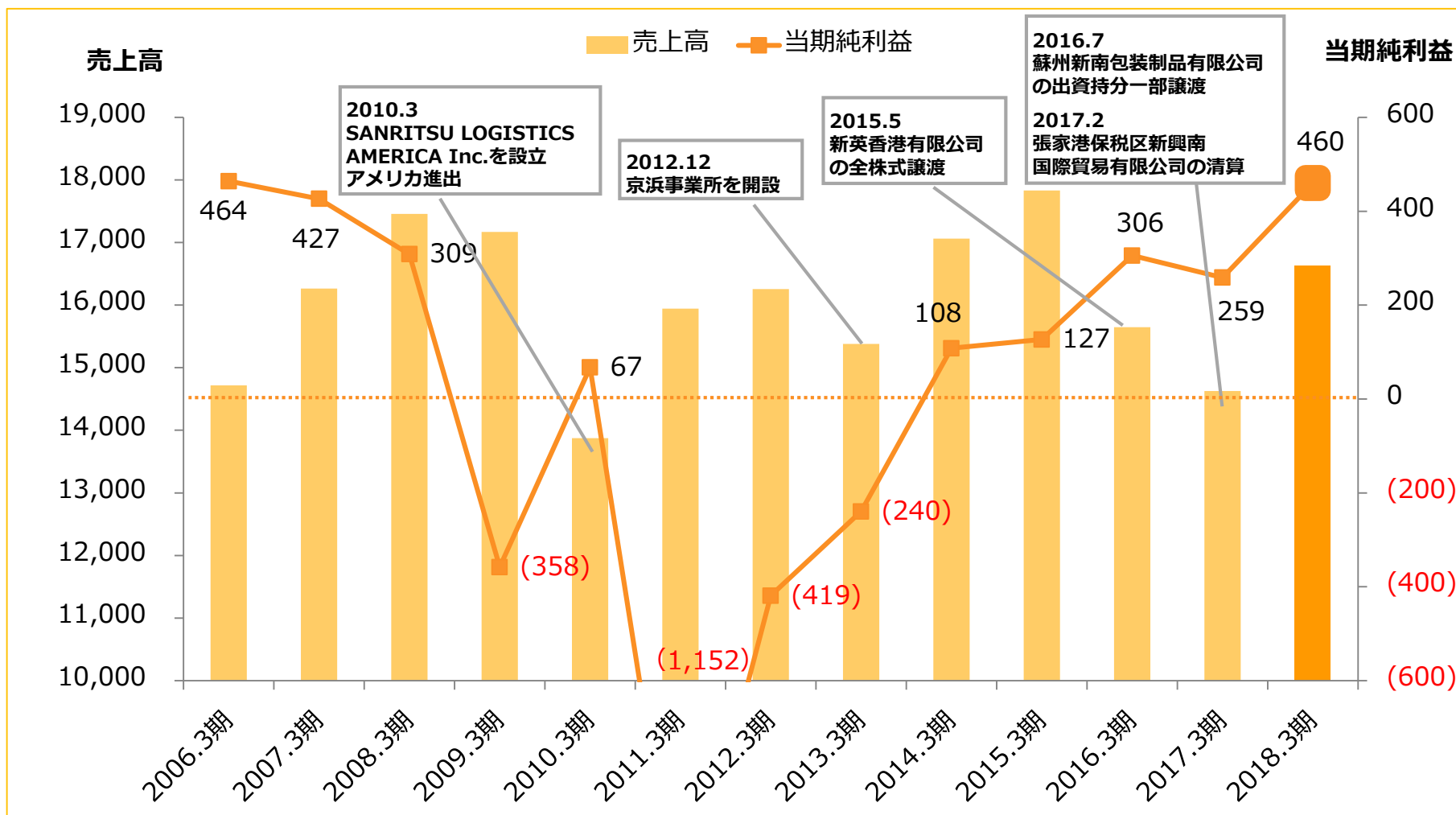
⑤太陽光発電

⑥倉庫内の照度

4. 業績推移と今後の事業展開

4-1.収益推移/収益体質改善、利益水準向上へ

(単位：百万円)



4-2.中期経営計画の概要

◆ビジョン(中長期的に目指す姿)

オペレーションから
ソリューションへ

◆経営目標

期 間	2020年3月期 最終目標		(参考) 2017.3期	伸び率
2017年4月 ~ 2020年3月	売 上 高	16,500百万円	14,626百万円	+ 12.8%
	営 業 利 益	950百万円	627百万円	+ 51.5%
配当方針	営業利益率	5.8%	4.3%	+ 1.5pts
30%目途	R O E	6.3%	3.7%	+ 2.6pts

4-2. 中期経営計画の概要

【国内物流事業】

1. 精密機械／医療機器

- ・ ノンアセット型新拠点を開設
- ・ 「立地」×「ソリューション営業」×「庫内オペレーションの高度化」で他社と差別化

2. 工作機械

- ・ 現キャパシティで既存顧客の取引深耕により収益を維持

【海外物流事業】

1. 顧客に合わせたカスタムメイドの 国際輸送ネットワーク構築

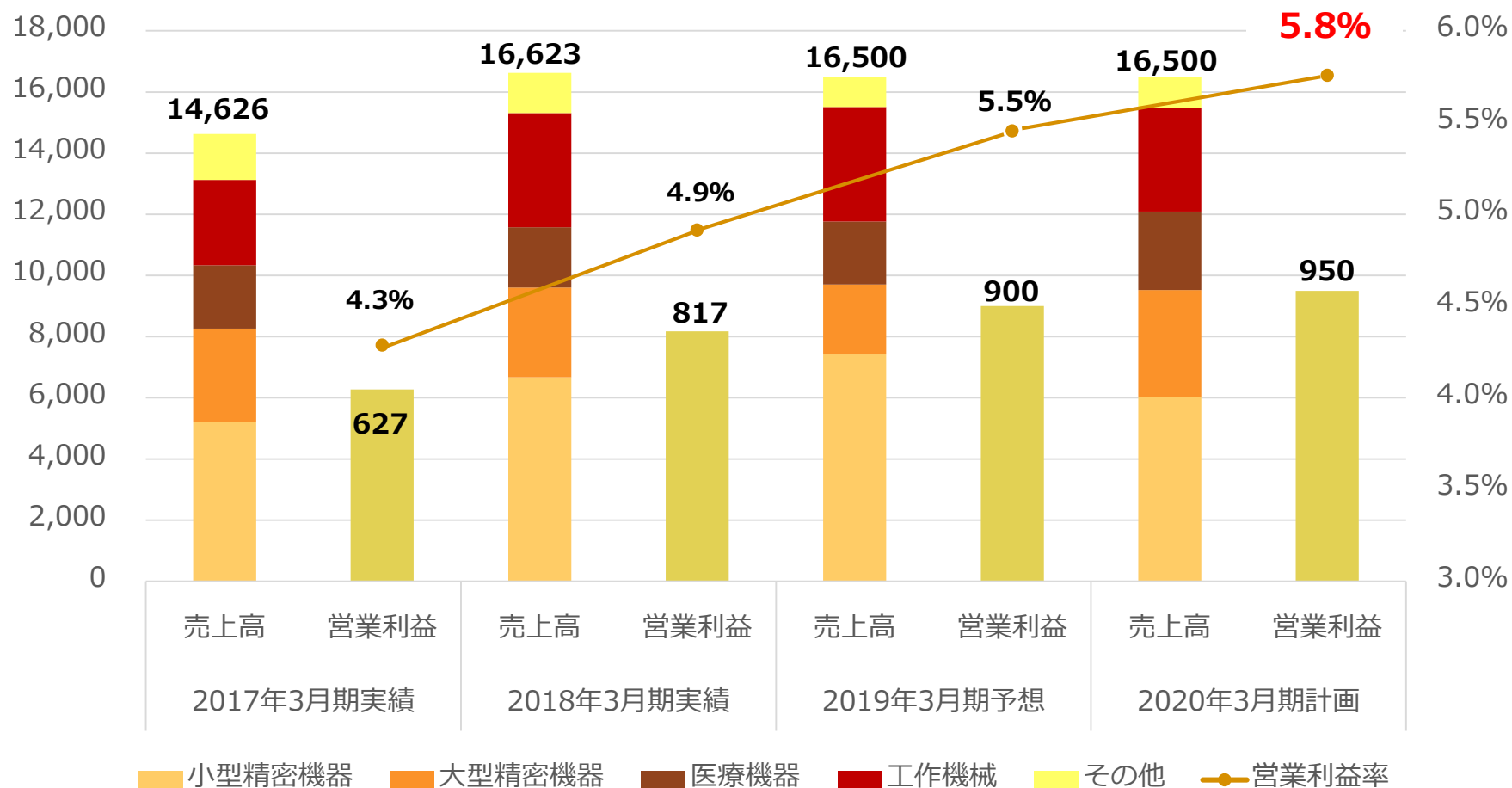
2. 当社の梱包技術で事業拡大

4-3. 中期経営計画の進捗状況

～ 売上目標は前倒しで実現 / 利益目標実現を目指す ～

単位：百万円

単位：%



4-4. (補足) 2019年3月期 業績予想

(単位：百万円)

	2018.3期	2019.3期 予想	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	16,623	16,500	▲123	▲0.7%
営業利益 (営業利益率)	817 (4.9%)	900 (5.5%)	+82	+10.2%
経常利益 (経常利益率)	711 (4.3%)	810 (4.9%)	+98	+13.8%
親会社株主に 帰属する当期純利益 (当期純利益率)	459 (2.8%)	480 (2.9%)	+20	+4.5%
R O E (自己資本利益率)	6.3%	6.3%	+0.0pts	—
1株当たり 当期純利益(円)	82.31	85.99	+3.68	+4.5%
1株当たり 配当(円)	24	25	+1	—

◆収益：減収増益の見通し

堅調な小型精密機器群の取扱量を伸ばすと同時に、低採算案件の絞り込みと注力分野への強化を推進し、**利益ある成長**を目指す

4-5.中期経営計画 1年目の取り組み状況

取り組み	内 容
ノンアセット型 新拠点開設	◆2018年3月末時点 2,100坪を賃借 ・成田地区において、小型精密機器を中心とした航空貨物の取扱いを取り込み、梱包及び倉庫事業の売上に寄与
I T投資による 省力化、効率UP の実現	◆省力化・保管面積縮小を目的とした自動ロボット制御ピッキングシステム（AutoStore）の導入 ・物流業界で初の導入事例 

4-6.中期経営計画 2年目の取り組み

取り組み	内 容
ノンアセット型 新拠点開設	◆北関東地区 1,300坪のノンアセット拠点を設置予定 ・小型精密機器の新規顧客獲得を狙う ※新倉庫としては 計3,400坪
I T 投資による 省力化、効率UP の実現	◆自動ロボット制御ピッキングシステム（AutoStore）の 安定稼働・効果検証 ◆次の自動化実現へ向けた取り組みを開始
事業運営の 基盤強化	◆労働力不足への対応 ・多様な人材の確保 →ベトナムからの技術者研修生受け入れスタート →その他東南アジア諸国からの受け入れ準備 →作業内容の労働負荷度合いを判定し、シニア労働力の積極的活用 ◆業務改革推進 ・間接業務の効率化推進による適正な人材配置

5. 社 会 貢 献

5.スポーツ振興

◆概要

- ・卓球部を1979年に創設
- ・日本卓球リーグ1部に所属

◆直近の主な戦績

- ・2017年度日本卓球リーグ京都大会 優勝（6勝1敗）
※8期ぶり4度目
- ・2018年度前期日本卓球リーグ高知大会 第5位

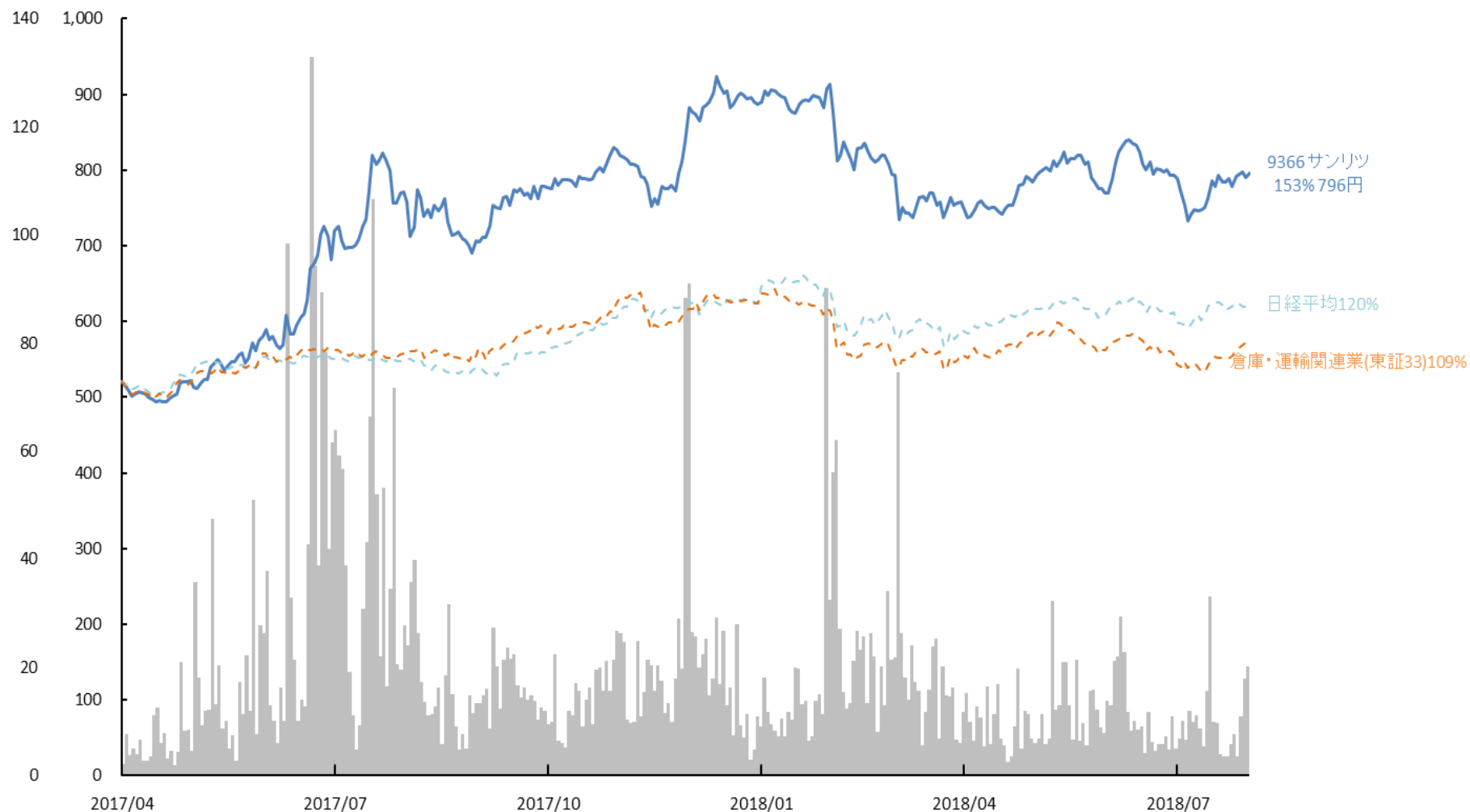


6. 株 主 還 元

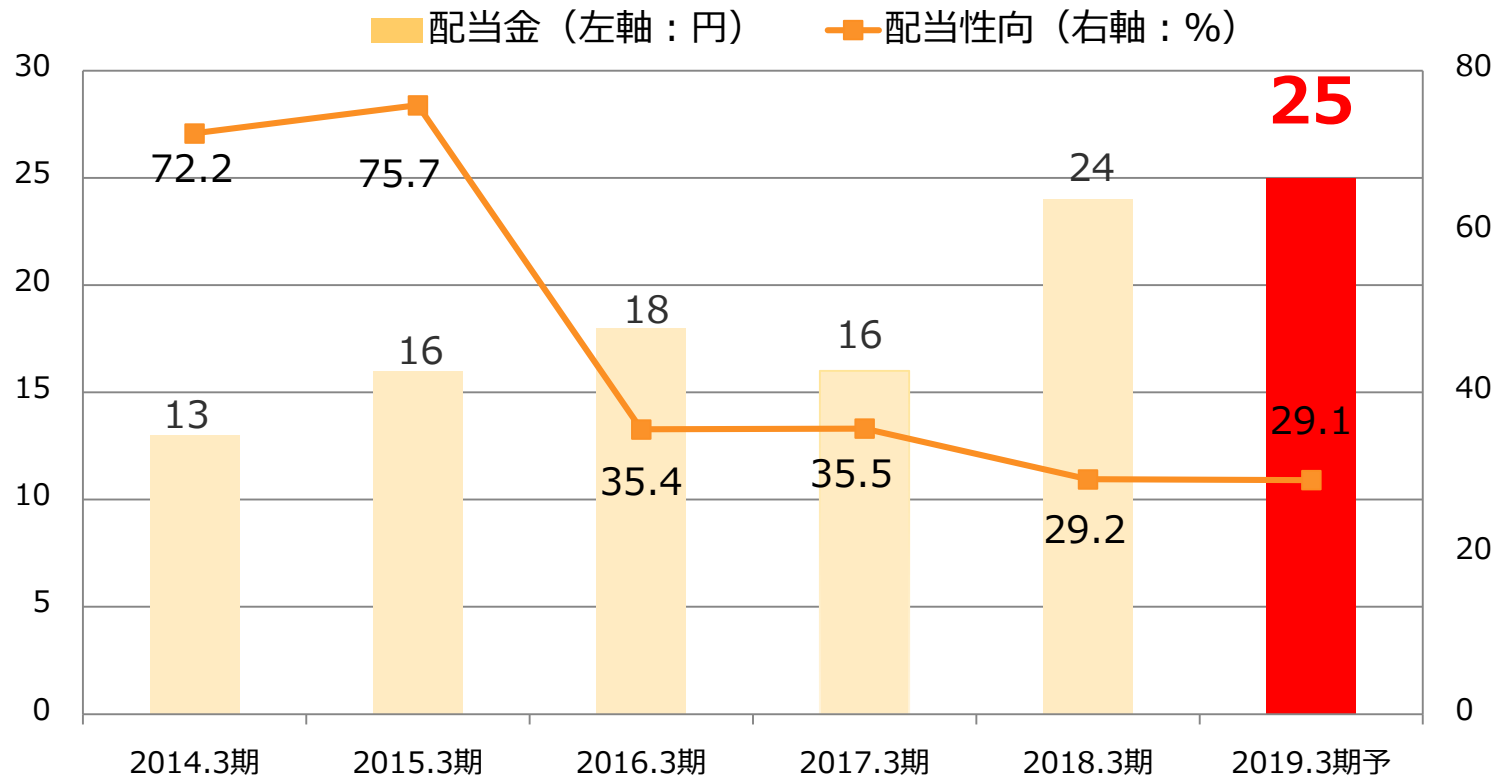
6-1. 株価チャート

売買高
(千株)

株価
(円)



6-2.配当について



◆連結配当性向を30%程度を基本とし検討

2018.3期は1株あたり24円を配当

(普通配当 22円/創業70周年記念配当 2円)

◆2019.3期：過去最高の1株当たり25円を予定

7. まとめ

7.まとめ

◆歴史と特徴

- ・ 創業70周年
- ・ 高付加価値製品を扱う物流企業
- ・ 梱包分野での差別化

◆業績と事業展開

- ・ 収益体質改善、利益水準向上へ
- ・ 中期経営計画は、売上目標を1年目で前倒して実現
利益目標実現を目指す

◆株主還元

- ・ 2019.3期は、過去最高の1株当たり25円を予定

※ 当資料に記載されている内容は、種々の前提に基づき記述したものでありますが、この記述は、将来の業績を保証するものではなく、経営環境の変化等により異なる可能性があることをご留意ください。

問い合わせ先：企画部 03-3471-0463



8. Appendix

【参考】 2019年3月期第1四半期 決算概要

(単位：百万円)

	2018.3期 1Q	2019.3期 1Q	前期比 増減	前期比 増減率
売上高	3,651	4,172	+521	+14.3%
営業利益 (営業利益率)	113 (3.1%)	187 (4.5%)	+73	+64.9%
経常利益 (経常利益率)	86 (2.4%)	162 (3.9%)	+76	+87.6%
親会社株主に 帰属する当期純利益 (当期純利益率)	53 (1.5%)	115 (2.8%)	+61	+115.6%
1株当たり 当期純利益(円)	9.59	20.68	+11.09	—

◆売上高：増収

- ・ 制御システム案件が引き続き好調に推移
- ・ 業界の活況が続く工作機械の取扱いが好調に推移

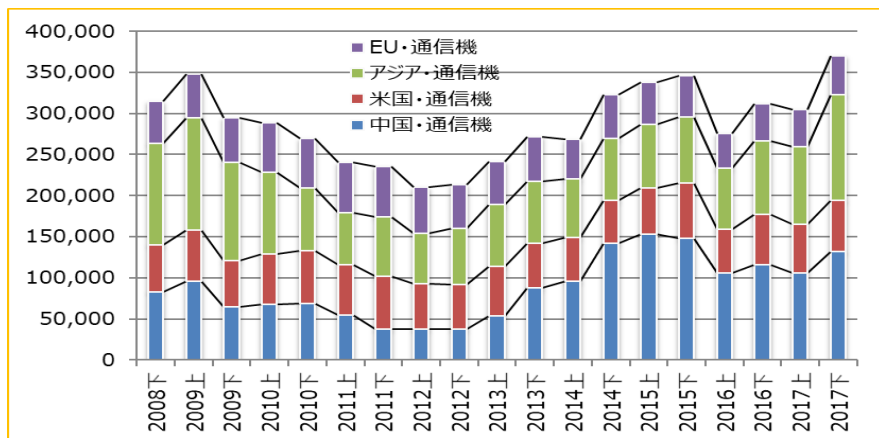
◆営業利益：増益

- ・ 売上高増加の影響

[参考]2019年3月期 業績予想／外部環境

品目別輸出金額 年別推移（通信機）

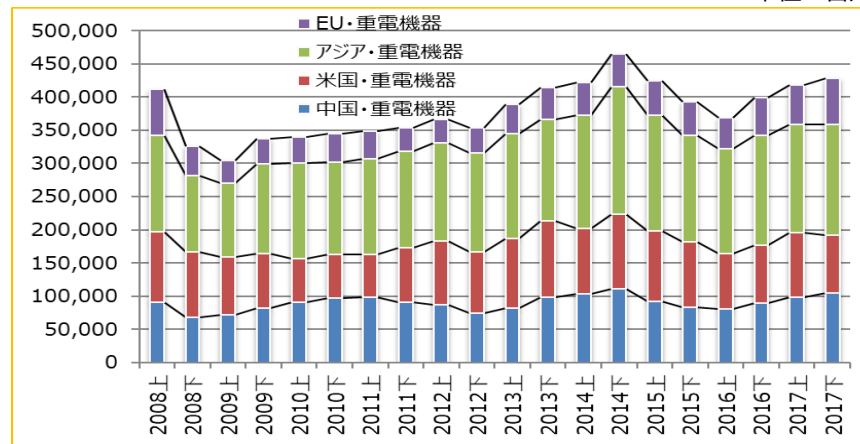
単位：百万円



※通信機…レーダー、航行用無線機器及び無線遠隔制御機器
電話機（携帯回線網用その他の無線回線網用の電話含む）など

品目別輸出金額 年別推移（重電機器）

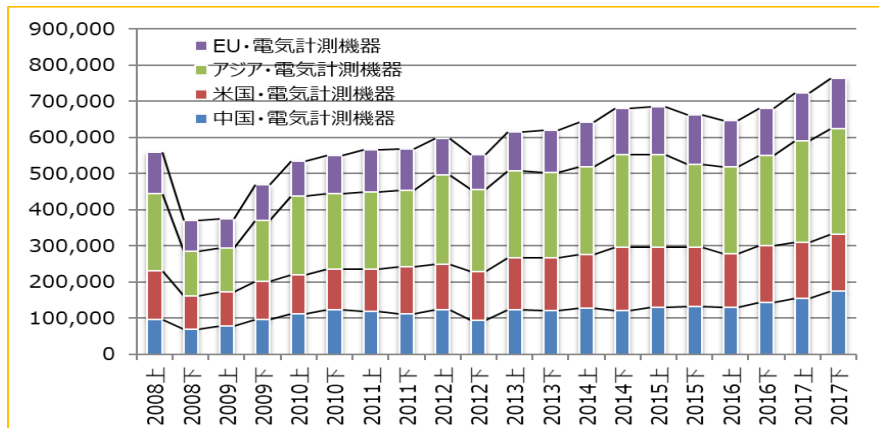
単位：百万円



※重電機器…トランスフォーマー、電動機及び発電機など

品目別輸出金額 年別推移（電気計測機器）

単位：百万円



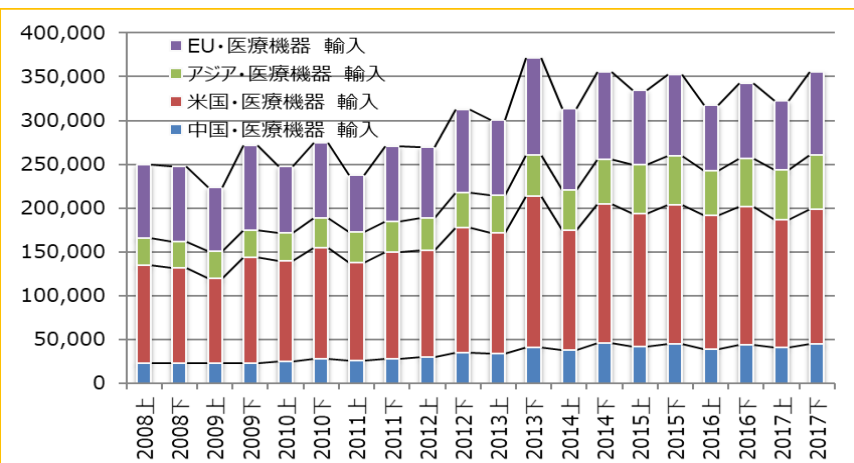
※電気計測機器…マイクロメーター、電気用計器など

- ・ 2017年は各品目とも回復傾向であった
- ・ 地政学的なリスクは懸念されるが、各品目とも引続き好調に推移すると見込む

[参考]2019年3月期 業績予想／外部環境

品目別輸入金額 年別推移（医療機器）

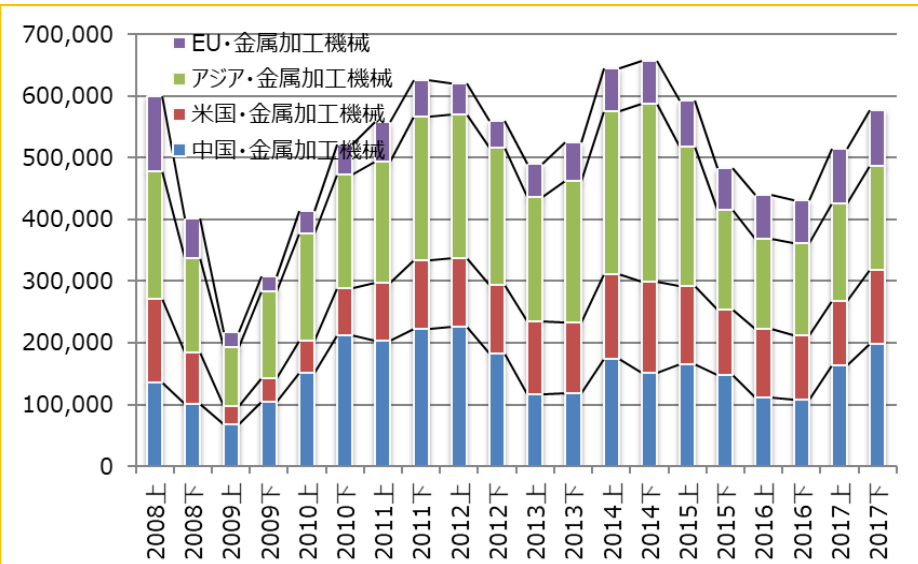
単位：百万円



- ・ 医療の高度化や高齢化に伴い、医療機器の稼働率向上や検査需要の増加への対応に伴い国内需要は拡大
- ・ 輸入貨物は伸び悩み傾向だが、弊社取扱いは安定的に推移するものと予想

※医療機器…医療用または獣医用機器、診断用電気機器、エックス線などを使用する機器など

品目別輸出金額 年別推移（金属加工機械）



- ・ 世界的な市場の良さに伴い、業界全体として右肩上がりの状況が続いている
- ・ 2018年は前期並みの状況が続くと見込む

※金属加工機械…旋盤、研削盤、金属加工用のマシニングセンターなどその他の加工機械

【参考】個人投資家向けサイトのご案内

2018年4月に、ホームページをリニューアルしました。

投資家の皆様に必要な情報は「個人投資家の皆様へ」のページに掲載されています。

今後も内容の充実を図るとともに、わかりやすく、最新の情報を発信して参りますので宜しくお願いいたします。

URL
<http://www.srt.co.jp/ir/investor/>



The screenshot displays the Sanri Co. Ltd. investor information website. The top navigation bar includes links for Home, Business/Service Information, Company Information, IR Information (highlighted), Environment/Social Engagement, News, and Recruitment Information. Below the navigation bar, a breadcrumb trail reads 'ホーム>IR情報>個人投資家の皆様へ'. The main heading is '個人投資家の皆様へ' (Dear Individual Investors).

The content area is divided into two main sections. The first section, titled 'みて わかるサンリツ' (Look and Understand Sanri), features four orange boxes with icons and questions: '何をしている会社?' (What does the company do?), 'サンリツの強みは?' (What are Sanri's strengths?), '業績は?' (What are the results?), and '今後の事業展開は?' (What are the future business developments?).

The second section, titled '株主になる3つのメリット' (3 Benefits of Becoming a Shareholder), lists three points: 1. '配当金がもらえる' (You can receive dividends), 2. '議決権を行使できる' (You can exercise your right to vote), and 3. '株主通信を受け取れる' (You can receive shareholder communications). Each point is accompanied by an illustration and a brief description of the benefit.

On the right side of the page, there is a sidebar with a table of contents. The first section is 'IR情報' (IR Information), which includes links to '経営方針' (Business Policy), '個人投資家の皆様へ' (Individual Investors), '何をしている会社?' (What does the company do?), 'サンリツの強みは?' (What are Sanri's strengths?), '業績は?' (What are the results?), '今後の事業展開は?' (What are the future business developments?), '財務・業績情報' (Financial and Performance Information), 'IRライブラリ' (IR Library), '株式・社債情報' (Equity and Corporate Bond Information), and 'IRニュース・バックナンバー' (IR News and Back Number). The second section is 'IRカレンダー' (IR Calendar), which includes links to '電子公告' (Electronic Disclosure), '免責事項' (Disclaimer), and 'メディア掲載情報' (Media Coverage Information).

At the bottom of the page, there is a section titled 'より理解を深めていただくために' (To help you understand more), which includes links to 'トップメッセージ' (Top Message), '中期経営計画' (Medium-term Business Plan), 'IRライブラリ' (IR Library), and '会社案内ダウンロード' (Company Profile Download).