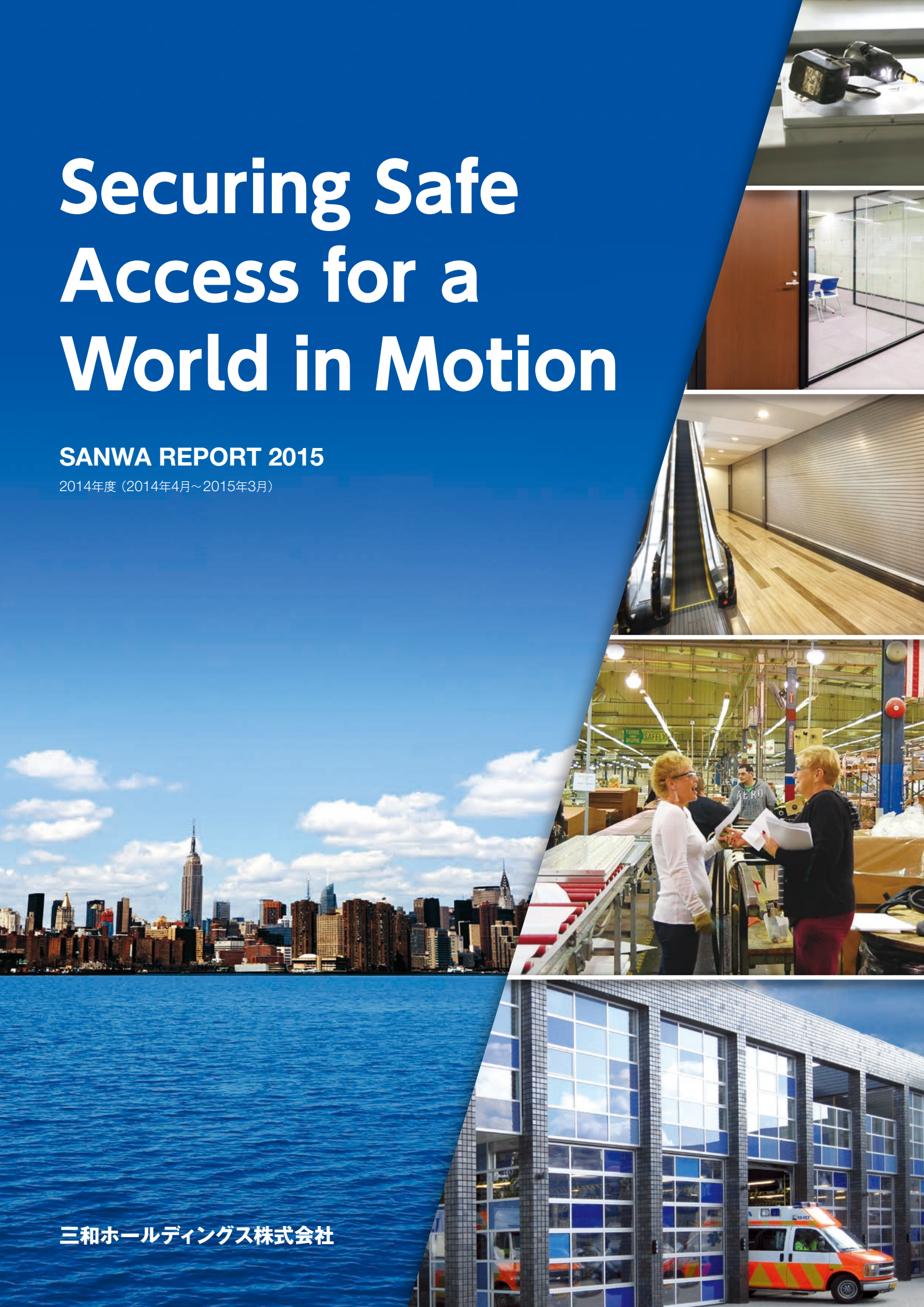


Securing Safe Access for a World in Motion

SANWA REPORT 2015

2014年度（2014年4月～2015年3月）



三和ホールディングス株式会社

Securing Safe Access for a World in Motion

安全



安心

快適





目次

イントロダクション

三和グループの提供価値	2
世界に広がる価値	4
数字で見る三和グループの価値	6

トップメッセージ

8

特集：施工・サービスの強化

国内	12
海外（北米）	14

事業別概況

At a Glance	15
日本	16
北米	18
欧州	20
アジア	22

事業を支える取り組み

23

マネジメント

コーポレート・ガバナンス	26
役員一覧	30

財務セクション

財務分析	33
連結財務諸表	36

企業情報

40

見通しに関するご注意

本レポート中の将来の見通しについては、当社が現在入手可能な情報から、本レポートの作成時点において行った予測を基に記載しているもので、一定のリスクや不確実性を内包しています。したがって、実際の業績が本レポートに記載された見通しや予測と大きく異なる可能性がある点をご承知おさください。

三和グループでは、「安全・安心・快適を提供することにより社会に貢献する」という使命と、3つの経営理念の実現を目指し、「業績の信用」と「経営基盤の信用」の“2つの信用”を高めていく企業活動に取り組んでいます。「業績の信用」に向けては、「三和グローバルビジョン2020」のもと、「動く建材」のグローバル・メジャーとして新たな飛躍を目指した展開を推進し、「経営基盤の信用」に向けては、コーポレート・ガバナンス、リスクマネジメント、コンプライアンスなどの強化に努めています。また、それらの推進にあたっては、PDCAサイクルを回しながら、開発、調達、製造、販売、施工、メンテナンス・サービスに至る一貫したビジネスプロセスを進めていきます。

業績の信用

三和グローバルビジョン 2020

「動く建材」のグローバル・メジャーとして、世界中のお客様に安全・安心・快適な商品とサービスを提供する

骨子 目指す姿

グローバル経営を初期段階から進化させ、新たな飛躍の段階へ

- 1 日・米・欧における不動のトップブランド
- 2 サービス分野のビジネスモデル確立
- 3 アジアを中心に新興国でのシャッター・ドア事業を拡大し、トップブランドに育成する
- 4 グローバル市場におけるグループシナジーの推進

開発

調達

製造

PDCA (Plan-Do-Check-Action)

三和グループの使命

**安全、安心、快適を
提供することにより
社会に貢献します**

三和グループの経営理念

- 一、お客さま全てが満足する商品、サービスを提供します
- 一、世界の各地域で評価されるグローバルな企業グループとなります
- 一、個人の創造力を結集してチームワークにより、企業価値を高めます

**経営基盤
の信用**

**コーポレート・
ガバナンス**

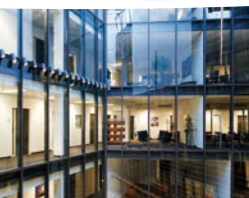
- グローバル企業として、継続的に企業価値を向上させるための、透明性・迅速性の高い経営システムを構築
- 執行役員制度の導入や持株会社制をはじめ、ガバナンス強化に向けた不断の取り組みを実行

**リスク
マネジメント**

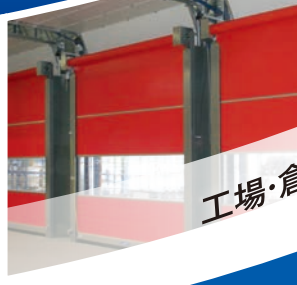
- 「リスクマネジメント要領」「危機管理要領」によって構成される全社的なリスクマネジメント体制を構築
- 「リスクマネジメント規定」にて定めた方針に基づいてリスクの把握・共有化・リスクの軽減施策を推進

コンプライアンス

- 三和グループの「使命」「経営理念」「行動指針を具現化した「コンプライアンス行動規範」を制定し、従業員一人ひとりに考え方を浸透
- CSR部門の取締役のもと、コンプライアンス体制を構築し、法令遵守、品質安全について継続的な点検・改善活動を実施



オフィス・店舗・医療施設



工場・倉庫

メンテナンス・サービス

施 工

販 売

サイクル

欧州

売上高：500億円

従業員数：1,979名



ノボフェルムグループ

Novoform GmbH
Novoform Siebau GmbH
Novoform Rixinger Türenwerke GmbH
Novoform Vertriebs GmbH
Novoform Tormatic GmbH
Tor System Technik GmbH
Docking Solution and Service GmbH
Novoform Nederland B.V.

Alpha Deuren International B.V.
Novoform France S.A.S
Novoform Schievano S.r.l.
Novoform UK Limited
Novoform Schweiz AG
Novoform Door Sp. z o.o.
Novoform Alsai S.A.

日本

売上高：1,985億円

従業員数：3,005名



三和シャッター工業株式会社

昭和フロント株式会社
沖縄三和シャッター株式会社
三和タジマ株式会社
三和エクステリア新潟工場株式会社
ベニックス株式会社
昭和建産株式会社

田島メタルワーク株式会社
株式会社吉田製作所
株式会社メタルワーク関西
林工業株式会社
株式会社エース
三和電装エンジニアリング株式会社

アジア

売上高：52億円

従業員数：678名

上海宝産三和門業有限公司
上海諾沃芬門業有限公司 (NF上海)
ビナサンワ

安和金属工業股份有限公司
三和シャッター(香港)有限公司
ドンバンNF

※アジアの各社は持分法適用会社です。



※各地域の売上高は、内部売上高を含みます。

欧州

三和ホールディングスは2003年10月に、欧州ドア・ガレージドア業界第2位のノボフェルム (Novoform Group) を買収しました。欧州での国別売上の約半数をドイツにおける売上が占め、残りはフランス、イタリア、オランダなどとなっています。また、2014年6月のアルファ社 (Alpha Deuren International B.V.) の買収により、欧州産業用セクショナルドア市場においてシェア第2位となりました。



日本

三和シャッター工業は重量シャッター、軽量シャッターともにトップシェアを誇ります。また、同社はシャッター、ドアともに、ほぼ完全な受注生産を行っています。3,000名を超える施工技術者を全国に配置し、強固な施工ネットワークを築くことで、柔軟かつ専門性の高い対応を実現しています。さらに、若手施工技術者の育成の



北米

売上高：985億円

従業員数：3,562名

ガレージ
ドア
No.2

商業用
ドア
No.1

シャッター
No.1

オーバーヘッドドア社

Access Systems Division
Genie
Horton Automatics
TODCO
Creative Door Services

三和ホールディングス株式会社

(2015年3月31日現在)

設立：1956年4月10日

資本金：38,413百万円

連結従業員数：8,546名



欧州

売上構成比
全体売上高

3,390
億円

日本

北米

北米

ため、施工研修や教育にも積極的に取り組んでいます。

スチールドア業界においては後発企業として、マンション用の玄関ドアや医療・福祉施設向けのドア、商業施設などの防火扉を中心とした重量ドアで、デベロッパーや設計事務所の要望に柔軟に応えることで売上を伸ばしてきました。

三和ホールディングスは1996年に、業界のパイオニアである1921年創業の米国・オーバーヘッドドア社（Overhead Door Corporation）を買収しました。米国では、全国400を超える代理店網を抱えるほか、大型ホームセンターや全国展開する大型商業施設、建築会社、直接各家庭に取付サービスをする取付業者などをお客様としています。なお、同社は買収以来、ガレージドア・シャッター業界においてトップクラスのシェアを誇っています。



海外売上高比率

43.9%

三和グループは、1986年に香港に三和シャッター香港を設立したのを皮切りに、国内同業他社に先駆けて、グローバル化を進展させてきました。

シェア

50%超

国内の軽量シャッターは、事業を展開し始めた1956年から業界を牽引し続け、現在では50%超のシェアを誇っています。

マーケットNo.1分野

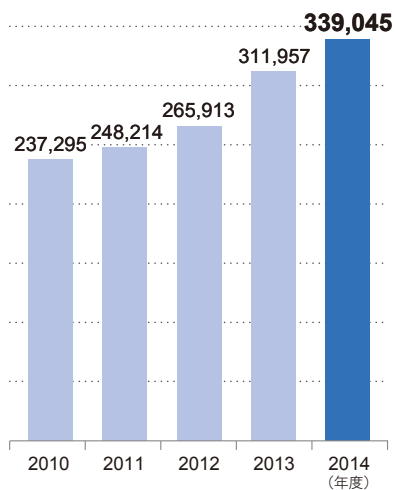
5分野

日本で5分野、米国においては2分野と、トップシェアの事業が多く存在するのも、三和グループの大きな特徴です。

》財務・非財務ハイライト

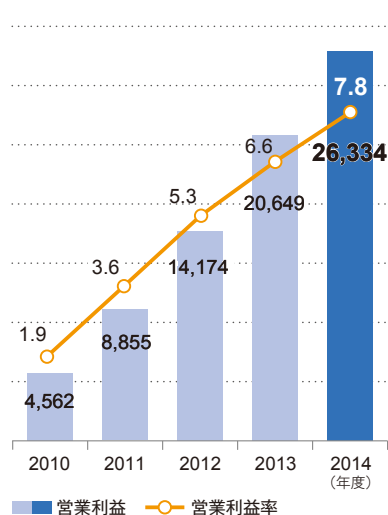
売上高

(百万円)



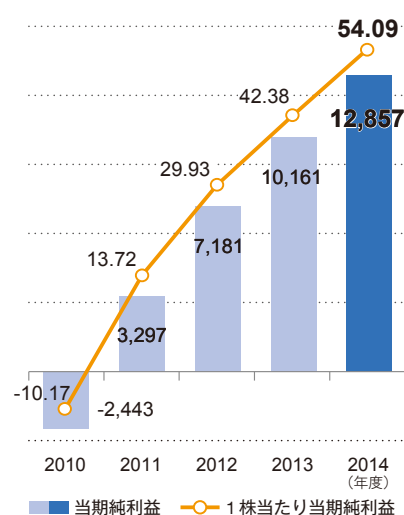
営業利益／営業利益率

(百万円／％)



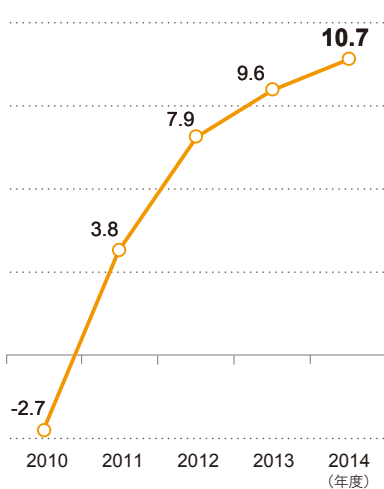
当期純利益／1株当たり当期純利益

(百万円／円)



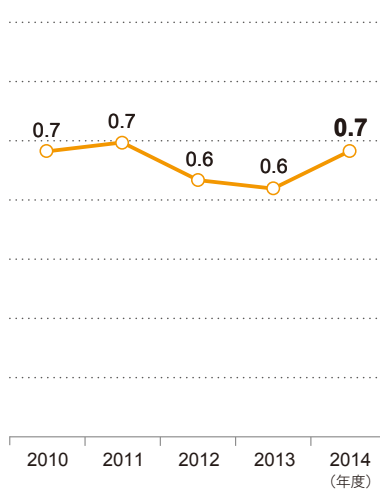
ROE

(%)



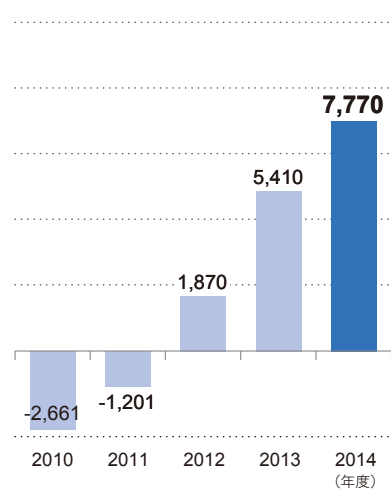
D/Eレシオ

(倍)



SVA (Sanwa Value Added)

(百万円)



※SVA：当社独自の付加価値指標

展開国数

25

の国と
地域

三和グループは25の国と地域で事業を展開しており、主要地域である日本・米国・欧州ではいずれも強力なプレゼンスを確立しています。

生産拠点数

57

カ所

生産拠点を全世界各地に点在させていることにより、顧客の要望への柔軟な対応が可能となっています。

設計耐用回数 (シートシャッター)

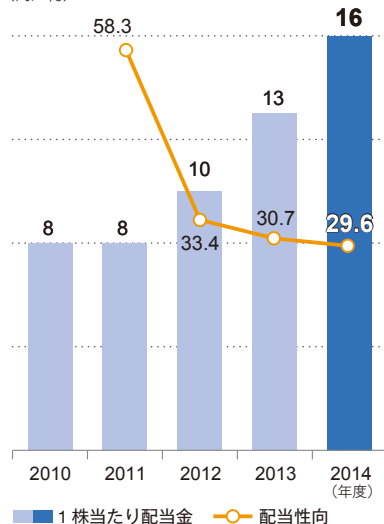
50万

回

当社開発部門では、安全かつ快適な開閉機能を保つため、製品の耐用回数の増加に努めています。

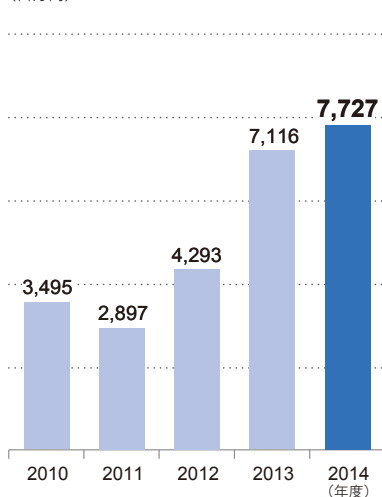
1株当たり配当金／配当性向

(円／％)



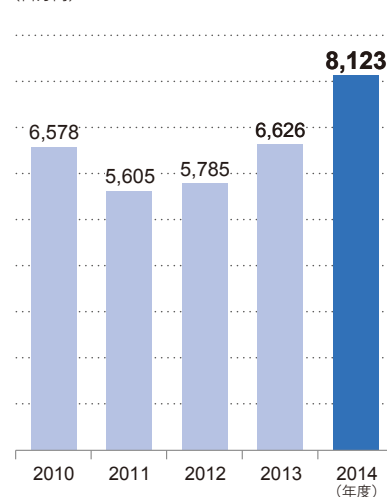
設備投資

(百万円)



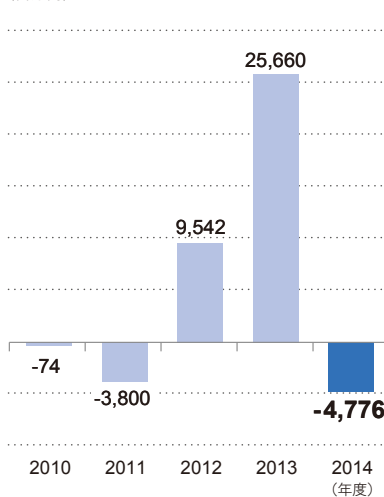
減価償却費

(百万円)



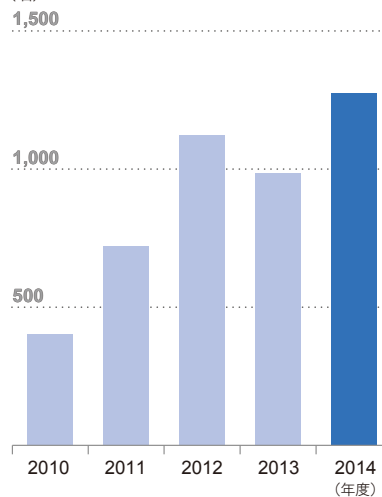
フリー・キャッシュ・フロー

(百万円)

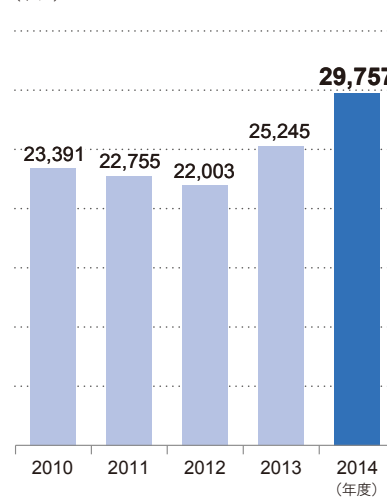


施工研修センター年間受講者数(日本)

(名)

CO₂排出量(日本)

(トン)



※CO₂排出量は電気、ガス、ガソリン、軽油、灯油の使用量から換算しています。

2014年度は売上・利益が過去最高を更新。
今後も、力強い成長軌道を描き、
「動く建材」のグローバル・メジャーを
実現していくことで
世界の人々の暮らしや街を守り、
企業価値向上を果たしてまいります。



代表取締役会長 CEO
高山 俊隆



代表取締役社長 COO
南本 保

第一次3ヵ年計画（2013～2015年度）

グローバル・メジャーとしての基礎確立に向け、収益性・成長性を強化。

「三和グローバルビジョン2020」で掲げる「動く建材」のグローバル・メジャーの実現に向け、第一次3ヵ年計画はその基礎を確立する経営計画と位置づけています。5つの重点方針を定め、収益性・成長性の強化を目指すとともに、将来の飛躍に向けた事業基盤の構築を図っています。

戦略の骨子としては、まず、現在リーディングポジションを確立している日・米・欧のコア事業について一層の強化を図ります。各地域の強みを活かした事業展開を推進することに加え、基盤拡充に向けた成長投資も実行しつつ、グローバル・シナジー効果を発揮していきます。また、中長期的な成長を果たすべく、ビジネスモデルの変革を進めるとともに、アジアおよび新興国市場への展開にも取り組むこととしています。

■ 第一次3ヵ年計画の重点方針

- 1 日・米・欧のコア事業におけるリーディングポジションの強化
- 2 サービスを中心としたビジネスモデルの確立
- 3 アジア事業の事業基盤の確立
- 4 新興国市場への戦略的展開
- 5 グローバル・シナジー効果の発揮

2014年度の概況

過去最高益を更新し、第一次3ヵ年計画の目標を1年前倒しで達成。

第一次3ヵ年計画の2年目となる2014年度は、売上・営業利益が過去最高を更新するなど、順調な進捗を示すことができました。同計画の目標についても1年前倒しで達成しています。

売上高は、日・米・欧いずれの地域も増収となり、前年度比8.7%増の3,390億円となりました。日本事業が成長を牽引したほか、2014年6月に買収した欧州・アルファ社の売上貢献も大きく、為替の円安進行も追い風となりました。営業利益も同じく主要3地域で増益を果たし、前年度比27.5%増の263億円となりました。これは、増収効果に加え、日本事業における販売価格の上昇や、海外におけるコストダウンによるもので、原価率は71.5%と前年度から0.9ポイント改善しました。以上により、当期純利益は、国内の土地に関して

約30億円の特別損失を計上したものの、前年度比26.5%増の129億円となりました。また、ROEは前年度比1.1ポイント上昇の10.7%と、10%の大台に乗せることができました。

セグメント別の状況としては、日本では、主に非住宅向け製品が一年を通じて好調に進展し、大きく伸長しました。住宅向け製品は消費増税前の駆け込み需要の反動も一部あったものの、影響はわずかでした。北米では、商業用ドアやガレージ向け製品、開閉機、車両ドアが堅調に推移しました。欧州では、市場は停滞傾向にある中、アルファ社の買収寄与に加え、リストラやコスト削減により堅調な推移となりました。

なお、1株当たり配当金は、2013年度から3円増配の16円（配当性向29.6%）とさせていただきます。

今後の取り組み

5つの重点方針のもと、積極的な取り組みを加速。

2014年度の堅調な成果を踏まえ、今後も収益性・成長性の強化に向け、第一次3ヵ年計画の重点方針に沿った積極的な取り組みを進めます。

コア事業におけるリーディングポジションの強化

日本においては、多品種化の定着と工事力の強化を図り、さらなる成長を遂げていきます。多品種化については、国内

■ 第一次3ヵ年計画の主要数値目標と2014年度実績の対比

	2014年度実績	第一次3ヵ年計画目標	進捗
売上高	3,390億円	3,250億円	✓ 1年前倒しで達成
営業利益	263億円	230億円	✓ 1年前倒しで達成
営業利益率	7.8%	7.1%	✓ 1年前倒しで達成
ROE	10.7%	11.7%	円安による純資産増加で計画を下回ったが、10%台に回復
D/Eレシオ	0.70倍	0.61倍	金利が低下したため前倒しで資金調達を実行
SVA	78億円	50億円	✓ 1年前倒しで達成

グループの連携をより強めるとともに、間仕切や防水商品を重点的に伸長させ、生産供給体制の整備も進める計画です。

北米においては、売上高10億ドル、営業利益1億ドルという目標も視野に入ってきたことから、各種施策の展開スピードを速めていきます。重点成長領域である非住宅分野については、市場ニーズに応える新商品投入やコストダウンにより、ドア事業および開閉機事業の拡大に注力します。業務プロセスの改善に向けては、すでに2部門に導入している新ERPを順次、他の部門にも導入していきます。

欧州においては、アルファ社のグループ化を契機に、欧州事業の基盤強化を図ります。アルファ社単独の収益伸長はもとより、既存事業との商品相互供給、販売・生産部門の最適化や物流費の削減といったシナジーを創出していきます。

サービスを中心としたビジネスモデルの拡大

第一次3カ年計画では、施工およびメンテナンス・サービス、すなわち「工事力」の一層の強化を通じたビジネスモデルの変革を目指しています。市場環境は厳しい中、2014年度の日本事業が伸長できたのは「工事力」によるところも大きく、これは確たる優位性となっています。今後も、「工事を制する者は、動く建材を制する」と捉え、国内外で圧倒的なサービス機能の強化を図っていきます。

具体的には、日本においては、メンテナンスの法制化を踏

まえ、施工技術者の育成に向けた継続的な強化・支援策を展開し、北米においても、川下戦略として販売網の拡充と同時に、利益率が高い施工・サービス事業の拡大に努めていきます（本取り組みについての詳細は、P12～14「特集：施工・サービスの強化」をご覧ください）。

アジア事業の事業基盤の確立、新興国市場への戦略的展開

三和グループでは、将来の成長を見据え、アジア事業や新興国市場への展開を図っています。アジアにおいては、日系だけでなくローカル物件の対応など、各地域の重点課題への対策に取り組んでいます。市場環境変化への対応が遅れているのが実情です。現地市場に合致したビジネスモデルの確立に向け、スピード感を持った展開を推進します。

グローバル・シナジーの発揮

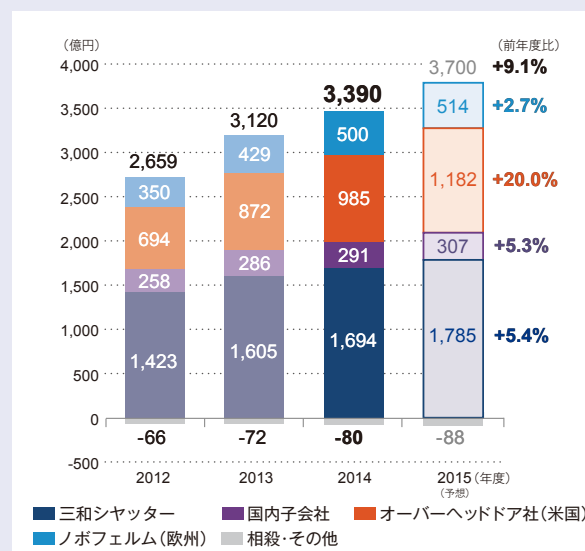
グローバル・メジャーを実現していく上では、グループネットワークを最大限活用してシナジーを創出していくことが不可欠です。現在では、グループ各社の開発ノウハウを活用した戦略商品として、オーバーヘッドドア社で高機能シャッターの開発に取り組んでいるほか（2016年発売予定）、2015年5月には中国において共同調達会社を設立するなど、着々と各種連携が進捗しています。今後は、商品面や調達面などでのシナジー発揮をより加速させていく方針です。

2015年度通期予想

	2013 年度	前年度比	2014 年度	前年度比	2015 年度 (予想)	前年度比
売上高	3,120 億円	+17.3%	3,390 億円	+8.7%	3,700 億円	+9.1%
営業利益	206.5 億円	+45.7%	263.3 億円	+27.5%	280 億円	+6.3%
当期 純利益	101.6 億円	+41.5%	128.6 億円	+26.5%	140 億円*	+8.9%
配当金	13円	+3円	16円	+3円	20円	+4円

*親会社株主に帰属

セクター別売上高と予想



2015年度の業績予想

過去最高の売上・利益の見込み。株主還元も充実させる。

2015年度の外部環境としては、日本市場は復調、北米市場は好調持続と見込む一方、欧州市場は依然として厳しいものが想定されます。こうした中、三和グループでは前述の取り組みを積極的に推進していくことで、引き続き力強い成長軌道を描き、2015年度の業績についても増収増益を計画しています。

売上高は、2014年度比9.1%の増収となる3,700億円を見込みます。各地域で迅速かつ積極的な取り組みを進め、日・米・欧で増収予想を立てています。営業利益は、日本事業を中心に工事力強化などの将来投資を積極的に実行することから、同6.3%増の280億円、当期純利益（親会社株主に帰

属）は同8.9%増の140億円を計画しています。

また、これまでの成果に鑑み、株主の皆さまへの還元は、今後拡充していきたいと考えています。企業体質の改善や経営基盤の強化を図りつつ、安定した配当性向を維持していくという基本方針は従来同様ですが、これまで30%を目処としていた配当性向を2015年度からは35%に引き上げる計画です。これは、成長基盤が確立されてきたことや、手元資金が潤沢になってきたことを踏まえたものです。

以上から、2015年度の1株当たり配当金は2014年度比4円増配となる20円（配当性向33.4%）を予定しています。

企業価値の向上に向けて

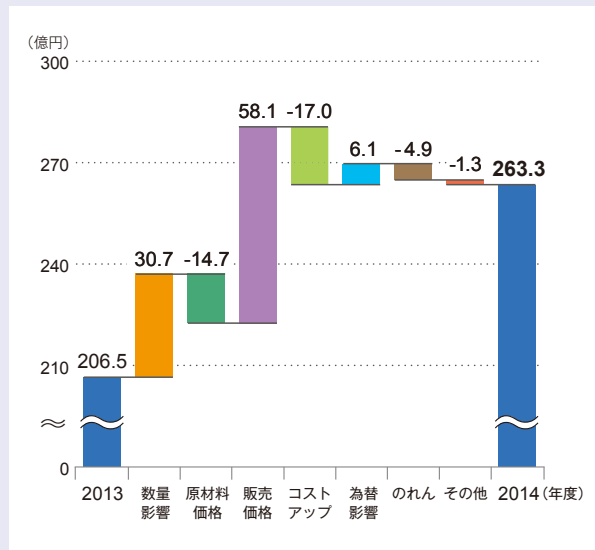
「三和グローバルビジョン2020」の実現を通じて、世界の人々の暮らしや街を、より安全で安心なものに。

三和グループは、商品・サービスを通じて人々の暮らしや街を守ること、安全・安心・快適という価値を提供しています。言い換えれば、「動く建材」によって、世界を災害や水害から守り、生活安全を守ることが三和グループの果たすべき役割です。例えば、現在注力している防水商品は、顧客からも高い評価をいただいておりますが、今後は、リーディング・カンパニーとして社会に提供・普及させていく責務があると考えています。

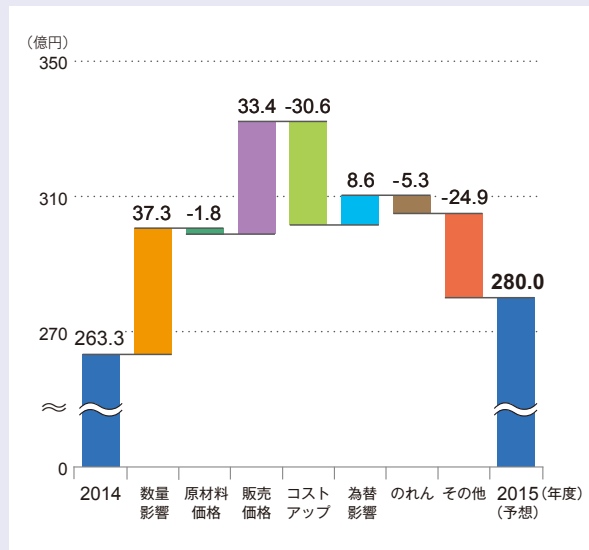
三和グループは、「三和グローバルビジョン2020」の実現を通じて、世界の人々の暮らしや街をより安全で安心なものにしていくことを目指しており、これが企業価値向上の近道だと捉えています。

ステークホルダーの皆さまにおかれましては、こうした成長への取り組みを続ける三和グループに、変わらぬご支援をいただけますよう、よろしくお願い申し上げます。

■ 2014年度実績 営業利益増減要因



■ 2015年度予想 営業利益増減要因



施工・サービスの強化

国内

施工・サービス事業における基本方針

三和グループでは、第一次3ヵ年計画において、収益性および成長性のさらなる向上に向け、施工・サービス事業の強化に努めています。特に国内においては、高い施工力・メンテナンス力をもとに、製造・販売・施工・サービス（メンテナンス）までを一貫して行う事業モデルを確立しており、今後の成長の原動力ともなっています。

施工・サービス事業のもたらす価値

三和グループが施工・サービス事業に注力する理由は大きく2つあり、まず一つは、顧客への価値が増大することです。契約先であるゼネコンや工務店にとって、施工品質はもとより、施工労働力の確保や進捗管理までの責任を製品メーカーが負うことは、事業推進上、大きな魅力となっています。加えて、竣工後の修理・サービスを専門性の高い製品メーカーが対応することにより、エンドユーザーへの価値提供も増大することとなります。

もう一つは、三和グループの収益貢献に関する側面です。上述の顧客価値などを背景に、近年のシャッター・ドア業界では施工・メンテナンス力の優劣が受注量を左右するようになってきました。実際、リーマンショック以降、動く建材市場は淘汰・寡占化が進んでいますが、これは各企業の施工キャパシティに大きく影響しています。また、強力な施工・メンテナンス力を有することで、商品に付加価値を与えることが可能となり、高マージンも期待できます。

COLUMN

施工・メンテナンス力の維持・向上に向けて

三和シャッターでは、施工技術者それぞれの技術力の把握・強化や継続的な採用・育成に向け、業界でも突出した水準と規模の育成基盤を確立しています。

技術研修としては、2008年に発足した施工研修センターを中心に、「新人施工技術者研修」や11分類73製品群ごとに取付資格を付与する「製品取付資格認定研修」などを行っています。なお2010年からは、この「製品取付資格認定研修」による資格がなければ、いずれの製品も取付ができないルールを定め、技術の平準化を図っています。このように、年間1,000名を超える技術者がスキル向上のため、積極的に研修を受講しています。



施工研修センターの様子



例えば、2014年度の三和シャッターは、施工までを含めた一括受注により販売価格の上昇を実現しており、結果、業界平均を大きく上回る営業利益率10%を突破することができています。

三和グループの優位性

このように、施工・メンテナンス力は動く建材市場で重要な鍵を握り、三和グループが有するその優位性は極めて高いものとなっています。

全国に広がる三和シャッターのきめ細かいネットワークは、他社の追随を許さない強力なインフラとなっており、施工案件の集中地域に他地域の施工技術者を派遣するなど、現場の施工進捗のコントロールをも可能としています。

さらに、販売拠点（約350カ所）のすべてに所属する施工技術者の数は、およそ3,200名。この施工技術者の多くは三和シャッターと雇用契約はないものの、インセンティブ制度・各種研修の整備や育成にも力を注ぐなど、中長期的なパートナーとして強固な関係性を築いています。

今後の重点施策

三和グループの基本戦略である多品種化を進めるにあたって、3,000名超の施工技術者体制を維持・充実していくとともに、施工・メンテナンス技術の向上および平準化は不可欠な課題となります。また、建築基準法の改正（2014年5月）に伴い、2016年6月より一定の条件にあてはまる建物の防火シャッターや防火扉については、国家資格者による作動点検が義務化される予定であることから、点検作業を行う施工技術者の確保・強化が一層重要となります。

そのため、2015年度は、施工力強化施策として、「施工技術コンテスト」を開催したほか、取付単価の改定や、各取付スキルに応じたランク付け制度を整備するとともに、研修制度や社会保険制度、独立支援策などのさらなる充実を図ることとしています。

中長期的には、全国の直販ネットワークと施工ネットワークのさらなる連携・充実を図り、新規物件だけでなくストック市場を開拓していくことや、地域のNo.1販工店として、市場ニーズを細分化して、求められる商品・サービスを顧客に提案する新たな事業モデルの創出により、提供価値の一層の増大を目指していきます。



COLUMN

施工技術コンテスト

三和シャッターでは、施工技術の向上・平準化推進や施工技術者のモチベーション向上を目的に、2015年4月、重量シャッターにおける「施工技術コンテスト」を開催しました。これは、全国から選ばれた施工技術者24名による、防火シャッターの施工の品質・精度・安全性などを競うもので、実施場所は施主の協力のもと、実際の施工現場（物流センター）で行われました。コンテスト実施を通じ、トップレベルの技術を目にすることで成長意欲が喚起されたといった声や、次回参加への強い意欲を見せる声が寄せられるなど、高い効果が得られたことから、当該コンテストは今後も積極的に推進していくこととしています。



施工技術コンテストの様子

海外 (北米)

北米における川下戦略

三和グループでは、1996年に商業用ドアのトップシェアを持つオーバーヘッドドア社を、2009年にはウエイン・ダルトン社のドア事業を買収するなど北米での事業規模を拡大してきました。現在、北米では、商業用セクショナルドア、シャッターにおいてシェア第1位となっていますが、リーディングポジションのさらなる強化に向け、第一次3ヵ年計画では川下戦略の強化を重点戦略の一つに掲げ、積極的な取り組みを進めています。

川下戦略の概要

直販で施工・サービスまでを展開することが多い日本とは異なり、北米では、ディストリビュータ（代理店）やディーラー（販売店）への販売が中心で、このディストリビュータなどが販売後の取付工事を行っています。

こうした中、川下戦略では、収益性が高く景気に左右されにくい施工・サービス事業への進出、拡大を通じて一層のプレゼンス発揮を目指しています。既存直営店での施工・サービス事業の強化、施工も担うディストリビュータの買収など、地域や事業によって戦略は異なるものの、これによりエンドユーザー市場も取り込むこととなり、製品販売のみの市場規模と比較して数倍の規模になることが見込め、飛躍的な成長が期待できます。

地域ごとの戦略

アメリカのドア事業（ASD）および開閉機事業（ジニー）においては、全国数十ヵ所にある直営の販売拠点での施工・サービス機能強化を着実に進めています。

同じくアメリカの自動ドア事業（ホートン）においては、傘下に独立した施工・サービス会社（ドア・サービス会社）を設立し、同社によるディストリビュータの買収によって拡大を進めています。対象となる買収先は重要な顧客でもあることから、売却を希望しているディストリビュータを川下統合の対象としています。他社に先んじて2011年より買収を開始していますが、すでに5社の買収が完了しました。また現在は、各社ごとに異なるオペレーションを共通化することにも取り組んでいます。

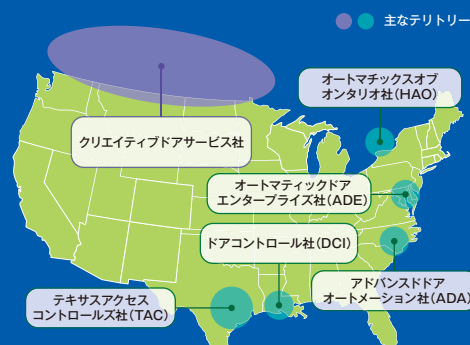
一方、カナダでは、2011年にシャッター、セクショナルドアのディストリビュータであるクリエイティブドアサービス社を買収するなど、順次、施工・サービス機能の拡充に取り組んでいます。同社では、エンドユーザー向けに販売・施工を行っており、買収以降、順調に伸長しています。

今後の戦略

施工・サービス事業は北米事業においても、さらに成長が見込める事業です。将来的には事業効率を高めるため、アメリカでのドア、開閉機の施工・サービス事業とカナダのクリエイティブドアサービス社との事業統合なども視野に入れています。

■ オーバーヘッドドア社の買収実績

社名		買収時期	本社	区分
クリエイティブドアサービス社		2011年 12月	カナダ／ アルバータ州	商業用・ ガレージドアの ディストリビュータ
ホートン	オートマチックドア エンタープライズ社 (ADE)	2011年 1月	ペンシルベニア州	自動ドアの ディストリビュータ
	ドアコントロール社 (DCI)	2012年 5月	ルイジアナ州	
	アドバンスドア オートメーション社 (ADA)	2012年 10月	ノースカロライナ州	
	テキサスアクセス コントロールズ社 (TAC)	2013年 5月	テキサス州	
	オートマチックスオブ オンタリオ社 (HAO)	2014年 12月	カナダ／ オンタリオ州	



三和グループでは、日本、北米、欧州、アジアの各国で事業を展開しています。今後も、それぞれの国や地域の特性を踏まえ、グローバル・メジャーを目指し拡大を続けていきます。

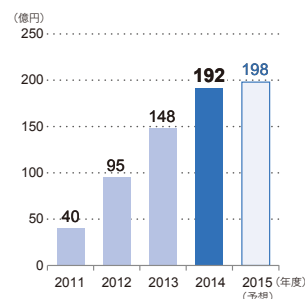
日本

日本では、主要製品として重量シャッター、軽量シャッター、ビル・マンションドア、窓シャッター、その他製品として、間仕切、アルミフロント、ステンレス建材を扱っています。2014年度は、非住宅建設市場の堅調な推移を背景に、日本事業の売上高は前年度比5.0%増の1,985億円、営業利益も前年度比29.7%増の192億円と飛躍的に伸長しました。

売上高



営業利益



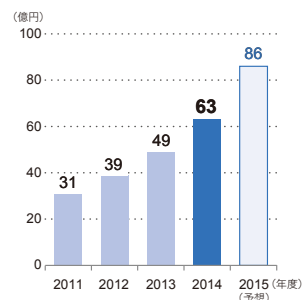
北米

北米では、オーバーヘッドドア社において、ドア事業、自動ドア事業、開閉機事業、車両用ドア事業の4つの事業を展開しており、中でもシャッター、商業用セクショナルドアでは強力なポジションを構築しています。2014年度は、住宅向け製品、非住宅向け製品ともに堅調に推移し、北米事業の売上高は前年度比12.9%増の985億円、営業利益は前年度比29.4%増の63億円と拡大しました。

売上高



営業利益

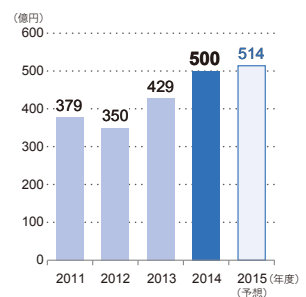


(注) 為替レート前提：2014年度 1米ドル 106.46円、2015年度 同120.00円

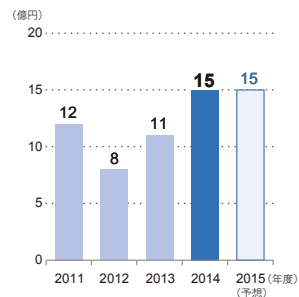
欧州

欧州では、ノボフェルムにおいて、ガレージドア事業、産業用ドア事業、ドア・ドアフレーム事業の3つを中心に事業を進めています。2014年度は、軟調な市場環境下、アルファ社の買収により、欧州事業の売上高は前年度比16.7%増の500億円、営業利益は前年度比39.7%増の15億円と大幅な伸長となりました。

売上高



営業利益



(注) 為替レート前提：2014年度 1ユーロ 140.35円、2015年度 同130.00円

アジア

アジアでは、6社の持分法適用会社により、中国、韓国、香港、台湾、ベトナムなどの国と地域で事業を展開しています。2014年度は、基盤確立に向け課題に着手しましたが、市場環境変化への対応の遅れと品質課題への対応で1.8億円の営業損失を計上しました。

日本

多品種化の定着と工事力の強化を図り、
各事業で堅調な成長を果たすことで増収増益を目指す。

三和シャッター工業 代表取締役社長 長野 敏文



業界特性・市場環境

シャッター業界は、重量シャッター※1、軽量シャッター※2とともに三和シャッターとほか3社で約9割のシェアを占める寡占状態にある業界です。重量シャッターは、2008年後半以降、急激に数量が減少しましたが、建設投資の回復や復興需要により増加傾向にあります。軽量シャッターは、長期間にわたって減少傾向が続きましたが、近年は戸建住宅のガレージ用として設置されることも増加しています。

一方、スチールドア業界は、シャッター業界と比較すると小規模な製造業者が多く存在する業界です。市場環境については、世界同時不況以降は数量が減少し続けていましたが、住宅市場、民間設備投資が緩やかに回復してきており、オフィス向けドア、医療・福祉施設向けドアを中心に需要の拡大が続いています。

※1 ビル用、工場用、倉庫用などの比較的大きなもの
※2 ガレージ用、商店用の比較的小さなもの

三和グループのポジションと強み

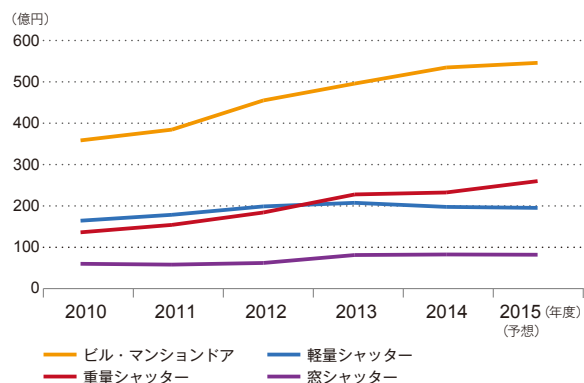
日本では、重量シャッター、軽量シャッター、スチールドアのいずれもNo.1シェアを確立しています。

事業形態としては、シャッター、ドアともにほぼ完全な受注生産を行っており、多品種生産と施工力が強みとなっています。施工力については、3,000名を超える施工技術者を全国に配置し、他社にはない強固な施工ネットワークを構築。これが柔軟かつ専門性の高い工事・メンテナンスを実現しており、環境変化への対応力や収益性の向上につながっています。

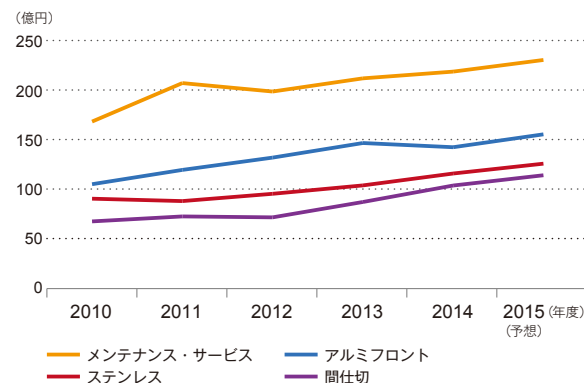
2014年度の概況

2014年度は、消費増税の駆け込み需要の反動を受けた製品があったものの、非住宅建設市場が堅調に推移したことにより、国内グループの売上高は、前年度比5.0%増の1,985億円となりました。

製品別売上高／主要製品



製品別売上高／その他製品



ビル・マンションドア



軽量シャッター



重量シャッター



アルミフロント



ステンレス



間仕切



営業利益についても、前年度比29.7%増の192億円と飛躍的に伸長しました。三和シャッターでは、不採算物件の減少などによる販売価格の改善や販売数量の増加により、大幅増益となりました。また、他国内子会社についても、概ね順調な推移を見せています。

製品別の状況

三和シャッターでは、軽量シャッターにおいて駆け込み需要の反動を受け減収となったものの、そのほかの主要製品は、増収となりました。具体的には、重量シャッターが単価回復の影響で好調な先行きとなり、ビル・マンションドアは、オフィス、病院などが伸びたことにより拡販しました。間仕切は多品種化を積極的に進めたことにより、大幅増収となりました。また、かねてより力を入れているメンテナンス・サービス事業については、施主営業を強化したことにより、着実に拡大しています。その他国内子会社については、昭和フロントのみ減収となったものの、沖縄三和、三和タジマでそれぞれ増収となりました。

2015年度の取り組み

三和シャッターにおいては、引き続き堅調な伸長を計画しています。軽量シャッターは、消費増税の駆け込み需要の反動を受けた2014年度と比較すると微増収となる一方、重量シャッターは、工場・物流倉庫・大型店舗向けの受注済み案件も多く、順調な売上拡大を見込んでいます。ビル・マンションドアについても、オフィス、工場などが好調に推移することから増収を予想しています。さらに多品種化の定着に向け、間仕切では、スチールパーティション、ガラスパーティション、トイレブースなどの品揃えを強化するとともに、2014年から販売を開始した防水商品「ウォーターガード」シリーズではラインアップの強化を進め、売上拡大を図ります。また、国内グループ全体では、パーティション、スチールドア、マンションドアなどの生産能力強化に向けて、2014年度から開始した設備増強を引き続き行っていきます。

以上から、2015年度の日本事業の売上高は、2014年度比5.4%増の2,092億円を見込んでいます。一方、営業利益については、投資増、人員増などのコストアップを見込むことから、同2.9%増の198億円と予想しています。

TOPICS 防水商品の販売開始

三和シャッターでは、簡単にすばやく安全に建物への浸水を防ぐ水害対策商品として、2014年10月に「ウォーターガード 防水シャッター／Wタイトドア」を発売しました。また、2015年4月には、集中豪雨などによる災害時に建物内部への浸水を防ぐ「ウォーターガード Sタイトドア／eシート」の発売を発表。今後も防水商品のラインアップを充実させ、安全・安心・快適な生活を提供していきます。



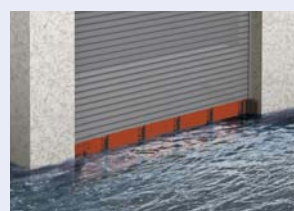
ウォーターガード
Wタイトドア



ウォーターガード
Sタイトドア



ウォーターガード 防水シャッター



ウォーターガード eシート

北米

短期的には、品質の向上、コストダウンと事業運営の効率化、新製品の導入などにより、コア事業での収益性を高めることに注力。同時に、当社の新基盤となるべく新ERPシステムの実現と、川下戦略の展開にも取り組み、長期的成長を図る。

Overhead Door Corporation President & CEO **Dennis Stone**



業界特性・市場環境

日本ではシャッターといえば開口部の上に設置されたケースにシャッターを巻き取って収納するタイプが主流ですが、北米では同様のシャッターのほかに横長のパネルをつなぎ合わせたものをレールに沿って天井に水平に引っ張り上げるセクショナルドアにも大きな需要があります。また、それらの製品は規格品が主体となっています。

最近の市場動向としては、住宅市場の回復が継続し、ガレージドアおよび開閉機の需要は好調に推移しています。物流センター、工場などの非住宅用施設も投資が増加しており、商業用セクショナルドアの需要増を見込んでいます。ただし、財政支出が縮小していることが要因となり、学校や病院など公共施設の建設は伸び悩みが見られます。

三和グループのポジションと強み

北米では、1996年に買収した米国のオーバーヘッドドア

社を中心に、米国、カナダ、メキシコで事業を展開しています。同社は、パイオニアとして強力なブランド力を有しており、シャッター・商業用セクショナルドア業界ではトップクラスのシェアを誇っています。

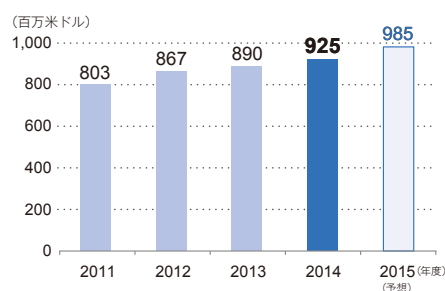
米国の事業形態は、最大の強みである400を超える代理店を通じた販売に加え、大型ホームセンターや大型商業施設、建築会社、取付業者などへの直販も行っており、独自の販売網を築いています。

2014年度の概況

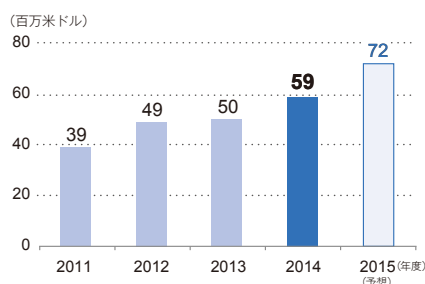
2014年度は、住宅向け製品、非住宅向け製品ともに堅調に推移し、為替も円安基調となったことから、北米事業の売上高は前年度比12.9%増の985億円となりました。また、現地通貨ベースでも同3.9%の増収となっています。

営業利益は、前年度比29.4%増の63億円と大幅に伸長しました（現地通貨ベースでは同19.1%増）。この増益の要因

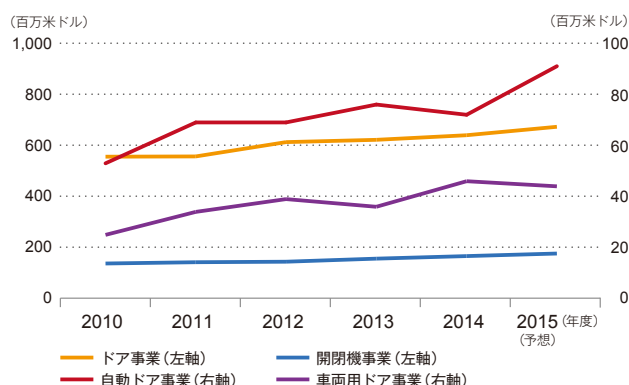
売上高



営業利益



製品別売上高



ドア事業



開閉機事業



自動ドア事業



は、販売数量および販売価格の上昇に加え、生産性の改善によるコストダウン効果、為替影響などによるものです。

製品別の状況

ドア事業は、ガレージドア、シャッター、商業用セクショナルドアのいずれも堅調に拡販しました。ガレージドアでは、新製品投入を軸に事業強化を図っており、シャッターおよび商業用セクショナルドアも順調に売上を伸ばしました。

重点事業でもある開閉機事業では、各チャネルで順調に推移し、増収となりました。オーバーヘッドドア社とノボフェルムとで共同開発した低価格帯開閉機について、メキシコ生産および全米販売を開始するなど、注力施策は順調に進展しています。



一方、ホートンブランドで展開している自動ドア事業は、新ERPの導入に伴う出荷の遅れなどにより減収となりました。なお、2014年12月には川下戦略の一環としてホートンオートマチックスオブオンタリオ社（Horton Automatics of Ontario）を買収しました。

トコブランドの車両用ドア事業は、大口顧客からの受注が増加し大幅に伸長しました。

2015年度の取り組み

ドア事業は、堅調な市場環境を背景にガレージドア、シャッター、商業用セクショナルドアのいずれも増収を見込むとともに、開閉機事業は、各種施策の成果などから堅調に推移するものと予想しています。自動ドア事業は、新ERPの導入による出荷遅れなどの影響が収束したことに加え、注力している川下戦略の成果が顕在化してくることから大幅増収となる見込みです。車両用ドア事業は、2014年度に収益を押し上げた大口顧客からの受注が減少することから、減収を予想しています。

以上から、2015年度の北米事業の売上高は、2014年度比20.0%増の1,182億円、現地通貨ベースでは同6.5%の増収となる見込みです。また、営業利益については、数量増加に加え、引き続きコストダウンおよび円安影響などにより、同37.1%増の86億円を予想しています。

TOPICS

ホートンオートマチックスオブオンタリオ社の買収

2014年12月に、オーバーヘッドドア社は、自動ドア販売会社のホートンオートマチックスオブオンタリオ社（現在は「Door Services of Canada Ltd.」に商号変更）を買収しました。自動ドア事業においては、川下戦略として、2011年よりディストリビュータの買収による拡大を進めています。今後も川下戦略のさらなる推進に向けて、統合を進めていきます。

※川下戦略の詳細は、P14の「特集：施工・サービスの強化 海外（北米）」をご覧ください。

	商 号	Horton Automatics of Ontario
	設 立	1987年
	資本金	1,000カナダドル
	従業員	39名

※上記は買収時のデータです。

欧州

引き続き厳しい事業環境の中、収益性の向上を最優先する。
欧州事業を再構築する中でアルファ社を買収し、万全な態勢のもと、耐火ドアの
欧州統一規格導入を機会として、製品開発と販売力の強化に取り組む。

Novoferm Group CEO **Rainer Schackmann**



業界特性・市場環境

欧州のヒンジドア、ガレージドア、産業用ドアは米国と同じ規格品主体の市場です。ドイツの大手企業ハーマン社（Hörmann Holding GmbH & Co. KG）、スウェーデンの大手企業アッサアブLOY社（ASSA ABLOY AB）などが主要競合相手となっています。

最近の市場動向としては、ドイツ経済は底打ちしたものの、フランス、オランダなどは依然として厳しい状況です。

三和グループのポジションと強み

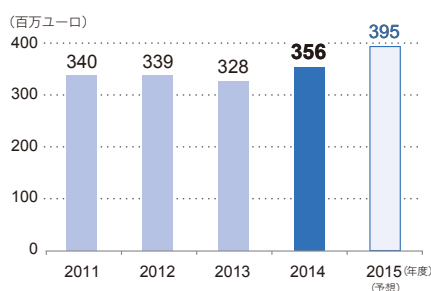
欧州では、2003年に買収したノボフェルムを中心に、主力のドイツに加えて、フランス、オランダ、イタリアなどで事業を展開しています。

住宅向け製品では、ガレージドア、ドア・ドアフレームを主

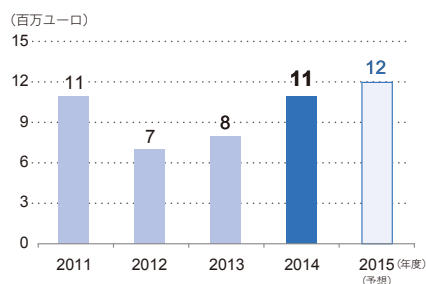


力としており、業界第2位のシェアを確保しています。非住宅向け製品としては、2014年7月にアルファ社を買収したことで、産業用ドアでは第3位のポジションとなり、特にセクショナルドア市場ではシェア第2位となりました。

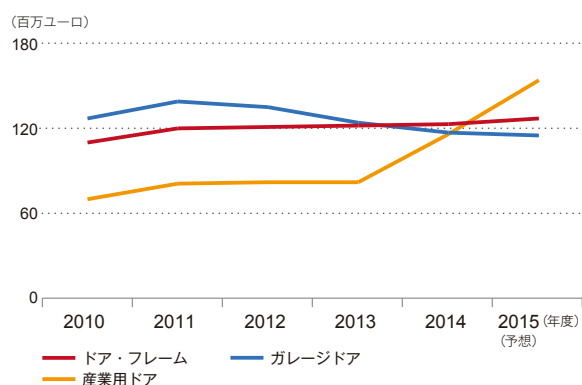
売上高



営業利益



製品別売上高



ドア・ドアフレーム



ガレージドア



産業用ドア



2014年度の概況

2014年度は、軟調な市場環境下、アルファ社の買収により、欧州事業の売上高は前年度比16.7%増の500億円となりました。現地通貨ベースでは同8.5%の増収です。

営業利益は、前年度比39.7%増の15億円と大幅増益となりました（現地通貨ベースでは前年度比30.0%増）。建設環境が悪化する中、競合状況も激化し、販売数量および販売価格の低下を余儀なくされましたが、リストラクチャリングの実施や低コスト国からの原材料調達などのコストダウン施策の成果が大きく出ています。加えて、アルファ社の収益寄与が大きく営業利益を押し上げました。

製品別の状況

ガレージドア事業は、事業基盤の強化施策が一定の成果を上げた一方、引き続き市場環境が低調に推移したほか、ドイツ、フランスなどにおいて価格競争が激化し、減収となりました。

ドア・ドアフレーム事業は、積極的なプロジェクト受注活動に注力し、微増収となりました。

産業用ドア事業は、市場環境は厳しい状況であったものの、アルファ社の買収により大幅増収を実現しています。

2015年度の取り組み

ガレージドア事業は、引き続き事業環境は厳しく、苦戦するものと想定しており、微減収を見込んでいます。また、ドア・ドアフレーム事業は、当年度同様、積極的なプロジェクト受注活動に注力するほか、新商品投入などを推し進め、着実な増収を確保していきます。

今後の欧州事業の目玉となる産業用ドア事業では、アルファ社との統合シナジー創出に重点的に取り組み、基盤強化を徹底的に推進することで、力強い増収を目指します。具体的には、ノボフェルム製のスピードローラーやシャッターをアルファ社顧客へ販売するほか、アルファ社製セクショナルドアの欧州全域での拡販を図ります。また、生産性の向上に向け、まずは欧州最大市場であるドイツにおいて販売部門の最適化を実施していきます。

以上の取り組みを通じ、2015年度の欧州事業の売上高は、2014年度比2.7%増の514億円、現地通貨ベースでは同10.9%増の増収を計画しています。営業利益については、コストダウン効果やアルファ社買収効果などが見込める一方、販売価格の低下などが想定されることから、2014年度と同水準となる15億円を予想しています。

TOPICS アルファ社の買収

オランダに本社を置くアルファ社は、創業以来約20年、ドイツ、オランダ、フランスを中心に産業用ドアおよび住宅用ガレージドアなどを製造・販売しており、システム化された生産・販売方式を通じて業界随一のコスト競争力を有しています。事業統合により、今後大きなシナジーが期待されます。



商号	Alpha Deuren International B.V.	資本金	132,480ユーロ
設立	1995年	従業員	125名

アジア

日系だけでなくローカル物件の対応など、各地域の重点課題に対策を打ち、ビジネスモデルを再構築することで黒字化を目指す。

アジア事業の業績概況

アジアの各社は、事業基盤の確立に向けた取り組みを進めたものの、市場環境が大きく変化する中、こうした動きへの対応が遅れ、アジア事業の2014年度の売上高は前年度とほぼ同水準の52億円となりました。営業損失は1.8億円となりました（2013年度は0.4億円の営業損失）。

2015年度は、2014年度に積み残した課題に取り組み黒字化を目指しており、売上高はドンバンNFをアジア部門に移管したことを主因として2014年度比48.1%増の77億円、営業利益は1.0億円を計画しています。



アジア各社の2014年度概況と2015年度の取り組み

上海宝産三和では、日系物件が減少しているものの、ローカル物件の受注などに注力し、増収増益を確保しました。2015年度は柔軟な価格政策と商業用ビルへの参入に注力するほか、宝鋼集団との協業なども進めます。

ノボフェルム上海では、住宅市場の縮小と防火ドアのライセンス一時停止による受注減少が要因となり、減収となりました。今後は、病院物件や商業施設物件への取り組みを強化するとともに、積極的なコスト削減施策を進めます。

ベトナムのピナサンワについては、日系物件の獲得水準を維持し、メンテナンス事業にも注力したことから増収増益を確保し

ました。2015年度は、ローカル物件および外資物件への取り組みに注力し、近隣諸国への輸出対応も展開していきます。

台湾の安和金属や香港の三和香港では、工事進捗などにより減収減益となっており、今後は品質向上や多品種化への対応を強化していきます。

韓国のドンバンNFでは、韓国経済の軟調推移の影響から減収となりましたが、コスト削減などにより利益は改善しました。2015年度は、景気浮揚策や規制強化に対応して受注拡大を目指すほか、特殊製品・高収益製品の重点取り組みにより収益改善を図ります。

TOPICS

ベトナム・ノイバイ空港における大型プロジェクト（ピナサンワ）

ピナサンワは、ベトナムにおいてシャッター・ドアの製造、施工・メンテナンスまで一貫体制を行っています。2014年には、ノイバイ空港においてドア1,168セットなどを受注・設置するという、同社設立以来最大の大型プロジェクトも完遂しました。施工主からも高い評価を得ており、ほかの海外空港案件の推薦もいただいています。同社では、今後もベトナムにおけるプレゼンス向上に向け、製品の拡販に取り組んでいきます。



ノイバイ空港 チェックインエリア



ルミエール

三和グループでは、「動く建材」のグローバル・メジャーを目指すうえで、事業を支える基盤を強化していくことが重要だと認識しています。そのため、安全・安心な製品を届けるための取り組みに加え、人材育成・採用、環境への配慮にも積極的に取り組んでいます。

安全・安心

三和グループは、安全・安心・快適を提供することによる社会への貢献を使命とし、お客様によりご満足いただけるよう、品質と性能を高める取り組みを行っています。

品質保証体制

三和グループにとって、安全品質の徹底は最大の責務です。グループ全体の安全品質の保証を担う機能として、グループCSR推進会議を設置するなど、継続的に品質保証体制の整備を図っています。

主要グループ各社では、ISO9001（品質保証の国際規格）を取得し、商品開発から製造、販売開始に至るまで、関係各部署で細かいチェックを行い、品質の安定に向けた取り組みに注力しています。

安全意識の啓発

三和グループでは、年1回の「安全品質点検月間」において重点的な点検活動を行い、社員に対する安全意識・行動の定着を図っています。

また、六本木ヒルズにおいて自動回転ドア事故が起きた3月26日を「安全を誓う日」と定め、当該事故の教訓を忘れることなく、三和グループに関わる一人ひとりが安全に対し改めて問い直す日としています。



「安全を誓う日」の様子

性能試験センターでの取り組み

性能試験センターではISO/IEC17025を取得しており、三和グループの製品や国内外の調達品について、品質、性能、安全性の評価、および製造技術などの評価を担っています。また近年では、同センターへの問い合わせが増加してきたことから、三和グループ外からも試験を受託しているほか、外部企業、官庁、業界団体の見学や新人研修の受け入れを実施しています。



性能試験センター

お客様満足の向上に向けて

三和グループでは、全国350カ所以上の拠点網を活かし、お客様に安心をお届けし、より一層満足していただくための取り組みを進めています。故障・トラブルへの対応としては、24時間・365日、年中無休のフルタイムサービス（FTS）を行っており、集中豪雨や竜巻などの異常気象による万一のトラブルに対しても、万全の対応がとれる体制強化に努めています。

また、お客様からの声に真摯かつスピーディーに対応すべく、業界に先駆けてカスタマーセンターを設置しています。当センターに寄せられた声はすべてデータベース化し、全社で共有することでお客様満足度向上に役立っています。



カスタマーセンター

人 材

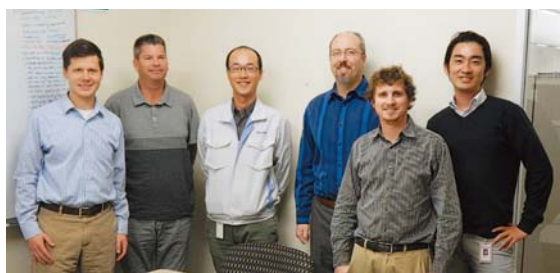
三和グループでは、社員一人ひとりが価値創造の原動力であると捉え、それぞれの能力や専門性を育むとともに、ダイバーシティの考えに基づき、豊かな人間性を尊重していくことを重視しています。

人材育成方針

三和グループでは、社員一人ひとりが関連部署と連携し、自分の役割を果たしていくと同時に、常にPDCAを回して課題解決を図り、自ら考え行動する「自立型人材」を求める人材像に定めています。そして、この「自立型人材」をより多く輩出し、持続的な発展を実現していくため、グローバル人材の育成やダイバーシティの推進などに注力しています。

グローバル人材の育成

「動く建材」のグローバル・メジャーを目指す三和グループにとって、世界各地で活躍できる人材の育成は重要であり、積極的にグローバル人材の育成に取り組んでいます。現在では、eラーニングや集合研修による英語の語学研修をはじめ、オーバーヘッド社での実務研修を行う1年間の海外研修や、現地のビジネス動向を学ぶ中国・ベトナムでの短期海外派遣研修などを行いました。また2015年度より、若手社員に1カ月間、フィリピンにおいて集中的に英語研修を受講させる制度を導入しました。



オーバーヘッド社での海外研修



短期海外研修

ダイバーシティの推進

三和グループでは、多様な人材の活躍がグローバルレベルでの企業価値増大には不可欠との考えから、ダイバーシティの取り組みを強化しています。また、雇用形態の多様化や人口減少などの環境変化にも対応するため、多様な人材がそれぞれの能力と可能性を十分に発揮できる基盤整備にも力を注いでいます。具体的には、「社内FA制度」をはじめとするキャリア形成に向けたさまざまな取り組みを行っています。また、定年退職後に再雇用する「シニア社員制度」によってシニア層の充実を図るほか、留学生採用も積極的に行っています。



多様な人材が集う社内会議

ワークライフバランスの取り組み

勤務形態や価値観が多様化する中、ダイバーシティを推進していくためには、社員が個人のライフスタイルに合わせて働き続けられる就業環境を作っていく必要があります。

特に、三和グループでは近年、女性社員の育児休暇取得率・復職率が上昇傾向にあり、こうした仕事と子育てを両立できる職場風土の構築や、各種制度の充実に力を注いでいます。



育児休暇から復職し活躍する社員

環境・ 社会貢献

三和グループでは、グループ環境方針に基づき、事業活動のあらゆる側面で環境保全に取り組んでいます。また、社会貢献活動を積極的に行い、地域社会に貢献していくことを目指しています。

環境保全活動

三和グループは、グループ環境方針に基づき、継続的な環境の保全や改善、環境保全の意識向上に努めています。グループ各社では、ISO14001やエコアクション21の認証を取得し、各環境計画に則った施策に取り組むほか、各工場においてもLED照明への移行や圧縮減容機を用いた廃棄物削減に取り組むなど、積極的な活動を行っています。



工場のLED照明化

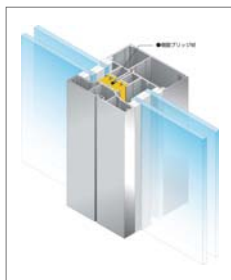
環境に配慮した商品

三和グループでは、環境に配慮した商品、省エネに貢献する商品、自然エネルギーを活用した商品の企画開発を通して環境ビジネスの拡大を図るとともに、CO₂排出量の削減につながるエコ商品の開発・提供を積極的に進めています。



クイックセーバー S14

省エネルギーと作業効率の向上を両立させた高速シートシャッター



断熱アソート

開放感のある空間づくりに最適なフロント・スクリーン用アルミサッシ。高い断熱性で省エネルギーを実現させます。



断熱スライダー NSチルドミニ

5℃以下のチルド温度の生成を実現した小型保冷タイプのシャッター

三和グループ社会貢献倶楽部

三和グループ社会貢献倶楽部は、社員の社会貢献活動に対する参加意識醸成を目的に設立されました。2015年3月時点では、延べ59団体、3,300万円を超える寄付を実施したほか、寄付先団体との相互理解や親睦を深めるため、寄付先団体が主催するボランティア活動への参加も行っています。



海岸での清掃ボランティア

競技活動支援

三和グループでは、公益財団法人日本オリンピック委員会によるトップアスリートの就職支援ナビゲーション「アスナビ」を通じて、2015年、自転車競技トラック・レースの近谷涼選手を社員として採用し、競技活動を支援しています。



近谷涼選手

三和タジマ「文化財保存・復元技術展」に出展

ステンレス製品の製造・販売を行う三和タジマは、2015年7月に「文化財保存・復元技術展」に参加しました。本展示会は、文化財の保存・復元を通じた産業振興を目的として今年から開催されたもので、参加企業は40社、来場登録者数は3万人超の全国的なイベントです。三和タジマでは、本展示会にて、これまで培ってきた近代建築の復元・修復技術を活かし、重要文化財の金属製品修復の実物展示などを行いました。同社では、今後も、文化財の伝承に向け、積極的に取り組んでいくこととしています。



「文化財保存・復元技術展」出展ブース

基本方針

三和ホールディングス（以下、当社）は、米国をはじめ欧州ならびに中国（アジア）にもグループ会社を有するグローバル企業です。当社のコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、世界的に企業間競争が熾烈化する経営環境の中で、公正かつ公平な取引を通じて、継続的に企業価値を向上させていくため、経営ビジョンをより効率的に実現できる透明度の高い経営システムを構築することにあります。そのため、当社は、執行役員制度を導入し、取締役会における経営意思決定と執行役員の業務執行を分離することにより、経営の効率化と取締役が執行役員の業務執行を監督する機能について強化を図ってきています。2007年10月には、グループ経営のガバナンス向上、事業会社における経営競争力の強化、グループ戦略機能の強化を目的として持株会社体制へ移行しました。今後も業務の適正を確保するための体制を整備し、コーポレート・ガバナンスの充実に努めていきます。

内部統制システム

当社の内部統制システムとしては、会社法第362条第4項第6号に規定される「取締役の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制その他株式会社の業務の適正を確保するために必要なものとして法務省令で定める体制の整備」に基づき、2006年5月15日開催の取締役会において「内部統制システム構築の基本方針」を決議しました。

リスクマネジメント

取締役は、「リスクマネジメント規定」に定められたリスクマネジメントに関する必要事項に基づいてリスクの把握、共有化を図り、リスクの軽減を行うとともに緊急事態が発生した場合の損失を最小にとどめ、社会の信頼を損なわないようにします。また、「リスクマネジメント要領」および緊急事態発生時の報告から復旧対策までの手順を規定した「危機管理要領」によって構成される全社的なリスクマネジメント体制を構築します。

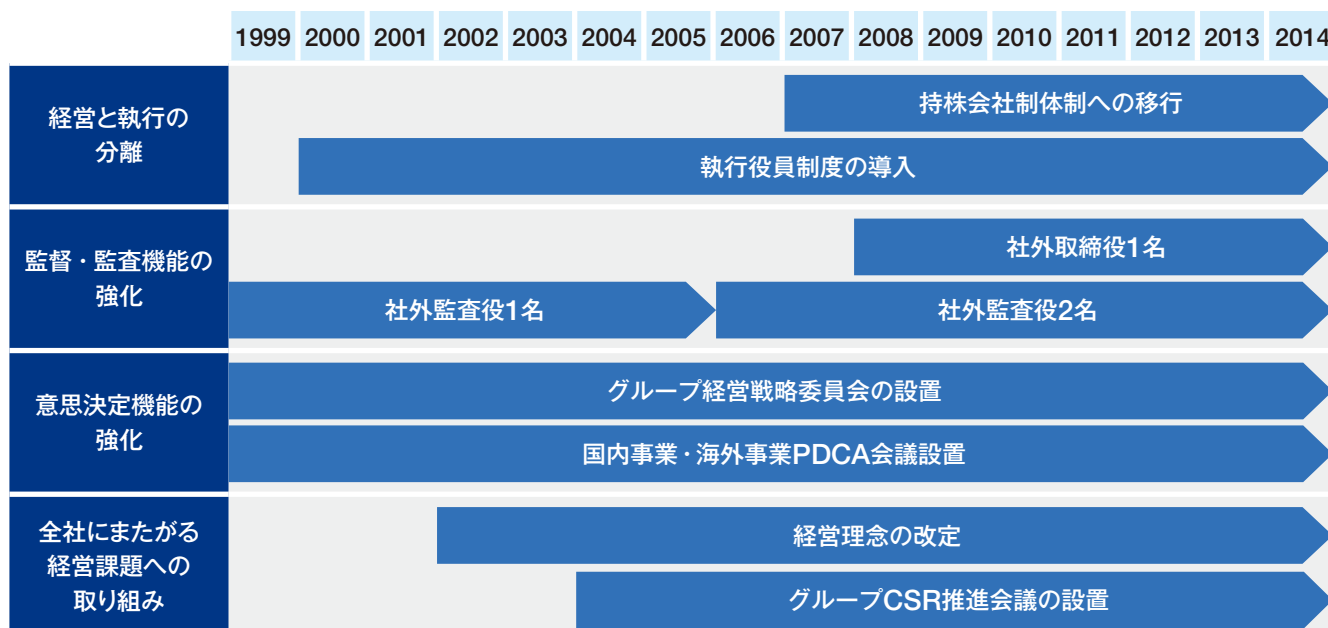
組織体制としては、代表取締役直轄のもとでCSR（Corporate Social Responsibility）部門を担当する取締役が議長を務めるグループCSR推進会議を設置し、グループ各社においては各社の社長を委員長とするCSR推進委員会を設置し、所管業務に付随するリスク管理を行います。監査部は、当社およびグループ会社のリスク管理状況およびリスクマネジメントの運用を監査し、その結果を代表取締役に報告し、CSR部門を担当する取締役の指示のもと、CSR推進部が取締役会の承認を得て改善を行います。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は取締役会、監査役会を設置しています。取締役は9名、うち1名が社外取締役であり、監査役は4名、うち2名が社外監査役であり、社外取締役および社外監査役を独立役員として指定しています。

取締役会、監査役会については、原則として月1回開催しています。取締役会においては、適時に重要な経営意思決

■ コーポレート・ガバナンス改革の変遷



定を行うとともに取締役の職務の執行の監督を行っており、当社の事業内容に精通した取締役および豊富な企業経営の経験、高い見識等を有する社外取締役によって構成することにより経営効率の維持・向上を図っています。監査役会は、取締役および執行役員の業務執行状況を監査し、その報告を行い、適法かつ適正な会社運営の確保に努めており、監査役においては、独立性、権限・機能の強化により、監査の実効性を高め、内部監査部門との連携により健全な経営とコンプライアンスの徹底に努めています。

なお、当事業年度に取締役会は合計13回開催され、取締役と監査役の出席率は98.2%でした。また、当事業年度に監査役会は合計13回開催され、監査役の出席率は98.1%でした。

業務執行、監督機能等の充実に向けた具体的施策等の内容は、次のとおりです。

- 取締役会の諮問機関としてグループ経営戦略委員会を設置し、グループ経営方針、経営計画・予算の大意に関する総合的な検討・調整、中長期グループ経営戦略等の構築等、グループ経営戦略に係る事項を審議、提案し、取締役会とあわせた迅速かつ効率的な経営意思の決定を図っています。
- 業務執行の詳細状況の監督・監査については、国内事業・海外事業PDCA会議（取締役および執行役員ならびに監査役によって構成され四半期ごとに開催）等において、取締役が経営計画の進捗状況を監督し、経営課題に対する

指導を行い、監査役は執行役員の業務執行の状況を監査しています。

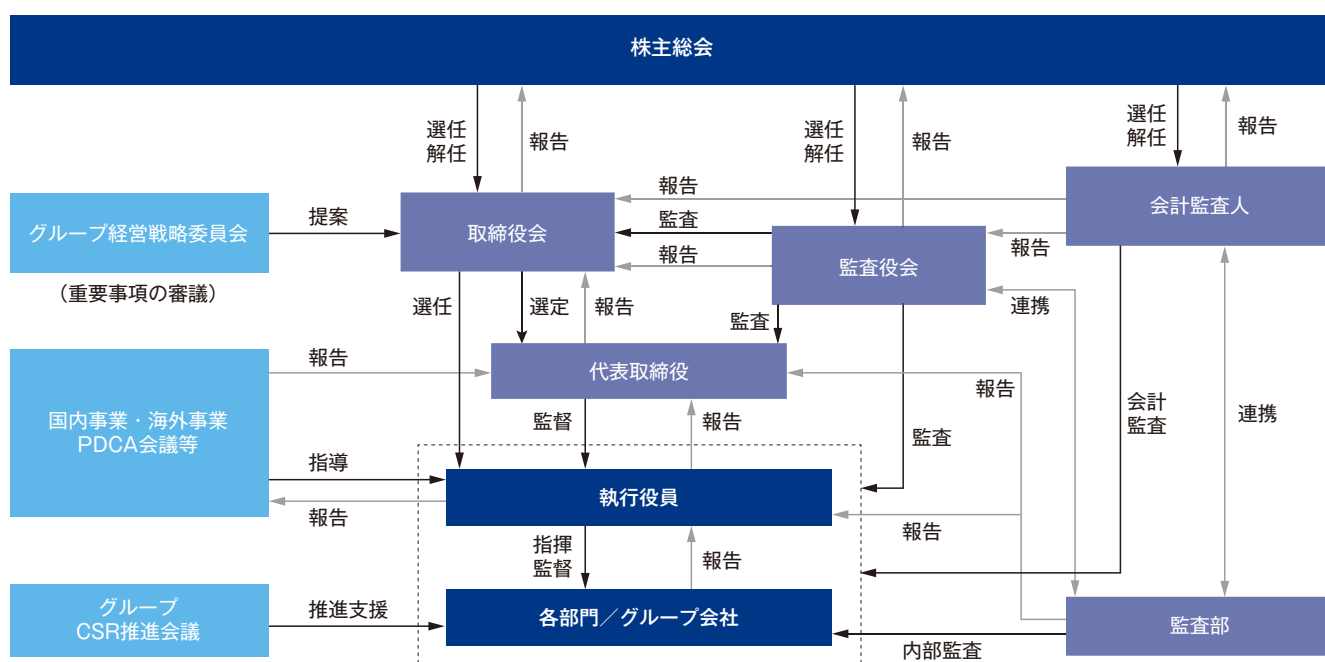
- 三和グループが一体的にCSR活動を展開していくため、当社CSR推進部を事務局とするグループCSR推進会議を年4回開催し、グループ全体のCSR方針や品質保証体制等を審議しています。また、グループ各社には現場と一体となった活動の企画・推進を図るCSR推進委員会を設置し、CSR活動の推進に取り組んでいます。
- 会計監査は協立監査法人の監査を受けています。
- 当社が健全で社会的信頼に応えられる企業統治体制を確立維持運用するために、監査役が子会社等に直接赴いて調査をし、または報告を求めています。また、主要な連結子会社の会計監査は当社の会計監査人の協立監査法人が行っています。

以上の体制により、業務の適正を確保するための体制およびコーポレート・ガバナンスの充実が図れるものと考えています。

社外取締役および社外監査役

当社は社外取締役または社外監査役の経歴、その出身先と当社との関係等の情報により、当社からの独立性に問題はないか、また、社外取締役または社外監査役の人格、識見、経歴から、社外取締役または社外監査役の役割として当社が求める経営監視・監督機能の役割を担っていただける方であるかなどを総合的に判断し、社外取締役または社外監査役として選任しています。

■ 三和グループコーポレート・ガバナンス体制



■ 社外取締役の選任理由

氏名	独立役員	適合項目に関する 補足説明	選任理由
安田 信	○	当社の買収防衛策独立委員会の委員として、報酬を受領しておりますが、その額は僅小（5百万円未満）です。	会社経営者および社外役員として長年企業経営に携わり、また、企業経営にとどまらず幅広い経歴を持つなど、経営、経済に関する豊富な経験と高い見識等を有しており、当社経営に対して、それらの経験・見識等に基づく大所高所からのご意見をいただいております。また、安田氏の兼職先と三和グループとの間には取引関係はなく、一般株主と利益相反が生じる恐れはないものと判断し、独立役員として指定しました。
田辺 克彦	○	田辺総合法律事務所の代表パートナーであり、同法律事務所の田辺信彦弁護士と当社とは法律顧問契約を結んでいます。社外監査役を選任するための独立性に関する基準として、法律等の専門家の場合、支払う報酬等金銭が1,000万円未満の方針としています。	弁護士としての長年の経歴を持たれ、法律専門家としての豊富な経験と高い専門性に基づき、独立的かつ法務的な観点から適切なご意見をいただくなど、社外監査役として当社の経営監視に十分な役割を果たしていただいております。田辺氏は、左記のとおり田辺総合法律事務所の代表パートナーであります。当社から同事務所への支払報酬額は、同事務所から見ても当社から見ても僅少なものであり、社外監査役としての独立性が損なわれる水準ではなく、一般株主と利益相反が生じるおそれはないものと判断し、独立役員として指定しました。
米澤 常克	○	当社の取引先である伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社の出身で、2013年3月まで相談役に、2014年3月まで伊藤忠商事株式会社の理事（社長補佐）に就任されました。伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社と三和グループの取引が、過去5事業年度の三和グループの連結売上原価に占める割合は平均で2%未満です。	上場企業の役員として企業経営に携わり、また、企業経営にとどまらず幅広い経歴を持つなど、経営、経済に関する豊富な経験と高い見識等を有しており、当社経営に対して、それらの経験・見識等に基づく大所高所からのご意見をいただくため、社外監査役として就任いただきました。また、米澤氏の出身元である伊藤忠丸紅鉄鋼株式会社と三和グループとの間には原材料の仕入取引があり、伊藤忠グループと三和グループの間には当社製品の販売取引がありますが、僅少であることから米澤氏は独立役員の要件を満たしており、一般株主と利益相反が生じるおそれはないものと判断し、独立役員として指定しました。

当社は社外取締役および社外監査役を選任するための当社からの独立性に関する基準として、三和グループの取引先としては年間連結売上および売上原価の2%未満、法律等専門家へ支払う報酬等金銭においては1,000万円未満の方針とし、基準を超える場合は独立性に抵触するものと判断しています。また、候補者の経歴等に照らし、必要な能力を有していると判断していること、東京証券取引所が定める独立性の基準等に抵触していないことなどから、社外取締役または社外監査役として独立性は担保されているものと判断しています。

社外取締役は、原則として月1回開催の取締役会に出席し、適宜に重要な経営意思決定を行うとともに取締役の職務の執行の監督を行い、監査役会による監査を受けています。

社外監査役は、原則として月1回開催の監査役会および取締役会等に出席し、取締役および執行役員の業務執行状況を監査するとともに、内部監査部門との連携により健全な経営とコンプライアンスの徹底に努めています。

コンプライアンス

取締役は、三和グループの全員が共有すべき精神・価値観を表す「使命」「経営理念」「行動指針」を具体化した「コンプライアンス行動規範」を遵守し、当社の執行役員お

よび従業員、ならびにグループ各社の役職員に対し模範となるべく行動します。代表取締役は、コンプライアンス体制の総括責任者としてCSR部門を担当する取締役を任命し、当該担当取締役は当社およびグループ各社におけるコンプライアンス体制の推進および問題点の改善に努めます。

また、代表取締役は「コンプライアンス行動規範」に反社会的な圧力には毅然とした態度で臨むことを定め、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力・団体に対しては、不正不当な要求に応じず断固たる対応を貫き、一切の関係を遮断します。

事案については、総務部を対応部署として定めるとともに、これらの勢力・団体からの介入を防止するため警察当局、特殊暴力防止対策協議会、弁護士等との緊密な連携を確保します。

監査体制

当社は、内部監査部門として監査部を設置し、5名にて業務監査を行っています。監査部員は主な国内子会社の監査役も兼務し、各社の業務執行状況等の監査も行っており、グループ全体の情報の共有化と管理・監督機能の質の向上を図っています。監査役は常勤監査役2名であり、独立性、権限・機能の強化により、監査の実効性を高めています。

監査役と内部監査部門である監査部は、年2回の定期的な会合に加え、随時必要に応じて各々の監査の結果について情報を共有する会合を持ち意見交換を行っています。また、監査役と監査部は、相互に特定事項について調査等を依頼できる協力関係にあり、対象部門に対して詳細な監査を行い、その結果を相互に報告し合うなど連携を強めています。

監査役の監査が実効的に行われることを確保する体制としては、次のとおりです。

- ・ 監査役会は代表取締役および会計監査人とそれぞれ定期的に年2回以上、または必要に応じて意見交換会を開催することとします。
- ・ 監査役が当社ならびにグループ各社の事業及び財産の状況を調査する場合、当社およびグループ各社の役職員は、迅速かつ的確に対応します。
- ・ 監査役は、監査部に対し監査役の要望した事項の内部監査を依頼することができるものとし、監査部はその結果を監査役会に報告するものとします。
- ・ 監査役会は、監査の実施にあたり、独自の意見形成をするために、自らの判断で、必要に応じて外部の弁護士、公認会計士、コンサルタント等の専門家を活用することができるものとします。

役員報酬

■ 役員報酬等の額の決定に関する方針の決定方法

取締役報酬等の決定方針については取締役会の決議により、監査役報酬等の決定方針については監査役の協議により決定します。

■ 役員報酬等の額の決定に関する方針の内容

役員報酬等の基本的考え方

当社の役員報酬等については、企業業績と企業価値の持

続的な向上に資することを基本とし、優秀な人材の確保・維持が可能となり、当社役員に求められる役割と責任に見合った報酬水準および報酬体系となるよう設計します。

役員報酬等の内容

・ 取締役報酬

基本報酬、賞与、株式報酬型ストック・オプションで構成しています。ただし、社外取締役、非常勤取締役については、基本報酬のみで構成します。また、基本報酬、賞与の総額は株主総会が決定した報酬総額の限度内とし、株式報酬型ストック・オプションの総額は株主総会が決定した株式報酬型ストック・オプション総額の限度内としています。

・ 監査役報酬

基本報酬のみで構成しています。また、基本報酬の総額は株主総会が決定した報酬総額の限度内としています。

・ 基本報酬

基本報酬の水準は外部専門機関の調査による他社水準を参考として設定し、各取締役の報酬については、連結業績、役位を勘案して取締役会にて決定し、各監査役の報酬については、監査役の協議により決定しています。

・ 賞与

賞与支給総額は、当社の連結業績に応じて、各取締役の賞与は役位、担当部門の業績を勘案して取締役会にて決定します。

・ 株式報酬型ストック・オプション

株式報酬型ストック・オプションは、取締役が、株価上昇によるメリットだけでなく、株価下落によるリスクも株主と共有することにより、当社の企業価値増大に向けた意欲を一層高めることを目的として付与するもので、各取締役の割当数は、役位を勘案して、取締役会にて決定します。

■ 取締役および監査役に対する報酬等

区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	賞与	株式報酬型 ストック・オプション	
取締役 (社外取締役を除く)	547	338	160	49	8
監査役 (社外監査役を除く)	62	62	—	—	2
社外役員	36	36	—	—	4

(注1) 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。

(注2) 取締役の報酬限度額は年額630百万円以内 (2014年6月26日開催の第79期定時株主総会決議) です。

(注3) 上記2.とは別枠として、取締役 (社外取締役を除く) の株式報酬型ストック・オプションの報酬限度額は、年額60百万円以内 (2008年6月24日開催の第73期定時株主総会決議) です。

(注4) 監査役の報酬限度額は年額108百万円以内 (2008年6月24日開催の第73期定時株主総会決議) です。

(注5) 賞与は、当事業年度の役員賞与引当金としての費用計上額です。

(注6) 株式報酬型ストック・オプションは、株式報酬型ストック・オプションとして付与した新株予約権に係る当事業年度の費用計上額です。

取締役



取締役常務執行役員
欧州事業部門担当

藤沢 裕厚

取締役専務執行役員
アジア事業部門担当

上枝 一郎

取締役専務執行役員
事業改革推進部門担当

谷本 洋実

取締役常務執行役員
米州事業部門担当

福田 真博

社外取締役

安田 信

取締役執行役員副社長
国内事業部門担当

木下 和彦

代表取締役会長 CEO

高山 俊隆

代表取締役社長 COO

南本 保

取締役専務執行役員
経営企画部門担当

高山 靖司

監査役



社外監査役

米澤 常克

監査役

在間 貞行

監査役

疋田 守

社外監査役

田辺 克彦



■ 代表取締役会長 CEO
高山 俊隆

1963年 8月 当社入社
1972年 4月 取締役
1974年 4月 常務取締役
1980年 4月 取締役副社長
1981年 5月 代表取締役社長
1985年 8月 昭和フロント販売(株)(現昭和フロント(株))代表取締役社長
2000年 6月 執行役員社長
2007年 10月 三和シャッター工業(株)代表取締役会長(現任)
2009年 7月 同社代表取締役社長
2012年 4月 CEO(現任) 兼 COO
2012年 6月 代表取締役会長(現任)



■ 代表取締役社長 COO
南本 保

1997年 8月 当社入社
2000年 6月 常務執行役員
2004年 4月 社長室長
2004年 6月 取締役
2006年 4月 上席常務執行役員
2007年 10月 専務執行役員
2010年 4月 執行役員副社長
2012年 4月 社長補佐
2012年 6月 代表取締役(現任)
2014年 6月 代表取締役社長(現任)
COO(現任)



■ 取締役執行役員副社長
国内事業部門担当
木下 和彦

1972年 9月 当社入社
2003年 4月 執行役員
2006年 4月 三和タジマ(株)代表取締役社長
2007年 10月 常務執行役員
2010年 4月 三和シャッター工業(株)代表取締役社長
2014年 4月 執行役員副社長(現任)
国内事業部門担当(現任)
三和シャッター工業(株)執行役員副会長(現任)
2014年 6月 取締役(現任)



■ 取締役専務執行役員
経営企画部門担当
高山 靖司

2006年 10月 当社入社
2011年 4月 常務執行役員
2012年 4月 専務執行役員(現任)
経営企画部門担当(現任)
2012年 6月 取締役(現任)



■ 取締役専務執行役員
事業改革推進部門担当
谷本 洋実

2001年 12月 当社入社
2004年 4月 執行役員
2005年 10月 オーバーヘッドドア社担当
2006年 4月 常務執行役員
2006年 6月 取締役(現任)
2011年 4月 海外事業部門担当
2012年 4月 専務執行役員(現任)
2014年 4月 欧州事業部門担当
2015年 4月 事業改革推進部門担当(現任)



■ 取締役専務執行役員
アジア事業部門担当
上枝 一郎

1983年 3月 当社入社
2008年 4月 執行役員
2012年 4月 専務執行役員(現任)
国内事業部門担当
2012年 6月 取締役(現任)
2014年 4月 アジア事業部門担当(現任)



■ 取締役常務執行役員
米州事業部門担当
福田 真博

2005年 9月 当社入社
2007年 10月 執行役員
2008年 4月 常務執行役員(現任)
2011年 4月 米州事業担当
2012年 4月 海外事業部門担当補佐
2012年 6月 取締役(現任)
2014年 4月 米州事業部門担当(現任)



■ 取締役常務執行役員
欧州事業部門担当
藤沢 裕厚

2012年 11月 当社入社
2013年 4月 常務執行役員(現任)
事業改革推進部門担当
2014年 6月 取締役(現任)
2015年 4月 欧州事業部門担当(現任)



■ 社外取締役
安田 信

2006年 6月 (株)山武 (現アズビル (株))
取締役
2007年 6月 兼松繊維(株) (現フォワード・ア
パレル・トレーディング(株))
取締役 (現任)
2008年 9月 (株) 安田信事務所
代表取締役社長 (現任)
2014年 6月 社外取締役 (現任)
2015年 6月 セコム(株) 社外監査役 (現任)



■ 監査役
在間 貞行

1975年 3月 当社入社
2004年 4月 経理部長
2007年 10月 三和シャッター工業 (株)
経理部長
2010年 4月 同社執行役員
2012年 4月 同社常務執行役員
2015年 4月 常勤顧問
2015年 6月 監査役 (現任)



■ 社外監査役
米澤 常克

2001年 10月 伊藤忠丸紅鉄鋼 (株) 取締役
2004年 4月 同社代表取締役副社長
2005年 4月 同社代表取締役社長
2009年 4月 同社代表取締役会長
2012年 4月 同社相談役
2013年 4月 伊藤忠商事 (株) 理事
(社長補佐)
2015年 6月 社外監査役 (現任)



■ 社外監査役
田辺 克彦

1973年 4月 弁護士登録
1979年 9月 田辺総合法律事務所
代表パートナー (現任)
1998年 4月 日本弁護士連合会
常務理事
2000年 6月 社外監査役 (現任)
2010年 6月 (株) 山武 (現アズビル(株))
社外取締役 (現任)
2010年 10月 (株)ミライト・ホールディングス
社外取締役
2015年 6月 (株)JSP社外取締役 (現任)



■ 監査役
足田 守

1976年 3月 当社入社
2004年 4月 執行役員
2006年 4月 常務執行役員
2006年 6月 取締役
2007年 10月 三和シャッター工業 (株)
常務執行役員
同社取締役
2010年 4月 常務執行役員
ペニックス (株)
代表取締役社長
2011年 10月 国内事業部門担当補佐
2012年 4月 沖縄三和シャッター (株)
代表取締役社長
執行役員
2013年 4月 常務執行役員
2014年 4月 三和シャッター工業 (株)
監査役 (現任)
2015年 6月 監査役 (現任)

連結財務サマリー

	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2014年度
--	--------	--------	--------	--------	--------	--------

会計年度

(百万円)

(千米ドル^(注1))

売上高	¥237,295	¥248,214	¥265,913	¥311,957	¥339,045	\$2,825,375
売上原価	179,399	186,683	196,631	225,954	242,273	2,018,942
売上総利益	57,895	61,530	69,281	86,003	96,771	806,433
販売費及び一般管理費	53,332	52,675	55,106	65,353	70,437	586,983
営業利益	4,562	8,855	14,174	20,649	26,334	219,450
税金等調整前当期純利益	△ 1,000	6,826	13,076	16,988	22,179	184,825
当期純利益	△ 2,443	3,297	7,181	10,161	12,857	107,141
減価償却費及びのれん償却費	6,578	5,605	5,785	6,626	8,124	67,700
固定資産の取得による支出	3,495	2,897	4,293	7,116	7,727	64,392
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,717	5,453	14,855	19,728	22,304	185,866
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,791	△ 9,253	△ 5,313	5,932	△ 27,080	△ 225,666
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 14,252	312	△ 4,340	3,876	10,625	88,541

会計年度末

(百万円)

(千米ドル^(注1))

総資産	¥218,933	¥226,579	¥241,771	¥281,917	¥323,327	\$2,694,392
長期債務	49,790	48,651	48,845	39,060	55,785	464,875
純資産	86,021	85,522	97,134	113,956	126,748	1,056,232
有利子負債	59,892	61,607	60,799	69,153	88,484	737,358
手元流動性 ^(注2)	75,669	80,228	88,338	127,873	142,698	1,189,150

1株当たり情報

(円)

(米ドル^(注1))

当期純利益	¥△ 10.17	¥ 13.72	¥ 29.93	¥ 42.38	¥ 54.09	\$0.45
純資産	357.59	355.37	404.57	474.63	541.49	4.51
配当金	8	8	10	13	16	0.13

財務指標

売上高営業利益率 (%)	1.9	3.6	5.3	6.6	7.8	
自己資本当期純利益率 (%)	—	3.8	7.9	9.6	10.7	
総資産利益率 (%)	—	1.5	3.1	3.9	4.3	
自己資本比率 (%)	39.3	37.7	40.1	40.4	39.1	
D/Eレシオ ^(注3)	0.7	0.7	0.6	0.6	0.7	

(注1) 米ドル表示金額は、2015年3月31日現在のおおよその為替レートである1米ドル当たり120円で換算しています。

(注2) 手元流動性=現金及び預金+有価証券+受取手形及び売掛金

(注3) D/Eレシオ=有利子負債÷株主資本

損益推移

当連結会計年度における国内経済は、消費増税の反動によるマイナス成長が長引き、政府建設投資、民間住宅投資も前年割れとなりましたが、年度後半には円安や金融緩和等を背景として企業収益が改善し、株価が上昇するなど持ち直しの動きが見られました。海外（1～12月）においては、米国経済は、年初の寒波による影響から持ち直し、雇用情勢、個人消費において改善傾向が続き、住宅着工戸数も増加するなど、拡大基調で推移しました。欧州経済は、ドイツを中心に回復傾向にあったものの、ユーロ圏全体で足踏みが続いたことから本格的な回復には至らず、厳しい状況が続きました。

このような環境下、三和グループは、長期経営ビジョン「三和グローバルビジョン2020」第一次3カ年計画の2年目を迎え、成長基盤のさらなる強化に向け、国内においては、受注拡大の強力な推進、国内グループ各社の連携による多品種化の定着・拡大を進めるとともに収益性の向上に努めました。米国では、住宅市場回復に対応し、改修市場向けに製品揃えの強化や納期短縮に注力しました。また、年末にカナダの施工・サービス会社を買収し、川下事業戦略のさらなる展開を図りました。欧州では、厳しい市場環境下でリストラの実施、生産性の向上等、コスト削減に注力するとともにオランダ大手産業用ドアメーカーのアルファ社を買収し、産業用ドア事業を強化しました。

以上の結果、連結業績は、売上・利益ともに過去最高を更新し、当連結会計年度における売上高は、前連結会計年度に比べ8.7%増の339,045百万円となりました。利益面では、増収効果に加え原価率の低減により、営業利益は同27.5%増の26,334百万円、経常利益は同27.9%増の25,975百万円、当期純利益は同26.5%増の12,857百万円となりました。

セグメント状況

各セグメントの業績については以下のとおりです。なお、文中の売上高は外部顧客への売上高を、セグメント利益はセグメント間の取引調整後の金額を記載しています。

(1) 日本

消費増税の反動により軽量シャッターが減収となりましたが、非住宅建設市場が堅調に推移し重量シャッター、ビル・マンションドアが増収となり、売上高は前連結会計年度に比べ4.5%増の190,195百万円となりました。利益に関しましては、増収効果に加え、収益性の改善等により同26.3%増の21,424百万円のセグメント利益となりました。

(2) 北米

年初において天候不順の影響に伴う売上減少があったものの、ドア事業、開閉機事業が堅調に推移し、車両用ドア事業も大幅増収となったことから売上高は、前連結会計年度に比べ13.0%増（現地通貨ベースでは4.0%増）の98,482百万円となりました。利益に関しましては、生産性の改善によるコスト削減効果により同26.9%増の5,785百万円のセグメント利益となりました。

(3) 欧州

欧州全体で市場悪化が続きましたが、新規取得したアルファ社の業績が寄与し、売上高は前連結会計年度に比べ17.1%増（現地通貨ベースでは8.9%増）の49,934百万円となりました。利益に関しましては、リストラの実施、中国調達による原材料費の低減等、コスト削減に注力し、同41.3%増の1,413百万円のセグメント利益となりました。

財政状態

当連結会計年度末の総資産は、主に現金及び預金や売上債権の増加、買収に伴う営業資産の増加により、前連結会計年度末と比べ41,409百万円増加し323,327百万円となりました。負債は、主に借入金の増加により、同28,617百万円増加し196,579百万円となりました。純資産は、主に利益剰余金や為替換算調整勘定が増加したことから、同12,792百万円増加し126,748百万円となりました。

以上の結果、自己資本比率は前連結会計年度末と比べ1.2ポイント減少し39.1%となりました。

キャッシュ・フロー

(キャッシュ・フローの状況に関する分析)

当連結会計年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という）は、前連結会計年度末に比べ6,297百万円増加し58,605百万円となりました。当連結会計年度における区分ごとのキャッシュ・フローの状況は以下のとおりです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは、主に売上債権の回収、税金等調整前当期純利益が増加したことにより22,304百万円の資金増加（前連結会計年度は19,728百万円の資金増加）となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは、主に固定資産および子会社株式の取得により27,080百万円の資金減少（前連結会計年度は5,932百万円の資金増加）となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは、主に借入金の増加により10,625百万円の資金増加（前連結会計年度は3,876百万円の資金増加）となりました。

研究開発活動

当連結会計年度における研究開発活動は、用途別市場に対する品揃えとプラットフォーム化推進、商品・部材・部品の整理統合を図り、かつ、品質、安全、施工性の向上及びコストダウンを推し進めながら、新製品の開発および既存製品の改良に取り組みました。なお、研究開発費の総額は3,505百万円となっています。セグメント別の研究開発活動は以下のとおりです。

(1) 日本

主にシャッター製品、ドア製品の開発に注力しており、シャッター製品については、有線式コードリールの代わりに無線を採用することで工期の短縮と、いたずらによる断線等の不具合を排除した「無線式避難時停止装置」のバリエーションとして「F6防煙シャッター無線式避難時停止装置」および「マックススペース無線式避難時停止装置」の国土交通大臣認定を取得しました。

また、環境関連商品にも注力しており、防水商品としては、業界初となる浸水高2mまで対応可能な防水性能を有するパネル式シャッター「ウォーターガード 防水シャッター」と二重構造の枠と扉が浸水を防ぐ「ウォーターガード Wタイトドア」（片開き／両開き）を開発し、業界初となる技術評価を取得しました。

なお、当セグメントに係る研究開発費は、1,583百万円です。

(2) 北米

ドア部門では意匠性の高い新住宅用ガレージドアシリーズを開発し、開閉機は大手リタイラー向けに高い機能性を持つ新製品を開発しました。自動ドア部門では、磁気ロック付煙拡散防止ICUドア、運輸保安局職員に代わり、主に空港のセキュリティチェックポイントに設置される製品の開発を行いました。車両用ドアについては、グラスファイバーやポリウレタン発砲体など新素材を用いた次世代断熱ドアを開発しました。

なお、当セグメントに係る研究開発費は、1,447百万円です。

(3) 欧州

主に産業市場向けに省エネ対応製品として開閉速度を向上させた高速セクショナルドアや高速スパイラルドアの開発、欧州建材製品基準の統合に対応した製品の開発等を行っています。また、従来のイメージを一新した革新的なデザインが魅力の新型ガレージドア用開閉機を本年2月にミュンヘンで開催された「BAU2015」にて展示しました。

なお、当セグメントに係る研究開発費は、474百万円です。

設備投資

三和グループでは、長期的に成長が期待できる製品分野に重点を置き、あわせて省力化・合理化および製品の信頼性向上のための投資を行っています。当期の設備投資額（有形固定資産のほか無形固定資産を含む）は、7,727百万円です。セグメント別に示すと日本2,549百万円、北米3,429百万円、欧州1,712百万円、その他35百万円です。主に各地域ともに各工場の設備の更新、生産設備、金型等の取得および情報技術関連の投資等を実施しています。なお、重要な設備の除却または売却はありません。

株主還元

三和グループは、企業体質の改善、経営基盤の強化を図りつつ、企業価値増大に向けた経営をさらに推進するため、安定した配当性向を維持し、連結業績に連動した利益配分を行うことを基本方針としています。具体的には、当期純利益に対する配当性向30%を目安として利益配分を行うこととしています。

当年度の配当につきましては、業績が好調に推移したことから当初の予定配当から2円増配とし期末配当金を9円（年間配当金16円）とさせていただきます。

次年度の配当につきましては、配当性向の基準の見直しを行い、当期純利益（親会社株主に帰属）に対する配当性向35%を目安として利益配分を行うこととし、次年度の業績見通しを踏まえ4円増配し、年間20円（第2四半期末・期末とも10円）とする予定です。

なお、内部留保につきましては、M&A等の戦略的投資と設備投資、有利子負債の圧縮等に活用します。

連結貸借対照表

	(単位：百万円)	
	前連結会計年度 (2014年3月31日)	当連結会計年度 (2015年3月31日)
(資産の部)		
流動資産		
現金及び預金	¥ 28,246	¥ 38,421
受取手形及び売掛金	72,946	78,387
有価証券	26,680	25,889
商品及び製品	9,800	10,000
仕掛品	16,513	19,084
原材料	15,400	17,887
繰延税金資産	4,632	3,918
その他	4,883	5,904
貸倒引当金	△ 1,581	△ 1,534
流動資産合計	177,521	197,958
固定資産		
有形固定資産		
建物	42,027	43,845
減価償却累計額	△ 25,241	△ 26,568
建物（純額）	16,785	17,276
構築物	4,441	4,773
減価償却累計額	△ 3,491	△ 3,774
構築物（純額）	949	998
機械及び装置	46,510	50,706
減価償却累計額	△ 36,608	△ 38,943
機械及び装置（純額）	9,901	11,763
車両運搬具	1,307	1,664
減価償却累計額	△ 983	△ 1,157
車両運搬具（純額）	323	507
工具、器具及び備品	17,436	18,825
減価償却累計額	△ 14,637	△ 15,744
工具、器具及び備品（純額）	2,799	3,081
土地	22,798	19,949
建設仮勘定	1,213	1,963
有形固定資産合計	54,772	55,540
無形固定資産		
のれん	2,259	11,469
商標権	4,893	5,522
ソフトウェア	6,724	7,003
ソフトウェア仮勘定	1,298	1,939
その他	2,644	4,515
無形固定資産合計	17,820	30,449
投資その他の資産		
投資有価証券	20,940	27,489
長期貸付金	1,961	1,924
退職給付に係る資産	1,431	5,147
繰延税金資産	4,942	2,521
その他	3,028	3,028
貸倒引当金	△ 501	△ 734
投資その他の資産合計	31,802	39,377
固定資産合計	104,396	125,368
資産合計	¥281,917	¥323,327

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2014年3月31日)	当連結会計年度 (2015年3月31日)
(負債の部)		
流動負債		
支払手形及び買掛金	¥ 43,608	¥ 44,538
1年内償還予定の社債	15,000	14,400
短期借入金	9,563	7,718
1年内返済予定の長期借入金	5,530	10,580
未払金	9,432	12,093
未払消費税等	1,738	2,720
未払法人税等	4,939	5,272
賞与引当金	4,837	5,252
役員賞与引当金	180	239
繰延税金負債	16	4
その他	13,938	17,055
流動負債合計	108,785	119,876
固定負債		
社債	19,400	25,550
長期借入金	19,660	30,235
役員退職慰労引当金	178	219
退職給付に係る負債	12,408	14,435
繰延税金負債	5,153	4,218
その他	2,375	2,043
固定負債合計	59,176	76,702
負債合計	167,961	196,579
(純資産の部)		
株主資本		
資本金	38,413	38,413
資本剰余金	39,902	39,902
利益剰余金	37,707	40,617
自己株式	△ 9,859	△ 6,641
株主資本合計	106,164	112,292
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	544	1,315
為替換算調整勘定	9,252	16,043
退職給付に係る調整累計額	△ 2,171	△ 3,119
その他の包括利益累計額合計	7,625	14,239
新株予約権	166	216
純資産合計	113,956	126,748
負債純資産合計	¥281,917	¥323,327

連結損益計算書および連結包括利益計算書

(単位：百万円)

連結損益計算書	前連結会計年度 (2013年4月1日～ 2014年3月31日)	当連結会計年度 (2014年4月1日～ 2015年3月31日)
売上高	¥311,957	¥339,045
売上原価	225,954	242,273
売上総利益	86,003	96,771
販売費及び一般管理費	65,353	70,437
営業利益	20,649	26,334
営業外収益		
受取利息	132	161
受取配当金	443	545
有価証券売却益	—	2
持分法による投資利益	206	—
その他	563	691
営業外収益合計	1,344	1,401
営業外費用		
支払利息	917	808
為替差損	115	57
持分法による投資損失	—	220
その他	644	673
営業外費用合計	1,677	1,760
経常利益	20,316	25,975
特別利益		
固定資産売却益	250	15
投資有価証券売却益	1,043	658
その他	12	—
特別利益合計	1,306	673
特別損失		
固定資産処分損	1,661	29
固定資産売却損	31	—
減損損失	—	2,993
投資有価証券評価損	440	88
子会社事業再構築費用	510	777
関係会社整理損	1,796	522
その他	194	58
特別損失合計	4,634	4,469
税金等調整前当期純利益	16,988	22,179
法人税、住民税及び事業税	6,060	8,612
法人税等調整額	766	709
法人税等合計	6,827	9,322
少数株主損益調整前当期純利益	10,161	12,857
当期純利益	¥10,161	¥12,857

(単位：百万円)

連結包括利益計算書	前連結会計年度 (2013年4月1日～ 2014年3月31日)	当連結会計年度 (2014年4月1日～ 2015年3月31日)
少数株主損益調整前当期純利益	¥10,161	¥12,857
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	2,146	768
為替換算調整勘定	9,930	6,513
退職給付に係る調整額	—	△ 947
持分法適用会社に対する持分相当額	167	280
その他の包括利益合計	12,243	6,614
包括利益	¥22,404	¥19,471
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	¥22,404	¥19,471
少数株主に係る包括利益	—	—

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2013年4月1日～ 2014年3月31日)	当連結会計年度 (2014年4月1日～ 2015年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	¥16,988	¥22,179
減価償却費	6,180	7,188
のれん償却額	446	935
減損損失	—	2,993
貸倒引当金の増減額	102	△ 601
賞与引当金の増減額	1,653	230
退職給付に係る負債及び資産の増減額	1,096	△ 659
受取利息及び受取配当金	△ 575	△ 707
支払利息	917	808
持分法による投資損益	△ 206	220
固定資産除売却損益	1,442	14
投資有価証券売却損益	△ 1,043	△ 658
投資有価証券評価損益	440	88
売上債権の増減額	△ 5,044	△ 2,454
たな卸資産の増減額	392	△ 2,110
仕入債務の増減額	3,512	△ 165
その他	△ 1,242	3,432
小計	25,059	30,733
利息及び配当金の受取額	566	707
利息の支払額	△ 916	△ 836
法人税等の支払額	△ 4,980	△ 8,300
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,728	22,304
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	△ 3,138	△ 11,950
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	15,412	5,315
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△ 13,334
固定資産の取得による支出	△ 7,116	△ 7,727
貸付けによる支出	△ 1,431	△ 1,077
貸付金の回収による収入	1,419	2,000
事業譲受による支出	△ 72	—
その他	859	△ 306
投資活動によるキャッシュ・フロー	5,932	△ 27,080
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	292	△ 1,825
長期借入れによる収入	9,659	20,439
長期借入金の返済による支出	△ 3,412	△ 5,171
社債の発行による収入	—	20,550
社債の償還による支出	—	△ 15,000
自己株式の純増減額	△ 25	△ 5,010
配当金の支払額	△ 2,637	△ 3,356
財務活動によるキャッシュ・フロー	3,876	10,625
現金及び現金同等物に係る換算差額	493	449
現金及び現金同等物の増減額	30,031	6,297
現金及び現金同等物の期首残高	22,275	52,307
現金及び現金同等物の期末残高	¥52,307	¥58,605

連結子会社および関係会社

2015年3月31日現在

国内

三和シャッター工業株式会社

シャッター・スチールドアNo.1の総合建材メーカー
三和グループの中核事業会社
本社：東京都板橋区新河岸2-3-5
TEL：03-5998-9111

昭和フロント株式会社

高度な技術力、豊富な製品群をベースとしたストアフロントのバイオフィニア
本社：東京都千代田区内神田1-13-7 四国ビル3F・4F
TEL：03-3293-6737

沖縄三和シャッター株式会社

シャッター、ドアなどのスチール建材のほか、店装建材製品などの製造、販売
本社：沖縄県豊見城市平良84-1
TEL：098-840-5538

三和タジマ株式会社

ステンレス製品の製造、販売
本社：東京都豊島区池袋2-77-5 フォーラムアイエビル4F
TEL：03-5954-5880

三和エクステリア新潟工場株式会社

エクステリア製品の製造
本社：新潟県燕市笈ヶ島1397-1
TEL：0256-98-5551

ベニックス株式会社

間仕切製品の製造
本社：埼玉県比企郡嵐山町鎌形3128
TEL：0493-62-6671

昭和建産株式会社

フロント製品にとって欠かせない自動ドアエンジンの製造
本社：群馬県邑楽郡邑楽町中野1453
TEL：0276-88-2121

田島メタルワーク株式会社

マンション向け郵便ポスト、宅配BOX、表札などの販売
本社：東京都豊島区東池袋4-41-24 東池袋センタービル3F
TEL：03-5396-7611

林工業株式会社

スチールドアの製造
本社：新潟県新潟市江南区木津工業団地1-20
TEL：025-385-2153

株式会社吉田製作所

主にステンレスフロントの製造
本社：長野県佐久市長土呂168-1
TEL：0267-68-4860

株式会社メタルワーク関西

ステンレス建具の製造
本社：兵庫県丹波市山南町野坂深ノ代221-2
TEL：0795-77-2870

株式会社エース

フロントサッシ用各種製品の製造、販売
本社：東京都大田区矢口2-17-11
TEL：03-5482-1941

三和電装エンジニアリング株式会社

開閉機の開発、製造
本社：大阪府大阪市都島区高倉町3-10-27
TEL：06-6922-3816

海外

オーバーヘッドドア社

アメリカ／ガレージドアと電動開閉機を初めて開発・製造したドア建材の
トップブランドのメーカー
本社：2501 State Highway 121 Suite 200 Lewisville,
TX 75067 U.S.A.
TEL：+1-469-549-7110

ノボフェルムグループ

ドイツ／ドア、ガレージドア、産業用ドアなどの製造販売で欧州第2位の企業
グループ。欧州全域で事業展開
本社：Isselburger Strasse 31 46459 Rees, Germany
TEL：+49-2850-910-623

上海宝産三和門業有限公司

上海／シャッター、オーバーヘッドドアの製造・販売
本社：中国上海市宝山区月羅路988号
TEL：+86-21-5692-5550

上海諾沃芬門業有限公司 (NF上海)

上海／防火ドアの製造・販売
本社：中国上海市松江区余山工業区明業路118号
TEL：+86-21-5779-3335

日本三和控股株式会社 上海代表処

上海／三和ホールディングスのアジアの拠点
本社：中国上海市黄浦区浙江中路400号 春申江大厦1405室
TEL：+86-21-3318-0127、0129

三和喜雅達門業設計 (上海) 有限公司

上海／シャッター・ドアの設計
本社：中国上海市静安区北京西路1399号信達大廈7AF室
TEL：+86-21-3360-6778

三和シャッター (香港) 有限公司

香港／シャッター、ドアの製造・販売
本社：Room 1901,19/F,Emperor Group Centre,
No.288 Hennessy Road, Wanchai, Hong Kong
TEL：+852-2833-6619

安和金属工業股份有限公司

台湾／シャッター、ドアの製造・販売
本社：台湾台北市中山北路1段27-7
TEL：+886-2-2521-0013

ピナサンワ

ベトナム／シャッター、ドアの製造・販売
本社：High-Tech Industrial Zone II,
Hoa Lac High-Tech Park,Thach That, Hanoi, Vietnam
TEL：+84-4-3772-8301

ドンバンNF

韓国／ドアの製造・販売
本社：15, Seoulsiripdae-ro, Dongdaemun-gu, Seoul,
Republic of Korea
TEL：+82-2-2212-6442

サンメタル

タイ／シャッター、ドアの製造・販売
本社：180-184 METRO Building 4F Rajawongse Road,
Bangkok 10100, Thailand
TEL：+66-2-222-5190

サンワマス

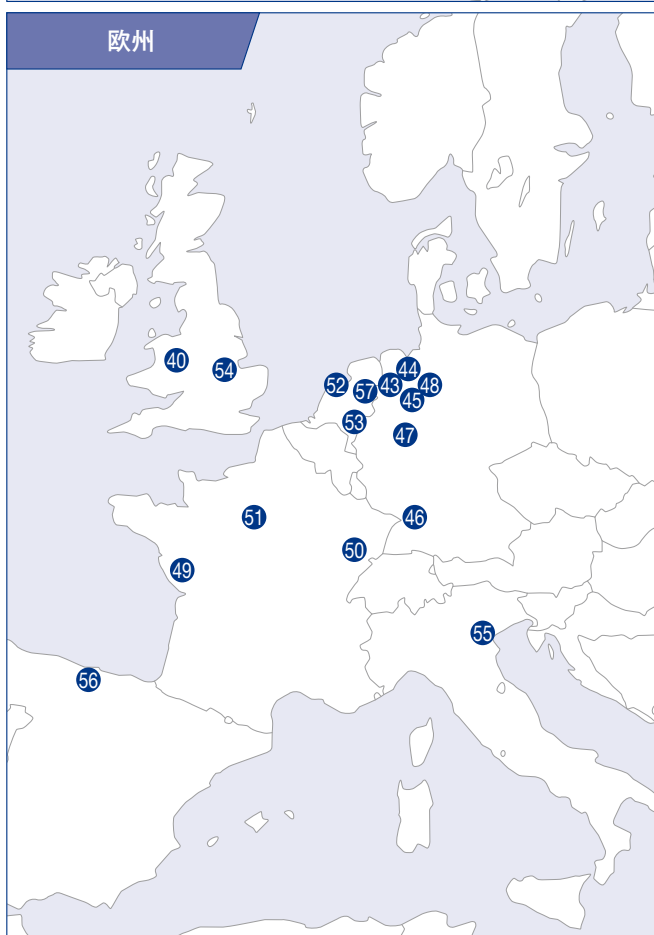
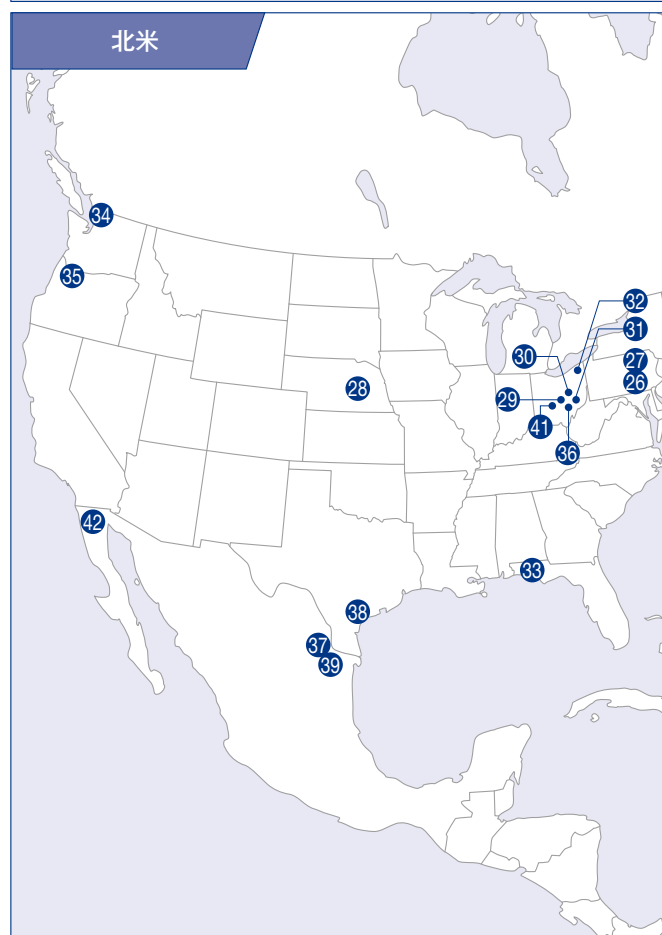
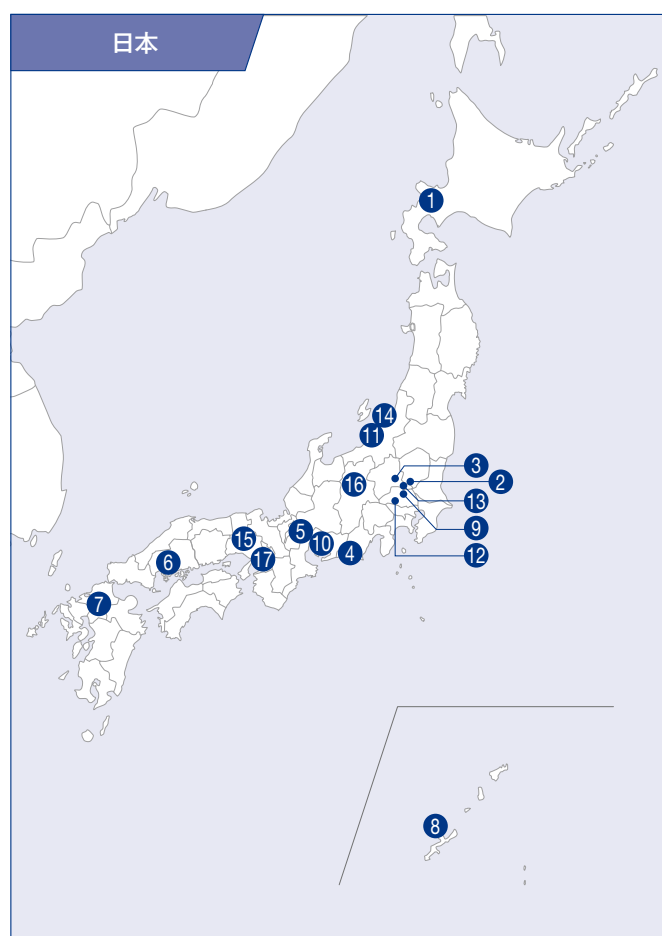
インドネシア／シャッターの製造・販売
本社：Jl. Let. Jend. S. Parman kav. 32-34,
Jakarta 11480, Indonesia
TEL：+62-21-548-2308

グループ組織図

2015年5月31日現在



グローバルネットワーク



生産拠点一覧

会社名	事業所名	国名	主要な製品
日本 三和シャッター 国内主要子会社および関係会社			
三和シャッター工業（株）	① 札幌	日本	シャッター製品、オーバースライダー、ドア製品
	② 足利		シャッター製品、オーバースライダー
	③ 太田		ドア製品
	④ 静岡		窓シャッター、ドア製品、間仕切製品
	⑤ 岐阜		シャッター製品、オーバースライダー
	⑥ 広島		シャッター製品、ドア製品
	⑦ 九州		シャッター製品
沖縄三和シャッター（株）	⑧ 沖縄		シャッター製品、ドア製品
三和タジマ（株）	⑨ 埼玉		ステンレス製品
	⑩ 名古屋		ステンレス製品
三和エクステリア新潟工場（株）	⑪ 新潟		エクステリア製品
ベニックス（株）	⑫ 嵐山		間仕切製品
昭建産（株）	⑬ 群馬		自動ドア
林工業（株）	⑭ 新潟		ドア製品
（株）メタルワーク関西	⑮ 山南		ステンレス製品
（株）吉田製作所	⑯ 佐久		ステンレス製品
三和電装エンジニアリング（株）	⑰ 大阪		開閉機
アジア 関係会社			
上海宝産三和門業有限公司	⑱ 上海	中国	オーバースライダー、シャッター製品、シートシャッター
三和シャッター（香港）有限公司	⑲ 香港		シャッター製品、ドア製品
安和金属工業股份有限公司	⑳ Hsinchu	台湾	ドア製品
ピナサンワ	㉑ ハノイ	ベトナム	ドア製品、シャッター製品、シートシャッター
サンメタル	㉒ Korat	タイ	シャッター製品、ドア製品
サンワマス	㉓ Beksai	インドネシア	シャッター製品
上海諾沃芬門業有限公司	㉔ 上海	中国	ヒンジドア
ドンバンNF	㉕ Seoul	韓国	ドア製品
北米 オーバーヘッドドア社			
Access Systems Division	㉖ Lewistown	米国	シャッター製品
	㉗ Williamsport		住宅用ガレージドア、商業用セクショナルドア
	㉘ Grand Island		住宅用ガレージドア、商業用セクショナルドア
	㉙ Mt. Hope		住宅用ガレージドア、商業用セクショナルドア、金属部品
	㉚ Dalton		シャッター製品
	㉛ Trail		シートシャッター
	㉜ Conneaut		樹脂パネル・部品
	㉝ Pensacola		住宅用ガレージドア、商業用セクショナルドア、金属部品
	㉞ Centralia		住宅用ガレージドア
	㉟ Portland		住宅用ガレージドア
Genie	㊱ Baltic	米国	ガレージ用開閉機
Horton Automatics	㊲ Matamoros	メキシコ	ガレージ用開閉機
	㊳ Corpus Christi	米国	自動ドア
	㊴ Matamoros	メキシコ	自動ドア
	㊵ Telford	英国	自動ドア
TODCO	㊶ Marion	米国	車両用ドア製品
	㊷ Tecate	メキシコ	車両用ドア製品
欧州 ノボフェルムグループ			
Novoferm GmbH	㊸ Haldern	ドイツ	ドア製品
	㊹ Werth		住宅用ガレージドア、ドア製品
	㊺ Dortmund		住宅用ガレージドア、セクショナルドア
Novoferm Riexinger Türenwerke GmbH	㊻ Brackenheim	ドイツ	防火ドア製品、産業用ドア
Novoferm Siebau GmbH	㊼ Buschhutzen		その他ドア製品
Novoferm Tormatic GmbH	㊽ Dortmnund		ガレージ用開閉機
Novoferm France S.A.S	㊾ Machecoul	フランス	住宅用ガレージドア
	㊿ Bavilliers		住宅用ガレージドア
	① Melun		防火ドア製品
Novoferm Nederland B.V.	② Waardenburg	オランダ	産業用ドア
	③ Roermond		産業用ドア
Novoferm UK Limited	④ Luton	英国	住宅用ガレージドア
Novoferm Schievano S.r.l.	⑤ Padova	イタリア	ドア製品
Novoferm Alsal S.A.	⑥ Canabria	スペイン	ドア製品、住宅用ガレージドア、産業用ドア
Alpha Deuren International B.V.	⑦ Didam	オランダ	産業用ドア

沿革

1956年 4月	兵庫県尼崎市に株式会社三和シャッター製作所を設立（資本金1百万円）、シャッターの製作・販売を開始（社長：高山萬司）
1963年 4月	株式会社三和シャッター製作所、三和シャッター株式会社、三和商事株式会社の3社を合併 商号を三和シャッター工業株式会社と改め、本店を東京に移転
1970年 7月	東京・大阪両証券取引所市場第一部銘柄に指定される
1974年 8月 10月	米国オーバーヘッドドア社と技術提携し、オーバーヘッドドアの製造、販売を開始 本店を東京都新宿区西新宿2丁目1番1号に移転
1981年 5月	社長に高山俊隆就任
1983年 3月	24時間フルタイムサービス（FTS）を全国実施
1984年 4月	昭和フロント販売会社（現 昭和フロント株式会社）（現 連結子会社）においてストアフロントの販売を開始
1986年 10月	中国に三和シャッター（香港）有限公司を設立
1988年 8月	台湾に安和金属工業股份有限公司を設立
1990年 1月	自動ドアの昭和建産株式会社に資本参加
1996年 4月 7月	沖縄地区事業部を分社化した子会社沖縄三和シャッター株式会社（現 連結子会社）が営業開始 米国でガレージドア、シャッターのトップシェアを持つオーバーヘッドドア社を買収
1999年 12月	株式会社田島順三製作所（2006年4月「三和タジマ株式会社」に商号変更）の全株式を取得し、ステンレス製品の販売を強化
2000年 10月	三和エクステリア株式会社の販売部門を当社へ、製造部門を2000年9月に設立した三和エクステリア新潟工場株式会社（現 連結子会社）へそれぞれ営業譲渡
2003年 10月 12月	欧州に持株会社Sanwa Shutter Europe Ltd.（現 Novoferm Eouroe Ltd.）（現 連結子会社）ほか4社を設立し、 Novoferm GmbH（現 連結子会社）ほかノボフェルムグループ9社を買収 ベニックス株式会社（2011年10月、合併により解散）の全株式を取得し、間仕切製品の製造・販売を強化
2004年 1月 4月	中国に三和喜雅達門業設計（上海）有限公司を設立 CSR推進室を設置。企業の社会的責任として、リスク管理、法令遵守、地球環境対策を推進
2005年 9月 11月	ホーチキ株式会社と包括的業務・資本提携 田島メタルワーク株式会社の全株式を取得し、ステンレス製品の販売を強化
2006年 4月	創立50周年を迎える。中国・宝鋼集団公司の100%子会社である上海宝鋼産業発展有限公司と折半出資の合併会社、 上海宝産三和門業有限公司を設立
2007年 10月	会社分割により持株会社へ移行し、2007年4月に設立した三和シャッター株式会社に承継。同日、三和シャッター工業 株式会社は持株会社「三和ホールディングス株式会社」に、三和シャッター株式会社は「三和シャッター工業株式会社」 にそれぞれ商号を変更
2008年 1月	ベトナム建設貿易会社であるピナコネックス社と合併契約を締結し、ピナサンワを設立
2009年 12月	連結子会社のオーバーヘッドドア社においてウェインダルトン社のドア事業などを取得
2010年 2月	三和シャッター工業株式会社が、ドイツのエファフレックス社と日本国内での直接販売契約を締結
2011年 1月 7月 10月 12月	オーバーヘッドドア社が新たに設立したドアサービス社においてオートマチックドアエンタープライズ社ほか5社の 自動ドア事業を取得し、自動ドア事業を強化 ベニックス株式会社（現 連結子会社）を設立 国内の間仕切事業（ベニックス株式会社）、自動ドア事業（昭和建産株式会社）の販売部門を三和シャッター工業へ統合 オーバーヘッドドア社においてカナダのクリエイティブドアサービス社の全株式を取得
2012年 1月 5月 8月 10月	株式会社LIXILとのOEMに関する契約および供給開始 オーバーヘッドドア社においてドアコントロール社の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化 フロントサッシメーカーの株式会社エースを買収 オーバーヘッドドア社においてアドバンスドアオートメーション社の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2013年 5月	オーバーヘッドドア社においてテキサスアクセスコントロール社の事業を買収し、自動ドアサービス事業を強化
2014年 3月 6月 12月	株式会社振豊紡機製作所（2014年5月「三和電装エンジニアリング株式会社」に商号変更）の全株式を取得し、 開閉機の開発・製造能力を強化 ノボフェルムグループにおいて、アルファ社（現 連結子会社）の株式を取得し、産業用ドア事業を強化 オーバーヘッドドア社においてホートンオートマチックスオブオンタリオ社（現 連結子会社）の株式を取得し、 自動ドアサービス事業を強化

企業概要

2015年3月31日現在

本社所在地	〒163-0478 東京都新宿区西新宿2-1-1 新宿三井ビル52階 TEL：03-3346-3019（代表）
設立	1956年4月10日
資本金	38,413百万円
連結従業員	8,546名
上場証券取引所	株式会社東京証券取引所
株式名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
特別口座	〒137-8081
口座管理機関	東京都江東区東砂7-10-11 証券代行部
普通株式	発行可能株式総数 550,000,000株 発行済株式の総数 243,920,497株 株主数 10,975名

大株主

株主名	持株比率 (%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	6.24
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	6.09
株式会社三井住友銀行	4.83
第一生命保険株式会社	3.46
日本生命保険相互会社	2.91
あいおいニッセイ同和損害保険株式会社	2.74
日新製鋼株式会社	2.12
三菱UFJ信託銀行株式会社	1.98
JP MORGAN CHASE BANK 385632	1.97
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505001	1.64

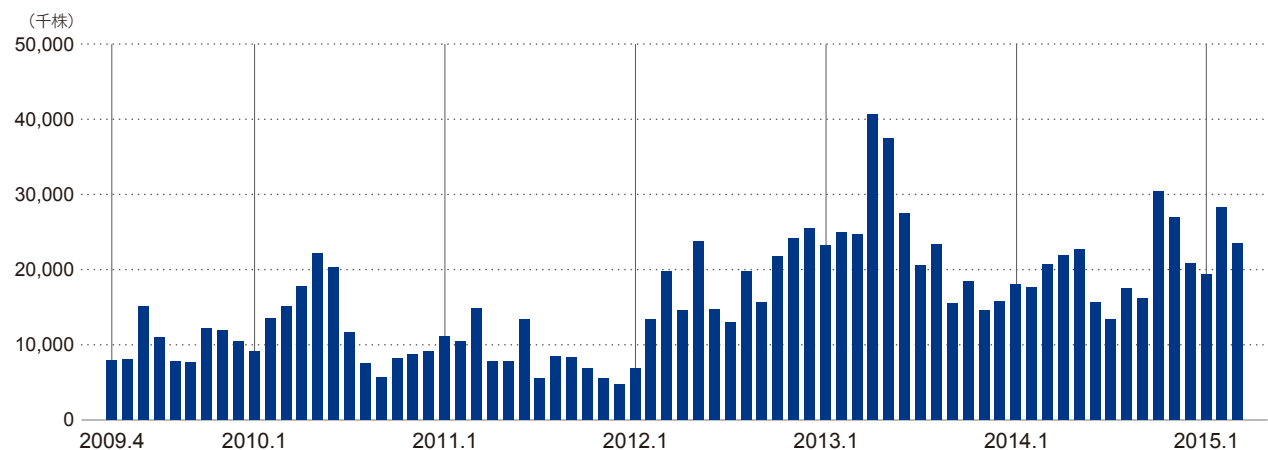
株価動向

決算年月	最高値 (円)	最安値 (円)
2007年4月1日～2008年3月31日	763	396
2008年4月1日～2009年3月31日	462	223
2009年4月1日～2010年3月31日	357	218
2010年4月1日～2011年3月31日	367	204
2011年4月1日～2012年3月31日	333	222
2012年4月1日～2013年3月31日	492	282
2013年4月1日～2014年3月31日	783	457
2014年4月1日～2015年3月31日	925	598

株価推移



出来高推移





三和ホールディングス株式会社

〒163-0478

東京都新宿区西新宿2-1-1

新宿三井ビル52階

TEL : 03-3346-3019 (代表)

<http://www.sanwa-hldgs.co.jp>

