

第45期 事業のご報告



奉仕は、真価の追求なり 啓発は、未来の追求なり 協調は、繁栄の追求なり

社 是

創り、活かし、満たす 一人のお役に立つために、創造提案型企業をめざす―

社 訓

感性と実践力を磨き、 健康で豊かな環境づくりに貢献します

心の経営とは

私たちの会社が、いま最も大切にしているもの。 それは「心の経営」です。 心の経営とは、

「理想は高く頭は低く実践は足下から」を基本姿勢とし、 その実践を「挨拶と清掃」に求めています。 こうした日々の実践を通して 活気あふれる職場づくりを目指しております。



「社団法人倫理研究所」の ライセンス認定企業プログラム 『倫理17000』の第1号に認定

TOP MESSAGE

厳しい環境である今だからこそ、 成長性、収益性を追求して 思い切った「経営改革」を断行します。



代表取締役社長 八 7 🎉

Q1:平成21年3月期の業績および今期の見通しについてお聞かせください。

米国発の世界的金融不安による影響が極めて大きく、当社の需要業界である建設業界において新設住宅着工数が減少し、消費者意識も冷え込む中でマンションなどの民間投資の需給バランスが急速に崩れ、当社を取り巻く業界環境は厳しい状況に陥りました。したがって当社も需要減が避けられず、あと施工アンカーを製造しているタイの連結子会社の下支えや、リニューアル関連の建築耐震補強工事の収益向上はありましたが、当初予想以上の減収減益となりました。また当期純利益は、たな卸資産の評価損や事業所移転に伴う減損損失などから若干の赤字を計上する結果となりました。

今期の見通しに関しましては、景気の低迷がしばらく続くとみられますが、景気対策としての公共工事の増加により各種公共設備の耐震補強工事の需要が伸びていくことが想定されます。したがって上半期までは厳しいと思いますが、下半期は当社製品及び工法の需要が増加し徐々に明るさが出てくることが見込まれます。年度では、結果的には売上高および経常利益は前期比ほぼ横ばいになると予想しています。

今期に入っても基調として耐震補強関係の需要が堅調なうえ、4月、5月に施工ツール関連の新製品を発売し、出足もまずまずといった状況ですので、耐震補強需要が本格化する夏以降から回復傾向に転じるものと見込んでいます。

Q2:4月に組織変更を実施されましたが、その意図はどんなところにありますか?

組織的には、あと施工アンカーやファスナーを中心とする「ファスニング事業部」、ドリルビットや電動油圧工具などを扱う「D&D事業部」、高速道路などの補強や学校、病院などの耐震補強工事等を行う「リニューアル事業部」、というように3つの事

業部に編成しました。これまでは営業や製造という機能別組織でしたが、今期からは事業部制へと大幅な組織改革を実施しました。事業部制導入は大きな変化ではありますが、そもそもの狙いは「成長性・収益性の追求」にあります。環境の変化にスピード感をもって対応していくために、セグメントごとに権限を委譲し、事業ごとに責任を明確化して業務執行力を強化することにあります。各事業部へは開発、製造、営業と製品別に一任しますが、売上の達成だけでなく収益力の向上も追求していくことを求めますので、その分責任は大きくなります。各事業部はその点を理解したうえでスタートを切ってくれたものと思います。

開発についても各事業部で行いますが、会社全体の未来開発に関するものは新設した「技術開発部」で行います。スピード感をもった製品づくりの開発と長期にわたって取り組むべき開発とを明確にし、予算を分散させず集中できるような流れをつくりました。また、これまでお客様のニーズを察知することは営業が担ってきましたが、それに加えて、あと施工アンカー等を使用していただいているお客様のニーズをさらに掘り下げて、商品開発につなげていくための「マーケティング部」を新設しています。(P5参照)

今は厳しい経営環境ですが、こういう時だからこそ思い切った改革をしないと将来の発展はないと考えています。「セグメントごとに収益力を高めるためには何をすべきか」を明確にすることが、企業が成長するために不可欠のステップであり、事業部制移行はいわば第2の創設期ともいえる決断です。

Q3:今後、50周年に向けたサンコーテクノグループの成長戦略についてお聞かせください。

おかげさまで今年、創立45周年を迎えることができました。 今まではアンカーを中心とする「モノづくり」をやってきたわけで すが、さらに大きく飛躍するために「システムづくり」という発想 へ転換していくことが必要になってきます。しかも、当社のシス テムがグローバルスタンダードとなるような企業構造にすること を、基本戦略に据えております。

例えていえば、あと施工アンカーを使用する際には穿孔する ためのドリルが必要ですし、安全性を高め確実に打ち込むため には電動工具が必要になります。また、あと施工アンカーを施工した後の強度が十分かどうかをチェックするための非破壊試験機も必要になります。これらを一連の製品として提供することができれば、「システム」として提供しているといえるわけです。また、耐震補強の工法にサイレントという分野があります。病院には精密機械が設置されていますし、患者さんが入院されているため、振動、騒音、臭い、埃などを抑えることが必要とされますが、これらを解決する工法も「システム」といえます。

このような一貫したシステムとして製品や工法を提供していくことが的確にできれば、国際的に通用する企業に成長していけると思っています。今期中に新製品として発売できるものとして5点前後見込んでいますが、たとえば4月に発売した電動工具にしても、使用できるあと施工アンカーは品質上の問題から当社製品だけとなります。したがってこの工具を販売することで当社のアンカーの販売につながり、現在40~50%程度のシェアをさらに拡大することが可能になってくるのです。それだけでなく、日本で使用されているあと施工アンカーの品質や工事の信頼性向上に寄与できるとも考えています。地震の多い日本だからこそ、業界のレベルをあげていくことも戦略に入れたいと考えています。組織改革を今年行ったのも、5年後の50周年に向けたさらなる飛躍を強く意識したからでもあります。

Q4:サンコーテクノが求める人材像についてお聞かせく ださい。

私は、サンコーテクノが発展するためには人財力の向上が不可欠であると常々考えております。「将来を見据えた戦略的な人財を育成するためにはどのような人財が求められるかを明確化する必要がある」との社内からの提言がきっかけとなり、45期、社内横断のワーキンググループである人財育成部会が中心となって「サンコーテクノ人財像」をとりまとめてくれました。

この中に、3つのキーワードがあります。1つ目は「創造」であり、新しい価値観を生むような提案、発想に重点を置いた人財。 2つ目は「挑戦」であり、元気、やる気、勇気をもって行動する人財。3つ目は「共生」であり、人の喜びをわが喜びとするという協調性ある人財。とくに3つ目の「共生」に関して、いくら自分が頑 張ったとしても一人では生きていけないわけですから、人の良いところ探しができ、自己主張をするが話も聴く、という社会公共心を持ち合わせることが必要ではないかと思います。 農耕民族である日本人には「和」の精神が昔からあり、助け合いながら生きてきた長い歴史がありますが、その民族性としての日本人の根っこの部分を現代社会の中で時として見失われていることに危惧を覚えることもあります。

当社は人員削減などのリストラは行いません。そしてまた、社 員が安心して働ける環境とやりがいある仕事の提供を約束して おり、その中で社会に貢献できる企業文化が形成されるように、 経営トップも姿勢を正していくことを心がけています。

Q5:最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

当社は、従来から安定した配当を継続するという配当政策を 堅持してきました。当期の業績は残念ながら昨年度より悪化しま したが、配当につきましては前期実績と同じ配当を実施すること といたしました。一方で、経営責任がありますので役員賞与につ きましては全面的にカットしております。以前より業績が良い時 に内部留保を積み増させていただいておりますので、今回内部 留保を取り崩すことに対しご理解いただければと考えておりま す。今期に入りまして思い切った経営改革を行い、収益体質強 化に向けて全社一丸となって取り組んでいますので、今後とも 長い目で見守っていただけますよう何卒宜しくお願い申し上げ ます。



製品区分

売上高構成比

事業概要

■業績概況

アンカー製品群



国内トップシェアを誇る当社の主力事業。あと施工アンカーの代名詞である「オールアンカー(製品名)」をはじめ、ユーザーの取付け用途に応じて多種多様なアンカーを開発、豊富なサイズバリエーションと特注品へのフレキシブルな対応が強みです。



子会社のSANKO FASTEM (THAILAND) LTD.による 東南アジア市場向けの好調な販売や、バーツ安による増益が 下支えしましたが低調な国内市場の影響により、売上高は 7,575百万円 (前期比7.4%減)、売上総利益は2,279百万円(同0.2%減)となりました。

ドリル・電動工具製品群



アンカーの用途に応じて締結機能を最大限に引き出すための各種ドリルを製造する他、大口径ドリルも取り扱っております。またグループ会社である(株)IKKの電動油圧工具製品を販売しており、アンカー事業とのシナジーを追求しております。



(株) IKKの電動工具製品の販売が国内外ともに低迷したことや、需要の低迷により新製品発売を来期以降に繰り延べたことが要因となり、売上高は2,601百万円(同20.9%減)、売上総利益は816百万円(同31.2%減)となりました。

ファスナー製品群



11.0% 1.752_{百万円} プレハブ住宅などの屋根や壁、屋内取付物の「留め具」を取り扱っております。建物の美観を保つ上で欠かせないファスナー自体の品質と、作業効率を追求した製品を取り揃えております。



新設住宅着工数や民間設備投資の減少が影響し、需要が低迷したことから、売上高は1,752百万円(同11.3%減)、売上総利益は467百万円(同10.9%減)となりました。

リニューアル関係



11.8% 1,745_{百万円}

778百万円

自然災害の多発や防災意識の高まりにより、建物の耐震補強へのニーズが高まっています。あと施工アンカーをはじめとする締結技術を応用して耐震補強事業に活かしており、学校や病院、高速道路や鉄道の橋脚など、各種構造物を守るための工法開発を行っております。



建築耐震補強やトンネル等の補強工事は需要増となり順調に 推移しましたが、当社の主力分野であった一面補強工事や橋梁 の補強・補修工事がほぼ一巡したことが要因となり、売上高は 1,745百万円(同15.3%減)、売上総利益は421百万円(同 9.8%減)となりました。

その他製品群



FRP製の成形パネルと断熱材とを組み合わせた、屋上外断熱防水工法「テクノパネル工法」の他、補修・補強・防水・防食といった分野で使用されるFRPシートなど、様々な商材・工法を提供しております。特に最近では、ガソリンスタンドのタンク補修向け工法に注力しております。



国内のガソリンスタンドのタンク補修向けFRP商材は順調に推移しておりましたが、樹脂製品の販売が円高の影響を受け停滞し、売上高は778百万円(同11.7%減)、売上総利益は155百万円(同8.2%減)となりました。

PRINTED CIRCUIT BOAR
事 新事業



2.8% 419_{百万円}

車両の車内表示板用や工事・事故の表示板用、測定器や観測機向けなどの電子プリント基板の一貫生産及び販売を行っております。



期の後半以降は順調で売上高は横ばいに推移したものの、期の前半の仕入部材の価格高騰が利益を圧迫し減益となりました。売上高は419百万円(同0.0%減)、売上総利益は131百万円(同7.2%減)となりました。

成長性・収益性追求のため、セグメントごとの権限委譲と責任明確化を図る

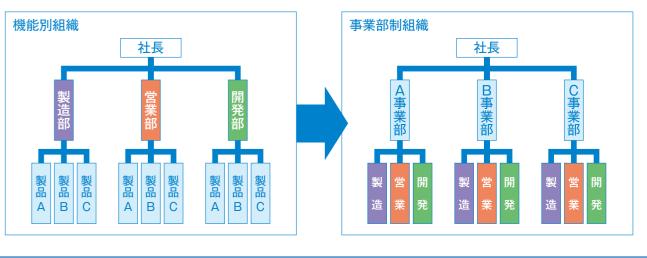
社内外の経営環境の変化にフレキシブルに対応するため、3事業部の事業部制組織へ移行しました。

新組織

- ◆ファスニング事業部 あと施工アンカーを中心とした、ファスニング製品を製造・開発・販売
- ◆D & D 事 業 部 コンクリート用ドリルビットや、㈱IKK製電動油圧工具を販売
- ◆リニューアル事業部 耐震工事受注を中心に建材販売、省エネ推進商品等を提案
- ◆物 流 本 部 商品の入出庫、管理保管、迅速確実な配送を担当
- ◆マーケティング部 エンドユーザーへ直接的なアプローチを展開。それに基づく分析·情報発信を担当
- ◆技術開発部市場の要求に応える製品の仕様・性能の向上を目指した中長期開発を担当
- ◆品 質 保 証 部 製品の品質検定・調査、製品各種の書類発行・管理を担当
- ◆経 営 管 理 本 部 総務・人事・経理・営業企画・情報システム・経営企画等の管理部門を統合・集約

機能別組織から事業部制組織へ移行

これまでは機能別組織となっており、営業本部、製造本部の中に製品ごとの部署がありました。今回の組織変更により、事業部ごとに製造、販売、開発機能を取り込み、それぞれの事業部へ権限が委譲され、責任が明確化されました。この目的は業務執行力を強化し、成長性・収益性をより追求することにあります。



3

お客様との直接対話による情報が タイムリーな商品の提供をも可能に

【エンドユーザーへ向けたスピーディな情報提供

マーケティング部の重要戦略の一つは、当社のエンドユーザーであるアンカー施工業者に新商品 を直接PRすることにあります。ダイレクトマーケティングチームを組織化し、お客様を1件ずつ回ら せていただきながら、実際に新商品を見て使っていただき、感想を伺うといった活動をしています。

当社は商社・販売店を通じた販売が主体ですので、われわれはあくまでPRに限定して、施工のた めの電動工具、試験機といった新商品に関して、現場に近い方々へのPRを進めながら販売の支援 を行っています。直接PRすることの利点として、まだ始めて短期間ではありますが、お客様が実物 を手にして利便性を認めていただいてすぐに受注につながったという例もあります。こうしたエンド ユーザーへの情報提供のスピード化が第一の狙いです。

┃お客様のニーズ・ウォンツの掘りおこし

もう一つの戦略としては、現場でのリサーチ活動です。アンカーではトップシェアとはいうものの、 エンドユーザーから直接、生の声をお聞きする機会がこれまで多くはありませんでしたので、ダイレ クトマーケティングチームがお客様を回って当社の製品の評価や、お客様のニーズやウォンツ、さら

には他社動向といった情報を収集することも重要な戦略目的です。 マーケティングチームには、営業や技術畑で経験を積んだベテラ ンを配置して、実際には組織変更前の1月からプロジェクトとして 準備を進めてきました。こうしたベテランだからこそ、お客様の本 当に必要としていることを掘り起こせるのだと思います。

現場で掴んだお客様からの有用な情報は、すぐにPC情報端末 でマーケティング部に送られ、それを部内で集約し、各事業部に 発信していく形で情報の共有化を図っています。各事業部がこう した情報をうけて、営業上のノウハウとして使ったり、あるいは開 発面で今まで以上にスピーディな改善、改良につなげていくこと も可能になります。

マーケティング部 部長

■年間3,000件のデータ蓄積から次の戦略立案も

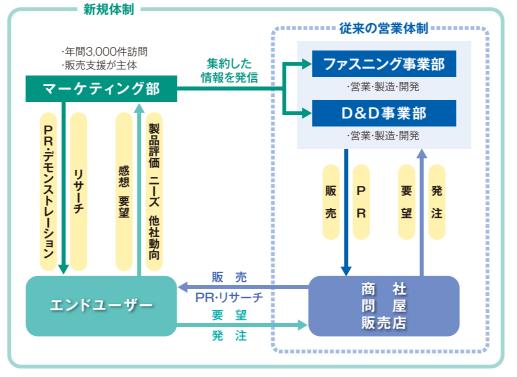
ティング部が直接お客様と接する中で得た情報を営業を通じて提供することによって、当社と商社・

販売店との関係はより密接となり、タイムリー な情報による拡販につながることも十分ある と思います。

今後1年間で約3,000件の情報を蓄積す ることを目標にしています。それぐらいのデー タの厚みができれば、分析、仮説、検証という 作業を通して、次の販売戦略、技術戦略立案 にも活かしていけると確信しています。



エンドユーザーとの関係性の変化



マーケティング部がエンドユーザーへPRを行う「顧客基準」にこだわって開発した新製品

オールアンカー施工に

オールアンカー専用電動油圧マシーン

So-Da

業界初のあと施工アンカー施工マシーン

ニーズ・ウォンツは?

- ◆人力での芯棒の打込みに時間を要する
- 狭い場所や天井への打込み作業が難しい
- 打ち損じ、取付・部材ねじ部が損傷する



So-Daが解決

- 「安全」「簡単」「確実」に、早打ち施工が可能で、 多量・太物の施工に
- 威力を発揮 ● 狭い場所や天井にも
- 簡単に施工が可能

打ち損じがない





耐震補強工事に

耐震補強工事用サイレントシステム

サイズミックコアドリル

低騒音、低振動が居ながら施工を可能にする

ニーズ・ウォンツは?

耐震補強ニーズが加速

学校の耐震補強後は、病院やオフィスなどの T事へシフト

入院しながら、働きながらの「居ながら耐震」の ニーズが拡大



サイズミックコアドリルが解決

- 低騒音、低振動での穿孔が可能
- 湿式によりリサイクル(水循環)・少粉塵 これらにより「居ながら耐震」に適したサイレント 工法が可能



テクノテスターシリーズ

AT-200

耐震補強工事に特化した引張荷重確認試験機

ニーズ・ウォンツは?



- 重量半減
- 内部メモリー機能搭載



● 耐震工事向けでもっとコンパクトにしてほしい ● 数値の記録、保存がしたい ● その場で数値以外の目安も見たい AT-200が解決 ● アルミシリンダー採用で従来製品(AT-30)から 多彩なグラフモード

16,360 17,086 16.804

平成18年 平成19年 平成20年 平成21年

3月期 3月期

(単位:百万円)

(単位:百万円)

売上高

20.000

15.000 --

10,000 -

5,000 -

経常利益

1,000 -

800 -

600 --

400 --

200 -

連結貸借対照表(要旨)

(単	位:百	万F	円)

		(十四.口/)1)/
	当 期	前 期
	平成21年3月31日	平成20年3月31日
資産の部		
流動資産	7,141	8,673
固定資産	6,372	6,436
有形固定資産	5,338	5,340
無形固定資産	64	82
投資その他の資産	969	1,014
資産合計	13,513	15,109
負債の部		
流動負債	5,241	5,827
固定負債	1,771	2,251
負債合計	7,013	8,078
純資産の部		
株主資本	6,389	6,502
資本金	768	768
資本剰余金	581	581
利益剰余金	5,283	5,396
自己株式	△243	△243
評価·換算差額等	△107	253
その他有価証券評価差額金	△20	8
繰延ヘッジ損益	0	△0
為替換算調整勘定	△86	244
少数株主持分	218	275
純資産合計	6,499	7,030
負債純資産合計	13,513	15,109
1株当たり純資産(円)	3,086.96	3,319.75

連結損益計算書(要旨)

売上高

売上原価

営業利益

営業外収益

営業外費用

経営利益

特別利益

特別損失

売上総利益

販売費及び一般管理費

税金等調整前当期純利益

法人税、住民税及び事業税

当期純利益又は当期純損失(△)

1株当たり当期純利益又は当期純損失(△)(円)

過年度法人税等戻入額

法人税等調整額

少数株主利益(控除)

(単位:百万円)	
----------	--

16.804

12,031

4,772

4,283

488

230

191

528

235

33

730

279

85

14

351

163.17

連結キャッシュ・フロー	計算書	(要旨)
-------------	-----	------



	当期 平成20年4月1日から 平成21年3月31日まで	前 期 平成19年4月1日から 平成20年3月31日まで
営業活動によるキャッシュ・フロー	533	635
投資活動によるキャッシュ・フロー	△455	△212
財務活動によるキャッシュ・フロー	△317	△435
現金及び現金同等物に係る換算差額	△63	24
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△304	11
現金及び現金同等物の期首残高	1,033	1,021
現金及び現金同等物の期末残高	729	1,033

連結株主資本変動計算書 当連結会計年度(平成20年4月1日から平成21年3月31日まで)

14.872

10.601

4.271

4,006

264

235

183

315

203

113

126

△6

19

△31

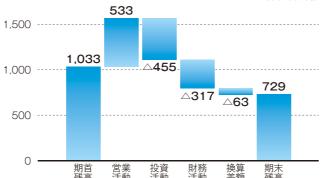
△15.55

(単位:百万円)

	株主資本			評価·換算差額等			ds WL Ld S	/ 10.5 fm - 1-			
	資本金	資本 剰余金	利益 剰余金	自己株式	株主 資本計	その他有価証券 評価差額金	繰延 ヘッジ損益	為替換算 調整勘定	評価·換算 差額等合計	少数株主 持分	純資産 合計
平成20年3月31日 残高	768	581	5,396	△243	6,502	8	△0	244	253	275	7,030
連結会計年度中の変動額											
剰余金の配当			△81		△81						△81
当期純損失(△)			△31		△31						△31
自己株式の取得				△0	△0						△0
株主資本以外の項目の連結 会計年度中の変動額(純額)						△29	0	△331	△360	△57	△417
連結会計年度中の変動額合計	_	_	△113	△0	△113	△29	0	△331	△360	△57	△530
平成21年3月31日 残高	768	581	5,283	△243	6,389	△20	0	△86	△107	218	6,499

キャッシュ・フロー推移グラフ







平成18年 平成19年 平成20年 平成21年

3月期 3月期 3月期

自己資本比率 (単位:%) 平成18年 平成19年 平成20年 平成21年 3月期 3月期

1株当たり純利益 395.58 378.98 400 -350 -300 -250 --200 -150 -100 --平成18年 平成19年 平成20年 平成21年

.15,371...15,109...

平成18年 平成19年 平成20年 平成21年

3月期

3月期 3月期

(単位:百万円)

3月期 3月期 平成19年4月1日付けで1株につき2株の株式分割を行っております。

総資産

14.000 -

12,000 -

10,000 -

8.000 -

6,000 -

4.000 -

2.000 -

16,000 -- 14.192 --

制の更なる強化・向上を目指して着々と地固めを行っています。

★ームページリニューアルのお知らせ

昨年10月21日の全面リニューアルを皮切りに、4月1日には製品情 報ページを新設。あと施工アンカーの施工が動画で見られるなど、メ インユーザーから一般の方々にまで、当社製品を分かりやすく紹介 解説しています。

また、当社の製品がどこでどのように使われているのかを分かりや すく解説した「こんなところにサンコーテクノ」ページも新設。皆様も 是非アクセスしていただき、街のどこで当社の製品が使われているの かを覗いてみてください。※IRサイトも7月にリニューアル予定です。

サンコーテクノ NOM 📄 南流山事業所、東京事業所を新設

今年2月、新規に南流山の土地・建物を購入。リニューアル部隊 (旧リニューアル統括部・新事業本部)が移動したほか、4月には 首都圏のファスニング部門の営業・受注機能を集約させ、南流山 事業所として開設しました。また、同じく4月には東京都台東区に 東京事業所を新設。ドリル・電動工具を扱うD&D事業部が入居し ました。同事業所内には子会社㈱IKKの営業部隊も同居しており、 更なるシナジー効果を発揮してまいります。さらに7月には大阪支 店が移転するほか、金沢営業所も移転準備を進めており、営業体



南流山事業所外観



製品情報ページTOP画面

《 株主様アンケートにご協力のお願い 》

当社では、本誌「IR News」を株主の皆様と当社を結ぶコミュニケーションツールとして活用してまいりたいと 考えております。同封の「アンケートはがき」の設問をご覧いただき、回答をご記入の上ご返送ください(切手は不 要です)。皆様からお寄せいただきましたご回答およびご意見を今後の経営および「IR News」の誌面作成に活 かしてまいります。

株主の皆様のご協力をお願い申し上げます。(誠に勝手ながらアンケートの締め切りを平成21年10月31日着 までとさせていただきます)

■ 個人情報の取扱について

当「アンケートはがき」にご記入いただきました個人情報につきましては、その使用目的を次の3つの事項に限定し、他 の用途に使用することはございません。また、お寄せいただきました個人情報につきましては、厳重に管理いたします。 ①アンケートご回答の分析 ②粗品の送付 ③個人株主様宛IR活動に関するお知らせの送付

発行可能株式総数	3,500,000
発行済株式の総数	2,186,352
株主数	684

株式分布状況

所有者別分布状況



所有株数別分布状況



株価・出来高の推移(月足)



大株主

	当社への	出資状況
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
同下 実	245	11.21
東京中小企業投資育成株式会社	180	8.24
有限会社サンワールド	168	7.69
サンコーテクノ社員持株会	156	7.18
武藤 昭二	93	4.28
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	75	3.46
新井 栄	68	3.13
同下 照夫	53	2.46
賓中ナット販売株式会社	49	2.28
株式会社みずほ銀行	44	2.04

(注) 1. 千株未満は切り捨てて表示しております。

2. 当社は自己株式(151 千株)を保有しておりますが、上記大株主から除外しております。

株主メモ

事業年度4月1日から翌年3月31日まで 定時株主総会 事業年度末日の翌日から3か月以内

基 準 日 3月31日

配当基準日期末配当3月31日、9月30日(中間配当を行う場合)

1単元の株式数 100株

株主名簿管理人 みずほ信託銀行株式会社

同事務取扱場所 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部

公告の方法 電子公告により当社ホームページ(http://www. sanko-techno.co.jp/)に掲載いたします。ただし 事故、その他やむを得ない事由によって電子公告を する事ができない場合は、日本経済新聞に掲載い たします。

お問い合せ先

42 IPJ O - ID -		
	証券会社に口座をお持ちの場合	特別口座の場合
郵便物 送付先		〒168-8507東京都杉並区 和泉二丁目8番4号
電話お問い 合わせ先	お取引の証券会社に なります。	0120-288-324 (フリーダイヤル)
お取扱店		みずほ信託銀行株式会社 本店及び全国各支店 みずほインベスター証券株式会社 本店及び全国各支店
ご注意	未払配当金の支払、支払明細発行については右の「特別口座の場合」の郵便物送付先・電話お問いあわせ先・お取扱店をご利用ください。	単元末満株式の買取・買増以 外の株式売買はできません。電 子化前に名義書換を失念して お手元に他人名義の株券があ る場合は至急ご連絡ください。

会社概要

号 サンコーテクノ株式会社

立 1964年5月15日

本 金 768百万円 社 数 326名

所 在 地 千葉県流山市東初石六丁目183番1

TEL 04-7178-5535 FAX04-7178-5557

取 引 銀 行 みずほ銀行

りそな銀行

商工組合中央金庫

京葉銀行

東京都民銀行

千葉銀行

事業内容建設資材(あと施工アンカー・ドリル・ファスナー 等)、複合材、防水材の企画開発·製造·販売·施工 及び輸出入

役員

英人 誠次 常敏 英雄 善光

連結子会社



主に日本向けのあと施工アン カー製品を製造し、東南アジス など、各国へも販売を行っており ます。





三幸商事 顧問股份有限公司

輸入商材の仲介業務及び、新商 材の発掘を中心に、日本向け業 務ならびに台湾国内への販売を 行っております。



DIAMOND

株式会社IKK

小型鉄筋カッター、ベンダー製品 を中心として電動油圧工具の製 造·販売を行っております。



ism アイエスエム・ インタナショナル株式会社

あと施工アンカー関連商品をE などから輸入し、国内と海外に販 売を行っております。



株式会社スイコー

電子プリント基板の回路設計が ら実装(マウント)までの一貫生 産、販売を行っております。



持分法適用関連会社

SANO

株式会社サンオー

ります。

あと施工アンカー製品等の組み 付け(製品化)を行っております



持分法非適用関連会社

e-Optimize 株式会社イーオプティマイズ

品質表示.comの企画·運営、 webマーケティング、システムフ ログラムの企画・構築を行ってお



■ 鹿児島営業所



■札幌支店





■ 高松営業所

10

Web Information

当社のホームページでは株主・投資家の皆様に対して、企業情報や財務情報をはじめとして、積極的に情報開示をしております。製品情報に加えて最新のトピックスを随時更新し、当社の事業活動や動向を紹介しております。当社をより理解していただくためにも、ぜひアクセスをお願いいたします。英語版HPを一部開設いたしておりますので、こちらもあわせてご覧下さい。



http://www.sanko-techno.co.jp

サンコーテクノ株式会社





