



2017年3月期 第2四半期決算概要

サンコーテクノ株式会社(証券コード:3435)

2016年11月25日



会社概要

社名	サンコーテクノ株式会社(銘柄コード3435)
代表者	洞下 英人 (ほらげ ひでと)
本社所在地	千葉県流山市南流山3-10-16
従業員数	連結567名 単体314名(2016年9月30日現在)
資本金	768百万円
国内拠点	全国20拠点
子会社数	6社(海外3社含む)
設立	1964年5月
市場	東証第二部：2015年5月 (JASDAQ：2005年6月)
主要取扱品目	<ul style="list-style-type: none">■あと施工アンカーを中心とした建設用ファスニング製品■油圧工具および各種電動工具・試験機■耐震補強・太陽光関連商材・FRP関連商材■各種測定器および電子基板関連



業績予想の修正について (2016.10.28発表)

2017/3期上半期での業績底打ちを目指したが、下半期以降にずれ込む

■ 2017/3第2四半期 (累計) 業績(連結)

(百万円)	前年同期実績	期初予想	修正予想	期初予想比		前年同四半期比	
売上高	7,926	8,200	7,268	▲931	▲11.4%	▲658	▲8.3%
営業利益	540	550	426	▲123	▲22.4%	▲114	▲21.0%
経常利益	513	525	401	▲123	▲23.5%	▲112	▲21.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	328	350	252	▲97	▲27.8%	▲76	▲23.1%

■ 2017/3通期業績予想 (連結)

(百万円)	前年同期実績	期初予想	修正予想	期初予想比		前年同期比	
売上高	16,648	17,500	16,200	▲1,300	▲7.4%	▲448	▲2.7%
営業利益	1,338	1,400	1,290	▲110	▲7.9%	▲48	▲3.6%
経常利益	1,256	1,330	1,240	▲90	▲6.8%	▲16	▲1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	810	880	830	▲50	▲5.7%	20	+2.4%

(注) 期初予想 : 2016年5月13日公表 2017/3期業績予想



INDEX

- 2017年3月期第2四半期業績報告
- 2017年3月期通期計画
- 安定成長の実現に向けて

2017年3月期 第2四半期（累計） 実績



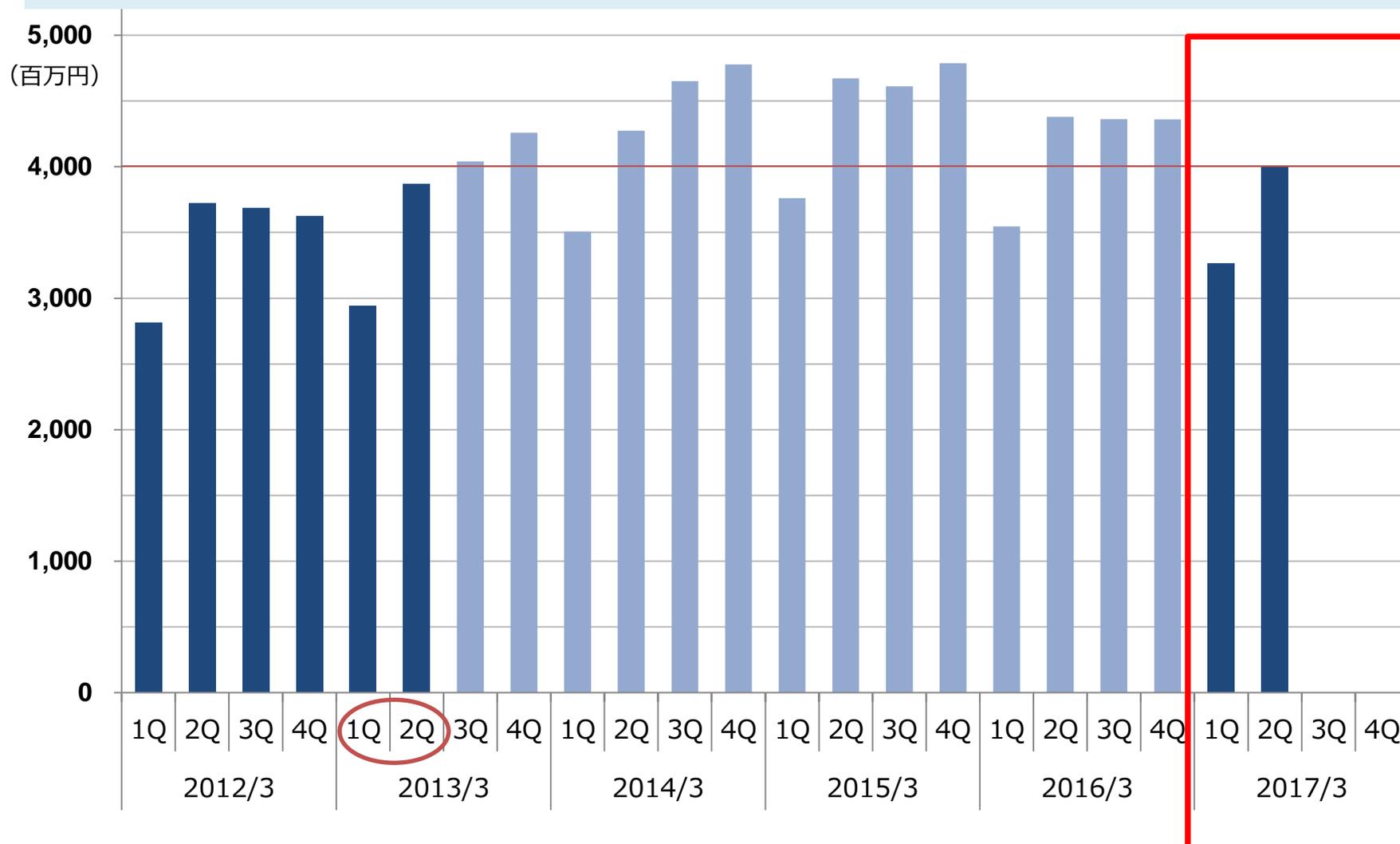
民間設備投資は回復基調も、公共投資は緩やかな減少傾向
人手不足による建設着工量の減少により、売上高は前年同四半期比▲8.3%

		(前年同期比)
売上高	7,268百万円	(▲8.3%)
営業利益	426百万円	(▲21.0%)
経常利益	401百万円	(▲21.8%)
親会社株主に帰属する 四半期純利益	252百万円	(▲23.1%)



四半期別 売上高推移【連結】

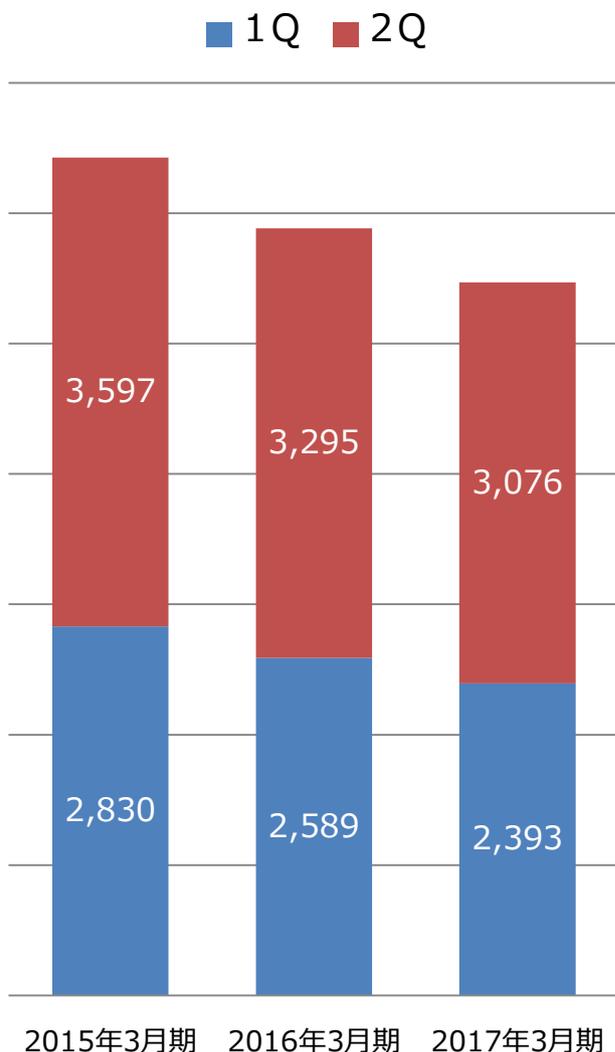
太陽光関連市場の縮小により、太陽光特需前の2013/3期と同水準で推移



ファスニング事業 (2017年3月期 第2四半期累計)



2017/3期第2四半期(累)売上高



(前年同期比)

売上高 5,470 (▲7.1%)

セグメント利益 642 (▲14.8%)

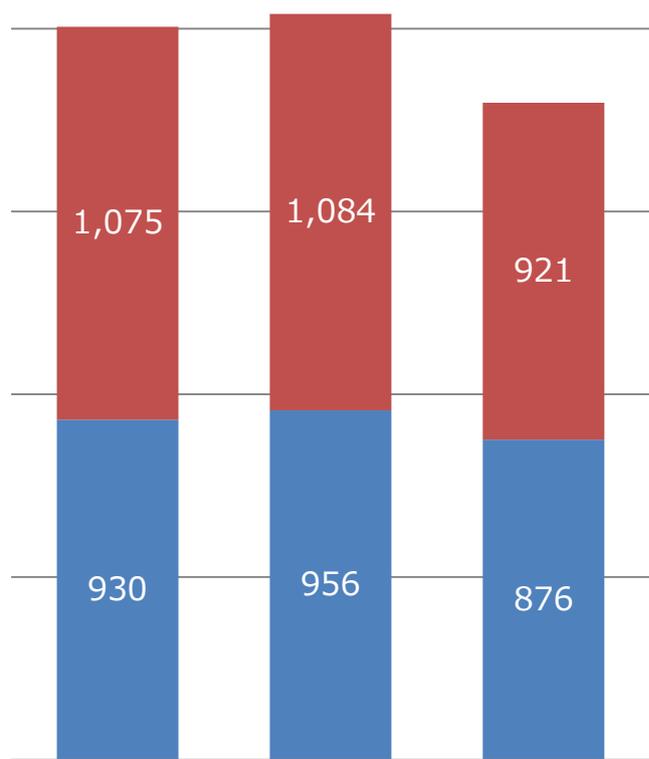
- 金属系あと施工アンカー
 - ✓ 計画を下回ったが前年同期比増収
- 接着系あと施工アンカー
 - ✓ 販売回復を計画していたが、前年同期比大幅減少が続く。
- 各種工事関連
 - ✓ 前年同期比2桁増の増収を確保
 - ✓ 太陽光関連工事は前年同期比大幅減が続いたが、当社独自の耐震・改修工事が好調に推移。

機能材事業 (2017年3月期 第2四半期累計)



2017/3期 第2四半期 (累) 売上高

■ 1Q ■ 2Q



2015年3月期 2016年3月期 2017年3月期

(前年同期比)

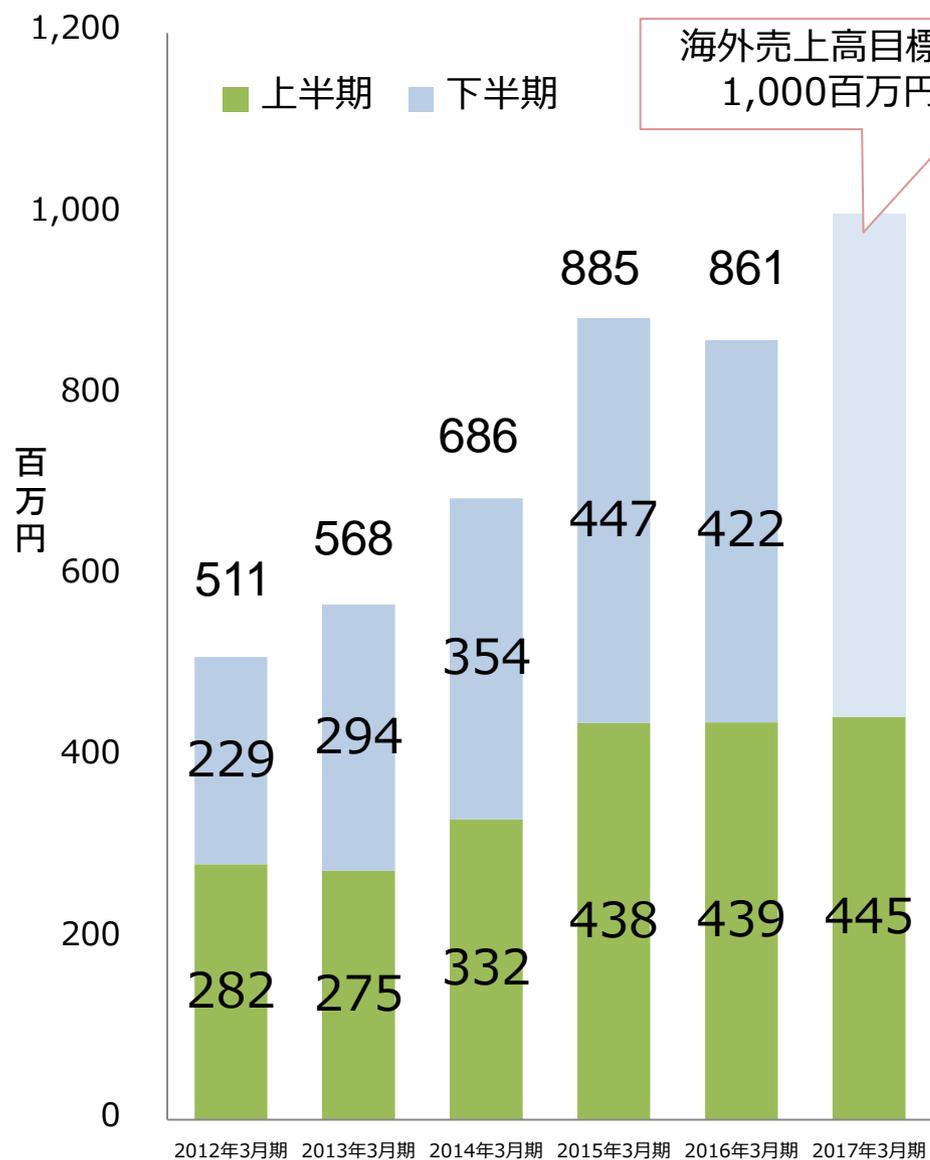
売上高 1,798 (▲11.9%)

セグメント利益 225 (▲12.7%)

- アルコール測定器
✓新製品の販売好調により、前年同期比2桁増となる
- 電動油圧工具関連
✓北米を中心とした海外販売は好調も、国内販売の縮小分をカバーできず前年同期比減収となる
- FRPシート関連
✓二重床等の販売が減少し前年同期比減



海外売上高推移



- 上半期売上高 445百万円
(前年同期比+1.5%)
- 北米を中心に順調に推移
(前年同期比+14.6%)
- 東アジアでは販売減だが、
東南アジアでは好調に推移



上半期トピックス

■新製品 2016年6月1日発売

あしばジョイントアンカー



c高森朝雄・ちばてつや/ 講談社

■展示会 2016年9月13～16日

「国際総合物流展2016」 の出展 (東京ビックサイト)

-アルコール測定器 S T -3000 ・
e-シートクイックの展示、販売促進

■ホームページ技術資料ダウンロードサイトリニューアル

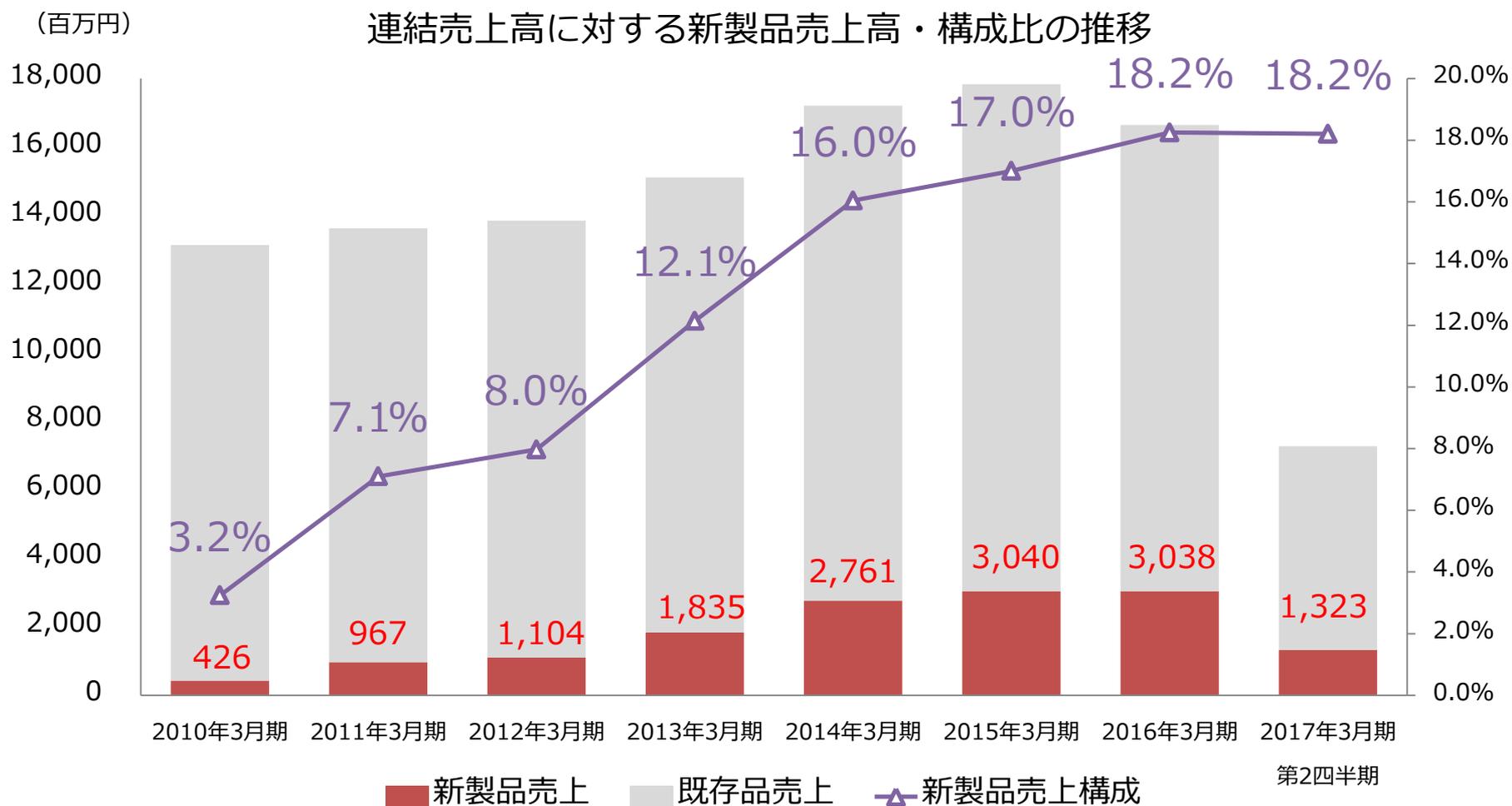
2016年6月14日リニューアル

- 製品仕様図 (組立図) を追加
- 同品番の複数の資料を一度にダウンロード可能に
- 官公庁への提出資料として利用可能に





新製品開発の状況



第2四半期における新製品売上高構成比率は横ばい



- 2017年3月期第2四半期業績報告
- **2017年3月期通期計画**
- 安定成長の実現に向けて

2017年3月期計画【連結】



(前年同期比)

売上高 16,200百万円 (▲2.7%)

営業利益 1,290百万円 (▲3.6%)

経常利益 1,240百万円 (▲1.3%)

親会社株主に帰属する

当期純利益 830百万円 (2.4%)

2017年3月期計画【連結】 期初認識とのギャップ



期初の業績計画の見通しより、遅れが発生

1) ファスニング事業

- ①耐震工事やインフラ維持保全工事等の受注案件見込（2Q～）⇒動き鈍い
- ②オリンピック需要が本格的に始動（3Q～）⇒活発化は来期以降の見通し
- ③東北地域の造成がおわり建築物着工が本格化（通期）

⇒計画～施工の目途立たず

2) 機能材事業（電動油圧工具）

前期に改良販売した製品を含めての海外販売が引き続き好調に推移

※国内需要はファスニング事業を取り巻く業況に連動

⇒国内需要減により、2Qは売上減

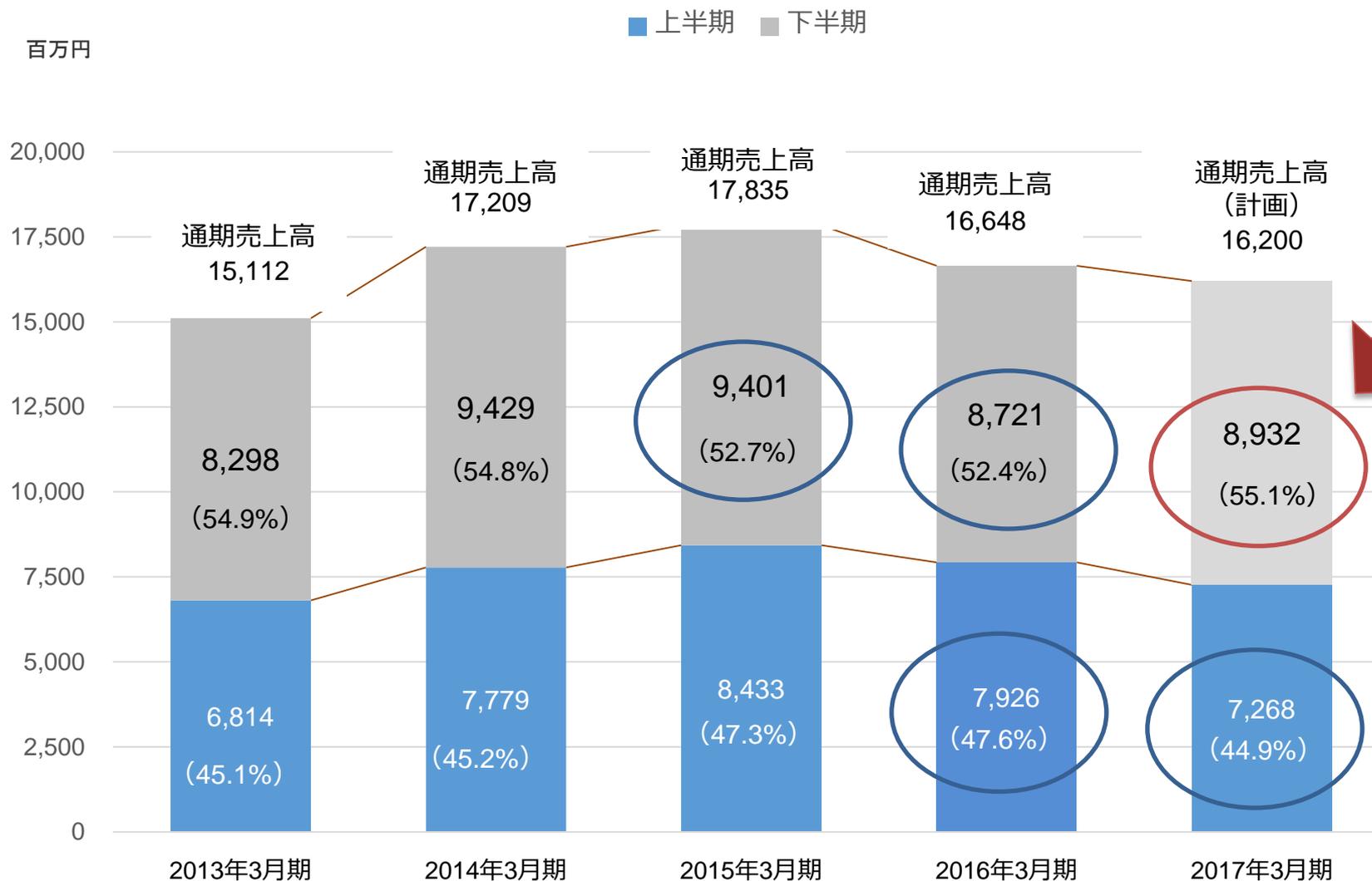
リスク

- ①建設現場の人手不足による工事遅延・件数減 ◎
- ②自治体の財政難による改修工事停滞 ○
- ③熊本地震の影響による短期的な九州市況（需要）の停滞 △

上半期・下半期別業績推移と計画（売上高）



2015年3月期下半期以降続いている売上減少からの脱却を目指す



下期売上予想のポイント

ファスニング事業

建築物着工床面積は8月・9月と前年比増が継続

1月～期末の需要増のチャンスを逃さず売上につなげる

■ 金属系アンカー

- ・ 期末にむけて需要は徐々に回復
- ・ 現場提案によるスペック・切り替え推進



オールアンカー

(完工間際となる着工3カ月～半年後に需要増)

■ 各種工事関連

- ・ 期末にかけて公共工事増
- ・ 太陽光関連は施工難物件を中心に受注
- ・ 改修工事の安定受注



ディー・アース・スクリュー

■ 接着系アンカー

- ・ サイズミックエコフィラー販売推進
- 土木分野での採用拡大を目指す

10月新発売



サイズミックエコフィラー

下期売上予想のポイント

機能材事業

新商材・新工法の推進で、新たな顧客獲得を目指す

■ FRPシート関連

- ・改修工法の採用により
売上確保



e-シートクイック&
e プライマー

■ アルコール測定器関連

- ・ ST-3000への切替え推進継続
- ・ 新規顧客の獲得

■ 電動油圧工具関連

- ・ 国内販売は低迷
- ・ 海外販売に注力



コードレスツライチカッター
D F C 20 H L



S T - 3000



2017年3月期 セグメント別計画【連結】



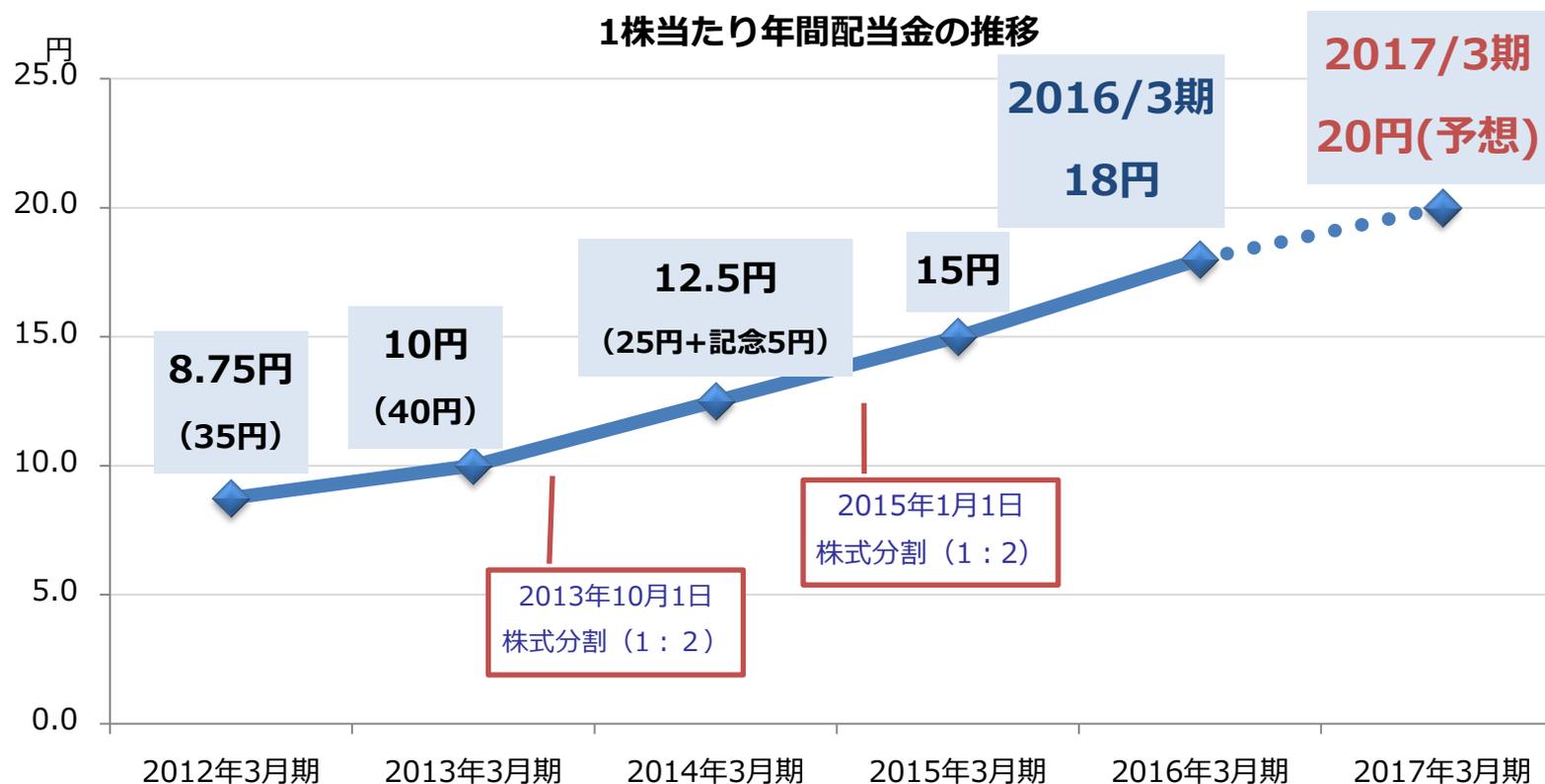
セグメント	(百万円)	2016年3月期 実績	2017年3月期 計画	前年同期比
ファスニング 事業	売上高	12,606	12,366	▲1.9%
	セグメント利益	1,731	1,758	+1.6%
機能材事業	売上高	4,041	3,833	▲5.1%
	セグメント利益	497	385	▲22.5%
調整額	売上高	—	—	—
	セグメント利益	▲889	▲853	—
合 計	売上高	16,648	16,200	▲2.7%
	セグメント利益	1,338	1,290	▲3.6%



2017年3月期 1株当たり年間配当

期初予想からの変更なし、2円増配の20円を予想

安定配当の維持・継続を基本とする



※2013年10月1日、2015年1月1日を効力発生日として、それぞれ1：2の株式分割を実施。そのため、2014年3月期以前の配当状況はこれらの分割に伴う影響を加味し遡及修正を行った場合の金額を記載。なお、配当実績は（ ）書きで記載



- 2017年3月期第2四半期業績報告
- 2017年3月期通期計画
- 安定成長の実現に向けて



2020年までに、外部環境に左右されず、
安定成長を実現する基盤・体制を構築

安定成長の実現

- ・ 平均売上高成長率 5%
- ・ 営業利益率 8%

メーカーとして魅了する！

- ・ お客様（後工程）への魅せる化で
ブランドカアップ

現場カアップ

- ・ 4つのキーワードで現場カアップ
開発力・技術力・品質力・供給力

- ・ 新製品売上高構成比率30%

チーム人財カアップ

- ・ 3つのマインド育成
マーケティング・コンプライアンス・コミュニケーション

重点施策



1.市場創出に向けた開発力と営業力の強化

2.特殊工法の開発・推進

3.海外展開

4.新事業の推進



1.市場創出に向けた開発力と営業力強化

インフラ土木分野での高付加価値製品・新工法開発

開発～商品化までの期間は1～5年、
中長期的な視野で大手ゼネコンやメーカーとの
コラボレーション推進

川上（設計折込）営業推進と現場（施工）営業の推進

インフラ・土木関連事業のスピーディな拡大を図る



メタルセーフアンカー



サイズミックエコフィラー



テクノテスター



メタルロックアンカー



新製品×新分野への展開推進

【eシートクイック】歩道橋補修工法として採用





2. 特殊工法の開発・推進

用途開発

マルチスクリュー（杭基礎工法）バリエーション追加

■ Tタイプ（単管パイプと同径）

◎ 仮設用途での展開



■ Fタイプ（基礎ブロックに）

◎ フェンスを含む外構用途



■ マルチドライバー

◎ ハンディタイプ

施工難の場所でも楽に施工可能



2. 特殊工法の開発・推進

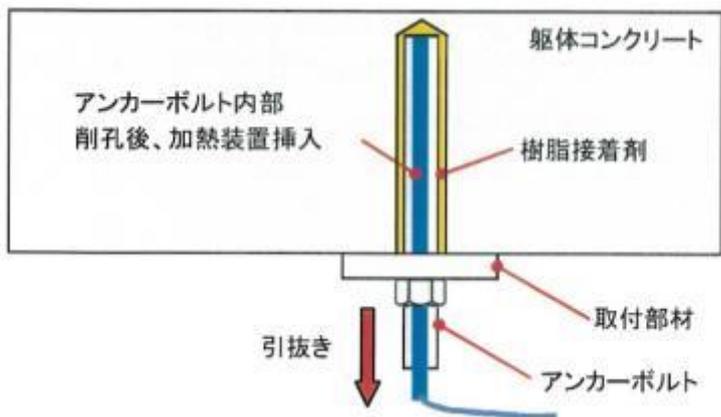
共同開発



■ 樹脂接着系アンカーボルトの更新工法

(2015年 (株)大林組との共同開発)

⇒インフラ構造物のリニューアル・耐震工事に



■ ディスクシアキーを用いた間接接合工法

(2011年飛島建設(株)・
(株)大本組との共同開発)





3.海外への展開

ファスニング営業本部に
海外推進担当部署を設置

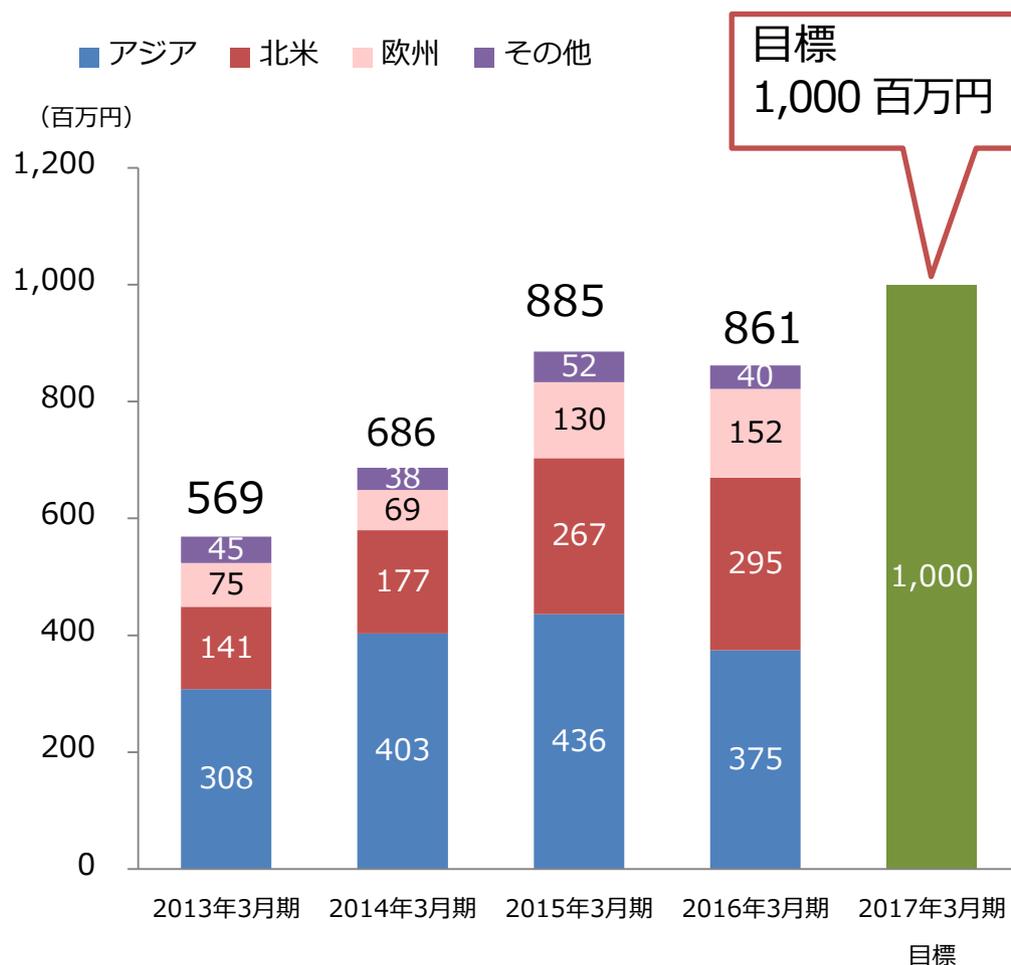


東南アジア、特に
ベトナム販売強化に注力



組織的な販売拡大で
グループ目標 10億円の
早期達成を目指す

サンコーテクノグループ地域別海外売上推移
(2013年3月期-2017年3月期)



4.新事業の推進

■ テクノテスターグラフ ポータブル



■ アルコール測定器 ST-3000



施工時の確認用から、
保守・点検用としてのニーズが
増加

前機種・他社製品からの
切替え推進



S.T.G VISION 2020（中期経営ビジョン）

Go for NEXT

S.T.G VISION 2020

ファスニング

私たちは 独自の締結システムで、
安全・安心を提供する モノづくり集団を追究します

お客様へ...

お客様の期待を超える価値創造を実践し、“SANKOブランド=人”を実現します

お取引先様へ...

共育・共創・共生をキーワードに共鳴し合える関係を構築します

社会へ...

事業を通じて、安心して暮らせる豊かな環境づくりに貢献します

株主様へ...

持続的な利益創出と株主還元により企業価値の向上を図ります

社員へ...

自身の成長とチームの達成感(喜び)を共有できる職場環境を構築します

5つの視点



ご清聴ありがとうございました。

- 本資料はサンコーテクノ株式会社の事業及び業界動向についてのサンコーテクノ株式会社による現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。
- 本資料における将来の展望に関する表明は、2016年11月25日現在において利用可能な情報に基づいてサンコーテクノ株式会社によりなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。

サンコーテクノ株式会社