



 サンコーテクノ株式会社

2022年3月期
第2四半期
決算説明会



証券コード: 3435

2021年11月26日

- 1 会社概要
- 2 2022年3月期第2四半期実績報告
- 3 2022年3月期通期計画
- 4 中期経営計画（2021－2023年度）の進捗

会社概要

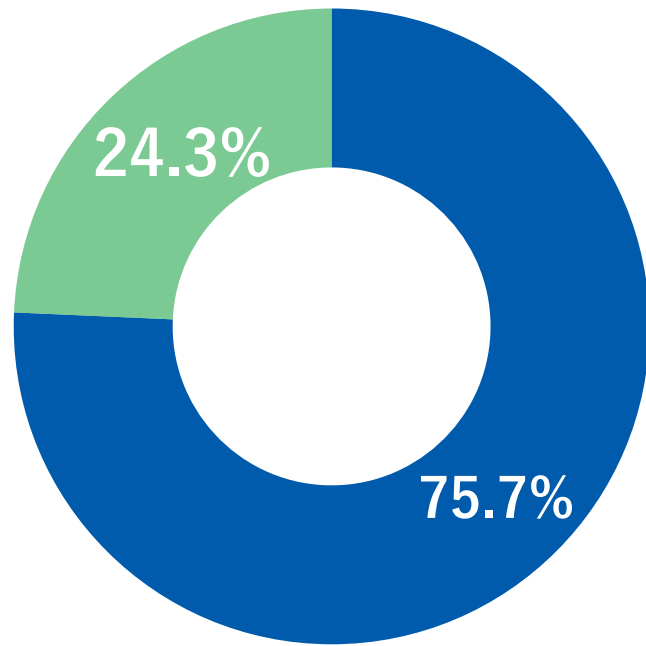
基本情報（2021年9月末現在）



社名	サンコーテクノ株式会社
設立	1964年5月15日
代表者	洞下 英人（ほらげ ひでと）
所在地	千葉県流山市南流山三丁目10番地16
社員数	連結：601名 単体：320名
資本金	768百万円
国内拠点	20拠点
連結子会社	10社（海外3社含む）
市場	東証第二部（2015年5月）
事業内容	建設資材（あと施工アンカー・ドリルビット・ファスナー等）、 複合材、各種測定器の企画開発・製造・販売・施工および輸出入



事業セグメント構成（2021年3月期実績）



売上高
17,940百万円

ファスニング事業（売上高13,588百万円）

あと施工アンカー・ドリルビットの開発・製造・販売
土木建築関連（耐震工事）・太陽光関連の工事管理 等



機能材事業（売上高4,352百万円）

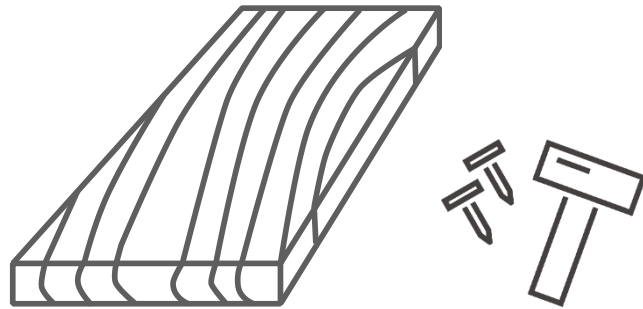
電動油圧工具関連およびFRPシート関連
電子プリント基板や各種測定器の製造・販売 等



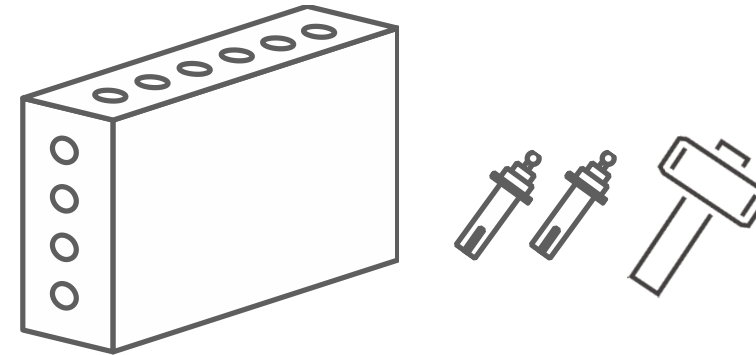
「あと施工アンカー」について



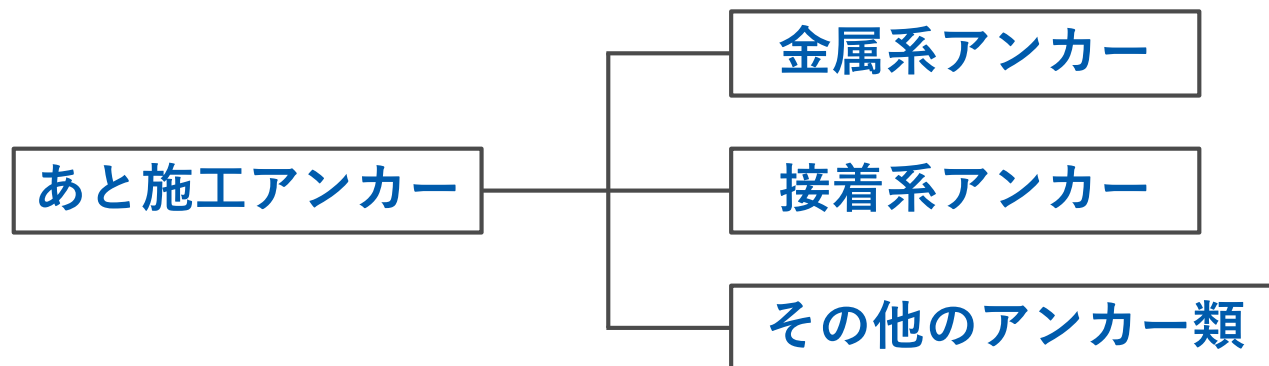
あと施工アンカーは、コンクリートなどに対して物を固定・取り付ける際に使用されます



木材などには「釘」



コンクリートなどには「あと施工アンカー」

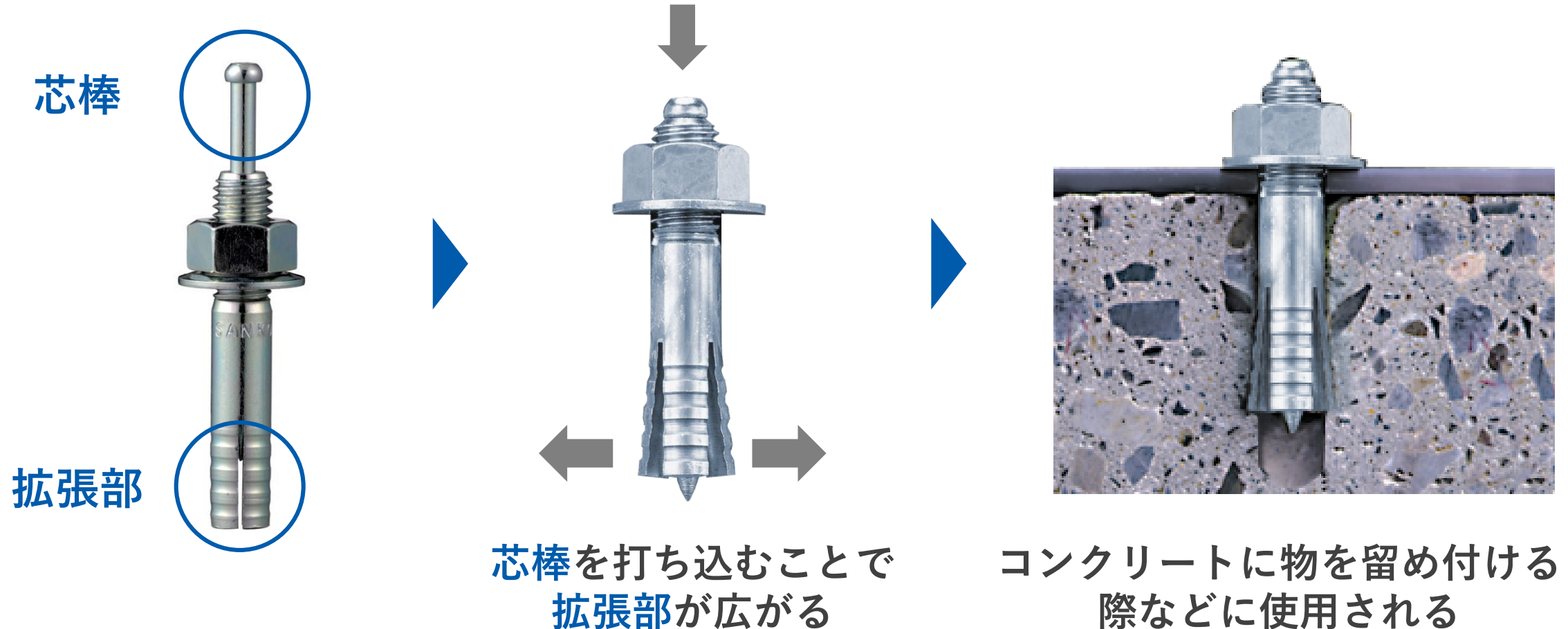


あと施工アンカーには大きく分けて3つの分類がありそこからさらに21の分類に

あと施工アンカーの仕組み（芯棒打込み式の場合）



製品名：オールアンカー



こんなところにサンコーテクノ



あと**施工アンカー**は、身近なところで使用されています
看板や標識の取付けから配管設備の固定、ソーラーパネルの設置から耐震補強に使用されるなど
その用途はさまざまです

看板・標識の取付けに



高速道路の防音壁に



金属の屋根に



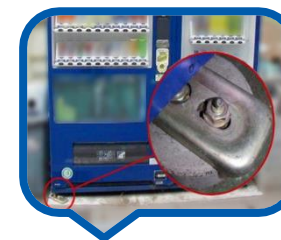
ソーラーパネルの設置に



ベンチの取付けに



自販機の固定に



手すりの取付けに



機能材事業の主要製品



1



運転前後のアルコール測定に
呼気アルコール検知器

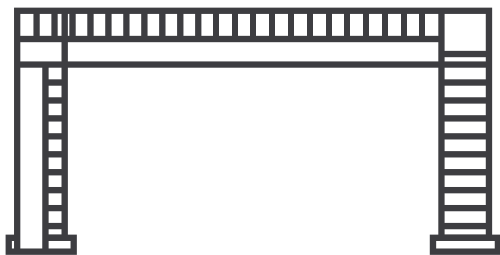


3



建設現場で切断・穿孔・曲げる
省人化・省力化に電動油圧工具

2



コンクリート構造物・鋼構造物の
補修・補強にFRPシート



当社の強み① 市場シェア



あと施工アンカー市場における**高い市場シェア**

あと施工アンカー生産額市場規模

18,578百万円（24社）

サンコーテクノ 約32% 他社（23社） 約68%



あと施工アンカー業界で

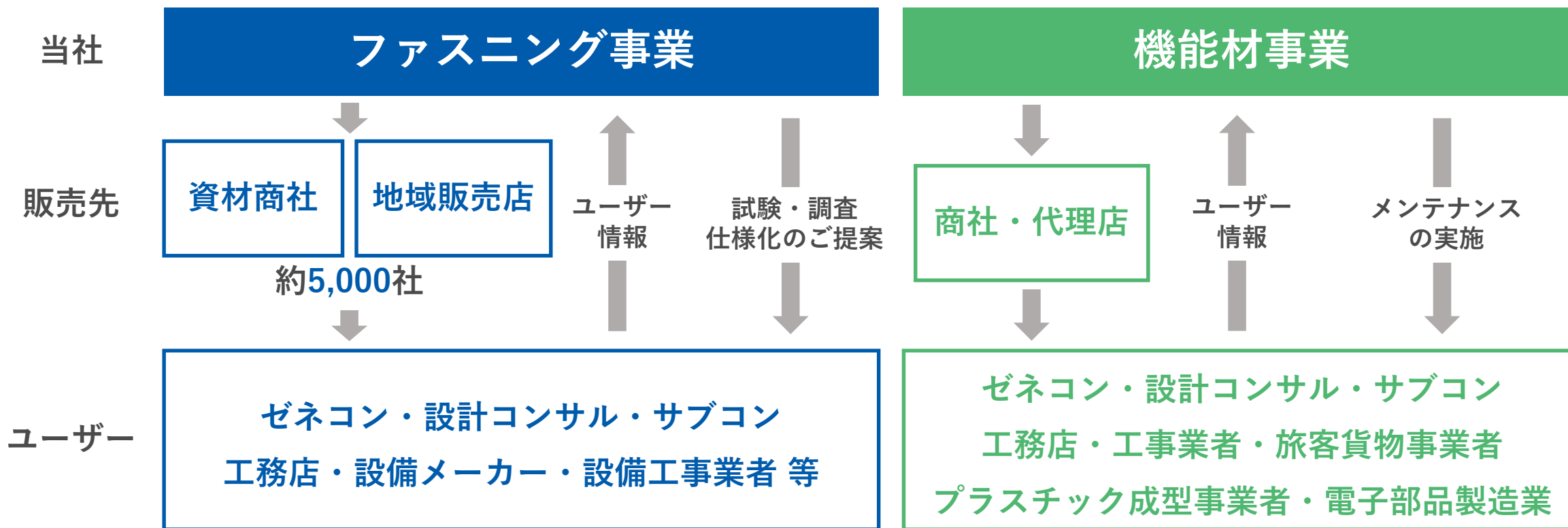
国内シェアNo.1

※JCAA 2020年「あと施工アンカー」生産実績調査結果報告書をもとに当社にて作成

当社の強み② ビジネスモデル



一指 一気通貫体制
で迅速な対応



当社の強み③ グループネットワーク



日本国内：29拠点

- ① 南流山事業所
- ② 札幌支店
- ③ 仙台支店
- ④ 名古屋支店
- ⑤ 大阪支社
- ⑥ 福岡支店
- ⑦ 新潟営業所
- ⑧ 横浜営業所
- ⑨ 静岡営業所
- ⑩ 金沢営業所
- ⑪ 岡山営業所
- ⑫ 広島営業所
- ⑬ 広島事業所
- ⑭ 高松営業所
- ⑮ 鹿児島営業所
- ⑯ 中央物流センター
- ⑰ 西部物流センター
- ⑱ 株式会社IKK
- ⑲ 株式会社スイコー
- ⑳ アイエスエム・インタナショナル株式会社
- ㉑ 株式会社サンオー
- ㉒ 株式会社イーオプティマイズ
- ㉓ 浦和電研株式会社
- ㉔ 成光産業株式会社
- ㉕ 成光パック株式会社
- ㉖ 日本メカニック株式会社
- ⑰ 流山事業所
- ⑱ 野田工場
- ⑲ 奈良工場

海外：3拠点

- ⑳ SANKO FASTEM (THAILAND) LTD.
- ㉑ SANKO FASTEM (VIETNAM) LTD.
- ㉒ 三幸商事顧問股份有限公司



全国の販売拠点では在庫も保有
全国営業・即納体制が可能に

当社の強み④ グループ内の連携



建設分野における独自の締結技術の追究 IKK / アイエスエム・インタナショナル / サンオー / 日本メカニック

海外事業の拡大 SANKO FASTEM(THAILAND)LTD. / 三幸商事顧問股份有限公司 / SANKO FASTEM(VIETNAM)LTD.

新規事業の強化・拡大 スイコー / 浦和電研

事業の多角化推進 成光産業 / 成光パック / イーオプティマイズ



強みと強みを掛け合わせ新たな価値を創造



IKK
(電動油圧工具)

SFT・SFTW・SFV
(海外ネットワーク)

スイコー・浦和電研
(電子基板)

成光産業
(物流・包装機器)

- ▶ トータルファスニングシステムの構築
- ▶ アジア圏における建設資材のマーケティング
- ▶ アルコール検知器をはじめとした各種測定器のメンテナンスおよび電子機器の試作開発
- ▶ 共通顧客の開拓

当社の強み⑤ 研究・開発と製造体制



研究・開発

中・長期の開発テーマや他社との共同案件は「**技術研究所**」
短期的で迅速な対応が求められる案件は「**営業開発部**」



年間研究開発費 **約1.5億円**

(過去3年平均)



製造体制

国内には東西にそれぞれ工場を保有するほか
多数の協力工場とのパートナーシップをもち
独自のファブレス体制を形成

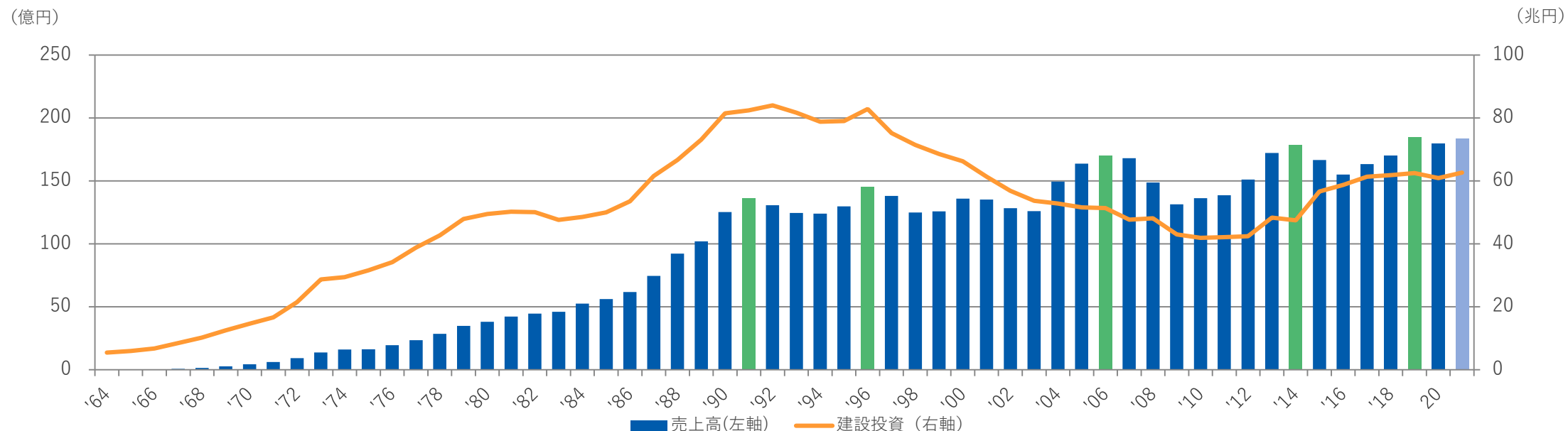
また、**海外（タイ・台湾）**にも**製造体制**を有しており
製品の製造技術や生産量に応じて生産拠点を決定している



当社成長の軌跡



- | | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|-----------------------------|
| 1964年 三幸商事株式会社を設立 | 1998年 中央物流センターを開設 | 2015年 東証第二部へ市場変更 |
| 1965年 オールアンカー開発・実用新案登録 | 2002年 ものづくりテクニカルセンターを開設 | 2018年 技術研究所を創設 |
| 1966年 三幸工業株式会社を設立 | 2003年 (株) スイコーを子会社化 | 2019年 浦和電研(株)を子会社化 |
| 1988年 三幸商事顧問股份有限公司(台湾)を設立 | 2004年 (株) IKKを子会社化 | 2019年 成光産業(株)・成光パック(株)を子会社化 |
| 1988年 SANKO FASTEM(THAILAND) LTD. を設立 | 2005年 ジャスダック証券取引所に株式上場 | 2021年 日本メカニック(株)を子会社化 |
| 1993年 西部物流センターを開設 | 2006年 アイエスエム・インタナショナル(株)を子会社化 | |
| 1996年 三幸商事・三幸工業の合併でサンコーテクノ誕生 | 2011年 SANKO FASTEM(VIETNAM) LTD. を設立 | |



フェーズ1 成長への始動
国内拠点の拡充 (全国販売網の確立)

フェーズ2 転換期
製造と物流拠点の再構築
工事部門の設立

フェーズ3 持続的成長へ
産学連携の開発体制の構築
事業の多角化推進

2022年3月期第2四半期実績報告

決算概況



- 建築向けが引き続き低調であったが、インフラ・土木向けは堅調に推移
- 海外販売は地域差があるものの好転し回復基調に
- 移動を伴う営業活動の抑制、コスト削減により増益を確保

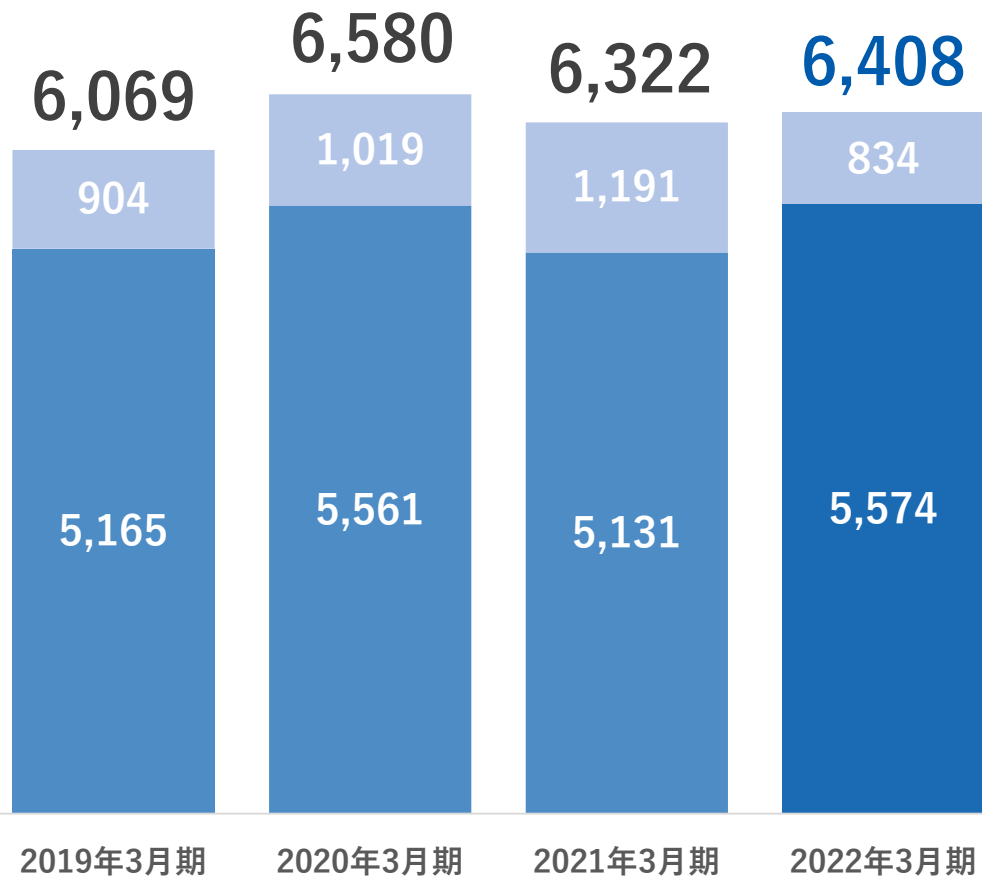
(百万円)	2021年3月期 第2Q累計実績	2022年3月期 第2Q累計予想	2022年3月期 第2Q累計実績	前年同期比		対予想比	
売上高	8,545	8,500	8,482	△63	△0.7%	△17	△0.2%
営業利益	662	620	750	+87	+13.2%	+130	+21.0%
営業利益率 (%)	7.8%	7.3%	8.8%	+1.0pt	—	+1.5pt	—
経常利益	663	620	748	+84	+12.8%	+128	+20.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	450	415	521	+71	+15.8%	+106	+25.7%

ファスニング事業（2022年3月期第2四半期）



売上高推移（第2Q累計）

（百万円）



■ ファスニング関連 ■ エンジニアリング関連

	実績（百万円）	前年同期比
売上高	6,408	+1.4%
セグメント利益	906	+18.2%

■ ファスニング関連

民間建築需要の減少により販売が減少し
建築耐震需要等が引き続き低水準で推移したものの
国土強靱化計画に基づく一定水準のインフラ需要に支えられ、全体としては比較的堅調に推移

■ エンジニアリング関連

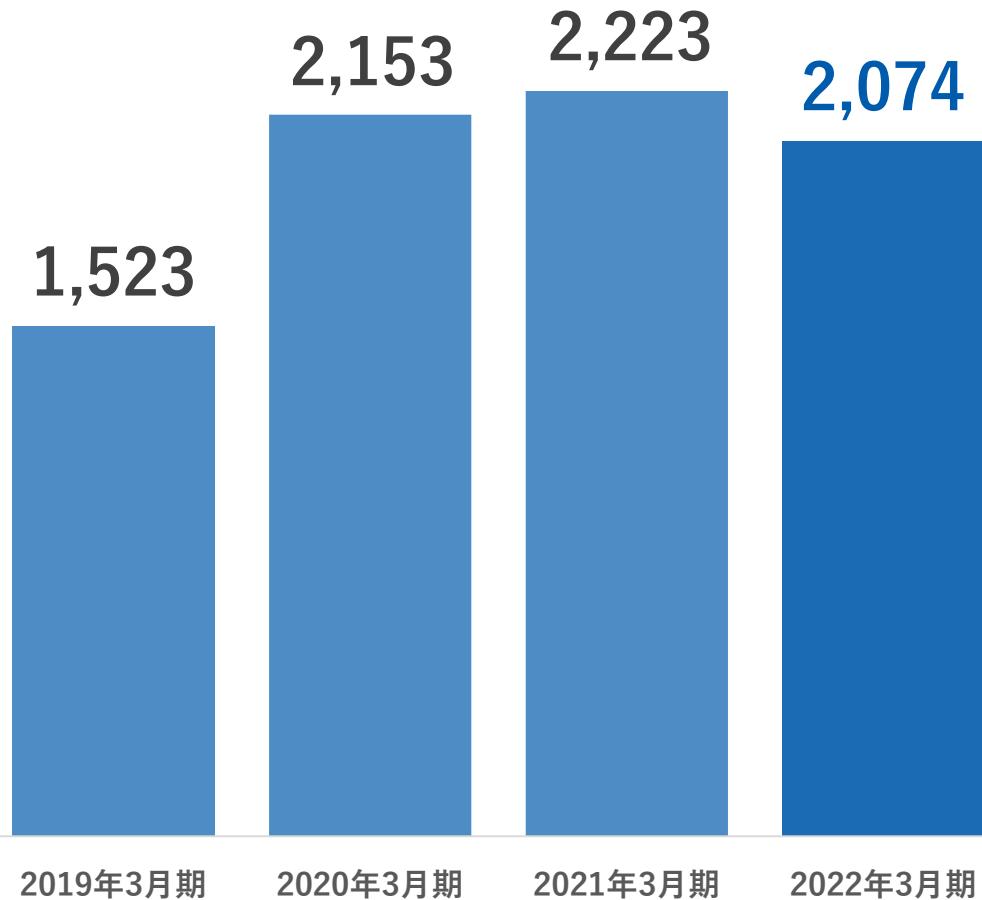
インフラ設備を中心に計画通りに受注できたが
一部で工期遅れが発生し下半期にずれ込んだ

機能材事業（2022年3月期第2四半期）



売上高推移（第2Q累計）

（百万円）



	実績（百万円）	前年同期比
売上高	2,074	△6.7%
セグメント利益	261	△10.5%

■ 電動油圧工具関連

国内で微減も北米の建設需要が大きく回復するなど海外は好転がみられた

■ アルコール検知器関連

メンテナンス事業は堅調も旅客業界の不況等により新規販売は微増にとどまった

■ FRPシート関連

e-シート関連商材のインフラ向けが好調に推移

■ 電子基板関連

設備投資の回復基調により好転がみられた

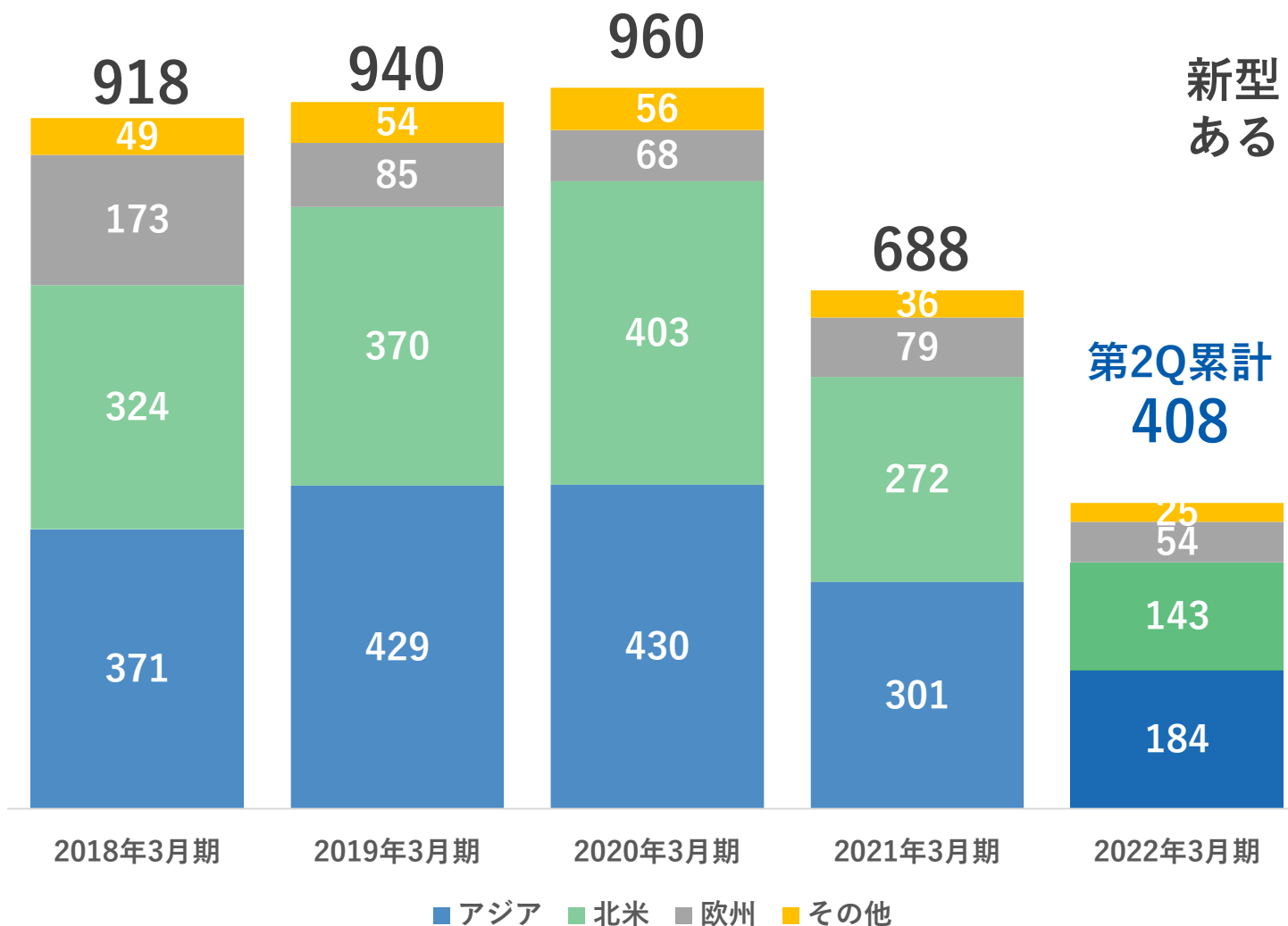
■ 包装・物流機器関連

前年の大型機械販売による反動減で大幅減収



地域別海外売上高推移

(百万円)



新型コロナウイルスの影響が残る地域があるものの、**北米・欧州**を中心に好転

新型コロナウイルスの影響回復後は
年間10億円の売上を目標に



貸借対照表およびキャッシュ・フロー計算書



単位：百万円

連結貸借対照表	2021年3月期	2022年3月期 第2四半期	増減額
現金及び預金	2,416	2,631	+215
たな卸資産	4,262	4,787	+525
その他の流動資産	4,274	4,409	+134
有形固定資産	5,472	5,794	+322
その他の固定資産	1,296	1,216	△80
総資産	17,722	18,840	+1,117
負債	4,104	4,880	+775
純資産	13,617	13,959	+342

■ 主な増減理由

- ・ **たな卸資産**
販売が下期偏重であることによる増加
- ・ **有形固定資産**
広島県広島市に販売拠点建設用地購入
- ・ **負債**
未成工事受入金及び契約負債の増加
- ・ **投資活動によるキャッシュ・フロー**
土地購入による支出があった一方、投資不動産の売却による収入があったため

単位：百万円

連結キャッシュ・フロー	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	420	568
投資活動によるキャッシュ・フロー	△104	△71
財務活動によるキャッシュ・フロー	△290	△326
現金及び現金同等物に係る換算差額	21	17
現金及び現金同等物の期末残高	2,241	2,543
フリーキャッシュ・フロー	315	496

上半期トピックス



ホームページをリニューアル（2021年6月）

「より見やすく、使いやすく」をコンセプトに、レスポンスWebデザインを採用
情報の整理・拡充や導線の変更なども行い、ユーザビリティを向上



当社HPのトップページ



スマートフォンでの表示画面



日本メカニックを子会社化（2021年8月）

プリンターや複合機などに使用されるシャフト・ローラーをはじめとした金属や樹脂などの加工（切削・研磨）を得意とし、開発試作などにも柔軟に対応

社 名 日本メカニック株式会社

設 立 1970年6月22日

工場所在地 茨城県稲敷郡阿見町福田84-1

従業員数 41名

事業内容 各種金属部品の切削・研磨加工、シャフト・ネジ類の試作品加工

板金・ゴムローラーの試作加工、測定器・各種治工具の設計・製造・販売



ファスニング事業における**特注品対応**で同社との**シナジー**を発揮し
迅速な顧客対応を実現

2022年3月期通期計画

2022年3月期計画



- 市況はインフラ整備を中心とした需要に支えられ安定化傾向
- 新型コロナウイルス感染症拡大の長期化、設備投資抑制の影響は期初の想定範囲
- 鋼材価格上昇やサプライチェーンを通じた影響が懸念されるが、適切に対処し計画達成を見込む

(百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 計画	前年同期比	
売上高	17,940	18,350	+409	+2.3%
営業利益	1,475	1,520	+44	+3.0%
経常利益	1,481	1,520	+38	+2.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,026	1,020	△6	△0.7%

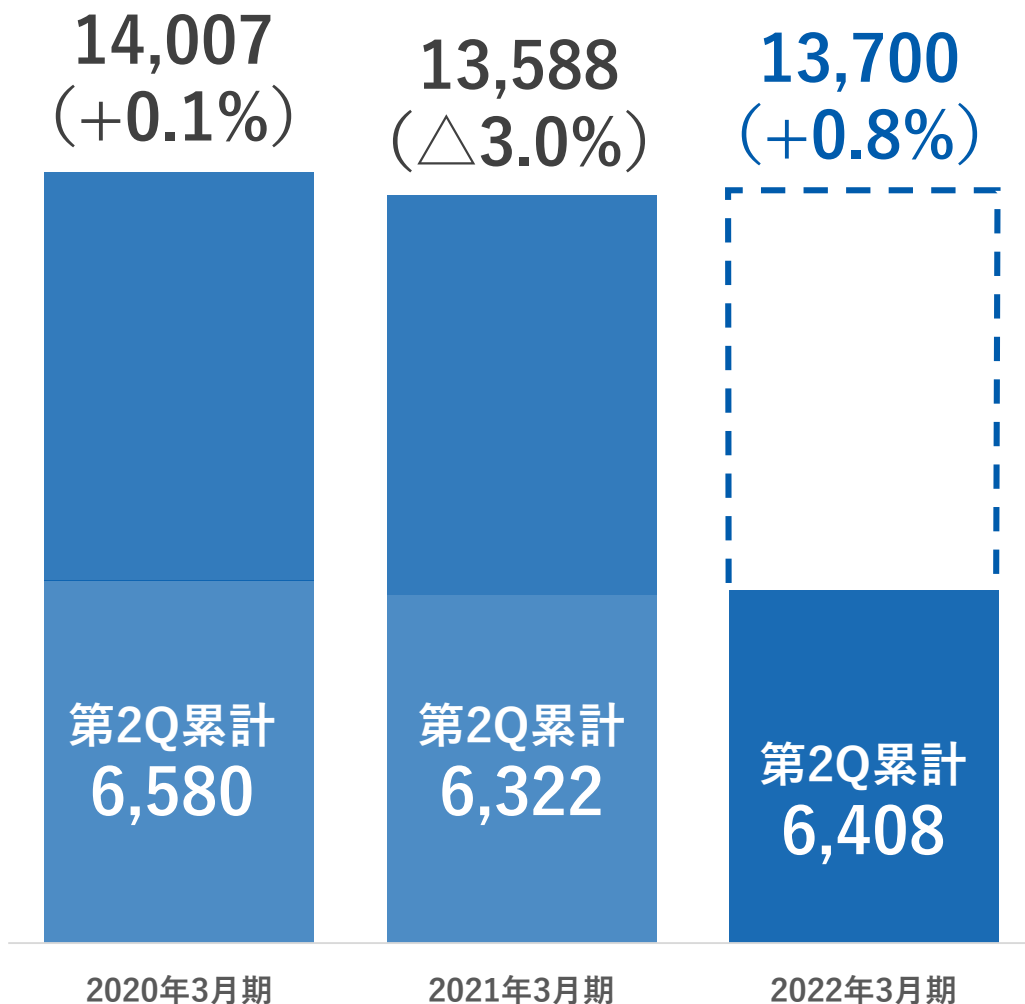
2022年3月期業績予想のポイント ファスニング事業



売上高推移

(百万円)

2022年3月期目標：13,700百万円



■ ファスニング関連

民間建築需要は引き続き厳しい状況を見込むが
インフラ需要は堅調に推移する見込み
鋼材価格高騰に伴う価格転嫁分を含めて**増加**が見込まれる

■ エンジニアリング関連

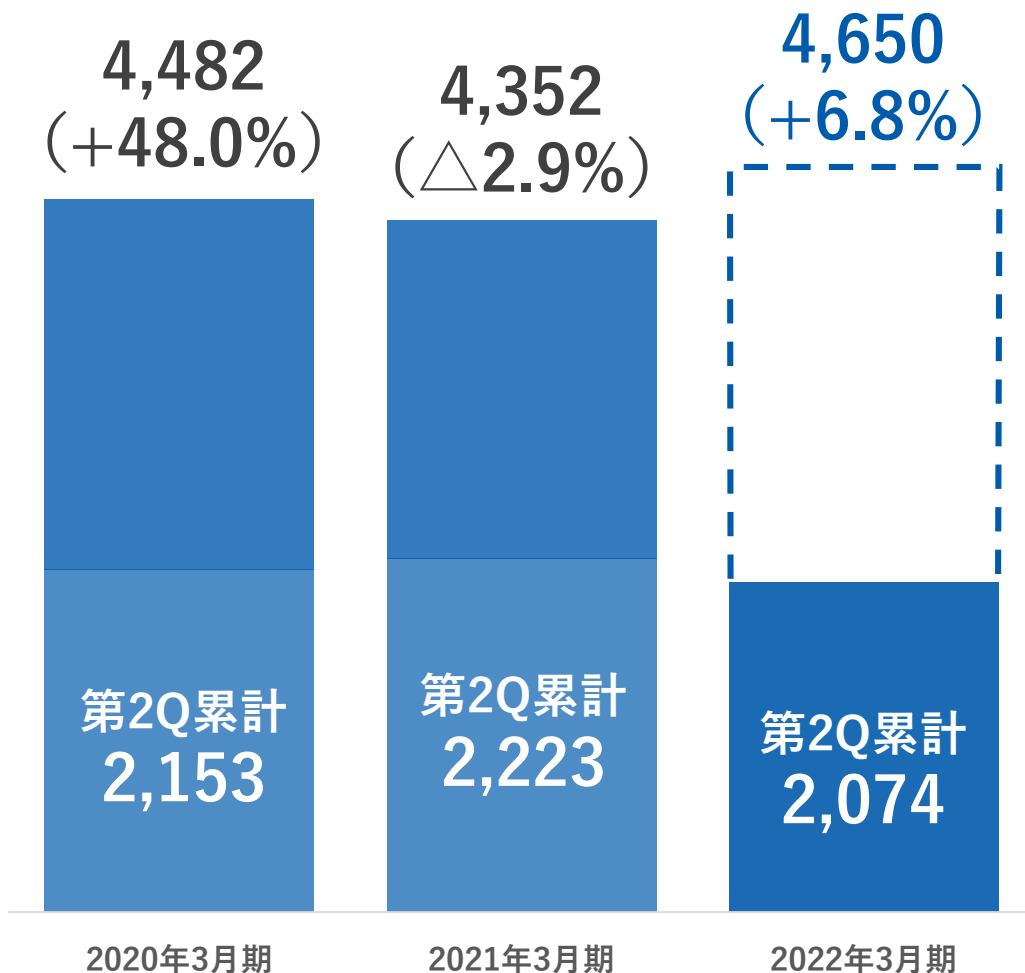
上半期に一部で工期遅れが発生したが足元では順調に進捗
通期では**微減**にとどまる見込み

2022年3月期業績予想のポイント 機能材事業



売上高推移

(百万円)



2022年3月期目標：4,650百万円

■ 電動油圧工具関連

国内における需要回復に遅れがみられるが
新製品を中心としたPR活動を継続し底打ちを期待

■ アルコール検知器関連

白ナンバーにおける使用者の増加が見込まれる

■ FRPシート関連

歩道橋補修工法のPRを中心として取り組み
e-シート関連商材の販売増を見込む

■ 電子基板関連

堅調に推移することが見込まれる

■ 包装・物流機器関連

下半期に大型機械販売が見込まれるため
通期で前年比増を計画

株主還元



配当	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期 (予想)
1株当たり 年間配当金 (円)	22.0	24.0	26.0	26.0	28.0
配当性向 (%)	22.5	20.8	21.0	20.3	21.6

株主優待

当社株式を1単元（100株）以上保有の株主様に
一律、500円分のQUOカード（クオ・カード）を贈呈



中期経営計画（2021-2023年度）の進捗



新型コロナウイルスの影響あるが長期事業環境の基本観は変わらない



社会的ニーズに高まり

- 高度経済成長期に整備された各種インフラに幅広く、維持・保全・補修のニーズが拡大
- 建設技能労働者等の人手不足を背景とした効率化・自動化へのニーズの高まり
- 相次ぐ自然災害を背景に、強度性能・安全性に対するニーズの高まり

- ・ オリンピック関連需要の収束
- ・ 新型コロナウイルスの影響による工事中断や遅れの発生

- ・ 都市再開発関連
- ・ 耐震補強工事を含むインフラ補修 等

国土強靱化計画
関連へのシフト

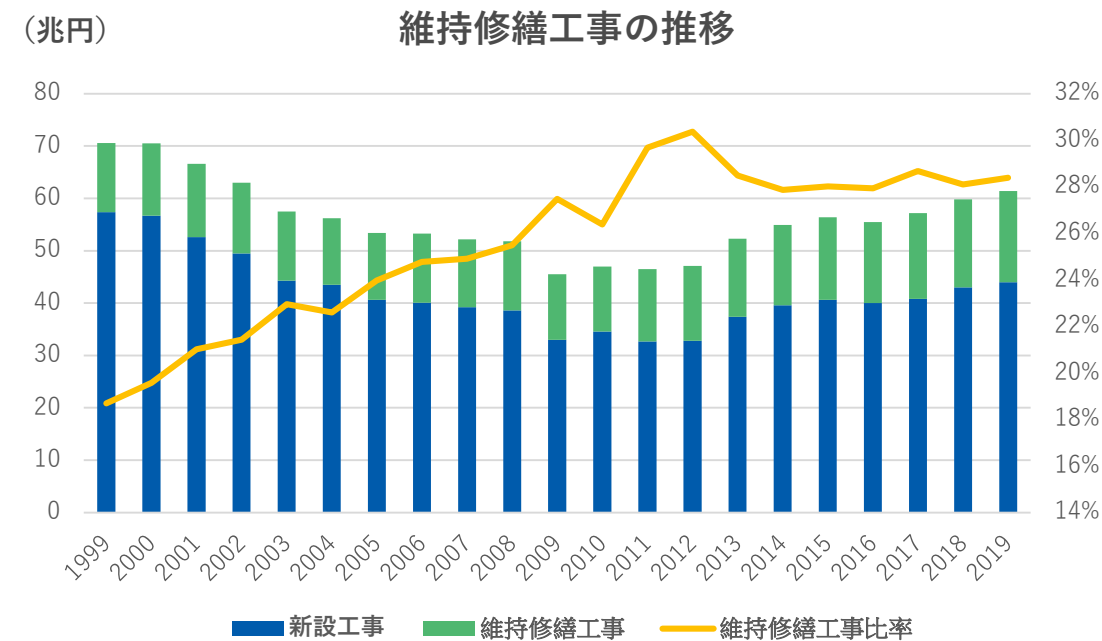
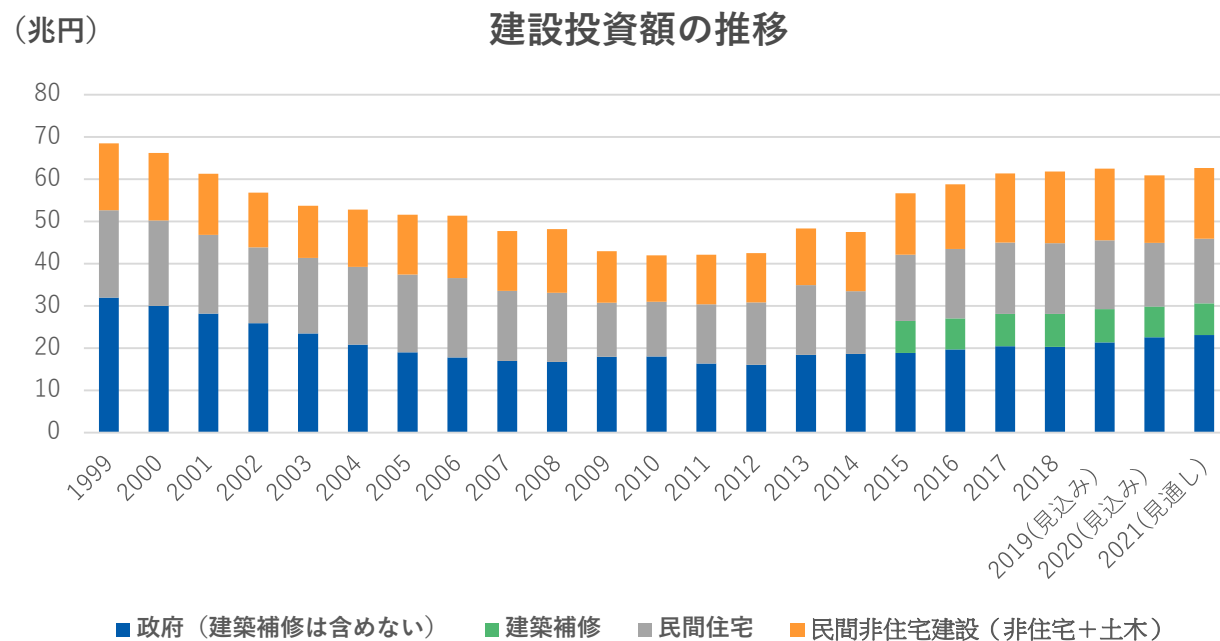
建設投資額の推移



2020年は、新型コロナウイルス感染拡大の影響や東京オリンピック関連需要の減少もあり一息ついた状況であるが、**土木分野（政府投資）**と**建築補修分野**は**安定推移**している

2021年は、建設投資額全体も**持ち直し**の見通し

また、ストックの増加を背景に、**維持修繕工事は増加傾向**にある



※国土交通省「建設投資見通し」より当社作成

※国土交通省「建設工事施工統計」および一般社団法人日本建設業連合会「建設業ハンドブック2020」より当社作成



高付加価値製品へのシフト
市場の創出

コスト売りへのシフト



穿孔



施工



強度確認

- 適正な在庫確保による安定供給
- 現場営業を通じたスペック・改良開発
- 独自工法の獲得・営業推進
- 土木関連における関係強化

- お客様の課題を解決
「製品」「技術」「サービス」を
バランスよく提供
- 支店営業所の特性にあわせ
お客様視点の提案



中期経営計画（2021～2023年度）

S.T.G Vision 2023

私たちは、独自の技術とサービスに磨きをかけ、
安全・安心の価値を追究して、社会に役立つ集団となります

2023年度経営計画

売上高 **200億円以上** 売上高経常利益率 **8%以上**

※設備投資 **15億円程度**（M&Aを除く）



「社会に役立つこと」を通じて、継続的な成長を実現するため、一人ひとりの「挑戦」の後押しと、その仕組みづくりを行うこと

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けた業績の速やかな回復

既存事業の進化
「コト」づくりへの挑戦

新領域への挑戦
「コト」づくりへの挑戦

2021年度

2023年度

Point①

- 社会構造変化への適応
- 建設投資をはじめとした需要変化への対応
- DXへの対応

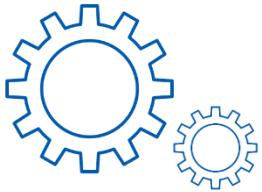
Point②

- 「コト」づくり・「コト」売りの深掘り
- お客様の課題を解決する製品・技術・サービスの適切な提供



人財育成

- “人”の価値を一段と引き上げることが最重要課題
お客さまの課題の解決に、どれだけ価値ある行動ができるか
地域特性にマッチした「コト」づくり・「コト」売り
- 自己成長、コーチング能力を高める環境



全体最適化

- DXを有効な「手段」と捉え、「全体最適化」を速やかに図る
- 物流改革（IT化・IoT化）に対応できるよう、
“メーカーとして必要なアップデート”を明確化し対応



新事業創出

- グループの技術・経験・ノウハウを集結、新たな収益源を確保
- M&A等も積極活用、事業の多角化とシナジー追究



ファスニング事業

2023年度売上計画：145億円（2020年度実績：135億円）

①ファスニング関連

製品・技術・サービスをバランスよく提供する「ソリューション営業」
地域密着型拠点戦略と事業本部のサポート体制で「顧客接点」を最大化

②エンジニアリング関連

「現場力」のさらなる向上へ
調査 → 提案（設計） → 工事受注までの流れを構築
協力業者との強固な信頼関係を構築

機能材事業

2023年度売上計画：55億円（2020年度実績：43億円）

①電動油圧工具関連

国内拠点の販売網を活用した製品のさらなるPR活動
北米を中心とした海外売上高の回復

②アルコール検知器関連

安全・安心（健康）をキーワードとした新規サービスの追究
メンテナンス事業拡大とコト売りの「核」へ成長

③物流・包装機器関連

メンテナンス力の向上とコト売りへのシフト

④電子基板関連

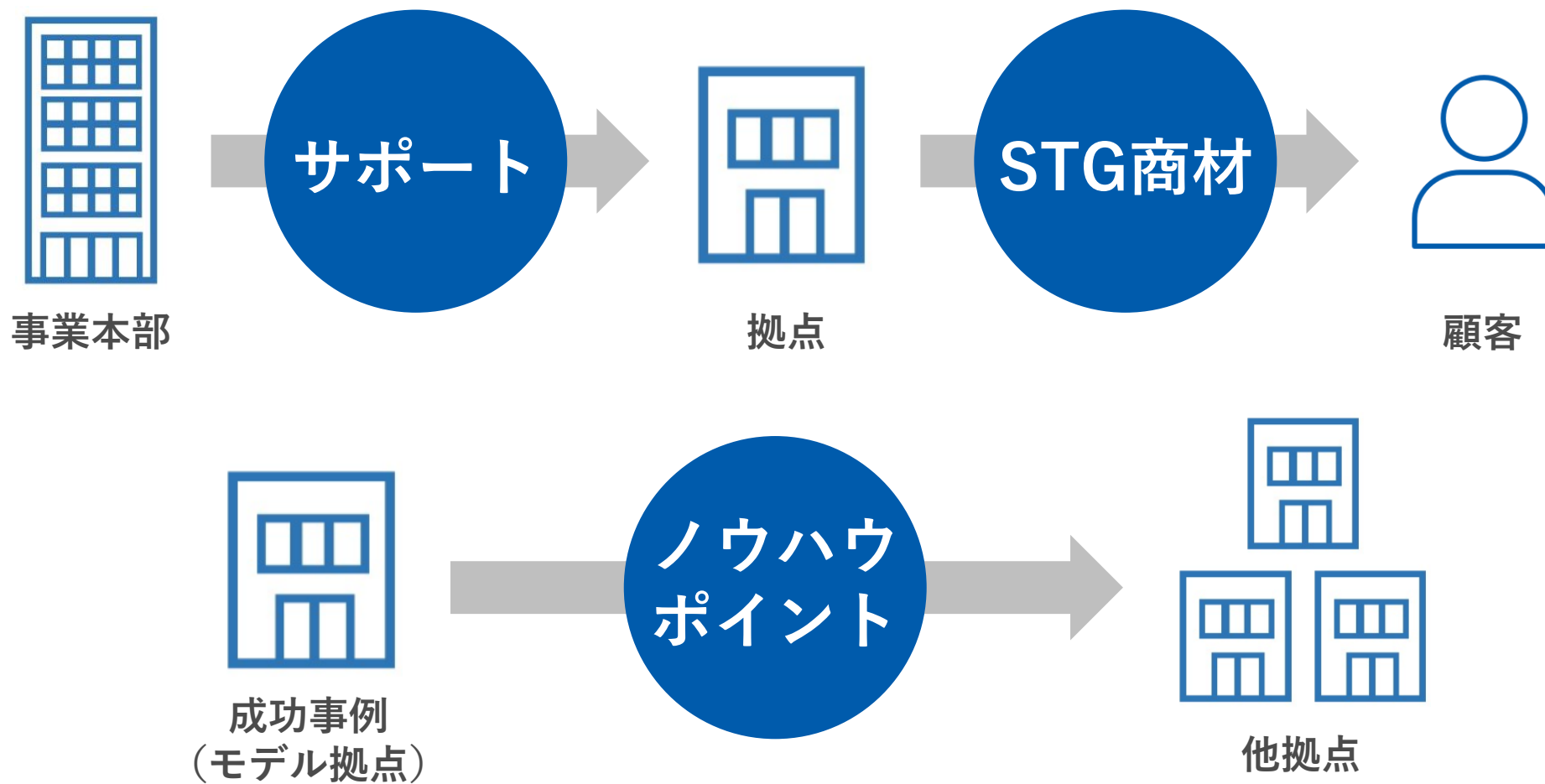
グループ会社間のシナジーの追究

⑤FRPシート関連

歩道橋補修工法の全国展開



- 各拠点がSTG商材を販売するため、各事業本部が最大限のバックアップ
- 成功モデルを創出し、他拠点と共有展開および横展開を図る



事業本部サポート体制の成功事例



「紫外線硬化型FRPシート e-シート」の全国展開



紫外線硬化型FRPシート e-シート

特長

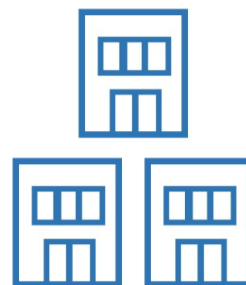
- ・ 大小さまざまな大きさに加工可能
- ・ 製品自体に粘着性があるため貼付けが容易
- ・ 紫外線（太陽光）に当てるだけで硬化
- ・ 硬化後は耐食性と耐衝撃性に優れた防食層を形成



「横断歩道橋補修システム」として
横断歩道橋の塗装劣化や鋼材の錆・腐食が
進行した部分の補修用途に



事業本部



各拠点

全国各地の「横断歩道橋」への
提案により、**全国販売が活発化!**

中期経営計画における重点施策の進捗



ファスニング事業における土木分野の強化



営業開発部の創設



人員を増員し、改良開発の機能を拡充
各案件に対して迅速なフォローアップが可能に

NICHIMECTA

日本メカニックの子会社化



土木分野（とくにインフラ関係）における特注品の製造体制強化
土木向け製品バリエーションの拡充



エンジニアリング関連のDX化



調査 → 提案（設計） → 工事受注まで一連の流れを構築
調査段階における3Dレーザースキャナーの導入

中期経営計画における重点施策の進捗



土木向けの注力製品の販売状況



メタルセーフアンカー



メタルロックアンカー



サイズミックエコフィラー



3製品合計売上：**前年比193%**

高速道路・トンネル・橋梁など
インフラを中心に使用

中期経営計画における重点施策の進捗



機能材事業におけるアルコール検知器関連の拡販



白ナンバー事業者においても、2022年10月よりアルコール検知器を使用した酒気帯び有無の確認が義務化となるため、一般企業に対しても幅広いPR活動を実施

豊富なラインナップで
ユーザーの規模の応じた
最適な提案



2022年1月には検温機能を追加した
呼気アルコール検知・検温システム ALC Guardian Vital
を発売予定！



SDGsの取組み



環境負荷の低減

一部社屋には太陽光発電システムを設置のほか
自然環境・作業環境にやさしい製品の開発など
環境に配慮した取組みを推進



維持・修繕・補修による安全かつ強靱な構造物の形成

独自の締結技術を軸に
経年劣化により耐久性の低下した構造物の補修や
自然災害に強い街づくりを支援



女性活躍の推進

2016年に発足した「女性活躍推進協議会」を起点に
産休・育休キャリアマップやママサポート相談窓口の設置
産休・育休取得の推進・支援、女性管理職比率の向上を図る





- 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、公表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。