

証券コード：3435



中期経営計画 S.T.G Vision 2026



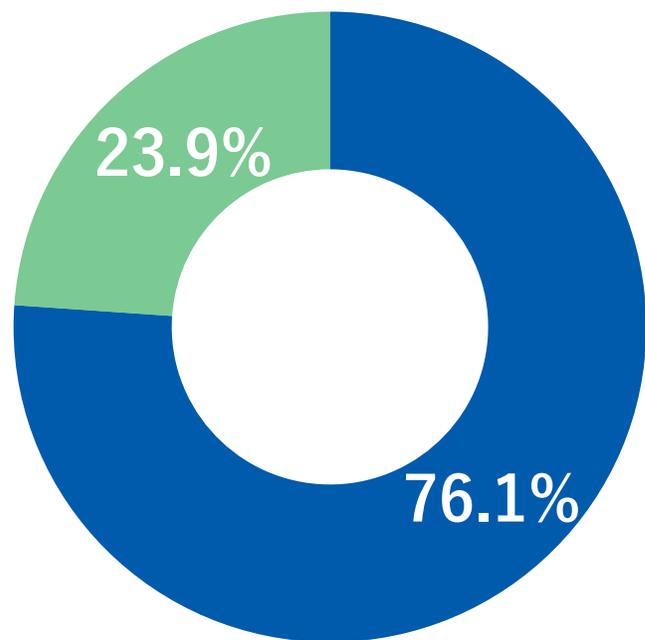
会社概要（2024年3月末現在）



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：682名 単体：356名
資本金	768百万円
国内拠点	19拠点
連結子会社	12社（海外3社含む）
市場	東証スタンダード市場
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（2024年3月期実績）



売上高
21,142百万円

ファスニング事業（売上高：16,088百万円）

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：5,054百万円）

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
や各種測定器および包装・物流機器の製造・販売 等



前-中期経営計画（2021～2023年度）の振り返り（1/2）

S.T.G Vision 2023で掲げた当社独自の技術/サービスに注力し、積極的な設備投資を行った。また主力であるファスニング事業において、土木向け製品販売が好調に推移

実績

売上高

211 億円
(計画比105.7%)

売上高経常
利益率

9.7 %
(計画比 + 1.7pt)

事業

ファスニング事業

- ・営業開発部の創設により、改良開発の機能を拡充
- ・堅調な土木インフラ需要や建設現場のDX化による追い風を受け、計画値を超える売上を達成

160 億円
計画比:111.0%

機能材事業

- ・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されたことで、アルコール検知器の市場規模が拡大

50 億円
計画比:91.9%

設備投資

- ・日本メカニックを子会社化し、土木分野における特注品の製造体制を強化。また製品バリエーションを拡充
- ・3Dレーザースキャナー・3D-CADを導入
- ・M&Aは3ヵ年累計で4件実施

2,218 百万円
計画比:147.9%

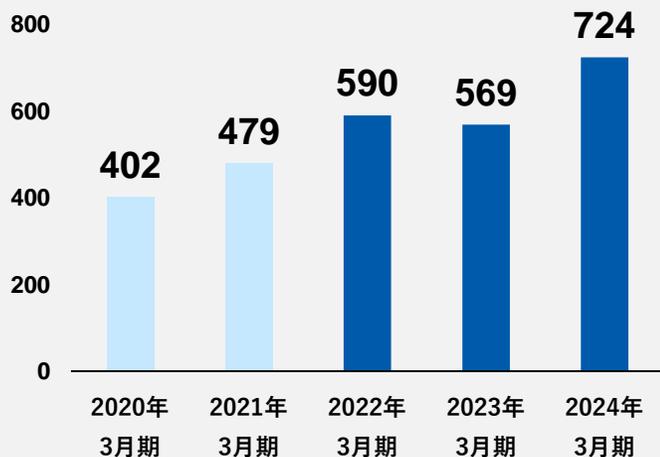
ファスニング事業

土木向け製品

インフラ需要は堅調な一方、材料高騰・工期遅れ等の影響で実績が想定を下回る

(百万円)

売上高推移



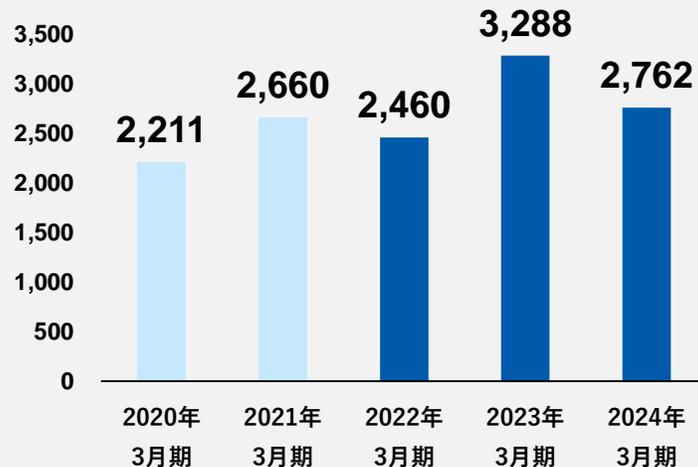
前-中計期間

エンジニアリング関連

橋梁・トンネルの補修工事を中心に堅調に推移。受注工事の「多工種大型化」の取組みにより増加基調を維持

(百万円)

売上高推移



前-中計期間

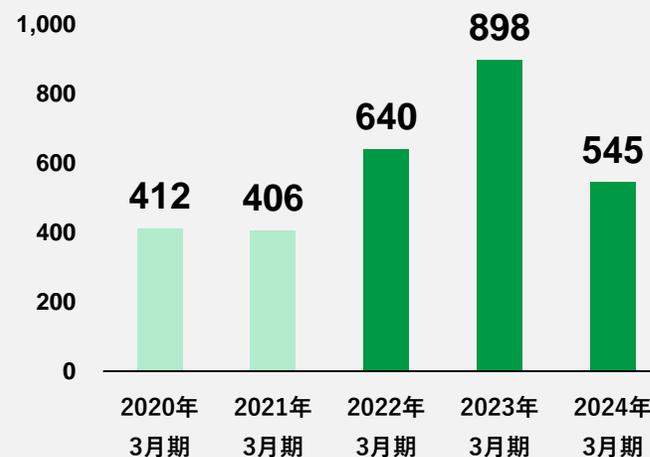
機能材事業

アルコール検知器関連

2023年の改正道路交通法により好調。今後も検知器需要は拡大が見込まれる

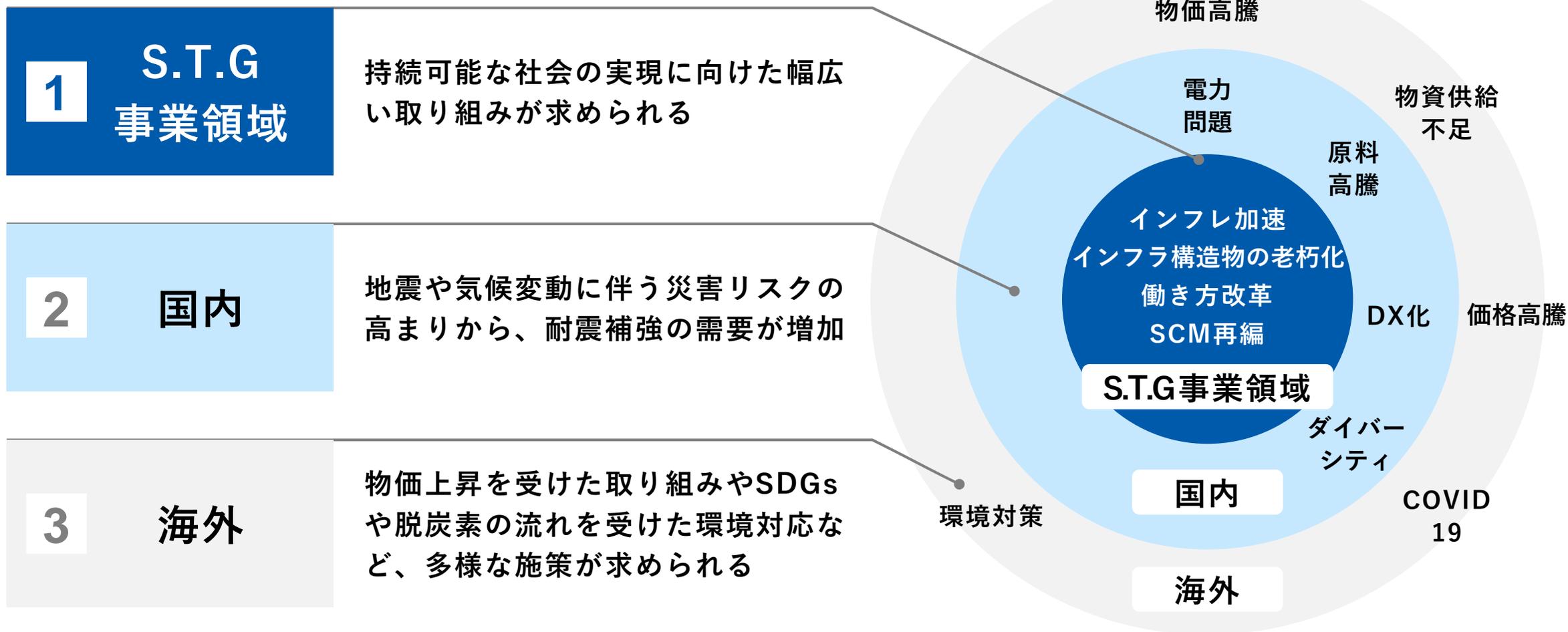
(百万円)

売上高推移



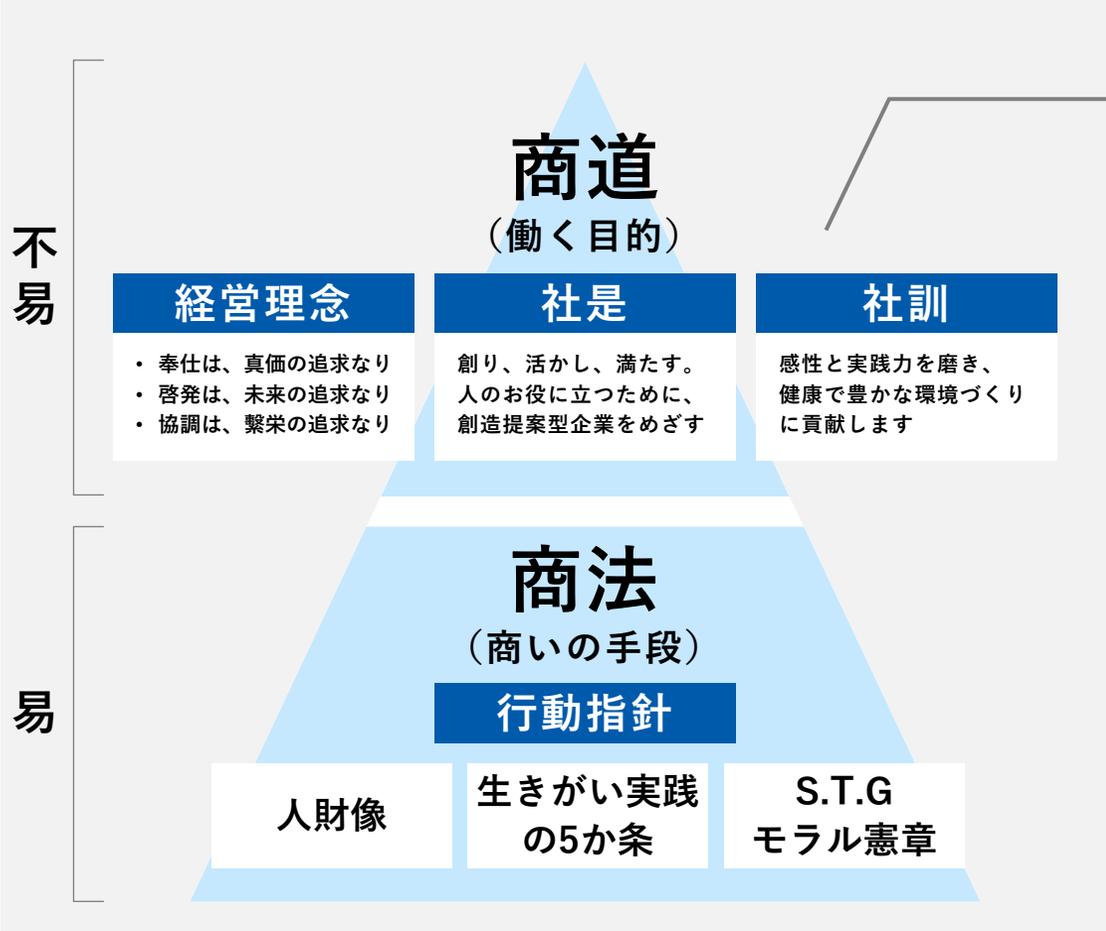
前-中計期間

当社の事業領域のみならず、日本全体・ひいては世界にも目を向け、社会から求められる対応へ真摯に取り組むことが肝要

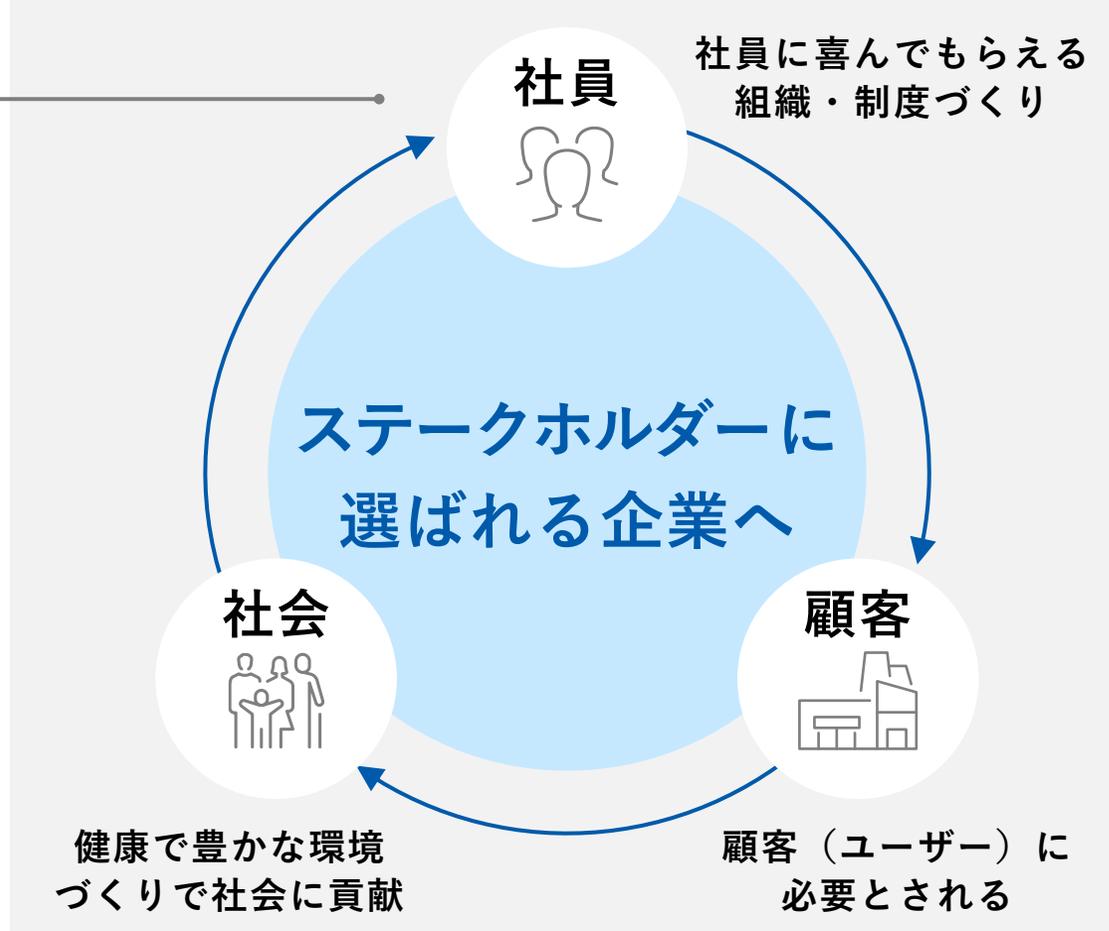


社員のエンゲージメント向上を通じて、ステークホルダーに選ばれ・必要とされる企業を目指す

当社グループの理念体系



当社が目指す「三方よし」



S.T.G Vision 2026

私たちは、安全・安心・環境・健康をキーワードに
事業拡大とニッチトップを実現します

財務目標（連結）

成長のための投資と売上拡大のバランスを取りながら、さらなる事業拡大を戦略的に実行

売上高

240億円

ファスニング事業

190億円

機能材事業

50億円

経営利益

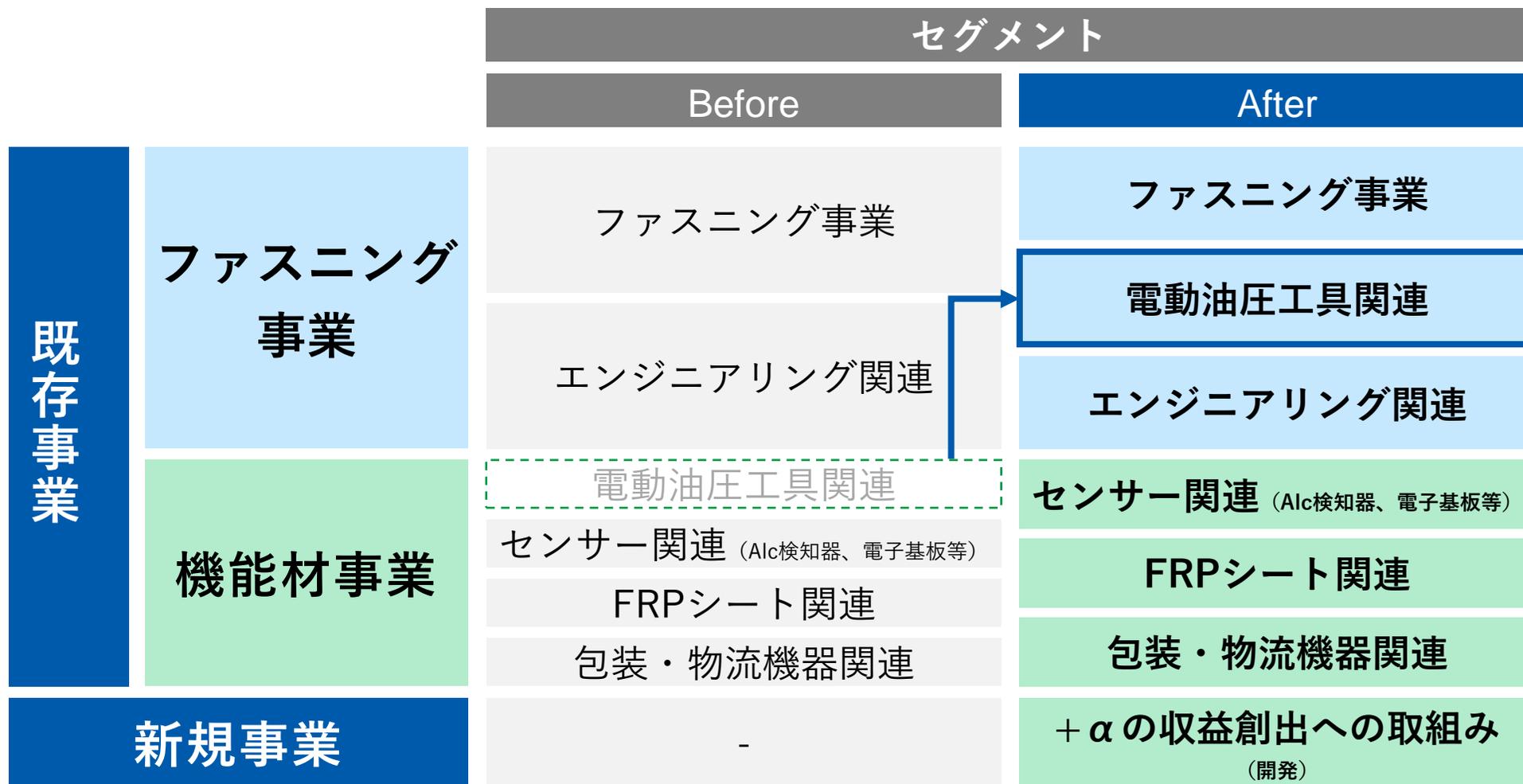
21億円

売上高経常利益率

8.8%

(ご参考) セグメント再編

ファスニング事業との関連性が高まった電動油圧工具関連を、機能材事業からファスニング事業へ移行。
セグメントを再編したうえで2つの事業を強化し、2027年3月期には連結売上高240億円を目指す



基本方針

新領域の模索と組織体制の強化・拡充

新分野・新事業を模索し多角化を図る。また組織基盤の強化を図ることで、筋肉質な組織体制を目指す

外部環境への対応



– 国土強靱化の最終章

- ・ リニア関連・土木耐震補強

– 建築分野

- ・ 国内建築物の維持・補修・保全

– プラスα

- ・ 灌漑分野・センシング分野・各種IoT化

内部環境への対応



– グループ連携と販売力強化体制

- ・ 営業と工事監督の人員拡充
- ・ 海外展開と統制

– 開発・技術の革新（技術継承）

- ・ 新工法の開発・製造機器の自動化（設備投資）
- ・ センシング分野の展開（みまもりシステム・セキュリティ）

– 活力職場の推進

- ・ 賃金3%以上アップ/年
- ・ 健康経営の実現

グループ連携による”コトづくり”の付加価値向上によって売上高のトップラインを向上させるとともに、環境に配慮した脱プラ対応の新製品開拓にも注力していく

事業		概要	2026年度 売上計画
ファスニング事業	ファスニング関連	<ul style="list-style-type: none"> 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」のさらなる進化 地域密着型の拠店戦略で「顧客接点」を最大化 顧客の困りごとを解決する創造提案型営業の展開 	190億円以上
	電動油圧工具関連	<ul style="list-style-type: none"> 国内拠店の販売網を活用したさらなるPR活動 代理店との関係強化による海外売上高の伸長 	
	エンジニアリング関連	<ul style="list-style-type: none"> 調査から提案（設計）・工事受注までの流れを確立 協力業者との強固な信頼関係を構築 ゼネコン等とのオープンイノベーションを深耕 	
機能材事業	センサー 関連	<ul style="list-style-type: none"> Alc検知器関連 電子基板関連 安全・安心（健康）をキーワードとし、緑ナンバー・白ナンバーの買い替え需要を取込み グループ間のシナジーを追求し、WDS・光洋と連携した自社製品の開発を推進 	50億円以上
	FRPシート関連	<ul style="list-style-type: none"> 歩道橋補修工法の全国展開と、用途開発の深耕 	
	包装・物流機器関連	<ul style="list-style-type: none"> 物流2024年問題に伴う需要の取込み メンテナンス力向上 コト売りへのシフト 脱プラに対応した新商品の開拓 	
		157億円	
		33億円	

新-中期経営計画（2024年度～2026年度） – KGI・KPI

ROICをはじめとした重要指標を意識しながら成長のための積極投資を行うことで、中長期的な拡大を目指す

(百万円)	前-中計期間（実績）			新-中計期間（計画）		
	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
売上高	18,735	20,604	21,142	22,000	23,000	24,000
ファスニング事業	15,959	17,795	17,816	18,475	18,737	19,000
（うち土木向け製品）	590	569	724	900	950	1,000
機能材事業	2,775	2,808	3,325	3,525	4,262	5,000
（うちアルコール検知器関連）	640	898	545	650	750	1,000
設備投資額	1,228	618	371	3カ年累計3,000百万円		
経常利益	1,697	1,948	2,042	1,850	2,000	2,100
経常利益率	9.1%	9.5%	9.7%	8.4%	8.7%	8.8%
加重平均資本コスト（WACC）	4.95%	4.10%	3.78%	4～5%（想定）		
ROIC	8.40%	8.92%	8.11%	8%以上	8%以上	8%以上
ROE	7.78%	9.37%	10.61%	8%以上	8%以上	8%以上
1株当たり年間配当金（円）	28	30	34	38	42	46
配当性向	20.6%	16.9%	15.4%	23.1%	23.4%	24.4%

（注）ファスニング事業・機能材事業の前-中計期間（実績）は、変更後のセグメント区分によった場合の売上高を記載

（注）加重平均資本コスト（WACC）は、CAPMによる株主資本コストと負債コストを加重平均し当社にて算出

1 グループ連携による
付加価値の向上



2 イノベーション
による価値創造



3 地域密着型の
拠店戦略



4 人財施策を通じた
組織活性化



5 コンプライアンスの
強化



6 OODAループによる
働き方改革



グループ連携によって一気通貫での事業化を図ることで、顧客へソリューションを提供し困りごとを解決する「コトづくり」の付加価値向上を目指す

グループ各社の強みを持ち寄り相互に補完し合うことで、
幅広い課題解決を可能に



自社内でのイノベーション開発を基盤にしつつ、外部連携による相乗効果を発揮することで、最大価値の創出を実現

クローズドイノベーション

組織体制の強化・拡充に加え、
属人化した技術・ノウハウの伝承に注力



– 生産体制の拡充

- 国内:社内生産体制の拡充
- 海外:ベトナム生産体制の構築

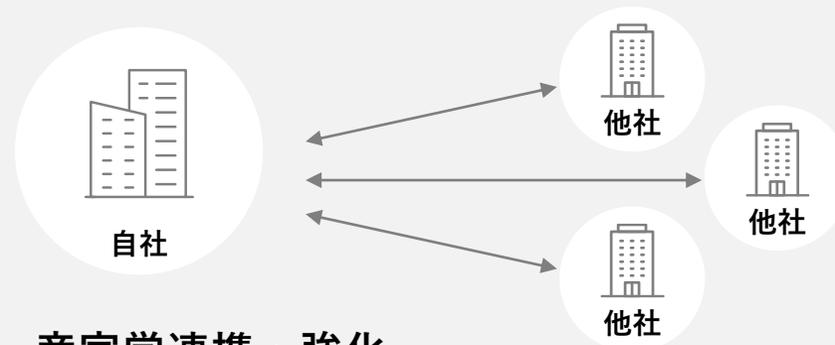
– 地域密着型販売体制強化

– 物流システム構築と拡充

– 技術&ノウハウの知の伝承

オープンイノベーション

外部との連携開発および技術革新により、
新製品・新工法・新システムの開発を推進



– 産官学連携・強化

– ゼネコンおよび専門機関との共同開発

– 外部人財の登用（技術力・開発力）

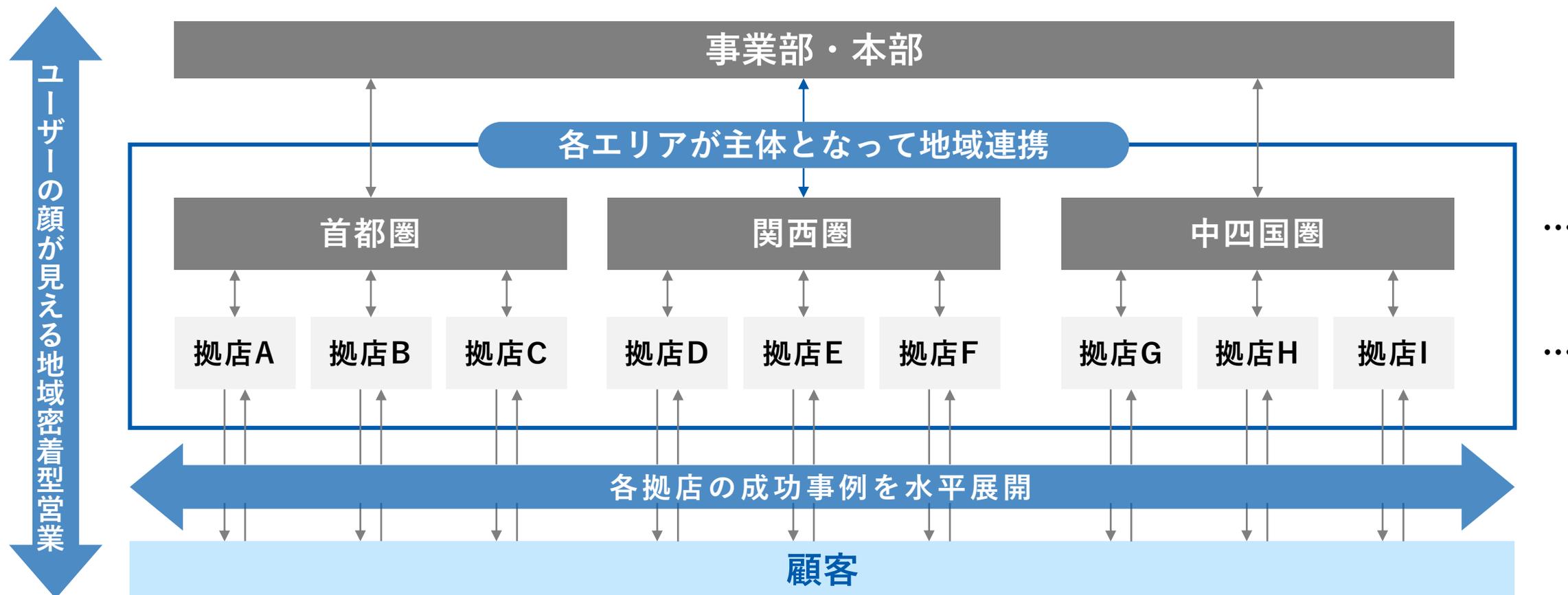
– 機械製作およびメンテナンス会社との連携

– 海外販売強化

主要戦略 ③ 地域密着型の拠店戦略

地域密着型の拠店戦略によって、顧客・地域ごとに最適なソリューション提案を実現。さらに各拠店のベストプラクティスを他地域・拠店にも水平展開することで、サービス全体の付加価値向上へ繋げる

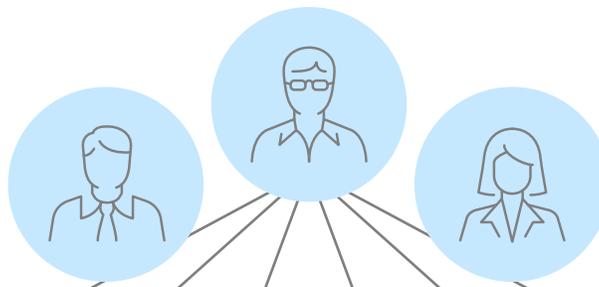
エリア・現場の声も柔軟に吸い上げるマトリクス型組織



主要戦略④ 人財施策を通じた組織活性化

事業部長と本部長が先陣を切り、積極的な人財の育成/登用を実行。当社のビジョンをメンバーへ浸透させるとともに、見込みのあるメンバーには柔軟に活躍の場を与えることで、組織の活性化と大幅成長を図る

事業部長・本部長



ビジョン・あるべき姿の明示

会社としての方向性を率先して提示し、目指す姿を明確化

スタッフ



スタッフ



ミッションの実践

成長シナリオの作成からミッション実行まで、上位職者が自ら関与

スタッフ



スタッフ



後継人材の育成

有望な若手メンバーへ役職と責任を与え、自発的な成長を促す

スタッフ



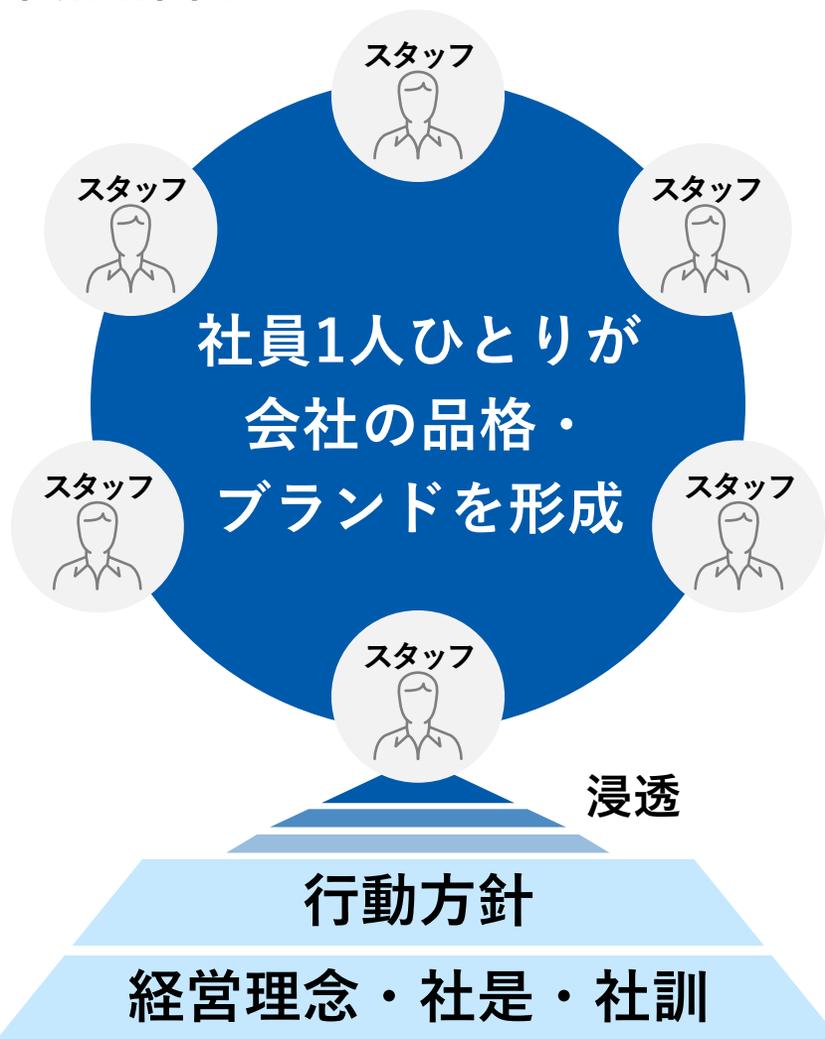
スタッフ



S.T.G理念体系を基軸としてコンプライアンスを強化し、社員1人ひとりの行動意識改革を促すことで、会社としての品格向上・ブランド形成を図る

多発する不祥事

コンプライアンスやガバナンスに関する不祥事が多発。企業だけでなく、社員一人ひとりの倫理観が求められる



多様化する コンプライアンス

社会から要請されるコンプライアンスの範囲は、法令順守からCRS・SDGsへと多様化する時代



中長期向けのPDCAサイクルに加え、短期で効果が見込める「OODAループ」を取り入れる。
従業員一人ひとりがタイムマネジメントを意識することで、業務進行のスピードアップを実現

課題感

建設業の2024年問題

(時間外労働へ上限規制が適用)



働き方改革が急務

限られた時間の中で成果を
生み出すためには、
従業員一人ひとりが
スピードアップを図る必要がある

解決策

OODAループの採用

(時間を意識した行動改革)

周囲の状況を
よく観察して
生データを収集

Observe
観察

集めた
生データから
状況を判断

Orient
状況判断

自らの行動を
管理して
時間短縮を
実現

やると決めた
ことを計画に
沿って実行

Act
行動

状況判断に
基づいて
行動を計画

Decide
意思決定

本期間は成長投資の好機と認識。多方面への積極的な投資を通して人財の価値を最大限に引き出すとともに、事業及び会社全体の成長・拡大を図る

人的資本投資

約**5**億円

- 人件費アップ
（年間3%目標）
- 健康経営の進化
- 多様性を意識した登用
- 社員の成長を促す仕組みの醸成（リスキリング等）

設備投資

約**30**億円

- 自動倉庫の改修・増設で安定供給を実現
- 製造設備の自動化によって生産性を向上
- 研究開発設備の拡充によって顧客対応を進化

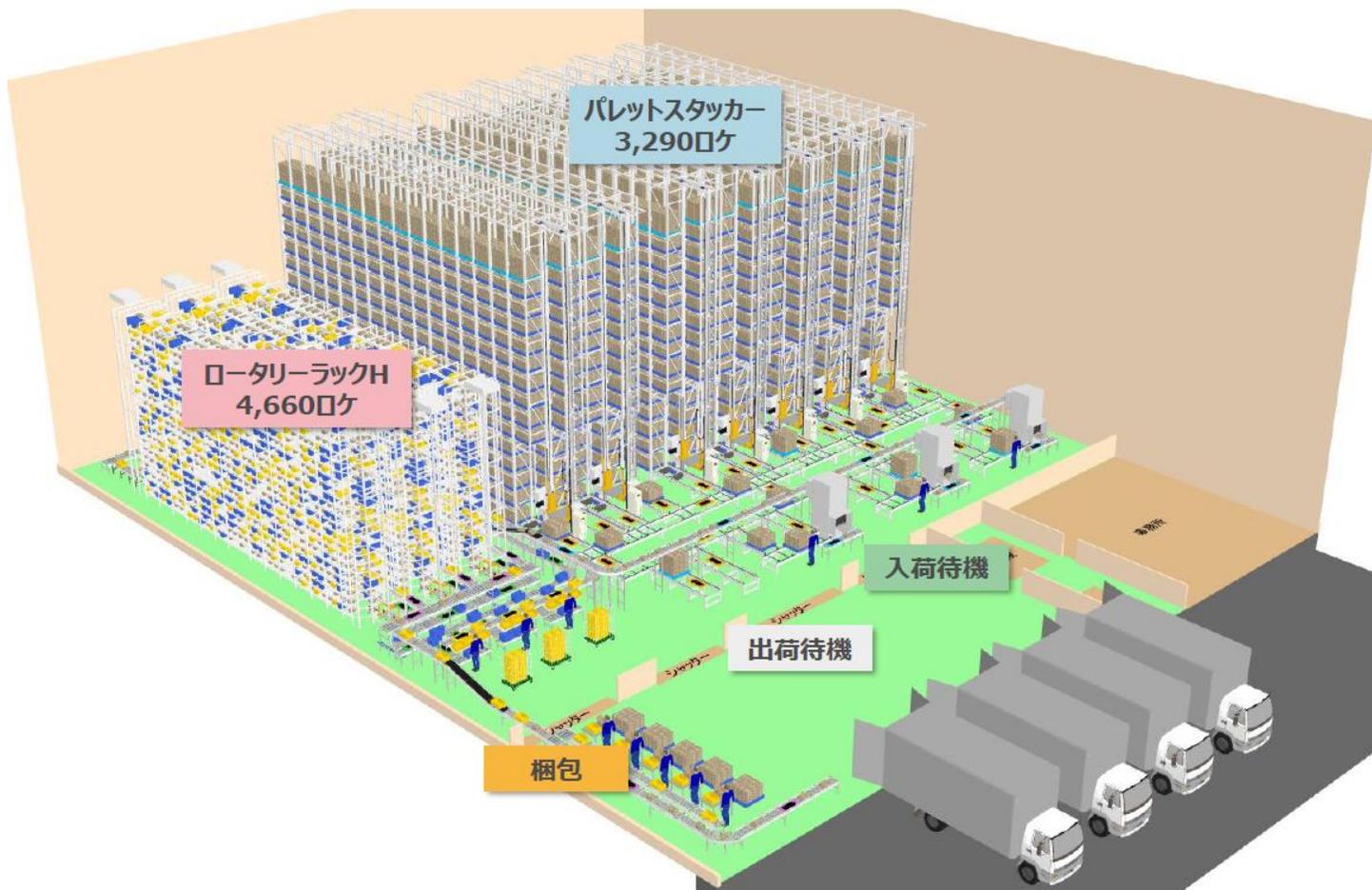
M&A等の戦略投資

約**?**億円

（件数目標：3件以上）

- より多くの案件について検討可能なスキームを、確立・運用
- 積極的なM&Aにより、事業の拡大や多角化を目指す

最新の自動倉庫を備える商社の要望に応えるべく「メーカーとして必要な」自動倉庫の建設を実施し、近年の「小ロット」「多頻度」の発注に対応し、生産性向上を図る



◀完成イメージ図

最新の発注形態にも対応した物流設備により出荷にかかる労働生産性の向上を見込む

建設地：流山工業団地内

投資予定金額：約20億円

着工：2024年11月／完工：2026年3月（予定）

その他の投資

製造設備の追加および刷新

国内外の工場における製造設備を増強することで安定性・生産性の向上を図るとともに、自社商品の製造を可能にするため、光洋・福島工場を増設

研究開発設備への投資

顧客対応を進化させ、改良開発等をスピーディーに行うため必要な設備投資を戦略に沿って検討中

自己資本比率65～70%の維持を目標としつつ、成長のための投資と安定増配をバランスよく実現。
ROICがWACCを上回っている現状の良好な状態を、引き続き継続することを目指す

配当方針

成長投資のために必要な内部留保は確保しつつ、安定的・継続的な増配を目指す

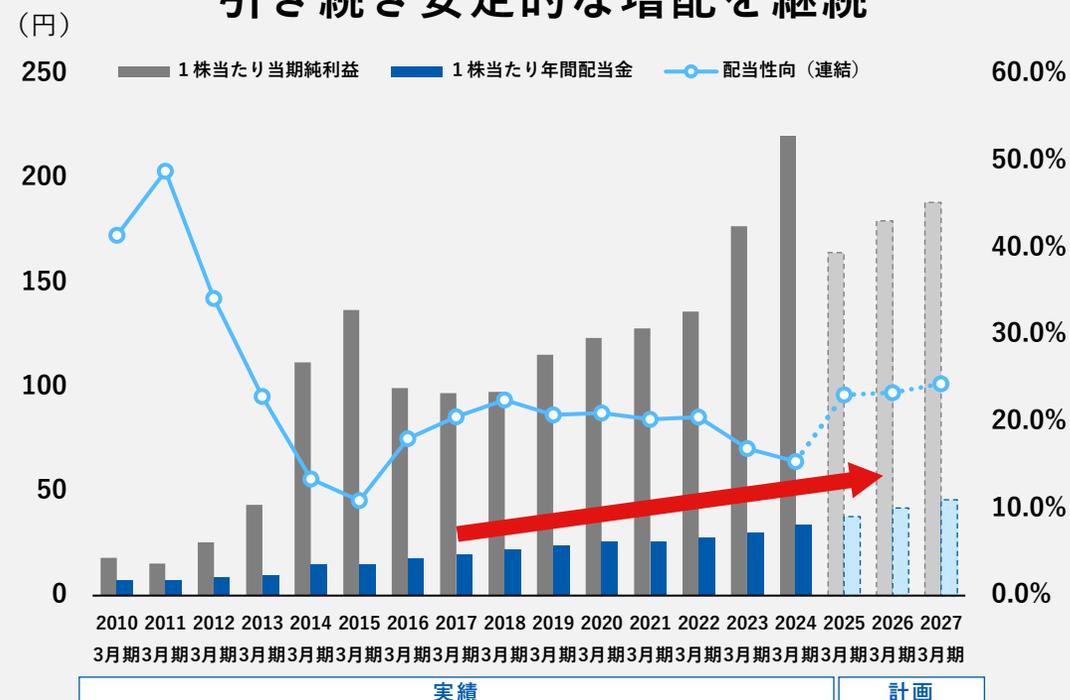
※原則として「減配なし、配当維持もしくは増配のみ」（累進的配当政策）という意味合いの配当政策であり、中長期的に安定した配当を行うことを明言するものです

PBR改善策

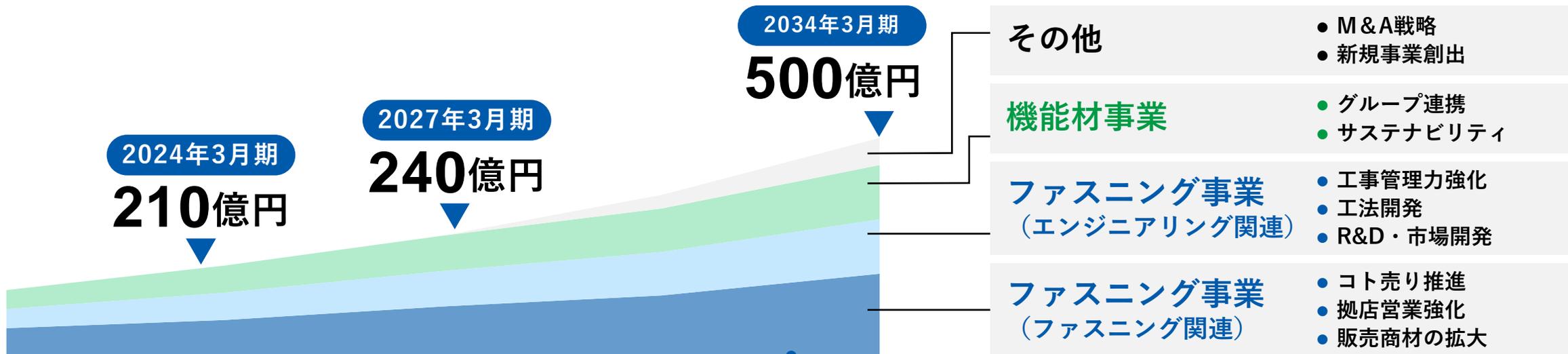
既存事業の更なる成長およびM&A戦略の推進により、資本効率を意識した経営を実行、安定増配とIR活動の推進を通じて、PBR1.0倍以上の早期回復を目指す

1株あたり配当金の推移

2010年3月期以降、14年連続で減配なし。
引き続き安定的な増配を継続



売上高の成長イメージ



成長を支える3つの柱

ソリューション営業

地域密着型の拠点戦略に注力し、「ユーザーの顔が見える」を強みに地域へ根差した提案営業を推進



メンテナンス力

製品購入後も顧客をサポートすることで良好な関係性を構築し、持続的なビジネスへ繋げる

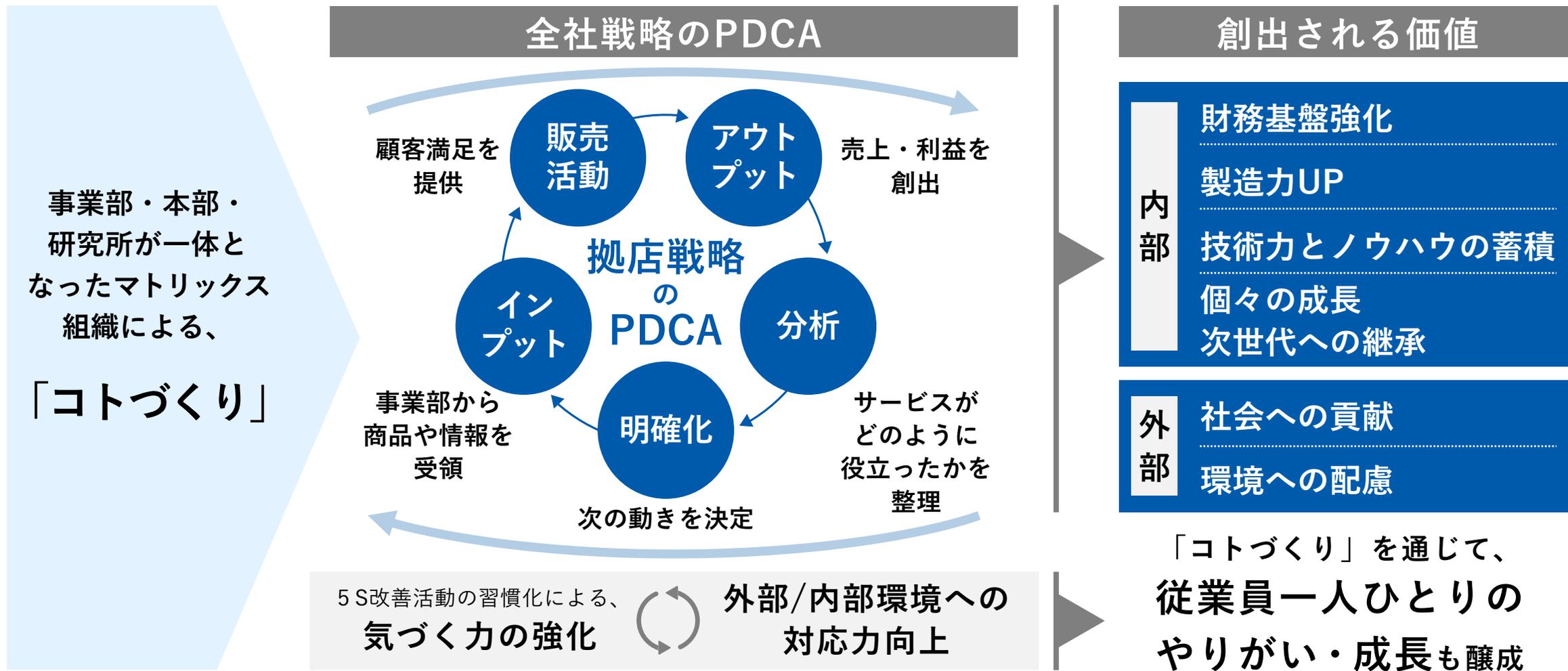


人財育成・全体最適化・DX

ステークホルダーから選ばれる会社となるため人財育成に注力するとともに、時代に負けないDX推進によって更なる発展を目指す

「コトづくり」に挑戦し、必要とされる企業に！

会社資本を強化・投下して施策の実行へ繋げる「**全社戦略のPDCA**」と、地域ごとに最適化されたビジネスモデルで価値提供を行う「**拠点戦略のPDCA**」を同時に回すことで、顧客満足度の高い「コトづくり」を実現



環境負荷の低減

当社グループの一部社屋に
太陽光発電システムの設置や
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



▲日本メカニック社屋
(2023年12月に太陽光発電設備設置)

安全かつ強靱な 建造物の形成

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



女性活躍の推進

「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



紙容器製造機器 の販売

グループ会社の成光産業では、紙トレイや紙カップなどの紙容器を製造する機器の取扱いを開始
紙容器・紙パッケージ製造機器のラインナップを拡充



地元サッカークラブ とパートナー契約

本社が所在する千葉県流山市で初の社会人サッカークラブであるNAGAREYAMA F.C. とともに街の地域活性化に貢献



ちばSDGsパートナー の登録企業に

千葉県が創設した「ちばSDGsパートナー登録制度」にパートナー企業として登録



ESGの取組み・サステナビリティに関する取組み

ホームページに「健康経営」サイトを開設（2023年9月～）

当社が経営基本方針として掲げる「人のお役に立つために、創造提案型企業を目指す」の遂行には、社員一人ひとりが健康であり続けることが肝要との認識のもと、健康企業宣言を行いました。これに伴い、健康課題・目標・改善施策・KPIを定め取組みをスタートしています。



サステナビリティに関する取組み

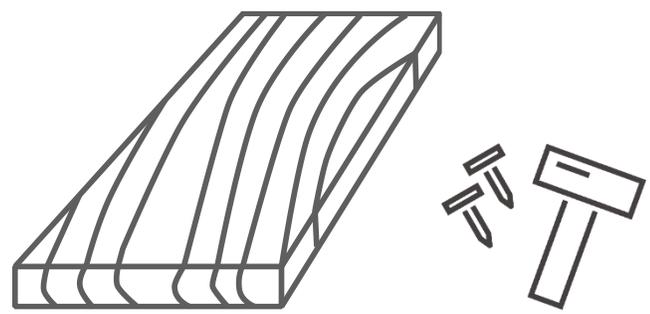
当社グループにおける、人材の多様性の確保を含む人材の育成に関する方針及び社内環境整備に関する方針は、サンコーテクノグループの役員および社員が遵守しているS.T.Gモラル憲章をもとに戦略を定め取り組んでおります。公表している指標は下記の通りです。

	目標	実績（前事業年度末）
役職者（係長級）における女性労働者の割合	2025年3月までに10%	12.5%
平均勤続年数	2025年3月までに 男女とも15年以上	男性：14.0年 女性：10.8年

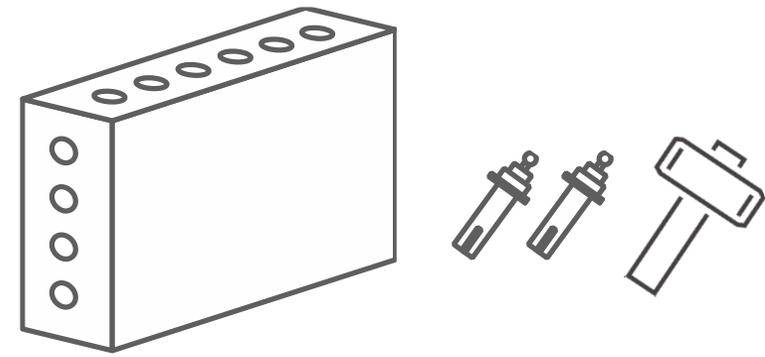
「あと施工アンカー」について



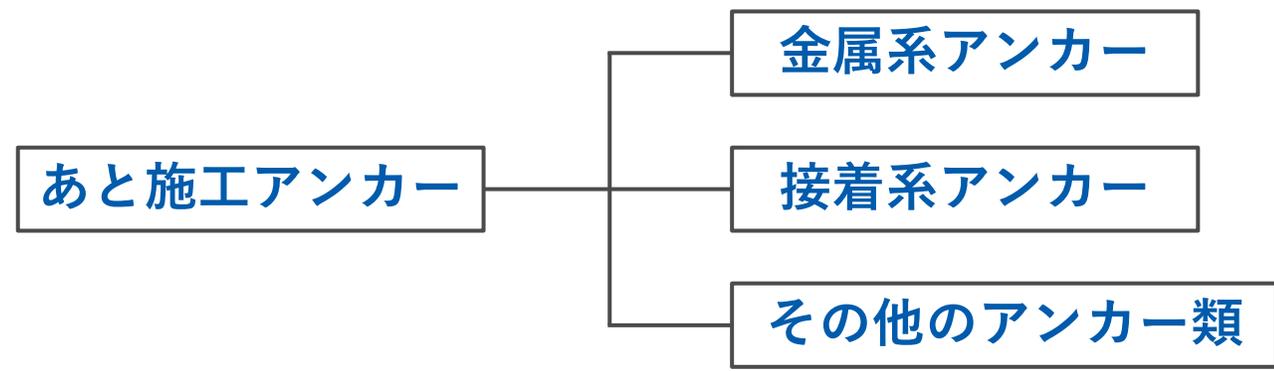
あと施工アンカーは、コンクリートなどに対して物を固定・取り付ける際に使用されます



木材などには「釘」



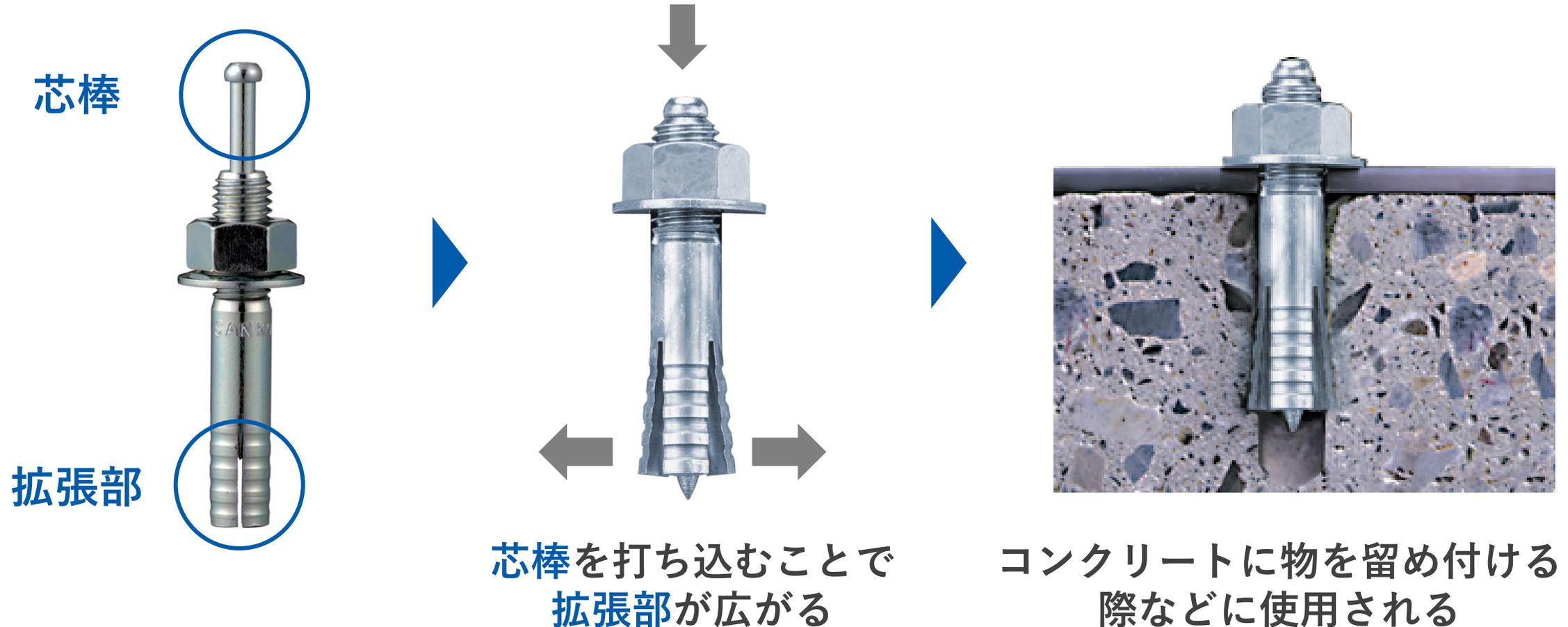
コンクリートなどには「あと施工アンカー」



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

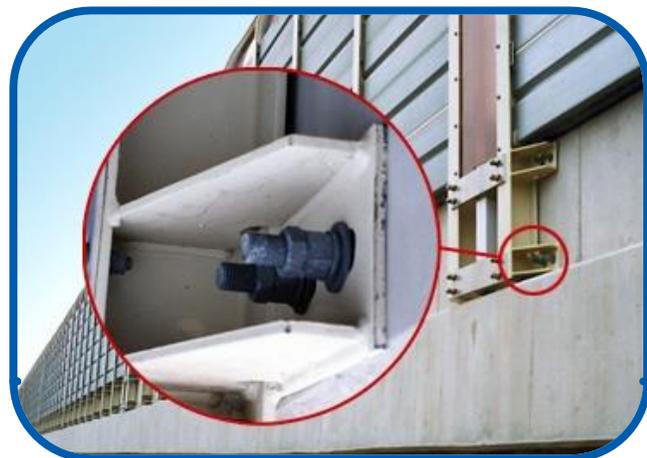
あと施工アンカーは、身近なところで使用されています。看板や標識の取付けから配管設備の固定、ソーラーパネルの設置から耐震補強に使用されるなどその用途はさまざまです



建物の耐震補強に・・



手すりの取付けに・・



高速道路の防音壁に・・



看板・標識の取付けに・・



ファスニング事業の主要製品

「あと施工アンカー」：金属系アンカー、
接着系アンカー、
その他のアンカー
(軽量物留付け用)
用途に応じた
多彩なラインナップ



「ファスナー」：鋼板と鋼板の締結を一工程
で行えます。「ドリルスクリュー」は、
サイディング（壁）関連で、
「ルーフボルト」は鋼板屋根材の施工に使用
されています



「ドリル」：あと施工アンカーを施工す
る際に必要な穿孔。コンクリートに真円
に近い孔をあけるドリル、粉塵を出さな
いドリルなどをラインナップ



鉄筋を切断する「鉄筋カッター」鉄筋を曲げる
「鉄筋ベンダー」のほか、「アンカー打込み
機」はあと施工アンカー施工の効率化に貢献



機能材事業の主要製品

運転前後のアルコール測定に
呼気アルコール検知器



「FRPシート」：横断歩道橋・地下タンクを
はじめとした、
コンクリート構造物・
鋼構造物の補修・補強に



少量生産に強み。スイコー・浦和電研が
電子基板関連
でお客様
のご要望に
お応えします



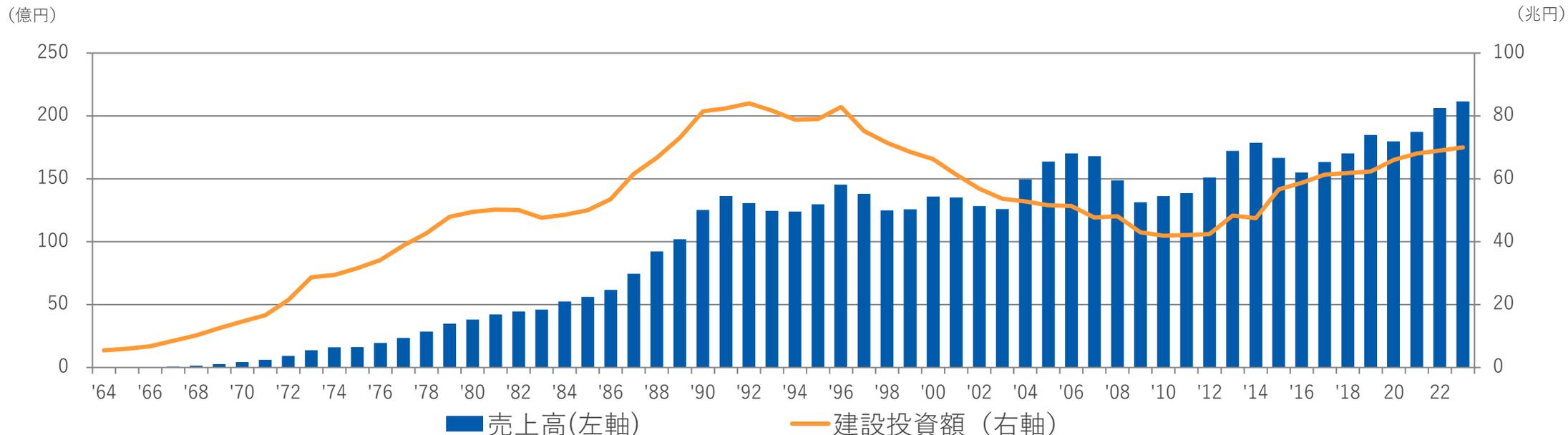
梱包作業の省人化・省力化に
パレットストレッチ包装機



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
SANKO FASTEM(THAILAND) LTD. を設立 | 2004年 (株) IKKを子会社化 | 成光産業(株)・成光パック(株)を子会社化 |
| 1993年 西部物流センターを開設 | 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 |
| 1996年 三幸商事・三幸工業の合併でサンコーテクノ誕生 | 2006年 アイエスエム・インタナショナル(株)を子会社化 | 2023年 (株) WDS・新光ナイロン(株)・
(株) 光洋を子会社化 |
| | 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

当社の強み① 市場シェア

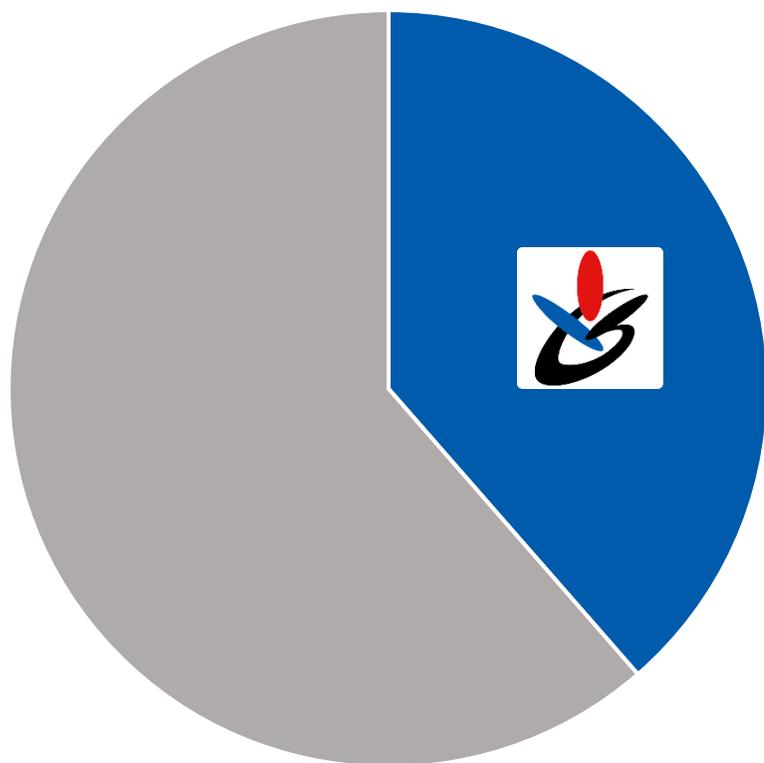


あと施工アンカー市場における**高い市場シェア**

あと施工アンカー生産額市場規模

20,504百万円（25社）

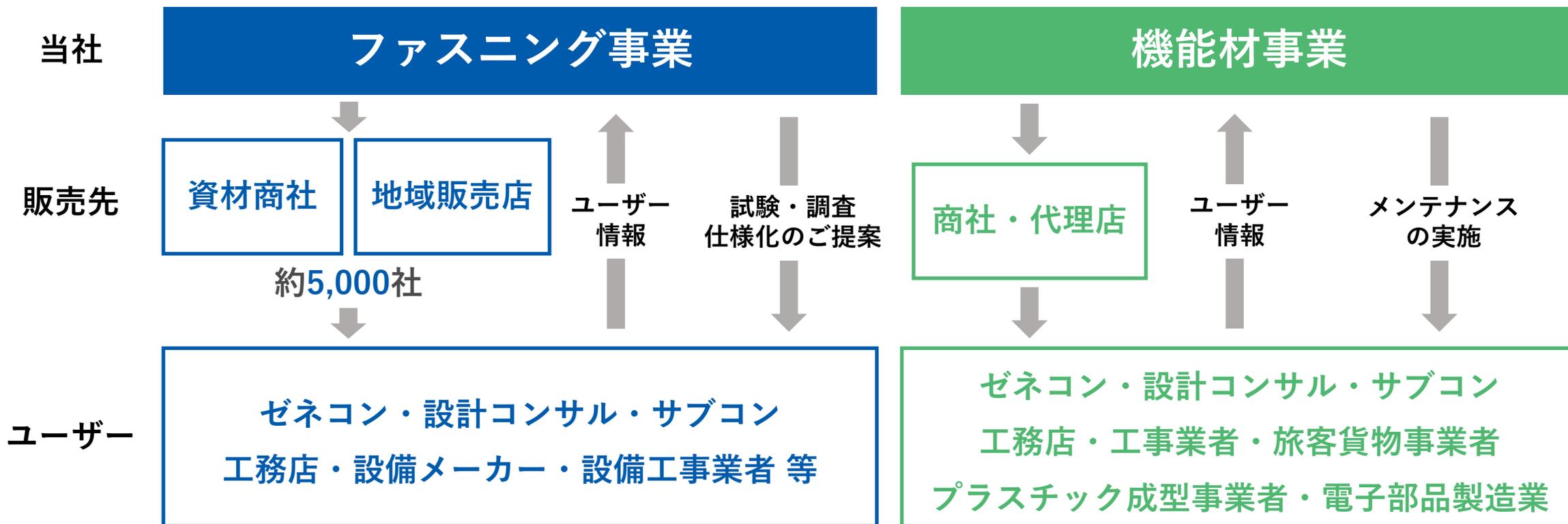
サンコーテクノ 約40% 他社（24社） 約60%



あと施工アンカー業界で
国内シェアNo.1

※JCAA 2022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



当社の強み③ グループネットワーク

日本国内：31拠点



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

海外：3拠点



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 / WDS / 光洋

事業の多角化推進 成光産業 / イーオプティマイズ / 新光ナイロン

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)

▶ トータルファスニングシステムの構築
- SFT・SFTW・SFV**
(海外ネットワーク)

▶ アジア圏における建設資材のマーケティング
- スイコー・浦和電研**
(電子基板)

▶ 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
- 成光産業**
(物流・包装機器)

▶ 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



(ご参考) セグメント再編前後の比較資料

再編後ベース

(百万円)

	前-中計期間 (実績)					新-中計期間 (計画)		
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
売上高	18,490	17,940	18,735	20,604	21,142	22,000	23,000	24,000
ファスニング事業	15,997	15,366	15,959	17,795	17,816	18,475	18,737	19,000
機能材事業	2,493	2,573	2,775	2,808	3,325	3,525	4,262	5,000

再編前ベース

(百万円)

	前-中計期間 (実績)					新-中計期間 (計画)		
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
売上高	18,490	17,940	18,735	20,604	21,142	22,000	23,000	24,000
ファスニング事業	14,007	13,588	14,201	15,988	16,088	16,685	16,917	17,150
機能材事業	4,482	4,352	4,533	4,615	5,054	5,315	6,083	6,850

差異

(百万円)

	前-中計期間 (実績)					新-中計期間 (計画)		
	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
売上高	—	—	—	—	—	—	—	—
ファスニング事業	+1,989	+1,778	+1,758	+1,806	+1,728	+1,790	+1,820	+1,850
機能材事業	△1,989	△1,778	△1,758	△1,806	△1,728	△1,790	△1,820	△1,850

本資料の取扱いについて



- 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。