

証券コード：3435



2025年3月期 決算説明会



サンコーテクノ
オリジナルキャラクター
「テクのん」

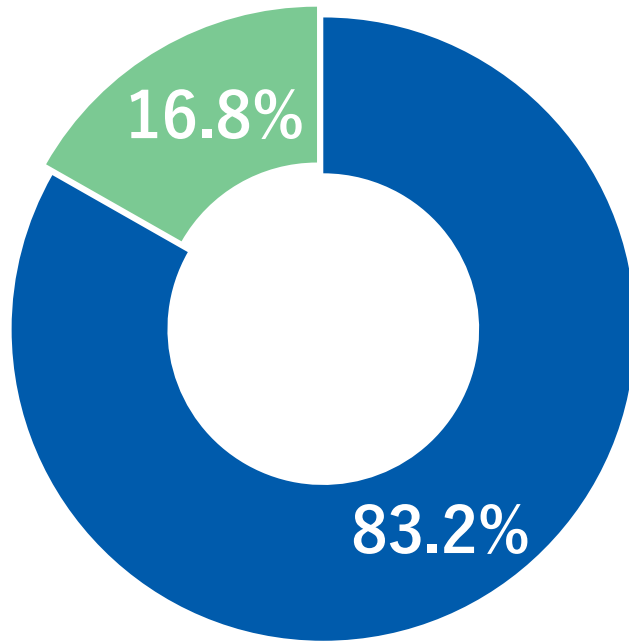
会社概要（2025年3月末現在）



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
従業員数	連結：713名（229名） 単体：353名（71名） ※括弧は、平均臨時雇用者数（外数）
資本金	768百万円
国内拠点	19拠点
連結子会社	13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（2025年3月期実績）



2025年3月期売上高
21,250百万円

👉 機能材事業に含めていた電動油圧工具は、セグメントを変更し、ファスニング事業に含めて記載しております

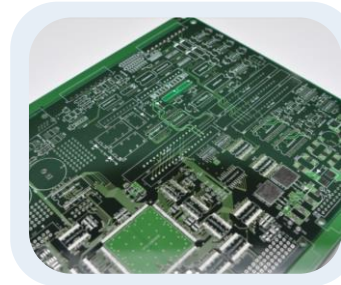
ファスニング事業（売上高：17,685百万円）

あと施工アンカー・ドリルビット・電動油圧工具の
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

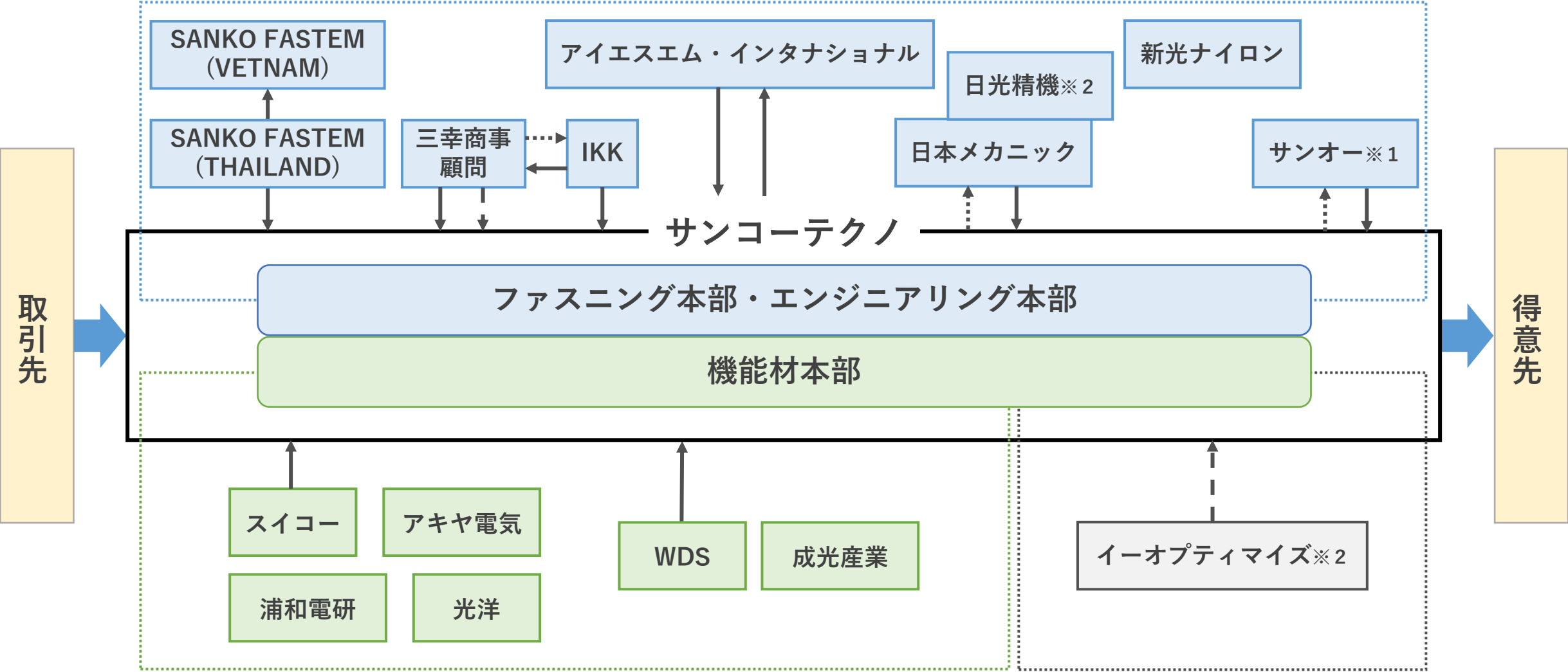


機能材事業（売上高：3,564百万円）

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



事業系統図



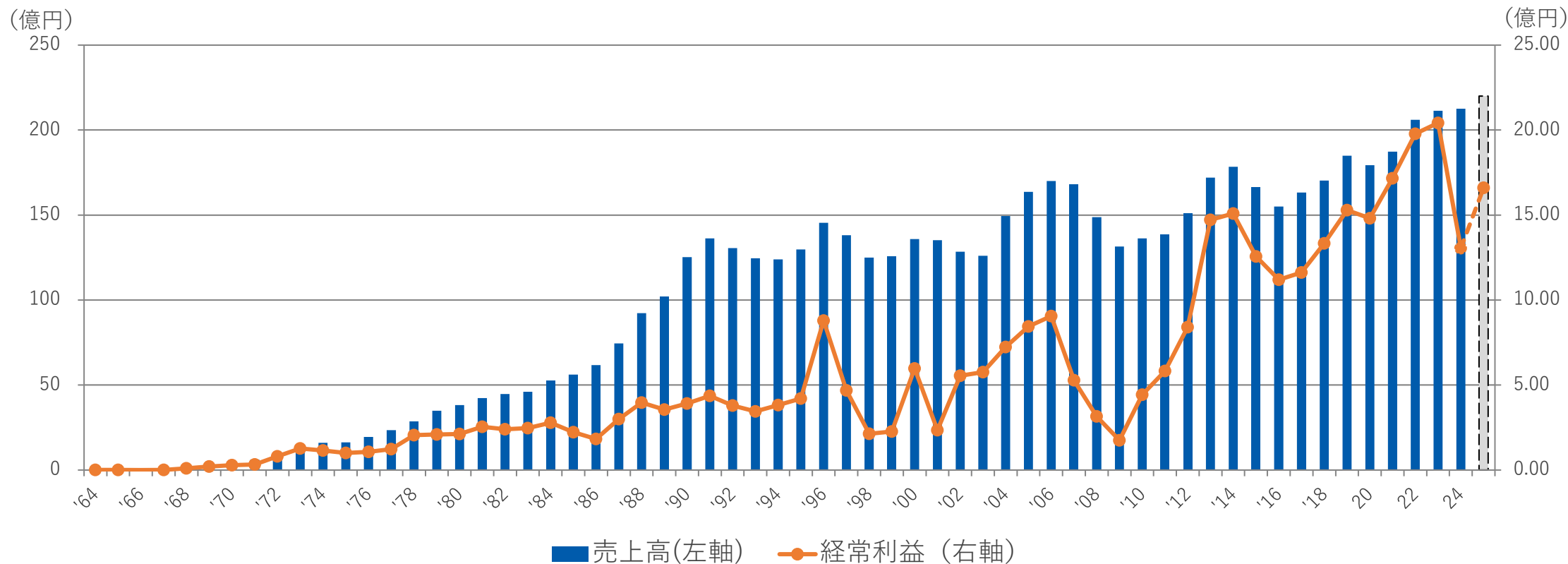
●製商品：——→ ●原材料・部材：……→ ●サービス：- - →

※1) 持分法適用会社 ※2) 持分法非適用会社

沿革



1964年	三幸商事を設立	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	三幸工業を設立	2003年	スイコーを子会社化	2019年	浦和電研を子会社化
1988年	SANKO FASTEM(THAILAND)を設立	2004年	IKKを子会社化		成光産業・成光パックを子会社化
1991年	三幸商事顧問（台湾）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・インタナショナルを子会社化	2023年	WDS・新光ナイロン・光洋を子会社化
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)を設立	2024年	アキヤ電気・日光精機を子会社化



2025年3月期 実績



(百万円)

	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画	2025年3月期 実績	前期比	計画比
売上高	21,142	22,000	21,250	+ 0.5%	△ 3.4%
営業利益	2,066	1,850	1,282	△ 38.0%	△ 30.7%
営業利益（%）	9.8%	8.4%	6.0%	△ 3.8pt	△ 2.4pt
経常利益	2,042	1,850	1,305	△ 36.1%	△ 29.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,740	1,300	1,122	△ 35.5%	△ 13.6%

 2025年5月9日に修正開示を行っております

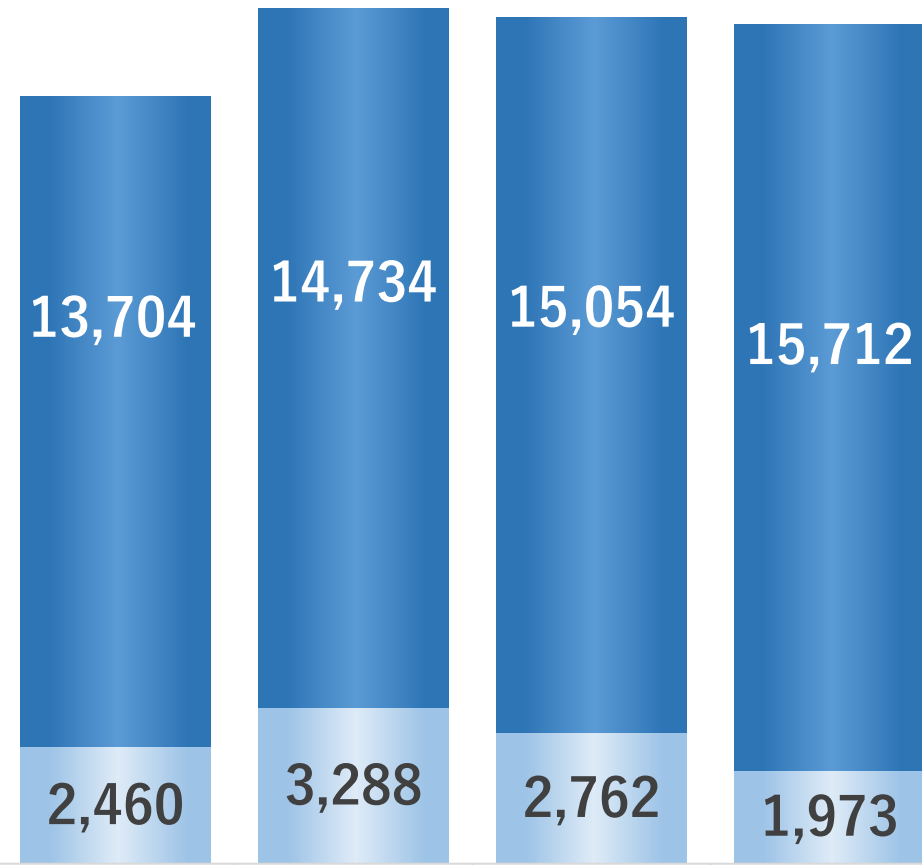
ファスニング事業（2025年3月期）



売上高推移

（百万円）

16,164 18,022 17,816 **17,685**



2022年3月期 2023年3月期 2024年3月期 2025年3月期

■ エンジニアリング関連 ■ ファスニング関連

	実績（百万円）	前年同期比
売上高	17,685	△ 0.7%
セグメント利益	2,465	△ 10.5%

■ ファスニング関連

- ・主力のあと施工アンカーはじめ、ドリル・ファスナーの販売が前年を上回る水準で推移
- ・電動油圧工具の販売は、国内・海外ともに低調に推移

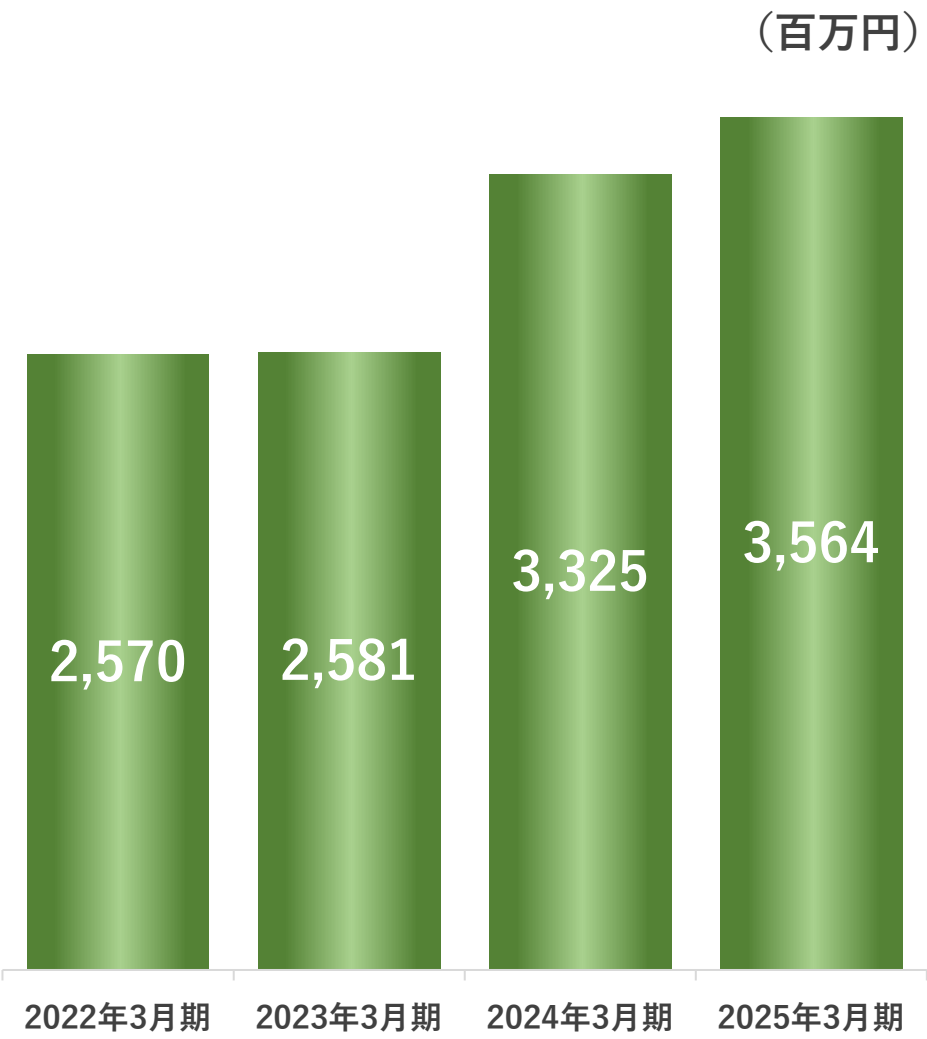
■ エンジニアリング関連

- ・競合の参入による失注ほか、前期に発生した期跨ぎ案件の反動減で、完成工事高は前年を大きく下回る結果となった

👉 機能材事業に含めていた電動油圧工具は、セグメントを変更し、ファスニング事業に含めて記載しております



売上高推移



	実績（百万円）	前年同期比
売上高	3,564	+ 7.2%
セグメント利益	△260	—

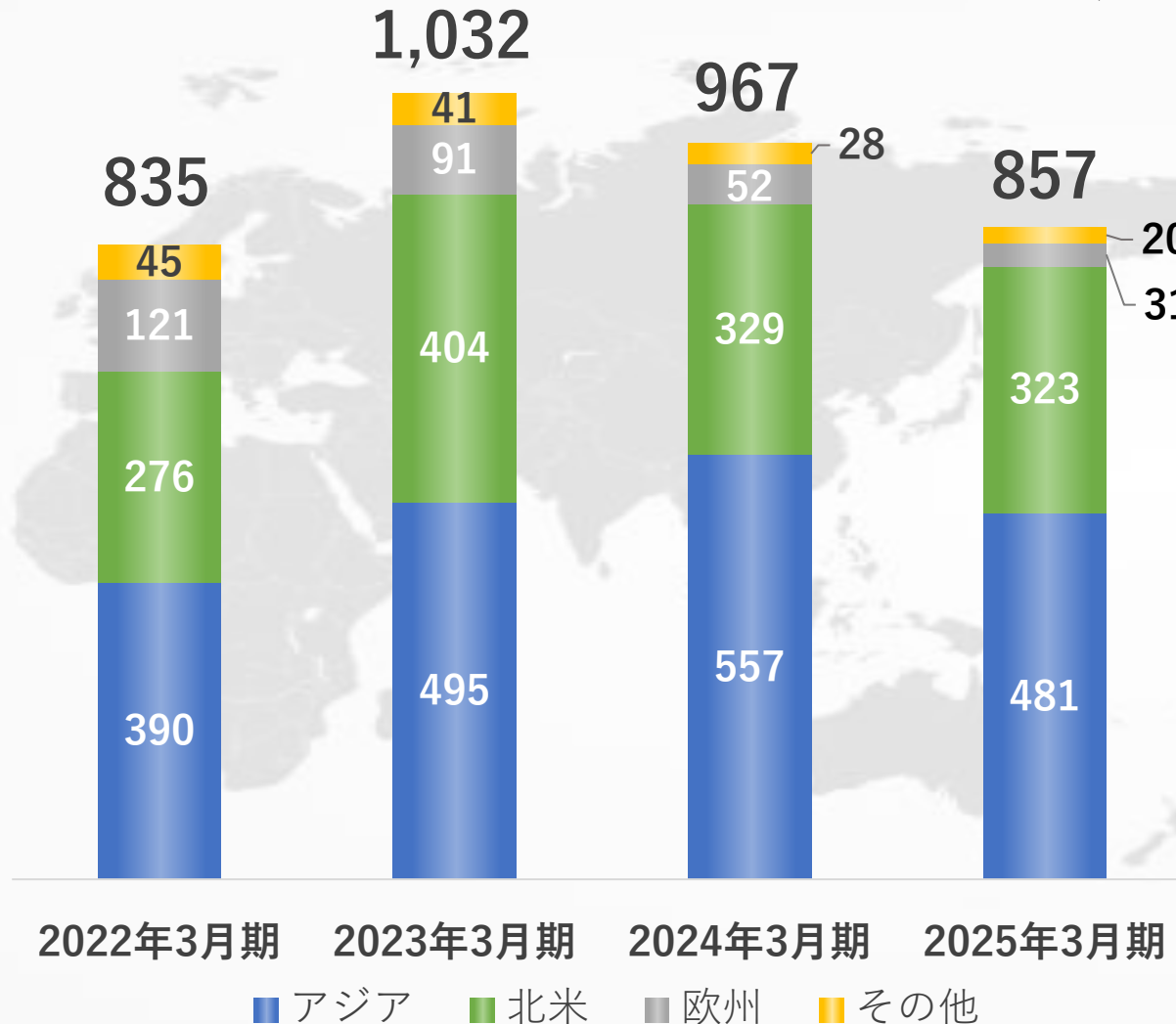
- 売上高
 - ・FRPシート関連、アルコール検知器関連、包装・物流機器関連並びに電子基板関連の販売は、前年を上回る水準で推移
- セグメント利益
 - ・アルコール検知器関連の販売は、期初の販売計画を大きく下回り、棚卸資産評価損を250百万円計上
 - ・M & Aに伴う費用を60百万円計上

👉 機能材事業に含めていた電動油圧工具は、セグメントを変更し、ファスニング事業に含めて記載しております



地域別海外売上高推移

(百万円)



アジア圏での落込みと、欧州圏での低迷が続く

【地域別 カッコ内：前年同期比増減】

■ アジア：481百万円（△ 75百万円）

■ 北米：323百万円（△ 5百万円）

■ 欧州：31百万円（△ 20百万円）

■ その他：20百万円（△ 7百万円）

連結貸借対照表



(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減額
現金及び預金	3,276	4,002	+ 725
売上債権 (※)	5,163	5,177	+ 14
棚卸資産	6,555	6,408	△ 146
その他流動資産	137	188	+ 50
有形固定資産	7,008	7,842	+ 833
その他固定資産	2,487	2,939	+ 451
資産合計	24,629	26,558	+ 1,929
流動負債	3,472	3,292	△ 179
固定負債	3,592	4,510	+ 918
負債合計	7,064	7,803	+ 738
純資産合計	17,564	18,755	+ 1,191

※受取手形、売掛金、電子記録債権、契約資産の合計

連結キャッシュ・フロー計算書



(百万円)

	2024年3月期	2025年3月期	増減額
a.営業活動キャッシュ・フロー	1,431	1,474	+ 42
b.投資活動キャッシュ・フロー	△1,616	△1,440	+ 176
有形固定資産取得による支出	△ 370	△ 998	△628
子会社株式の取得による支出	△1,504	△ 768	+ 735
その他	257	326	+ 69
c.フリーキャッシュ・フロー(a + b)	△ 185	33	+ 219
d.財務活動キャッシュ・フロー	1,067	642	△424
e.現金及び現金同等物に係る換算差額	31	45	+ 13
現金及び現金同等物の増減額 (c + d + e)	913	721	△191

土木関連アンカー



メタルアンダーカットアンカー



メタルセーフアンカー®



フェルセーフアンカー®



土木関連 落橋防止工（鋼製ブラケット取付け）



サズミックエコノミー



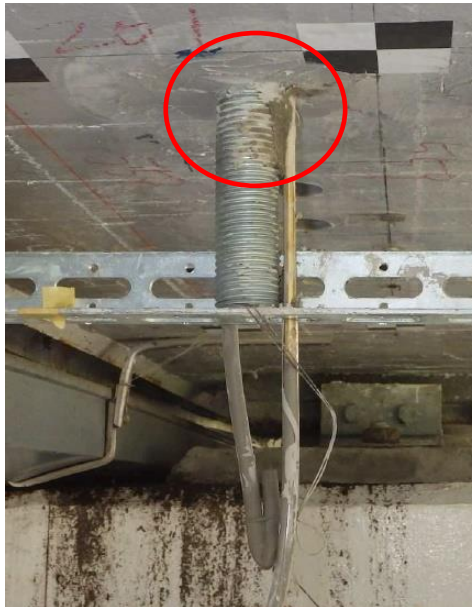
■ 特長

- ・ VOC発生ガスや臭いがなく、作業環境に優しい
- ・ 容器の再使用で約20%の材料費コストダウン
※当社従来比
- ・ セメント系のため、不燃性。耐アルカリ性に優れ、硬化後の収縮がなく、湿潤面でも安定した耐力を発揮

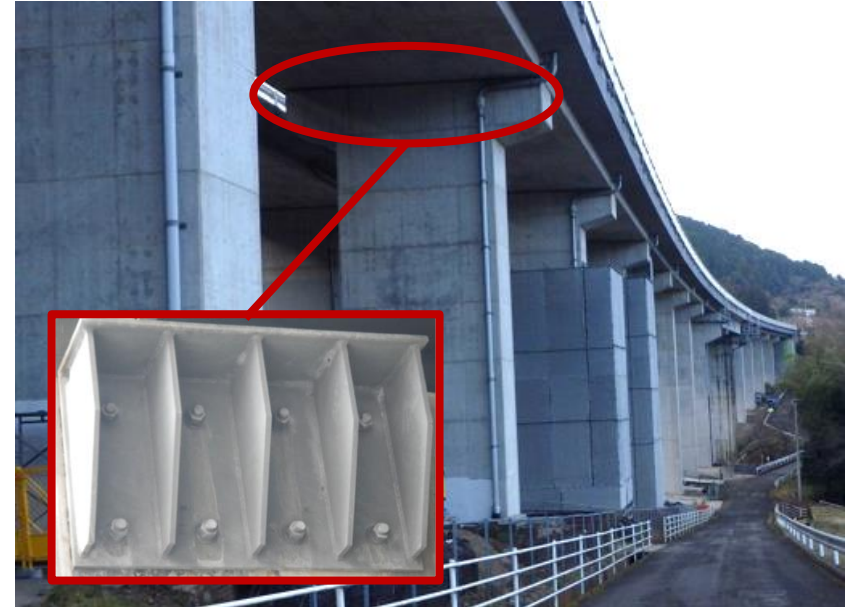
注入状況



注入完了



ブラケット取付け箇所



アスファルト舗装への施工



アスファルトアンカー

■ 使用例



■ 施工

専用施工ソケットで
施工完了が目視で
確認可能

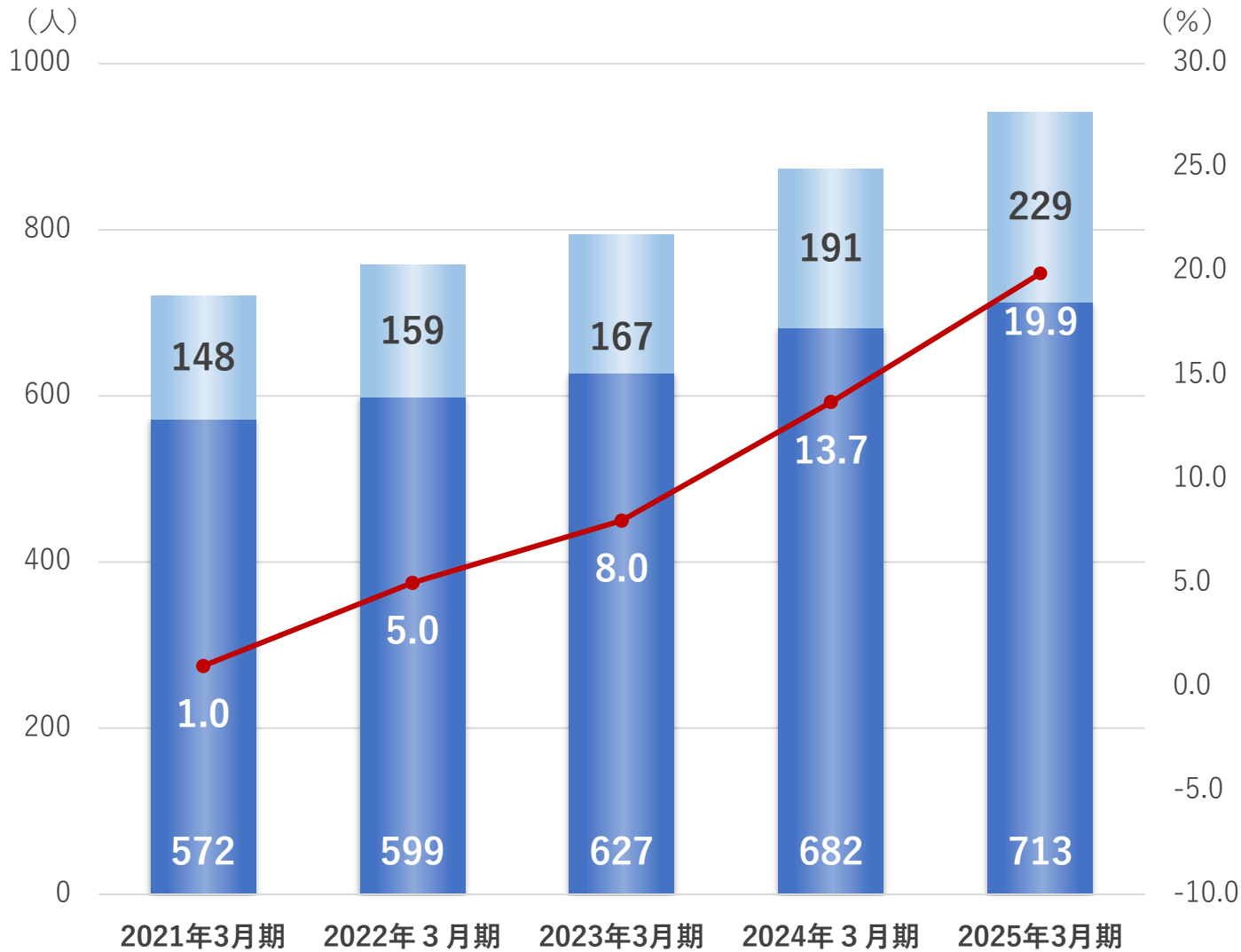


■ 撤去

専用抜取ツールで
容易に抜取り



中期経営計画の進捗状況



従業員数
年平均 **7 %** 増加

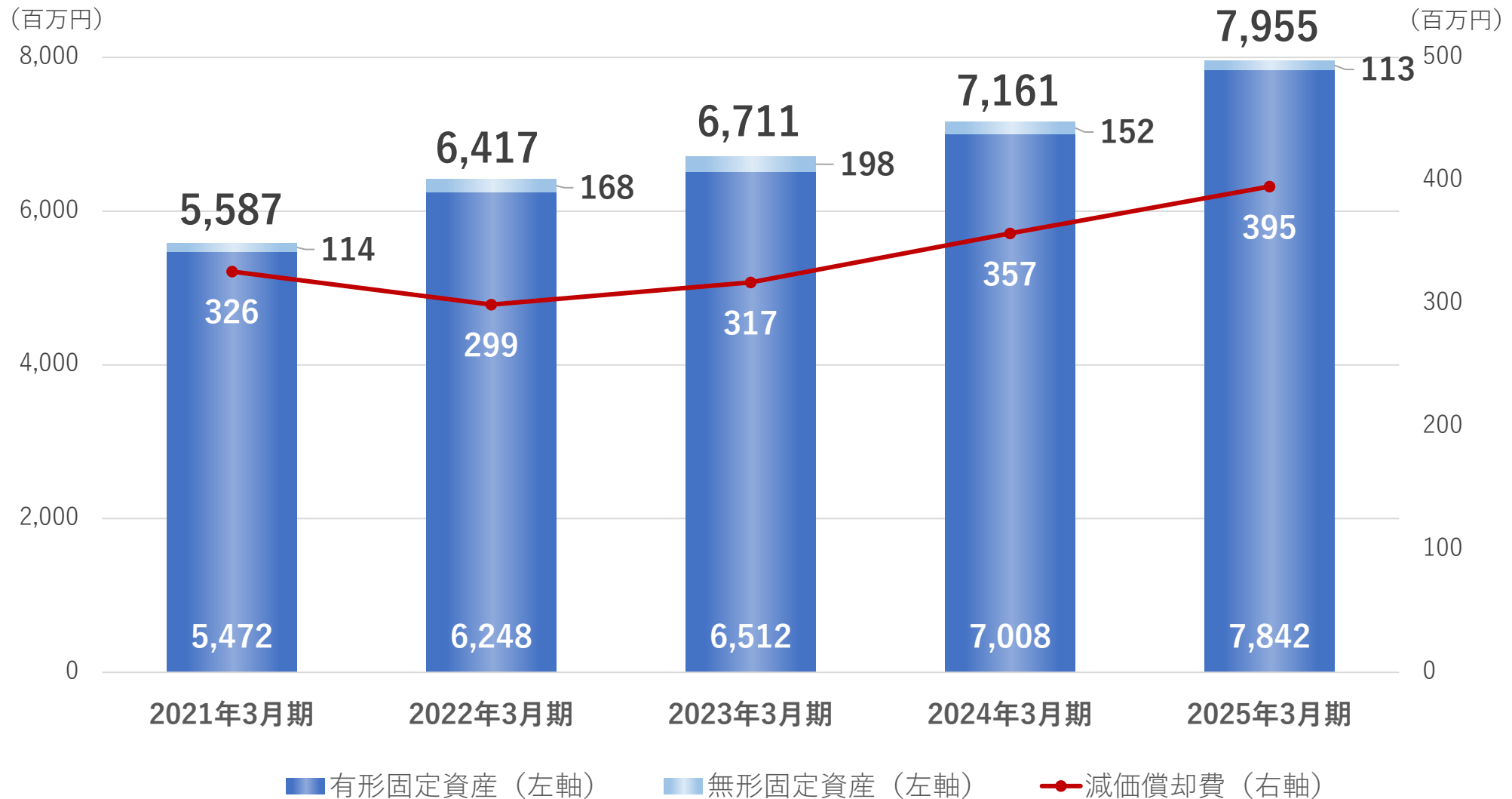
人件費
年平均 **5 %** 増加

- 連結平均臨時雇用者数 (左軸)
- 連結正社員数 (左軸)
- 連結人件費増減率 (右軸)



資産および減価償却費(※)の推移

※ 減価償却費にはその他投資資産が含まれております



投資実績—M & A投資



M&A投資：6年間で8社をグループ化



当初の新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）



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	2,809	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

新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）



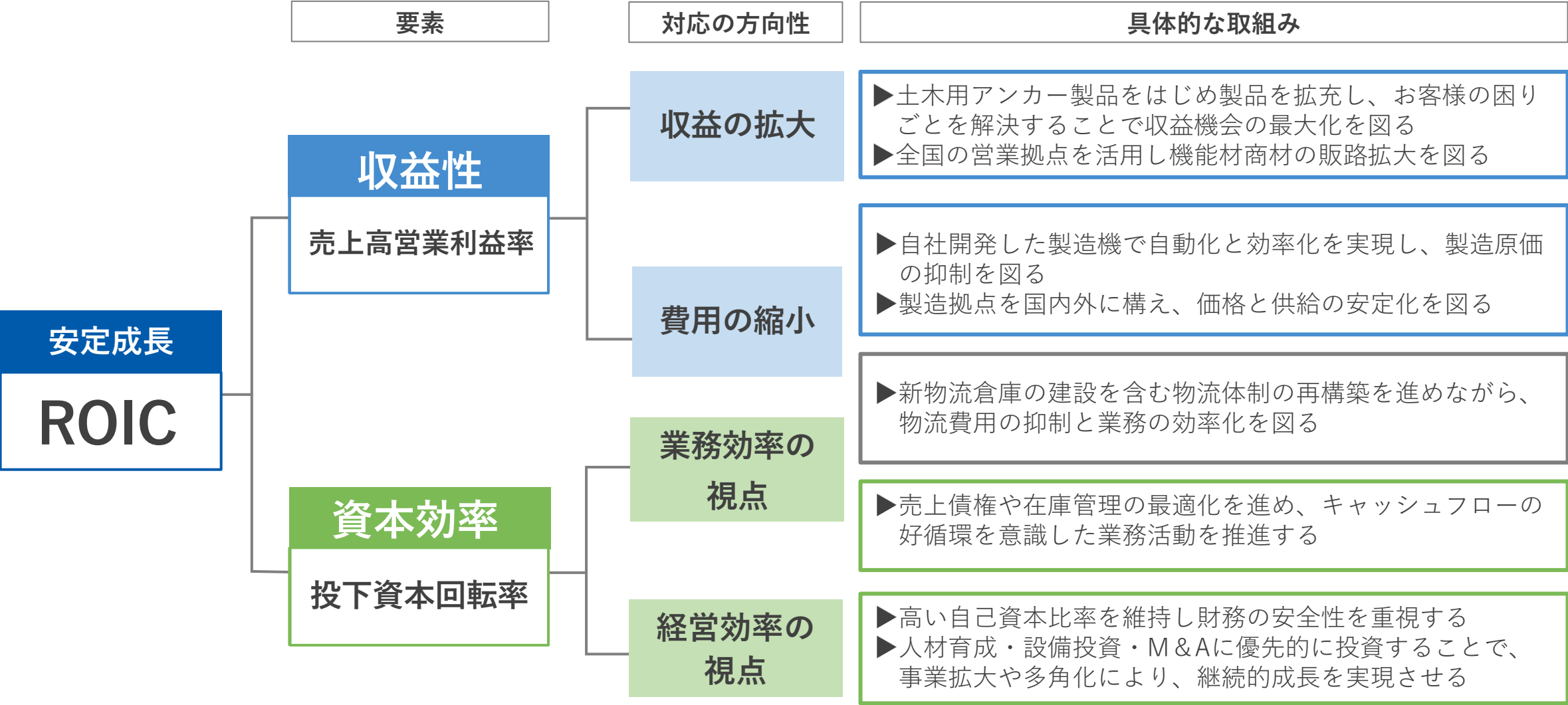
最近の業績の動向等を踏まえ、2025年3月期に公表した業績予想を修正開示しております

(百万円)	修正前			修正後		
	2025年 3月期計画	2026年 3月期計画	2027年 3月期計画	2025年 3月期実績	2026年 3月期計画	2027年 3月期計画
売上高	22,000	23,000	24,000	21,250	22,000	24,000
ファスニング事業	18,475	18,737	19,000	17,685	18,200	19,500
（うち土木向け製品）	900	950	1,000	659	850	950
機能材事業	3,525	4,262	5,000	3,564	3,800	4,500
（うちアルコール検知器関連）	650	750	1,000	606	700	800
設備投資額	3カ年累計3,000百万円			3カ年累計3,000百万円		
経常利益	1,850	2,000	2,100	1,305	1,660	1,780
経常利益率	8.4%	8.7%	8.8%	6.1%	7.6%	7.4%
加重平均資本コスト（WACC）	4～5%（想定）			4～5%（想定）		
ROIC	8%以上	8%以上	8%以上	4.4%	5%以上	5%以上
ROE	8%以上	8%以上	8%以上	6.3%	6%以上	6%以上
1株当たり年間配当金（円）	38	42	46	38	42	46
配当性向	23.1%	23.4%	24.4%	26.8%	28.6%	29.1%

（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

ROIC（投下資本利益率）を意識した経営指標と具体策

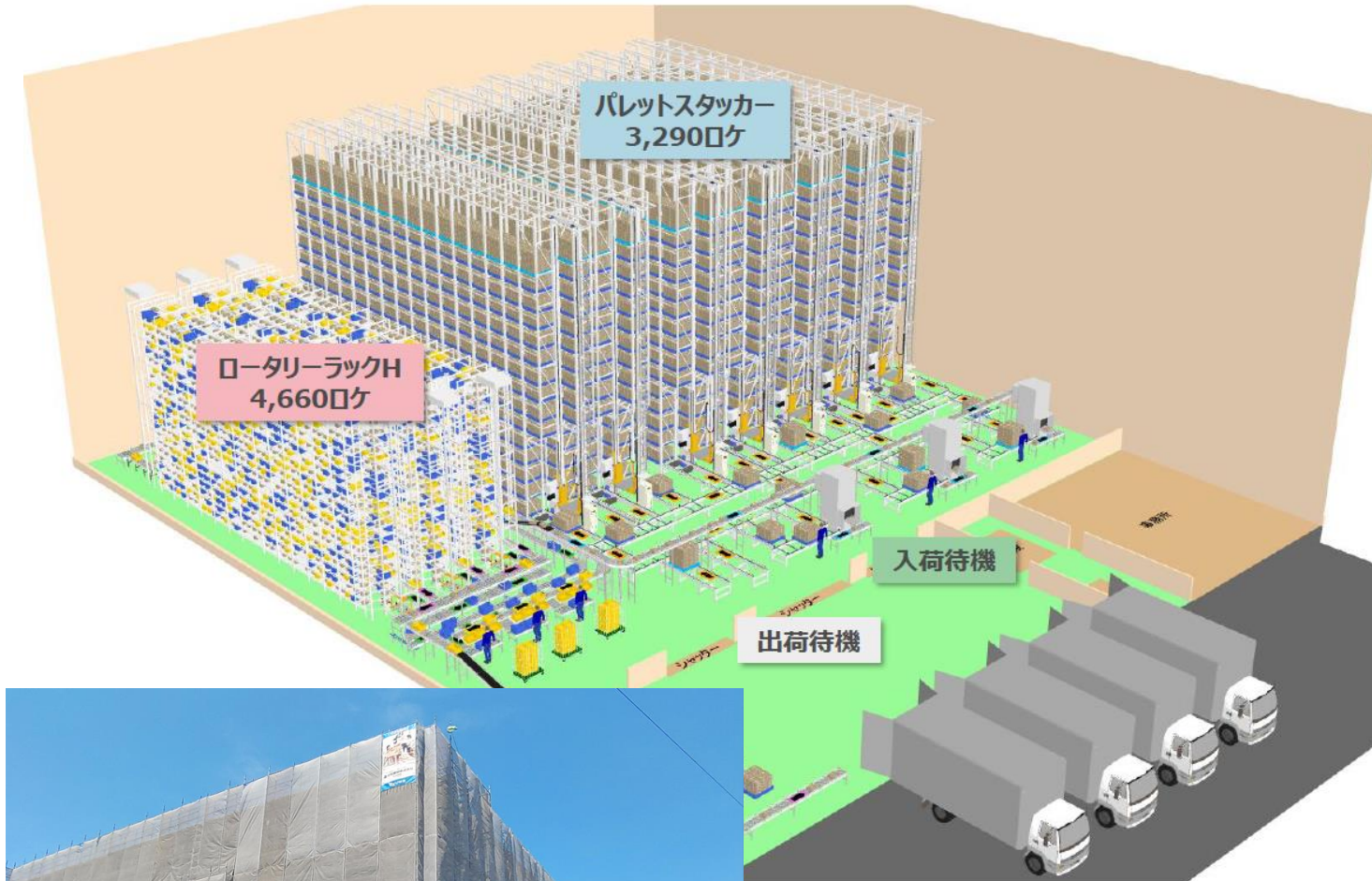




2027年3月期までの3年間で累計30億円を計画（M&A投資は除く）

区 分	内 容
R & D投資	顧客ニーズを合わせた改良開発等をスピーディーに行うために必要な設備投資を検討している 新たな子会社と連携した製品開発体制を構築中
製造設備投資	国内工場における製造設備を増強し、安定性と生産性の向上を図る設備導入を推進する。また、S.T.G製品を子会社でも生産できる体制を構築する
新物流設備への投資	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」自動倉庫を建設中
M & A投資	シナジーを発揮できる仲間づくりを積極的に行っていく

新物流設備の投資



撮影日：2025年5月8日

完成イメージ図

建設地：流山工業団地内
投資予定金額：約20億円
着工：2024年10月
竣工：2026年2月(予定)
本稼働：2026年5月(予定)

新物流設備の特徴

- ・床面積が半分になる一方で、収容量が2.5倍に増量（現設備対比）
- ・バラピッキングや名寄せ作業の負担を自動化し生産性向上させ「小ロット」「多頻度」発注に対応
- ・高い耐震性で災害時にも安定供給
- ・高効率モーターや太陽光発電等を採用し、省エネルギー効率4%以上の向上



健康経営優良法人の取得

全従業員と家族の心身の健康維持・増進のために積極的なサポートおよび必要な健康投資を継続して行います。また、より良い職場環境の構築に取り組んでまいります。KPIを定め、HPに公表しています



えるぼしの取得

女性の活躍推進に関する取組みの実施状況が優良である企業として、「えるぼし」の3段階目（3つ星）を取得しました。女性の活躍推進をはじめ、男女共同参画推進に向け、積極的な取組みを進めてまいります



©NAGAREYAMA F.C. Instagramより

NAGAREYAMA F.C.の支援

千葉県1部リーグに所属しているNAGAREYAMA F.C.の活動に共感し、パートナー企業の一つとして共に成長し地域活性化に取り組んでまいります



基本方針

- ・ 自己資本比率は65～70%とし、健全な財務体質の維持を優先する
- ・ 政策保有株については必要最低限の保有とし、取締役会で合理性を逐次判断する
- ・ 適切な情報開示と情報の有用性向上のため、社内連携体制の強化を継続する

現状とPBR改善策

- ・ 資本コストを上回る資本収益性を達成している
- ・ 資本効率の目標設定および開示については課題として認識しており、できるだけ早い時期に遂行する構え
- ・ 既存事業の更なる成長とM & A戦略の推進により、資本効率を意識した経営を実行し、安定増配とI R活動を推進する



基本方針

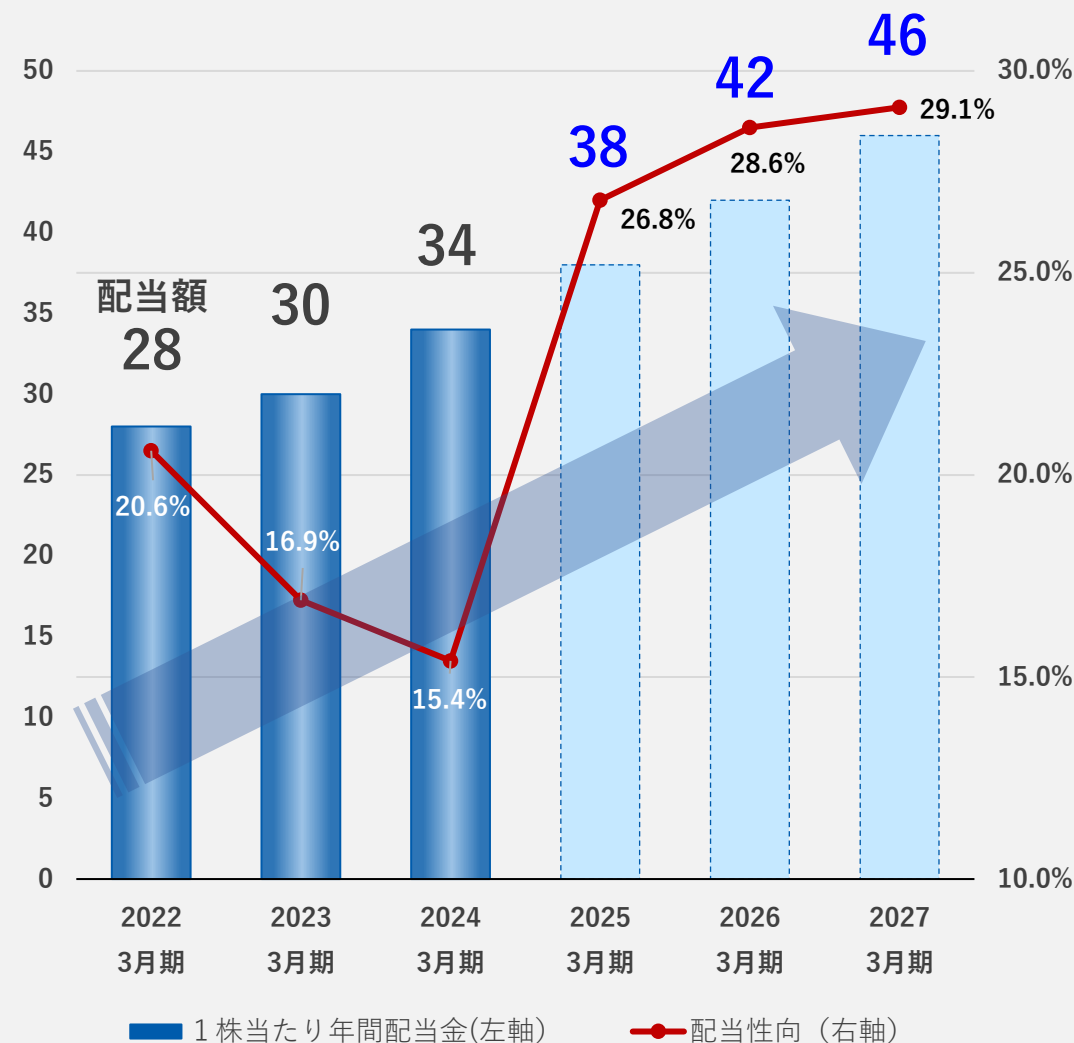
- ・ 自己株式の取得や消却は、投資案件や株価等を総合的に検討して実施
- ・ 必要な成長投資を優先しつつも、前年実績を下限とした配当の継続を原則とする（累進配当）
- ・ 株主優待制度の維持



2025年3月期の配当

- ・ 1株38円（配当性向26.8%）
- ・ 15年連続増配を継続

1株あたり配当金と配当性向の推移



2026年3月期 計画



- 前期に引き続き、好調なインフラ・土木分野における維持保全のための製品や、施工管理しやすい新製品などの販売促進による売上増を見込む
- 人的投資を含む「成長投資」に係る各種経費増を織り込んだ

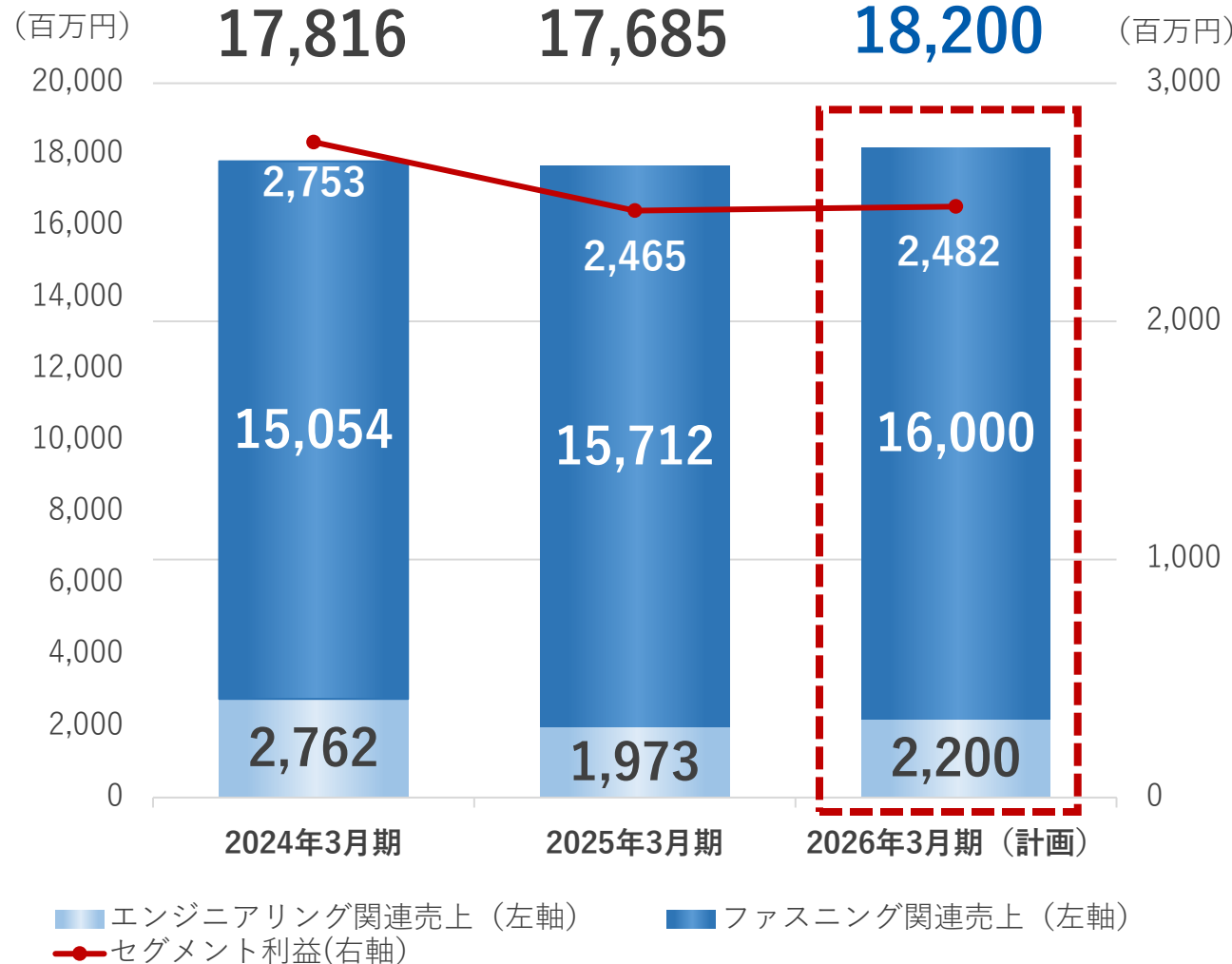
(百万円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	新中期経営計画比	
売上高	21,250	22,000	+749	+ 3.5%
営業利益	1,282	1,650	+ 367	+ 28.7%
経常利益	1,305	1,660	+ 354	+ 27.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,122	1,160	+ 37	+ 3.3%

ファスニング事業（2026年3月期）



売上高推移



■ ファスニング関連

- ・主力製品の販売市況は好調に推移
- ・インフラ土木分野における維持保全の需要に対応 ⇒ 既存製品の販売ほか、新製品の改良・開発を引き続き推進する
- ・電動油圧工具関連については、大型機械のメンテナンス事業などの展開を通じて、既存製品と大型機械の両輪販売を推進

■ エンジニアリング関連

- ・受注エリア拡大
- ・独自工法開発（これまでのアンカー工事で培った技術・工法を応用）



売上高推移



■ アルコール検知器関連

- ・ 買替え対応への強化とメンテナンス力強化
- ・ 製品の改良開発

■ 包装・物流機器関連

- ・ 外部環境に沿った販売推進とメンテナンス体制を強化する

■ FRPシート関連

- ・ 新たな需要への対応と用途開発に取り組む

■ 電子基板関連

- ・ 設計開発から製品化までの一貫した体制を活かす ⇒ 子会社間での連携強化による内製化と新製品開発に取り組む

本日は誠にありがとうございました。



サンコーテクノ株式会社

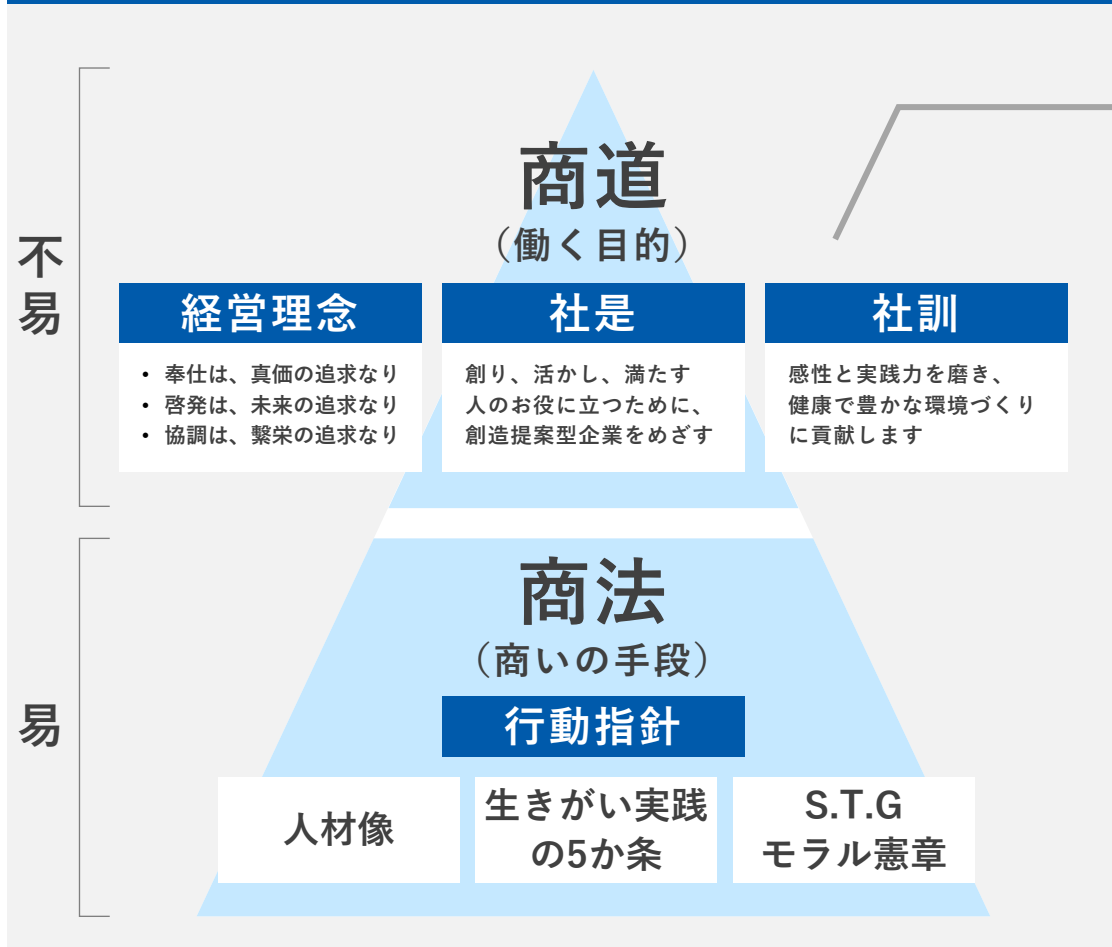
中期経営計画 (2025～2027年3月期) サマリー

当社が目指す方向性

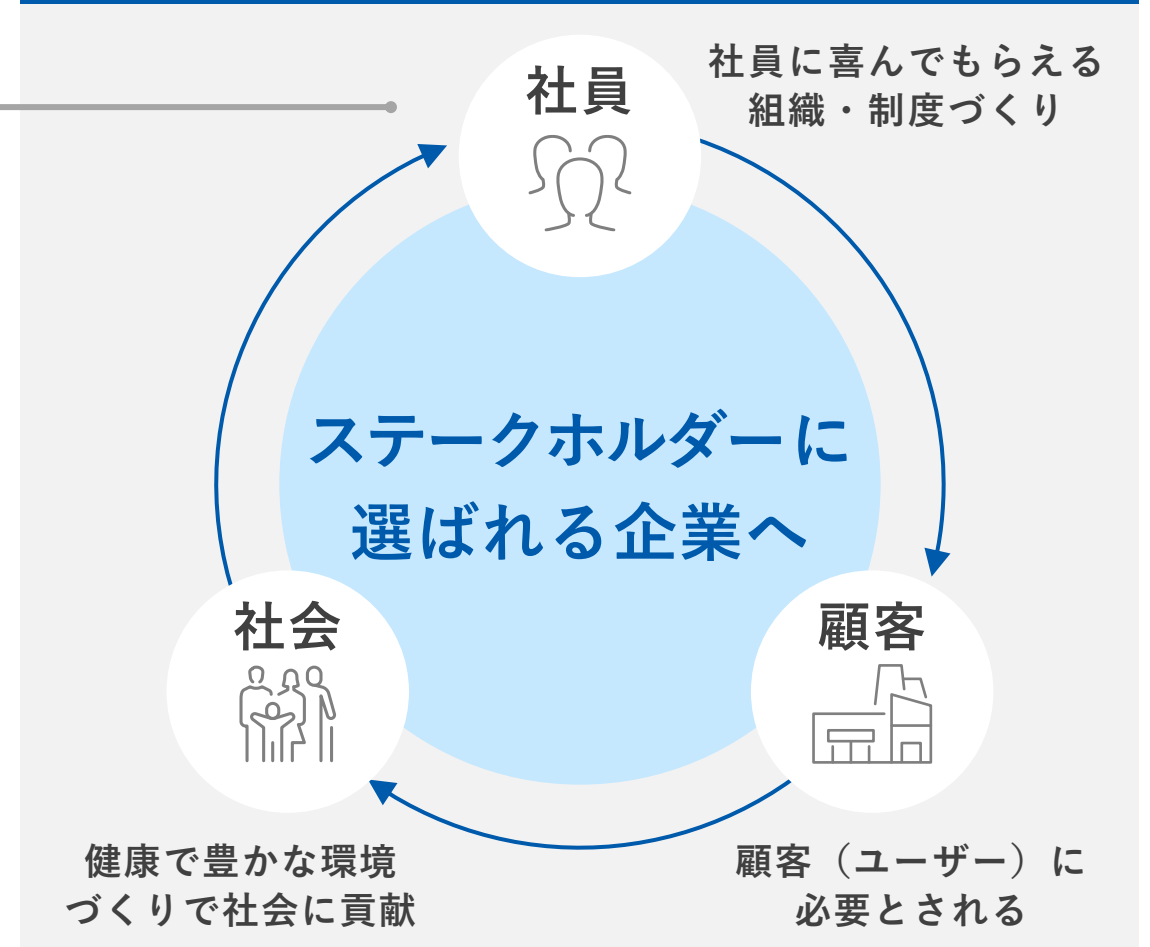


社員のエンゲージメント向上を通じて、ステークホルダーに選ばれ・必要とされる企業を目指す

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

195億円

機能材事業

45億円

経常利益

17.8億円

売上高経常利益率

7.4%

事業別計画と展望



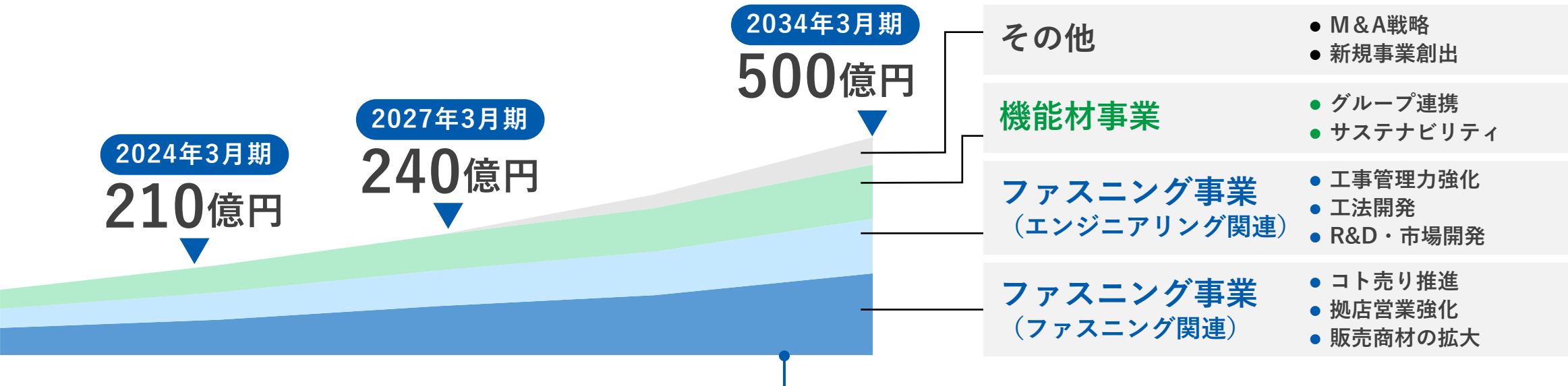
グループ連携による”コトづくり”の付加価値向上によって売上高のトップラインを向上させるとともに、環境に配慮した脱プラ対応の新製品開拓にも注力していく

事業		概要	2026年3月期 売上計画
ファスニング事業	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」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	195億円 以上
	電動油圧工具関連	- 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	- 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	Alc検知器関連	45億円 以上
		電子基板関連	
	FRPシート関連		
	包装・物流機器関連	- 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	

新中期経営計画（2025年3月期～2027年3月期）－長期での位置付け



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

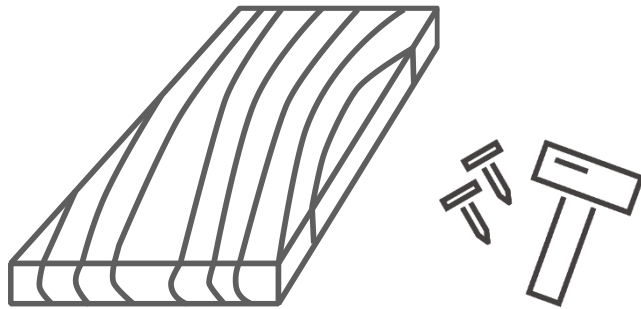


人財育成・全体最適化・DX

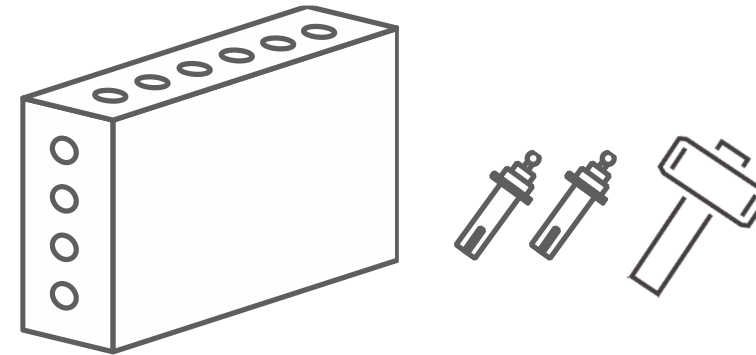
ステークホルダーから選ばれる会社となるため人財育成に注力するとともに、時代に負けないDX推進によって更なる発展を目指す



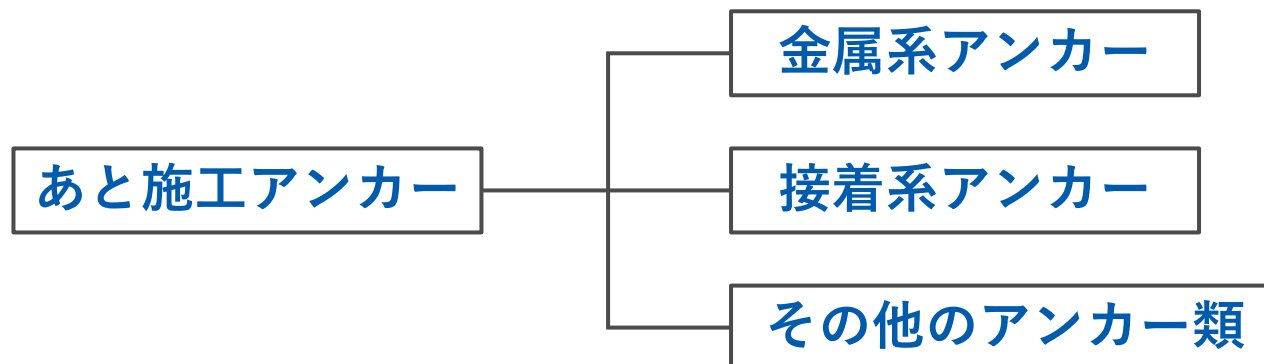
あと施工アンカーはコンクリートなどに対して物を固定・取り付ける際に使用されます



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**」

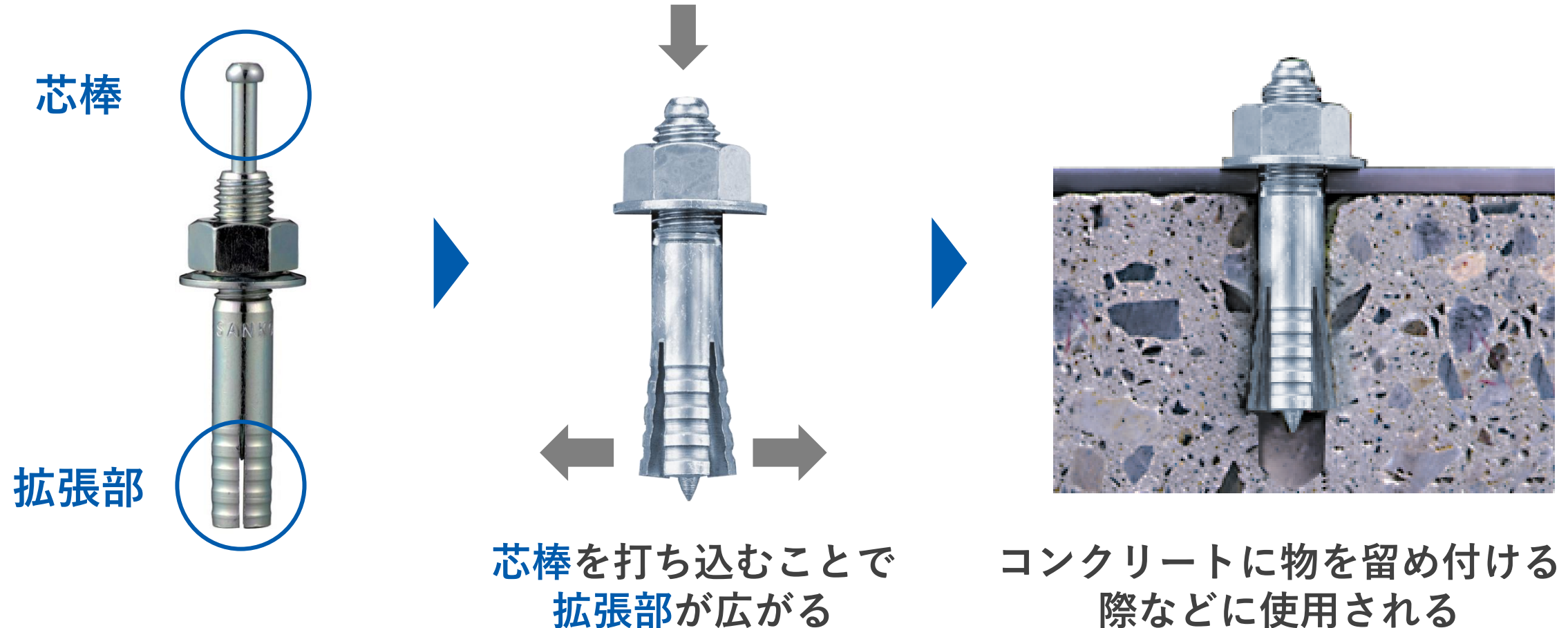


あと施工アンカーには
大きく分けて**3つの分類**があり
そこからさらに**21の分類**に

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・・

ソーラーパネルの設置に・・



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



「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



「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



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





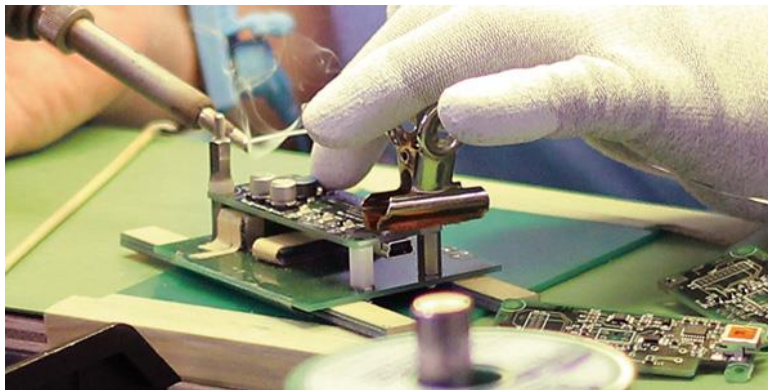
運転前後のアルコール測定に
呼気アルコール検知器



「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



少量生産に強みをもつ電子基板関連で
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



土木関連製品 紹介動画



メタルアンダーカットアンカー 紹介動画



(<https://www.youtube.com/watch?v=R1ATMz2fQe8>)



サイズミックエコフィラー 紹介・施工動画



(https://www.youtube.com/watch?v=bKG-DIG_Lj4)



アスファルトアンカー 施工動画



(<https://www.youtube.com/watch?v=5azEazO1NIIs>)





- 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