



 サンコーテクノ株式会社

2023年3月期
第2四半期
決算説明会

- 1 会社概要
- 2 2023年3月期第2四半期実績報告
- 3 2023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

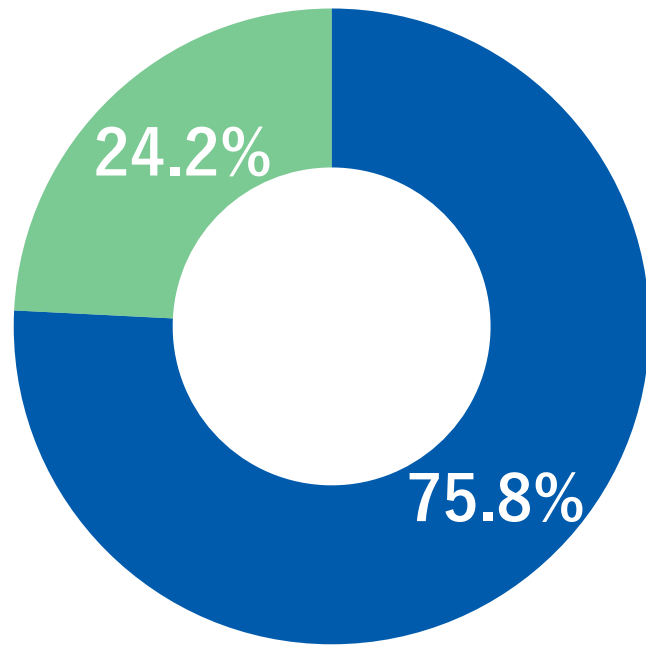
基本情報（2022年9月末現在）



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：617名 単体：331名
資本金	768百万円
国内拠点	19拠点
連結子会社	10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（2022年3月期実績）



売上高
18,735百万円

ファスニング事業（売上高：14,201百万円）

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：4,533百万円）

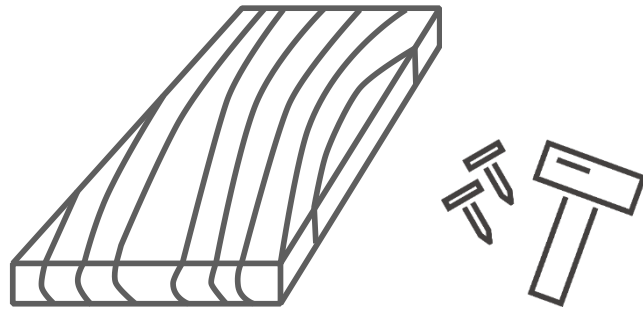
電動油圧工具関連およびFRPシート関連
電子プリント基板や各種測定器の製造・販売 等



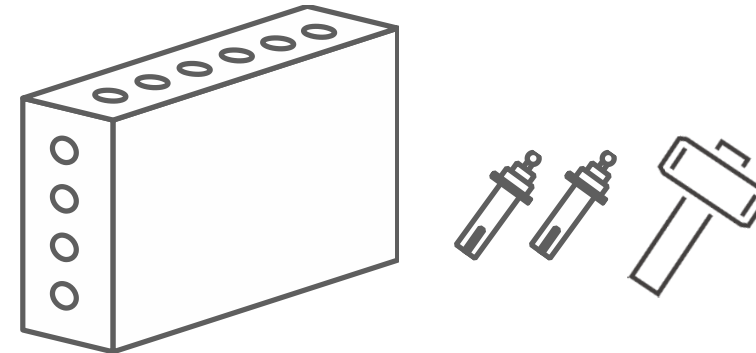
「あと施工アンカー」について



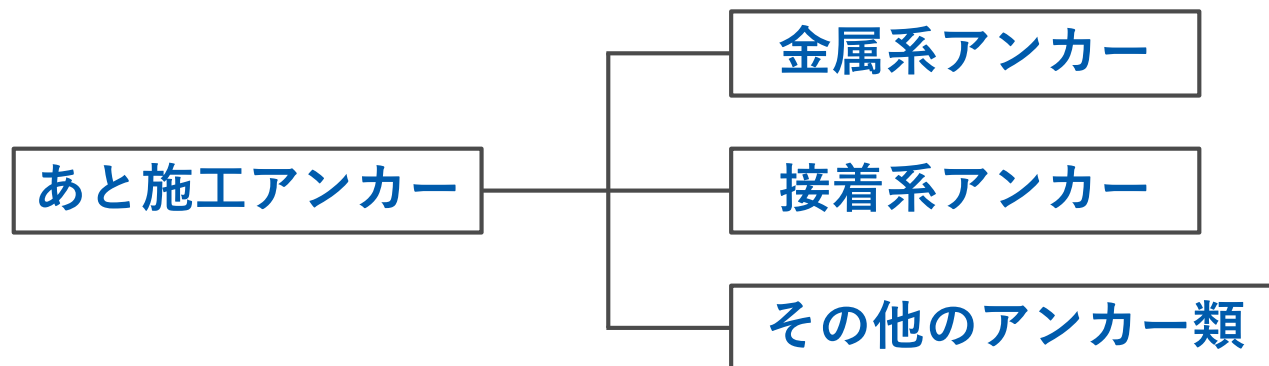
あと施工アンカーは、コンクリートなどに対して物を固定・取り付ける際に使用されます



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」

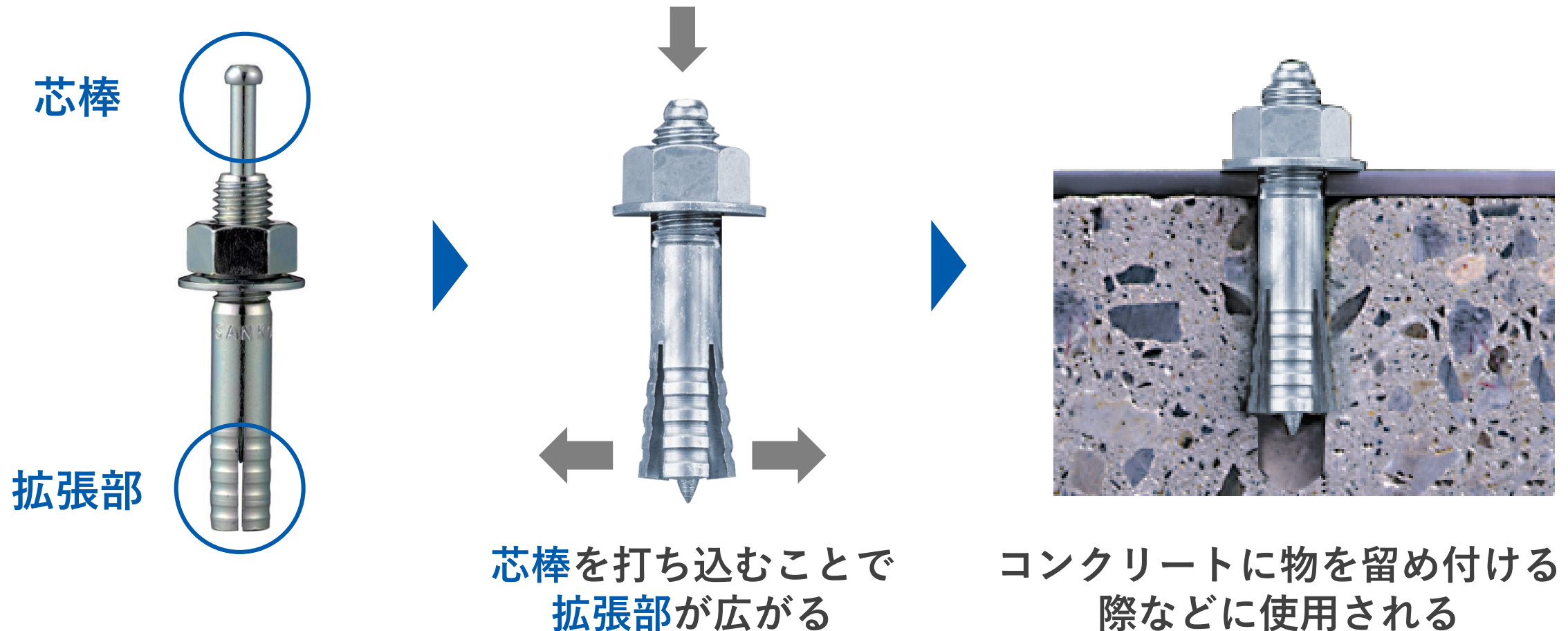


あと施工アンカーには大きく分けて3つの分類がありそこからさらに21の分類に

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



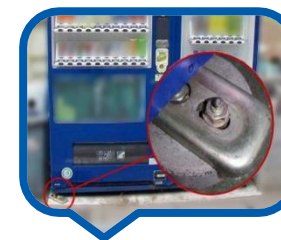
ソーラーパネルの設置に



ベンチの取付けに



自販機の固定に



手すりの取付けに



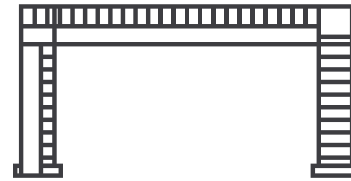
機能材事業の主要製品



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



コンクリート構造物・鋼構造物の
補修・補強にFRPシート



運転前後のアルコール測定に
呼気アルコール検知器



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

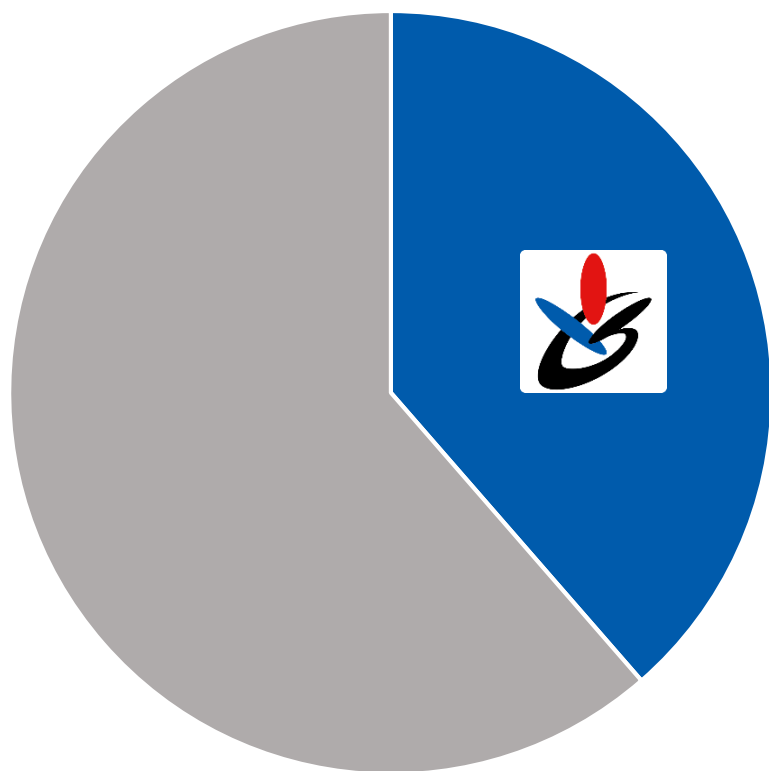


あと施工アンカー市場における**高い市場シェア**

あと施工アンカー生産額市場規模

18,844百万円（25社）

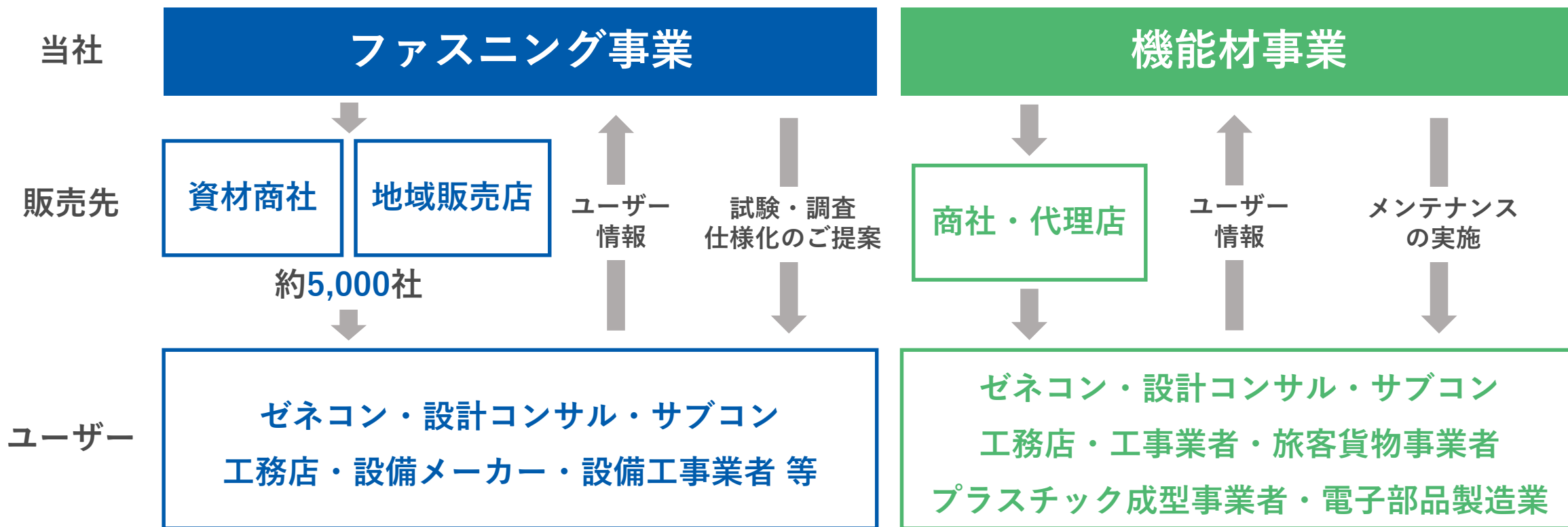
サンコーテクノ 約40% 他社（24社） 約60%



あと施工アンカー業界で
国内シェアNo.1

※JCAA 2021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

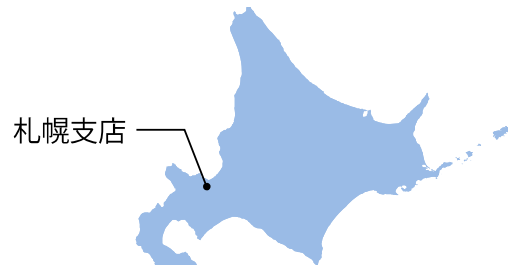
当社の強み② ビジネスモデル



当社の強み③ グループネットワーク (2022年9月末現在)



日本国内：28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



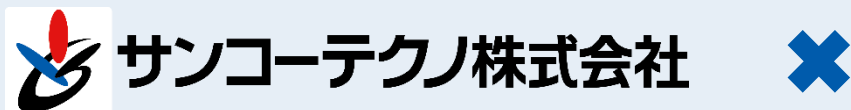
建設分野における独自の締結技術の追究 IKK / アイエスエム・インタナショナル / サンオー / 日本メカニック

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

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

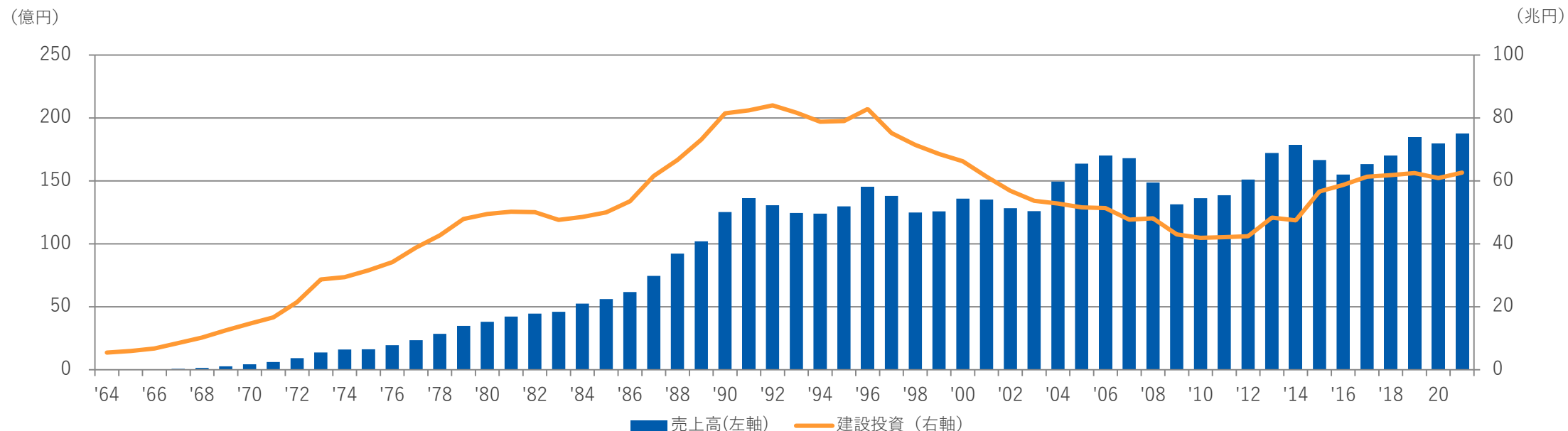
また、海外（タイ・台湾）にも製造体制を有しており
製品の製造技術や生産量に応じて生産拠点を決定している



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

2023年3月第2四半期実績報告

決算概況



- 売上高は、上半期として**過去最高を更新**
- アルコール検知器関連の特需を取り込んだほか、完成工事高が増加
- 物価高等による販売費および一般管理費の増加が想定よりも抑えられ、増益を確保

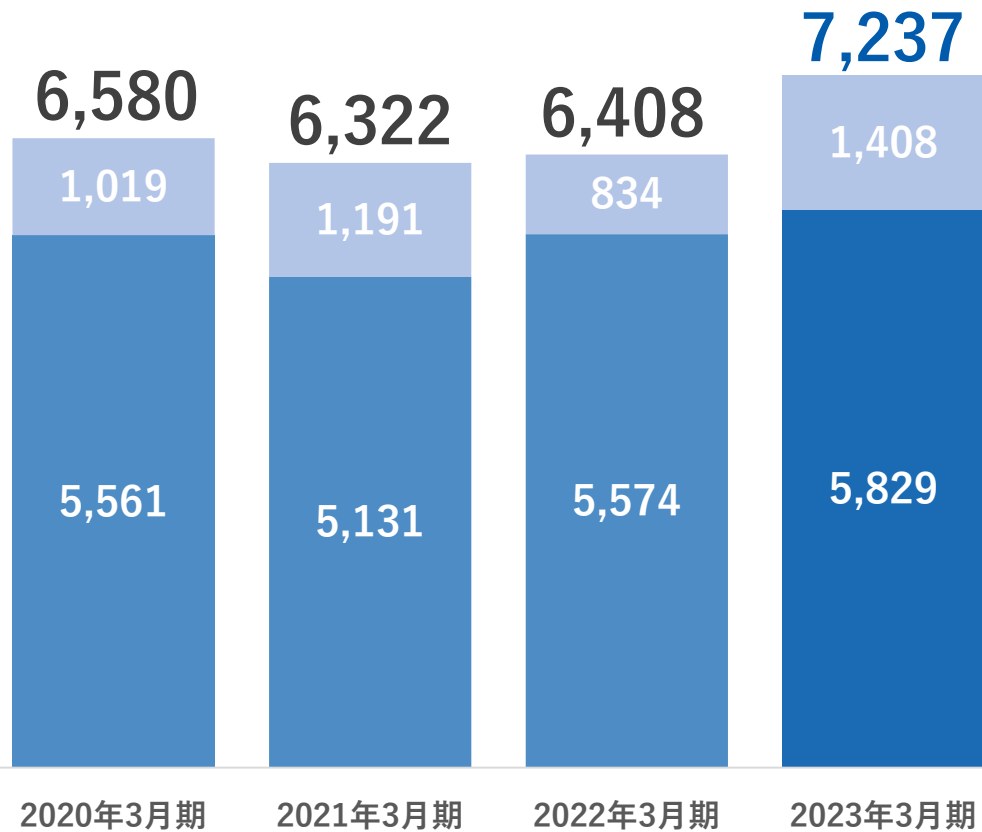
(百万円)	2022年3月期 第2Q累計実績	2023年3月期 第2Q累計予想	2023年3月期 第2Q累計実績	前年同期比		対予想比	
売上高	8,482	9,100	9,325	+ 842	+ 9.9%	+ 225	+ 2.5%
営業利益	750	710	848	+ 97	+ 13.0%	+ 138	+ 19.5%
営業利益率 (%)	8.8%	7.8%	9.1%	+ 0.3pt	—	+ 1.3pt	—
経常利益	748	690	821	+ 73	+ 9.9%	+ 131	+ 19.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	521	480	595	+ 74	+ 14.2%	+ 115	+ 24.1%

ファスニング事業（2023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	7,237	+12.9%
セグメント利益	993	+9.6%

■ ファスニング関連

- ・ 鋼材価格の高騰・為替レートの変動に対応するため、4月に価格改定を実施
- ・ 前期末の買込み需要の反動減および、工期遅れ等が影響し、国内において販売数量が減少
- ・ 海外販売で回復が見られた

■ エンジニアリング関連

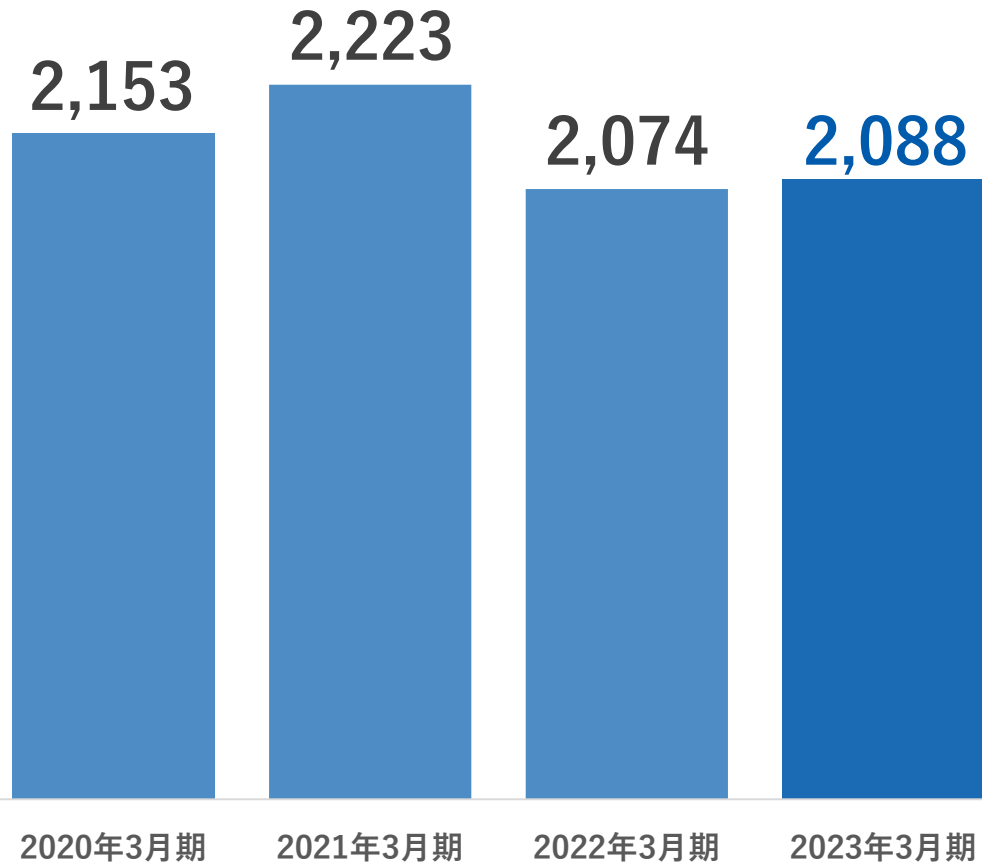
- ・ インフラメンテナンス需要の下支えがあり、土木工事の受注が順調に進捗
- ・ 堅調な受注に加え、前期受注分が完工し大幅増収

機能材事業（2023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

	実績（百万円）	前年同期比
売上高	2,088	+0.7%
セグメント利益	285	+9.0%

■ 電動油圧工具関連

- ・材料価格の高騰等により着工できない現場が発生したこと
から国内販売が停滞したが、海外販売で回復が見られた

■ センサー関連

- ・白ナンバー事業者におけるアルコール検知器設置の
義務化に伴う特需により、同売上が大幅増加
- ・電子基板関連の設備投資は回復基調であるが、
半導体不足の影響を受け、一部が下半期へとずれ込んだ

■ FRPシート関連

- ・e-シート関連商材のインフラ向けが低調に推移

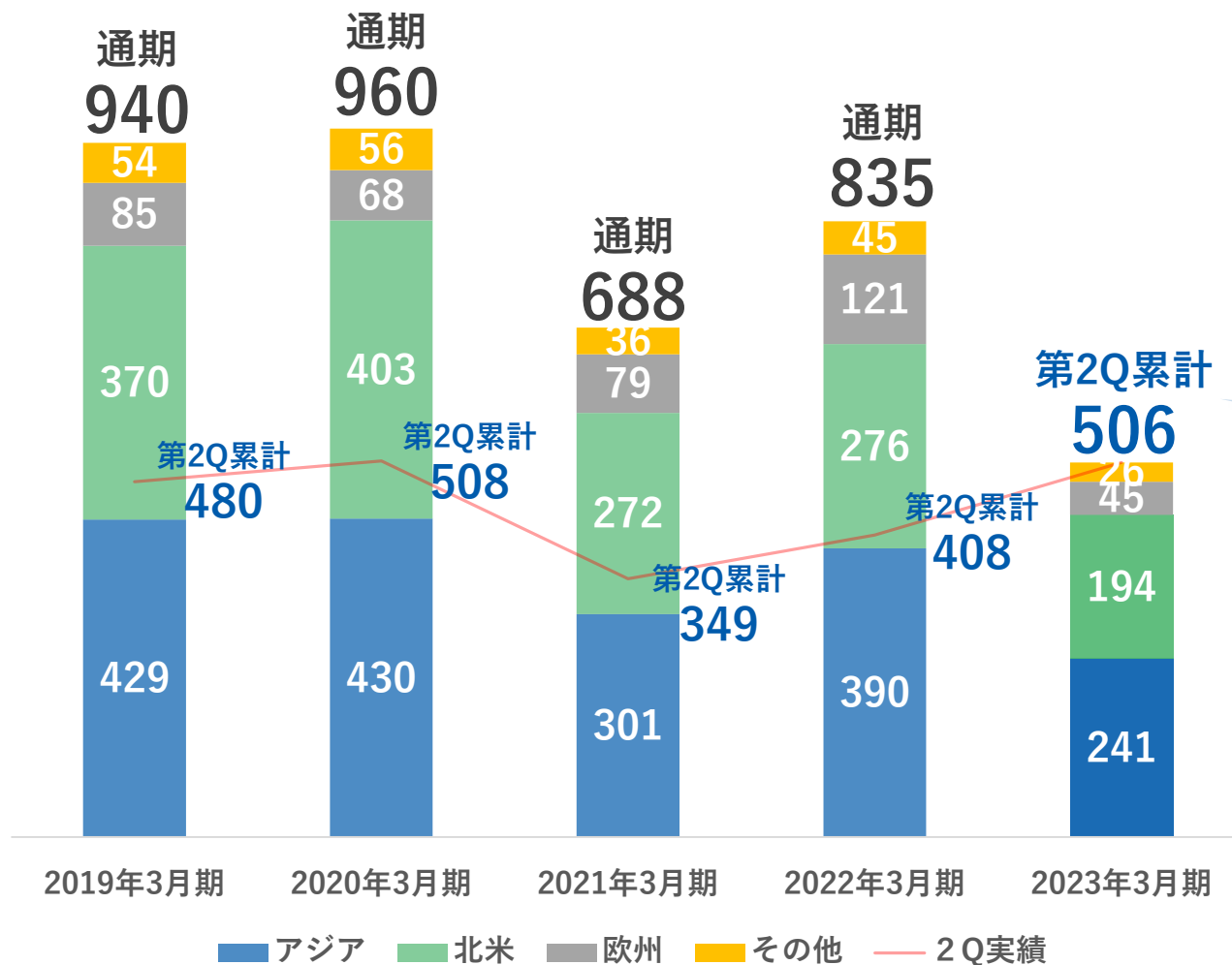
■ 包装・物流機器関連

- ・大型機械の納入が来期へずれ込んだこと等から大幅減収



地域別海外売上高推移

(百万円)



新型コロナウイルスや国際情勢に起因した
物流停滞等に注視しつつ

通期10億円の売上を目指す

欧州における実績が伸び悩んだ一方、
アジア・北米における売上が回復し、
全体としては、堅調に推移

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	2022年3月期	2023年3月期 第2四半期	増減額
現金及び預金	2,428	2,400	△27
棚卸資産	4,549	5,320	+771
その他の流動資産	4,827	4,743	△84
有形固定資産	6,248	6,401	+153
その他の固定資産	1,230	1,242	+11
総資産	19,283	20,108	+824
負債	4,773	5,002	+229
純資産	14,510	15,105	+595

単位：百万円

連結キャッシュ・フロー	2022年3月期 第2四半期	2023年3月期 第2四半期
営業活動によるキャッシュ・フロー	568	213
投資活動によるキャッシュ・フロー	△71	△255
財務活動によるキャッシュ・フロー	△326	△22
現金及び現金同等物に係る換算差額	17	68
現金及び現金同等物の期末残高	2,543	2,338
フリーキャッシュ・フロー	496	△41

■ 主な増減理由

- ・ 棚卸資産**
 商品及び製品、原材料及び貯蔵品の増加
- ・ 有形固定資産**
 広島県・大阪府に販売拠点を建設
- ・ 負債**
 支払手形及び買掛金の増加
- ・ 投資活動によるキャッシュ・フロー**
 販売拠点の建設に伴う支出

2023年3月期第2四半期のトピックス



〈事業拠点〉 広島支店を新設

主に販売を担う広島営業所と工事を担う広島事業所を統合して新たに広島支店を設立し、2022年6月より業務を開始しました。（新住所：広島県広島市佐伯区石内北1丁目4番30号）

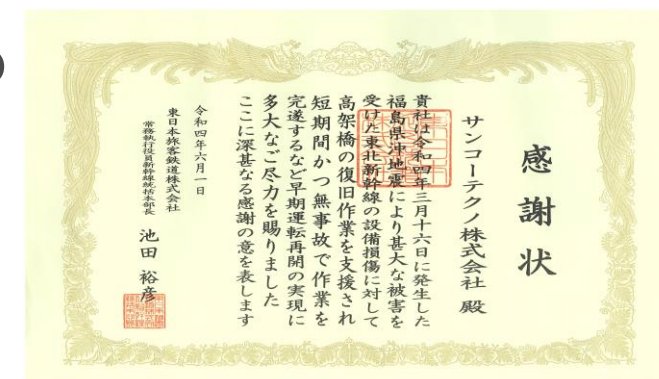


創造提案型の
高付加価値サービス
を通じた人財育成

トータルファスニング
システムの構築を、
地域に根差して具現化

〈エンジニアリング〉 東日本旅客鉄道株式会社より感謝状を受領

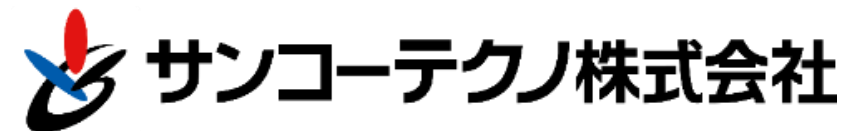
2022年3月16日に発生した福島県沖地震で被災した東北新幹線の高架橋復旧作業において、新幹線の早期開通に貢献した旨、ご評価をいただきました。





〈プレスリリース〉コンクリート水路補修材の新たな現場付着試験方法を開発

農研機構、鳥取大学および当社が共同で、コンクリート水路の補修材の付着性を調べるための新たな試験方法を開発しました。



〈地域貢献〉千葉県流山市に熱中アラームを寄贈

2022年6月、当社で取り扱う黒球式熱中症指数計「熱中アラームTT-562ST」90台を千葉県流山市に寄贈しました。





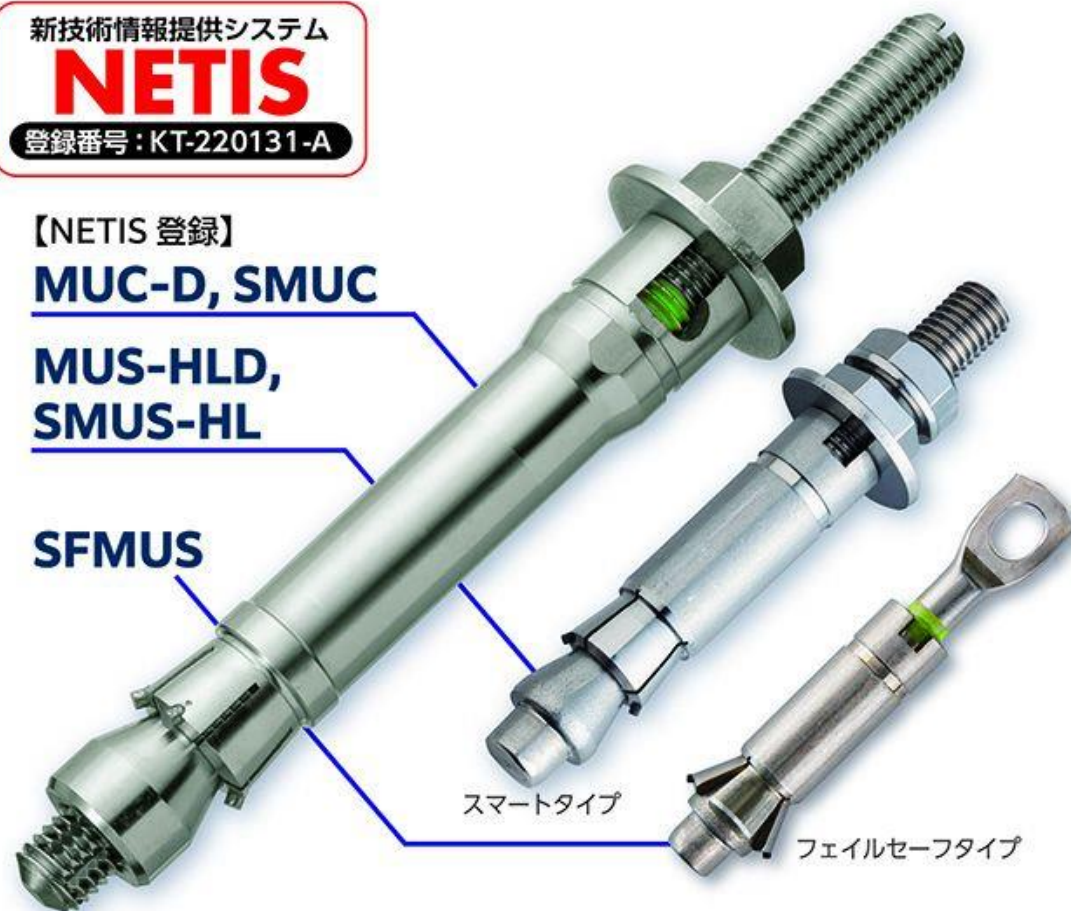
〈製品情報〉 メタルアンダーカットアンカーシリーズがNETISに登録



【NETIS 登録】
MUC-D, SMUC

**MUS-HLD,
SMUS-HL**

SFMUS



スマートタイプ

フェイルセーフタイプ

※NETIS（新技術情報提供システム、New Technology Information System）とは、国土交通省が新技術の活用のために、新技術に関わる情報の共有および提供を目的として整備したデータベースシステムです。



〈製品情報〉 電動油圧工具2種を新発売

ハイパワーブラシレスモーターを搭載し太径鉄筋（D51）が切断可能な36VコードレスチップソーカッターDRC-5136BLHを5月に、人気機種DFC-20Aをさらに進化させたツライチカッターDFC-20FLを7月に株式会社IKKより新発売しました。



▲DRC-5136BLH



▲DFC-20FL

〈製品情報〉 自走式パレットストレッチ包装機「ROBOT S7」

ロボパック社（イタリア）が、シリーズ第7世代となる新しい自走式パレットストレッチ包装機「ROBOT S7」の販売を開始したことに伴い当社グループ（成光産業株式会社）においては、2022年7月より同製品の取扱いを開始しました。





〈製品情報〉 紙製ブリスターパックシステムのPRを本格始動

プラスチック不使用の100%紙製ブリスター包装を可能とする『HSU 35b』（イリッヒ社製）を10月に開催された「TOKYO PACK 2022（東京国際包装展）」にて展示しました。また、全自動で紙製ブリスター包装を可能とする上位機種『HSU 650』（同社製）の取扱いを開始しました。



2023年3月期通期計画

2023年3月期 通期計画



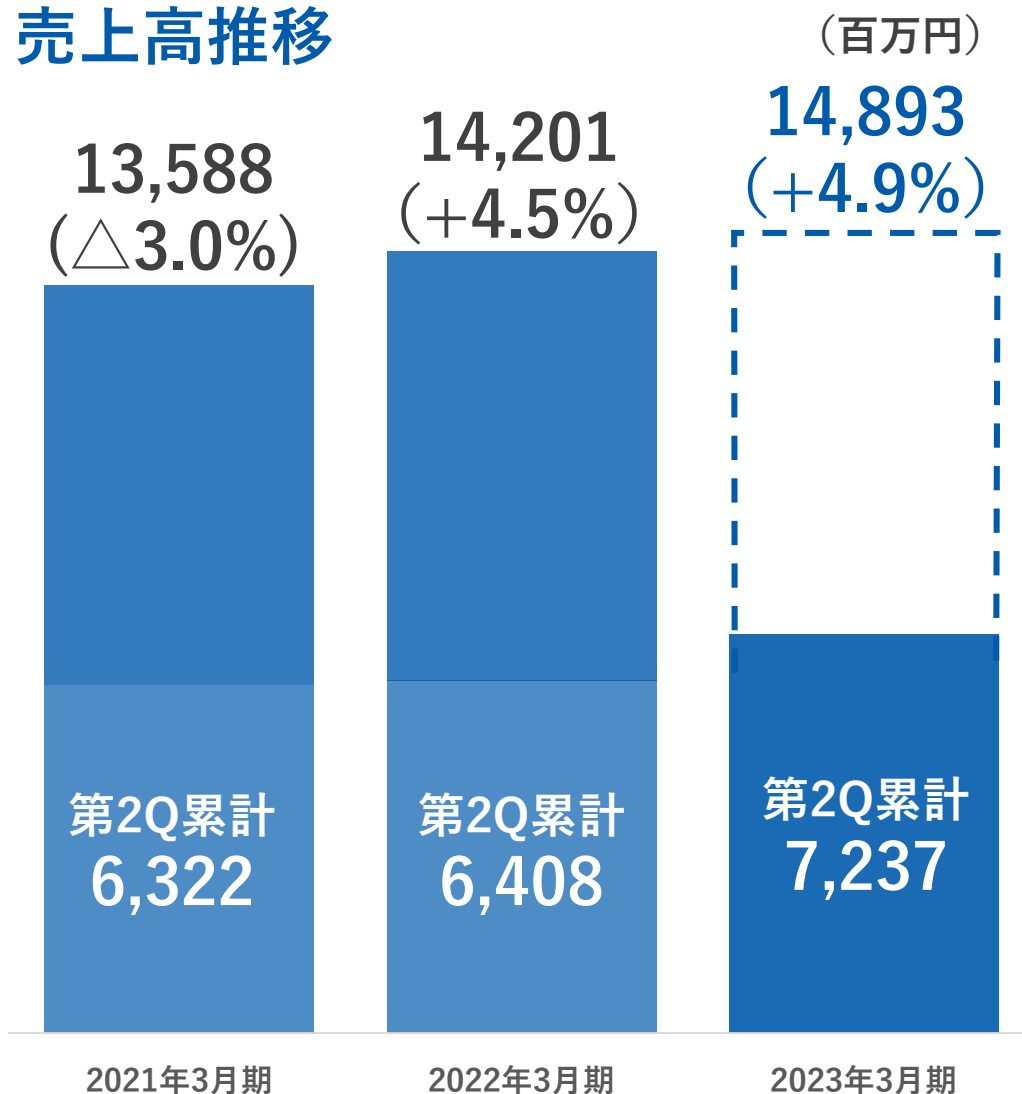
- インフラ・土木向けの需要は堅調な一方で、原材料の高騰や物流停滞等に注視が必要
- アルコール検知器関連における需要の高まりは今後も続く見通し
- 下半期は、各種経費増を見込む

(百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前年同期比	
売上高	18,735	19,500	+765	+4.1%
営業利益	1,716	1,600	△116	△6.8%
経常利益	1,697	1,560	△137	△8.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,071	1,050	△21	△2.0%

2023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



2023年3月期目標：14,893百万円

■ ファスニング関連

- ・ 下半期においては、インフラ土木向けの需要は堅調に推移する見込み
- ・ 鋼材価格高騰に対し、適切に対処していく方針

■ エンジニアリング関連

- ・ 土木工事の安定した受注とインフラメンテナンスの下支えにより堅調に推移する見込み
- ・ 設計検証の影響や材料価格の高騰による着工遅れの懸念が残るが適切に対処

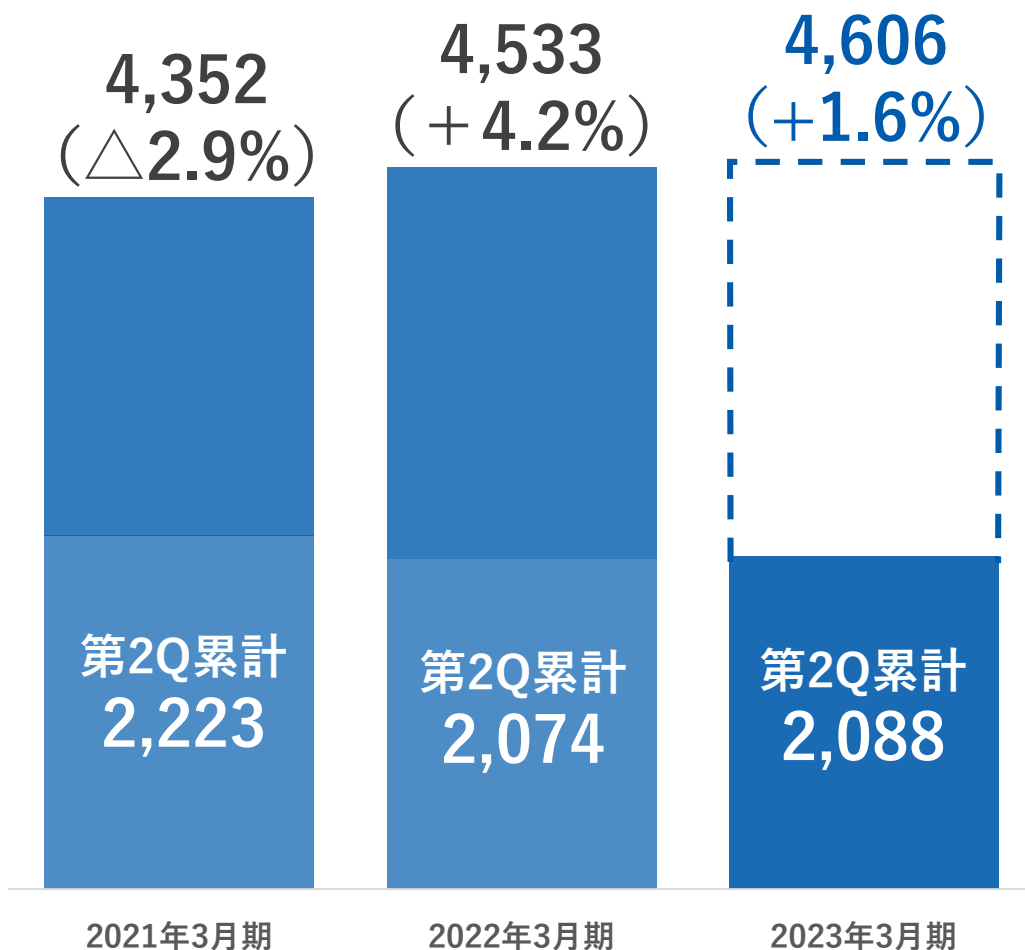
2023年3月期業績予想のポイント 機能材事業



売上高推移

(百万円)

2023年3月期目標：4,606百万円



■ 電動油圧工具関連

- ・国内販売は弱含みで推移するが、堅調な海外販売にけん引され、おおむね前年並みを見込む

■ センサー関連

- ・アルコール検知器関連は、設置義務化を背景とした旺盛な需要が継続する見込み
- ・電子基板関連の受注および生産は堅調な推移を見込む。また、下半期には半導体不足の状況も改善され、受注残の解消を見込む

■ FRPシート関連

- ・インフラ予算再編の影響で低調に推移する見込み

■ 包装・物流機器関連

- ・当期については、大幅減収が見込まれる
- ・プラスチック不使用の100%紙製ブリスター包装を可能とする機器など、PRを推進

株主還元



配当	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期 (予想)
1株当たり 年間配当金 (円)	24.0	26.0	26.0	28.0	29.0
配当性向 (%)	20.8	21.0	20.3	20.6	21.8

配当方針

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

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



社会的ニーズの高まり

- 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

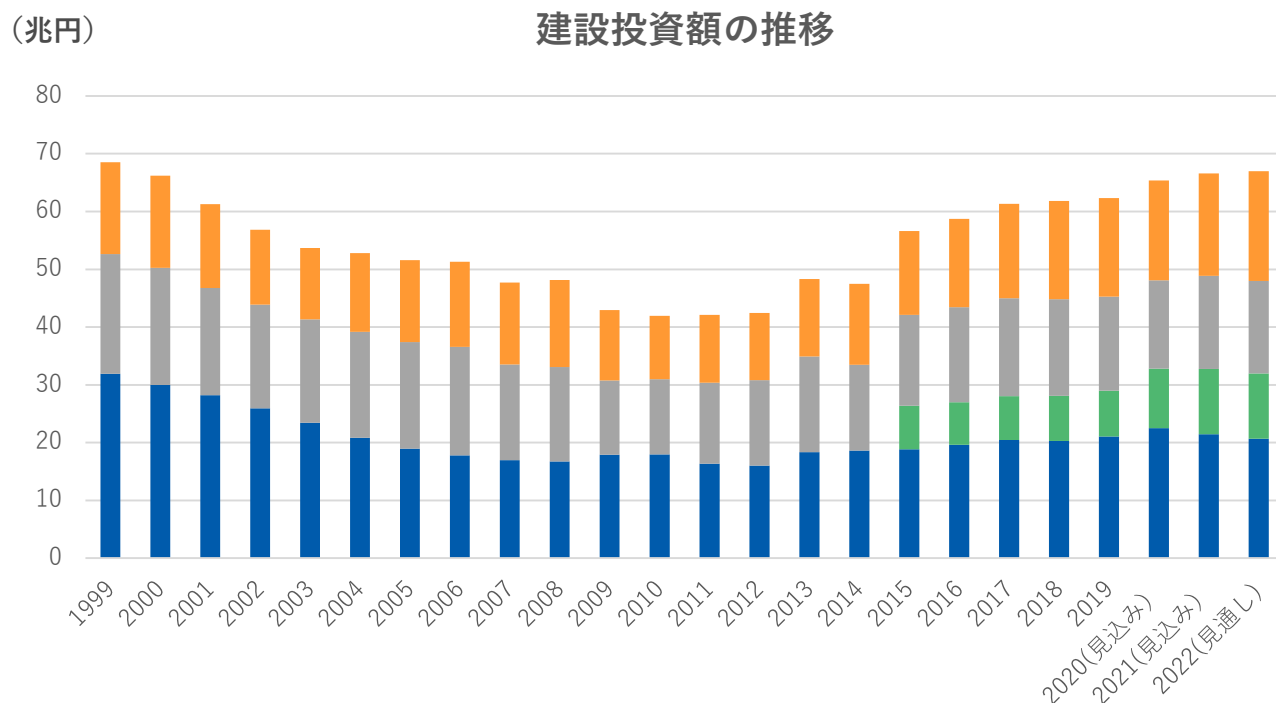
- ・ 都市再開発関連
- ・ 耐震補強工事を含むインフラ補修 等

国土強靱化計画
関連へのシフト

建設投資額の推移

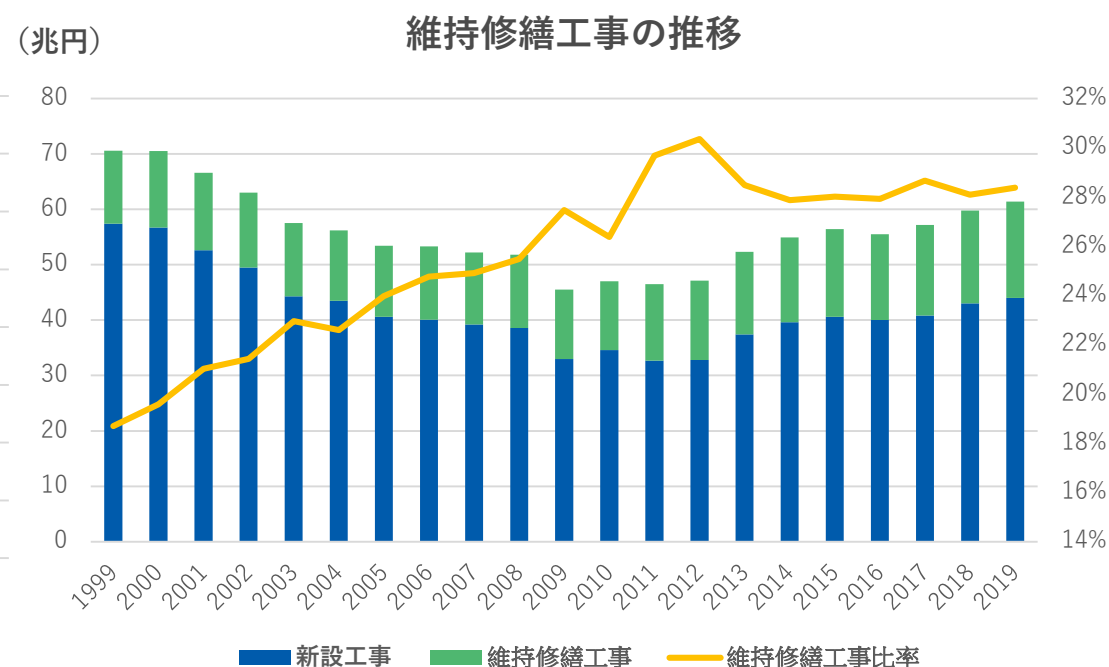


新型コロナウイルスの影響は回復基調にあり、設備投資や維持修繕工事などは堅調に推移すると予測する一方で、ウクライナ問題をはじめとした国際情勢による原油価格の高騰や物流停滞などに懸念あり



■ 政府 (建築補修は含めない) ■ 建築補修 ■ 民間住宅 ■ 民間非住宅建設 (非住宅+土木)

※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2021」より当社作成



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）



ファスニング事業

2023年度売上計画：145億円以上

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：55億円以上

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

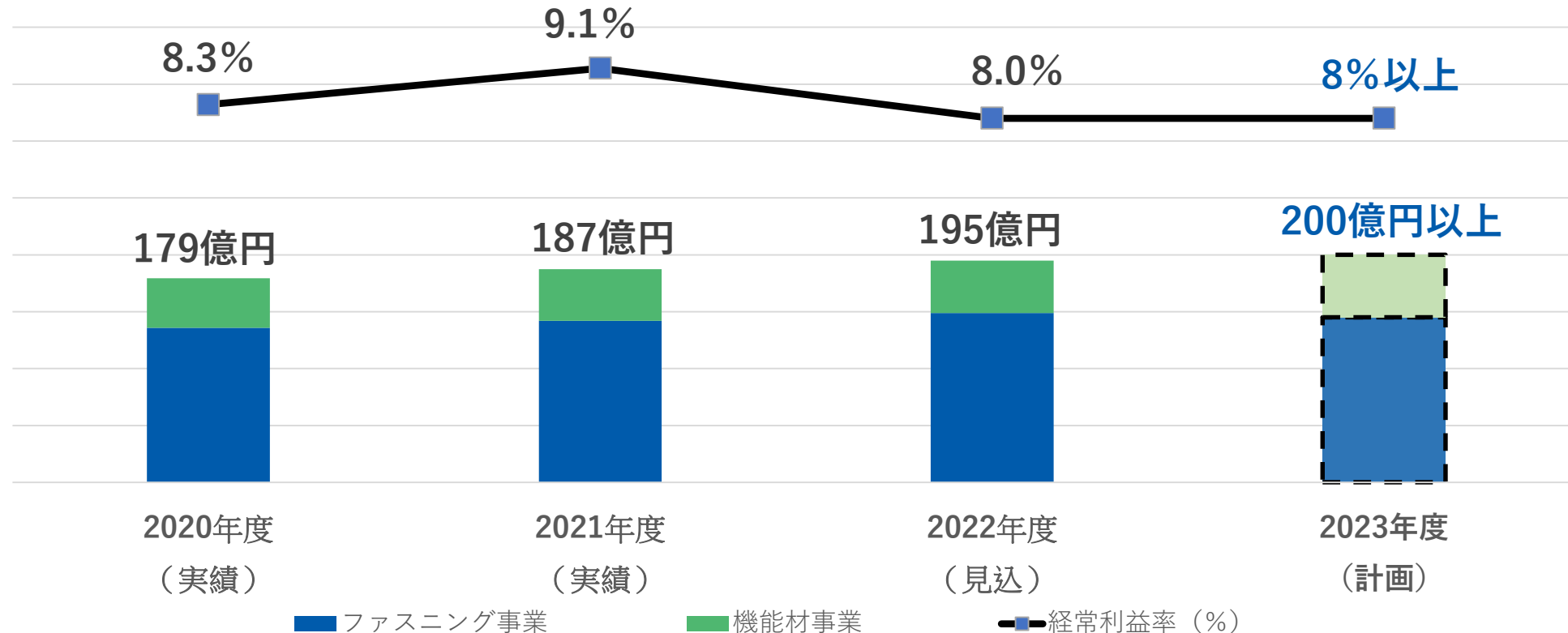
⑤FRPシート関連

歩道橋補修工法の全国展開

中期経営計画（2021-2023年度）の進捗

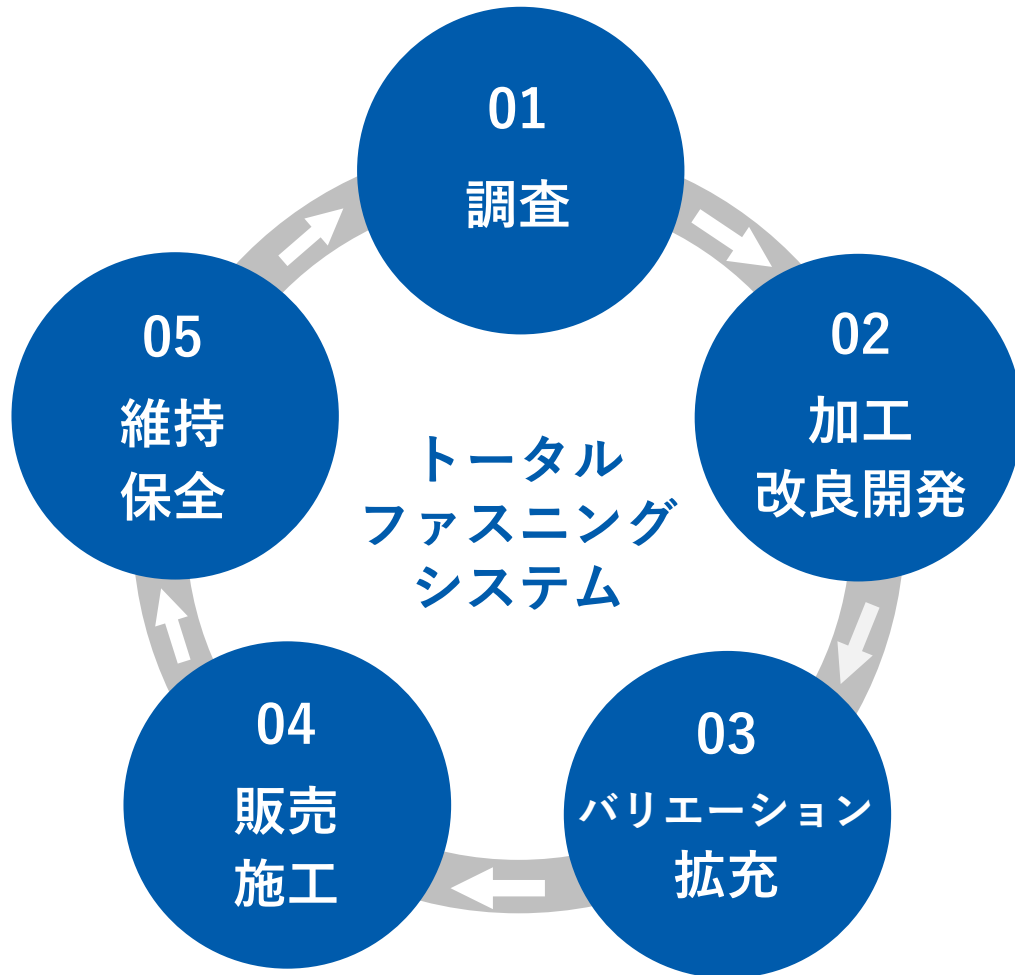


売上高および経常利益率の推移



定量目標の達成に向け、計画通りに進捗

中期経営計画における重点施策（土木分野の強化）



01 調査
IT技術を活用した調査で
作業時間の短縮



02 加工・改良開発
日本メカニックと営業開発部による
迅速な顧客対応



03 バリエーション拡充
製品バリエーションの拡充により
使用シーンの拡大を図る



04 販売：全国の当社グループ拠点（29拠点）と
販売代理店（5000社以上）から成る販売網の活用
施工：作業効率を高める施工ツールの提供と
施工管理による情報収集

05 維持・保全
製品販売・施工後のアフターサポートの
充実化により顧客満足度の向上



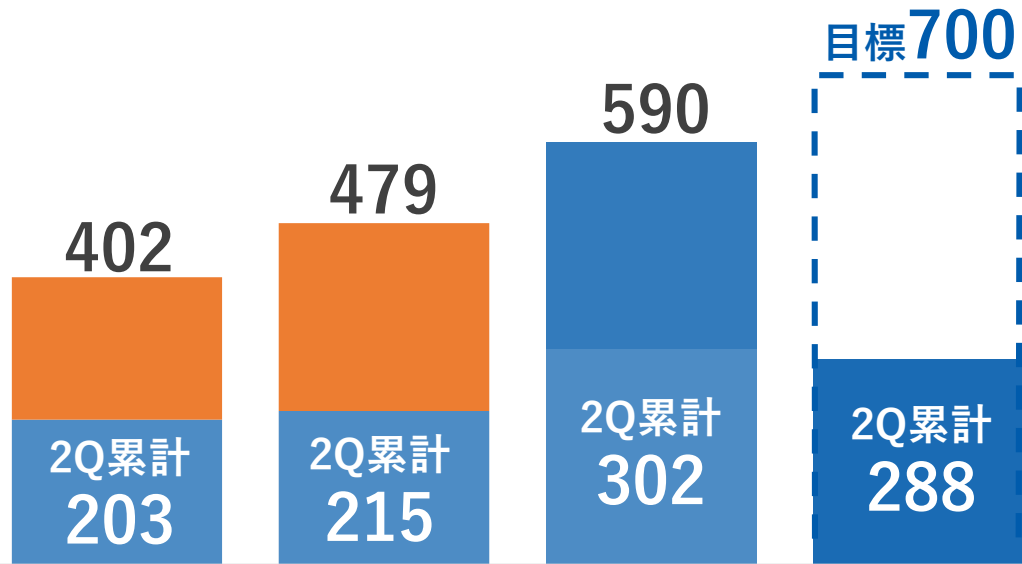
土木向けのトータルファスニングシステムを構築し、付加価値の向上を図る

中期経営計画における重点施策の進捗（土木分野の強化）



土木向け製品の販売実績

(百万円)



2020年3月期

2021年3月期

2022年3月期

2023年3月期



サイズミックエコフィラー



メタルアンダーカットアンカー



メタルセーフアンカー



メタルロックアンカー

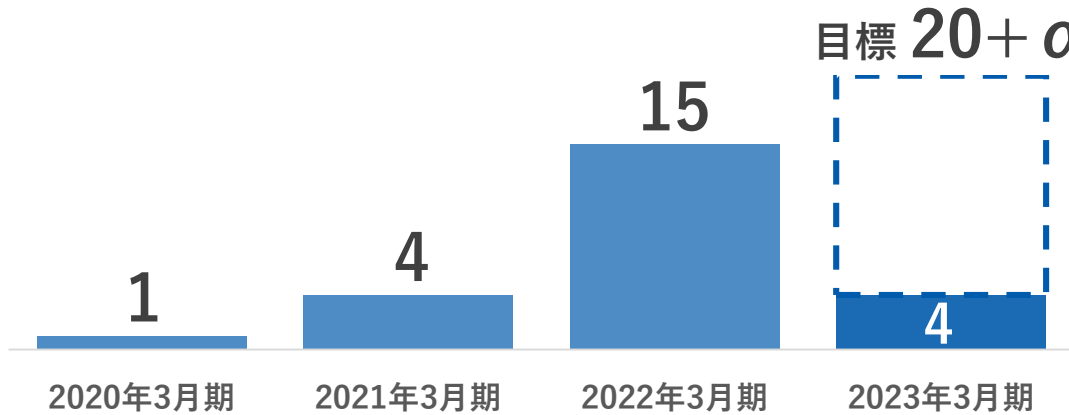
高速道路・トンネル・橋梁を中心に
スペックイン営業活動を継続した



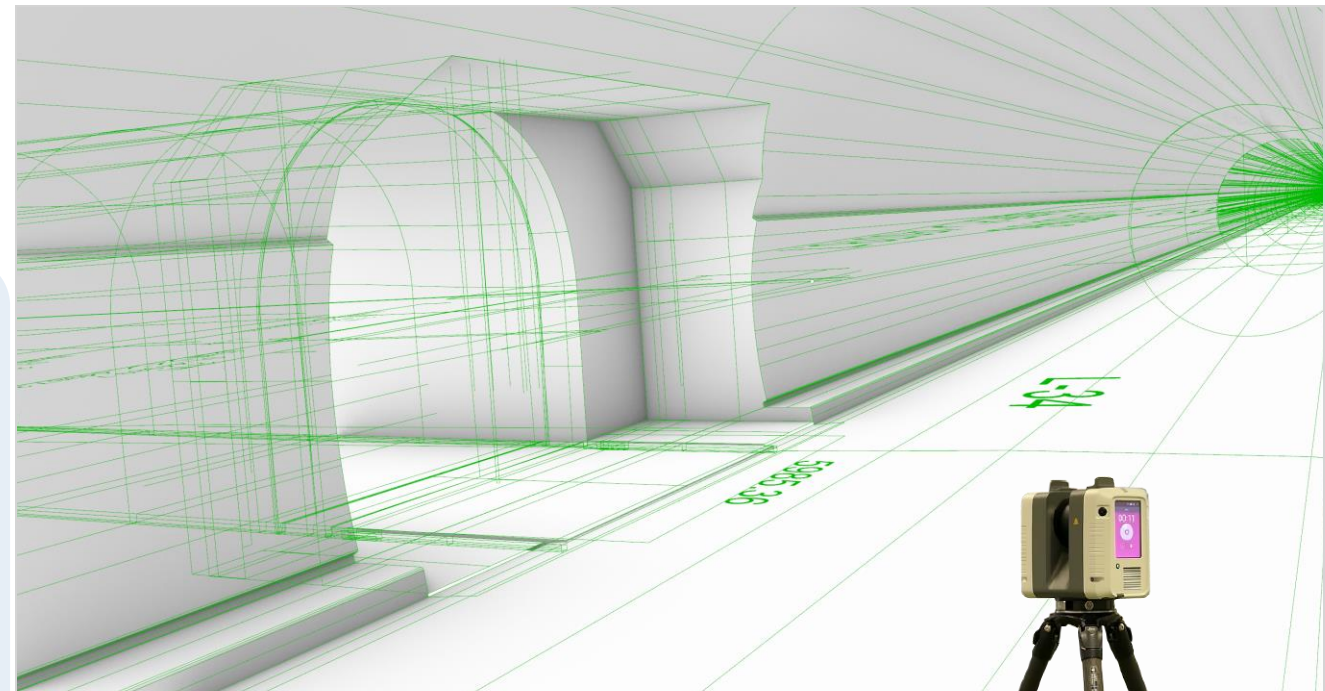
中期経営計画における重点施策の進捗（土木分野の強化）



スキャンニング&モデリングサービスの依頼案件数の推移



⇒ 建設現場のDX化に伴い件数が増加



⇒ 今後は、「トンネル照明」
を中心にPRを継続



1
現場を
スキャンニング



2
高精密度
点群データ化



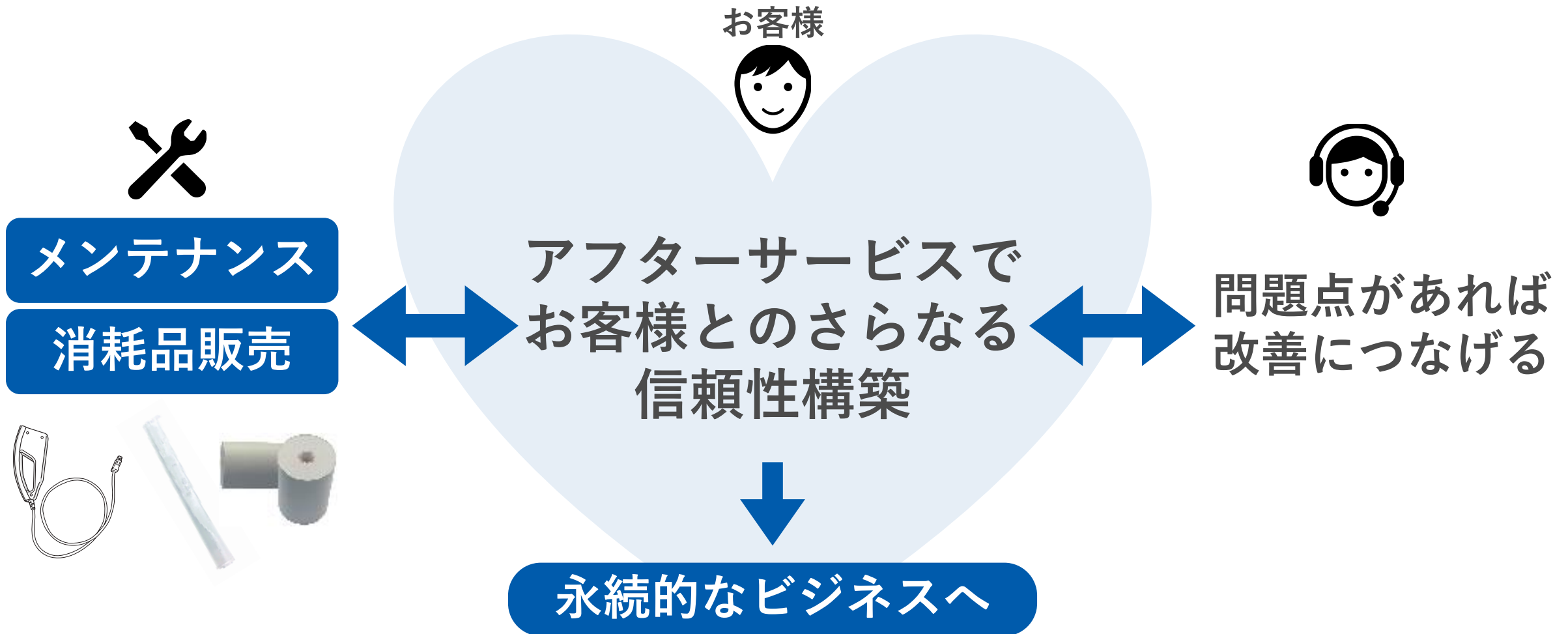
3
現場を丸ごと
パソコン内に!

⇒ 現場での計測作業を安全かつ短時間で実施
⇒ スキャンニングしたデータを仮想空間として
PC内で表現

中期経営計画における重点施策（機能材事業の強化）



アルコール検知器のアフターサービス



中期経営計画における重点施策（機能材事業の強化）



今後の展開

前



白ナンバー義務化

後

現在は、アルコール検知器使用の義務化を控え
安価で簡易的なアルコール検知器が数多く導入
されている傾向

緑ナンバー義務化の経験から
義務化後は高精度やアルコール検知 + α
の需要が高まると見込む



当社は高精度・高性能の
アルコール検知器をラインナップ

ハンディ型



設置型



未導入
企業



当社製品の導入

アプローチ

提案の両輪を回す



導入済み
企業



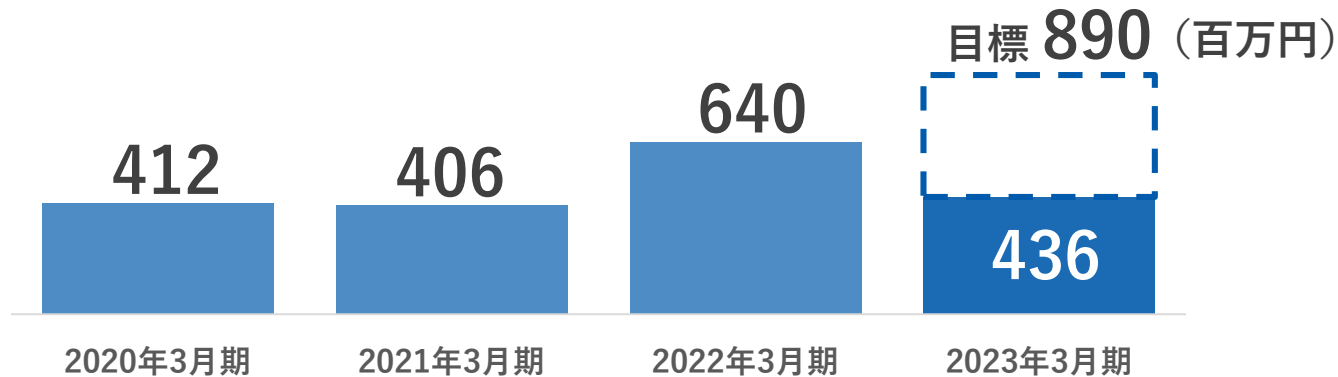
当社製品への切替え

システムアップ

中期経営計画における重点施策の進捗（機能材事業の強化）



アルコール検知器関連の売上高推移



「アルコール測定」と「顔写真撮影」が同時に行えるALCFaceST-2000

道路交通法改正の延期について

2022年10月より施行予定であった「白ナンバー事業者におけるアルコール検知器を使用した酒気帯び有無の確認」義務化は、アルコール検知器の供給キャパシティが考慮され延期に



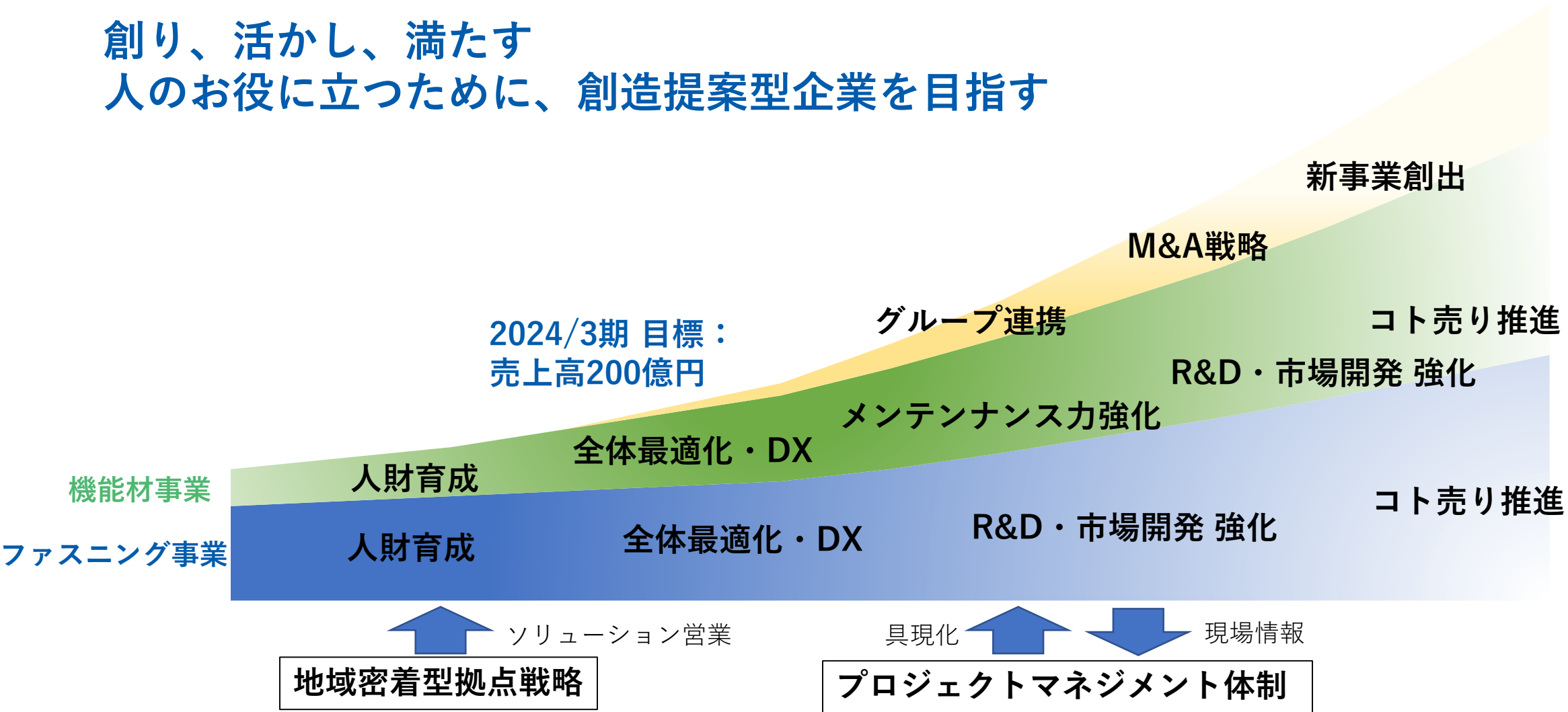
緑ナンバー事業者（トラック・バス・タクシーなど）
義務化：2011年5月～

白ナンバー事業者（安全運転管理者選任事業所）
義務化：2022年10月～ ⇒延期

中～長期の成長イメージ



創り、活かし、満たす
人のお役に立つために、創造提案型企業を目指す





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

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



紙パッケージ製造 機器の販売



グループ会社の成光産業で
プラスチック不使用の
100%紙製ブリスター包装を可能と
する機器（イリッヒ社製）を販売

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



- 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。