



2025年5月15日

各位

会社名 サンコール株式会社
代表者名 代表取締役 奈良 正
(コード：5985、東証スタンダード)
問合せ先 代表取締役 専務執行役員
管理本部長 金田 雅年
(TEL. 075-881-5280)

中期経営計画 2027 の策定に関するお知らせ

当社は、2026年3月期から2028年3月期までの3年間を対象とする新たな中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

本中期経営計画の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

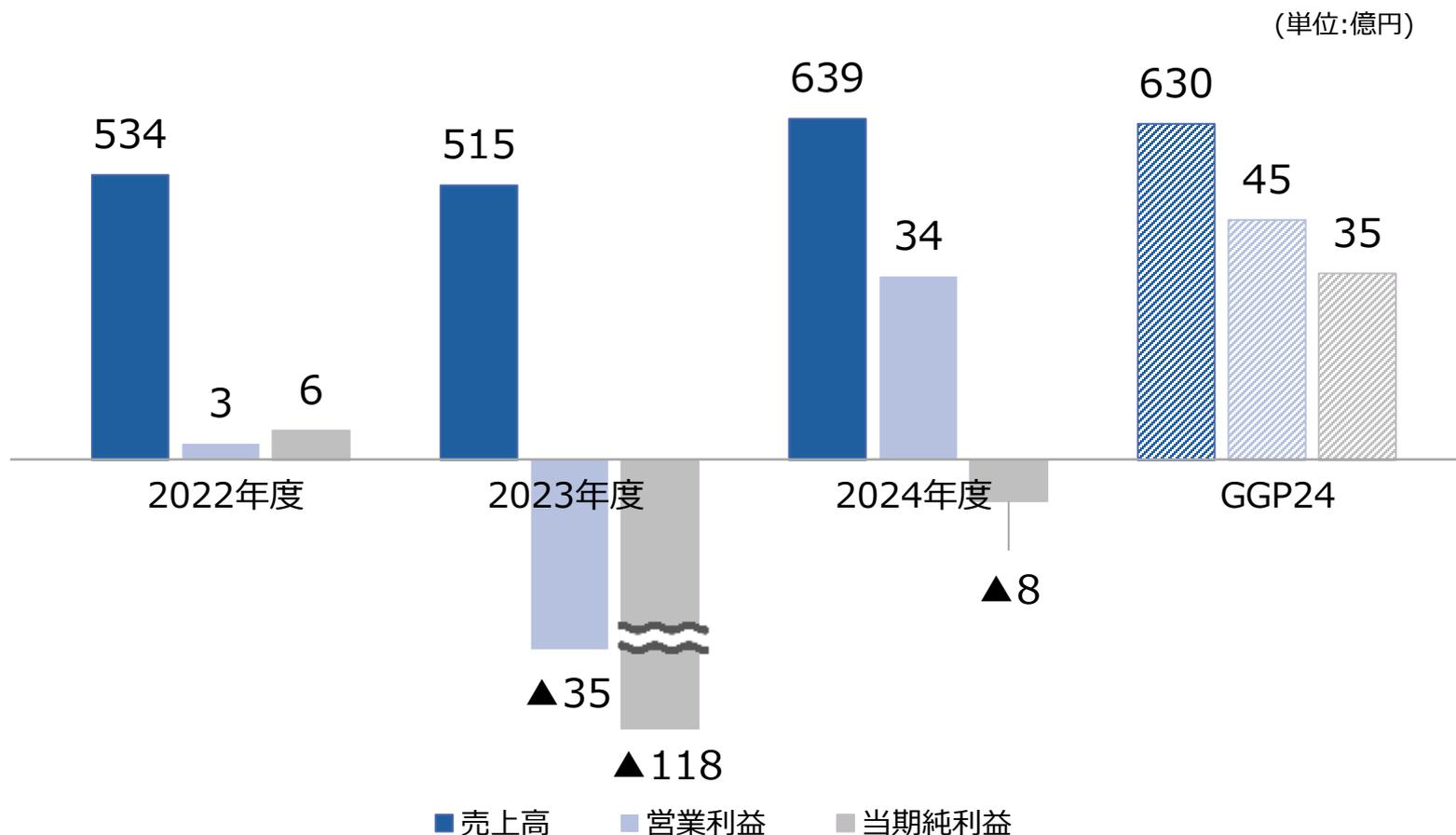
以上

中期経営計画2027

[26年3月期～28年3月期]

前中期経営計画(GGP24) 振り返り

- ✓ 主にHDD用サスペンション事業の業績悪化及び事業撤退により、3ヶ年における業績については最終利益目標から大きく乖離



GGP24方針

◆ 事業戦略方針

持続的成長を可能とする2030年の事業
ポートフォリオ確立に向けた実効的な戦略の
加速

1. EV等電動化関連成長事業
グローバルに売上拡大・次世代主力事業へ
2. 電子情報通信関連成長事業
飛躍的成長の実現・利益成長の追求
3. 自動車関連既存事業
産業構造の変化に対応・収益力改善

結果

- 1
 - バスバー事業の大型投資決定、量産に向け推進
 - バスバー事業の売上高当初予想を達成
- 2
 - 収益性課題により、HDD用サスペンション事業撤退決定
 - 通信事業の大幅な伸長
- 3
 - 原材料・エネルギーコスト上昇の厳しい環境の中、価格転嫁実施するも、構造改革不十分により収益性改善は未達

課題

- バスバー事業の大型案件に向けた量産体制の確立・展開
- 通信事業の更なる拡販活動
- 自動車関連既存事業における安定収益性確保

事業セグメント別 業績ハイライト

事業セグメント別業績							GGP24目標		比較	
(単位：億円)	2022年度		2023年度		2024年度		2024年度		2024年度	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
連結合計	534	3	515	▲ 35	639	34	630	45	+9	▲ 11
EV関連製品	30	▲ 5	36	▲ 2	34	▲ 0	330	30	▲ 36	▲ 1
電子情報通信分野	195	8	140	▲ 39	260	29				
既存自動車分野	309	0	339	5	343	5	300	15	+43	▲ 10

- ✓ 中計期間を通してHDD用サスペンション事業の市場低迷の影響があったものの、2024年度は回復。また既存自動車分野が徐々に回復傾向でもあり、売上高目標達成。EV関連製品は、バスバー事業にて大型受注あり2026年度から本格事業拡大。
- ✓ 利益面では、目標未達であるものの、2024年度は34億円の営業利益を確保。

中期経営計画2027

技術をより良い世界のために

ミッション

確かなる技術で
信頼される高品質なモノづくりを追求し、
サステナブルな未来をカスタマイズする

ビジョン

コア技術と先端技術を駆使し、
時代の潮流を捉え、持続的な成長を実現する

コア技術

精密塑性加工・溶接/溶着

気候変動への対応
・EV製品によるCN貢献

- ・熱処理
- ・精密樹脂成型

安心できる
社会生活への貢献

- ・モビリティ安全性向上
- ・情報通信インフラ充実

先端技術

微細加工・センシング・
光通信・バイオ

高齢化社会への貢献

- ・健康寿命の延伸

中期経営計画2027の位置づけ 再構築、安定収益、次の成長

更なる飛躍へ

自社技術とリソースを活用した進化型 BtoB事業

- ・カスタマイズで特殊分野の市場を開拓、需要の創出
- ・+α付加価値提供
- ・新材料への取り組み

中期経営計画2027 再構築&基盤強化

基本方針

- 既存自動車分野における収益性改善
- 成長事業の基盤強化
- 安定経営を実現・維持するための財務戦略

安定した収益基盤を構築し、次期成長フェーズへと進化

1	<h3 data-bbox="253 331 1819 454">既存自動車分野における収益性改善</h3> <ul data-bbox="253 454 1819 625" style="list-style-type: none">• 将来的な市場成長縮小による収益性重視の事業運営• 価格転嫁、拠点戦略の再整理、不採算製品の方針再検討
2	<h3 data-bbox="253 639 1819 762">成長事業の基盤強化</h3> <ul data-bbox="253 762 1819 933" style="list-style-type: none">• バスバー事業の量産体制確立、事業規模の拡大による利益額増• 通信関連(光通信コネクタ、光通信アダプタ)の事業規模拡大
3	<h3 data-bbox="253 948 1819 1071">安定経営を実現・維持するための財務戦略</h3> <ul data-bbox="253 1071 1819 1242" style="list-style-type: none">• 投資案件の成長性精査による安定CFの実現

1. 既存自動車分野における収益性改善

■ 既存自動車分野における収益性改善

- ✓ NEV市場は拡大していくが、エンジン搭載車の需要は継続。
供給責任を全うしつつ、柔軟かつ効率的な生産体制により安定利益を確保

収益性の改善

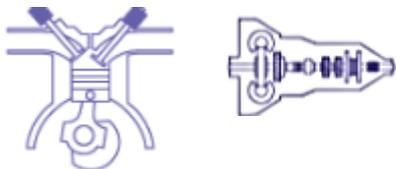
- サプライチェーンの強化
- 不採算製品の棚卸による価格の適正化
- 適地適産による拠点の統廃合



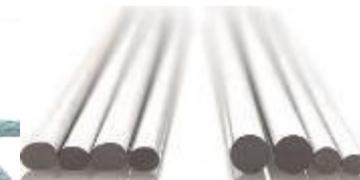
Data Source : FOURIN & Marklies

材料から加工まで一貫生産

エンジン・ミッション部品



材料関連事業・弁ばね用鋼線 精密異形線



弁ばね



国内シェアトップクラス。材料から加工まで一貫生産により、高品質、1億回の伸縮にも耐えられる高耐久性を実現。

リングギア・ドライブプレート



国内シェアトップクラス。独自の金属加工技術で高精度を実現。

一貫生産を支える当社の芯。数々の独自技術に展開するコア事業。安心・安全・高品質で新規領域へ。

安全部品



シートベルト用ゼンマイばね



材料から製造するため、精密なトルクの調節が行え、快適性を実現。

2.成長事業の基盤強化ーNEV市場に向けた戦略

高い技術と確かな信頼に裏付けられた
電動化製品

Quick Charger

様々なモジュールに応用可能な
大電流センシング/配電ソリューション

Motor

Battery

Inverter

■ バスバー事業

- ✓ 顧客ニーズに対し自由な形状を実現可能。
- ✓ 短尺・中尺に加えて、長尺バスバーの生産拡大。
- ✓ 新技術の採用と生産効率化によるコスト競争力アップ。



日・米にて2026年度から事業本格拡大

長尺バスバー

- ✓ グローバルでも当社長尺バスバーは高いフォーミング加工技術や絶縁処理技術で優位性保有。



フレキシブルバスバー

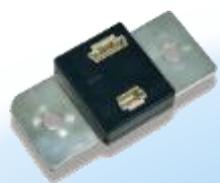
- ✓ バスバー組付け時に発生する寸法公差吸収
- ✓ 薄板積層でのフレキシブル性を提案



2.成長事業の基盤強化

■ 電流センサー事業

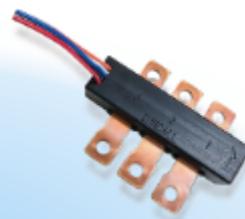
- ✓ 大電流検出が求められるEV車向け及び非車載向けに、それぞれの顧客用途に応じカスタマイズ可能
- ✓ シャント方式製品と磁気方式製品を品揃えることにより多様なニーズに対応



**Redundancy Design
Magnetic and Shunt resistor
(シャント&磁気の双方式)**



**Magnetic Analog
TYPE
(UL安全規格認証取得)**



**Magnetic
Three-phase
TYPE**

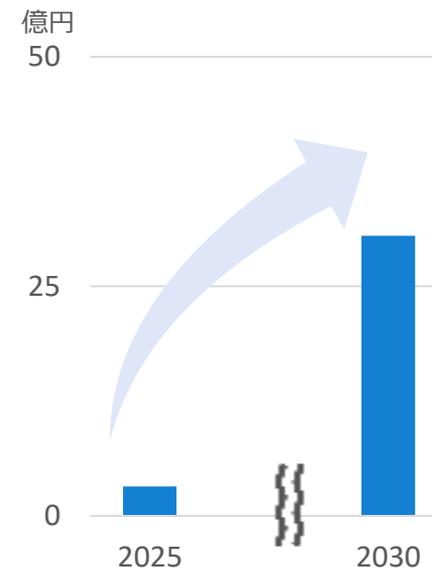


Shunt Analog Sensor



**Shunt Busbar
Connector TYPE**

電流センサー事業売上高



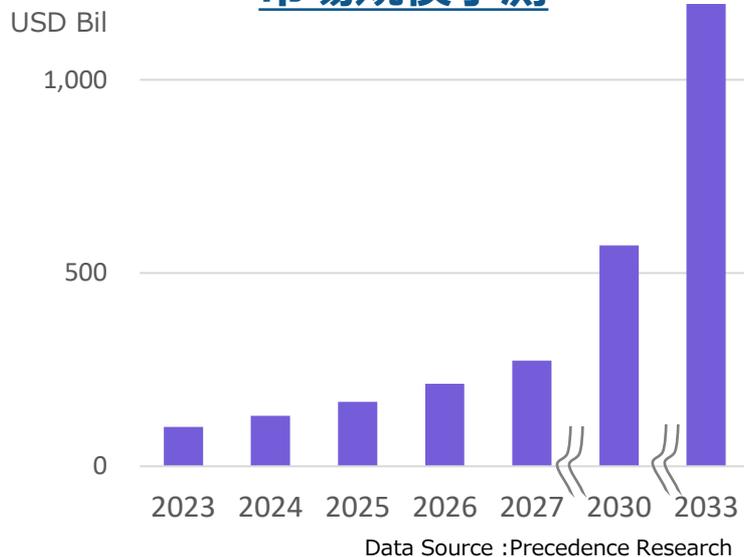
カスタマイズ・品揃えによる顧客への付加価値訴求

2.成長事業の基盤強化

■ 通信関連事業(光通信コネクタ、光通信アダプタ)

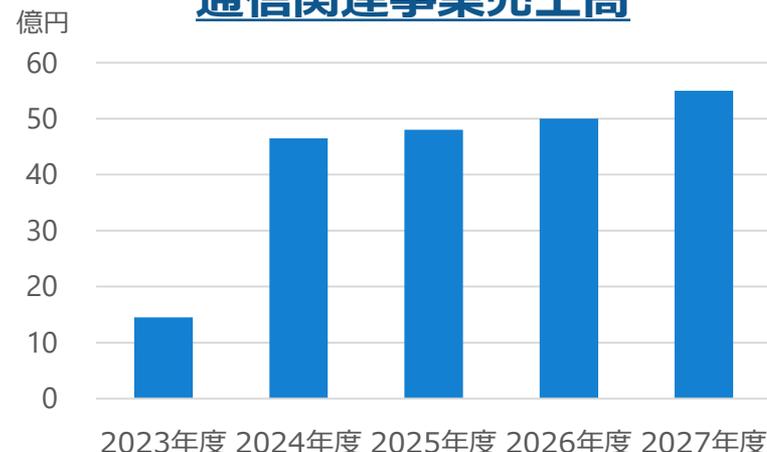
- ✓ 主にデータセンター向けの製品展開を推進。加えてテレコム、ワイヤレス市場への展開強化
- ✓ 自社独自設計により、顧客ニーズを反映した豊富なラインナップを展開

ハイパースケールデータセンター 市場規模予測



2025年度以降も市場は拡大継続

通信関連事業売上高



光コネクタ

光アダプタ

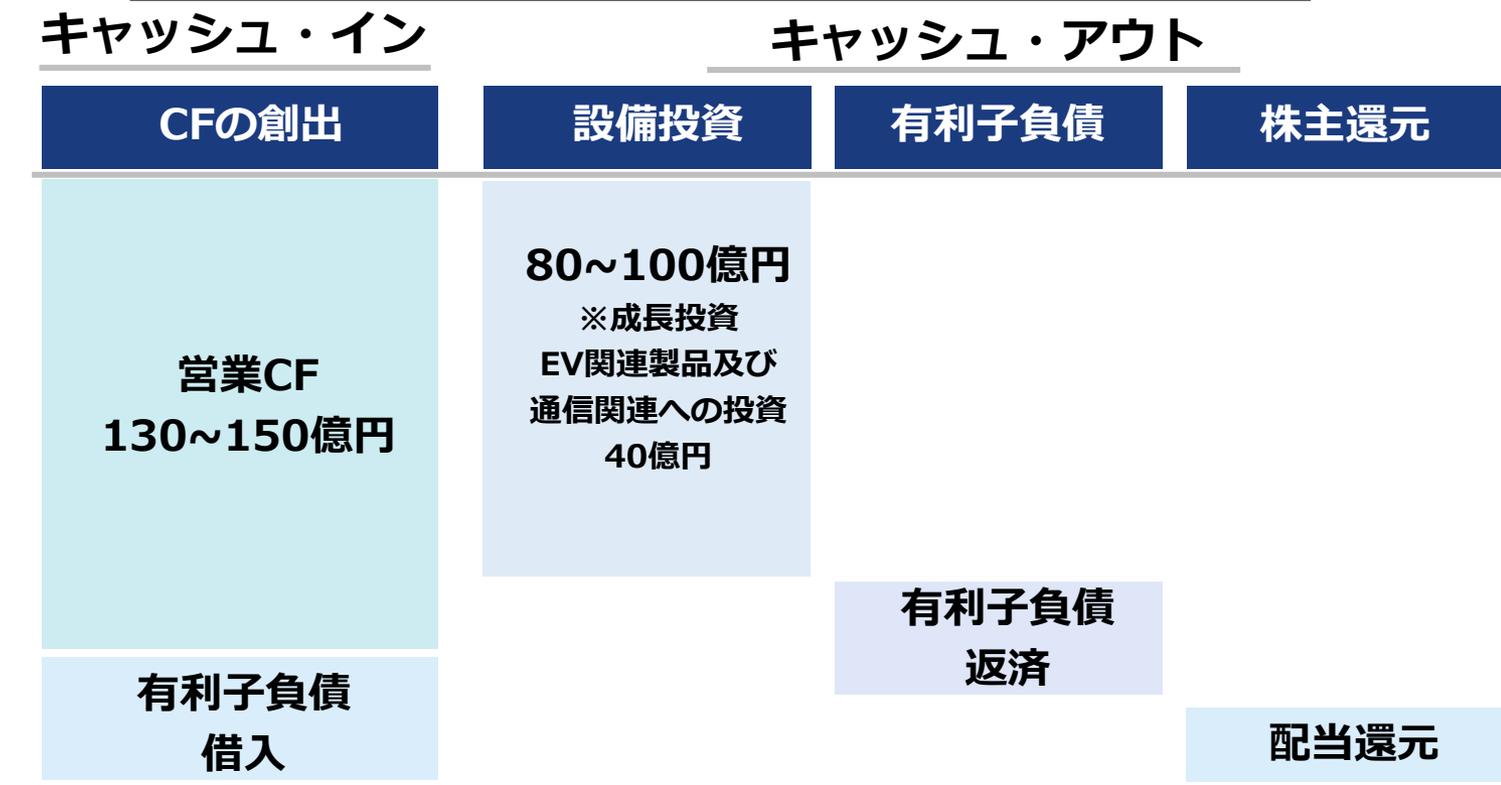


3. 安定経営を実現・維持するための財務戦略

■ キャッシュアロケーション

- ✓ 投資案件を選定し、安定CFを実現
- ✓ 成長分野にも適正な規模にて将来への先行投資を実施
- ✓ シンジケートローンを組成し、中計期間中の安定資金調達を確保

中期経営計画期間におけるキャッシュ・アロケーション

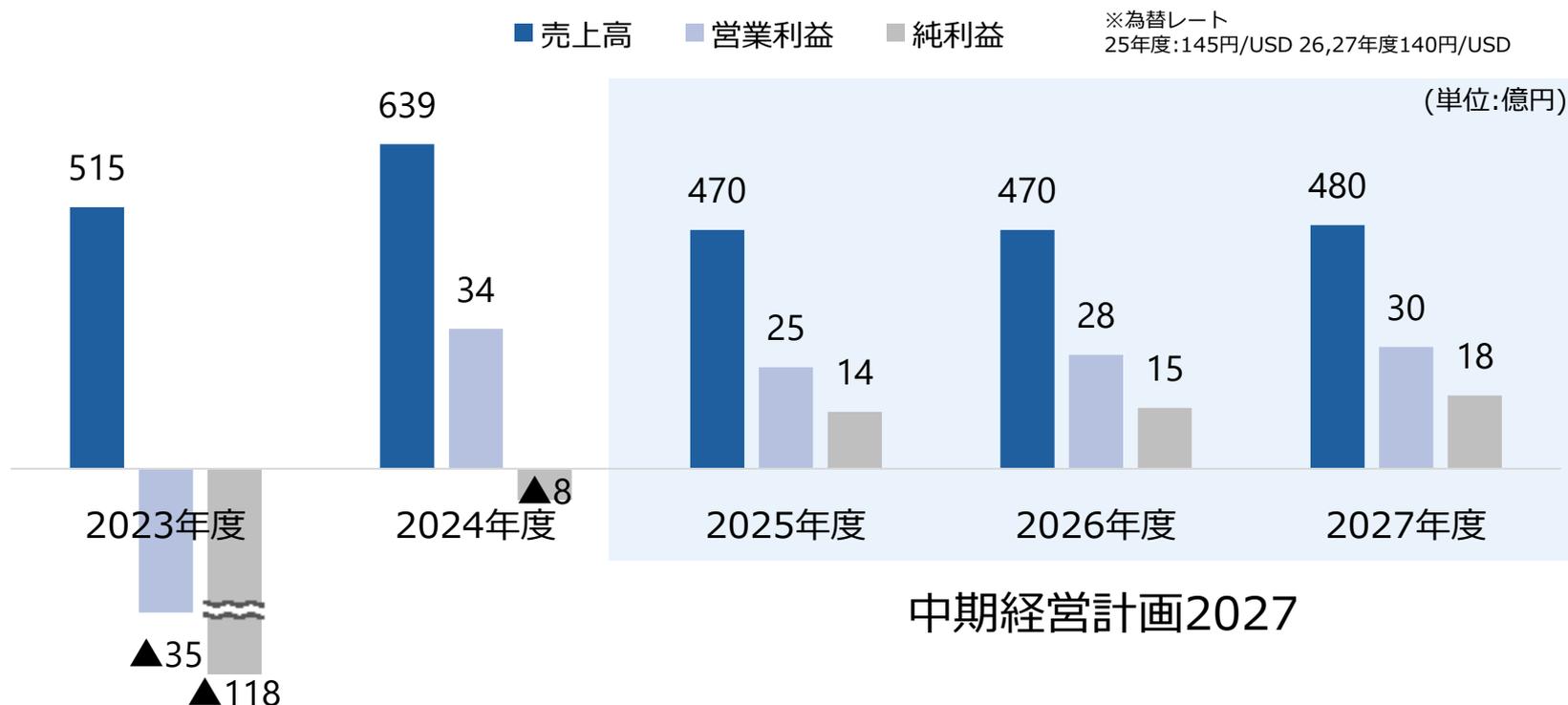


中期経営計画2027

経営数値目標

✓ 安定的な資本収益性を意識した経営を推進

28年3月期目標			
売上高	営業利益	営業利益率	ROE
480億円	30億円	6.3%	6.1%



セグメント別経営数値目標

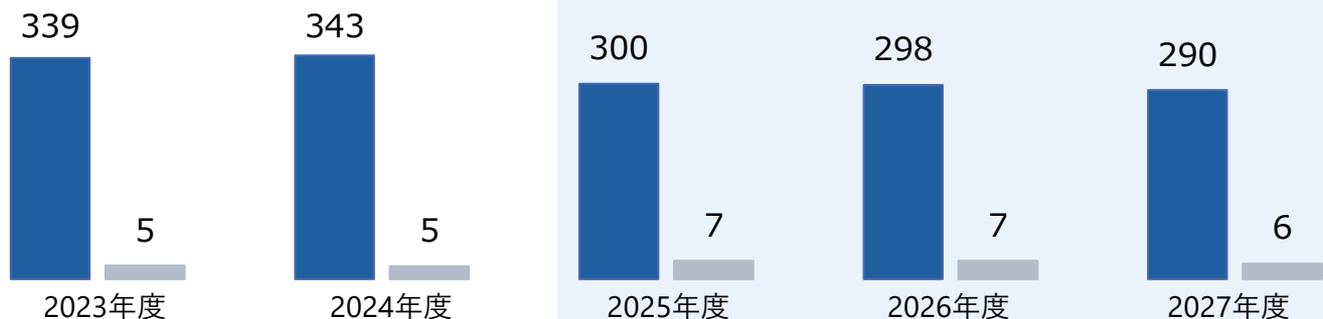
✓ EV関連製品



✓ 電子情報通信分野

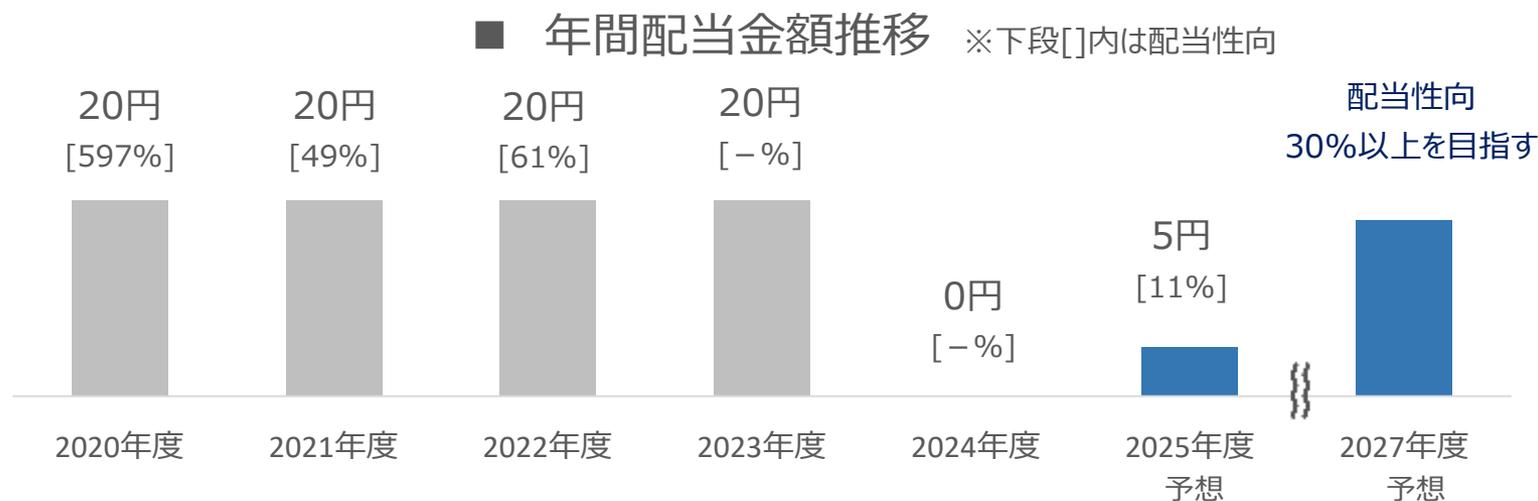


✓ 既存自動車分野



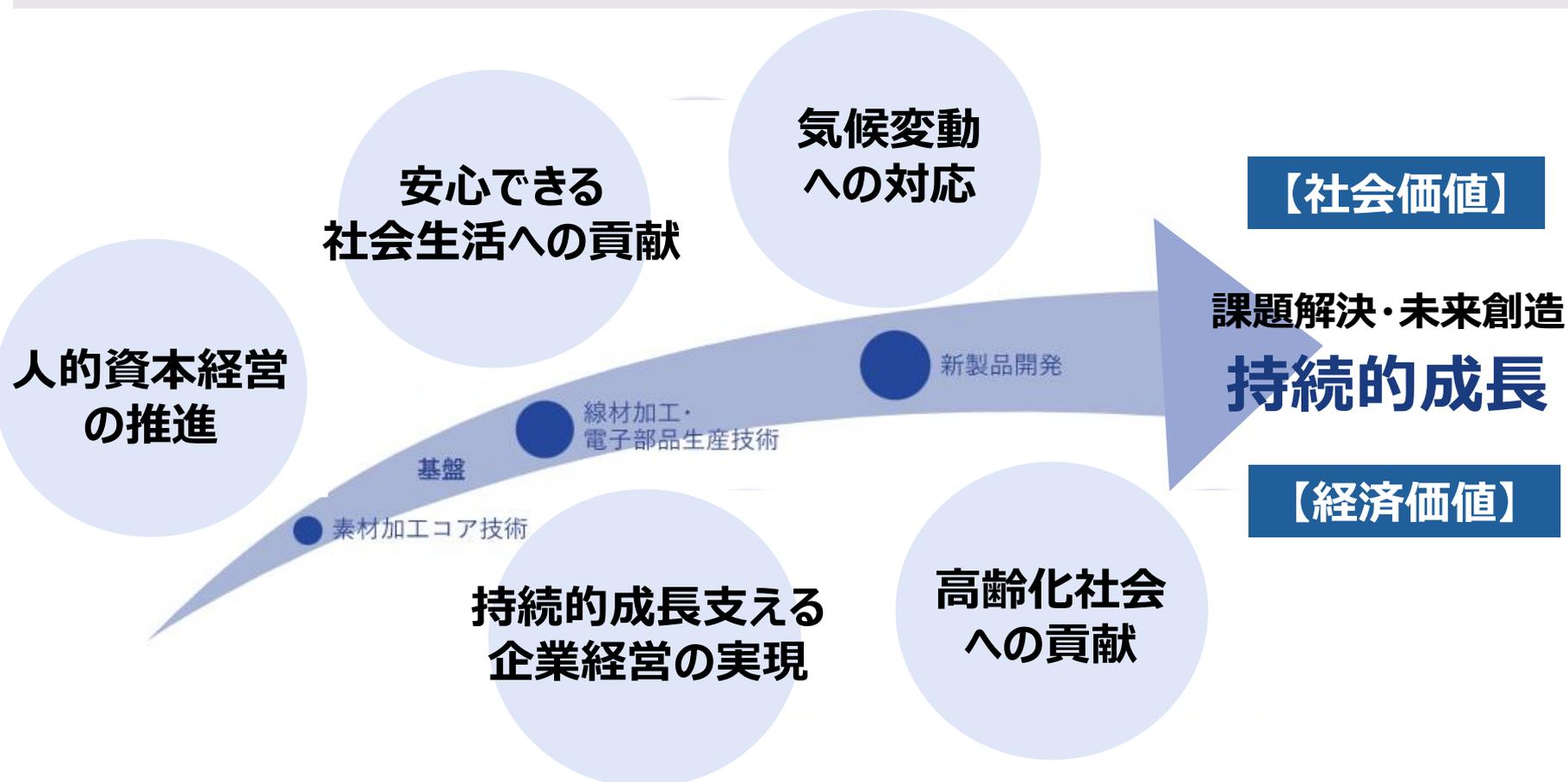
利益配分については、長期的な視野に立った経営体質の強化、事業成長を維持するための設備投資等に活用していくと共に、業績の拡大に応じた配当性向の実現を目指しております。

しかしながら、直近の当社経営環境は市況悪化によるHDD用サスペンション事業の事業撤退、負債増加などの状況を勘案し、まずは経営の安定化とキャッシュフローの確保に努め、復配については2025年度期末から行ってまいります。



サステナビリティへの取り組み

- ・ サンコールグループ企業理念に基づくサステナビリティ経営の推進は、お客様や社会にとって、かけがえのない存在となり、社会価値と経済価値の創造につながります。
- ・ サステナビリティ経営のフレームワークの中で、事業を通じた環境・社会への貢献とコーポレート・ガバナンスを強化し、持続的成長を目指します。



サステナビリティへの取り組み

マテリアリティ(重要課題)

サステナビリティ経営をより効果的に推進するため、長期的な視点で様々な社会課題の中から、経営資源を重点的に投入する対象を特定

サンコールグループのマテリアリティ		当社取り組み	SDGsとの関連性
価値創造に繋がるマテリアリティ	E	<ul style="list-style-type: none"> ・資源循環対応、環境に配慮したモノづくり ・技術の開発・応用による課題の解決 EV製品、竹炭応用品の開発・提供によるCNへの貢献 環境負荷を低減する製造ラインの採用 	
	S	<ul style="list-style-type: none"> ・モビリティ安全性向上に向けた製品貢献 ・通信関連事業の拡大を通じた社会インフラの充実 ・社会とのコミュニケーションの促進、地域との共存 ・すべてのステークホルダーの人権に配慮した事業活動を推進 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・歩行支援ロボット等を通じた健康寿命の延伸への貢献 	
事業継続の基盤のためのマテリアリティ	G	<ul style="list-style-type: none"> ・従業員エンゲージメントの向上 ・DEIの推進 ・チャレンジングな人財の育成 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・コーポレートガバナンスの充実 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・安全・品質の向上 	
		<ul style="list-style-type: none"> ・コンプライアンス・リスクマネジメントの徹底 	
<ul style="list-style-type: none"> ・情報セキュリティ、サイバーセキュリティへの対応 			

竹害竹の有効活用



竹炭・複合材 市場・顧客にマッチした 竹複合材の開発



竹セルロース
(樹脂添加用)



フィラメント
(3Dプリンター用)



ペレット
(バイオマス樹脂材)



バイオマスインキ
(自動車内装など)



竹炭



タッチパネル用
顔料



ヴィーガンレザー



線香



一輪挿し



ノート

短下肢装具型オルソロボット

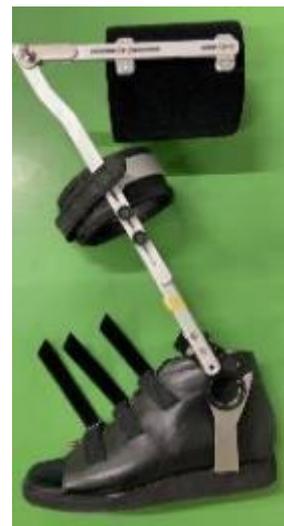
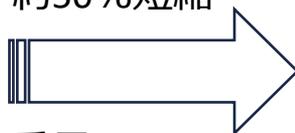
短下肢にも装着可能なモデルを開発
装着の簡便化と軽量化で、脳卒中後リハビリ用途(対象130万人)
から要支援介護者用途(対象450万人)へ適用範囲を拡大する



長下肢装具型(現行型)

装着時間
約50%短縮

重量
約30%軽減



短下肢装具型(開発品)

【ご注意】

本日の説明資料には、当社の事業に関する業績見通し、将来の計画・方針等に関する記述が含まれていますので、株券等の取引を行う際には、金融商品取引法その他の法令の遵守をお願い申し上げます。また、将来予想は、現時点で入手できる情報に基づき作成しており、既知または未知のリスク・不確実な要因等を含んでいるため、当社の実際の業績、事業活動や財政状態が、将来予想の内容と大きく異なる場合がありますが、そのような場合であっても当社は、将来予想の内容を更新または修正して公表・開示する責任を負うものではありません。

