



2021年3月期決算説明資料

サンコーテクノ株式会社
(証券コード：3435)

2021年5月28日



1

2021年3月期実績

売上高：前年同期比▲3.0%、営業利益：同▲2.2%
新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け減収
売上減少に対する減益幅はコスト削減により縮小

2

2022年3月期計画

売上高：前年同期比+2.3%（上半期：▲0.5% 下半期：+4.8%）
一定のインフラ需要の支えはあるが、建築需要の停滞等を想定
年間配当は1株当たり28円（2円増配）の予想

3

新・中期経営計画（2021-2023年度）

売上高200億円以上 売上高経常利益率8%以上
「人財育成」「全体最適化」「新事業創出」をキーワードに
「コト売り」への転換を加速



➤ **2021年3月期実績報告**

➤ 2022年3月期計画

➤ 新・中期経営計画（2021-2023年度）



4期連続の増収・増益はならず、減収・減益に

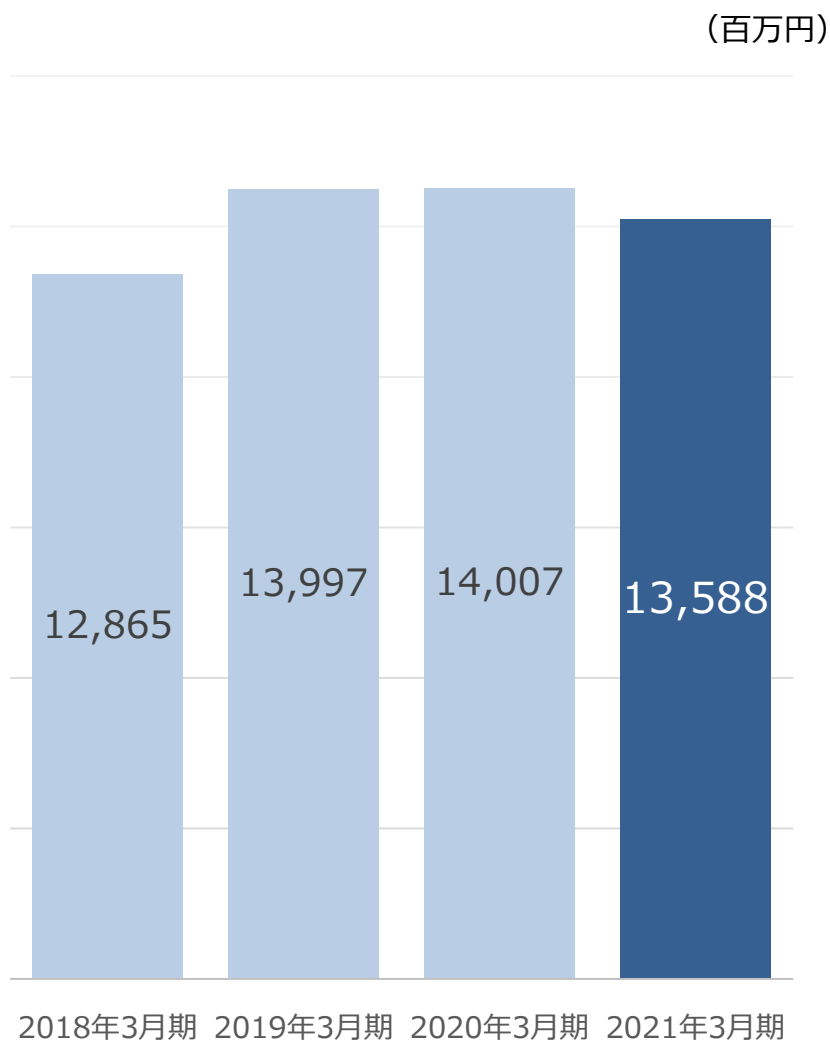
(百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	前年同期比	
売上高	18,490	17,940	△ 550	△ 3.0%
営業利益	1,508	1,475	△ 32	△ 2.2%
同利益率	8.2%	8.2%	±0pt	—
経常利益	1,529	1,481	△ 48	△ 3.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,008	1,026	+18	+1.8%

- 新型コロナウイルスの影響を受け、主力のあと施工アンカーの販売が減少
- 海外販売は、電動油圧工具を中心に大幅減少
- 移動を伴う営業活動の抑制、コスト削減に取り組んだ結果、営業減益幅は縮小
- 営業利益は減益も、当期純利益においては特別利益の影響で増益となった



売上高推移

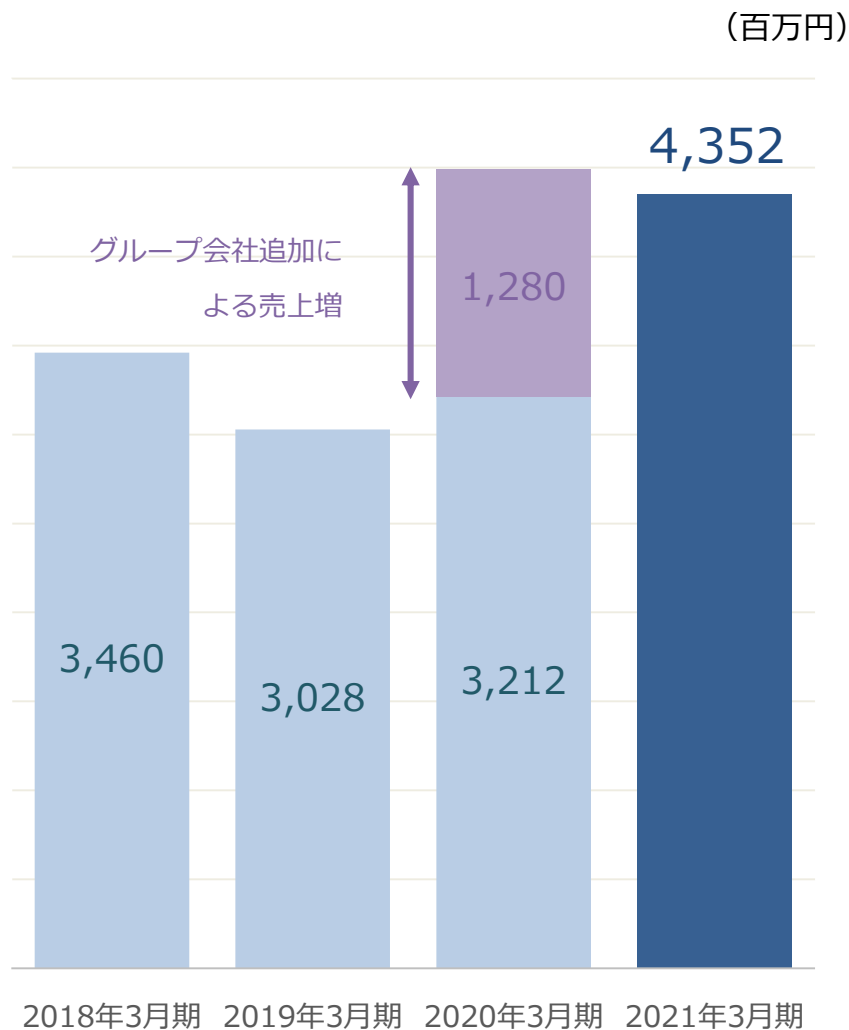


	実績(百万円)	前年同期比
売上高	13,588	▲3.0%
セグメント利益	1,761	▲6.6%

- 金属系あと施工アンカー
民間建築需要が減少し販売が大幅に減少
国土強靱化計画に基づくインフラ需要は、比較的堅調に推移
- 接着系あと施工アンカー
建築耐震需要等が、引き続き低水準で推移
- 各種工事関連
インフラ設備を中心に堅調に推移



売上高推移



事業撤退・業務移管の実施

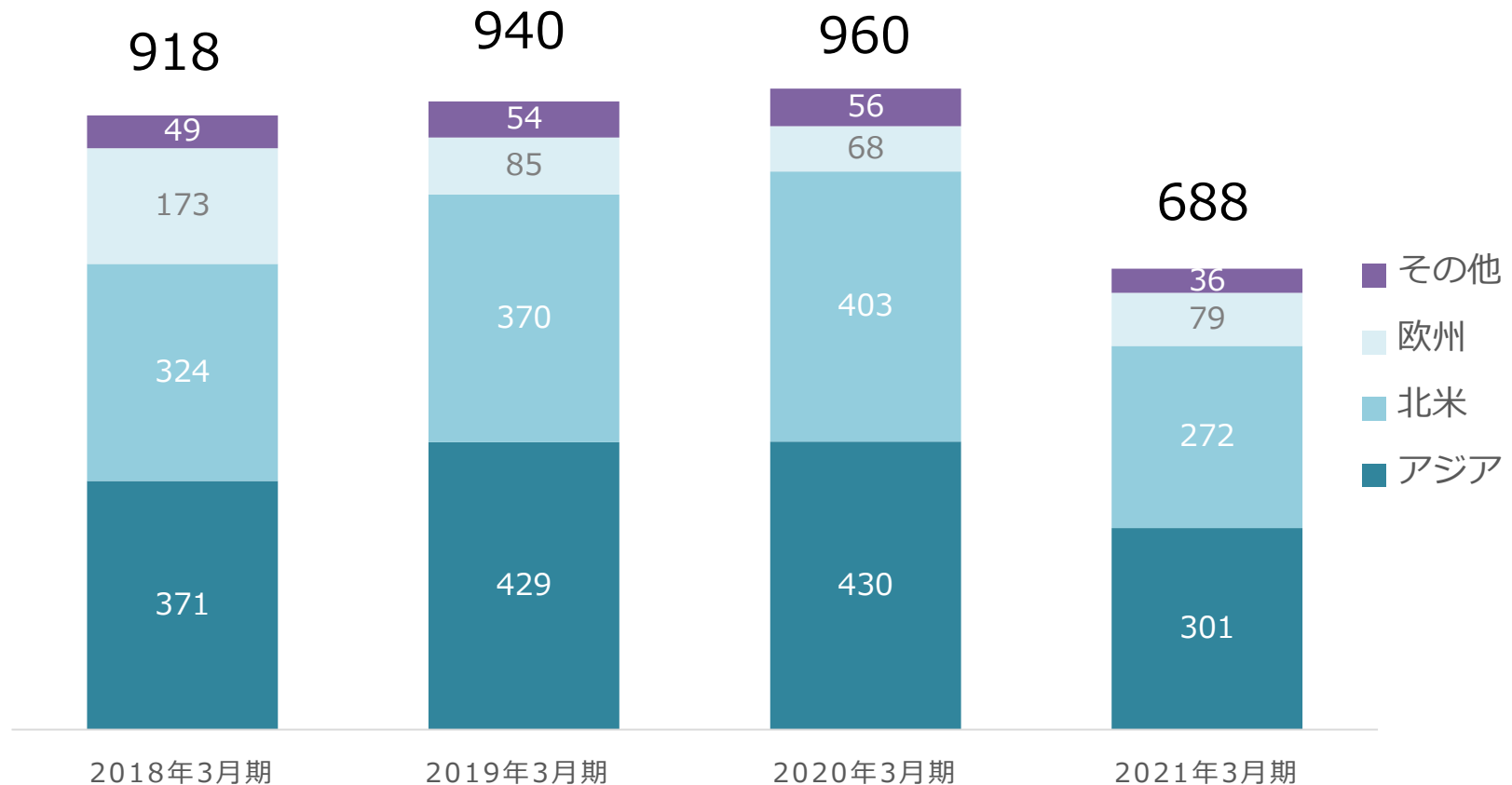
M&A再編

	実績(百万円)	前年同期比
売上高	4,352	▲2.9%
セグメント利益	526	+15.7%

- **電動油圧工具関連**
設備投資抑制傾向から買い控え等が見られ、国内外ともに減少
- **電子基板・アルコール検知器関連**
アルコール検知器のメンテナンス事業は堅調も、旅客業界の不況で新規販売は減少
電子基板についても減少
- **FRPシート関連**
e-シート関連商材のインフラ向けは好調も、地下タンクや住宅向けが停滞
- **包装・物流機器関連**
需要は増加傾向。納期遅れ等の懸念もあったが、予定通りに進捗

地域別海外売上高推移

(百万円)



- 海外売上高10億円の目標は未達
- 新型コロナウイルスによる北米の需要減とアジアの経済停滞の影響を受け、海外売上高は大幅に減少

主なトピックス



■ 新製品を発売

2020年10月：メタルアンダーカットアンカー

2020年11月：サイズミックエコファイラー SE-1300V



■ 国土交通省・新技術情報提供システム（NETIS）に登録

2020年4月：マルチスクリュー Tタイプ

2021年3月：イージーアイアンカー EZI

■ アルコール検知器ALC Fase ST-2000 のPR推進

2020年9月：アルコール検知器協議会 外部検定認定器機に登録

2021年3月：都営地下鉄で採用





➤ 2021年3月期実績報告

➤ 2022年3月期計画

➤ 新・中期経営計画（2021-2023年度）



		(前年同期比)
売上高	18,350百万円	(+2.3%)
営業利益	1,520百万円	(+3.0%)
経常利益	1,520百万円	(+2.6%)
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,020百万円	(▲0.7%)

- 国内は、一定のインフラ需要の支えはあるものの、新型コロナウイルスの影響による建設現場の停滞・建設需要の減少の恐れを想定
- 包装・物流機器関連は前年が高水準であったことから減収計画
- 海外の売上減の影響は当面残る

(ご参考) 2022年3月期計画：上半期/下半期

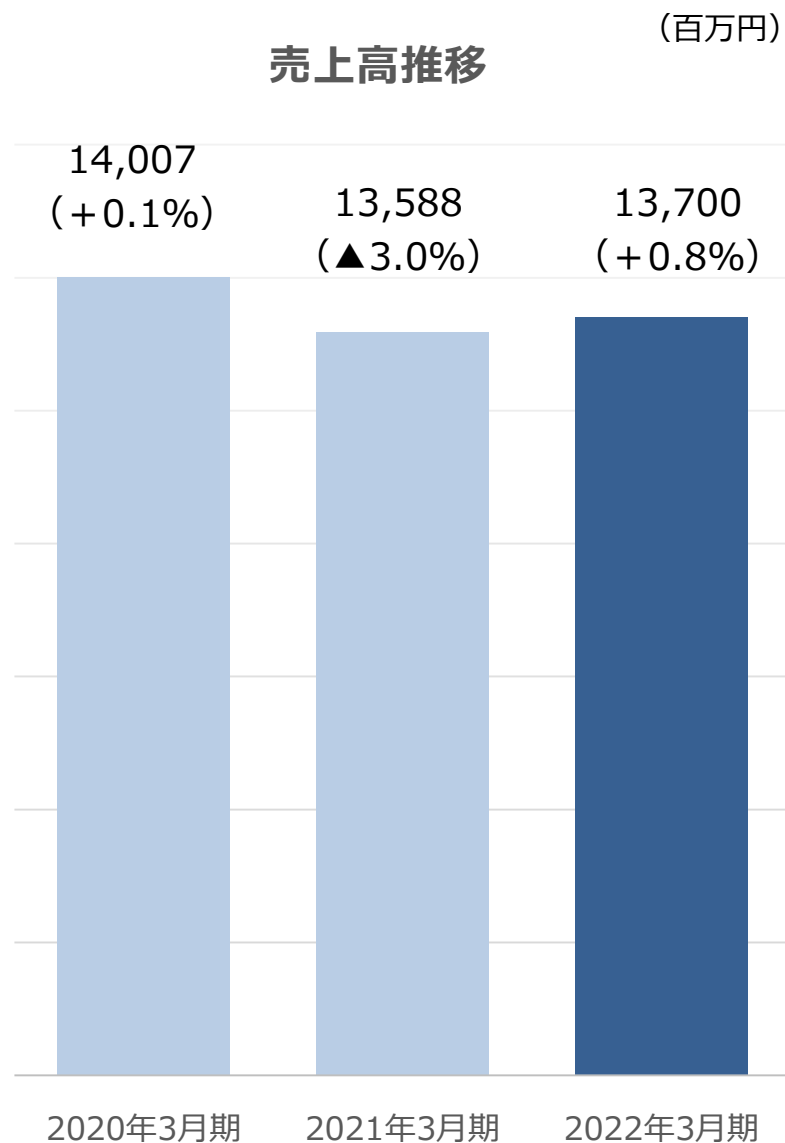


(百万円)

	上半期 計画	前年 同期比	下半期 計画	前年 同期比
売上高	8,500	▲ 0.5%	9,850	+4.8%
営業利益	620	▲ 6.4%	900	+10.7%
同利益率	7.3%	—	9.1%	—
経常利益	620	▲ 6.5%	900	+10.0%
親会社株主における 当期純利益	415	▲ 7.8%	605	+4.9%



▶ 2022年3月期目標：13,700百万円



■ 金属系アンカー

- ・新型コロナウイルスによる建設現場の停滞・建設需要の減少の恐れは当面残る
- ・インフラの維持・保全・補修事業への営業活動を継続

■ 接着系アンカー

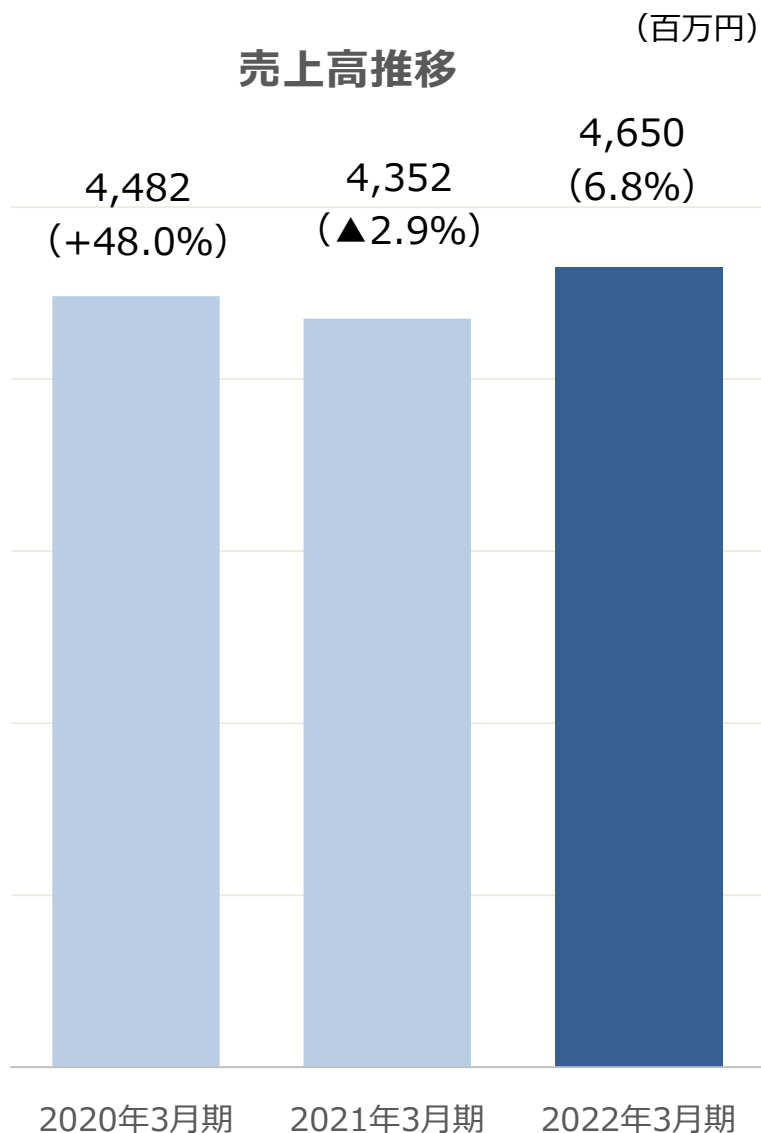
- ・現場停滞による売上減の懸念は残る
- ・「サイズミックエコフィラーシリーズ」を中心に土木向け商材の販売に注力

■ 各種工事関連

- ・一部工期ずれ込みの発生懸念も、前年比増の見通し



▶ 2022年3月期目標：4,650百万円



■ 電動油圧工具

- ・ 国内における建設現場の停滞・需要減の影響は一部残るが回復傾向
- ・ 海外販売は不透明な状況が続く

■ アルコール検知器・電子基板関連

- ・ アルコール検知器ST-2000の販促に引き続き注力
- ・ 電子基板関連は、好転を予想

■ FRPシート関連

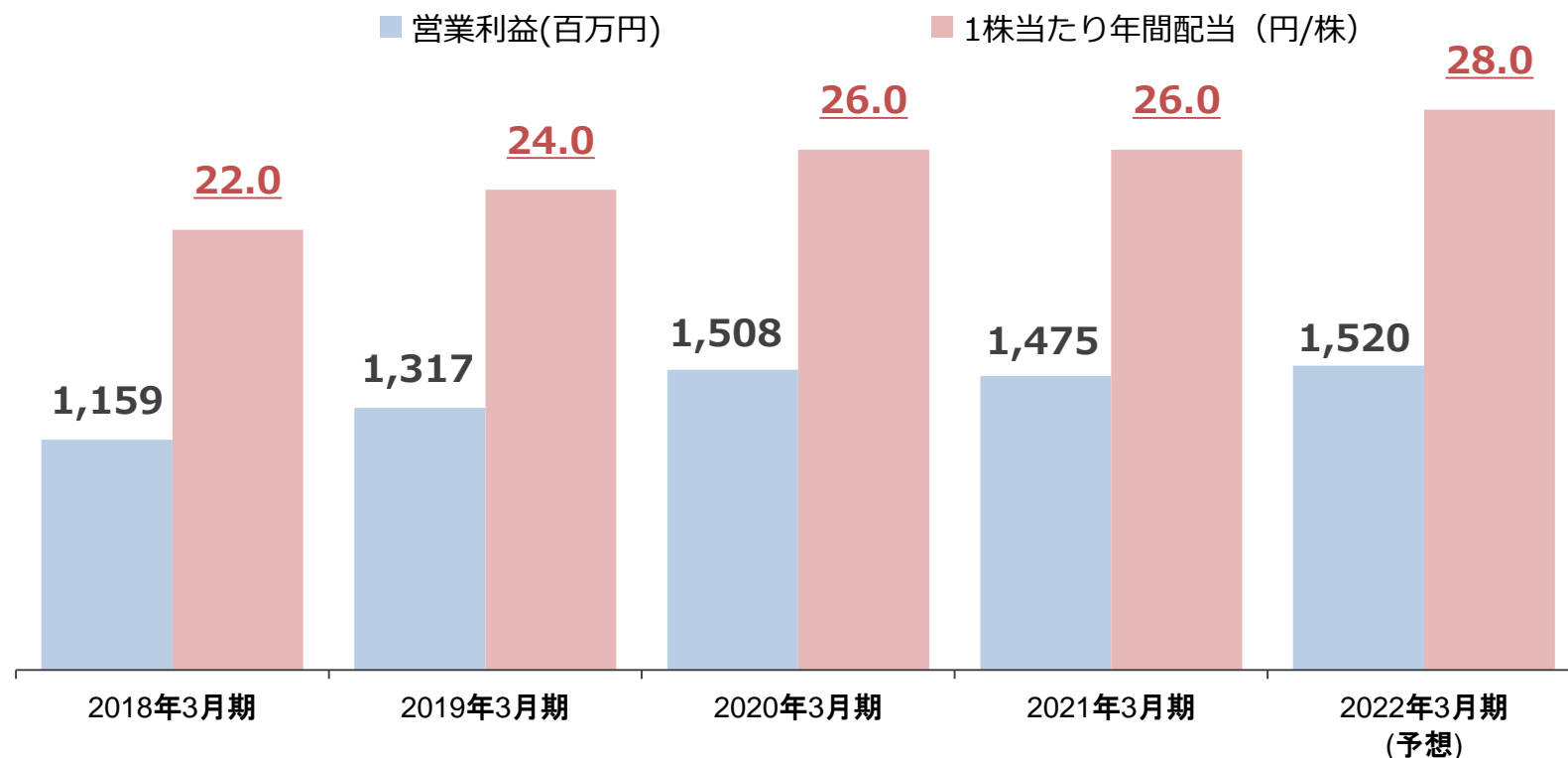
- ・ 歩道橋補修工法のPR・全社営業
- ・ 特性を生かした用途拡大に取り組む

■ 包装・物流機器関連

- ・ 前年が高水準であったことから減収
- ・ 成光産業(株)と当社販売拠点との連携
- ・ 安定成長に向け経営基盤を強化



新型コロナウイルス感染症拡大および同影響の不透明さはあるものの、2022年3月期は2円増配を見込む



配当性向

22.5%

20.8%

21.0%

20.3%

21.6%



- 2021年3月実績報告
- 2022年3月期計画
- 新・中期経営計画（2021-2023年度）

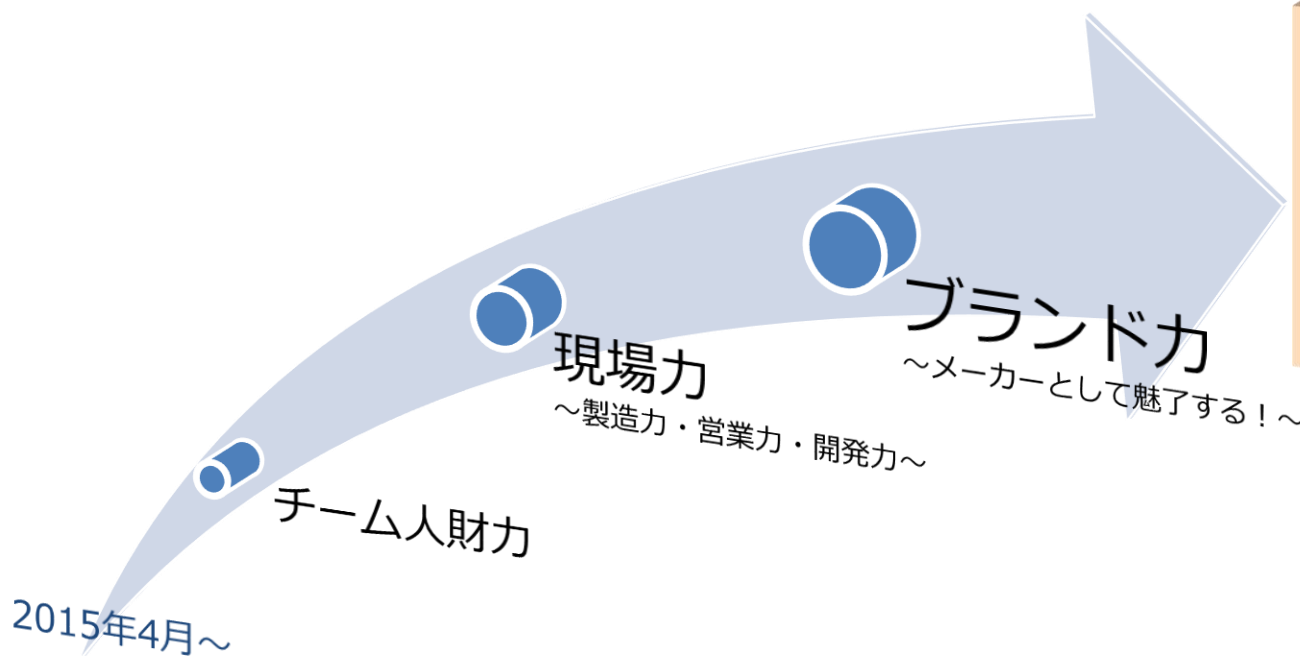
中期戦略（16/3期～21/3期）と6カ年の振り返り①



Go for NEXT

S.T.G VISION 2020

私たちは ^{ファスニング}独自の締結システムで、**安全・安心**を提供する **モノづくり集団**を追究します



2020年度までに、**外部環境に左右されず**安定成長を実現する基盤・体制を構築

中長期目標

平均売上高成長率：5%
売上高営業利益率：8%

2021年3月期業績

売上高：17,940百万円
営業利益：1,475百万円
(売上高営業利益率：8.2%)

2015年3月期業績

売上高：17,835百万円
営業利益：1,511百万円
(売上高営業利益率：8.5%)

建築⇒土木へのシフト・機能材事業拡充・事業基盤強化

ファスニング 事業

- あと施工アンカーのスペックイン、商材開発における土木シフト進展
- 工事事業の拡大、それに伴う土木分野の知見蓄積
- 製造設備の刷新、土木向け製品（太径・長尺）の製造能力を拡充

機能材事業

- アルコール検知器、FRPシート、電動油圧工具の新製品投入等
- 成長製品への選択と集中
- M&A2件実施、包装・物流機器関連への多角化、電子基板でのシナジー追求

組織体制

- 技術研究所の創設
- ファスニング事業本部、機能材事業本部の設置による営業支援部隊集約
- 販売拠点の社長直轄への移行、地域密着体制の強化



6年間で資本政策を推進・着実に財務体制を強化し 強固な経営基盤を構築

自己資本

93億円
自己資本比率
61.4%

2015/3期

133億円
自己資本比率
75.2%

2021/3期

年間配当金

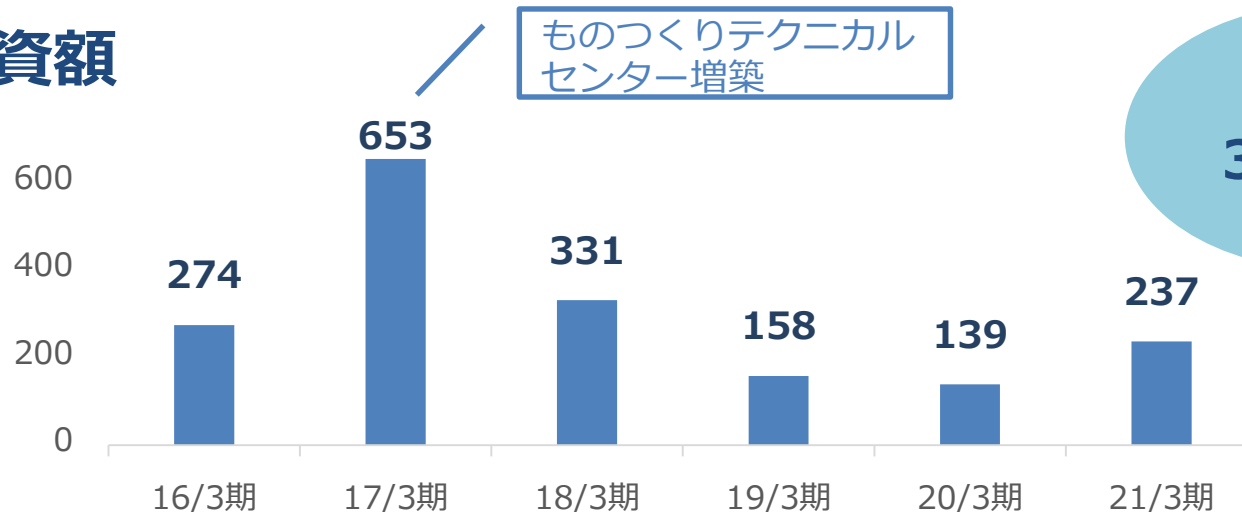
15円

2015/3期

26円

2021/3期

設備投資額



平均
3.0億円

主な設備投資（16/3期～21/3期）



安定品質・安定供給・コスト削減を目的に、
当社野田工場に7段パーツフォーマーを導入



安定品質・安定供給・コスト削減を目的に、
(株)IKKにマシニングセンターを導入



研究開発・経営管理機能の強化のため、
ものづくりテクニカルセンターを増築



地域に密着した拠店戦略の実現のため、
札幌支店を新築し、在庫機能を強化

新・中期経営計画（2021～23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」 「全体最適化」 「新事業創出」

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
お客様の課題の解決に、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」
 - ・地域密着型拠店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
 - ・国内拠店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
 - ・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、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・コト売りへのシフト
- ④電子基板関連
 - ・グループ会社同士のシナジーの追究
- ⑤FRPシート関連
 - ・歩道橋補修工法の全国展開



- ・各拠店が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、他拠店と共有展開および横展開を図る

Webによる宣伝活動・デジタルコンテンツの活用



SEMの強化

(検索エンジンマーケティング)



HPリニューアル



動画・電子カタログの充実

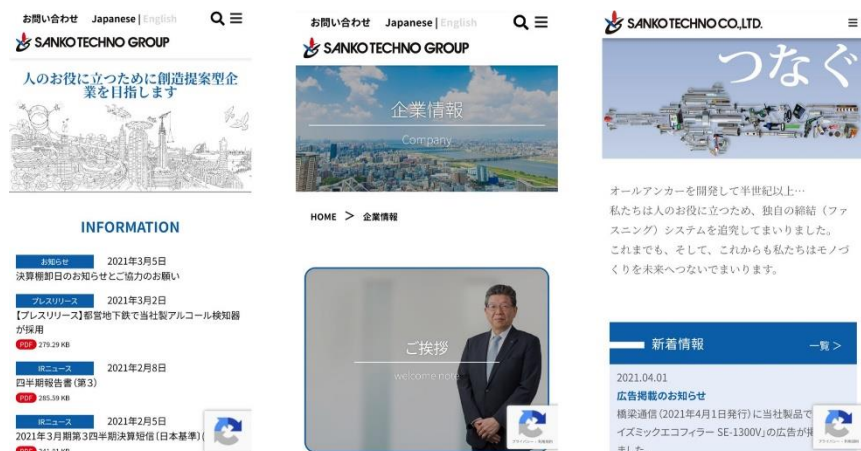


- ・インサイドセールス体制・オンライン営業活動の強化
- ・「検索される力」の向上
- ・スムーズなユーザー情報共有体制の構築

- ・事業本部の攻めのサポート体制を構築し、新たな営業スタイルを確立
- ・各拠点の規模、エリア特性に応じた「全員営業」を事業本部がサポート



当社は、6月1日にHPを全面リニューアルいたします。



より見やすく、使いやすく

- ・情報の整理・拡充や導線の変更
- ・グローバルナビゲーションの設置
- ・レスポンシブWebデザインを採用

新コンテンツ「サステナビリティ」

- ・持続可能な社会の実現に向けた基本方針
- ・当社の取組みをSDGsという視点で紹介

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



サステナブルな社会の実現に向けて、SDGsにチャレンジしてまいります。



ご清聴ありがとうございました。

サンコーテクノ株式会社



補足資料



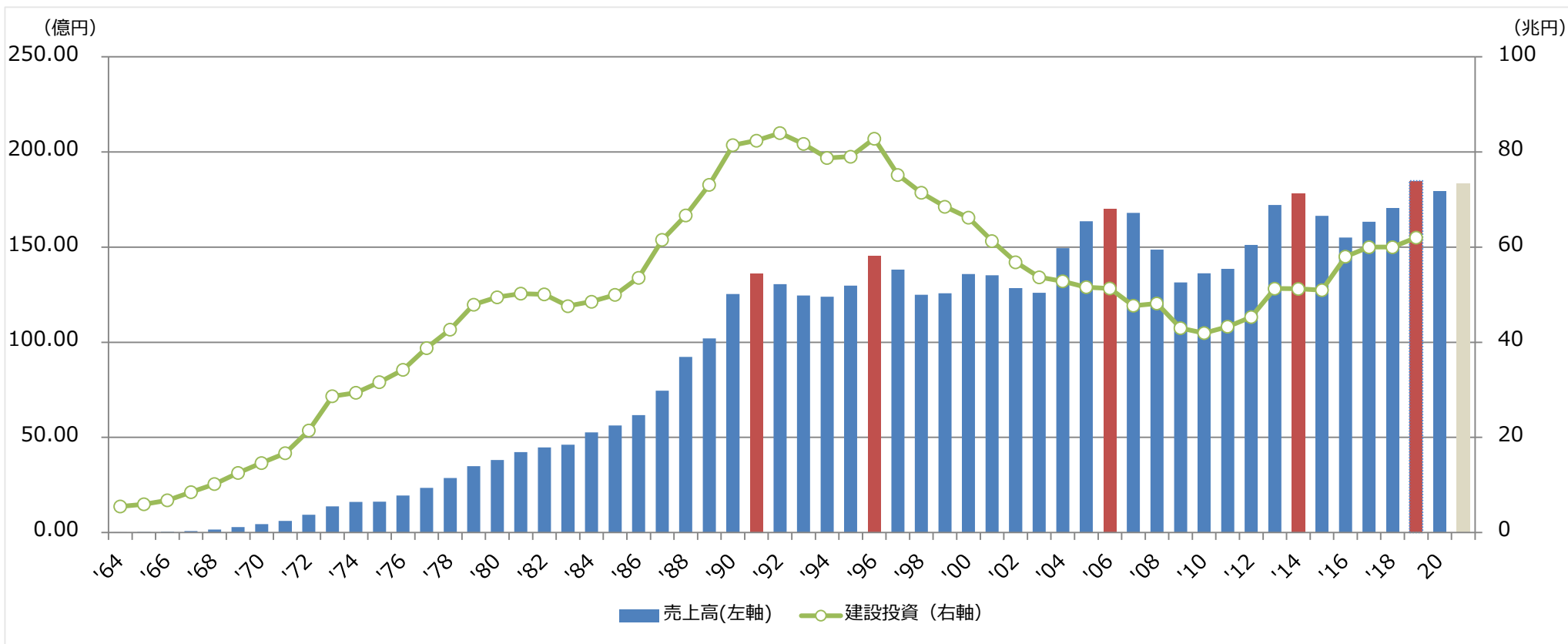
社名	サンコーテクノ株式会社(銘柄コード3435)
代表者	洞下 英人 (ほらげ ひでと)
本社所在地	千葉県流山市南流山三丁目10番地16
社員数	連結572名 単体318名
資本金	768百万円
国内拠点	全国20拠点
連結子会社数	9社(海外3社含む)
設立	1964年5月
市場	東証第二部：2015年5月 (JASDAQ：2005年6月)
主要取扱品目	<ul style="list-style-type: none">■あと施工アンカーを中心とした建設用ファスニング製品■電動油圧工具および各種電動工具・試験機■耐震補強・FRP関連商材・太陽光関連商材■各種測定器および電子基板関連■プラスチック成形機・包装機

2021年3月末現在

当社成長の軌跡



- ・1964年 三幸商事設立
- ・1965年 オールアンカー開発・実用新案登録
- ・1966年 三幸工業設立
- ・1988年 SANKO FASTEMTHAILAND) .LTD (タイ工場)
- ・1988年 三幸商事顧問股份有限公司(台湾) 設立
- ・1993年 西部物流センター開設
- ・1996年 三幸商事・三幸工業合併により
サンコーテクノ誕生
- ・1998年 中央物流センター開設
- ・2002年 ものづくりテクニカルセンター開設
- ・2003年 (株)スイコー子会社化
- ・2004年 (株)I K K子会社化
- ・2005年 ジャスダック証券取引所に株式上場
- ・2006年 アイエスエム・インタナショナル(株)子会社化
- ・2011年 SANKO FASTEM (VIETNAM)LTD.設立
- ・2015年 東証第二部へ市場変更
- ・2018年 技術研究所 創設
- ・2019年 浦和電研(株)子会社化
- ・2019年 成光産業(株)および成光パック(株)子会社化(4月)

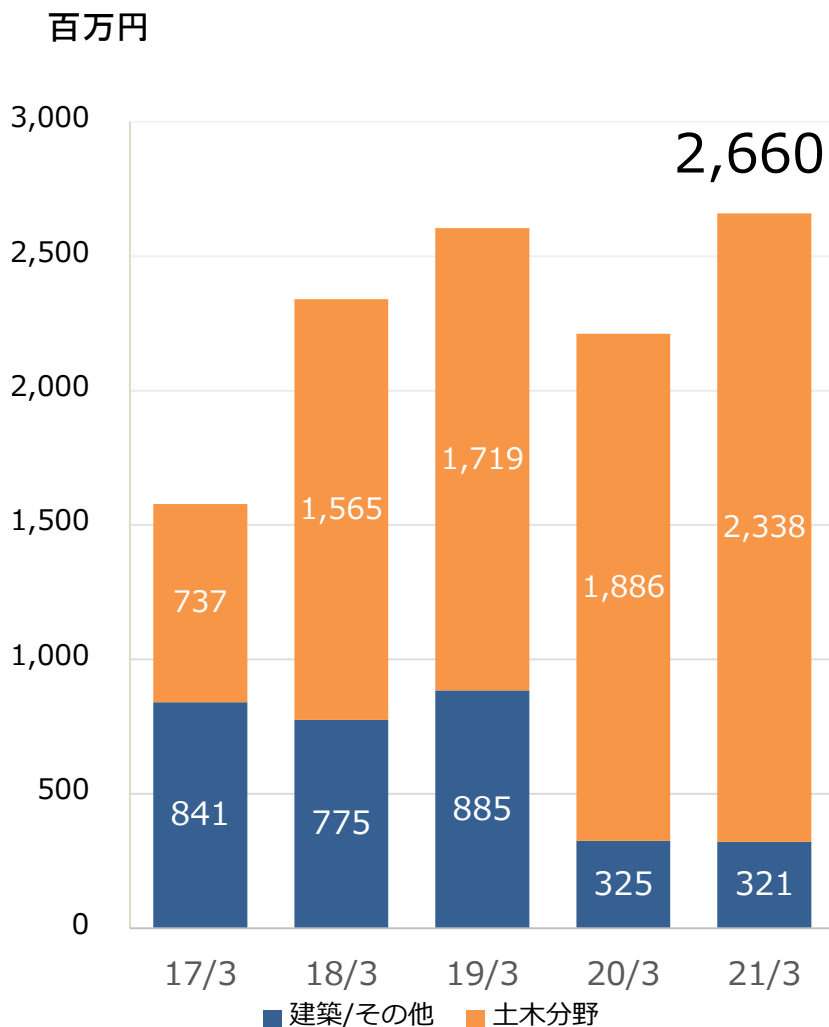


フェーズ①成長への始動
・国内拠点の拡充
(全国販売網の確立)

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

各種工事売上高推移



土木分野



一面補強工法
(鉄道高架橋等の耐震補強)



カルバート構造物の
せん断補強工法



フェールセーフ対策



不感知対策工事

建築分野/その他

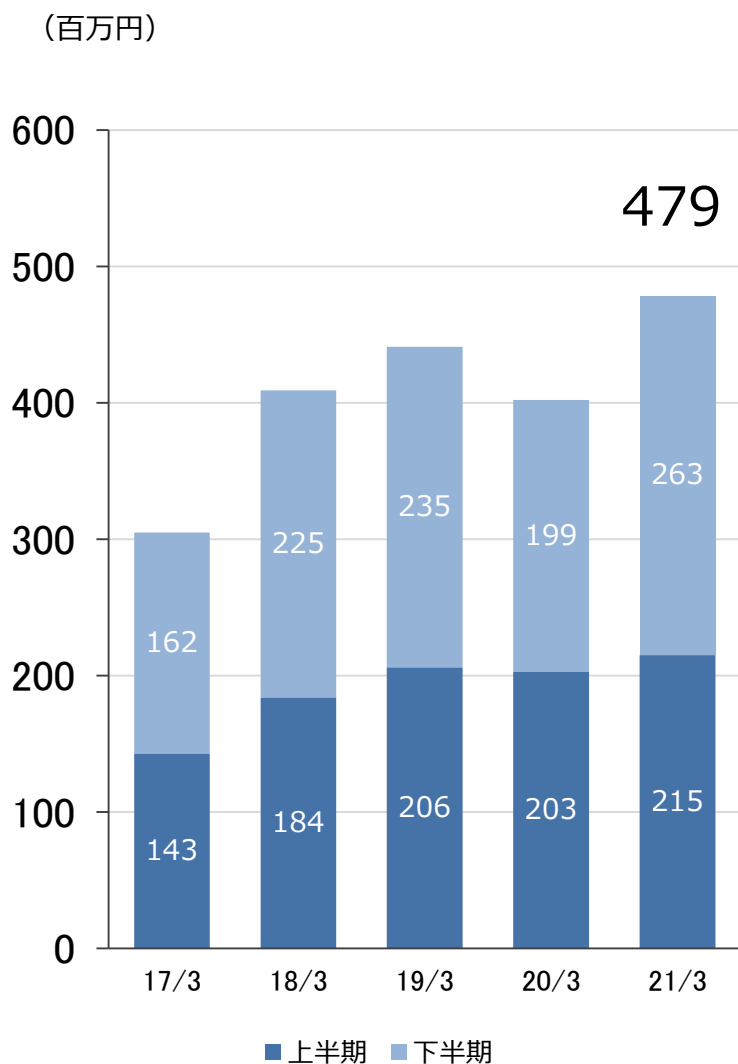


耐震補強工事



太陽光発電システム設置

土木向け製品販売実績



2021/3月期実績

土木向け製品売上高：479百万円（前年同期比+19.1%）

うち注力製品群売上高：121百万円（前年同期比▲3.5%）

- ①メタルセーフアンカー（+6.2%）
- ②メタルロックアンカー（▲51.4%）
- ③サイズミックエコファイラー（+63.7%）



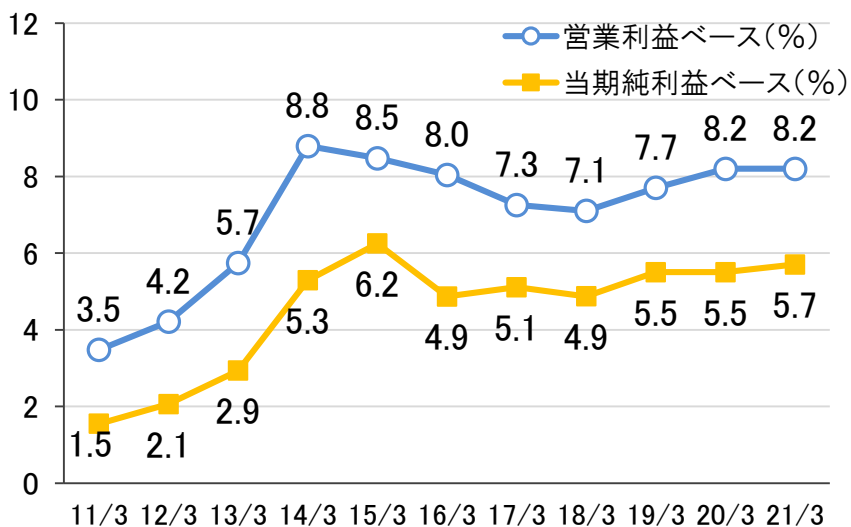
2021/3月期売上高目標：5億円には届かず

①～③の注力製品+新製品・バリエーション
拡充製品でインフラ土木・補修・保全工
事へのスペックイン営業に注力

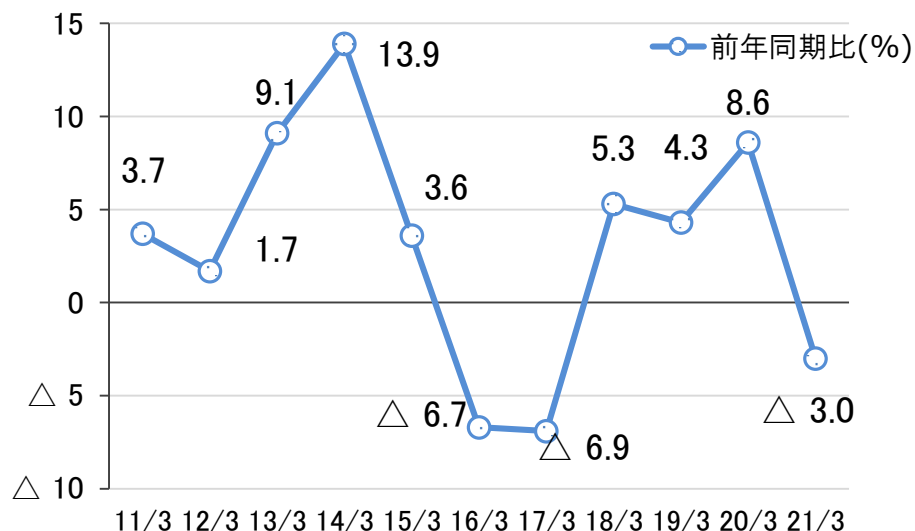
主な経営指標の推移



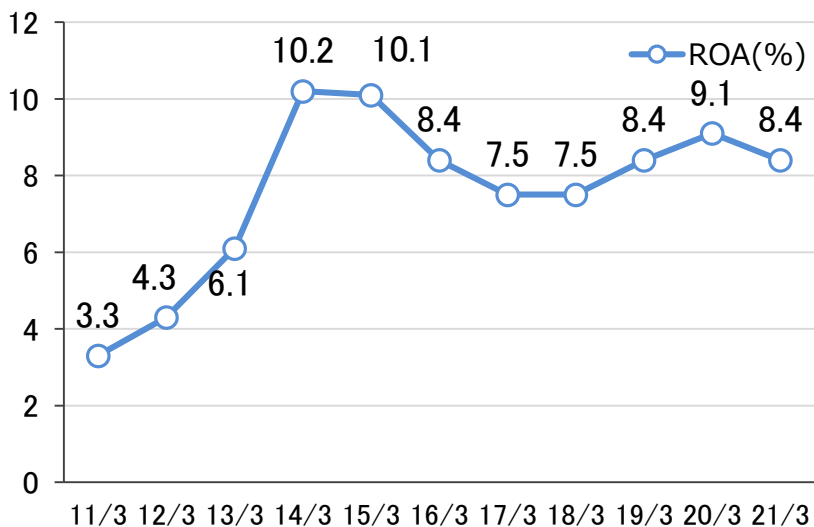
ROS(売上高利益率)



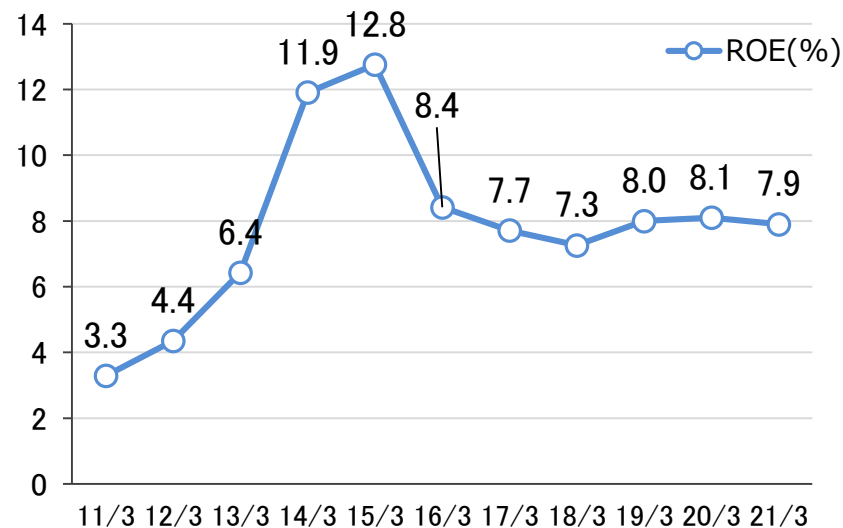
売上高成長率



ROA(総資産経常利益率)



ROE(自己資本利益率)



- 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。

サンコーテクノ株式会社