

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

企業情報はこちら >>>

2017 年 7 月 18 日 (火)

執筆：客員アナリスト

浅川裕之

FISCO Ltd. Analyst **Hiroyuki Asakawa**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. “ 外部環境に左右されず、安定成長を実現できる体制の構築 ” を目指す	01
2. 営業改革が 2018 年 3 月期のテーマ。エンジニアリング本部の真価が問われる	01
3. 製品面でのヨコ展開にも注力。技術の転用で成長市場の取込みを目指す	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業の概要	03
■ 業績の動向	05
■ 中期経営計画と成長戦略	07
1. 『S.T.G VISION 2020』の概要	07
2. ファスニング事業の進捗状況と今後の取組み	08
3. 機能材事業の進捗状況と今後の取組み	10
4. 技術の転用による事業領域拡大への取組み	11
■ 今後の見通し	13
■ 株主還元策	16

サンコーテクノ
3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

要約

外部環境に左右されない収益体質の構築が着実に進捗

サンコーテクノ <3435> はコンクリートの壁面に器具や設備を固定する際に使用される「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メーカー。あと施工アンカーの市場で約 40% の市場シェアを有するトップ企業。工事で使うドリル等の各種工具類の製造のほか、太陽光関連商材、FRP 関連商材、各種測定器なども手掛けている。

1. “ 外部環境に左右されず、安定成長を実現できる体制の構築 ” を目指す

同社は、2016 年 3 月期から新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』に取り組んでいる。最終的に目指すところは、「外部環境に左右されず、安定成長を実現する基盤・体制の構築」だ。その実現に向け、ここ 2 年間は、全社ベースでチーム人財力のアップや現場力のアップに取り組んできた。ファスニング事業では、内外生産拠点の能力増強を果たしたほか、エンジニアリング本部を設立して営業改革の推進基盤を整えた。機能材事業では、製品の選択と集中による経営資源の効率化を図った。

2. 営業改革が 2018 年 3 月期のテーマ。エンジニアリング本部の真価が問われる

2018 年 3 月期は、主力のファスニング事業で営業改革を本格的に推進する方針だ。営業に関する意識改革や営業の在り方の変革は過去 2 年間にも行ってきたが、さらに加速・徹底させようということだ。同社が目指す安定成長の実現のためには土木分野の需要の取込みは不可欠だが、そのためにはこれまでとは異なるソリューション提案が必要となると考えられる。エンジニアリング本部の設立は、まさにそのためのものであり、今後の進捗が期待される。

3. 製品面でのヨコ展開にも注力。技術の転用で成長市場の取込みを目指す

商材面での充実も進捗が見られる。同社は既存製品の技術の深堀りや転用によって幅広く成長市場の取込みに注力している。ファスニング事業ではメタルセーフアンカーやマルチスクリュー（及び施工ツール）、無機系樹脂のサイズミックエコフィラーなどがローンチされている。機能材事業でも精度向上型のアルコール測定器や、これを活用したクラウド型点呼サービスの提供がスタートしているほか、FRP シートでも環境配慮型へのモデルチェンジや、更なる用途展開を図るために施工性を改善する専用プライマーの投入などが行われている。

Key Points

- ・ 外部環境に左右されずに安定成長を実現できる基盤・体制の構築が目標
- ・ ファスニング事業：製造能力増強を含めた現場力アップは順調に進捗。2017 年からは営業改革に取り組む
- ・ 機能材事業：選択と集中による経営資源の有効活用を実施。今後は新市場へのヨコ展開に期待

サンコーテクノ

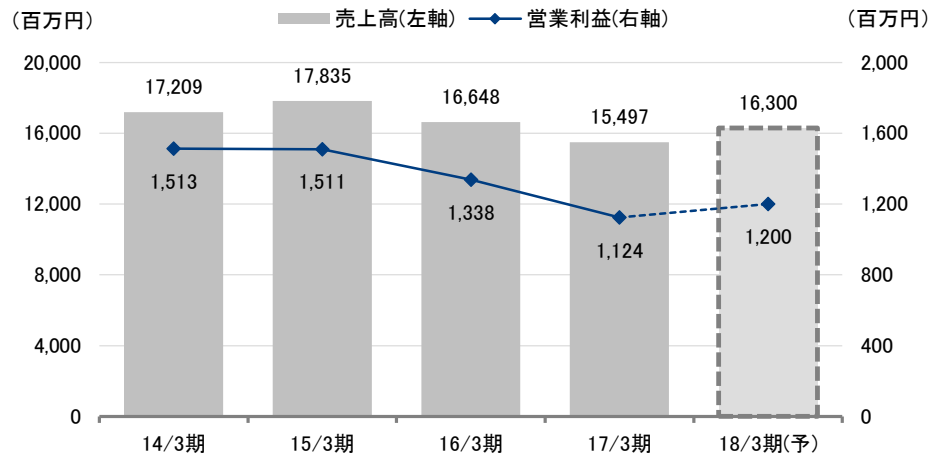
3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

要約

通期業績の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

コンクリート構造物向けのあと施工アンカー「オールアンカー」で特許を取得し成長

1. 沿革

同社は 1964 年、建設用鋸打ち銃、アンカー、工具などの販売を目的に、三幸商事株式会社として設立された。翌 1965 年にコンクリート向けのあと施工アンカー製品である「オールアンカー」の実用新案登録を行い、生産を開始した。これは現在まで続く長寿製品となっている。その後製品ラインナップの拡充を図る一方、1988 年にタイに生産子会社を設立した。また、2004 年にドリル製品群の強化と拡大を図るために石原機械工業（株）（現・（株）IKK）を子会社化した。

同社は、事業の多角化に積極的で、様々な事業に進出してきた。そのなかで 2003 年に子会社化した（株）スィコーは、そのセンサー技術をもとにアルコールチェッカーやプリント配線板などの製品へと展開して現在に至っている。また海外進出では 2011 年にベトナムにタイ現地法人の子会社（同社本体の孫会社）を設立した。ベトナム国内の販売拠点であり、タイ子会社と共に東南アジア圏の販売拡大を狙う。

証券市場には 2005 年 6 月に（株）ジャスダック証券取引所に上場した後、2015 年 5 月に東京証券取引所市場第 2 部に上場し、現在に至っている。

サンコーテクノ | 2017 年 7 月 18 日 (火)
3435 東証 2 部 | http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html

会社概要

沿革表

年月	沿革
1964年 5月	東京都台東区で建設用鉚打ち銃、アンカー、工具などの販売を目的に三幸商事（株）を設立
1965年12月	オールアンカーの実用新案出願、生産体制に入る
1968年 8月	オールアンカー代理店制度確立
1988年 1月	台湾に三幸商事顧問股份有限公司を設立
1988年 7月	タイに SANKO FASTEM(THAILAND)LTD. を設立
1996年 4月	三幸商事と三幸工業（株）が合併、会社名をサンコーテクノ（株）に改称（三幸商事が存続会社）
2002年 3月	（株）サンオー、サンテック（株）を持分法適用会社化
2002年 4月	（株）エヌ・ティー・シーを吸収合併（FRP 事業）
2003年 7月	（株）スイコーを連結子会社化
2004年 9月	石原機械工業（株）（現 （株）IKK）を連結子会社化（ドリル事業）
2005年 6月	（株）ジャスダック証券取引所に株式上場
2007年 8月	千葉県流山市に本社移転
2011年 8月	ベトナム・ハノイに SANKO FASTEM(VIETNAM)LTD. を設立
2014年11月	ドコモ・システムズ（株）とセンサー事業で業務提携
2015年 5月	東京証券取引所第 2 部に上場

出所：ホームページよりフィスコ作成

6 子会社 2 関連会社でグループを構成。 ファスニング事業と機能材事業の 2 事業を展開

2. 事業の概要

同社グループは、同社本体のほかに子会社 6 社、関連会社 2 社で構成されており、ファスニング事業と機能材事業の 2 つの事業を展開している。

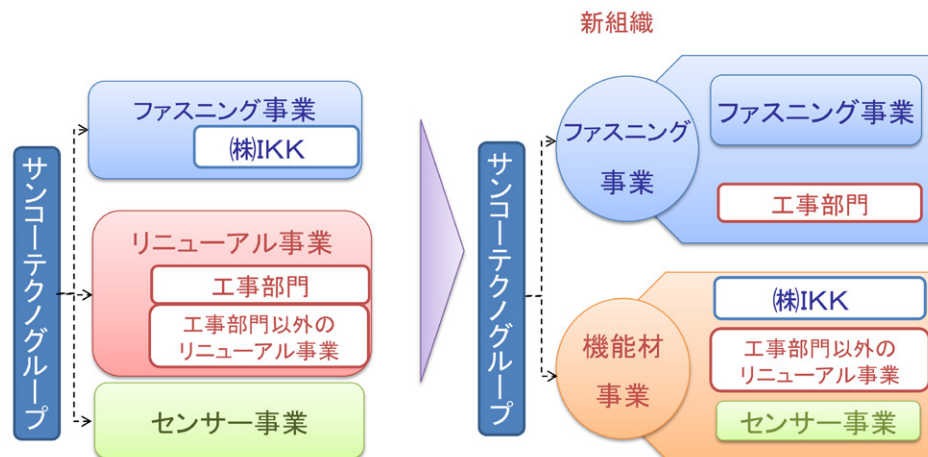
主な子会社・関連会社の一覧

会社名	所在地	事業セグメント	議決権所有割合	連結範囲
SANKO FASTEM(THAILAND)LTD.	バンコク	ファスニング事業	84.50%	連結子会社
三幸商事顧問股份有限公司	台北	ファスニング事業	100.00%	連結子会社
（株）スイコー	千葉県流山市	機能材事業	100.00%	連結子会社
（株）IKK	静岡県沼津市	機能材事業	99.86%	連結子会社
アイエスエム・インタナショナル（株）	千葉県流山市	ファスニング事業	100.00%	連結子会社
SANKO FASTEM(VIETNAM)LTD.	ハノイ	ファスニング事業	84.50%	連結子会社
（株）サンオー	千葉県流山市	ファスニング事業	20.67%	持分法適用会社

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

同社は新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』に取り組んでいるが、その一環で 2016 年 3 月期に組織変更を行った。そこでは工事部門をファスニング事業の中に取り込み、後述するように、営業体制の変更や「エンジニアリング本部」を創設した。また、機能材事業においても、製品ごとに開発・製造・販売を一気通貫で行う体制とし、経営のスピード向上を図った。

新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』での組織改革



出所：決算説明会資料より掲載

(1) ファスニング事業

ファスニング事業は、1) 主力製品のあと施工アンカーと軽量物ファスナー（壁や屋根を取り付ける際のドリルねじ類の総称）及びアンカー施工の際に用いるドリルの製造・販売、2) あと施工アンカーをはじめとする締結技術を応用した各種構造物の耐震補強工事等の施工管理と部材供給、3) ソーラーパネル設置に際して施工管理と部材供給を行う太陽光関連、の大きく 3 つをその内容としている。

同社は 1965 年に「オールアンカー」の実用新案登録を取ったことに象徴されるように、金属系アンカーでは市場シェア約 50% を握っている。また、接着系アンカー・その他のアンカーも交えたあと施工アンカー市場全体でも約 40% の市場シェアを有しているトップ企業となっている。

アンカー製品の生産は、主に国内の野田工場と、タイの生産子会社の 2 ヶ所で行っている。タイの生産分は大部分を国内に輸入して日本で販売しているが、一部は東南アジア市場で販売している。原料の鋼材については、国内工場は日本で、タイ工場はタイで、それぞれ調達している。同業他社が海外工場で安価な現地調達の鋼材を使用して製造し、国内に輸入しているのに対し、同社は国内生産に強いこだわりを持っている。製造コストの面では不利になるが、トップ企業としてのブランド力と品質への信頼性を武器に、ディスカウントすることなく他社よりも割高な価格でありながらもトップシェアを維持できている。この点に同社の強みが表れていると弊社では考えている。

(2) 機能材事業

機能材事業では、1) FRP シート、2) 電動油圧工具、3) アルコール測定器、の 3 つを軸に製造・販売を行っている。過去は製品ラインナップがもっと多かったが、同社が真に強みを発揮できる製品に絞り込んだ結果、現在のラインナップに集約された。

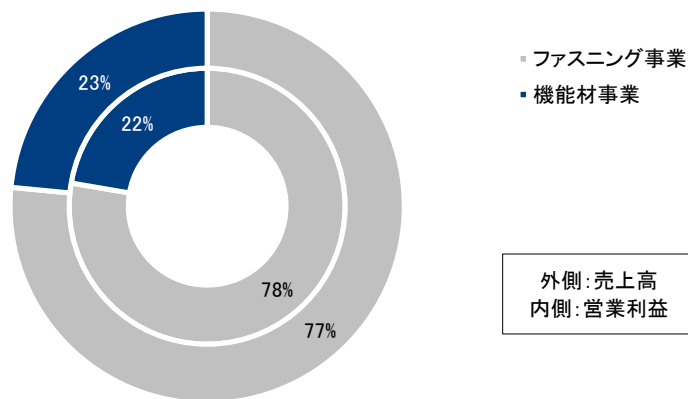
FRP シートは UV 硬化樹脂を用いたガラスファイバー強化シートだ。現場で貼付け、紫外線ランプや太陽光で簡単に硬化して作業を終了できる点が評価されて販売が伸びている。

会社概要

電動油圧工具は子会社の IKK が製造するもので、鉄筋カッターやベンダーなど様々な種類がある。電動油圧工具は北米や東南アジアなどを中心に海外へ輸出されている。工具本体の耐用年数は長い、鉄筋カッターの刃などは消耗品であり、ストック型ビジネスの一面もある。

アルコール測定器の主たる用途は、タクシー会社や運送会社等におけるドライバーのアルコール測定用だ。検知精度向上を目指して接触燃焼式から燃料電池式に転換するなど、製品の改良・開発を続けている。また、2015 年 3 月にはクラウド型点呼サービスを開始している。

事業セグメント別売上高・営業利益構成比
(2017年3月期実績ベース)



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績の動向

3つの要因が重なり 2 期連続の減収減益決算も、 第 4 四半期にファスニング事業で需要回復の手応え

2017 年 3 月期は、売上高 15,497 百万円（前期比 6.9% 減）、営業利益 1,124 百万円（同 16.0% 減）、経常利益 1,119 百万円（同 10.9% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 790 百万円（同 2.4% 減）と、減収減益で着地した。

同社は、第 2 四半期決算に際して業績見通しを下方修正したが、通期実績はその修正予想に対しても未達となった。ファスニング事業における太陽光関連売上高の減少とオリンピック関連需要の出遅れ、機能材事業における製品展開の見直しと、3 つのマイナス要因が同時に起こったことが苦戦の要因だと弊社ではみている。

サンコーテクノ
3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)
http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html

業績の動向

2017 年 3 月期決算の概要

(単位：百万円)

	16/3 期		17/3 期				
	実績	修正予想	実績	前期比	増減額	予想比	増減額
売上高	16,648	16,200	15,497	-6.9%	-1,150	-4.3%	-702
営業利益	1,338	1,290	1,124	-16.0%	-214	-12.8%	-165
対売上高比率	8.0%	8.0%	7.3%	-	-	-	-
経常利益	1,256	1,240	1,119	-10.9%	-136	-9.7%	-120
親会社株主に帰属する当期純利益	810	830	790	-2.4%	-19	-4.7%	-39

出所：決算短信よりフィスコ作成

ファスニング事業は、売上高 11,859 百万円（前期比 5.9% 減。売上高は内部取引を除いたベース、以下同じ）、営業利益 1,546 百万円（同 10.7% 減）で着地した。金属系あと施工アンカーは各種設備工事の需要回復に伴い、堅調に推移し、前期比ほぼ横ばいで着地した。接着系あと施工アンカーは、太陽光関連工事や耐震補強工事の減少により、減収となった。各種工事関連は、同社の独自技術を活用した耐震工事・改修工事は好調を維持したものの、太陽光関連需要が低調だったほか、土木工事の一部で計画を下回った。

機能材事業は、売上高 3,637 百万円（前期比 10.0% 減）、営業利益 444 百万円（同 10.6% 減）となった。機能材事業では、製品ラインナップの整理統合を進め、競争力があり収益力の高い製品への絞込みを進めている。アルコール測定器は新製品の販売が好調で前期比大幅増収となった。電動油圧工具は北米を中心とした海外売上高は好調だったが、国内販売は大きく落ち込み、全体では減収となった。FRP シート関連は二重床等の複合材料の販売が減少し、前期比減収となった。

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	16/3 期			17/3 期						
	2Q 累計	下期	通期	2Q 累計	前年同期比	下期	前年同期比	通期	前期比	前期比増減
売上高										
ファスニング事業	5,885	6,721	12,606	5,470	-7.1%	6,389	-4.9%	11,859	-5.9%	-746
機能材事業	2,041	2,000	4,041	1,798	-11.9%	1,839	-8.0%	3,637	-10.0%	-403
売上高合計	7,926	8,721	16,648	7,268	-8.3%	8,229	-5.6%	15,497	-6.9%	-1,150
営業利益										
ファスニング事業	754	977	1,731	642	-14.8%	904	-7.5%	1,546	-10.7%	-184
機能材事業	257	239	497	225	-12.7%	219	-8.3%	444	-10.6%	-52
合計額	1,012	1,216	2,228	867	-14.3%	1,123	-7.6%	1,991	-10.6%	-237
調整額	-471	-418	-889	-440	-	-426	-	-866	-	-
営業利益合計	540	798	1,338	426	-21.0%	697	-12.6%	1,124	-16.0%	-214

出所：決算短信よりフィスコ作成

海外売上高は前期比 3.2% 増の 888 百万円となった。北米の売上高が前期比 9.4% 増と好調で全体をけん引した。またアジアにおいても、東アジアでは減収となったが東南アジアでの販売は堅調に推移した。

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

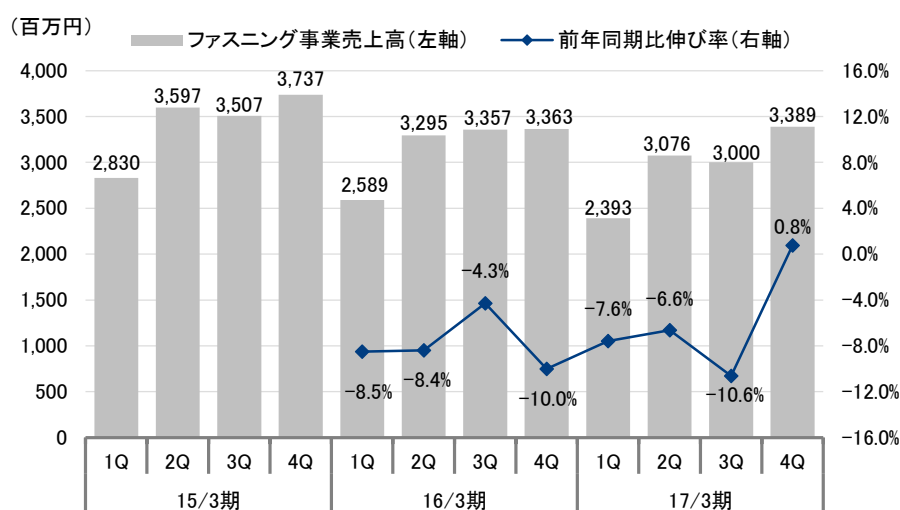
業績の動向

同社が KPI (重要経営評価指標) の 1 つと位置付ける新製品売上高は前期比ほぼ横ばいの 3,011 百万円となった。全社売上高が減少した結果、新製品売上高構成比は 2016 年 3 月期の 18.2% から 2017 年 3 月期は 19.4% に上昇した。

2017 年 3 月期は全般的には厳しい 1 年ではあったが、主力のファスニング事業について四半期ごとの推移を見ると、第 4 四半期は前年同期比で 0.8% 増とプラスに転じた。プラス成長幅はごくわずかな値ではあるが、同社は需要が底打ちしたとの強い手応えを感じ取っているもようだ。

前述のように、2017 年 3 月期は 3 つのマイナス要因が重なり、言えば最悪シナリオが実現してしまった感があるが、その中で、最後の第 4 四半期において需要回復の手応えを得られたことで、同社自身は 2018 年 3 月期以降の業績回復に自信が持てるとしている。

ファスニング事業の四半期ベース売上高の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中期経営計画と成長戦略

外部環境に左右されずに安定成長を実現できる基盤・体制の構築が目標

1. 『S.T.G VISION 2020』の概要

同社は 2015 年 5 月、2016 年 3 月期を初年度とする新中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』を発表した。新中期経営計画における業績計画は公表されていないが、売上高成長率を年平均 5% 以上、営業利益率 8% 以上の達成を目指すとしている。

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

中期経営計画と成長戦略

『S.T.G VISION 2020』で同社が追求する経営目標は、業績面の数値もさることながら、「外部環境に左右されず、安定成長を実現する基盤・体制の構築」だ。同社はあと施工アンカー市場で、トップシェアを有する企業であるのは前述のとおりだ。シェアが高いということは、それだけ外部環境の影響を受けやすいということにつながるが、外部環境の変化は右肩上がり方向だけとは限らない。

この点に対する同社の取組みは、1) チーム人財力のアップ、2) 現場力アップ、3) メーカーとして魅了する！、4) 安定成長の実現、と 4 つの段階に分かれている。同社は 2016 年 3 月期と 2017 年 3 月期の 2 年間は基盤づくりの時期と位置付け、チーム人財力のアップと現場力アップの 2 つに取り組んできた。3 年目に入り、それら 2 つのテーマに引き続き取り組みつつも、3 つ目のメーカーとして魅了する！の実践にも本格的に着手しようとしている。

『S.T.G VISION 2020』の中期戦略

2020 年までに、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

安定成長の実現

・平均売上高成長率 5%
・営業利益率 8%

メーカーとして魅了する！

・お客様（後工程）への魅せる化で
ブランド力アップ

現場力アップ

・4つのキーワードで現場力アップ
開発力・技術力・品質力・供給力

・新製品売上高構成比率30%

チーム人財力アップ

・3つのマインド育成
マーケティング・コンプライアンス・コミュニケーション

出所：決算説明会資料より掲載

製造能力増強を含めた現場力アップは順調に進捗。 2017 年からは営業改革に取り組む

2. ファスニング事業の進捗状況と今後の取組み

ファスニング事業における最大の目標は、インフラ・土木分野におけるあと施工アンカー需要の拡大だ。あと施工アンカーはこれまで、主として建築分野、すなわち建物・構造物の分野での需要によって成長してきた。しかしながら、“建設業界”には土木分野も存在している。ここを取り込むことができれば、市場規模は倍増し、何よりも、土木と建築の需要サイクルの違いにより、あと施工アンカー需要の平たん化が期待できる。

サンコーテクノ | 2017 年 7 月 18 日 (火)
3435 東証 2 部 | <http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

中期経営計画と成長戦略

これに対する同社の取組みは周到だ。前述のように、最初の 2 年間はチーム人財力アップと現場力アップの 2 つに取り組んできた。現場力アップの点では、インフラ・土木分野の需要がいざ動き出した時を見据え、製造能力の拡充に努めた。具体的には、タイ工場ではコスト競争力強化と安定供給能力の拡大が、野田工場では多品種・小ロット対応力強化がそれぞれ図られた。

チーム人財力の点では、様々な点で個々の人材の意識改革などが行われたが、特に注目されるのは営業に対する考え方の変革と実践だ。同社のあと施工アンカーは問屋・商社を経由して工事現場に届けられる。これまで同社の営業担当者は流通面を相手に営業を行っていた。しかし、同社製品の需要を決めるのは問屋や商社ではなく、ゼネコンや工事現場の担当者であることが基本だ。そこで同社は、営業担当者が工事現場やゼネコンなどを訪問し、直接 PR することにも力を入れている。

また、あと施工アンカーを単体で売り込むのではなく、施工方法や検査も含めて提案する形へと変更した。それを推進するために開発・営業・工事の各担当者を集めて約 40 人体制の「エンジニアリング本部」を創設した。

ファスニング事業の取組み状況

インフラ・土木分野へ

川上（設計折込）営業・川下（ユーザー）営業推進 産学連携・スペック強化

現場力アップ（～2017）

製造設備刷新

タイ工場：コスト競争力と安定供給
野田工場：多品種・小ロットに対応



メッキライン（タイ工場）



多軸穴明機（野田工場）

営業改革 （2017～）

組織改革など

社内から外の顧客へ

技術を活かし
用途拡大・水平展開

出所：決算説明会資料より掲載

2018 年 3 月期からは営業改革に注力する方針だ。営業改革は前述したエンジニアリング本部創設も含めて既に着手していることではあるが、それを一段と徹底していくことを意図しているというのが弊社の理解だ。同社の「安定成長の実現」の大きな要素をインフラ・土木分野での需要拡大が占めている以上、営業改革は避けて通れない。土木分野においてはあと施工アンカーの認知度が建築分野に比べて低く、ユーザー側があと施工アンカーを探し出して買いに来るという状況にはまだ至っていないためだ。

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

中期経営計画と成長戦略

これまでも同社は、同社が有するワンサイドファスニング（片面締結）の高い技術力を生かして、ゼネコンやユーザー企業との共同開発などを行ってきた。それらの実績を生かして今後もゼネコン等への設計段階での提案や、ユーザーへのソリューション提案、産学連携による技術力強化などを進めて市場開拓・収益拡大へとつなげる方針だ。今後の深耕と、成果の発現を見守りたい。

選択と集中による経営資源の有効活用を実施。 今後は新市場へのヨコ展開に期待

3. 機能材事業の進捗状況と今後の取組み

機能材事業では選択と集中による経営資源の有効活用が大きなテーマとなっている。同社は子会社を通じて様々な事業多角化に取り組んできた経緯がある。そうしたなかでこれまで残っているのが、スイコーによる各種測定器や電子基板の事業、IKK による電動油圧工具事業などであった。

同社はこれらについてさらに選択と集中を進め、経営資源の有効活用と収益力の強化を図っている。この作業は一時的な収益の縮小を招く可能性がある。当初の計画ではオリンピック関連需要によるファスニング事業の収益拡大と合わせて機能材事業の再構築を行う算段であったが、2017 年 3 月期までのところではオリンピック関連需要による明確な盛り上がりがないまま経過した状況だ。そうしたなか同社は、2017 年 3 月期までに機能材事業の構造改革を断行してきている。

FRP 事業では、鋼製地下タンクのライニングや柱の防錆などが主な用途だったが、その後環境配慮型の「e-シートクイック」を開発し、住宅設備や食品工場等での使用にも耐えるものとした。最近では専用のプライマー（下塗り材）もリリースし、施工性向上で拡販を図っている。

IKK においては製造設備刷新を図った。マシニングセンタを導入し電動油圧工具のハウジング部の加工能力を拡大したほか、多機種に対応可能とした。また、アルコール測定器においては検知精度向上のためのモデルチェンジを行ったほか、クラウド型点呼サービスの提供も開始している。

サンコーテクノ
3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)
http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html

中期経営計画と成長戦略

機能材事業の取組み状況

選択と集中による経営資源の有効活用

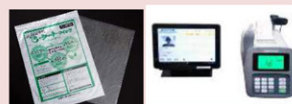
FRPシート関連事業再編

得意とする
技術分野への投資

現場力アップ (～2017)
製造設備刷新：(株)IKK



マシニングセンタ
…鉄筋カッターのハウジング部加工
多機種に対応可能



新市場への横展開



出所：決算説明会資料より掲載

機能材事業構造はファスニング事業と異なり、各商材分野が子会社や事業部単位に分かれており、それぞれの開発・製造・販売が一通貫となっている点が特長だ。当該製品分野に特化しているため経営における意思決定が速くなっていると期待される。そうした組織体制を活かして、今後は技術・製品の深耕や、周辺領域へのヨコ展開の加速などが期待される。

各製品セグメントで、既存技術を生かして成長市場の取込みを図る

4. 技術の転用による事業領域拡大への取組み

先に述べたところと一部重なるが、同社は成長が期待される分野に向けて同社の既存技術を転用して対応することを進めている。以下に代表的なものを紹介する。

(1) 太陽光関連需要から土木需要への展開

同社は太陽光パネルの架台を地面に直接取り付けするための大型の杭材として「ディー・アーススクリュー」を開発した。太陽光関連市場が 2015 年 3 月期をピークに急速に縮小しているのは前述のとおりだ。それに対して同社は「ディー・アーススクリュー」をもとに多用途展開が可能な「マルチスクリュー」を開発した。具体的な用途としては農業用ビニールハウスなどの 4 号建物、立入防止柵、遊具などの固定を想定している。2017 年 2 月にはマルチスクリューの施工性を飛躍的に上げるマルチドライバーを発売した。

サンコーテクノ | 2017 年 7 月 18 日 (火)
3435 東証 2 部 | <http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

中期経営計画と成長戦略

(2) 建築需要から土木需要への展開

同社のボルトアンカーはコンクリート面へのベンチの取付け等、建築分野で多用されている。同社はこれにゆるみ止めナットを組み合わせることで安全性をアップさせ、トンネル内の照明設備や送風ファン、遮音壁の取付用途の発売を開始した。2015 年には JCAA の認証を取得し、土木構造物での使用が本格化している。2016 年 12 月には通常の溶融亜鉛メッキよりも高い耐久性を有する SG メッキ品の取扱いもスタートさせている。

(3) 時代に合わせた用途開発

接着系アンカーは従来、有機系樹脂が接着剤として多用されていた。同社はこうした従来型接着系アンカーに対しては施工ツールとして充電ディスペンサーを発売し、電動による樹脂排出で多量施工を簡便化した。一方、不燃性で臭いや VOC ガスの発生がなく、作業環境に配慮された製品として無機系樹脂への注目が高まっており、今後の需要拡大が見込めることなどから無機系樹脂の「サイズミックエコフィラー」を開発した。これは、硬化するとコンクリートと同質になって劣化しにくく、引火の心配がない点が特長だ。更に 2016 年 10 月には施工性を改良した同製品を本格発売し、トンネル内での補強工事の効率アップに貢献している。



出所：決算説明会資料より掲載

■ 今後の見通し

2018 年 3 月期は増収増益を予想。 ファスニング事業の土木向け売上の動向に注目

2018 年 3 月期について同社は、売上高 16,300 百万円（前期比 5.2% 増）、営業利益 1,200 百万円（同 6.7% 増）、経常利益 1,190 百万円（同 6.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 800 百万円（同 1.1% 増）と増収増益を予想している。

2018 年 3 月期業績見通しの概要

（単位：百万円）

	17/3 期		18/3 期			
	2Q 累計 実績	通期 実績	2Q 累計 予想	前年同期比	通期 予想	前期比
売上高	7,268	15,497	7,500	3.2%	16,300	5.2%
営業利益	426	1,124	420	-1.6%	1,200	6.7%
対売上高比率	5.9%	7.3%	5.6%	-	7.4%	-
経常利益	401	1,119	420	4.5%	1,190	6.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	252	790	270	6.8%	800	1.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

ファスニング事業では売上高 12,493 百万円（前期比 5.3% 増）、営業利益 1,645 百万円（同 6.4% 増）を予想している。金属系あと施工アンカーでは、現場・ユーザーへの営業強化により、前期比増収を見込んでいる。接着系あと施工アンカーでは、太陽光関連は低迷が続くという前提のなか、無機系インジェクションタイプの「サイズミックエコフィラー」の拡販などで前期並みの売上高を狙っている。各種工事関連では、同社独自工法による耐震補強工事などの受注増により増収を計画している。

前述のように、2017 年 3 月期第 4 四半期においてファスニング事業の売上高は前年同期比でプラスに転じた。足元もその勢いは継続しているもようで、2018 年 3 月期第 1 四半期も前年同期比プラスを維持することが期待される状況だ。

機能材事業では売上高 3,806 百万円（前期比 4.6% 増）、営業利益 474 百万円（同 6.8% 増）を予想している。FRP シートは環境配慮型の特長を活かし、食品工場等へも用途を拡大して増収を目指す計画だ。電動油圧工具は前期に引き続き海外販売増による増収を予想している。アルコール測定器はクラウドサービスの本格展開に加え、過去に販売した機器のメンテナンス・サポートによる収入増を計画している。

弊社では 2018 年 3 月期の注目点としてファスニング事業における、土木分野向け売上の動向を挙げたい。同社は 2 年ほど前から土木分野におけるあと施工アンカーの利用促進に取り組んできた。過去 2 年間の営業努力を経て、いよいよ需要が具体化してくるタイミングが 2018 年 3 月期ではないかと期待される。

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	17/3 期 実績	18/3 期		
		予想	前期比	増減
売上高				
ファスニング事業	11,859	12,493	5.3%	634
機能材事業	3,637	3,806	4.6%	169
売上高合計	15,497	16,300	5.2%	803
営業利益				
ファスニング事業	1,546	1,645	6.4%	99
機能材事業	444	474	6.8%	30
合計額	1,991	2,120	6.5%	129
調整額	-866	-920	-	-
営業利益合計	1,124	1,200	6.7%	76

注：売上高は内部取引を含まない

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

簡略化損益計算書及び主要指標

(単位：百万円)

	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期	18/3 期	
					2Q 累計 (予)	通期 (予)
売上高	17,209	17,835	16,648	15,497	7,500	16,300
前期比	13.9%	3.6%	-6.7%	-6.9%	3.2%	5.2%
売上総利益	5,437	5,643	5,314	4,968	-	-
売上総利益率	31.6%	31.6%	31.9%	32.1%	-	-
販管費	3,923	4,132	3,976	3,843	-	-
売上高販管費率	22.8%	23.2%	23.9%	24.8%	-	-
営業利益	1,513	1,511	1,338	1,124	420	1,200
前期比	74.5%	-0.1%	-11.4%	-16.0%	-1.6%	6.7%
営業利益率	8.8%	8.5%	8.0%	7.3%	5.6%	7.4%
経常利益	1,472	1,509	1,256	1,119	420	1,190
前期比	75.2%	2.5%	-16.7%	-10.9%	4.5%	6.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	910	1,114	810	790	270	800
前期比	105.4%	22.4%	-27.3%	-2.4%	6.8%	1.1%
分割調整後 EPS (円)	111.83	136.91	99.55	97.18	33.18	98.30
分割調整後配当 (円)	15.00	15.00	18.00	20.00	-	22.00
1 株当たり純資産 (円)	999.93	1,146.57	1,217.68	1,302.42	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

サンコーテクノ

3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

簡略化貸借対照表

(単位：百万円)

	14/3 期末	15/3 期末	16/3 期末	17/3 期末
流動資産	8,369	8,640	8,322	8,475
現預金	1,591	1,681	1,615	1,598
売上債権	3,410	3,411	3,141	3,160
棚卸資産	2,008	2,145	2,908	3,077
固定資産	6,459	6,552	6,415	6,810
有形固定資産	5,163	5,305	5,230	5,547
無形固定資産	82	61	46	72
投資等	1,214	1,184	1,138	1,190
資産合計	14,828	15,192	14,737	15,286
流動負債	5,051	3,610	2,874	2,695
買掛金	1,282	1,157	1,098	1,269
短期借入金等	2,735	1,554	964	813
固定負債	1,436	2,008	1,712	1,743
長期借入金	190	720	425	440
株主資本	7,990	9,008	9,696	10,341
資本金	768	768	768	768
資本剰余金	581	581	581	581
利益剰余金	6,884	7,903	8,591	9,235
自己株式	-244	-244	-244	-244
評価換算差等	147	322	213	258
新株予約権	21	33	48	58
非支配株主持分	181	208	191	188
純資産合計	8,340	9,573	10,150	10,847
負債・純資産合計	14,828	15,192	14,737	15,286

出所：決算短信よりフィスコ作成

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	14/3 期	15/3 期	16/3 期	17/3 期
営業活動キャッシュ・フロー	1,356	1,127	1,239	860
投資活動キャッシュ・フロー	-240	-309	-290	-586
財務活動キャッシュ・フロー	-710	-783	-1,019	-296
現預金換算差額	21	33	-16	0
現預金増減	425	67	-86	-21
期首現預金残高	1,150	1,576	1,644	1,558
期末現預金残高	1,576	1,644	1,558	1,536

出所：決算短信よりフィスコ作成

サンコーテクノ
3435 東証 2 部

2017 年 7 月 18 日 (火)

<http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

株主還元策

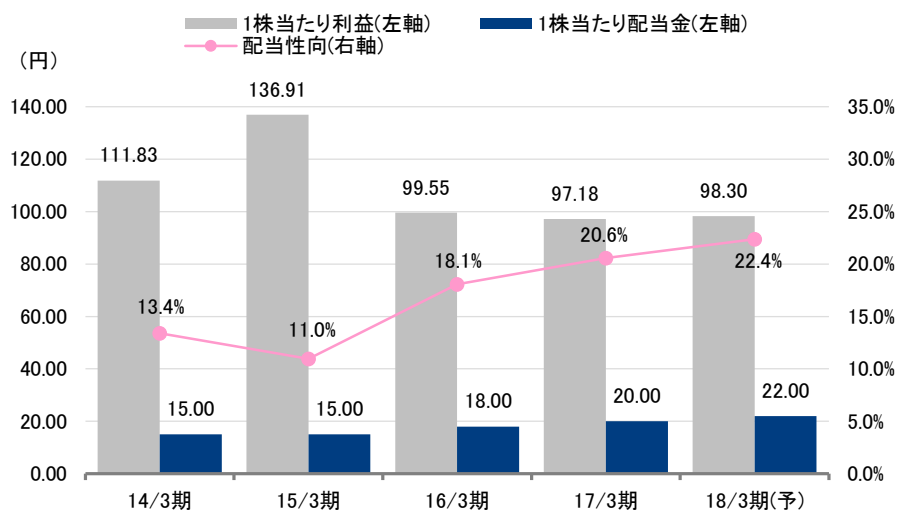
安定配当ではなく安定増配を目指す。 2018 年 3 月期は 3 年連続増配で 22 円配の予想

同社は株主還元を重要な経営課題と位置付け、配当による還元を基本方針としている。株主に対する利益還元の意識は高く、単なる「安定配当」ではなく、「安定増配」を志向している点が特徴的だ。

2017 年 3 月期について同社は、事前の予想どおり前期比 2 円増配の 20 円配を行った。配当性向は 20.6% だった。2017 年 3 月期は 2 期連続の減収減益と苦戦が続いたが、配当性向が依然として 20% 台前半と低いことや、2018 年 3 月期に向けて収益回復の自信が深まったことなどが配当額決定の背景にあると弊社ではみている。

2018 年 3 月期について同社は、前期比 2 円増配の 22 円の配当予想を公表している。予想 1 株当たり利益 98.30 円に基づく配当性向は 22.4% となる。前期に引き続いて配当性向を高めていこうという意思が明確で、株主還元重視の姿勢を読み取ることができる。同社は配当性向の目安などは公表していないが、配当性向がいまだ 20% 台前半であるため、当面は利益拡大と配当性向上昇の 2 つの側面から“安定増配”が続く可能性がある。

1株当たり利益、配当金及び配当性向の推移



注：2013 年 10 月 1 日、2015 年 1 月 1 日を効力発生日として、それぞれ 1：2 の株式分割を実施。そのため、2014 年 3 月期以前の配当状況はこれらの分割に伴う影響を加味し遡及修正を行った場合の金額を記載。
出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項（ディスクレーマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは強く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは強く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ