

|| 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 >>>](#)

2018 年 7 月 12 日 (木)

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. 2018年3月期は3期ぶりの増収増益。土木工事等の伸長で売上高は計画を達成	01
2. 中期経営ビジョンは順調に進捗。2019年3月期は更なる現場力のアップに取り組む	01
3. 2019年3月期も増収増益を計画。 東京オリンピック・パラリンピック関連需要の本格化に期待が高まる	01
■ 会社概要	02
1. 沿革	02
2. 事業の概要	03
■ 業績の動向	06
■ 中期経営ビジョンと成長戦略	09
1. 中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』の概要と進捗状況	09
2. 2019年3月期の取組み	11
■ 今後の見通し	13
■ 株主還元策	17

## ■ 要約

### 2019 年 3 月期はオリンピック関連需要の後押しで増収増益。 長期的安定成長の実現への取組みにも注力

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だ。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。アンカー工事で使うドリル等の各種工具類の製造のほか、FRP 関連商材、各種測定器なども手掛けている。

#### 1. 2018 年 3 月期は 3 期ぶりの増収増益。土木工事等の伸長で売上高は計画を達成

同社の 2018 年 3 月期決算は、売上高 16,326 百万円（前期比 5.3% 増）、営業利益 1,159 百万円（同 3.1% 増）と 3 期ぶりに増収増益で着地した。主力の金属系あと施工アンカーが増収となったほか、工事において土木・インフラ設備関連工事が大幅増となり、売上高は計画を上回って着地した。利益については原材料や副資材の価格上昇の影響により、わずかに計画を下回ったものの前期比増益を達成した。

#### 2. 中期経営ビジョンは順調に進捗。2019 年 3 月期は更なる現場力のアップに取組む

同社は中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』に取り組んでいる。チーム人財力、現場力、ブランド力の 3 つの力をアップさせることで外部環境に左右されず安定成長を実現する基盤・体制を構築することが目標だ。2018 年 3 月期までの 3 年間で半分を消化したが、これまでのところは順調に進捗している。2019 年 3 月期は、前期に開始したクロスプロジェクトマネジメント（CPM）体制の強化や技術研究所の創設等を通じて、1) ブランド力、2) インフラ・土木関連の売上高構成比、3) 新製品開発のスピード、の 3 点についてアップを狙う方針だ。こうした取組みは、東京オリンピック・パラリンピック後の環境変化を見据えた事業展開とも重なる部分であり、同社が目先の収益以上に長期的な安定成長性の確立を重視していることがうかがえる。

#### 3. 2019 年 3 月期も増収増益を計画。東京オリンピック・パラリンピック関連需要の本格化に期待が高まる

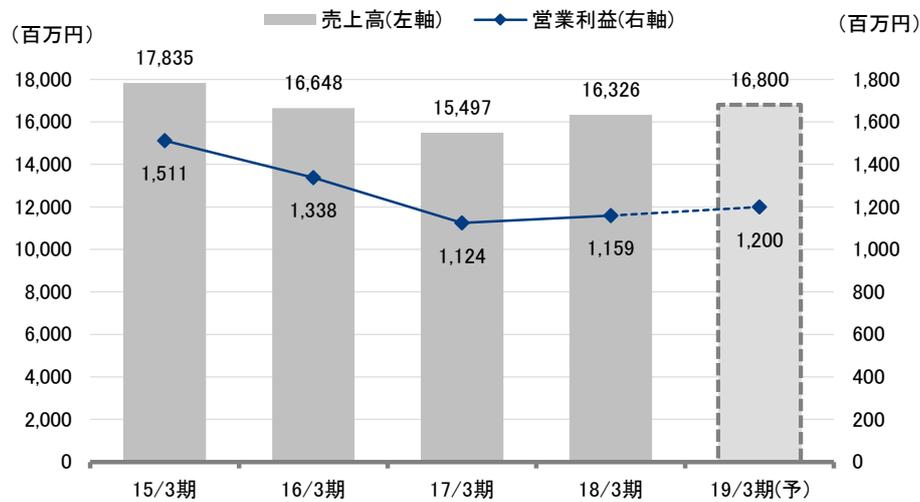
2019 年 3 月期について同社は、売上高 16,800 百万円（前期比 2.9% 増）、営業利益 1,200 百万円（同 3.5% 増）と連続増収増益を予想している。東京オリンピック・パラリンピック関連事業は 2019 年中の完工を予定するものが多いが、そこから逆算すると今下期から同関連需要が明確に動意づくこと期待される。また、インフラの補修・保全需要も堅調に増加する見込みだ。そうしたなか同社では、金属系あと施工アンカーや工事部門が引続き売上高を伸ばす見通しだ。利益面では引き続き原材料価格や運送費等の上昇が想定されるが、状況に応じ、一部製品については価格転嫁を進めながら利益を確保していく計画だ。東京オリンピック・パラリンピック関連需要のピークは 2020 年 3 月期になると想定され、今下期から来期にかけての収益拡大が期待される。

## 要約

## Key Points

- ・折り返し点を迎えた中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』は順調に進捗。2018年3月期までに種まきを着実に実施
- ・2019年3月期はブランド力、インフラ・土木関連の売上高構成比、新製品開発スピードの3つの“アップ”を加速させる
- ・2019年3月期は機能材事業の利益回復もあり、連続増収増益を予想

## 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、建設用鋌打ち銃、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した。翌1965年には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。その後製品ラインア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、ドリル製品群の強化と拡大を図るため、石原機械工業(株)(現(株)IKK)を子会社化した。

### 会社概要

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)スイコーは、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、タイ子会社とともに東南アジア圏での販売拡大を担っている。

証券市場には 2005 年 6 月にジャスダック(JASDAQ)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。

### 沿革

年月	沿革
1964年 5月	東京都台東区で建設用鋸打ち銃、アンカー、工具などの販売を目的に三幸商事(株)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・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

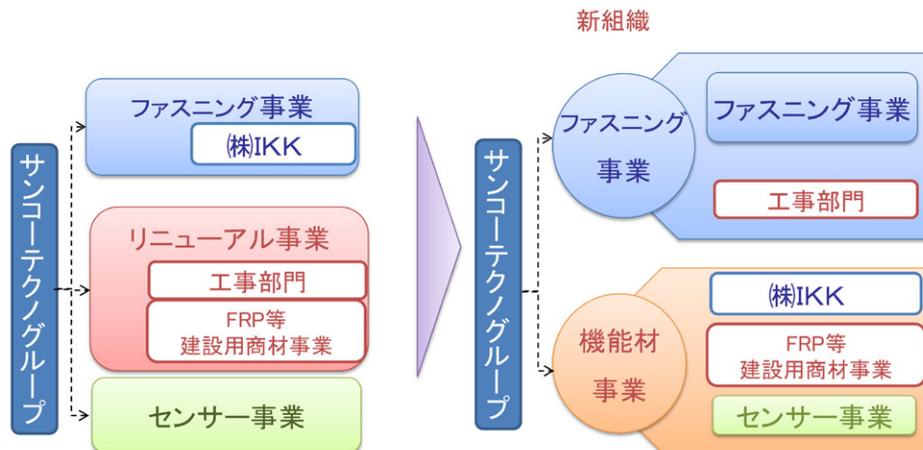
会社名	所在地	事業セグメント	議決権所有割合	連結範囲
SANKO FASTEM(THAILAND)LTD.	バンコク	ファスニング事業	84.50%	連結子会社
三幸商事顧問股份有限公司	台北	ファスニング事業	100.00%	連結子会社
(株)スイコー	千葉県流山市	機能材事業	100.00%	連結子会社
(株)IKK	静岡県沼津市	機能材事業	99.86%	連結子会社
アイエスエム・インタナショナル(株)	千葉県流山市	ファスニング事業	100.00%	連結子会社
SANKO FASTEM(VIETNAM)LTD.	ハノイ	ファスニング事業	84.50%	連結子会社
(株)サンオー	千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

## 会社概要

同社は中期経営ビジョン『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。こ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」の創設に道を拓いた。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。

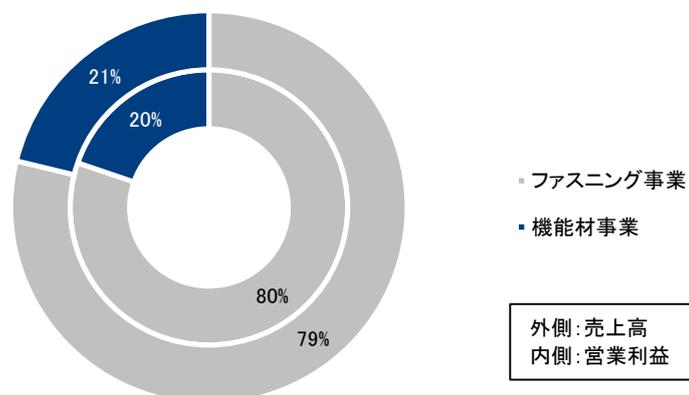
## 中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』での組織改革



出所：決算説明会資料より掲載

セグメント別の構成は、ファスニング事業が売上高の79%、営業利益の80%を占め、同社の主力事業となっている(2018年3月期実績ベース)。機能材事業には、後述するようにアルコール検知器や電子基板関連など、ファスニング事業とは需要構造が異なるものや潜在成長性が高いものが含まれており、中長期的に同社の安定成長性や成長性の拡大に寄与することが期待されている。

## 事業セグメント別売上高・営業利益構成比(2018年3月期実績ベース)



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 会社概要

**(1) ファスニング事業**

木造の構造物に何かを取付ける際はネジや釘が使用されるが、コンクリート構造物にはそれらは使えない。代わって使用されるのが同社の主力製品であるあと施工アンカーだ。あと施工アンカーやネジ類などを総称して工業用ファスナーと言いつつ、ファスニング事業の名称はここに由来する。

ファスニング事業は、1) 金属系あと施工アンカー、2) 接着系あと施工アンカー、3) 各種工事関連、の3つのサブセグメントからなる。

金属系アンカーは同社の主力製品で、ファスニング事業の約70%を占めている。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、金属系アンカーで成長を遂げてきた。一方、接着系アンカーはアンカーの固定に接着剤を用いるタイプだ。接着剤は外部調達となるため、金属系アンカーとはビジネスモデルが若干異なる。

国内市場におけるポジショニングは、同社は金属系アンカーでは市場シェア約50%を握るトップ企業であり、また接着系アンカーをも交えたあと施工アンカー市場全体でも約40%の市場シェアを有するトップ企業となっている。

各種工事関連は、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の施工管理及び部材供給を行う耐震補強事業と、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発電関連事業の2つで業容拡大を実現してきた。近年では太陽光発電関連の工事が急減し、代わって、土木・インフラ関連が増加している状況にある。

**ファスニング事業のサブセグメント別内訳**

サブセグメント	構成比	概要
金属系あと施工アンカー	73%	金属のアンカー本体を拡張させて固定力を得るタイプ
接着系あと施工アンカー	12%	接着剤によって固定力を得るタイプ
各種工事関連	16%	耐震補強工事、土木・インフラ関連など
合計	100%	

出所：会社資料よりフィスコ作成

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も販売している。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。

## 会社概要

**(2) 機能材事業**

機能材事業は、1) 電動油圧工具、2) アルコール検知器関連、3) 電子基板関連、4) FRP シート関連、の4つのサブセグメントからなっている。過去は製品ラインアップがもっと多かったが、市場性や成長性、シェア等の観点から、絞り込みを進めて現在の姿に至っている。

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世界中に輸出されている。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。

アルコール検知器関連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、製品開発を続けている。また 2015 年 3 月にはクラウド型呼サービスを開始している。電子基板関連は、スイコーが手掛けている。プリント配線板の受注生産が主となっており、アルコール検知器関連とのシナジーや、IoT 分野への参画が期待される所だ。

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。

**機能材事業のサブセグメント別内訳**

サブセグメント	構成比	概要
電動油圧工具	63%	鉄筋カッター、ベンダー等。IKK が製造
アルコール検知器関連	13%	タクシー会社や運送会社等に販売。
電子基板関連	13%	プリント配線板の受注生産。スイコーが担当
FRP シート関連	10%	UV 硬化樹脂とガラスファイバーで高い現場施工性
合計	100%	

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績の動向

### 金属系あと施工アンカーと工事部門の伸長で、3 期ぶりの増収増益で着地

同社の 2018 年 3 月期決算は、売上高 16,326 百万円（前期比 5.3% 増）、営業利益 1,159 百万円（同 3.1% 増）、経常利益 1,162 百万円（同 3.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 796 百万円（同 0.7% 増）と、3 期ぶりに増収増益で着地した。

期初予想との比較では、売上高は計画に対して上振れで着地したが、営業利益以下は原材料価格の上昇等により、わずかに及ばなかった。

**サンコーテクノ** | 2018年7月12日(木)  
 3435 東証 2部 | <http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

業績の動向

**2018年3月期決算の概要**

(単位：百万円)

	17/3期			18/3期				前期比伸び率	予想比伸び率
	2Q累計	下期	通期	2Q累計	下期	通期(予)	通期		
売上高	7,268	8,229	15,497	7,534	8,792	16,300	16,326	5.3%	0.2%
営業利益	426	697	1,124	421	737	1,200	1,159	3.1%	-3.4%
営業利益率	5.9%	8.5%	7.3%	5.6%	8.4%	7.4%	7.1%	-	-
経常利益	401	717	1,119	424	737	1,190	1,162	3.8%	-2.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	252	538	790	264	531	800	796	0.7%	-0.4%

出所：会社資料よりフィスコ作成

ファスニング事業は、売上高 12,865 百万円（前期比 8.5% 増）、営業利益 1,674 百万円（同 8.3% 増）と増収増益となった。期初の計画に対しても、売上高、営業利益ともに上回った。主力の金属系あと施工アンカーは、建築主体に各種設備工事等の需要が回復し、前期比増収となった。接着系あと施工アンカーは、耐震工事補強工事や太陽光発電関連工事の減少により、前期に引続き低迷した。工事部門では土木・インフラ関連の設備工事が増加して大幅増収となった。利益面では、鋼材など原材料価格の上昇で利幅が圧縮されたものの、増収効果により前期比増益を確保した。

機能材事業は、売上高 3,460 百万円（前期比 4.9% 減）、営業利益 412 百万円（同 7.3% 減）と、減収減益となった。同社は成長性や採算性の観点から製品ラインアップを見直し、2018年3月期の期中において二重床関連製品とハウスメーカー関連製品の販売を終了した。この影響を除くと、実態的には前期比横ばいだったものと弊社では推測している。電動油圧工具関連上は、輸出向けは堅調だったものの、国内販売が前期に引続いて低調に推移し、減収となった。国内の低調の理由の1つは新型製品の発売を控えた買控えだった。この新型製品は2018年2月の発売のため、2018年3月期決算への貢献は限定的だった。アルコール検知器関連は従来からのタクシー・トラック業界に加えて鉄道・バス会社への納入実績を複数積み上げ、前期比2ケタ増収となった。FRPシート関連は二重床、ハウスメーカー関連製品の販売終了で減収となった。

**事業セグメント別業績**

(単位：百万円)

	17/3期		18/3期					
	通期	通期(予)	通期	前期比伸び率	前期比増減	予想比伸び率	予想比増減	
売上高	ファスニング事業	11,859	12,493	12,865	8.5%	1,005	3.0%	372
	機能材事業	3,637	3,806	3,460	-4.9%	-176	-9.1%	-345
	合計額	15,497	16,300	16,326	5.3%	828	0.2%	26
	調整額	-	-	-	-	-	-	-
	売上高合計	15,497	16,300	16,326	5.3%	828	0.2%	26
営業利益	ファスニング事業	1,546	1,645	1,674	8.3%	127	1.8%	29
	機能材事業	444	474	412	-7.3%	-32	-13.0%	-61
	合計額	1,991	2,120	2,087	4.8%	95	-1.6%	-32
	調整額	-866	-920	-927	-	-61	-	-
	営業利益合計	1,124	1,200	1,159	3.1%	34	-3.4%	-40

注：売上高は内部取引を含まないベース

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 業績の動向

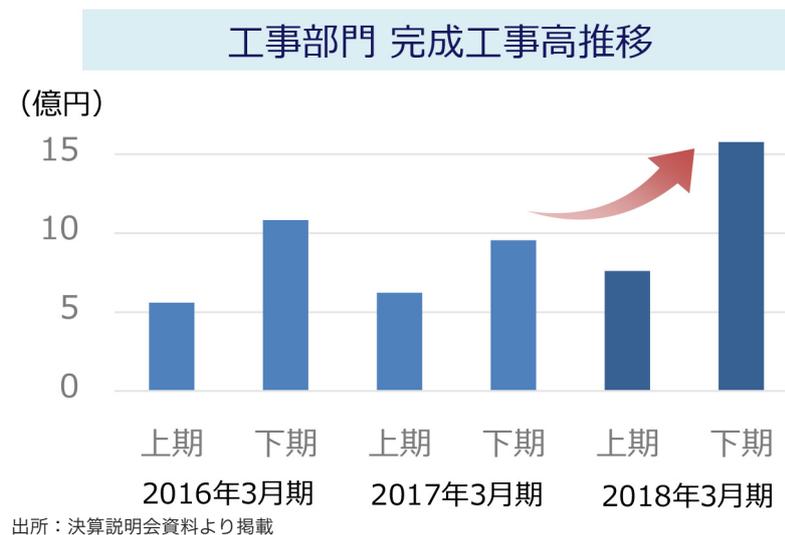
2018年3月期業績の特徴は、過去数年間の同社の業績停滞の主因であった太陽光発電関連工事や耐震補強工事に下げ止まり感が出てきたことと、一方で土木・インフラ関連の分野の需要が急速に高まってきていることだ。

太陽光発電関連については、かつては部材供給と工事の両方で収益を上げていたが、ここ数年の環境急変を受けて現在では部材供給に集中している。また耐震工事については、建設業界が慢性的な人手不足にあることや緊急性の高い物件は既に耐震補強工事を終えていることもあり、需要回復は当面（東京オリンピック・パラリンピック後まで）先送りになると見られる。2018年3月期は需要減少が続いたが、2017年3月期までと比べて減少ペースは大きく緩和された。

土木・インフラ関連の需要が伸びている背景は、補修・保全の需要の高まりだ。特にトンネルや橋梁など道路関連や駅構内のリニューアル工事などから需要が増加している。土木・インフラ向けに対しては、かつては部材供給が主体で工事関連の受注は少なかった。工事関連の売上げを建築と土木に分けると、かつては7対3で建築が圧倒的だった。それがここ数年、土木向け需要の増加で逆転し、2018年3月期は土木が7割を占めるに至っている。

工事部門の構成比の変化は、太陽光発電関連の急減と土木・インフラの急増が同時期に起こった影響もあると考えられるが、工事部門の売上高（完成工事高）自体も増加基調にある。あと施工アンカーのビジネスが、従来は建築主体で1本足の需要構造だったものが、土木・インフラ関連の成長で2本足構造となり、収益の安定化に大きく貢献すると弊社では考えている。

## 工事部門・完成工事高の推移



## ■ 中期経営ビジョンと成長戦略

### 折り返し点を迎えた中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』は順調に進捗。2018年3月期までに種まきを着実に実施

#### 1. 中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』の概要と進捗状況

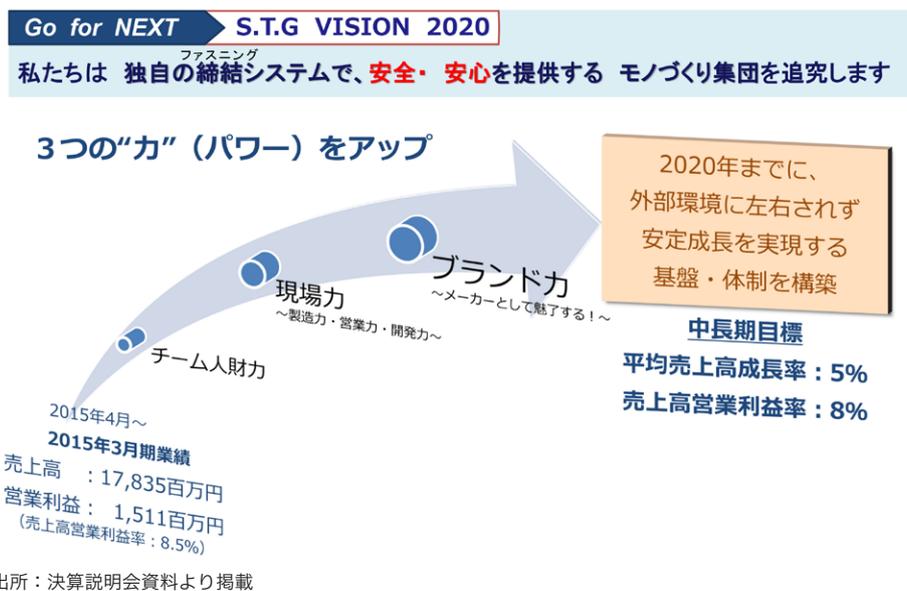
##### (1) 中期ビジョンの概要

同社は2016年3月期～2021年3月期の中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』に取り組んでいる。同ビジョン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。

『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変化の影響を受けやすいということでもある。高シェアと安定成長の両立のための基盤づくりが現行中期経営ビジョンの目標と言える。

目標実現に向けて同社は、1) チーム人財力、2) 現場力（製造力・営業力・開発力）、3) ブランド力、の3つをアップさせることに取り組んでいる。これらの中で特に同社が注力しているのは2) 現場力のアップだ。現場力アップの施策には組織変更やチーム編成の項なども含まれており、これはチーム人財力アップと重なる部分でもある。また、現場力の要素である開発力や営業力をアップさせることができれば、ブランド力もおおのずと高まってくるという信念を持っている。そこで同社は、現場力のアップを主軸に据えて、各種施策に取り組んでいる。

#### 中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』



中期経営計画と成長戦略

(2) 2018年3月期までの進捗状況

2018年3月期を終えて、6ヶ年の中期経営ビジョン『S.T.G VISION 2020』の半分が終了した。この間、初年度2016年3月期と続く2017年3月期は連続減収減益となり、厳しい状況からのスタートとなった。3期目の2018年3月期は、前述のように3期ぶりの増収増益を回復した。しかしながら、直近のピークである2015年3月期の業績にはまだ及ばない状況だ。

2016年3月期 - 2018年3月期の業績の振り返り

**中長期目標である前年比5%超の売上成長を達成**  
→あと施工アンカー(金属系)、工事部門が牽引



出所：決算説明会資料より掲載

一方、実体面では、同社が目指す安定成長のための基盤づくりが着実に進捗している。主力のファスニング事業では、けん引役である金属系あと施工アンカーと工事部門の収益拡大に向けて組織変更や社員の意識改革、営業体制の改革を行った。

機能材事業では製品・事業の選択と集中を一段と推し進めたほか、製造現場においては生産設備の刷新や生産能力増強を行った。

これらの取組みは言わば“種まき”であり、2019年3月期から始まる後半戦に“収穫期”を迎えると期待される。言うまでもなく2019年3月期以降も安定成長実現の取組みは継続し、過去の施策と新たな施策が有機的に結合することで、収穫量の増加を加速させていくことが期待される。

サンコーテクノ | 2018年7月12日(木)  
 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

### 2018年3月期までの主な取組み

セグメント	項目	取組み内容
ファスニング事業	製造能力拡充	タイ工場のコスト競争力強化と供給能力拡大、野田工場の多品種・小ロット対応力の強化
	チーム人財力強化	“営業改革”として、工事現場・ゼネコン等への直接PRを強化
	営業力強化	単品売りから、施工方法も含めたソリューション提案へと切替え
	組織変更	開発・営業・工事の各担当者を集めて約40人態勢の「エンジニアリング本部」を編成
機能材事業	選択と集中強化	FRPシート事業で「e-シートクイック」のリリース
	選択と集中強化	二重床、ハウスメーカー関連製品の販売終了
	生産能力増強	IKKにおいて製造設備刷新(マシニングセンター導入等)
	新製品の開発	アルコール検知器の継続的モデルチェンジ
	新サービスの提供	アルコール検知・点呼についてクラウド型サービスを導入

出所：ヒアリングなどによりフィスコ作成

## ブランド力、インフラ・土木関連の売上高構成比、 新製品開発スピードの3点についてアップを加速させる

### 2. 2019年3月期の取組み

#### (1) 全体像

同社は2019年3月期においては、1)ブランド力、2)インフラ・土木関連の売上高構成比、3)(新製品開発等の)スピード、の3点についてアップを加速させるとしている。この3要素こそが現場・ユーザーが直接的に必要としているものであり、2019年3月期はこの3要素を直接的に強化するというのだ。

そのための内部の体制固めは2019年3月期も継続される。具体的には、クロスプロジェクトマネジメント(CPM)体制の強化や、技術研究所の創設、機能材イノベーションチームや営業開発チームの設置などだ。これらがどういう効果を狙うのか分かりにくいものもあるが、大まかに言えば、1)顧客対応も含めた営業体制の強化、と、2)製品開発・新製品投入体制の強化、の2つに集約されると弊社では理解している。



出所：決算説明会資料より掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## (2) ファスニング事業の課題と取組み

ファスニング事業の課題として同社は、開発体制の再構築を挙げている。この“開発”には2つの意味が込められている。1つは同社が主体的に開発・リリースする新製品で、1965年に発売した「オールアンカー」のようなヒット製品だ。2020年以降を見据えた場合、次代の中核となる新製品が不可欠という認識だ。もう1つの意味は、もっと顧客に近い領域での製品開発だ。顧客リクエストへの対応なども含まれるだろう。ここで重要なことは顧客ニーズの着実な把握と対応におけるスピード感だ。

これまでの同社は、前述の1)と2)という性格が異なる“開発”を同一組織で行っていた。組織変更や社員の意識改革の結果、全社的に変革が進行するなかで、開発部門が同社のボトルネックとなってきたため、2019年3月期はここにメスを入れる決定をした。

具体的には前述の1)の部分を担当する部門として、技術研究所を2018年4月に創設した。絞り込んだ中長期的課題に集中的に取り組む専門家集団で、3～5年先を見据えた製品開発に打ち込むことをミッションとしている。

また、2)については、営業改革とセットで進められることになる。具体的には、製品企画ミッション（新製品・新工法・新商材・改良開発など）に携わっていたチームをセールスエンジニアとして、営業チームと一体で動くような体制とした。これにより、顧客ニーズの汲み上げとニーズに合致した新製品の市場投入のスピードアップを図る方針だ。

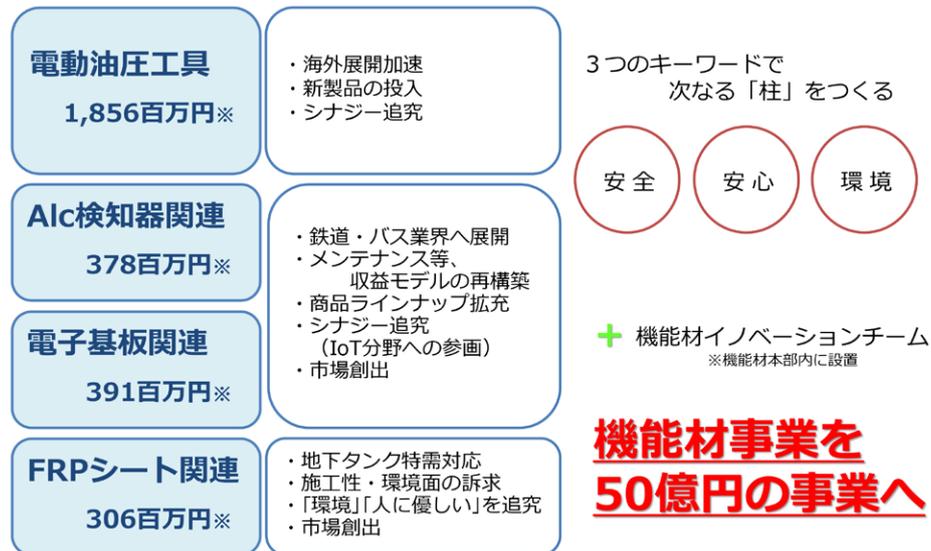
## (3) 機能材事業の課題と取組み

機能材事業の課題としては、「シナジー追求と市場創出」を掲げている。前述のように機能材事業は、電動油圧工具、アルコール検知器、電子基板、FRPシートの4つの事業ドメインからなる（このうち、アルコール検知器と電子基板は関連性が高く、事業主体ベースでは3領域という見方もできる）。こうした機能材事業の事業領域の広さを生かし、シナジーを追求するとともに、新たな製品や市場を創出して成長につなげることが目標だ。

同社はこの課題に取り組む専門チームとして、機能材イノベーションチームを設置した。今後はこのチームが主導して課題解決に取り組むことになる。同社では中期的に機能材事業の売上高を50億円規模に成長させることを目指している（2018年3月期実績は、事業移管・販売終了の影響を除いたベースで2,931百万円）。

## 中期経営計画と成長戦略

## 機能材事業の成長戦略



※2018/3期売上実績 (事業移管・販売終了を除く)

出所：決算説明会資料より掲載

## ■ 今後の見通し

### 2019年3月期は機能材事業の利益回復もあり、連続増収増益を予想

2019年3月期について同社は、売上高 16,800 百万円 (前期比 2.9% 増)、営業利益 1,200 百万円 (同 3.5% 増)、経常利益 1,210 百万円 (同 4.1% 増)、親会社株主に帰属する当期利益 835 百万円 (同 4.8% 増) と増収増益を予想している。

#### 2019年3月期業績見通しの概要

(単位：百万円)

	18/3 期			19/3 期					
	2Q 累計	下期	通期	2Q 累計 (予)	前年同期比 伸び率	下期 (予)	前年同期比 伸び率	通期 (予)	前期比 伸び率
売上高	7,534	8,792	16,326	7,600	0.9%	9,200	4.6%	16,800	2.9%
営業利益	421	737	1,159	400	-5.2%	800	8.5%	1,200	3.5%
営業利益率	5.6%	8.4%	7.1%	5.3%	-	8.7%	-	7.1%	-
経常利益	424	737	1,162	410	-3.5%	800	8.4%	1,210	4.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	264	531	796	260	-1.7%	575	8.1%	835	4.8%

出所：会社資料よりフィスコ作成

サンコーテクノ | 2018年7月12日(木)  
 3435 東証2部 | <http://www.sanko-techno.co.jp/ir/index.html>

今後の見通し

ファスニング事業は、売上高 13,693 百万円（前期比 6.4% 増）、営業利益 1,645 百万円（前期比 1.8% 減）を予想している。売上高は前期比 827 百万円の増収だが、このうち、404 百万円は、アンカーピン事業を機能材事業から移管することによる増収で、実質的には 423 百万円の増収ということになる。他方で、2018 年 3 月期は一過性の特殊な工事案件（約 300 百万円）が含まれており、2019 年 3 月期はそれがなくなる。したがって 700 ～ 750 百万円が実態的な前期比増収額となる見込みだ。

増収のけん引役は金属系あと施工アンカーと工事部門になる見通しだ。同社は下半期から東京オリンピック・パラリンピック関連需要が顕在化してくると想定しており、その影響も一部は織り込まれていると見られる。工事の中の土木・インフラ関連需要は引き続き旺盛と期待されている。そのなかで同社は、2020 年以降を見据え、中長期的視点（技術の蓄積や実績づくり、関係強化など）から物件を確保していくとしている。

利益面で営業減益を予想しているのは、原材料や運賃、副資材等の価格上昇の影響を織り込んだためだ。同社は価格改定を進める意向を持ってはいるが、計画どおりに進まない可能性や転嫁しにくい副資材の上昇の影響があると弊社では見ている。

機能材事業は、売上高 3,106 百万円（前期比 10.3% 減）、営業利益 474 百万円（同 14.9% 増）と減収増益を予想している。売上高は、前期に販売を終了した二重床やハウスメーカー関連の影響と、アンカーピン事業のファスニング事業への移管の影響が合計で 518 百万円あり、これらを除いた場合で比較すると、2018 年 3 月期の 2,931 百万円から当期の 3,106 百万円に 6.0% の増収になる。実体面では、アルコール検知器がバス・鉄道等の公共交通機関への新規導入が進むと期待されるほか、電動油圧工具の国内販売が、コードレス機を 2018 年 2 月に投入したことで回復してくると見ている。

利益面では、二重床とハウスメーカー関連の販売終了が利益増の一因になると弊社では見ている。また、利益率の高い電動油圧工具の国内販売回復も大きな増収要因となると期待される。

事業セグメント別業績見通し

（単位：百万円）

	17/3 期 通期	18/3 期 通期	19/3 期				
			通期（予）	前期比伸び率	前期比増減	アンカーピン 影響	
売上高	ファスニング事業	11,859	12,865	13,693	6.4%	827	+404
	機能材事業	3,637	3,460	3,106	-10.3%	-354	-404
	合計額	15,497	16,326	16,800	2.9%	473	
	調整額	-	-	-	-	-	
	売上高合計	15,497	16,326	16,800	2.9%	473	
営業利益	ファスニング事業	1,546	1,674	1,645	-1.8%	-29	
	機能材事業	444	412	474	14.9%	61	
	合計額	1,991	2,087	2,120	1.6%	32	
	調整額	-866	-927	-920	-	-	
	営業利益合計	1,124	1,159	1,200	3.5%	40	

注：売上高は内部取引を含まないベース

出所：会社資料よりフィスコ作成

## 今後の見通し

ファスニング事業で原材料高により減益を想定しつつも、全社ベースでは増収増益となると予想される。弊社では、同社が価格改定を行う方向にいることから、ファスニング事業についても増益を達成する可能性は十分あると見ている。期初の現時点で上方修正を議論するのは時期尚早と考えるが、期待を持って今後の推移を見守りたいと考えている。

## 簡略化損益計算書及び主要指標

(単位：百万円)

	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期	2Q累計(予)	通期(予)
売上高	17,835	16,648	15,497	16,326	7,600	16,800
前期比	3.6%	-6.7%	-6.9%	5.3%	0.9%	2.9%
売上総利益	5,643	5,314	4,968	5,031	-	-
売上総利益率	31.6%	31.9%	32.1%	30.8%	-	-
販管費	4,132	3,976	3,843	3,872	-	-
売上高販管費率	23.2%	23.9%	24.8%	23.7%	-	-
営業利益	1,511	1,338	1,124	1,159	400	1,200
前期比	-0.1%	-11.4%	-16.0%	3.1%	-5.2%	3.5%
営業利益率	8.5%	8.0%	7.3%	7.1%	5.3%	7.1%
経常利益	1,509	1,256	1,119	1,162	410	1,210
前期比	2.5%	-16.7%	-10.9%	3.8%	-3.5%	4.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,114	810	790	796	260	835
前期比	22.4%	-27.3%	-2.4%	0.7%	-1.7%	4.8%
分割調整後EPS(円)	136.91	99.55	97.18	97.75	31.89	102.43
分割調整後配当(円)	15.00	18.00	20.00	22.00	0.00	24.00
1株当たり純資産(円)	1,146.57	1,217.68	1,302.42	1,393.19	-	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

## 簡略化貸借対照表

(単位:百万円)

	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
流動資産	8,369	8,640	8,322	8,475	9,018
現預金	1,591	1,681	1,615	1,598	1,473
売上債権	3,410	3,411	3,141	3,160	3,655
棚卸資産	2,635	2,906	2,923	3,077	3,265
その他	731	641	640	639	623
固定資産	6,459	6,552	6,415	6,810	6,790
有形固定資産	5,163	5,305	5,230	5,547	5,543
無形固定資産	82	61	46	72	57
投資等	1,214	1,184	1,138	1,190	1,189
資産合計	14,828	15,192	14,737	15,286	15,808
流動負債	5,051	3,610	2,874	2,695	2,738
買掛金	1,282	1,157	1,098	1,269	1,220
短期借入金等	2,735	1,554	964	813	635
その他	1,033	898	812	612	883
固定負債	1,436	2,008	1,712	1,743	1,450
長期借入金	190	720	425	440	155
その他	1,246	1,288	1,287	1,302	1,294
株主資本	7,990	9,008	9,696	10,341	10,983
資本金	768	768	768	768	768
資本剰余金	581	581	581	581	584
利益剰余金	6,884	7,903	8,591	9,235	9,869
自己株式	-244	-244	-244	-244	-239
その他の包括利益累計額	147	322	213	258	373
新株予約権	21	33	48	58	60
非支配株主持分	181	208	191	188	201
純資産合計	8,340	9,573	10,150	10,847	11,619
負債・純資産合計	14,828	15,192	14,737	15,286	15,808

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	18/3期
営業活動キャッシュ・フロー	1,356	1,127	1,239	860	697
投資活動キャッシュ・フロー	-240	-309	-290	-586	-247
財務活動キャッシュ・フロー	-710	-783	-1,019	-296	-641
現預金換算差額	21	33	-16	0	64
現預金増減	425	67	-86	-21	-126
期首現預金残高	1,150	1,576	1,644	1,558	1,536
期末現預金残高	1,576	1,644	1,558	1,536	1,409

出所:決算短信よりフィスコ作成

## ■ 株主還元策

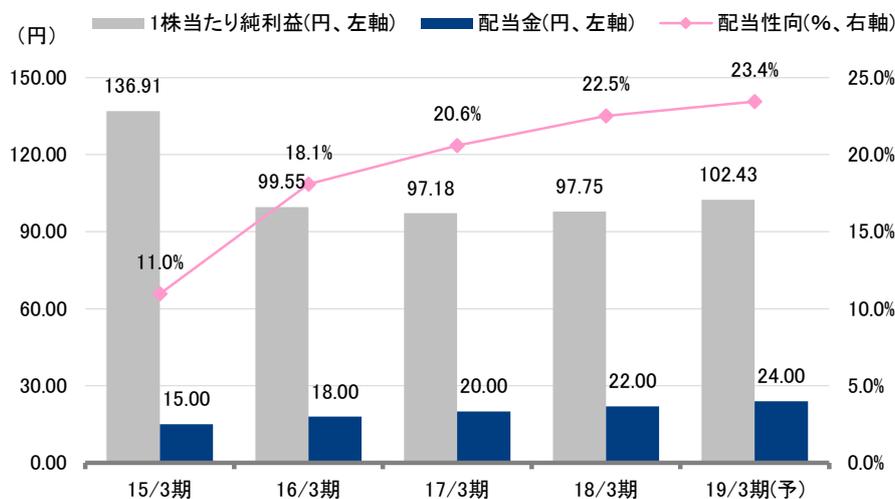
### 2019年3月期は2円増配の24円配当を予想。「安定増配」基調が継続

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を意識は高く、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。

2018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22円配当を行った。配当性向は22.5%だった。2018年3月期は3期ぶりに増収増益を確保し、おおむね期初予想の線での着地となったため、配当も予定の線で着地した。

2019年3月期について同社は、前期比2円増配の24円の配当予想を公表している。予想1株当たり純利益102.43円に基づく配当性向は23.4%となる。当期は連続増収増益が予想されており、同社の「安定増配」志向に基づいて増配予想に至ったと見られる。

1株当たり純利益、配当金及び配当性向の推移



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・加工することは堅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・譲渡することは堅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