

9月20日、読売ブリッジサロンのアンケートにてご参加者の皆様からいただいたご質問への回答です。

Q1: 何故資料の中にノベルティとして杜仲茶が入っていたのでしょうか。海外では事業展開していないのでしょうか。(20代 男性)

こちらについては、御案内が足りませんでした。実は弊社社長の洞下が健康のために愛飲している杜仲茶です。国際杜仲促進協会の推奨品で、残留農薬が一切検出されていない手揉入杜仲茶100%のもので、株主通信(IR-NEWS)の中でアンケートを実施しており、アンケートご回答者に対して、そのお礼としてお贈りさせていただき予定です。

子会社にタイの現地法人であるサンコーファステムを有しており、現地にて、あと施工アンカーの製造と東南アジア向けに販売をしております。現状では海外の売上高は10億円程度ですが、今後も積極的に海外展開を図りたいと考えております。

Q2: 何故アンカーというものに着目してきたのか。お客さんの要望に応えての多品種少量生産だとは思いますが、研究開発費等の予算はどのように決めているのか。(30代 男性)

弊社前身である三幸商事で、当時建築取付けの主流であった鋌打ち銃(ドライビット)の販売をおこなっていましたが、より安全で容易な取付け方法のニーズが多くありました。その要望に応え研究開発したのがオールアンカーであり、今日に至るまで、あと施工アンカーの代名詞となっております。

研究開発費については、業績とのバランスを考え、売上高の3%を基準にしております。工事現場などの現場の声や、お客様相談窓口へ寄せられる年間3000件の顧客の声を元に、ニーズ・ウォンツを汲み取りながら、研究開発方針を策定しております。

Q3: 木造の古い建物でも利用できる製品は開発されていますか。業者さんだけでなく、一般の人でも簡単に利用できる製品は何種類在りますか。日曜大工としても利用は出来ますか?(30代 男性)

木造用にも一部取扱い製品がございます。

弊社製品の一部はホームセンターなどで取扱っており、一般の方にもDIYにご活用いただいております。

Q4: 耐震工法の実現はいかに。(40代 男性)

あと施工アンカーを用いた耐震補強工法は、ゼネコン等との共同開発を進めており、一面耐震補強工法やHSアンカー、ディスクアンカーを用いた工法など、すでに施工実績があるものもございます。今後もさまざまな企業との共同開発も含めて、新たな耐震補強工法の研究開発を進めてまいります。

Q5:耐震事業をもっと伸ばして欲しい。同業他社の株も持っているが、その会社は耐震事業の伸びにより上方修正を連発し、株価も上がっているので、見習って欲しい。IRをもっと強化して欲しい。PER、PBRが低すぎる。株価は二倍になってもおかしくはない。優秀なコンサルタントに社外取締役になってもらったら？後継者の育成もしっかりしてください。頑張ってください。（40代 男性 株主）

ありがとうございます。株主様のお声を真摯に受け止め、業績向上等を含め全社員一丸となってまい進していく所存です。

Q6:シェアの高さは事実として分かりましたが、その理由が知りたい。海外の製品の脅威はないのですか。（50代 男性）

高シェアの要因については、長年にわたり築きあげた販売ネットワークや製品の品質、ブランド力があげられます。海外製品については価格面では脅威ではありますが、品質面では当社製品に勝るものはないと自負しており、アフターフォローなどのサービス面の充実度なども鑑みると、当社が優位であると考えております。

Q7:ビデオで見て、作業現場をもっと作業者に優しい環境に改善すべきと思うが、貴社のリスクは社長の健康が継続するのかと感じた。（60代 男性）

御意見については、真摯に受けて、御参考にさせていただきます。

Q8:来期移行の配当方針について、どう考えているのか。（60代 男性）

配当方針については、配当性向30%を目標に安定した配当を継続することを基本方針としております。

Q9:株主優待制度でもあればと思いますが。（70代 男性）

:株主優待についてはどうか。新製品の開発についてはどうか。（70代 男性）

株主優待制度については、現時点では導入をしておりますが、期末における株主通信(IR-NEW)の中でアンケートを実施しており、アンケートご回答者に対して、そのお礼として杜仲茶をお贈りさせていただく予定です。今後もアンケート等を通じて、株主の皆様とコミュニケーションを深めたいと考えております。なお、還元については株主様に均等に利益還元することを最優先に考え、安定した配当を継続することを基本方針としております。

Q10:ベース業務は最低限必要ではあるが、新規工法の投資も必要では？（属性未回答）

研究開発拠点であるカスターテクノセンターを中心に新製品・新工法の開発を進めております。研究開発費については、業績とのバランスを考え、売上高の3%程度を基準にしております。現場や相談窓口寄せられるユーザーの声を汲み取りながら、カスタマーウォンツを追求してまいります。

以上

今後とも、サンコーテクノ株式会社をご贖賜賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。