



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。

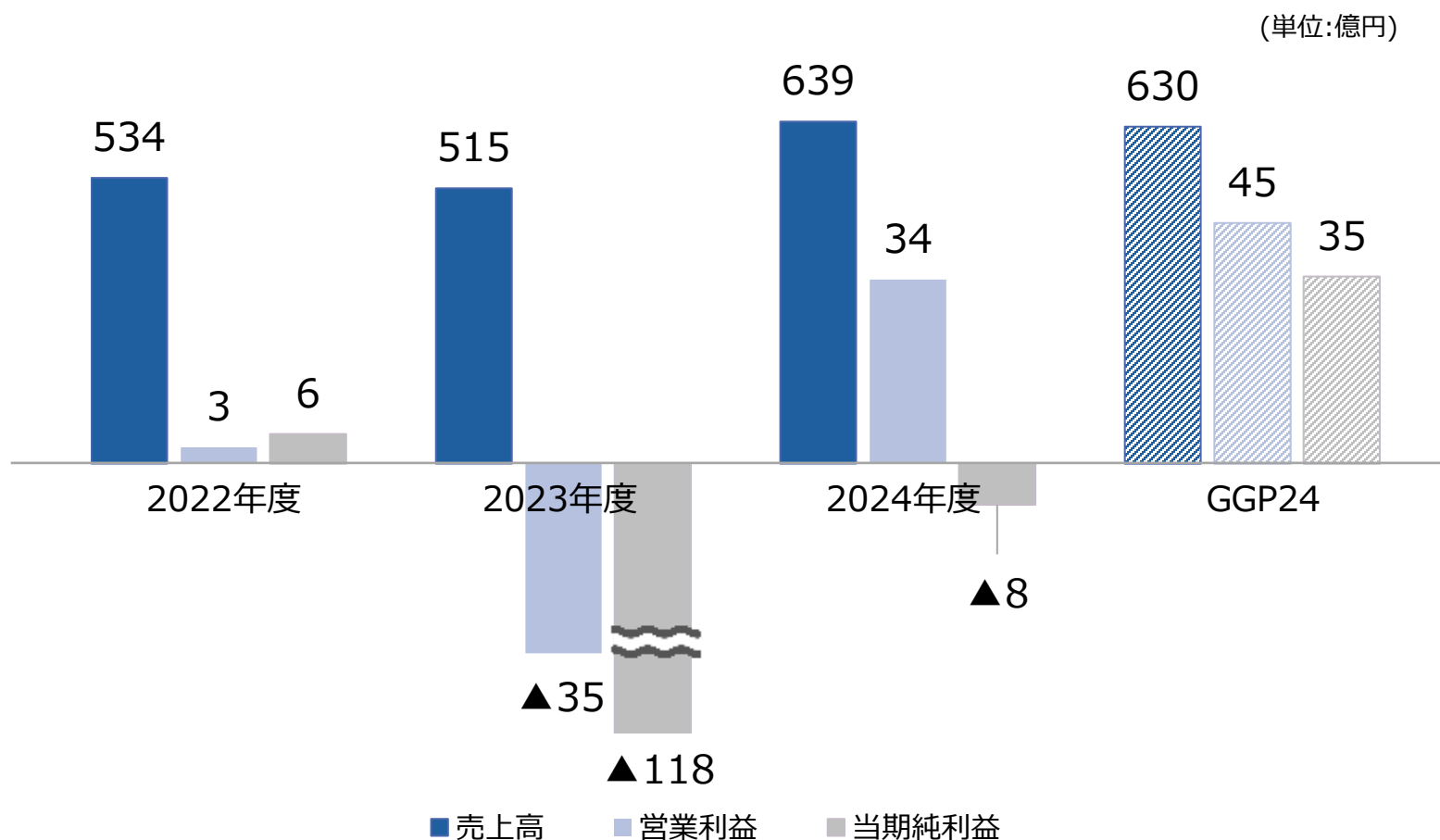
以上

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 ・ **熱処理** ・ **精密樹脂成型**
・EV製品によるCN貢献

**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	既存自動車分野における収益性改善 • 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	成長事業の基盤強化 • 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	安定経営を実現・維持するための財務戦略 • 投資案件の成長性精査による安定CFの実現

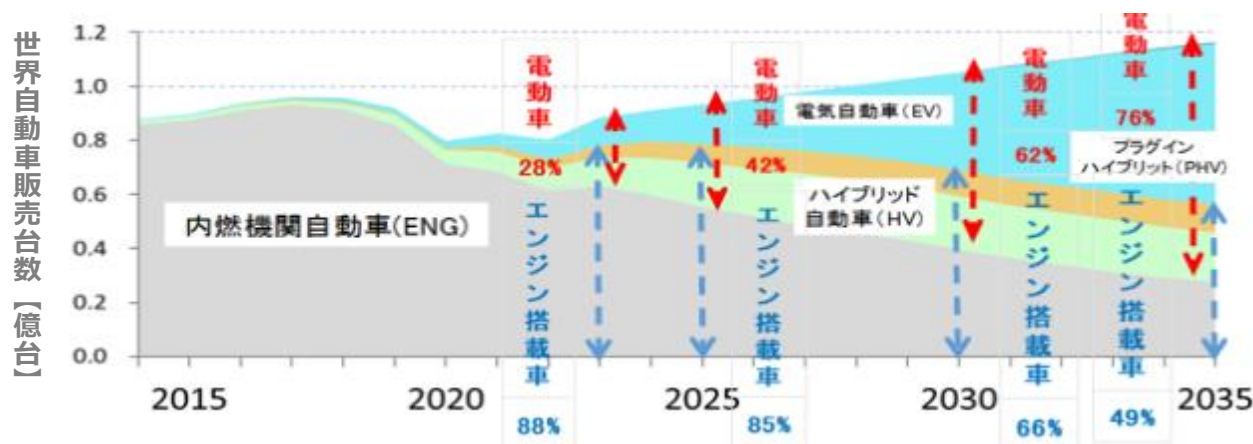
1. 既存自動車分野における収益性改善

■ 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

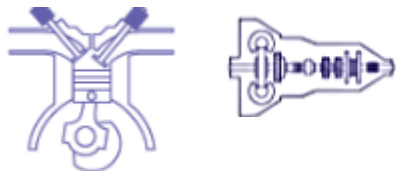


Data Source : FOURIN & Marklies

1.既存自動車分野における収益性改善

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

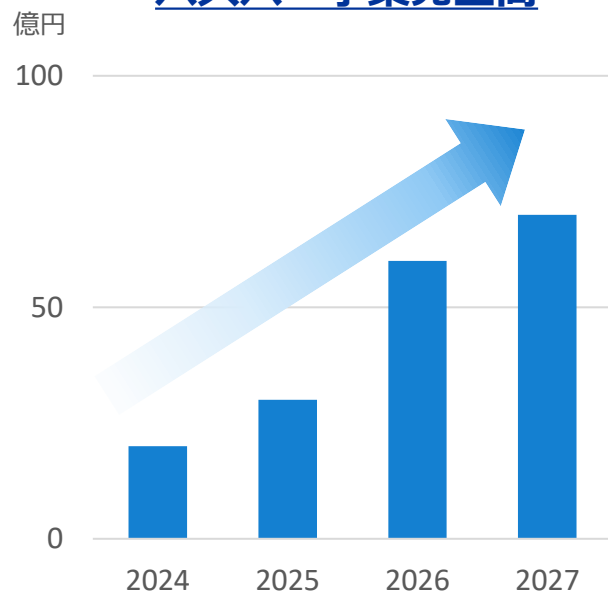


2.成長事業の基盤強化ーNEV市場に向けた戦略

■ 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。

バスバー事業売上高



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

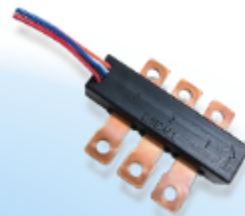
- ✓ 大電流検出が求められるEV車向け及び非車載向けに、それぞれの顧客用途に応じカスタマイズ可能
- ✓ シャント方式製品と磁気方式製品を品揃えることにより多様なニーズに対応



**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**

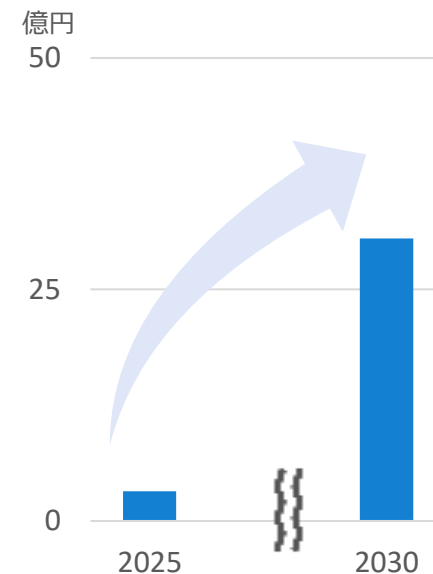


Shunt Analog Sensor



**Shunt Busbar
Connector TYPE**

電流センサー事業売上高



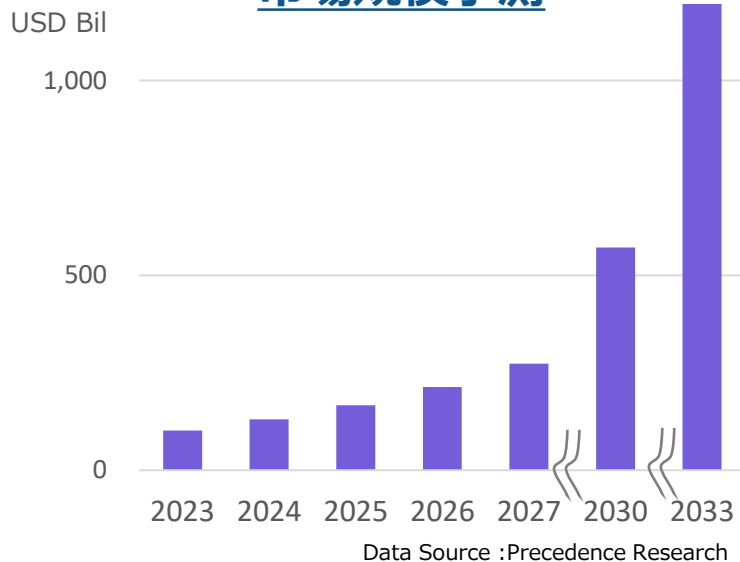
カスタマイズ・品揃えによる顧客への付加価値訴求

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)

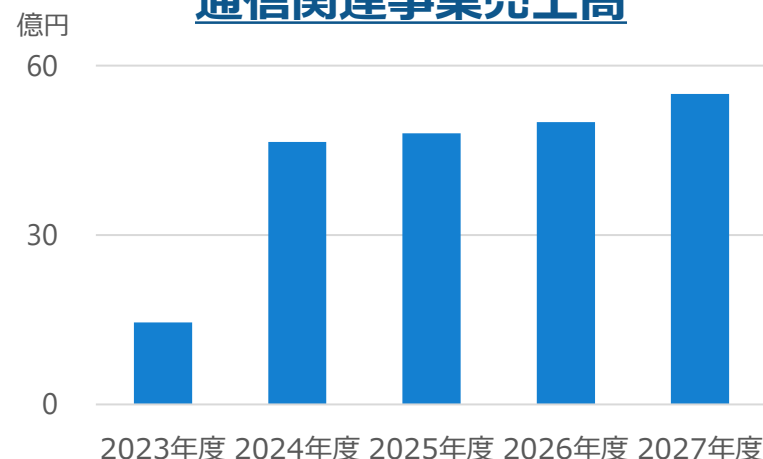
- ✓ 主にデータセンター向けの製品展開を推進。加えてテレコム、ワイヤレス市場への展開強化
- ✓ 自社独自設計により、顧客ニーズを反映した豊富なラインナップを展開

ハイパースケールデータセンター 市場規模予測



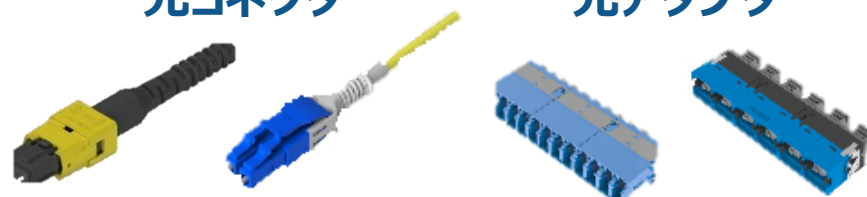
2025年度以降も市場は拡大継続

通信関連事業売上高



光コネクタ

光アダプタ

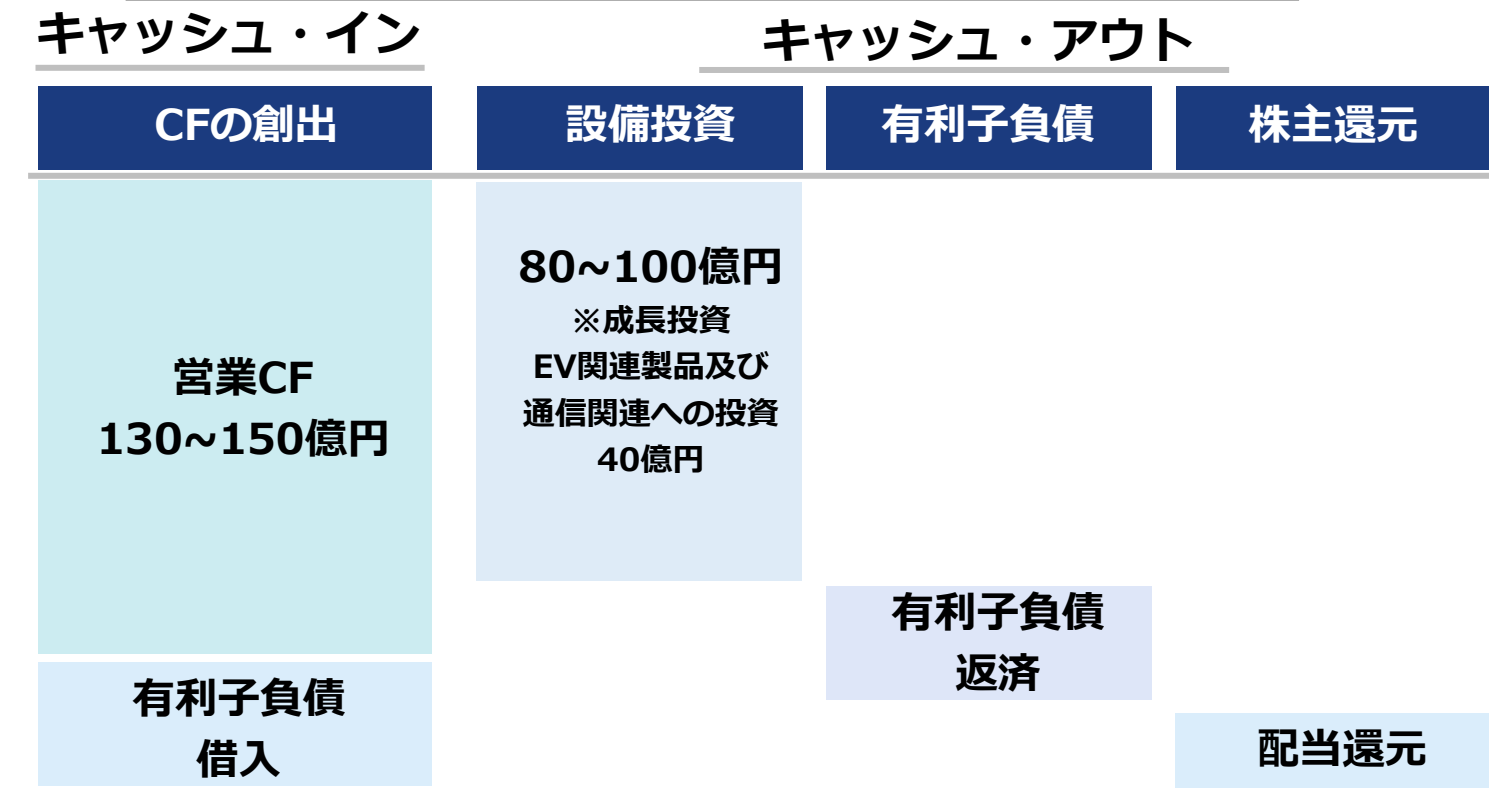


3. 安定経営を実現・維持するための財務戦略

■ 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



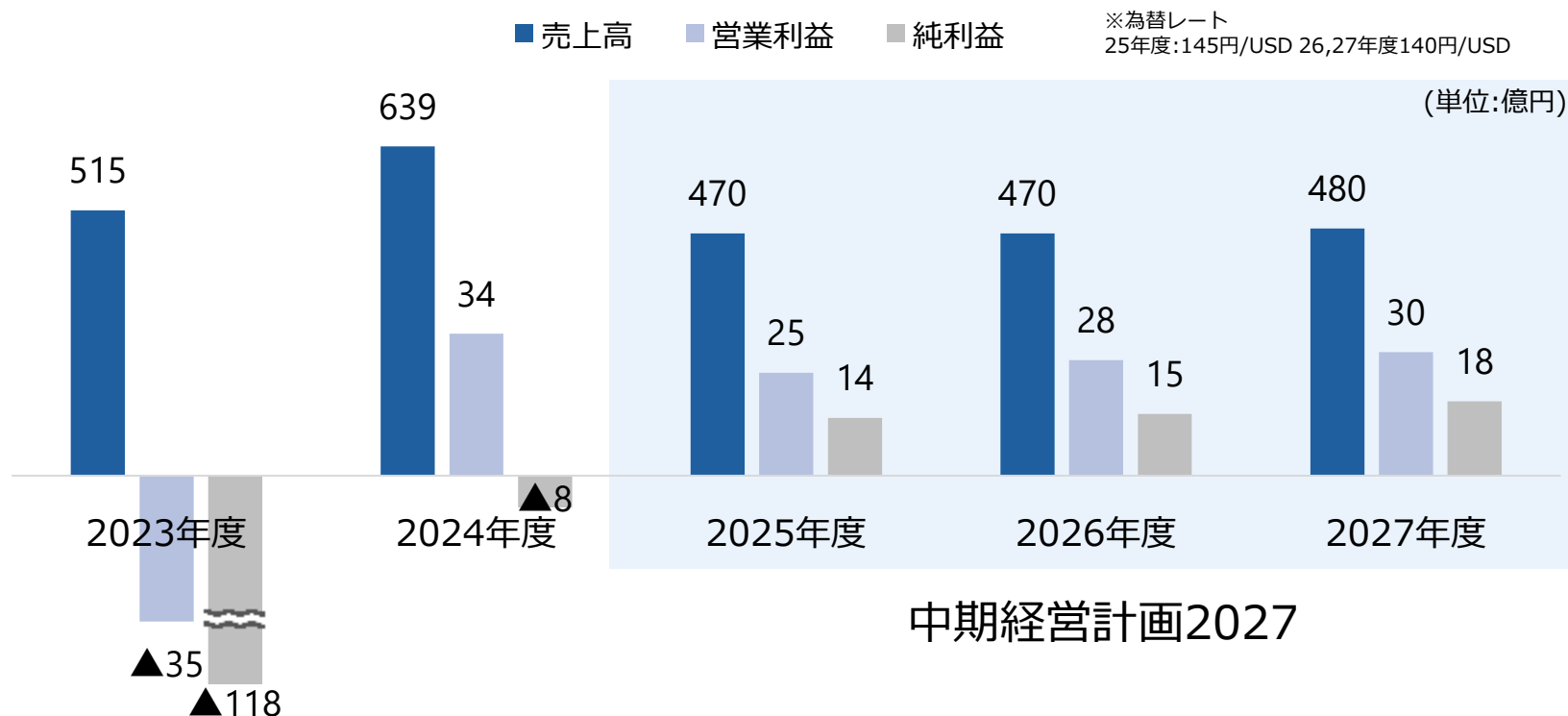
中期経営計画2027

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

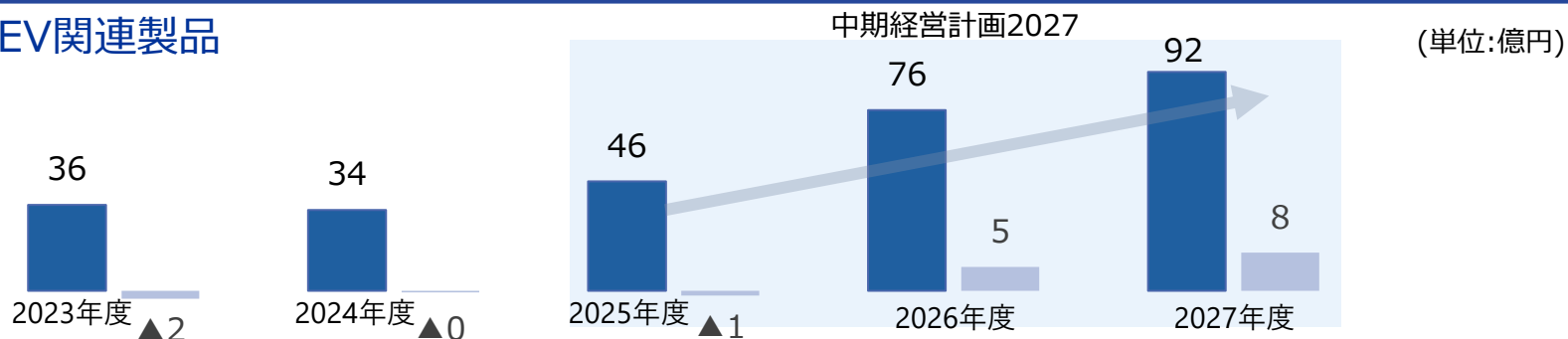
28年3月期目標

売上高	営業利益	営業利益率	ROE
480億円	30億円	6.3%	6.1%

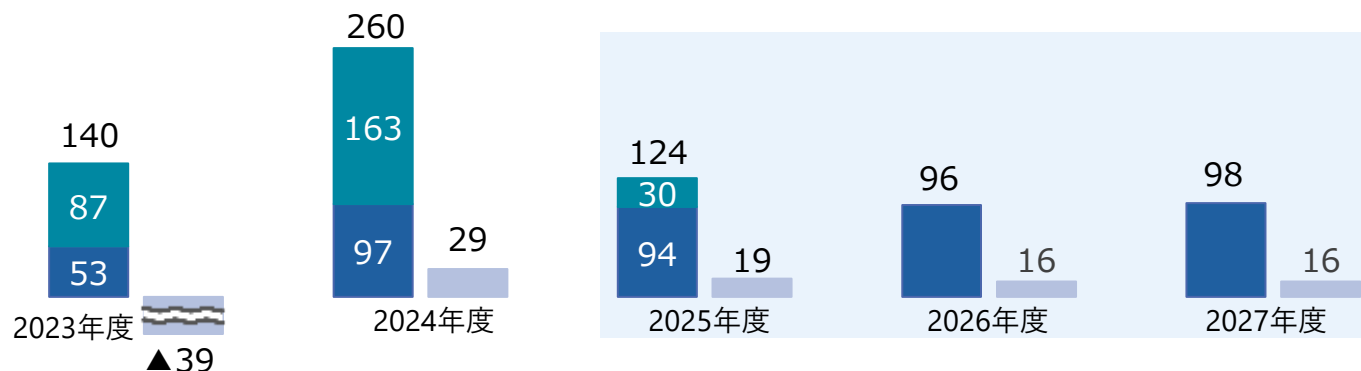


セグメント別経営数値目標

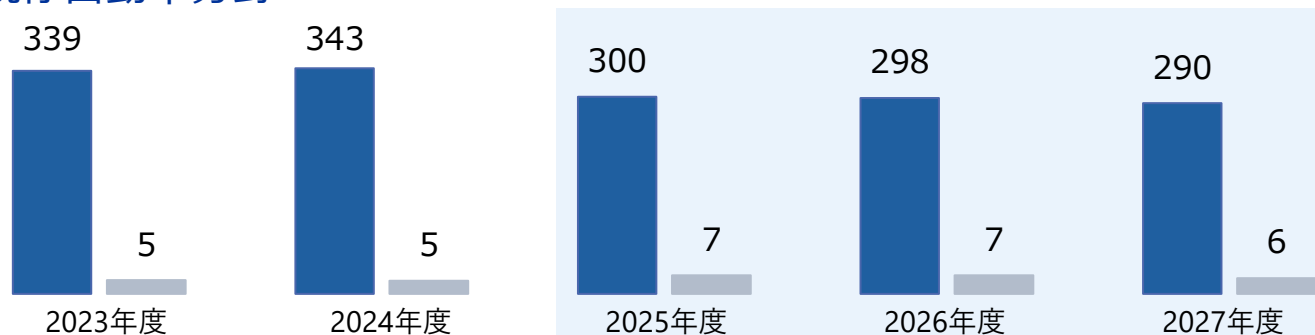
✓ EV関連製品



✓ 電子情報通信分野

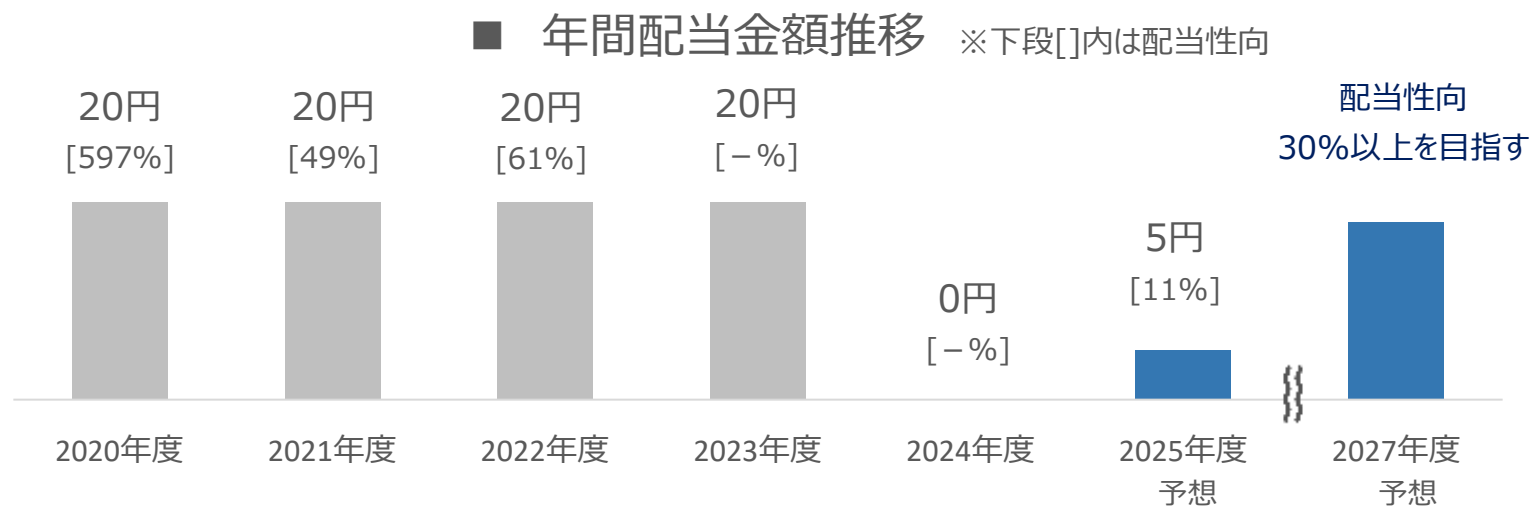


✓ 既存自動車分野



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。

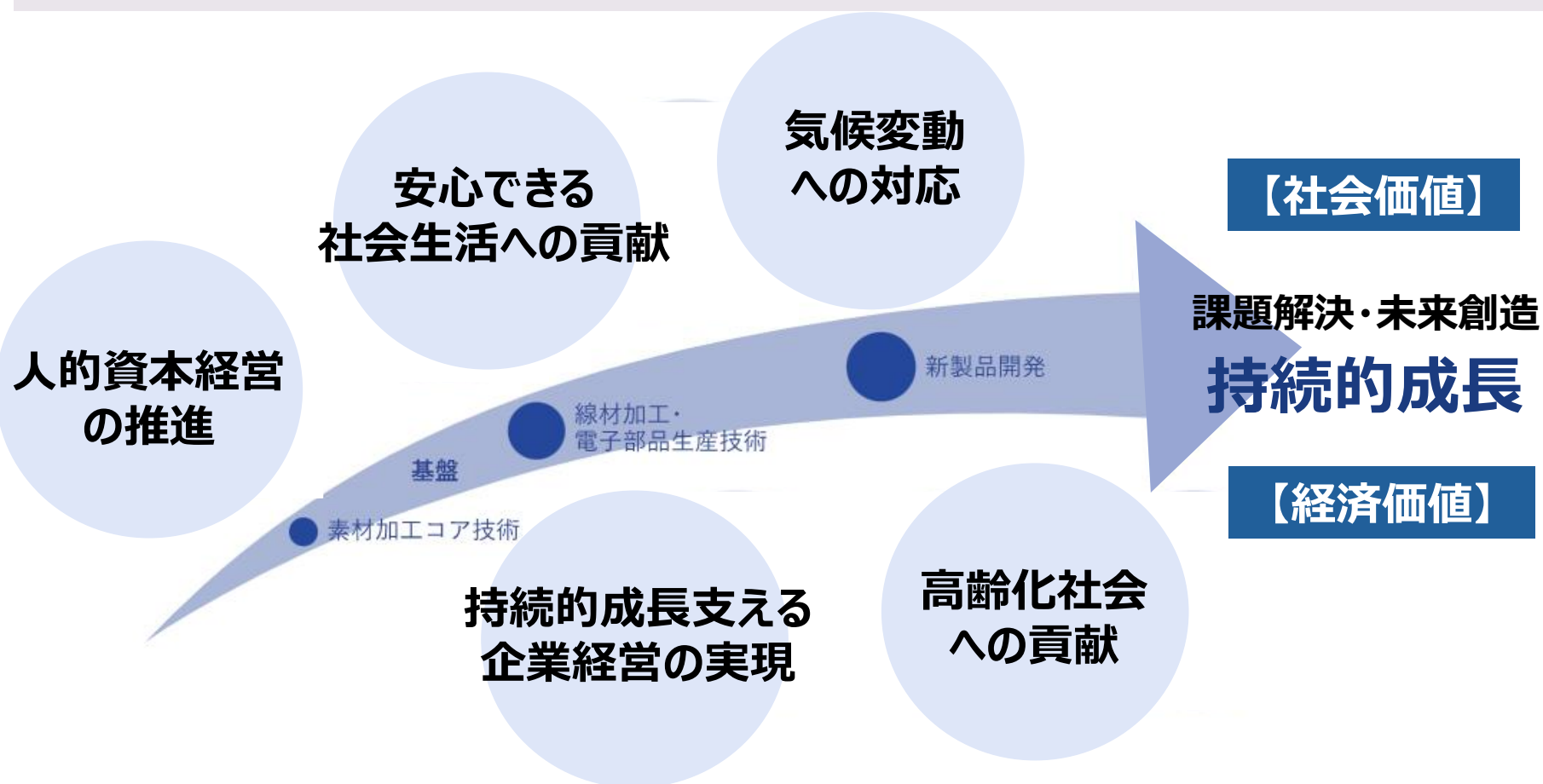
しかしながら、直近の当社経営環境は市況悪化によるHDD用サスペンション事業の事業撤退、負債増加などの状況を勘案し、まずは経営の安定化とキャッシュフローの確保に努め、復配については2025年度期末から行ってまいります。



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	気候変動への対応	・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	安心できる社会生活への貢献	・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	   
		高齢化社会への貢献	・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	人的資本経営の推進	・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	     
		持続的成長を支える企業経営の実現	・コーポレートガバナンスの充実	
			・安全・品質の向上	
			・コンプライアンス・リスクマネジメントの徹底	
			・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

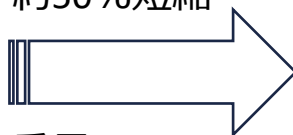
装着の簡便化と軽量化で、脳卒中後リハビリ用途(対象130万人)
から要支援介護者用途(対象450万人)へ適用範囲を拡大する



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。

