

2021年12月21日

各位

会社名 サンコール株式会社
代表者名 代表取締役 大谷 忠雄
(コード: 5985、東証第1部)
問合せ先 常務執行役員
企画・管理部門長 金田 雅年
(TEL. 075-881-5280)

上場維持基準の適合に向けた計画書提出についてのお知らせ

当社は2021年9月15日開催の取締役会にて、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、「プライム市場」を選択することを決議し、本日、株式会社東京証券取引所にその申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日におけるプライム市場の上場維持基準の適合状況は、以下の通りになっており「流通株式数」「流通株式比率」は適合しておりますが、「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」については適合していません。

当社は、「流通株式時価総額」「1日平均売買代金」に対し、2022年2月に公表を予定している次期中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）の最終年度となる2025年3月期までに、上場維持基準を充たすための各種取り組みを進めてまいります。

	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の状況 (移行基準日時点)	161,223 単位	74.1 億円	47.3%	0.17 億円
上場維持基準	20,000 単位	100.0 億円	35.0%	0.20 億円
計画書記載の項目	-	○	-	○

※上記の適合状況は、東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

2. プライム市場に向けた取り組みの基本方針

次期中期経営計画を設定し、当該計画の事業計画並びに資本政策等を着実に実行し、流通株式時価総額の向上を図ります。「売買代金」は株価（＝時価総額）を継続的に向上させることで、増加すると思料しております。本計画書には次期中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）の概要のみを記載しておりますが、詳細は2022年2月の公表を予定しております。

3. 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書（次期中期経営計画）の概要

次期中期経営計画の方針を「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」と掲げ、下記の経営目標の達成及び取り組みを推進して参ります。

【経営目標】

経営目標	2022年3月期（今期予想）	2025年3月期（中計最終年度）
売上高	47,600百万円	63,000百万円
営業利益（率）	650百万円（1.4%）	4,500百万円（7.1%）
当期純利益	710百万円	3,500百万円
ROE（%）	2.0%	9.0%

【財務・資本戦略】

資本コストを意識した投資判断の徹底
最適な資本構成を意識したBSマネジメントの推進

・株主還元方針

	配当性向
2022年3月期（今期予想）	当期純利益が25億円まで配当性向30%、25億円超は配当性向40%
2023年3月期～	ROE9%を超過するまでは配当性向75%を維持

【事業戦略・ポートフォリオ戦略】

・自動車分野

EV等電動化関連成長事業：次世代主力事業の育成と深耕

EV及びHVやPHV等を含めた電動車の需要が大きく増加することから、高精度に電流を検出するニーズが増してきており、当社はこのニーズに応えるべく「バスバー」に加え「シャントセンサー」「シャントバスバー」を開発し採用実績を拡大させていく。

自動車関連既存事業：自動車産業の構造変化を見据えた抜本的な収益力改善

電動車の需要が大きく増加することが予想される中で、当社の自動車関連既存事業（主力のエンジンやミッション系精密機能部品に加え、シートベルト事業等安全装置関連で構成）は2030年までは事業規模を維持できる。徹底的な個別収益管理により、収益力の改善を行う。

・電子情報通信分野

顧客需要への対応に向けた設備投資継続と生産効率向上

HDD用サスペンション事業：

ニアラインドライブの大容量ハードディスクドライブ（HDD）の高い需要が継続しており、顧客需要への確実な対応に向けて設備投資を継続しており、安定供給・コスト削減により更なる顧客満足度向上を図る為、生産技術力の強化による生産効率向上を推進していく。

通信関連事業：

光情報通信産業の三大用途市場であるデータセンター/テレコム/ワイヤレス市場は5G・IoT関連需要により今後も拡大していく見通しである。各市場に向けた製品開発力強化と営業拠点拡充により売上拡大を図る。

【環境・社会・ガバナンスの取り組み】

- ・SDGs推進委員会の設置。サステナブルな課題に対する当社ビジネスの機会を模索
- ・独立社外取締役の増員を通じた、経営の監督強化

以上

新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2021年12月21日



AGENDA



I. 会社概要

II. 上場維持計画書について

- 適合状況及び計画期間
- 上場維持基準の適合に向けた基本方針

III. 次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期）

骨子

- 事業戦略について
- 財務・資本戦略について
- 環境・社外・ガバナンスの対応について

I. 会社概要

会社概要

社名 : サンコール株式会社 **SUNCALL CORPORATION**

設立 : 1943年6月

資本金 : 48億8百万円

本社 : 京都市右京区梅津西浦町14番地

証券取引所 : 東京証券取引所 第一部

従業員数 : 2,301名 (連結) 627名 (単体)

主要株主 :

日本マスタートラスト信託銀行(株)	
(退職給付信託口・(株)神戸製鋼所口)	16.7%
伊藤忠丸紅鉄鋼(株)	12.7%
伊藤忠商事(株)	9.8%

(2021年9月末時点)

国内・海外拠点

国内14拠点

本社	京都府京都市
生産拠点	
本社工場	京都府京都市
豊田工場	愛知県豊田市
広瀬工場	愛知県豊田市
国内子会社	
サンコールエンジニアリング株式会社	山梨県南アルプス市
サンコール菊池株式会社	熊本県菊池市
営業拠点	
東京支店	神奈川県横浜市
名古屋支店	愛知県豊田市
西日本支店	京都府京都市
上田営業所	長野県上田市
北関東営業所	栃木県宇都宮市
浜松営業所	静岡県浜松市
近畿営業所	京都府京都市
西日本営業所	広島県広島市

海外7カ国15拠点

国	地域	出資比率	生産品目
アメリカ	インディアナ州	100%	弁ばね、リングギアほか
	サウスカロライナ州	100%	光通信部品（販売拠点）
	テキサス州	100%	
メキシコ	アグアスカリエンテ州	100%	弁ばね用材料、リングギア
	アグアスカリエンテ州	50%	シートベルト用ぜんまいばね
中国	広州	100%	弁ばね、リングギアほか
	広州	100%	弁ばね用材料（販売拠点）
	佛山	25%	弁ばね用材料
	天津	100%	リングギア
	深圳	100%	プリンター用ローラー、光通信部品ほか
	香港	100%	
タイ	チョンブリ県	100%	弁ばね、リングギア シートベルト用ぜんまいばね プリンター用ローラーほか
ベトナム	ハノイ	100%	プリンター用ローラーほか
韓国	梁山	49%	シートベルト用ぜんまいばね材料
フィリピン	マニラ	100%	HDD用サスペンション（駐在員事務所）



技術をより良い世界のために

技翔創変



サンコールは『技翔創変』という経営理念の基で企業の飛躍に邁進しております。

技翔

技術を飛翔させていくこと

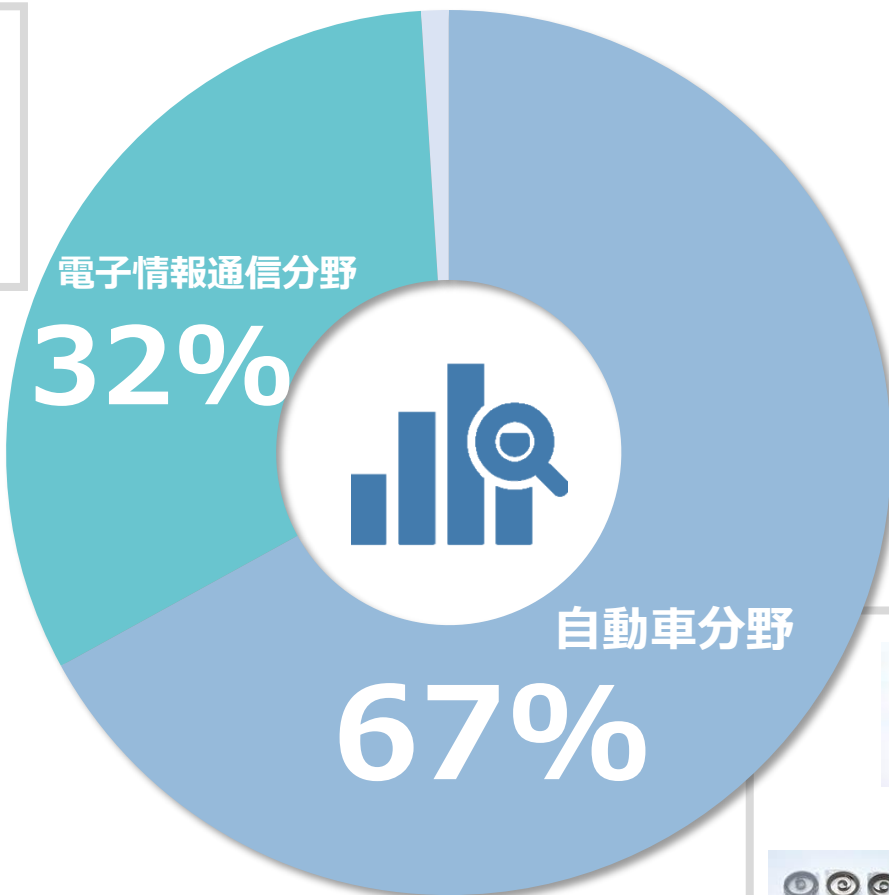
特異な技術無くして、SUNCALLは存在し得ない

創変

変化を自分で作りだしていくこと

世の中の変化をリードし、創造していく

2022年3月期第2四半期売上高



プリンター部品



ローラー



トルクリミッター
スプリングクラッチ

HDD部品



HDD
サスペンション

通信関連部品



光コネクタ



光アダプタ

精密機能材料



弁バネ用線



精密异形線

精密機能部品



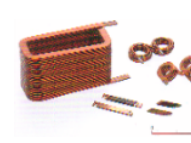
弁バネ



リングギア



ぜんまいバネ



リアクターコイル



モーターコア部品

多様な用途に使用される当社精密部品 自動車分野



エンジン部品

① 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。

② 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。



ミッション部品

安全部品

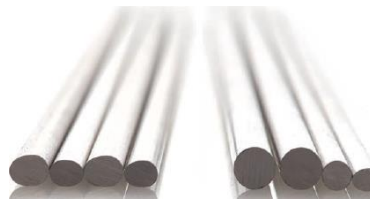


③ シートベルト用ゼンマイばね

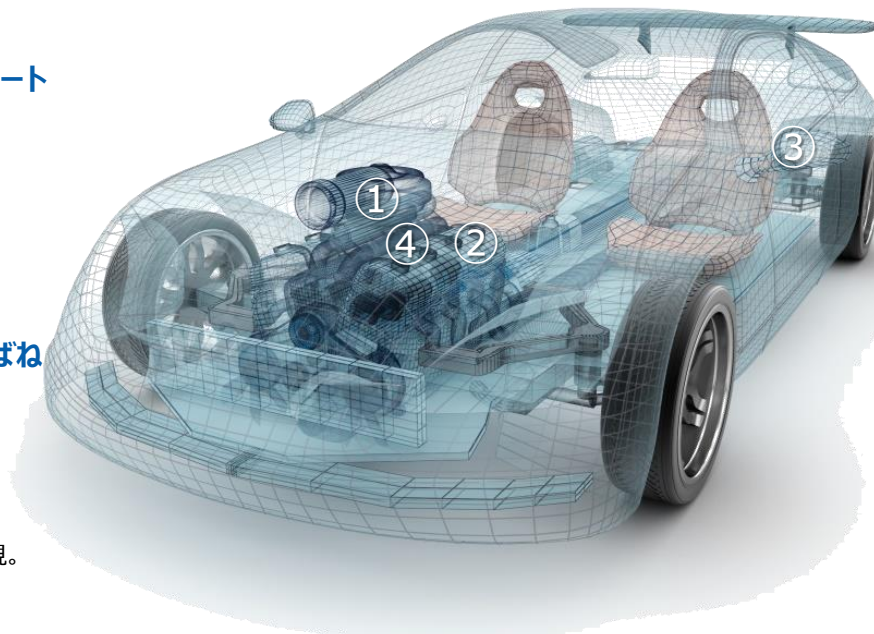


材料から製造するため、精密なトルクの調節が行え、快適性を実現。

材料関連事業・弁ばね用銅線 精密異形線



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



モーター・電気部品



④ バスバー

ユニットの形状に合わせて個別に設計。これからの配線の主役。



④ シェントnバスバー

電流を流しながら、電圧を測定できるという機能を盛り込んだ、バスバー一体型センサー。リチウムイオン電池のような大電流にも対応。



④ フューズセンサー

過電流を検知すると通電部を破壊瞬断する次世代センサー



④ モーターコア・ステーターコア

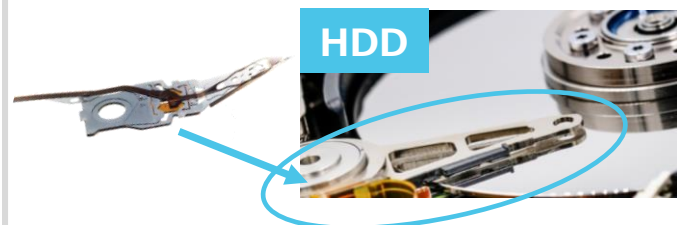
モーターの芯を構成する部品。当社は自動で一貫生産し、高い生産性を実現。



材料から加工まで一貫生産

今後進展する5G・IOTや増加する在宅勤務での需要拡大が期待される製品群のキーデバイス

HDD用サスペンション



HDD磁気ヘッドを、数十ナノメートル単位で位置決めする極限レベルの精度要求に対応



データセンター



プリンター関連製品

ローラー



トルクリッター スプリングクラッチ



プリンター



長尺・軽量・高精度シャフト供給によりW/Wトップシェア

通信関連製品

光コネクタ



光アダプタ



私たちの強み

蓄積されたノウハウと技術による実績と信頼

高度な精密塑性加工技術



金型内製

- 引抜き加工用金型（ダイス）の内製化により、より複雑な形状の精密異形製品を創出。
- お客様の要求精度を満たしながら短納期化を実現。



品質保証

- 高精度部品のものでづくりで得た計測ノウハウを応用展開。
- 独自のセンサー応用技術を活かしたインライン計測システムと制御技術を融合。品質・生産性を飛躍的に向上。

材料から製品までの一貫生産体制



材料開発

- 鋼材の成分設計から関与し、お客様の要求仕様を満たす高応力や高耐久性に優れた高強度材料を独自に開発。



表面処理技術

- 窒化処理や多段ショット等の表面処理技術を駆使し、高い疲労強度を実現。

次世代事業の開発

自動車
電動化対応



ロコモアップ西岡社様にて使用

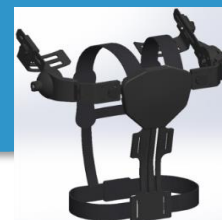


開発分野

環境
エネルギー



医療
介護機器



Ⅱ. 上場維持計画書について

上場維持基準の適合状況

当社の移行基準日（2021年6月30日）におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は「流通株式時価総額」「売買代金」について基準を充たしておりません

	プライム市場 上場維持基準	当社数値 (6月末通知時点)
流通株式 時価総額	100億円	74億円
売買代金	2,000万円	1,721万円

計画期間

- 上場維持基準を充たすための計画期間を「次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期）」の最終年度迄と定め、早期に達成できるよう各種取組を実行して参ります
- 「次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期）」は鋭意検討を進めており、2022年2月公表予定の第三四半期決算と合わせて、詳細を公表予定としております

基本方針

次期中期経営計画を設定し、当該計画の事業計画並びに資本政策を着実に実行し、流通株式時価総額の向上を図ります。「売買代金」は株価（＝時価総額）を継続的に向上させることで、増加すると思料しております

流通株式時価総額向上に向けた現状の課題と今後の取り組み

当社は過去、株式市場の期待する資本コストを上回ることが出来なかったことが課題であると捉えており、当該課題を解決するために、次期中期経営計画期間は以下を実施して参ります



- 資本収益性を意識し事業ポートフォリオ改革を推し進める



- 最適な資本構成を意識し株主価値向上に資する資本政策を実施

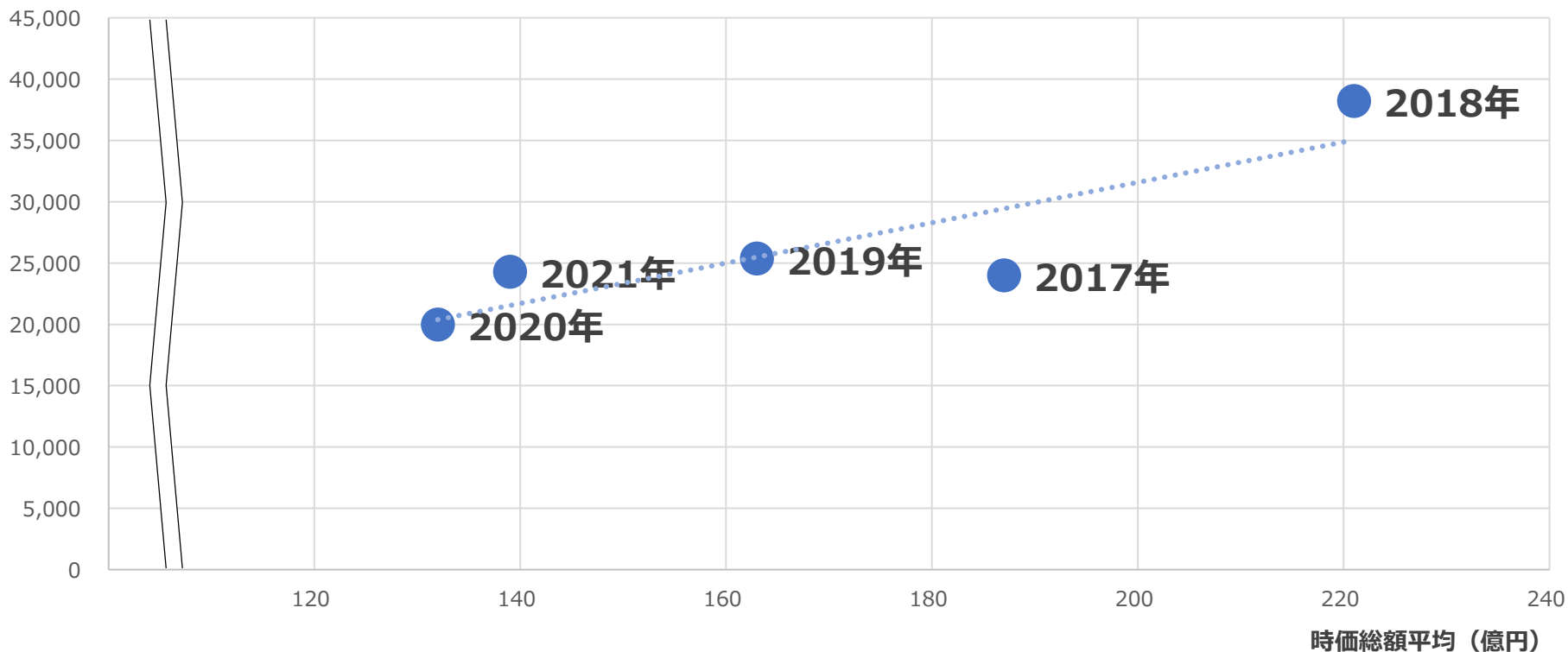


- SDGs推進委員会を設置し、サステナブルな課題に対する当社ビジネスの機会を模索
- 独立社外取締役の増員を通じた、経営の監督強化

当社「売買代金」と時価総額の関係性

当社売買代金と時価総額の関係性

売買代金平均（千円）



当社の売買代金と時価総額には相関関係がみられることから、
時価総額を継続的に向上させることで、売買代金は増加していくと史料

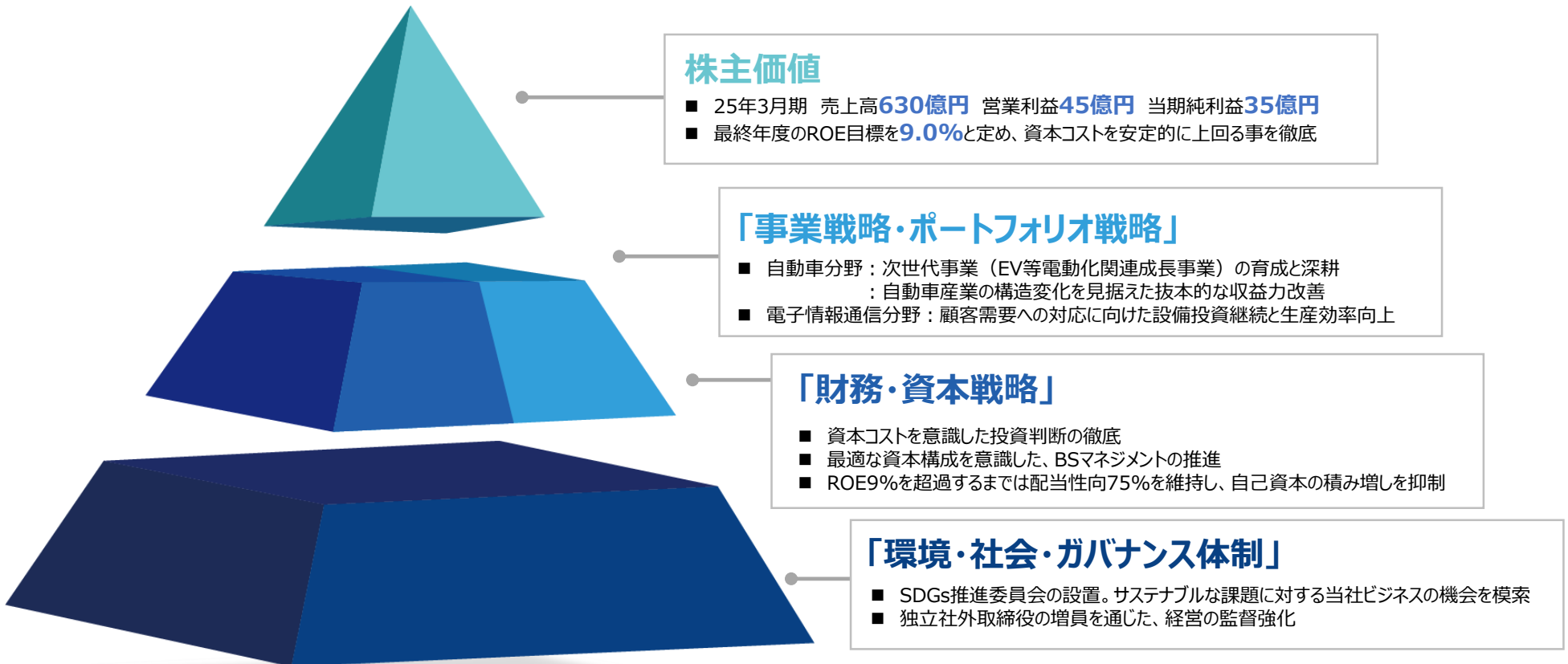
※出所：Speeda

次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期） 骨子

次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期） 概要

新中期経営計画の方針

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



次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期） 数値目標

	指標	2022年3月期（予想）	2025年3月期（目標）
成長性	売上高	47,600百万円	63,000百万円
	営業利益 （率）	650百万円 （1.4%）	4,500百万円 （7.1%）
	当期純利益	710百万円	3,500百万円
資本収益性	ROE（%）	2.0%（見込み）	9.0%
株主還元	配当性向	当期純利益が 25億円まで配当性向 30% 25億円超配当性向 40%	ROE9%を超過するまでは 配当性向75%を維持

次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期）
事業戦略について

事業戦略について

事業戦略の方針

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

それぞれの事業における事業機会および成長分野を的確に見極め、資本コストを意識した実効性の高い投資を実施するとともに、これまでの先行投資分野の確実な収益化を図る

重点戦略

- 次世代主力事業の育成と深耕
EV等電動化関連成長事業
- 自動車産業の構造変化を見据えた抜本的な収益力改善
自動車関連既存事業
- 顧客需要への対応に向けた設備投資継続と生産効率向上
電子情報通信関連成長事業



2030年に向けての事業セグメント将来像

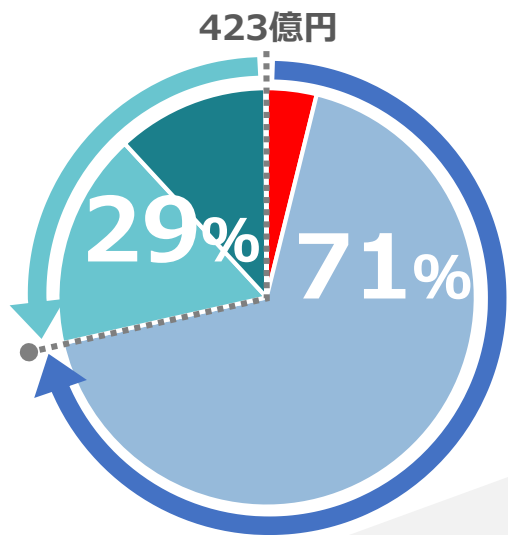
自動車分野

- EV等電動化関連製品 **(次世代事業)**
(バスバー・電流センサー他)
- 既存製品
(弁ばね・弁ばね用Wire・リングギア他)

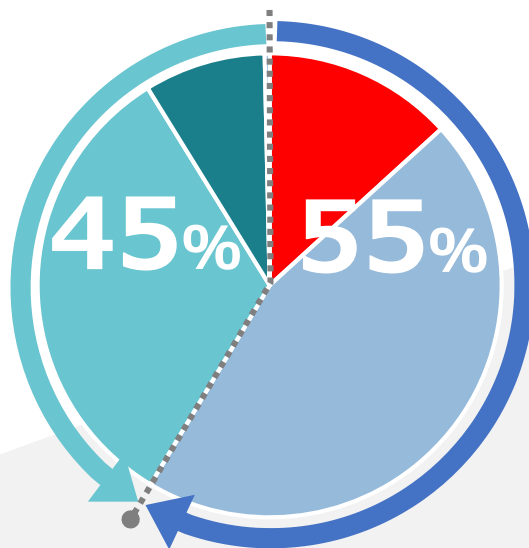
電子情報通信分野

- HDD用サスペンション
- 光関連・プリンター関連
- その他

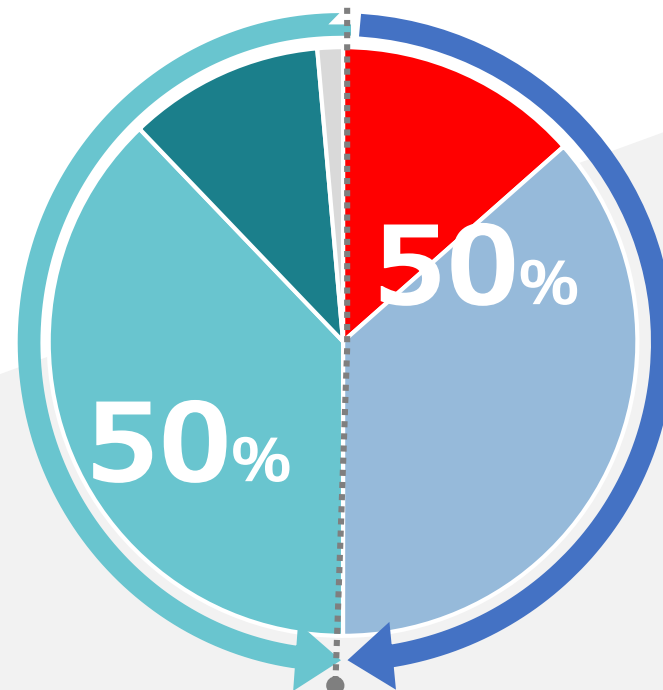
※割合は対売上高



2019年度(コロナ前)実績



2024年度目標



2030年度目標

01

次世代主力事業の育成と深耕 (EV等電動化関連成長事業)

- EV及びHVやPHV等を含めた電動車の需要が大きく増加することから、高精度に電流を検出するニーズが増してきており、当社はこのニーズに応えるべく「バスバー」に加え「シャントセンサー」「シャントバスバー」を開発し、電動車マーケットに投入
- 「バスバー」は当社の金属塑性加工・精密加工技術を活用した中長尺サイズが、国内自動車メーカー2社のEV・HV車向けに新規採用され、今後他車種への横展開を推進
- 「シャントバスバー」は北米向けEV車への量産供給を開始致しました。日本で納入開始した、高精度電流検出用の「シャントセンサー」と合わせて欧州・中国・米国での拡販活動を展開して参ります
- 今後は電動化関連事業を次世代主力事業として育成すべく、さらなる開発体制の強化と伊藤忠丸紅鉄鋼（株）との協業によりグローバルでの量産展開を加速してゆきます

02

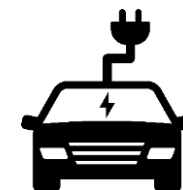
自動車産業の構造変化を見据えた抜本的な収益力改善 (自動車関連既存事業)

- 電動車の需要が大きく増加することが予想される中で、当社の自動車関連既存事業（主力のエンジンやミッション系精密機能部品に加え、シートベルト事業等安全装置関連で構成）は2030年まで、事業規模の維持が可能
- 徹底的な製品別収益管理により、既存案件の収益力改善に注力して参ります

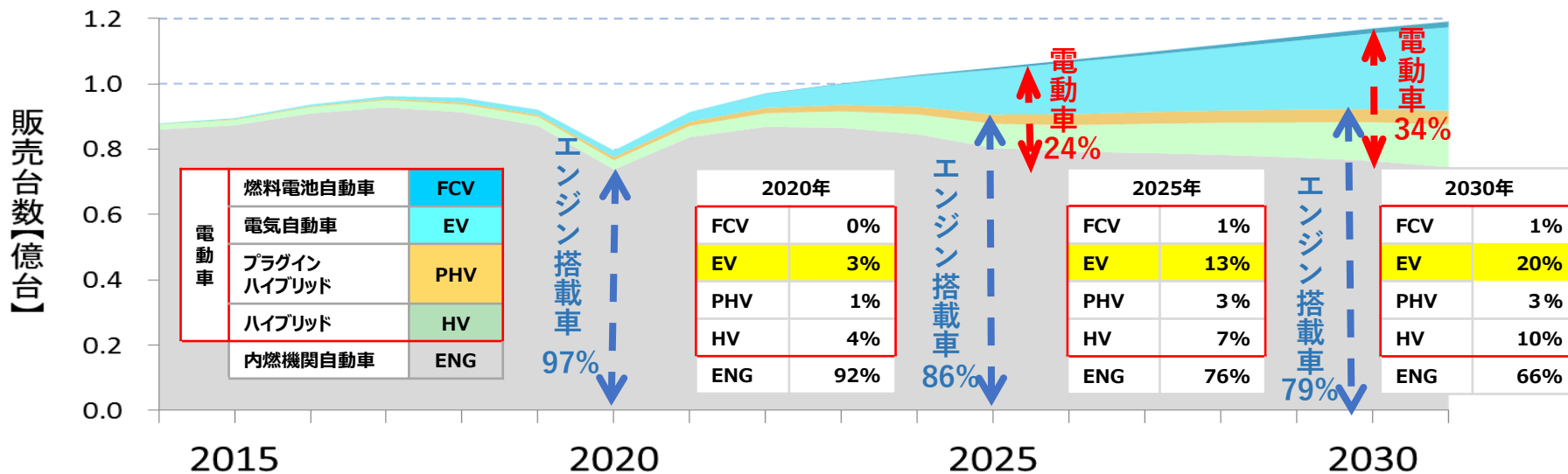
自動車電動化の進捗予想

2030年の電動車比率が34%

“EV化”が加速している



	2020年予想			2021年予想		
	2020年	2025年	2030年	2020年	2025年	2030年
エンジン非搭載車率	2%	4%	9%	3%	14%	21%
HV・PHV含むエンジン搭載車率	98%	96%	91%	97%	86%	79%



[Data Source : FOURIN & Marklies]

03

顧客需要への対応に向けた設備投資継続と 生産効率向上

(HDD用サスペンション事業)

- 近年、クラウドコンピューティングの目覚ましい成長によりデータの保存量は年20%近い勢いで増加することが見込まれており、Withコロナの世界で更に加速する見通し
- 特にデータセンターではIoTの拡大や映像データの蓄積など、ニアラインドライブと呼ばれる大容量ハードディスクドライブ（HDD）の高い需要が継続している 当社のHDD用サスペンションは、顧客需要への確実な対応に向けて設備投資を継続しており、安定供給・コスト削減により更なる顧客満足度向上を図る為、生産技術力の強化による効率向上を推進して参ります

(通信関連事業)

- 光情報通信産業の三大用途市場であるデータセンター/テレコム/ワイヤレス市場は、5G・IoT関連の強い需要により、今後も拡大していく見通し
- 各市場に向けた製品開発力強化と営業拠点拡充により、売上拡大を図って参ります

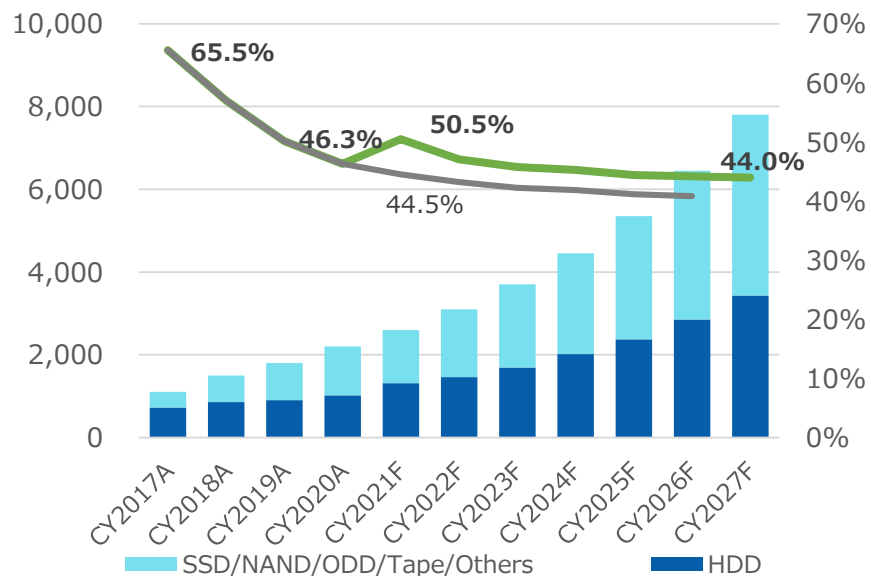
クラウドストレージ容量需要の爆発的な伸びに対して、 ニアライン向けHDDの需要は今後も増加する傾向

1
クラウドストレージの世界市場は
コロナウイルス感染症の発生に
よって爆発的な成長が見込まれる

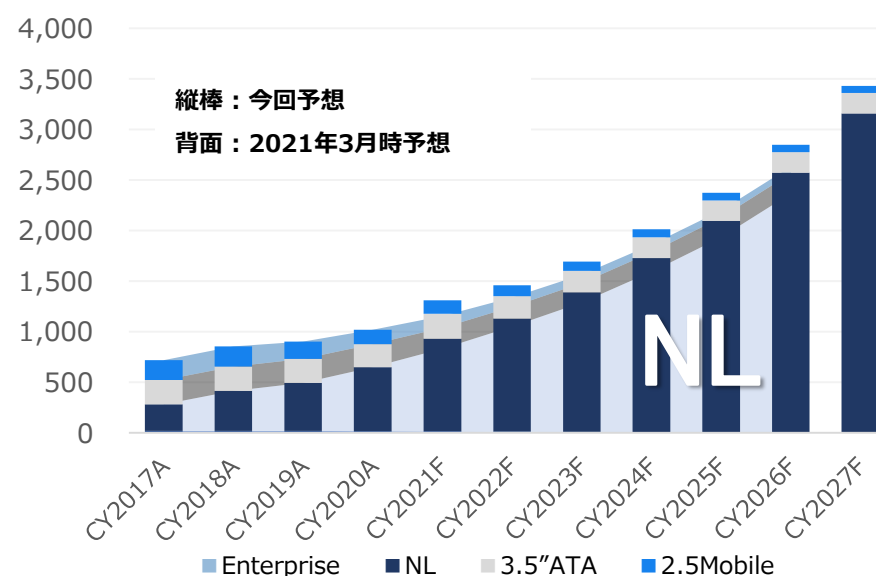
2
データの保存や処理のサービスは
データセンターで一元管理され、
大容量のストレージが必要となる

3
2021年3月予想に対して
ニアライン向けHDDの需要は
更に増加

データストレージの容量需要



HDDの容量需要



次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期）
財務・資本戦略について

財務・資本戦略について

- 資本収益性の改善を意識した事業ポートフォリオ改革を実行
- 過大な株主資本の最適化を目指したBSマネジメントを推進
- **ROE9%を超過するまでは配当性向75%を維持し、自己資本の積み増しを抑制**

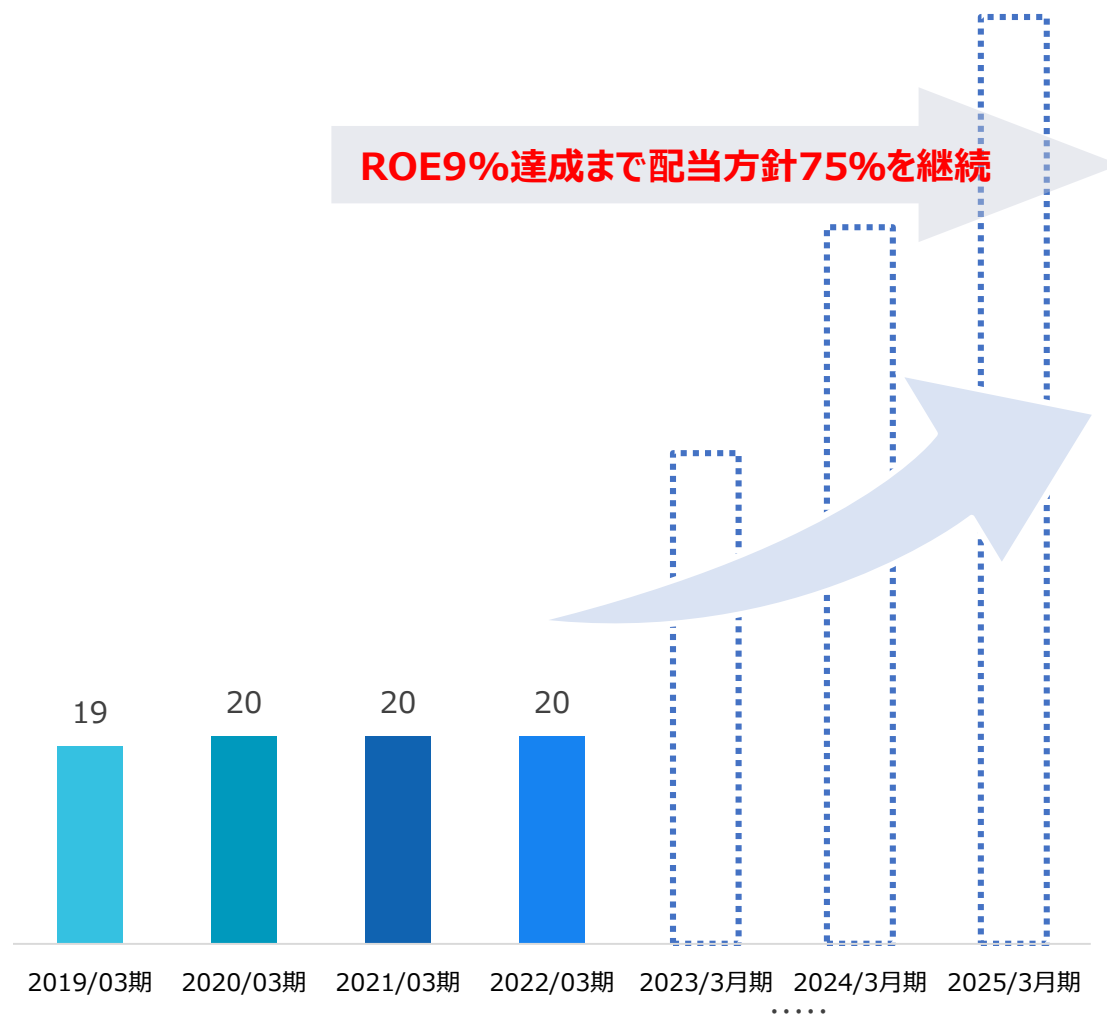


1 株当たり配当金の推移 (円)

安定的にROE9%を超過する為
に資本収益性とBSマネジメントを
意識した経営を推進

従来の安定配当方針から自己資本
の積み増しを抑制する為の積極的な
株主還元を実施

■ 次期中期経営計画で掲げ
るROE9%を超過するまで
配当性向75%を維持



次期中期経営計画（23年3月期～25年3月期）
環境・社会・ガバナンスの対応について

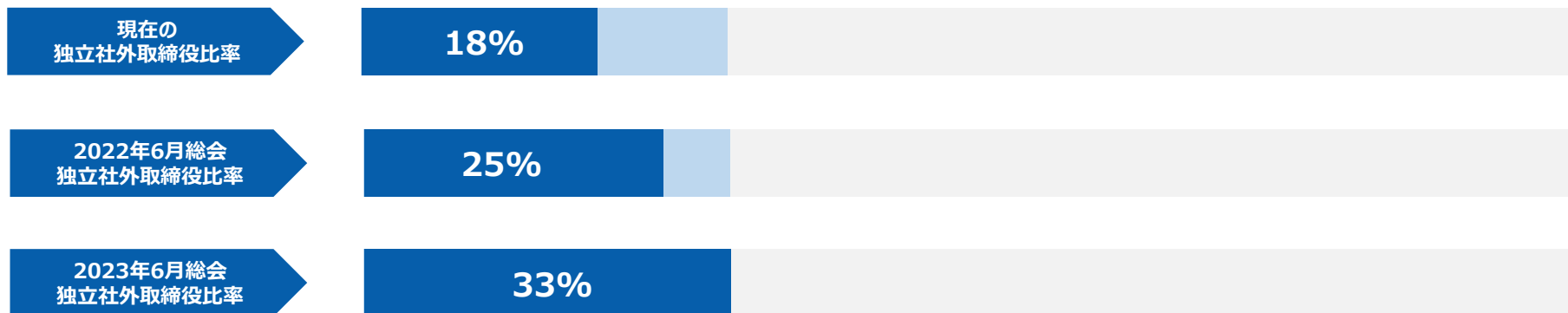
環境・社会・ガバナンスの対応①：SDGs推進委員会の設置

<p>目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ CSR・サステナブルな課題の特定 ■ 当社グループ全体での体制作り ■ 経営課題とサステナブル課題の整合性を意識した取り組みの検討
<p>委員会 メンバー</p>	<p>委員長 代表取締役社長執行役員</p> <p>メンバー 営業本部 生産事業本部 開発本部 管理本部 製品戦略室</p>
<p>委員会の 位置づけ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 取締役会、経営会議の議論の質を向上させるための諮問委員会と位置づけ ■ 自社のサステナブルな取組の集約・整理 ■ 気候関連等のリスクと経営戦略・経営課題等の整合性を整理

現在、当社事業活動における気候関連リスクと収益機会については、課題の「集約と整理」の作業を、委員会内で進めております

環境・社会・ガバナンスの対応②：独立社外取締役の増員

2022年6月総会で独立社外取締役1名を選任予定。2023年6月総会迄に独立社外取締役1/3を目標とする



最善の取締役構成とするため、客観的な視点から、各取締役の知識・経験・能力等を一覧・評価するツールとして、スキルマトリックスの検討を進めております 2022年6月株主総会招集通知に掲載を予定

【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。

