

# 三洋貿易株式会社(証券コード：3176) 会社説明会

世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる



代表取締役社長 新谷 正伸

2025年3月8日

# 目次

01 当社概要・業績

02 当社の強み・高収益性

03 成長戦略

04 株主還元

# 01

01

当社概要・業績

02

当社の強み・高収益性

03

成長戦略

04

株主還元

# 会社概要

会社名	三洋貿易株式会社
設立	1947年(昭和22年)5月
資本金	10億658万円
拠点	国内：東京、大阪、名古屋、広島 海外：アメリカ、中国、タイ、ベトナム、インド、メキシコ、 インドネシア、シンガポール、香港、ドイツ <b>= 国内4拠点</b> <b>= 海外10カ国15拠点</b>
国内子会社	三洋機械工業、コスモス商事、日本ルフト、三洋テクノス、 日本フリーマン、三洋ライフマテリアル、ワイピーテック、 スクラム、新東洋機械工業、コスモ・コンピューティングシステム、 KOTAI バイオテクノロジーズ <b>= 国内11グループ会社</b>

\* 2024年9月期末時点

# 事業概要



ゴム関連



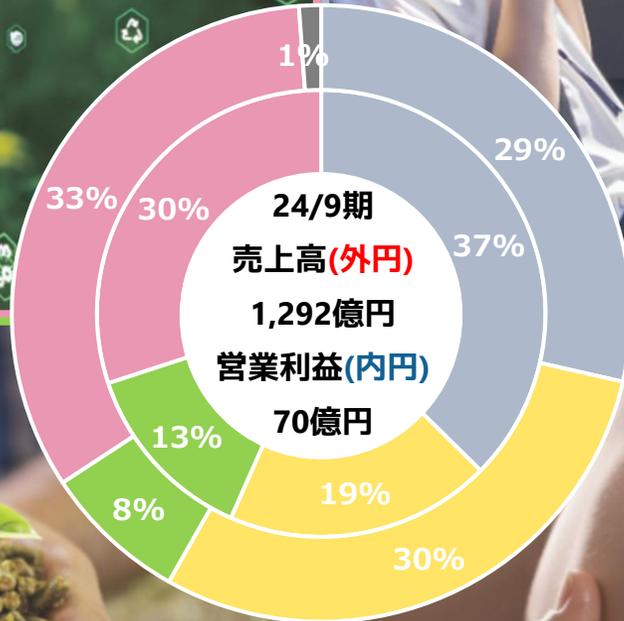
化学品関連



木質バイオマス関連



洋上風力  
海洋調査関連



注:セグメント別売上高・営業利益比率は、連結調整前の数値をもとに算出



自動車内装部材



スキャンングによる  
ベンチマーキングサービス



電子材料



検査機器

# こんなところに三洋貿易

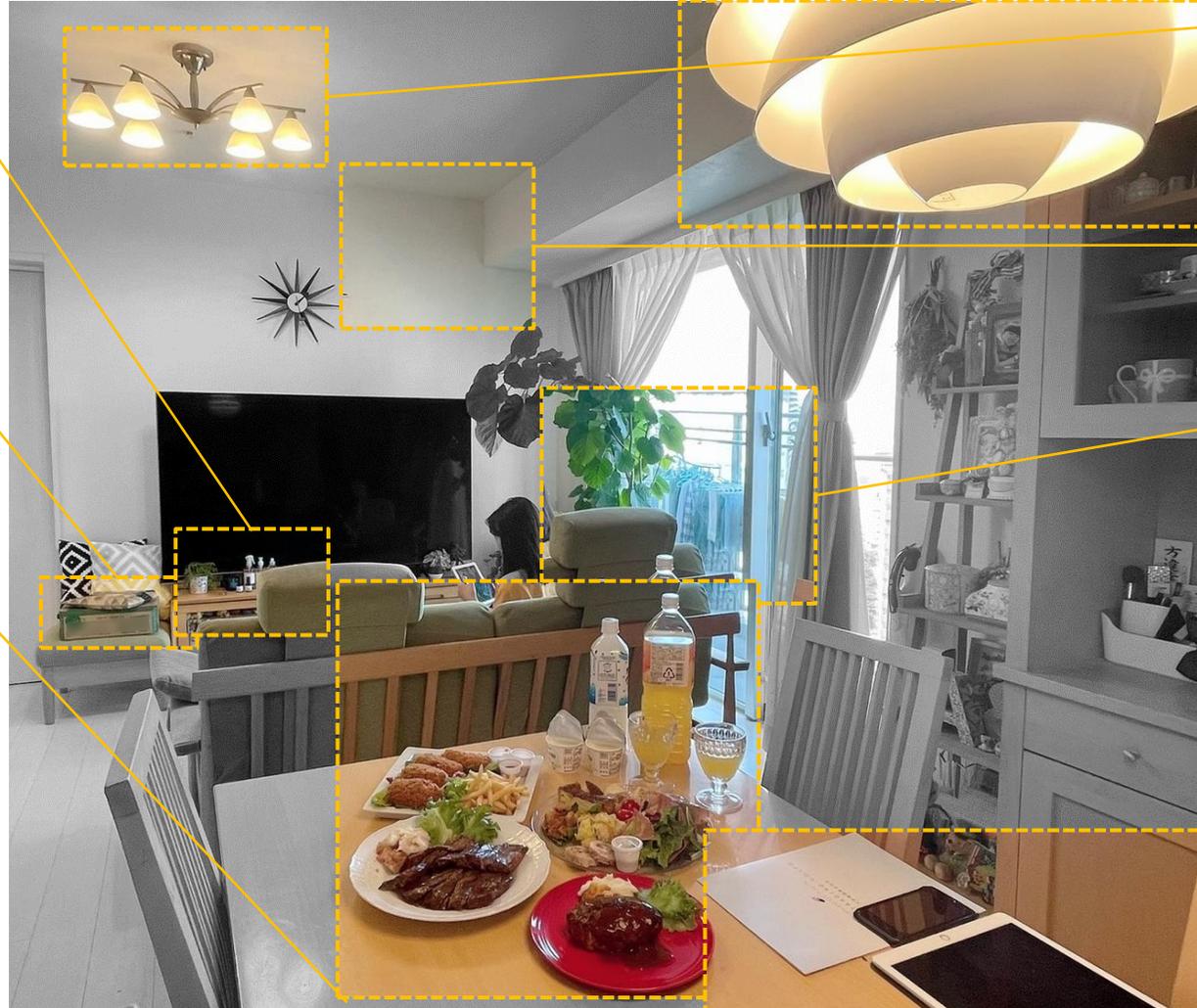
■ 最終製品は生活と密接に関わり、当社が目指す「よい仕事」に繋がっています

環：環境配慮型商材

**化粧品**  
 <スキンケア、プラセンタ等>  
 化粧品原料・化粧品容器

**梱包材**  
 <段ボール>  
 糊付け装置・接着剤（グルー）

**食卓**  
 <ステーキ>  
 肉質向上等の添加物  
 <冷凍食品>  
 日持ち向上用途の添加物  
 <ヨーグルト>  
 内フタの接着剤  
 <飲み物>  
 呈味(ていみ：食べ物の味)  
 を付与する添加物  
 <健康食品>  
 タウリン



**電力**  
 <電気供給>  
 国産間伐材木質バイオマス 環  
 風力発電/地熱掘削関連機器 環

**壁**  
 <接着剤>  
 建材用の接着剤

**洗濯物**  
 <洗濯用洗剤>  
 環境対応型界面活性剤 環

**電子機器**  
 <TV・タブレット>  
 放熱用副資材  
 液晶ディスプレイ関連原料  
 プラズマ装置（表面処理）

**雑誌**  
 <印刷物>  
 UVインキ/UVコーティング原料 環

\*写真はイメージです。

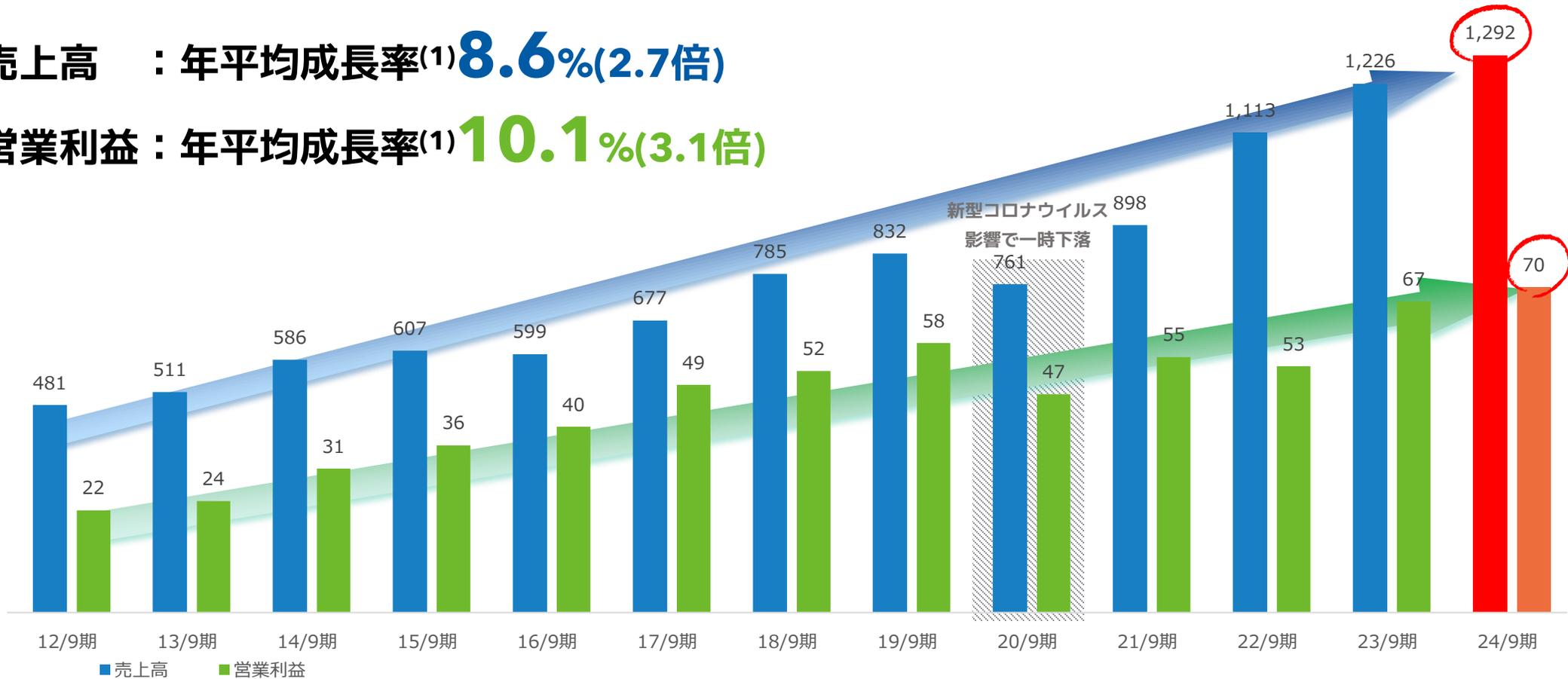
# 業績推移

■ 2012年の上場以降、中長期的に安定成長を実現。24/9期も**過去最高の売上高・利益を更新**

上場来の売上高・営業利益の推移 (単位：億円)

売上高：年平均成長率<sup>(1)</sup> **8.6%**(2.7倍)

営業利益：年平均成長率<sup>(1)</sup> **10.1%**(3.1倍)



注:12/9月期~24/9期における期間

# 02

01

当社概要・業績

02

当社の強み・高収益性

03

成長戦略

04

株主還元

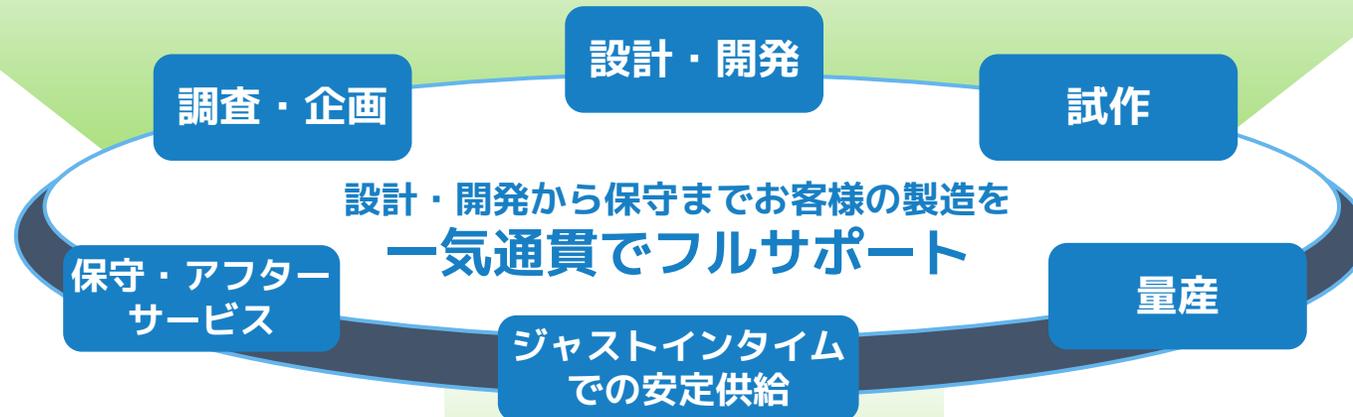
# 当社の強み(三洋モデル)

■ 単なる「モノ売り」ではなく、一気通貫でフルサポートサービスを提供するソリューションプロバイダー

専門知識とノウハウを活かした「技術系営業」  
営業社員理系出身比率:50%以上

「1商品1仕入先」による  
高付加価値商材

グローバルネットワーク  
10カ国15拠点に展開



お客様に寄り添ったソリューションを提供

お客様



ランバーサポート

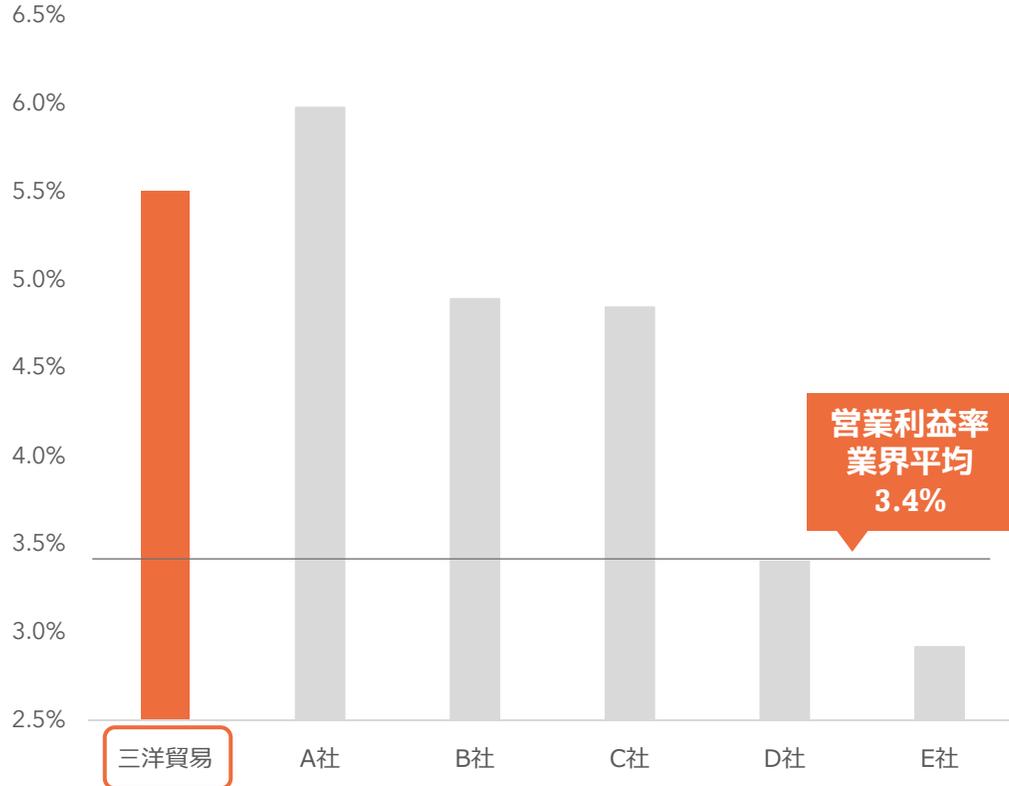


シートヒーター

# 高い収益性及び資本効率性

## 営業利益率

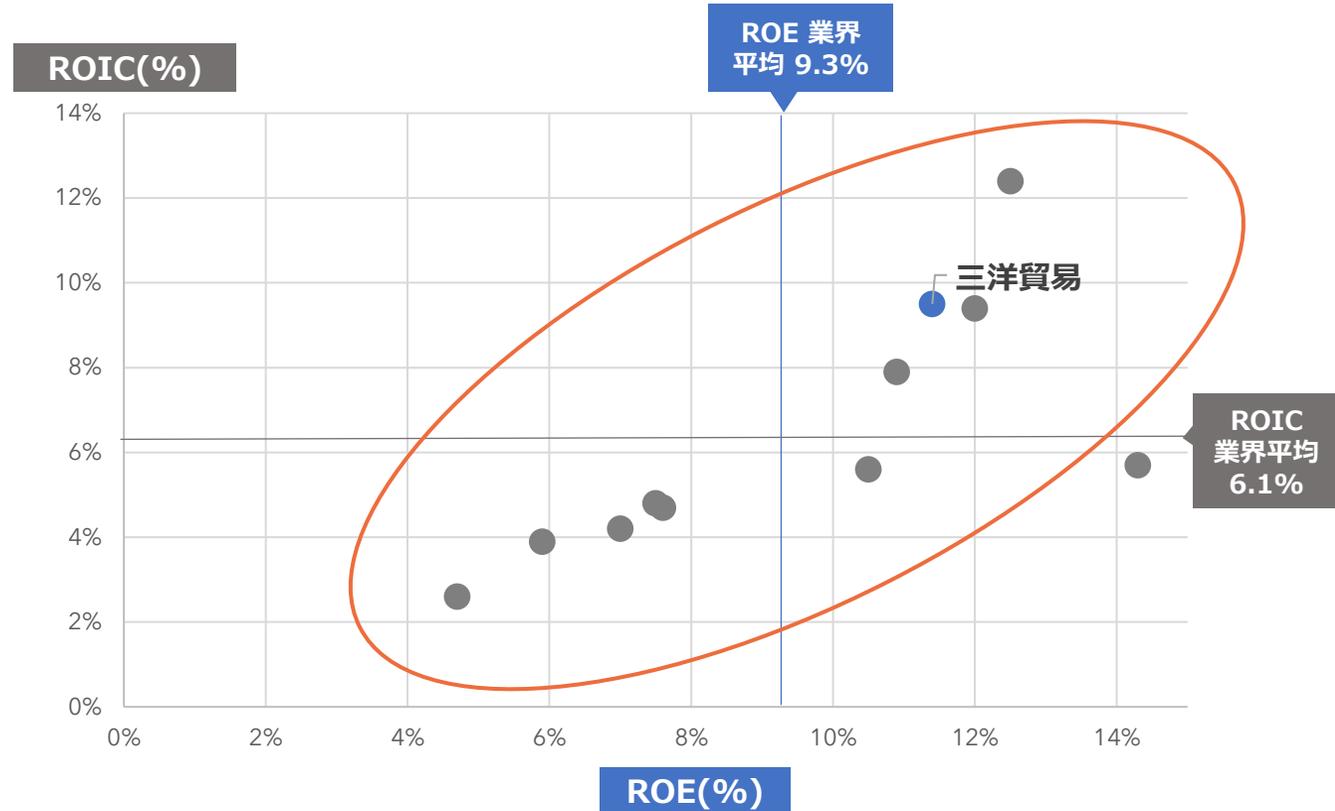
業界トップクラス



\* 比較会社：三洋貿易、専門商社 合計11社 以下五十音順  
 (稲畑産業、岩谷産業、岡谷鋼機、極東貿易、第一実業、蝶理、長瀬産業、明和産業、ユアサ商事、GSIクレオス)  
 \* 2024年3月期通期決算期(三洋貿易は2024年9月期)の値。上記A~E社はその中の上位5社  
 \* 引用元：有価証券報告書

## ROE/ROIC

業界トップクラス



\* 比較会社：三洋貿易、専門商社 合計11社(左記と同会社)  
 \* 2024年3月期通期決算期(三洋貿易は2024年9月期)の値  
 \* ROE = 親会社の所有者に帰属する当期利益 ÷ 純資産 (新株予約権・非支配株主持分を控除：期首・期末平均) × 100  
 \* ROIC = 税引後営業利益 ÷ 期末投下資本 (= 有利子負債 + 自己資本)  
 \* 引用元：有価証券報告書

# 03

01

当社概要・業績

02

当社の強み・高収益性

03

成長戦略

04

株主還元

# 2028年9月期に向けた成長戦略

■ SANYO VISION 2028の目標 **営業利益90億円**達成に向け、投資を有効的に実施

■ 成長戦略は「**三本の矢**」

## 成長投資の対象

事業投資

DX関連  
投資

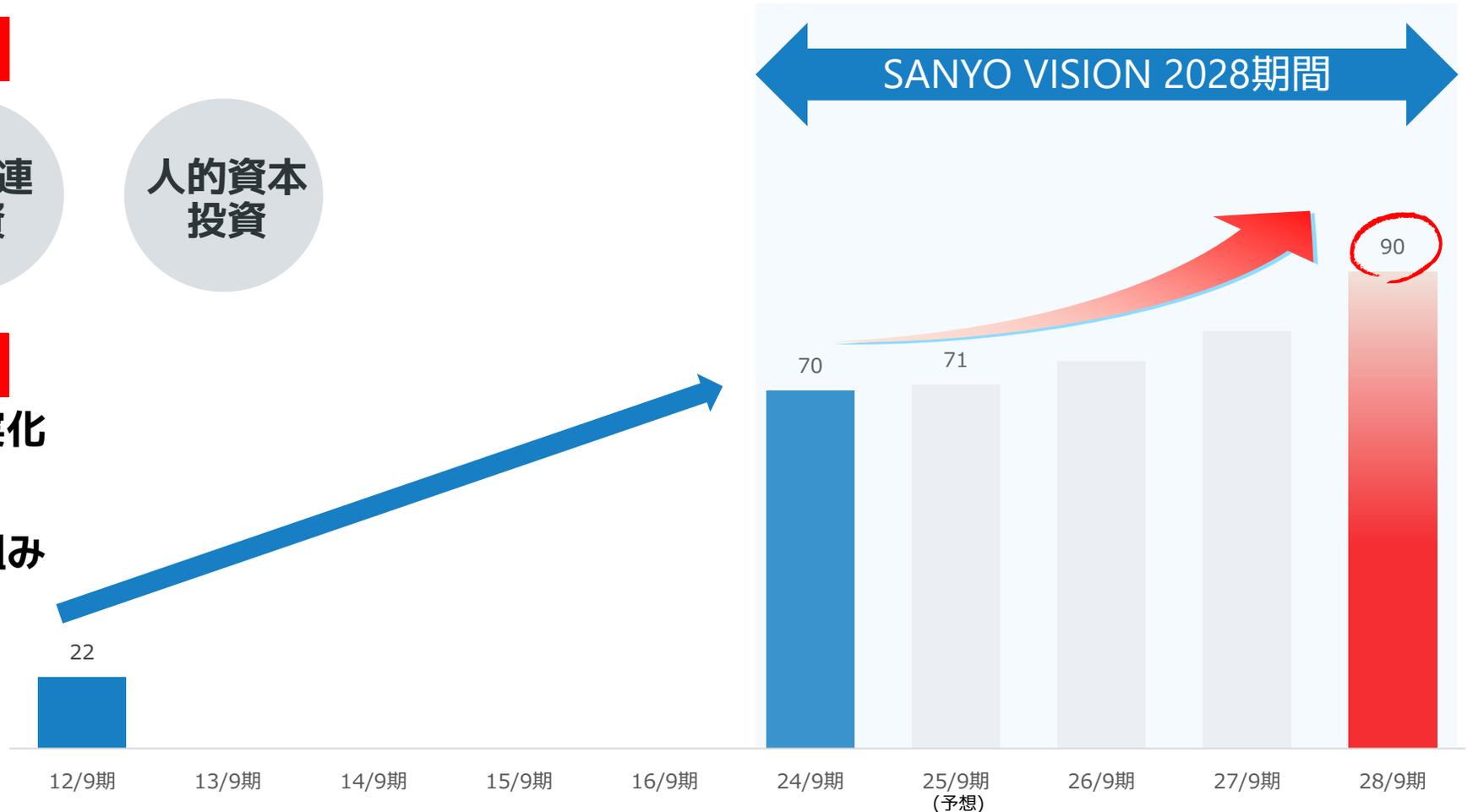
人的資本  
投資

## 成長戦略：三本の矢

- 潜在コア事業の果実化
- M&Aの推進
- 事業開発室の取り組み

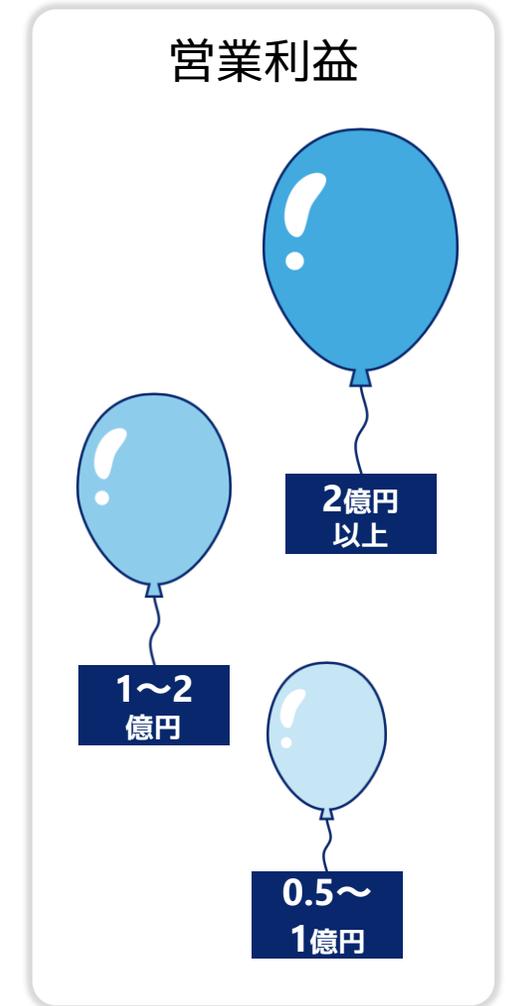
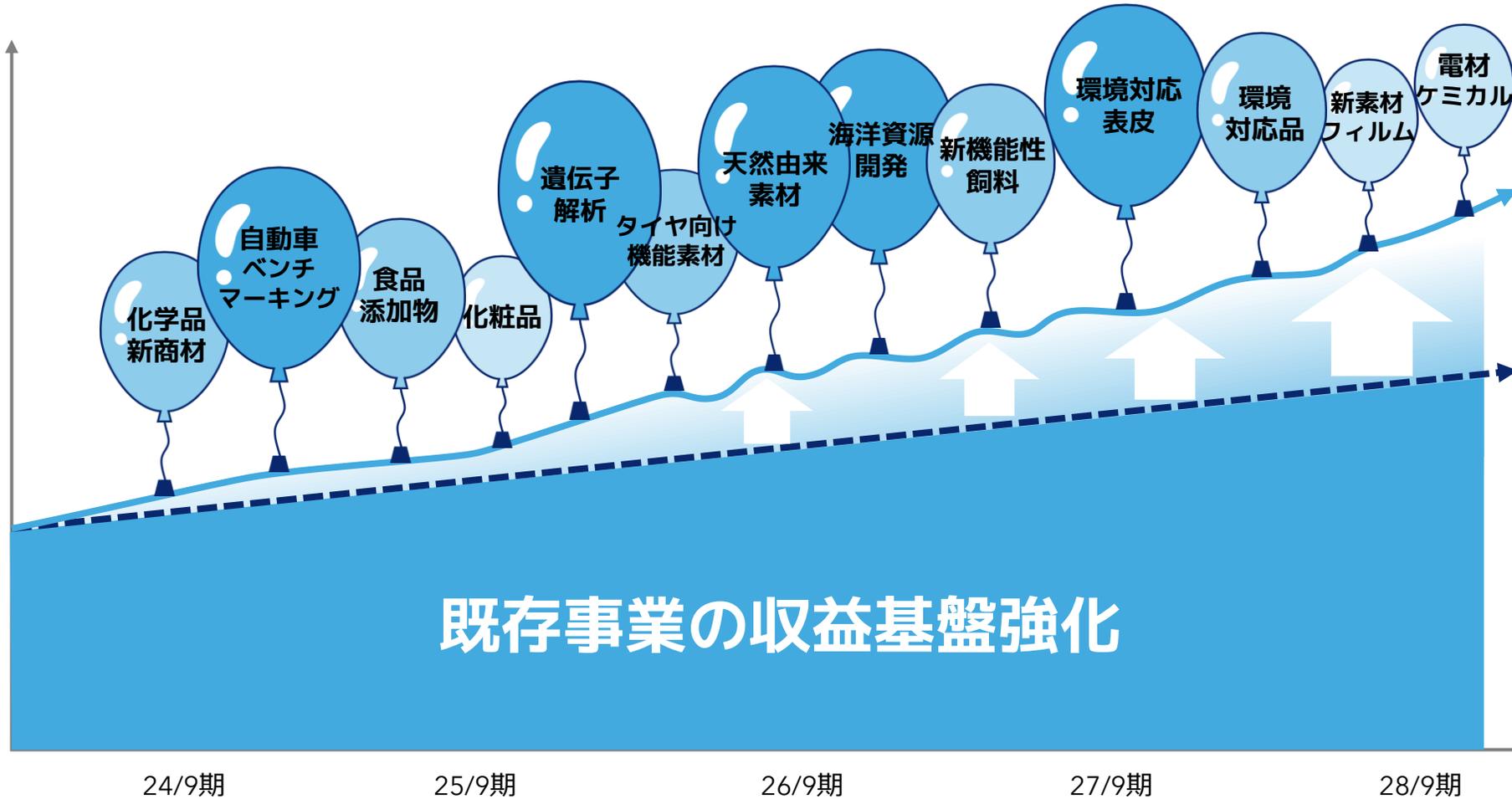
営業利益額の推移

(単位：億円)



# 「三本の矢」：潜在コア事業の果実化

## ■ 潜在性を秘めた案件開拓と果実化を推進



# 潜在コア事業の例 (洋上風力)

サステナビリティ

洋上風力発電

「再生可能エネルギーの開発を通じ、幸福で持続可能な社会創りに貢献する」

- 洋上風力発電の機器提供。多様な機器の取扱いによりお客様へのトータルソリューション提供が可能

## 【着床式 洋上風力発電】



水深の浅い海域での着床式

## 【浮体式 洋上風力発電】

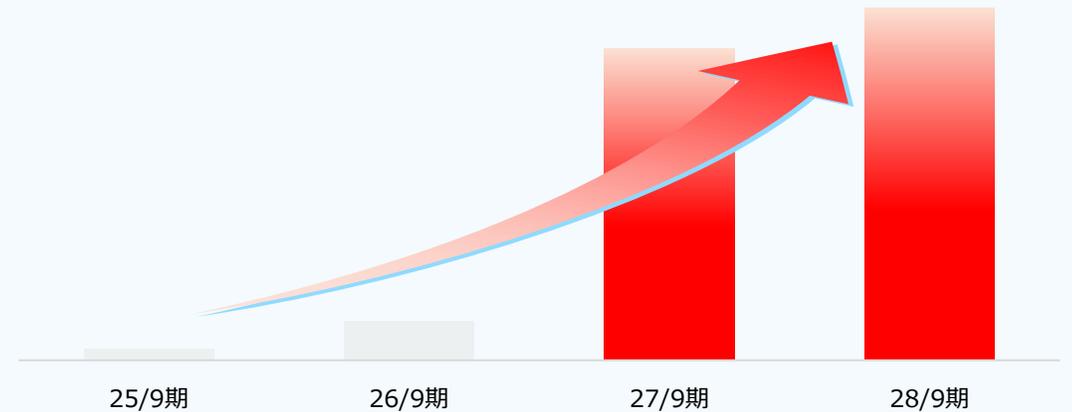


水深の深い海域での浮体式

今まで設置が適わなかった海域で発電が可能

## (洋上風力発電 売上金額イメージ)

※着床式、浮体式の合算



- 浮体式の進行に伴い  
27/9期から本格的な収益化実現を目指す

# 潜在コア事業の例 (自動車ベンチマーキング)

インダストリアル・プロダクツ

## 自動車ベンチマーキング事業の深化

- 電動化で先行するグローバル企業車種を細部まで分解
- 最先端の研究材料を提供。「モノ売り」から「コト売り」

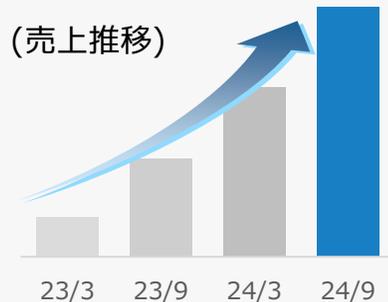


瑞浪展示場 展示会場



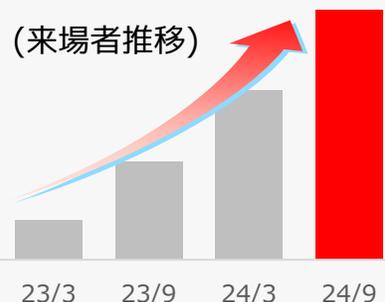
スキャンデータイメージ

データ販売  
売上高前年比  
**250%**



来場者数  
**7,000人**  
突破

※2023年9月末：約4,000人



展示車数  
**20台**  
に拡大

※2023年9月末：10台

潜在顧客  
拡大中

自動車メーカー  
部品・材料メーカー  
官公庁等

車両分解  
解析情報  
**170台超**

➤ 新聞等メディアへの掲載も多数展開中

# 潜在コア事業の例 (EVバッテリー診断)

インダストリアル・プロダクツ

## EV・PHEVのバッテリー診断機

- ベンチマーキング事業で蓄積したデータを生かし、コンパクトで手頃価格の診断機をリリース



### 【開発の背景（問題意識）】

バッテリーの劣化度が測定できず中古EV市場が未確立

中古EVが海外輸出に流れ希少金属が流出

### バッテリー診断機 「EverBlue Drive」シリーズ

軽量・簡単操作

30秒で測定

リーズナブル価格



Bluetooth



スマートフォン  
アプリ

Internet



診断システム

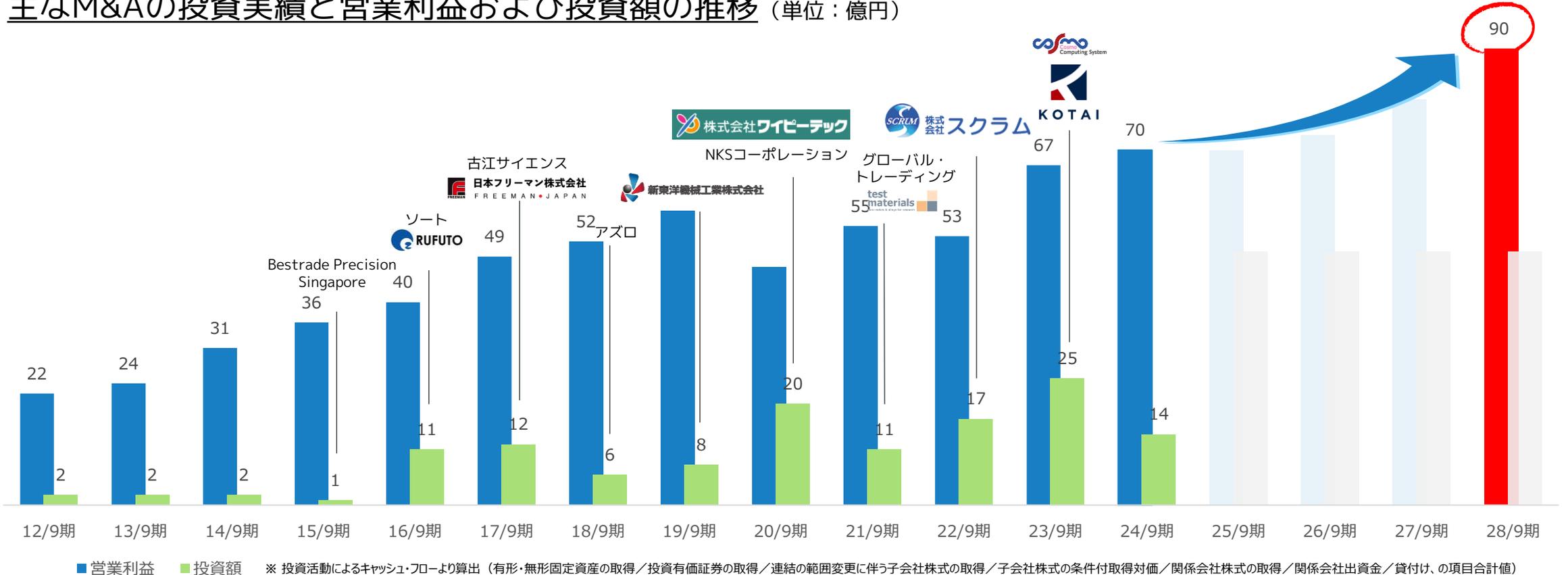
中古車販売業者・整備業者などの市場拡大

バッテリーのエコサイクルを創出

# 「三本の矢」：M&Aの推進

- 年間1～2件実施のM&Aが着実に利益貢献。足元の投資案件も進捗中
- 成長分野への投資を加速し、営業利益90億の達成を目指す

主なM&Aの投資実績と営業利益および投資額の推移（単位：億円）



# M&Aを含む投資の基本方針

総額200～300億円の成長投資を予定(24/9～28/9の5年間)

～良質案件を厳選して投資実行～

① 3つの前提条件

事業を強くする  
**相乗効果**

当社の  
**海外展開**加速

将来の  
**成長性**

② 保有方針

**長期保有**  
を原則

自らオーナーシップを持って  
**事業運営**を行う

キャピタルゲイン狙いの  
**投機はしない**

③ 出資比率

**マジョリティ取得**を基本スタンス

④ 財務規律  
(目安)

自己資本比率

**50%以上**

D/Eレシオ

**0.5倍未満**

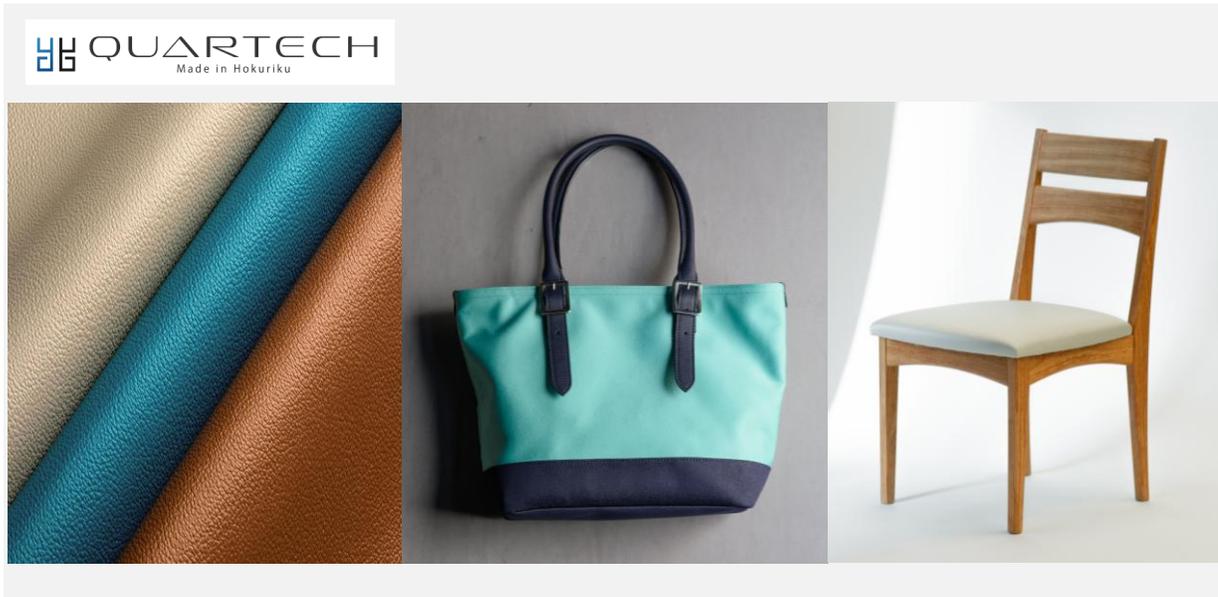
# 「三本の矢」：事業開発室の取り組み

## ■ 注力市場を俯瞰し、大きな成長を期待する有望なビジネスを開発する専任組織

### <サーキュラーマテリアル: QUARTECH>

「繊維から、まるで本革のような新しい生地を作る」

- 化学に強い当社と繊維に強い森常（株）との共同開発品
- 環境配慮型商材※としても貢献



### 環境配慮型商材とは

サステナビリティ委員会が中心となり、「環境負荷の低減」や「心豊かな暮らしの提供」に結びつく商材の取扱い拡大を目指す当社独自の活動

(取扱商材の種類数)  
2024年10月  
**37件**



(取扱商材の種類)  
2024年4月  
**33件**

# DX関連投資、人的資本投資

成長投資の対象

事業投資

DX関連投資

人的資本投資

## 【DX関連投資】

基幹システム「React」始動  
2024年10月から稼働開始



- 販売管理、在庫管理・財務会計
- 国内グループ会社へ順次導入予定

### 想定される成果

- ✓ 柔軟な改善、機能追加への対応
- ✓ 内製による開発・保守コストの削減
- ✓ 将来のDXへの対応可能、業務効率化

## 【人的資本投資】

**Sanyo Growth Style**  
人材の数 × 人材の質

- 採用の多様化（リファラル、スカウト型）
- **Sanyo アカデミー** 本格稼働  
（OJT制度、投資人材育成）

**Sanyo Governance Code**  
自由闊達の基盤強化

- BCPの再構築  
（防災week、緊急時シミュレーション訓練）

**Sanyo Work Style**  
D&I、多様な人材  
多様な働き方の推進

- 育休職場応援手当制度  
男性育休取得の促進  
（2024年9月期：100%取得）
- D&I推進

# 04

01

当社概要・業績

02

当社の強み・高収益性

03

成長戦略

04

株主還元

# 株主還元について

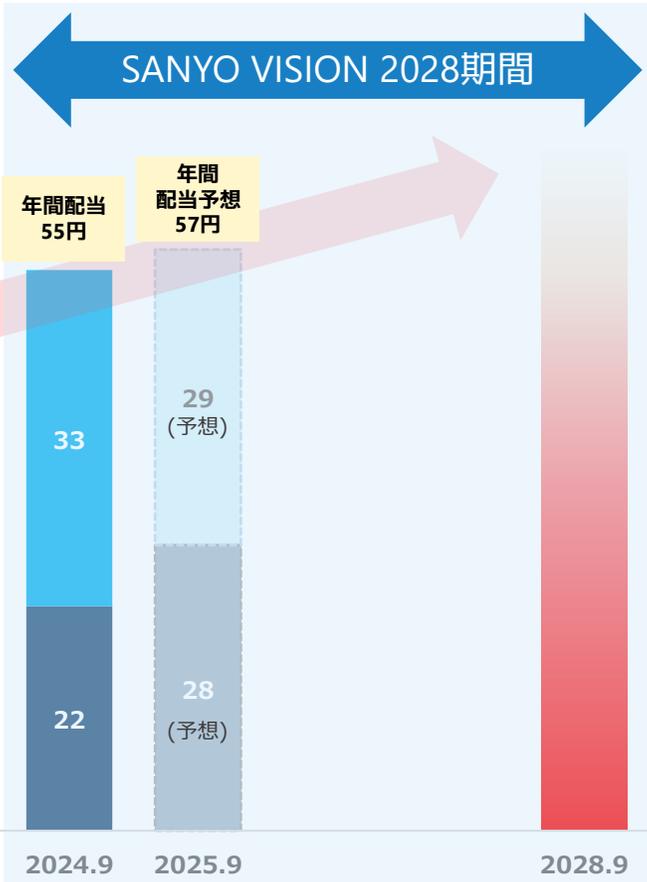
- 継続的な増配・安定配当を行う基本方針
- 「配当性向30%以上」を目途に「累進配当」を継続

(配当額：円)

## 1株あたり配当推移

■ 中間配当 ■ 期末配当

SANYO VISION 2028期間は  
「配当性向30%以上」・「累進配当」



# 本日のまとめ

- 三洋貿易ならではの「よい仕事」



- 成長戦略「三本の矢」

- 潜在コア事業の果実化
- M&Aの推進
- 事業開発室の取り組み

- 長期安定的な配当増額



*Quest for Next*