

FY03/25

Financial Results

2025年3月期 決算説明会資料

サンワテクノス株式会社

東証プライム | 証券コード：8137

2025年5月19日（月）

<https://www.sunwa.co.jp/>

01 2025年3月期 決算概要

02 2026年3月期 業績予想

03 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

04 第12次中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」

2025年3月期 決算概要

市況低迷による設備投資の減少や手配調整が続いたが、一部の業界で需要に回復が見られた。

売上高
1,395.8 億円

前年比

-16.0%

営業利益
35.0 億円

前年比

-43.6%

経常利益
38.1 億円

前年比

-42.5%

当期純利益
24.4 億円

前年比

-51.2%

2025年3月期 決算概要（PL概況）

- ・ 市況低迷による設備投資の減少や手配調整が続いたが、一部の業界で需要に回復が見られた。
- ・ 売上総利益率は改善したが、売上高の減少等により前年同期比減収減益。

	2024年3月期 期末		2025年3月期 期末		単位：百万円
	金額	売上高比（%）	金額	売上高比（%）	前年比（%）
売上高	166,138	-	139,581	-	△16.0
売上総利益	21,778	13.11	19,148	13.72	△12.1
販管費及び一般管理費	15,562	9.37	15,640	11.21	0.5
営業利益	6,215	3.74	3,507	2.51	△43.6
経常利益	6,631	3.99	3,815	2.73	△42.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,007	3.01	2,443	1.75	△51.2
EPS（一株当たり当期純利益）（円）	329.87	-	161.15	-	△51.1
為替レート（USD/JPY）	140.56	-	151.58	-	-

2025年3月期 決算概要（地域セグメント別実績）

市況低迷による設備投資の減少や手配調整が続いていたが、一部の業界から需要に回復が見られ、日本の受注高は前年同期を上回る。

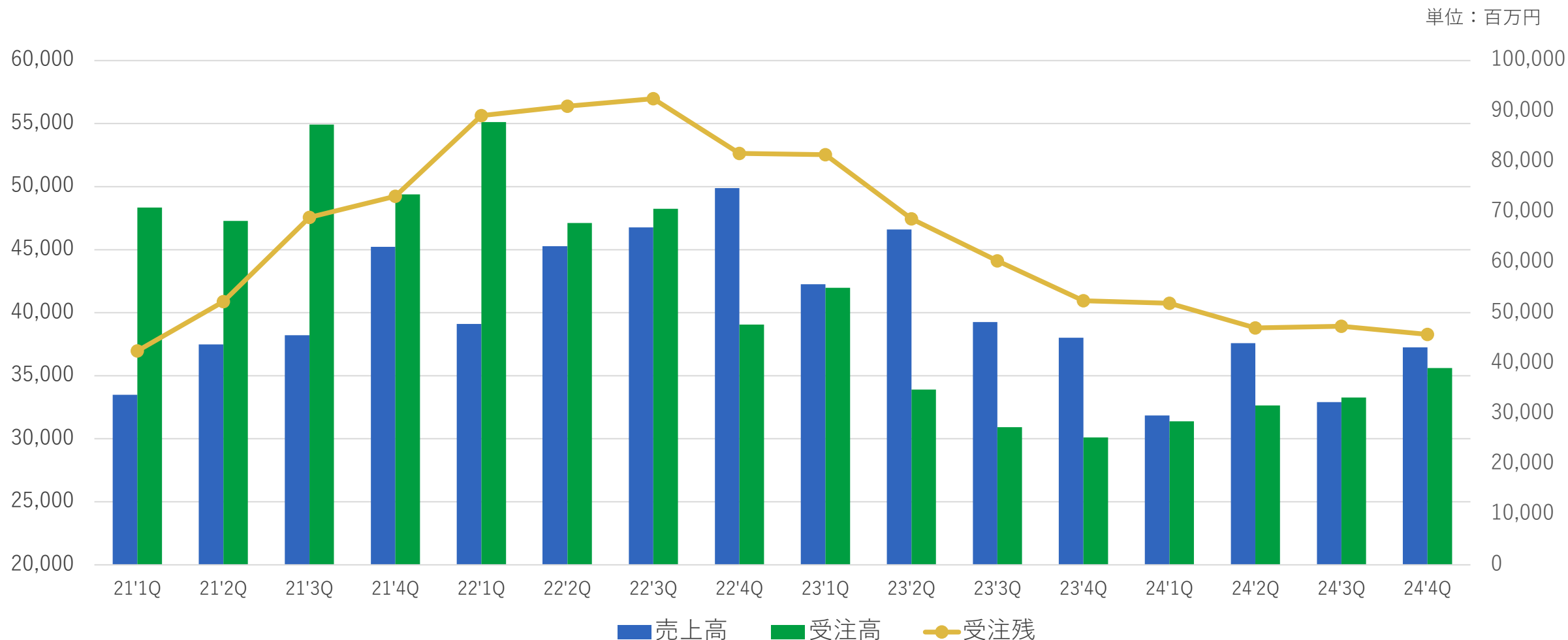
2025年3月期

単位：百万円
() は対前年同期比増減率

	売上高	セグメント別利益	受注高	受注残
日本	101,715 (△11.2%)	2,172 (△40.3%)	85,480 (4.6%)	30,813 (△14.8%)
アジア	46,880 (△23.4%)	1,125 (△52.0%)	40,547 (△15.6%)	12,246 (△12.4%)
欧米	6,374 (△8.6%)	46 (△68.8%)	5,972 (△4.6%)	2,308 (17.3%)
その他	863 (11.6%)	10 (―)	910 (4.1%)	324 (33.9%)
調整額	△16,251 (―)	153 (―)	―	―
合計	139,581 (△16.0%)	3,507 (△43.6%)	132,909 (△2.9%)	45,692 (△12.7%)

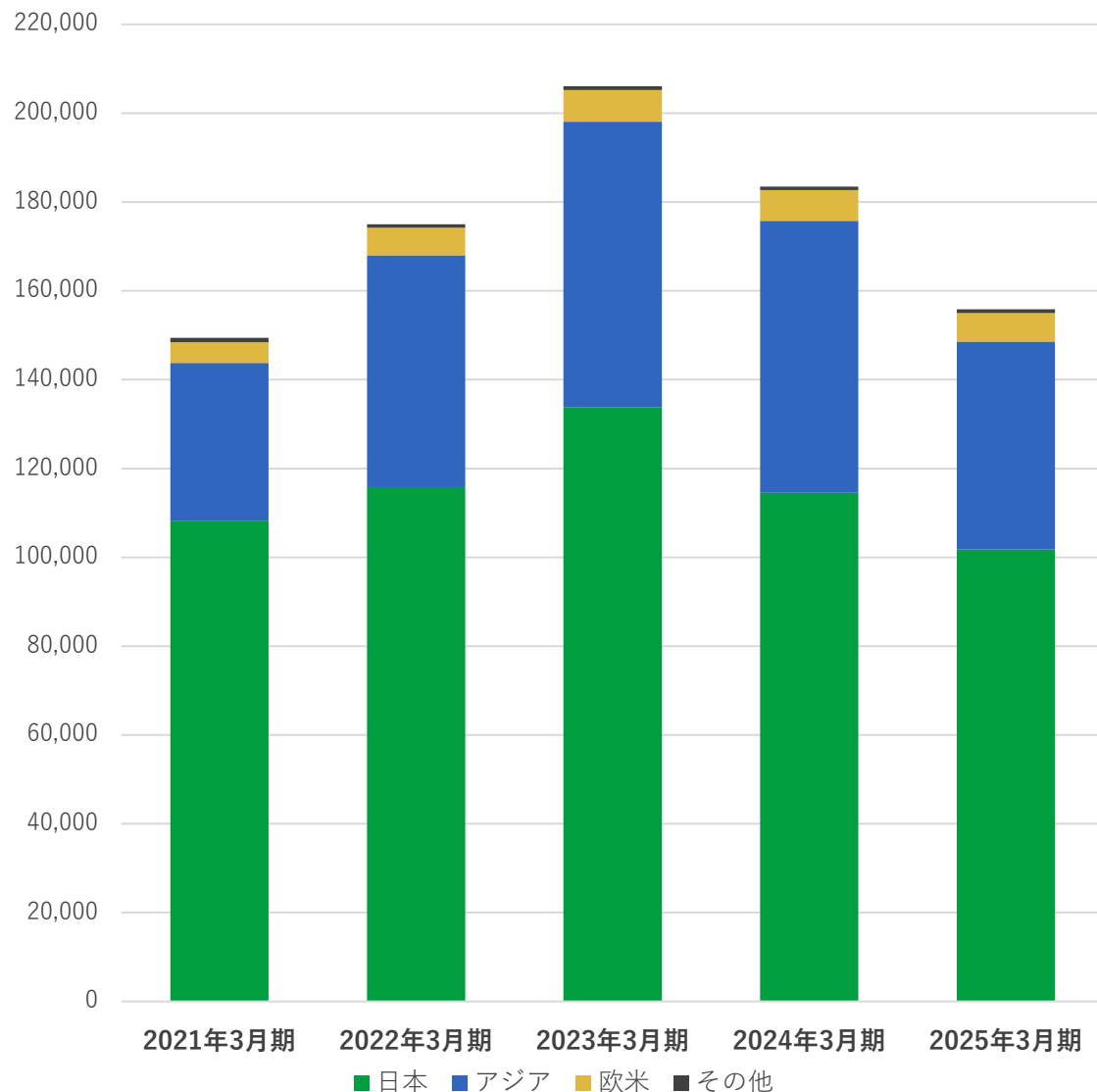
2025年3月期 決算概要（四半期別実績）

- ・売上高は直近四半期を上回るが、前四半期は下回る。
- ・受注高は23'4Q以降、増加が続く。受注残は横ばいの状態が続く。



2025年3月期 決算概要（地域セグメント別実績）

単位：百万円



※売上高はセグメント間の内部売上高又は振替高を含めて表示

日本

売上高 ： 1,017億15百万円（前年同期比11.2%減）

営業利益 ： 21億72百万円（前年同期比40.3%減）

- ・ マウンター業界向けの電機品の販売が**増加**
- ・ 半導体製造装置業界向けの産業用ロボットの販売が**増加**
- ・ 自動車関連業界向けの産業用ロボットの販売が**増加**
- ・ 自動車関連業界向けの電子部品の販売が**増加**
- ・ 半導体製造装置業界向けの電機品の販売が**減少**
- ・ FA業界向けの制御装置、電子部品の販売が**減少**
- ・ 太陽光関連業界向けの電機品の販売が**減少**
- ・ 社会インフラ業界向けの電子機器の販売が**減少**

アジア

売上高 ： 468億80百万円（前年同期比23.4%減）

営業利益 ： 11億25百万円（前年同期比52.0%減）

- ・ 太陽光関連業界向けの電機品の販売が**減少**
- ・ FA業界向けの電子部品の販売が**減少**
- ・ 半導体製造装置業界向けの電子機器の販売が**減少**

欧米

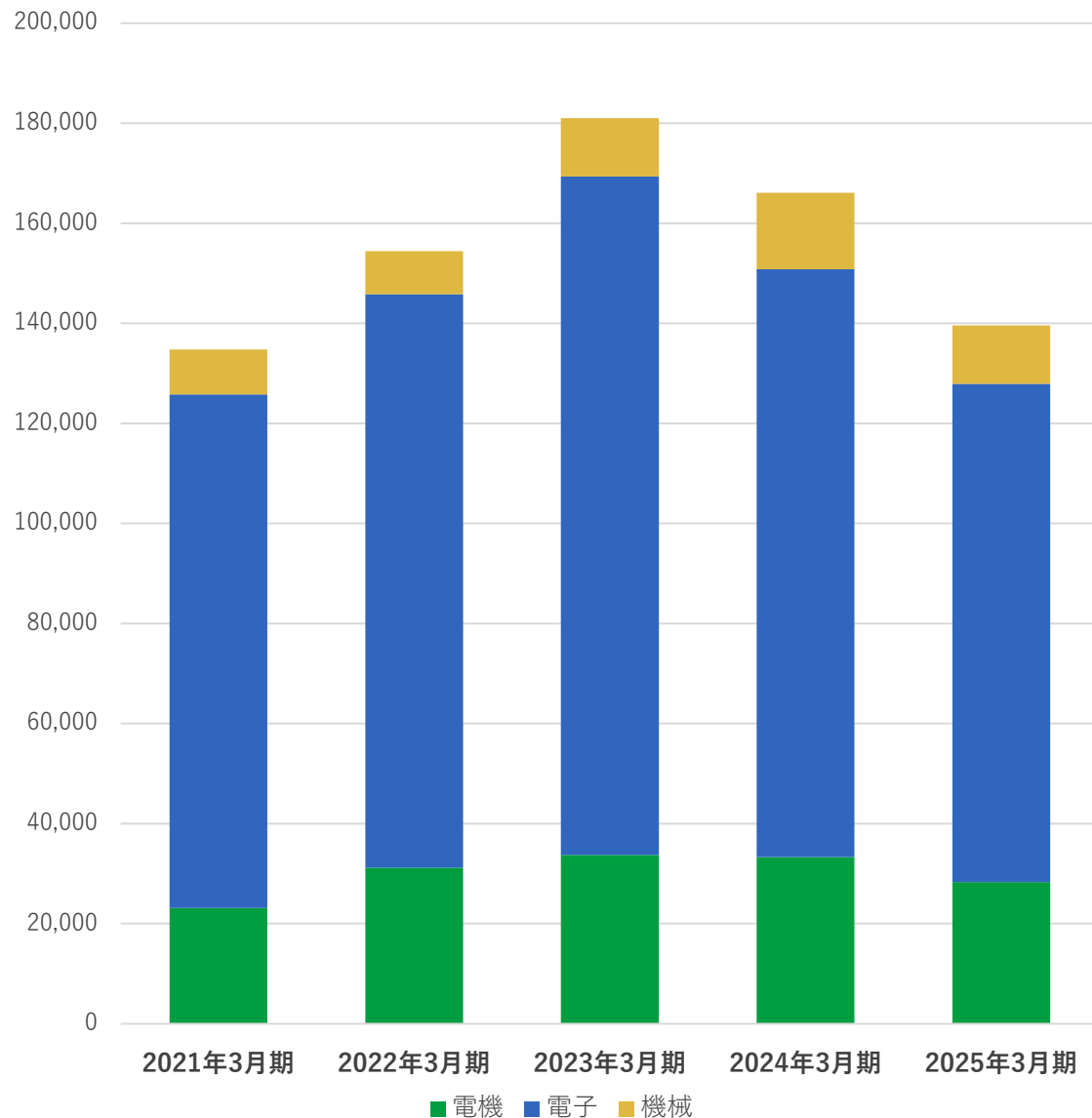
売上高 ： 63億74百万円（前年同期比8.6%減）

営業利益 ： 46百万円（前年同期比68.8%減）

- ・ FA業界向けの電子部品の販売が**減少**

2025年3月期 決算概要（事業セグメント別実績）

単位：百万円



電機

売上高：283億46百万円（前年同期比15.0%減）

- ・ マウンター業界向けの電機品の販売が**増加**
- ・ 半導体製造装置業界向けの電機品の販売が**減少**
- ・ FA業界向けの制御装置の販売が**減少**
- ・ 太陽光関連業界向けの電機品の販売が**減少**

電子

売上高：995億82百万円（前年同期比15.2%減）

- ・ 自動車関連業界向けの電子部品の販売が**増加**
- ・ 社会インフラ業界向けの電子機器の販売が**減少**
- ・ FA業界向け電子部品の販売が**減少**

機械

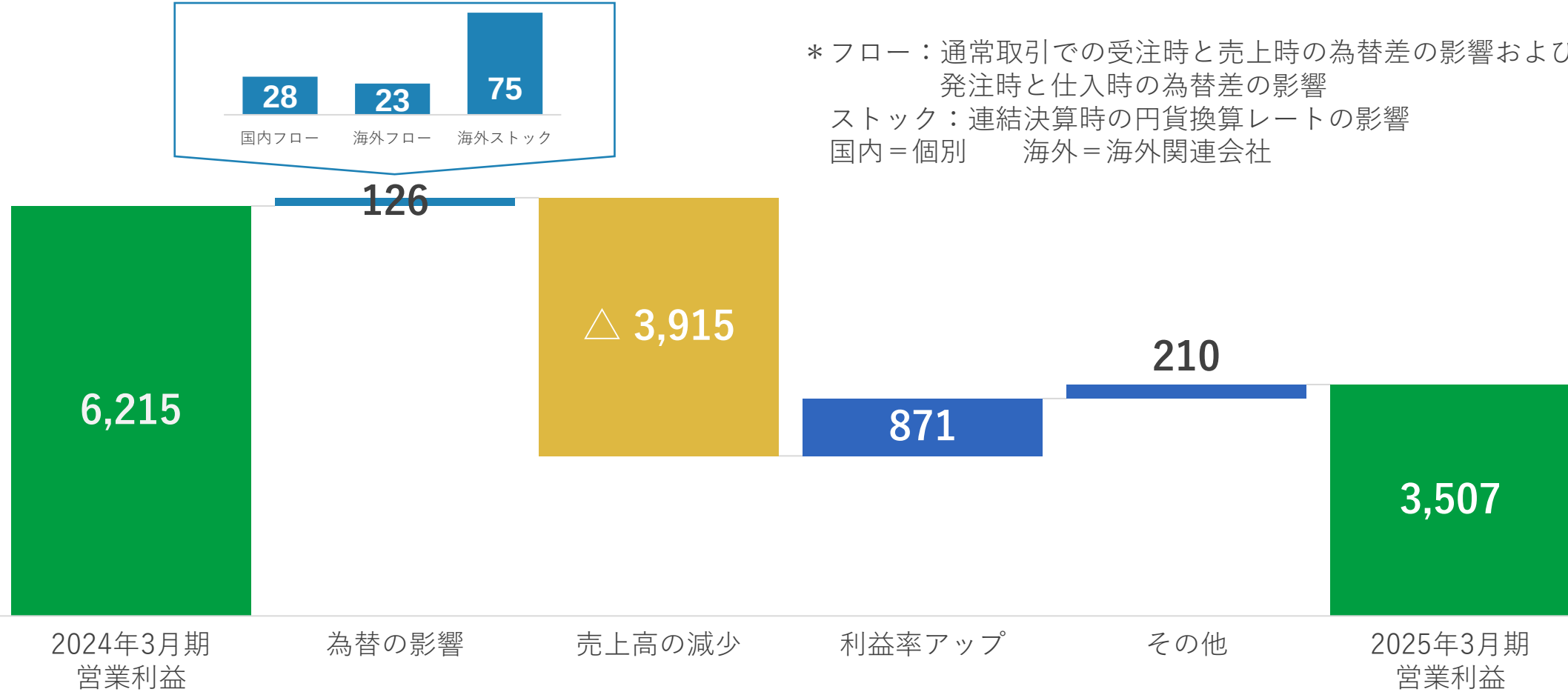
売上高：116億52百万円（前年同期比24.0%減）

- ・ 半導体製造装置向けの産業用ロボットの販売が**増加**
- ・ 自動車関連業界向けの産業用ロボットの販売が**増加**
- ・ 半導体製造装置向けの設備機器の販売が**減少**

2025年3月期 決算概要（営業利益 増減分析）

利益率は改善したが、売上高の減少により前年同期比減益

単位：百万円



2025年3月期 決算概要（BS概況）

2024年3月期 期末 2025年3月期 期末 差額

資産の部

現金及び預金	190.8	233.7	42.9
売上債権	474.1	440.5	-33.6
棚卸資産	174.2	129.5	-44.7
流動資産合計	863.5	828.7	-34.8
固定資産合計	123.5	102.0	-21.5
資産合計	987.0	930.7	-56.3

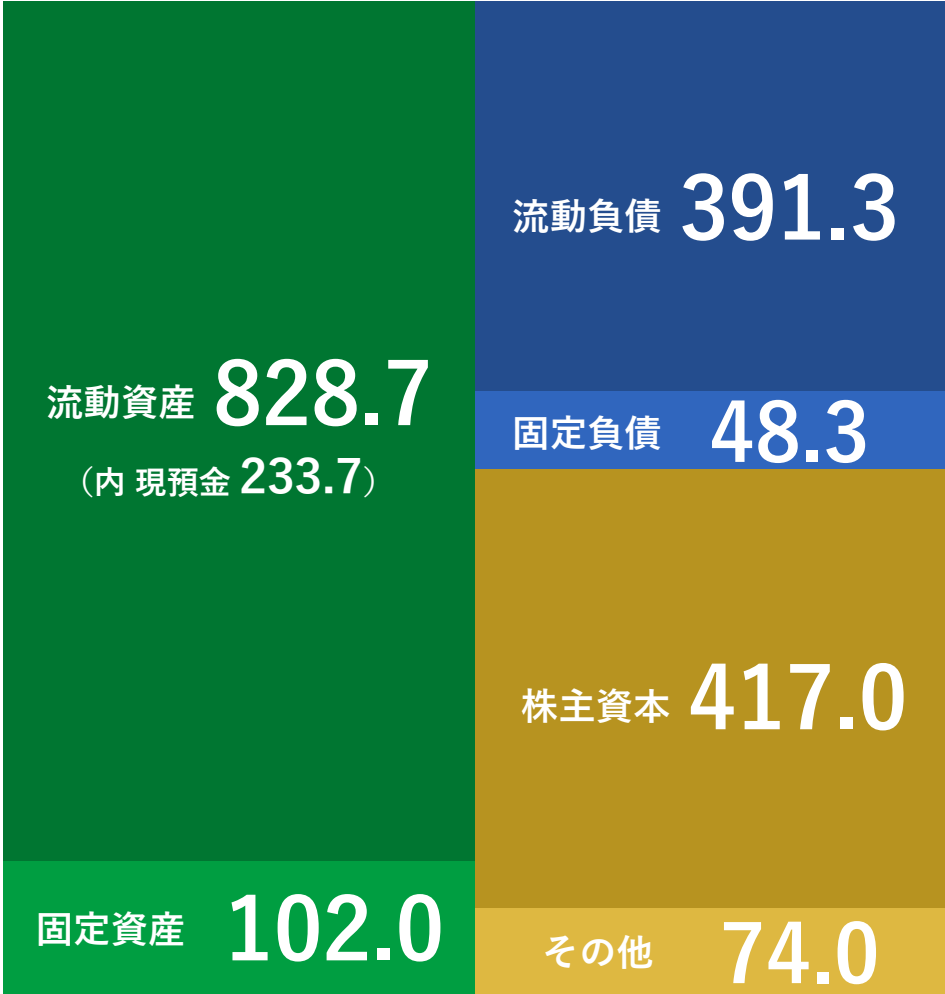
負債の部

仕入債務	325.8	300.5	-25.3
短期借入金	90.0	54.4	-35.6
流動負債合計	451.2	391.3	-59.9
長期借入金	30.0	30.0	0.0
固定負債合計	56.1	48.3	-7.8
負債合計	507.4	439.6	-67.8

純資産の部

株主資本合計	406.2	417.0	10.8
純資産合計	479.6	491.1	11.5

単位：億円



2026年3月期 業績予想

事業環境や受注状況は徐々に回復に向かっているが、
米国関税政策や米中貿易摩擦など不透明感もあり、各段階利益は前年並みを見込む。

売上高

1,550.0 億円

増減率 11.0 %

営業利益

35.0 億円

増減率 -0.2 %

経常利益

37.6 億円

増減率 -1.5 %

当期純利益

26.1 億円

増減率 6.8 %

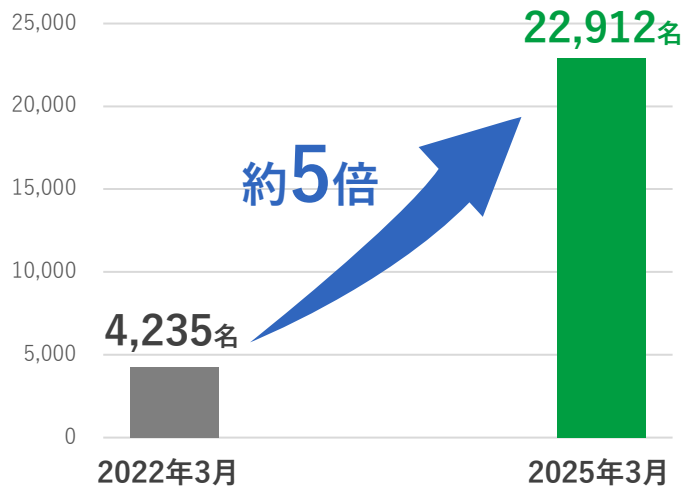
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

第11次中期経営計画期間中の主な取り組み

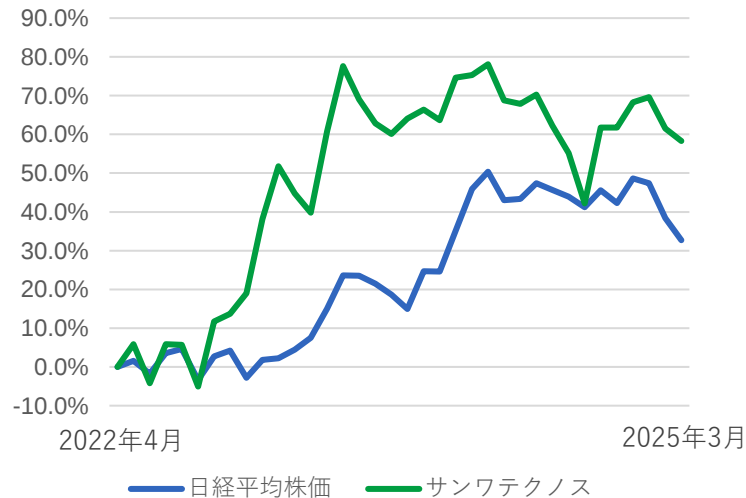


成果

株主数の大幅増加



日経平均を上回る推移

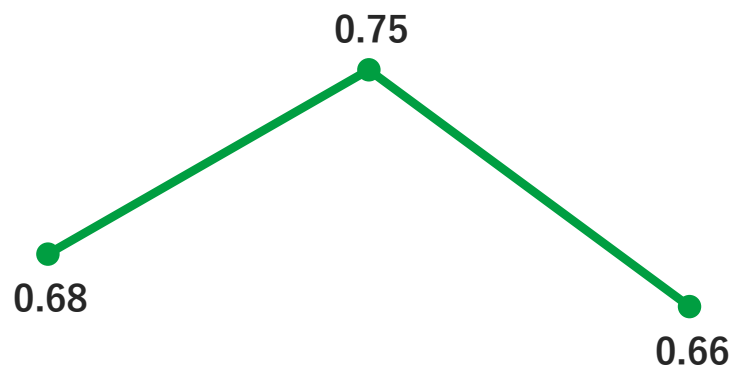


株主還元方針の段階的な見直し



第11次中期経営計画での課題感

PBR1.0倍は未達

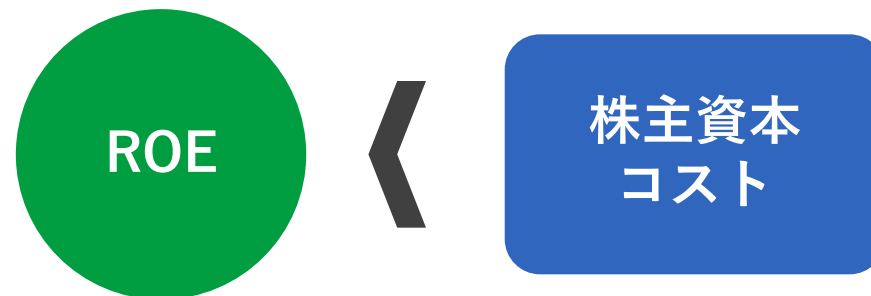


2023年3月期

2024年3月期

2025年3月期

ROEが株主資本コストを下回る



※2025年3月期

資本コストを上回る資本収益性の安定的な確保
(ROE > 株主資本コスト)

中期経営計画のKGIが営業利益であり、「資本収益性」への意識が十分ではなかった

PERは他社平均と比較して低位

- ・「知名度/認知度」「収益力」「ボラティリティ」の3点に課題がある

今後の主な取り組み

ACTION 01

第12次中期経営計画の推進
による資本収益性の向上

- ・ 中期経営計画のKGIとしてROE10%超を追加、平均してROE10%超を目指す
- ・ 資本収益性を意識した業績評価制度の社内展開
- ・ 商品戦略、顧客セグメント戦略、エリア戦略
- ・ 事業協調型の戦略的投資の推進

※KGI：最重要経営指標

ACTION 02

株主還元の充実

- ・ 配当金はDOE4.0%以上を目途に継続的かつ安定的な配当を行うこと目標に実施
- ・ 自己株式の機動的な取得
- ・ 株主優待制度の拡充

ACTION 03

IR・SR活動の充実

- ・ SNSやWeb施策を活用した個人投資家獲得に向けた施策
- ・ 機関投資家とのコミュニケーション充実

2025年度-2027年度
第12次 中期経営計画
“SUN-WA Growth Plan 2027”

価値ある提案力を高め、製造業の未来に貢献する

SGP

2027
SUN-WA Growth Plan 2027

社 是 人を創り 会社を興し 社会に尽くす

経 営 理 念 明るい未来を創るサンワテクノスグループ

長期経営ビジョン SUN-WA Vision 2030



SUN-WA Vision 2030へのロードマップ

2030年にありたい姿



営業利益：100億円

第12次中計
2025-2027



(最終年度)

営業利益：80億円超

ROE：10.0%超

PBR：1.0倍超

第11次中計
2022-2024



(3
ヶ
年
平
均)

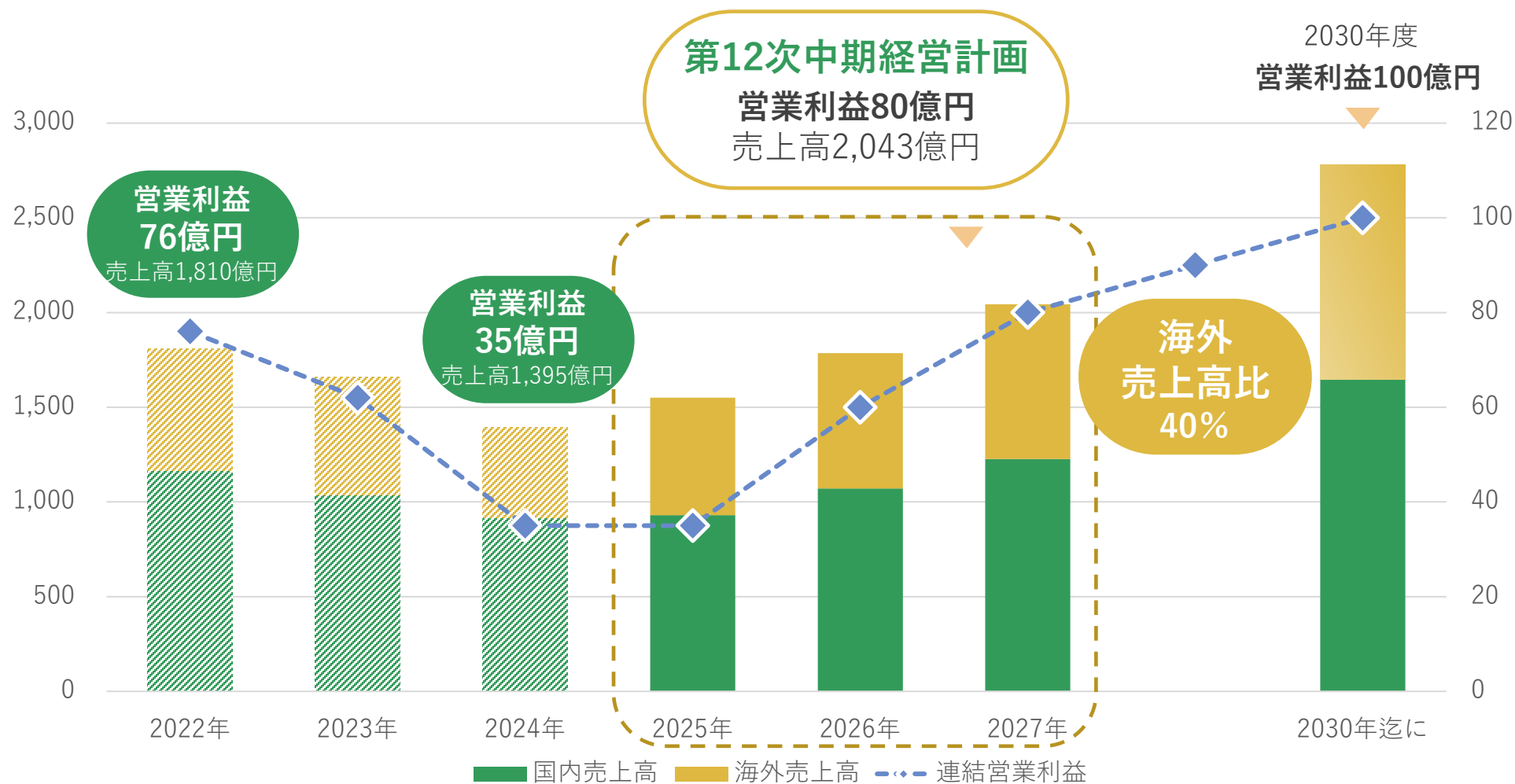
営業利益：57億円

ROE：9.7%

PBR：0.70倍

第12次中期経営計画の位置付け

本中期経営計画は2030年ビジョンに向けて、前中計の成長戦略を一層深化させ、変化する市場環境における新たな機会を積極的に捉えていきます



第11次中期経営計画（SNS2024）の振り返り＜方針の成果＞

01

イノベーションが求められる成長分野への注力

- 6つの顧客セグメントに専門人材を配置し、KGI達成に向けた営業活動を実施
- 顧客セグメント活動による有力顧客の獲得
- 3ヶ年平均売上総利益率13.1%（前中計最終年度12.2%から約1%向上）

02

より高付加価値な製品と新たなソリューションの提供

- 尖った技術力を有するメーカーとの業務提携によるソリューションの開発と顧客セグメントへの展開
- DX推進プロジェクト活動による現行ビジネスの可視化・効率化
- 3ヶ年平均海外シェア35.9%（前中計最終年度34.1%に対し約1.8%海外シェア拡大）

03

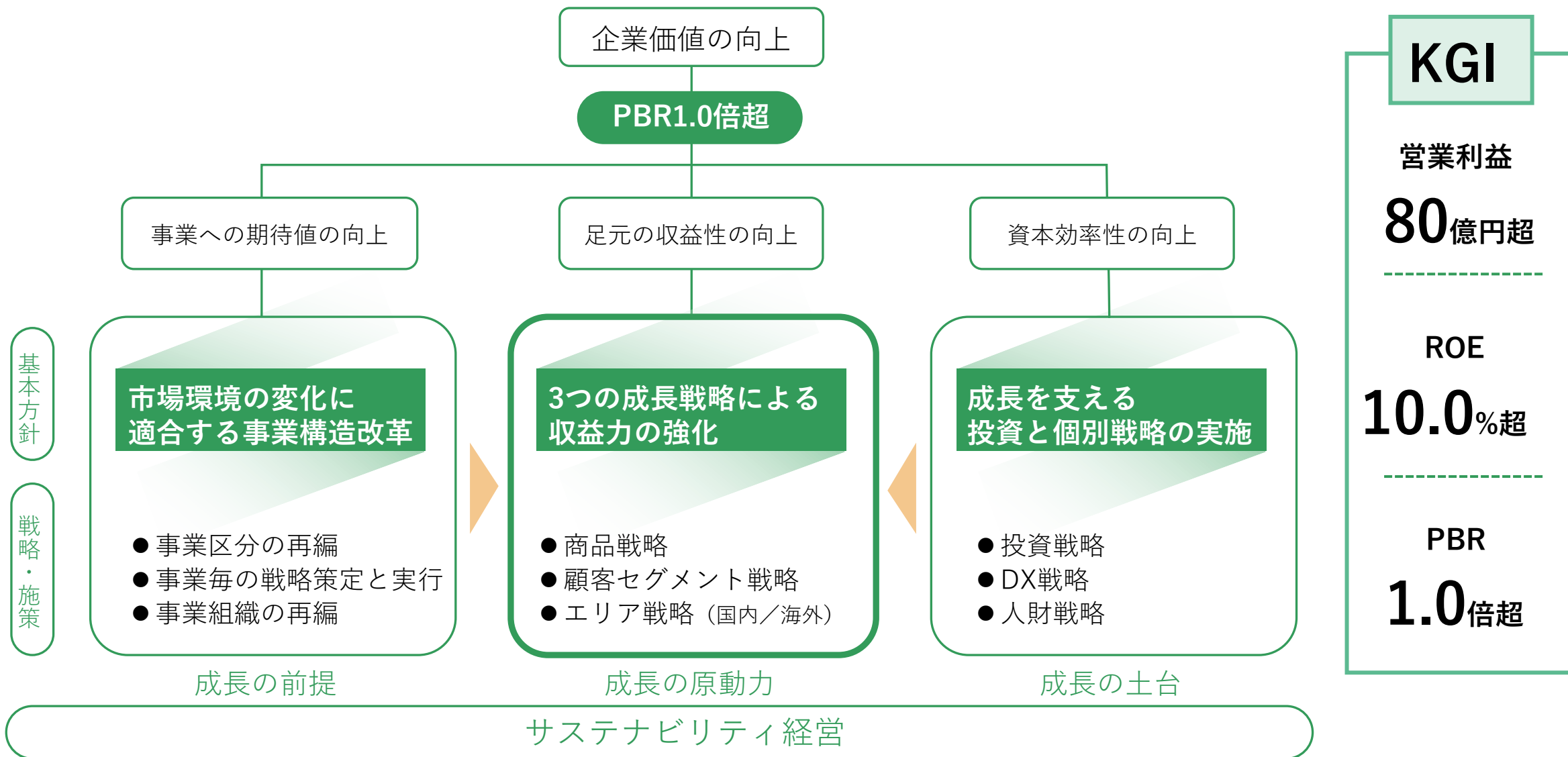
サステナビリティ経営による持続可能な社会の実現に貢献

- 健康経営優良法人（大規模法人部門）に5年連続で認定
- 「日経SDGs経営調査」で3年連続★★★★（星3）に認定
- 女性管理職割合11.2%達成
- 温室効果ガス排出量（Scope1,2）2020年度比6.7%減（2023年度実績）

事業環境認識と策定方針



中期経営計画の骨子・経営目標



基本方針

第12次中期経営計画2025-2027



SGP2027 (SUN-WA Growth Plan 2027)

価値ある提案力を高め、製造業の未来に貢献する

市場環境の変化に適合 する事業構造改革

<成長の前提整備>

- ◆事業区分の再編：4つの事業区分とソリューション開発の強化
- ◆事業毎の戦略策定と実行
- ◆事業組織の再編：事業価値向上を実現する組織への再編

3つの成長戦略による 収益力の強化

<成長の原動力強化>

- ◆商品戦略：メーカーとの連携による商品戦略の強化
- ◆顧客セグメント戦略：8セグメントの特定とグローバル展開
- ◆エリア戦略（国内／海外）：顧客の完全掌握

成長を支える投資と 個別戦略の実施

<成長の土台増強>

- ◆投資戦略：事業協調型による戦略的投資の推進
- ◆DX戦略：攻めのDXへのシフトにより顧客への価値提供を強化
- ◆人財戦略：社員一人ひとりが活躍できる制度と組織の構築



①市場環境の変化に適合する事業構造改革



②3つの成長戦略による収益力の強化



③成長を支える投資と個別戦略の実施

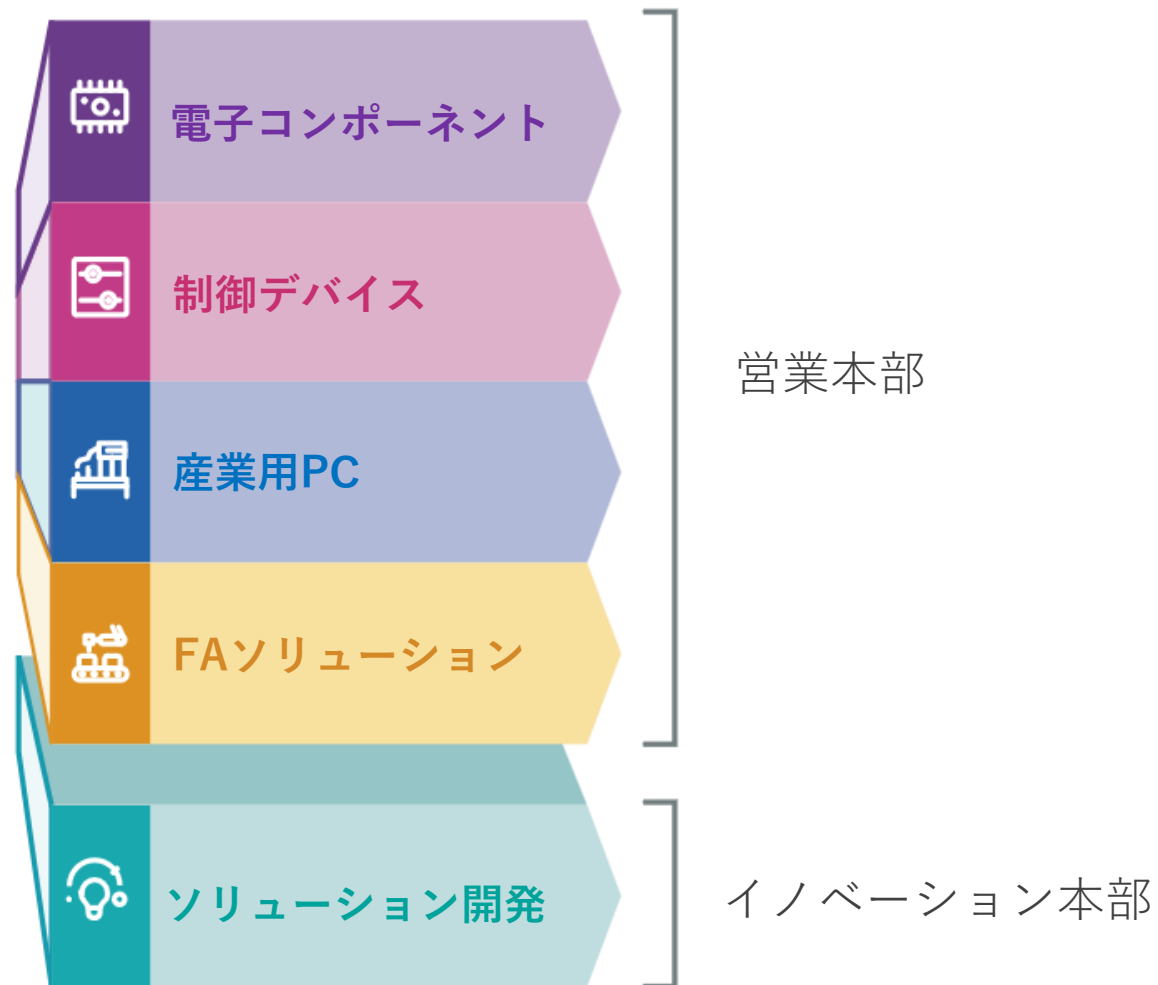
① 市場環境の変化に適合する事業構造改革

事業区分の再編：4つの事業区分とソリューション開発の強化

第11次中期経営計画



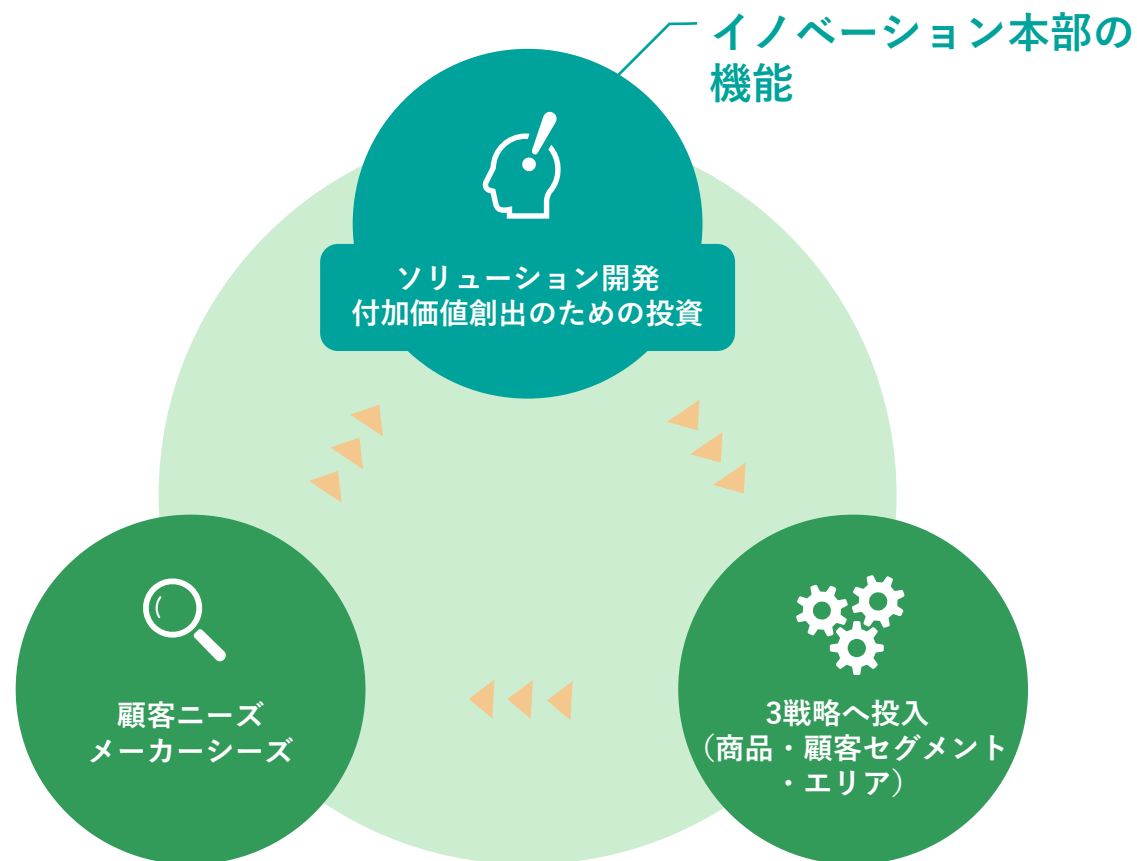
第12次中期経営計画



* 本事業区分での開示は2026年3月期を予定

① 市場環境の変化に適合する事業構造改革

サンワテクノスのイノベーション



革新的なソリューション開発（R&D）によるビジネスモデルを構築

- 事業化につなげる注力技術分野を特定し、最適な機器やパートナー企業の技術シーズを組み合わせたソリューションを開発。
- 最適な機器や技術を組み合わせてマルチパッケージ化することで、3つの成長戦略（商品・顧客セグメント・エリア）に展開し、顧客の高度なニーズに応える。

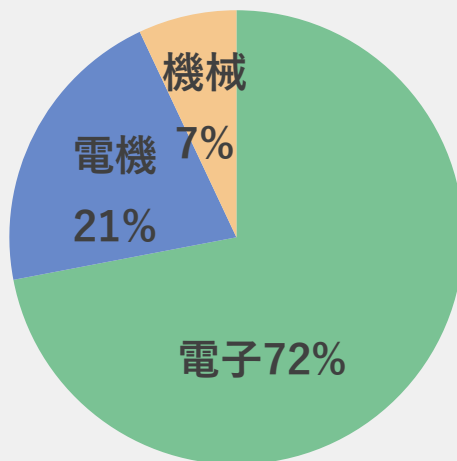
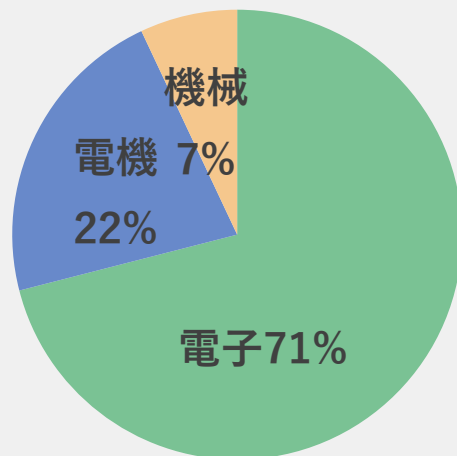
① 市場環境の変化に適合する事業構造改革

新事業区分占有率イメージ（単体）

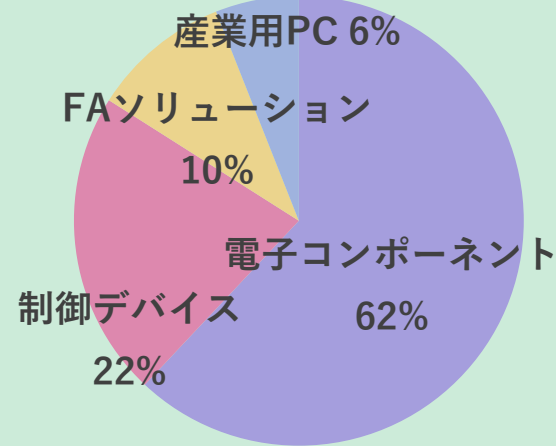
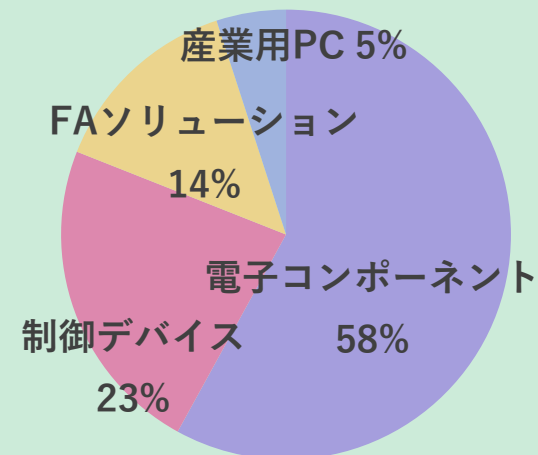
利益占有率

売上高占有率

従前事業区分での
2024年度収益



新事業区分での
2024年度収益





①市場環境の変化に適合する事業構造改革

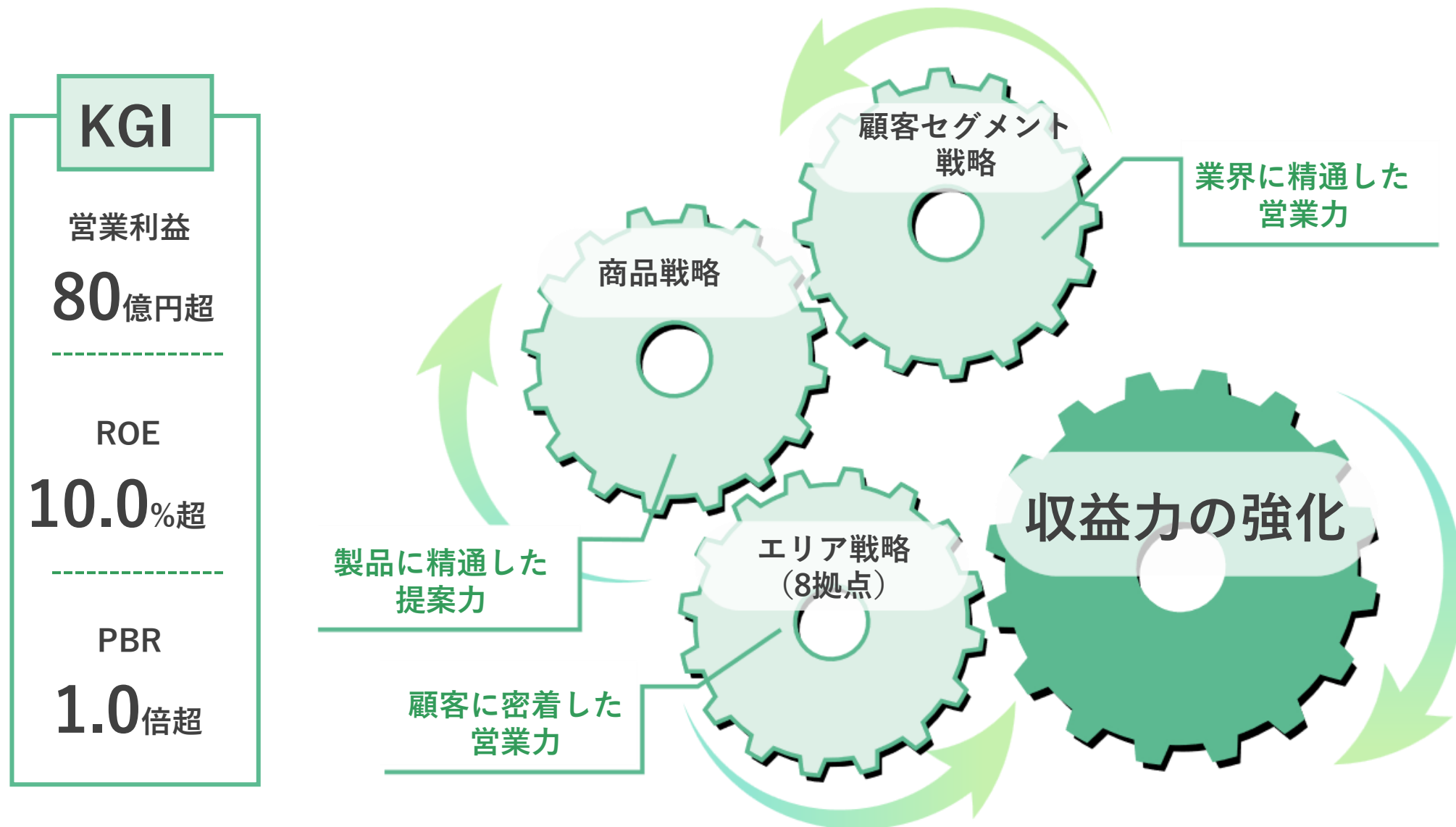


②3つの成長戦略による収益力の強化



③成長を支える投資と個別戦略の実施

② 3つの成長戦略による収益力の強化



② 3つの成長戦略による収益力の強化

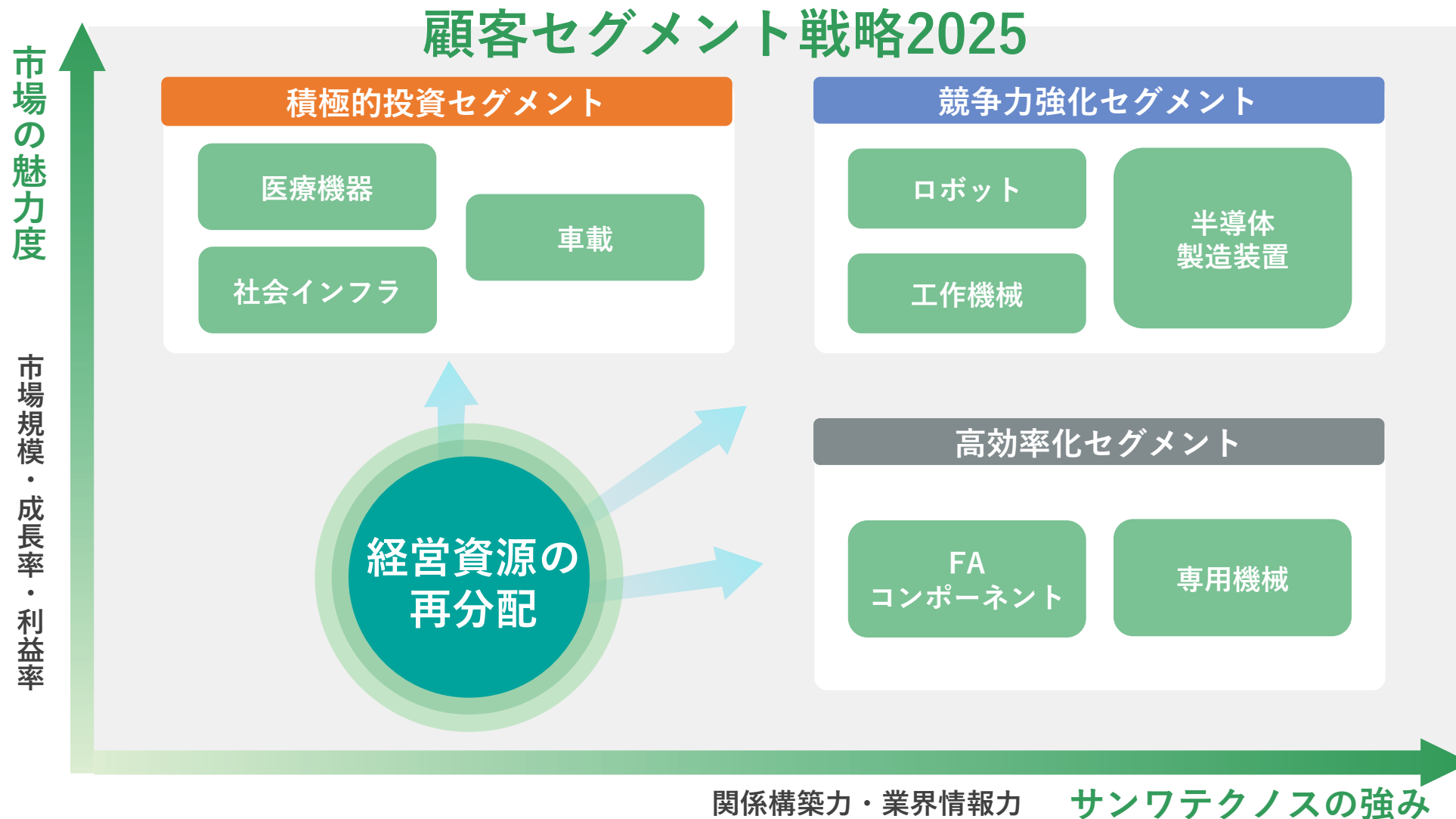
商品戦略：メーカーとの連携による商品戦略の強化

 電子コンポーネント Electronics Components	電子・機構部品及び加工組立された商品を提供する事業	多様な顧客のニーズに応える多彩な商品を効率的に提供する 1. 主要仕入先との戦略的パートナーシップを構築し現場対応力を強化 2. 顧客ニーズと最新の技術トレンドを反映した商品ラインナップの拡充
 制御デバイス Control Devices	産業システムや機械の制御・管理ソリューションを提供する事業	顧客の装置の競争力強化に貢献する商品を提供する 1. 仕入先の戦略商品と当社専門知識を有した営業活動を推進 2. 顧客セグメントチームとの連携で顧客ニーズを反映した商品を開発
 産業用PC Industrial Computing	産業用PCを活用したハードウェア・ソフトウェアを提供する事業	幅広い産業機器と連携した高度な自動化を実現する商品を提供する 1. 当社の優位性が高い分野を特定し、その未開拓分野に新ビジネスを創出 2. 高付加価値な機能とサービス提供による差別化を図る 3. 製造現場の効率化につながるソリューション提供
 FAソリューション FA Solutions	FA市場での効率化、品質向上ソリューションを提供する事業	顧客の課題解決に向けSlerと協業し最適なソリューションを提供する 1. 顧客の課題やニーズを分析し専門性の高いSlerと最適な提案を実施 2. 業界分析を踏まえて主要メーカーと販売戦略を立案し現場力を強化 3. 自社開発製品を主要Slerと連携し付加価値向上を目指す

② 3つの成長戦略による収益力の強化

顧客セグメント戦略：8セグメントの特定とグローバル展開

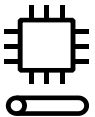
各セグメントをポジショニングし、ポートフォリオ上の位置づけで戦略的にリソースの投入施策を意思決定



② 3つの成長戦略による収益力の強化

顧客セグメント戦略

競争力強化セグメント 市場での競争が激しく、主に競争力を強化するために投資・施策を実施する分野

	戦略方針	施策	利益目標 CAGR	利益 シェア
 半導体 製造装置	独自の技術提案 力と顧客基盤で 業界に貢献する	- 顧客の課題解決に繋がる共同テーマの獲得 - イノベーション本部との連携による幅広いユニット提案 - 半導体製造装置向けモジュールメーカーの攻略	15.0%	13.5%
 ロボット	市場拡大と技術 進化で強みを発 揮する	- イノベーション本部との連携で市場に響く商品の提案 - 半導体・物流・食品業界まで対象を拡大し、産業用ロボット業界を広くカバー - 周辺機器（搬送台車・ハンド・画像など）に対する提案を実施	15.0%	4.0%
 工作機械	マザーマシンの 高性能化・自動 化・デジタル化 で成長する	- 工程集約・自動化・DX・GXに貢献するコンポーネント＆ソリューション提案 - ターゲット顧客を日系に加えグローバルへ拡大 - 新商材をグローバルに発掘	12.0%	4.4%

② 3つの成長戦略による収益力の強化

顧客セグメント戦略

積極的投資セグメント 市場の成長が大きく期待でき、優先的に投資を行うことで、今後の成長の柱とする分野

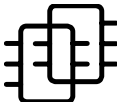
	戦略方針	施策	利益目標 CAGR	利益 シェア
 医療機器	技術革新と社会的ニーズの変化を背景に規模拡大を狙う	- 仕入先医療チームとの連携による専門性のある商品の提案 - 各種医療機器を分類して当社が得意なPCソリューションを提案 - 医療規格、医療機器クラスに合わせたコンポーネントの提供	15.0%	2.7%
 社会 インフラ	将来、基盤となるインフラ毎に、共通する最適提案を発信する	- 交通／通信／メーター（電力・ガス・水道）に特化した情報集約と提案 - 積極的投資が計画される系統蓄電池業界への最適電力商品の提案 - 公的助成金が投入される公共分野へのアプローチ - デジタル化される老朽化した電力設備への提案	12.0%	4.6%
 車載	モビリティ進化を支える環境・安心分野で基盤技術強化を狙う	- 小型化・脱炭素・低コスト化ニーズへの挑戦 - 環境・安心分野に対して積極的に投資を進める既存・新規顧客との取引拡大 - 差別化可能な技術を持つメーカーとの協業強化 - 車載業界に特化した組織と専門知識を有する人材を活用した新規開拓の推進	12.0%	7.0%

② 3つの成長戦略による収益力の強化

顧客セグメント戦略

高効率化セグメント

現状収益の柱となっており、今後事業の効率化を行うことで持続的な資金を確保する分野

	戦略方針	施策	利益目標 CAGR	利益 シェア
 FAコンポー ネント	広い顧客層に多 岐にわたる商品 品種を提供する	- 回路構成の理解に基づく効率的な電子部品ソリューションの提供 - アプリケーション軸で戦略商品の創出と展開 - エネルギー、自動化、AI関連アプリケーションに特化した拡販	12.0%	25.3%
 専用機械	将来、基盤とな るインフラ毎に、 共通する最適提 案を発信する	- アプリケーションを基にシステム構成をブロック化した商品の提案 - 業界トレンドに対応したユニット提案による付加価値の提供 - グローバル市場で競争力のある商品を投入	12.0%	9.2%

② 3つの成長戦略による収益力の強化

エリア戦略（国内）：顧客の完全掌握



戦略方針

- ◆5支社への責任・権限の集中で、迅速かつ顧客密着での営業活動の実施
- ◆スマート営業所*1の増強による、リアルでの顧客接点の強化
- ◆スマート物流*2の展開による、顧客サービス・顧客満足度の向上

*1 スマート営業所

お客様の近くに存在するベストパートナーを目指し、営業パーソンがお客様の存在する各地に駐在し営業サービスを提供し、業務オペレーションは営業部から遠隔支援

*2 スマート物流

「見える化システム」を活用して物流拠点の最適化と高精度な運営を実現し、さらに顧客ニーズに応じた柔軟なサービスを提供することで、総合的なサービス品質の向上を目指す

主な施策

- ◆エリア開拓目標の明確化
- ◆支社評価制度の見直し

② 3つの成長戦略による収益力の強化

エリア戦略（海外）：顧客の完全掌握





①市場環境の変化に適合する事業構造改革



②3つの成長戦略による収益力の強化

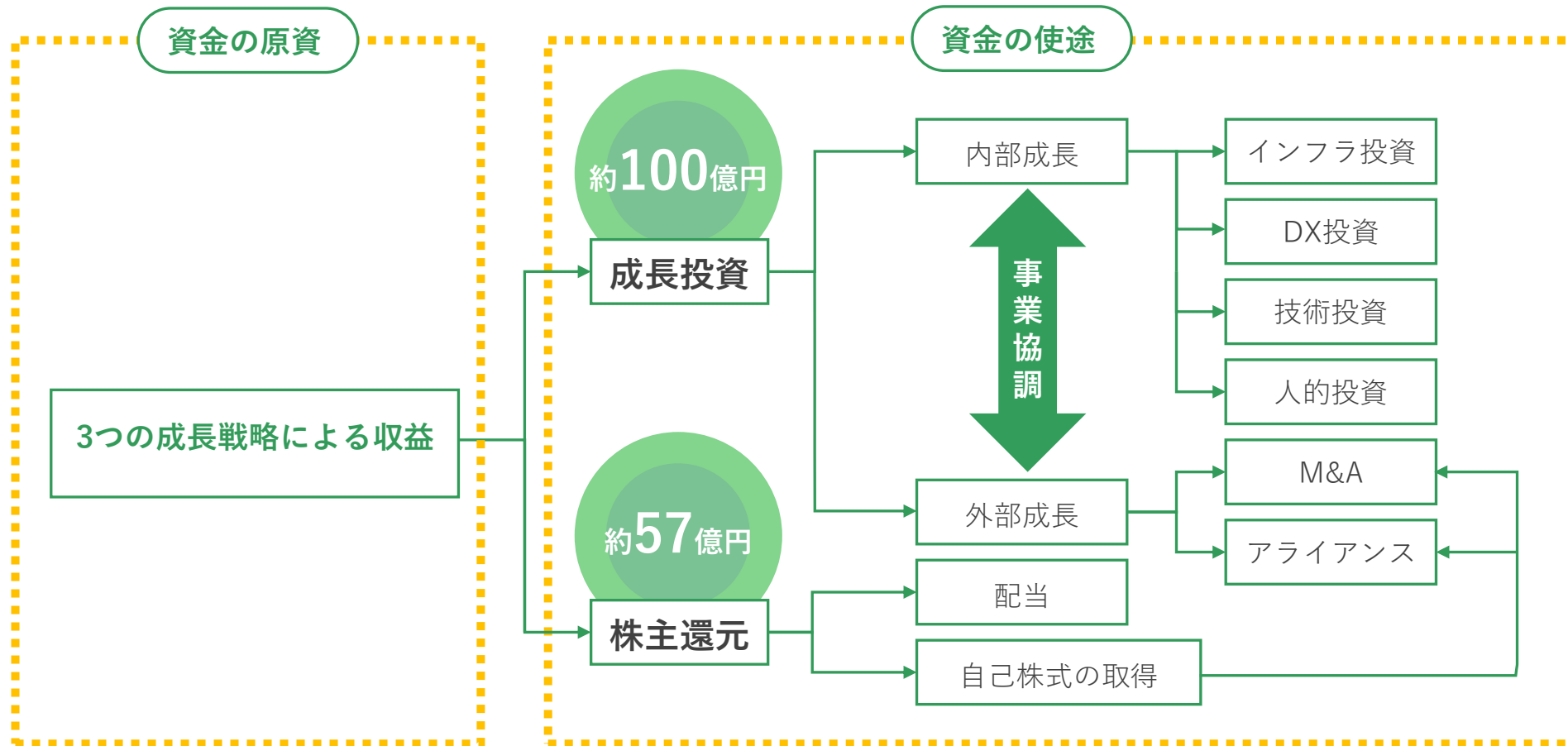


③成長を支える投資と個別戦略の実施

③ 成長を支える投資と個別戦略

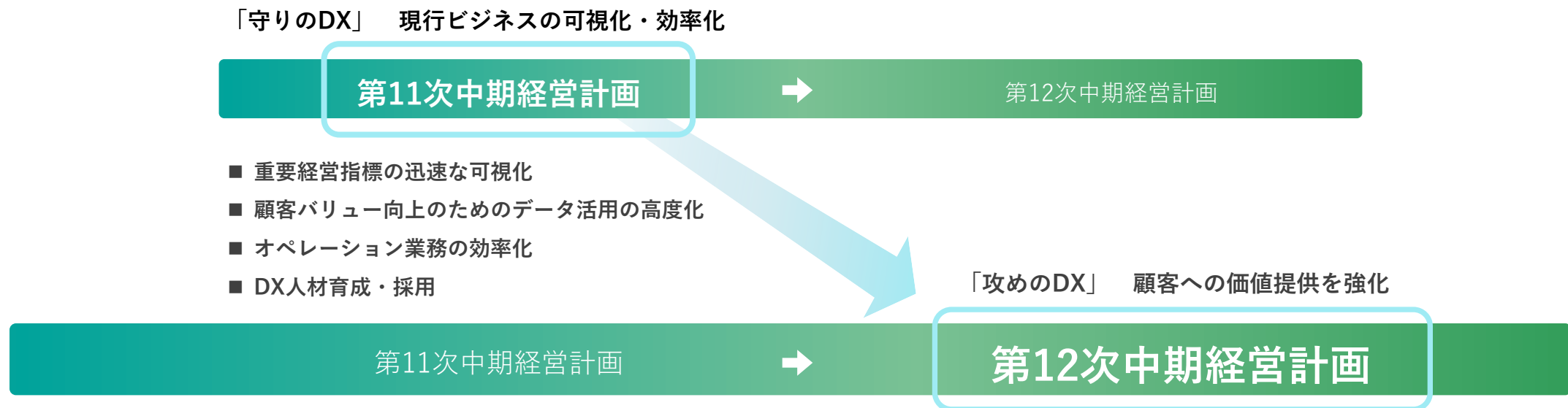
投資戦略：事業協調型による戦略的投資の推進

- ◆ 投資戦略を内部成長と外部成長を相互に補完し合う「事業協調型の投資」として位置付け、持続的な成長を目指す
- ◆ 内部資金・自己株式の取得等を活用してM&A・アライアンスを積極的に実施
- ◆ 外部成長投資は既存事業とのシナジー（協調）が期待できる分野を選択



③ 成長を支える投資と個別戦略

DX戦略：攻めのDXへのシフトにより顧客への価値提供を強化



「守りのDX」から「攻めのDX」へシフトし、データとテクノロジーで成長を加速



- 「業務効率化×標準化×スリム化」を実現する次世代基幹システムの導入準備
- 国内外の経営・業務データの収集と活用によりグローバル経営の意思決定を加速
- 営業・マーケティング情報のAI・データ分析により営業戦略を強化
- スマート物流見える化システムで物流拠点最適化と高精度運営を実現し顧客満足度向上
- 先端テクノロジーに対応できるDX人材の育成と活用を推進し、組織力を強化

③ 成長を支える投資と個別戦略

人財戦略：社員一人ひとりが活躍できる制度と組織の構築

企業価値の向上 中期経営計画の達成

2027年
ゴール

- 経営目標の達成
- 人財育成体系の充実
- 外部評価の獲得（社会からの評価）

重点施策

- ① 個々のスキルと成果を反映する評価制度と報酬体系の検討
- ② 営業人財の強化・スペシャリスト育成・内勤営業体制の最適化
- ③ ダイバーシティ推進
- ④ 次世代リーダー育成
- ⑤ 社員のリスクリング
- ⑥ 社員エンゲージメント構築
- ⑦ ウェルビーイング

① 人財戦略と経営戦略の連動

人事ポリシー

- * 社員一人一人の強みを活かします
- * "成長"と"チャレンジ"を支援します
- * 活躍に応じた成果に向き合い正しく応えます

② 個の成長・組織の強靱化

③ 全員が主役になれる社内制度

サンワ スピリッツ

求める人財像

- * 個性を職場で活かし、成果につなげる
- * 自らチャレンジし、自己実現に向けて努力する
- * 人とのつながりを大切にする

④ 多様性を尊重し、信頼関係が構築できている職場づくり

⑤ 会社と社員の強い結びつきづくり

③ 成長を支える投資と個別戦略

当社は社会課題の解決に貢献することに重点をおいたマテリアリティを設定し、経営戦略の実行を通して社会価値と経済価値の向上を目指します。



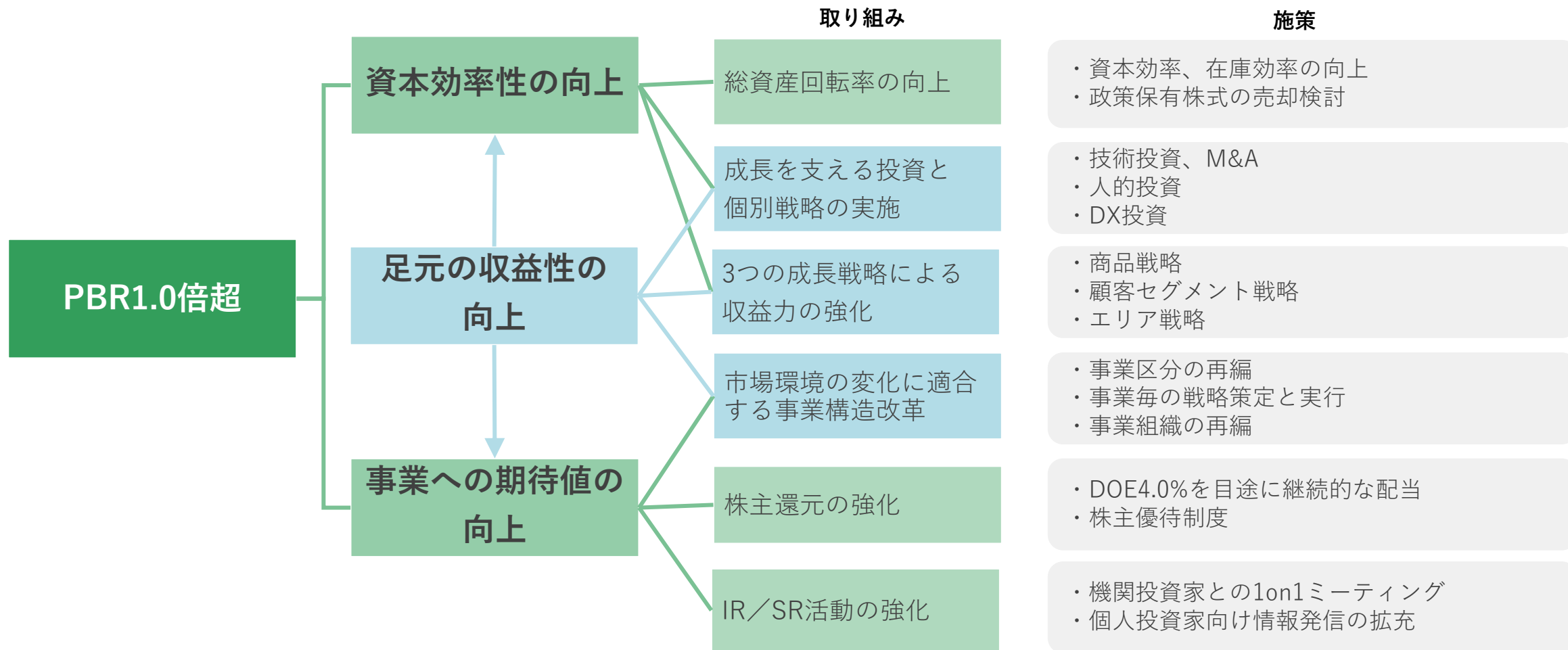
社会価値と経済価値の向上

テーマ・目標

1. 第12次中期経営計画
2. 脱炭素社会へのアプローチ
環境規制への対応
3. 地域・社会貢献活動
社員の健康と福祉の増進
健康で安全な職場環境の確保
4. ダイバーシティ＆インクルージョンの推進
自己実現に向けて努力する社員の育成
社員エンゲージメントの向上
5. コーポレート・ガバナンスの充実
コンプライアンスの徹底
利益重視経営
SDX (SUN-WA Digital Transformation) の推進

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

株主価値向上のために、『営業利益80億円超』『ROE10.0%超』『PBR1.0倍超』を経営目標値（KGI）として以下の取り組みと施策を実施

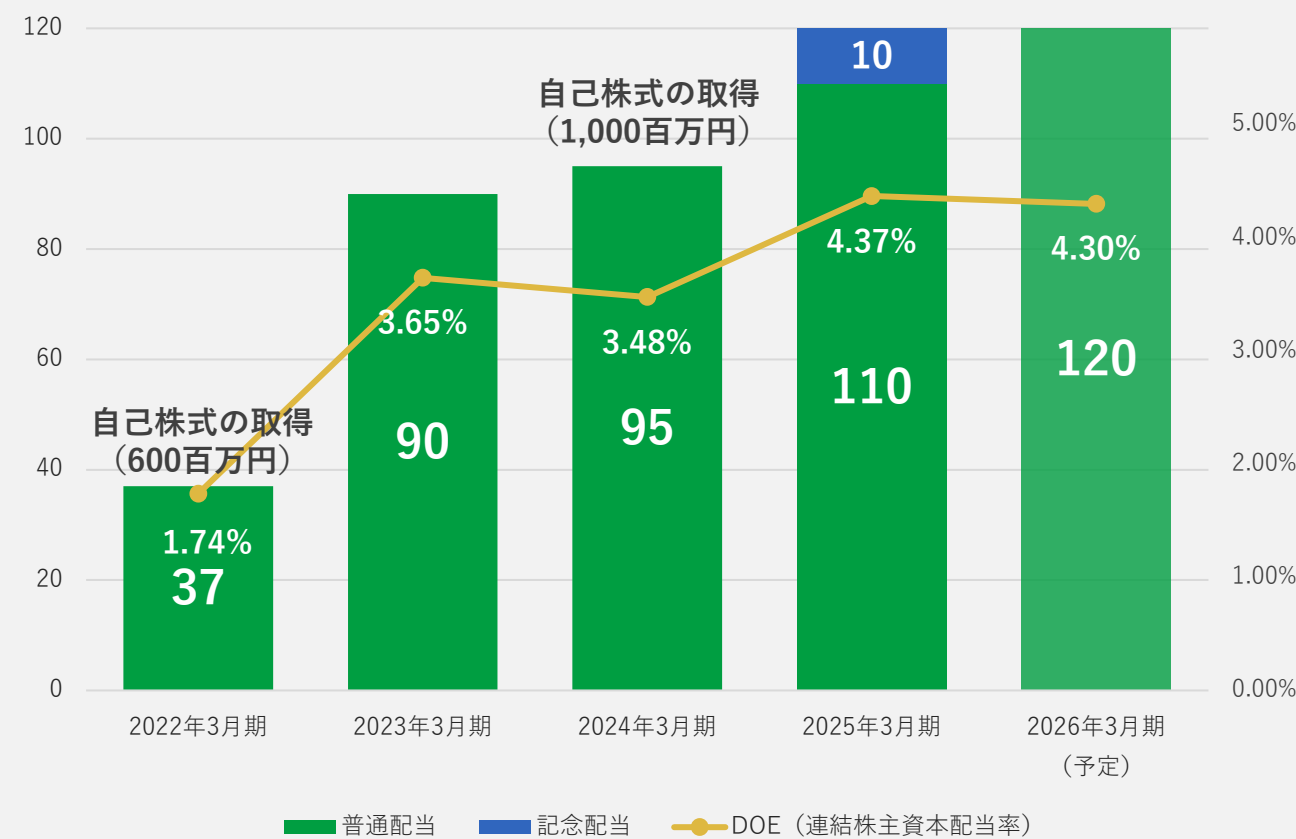


株主還元の充実（配当金）

株主還元方針

- ・ 持続的な成長と企業価値の向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランスを考慮したうえで、安定配当を維持しながら中長期的な視点で連結業績に応じた利益還元を行う
- ・ 毎年の配当金はDOE（連結株主資本配当率）4.0%以上を目途に、継続的かつ安定的な配当を行うことを目標に実施
- ・ 株主還元や資本効率向上のため、時期及び財政状況に応じて機動的に自己株式の取得を実施

単位：円



株主還元方針の変更について（2025年3月期より）

- ・ 持続的な成長と企業価値の向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務健全性とのバランスを考慮したうえで、安定配当を維持しながら中長期的な視点で連結業績に応じた利益還元を行う
- ・ **毎年の配当金はDOE（連結株主資本配当率）4.0%以上を目途に、継続的かつ安定的な配当を行うことを目標に実施**
- ・ 株主還元や資本効率向上のため、時期及び財政状況に応じて機動的に自己株式の取得を実施

株主還元の充実（株主優待制度：2025年3月期）

株主優待制度導入の目的

株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、より多くの皆様に当社事業に対するご理解を深めていただき、当社の認知度向上及び当社株式への投資の魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただけるよう株主優待制度を導入いたしました。

01

対象となる株主様

毎年3月末日現在の当社株主名簿に記載または記録された

100株（1単位）以上

保有されている株主様

02

株主優待の内容

対象となる株主様の保有株数と保有期間に応じて、下記の金額のQUOカードを進呈いたします。

保有株式数	株式保有期間2年未満	株式保有期間2年以上
100株～ 500株未満	1,000円	左記に + 1,000円
500株以上	2,000円	左記に + 1,000円

03

進呈時期

3月末を基準日として、定時株主総会後に発送する株主通信に同封し、年1回進呈いたします。



株主還元の充実（株主優待制度の拡充：2026年3月期～）

株主優待制度の拡充

2026年3月期より株主優待制度の拡充をいたします。

株主の皆様の日頃の感謝の意とそご支援にお応えするとともに、さらなる当社の認知度向上及び当社株式への投資の魅力を高め、長期に渡り保有していただける株主様を増やすことを目的として、株主優待制度を変更（拡充）することといたしました。

01

対象となる株主様

毎年3月末日現在の当社株主名簿に
記載または記録された

100株（1単元）以上

保有されている株主様

02

株主優待の内容

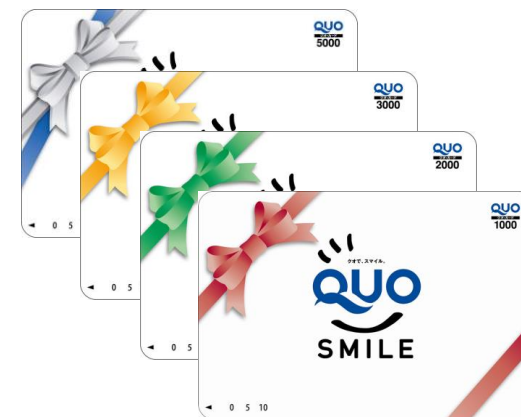
対象となる株主様の保有株数と保有期間に応じて、
下記の金額のQUOカードを進呈いたします。

保有株式数	株式保有期間2年未満	株式保有期間2年以上
100株～ 200株未満	1,000円	左記に + 1,000円
200株以上	3,000円	左記に + 2,000円

03

進呈時期

3月末を基準日として、
定時株主総会後に発送する株主通信に
同封し、年1回進呈いたします。



※変更点を緑太字にしております。

IR・SR活動の拡充

当社は、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を通じて、持続的な企業価値向上を実現するため、IR（Investor Relations）及びSR（Shareholder Relations）活動の拡充に取り組んでまいります。

透明性の高い情報開示と株主・投資家の皆さまとの積極的なコミュニケーションを通じて、当社の経営戦略や事業への理解促進を図ります。

2024年度の主な活動

- ・ 機関投資家向け決算説明会
- ・ 個人投資家向け決算説明会
- ・ 機関投資家個別ミーティング
- ・ 「株主・投資家情報」ページのリニューアル
- ・ IRラジオ出演

2025年度の活動予定

- ・ **SNS及びWebを通じた情報発信の強化（個人投資家向け）**
- ・ 機関投資家向け決算説明会
- ・ 機関投資家個別ミーティング
- ・ IRラジオ出演
- ・ IR資料の拡充及び質向上

より多くの皆さまに当社の経営戦略や事業を理解してもらえよう
積極的な情報発信を行っていきます

以上のように、高い成長性・収益性・安定性を求めて、
経営に努力して参りますので、
今後もより一層のご支援を賜りたくお願い申し上げます。

Appendix

想定為替レートと為替感応度

	2026年3月期 想定為替レート	1円変動による影響額	
		売上高	営業利益
USD/JPY	144.0	413百万円	26百万円

※USD/JPYが変動し、他通貨も同じ比率で変化したと想定した場合の影響額

IRサイトのご案内

IRサイト

ステークホルダーの皆様に向けて、財務情報や経営方針、最新の業績情報などを分かりやすく提供しています。

<https://www.sunwa.co.jp/ir/>



説明会 動画

大和インベスター・リレーションズ様主催
サンワテクノス投資家向け説明会動画

<https://www.daiwair.co.jp/detail.cgi?code=8137>



IR特集 サイト

ラジオNIKKEI様主催 サンワテクノスIR特集サイト
ワイド番組『ザ・マネー』水曜内コーナー

<https://www.radionikkei.jp/8137ir/>



お問い合わせ先

経営企画部 企画・IR課

〒104-0031

東京都 中央区 京橋3-1-1 東京スクエアガーデン18F

TEL：03-5202-4011

FAX：03-5202-4054

※ご相談窓口はこちら↓



お問い合わせ・IRミーティングのご希望はHPからでも承ります。

本資料取り扱い上の注意

- ・本資料には、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想見通しの記述が含まれています。
- ・これらの記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、新たな技術の進展等により変動することがあり得ます。
- ・従いまして、実際の業績等が記載の予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おきください。

本資料取り扱い上の注意点

- 本資料には、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。
- 現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、新たな技術の進展等により変動することがあります。
- 従いまして、実際の業績等が記載の予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。