

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7月18日

自己紹介



代表取締役社長

新谷 正伸

Shintani Masanobu

基本情報

東京都東村山市出身 67歳

経歴

1958年	東京生まれ
1982年	早稲田大学卒業
1982年	三洋貿易株式会社 入社
2004年	三洋タイ現地法人社長
2008年	東京ゴム3部長
2012年	執行役員 Sanyo Corporation America 社長
2013年	取締役兼執行役員事業本部長 三洋物産貿易（上海）有限公司 董事長
2014年	取締役兼執行役員経営戦略室長
2018年	代表取締役社長兼社長執行役員(現任)

座右の銘

「人事を尽くして天命を待つ」

趣味、写真



VISION

世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる

スローガン

Quest for Next よりよい未来(最適解)を探求する

企業概要

会社名	三洋貿易株式会社 (証券コード:3176)
創業	1947年5月
資本金	10億658万円
代表者	代表取締役社長 新谷 正伸
所在地	東京都千代田区神田錦町2-11
発行済み株式数	29,007,708株
株主数	9,026名

※2024年9月30日時点



初代社長
玉木 榮一

-先人訓-

品格「社格を下げるものはやるな」

人材「商社は人である。教育は命である」

信用「信用こそ商人の生命線」

理念体系



「よい仕事」
だけを積み重ねて
きました！

自由闊達



ゴム事業部



化学品事業部



グリーンテクノロジー事業部



モビリティ第一・第二事業部



ライフサイエンス事業部



ライフサイエンス事業部



リスクマネジメント部



業務職



業務職

自由闊達



社員の成長 = 会社の成長
「人のSanyo」

自由闊達

8月31日決勝！
U-Nextにて同日配信！
当社も2名審査員が！



日経 学生漫才王決定戦

漫才のネタと流れを考える「企画提案力」、相方との掛け合いを通じて聴衆の笑いを起こす「コミュニケーション力」、大人数の前でも普段通りネタを披露する「度胸」、聴衆の反応を見て切り替える「対応力」。こうしたお笑いのスキルが今、ビジネスの場で注目されています。学生時代に培ったお笑いの経験を企業で生かせる社会をつくりたい——。この思いを実現するため、日本経済新聞社は大学生を対象にした漫才コンテスト「日経 学生漫才王決定戦」を開催します。

協賛

人と人の間に
フコク生命
THE MUTUAL

Sanyo Trading
三洋貿易株式会社

 **三菱化工機**

01

01

当社のユニークネス

02

三洋貿易とは

03

当社の強み・高収益性

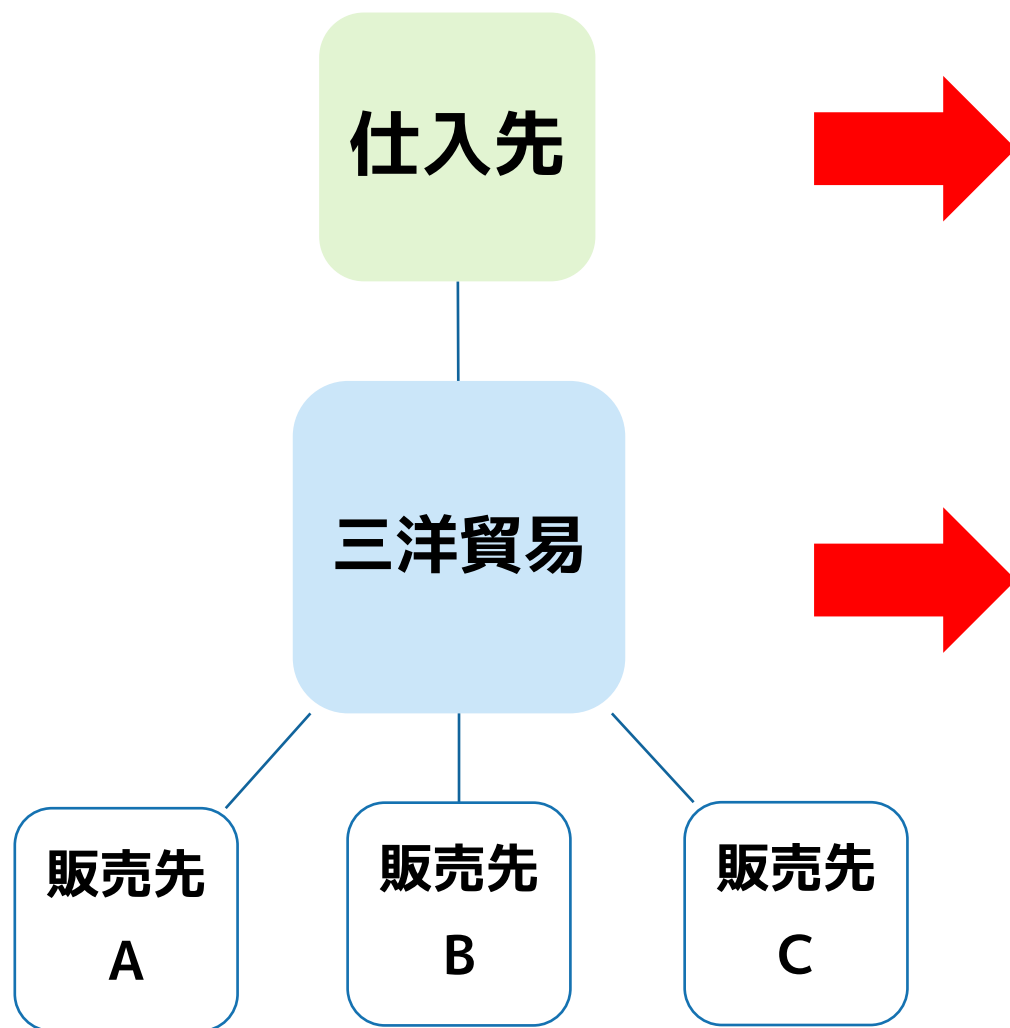
04

当社の成長戦略

05

当社の業績

三洋貿易のユニークネス(ビジネスモデル)～1商品1仕入先～



「買い」については
1商品1仕入先

一夫・一婦制

一生涯幸せに添い遂げるパートナーシップモデル



「売り」については
制限なし

企業系列での束縛がない
全メーカーに販売可能



三洋貿易のユニークネス (人) ～人材～



技術営業

営業社員の**半数以上が理系**

(メーカーと同じ言語で会話が可能)



少数精鋭

ロイヤリティの高い社員

(過去3年間、新卒定着率100%※)

※2024年9月期

02

01

当社のユニークネス

02

三洋貿易とは

03

当社の強み・高収益性

04

当社の成長戦略

05

当社の業績

こんなところに三洋貿易の取扱い商品！

■ 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（グルー）

食卓

<飲食物>

- 肉質向上等の添加物
- 内フタの接着剤
- 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

洗濯物

<洗濯用洗剤>

- 環境対応型界面活性剤 環

電子機器

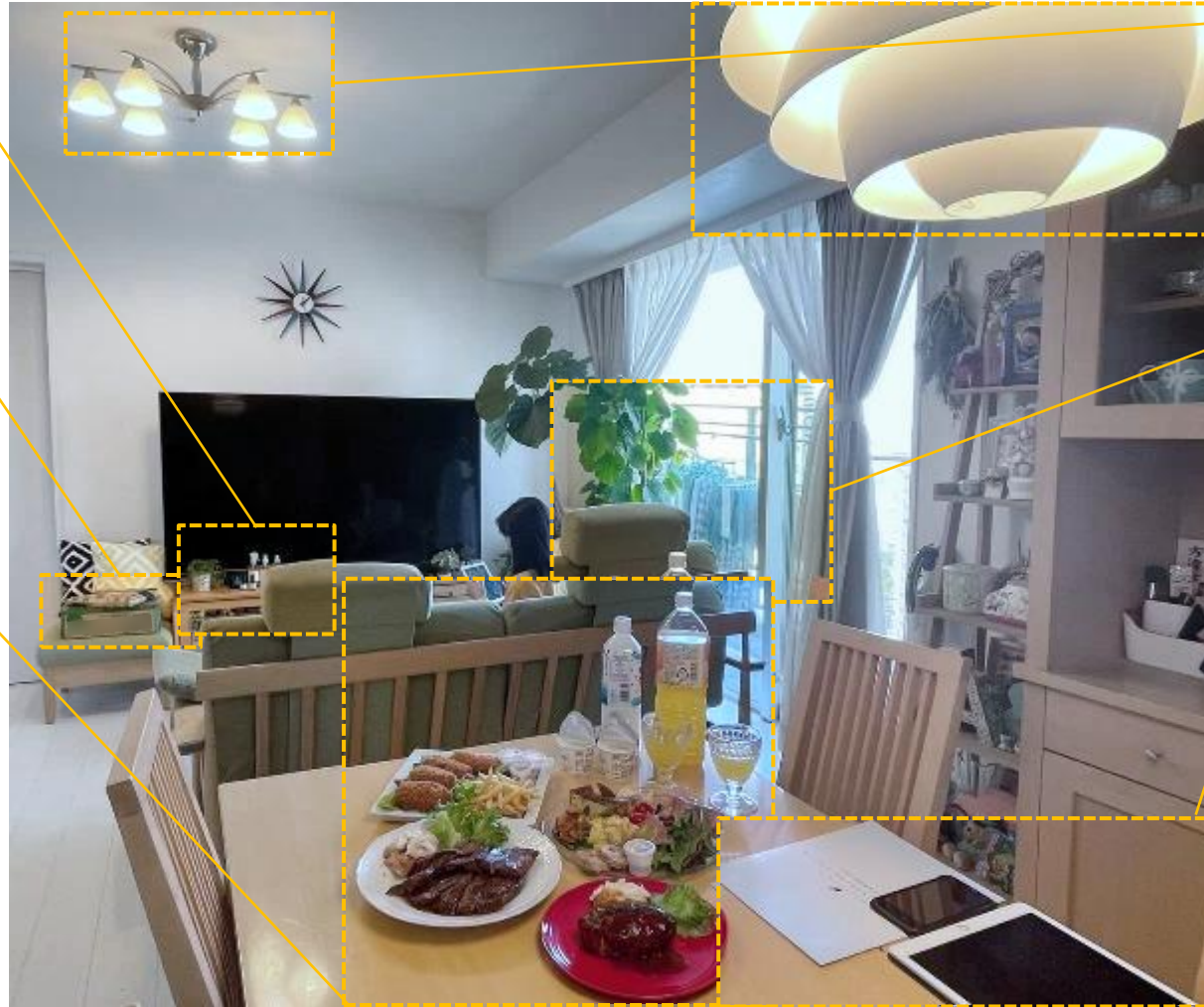
<TV・タブレット>

- 放熱用副資材
- 液晶ディスプレイ関連原料

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。

事業概要



ゴム関連



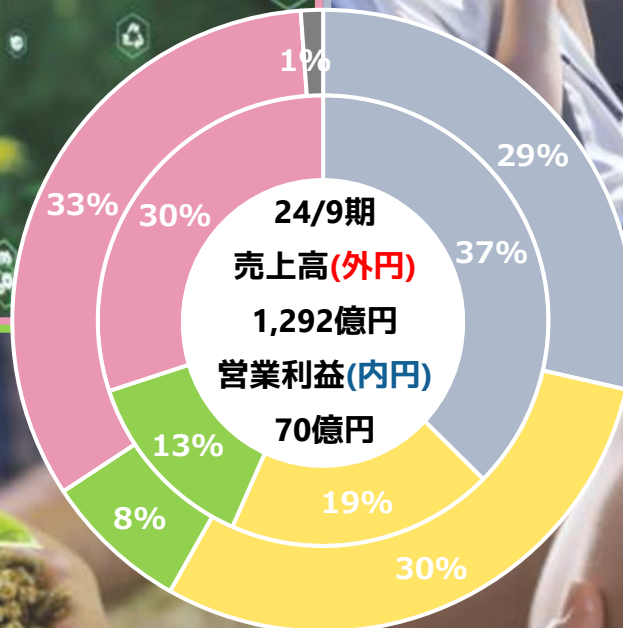
化学品関連



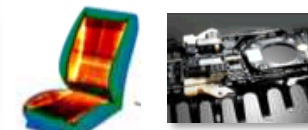
木質バイオマス関連



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



スキャンニングによる
ベンチマーキングサービス



電子材料



検査機器

地域別売上構成と拠点展開

海外 **10** か国、**15** 拠点に展開

国内はもちろん海外においても
期待に応えるビジネスを推進。
グローバル展開を加速しています。

国内 **4** 拠点

グループ会社 **11** 拠点

社

三洋貿易株式会社

TOKYO

AICHI

OSAKA

HIROSHIMA

欧州 **1** 拠点

TRADING EUROPE GmbH

SANYO TRADING INTERNATIONAL
(HONG KONG) CO., LTD.
HONG KONG

GUANGZHOU

SANYO TRADING
(SHANGHAI) CO., LTD.
SHANGHAI

SANYO TRADING INDIA PRIVATE LTD.
GURUGRAM

SANYO TRADING ASIA CO., LTD.
BANGKOK
LAEMCHABANG

PT. SANYO TRADING INDONESIA
JAKARTA

SANYO TRADING (VIET NAM) CO., LTD.
HANOI

HOCHI MINH

SINGAPORE SANYO TRADING PTE. LTD.
SINGAPORE

アジア **7** か国 **10** 拠点

SANYO CORPORATION OF AMERICA
NEW YORK

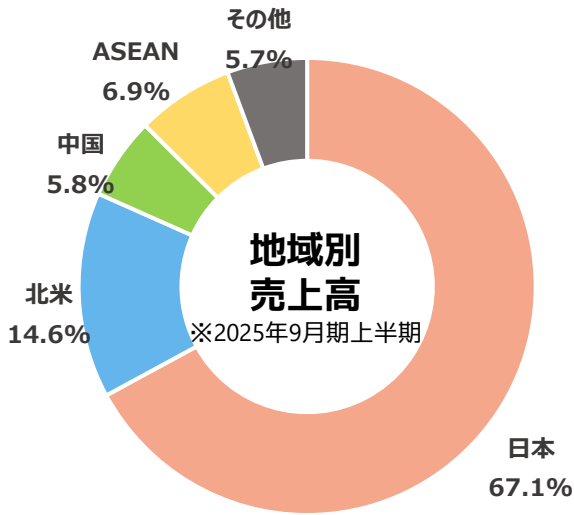
DETROIT

ALABAMA

SUN PHOENIX MEXICO S.A. de C.V.

IRAPUATO

北米 **2** か国 **4** 拠点



グループ会社の例



コスモス商事株式会社

サステナビリティ

海洋開発・洋上風力・地熱・石油・天然ガス等の掘削機材・関連装置の輸入販売及びレンタル



株式会社スクラム

ライフサイエンス

ライフサイエンス、ヘルスケア関連製品の輸入販売及び関連の受託サービス事業



株式会社 ワイピーテック

サステナビリティ

機能性飼料原料ならびに飼料添加物の輸入販売、畜産用環境資材の輸入販売、畜産用器具機材の輸入販売



KOTAIバイオテクノロジーズ株式会社

ライフサイエンス

免疫AIプラットフォームの提供及びそれに関わるデータ解析



03

01

当社のユニークネス

02

三洋貿易とは

03

当社の強み・高収益性

04

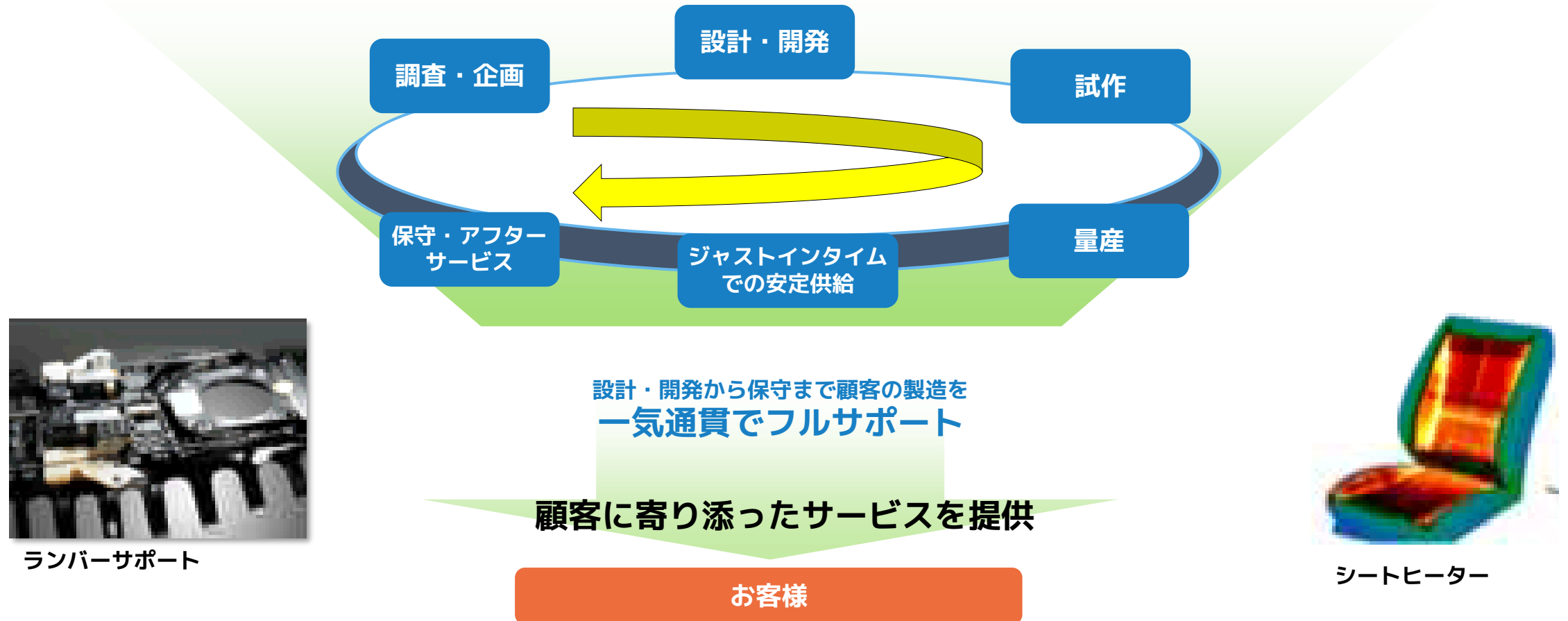
当社の成長戦略

05

当社の業績

三洋モデル（一気通貫モデル）

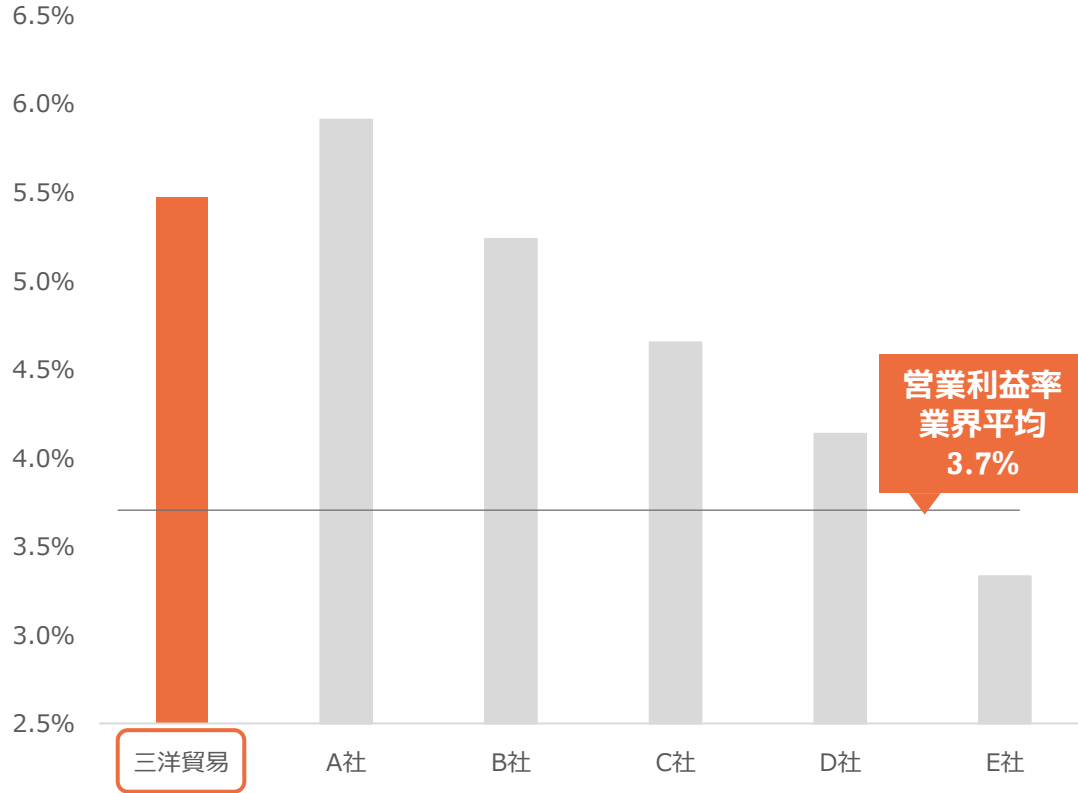
- 開発から保守までのソリューションを提供する技術営業力
- トップメーカーとの強固な長期的パートナーシップをベースに、高付加価値商材を提供



質の高いビジネス、生産性高い資本効率

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)

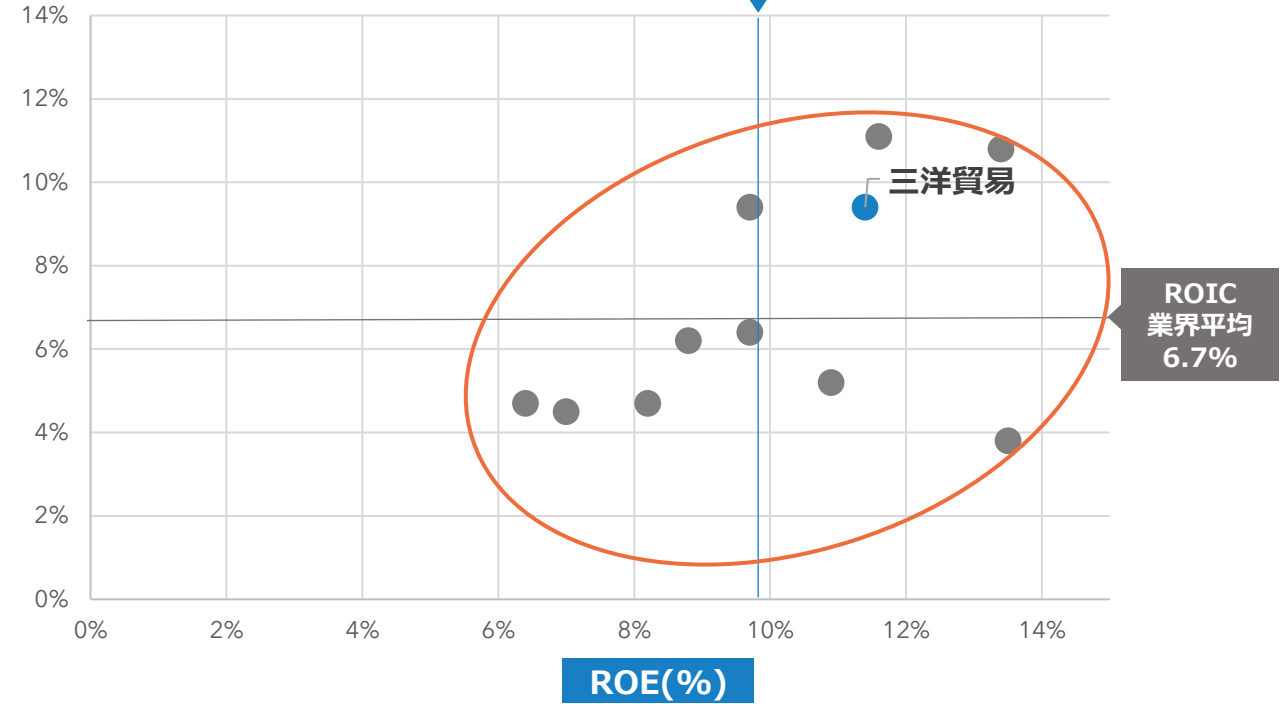
* 2025年3月期通期決算期(三洋貿易は2024年9月期)の値。上記A～E社はその中の上位5社

* 引用元：有価証券報告書

ROE/ROIC

業界トップクラス

ROIC(%)



* 比較会社：三洋貿易、専門商社 合計11社(左記と同会社)

* 2025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

04

01

当社のユニークネス

02

三洋貿易とは

03

当社の強み・高収益性

04

当社の成長戦略

05

当社の業績

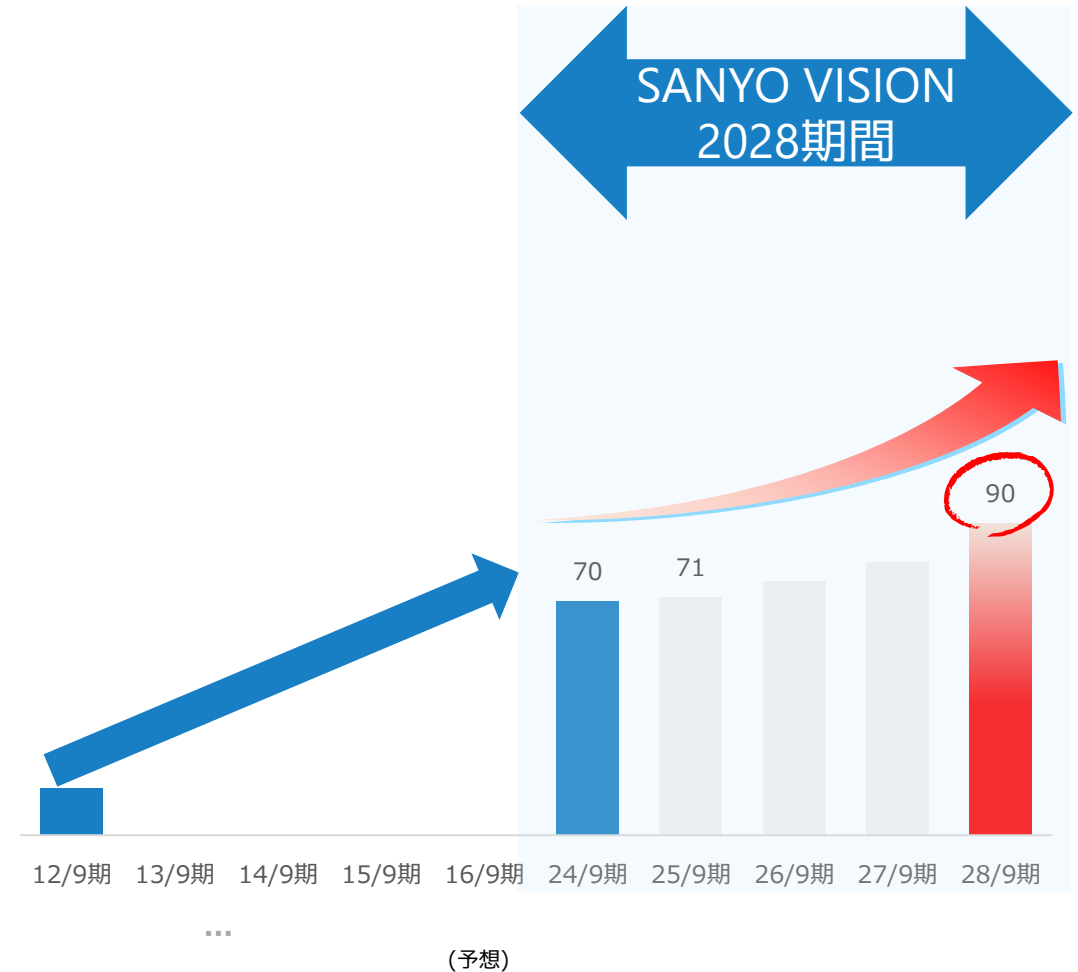
2028年9月期に向けた成長戦略

- 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**」

成長戦略：三本の矢

- ①潜在コア事業の果実化
- ②M&Aの推進
- ③ベンチャー投資への取り組み

営業利益額の推移
(単位：億円)



①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

来場者数
10,000人
突破

※2023年9月末：約4,000人

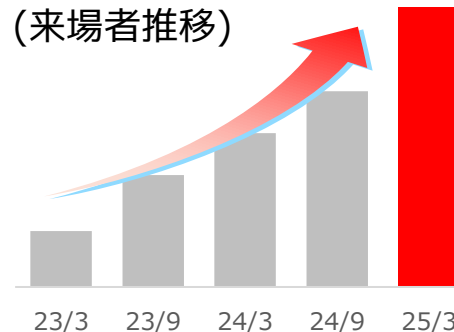
展示車数
25台
に拡大

※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

(来場者推移)



- 新聞等メディアへの
- 掲載も多数展開中

①潜在コア事業の例 (EVバッテリー診断)

EverBlue Drive

インダストリアル・プロダクツ

EV・PHEVのバッテリー診断機



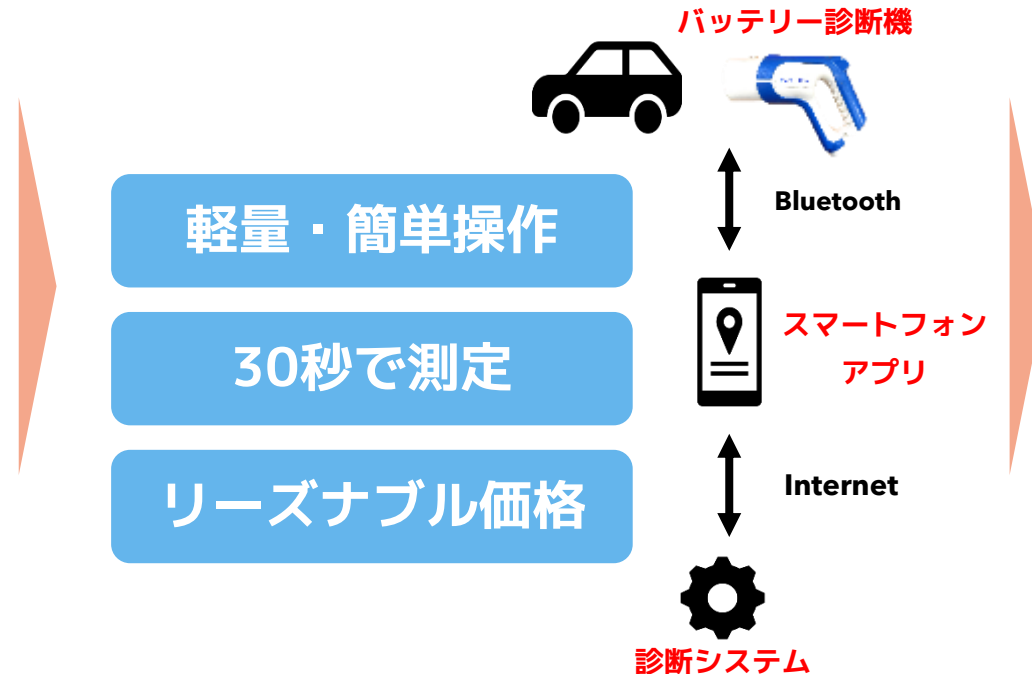
- ベンチマーキング事業で蓄積したデータを生かし、コンパクトで手頃価格の診断機を発売

【開発の背景】

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



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

①潜在コア事業の例 (洋上風力発電)

サステナビリティ

- 洋上風力発電に関わる多様な機器の取扱い
- 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

【着床式 洋上風力発電】 【浮体式 洋上風力発電】



水深の浅い海域
での着床式



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

【取扱い機器】



TPカバー



ROV
(遠隔操作型無人潜水機)



ハンマー



浮体用コネクター



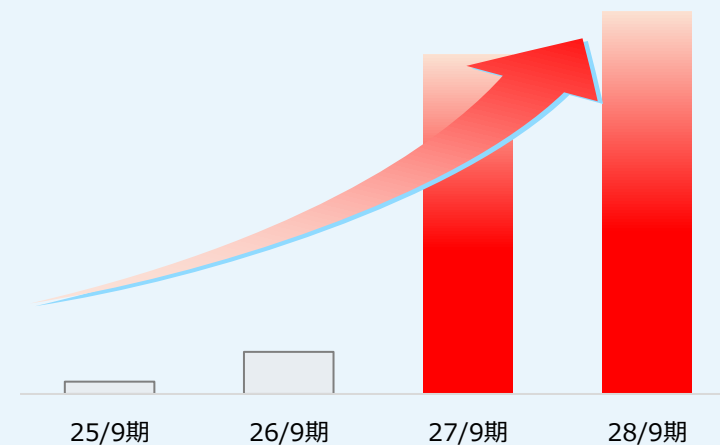
アンカー



取扱い機器の多さを強みとする

【洋上風力発電 売上金額イメージ】

※着床式、浮体式の合算

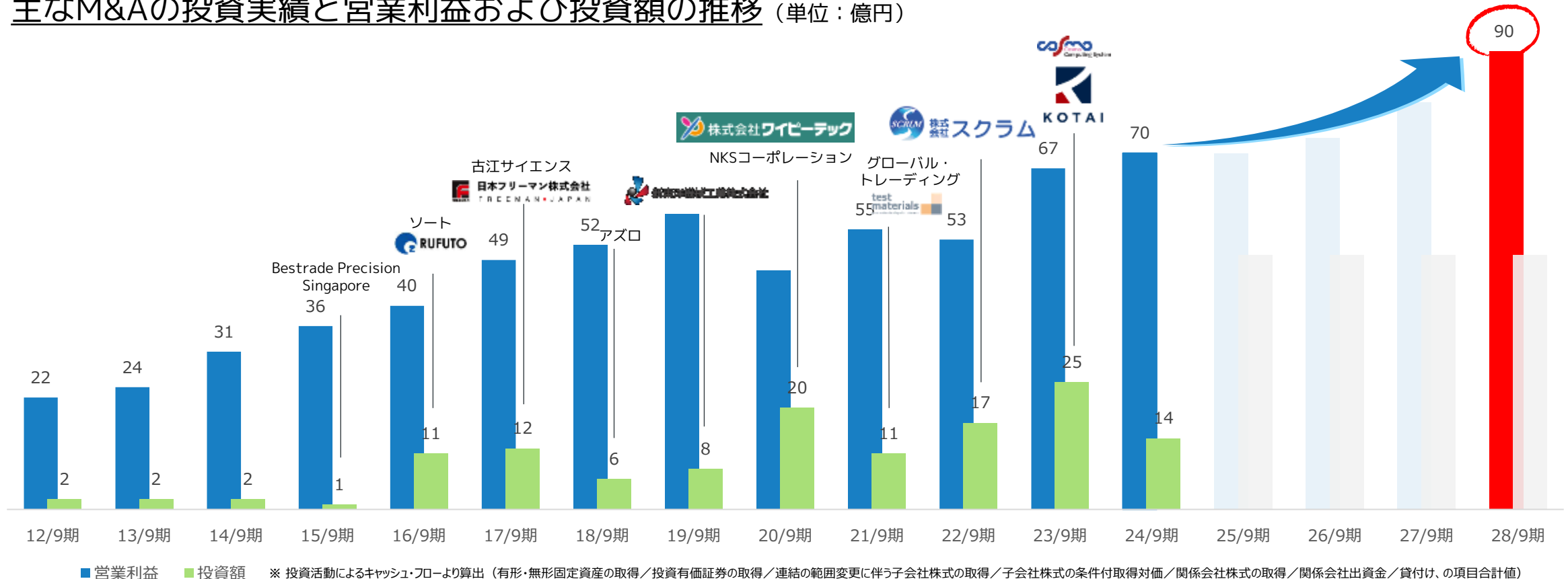


27/9期以降 本格的な収益化を見込む

②「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）



②M&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

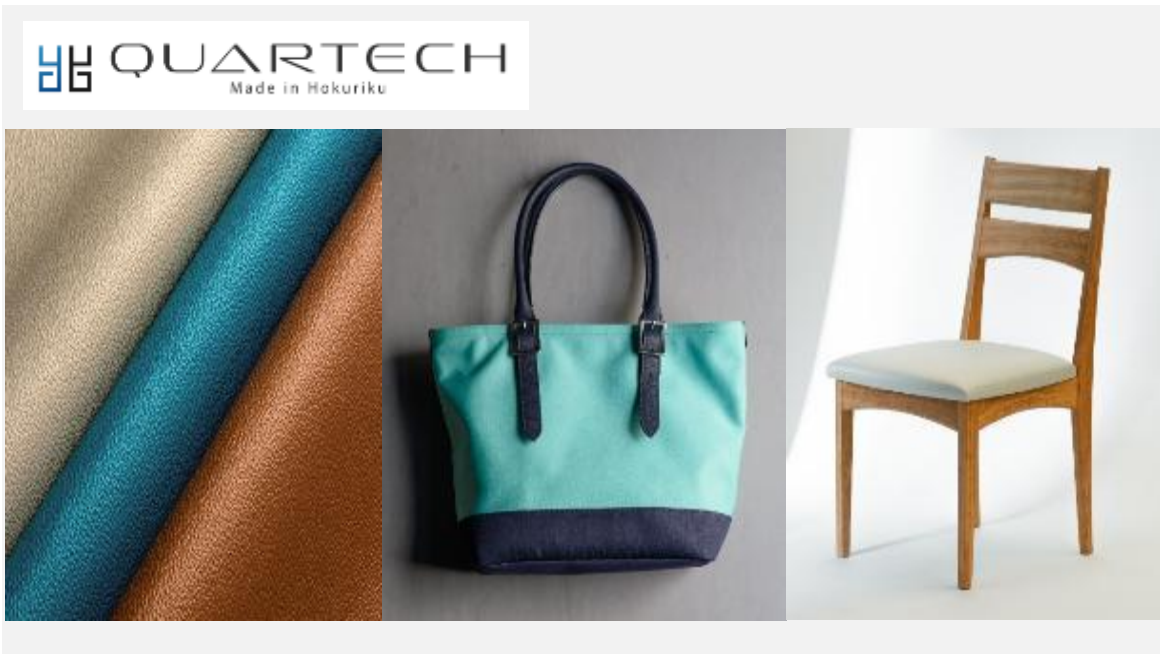
③「三本の矢」：ベンチャー投資への取り組み

■ 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

<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



本日、
サンプルを展示
しています！

ポリエステル
100%の
モノマテリアル

100%
リサイクル
材料から製造

原料から製品
廃棄まで考慮した
CO₂削減

軽量素材
アパレル
採用実績

自動車、家具
など
幅広い用途

自由な意匠決定
生地感の低減

05

01

当社のユニークネス

02

三洋貿易とは

03

当社の強み・高収益性

04

当社の成長戦略

05

当社の業績

業績推移

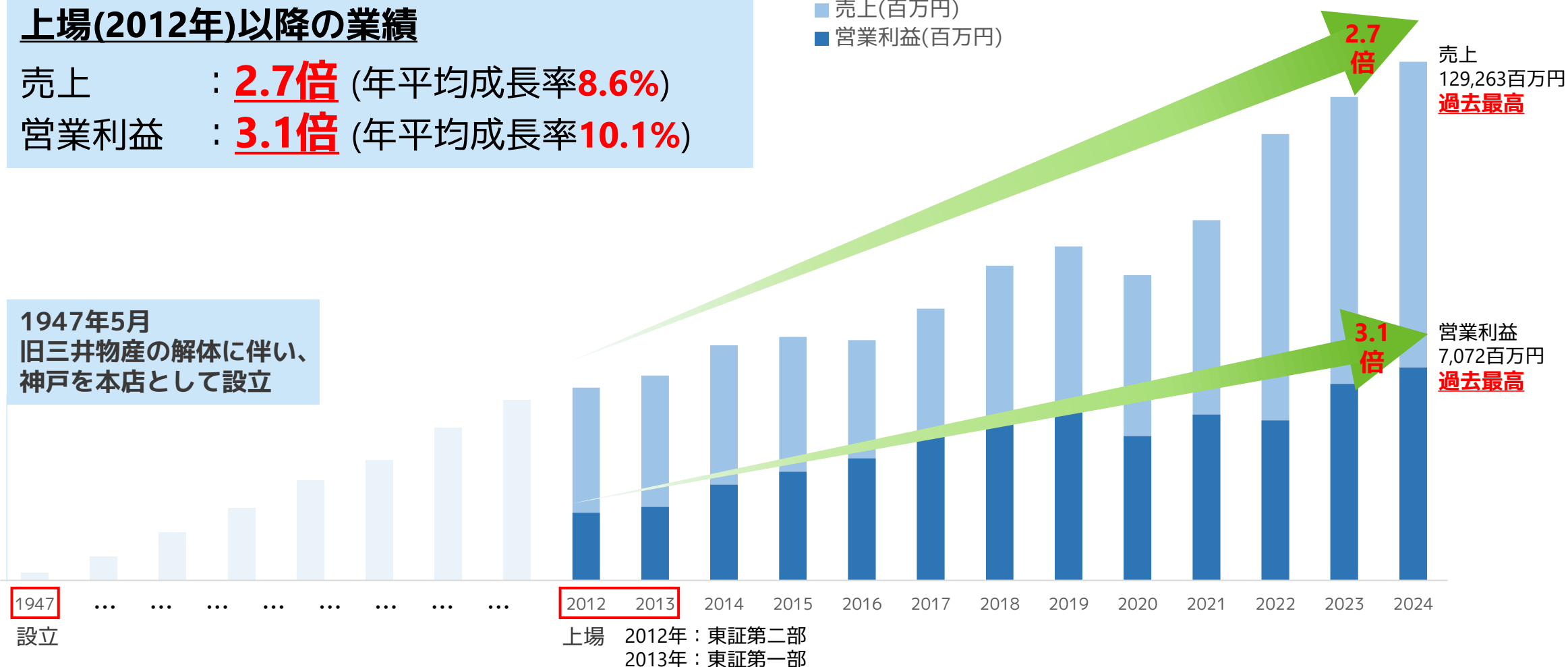
- 2012年の上場から10年余年。上場以降のダイナミックな成長を継続中

上場(2012年)以降の業績

売上 : **2.7倍** (年平均成長率**8.6%**)
営業利益 : **3.1倍** (年平均成長率**10.1%**)

■ 売上(百万円)
■ 営業利益(百万円)

1947年5月
旧三井物産の解体に伴い、
神戸を本店として設立



株主還元

- 継続的な増配・安定配当を行う基本方針のもと、SANYO VISION 2028期間の配当は、**「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」

SANYO VISION 2028期間

年間
配当予想
57円

29
(予想)

28

33

22

21

19

18.5

15.5

13

12.5

9.5

7.5

7.5

12.5

配当性向

25%

29%

25%

25%

25%

25%

25%

26%

36%

26%

27%

26%

30%

30%以上

まとめ：数字で見る三洋貿易

※2024年9月30日時点

売上高
129,263百万円
4年連続 過去最高更新

営業利益
7,072百万円
2年連続 過去最高更新

当期純利益
5,207百万円
4年連続 過去最高更新

営業キャッシュフロー
5,447百万円
強いキャッシュ創出力

ROE
11.4%
高い株主資本効率

ROIC^{※1}
9.4%
高い投下資本効率


連結従業員数
713名

単体従業員数
男性 **190名** 女性 **98名**
女性比率 34.0%

営業社員理系出身比率
54%


海外拠点数
10カ国
15拠点


新卒定着率
100%


男性育休取得率
130%※

※男性の配偶者が出産した者のうち調査時点までに育児休業を開始した者（開始予定の申出をしている者を含む）の数／調査前年度1年間で男性の配偶者が出産した数×100

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
- ベンチャー投資への取り組み

- 長期安定的な配当増額



その他ご案内

< 統合報告書 2024 >



QRコードはこちら



公式SNS はじめました

< 三洋貿易公式 Instagram >



QRコードを読み取って
フォローをお願いします。



< 三洋貿易公式 X >



QRコードを読み取って
フォローをお願いします。

様々な情報を掲載しております。
ご興味ただけた方は是非ご覧ください。



Quest for Next