

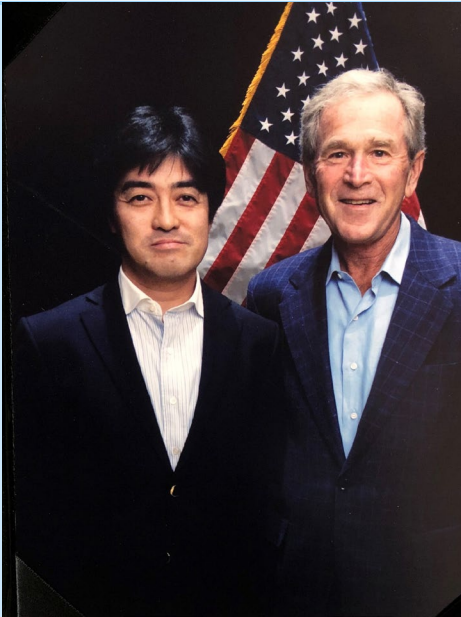
# 三洋貿易株式会社(証券コード：3176) 会社説明会

世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる

取締役兼執行役員 経営企画部長  
難波 嘉己

2026年3月17日

# 自己紹介



難波 嘉己

Yoshimi Namba

## 基本情報

- ・東京都出身
- ・海外駐在 18年（欧、米、亜）
- ・生まれてから太陽を60周回

## 経歴

1965年	東京生まれ
1988年	一橋大学卒業
1988年	三井物産株式会社 入社
2017年	三井物産米州モビリティ本部長兼 米国三井物産SVP (米国NY駐在)
2022年	三洋貿易株式会社入社
2023年	経営企画部長
2024年	取締役兼執行役員 事業部門担当 兼経営企画部長 (広報・IR・海外事業促進担当)

## 座右の銘

「Enjoy Life」

## 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	10,015名

※2025年9月30日時点

1947年の創業以来、国内4拠点、海外15拠点と着実に商圏を拡大してきました。

2012年に株式上場を果たしてから10余年。

三洋貿易は、初代社長の先人訓を礎とし、自由闊達な社風のもと飛躍的な成長を遂げています。

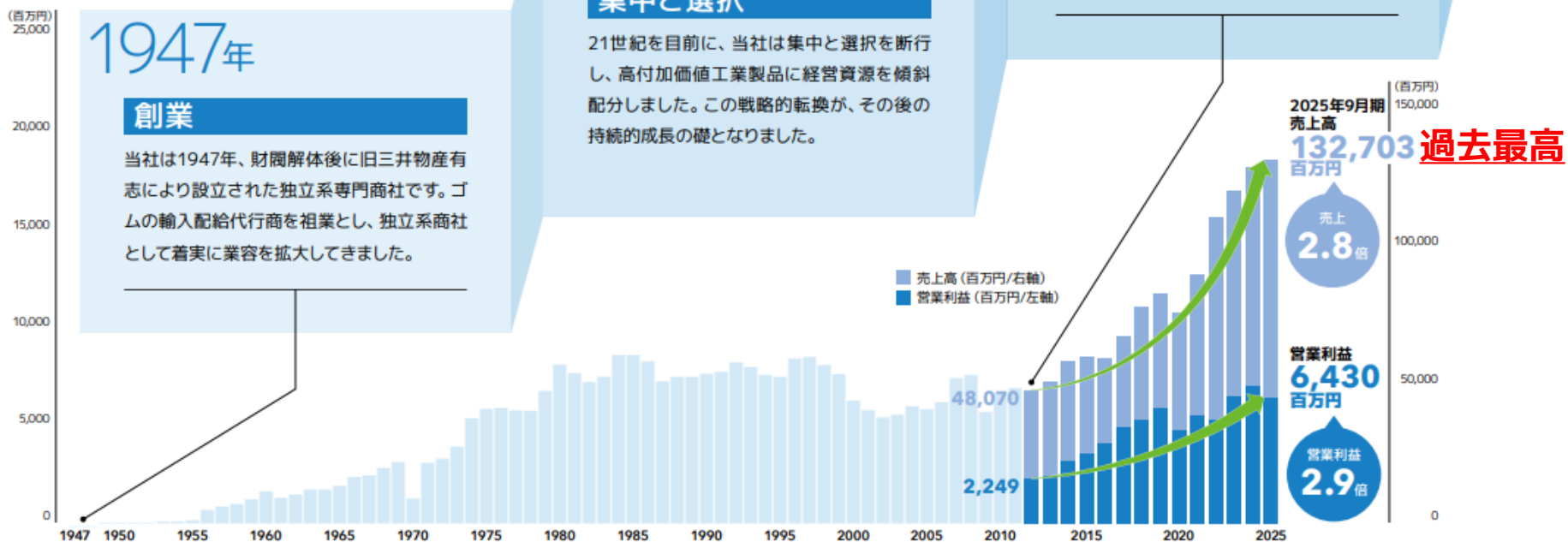


初代社長 玉木 榮一

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」

品格 「社格を下げるものはやるな」



# 01

01 当社の業績・強み

02 ビジネスモデル・高収益性

03 成長戦略

# At a Glance ・ 強み

## At a Glance ※2025年9月期

売上高

**132,703**百万円

5年連続 過去最高更新

営業利益

**6,430**百万円

ROE

**9.3%**

高い株主資本効率

ROIC

**8.2%**

高い投下資本効率

連結従業員数

**747**名

単体従業員数

営業社員理系  
出身比率

男性  
**210**名



女性比率  
35.0%



海外拠点数

**10**カ国

**15**拠点

ニッチトップの  
高付加価値商材に  
特化

専門性の高い  
トータルソリューションを  
提供

「1商品1仕入先」  
に基づく長期的  
パートナーシップの構築

# セグメント別構成比率

■ サステナビリティが伸長し、売上高10%、営業利益20%超へ

※2025年9月期通期

## ファインケミカル

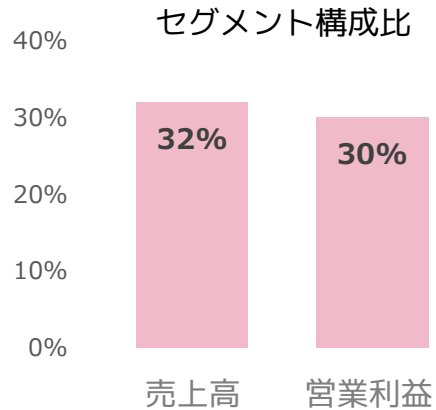
分野：合成ゴム、塗料、インキ、コーティング



ゴム関連



化学品関連



## インダストリアル・プロダクツ

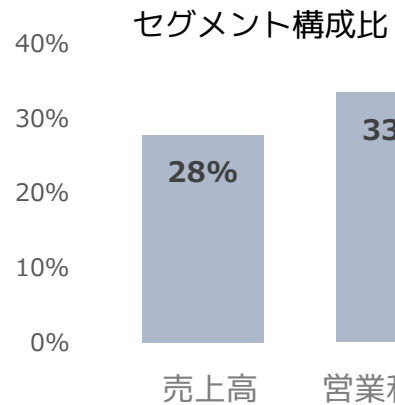
分野：あらゆる移動体



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



## サステナビリティ

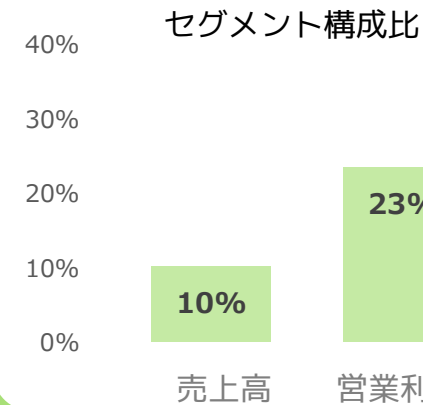
分野：再生可能エネルギー（バイオマス、地熱、海洋）、畜産飼料



木質バイオマス関連



洋上風力  
海洋調査関連



## ライフサイエンス

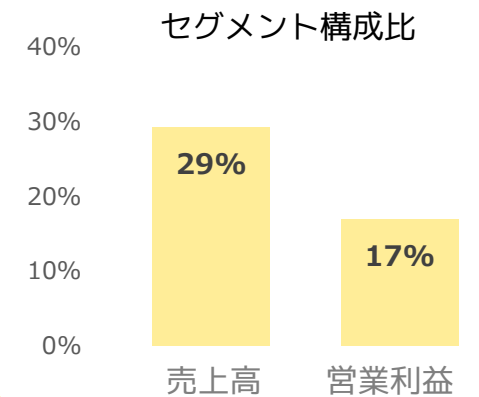
分野：食品添加物、化粧品、在宅医療、科学機器、バイオテクノロジー



電子材料



評価装置



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。「その他」を記載していない為、合計は100%となりません。

# 02

01 当社の業績・強み

02 ビジネスモデル・高収益性

03 成長戦略

# Sanyo Vision 2028

三洋貿易の  
目指す  
あり姿

世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる

～先人訓：「社格を下げるものはやるな」～

お悩みを解決する仕事

社会へ貢献する仕事

顧客に寄り添い、  
評価される仕事

子供たちに夢を持って  
語れる仕事

価値提供

「よい仕事」の積み重ね

安心・安全

快適・QOL※

脱炭素

地産地消

省資源・  
省エネ

技術立国・  
海洋大国

高齢化社会

地域経済  
活性化

経営基盤

既存事業の有機的成長

×

新規事業の果実化

人材

専門知識とノウハウ

商材・商権

1商品1仕入れ先  
強固な信頼関係

自由闊達

良き企業文化

財務基盤

海外ネット  
ワーク

10ヶ国16拠点

※QOL：Quality of Life

# 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

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

強固な信頼関係  
ニッチトップ商材

グローバルネットワーク

10カ国15拠点

調査・企画

設計・開発

試作

設計・開発から保守まで顧客の製造を  
一気通貫でフルサポート

保守・アフター  
サービス

ジャストインタイム  
での安定供給

量産

顧客に寄り添ったソリューションを提供

顧客



ランバーサポート

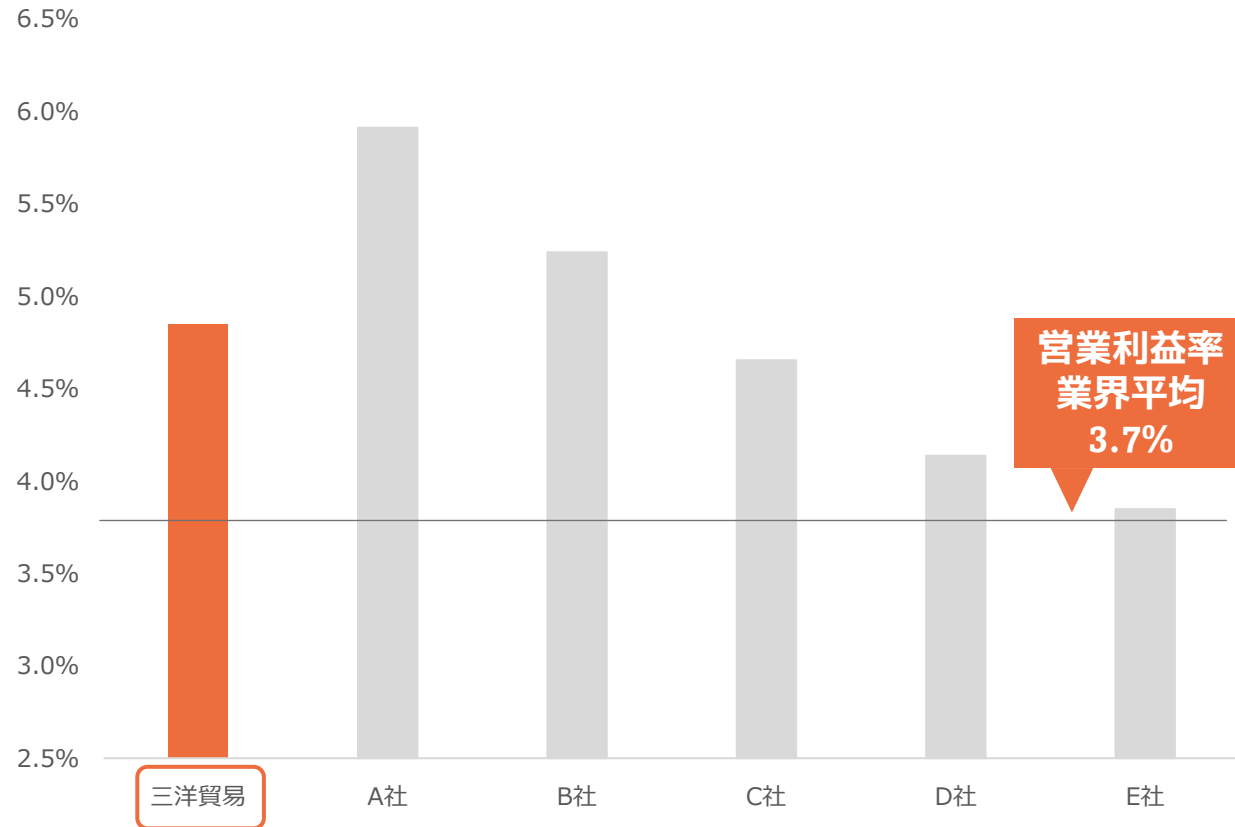


シートヒーター

# 高収益性

## ■ 同業他社比で高い利益率

営業利益率



\* 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2025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

# 03

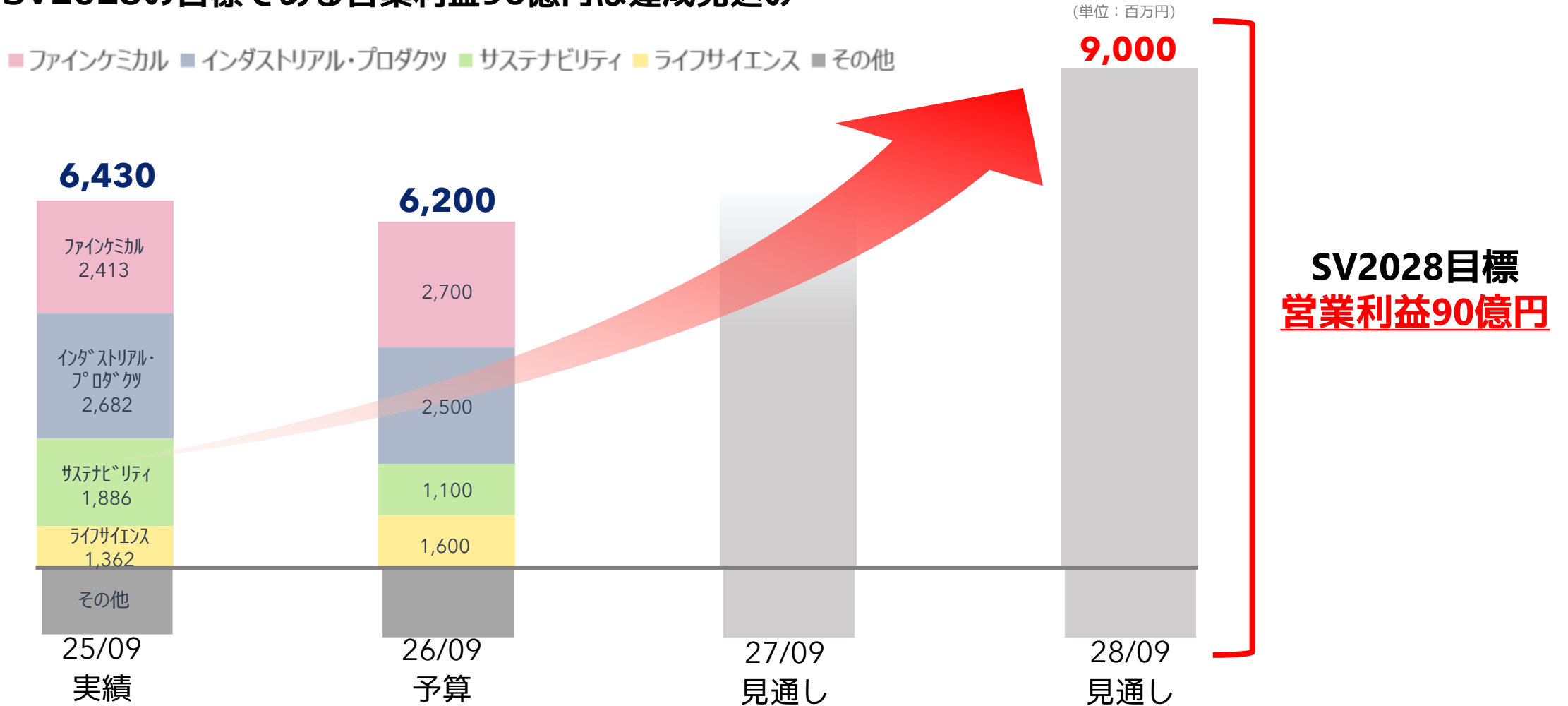
01 当社の業績・強み

02 ビジネスモデル・高収益性

03 成長戦略

# セグメント別 営業利益 実績および見通し

- 2026年9月期は踊り場となるも、2027年9月期以降に新規案件が順次収益貢献予定
- SV2028の目標である営業利益90億円は達成見込み



\* 「その他」の区分は報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、情報システム事業および不動産賃貸業を含んでいます。(株)コスモ・コンピューティングシステムは「その他」に含まれます。

# 潜在コア事業

- 成長ポテンシャルの高い成長事業・育成事業における多様な商材・サービスの展開
- 当社の強みである専門性・技術力および堅固な財務基盤を活かした戦略的投資による事業強化

## ファインケミカル

- 天然由来素材
- 次世代用途の機能性素材
- 電材ケミカル

## インダストリアル・プロダクツ

- EV保守メンテナンス機材
- 高周波同軸ケーブル
- 環境対応表皮



バッテリー診断機



同軸ケーブル



QUARTECH

## サステナビリティ

- 洋上風力発電関連機材
- 新素材フィルム
- カーボンニュートラル関連



洋上風力発電



ROV

## ライフサイエンス

- 化粧品関連
- 農業関連
- タンパク質解析/バイオインフォマティクス

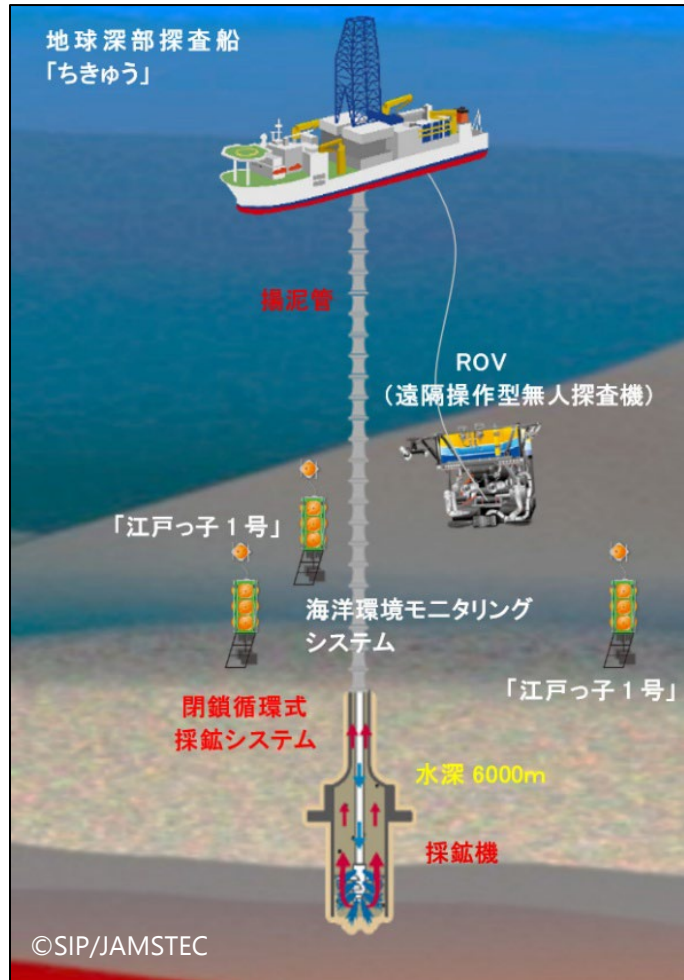
赤字：最注力事業

# サステナビリティ 新規ビジネス

サステナビリティ

## 海底鉱物資源事業の展開

～南鳥島レアアースプロジェクトに参画～ 揚泥管と浮力体・ROV・採鉱機の納品と技術支援



本格的な採泥試験（令和9年実施予定）の成功に向け全面的にサポート  
水深6,000mで確立した圧倒的技術を武器に、レアアース泥をはじめマンガンノジュールや熱水鉱床など次世代の海底鉱物資源開発を牽引。海底鉱物資源の未知なる領域を切り開き、海洋ビジネスの成長を加速

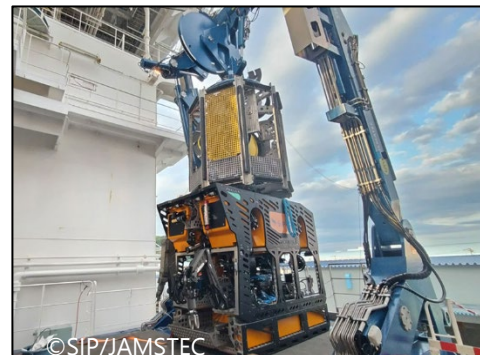
揚泥管：2025年5月末に納品、合計424本



浮力体：2024年8月末に納品、合計820個



ROV：2025年秋に納品、「ちきゅう」へ実装完了 採鉱機：整備完了し2025年冬に納品



# インダストリアル・プロダクツ 新規ビジネス

インダストリアル・プロダクツ

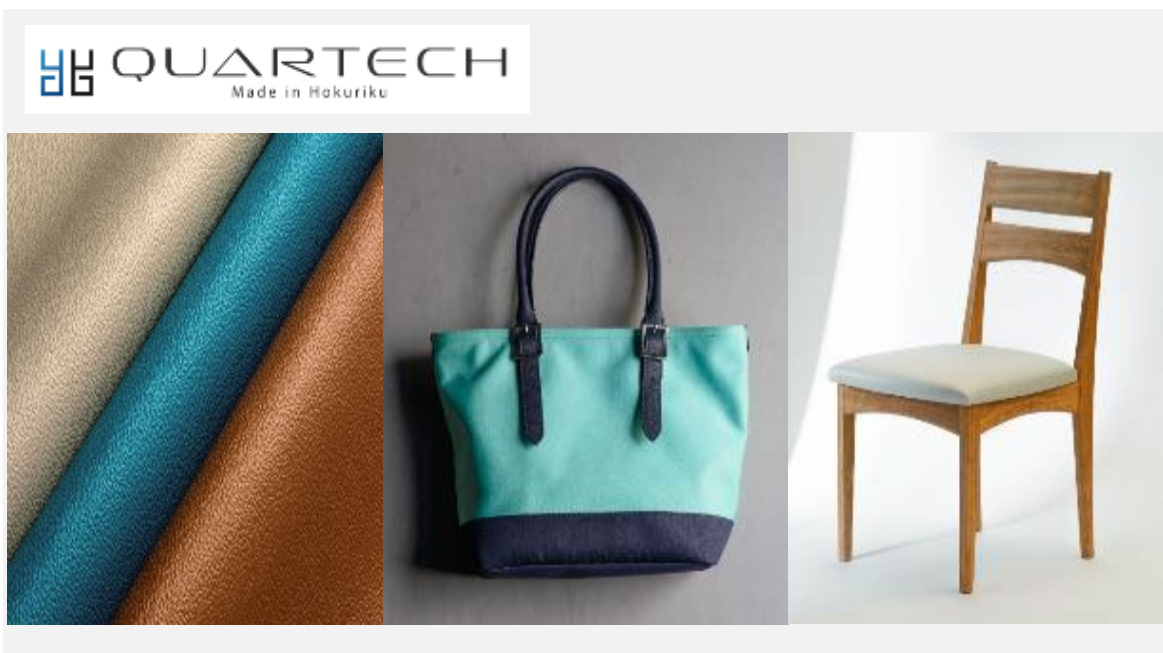
■ 注力市場を俯瞰し、大きな成長を期待する有望なビジネスを開発

<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  
CO<sub>2</sub>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

## インダストリアル・プロダクツ

### ■ ベンチマーキング事業で得たEVに関する知見を生かし、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～

#### ①残価率の低さ

バッテリーの劣化度が測定できていない  
中古EV市場が未確立(評価、価格査定に影響)

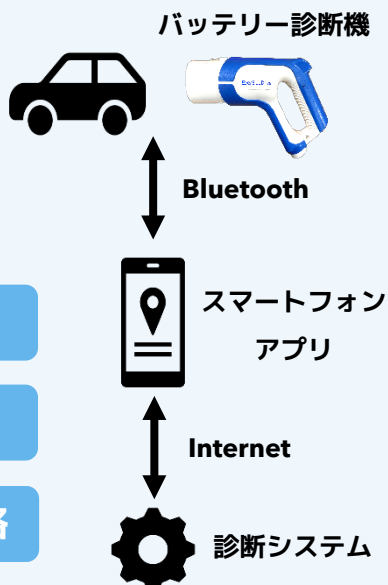
#### ②海外への輸出増

希少金属が流出。国内の循環型社会実現  
を阻害

#### ③EVの安全性

バッテリーは高電圧・大電流を扱うため、  
安全性に配慮した機器の開発・提供が必要

#### バッテリー診断機「ETX010」

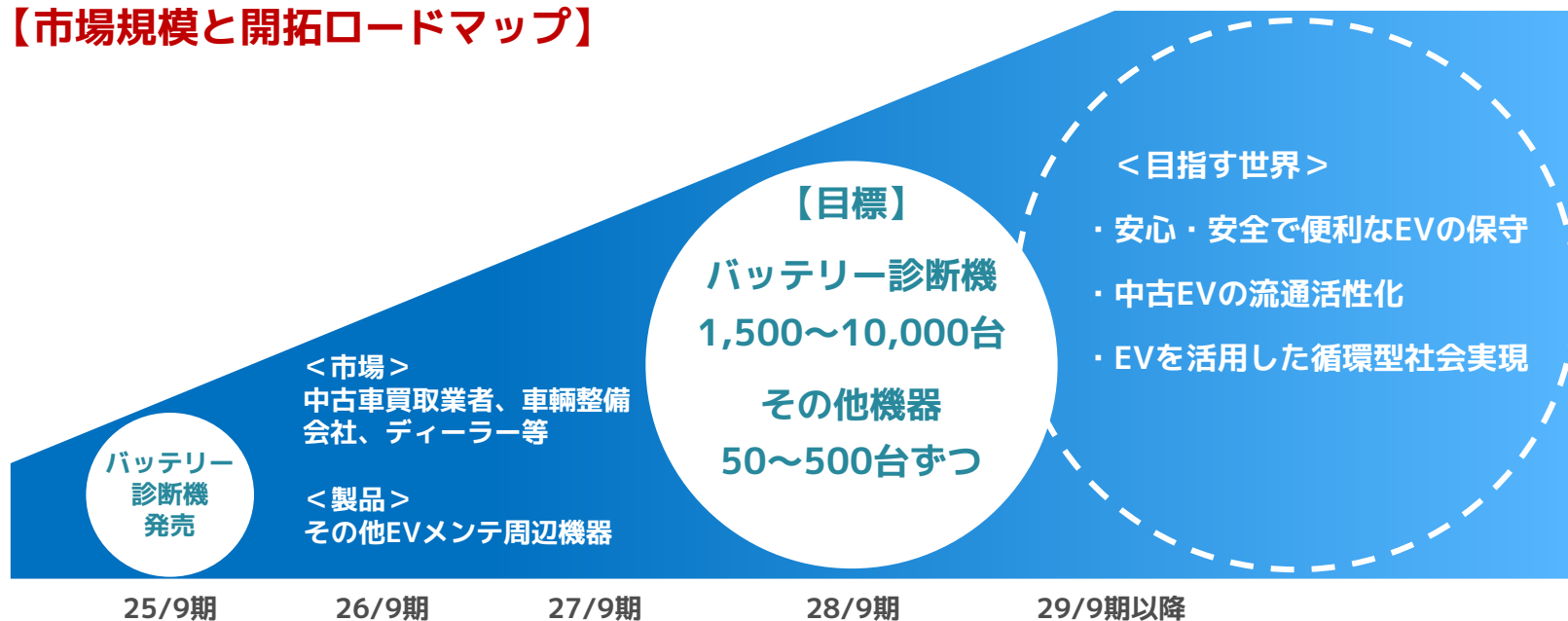


軽量・簡単操作

30秒で測定

リーズナブル価格

#### 【市場規模と開拓ロードマップ】



# インダストリアル・プロダクツ 新規ビジネス

インダストリアル・プロダクツ

(株式譲渡実行日：2025年10月1日)

## ■ バリューチェーン拡大を狙いシンガポール法人EMAS社の全株式を取得

### 【名称】

- EMAS SUPPLIES & SERVICES PTE LTD ([EMAS社の公式HP](#))

### 【概要】

- 自動車エアコン関連部品を販売するシンガポールの専門商社

### 【強み】

- 40年の業歴を有し、高い専門知識と広い仕入ネットワーク
- 中東および東南アジア中心に世界約50か国以上に製品を供給

### 【狙い】

新車向け内装部材提供を主力としたモビリティ事業領域



**自動車アフターマーケット市場へ事業を拡大**



### 三洋貿易

自動車業界との  
強固な関係

グローバル  
ネットワーク

### EMAS社

高い専門知識と仕入  
ネットワーク

中東・東南アジア  
へのネットワーク

# 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**

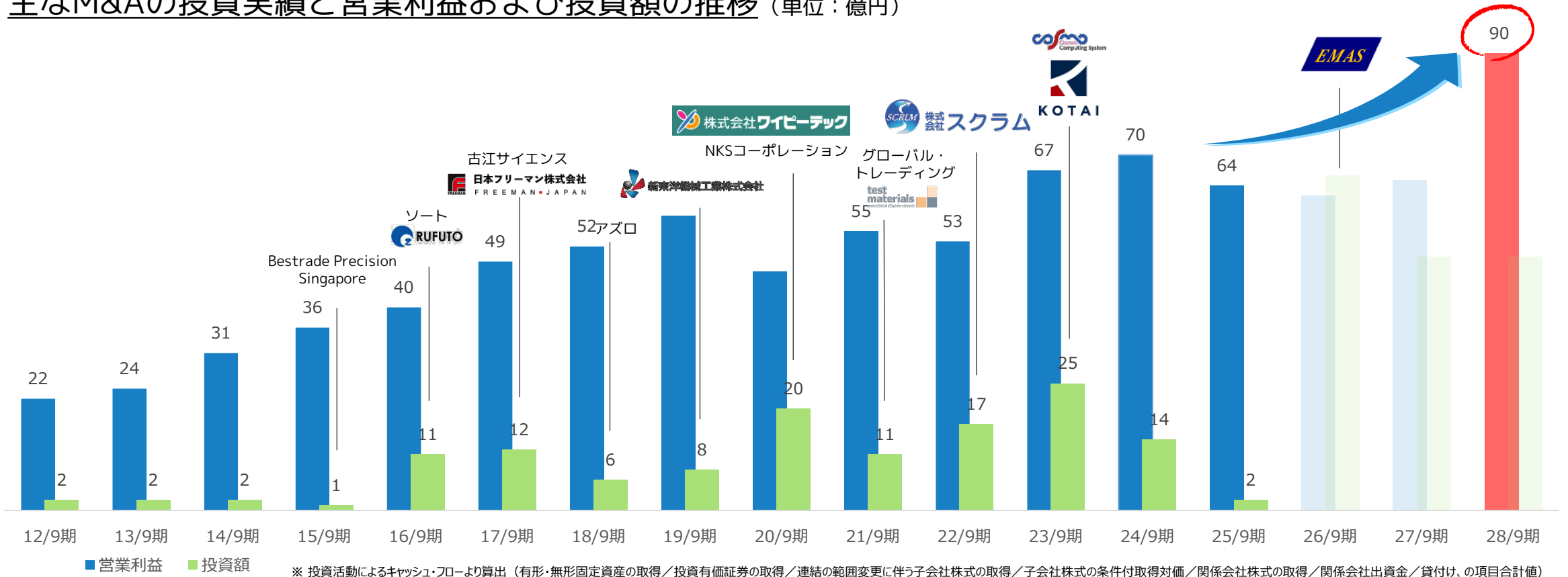
D/Eレシオ

**0.5倍未満**

# M&A過去実績 & 2028年までの成長ストーリー

- 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)



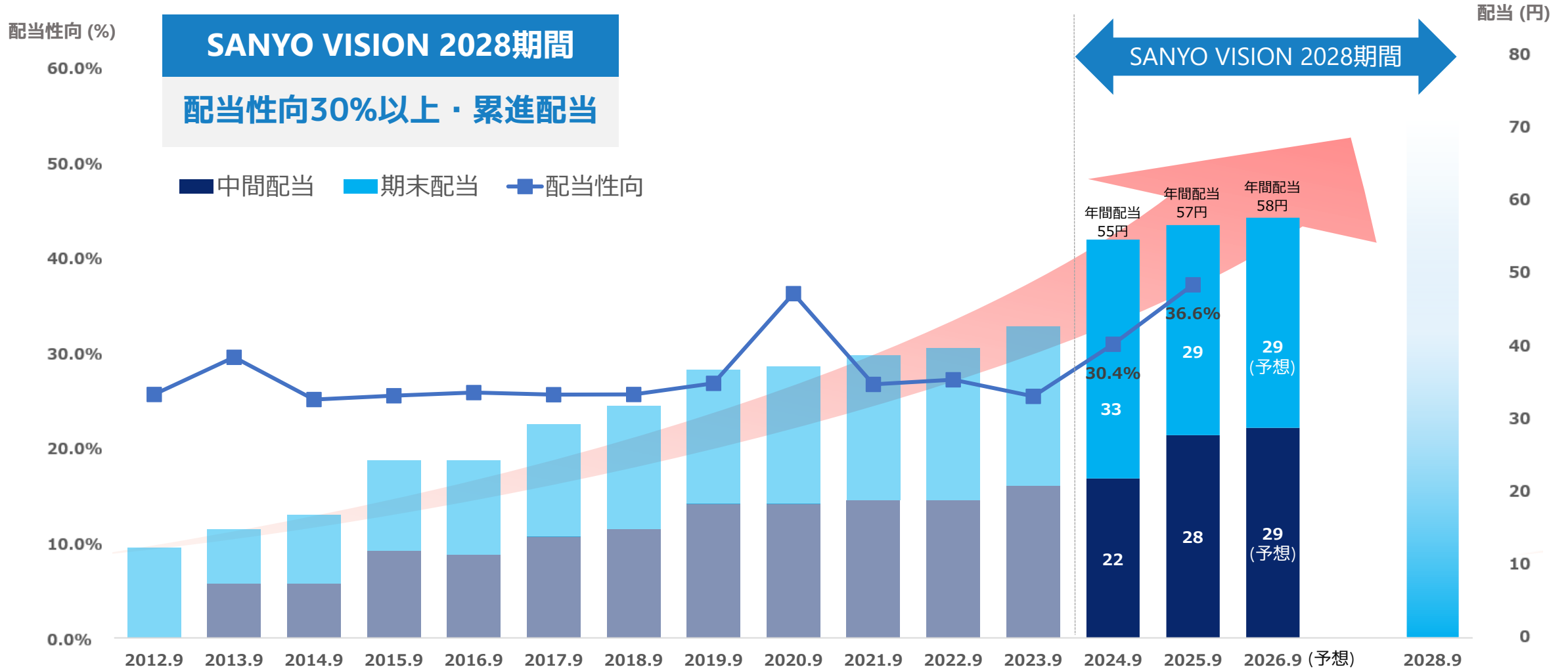
# M&Aの方向性

- 注力4分野の強化に向け、独自の企業文化浸透を意識しつつM&Aを継続的に実施
- 飛び地案件は行わず、事業成長に結びつく案件をピックアップ

M&A目的 注力分野	相乗効果	成長性	海外展開	現在の姿
ファインケミカル	2016年 <b>ソート</b> ・UVインキ原料			化学品事業部に統合
	2015年 <b>Bestrade Precision Singapore</b> ・フィルム、電材			SINGAPORE SANYO TRADINGとして事業化
サステナビリティ	2019年 <b>ワイピーテック</b> ・飼料添加物			グループ会社
		2019年 <b>新東洋機械工業</b> ・耐蝕ポンプ		
ライフサイエンス	2017年 <b>アズロ</b> ・医薬原料	2020年 <b>グローバル・トレーディング</b> ・機能性化学品		ライフサイエンス事業部に統合
	2020年 <b>テストマテリアルズ</b> ・理化学機器向け試験片	2020年 <b>NKS コーポレーション</b> ・食品添加物		三洋ライフマテリアルとして合併
		2017年 <b>古江サイエンス</b> ・マイクロポンプ		三洋テクノスとして合併
		2016年 <b>日本ルフト</b> ・医療機器、理化学機器		分析機器のみ 科学機器部に統合
	2022年 <b>スクラム</b> ・バイオ研究支援機器・試薬の販売			
	2023年 <b>KOTAI</b> ・バイオ創薬支援、遺伝子解析関連サービス			
モビリティ	2017年 <b>日本フリーマン</b> ・精密鋳造副資材			グループ会社
	2025年 <b>EMAS</b> ・自動車エアコン関連部品、自動車アフターマーケット			
その他	2022年 <b>コスモ・コンピューティングシステム</b> ・ソフトウェア受託開発、システム開発			

# 株主還元

- 継続的な増配・安定配当を行う基本方針のもとに、上場以来**13年連続安定配当継続中**
- 株価水準、成長投資への資金需要等を勘案しつつ、自社株買いも機動的に検討

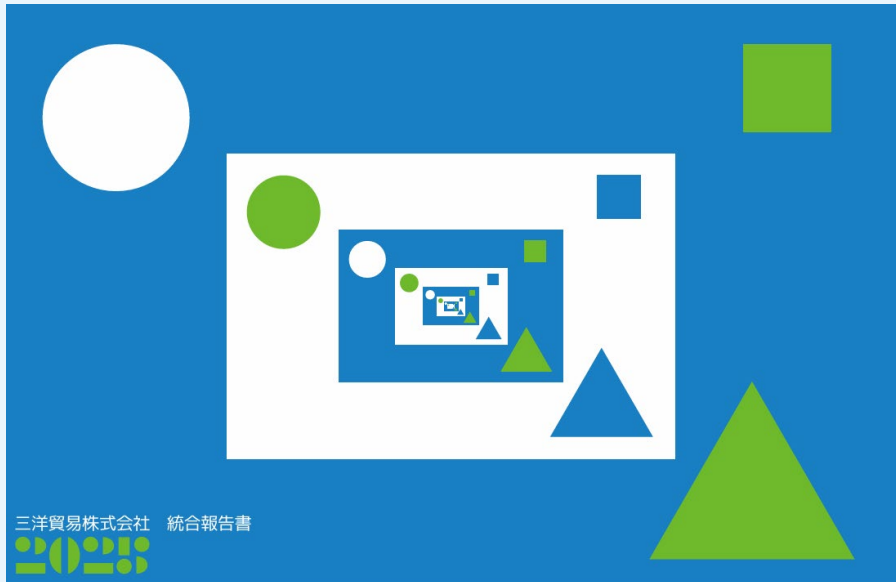


## 本日のまとめ

- **三洋貿易ならではの「よい仕事」**
- **既存と新規の二刀流での成長戦略**
- **長期安定的な株主還元**

## その他ご案内

< 統合報告書 2025 >



Sanyo Trading

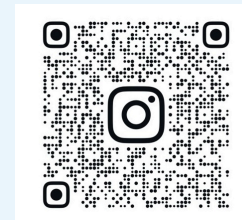
Quest for Next

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*

# Appendix

# 【セグメント別成長戦略】ファインケミカル

■ 当社の祖業。専門性の高い商社機能を活かし更なる成長を目指す

## 当社の強み

- ・ゴム・化学品分野での幅広い商材の取扱い
- ・日本と海外拠点の連携を通じた地域差のない商材・サービス提供
- ・**高付加価値商品を取扱う専門性・技術力**
- ・財務基盤を活かした安定供給力

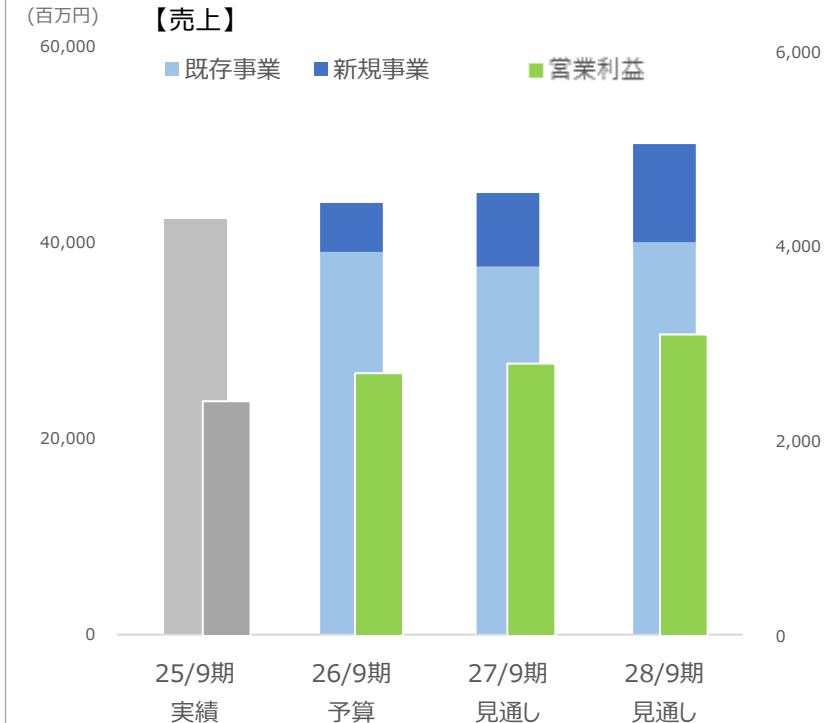
## 事業環境

- ・国内市場は次世代用途、機能性商材への需要を除き成熟化の一方で、海外市場は拡大継続
- ・**海外サプライヤーは日本市場への投資を絞り、商社に高い専門性・技術対応力を求める動きが進展**
- ・EV化による新たな市場の創出（バッテリー等）
- ・環境対応品への切替加速



## 業績見通し

売上(既存・新規)・営業利益 実績および見通し  
【期間：2025年9月期～2028年9月期】



## 基本戦略

- **海外サプライヤーとの関係深化**
- **海外展開強化 (日系メーカー・海外現地企業)**
- 高付加価値 / 環境対応商材の新規拡売
- M&Aでの海外強化
- DX化による小規模商売の効率化

## 計画達成の鍵となるファクター

- **海外サプライヤーによる代理店集約 → 商権獲得**
- 国内合成ゴムメーカーの再編 → 取扱シェアアップ
- 海外での日系自動車のシェア維持 → 自動車部品メーカーへの販売維持

## ビジネス

### 既存

- (ゴム)ARLANXEO社合成ゴム、ダウ東レ社シリコンゴム
- (化学品)インキ・塗料・コーティング・樹脂・接着剤原料

### 新規

- (ゴム)ダウホン社フッ素ゴム、機能性素材、天然由来素材
- (化学品)環境対応素材、電材ケミカル

# 【セグメント別成長戦略】 インダストリアル・プロダクツ

■ 当社の収益の大きな柱の一つ。新規事業を育成し、事業PFの入替を推進

## 当社の強み

- 営業・開発設計・品質保証およびジャストインタイム納入までの一気通貫サービス提供
- 全ての日系自動車メーカーとの取引関係構築
- 自動車内装部材ビジネスで蓄積した知見
- 財務基盤を活かした安定供給力

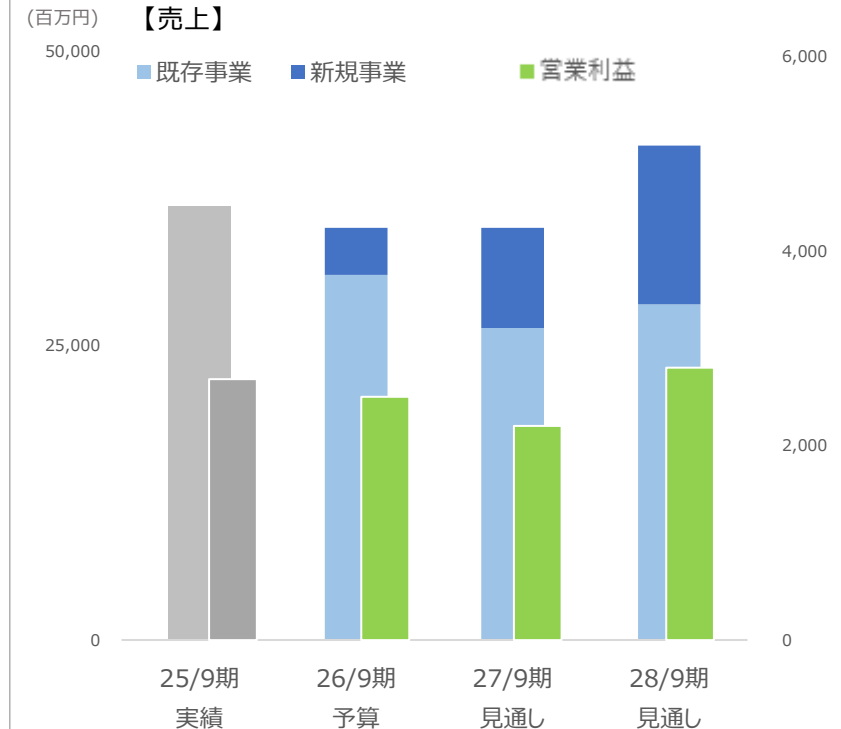


## 事業環境

- EV化、自動運転、MaaSなどの技術革新による世界の自動車産業の構造変化
- 既存商売のコモディディ化・競争激化
- 非日系自動車メーカーの伸長
- 半導体/データセンター/量子コンピューターなど情報通信分野の市場拡大

## 業績見通し

売上(既存・新規)・営業利益 実績および見通し  
【期間：2025年9月期～2028年9月期】



## 基本戦略

- 既存ビジネスの堅持
- 海外自動車メーカーとの取引強化
- バリューチェーン機能の多角化 (新車部品市場からアフターマーケット市場へ)
- 新規商材の開発、日本市場への導入

## 計画達成の鍵となるファクター

- 米国の通商・関税政策の動向 → 利益への影響
- 海外での日系自動車のシェア維持 → 自動車・部品メーカーへの販売維持
- 中国プラスワンの供給体制強化 → 調達先の多様化

## ビジネス

- |    |   |
|----|---|
| 既存 | ■ シートヒーター、ランバーサポート等の自動車内装材  |
| 新規 | ■ 自動車ベンチマーキング、EVバッテリーテスター、環境対応表皮、<br>■ 高周波同軸、光ケーブル (次世代データセンター・半導体分野向け) |

# 【セグメント別成長戦略】サステナビリティ

## ■ 再生可能エネルギー市場拡大を追い風とした事業成長

### 当社の強み

- ・ プラント設計/施工からアフターサービスまでの一貫したトータルソリューション提供
- ・ 国内飼料用ペレットミルでの圧倒的シェア
- ・ 地熱開発の機器納入での高シェア
- ・ 洋上風力発電関連機材の幅広いラインナップ

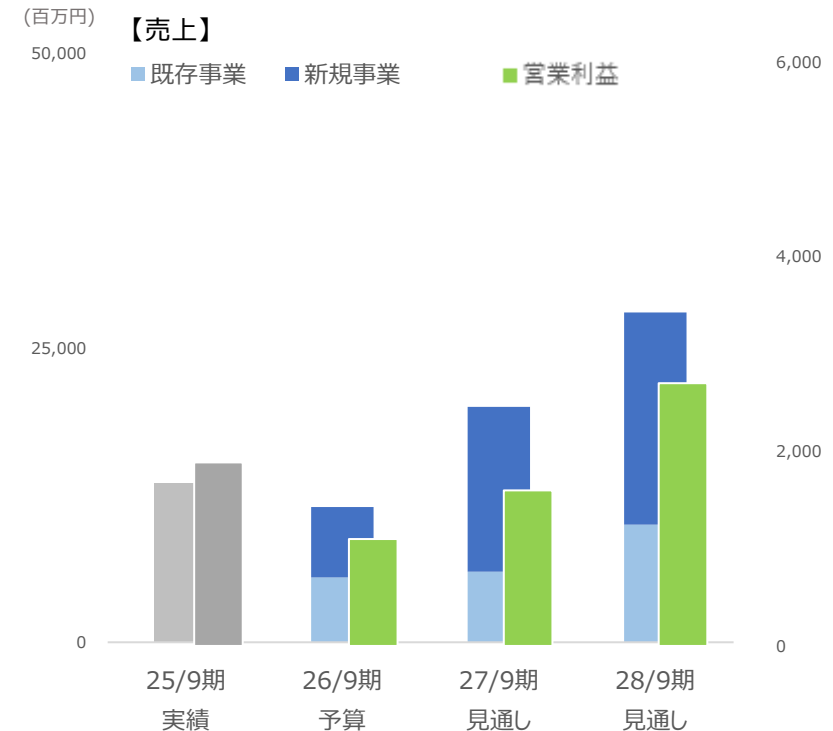


### 事業環境

- ・ 飼料製造現場での自動化・効率化の加速
- ・ 電源構成の脱炭素化と再エネシフトの進展
- ・ 大手電力による再エネ事業強化の潮流
- ・ 着床型から浮体型への洋上風カシフト

### 業績見通し

#### 売上(既存・新規)・営業利益 実績および見通し 【期間：2025年9月期～2028年9月期】



### 基本戦略

- 高いシェアを背景とした設備更新需要取り込み
- 機材のアフターサービスによるストック収益強化 (ペレットミル・木質バイオマス)
- ペレットミルの新たな用途開発 (ex.有機肥料事業)
- 洋上風力発電案件での大型プロジェクト獲得 / 商材多様化
- 海洋資源開発事業・洋上風力発電事業でのバリューチェーン拡充 (M&Aも選択肢)

### 計画達成の鍵となるファクター

- 飼料工場統合・再編に伴う大型投資の加速 → 設備更新需要獲得
- 再生可能エネルギープロジェクトでの事業収益の安定 → 市場拡大

### ビジネス

#### 既存

- ペレットミル
- 地熱開発関連機材

#### 新規

- 木質バイオマス関連機材
- 海洋資源開発・調査関連 / 洋上風力発電関連機材
- 新素材フィルム

# 【セグメント別成長戦略】ライフサイエンス

## ■ 成長市場向けのQOL・環境対応品の発掘と育成

### 当社の強み

- ・グローバルな事業基盤で各拠点と連携したビジネスを展開
- ・**先端技術を支える素材と機器の取扱い**
- ・高付加価値商品を取扱う専門性・技術力
- ・財務基盤を活かした安定供給力
- ・免疫のバイオインフォマティクス、情報・構造解析

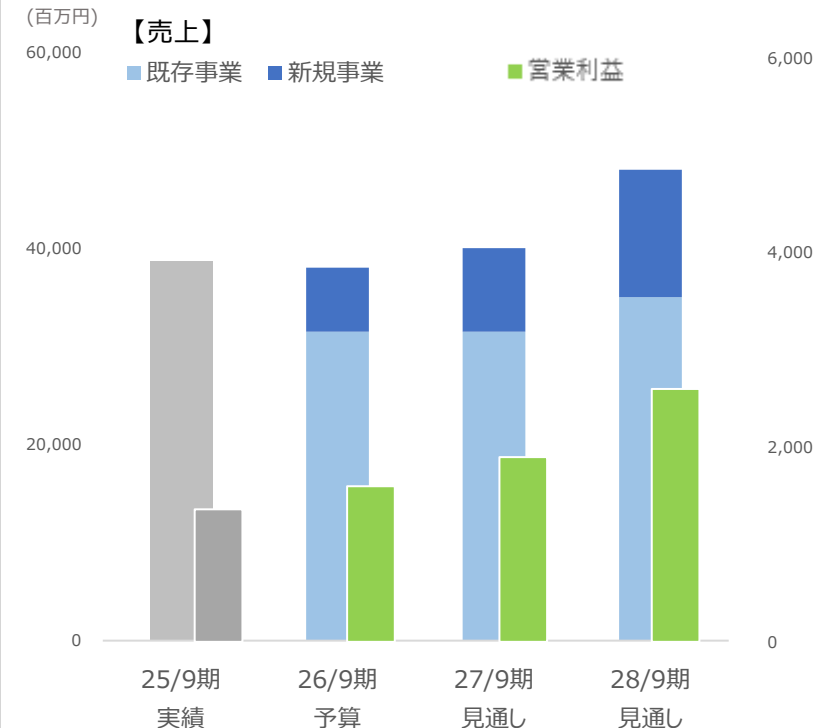
### 事業環境

- ・「テクノロジー」「健康」「環境」の共創による持続可能な社会
- ・研究開発支援の強化（予算確保、補助金等）
- ・計測ニーズ変化（ex.日本自動車規格改定・EV化）
- ・**EV化による新たな市場の創出（バッテリー等）**



### 業績見通し

売上(既存・新規)・営業利益 実績および見通し  
【期間：2025年9月期～2028年9月期】



### 基本戦略

- 国内外サプライヤーとの関係深化
- 日本・海外拠点連携によるグローバル展開の推進
- デジタルマーケティング・アプリケーション提案営業による拡販・効率化
- 産学連携の推進による事業開発
- **取扱商材・販路拡充 (M&A、一部出資)**

### 計画達成の鍵となるファクター

- **国内外サプライヤーの生産・供給再編 → 市場変化**
- **EV化の進展 → 新たな市場創出**
- 国内バイオ産業の発展 → 市場拡大
- 米国の通商・関税政策の動向 → 利益への影響

### ビジネス

#### 既存

- 電材、フィルム、SAP、界面活性剤、放熱分野素材
- 科学機器 バイオ関連機器/試薬

#### 新規

- LiB関連部材
- 新規機能性飼料
- 食品添加物