

2024年9月期 通期決算説明会

三洋貿易株式会社（証券コード：3176）

2024年11月15日

Copyright © 2023 SANYO TRADING CO., LTD. All Rights Reserved.

経営企画担当の難波と申します。よろしくお願い申し上げます。

本日は当社の第78期、すなわち2024年9月期の通期の決算説明ということでお話し申し上げます。
日頃、投資家の皆さま、金融機関の皆さま、並びにアナリストの皆さま、および市場関係者の皆さま方には大変ご支援を賜りまして誠にありがとうございます。この場を借りて厚く御礼申し上げます。

では本日のご説明に移ります。

本日のトピックス

- 1 売上、利益ともに過去最高を更新
- 2 全セグメント増収・増益
海外現地法人が好調(アメリカ・タイ・メキシコ)
- 3 SANYO VISION 2028で掲げた重点施策・財務目標
実現に向け好発進
- 4 株主還元方針
配当性向30%以上を目途に累進配当を継続

本日の説明会のポイントは4点です。

1点目、売上利益ともに過去最高を更新しました。

営業利益、経常利益、当期純利益すべて業績見込みを上回り、かつ過去最高の決算となりました。

2点目、3つのセグメント(化成品、機械資材、海外現地法人)すべて増収増益となりました。

3点目、長期経営計画「SANYO VISION 2028」は5ヶ年計画の初年度となりましたが、2028年の財務目標の達成に向けて好発進を切りました。

最後に、株主還元方針。こちらは後ほど詳細をご説明します。

目次

- 01 2024年9月期 実績
- 02 2025年9月期 業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

01

- 01 2024年9月期 実績
- 02 2025年9月期 業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

それではまず第1点、2024年9月期の実績からご説明します。

2024年9月期 連結実績

■ 2Q時に上方修正した業績見通しを過達し、売上、営業利益ともに過去最高を更新

(単位：百万円)	2023年9月期		2024年9月期	
	通期		通期	
	実績	修正計画 (2024/5/9公表)	実績	前期比
売上高	120,525	126,000	129,263	+7.2%
売上総利益 (売上総利益率)	20,105 (16.7%)		22,229 (17.2%)	+10.6%
販売費および 一般管理費	13,578		15,156	+11.6%
営業利益 (営業利益率)	6,527 (5.4%)	6,800 (5.4%)	7,072 (5.5%)	+8.4%
経常利益 (経常利益率)	7,090 (5.9%)	7,500 (6.0%)	7,905 (6.1%)	+11.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,785	4,900	5,207	+8.8%
EPS(円)	166.43	170.22	180.88	-

※2024年9月期より、為替を期中平均レートで換算しています(変更前：期末日の為替レート)。それに伴い2023年9月期の実績を適及修正しています。

こちらが通期の連結ベースでの実績サマリーです。

「SANYO VISION 2028」5ヶ年計画の初年度となる2024年9月期は、最終2028年度を見据えた様々な戦略的な先行投資の経費も想定し、期初計画は減益予想の船出となりましたが、結果的には過去最高の売上と利益を達成し、2028年に向けて非常に良いスタートダッシュが切れました。

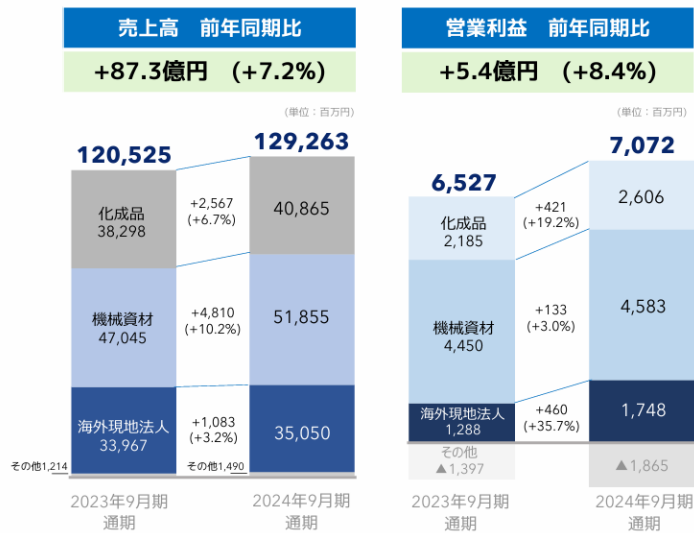
要因はいくつかあります。モビリティは、期初の想定よりも日系自動車メーカーの生産好調が継続したこと。化成品セグメントは高付加価値商材の販売が増加したこと、および価格の見直しによって利益率が改善したこと。最後に海外現地法人セグメントは、いくつかの新しい商売開始による利益の増加ならびに円安の進行による為替差益の計上等が挙げられます。

「SANYO VISION 2028」の重点施策としては、収益基盤の強化として4つ、企業体質の改善として4つ、合計8つの打ち手を掲げています。特に、連結経営体制の強化ということで、今後成長が見込まれる領域として、エネルギーソリューション事業室、バイオフロンティア事業室の2つを4/1付で新設しました。また、新しいERP基幹システム「React」が予定通り稼働し、総じて非常に順調な滑り出しとなっています。

数字は売上1,290億円(前期比+7.2%)、営業利益70億円(前期比+8.4%)、経常利益79億円(前期比+11.5%)、当期純利益52億円(前期比+8.8%)で着地。「SANYO VISION 2028」で掲げた定量的ターゲットに照らすと、財務最重要KPIの営業利益は、史上初めて70億円を超え、トップラインからボトムラインまでの全項目で前期比プラスの増収増益かつ過去最高という形になりました。

売上総利益率は17.2%で前期比から0.5%改善しており、いわゆる営業の稼ぐ力、粗利率は依然として17%超えということで業界トップクラスを維持しています。

セグメント別 決算サマリー



化成品
増収・増益

機械資材
増収・増益

海外現地法人
増収・増益

※2024年9月期より、為替を期中平均レートで換算しています
(変更前：期末日の為替レート)。
それに伴い2023年9月期の実績を遡及修正しています。

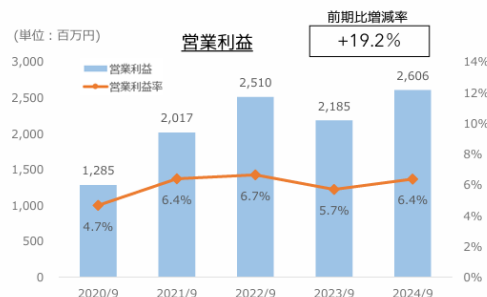
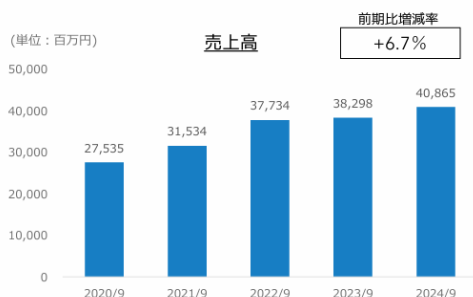
こちらがセグメントごとのブレイクダウンです。

全体は先述の通り、売上 1,290 億円(前期比+87 億円)、営業利益 70 億円(前期比+5 億円)で、3 セグメントすべてで増収増益となっています。

化成品セグメント

【ゴム事業部、化学品事業部、ライフサイエンス事業部（マテリアルソリューション：MS）およびグループ会社】

事業部	通期の状況
ゴム	・国内向け原材料需要の好調継続に加え、円安の進行による輸入品の販売価格見直しや高付加価値商材の副資材の販売増加で、売上、利益ともに堅調に推移
化学品	・円安影響などを受けて仕入価格が高騰するも、販売価格見直し対応を進めたことで利益率の改善が進行。また、主力商材も好調となり売上、利益ともに好調
ライフサイエンス (MS)	・主力商材の放熱製品や界面活性剤が好調なことや、円安を背景に電材が利益貢献し売上、利益ともに堅調



まず化成品セグメントです。

こちらは 1947 年創業以来のゴムや化学品を中心とした当社のハートランド事業になります。売上 408 億円(前期比+6.7%)、営業利益 26 億円(前期比+19.2%)の増収増益となりました。

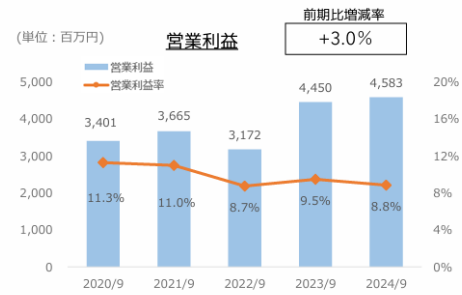
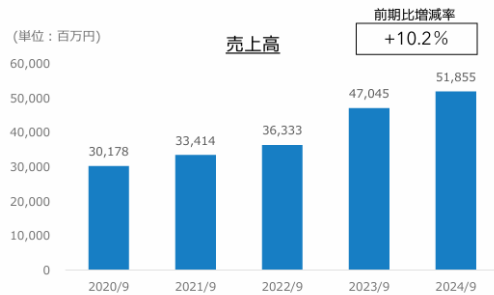
ゴムは、輸入品の仕切り価格の見直し、高付加価値商材である球状アルミナ等の副資材の販売が非常に好調に推移したこと、化学品も同様に、価格の見直し対応による利益率の改善が奏功しました。

ライフサイエンス事業部のマテリアルソリューションビジネスは、放熱関連のビジネスや界面活性剤のビジネスが非常に好調に推移したこと、円安を追い風に電材が非常に利益貢献したということもあり、総じて業績が堅調に推移しました。

機械資材セグメント

【産業資材第一/第二事業部、グリーンテクノロジー事業部、ライフサイエンス事業部（科学機器）、エネルギーソリューション事業室、バイオフィロンティア事業室、およびグループ会社】

事業部	通期の状況
産業資材	・日系自動車メーカーの生産好調により売上は堅調に推移も、利益率は微減
グリーンテクノロジー	・飼料加工機器：飼料加工機器の本体納入および関連消耗品販売が堅調 ・木質バイオマス：大型案件の一部で計上があり、売上、利益ともに好転 ・コスモス商事：地熱関連機材や石油・ガス関連機材が低調も海洋開発分野が好調 ・ワイピーテック：主力商品の需要が弱含み、利益は前期比ダウン
ライフサイエンス(科学機器)	・仕入価格上昇や円安影響等で販売価格が上昇、それに伴う受注減少で売上、利益ともに前期比ダウン ・スクラムが取扱うバイオ分野の研究支援機器は遺伝子解析関連を中心に好調



続いて機械資材セグメントです。

売上 518 億円(前期比+10.2%)、営業利益は 45 億円(前期比+3.0%)の増収増益となりました。

先述の通り、自動車関連は日系 OEM の生産好調を受けた自動車内装部材関係のビジネスが堅調に推移しました。

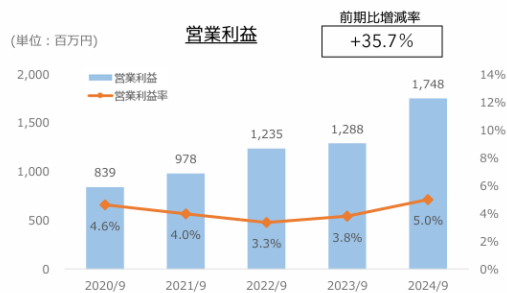
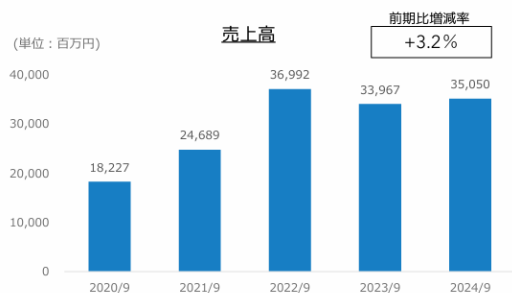
グリーンテクノロジー関連では木質バイオマスの大型案件や、コスモス商事の海洋関係の好調が貢献しました。

ライフサイエンス事業部の科学機器関連は、残念ながら価格上昇に伴う受注減もあり減収減益となりました。

一方、スクラム社が取り扱う遺伝子解析機器関連は好調に推移して、機械資材セグメント全体としては増収増益となっています。

海外現地法人セグメント【アメリカ・中国・タイ・ベトナム・メキシコ・インドネシア・インド】

事業部	通期の状況
海外現地法人	・アメリカ：高機能性樹脂の販売単価下落で減収も、フィルム関連や自動車関連の堅調で増益 ・中国：景気影響を受けた日系自動車メーカーの減産影響により売上、利益ともにダウン ・タイ：自動車関連が好調で利益に貢献 ・その他地域：(メキシコ)自動車関連、ゴム関連が好調。(ベトナム)掘削資材の新規立ち上げやゴム、化学品関連が好調。(インドネシア)ゴム関連の一時的な需要増で好調



※2024/9期：為替を期中平均レートで換算しています(変更前：期末日の為替レート)。それに伴い2023/9期の実績を遡及修正しています。

最後に海外現地法人です。

売上 350 億円(前期比+3.2%)、営業利益は 17 億円(前期比+35.7%)の大幅な増益となりました。

アメリカは高機能性樹脂の販売単価下落で減収になった一方、フィルムや自動車が貢献して減収増益となりました。

中国は中間決算でも申し上げましたが、マクロファクターにより日系自動車 OEM の減産も影響し減収減益となりましたが、一方において他の地域、タイでは自動車もゴムも好調に推移しています。

その他、メキシコ、ベトナム、インドネシアは自動車関係、ゴム関係を中心に好調に推移しました。

総じて海外現地法人全体では営業利益+35.7%の大幅増益として貢献しています。

02

- 01 2024年9月期 実績
- 02 2025年9月期 業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

続きまして今期の業績予想をご説明します。

2025年9月期 業績予想

- 売上高 : 不透明な事業環境下ながら、過去最高を記録した前期超えを予想
- 営業利益 : バイオ関連機器の代理店契約終了や、自動車シート用本革の取り扱い終了の影響を受けつつも、木質バイオマス関連の収益貢献や洋上風力機器の拡販で前期並みを予想

(単位: 百万円)	2024年9月期実績		2025年9月期予想	
	実績	前期比	予想	前期比
売上高	129,263	+7.2%	132,000	+2.1%
売上総利益 (売上総利益率)	22,229 (17.2%)	+10.6%		
販売費および 一般管理費	15,156	+11.6%		
営業利益 (営業利益率)	7,072 (5.5%)	+8.4%	7,100 (5.4%)	+0.4%
経常利益 (経常利益率)	7,905 (6.1%)	+11.5%	7,500 (5.7%)	▲5.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	5,207	+8.8%	4,900	▲5.9%
EPS(円)	180.88	-	170.17	-

2025 年 9 月期のポイントは 2 つです。

まず、国内グループ会社スクラム社の主力商材の代理店契約が終了します。また、自動車関連で主力商材の 1 つであった自動車シート用本革の取り扱い終了という 2 つの大きなマイナスインパクトがありますが、他方、木質バイオマス関連の大型案件プラント機器納入に伴う収益貢献、コスモス商事の洋上風力発電機関連の拡販などにより、トータルでは営業利益は前期並みを見込んでいます。

「SANYO VISION 2028」の目標である営業利益 90 億円達成に向けては、潜在コアビジネスの果実化、M&A の推進、事業開発室の取り組みを「3 本の矢」と呼び推進。3 本の矢に加え、トップライン伸長に向けた更なる取り組みに対し、タスクフォースを組んで成長を加速していきます。

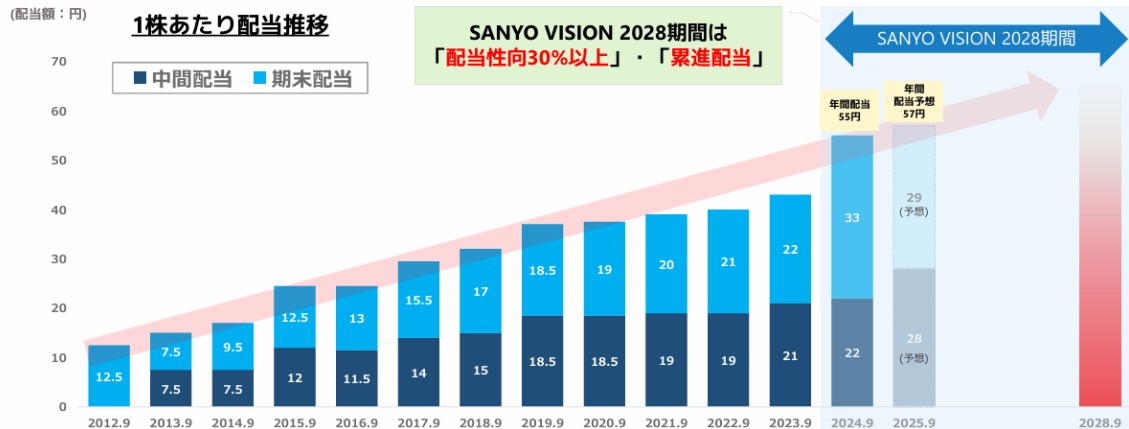
マクロの事業環境は引き続き、為替、金利、株価、資源価格を含め先読みが難しい局面が続きます。この事業環境を踏まえ様々な成長戦略を打っており、事業の果実化を着実にカウントしながら、地域別あるいは商材別に精査した結果が、売上 1,320 億円(前期比+2.1%)となっています。

他方、新しい ERP 基幹システムの導入やオフィスの増床といったいくつかの成長の為の先行投資もあり、営業利益は前期比横ばいの 71 億円となっています。

引き続き厳しい状況が続くと予想される中国の景況感なども加味して、若干厳しめの利益予想にはなっていますが、2028 年のゴールに向けては着実に、既存並びに新規成長の布石を打っていることをご理解いただければと思います。

株主還元について

- 修正計画を上回る通期業績を踏まえ、期末配当を23円から33円に増額 ※年間配当55円
- 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**」を目標に「**累進配当**」を継続



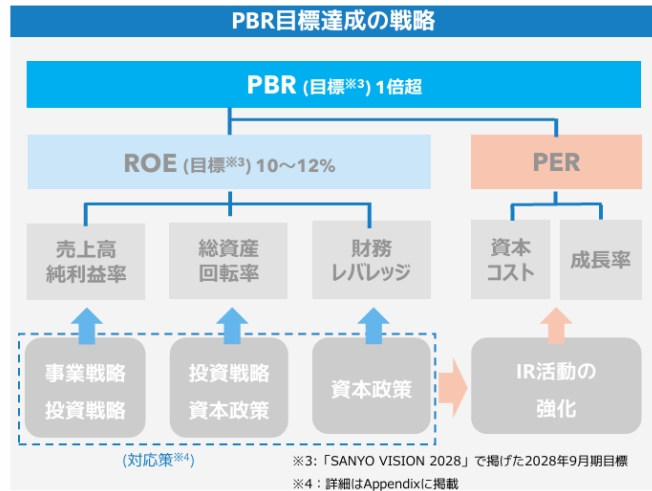
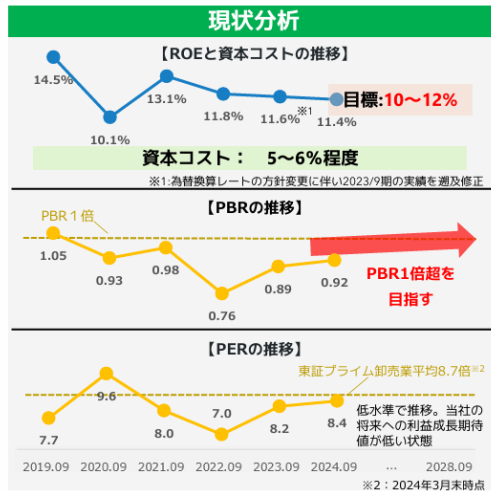
株主還元は従来通り、株主の皆さまに対して、長期的そして安定的に配当金の増額に軸足を置くスタンスです。累進配当を基本としていますが、2024 年 9 月期は修正計画を大きく上回る史上最高益の達成を踏まえ、期末配当は一步も二歩も踏み込んだ株主還元を実施、下期配当金額を 23 円予想から 10 円増額の 33 円とし年間配当を 55 円としました。結果、配当性向は 30%を超えています。

また、従前より申し上げていますが、当社は株価と資本コストを意識した経営を実践しています。

長期経営計画の 5 ヶ年期間中の株主還元方針は、まず累進配当を基本原則とし、配当性向 30%以上をベースとして長期安定的に株主の皆さまに対して利益を還元していくことを、11 月 7 日発表の決算短信でも明記しました。今後は、この方針に沿って株主の皆さまへの還元を行っていきます。

資本コストと株価を意識した経営

- ROEは11.4%で着地。目標ROE10～12%圏内
- 資本コストを上回るROEの水準を継続しながら、PBR >1の常態化を目指す



資本コストと株価を意識した経営のスライドです。

まず当社の資本コストは5～6%のレンジで安定的に推移しています。

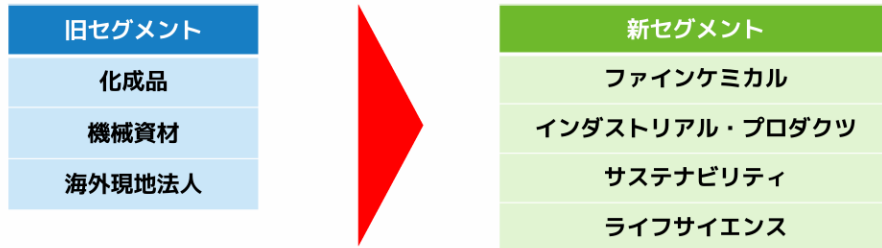
ROEは過去5年間でも常に10%以上をキープしています。2024年9月期は11.4%で着地。5～6%の資本コストに対して11.4%のリターンということで、資本コストを大きく上回り、かつ資本コストの倍程度のROEを長期安定的に維持し続けています。この理由は、高付加価値商材と、高付加価値サービスの2つをお客様に提供している証左であるご理解いただければと思います。

他方PBRは、2024年9月期中は1倍を超える日もあれば下回る日もあり、1倍ラインを巡る攻防戦の中、0.92倍で着地。PBR1倍超が常態化するよう、当たり前のIR施策を継続します。マーケットとの対話、フェアディスクロージャー、認知度の向上を進めながら成長戦略を打ちだし、実現する。そして累進配当で株主還元を実施し、株価と時価総額、ひいてはPBRを上げていきます。

お知らせ

- 2025年9月期第1四半期より報告セグメントを変更 (当社HPにて9/10に開示済み)
- 目的：経営資源の最適配分および業績進捗を適時適切に管理し、資本市場へより明確に開示する

(報告セグメント)



(地域別売上)

- 日本、北米、中国、ASEAN、その他(インド・欧州等)に変更 ※現在は日本、アメリカ、中国、その他

ホームページ上で開示済みのお知らせですが、今期第1四半期から報告セグメントを変更します。

左側に記載の通り、従来、化成品、機械資材、海外現地法人の3セグメントの開示にて、商品軸と地域軸が混在しており、分かり易いセグメントに変えて欲しいというご意見を国内外の投資家の皆さまからもいただいております。検討の結果、ディスクロージャー、透明性の観点から、4市場(ファインケミカル、インダストリアルプロダクツ、サステナビリティ、ライフサイエンス)での開示セグメント変更としました。

また、地域別売上は、従来は日・米・中・その他という開示でした。

当社の実態に即した変更として、日・北米(メキシコも含む)・中国・ASEANの開示とします。

その他にはインドと欧州が入ります。

03

- 01 2024年9月期 実績
- 02 2025年9月期 業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

3 番目、「SANYO VISION 2028」の進捗状況についてご説明申し上げます。

SANYO VISION 2028 財務目標の進捗状況

- SANYO VISION 2028の初年度は以下の通り着地。2028年の目標達成に向けて視界良好
- PBRは前期末から着実に改善中。引き続きPBR>1に向け企業価値向上に努める

	目標 (2028年9月期)	結果 (2024年9月期 通期)	評価
ROE	10～12%	11.4%	◎
営業利益	90億円	68億円 ⇒ 70億円 (上方修正目標)	◎
営業利益率	5.1%	5.5%	◎
営業CF	黒字	54億円(黒字)	◎
自己資本比率	50%以上	63.3%	◎
PBR	1倍超	0.89 ⇒ 0.92 (2023年9月末) (2024年9月末)	△

「SANYO VISION 2028」初年度の財務目標の進捗状況です。

ROE11.4 パーセント、利益率 5.5 パーセント、営業キャッシュフロー54 億円の黒字、そして自己資本比率 63.3 パーセントということで財務目標をすべてクリアしています。営業利益は 2028 年の目標 90 億円に対し初年度 70 億円ということで、発射角としては良いローンチと思っています。

PBR は 3 つ前のスライドで申し上げましたが、マーケットとの対話、フェアディスクロージャー、認知度の向上といったことを愚直に実施し 1 倍を達成する所存です。

総じて「SANYO VISION 2028」達成に向けては非常に視界良好と申し上げたいと思います。

2028年9月期に向けた成長戦略

- SANYO VISION 2028の目標である**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

- 潜在コアビジネスの果実化
- 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)

22

12/9期

13/9期

14/9期

15/9期

16/9期

24/9期

25/9期

26/9期

27/9期

28/9期

70

71

90

SANYO VISION 2028期間

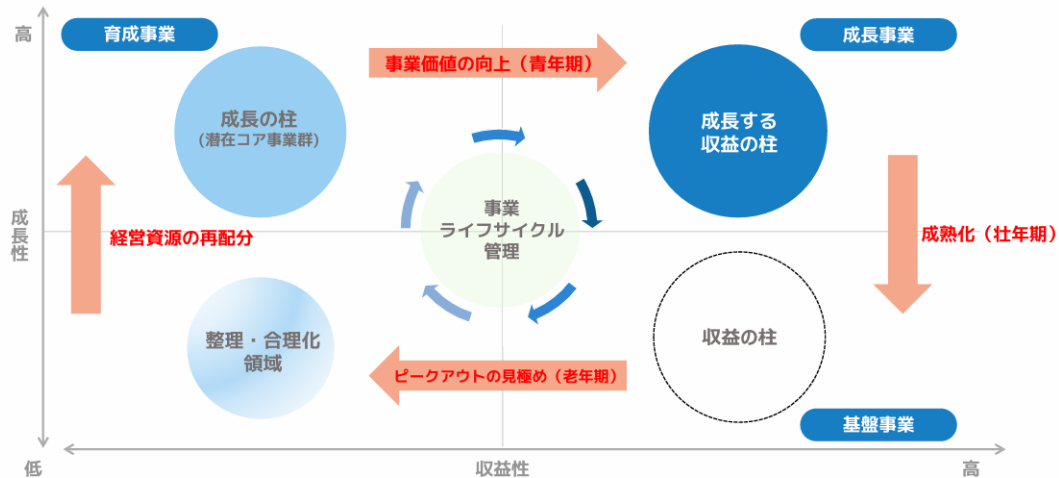
2028年9月期に向けた成長戦略です。

以前から申し上げていますが、この長期経営計画の5ヶ年で200～300億円を3つの成長投資(事業投資、IT投資、人的資本投資)注ぎ込む予定としています。

そして2025年度9月期も引き続き、潜在コアビジネスの果実化、M&A、事業開発室による新事業の開拓を「3本の矢」として進め、金と人を集中的に傾斜配分していきます。

事業ポートフォリオの不断の組み換え

- 将来の収益の柱となる事業の発掘・育成を推進
- 経営リソースを戦略的に傾斜配分し、成長を加速



事業ポートフォリオのイメージスライドです。

一つ一つの商材にも賞味期限があるように、事業にも賞味期限(ライフサイクル)があります。

当社では事業ポートフォリオの組み換えを定期的に行っています。

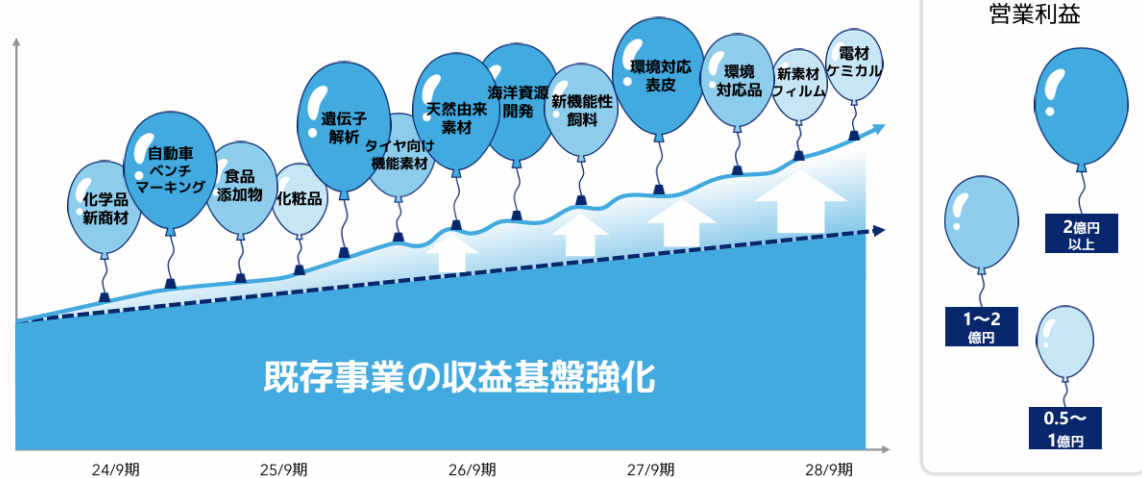
経営陣と各事業部で、主要ビジネスの収益性と成長性のレビューを相当の時間を費やし、リソースロケーションの実施を行っています。

常に育ち盛りの旬なビジネスに経営資源を注ぐ。

逆に言うと、賞味期限が切れた、あるいは切れかかりそうな事業からはリソースを引き上げて張り替え、社内で1種の競争と淘汰のリソースの争奪戦のようなマインドセットを促して、事業の新陳代謝のダイナミズムを回しています。

潜在コア事業案件の進捗

■ 将来の柱商内となる潜在性を秘めた案件開拓と果実化を推進



これが先ほど申し上げた「3本の矢」の筆頭となる潜在コア事業のイメージ図です。

スペースの関係ですべてを掲載できませんが、実際は風船バルーンが28個あります。

定期的に入れ替え戦を実施し、2024年9月期は28のうち8案件が入れ替わりました。

これら潜在コア事業に対する助成金も、従来から倍増し、将来のコア事業の柱候補ビジネスを果実化するため、全社を挙げて経営として後押ししています。

それでは、ここからは社長の新谷に交代させていただきます。

04

- 01 2024年9月期 実績
- 02 2025年9月期 業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

社長の新谷でございます。

成長への戦略的な取り組みについて、具体的に説明したいと思います。

一言で表すと、2024 年 9 月期は成長戦略が着実に進捗していると考えています。

こちらは洋上風力発電です。当社は再生可能エネルギーに注力、その一つが洋上風力です。
大きな市場の流れは大型洋上風力で、特に秋田沖を中心に国家プロジェクトとして進捗しています。
着床式から水深の深い日本の近海では、今後、浮体式への移行も予定され、将来の大きな市場として期待されています。

そのような市場に向けて、当社は 4 月に掲げたエネルギーソリューション事業室が洋上風力の多様な機材を提供しています。本体ではなく、洋上風力に使う機材を供給する企業は少なく、その中の 1 社が当社です。この右の図のように、2027 年以降に本格的に実績がつくことを期待しています。

新規ビジネスの開拓 -潜在コア事業の果実化-

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
- 日系メーカーへ最先端の研究材料を提供
- 事業領域の拡大「モノ売り」から「コト売り」へ



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
16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

- 展示車数：2024年10月に**20台に拡大**
- 出張展示会も随時実施し、新聞等メディアへの掲載も多数展開中

2024/11/11 当社HPにてリリース発表

(URL)国内最大級の電気自動車 (EV) 分解部品の展示場をリニューアル - 三洋貿易株式会社

Sanyo Trading

Copyright © 2023 SANYO TRADING CO., LTD. All Rights Reserved.

21

自動車の施策をする際に他社のデータを提供するベンチマークビジネスについて説明します。

データの提供だけでなく、実際に自動車部品を展示したのが瑞浪展示場です。

これは中学の廃校を利用して展示していますが、現在、EV 自動車を 20 台分解して、その部品を展示しています。

2 年前に開場して以来、来場者 7,000 人以上が訪れました。

既に 170 台以上の分析データもあり、データ販売は 2.5 倍以上に拡張しました。

このような場所は日本で唯一ではないかと思います。

とてもユニークで、情報提供の場となっています。

今春に機関投資家の方に来ていただく機会もあり、多くの方が訪問されたのではないかと思います。

今回お伝えしたいことは、試作用データ提供ビジネスの発展だけでなく、各マスコミに幾度となく取り上げていただき、当社のディクテーションの向上、事業部間を超えたお客様の訪問があり、One SANYO の繋がりや既存事業以外の貢献、例えば廃校の利用等の問い合わせもあり、副次的な効果が非常に大きい場になっていると感じます。

今後、このような場を活用して、EV 自動車基盤の市場を見据えた新しいビジネスを進めていますので、しかるべきタイミングで発表したいと思います。

新規ビジネスの開拓 -環境配慮型商材/QOL関連商材-

環境配慮型商材/QOL※商材とは

- サステナビリティ委員会が中心となり、マテリアリティで定められた「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
- 事業部(室)・グループ会社から半期ごとにデータを収集し、全社での進捗確認

(サステナビリティ推進体制)



※QOL: Quality Of Life

(取扱商材の種類数)
2024年10月
37件

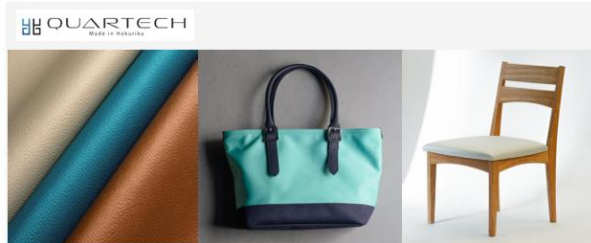
(取扱商材の種類)
2024年4月
33件

サステナビリティ

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」

- 化学分野に強い当社と繊維分野に強い森常(株)との共同開発品
- 環境負荷低減に貢献(リサイクルポリエステルのみモノマテリアル)
- 将来的には自動車業界への展開も視野に入れ活動中



2024/10/2 HPIにてリリース発表
(URL)地球に優しいリサイクル繊維素材「QUARTECH (クアルテック)」をFaW TOKYO 2024にてご紹介 - 三洋貿易株式会社 (sanyo-trading.co.jp)

こちらは当社が進めている環境配慮型商品のご説明です。

当社は合成ゴムの輸入で創業しましたので、化学品、合成ゴム事業が基盤事業になっています。その中で、環境に配慮した素材を扱う会社方針にしています。

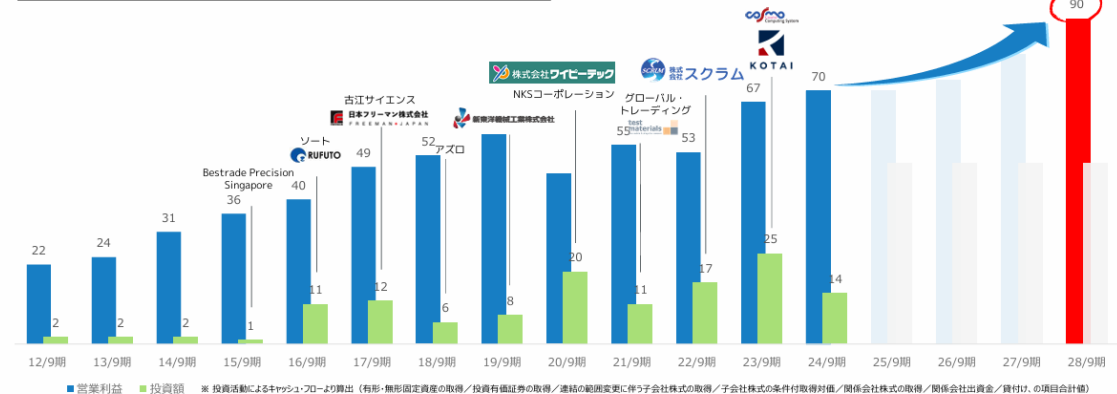
サステナビリティ委員会も後押しして、取り扱い案件が33件から現在は37件に増えています。

右の図は一例ですが、リサイクルしやすいマテリアルの合皮で、本革に非常に近い肌触りがあり、リサイクル性を配慮した素材です。ランドセル等には既に実績があり、今後は自動車用のシート等に期待している商品です。

M&Aの考え方

- 2028年9月期に向けて攻め筋に沿ったボルトオン投資案件の弾込めは着実に進捗
- 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）



こちらが過去の M&A の実績です。

毎年 1～2 件の M&A を推進しています。主な例では、2016 年のソート社を現在の化学品事業部に吸収しています。

2020 年のワイピーテック社は畜産向けの添加剤を扱っている商社、2022 年のスクラム社はバイオテクノロジー関連を扱っています。これらはすべて当社の利益に貢献しています。

また、2 年前にコスモ・コンピューティングシステムを買収し、現在 IT 関連で三洋貿易グループとして貢献しています。

長期経営計画のもと、2028 年に営業利益 90 億円を目指し、M&A を積極的に進めていく方針です。

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

こちらが M&A を含む投資の基本方針の確認です。3 つの前提条件があります。

1 つは事業強くする相乗効果。

2 つ目は商社としての海外展開の促進。

3 つ目は将来に向けての成長性です。

これに資するものとして、2028 年までに総額 200 億～300 億円の枠で積極的に進める方針です。

この方針は 10 年前から変わっていません。

当社の経営投資方針については変更せず、着実に進めていこうと考えています。

財務基盤の盤石性を担保しながらこの方針で進めていきます。

DX関連投資の推進

「コスモ・コンピューティングシステムとの協働でDXへの本格的取組み開始」

「攻め・守り」両面の
DX関連投資を実行

効率化

高付加価値化

事業機会獲得

＜取組み具体例＞アプリ開発、営業支援、在庫関連、Web開発…

基幹システム「React」始動

2024年10月から稼働開始（予定通りに開発完了）
※Reacting to challenges and changes. Expanding flexibly

- 販売管理、在庫管理・財務会計などの業務向け基幹システム
- 課題・変化に反応し、柔軟に拡張するシステムとしReactと命名
- 国内グループ会社へ順次導入予定 ⇒ グループ体制強化に繋げる

全機能をグループ会社コスモ・コンピューティングシステムで開発

現状課題・導入目的

Bad

保守ベンダーの人材不足・保守運用コスト増加

Bad

ベンダーへの依存体制(機能改善・機能追加への柔軟対応×)
既存システムのOS対応サポート停止を機に改善へ

想定される成果

Good

ニーズに応じた柔軟な改善、機能追加への対応

Good

内製による開発・保守コストの削減

Good

将来のDXへの対応可能

Good

業務効率化 : 例)ペーパーレス化・押印を廃止したシステム認証

Sanyo Trading

Copyright © 2025 SANYO TRADING CO., LTD. All Rights Reserved. 25

こちらが IT 関連です。

10 月に「React」という基幹システムを正式に稼働しました。

これは 2 年前に買収したコスモ・コンピューティングシステムで 1 年以上かけ制作したものです。グループ内での制作ですので、今後、改善等の対応は非常に柔軟に、迅速に行えると思います。

利点を 3 つ挙げます。

1 つ目は、基幹システムに EC サイト、純利益管理、在庫管理等の付加価値ソフトを連携させることが可能です。

2 つ目は、三洋貿易グループ 21 社の一元管理を推進できます。

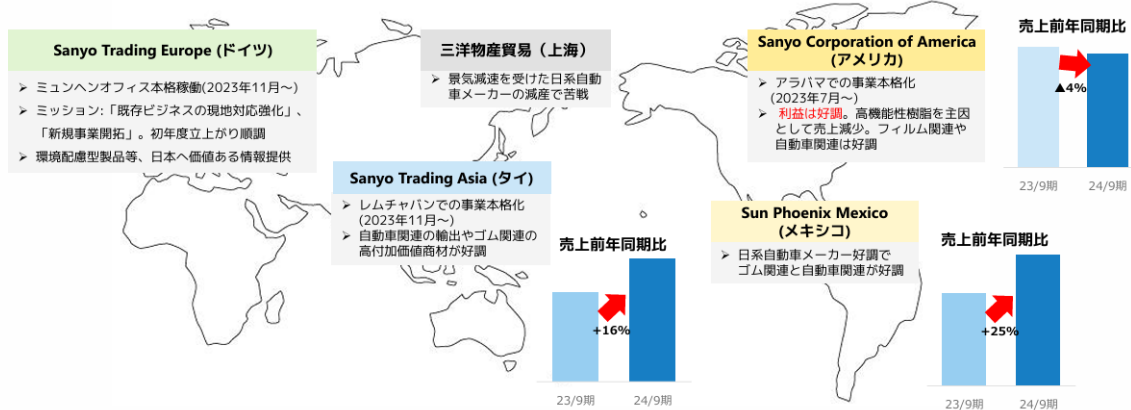
最後に、将来の DX に迅速に対応できることです。

これは三洋貿易の基盤として会社を強くしていくと考えています。



グローバル展開

- 様々な国・地域へのグローバル展開。2024年9月期は利益面で主にアメリカ、タイ、メキシコが牽引
- 2023年に稼働開始の欧州地域(ドイツ)も堅調な立上がり
- グローバル事業部制の深化と、海外拠点展開の推進を戦略的に進めるべく海外事業促進PJチーム立ち上げ



最後にグローバル展開です。

前長期経営計画の「VISION2023」では、5年間で年率10%の海外利益成長の目標を掲げました。その際、おかげさまで年率12%成長することができました。

そしてその間にアメリカのアラバマ、タイのレムチャバン、欧州のミュンヘンに拠点を新設することができました。

2024年9月期は、海外セグメントについては営業利益が前期比+35.7%ということで、営業利益額は4年前の2倍以上という結果になりました。

海外はこれからの当社においても大切な市場ということで、この動きを加速するため、昨今海外事業促進プロジェクトも立ち上げて促進を加速しているところです。

Quest for Next

「Quest for Next」。

未来に向けた成長機会を提供するのスローガンのもと、今後も成長を続けて参りたいと思います。

説明は以上となります。ご清聴ありがとうございました。