

三洋貿易株式会社 2025 年 9 月期

第 2 四半期決算説明会 質疑応答要旨

【開催日】：2025 年 5 月 15 日（木）16：00～17：00

【登壇者】：代表取締役社長 新谷 正伸

取締役兼執行役員 経営企画部長 難波 嘉己

Q) 潜在コア事業案件の進捗について、具体的にどのような案件の入れ替えを行ったのか聞かせてください。

A) 案件の入れ替えについては 9 件削減・12 件増加にて実施しました。新たな案件として高周波同軸ケーブルや EV 保守メンテナンスといったビジネスが入っています。なお、選考基準は主に 4 つの観点です。まず案件の「規模感」。年間売上総利益 2 億円以上とお伝えしたように、小粒案件を追っても間尺に合わないということで規模感が大切となります。2 点目の基準としては「具体性」。3 点目はそれが実現する「確からしさ」です。以上が定量的な基準となり、最後の 4 点目は「定性的な取り組み意義」の観点です。以上 4 つの軸からスコアリングし新陳代謝を図っています。

Q) PBR1 倍以上を財務目標に掲げる中で、過去 1 倍割れが継続している状況の中、具体的な実現プランを聞かせてほしい。

A) PBR は代表取締役としての通信簿と捉えており、時価総額が純資産を下回ることはあってはならず、継続して改善に取り組む必要があると考えています。一方で PBR 向上の奇策はなく、最も大切なことは、潜在コア事業および M&A を推進し、2028 年の営業利益目標 90 億円を達成していくことです。その目標に対して実施した IR 観点の取り組み例として、昨年、大々的な株式の売り出しを行ったことや、欧州、米国、アジアを中心とした海外ロードショーの実施が挙げられます。また、投資家様のご意見を反映させた事業軸セグメントへの変更や、統合報告書の発行・充実による種々のステークホルダーへの情報発信、PR 活動も継続して行っています。これらの活動を通じて PBR を改善すべく進めています。

Q) トランプ関税の影響が大きいのはどの地域・ビジネスか、対策は取れていますか。

A) 地域ビジネスの観点では、アメリカとメキシコには USMCA の枠組みがあるように、飛び抜けて影響を受ける地域はありません。米-中間の影響を最も危惧していましたが、115%引き下げの手打ちとなり、1週間前時点との比較ではカームダウンした状況です。繰り返しますが、地域別でも商材別でも何か突出して壊滅的な影響を受ける分野はありません。日々刻々と状況が変化する中、米-中間が115%ダウンした状態と想定し、イギリスや日本が交渉中の状況を考えると、数千万円～数億円の影響が及ぶ可能性があります。いずれにせよ軽微なインパクトに留まると試算しています。ただ、繰り返しますが、状況は刻一刻と変化するので、この先の見通しについては予断を許さない状況と思っています。

Q) 電気自動車のバッテリー評価とは、どのような評価ができるのか、評価の確からしさはどれくらいか。競合製品は多いか。競合品に対しての御社の優位点は何か。

A) 日本でEV車の普及が遅れている要因としてはリセールバリューの低さがあり、リセールバリューが低い理由としてバッテリーの劣化があります。この診断機はバッテリーの健康状態 SOH (State of Health) を評価します。主な優位性は2つあり、まず「早いこと」が挙げられます。バッテリーのチャージングソケットにプラグインすると、コネクしたスマートフォン画面に瞬時に SOH が出てきます。もう1つの優位性は、バッテリーの健康状態・劣化状態を表す「データの精度が高いこと」です。スピーディーに高精度の情報を提供できることが、他社と比べた際の比較優位性となっています。

Q) 人材への投資の強化について、具体的にどういった事業地域がメインか、従業員1人当たりの生産性や賃上げ度合いについて教えてほしい。

A) 潜在コア事業31案件の中でランクを定め、より注力する案件を社内で決定、そちらの事業を中心に人材の積極投資をしています。また、教育研修として、年代別・階級別の様々な研修を行っており、他社にも遜色ない形の研修制度を整えています。人材への投資は経営として重点を置いており、グローバル・連結ベースで当社グループが抱える人材のプールをフル高度活用していきます。いくつかの海外拠点では、外国籍の方を経営幹部に登用し、新規事業の創出や経営人材として活躍することも強化、それに伴う投資も強化しています。従業員1人当たりの生産性賃上げ度合いについては、社内指標として営業員1人当たりの水準を設定し、それらを事業部の状況とも照らし合わせながら進めています。また、賃上げについては他社動向を鑑みながら随時検討を進めています。

Q) 株主還元の考え方を改めて聞かせてほしい

- A) 当社の株主還元の考え方は首尾一貫し、経営の最重要事項の 1 つと考えており、継続的な増配・安定配当を行うことを基本としています。長期経営計画「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する方針にしています。今後も株主配当については経営の重要事項の 1 つとして進めていきます。

以上