

# 2025年9月期 第2四半期 決算説明会

三洋貿易株式会社（証券コード：3176）

2025年5月15日

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

本日は 2025 年 9 月期上半期の中間決算説明ということでお話を申し上げます。

冒頭に当たりまして、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方々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。

## 上半期のハイライト

- 1 売上は過去最高を更新、営業利益は成長投資により前年比減
- 2 期首想定通り、サステナビリティセグメント好調で不振部門をカバー
- 3 潜在コア事業の入れ替えを実施。SV2028※目標達成確度を高める
- 4 マクロの不透明感に鑑み、通期業績予想は据え置き(関税の影響は限定的)

※SV2028:SANYO VISION 2028。23年11月に公表した5か年長期経営計画  
(以下、同)

上半期のハイライトはこの4点です。

まず、売上は過去最高を記録しましたが、営業利益は前期比減となっています。

こちらは、後ろ向きの経費や不良債権があったということではなく、前向きな先行投資、成長投資、特に人員増加などに関連する様々な人材関係の経費の増加という、主に人的資源への先行投資によるものです。

2点目は、期首からモビリティとライフサイエンスが減収・減益と予想していましたが、その2セグメントの落ち込みをファインケミカルとサステナビリティが増収・増益でカバーするという、皆さまにも既報のシナリオ通りの進捗となりました。

3点目は初めてお伝えする事項にて、期中で潜在コア事業の見直しを実施しました。元々28案件でしたが、期中に入れ替え戦を実施し、31案件に増加したと同時に、経営からの支援策、助成金等々の支援策も強化しました。これに加えて、海外拠点発の新規の案件(通称:地場オリジネーション)の強化をしています。海外の潜在事業については、今期中に数件追加でエントリーする予定です。従って、28案件が31案件になり、さらに数件+αされるということで、球数を増やして「SANYO VISION 2028」で掲げた定量目標の確度を高めていく所存です。

4番目は、上半期は予算を大きく上回る好決算となりましたが、下期の事業環境を見渡すと、トランプ関税を含めて先行きが視界良好とは必ずしも言えない状況にありますので、通期の見通しに関しては、上方修正をせずに、期首計画を据え置きとさせていただきます。

# 目次

- 01 2025年9月期 上半期実績
- 02 2025年9月期 通期業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

では本日のご説明に移ります。

まず全体の構成ですが、経営成績のエグゼクティブサマリーということで、1番と2番を私の方からご説明申し上げた上で、3番と4番は社長の新谷の方からご説明申し上げます。

# 01

- 01 2025年9月期 上半期実績
- 02 2025年9月期 通期業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

## 2025年9月期 上半期 連結実績

- 売上は好調。営業利益は人員増や新基幹システム等の成長先行投資もあり前年比減
- 通期計画進捗率：売上51.6%、営業利益57.8%と順調
- 当期純利益は投資有価証券売却益で前年比増

| (単位：百万円)            | 2024年9月期          | 2025年9月期                 |               |                       |       |
|---------------------|-------------------|--------------------------|---------------|-----------------------|-------|
|                     | 上半期               | 上半期                      |               | 通期                    |       |
|                     | 実績                | 実績                       | 前期比           | 通期計画<br>(2024/11/7公表) | 進捗率   |
| 売上高                 | 64,928            | <b>68,129</b>            | <b>+4.9%</b>  | 132,000               | 51.6% |
| 売上総利益<br>(売上総利益率)   | 11,523<br>(17.7%) | <b>11,815</b><br>(17.3%) | <b>+2.5%</b>  |                       |       |
| 販売費及び<br>一般管理費      | 7,205             | <b>7,711</b>             | <b>+7.0%</b>  |                       |       |
| 営業利益<br>(営業利益率)     | 4,317<br>(6.6%)   | <b>4,104</b><br>(6.0%)   | <b>▲4.9%</b>  | 7,100<br>(5.4%)       | 57.8% |
| 経常利益<br>(経常利益率)     | 4,935<br>(7.6%)   | <b>4,410</b><br>(6.5%)   | <b>▲10.6%</b> | 7,500<br>(5.7%)       | 58.8% |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 3,145             | <b>3,451</b>             | <b>+9.7%</b>  | 4,900                 | 70.4% |
| EPS(円)              | 109.32            | <b>119.86</b>            | -             | 170.11                | -     |

売上 681 億円で前期比 4.9%。売上総利益 118 億円、営業利益 41 億円、経常利益 44 億円。ボトムラインの当期純利益は 35 億円で前期比+9.7%となりました。

期首計画対比としては、売上 51.6%、利益はいずれの項目も 6 割程度進捗、当期純利益は 7 割進捗ということで、折り返し地点という段階では全項目で計画通りの非常に良い形の決算となりました。

前期比としては、売上と売上総利益はプラスとなり、会社設立以来の最高売上、最高売上総利益という数字を記録したように、現場の営業の稼ぐ力は着実にアップしています。

一方、営業利益は前期比▲4.9%の減益です。繰り返しますが、後ろ向きの経費ではなく、成長投資による販管費が主に+7%ということが主要因であり、主に人員の先行手配によるものが主因です。

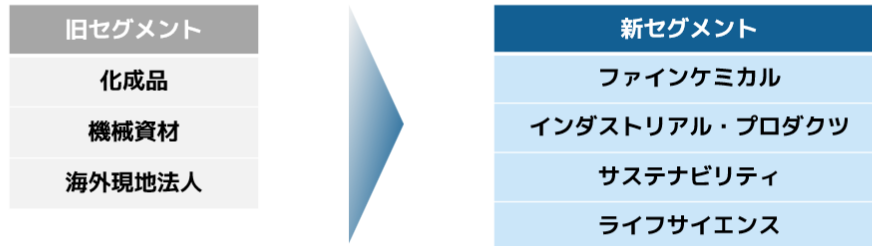
経常利益は、昨年の円安による一過性の為替益が理由です。

当期純利益は、保有株式の売却によるキャピタルゲインがあり、前期比+9.7%となりました。以上、上半期につきましては総じて良い形の決算を迎えることができました。

## お知らせ【再掲】

- 2025年9月期第1四半期より報告セグメントを変更 (2024/9/10に開示済み)
- 目的：市場へのディスクロージャー、経営資源の最適配分、業績モニタリング

(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

※変更前は日本、アメリカ、中国、その他

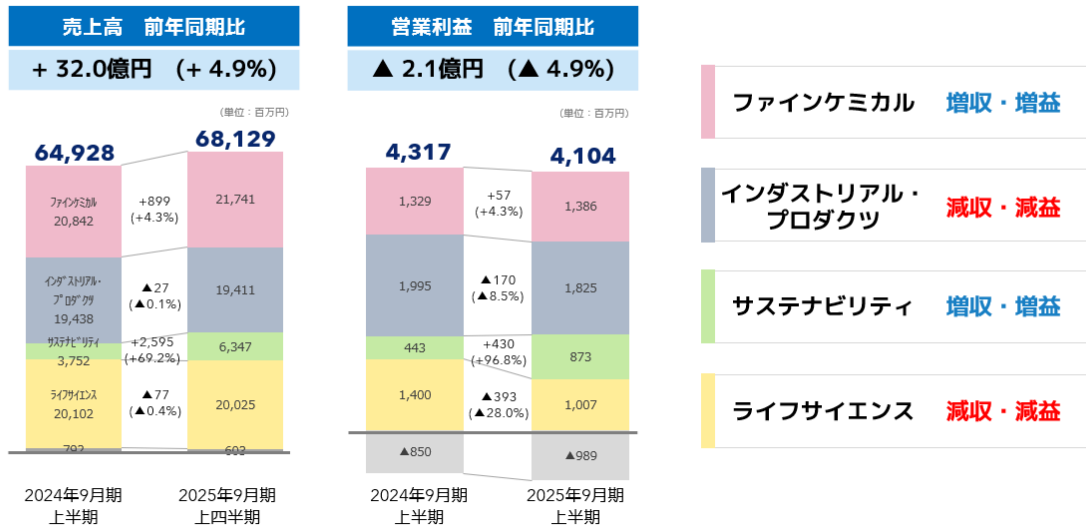
前回の再掲となります。マーケット関係者の皆さまへのディスクロージャーとトランスパレンシーを重視する観点から、今期から、開示セグメントを従来の3セグメントから4セグメントに変更しています。非常に分かりやすくなったと、皆さまからも好評をいただいております。

新セグメントは4つあり、ファインケミカルはゴムと化学品で構成されています。

2番目のインダストリアル・プロダクツは自動車関係、サステナビリティはグリーンテクノロジーとエネルギーソリューション、そしてライフサイエンスはライフサイエンスとバイオフィロンティアで構成されています。

スライド P11 で地域別のブレイクダウンをお見せしますが、地域の括りも変更しています。従来、日・米・中としていたものを、北米にメキシコも含み、ASEANの括りを追加し、日・北米・中・ASEAN・その他としました。その他はいずれにも入らないインド、ドイツで構成されます。

## セグメント別 決算サマリー



全体としては明暗が分かれる形で、営業利益でインダストリアル・プロダクツが▲8.5%、ライフサイエンスが▲28.0%の減益となった一方で、ファインケミカルは+4.3%、グリーンテクノロジー事業とコスモス商事の貢献があったサステナビリティは+96.8%となりました。ファインケミカルとサステナビリティの増収・増益がインダストリアル・プロダクツとライフサイエンスの減収・減益を補うという期首計画の想定通りのシナリオで、前半戦は進捗しています。

## セグメント別 構成比率



セグメント構成比率はこちらです。外円の売上としては、ファインケミカル、インダストリアル・プロダクツ、ライフサイエンスが凡そ3割ずつにて、3セグメントで凡そ9割を占めます。残りの部分をサステナビリティが9%ということとなります。

営業利益では、売上では9%に過ぎないサステナビリティが、18%を占めているという構成です。そして、インダストリアル・プロダクツが37%、ファインケミカルが28%、ライフサイエンスが21%という構成比率となっております。

## セグメント別概況：ファインケミカル

| (単位：百万円)        | 2024年9月期<br>上半期 | 2025年9月期<br>上半期 | 前期比          |
|-----------------|-----------------|-----------------|--------------|
| 売上高             | 20,842          | <b>21,741</b>   | <b>+4.3%</b> |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 1,329<br>(6.4%) | 1,386<br>(6.4%) | <b>+4.3%</b> |

| 増減要因 |                                                                                                 |
|------|-------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高  | ゴム ：+)国内向け原材料需要の好調継続。<br>円安進行を受けた輸入品の販売価格見直し<br>化学品 ：-)市況影響を受け主力商材需要が弱含み。<br>円安進行を受けた輸入品の仕入価格上昇 |
| 営業利益 | ゴム ：+)売上増加や販売価格見直しで利益増<br>化学品 ：-)売上減少と仕入れ価格上昇                                                   |

### 【主な取扱い製品】



合成ゴム



熱可塑性エラストマー・樹脂



ゴム補強・充填材

#### <最終用途>

- ・自動車用シール材
- ・高圧ホース
- ・タイヤ
- ・家電製品



光重合開始剤/紫外線吸収剤



顔料



スペシャリティモノマー



ワックス



シランカップリング剤

#### <最終用途>

- ・インキ・印刷物
- ・外壁用塗料
- ・接着剤
- ・プラスチック製品

ではセグメントごとの説明をさせていただきます。

ファインケミカルは増収・増益です。

ゴムは昨期苦戦しましたが、谷深ければ山高し。今期は昨期と為替の風向きも違いますが、需要も底堅く、地道に行ってきた販売価格の見直しもあり非常に好調に推移しています。

逆に化学品は、昨期非常に好調にて、山高ければ谷深し。今期は市況も弱含む中で推移しており、ゴムと化学品を合算したトータルの化成品として売上+4.3%、営業利益も同じ+4.3%となりました。

## セグメント別概況：インダストリアル・プロダクツ

| (単位：百万円)        | 2024年9月期<br>上半期  | 2025年9月期<br>上半期 | 前期比          | 増減要因                                                                                                            |
|-----------------|------------------|-----------------|--------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高             | 19,438           | <b>19,411</b>   | <b>▲0.1%</b> | 売上高<br>国内： -)自動車シート用本革の取扱い終了影響<br>+ )販売価格見直しや為替差益の寄与<br>海外： +)米国、メキシコの自動車関連好調<br>- )中国の景気減速と競争激化による日系自動車メーカーの減産 |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 1,995<br>(10.3%) | 1,825<br>(9.4%) | <b>▲8.5%</b> | 営業利益<br>- ) 上記売上減少に伴う利益減                                                                                        |

### 【主な取扱い製品】



インダストリアル・プロダクツは減収・減益です。

以前申し上げました本革の取り扱い終了影響もありますが、それ以上に大きいのは、中国の景気の減退、中国における日本の自動車メーカーのポジショニング低下、ASEAN 主要マーケットの市況の弱含みによる影響です。一方、北米は非常に堅調に推移しています。

全体として、売上は前期比とほぼ同じで、営業利益が▲8.5%となっています。

## セグメント別概況：サステナビリティ

| (単位：百万円)        | 2024年9月期<br>上半期 | 2025年9月期<br>上半期 | 前期比           |
|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|
| 売上高             | 3,752           | <b>6,347</b>    | <b>+69.2%</b> |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 443<br>(11.8%)  | 873<br>(13.8%)  | <b>+96.8%</b> |

| 増減要因 |                                                                                       |
|------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高  | +) 飼料加工機器の関連消耗品販売好調。<br>木質バイオマス関連事業で大型案件の計上<br>+) 海洋調査資機材中心に海洋開発が牽引。<br>地熱、石油・ガス機材も好調 |
| 営業利益 | +) 上記売上増加に伴う利益増                                                                       |

### 【主な取扱い製品】



サステナビリティは大幅な増収・増益です。

ペレットミル、飼料関連機器のビジネスが非常に好調、また、バイオマスの大型案件である小山フォレストサイクルの計上が貢献しました。

洋上風力関係でも、海洋調査機材が好調、さらに地熱石油ガス関係の機材も好調です。

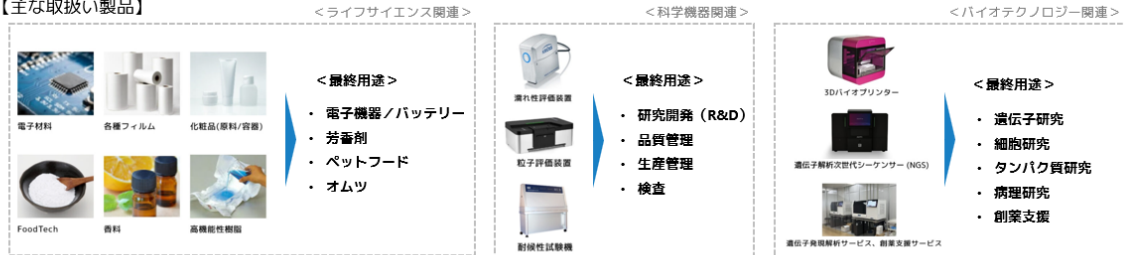
エネルギーソリューションとグリーンテクノロジーが大変好調に推移しているということで、結果的に売上前期比は7割アップ、営業利益はほぼ倍増ということで大きく数字を引っ張っています。

## セグメント別概況：ライフサイエンス

※LS:ライフサイエンス

| (単位：百万円)        | 2024年9月期<br>上半期 | 2025年9月期<br>上半期 | 前期比           | 増減要因                                                                                                            |
|-----------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 売上高             | 20,102          | <b>20,025</b>   | <b>▲0.4%</b>  | 売上高<br>+) LS*:円安を背景に電材の輸出増<br>-) 科学機器:需要弱含みや円安影響に伴う仕入価格上昇<br>+) ワイピーテック:機能性飼料原料の販売数量増<br>-) スクラム:バイオ関連機器の契約終了影響 |
| 営業利益<br>(営業利益率) | 1,400<br>(7.0%) | 1,007<br>(5.0%) | <b>▲28.0%</b> | 営業利益<br>-) 上記売上減少に伴う利益減(バイオ関連機器影響大)                                                                             |

### 【主な取扱い製品】



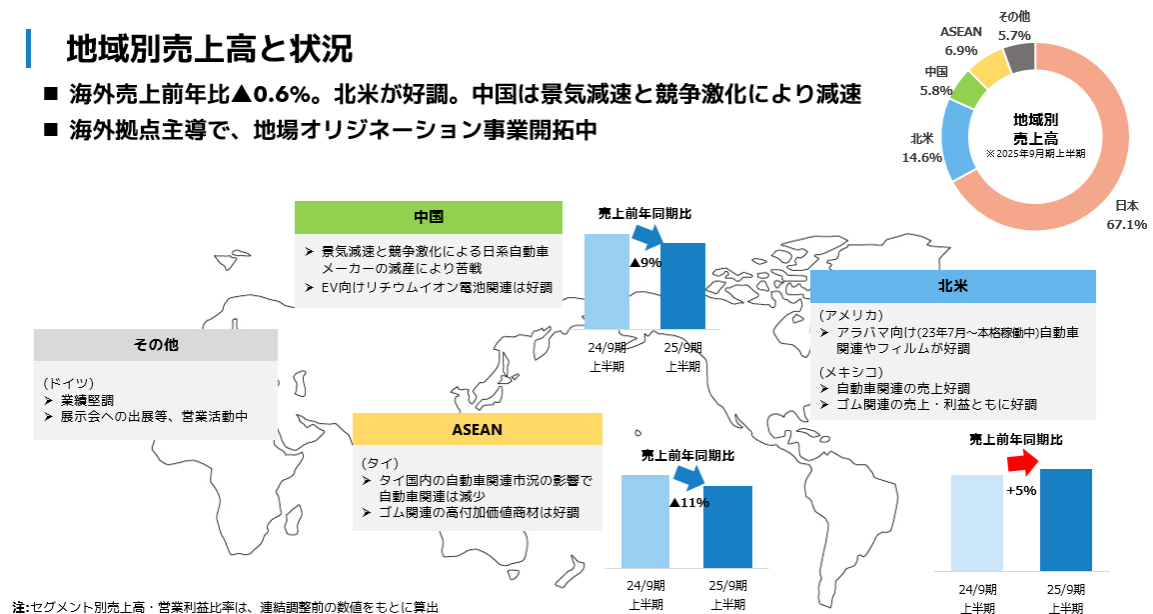
最後にライフサイエンスですが、こちらは減収・減益です。

プラスの要因としては、中国の電気自動車向けの電材関連のプラスや、グループ会社であるワイピーテックの好調がある一方で、同じくグループ会社のスクラム社にて主力であったバイオ関連機器の契約終了影響がフルに効いているということ、また科学機器関連の弱含みもあり減収・減益です。

売上は昨年と凡そ同金額になっており、営業利益が約3割弱ダウンしています。

## 地域別売上高と状況

- 海外売上前年比▲0.6%。北米が好調。中国は景気減速と競争激化により減速
- 海外拠点主導で、地場オリジネーション事業開拓中



今期からのセグメント変更に伴い、昨期まで「海外現地法人」として開示していた海外の状況が見え辛くなったことも踏まえ、当スライドで地域別のブレイクダウンをご説明します。

構成比としては、日本、北米、中国、ASEAN の括りとなり、日本以外を合計して約 30%、日本が 67%です。海外で割合が大きい地域は、北米 14.6%、次いで ASEAN 6.9%、中国が 5.8%です。

前期比増減を棒グラフで表現しています。中国は▲9%、ASEAN も▲11%、北米は逆に好調で +5%。トータルで海外全体では▲0.6%となっています。

先ほど申し上げましたように、地場オリジネーションという活動をしており、海外拠点初の新規のビジネスデベロップメントを強力に推進していますので、今後はこの海外ビジネスの伸長に大いに期待いただければと思います。

## 02

- 01 2025年9月期 上半期実績
- 02 2025年9月期 通期業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石

## 2025年9月期 業績予想

- 上半期は順調に進捗するも、マクロ環境の不透明感に鑑み、通期業績予想は据え置き
- 関税の影響は限定的

|                     | 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%  | <b>132,000</b>         | <b>+2.1%</b> |
| 売上総利益<br>(売上総利益率)   | 22,229<br>(17.2%) | +10.6% |                        |              |
| 販売費および<br>一般管理費     | 15,156            | +11.6% |                        |              |
| 営業利益<br>(営業利益率)     | 7,072<br>(5.5%)   | +8.4%  | <b>7,100</b><br>(5.4%) | <b>+0.4%</b> |
| 経常利益<br>(経常利益率)     | 7,905<br>(6.1%)   | +11.5% | <b>7,500</b><br>(5.7%) | <b>▲5.1%</b> |
| 親会社株主に帰属<br>する当期純利益 | 5,207             | +8.8%  | <b>4,900</b>           | <b>▲5.9%</b> |
| EPS(円)              | 180.88            | -      | <b>170.11</b>          | -            |

今までの状況を踏まえた今期の通期見通しをご説明します。

先ほど申し上げたように、全体的には売上も利益も計画通り進捗と非常に良い決算となっている一方で、足元ではトランプ関税の直接的な影響のみならず、それを踏まえたマーケットセンチメントの冷え込み等を含めた間接的影響もございます。

また、米中デカップリングがこれからどう推移するのか等、見通しが困難です。

様々な地政学的なリスクや商品市況、為替相場、金利などビジネス環境の先行きが不透明なことを踏まえ、基本的な経営の構え方としては慎重モードとせざるを得ません。

上期が非常に好調だったとはいえ、通期の予想を今ここで上方修正するという判断には至らず、そのような構えで期首計画を据え置きとさせていただきたいと思います。

## 2025年9月期 セグメント別業績予想

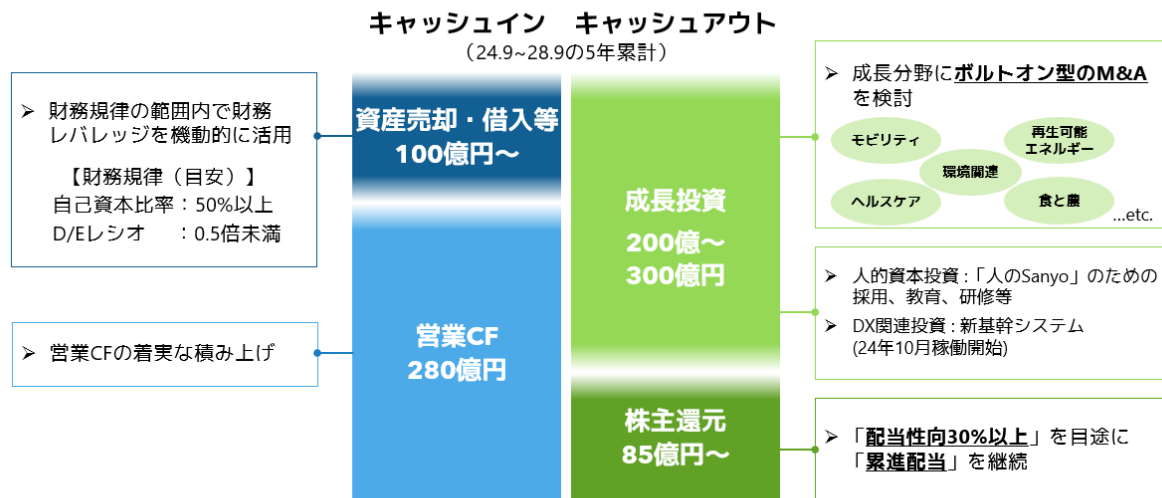
■ セグメント別業績予想も変更無し。バイオ関連機器の代理店契約終了等の影響を受けつつも、木質バイオマス関連や洋上風力機器の収益貢献を見込む

| (単位：百万円)           | 売上高            |                |        | 営業利益           |                |        |
|--------------------|----------------|----------------|--------|----------------|----------------|--------|
|                    | 2024年9月期<br>実績 | 2025年9月期<br>予想 | 前期比    | 2024年9月期<br>実績 | 2025年9月期<br>予想 | 前期比    |
| ファインケミカル           | 42,784         | 45,000         | +5.2%  | 2,715          | 2,800          | +3.1%  |
| インダストリアル・<br>プロダクツ | 36,915         | 36,000         | ▲2.5%  | 3,380          | 3,100          | ▲8.3%  |
| サステナビリティ           | 9,764          | 13,000         | +33.1% | 1,205          | 1,700          | +41.1% |
| ライフサイエンス           | 38,311         | 37,000         | ▲3.4%  | 1,733          | 1,400          | ▲19.2% |
| その他                | 1,488          | 1,000          | -      | ▲1,960         | ▲1,900         | -      |
| 合計                 | 129,263        | 132,000        | +2.1%  | 7,072          | 7,100          | +0.4%  |

セグメント別では上半期と構図は一緒です。

ファインケミカルとサステナビリティが上半期の貯金もあるため全体の数字を引っ張る一方で、モビリティとライフサイエンスがマイナスという見通しで、トータルとしては前期並みの営業利益 71 億円を見込んでいます。

## キャッシュアロケーション



こちらは新しいスライドです。皆さまには、長期経営計画における説明の中で、5年間の成長投資として200～300億円投資するという対外開示をしています。市場関係者の方々からの全体像を見せてほしいというご要望にお応えし、こちらで初めて全体のイメージをご説明します。

5年間の累計ベースで、400億円近い380億円をキャッシュインとして見込んでおり、その380億円を成長への投資と株主の皆さまへの還元に戻すということで、右側にあるような成長投資と株主還元のバランスとし、諸般の事情を見ながら柔軟に運用していきます。長期経営計画はまだ3年半ありますので、状況次第で成長と還元のバランスが多少変わってくる可能性はあります。

右上部分、成長投資としてM&A、事業投資は、基本的には産業が伸びている部分、インダストリーが魅力的なところに入っていきます。具体的にお伝えすると、モビリティ、少子高齢化に伴うメディカルヘルスケア、環境関連、再生可能エネルギー、最後に食と農。この5つの攻め筋で、成長ボーナスという追い風を受けながら、既存の事業をより太くより強くするようなM&Aを行っていきます。言い換えれば、飛び地への落下傘的な投資を行うのではなく、地に足のついたボルトオン型M&Aを行っていきます。実際、数件の有望な案件が国内外にありますので、これを着実に実現していきたいと思っています。

2番目が人的資本です。

商社として、人材が最重要アセットということで、いかに少ない人数で多くのアウトプットを生み出すかが勝負となります。特に国内では少子高齢化もあり、優秀な人材の争奪戦という状況になっていますので、成長のために不可欠な人材についてはしっかりと確保し、育ててリテンションしていくところに惜しみなく先行投資をしていきます。

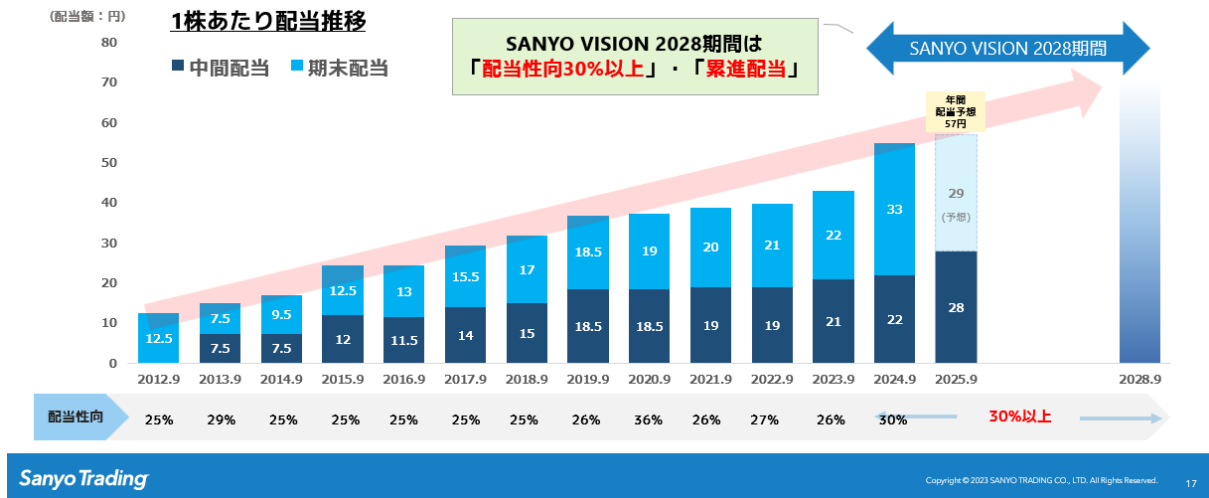
3 番目が DX です。

業務効率化のためのプラットフォームとして、昨年新基幹システムを立ち上げましたが、これに加えて E コマース、CRM、データベースマーケティング、生成 AI など様々な分野の DX 投資も引き続き行っています。

キャッシュインについては、「SANYO VISION 2028」でコミットした財務規律、自己資本比率 50%以上、D/E レシオ 0.5 倍のラインをキープしながら、その範囲で必要な借入と資産の売却等を行い、5 年間で約 100 億円をキャッシュインします。それに加え、営業現場にてデイリーで在庫を出すなど、CCC を最終 KPI に定めて営業キャッシュフローのマネジメントを行い、力強いキャッシュジェネレーションをし、年間 50~60 億円は確実に営業キャッシュフローを生み出すという前提で、5 年間で 300 億円弱を捻出します。この営業キャッシュフローベースに足りない部分で借入を増やし、資産を売却することで一部を補う形がキャッシュインになります。

## 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



最後に株主還元についてですが、これは昨年打ち出した方針と不変でございます。

ただ、実際の配当額としては、今期 57 円と表記していますが、コミットした累進配当とミニマム 30%配当性向という規律は守りながら、実際の配当および場合によっては自社株買いも含めてのトータルの株主還元について、成長投資との兼ね合い、株価動向、競合他社動向等、いくつかのパラメータを複眼で見ながら柔軟かつ機動的に決定しています。当スライドに記載の配当性向や配当額はあくまでも目安、そしてミニマムのラインであるということを強調しておきたいと思います。

# 03

- 01 2025年9月期 上半期実績
- 02 2025年9月期 通期業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗**
- 04 成長への布石

以上、難波から説明させていただきました。

次のスライドからは、社長の新谷からご説明させていただきます。

社長の新谷です。

私の方から、5年間の長期経営計画「SANYO VISION 2028」の進捗等について説明させていただきます。

## SANYO VISION 2028 財務目標の進捗状況

- SV2028の2年目。2028年の目標達成に向けて視界良好
- PBRは前期末比較で低下。引き続きPBR>1倍に向け企業価値向上に努める

|        | 目標<br>(2028年9月期) | 結果<br>(2024年9月期 通期)               | 結果<br>(2025年9月期 上半期)                 | 評価 |
|--------|------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|----|
| ROE    | 10～12%           | 11.4%                             | 10.3%<br><small>※2025年9月期予想値</small> | ○  |
| 営業利益   | 90億円             | 70億円<br><small>(上方修正目標達成)</small> | 71億円<br><small>※2025年9月期予想値</small>  | ○  |
| 営業利益率  | 5.1%             | 5.5%                              | 6.0%                                 | ◎  |
| 営業CF   | 黒字               | 54億円(黒字)                          | 43億円(黒字)                             | ○  |
| 自己資本比率 | 50%以上            | 63.3%                             | 65.0%                                | ○  |
| PBR    | 1倍超              | 0.92                              | 0.89<br><small>※2025年3月末</small>     | △  |

「SANYO VISION 2028」の2年目の上半期が終了しました。  
進捗ですが、ご覧の通り、一口に言えば順調に推移していると考えていますが、これに満足せず、今後も成長していきたいと思えます。

唯一未達成の項目が PBR です。

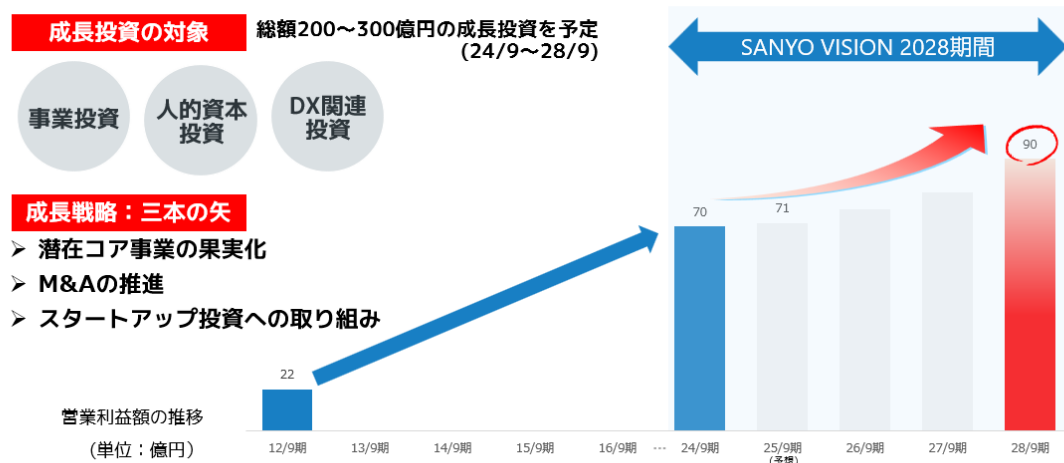
PBR の改善には奇策はないと考えています。今後しっかりと稼いで成長する、その成長戦略をこれから説明させていただきます。

まず、潜在コア事業をしっかりと進めていくこと。

2 つ目は認知度向上。来月もアジアにロードショーに行きますが、国内外資本市場との対話を積極的に進めていく。つまり王道ですが、事業自体を進捗させ、IR 活動をしっかりと実行していくこと。  
その結果として PBR1 倍以上が実現されと考えています。

## 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」



こちらが長期経営計画「SANYO VISION 2028」に向けた成長戦略の確認です。

目標は2028年の営業利益90億円を達成することを掲げています。

そのための成長投資として、その期間に200~300億円の投資枠を定めています。

これは現在の財務基盤を維持しながら可能な投資枠と考えています。

ただ、投資する対象は、まず1つは事業投資として、当社の場合は100%出資をメインとしています  
が、それ以外にもスタートアップ企業等有望案件に今後も投資をしていきます。

2つ目は人的投資です。

中途入社の特長性の高い人材の採用。そして研修制度については、事業投資向け事業計画策定研修に  
特化した研修等の制度を積極的に進めています。

3つ目としてDX関連投資です。

3年前に買収したコスモ・コンピューティングシステム社を中心に基幹システムを立ち上げました。  
これは同社の内製化により立ち上げることができた案件です。今後、グループ会社に活用を拡げてい  
き、財務関連の一元管理を進めていきます。

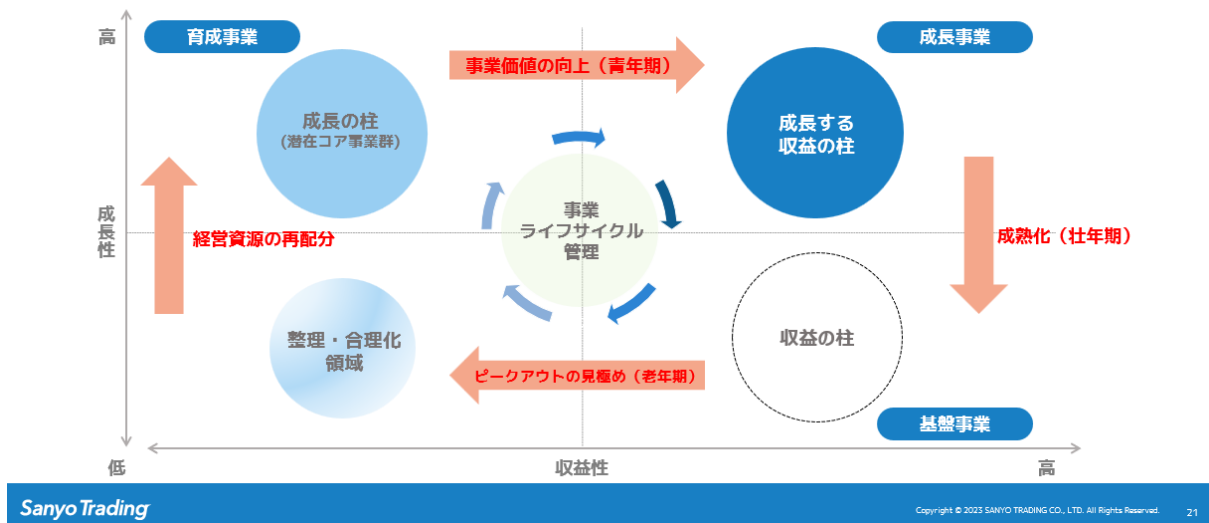
以上のような方針は今後も変更なく進めていきます。

成長戦略として3つの矢がありますが、まず1つに潜在コア事業。これは後ほど説明いたします。

そして、M&A推進、そしてスタートアップ投資という取り組みを3本の矢と考えています。

## 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



こちらは事業ポートフォリオの組み換えです。

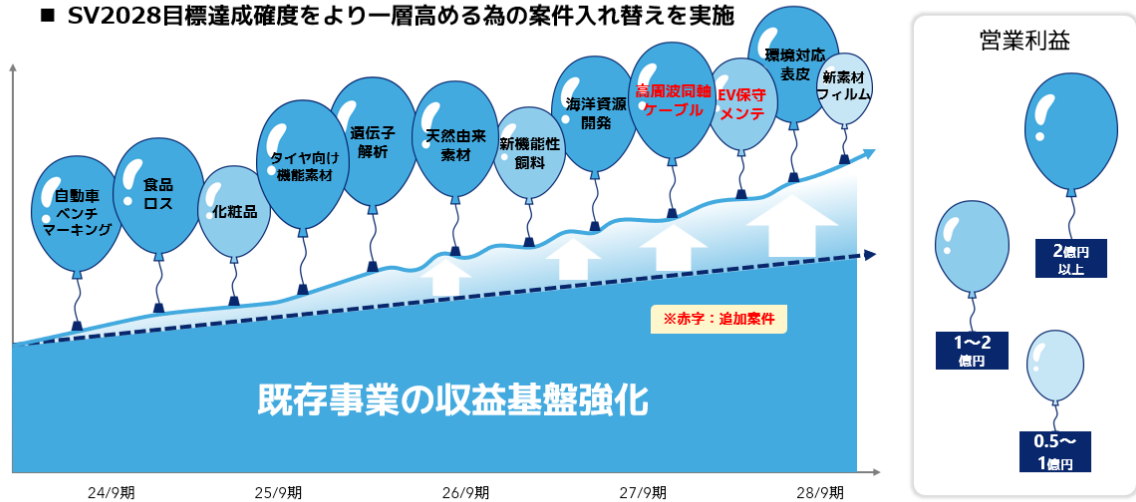
こちらのグラフのスタートは第2象限の育成事業です。潜在事業コア事業として現在31案件、そして今後、海外から新しい新案件が加わりますが、これらをスタートとし、第1象限の成長事業にすべく、そして将来的には第4象限の基盤事業にすべく進めているところです。

ポイントは事業ポートフォリオの組み替えであり、社内の仕組み化を図り推進しています。従って成長事業である潜在コア事業が成長のドライブと考えています。

この後から潜在コア事業についてより詳しく説明させていただきます。

## 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
- SV2028目標達成確度をより一層高める為の案件入れ替えを実施



こちらのアドバルーンが潜在コア事業の案件です。期待する潜在コア事業を大まかな時間軸で捉える概要図となっております。

潜在コア事業とは、将来の売上総利益が年間2億円以上期待できる新規事業と位置付けています。潜在コア事業の位置付けは「SANYO VISION 2028」目標達成の中でも非常に重要な成長戦略の1つと考えています。

今回、期中において、あえて入れ替え戦を実行しました。その心は事業の新陳代謝、例えばもう既に基盤事業に繋がったもの、残念ながら可能性が低くなったもの、様々見直した結果、今までの28件が31件に増えました。

潜在需要を加速すべく、ヒト・モノ・カネの経営リソースを、会社の促進支援として有望案件に傾斜配分して現在進めているところです。

# 04

- 01 2025年9月期 上半期実績
- 02 2025年9月期 通期業績予想
- 03 SANYO VISION 2028の進捗
- 04 成長への布石**

4 番目として、潜在コア事業の案件を 5 つご紹介させていただきます。

## 潜在コア事業の例①（タイヤ向け機能素材）

ファインケミカル

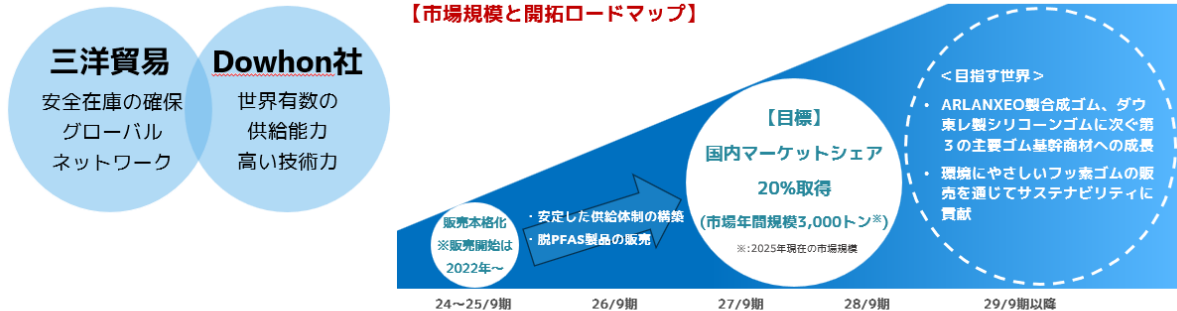
※Dowhon社:

フッ素ゴムに薬品をあらかじめ配合したプリコンパウンドの中国大手メーカー。フッ素ゴムは耐熱性、耐油性、耐薬品性に優れた特性を持ち、自動車のホースほか機能性ゴム部品に使用される。



- 中国/Dowhon社※フッ素ゴム製品の拡販。安定した供給体制構築に注力し、基幹商材への成長を目指す
- PFAS（有機フッ素化合物）問題に対応した製品の販売を通じて、サステナビリティに貢献

両社の強みを活かした相乗効果



Sanyo Trading

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

24

最初にゴム事業部の Dowhon 社のフッ素ゴムです。

フッ素ゴムは数多くある合成ゴムの中で最も高級な合成ゴムになります。当社は 40 年以上にわたって 3M 社のフッ素ゴム代理店として日本市場に販売促進してきました。3M 社が環境規制の問題でフッ素ゴムの供給を中止することを数年前に決定。そこで当社も、中国で No.1 のフッ素ゴムのメーカーである Dowhon 社と数年前からパートナーシップを結ぶ運びとなりました。

現在、既に日本市場に実績もあり、また、日本市場以外にも日系企業が進出しています。  
また東南アジア等でも日系企業向けに納入を開始しています。

日本市場については大手メーカー様がシェアを占めている状況にありますが、今後 20%のシェアを目指して拡販を進めています。

私自身も去年、Dowhon 社に訪問しました。

トップの董事長も日本に来日し友好を深め、今年 7 月には再度現地に行き、より緊密な関係を保ちながら Dowhon 社のフッ素ゴムを日系ゴム製造メーカー様に注力して進めていく方針です。

当社ゴム事業部は 60 年以上前、日本で合成ゴムを製造していない時代に合成ゴムを輸入しました。つまりゴム事業は当社の祖業となります。その後、EPDM、Butyl、NBR の合成ゴム、そしてシリコンゴム、フッ素ゴムの原材料を中心に、62 年以上にわたって日本のゴム業界に貢献してきました。従いまして当社としては日本のゴム市場への貢献は当社の使命と考え、現在この Dowhon 社のフッ素ゴムを日系企業様に推進しているところです。

## 潜在コア事業の例② (EV・PHEVバッテリー診断機)

EverBlue Drive

インダストリアル・プロダクト

### ■ 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

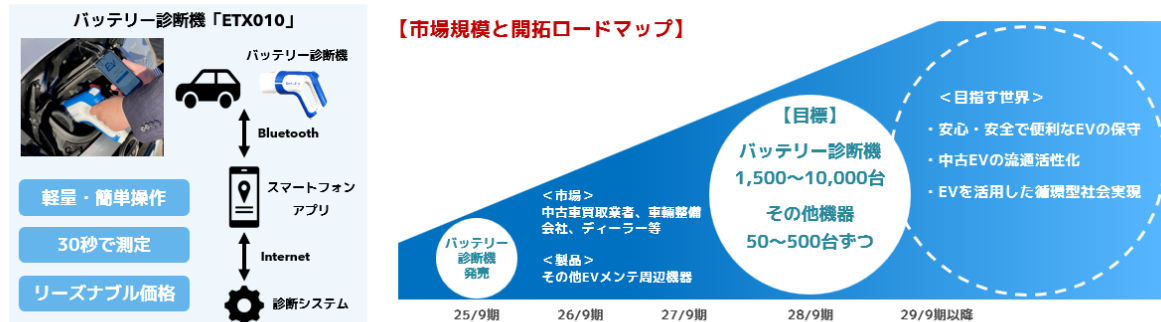
バッテリーの劣化度が測定できていない  
中古EV市場が未確立(評価、価格査定に影響)

#### 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



Sanyo Trading

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

25

こちらは、EV バッテリーの診断装置です。当社がパートナーと共同で開発した商品となります。

EV 自動車のバッテリーの劣化状況を、左側の写真のようなガンタイプのハンディなデバイスにて30秒という非常に短時間で測定できる装置です。このデバイスを使用することにより、例えば中古車のEV自動車の価値査定が非常に短時間で可能になります。

その結果、日本でのEV自動車市場を活性化することが可能になると考えています。

現在のEV中古車はほとんど輸出されています。

それを日本国内の市場、EV中古車市場へ育成することができると考えています。

現在、保険会社、リース会社、中古車取り扱い業者および整備業者等とパートナーシップを構築すべく、積極的に推進しているところです。私も先週、中国上海のモーターショーを視察しましたが、中国EV自動車の優勢を肌で感じてきた中で、EV自動車のメイン市場である中国でもこのシステムは既に実績のあるものとなっています。

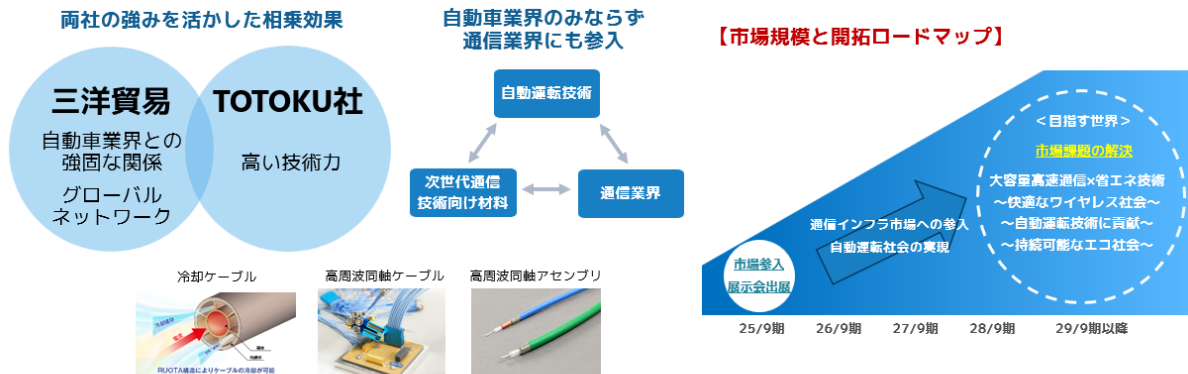
このデバイスを通じて、EV事業の保守メンテナンスのアフターマーケットにも当社として参入していこうと思っています。

数量的には当面1,500台を目標にして、このデバイス以外にもバッテリーメンテナンス機器を今後取り扱っていく方針をとっています。

### 潜在コア事業の例③（高周波同軸ケーブル）

#### インダストリアル・プロダクツ

- 5G/6G技術の発展で通信量が膨大となる中、高パフォーマンス・省エネ化を両立した高周波同軸ケーブル
- 高い技術力を持つTOTOKU社との相乗効果で、グローバル展開を含めた更なる商圏の拡大



3 つ目は TOTOKU 社製の高周波同軸ケーブルです。

これは、非常に微細なケーブルの中に特殊な構造を設けることで冷却効果が向上し、その結果、消費電力で非常に安定した伝送性を実現することができる特殊なケーブルです。

将来的に通信容量の大幅な拡大が予想される 5G や高速通信、例えば快適な Wi-Fi 社会への貢献、さらには自動運転技術に大いに期待される商品になっています。当社はこの高周波同軸ケーブルを海外の自動車のシートヒーター対応および半導体製造装置に既に販売しています。

従いまして、次のステージに進むべく推進しているところです。

今年 4 月に TOTOKU 社は大手電線メーカーである SWCCC 社のグループになりましたが、当社とのパートナーシップは今後も継続して進めていきます。

## 潜在コア事業の例④（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によりお客様へのトータルソリューション提供が可能
- 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

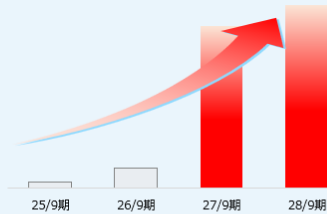
#### 【取扱い機器】



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

4 つ目として、当社が注力している洋上風力案件です。

まず左の図をご覧の通り、浅い海域での着床式の実績、将来的には EEZ 海域での大規模な開発を視野に入れた浮体式が洋上風力では非常に有望になっています。

中央の図をご覧ください。当社が扱う部材は例えば左上にある TP カバーという、実際の施工の際にポールの上に被せる帽子のようなカバーです。現在、こちらは当社がほぼ独占して進めています。また、ROV というリモートオペレーションビークル、水中ロボットがあります。海底で電線を移設する際の作業ロボットおよび海底断層の作業についての点検等を行う非常に重要なロボットです。左下はハンマーです。ご存知のようにポールを海底に打ちつける巨大なハンマーにて、直径が 10 メートル以上ある非常に大きなハンマーです。これ以外にも数多くの洋上風力を施設するときに必要な備品があり、それを当社が取り扱って納入しています。

右のグラフに示されているように、これは非常に大きな長期的なプロジェクトになりますので、大きな実績が期待できるのは 2027 年 9 月期からですが、その後、このビジネスは長期的に継続的な安定成長が期待できると考えています。

従いまして、洋上風力をよりサポートできるようなバリューチェーンの構築、そしてより良いサポートができるような人的補強を積極的に進めていく方針です。

洋上風力については、新聞等で事業予算関係の様々な記事が掲載されていますが、市場の大きな流れは、日本国として再生可能エネルギーを推進していく大きな方針は変わりないと考えています。

## 潜在コア事業の例⑤（新機能性飼料）



### サステナビリティ

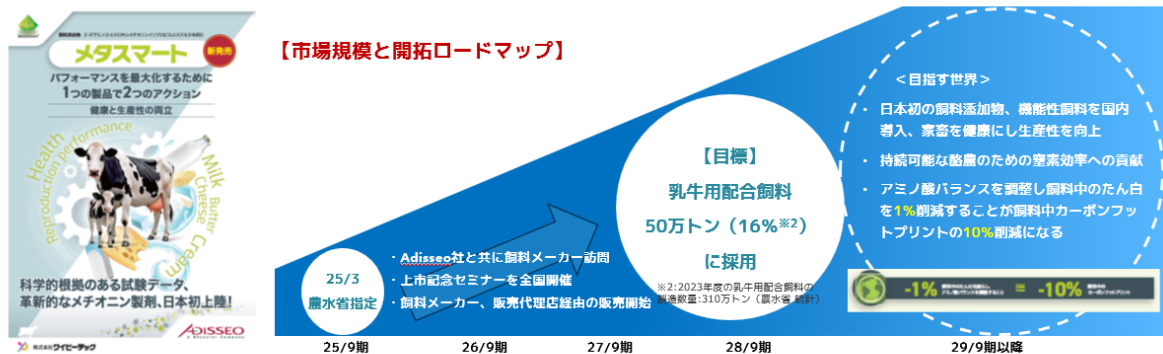
#### ■ 乳牛における革新的なメチオニン※1「メタスマート」日本初上陸

フランス・Adisseo社の養牛向けメチオニン製剤「2-デアミノ-2-ヒドロキシメチオニンイソプロピルエステル（略称：HMBi/商品名：メタスマート）」が農水省に指定（登録）され、輸入販売可能に

#### ■ 日本の酪農界に革新をもたらすことを期待

※1:メチオニン

家畜の成長を促進し、飼料の効率を高めるために不可欠な栄養素。メタスマートは、牛のルーメン微生物と生体の両方で利用されるメチオニン源となっており、ペレット化が可能な唯一の製品。



Sanyo Trading

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

28

潜在コア事業の最後のご紹介になります。

こちらはグループ会社のワイピーテック社が取り扱う商品メタスマートという商品です。

こちらはフランスの Adisseo 社が製造している乳牛用のメチオニン製剤です。

メタスマートは、家畜の飼料に添加することにより、牛の健康増進、そして生産性向上、この2つの効果が期待できます。

牛の第1胃のルーメンに、2つの栄養分の吸収をさせるということで、1つは乳量の増加、もう1つは牛の健康状態の改善、この両方が期待できるという商品です。コロナ禍もあり認可が思うように進捗せず、6年越しの思いが成熟して3月6日に認可を取ることができました。日本市場で販売することが晴れて可能となった次第です。

今後、酪農業界に革新をもたらすということで非常に期待をしております。

7月には上市記念講演ということで、北海道、東京、熊本で海外から専門家を呼んで開催をします。

当商品は市場のニーズがあるということは確認済みですので、将来的に50万トンの乳牛用の配合飼料に展開できることを目指して進めていきます。

以上、潜在コア事業として31案件ある中で、その中の5案件の報告をさせていただきました。

# *Quest for Next*

説明は以上となります。

ご清聴本当にありがとうございました。