

インベスターズガイド

三洋貿易株式会社（証券コード：3176）

2026年3月

目次

- 0 投資ハイライト
- 1 三洋貿易とは？
- 2 三洋貿易のユニークネス
- 3 セグメント情報
- 4 成長戦略：SANYO VISION 2028
- 5 資本政策・キャピタルアロケーション
- 6 データブック
- 7 Appendix

投資ハイライト

独立系専門商社×ニッチトップ戦略×アセットライト高ROE経営×明確な成長ロードマップ

01

ニッチトップの高収益モデル

17.0% *1 : 経済産業省「企業活動基本調査」
売上総利益率
業界平均 12.8%*1

4.8%
営業利益率
2025/9期
(ROE9.3% : アセットライト高資本効率を実現)

62.9%
自己資本比率
盤石な財務基盤

1商品1仕入先のパートナーシップで30-40年の取引関係を構築。ニッチトップ商材における高い参入障壁と業界平均を大きく上回る利益率を実現。

02

上場後の一貫した成長

2.8x
売上高成長
上場後13年

2.9x
営業利益成長
上場後13年

1,327億円
売上高
5年連続過去最高

2012年の上場以来、M&Aと有機成長の両輪で売上高は5年連続過去最高を更新。アセットライトな事業モデルにより、成長と高い資本効率を両立。

03

明確な成長戦略

90億円
営業利益目標
2028/9期

約30件
潜在コア事業
新規案件進行中

200-300億円
成長投資
5年間総額

SV2028で既存事業×新規事業の「二刀流戦略」を推進。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の三本の矢で営業利益90億円達成を目指す。

04

株主還元とPBR改善

58円 *2 : SANYO VISION 2028の期間
年間配当（予想）
配当性向30%以上
累進配当継続*2

9.3%
ROE
2025/9期

0.91x
PBR → 1倍超を目指す

配当性向30%以上の累進配当を継続。資本効率（ROE 10-12%）と市場評価（IR強化）の両面からPBR1倍超の定着。

01

三洋貿易とは？

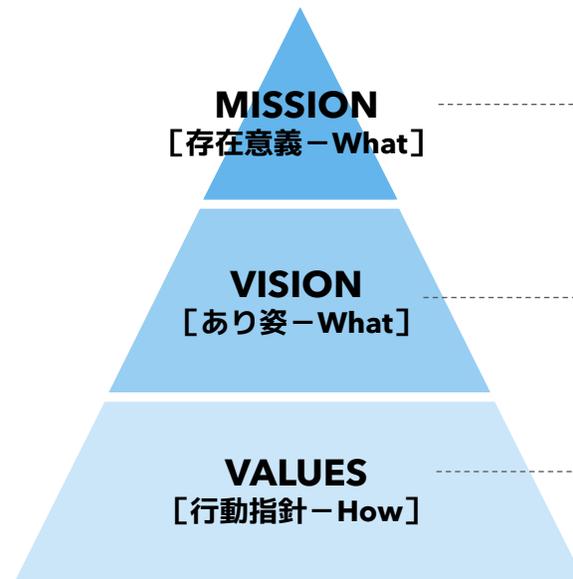
Introduction

世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる

コーポレートブランド

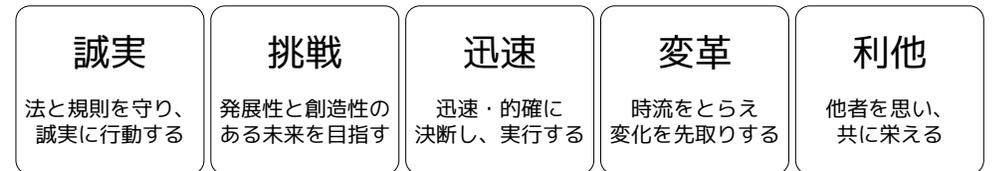
ただモノを売るだけの商売はやらない。
社格を下げるような商売はやらない。
右から左へ、ただモノを流すのではなく、
小さくともキラリと光るモノやコトの商売に
挑戦し続ける存在でありたい。
信用こそ私たちの生命線。
だから、どんなときもお客様に寄り添い、
柔軟に、迅速に、お客様にとっての
最適解を探し続けたい。
それが、世界の未来を豊かにすると信じて。

理念体系



堅実と進取の精神、
自由闊達な社風のもと、
柔軟かつ迅速に最適解を提供し、
国際社会の持続的な発展と
従業員の幸福を共創する

世の中の課題解決に貢献し、
人と地球の笑顔をつくる



自由闊達な精神のもと、誠実・挑戦・迅速・変革・利他で、持続的な価値創造を実施する

三洋貿易のあゆみ

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 栄一

人材 「商社是人である。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」

(百万円)
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
0

1947年

創業

当社は1947年、財閥解体後に旧三井物産有志により設立された独立系専門商社です。ゴムの輸入配給代行商を祖業とし、独立系商社として着実に業容を拡大してきました。

2000年前後

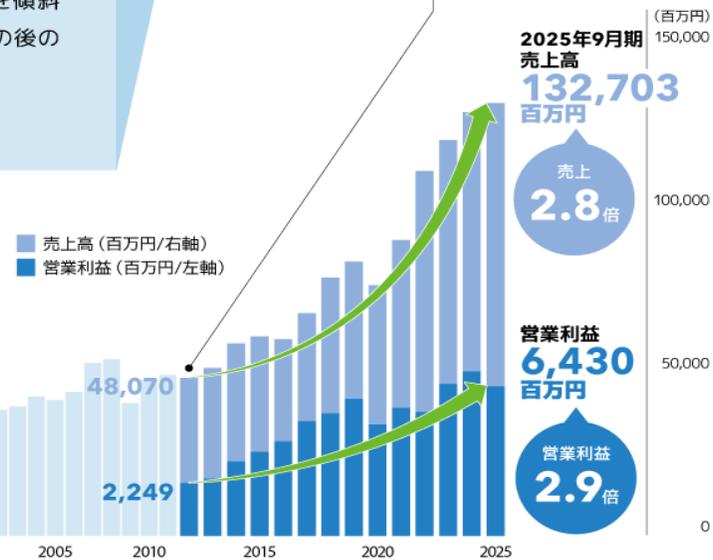
集中と選択

21世紀を目前に、当社は集中と選択を断行し、高付加価値工業製品に経営資源を傾斜配分しました。この戦略的転換が、その後の持続的成長の礎となりました。

2012年

上場

当社は2012年に東証に上場。以来、積極的なM&Aや海外展開も奏功し、飛躍的な成長を遂げています。創業時から綿々と受け継がれる自由闊達な社風は、当社の発展を支えるバックボーンとなっています。

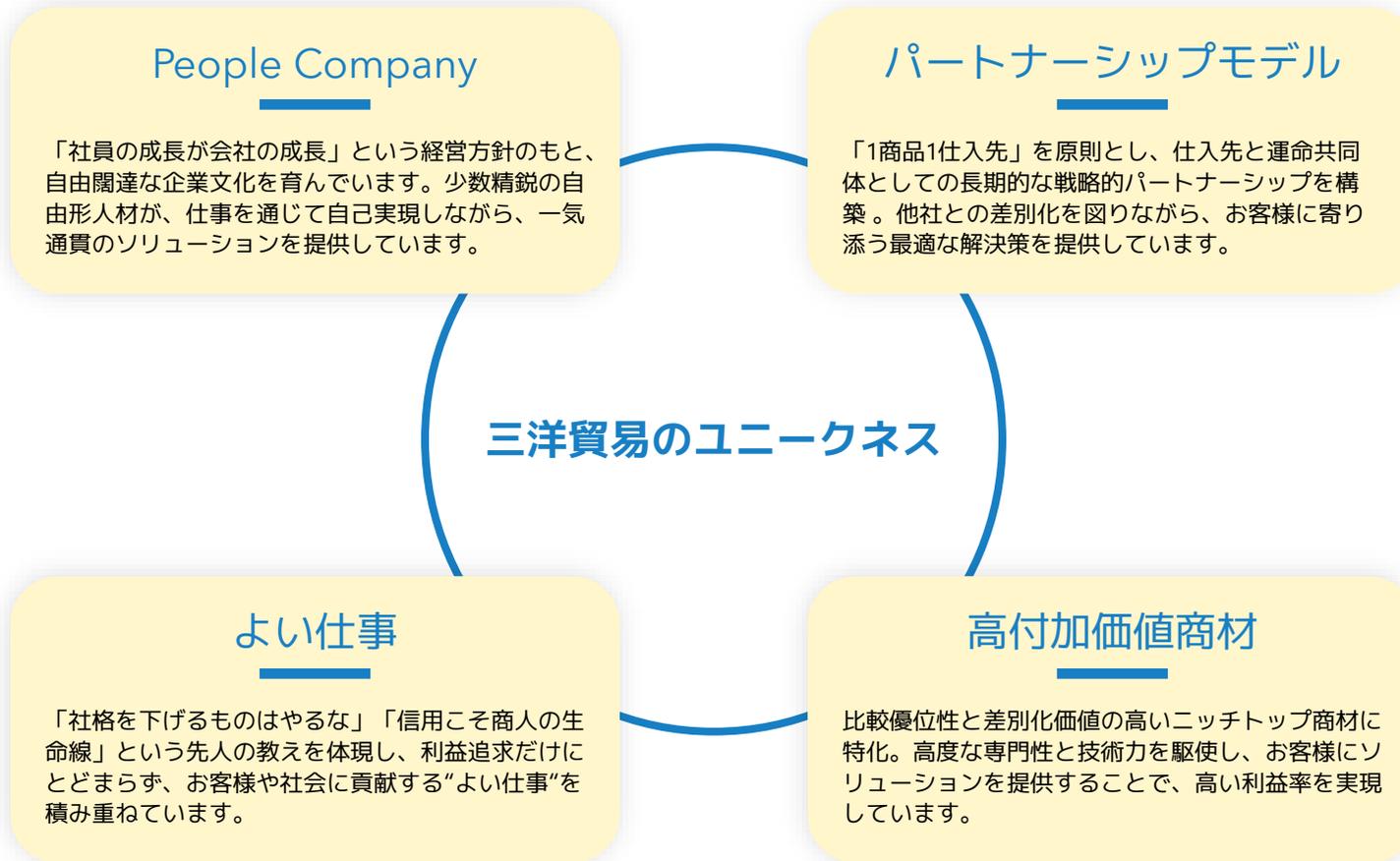


02

三洋貿易のユニークネス

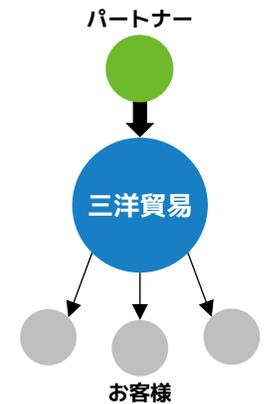
三洋貿易のユニークネス

- 当社は30年、40年と続く息の長いビジネスを実現しています。これはパートナーシップモデルを核とする「Only Oneのユニークネス」の証しです。



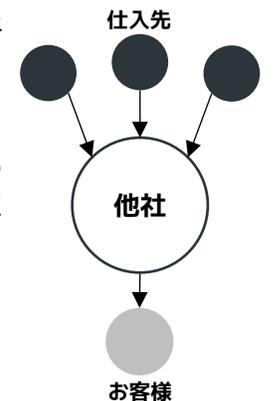
三洋貿易

当社は「1商品1仕入先」を基本方針とし、長期的な戦略的パートナーシップを重視しています。一方で販売先については特定の系列に縛られることなく、すべてのお客様と取引できる独立系商社ならではの強みを発揮しています。



他社

系列系商社の場合、仕入れは価格条件を比較しながら都度仕入先を決定する「二社購買」「三社購買」が一般的です。しかし、販売先については系列の制約があるため、取引範囲が限定されます。



価値創造モデル

外部環境（メガトレンド）

① 気候変動

② 技術革新

③ 少子高齢化

④ グローバリゼーション

インプット

「人」が「自然型人材」として企業の成長を牽引

人的資本

- 連結従業員数 747名
- 営業社員利益出身比率 54%（単体）
- 女性比率 35%（単体）

「信用」を生命線に顧客・仕入先との「強固な関係性」を構築

社会・関係資本

- 「1商品1仕入先」に基づく長期的パートナーシップ
- ネットワーク拠点 国内：4拠点、海外：10か国15拠点

「盤石な財務基盤」と「成長投資」で企業価値を最大化

財務資本

- 自己資本*1 51,230百万円
- 自己資本比率*2 62.9%
- 有利子負債*3 3,060百万円
- D/Eレシオ*4 0.06倍

「専門知識」と「技術力」で時代の最適解を追求

知的資本

- 専門知識
- システム開発の内製化
新基幹システム「React」始動（2024年10月～）

「環境配慮型素材」で地球の未来を共創

自然資本

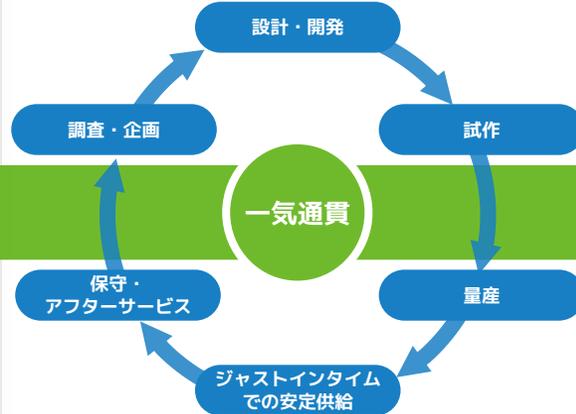
- 脱炭素社会以降に向けた貢献
- GHG排出量の削減

※2025年9月末時点

ビジネスアクティビティ

長期計画「SANYO VISION 2028」 世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる

トータルソリューション提供



8つの事業部・室

- ゴム事業部
- 化学品事業部
- モビリティ第一事業部
- モビリティ第二事業部
- グリーンテクノロジー事業部
- エネルギーソリューション事業室
- ライフサイエンス事業室
- バイオフロンティア事業室

マテリアリティ

- 環境負荷の低減
- 心豊かな暮らしの提供
- 事業を通じた社会課題の解決
- 盤石な経営体制の強化
- 意欲ある多様な人材の活躍
- 持続的成長を支える経営基盤の強化

アウトプット

注力4市場

ファインケミカル

機能性素材で産業の発展と環境対応に貢献

インダストリアル・プロダクツ

モビリティ産業の進化を「モノ」と「コト」で牽引

サステナビリティ

再生可能エネルギーで持続可能な社会を共創

ライフサイエンス

食と医療で人々のQOL*5向上を支援

- 建物
- 陸橋などの構造物
- 自動車
- スマートフォン
- 日用品/化粧品
- 食料品
- 発電
- バイオテクノロジー

アウトカム

※2025年9月期

財務価値

- 営業利益（営業利益率） 6,430百万円(4.8%)
- 親会社株主に帰属する投機純利益 4,615百万円
- 営業キャッシュ・フロー 7,163百万円
- ROE 9.3%
- ROIC*6 8.2%
- 配当総額（配当性向） 1,642百万円（35.6%）

非財務価値

- GHG排出量：5,299(t-CO₂)
- GHG排出量目標
Scope 1,2:
2025年までにGHG排出量ネットゼロ
2030年までにGHG排出量ネット半減
(2022年9月期比)
- Scope 3:一部で算定開始。今後算定領域拡大
- 環境配慮型詳細：34件



*5 Quality of Life

*6 税引後営業利益+期末投下資本（=有利子負債+自己資本）

03

セグメント情報

セグメント別構成比率

※2025年9月期通期

ファインケミカル

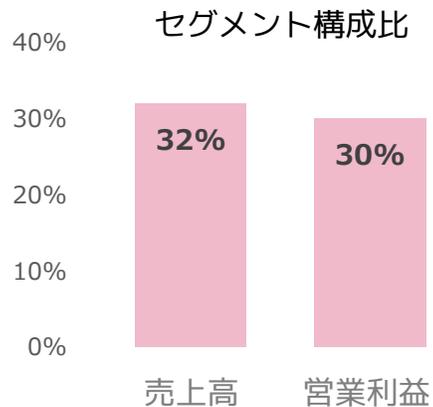
分野：合成ゴム、塗料、インキ、コーティング



ゴム関連



化学品関連



インダストリアル・プロダクツ

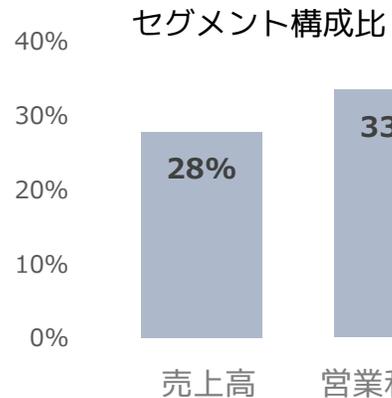
分野：あらゆる移動体



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

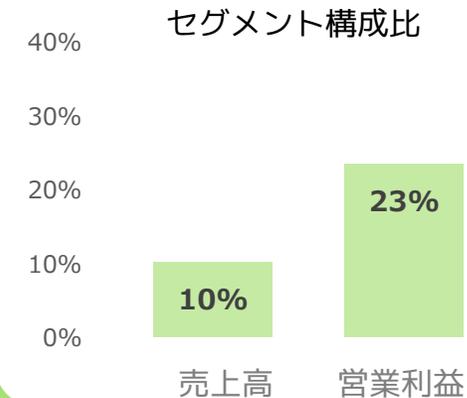
分野：再生可能エネルギー（バイオマス、地熱、海洋）、畜産飼料



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

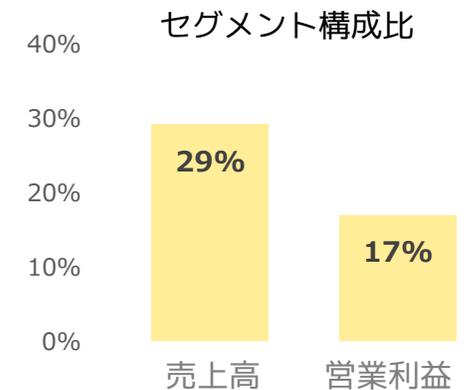
分野：食品添加物、化粧品、在宅医療、科学機器、バイオテクノロジー



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。

セグメント別概況：ファインケミカル

ゴム事業

化学品事業

(単位：百万円)	2024年9月期 通期	2025年9月期 通期	前期比
売上高	42,784	42,384	▲0.9%
営業利益 (営業利益率)	2,714 (6.3%)	2,413 (5.7%)	▲11.1%

セグメントの特徴

- 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

【主な取扱い製品】

ゴム事業

- 主な商材・販売先および最終用途



化学品事業

- 主な商材・販売先および最終用途



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 通期	2025年9月期 通期	前期比
売上高	36,914	36,812	▲0.3%
営業利益 (営業利益率)	3,379 (9.2%)	2,682 (7.3%)	▲20.6%

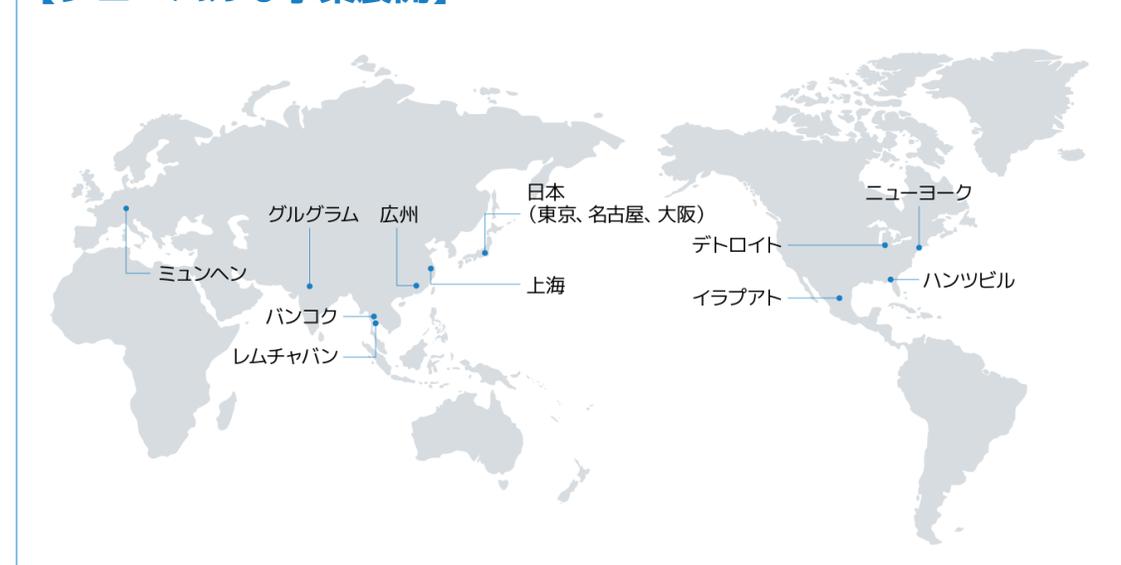
セグメントの特徴

- 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
- すべ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

【主な取扱い製品】



【グローバルな事業展開】



セグメント別概況：サステナビリティ

グリーン
テクノロジー事業

エネルギー
ソリューション事業

(単位：百万円)	2024年9月期 通期	2025年9月期 通期	前期比
売上高	9,763	13,518	+38.4%
営業利益 (営業利益率)	1,205 (12.3%)	1,886 (14.0%)	+56.5%

セグメントの特徴

- 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
- 独Burkhardt社製木質バイオマス発電装置：国内40基超導入
- 海洋資源開発：国家プロジェクトへの機器納入実績

【主な取扱い製品】

グリーン テクノロジー事業

- 主な商材・販売先および最終用途



エネルギー ソリューション事業

- 主な商材・販売先および最終用途



セグメント別概況：ライフサイエンス

ライフ
サイエンス事業

バイオ
フロンティア事業

(単位：百万円)	2024年9月期 通期	2025年9月期 通期	前期比
売上高	38,311	38,670	+0.9%
営業利益 (営業利益率)	1,732 (4.5%)	1,362 (3.5%)	▲21.4%

セグメントの特徴

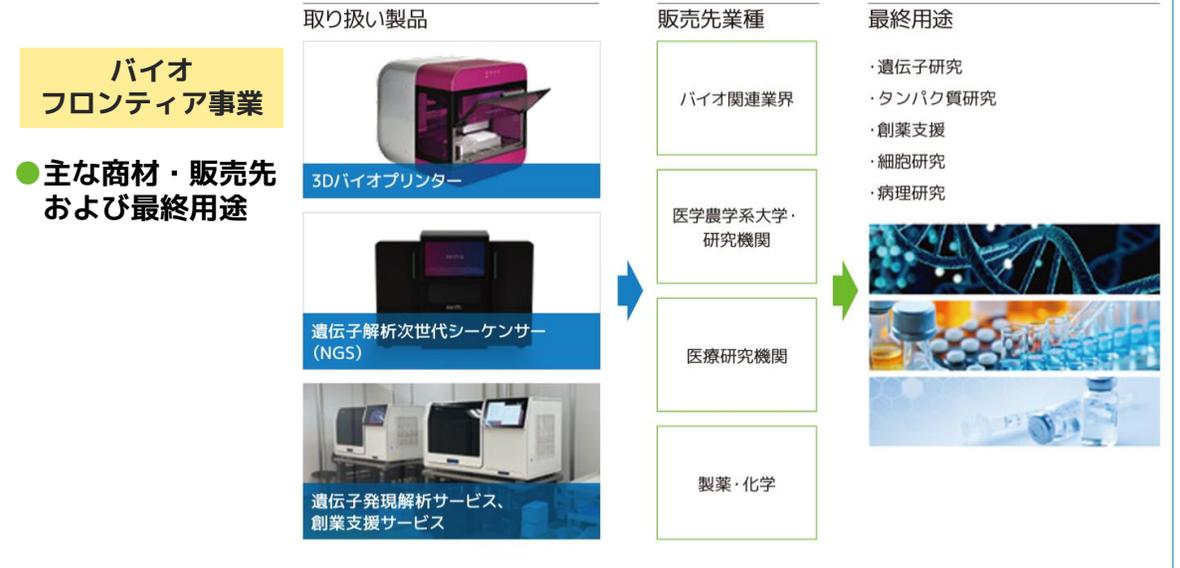
- ・グローバル拠点間の連携による事業展開
- ・先端技術を支える素材・機器の専門性と技術力
- ・盤石な財務基盤を活かした安定供給力
- ・免疫バイオインフォマティクス・情報構造解析

【主な取扱い製品】



バイオフロンティア事業

● 主な商材・販売先および最終用途



04

成長戦略：
SANYO VISION 2028

SANYO VISION 2028 財務目標の進捗状況

SV2028の2期目はROE 9.3%、営業CF 71億円(黒字)、自己資本比率62.9%と財務健全性を維持しています。DX・成長投資の先行費用で営業利益率は前年比0.7%低下しましたが、折り返しとなる3期目から二刀流戦略を加速しPBR1倍超の常態化を目指します。

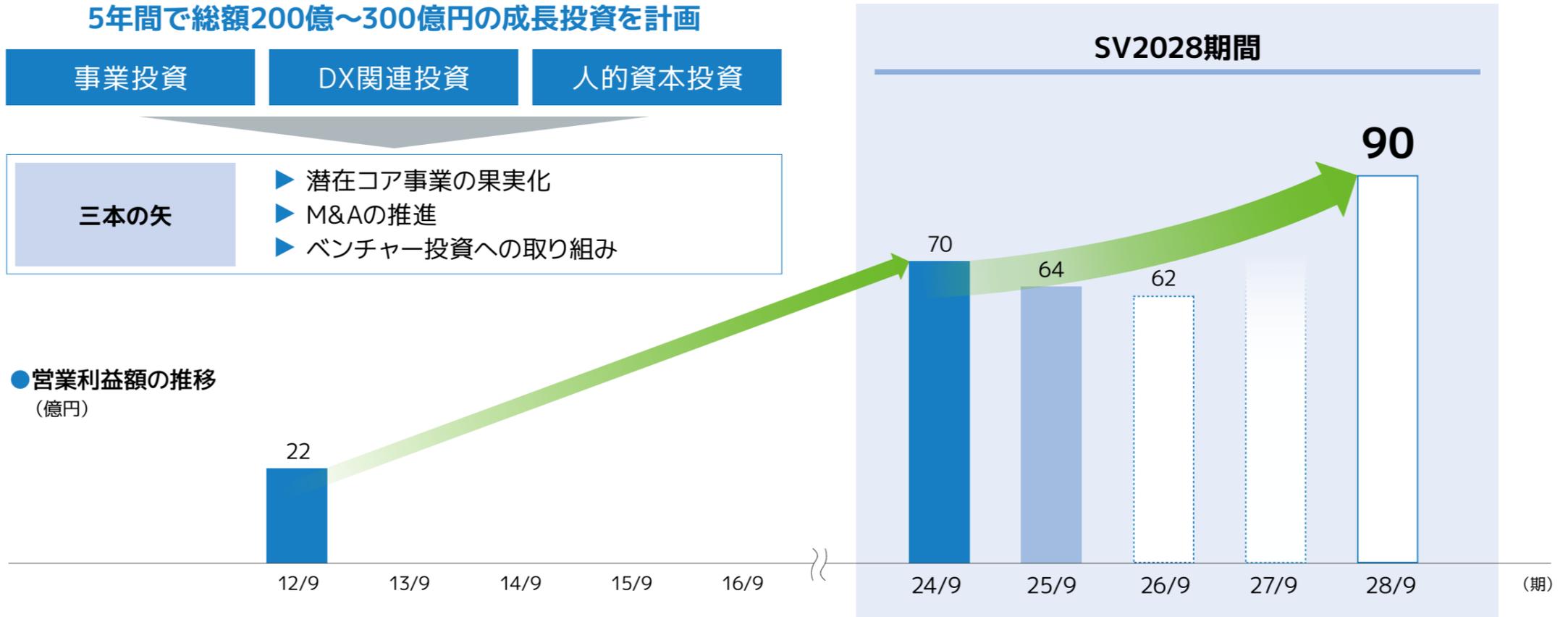
	目標 (2028年9月期)	結果 (2025年9月期通期)	評価
ROE	10~12%	9.3%	△
営業利益	90億円	64億円	△
営業利益率	5.1%	4.8%	△
営業CF	黒字	71億円(黒字)	○
自己資本比率	50%以上	62.9%	○
PBR	1倍超	0.91%	△

● SANYO VISION 2028の重点施策

収益基盤の強化		企業体質の改善	
	目標		目標
1 既存事業の成長	プロダクトアウト × マーケットインのハイブリッドで成長実現	A 企業文化	良き企業文化を模倣困難な競争優位性にまで昇華し、次代に継承
2 新規ビジネスの開拓	新規事業への投資と潜在コア事業群の果実化	B 人的資本	“人のSanyo”を体現する諸施策の実践
3 連結経営体制の強化	グローバル事業部制の深化と、海外拠点展開の推進	C サステナビリティ	ESG経営、ディスクロージャー向上を通じ全ステークホルダーに価値提供
4 投資案件の推進	骨太方針に基づき、新規事業へのボルトオン投資を迅速・柔軟に推進	D IT利活用	システム開発の内製化を通じ、攻め・守り両面のDXを推進

SANYO VISION 2028 財務目標の進捗状況

- 既存事業の有機的成長に加え、潜在コア事業の果実化、M&A推進、ベンチャー投資などを通じ、2028年9月期の営業利益90億円の達成を目指します。



潜在コア事業の収益化

- 持続的成長を実現するためには、既存事業の有機的成長に加え、新たなビジネス案件の開拓が不可欠です。当社では、将来の事業の柱となる可能性を秘めた潜在コア事業の発掘・探求に全社を挙げて取り組んでおり、新規事業の収益化に向けて戦略的にリソースを投入するとともに、PDCAサイクルを活用した進捗のモニタリングを実施しています。また、毎年、案件の入れ替えを行うなど、事業の新陳代謝を推し進めています。

●セグメント別 潜在コア事業

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

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

インダストリアル・プロダクツ

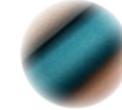
- EV保守メンテナンス機材
- 高周波同軸ケーブル
- 環境対応表皮



バッテリー診断機



同軸ケーブル

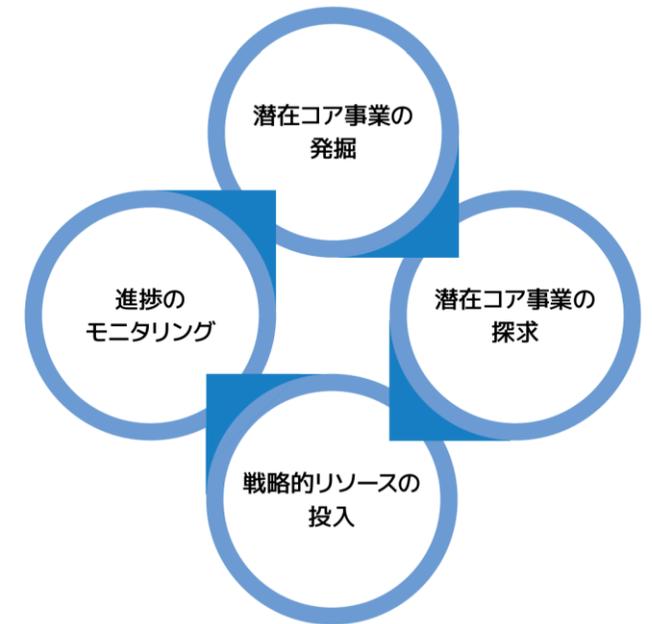


QUARTECH®

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

●潜在コア事業の収益化に向けたプロセス



太字: 最注力事業

【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します。

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ソリューションを提供
- ・**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

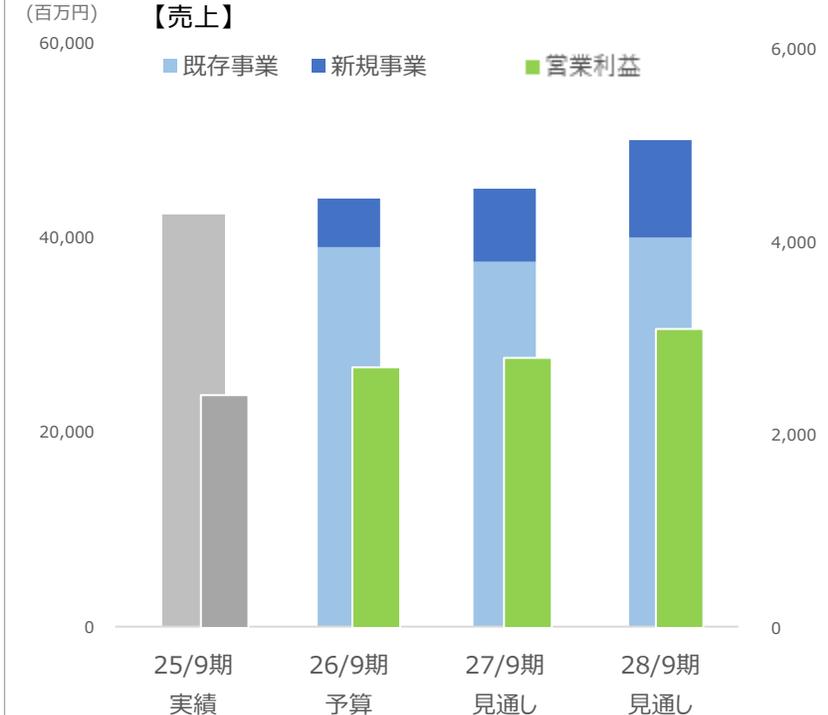
事業環境

- ・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
- 得意分野への投資拡大
- 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の入替を推進します。

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

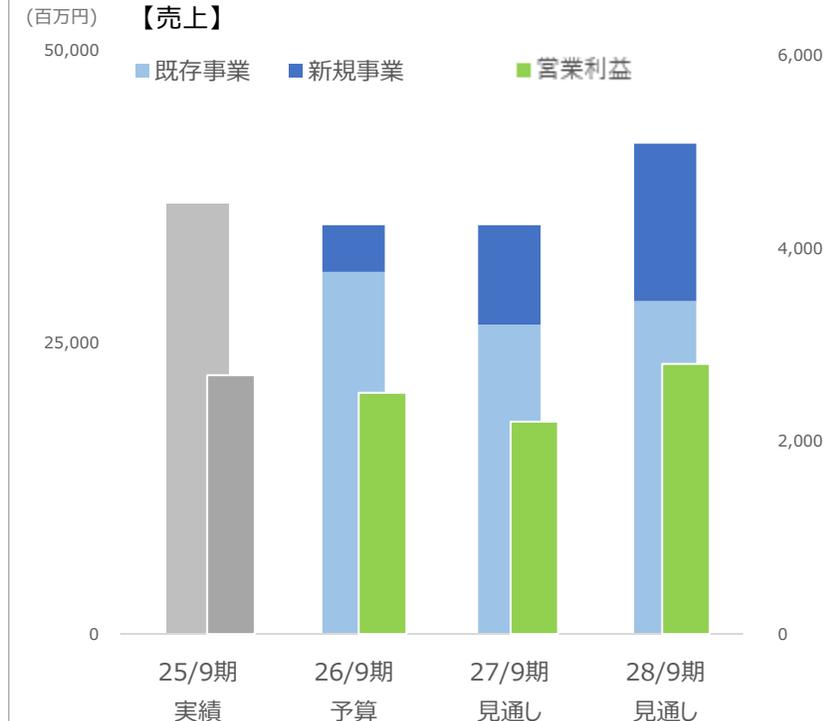


事業環境

- 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、
■ 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を拡大します。

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

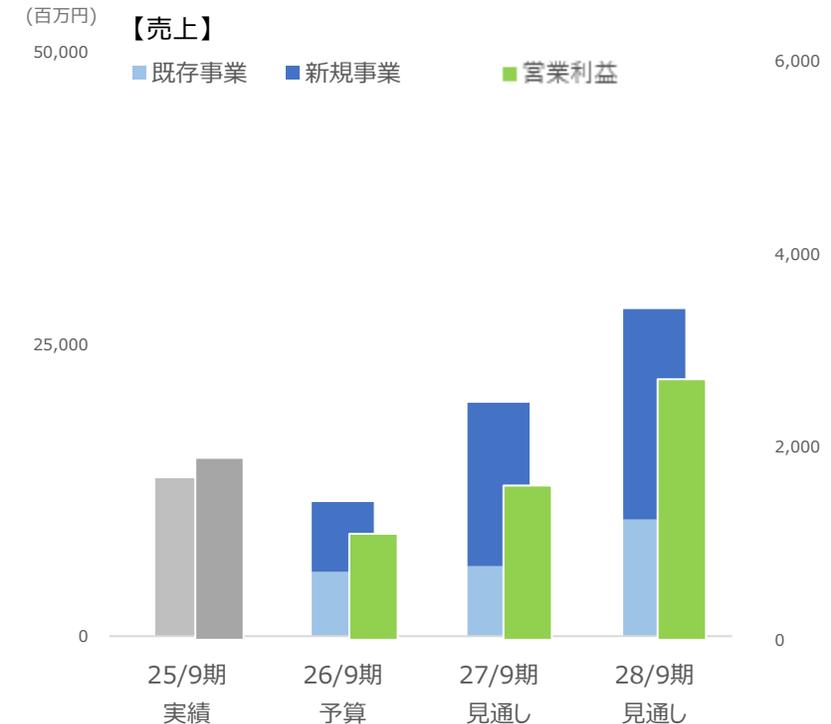


事業環境

- ・ 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を進めます。

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

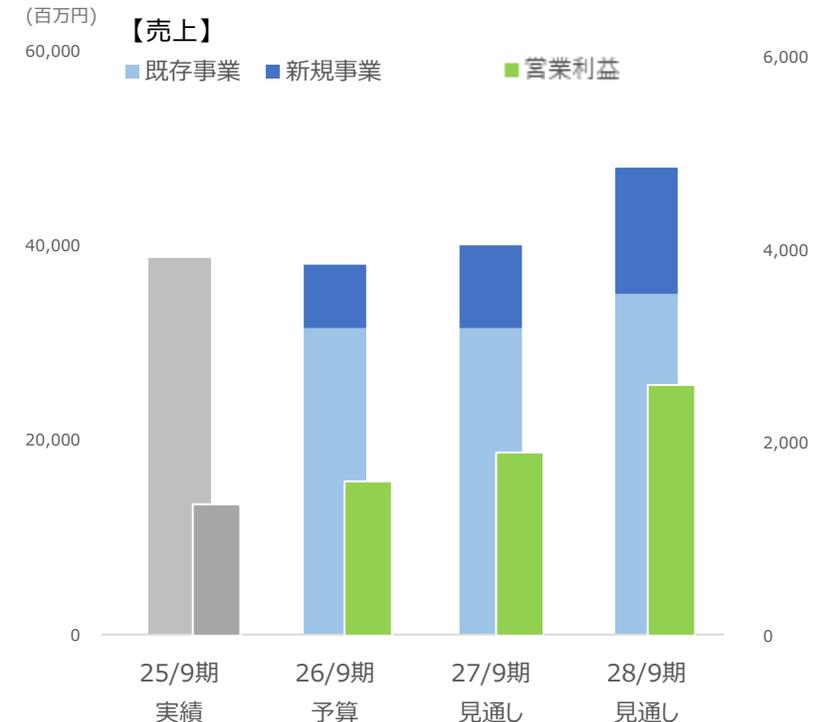
事業環境

- ・「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

05

資本政策： キャピタルアロケーション

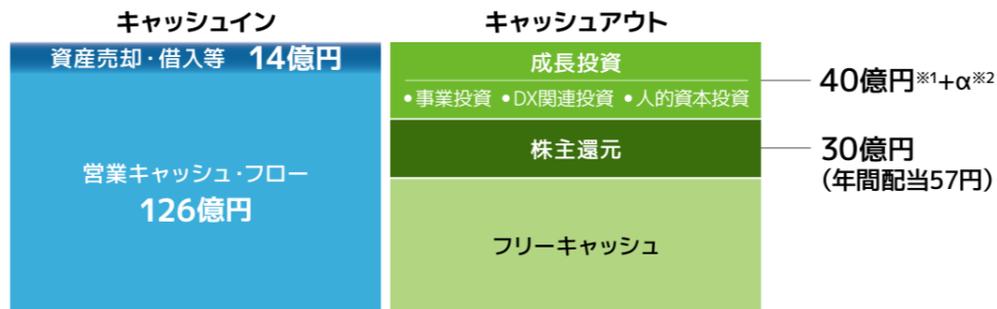
キャッシュ・アロケーション

- SV2028期間で営業CFと、資産売却・借入等を原資に、財務健全性（自己資本比率50%超、D/Eレシオ0.5倍未満を目安）を維持しつつ、成長投資と株主還元を両立します。

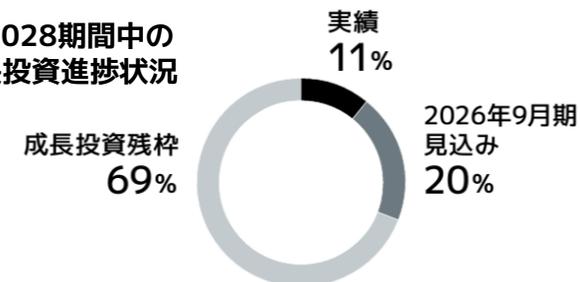
●SV2028期間5年累計見通し



●2024年9月期および2025年9月期（2年間）の実績



●SV2028期間中の成長投資進捗状況



※1 投資活動によるキャッシュ・フローより算出（有形・無形固定資産の取得／投資有価証券の取得／連結の範囲変更に伴う子会社株式の取得／子会社株式の条件付き取得対価／関係会社株式の取得／関係会社出資金／貸し付け、の項目合計値）。

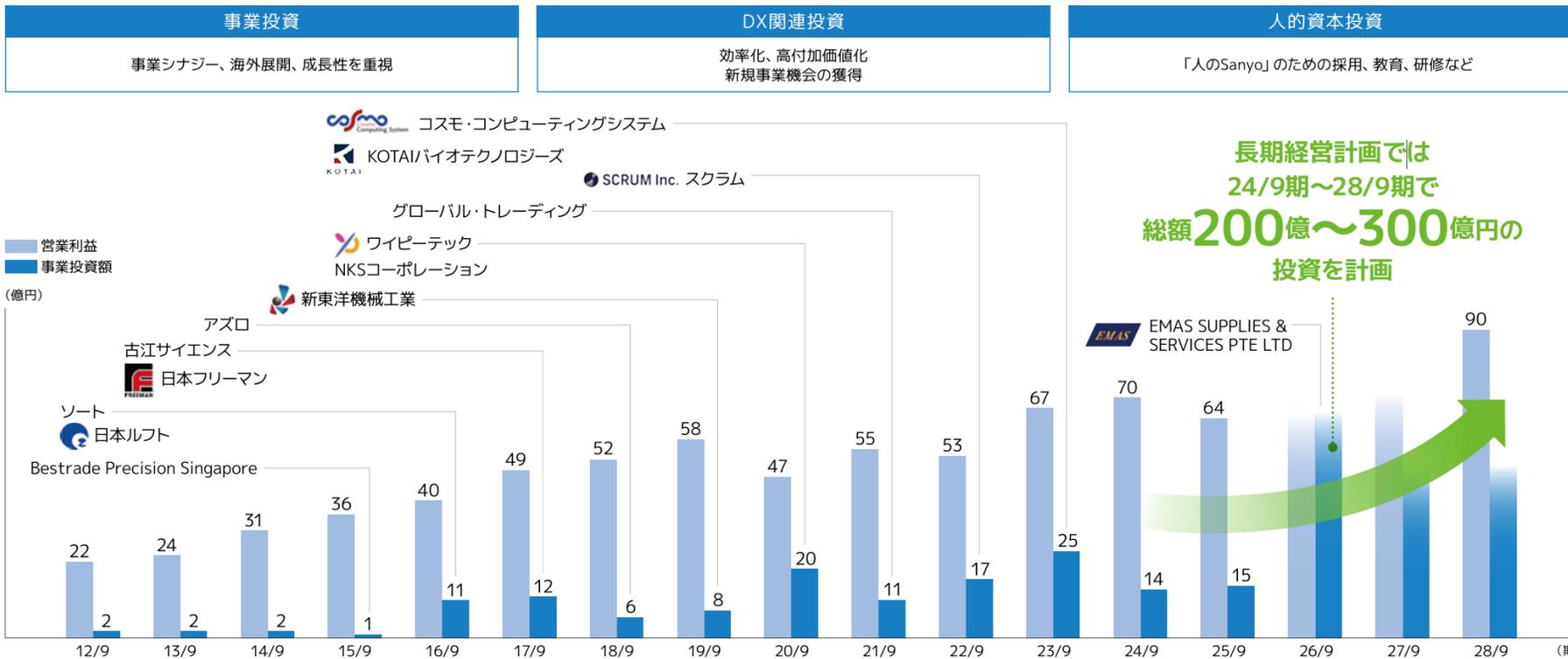
※2 ※1以外の投資額の具体数値は非開示。

M&Aと事業投資骨太方針

■ M&Aは“Buy & Hold”方針で自らオペレーターシップを取り、事業シナジー・海外展開・成長性を軸に5年間で200～300億円の成長投資を計画しています。

● 主なM&Aの投資実績と営業利益※および投資額の推移

今後5年間の成長投資方針



長期経営計画では
24/9期～28/9期で
総額200億～300億円の
投資を計画

事業投資骨太方針	
バランスシート	自己資本比率50%以上、かつD/Eレシオ0.5倍未満を目安としたB/S管理
前提条件	事業シナジー、海外展開、成長性を重視
長期保有	成長への投資はするが キャピタルゲインを狙ったBuy & Sell投資や 投機はしない
オペレーターシップ	Buy & Holdのスタンスで 自らステアリングホイールを握り、 事業のオペレーターシップを取る

※投資活動によるキャッシュ・フローより算出（有形・無形固定資産の取得／投資有価証券の取得／連結の範囲変更に伴う子会社株式の取得／子会社株式の条件付き取得対価／関係会社株式の取得／関係会社出資金／貸し付け、の項目合計値）。

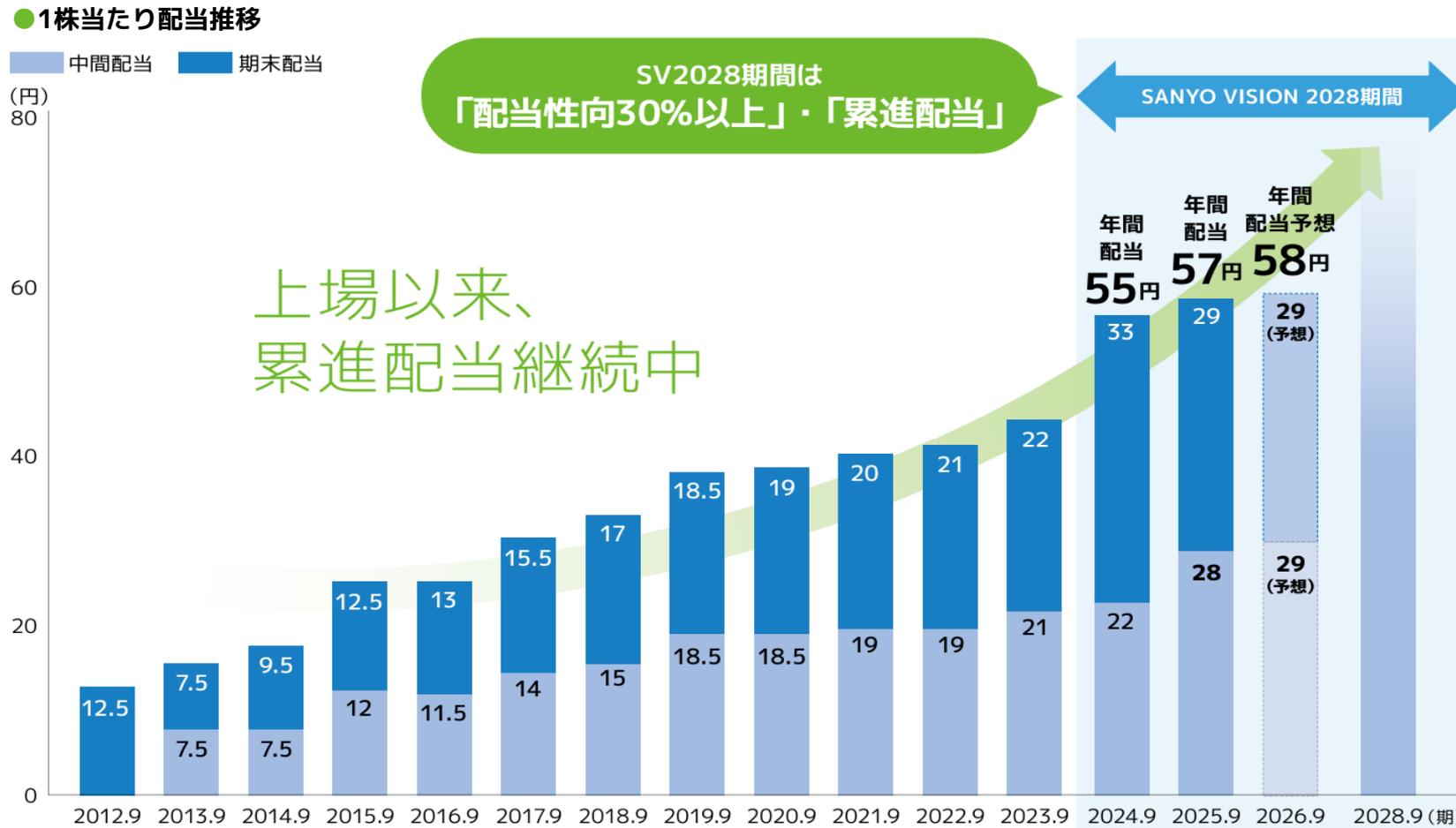
M&Aの方向性

- 注力4分野の事業基盤強化に向け、戦略的M&Aを実施。既存事業とのシナジーのあるボルトオン投資を厳選しています。

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

株主還元

- 配当性向30%以上を目途に累進配当を継続し、盤石な財務基盤と強いキャッシュ創出力を活かして成長投資と株主還元を両立しています。



資本コストや株価を意識した経営

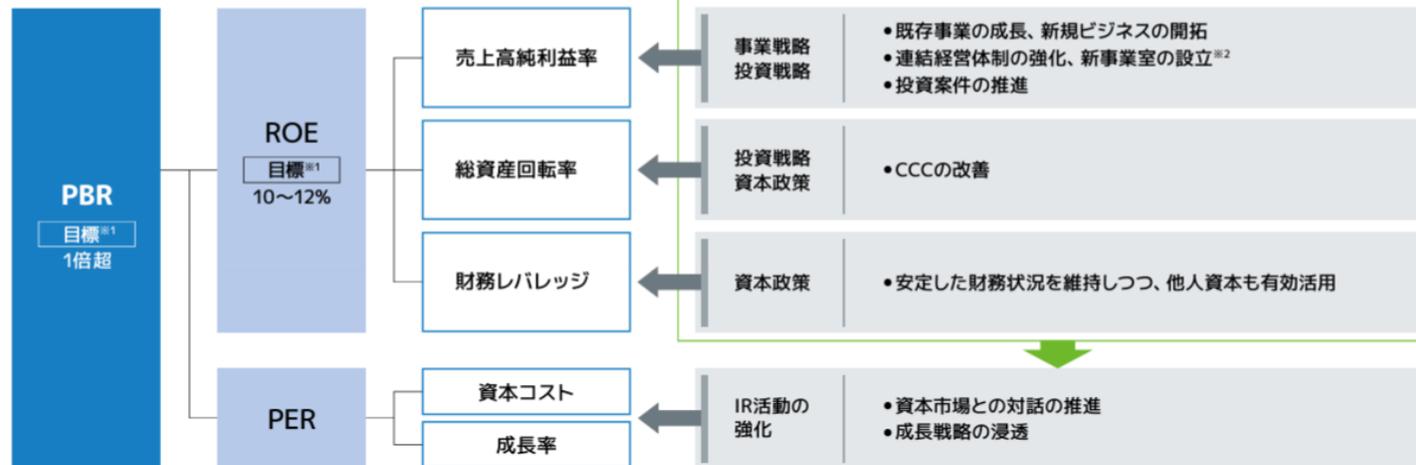
■ 高水準のROEを維持し、資本市場との対話と長期安定的な利益還元によりPBR > 1倍の常態化を実現します。

資本コストや株価を意識した経営

当社は、「安定した財務基盤」×「アセットライトなビジネスモデル」×「高付加価値材・サービスによる高い利益率」という強みを基盤に、M&Aを含む成長投資を通じて適度にレバレッジを高め、SV2028で掲げるROE10~12%の達成を目指します。これにより、資本コストを上回る収益を安定的に創出していきます。

同時に、透明性の高いディスクロージャーと資本市場との積極的な対話、さらに適切な株主還元を実践することで、株価を意識した経営を推進し、PBR1倍超の常態化を実現します。

● PBR目標達成の戦略



※1 「SANYO VISION 2028」で掲げた2028年9月期目標。※2 2024年4月に「バイオフィロンティア事業室」と「エネルギーソリューション事業室」を設立。

売上高純利益率：

既存事業の有機的成長と新規事業の収益化、投資案件推進

総資産回転率：

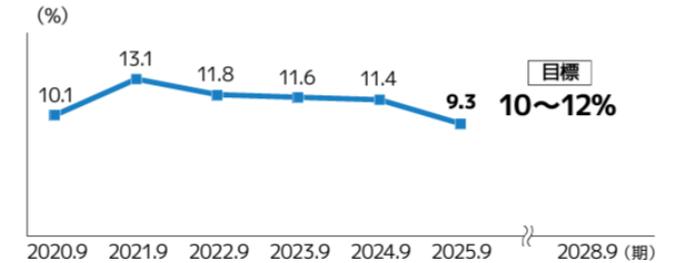
アセットライトなビジネス推進、
事業部単位におけるCCC※管理・徹底

財務レバレッジ：

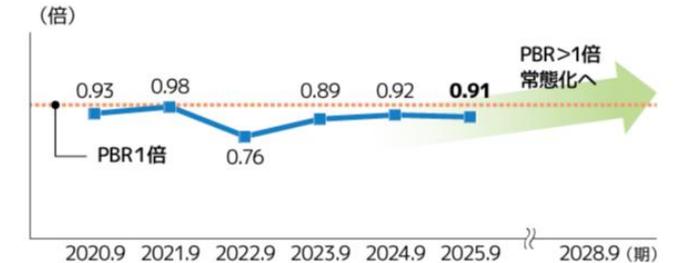
財務安定性を維持しつつ、
成長投資のためには他人資本も活用

※CCC：キャッシュ・コンバージョン・サイクル

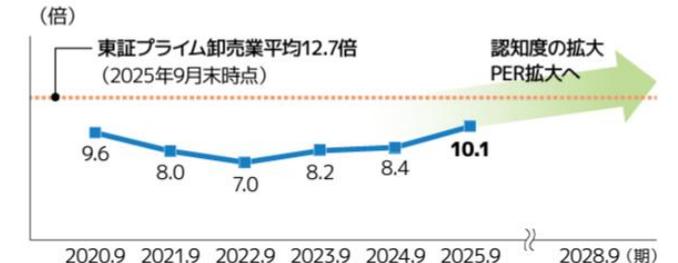
● ROEの推移



● PBRの推移



● PERの推移



06

データブック

業績推移（四半期）

（単位：百万円）

	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高	31,408	62,154	91,433	120,525	33,075	64,928	95,946	129,263	33,983	68,129	98,807	132,703
売上原価	(26,229)	(51,624)	(75,991)	(100,419)	(27,196)	(53,405)	(79,250)	(107,034)	(28,191)	(56,314)	(81,613)	(110,139)
売上総利益	5,179	10,530	15,441	20,105	5,878	11,523	16,696	22,229	5,792	11,815	17,193	22,564
販売及び一般管理費	(3,218)	(6,738)	(10,104)	(13,578)	(3,573)	(7,205)	(10,819)	(15,156)	(3,860)	(7,711)	(11,660)	(16,133)
営業利益	1,960	3,791	5,336	6,527	2,305	4,317	5,877	7,072	1,931	4,104	5,532	6,430
営業外収支	(294)	(33)	299	563	(72)	618	1,415	832	616	307	505	449
経常利益	1,666	3,757	5,635	7,090	2,233	4,935	7,293	7,905	2,547	4,410	6,037	6,879
特別損益	220	220	220	230	0	0	0	0	0	929	929	532
税金等調整前純利益	1,886	3,977	5,856	7,321	2,233	4,935	7,293	7,905	2,547	5,340	6,966	7,410
法人税等	(681)	(1,445)	(2,106)	(2,517)	(858)	(1,782)	(2,561)	(2,691)	(1,068)	(1,889)	(2,398)	(2,796)
純利益	1,204	2,531	3,749	4,804	1,374	3,153	4,731	5,213	1,478	3,451	4,568	4,614
非支配株主に帰属純利益	(4)	(10)	(17)	(19)	(1)	(7)	(8)	(6)	0	0	0	0
親会社株主に帰属純利益	1,199	2,521	3,732	4,785	1,373	3,146	4,722	5,207	1,479	3,451	4,569	4,615

セグメント別（四半期）

（単位：百万円）

セグメント	項目	FY2024				FY2025			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
ファインケミカル	売上高	11,614	11,367	12,246	12,289	12,661	11,602	11,788	11,173
	営業利益	627	702	749	636	714	672	585	442
	営業利益率	5.4%	6.2%	6.1%	5.2%	5.6%	5.8%	5.0%	4.0%
インダストリアル・プロダクツ	売上高	11,094	9,272	8,766	9,453	10,037	10,049	8,933	9,318
	営業利益	1,305	690	748	636	839	986	463	394
	営業利益率	11.8%	7.4%	8.5%	6.7%	8.4%	9.8%	5.2%	4.2%
サステナビリティ	売上高	2,353	1,623	2,220	3,885	2,509	4,023	2,243	5,104
	営業利益	289	154	240	522	297	576	438	575
	営業利益率	12.3%	9.5%	10.8%	13.4%	11.8%	14.3%	19.5%	11.3%
ライフサイエンス	売上高	10,265	11,615	9,729	10,338	11,368	10,530	9,992	10,236
	営業利益	587	813	247	85	627	380	291	64
	営業利益率	5.7%	7.0%	2.5%	0.8%	5.5%	3.6%	2.9%	0.6%

貸借対照表（四半期）

（単位：百万円）

	FY2023				FY2024				FY2025			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
総資産	68,751	65,656	65,715	68,537	71,302	74,780	77,032	75,390	80,917	77,145	77,998	81,496
流動資産	59,933	56,575	56,151	57,288	60,038	62,470	64,469	63,107	68,438	65,390	66,020	69,915
うち現預金	8,587	6,370	7,088	7,031	8,234	9,336	8,683	8,007	9,657	10,918	11,089	11,896
うち売掛金等(純額)	24,541	24,790	22,771	24,704	26,748	27,389	26,426	26,567	27,540	25,522	24,119	26,265
うち棚卸資産	24,557	23,255	23,973	23,429	22,523	22,914	24,954	25,180	26,297	24,826	26,313	26,387
有形固定資産	3,340	3,295	3,233	3,238	3,264	3,226	3,174	3,160	3,202	3,456	3,449	3,464
無形固定資産	919	869	823	1,854	1,850	2,052	2,043	2,103	1,970	1,912	1,792	1,307
投資その他資産	4,556	4,916	5,506	6,156	6,148	7,031	7,345	7,019	7,305	6,385	6,735	6,808
うち投資有価証券	2,973	3,246	3,738	4,275	4,273	4,971	5,159	4,879	5,370	4,481	4,860	5,352

キャッシュフロー

	FY2023			FY2024			FY2025		
	上期	下期	通期	上期	下期	通期	上期	下期	通期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,218	4,516	5,734	4,044	1,403	5,447	4,328	2,835	7,163
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,166	-1,749	-2,915	-887	-1,148	-2,035	1,155	-888	267
フリーキャッシュ・フロー	52	2,767	2,819	3,157	255	3,412	5,483	1,947	7,430
財務活動によるキャッシュ・フロー	521	-2,288	-1,767	-1,073	-1,721	-2,794	-2,236	-970	-3,206
現金及び現金同等物に係る換算差額	-74	204	130	-87	-62	-149	49	84	133
現金及び現金同等物の増減額	499	683	1,182	1,997	-1,528	469	3,296	1,061	4,357
現金及び現金同等物の期初残高	5,718	6,218	5,718	6,900	8,895	6,900	7,367	10,664	7,367
現金及び現金同等物の期末残高	6,218	6,900	6,900	8,895	7,367	7,367	10,664	11,726	11,726

07

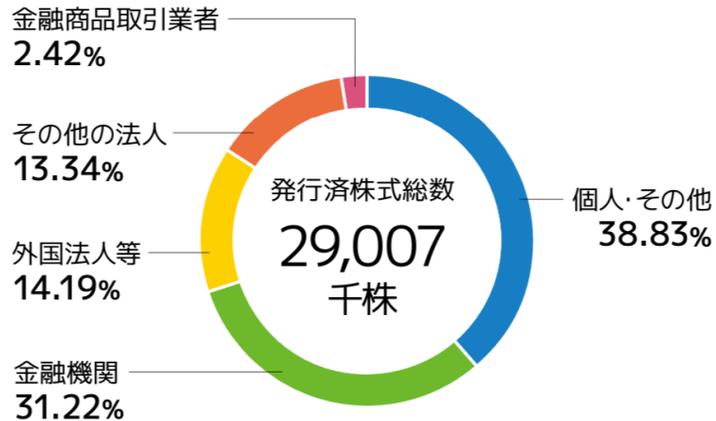
Appendix

株式情報 (2025年9月30日現在)

株式の状況

上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
証券コード	3176
株主名簿管理人	三井住友信託銀行(株)
発行可能株式総数	40,000,000株
発行済株式総数	29,007,708株
単元株式数	100株
株主数	10,015名

所有者別株式分布状況

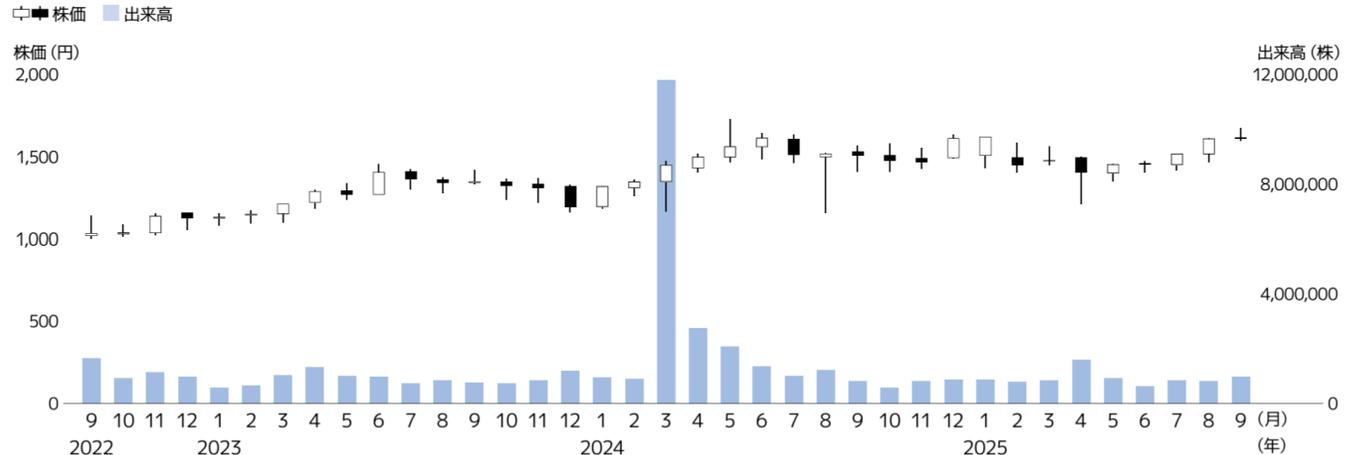


大株主

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)※
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,251	11.29
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,962	6.81
東亜合成株式会社	1,497	5.20
玉木 迪	985	3.42
株式会社三菱UFJ銀行	939	3.26
明治安田生命保険相互会社	675	2.34
株式会社三井住友銀行	569	1.98
三井住友信託銀行株式会社	568	1.97
野村信託銀行株式会社(信託口)	551	1.92
RE FUND 107-CLIENT AC	520	1.81

※ 持株比率は、自己株式(197,535株)を控除して計算しています。

株価・出来高の推移

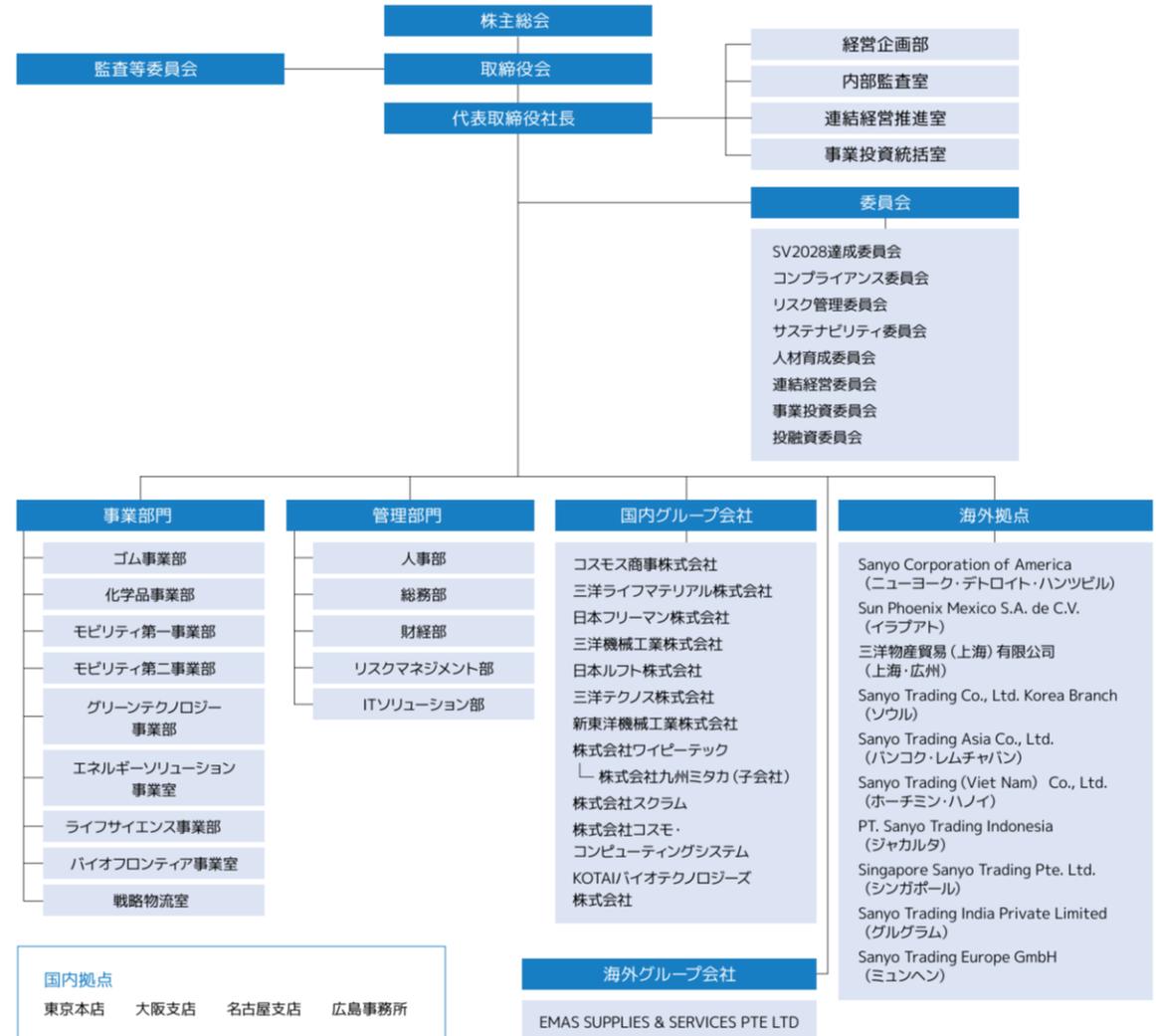


会社情報 (2025年9月30日現在)

会社概要

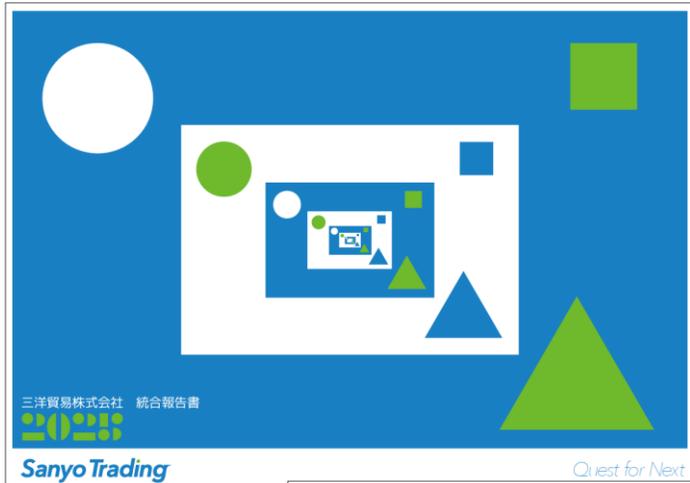
商号	三洋貿易株式会社
設立	1947年5月28日
本社所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2丁目11番地 TEL. 03-3518-1111 (代表)
資本金	10億658万円
拠点数	国内 ：4 海外 ：10カ国15拠点
連結対象会社数	国内 ：11社 海外 ：7社
従業員数	単体 ：323名 連結 ：747名
事業年度	10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月

組織図 (2025年11月30日現在)



統合報告書2025のご案内

- ステークホルダーの皆様へ、当社の持続的な企業価値創造についてご説明し対話を深めていくことを目的に、統合報告書を発行しています。



Introduction

- 01 コーポレートブランド
- 02 Contents・編集方針
- 03 At a Glance
- 05 三洋貿易のあゆみ

Part 1 | Uniqueness 価値創造ストーリー

- 07 価値創造モデル
- 09 三洋貿易のユニークネス
- 13 社長メッセージ
- 17 鎌倉投信ファンドマネージャー × 三洋貿易取締役対談

Part 2 | Growth 成長を加速するための取り組み

- 21 経営戦略
- 23 長期経営計画 SANYO VISION 2028
- 25 成長戦略
 - 潜在コア事業社員座談会 / 海外施策
- 31 人的資本
- 34 財務戦略

Part 3 | Portfolio 事業ポートフォリオ

- 38 事業概況
- 41 ゴム事業部
- 43 化学品事業部
- 45 モビリティ第一、第二事業部
- 47 グリーンテクノロジー事業部
- 49 エネルギーソリューション事業室
- 51 ライフサイエンス事業部
- 53 バイオフィロンティア事業室
- 55 国内グループ会社紹介

Part 4 | Foundation 経営基盤

- 58 社外取締役メッセージ
- 59 サステナビリティ
- 63 コーポレート・ガバナンス
- 69 役員一覧
- 71 財務・非財務ハイライト
- 73 11カ年財務サマリー
- 75 株式情報 / 会社情報

日本語版：https://www.sanyo-trading.co.jp/stc/wp-content/uploads/media/pdf/sanyo_trading_ar2025ja.pdf

英語版：https://www.sanyo-trading.co.jp/stc/wp-content/themes/sanyotrading/pdf/sanyo_trading_ar2024en.pdf

IRに関するお問い合わせ先

三洋貿易株式会社 取締役兼執行役員 経営企画部長 難波 嘉己

電話：03-3518-1052 e-mail：ir@sanyo-trading.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

Quest for Next