

第1部 2023年9月期 通期決算説明会

第2部 新長期経営計画 SANYO VISION 2028説明会

三洋貿易株式会社（証券コード：3176）

2023年11月24日

2023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）

2023年11月24日

目次

- 01 2023年9月期 実績
- 02 2024年9月期 業績予想
- 03 成長への布石

01

- 01 2023年9月期 実績
- 02 2024年9月期 業績予想
- 03 成長への布石

2023年9月期 業績のポイント

1

売上、利益ともに過去最高を更新
利益は業績見込を上回り着地

2

日系自動車メーカーの生産が回復し、
自動車内装部材が年間を通して好調

3

機械資材セグメントのグループ会社が好調
過去に実施したM&Aが着実に利益成長へ貢献

2023年9月期 連結実績

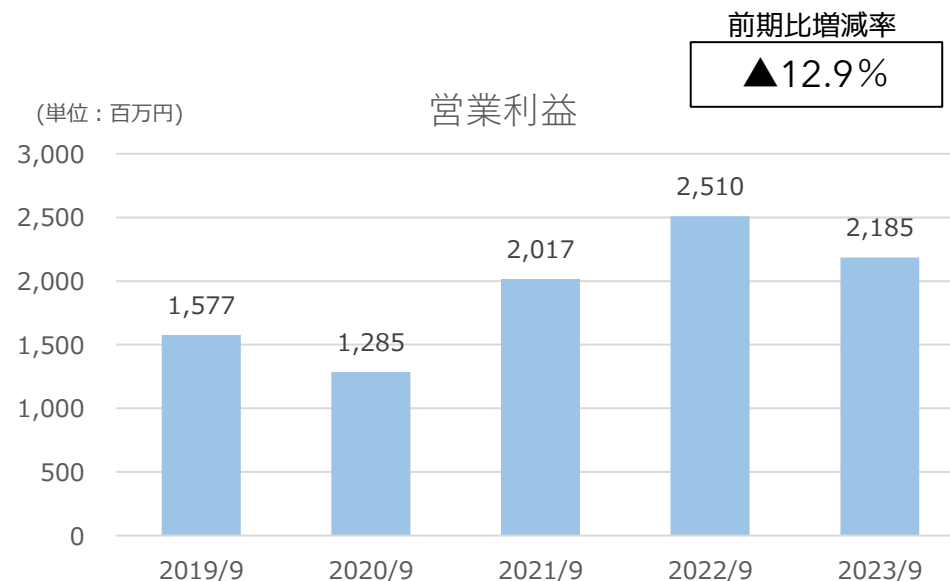
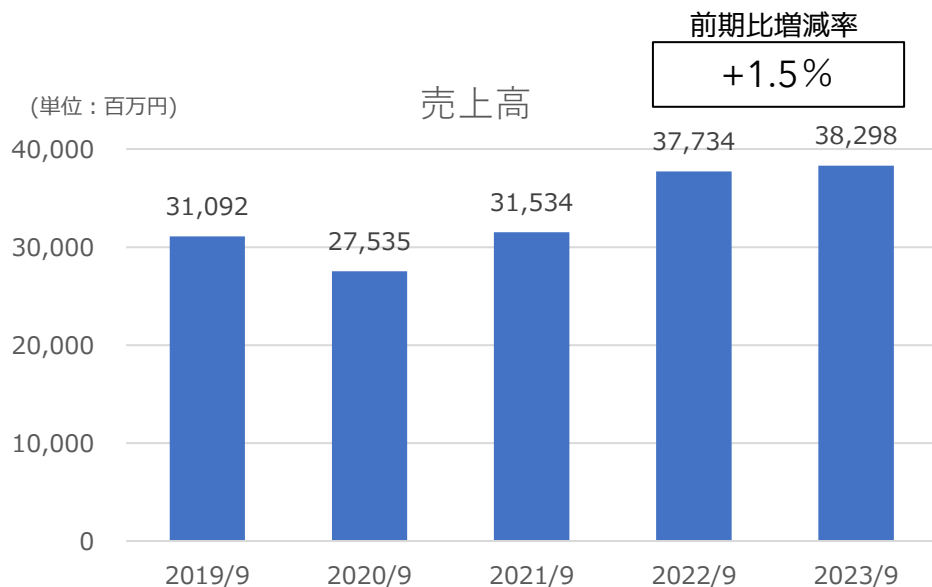
■ 売上、利益ともに前期比2桁%の増収・増益で過去最高を更新

(単位：百万円)	2022年9月期	2023年9月期			
	通期	通期			
	実績(A)	期初予想 (2022/11/8公表)	実績(B)	前期比 (B)/(A)	構成比
売上高	111,250	128,000	122,596	+10.2%	100.0%
売上総利益	17,144		20,473	+19.4%	16.7%
<売上総利益率>	15.4%		16.7%	-	-
販売費及び 一般管理費	11,825		13,732	+16.1%	11.2%
営業利益	5,319	6,500	6,740	+26.7%	5.5%
経常利益	6,299	6,800	7,149	+13.5%	5.8%
<経常利益率>	5.7%	5.3%	5.8%	-	-
親会社株主に帰属 する当期純利益	4,296	4,500	4,830	+12.4%	3.9%

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）及びグループ会社】

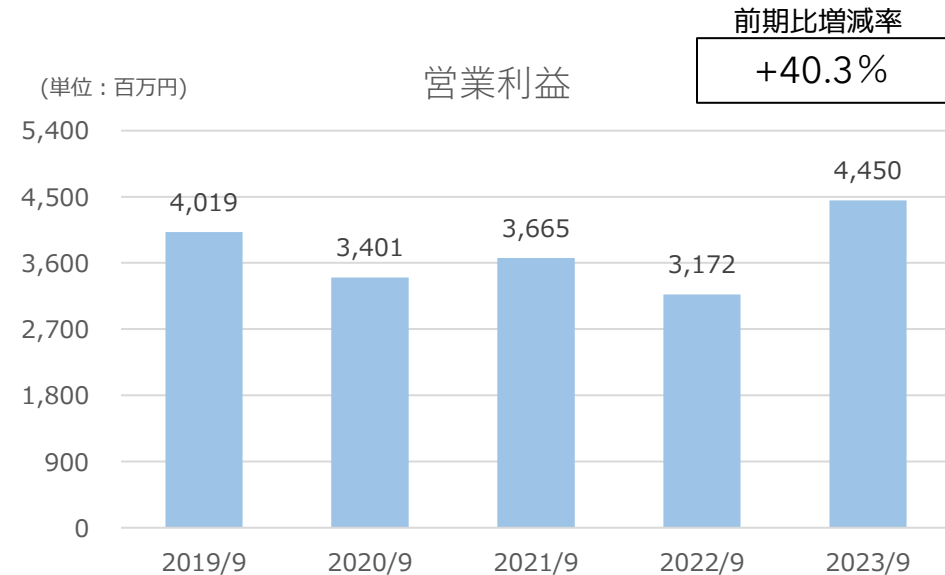
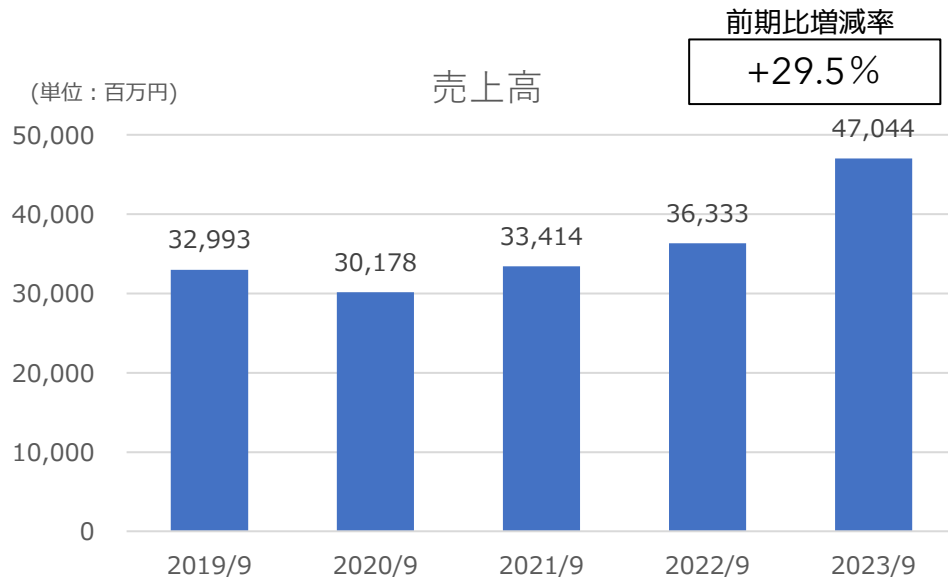
事業部	通期の状況
ゴム	<ul style="list-style-type: none"> •売上：昨年来の販売単価上昇や戦略商品の拡販等で増収 •利益：円安などによる欧米からの輸入品の仕入価格高騰や一部商材の一時的不調の影響を受け減益 •戦略商品/次世代商品の育成・拡販を推進
化学品	<ul style="list-style-type: none"> •売上：他社から移管を受けた新規取扱商材の拡販等が進み増収 •利益：主力商材の一部で、円安による仕入価格高騰の影響を受け減益
ライフサイエンス (MS)	<ul style="list-style-type: none"> •香料/染料など輸入ビジネスは好調を維持も、主力の電材、機能性食品原料などの輸出ビジネスが苦戦 •リチウムイオン電池関連部材は回復傾向



機械資材セグメント

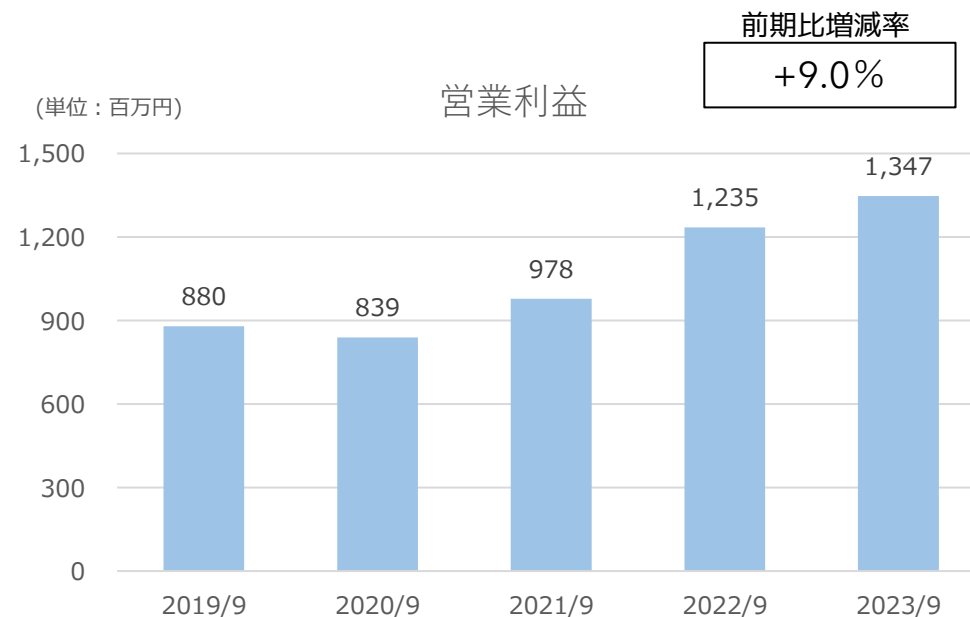
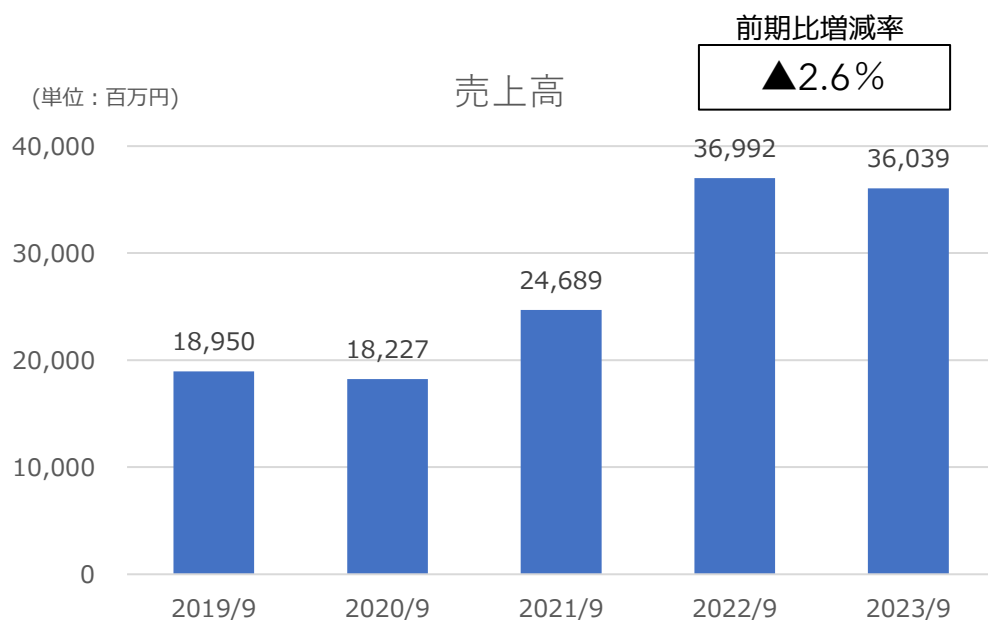
【産業資材第一/第二事業部、機械・環境事業部、ライフサイエンス事業部（科学機器）及びグループ会社】

事業部	通期の状況
産業資材	<ul style="list-style-type: none"> 日系自動車メーカーの生産回復が進み増収増益
機械・環境	<ul style="list-style-type: none"> 飼料加工機器：消耗品は値上げで堅調も、飼料業界全体の不振で本体案件の計上が少なく苦戦 木質バイオマス：本体物件の計上なく低調、保守・部品サービスの受注に注力 コスモス商事：地熱開発機材が好調を継続、石油・ガス関連機材も堅調 ワイピーテック：機能性飼料原料は主力製品の原材料の価格の落ち着きから好調
ライフサイエンス (科学機器)	<ul style="list-style-type: none"> 耐候性・腐食試験機、粒子分散測定機器などが堅調 スクラムは、前年比で堅調に推移



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	<p>売上は微減も、利益はアメリカの復調や円安の影響を受け増益</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アメリカ : フィルム関連商材の堅調な需要や、中国製車載モーターの追加関税影響が一巡し奏功 ・中国 : 自動車関連部品は景況感悪化を受け苦戦、リチウムイオン電池用関連部材は回復傾向 ・タイ : 自動車部品が好調も、他商材での販売費増の影響で利益は前期並み ・ベトナム : ベトナム工業全体の影響を受け低調 ・インドネシア : ゴム好調も、自動車関連商材で特定の取引先向け商品の販売終了があり利益前期比減



02

01

2023年9月期 実績

02

2024年9月期 業績予想

03

成長への布石

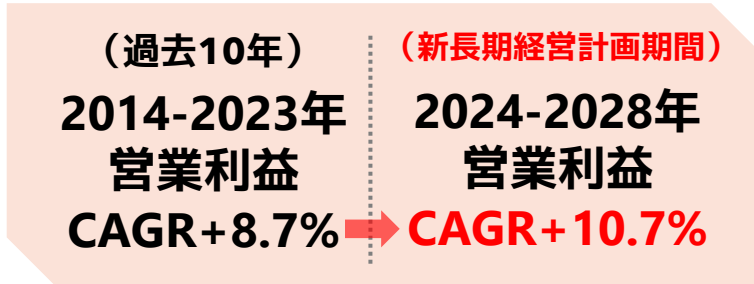
2024年9月期 業績予想

- 不透明な事業環境下ながら、売上は過去最高を記録した前期超えの見込み
- 利益は新長期経営計画の5カ年を見据えた戦略的先行投資により一旦減益を予想

(単位：百万円)	2023年9月期実績			2024年9月期予想		
	金額	前期比	構成比	金額	前期比	構成比
売上高	122,596	+10.2%	100.0%	126,000	+2.8%	100.0%
売上総利益	20,473	+19.4%	16.7%			
販売費及び一般管理費	13,732	+16.1%	11.2%			
営業利益	6,740	+26.7%	5.5%	6,000	▲11.0%	4.8%
経常利益	7,149	+13.5%	5.8%	6,200	▲13.3%	4.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	4,830	+12.4%	3.9%	4,000	▲17.2%	3.2%
EPS (円)	168.01	-	-	139.03	-	-

2028年までの成長カーブ

- 成長を加速させる為の先行投資を行い、2028年に営業利益90億円を目指す（2024年は踊り場）

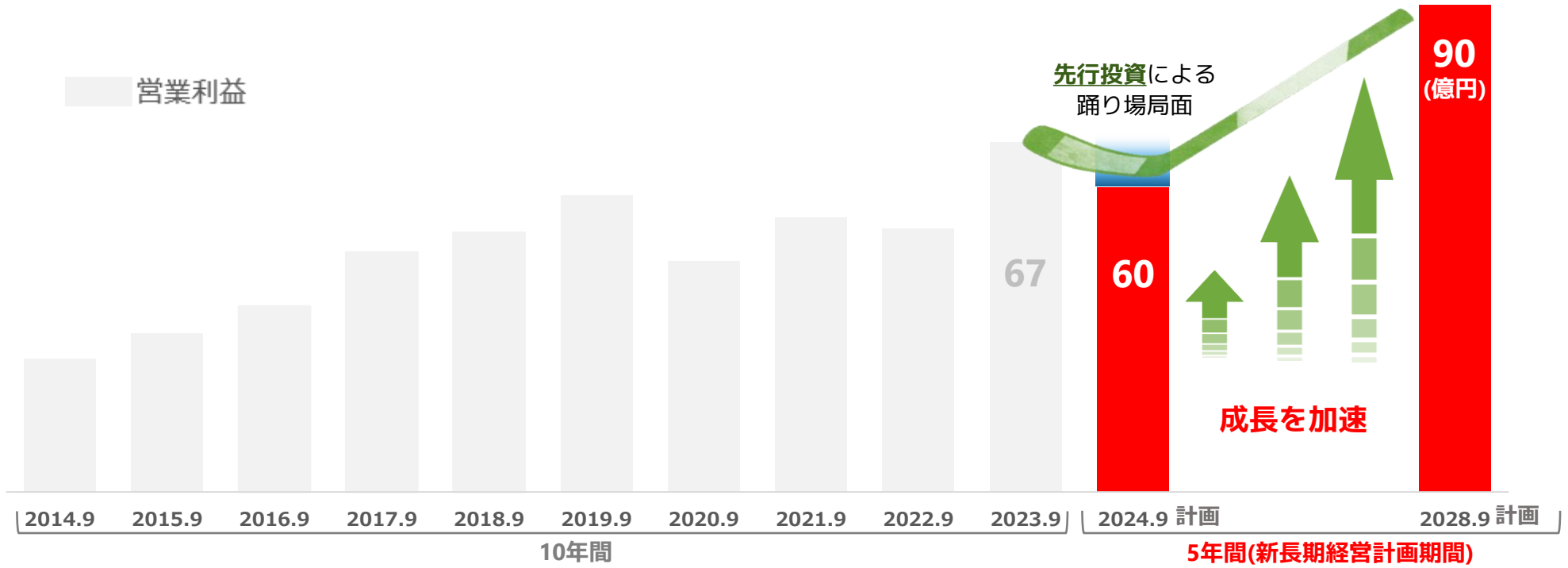


メガトレンド

- ✓ 人材流動化・獲得競争
- ✓ 新規ビジネス機会の萌芽
- ✓ DXの進展

成長への布石

- ✓ 人的資本への投資
- ✓ M&A、潜在コア事業開発
- ✓ IT投資



03

01

2023年9月期 実績

02

2024年9月期 業績予想

03

成長への布石

2023年9月期に行った打ち手の果実化イメージ

2023年9月期の布石

1. 新規商材開発

- ✓ 潜在コア事業
- ✓ 環境配慮型商材
- ✓ サステナビリティ

2. グローバル展開

- ✓ 欧州現地法人設立

3. M&A実施

- ✓ バイオ事業強化

全社で
推進

2028年9月期の果実化像

1. 継続的に新規案件を発掘、
種を蒔いた育成事業を
成長事業として果実化させる

2. マーケットインの視点から、
更なるグローバル展開を推進

3. 連結グローバル経営を推進し、
グループ全体での収益力強化

新規商材開発 — 潜在コア事業の果実化



モビリティ

Caresoft社 自動車ベンチマーキング事業の深化

- EV化に伴う市場変化への対応
- 「モノ売り」から「コト売り」への開拓



スキャンデータイメージ



瑞浪展示場 展示会場

～2023年9月期 今までの成果

2024年9月期～ これからの取組み

実績

データ販売 **売上高前期比約200%** 好調に推移中

顧客基盤、サービスラインナップ拡大で更なる伸長

顧客基盤

来場者 潜在顧客の拡大 4,000名超の来場者
展示数 10台

全国へのアクセス
群馬への出張展示会

- ✓ モビリティ事業に加え、**当社事業部間を跨ぐ顧客創出**
 - ✓ 全国へのアクセスを通じた、**新規顧客獲得**
- 15台へ拡大

サービスラインナップ

140台超の最新車両分解・解析情報

EVメンテナンス事業等、新たな**事業領域を創出**

新規商材開発 ー環境配慮型商材の拡販

サステナビリティ

Perstorp社 ISCC PLUS認証※1製品の販売

- 循環型経済への移行を図る有効な手立てとして ISCC PLUS認証を取得
 - 認証を受けた原材料提供を通じ、バリューチェーンでの顧客の温室効果ガス削減を支援
 - 化学的には化石由来製品と同一でありながら、原材料は再生可能あるいはリサイクル可能なものに由来
- 今後5年間で、**全体の売上規模2倍**への成長を目指し、**かつすべて環境対応品への切替を推進**



※1：国際サステナビリティ&カーボン認証。当社はISCC PLUS認証を取得済みで、その登録品において当社品を購入した場合、取引先毎にGHG（温室効果ガス）がどれ程削減できているのかを証明する、正式なSD（Sustainability Declaration）発行が可能となっている

サステナビリティ

エポキシ化天然ゴム※2

- 自然界での分解が可能。素材・使用用途、両側面で環境負荷が小さい
 - 世界で2社のサプライヤーのうち、当社が1社を扱う
 - 用途の一つ「ビーガンレザー」は天然皮革の代替品として需要増を見込む
- 今後5年間で、**売上規模2倍超**を目指す



エポキシ化天然ゴム

※2：天然ゴムの優れた力学的性質や皮膜形成能を保持したまま、ガス透過性や耐油性等の性質を付与することを目的として調製された改質天然ゴム。自然界での分解が可能で、環境負荷が小さい

サステナビリティの取組み

■ グリーンテクノロジー事業部(前 機械・環境事業部)に改称。サステナビリティへの取組みを加速

サステナビリティ

廃棄物の有効活用

木屑ペレット※1・堆肥ペレット※2

- 飼料用では国内で圧倒的シェアを持つCPM社製ペレットミルの領域拡大

(木屑ペレット)

- 国内木質建材の需要増加に伴う製材屑の有効利用
- 当社初の受注獲得。業界への横展開を推進

(堆肥ペレット)

- 家畜排泄物の肥料としての有効活用
- 高騰している化学肥料使用量の低減



CPM社 ペレットミル

※1 木の屑などを固めて製造されるペレット。化石燃料の代替として環境面で期待されているエコ燃料

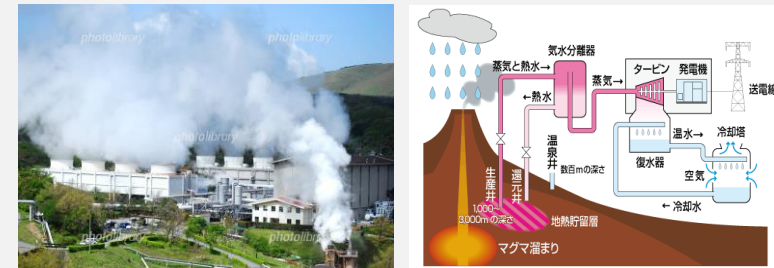
※2 家畜排泄物を適切に堆肥化し、農地に還元が可能。家畜排泄物処理由来の温室効果ガスの排出抑制や化学肥料の使用量の低減に資する等、持続的な農業生産に繋がる

サステナビリティ

再生可能エネルギーの活用

地熱発電(コスモス商事)

- CO2排出抑制効果が高いクリーンエネルギーとして、国も設備容量拡大を後押し
- 当社は掘削機材の販売・レンタルを提供
- 機械資材セグメントの利益増に貢献
- 過去の受注実績から当社は高いシェアを維持
- 毎年5-6件の新規掘削を見込み、受注を目指す



地熱発電の行程

新拠点の稼働 欧州地域-バイエルン州ミュンヘン市-



オフィス入口

■ 欧州での営業力強化・販路拡大・情報収集拠点

- ✓ 既存事業成長 … ドイツ：当社の顧客や既存取引先が多い
時差のない顧客対応含め、一段上の高付加価値サービス提供
- ✓ 新規事業開拓 … ミュンヘン市：モビリティ、IT産業、スタートアップ企業の集積地
マーケットインの視点で環境配慮型ビジネス等の強化

直近開設オフィス -今期から収益本格化-

- ・ Sanyo Trading Asia (タイ) / レムチャバンオフィスの稼働：グローバル販売本格立ち上げ 2023年11月～
- ・ Sanyo Corporation of America (米国) / アラバマオフィス本格稼働：生産体制を整え本格稼働開始 2023年7月～

M&Aの推進 — バイオ事業の強化

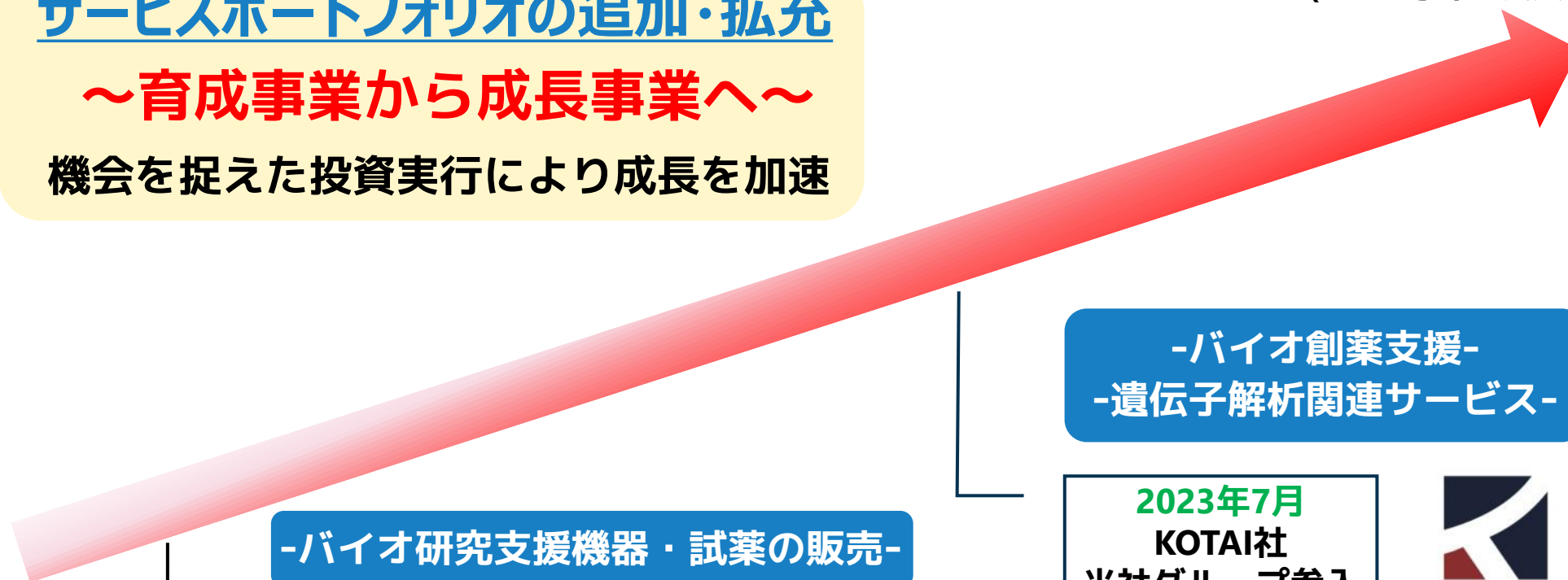
■ 本格的な産業化と巨大な新市場創出が見込まれるバイオ事業の拡充

サービスポートフォリオの追加・拡充

～育成事業から成長事業へ～

機会を捉えた投資実行により成長を加速

(バイオ事業の成長イメージ)



-バイオ研究支援機器・試薬の販売-

2022年2月
スクラム社
当社グループ参入



シングルセル解析前処理機器 / 専用試薬品

-バイオ創薬支援-
-遺伝子解析関連サービス-

2023年7月
KOTAI社
当社グループ参入



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

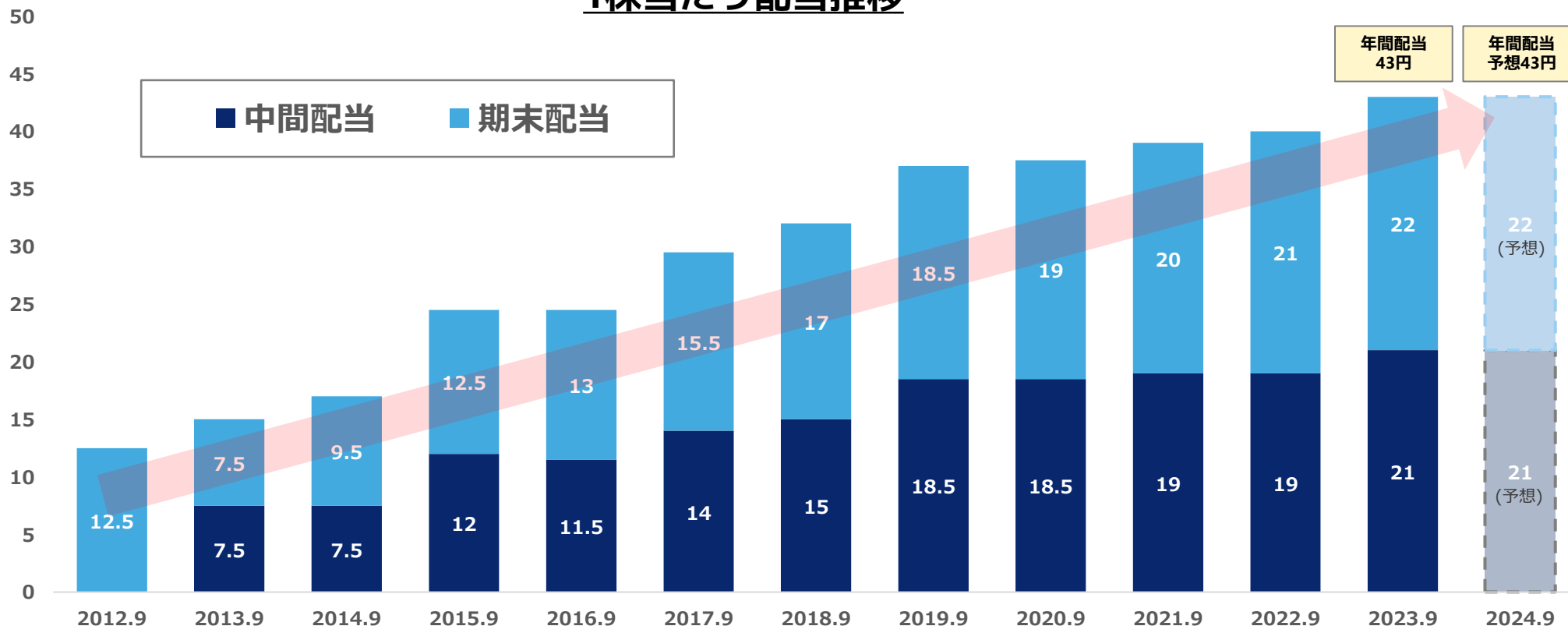
M&A目的 注力分野	相乗効果	成長性	海外展開	現在の姿
ファインケミカル	2016年 ソート ・UVインキ原料			化学品事業部に統合
	2015年 Bestrade Precision Singapore ・フィルム、電材			
サステナビリティ	2019年 ワイピーテック ・飼料添加物			グループ会社
		2019年 新東洋機械工業 ・耐蝕ポンプ		
ライフサイエンス	2017年 アズロ ・医薬原料		2020年 グローバル・トレーディング ・機能性化学品	ライフサイエンス事業部に統合 三洋ライフマテリアルとして合併 三洋テクノスとして合併 分析機器のみ 科学機器部に統合
	2020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

株主還元について

- 期初予想を上回る利益計上を踏まえ、期末配当を21円から22円に増額 ※年間配当：43円
- 2024年9月期は減益予想ながら「一株あたり配当額」の安定的増額に重点を置く方針は不変
- 年間配当予想は43円を維持

(配当額：円)

1株当たり配当推移

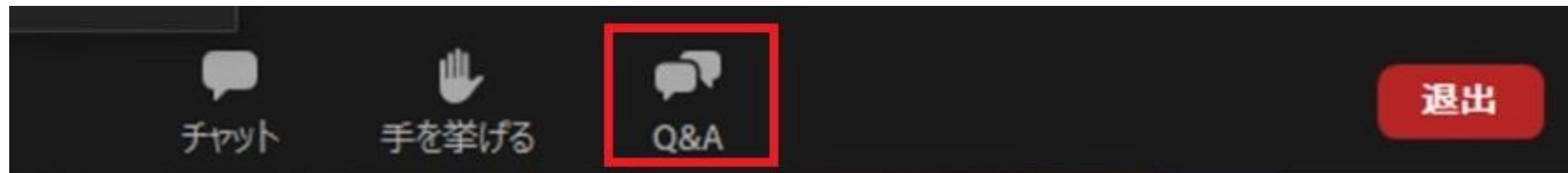


Quest for Next

質疑応答

ご質問がある方は、画面のQ&Aアイコンからご入力いただきますようお願いいたします。

お時間の都合上、全ての質問にお答えできない場合がございます。予めご了承ください。



新長期経営計画

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

三洋貿易株式会社
2023年11月24日

目次

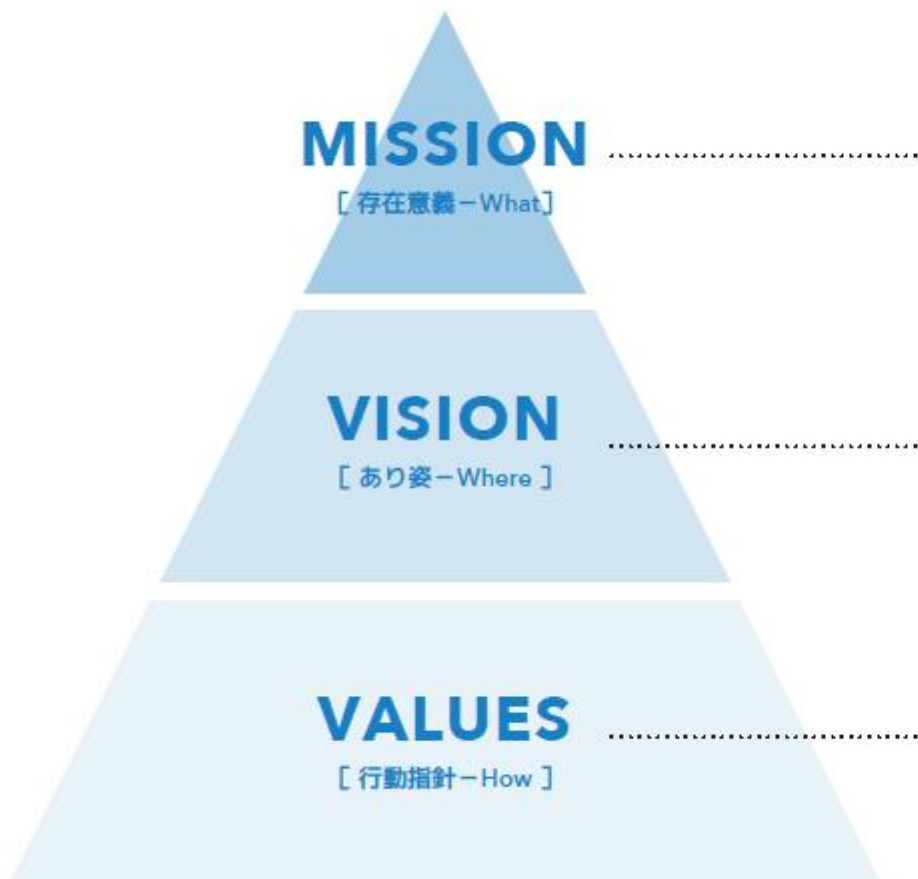
- 01 三洋貿易の理念
- 02 前長期経営計画（VISION2023）の振り返り
- 03 現状認識
- 04 SANYO VISION 2028
- 05 財務目標
- 06 セグメント別市場展望と取り組み方針

01

- 01 三洋貿易の理念
- 02 前長期経営計画（VISION2023）の振り返り
- 03 現状認識
- 04 SANYO VISION 2028
- 05 財務目標
- 06 セグメント別市場展望と取り組み方針

01-1 新MVV - 三洋貿易の理念体系

「最適解への挑戦」



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、
国際社会の永続的な発展と
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

誠実

法と規則を守り、
誠実に行動する

挑戦

発展性と創造性の
ある未来を目指す

迅速

迅速・的確に
決断し、実行する

変革

時流をとらえ
変化を先取りする

01-2 2028年のあり姿

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」～

価値提供

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

「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

01-3 ブランドコンセプト

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。

01-4 新コーポレートスローガン

Quest for Next

一歩先を見据え、お客様と地球のよりよい未来に向けた
最適解を探求する三洋貿易の姿勢を表現しています。

01-5 新コーポレートロゴ

Sanyo Trading

最適解へ導く先進性

動的で勢いのあるフォルムで、一步先をゆく先進性や進取の精神、
現状にとどまらない変革への挑戦などを表現しています。
ポジティブな未来をイメージした爽快なブルーをベースカラーとし、
「i」の一部を、人の顔と地球（環境・グローバル）に見立ててグリーンに。
「世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる」というVISIONの通り、
「人と、地球と、より良い未来へ共に歩みを進めたい」という想いを込めています。

01-6 ESG～VUCAな経営環境の中での持続的な企業価値の向上

(※)

E nvironment

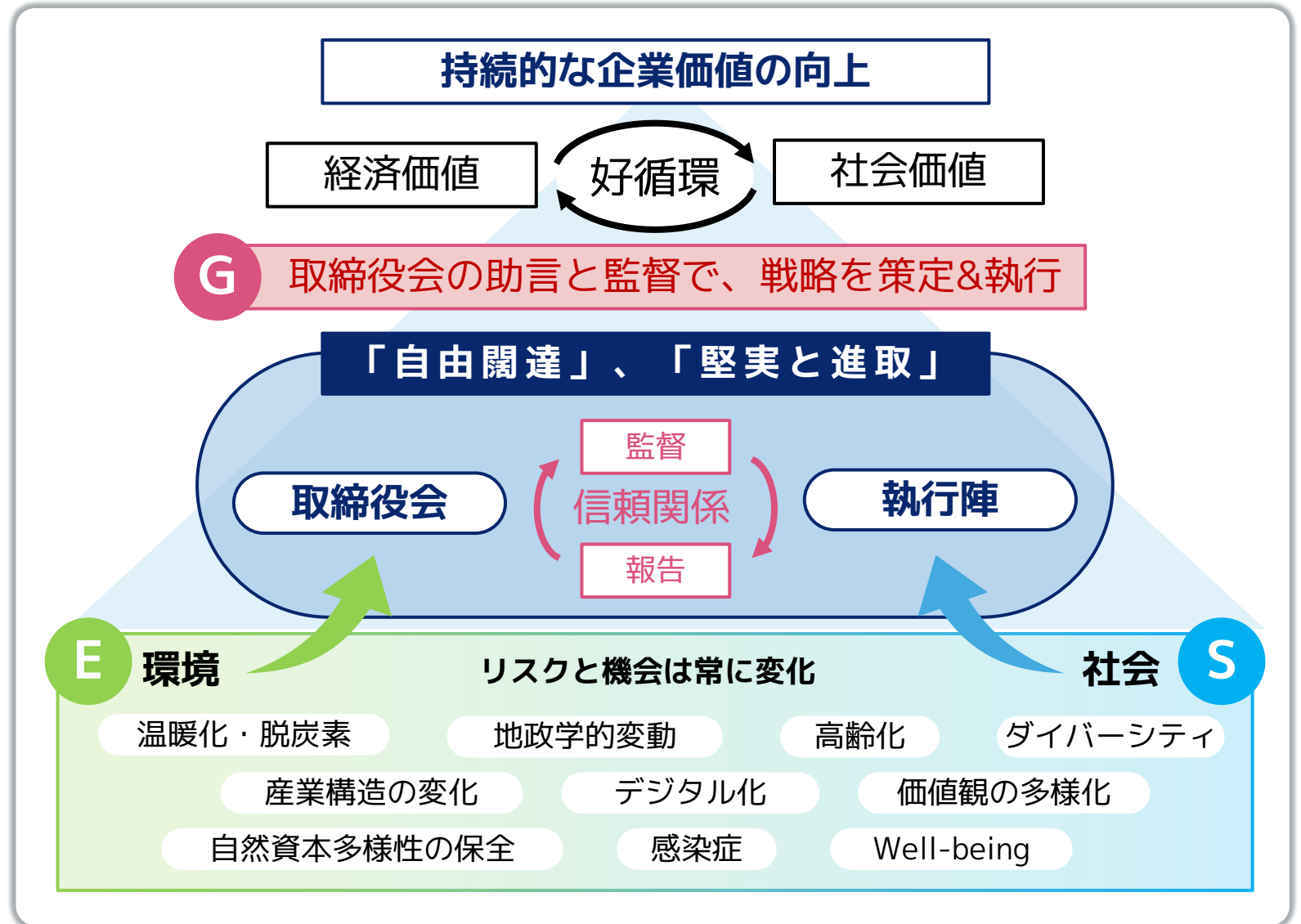
気候変動問題等は地球規模の課題であり、脱炭素や生物多様性保全等に配慮

S ocial

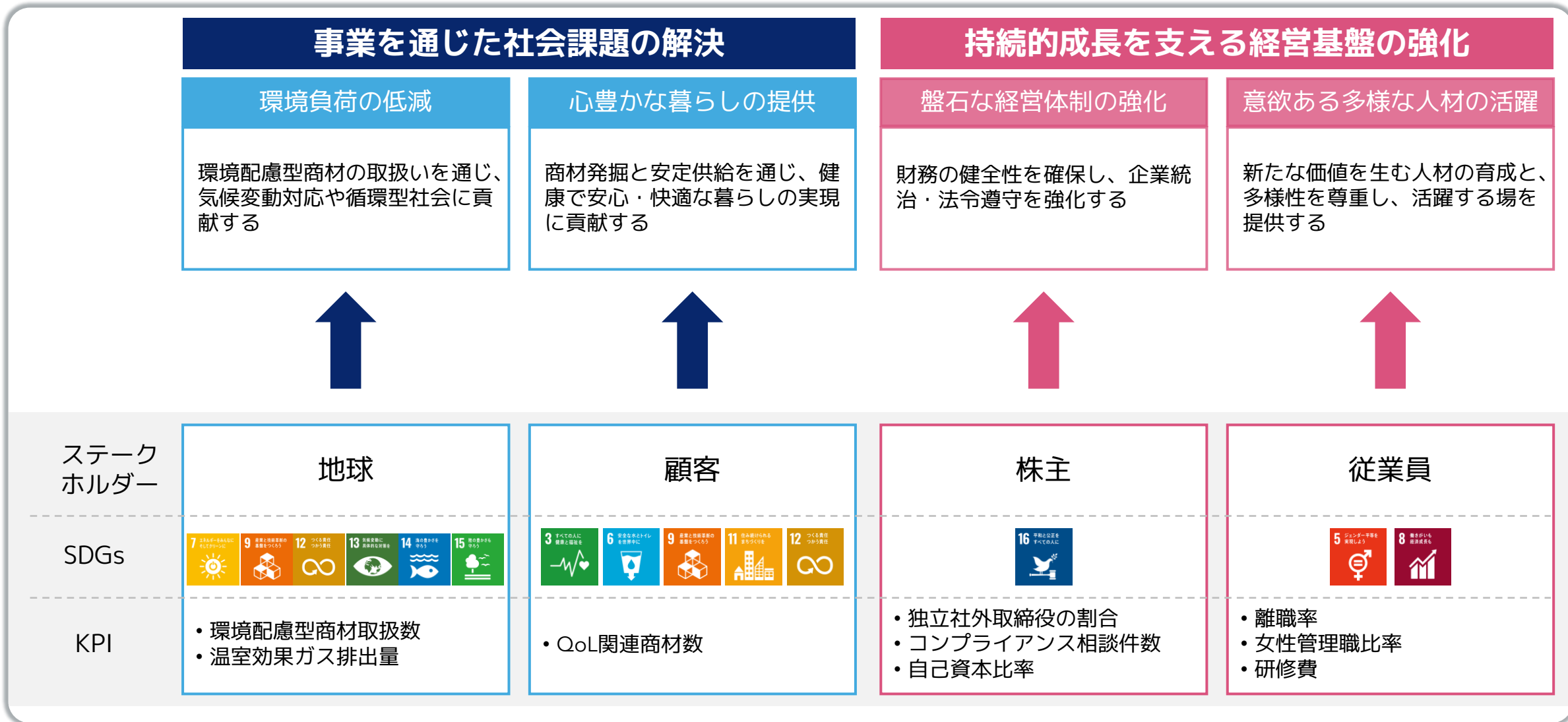
取締役・経営陣を支える人材の確保、人的資本の適切な配置、人権・Well-beingへの配慮

G overnance

リスクと機会を適切に捉え、経営の監督と執行の両輪で戦略を策定&実行し、経済価値と社会価値を相互に高めあう好循環で持続的に企業価値を向上



01-7 マテリアリティ



02

01

三洋貿易の理念

02

前長期経営計画（VISION2023）
の振り返り

03

現状認識

04

SANYO VISION 2028

05

財務目標

06

セグメント別市場展望と取り組み方針

02-1 前長期経営計画「VISION2023」の振り返り・定量

定量目標
(2023年9月期)

結果

連結経常利益

75億円

71億円

ROE

15.0%

11.8%

海外拠点成長率
(売上)

10%p.a.

12.9%p.a.

02-2 前長期経営計画「VISION2023」の振り返り・定性

基本戦略	7つの戦略		評価	成果	継続課題
企業体質の強化	A	最適解への挑戦	○	<ul style="list-style-type: none"> 経営理念、基本原則は浸透 	<ul style="list-style-type: none"> グループ会社を含め深化は継続課題であり、最適解への挑戦はSANYO VISION2028以降も不変
	B	企業基盤の強化	△	<ul style="list-style-type: none"> 成長の基盤となる組織づくり（事業開発室・戦略物流室・人事総務部・経営企画部） インハウスIT機能を強化するため、コスモ・コンピューティングシステム社を買収 	<ul style="list-style-type: none"> 事業拡大に対応するコーポレート機能の強化 ESG経営の深化 DXの推進
	C	人材への投資	△	<ul style="list-style-type: none"> 内部人材育成と即戦力のキャリア採用を両輪に次世代を担う人材に投資 	<ul style="list-style-type: none"> 人材育成、教育研修 採用力の強化 全体最適に基づいた機動的な人材配置
収益基盤の強化	D	事業領域の深化	△	<ul style="list-style-type: none"> 当社の強みを発揮しつつ、注力4市場にフォーカスした高付加価値ビジネス深掘り 	<ul style="list-style-type: none"> 更なる選択と集中を通じた戦略的リソースアロケーション
	E	新規ビジネスの開拓	○	<ul style="list-style-type: none"> 事業部：プロダクトアウトの視点で関連商材の発掘・拡販を推進 事業開発室：マーケットインの視点で、当社とシナジーのある案件を推進 	<ul style="list-style-type: none"> マーケットインの強化 潜在コアビジネスの果実化
	F	グローバル展開の加速	○	<ul style="list-style-type: none"> アジア/米州を中心に海外展開を推進 	<ul style="list-style-type: none"> 海外管理体制の強化 更なる拠点展開（欧州等）
	G	新規投資案件の推進	○	<ul style="list-style-type: none"> ワイピーテック、スクラムなど、既存事業とのシナジーが見込める事業にボルトオン投資 	<ul style="list-style-type: none"> 投資案件のシナリオ具現化 新規パイプライン案件の弾込め

03

01 三洋貿易の理念

02 前長期経営計画（VISION2023）
の振り返り

03 現状認識

04 SANYO VISION 2028

05 財務目標

06 セグメント別市場展望と取り組み方針

03-1 事業環境認識

注目する
メガトレンド



1

サステナビリティ
気候変動等

- EV化の進展
- 低環境負荷材、再生可能エネルギー需要増



2

技術革新

- デジタルトランスフォーメーション
- ディスラプティブイノベーション



3

少子高齢化

- 安心・安全・快適な暮らし関連需要増
- メディカルヘルスケア需要増



4

グローバル化

- ビジネスのボーダーレス化
- 市場の拡大と機会の増大

当社に与える
影響

- 新規ビジネス拡大の機会増
(低環境負荷材、安心・安全、高齢化社会、省資源、DX等)
- 石化由来原材料の需要減と、天然由来素材の需要増
- 少子高齢化と人材の流動化で、優秀人材採用の競争激化

メガトレンドを
踏まえた当社の
打ち手

選択と集中	不断の事業ポートフォリオマネジメントを通じた成長分野への戦略的リソースアロケーション
新コアビジネス創出	メガトレンドに即した次世代コアビジネス群の果実化
人材育成	優秀人材の獲得と育成

03-2 新たな機会と当社の強み・競争優位性

新たな機会

よい仕事

環境負荷の低減
(環境配慮型商材・商内推進)

心豊かな暮らしの提供
(Quality of Life)

海外展開

日系企業に寄り添った
海外展開 (プロダクトアウト)

更なる拠点展開の
可能性 (マーケットイン)

当社の強み・競争優位性

「自由闊達」と「堅実と進取」
という企業文化をベースとした経営体制

人材

技術的知見
長年の取引・強固な信頼関係

商材・ サービス

お客様をトータルで支援する
ソリューション提供

財務

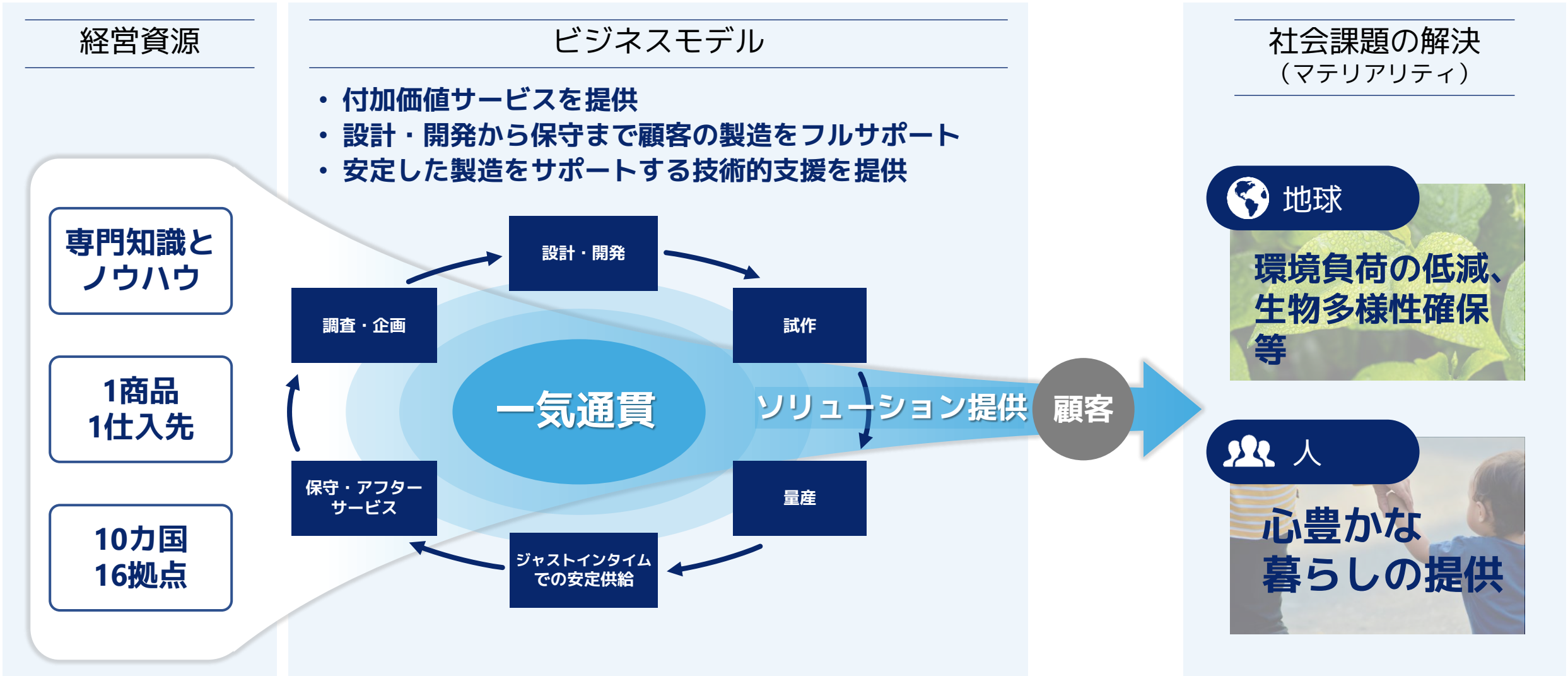
盤石な財務基盤・資金力

ネットワーク

国内・海外拠点を
活用した情報力とネットワーク

更なる成長をドライブ

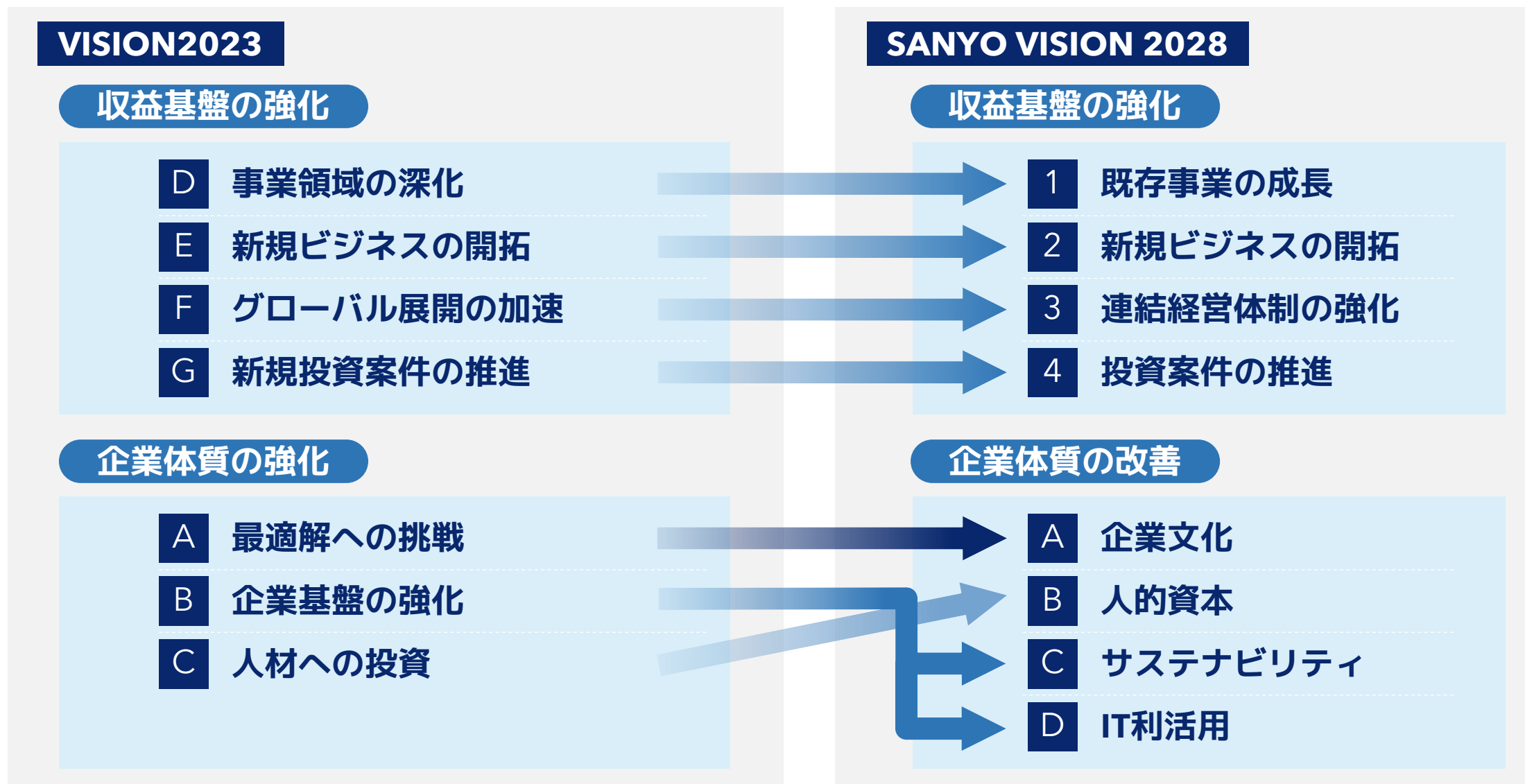
03-3 三洋モデル 単なる「モノ売り」ではなく、顧客に寄り添うソリューションプロバイダー



04

- 01 三洋貿易の理念
- 02 前長期経営計画（VISION2023）の振り返り
- 03 現状認識
- 04 SANYO VISION 2028**
- 05 財務目標
- 06 セグメント別市場展望と取り組み方針

04-1 新旧長期経営計画比較表（継続と進化）



04-2 SANYO VISION 2028の重点施策

Vision 世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる

収益基盤の強化

Visionを実現するための打ち手

- | | | |
|---|-----------|---------------------------------|
| 1 | 既存事業の成長 | プロダクトアウト X マーケットインのハイブリッドで成長実現 |
| 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 |
| 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 |
| 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 |

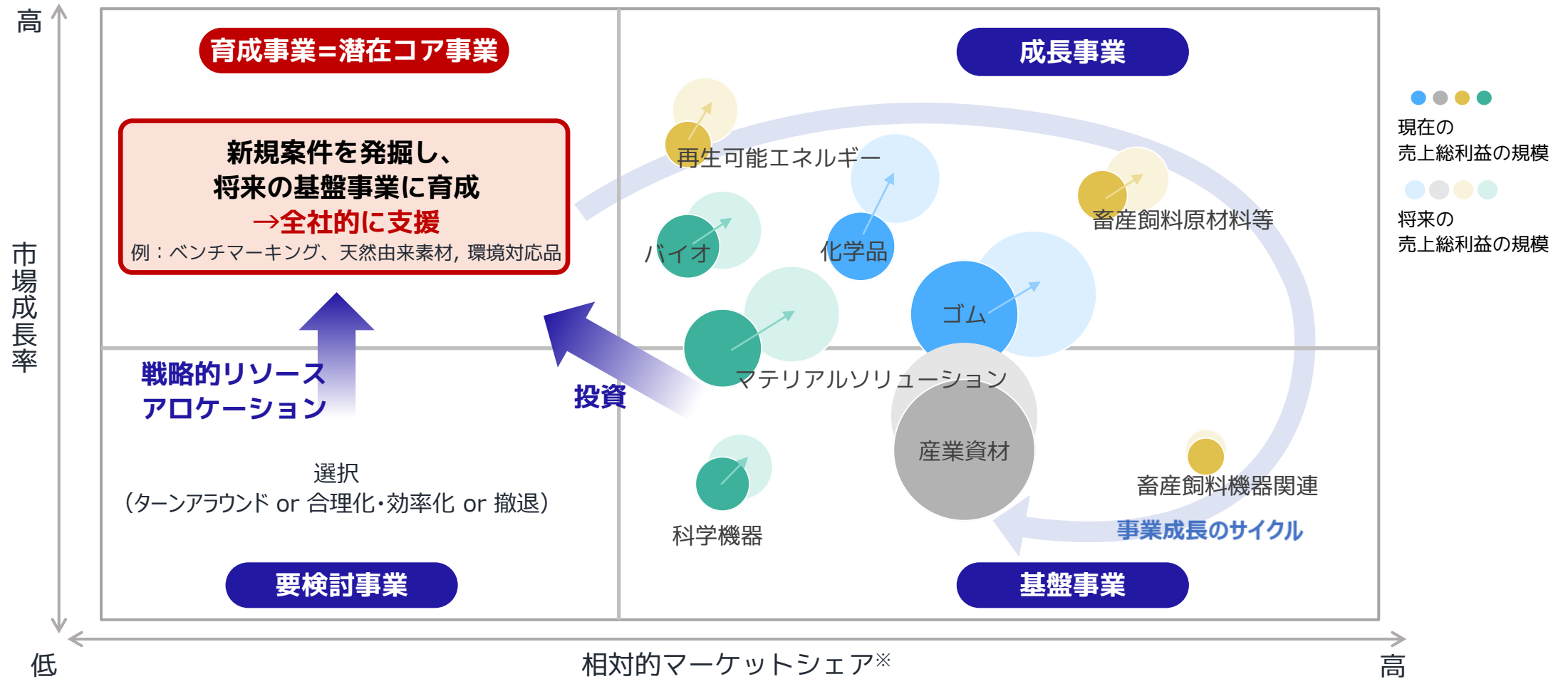
企業体質の改善

経営基盤を強靱化するための打ち手

- | | | |
|---|----------|------------------------------------|
| 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 |
| B | 人的資本 | "人のSanyo"を体現する諸施策の実践 |
| 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 |
| 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 |

04-3 経営資源の最適配分

■ より柔軟で戦略的なリソース（ヒト・カネ）配分を強化



※ 相対的マーケットシェア：同一マーケットにおけるトップシェア企業に対する自社のシェアの割合

04-4 成長投資へのキャッシュアロケーション

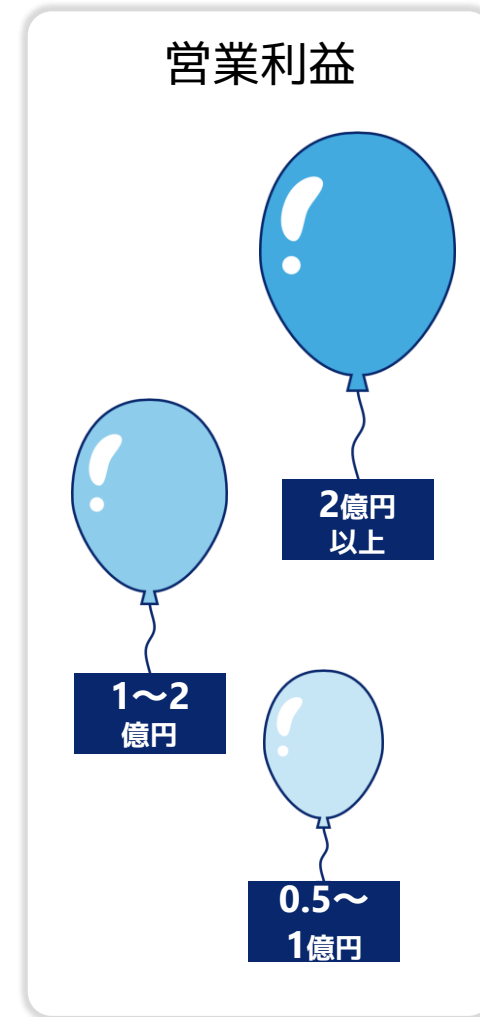
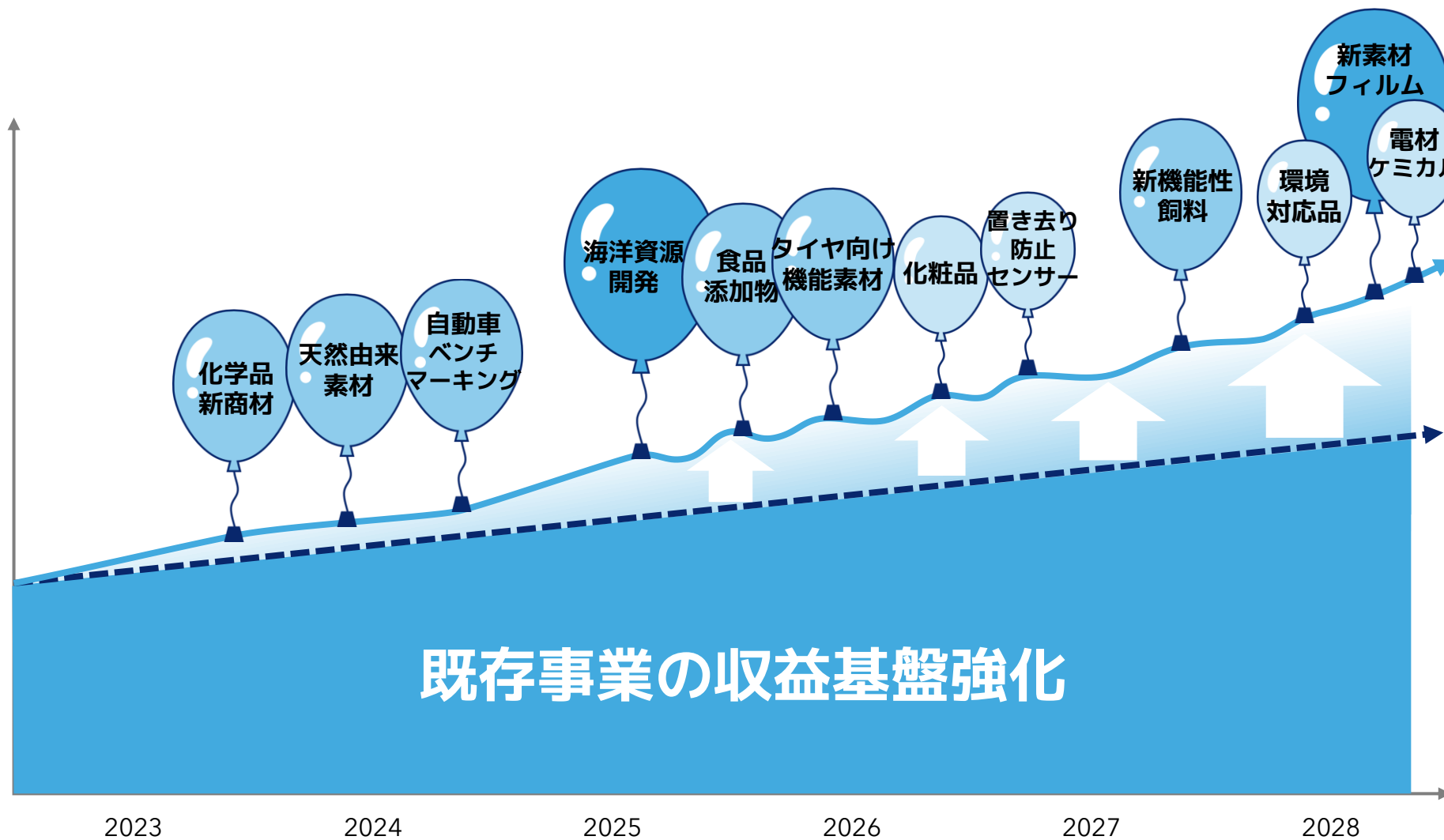
事業投資骨太方針

バランスシート	自己資本比率 50%以上 、且つ DE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

5年間で総額200～300億円の成長投資を予定

事業投資	M&A骨太方針に合致する案件を厳選し、迅速・柔軟かつ積極的に推進
DX関連投資	効率化、高付加価値化、新たな事業機会獲得の為のDX関連投資を実行
人的資本投資	「人のSanyo」の為の採用、教育、研修等の人的資本投資を実行

04-5 成長シナリオ（M&Aを除くパイプライン案件）



05

- 01 三洋貿易の理念
- 02 前長期経営計画（VISION2023）の振り返り
- 03 現状認識
- 04 SANYO VISION 2028
- 05 財務目標
- 06 セグメント別市場展望と取り組み方針

05-1 財務目標

株主価値の創出 (2028年9月期目標)

ROE

10~12%

営業利益

90億円

株主還元

連結業績及び財務状況を勘案し、継続的な増配・安定配当を基本とする自己株式取得については、株価や成長投資への資金需要などを総合的に勘案し、機動的且つ柔軟に実施

PBR

1倍超

成長と財務規律 (2028年9月期目標)

営業CF

黒字

成長性

投資

200~300億円

(2023年~2028年の累計)

(事業投資、DX投資、人的資本投資等)

収益性

営業利益率

5.1%

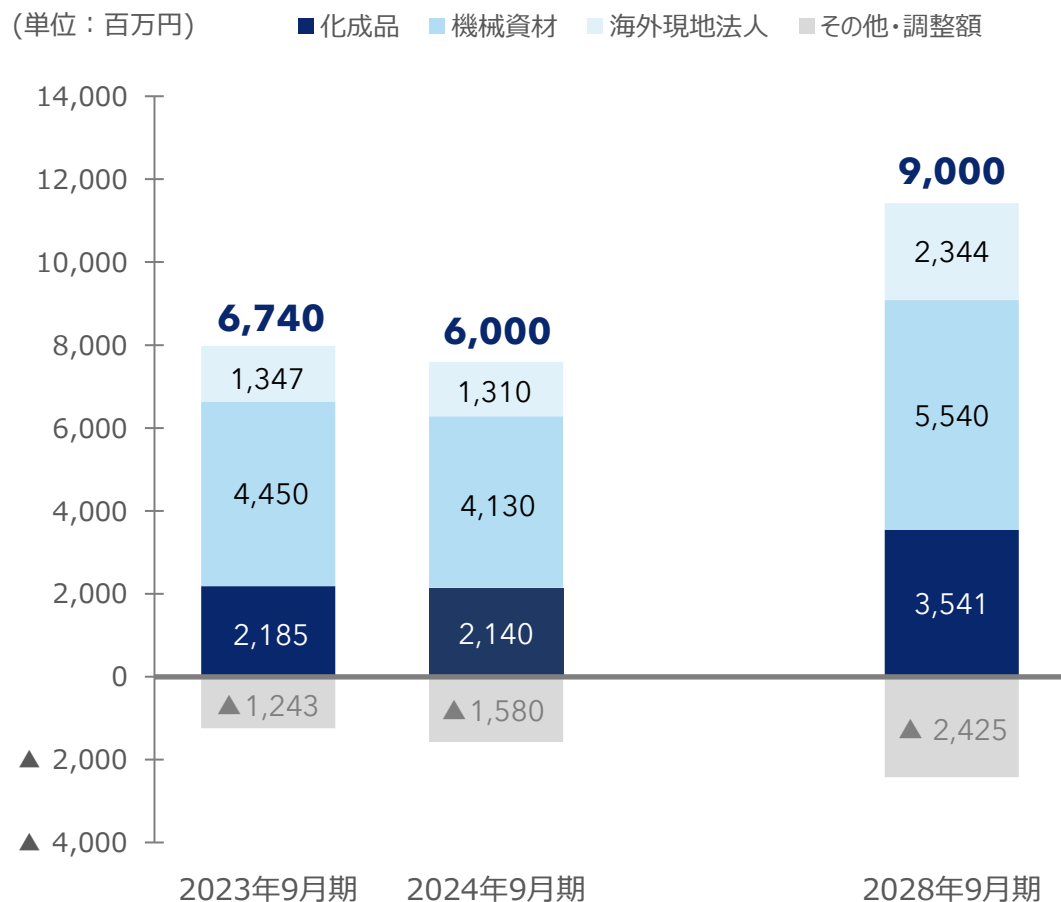
安定性

自己資本比率

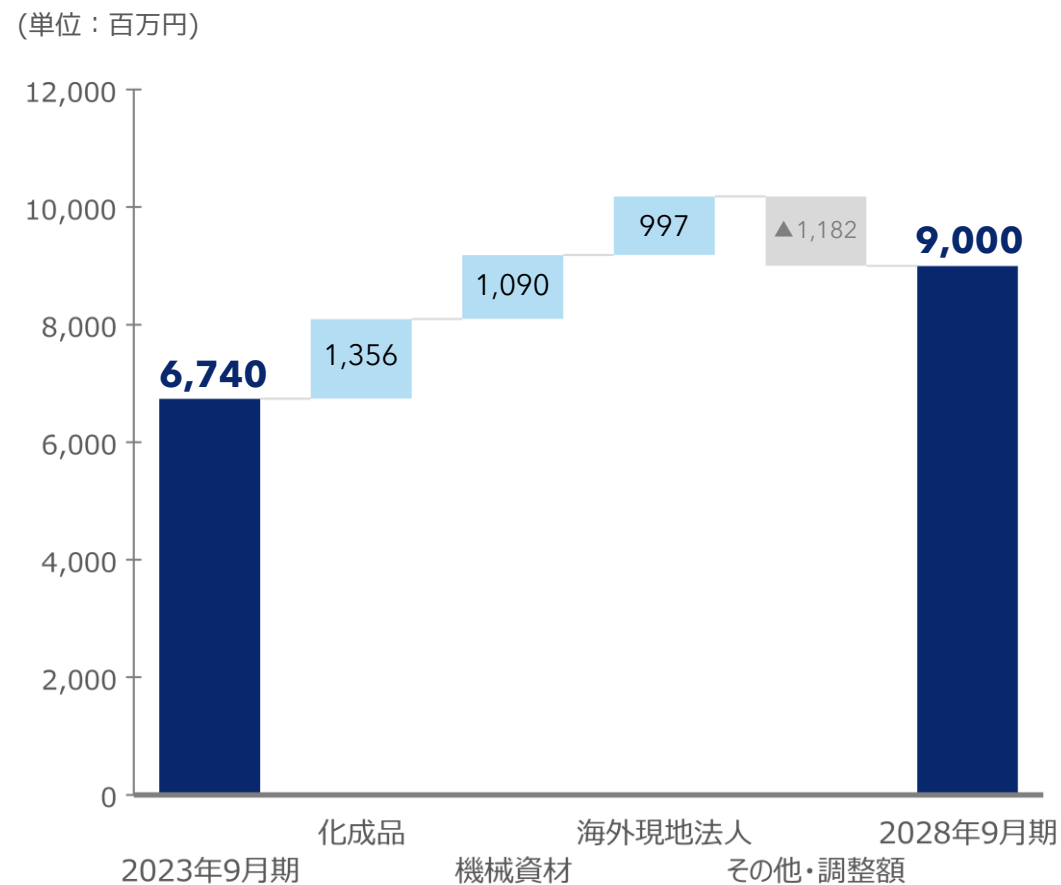
50%以上

05-2 財務目標 ～セグメント別営業利益～

セグメント別営業利益



セグメント別営業利益 増減



05-3 株主還元

配当

連結業績及び財務状況を勘案し、継続的な増配・安定配当を基本とする

自己株式取得

株価や成長投資への資金需要などを総合的に勘案し、機動的且つ柔軟に実施

(配当額：円)

70
60
50
40
30
20
10
0

■ 中間配当 ■ 期末配当

1株当たり配当金を
着実に伸長させる

2012.9 2013.9 2014.9 2015.9 2016.9 2017.9 2018.9 2019.9 2020.9 2021.9 2022.9 2023.9 2024.9 予想 2028.9

12.5

7.5

7.5

9.5

7.5

12.5

12

13

11.5

15.5

14

17

15

18.5

18.5

19

18.5

20

19

21

19

22

21

22

21

06

- 01 三洋貿易の理念
- 02 前長期経営計画（VISION2023）の振り返り
- 03 現状認識
- 04 SANYO VISION 2028
- 05 財務目標
- 06 セグメント別市場展望と取り組み方針

06-1

セグメント別市場展望と取組方針

セグメント	事業部	2028年市場展望
化成品	ゴム	<ul style="list-style-type: none"> 国産合成ゴムメーカーは、高付加価値・次世代素材へのシフト 合成ゴム需要の半数を占める自動車は、EV化の流れ
	化学品	<ul style="list-style-type: none"> インキ市場：マクロでは市場縮小するが、ミクロではUVインキが拡大 塗料・コーティング：微増 接着剤：安定
	ライフサイエンス (MS※1)	<ul style="list-style-type: none"> 車載用LiB、高性能な電材の需要増 「健康」「オーガニック」領域の成長期待
機械資材	産業資材	<ul style="list-style-type: none"> 日系自動車メーカーのEV開発の加速 CASE進展に伴う自動車部品の需要変化
	グリーンテクノロジー	<ul style="list-style-type: none"> 飼料業界の再編に伴う設備の大型化・合理化が加速 脱炭素化に伴う、再生可能エネルギー需要の拡大
	ライフサイエンス (科学機器)	<ul style="list-style-type: none"> 科学機器・分析機器・試験機器の全体市場は安定推移 バイオ関連ビジネス発展の方向性は遺伝子解析分野に集中
海外現地法人		<ul style="list-style-type: none"> EV化の加速（特に中国・欧州で顕著） ゴム：日系メーカーの海外現地生産の動きは継続 化学品：アジアマーケット拡大

取組方針
<ul style="list-style-type: none"> 輸入一線級商材の取扱規模拡大による国内/海外日系向け合成ゴム需要の充足 独自の次世代副資材拡売展開
<ul style="list-style-type: none"> 高付加価値製品、環境対応商材を軸に、従来のマーケットに加えハイエンドマーケットにも注力 技術営業を推進し、新規商材の取り扱いを推進
<ul style="list-style-type: none"> 関連部材の拡販を推進 天然由来品の発掘、取扱強化
<ul style="list-style-type: none"> EV化で需要が高まる内装部材やセンサー類の開発 「コト売り」含めた新規ビジネス（ex.ベンチマーキング等）
<ul style="list-style-type: none"> ポジショニングを活かした設備投資需要の取込み 大型プロジェクトの着実な取込及び新たな領域の開発
<ul style="list-style-type: none"> ナノ含む材料化学分野、環境分野に注力 バイオ関連はスクラム/KOTAIを軸にコア対応
<ul style="list-style-type: none"> マーケットインの視座からも事業展開を推進 化学品は、東南アジア（特にタイ・ベトナム・インドネシア）に注力、M&Aをテコに事業拡大

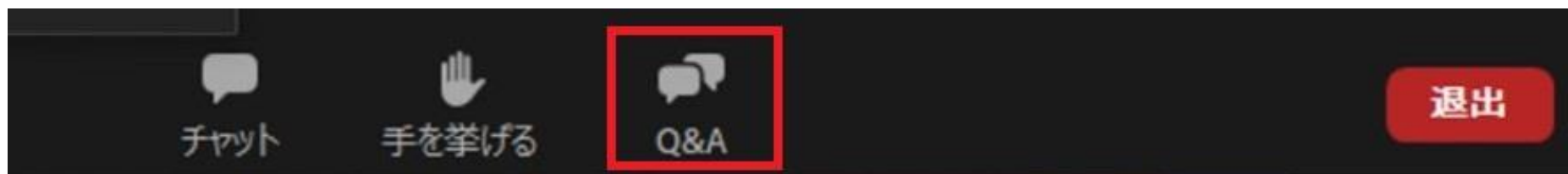
※1 MS：マテリアルソリューション

Quest for Next

質疑応答

ご質問がある方は、画面のQ&Aアイコンからご入力いただきますようお願いいたします。

お時間の都合上、全ての質問にお答えできない場合がございます。予めご了承下さい。



IRに関するお問い合わせ先

三洋貿易株式会社 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。