

|| 企業調査レポート ||

## サンワテクノス

8137 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2022年12月12日(月)

執筆：客員アナリスト

佐藤 譲

FISCO Ltd. Analyst **Yuzuru Sato**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 2023年3月期第2四半期累計業績は2ケタ増収増益、過去最高を更新	01
2. 豊富な受注残と円安効果により通期業績も2ケタ増収増益見通し	01
3. 中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」の進捗状況	02
■ 業績の動向	03
1. 2023年3月期第2四半期累計業績の概要	03
2. 部門別・地域別動向	04
3. 2023年3月期の業績見通し	07
■ 長期ビジョンと中期経営計画	08
1. 長期ビジョン	08
2. 中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」	09
■ 株主還元	16

## ■ 要約

### 省エネ・省力化ニーズの高まりや生産拠点の国内回帰の動きも出始め、収益拡大の好機に

サンワテクノス<8137>は独立系技術商社で、FA・産業機器業界向けが売上高の約4割を占める。電機・電子・機械の3分野にまたがって事業を展開している点と、それを生かした「双方向取引」（顧客メーカーに生産ラインの機器を納入し、そこで生産された製品を仕入れる）の2つの特長により業容を拡大してきた。取引先数は単体ベースで顧客先が約3,200社、仕入先が約2,100社となり、主な仕入先は安川電機<6506>、オムロン<6645>などである。

#### 1. 2023年3月期第2四半期累計業績は2ケタ増収増益、過去最高を更新

2023年3月期第2四半期累計（2022年4月～9月）の連結業績は、売上高で前年同期比18.8%増の84,356百万円、営業利益で同56.5%増の3,299百万円と会社計画（売上高83,100百万円、営業利益2,600百万円）を上回る増収増益となり、過去最高を更新した。半導体関連業界や自動車関連業界の設備投資拡大を背景に制御機器や電子部材の売上が伸長したほか、サプライチェーンリスクの高まりから部材を先行手配する動きが継続したことも増収要因となった。受注高も前年同期比6.9%増の102,242百万円と想定以上に堅調に推移し、受注残高は同74.2%増の90,967百万円と過去最高水準に積み上がった。

#### 2. 豊富な受注残と円安効果により通期業績も2ケタ増収増益見通し

2023年3月期の業績は売上高で前期比12.7%増の174,000百万円、営業利益で同35.3%増の6,500百万円としている。同社は、第2四半期までの業績状況と今後の市場環境の動向、為替の円安進展などを考慮し、2023年3月期の連結業績を期初計画（売上高164,700百万円、営業利益5,000百万円）から上方修正した。スマートフォンやパソコンの販売低迷、半導体市況の悪化など懸念材料はあるものの、中国向けについては太陽光関連業界向けの好調によりこうした需要減速の影響をある程度吸収できているほか、日本においても2022年10月時点の受注状況が想定より堅調に推移しており、今のところ急ブレーキがかかる兆候は確認されていない。受注残も豊富にあることから、通期業績計画は達成できる可能性が高いと弊社では見ている。なお、期中平均の為替前提レートは期初計画の115円/ドルから132円/ドル（上期は122.8円/ドル）に見直している※。

※ 海外子会社が12月決算となるため、1～12月の期中平均レートを用いている。2021年12月末は115円/ドル。

要約

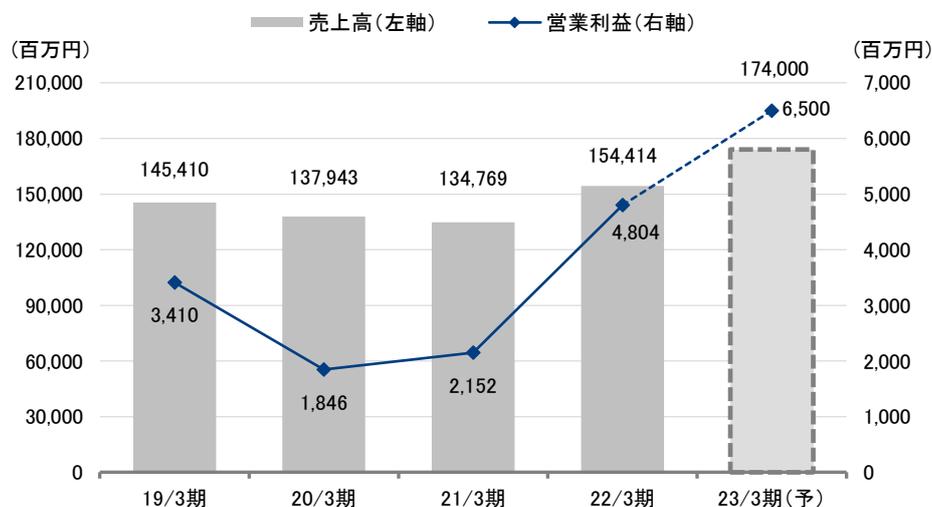
### 3. 中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」の進捗状況

2023年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」では、1) イノベーションが求められる成長分野への注力、2) より高付加価値な製品と新たなソリューションの提供、3) サステナビリティ経営による持続可能な社会の実現に貢献、の3点を基本方針として取り組み、最終年度となる2025年3月期に売上高1,950億円、営業利益70億円を目標に掲げた(115円/ドル前提)。最重要経営指標(KGI)を従来の「売上高」から「営業利益」に変更し、DXによる業務効率化も進めながら利益成長を追求していく。具体的な取り組みとして、事業ポートフォリオを顧客業界ごとにマッピングし、「積極的リソースを投入する分野」(半導体製造装置、ロボット・マウンター、工作機械)と「選択的リソースを投入する分野」(FA装置、車載、設備)、「その他分野」に分けて戦略を立案・実行することで、売上総利益の拡大を目指す。また、地域にとらわれず顧客業界ごとに最適な製品・ソリューションを提供する専門営業組織「戦略セグメントチーム」を2022年4月に立ち上げ、新規顧客の開拓や既存顧客との取引深耕に取り組んでいる。早速、新規顧客の開拓実績も出始めているようだ。海外事業については、売上比率で2022年3月期の38%から2025年3月期に40%に引き上げる。中国だけでなくそのほかアジア地域での事業拡大も目指しており、今後の市場拡大が見込まれるインドへの進出も視野に入れている。設備投資動向については、景気減速により一時的に冷え込む可能性がある。しかし、工場の省エネ化・省力化に対するニーズの根強さがあるほか、円安進展で製造業の国内回帰の動きが顕在化してきたことから、関連商材を幅広く取り扱う同社にとっては、今後数年間は収益拡大を図る好機になると弊社では見ている。

#### Key Points

- ・半導体関連業界向けや太陽光関連業界向けの需要拡大により、2023年3月期第2四半期累計業績は会社計画を上回る増収増益を達成
- ・足元の需要は堅調推移、円安効果もあって2023年3月期業績を上方修正
- ・2025年3月期に営業利益70億円を目指す中期経営計画は順調な滑り出し

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績の動向

### 半導体関連業界向けや太陽光関連業界向けの需要拡大により、 2023年3月期第2四半期は会社計画を上回る増収増益を達成

#### 1. 2023年3月期第2四半期累計業績の概要

2023年3月期第2四半期累計の連結業績は、売上高で前年同期比18.8%増の84,356百万円、営業利益で同56.5%増の3,299百万円、経常利益で同62.9%増の3,575百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益で同63.0%増の2,528百万円と2ケタ増収増益となり、会社計画に対してもそれぞれ上振れて着地した。半導体関連業界や自動車関連業界で設備投資が活発に行われ、関連商材の販売が好調に推移したほか、サプライチェーンリスクの高まりを背景とした部材の先行手配の動きが継続したこと、並びに為替が円安に進んだことも増収要因となった。

#### 2023年3月期第2四半期累計業績（連結）

(単位：百万円)

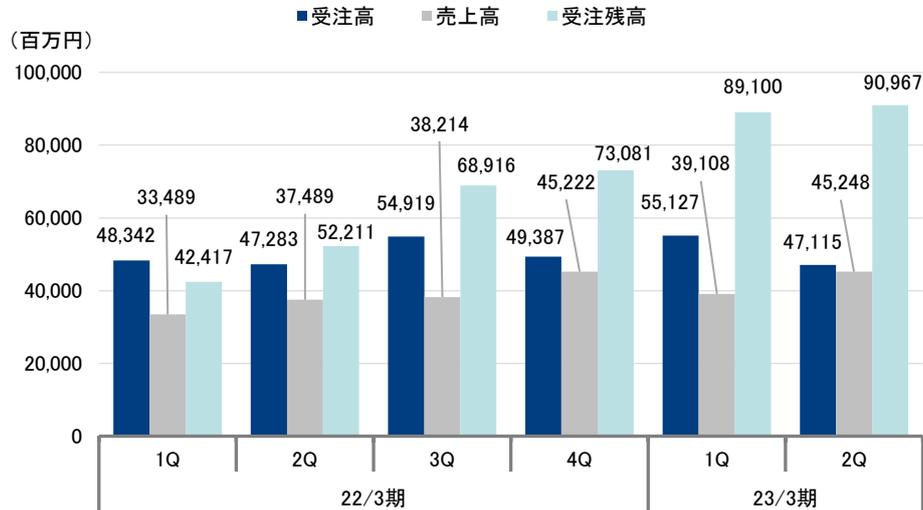
	22/3期2Q累計		会社計画	23/3期2Q累計			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	計画比
売上高	70,978	-	83,100	84,356	-	18.8%	1.5%
売上総利益	8,749	12.3%	-	10,733	12.7%	22.7%	-
販管費	6,640	9.4%	-	7,433	8.8%	11.9%	-
営業利益	2,108	3.0%	2,600	3,299	3.9%	56.5%	26.9%
経常利益	2,195	3.1%	2,700	3,575	4.2%	62.9%	32.4%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,551	2.2%	1,900	2,528	3.0%	63.0%	33.1%
受注高	95,625	-	-	102,242	-	6.9%	-
受注残高	52,211	-	-	90,967	-	74.2%	-

※会社計画は2022年5月発表値  
出所：決算短信よりフィスコ作成

受注動向について、2022年4月以降は中国政府のゼロコロナ政策による上海でのロックダウンの影響もあって第2四半期にやや低下したものの、会社想定よりは堅調に推移した。現地日系企業からの受注は落ち込んだものの、太陽光パネル製造装置メーカーからの受注拡大によりある程度カバーできたようで、第2四半期累計の受注高は前年同期比6.9%増の102,242百万円と高水準をキープし、第2四半期末の受注残高も同74.2%増の90,967百万円と過去最高水準に積み上がった。

業績の動向

**四半期別受注高・売上高・受注残高**



出所：決算短信よりフィスコ作成

経常利益の増減要因を見ると、売上高の増加による売上総利益増で1,649百万円、売上総利益率の改善効果で334百万円の増益となり、販管費の増加792百万円を吸収した。売上総利益率は前年同期比で0.4ポイント上昇した。主な要因としては2023年3月期からスタートした中期経営計画において、重要経営指標を従来の「売上高」から「営業利益」に変更して利益を意識した営業活動を推進したことに加え、原材料高騰に伴う価格改定の効果が浸透し始めたこと、為替の円安進展\*により海外子会社の利益率が改善したことなどが挙げられる。販管費の増加は、主に人件費や運送費の増加、円安に伴う海外子会社の販管費の増加などが要因だ。また、営業外収支が前年同期比189百万円増加したが、主に為替差損益の改善(148百万円)による。会社計画に対する増額要因も同様で、売上総利益率の改善効果や為替差益の計上による。

\* 2023年3月期第2四半期累計の期中平均レートは122.8円/ドルと前期末の115円/ドルから7.8円/ドルの円安となった。

## 電機・電子・機械の3部門とも2ケタ増収、地域別では日本とアジアが好調

### 2. 部門別、地域別動向

同社は売上高について、取扱商品別に電機・電子・機械の3部門に分けて内訳を開示しているほか、地域別セグメント情報として売上高及び営業利益を開示している。

#### (1) 部門別売上高の動向

電機部門の主な商材は、サーボモーターやモーションコントローラ、インバータ、プログラマブルコントローラ、パワーコンディショナなどが挙げられ、主に安川電機の製品を取り扱っている。売上高は、半導体関連業界向けの重電機器及び電機品、太陽光関連業界向けの制御機器及び電機品、産業機械業界向けの制御機器の販売が増加し、前年同期比16.9%増の16,831百万円となった。

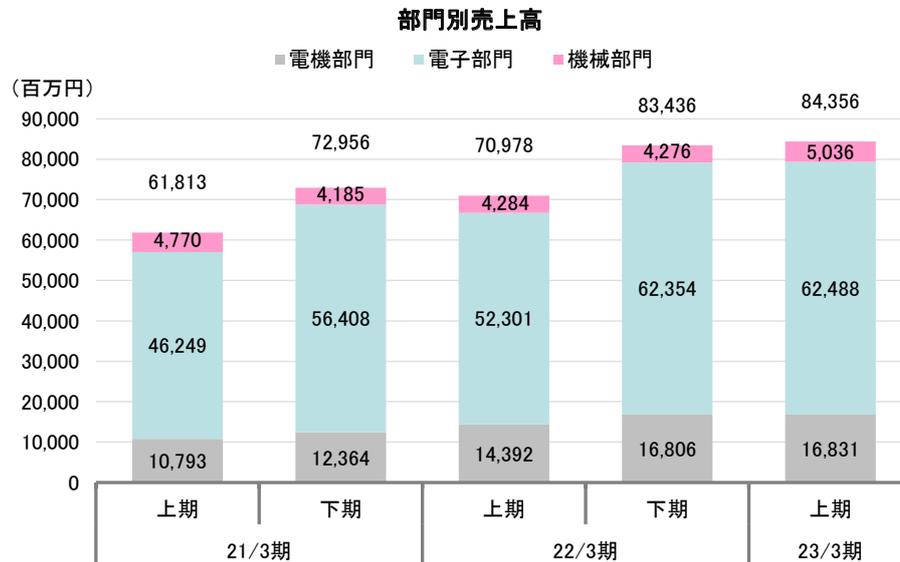
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレージャー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

業績の動向

電子部門の主な商材は、コンデンサやコネクタ、リレー、スイッチなどの一般電子部品のほか、ファンモーターやステッピングモーター、LED、電源装置など多岐にわたっている。売上高は、産業機械業界向けの電子部品及び電子機器、自動車関連搭載向け、生活家電関連業界向け及びアミューズメント業界向けの電子部品、半導体関連業界向けの電子機器、コネクタ及び電子部品、OA 機器関連業界向けのコネクタ及び電子部品の販売が増加し、前年同期比 19.5% 増の 62,488 百万円となった。

機械部門の主な商材は、安川電機のロボットのほか搬送装置や減速機などが挙げられる。製罐関連業界向け、生活用品業界向け及び繊維関連業界向け設備機器の販売が減少した一方で、食品関連業界向け及び自動車関連業界向けの設備機器、FPD 関連業界向けの搬送装置の販売が増加し、売上高は前年同期比 17.5% 増の 5,036 百万円となった。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**(2) セグメント別売上高・利益動向**

日本の売上高は前年同期比 19.9% 増の 64,994 百万円、営業利益は同 92.1% 増の 2,280 百万円となった。半導体関連業界向けの重電機器、電機品、電子機器及びコネクタ、太陽光関連業界向けの制御機器、産業機器業界向けの制御機器及び電子部品、自動車関連搭載向けの電子部品、OA 機器関連業界向けのコネクタ、食品関連業界向けの設備機器の販売が増加した。一方で、製罐関連業界向けの設備機器の販売が減少した。豊富な受注残と旺盛な設備投資需要を背景に売上高、営業利益とも過去最高を更新した。

業績の動向

新たな取り組みとして新規顧客の開拓と既存顧客との取引深耕を目的に、顧客業界ごとに最適な製品・ソリューションを提案するための地域横断型の専門営業組織「戦略セグメントチーム」を2022年4月に立ち上げた効果も出ており、専門的な技術知識が必要とされる分野において新規顧客の開拓につながっている。また、地域密着型の営業を推進するため2019年から取り組み始めたスマート営業所<sup>\*</sup>についても、顧客からの評価が非常に高く販売アイテムが広がるなど取引深耕につながっていると言う。2022年9月には国内で6拠点目となる滋賀営業所（滋賀県彦根市）を開設した。

<sup>\*</sup> スマート営業所とは、営業スタッフ（2名程度）だけで構成する小規模営業所を指す。地方の中小都市に点在している優良顧客との関係をより強固なものとし取引深耕を図るほか、新規顧客の開拓も目的としている。事務スタッフは置かず、内勤業務は遠隔地にある支店でサポートする。2019年以降、国内では四国営業所（愛媛県）、長岡営業所（新潟県）、甲府営業所（山梨県）、金沢営業所（石川県）、北九州営業所（福岡県）を開設している。

アジアの売上高は前年同期比24.9%増の28,498百万円、営業利益は同27.5%増の1,138百万円となった。太陽光関連業界向けの電機品、産業機械業界向け及び半導体関連業界向け電子機器、自動車関連搭載向け、OA機器関連業界向け及び生活家電関連業界向けの電子部品、FPD関連業界向けの搬送装置の販売が増加した。アジアの売上の約8割弱を占める中国については、ロックダウンの影響で2020年4月以降、現地日系企業向けの受注にブレーキがかかったものの、太陽光パネル製造装置メーカーからの受注拡大により、日系企業向けの落ち込みの大半を穴埋めした格好だ。また、東南アジア市場ではサプライチェーンリスクの高まりを追い風に、グローバルSCMソリューションサービスの売上が拡大した。なお、中国でも2022年9月に初のスマート営業所となる青島事務所（山東省）を開設し、山東省地域における事業拡大に取り組んでいく。

欧米の売上高は前年同期比10.1%増の3,313百万円と2ケタ増収となったものの、営業損失40百万円（前年同期は13百万円の利益）を計上した。売上高は半導体関連業界向け及びアミューズメント業界向けの電子部品、自動車関連業界向けの設備機器の販売が増加した一方で、生活用品業界向け及び繊維関連業界向け設備機器の販売が減少した。輸送費の高騰が損益の悪化要因となった。

セグメント別売上高及び営業利益

（単位：百万円）

<売上高>	21/3期		22/3期		23/3期 上期	前年同期比
	上期	下期	上期	下期		
日本	49,445	58,807	54,222	61,589	64,994	19.9%
アジア	16,788	18,704	22,810	29,406	28,498	24.9%
欧米	2,435	2,276	3,010	3,204	3,313	10.1%
その他	480	451	375	373	335	-10.7%
調整額	-7,336	-7,281	-9,440	-11,135	-12,784	-
合計	61,813	72,956	70,978	83,436	84,356	18.8%

<営業利益>	21/3期		22/3期		23/3期 上期	前年同期比
	上期	下期	上期	下期		
日本	474	723	1,187	1,862	2,280	92.1%
アジア	377	540	892	1,032	1,138	27.5%
欧米	17	-18	13	-121	-40	-
その他	24	-8	9	-25	-10	-
調整額	6	17	5	-49	-68	-
合計	900	1,252	2,108	2,696	3,299	56.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績の動向

## 23/3 期第 2 四半期累計売上高の動向（前年同期比、○ = 増収、× = 減収）

	日本			アジア			欧米		
	電機	電子	機械	電機	電子	機械	電機	電子	機械
半導体関連業界	○	○			○			○	
太陽光関連業界	○			○					
産業機械業界	○	○			○				
自動車関連業界		○			○				○
FPD 関連業界						○			
OA 機器関連業界		○			○				
生活家電関連業界					○				
食品関連業界			○						
製罐関連業界			×						
生活用品・繊維関連業界									×
アミューズメント業界								○	

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 足元の需要は堅調推移、 円安効果もあって 2023 年 3 月期業績を上方修正

### 3. 2023 年 3 月期の業績見通し

2023 年 3 月期の業績は売上高で前期比 12.7% 増の 174,000 百万円、営業利益で同 35.3% 増の 6,500 百万円、経常利益で同 28.0% 増の 6,650 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 30.0% 増の 4,650 百万円と期初計画を上方修正した。第 2 四半期までの業績実績や今後の市場動向、為替の円安進展※を考慮して見直した。

※ 通期の為替前提レートは期初計画の 115 円 / ドルから 132 円 / ドルに修正。為替変動が業績に与える影響額としては、1 円 / ドルの円安で年間約 50 百万円の増益要因となる。

### 2023 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	22/3 期		23/3 期		23/3 期		期初計画比	2Q 進捗率
	通期実績	売上比	期初計画	修正計画	売上比	前期比		
売上高	154,414	-	164,700	174,000	-	12.7%	5.6%	48.5%
営業利益	4,804	3.1%	5,000	6,500	3.7%	35.3%	30.0%	50.8%
経常利益	5,195	3.4%	5,200	6,650	3.8%	28.0%	27.9%	53.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,577	2.3%	3,600	4,650	2.7%	30.0%	29.2%	54.4%
1 株当たり利益 (円)	228.33		233.11	300.72				

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 業績の動向

ウクライナ情勢の混迷や物価上昇による個人消費の低迷等により、スマートフォンやパソコンの販売が低迷するなど、今後の設備投資動向について懸念材料が出ている。しかし、中国市場で太陽光関連業界からの引き合いが好調を維持しているほか、日本市場に関してもチップマウンターなど一部の分野ではブレーキが掛かっているが円安に伴う製造拠点の国内回帰の動きも出始めており、全体的には堅調に推移していると、同社は認識している。2022 年 10 月の受注も想定を上回ったもようで、11 月初旬時点において納品時期の延期要請やキャンセルなどの話も出ていないと言う。

とは言え、顧客先の在庫も積み上がってきており、部材不足についても一部の半導体を除けば解消されてきたことから、2023 年 3 月期下期の受注高としては上期比で 10 ~ 15% 程度の減少を見込んでいる。従来であれば、在庫調整局面に入ると顧客は元の水準まで在庫を絞り込むため 3 割程度落ち込んでもおかしくはないが、サプライチェーンリスクが継続するなかで在庫を元の水準まで絞り込む可能性は低いと、同社は見ている。また、工場の省エネ化・省力化をテーマとした投資は中国市場も含めて今後も継続するほか、製造拠点の国内回帰も含めた分散化の動きも活発化することが予想され、同社にとってはビジネスチャンスとなる。下期に入ってから新たな取り組みとしては、2022 年 11 月に中国でスマート営業所を 2 拠点（武漢、常州）開設している。

## ■ 長期ビジョンと中期経営計画

### “やりたいこと”を“できる”に変える ものづくりのベストパートナーを目指す

#### 1. 長期ビジョン

同社グループは、社是「人を創り 会社を興し 社会に尽くす」のもと、グローバルネットワークを活用し、顧客への「最新の情報」「ニーズを捉えたソリューション」「安全安心のサービス」を提供するとともに、パートナー企業との協業により、産業の振興、持続可能な社会の実現に貢献してきた。ここ数年はグローバルな社会情勢の変化が著しく、市場環境も大きく変化していることから、同社グループの目指す方向性をより明確にするため、2031 年 3 月期に向けた長期ビジョン「Sun-Wa Vision 2030」及び 2023 年 3 月期を初年度とする 3 ヶ年の中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」を策定した（2022 年 5 月発表）。長期ビジョンにおけるミッション（使命・存在価値）、ビジョン（同社グループが目指す姿）、バリュー（ミッションを果たしビジョンを実現するための価値観）については以下のとおりとなる。

ミッションについては「世界中の技術をつなぎ新たな価値を創造し、豊かな社会づくりを支える」と定義し、グローバルネットワークを生かして、最新の技術提案と最適な製品を提供することで持続可能な社会の発展に貢献していく考えだ。また、ビジョンとして“やりたいこと”を“できる”に変える、ものづくりのベストパートナーを目指すことを掲げた。

長期ビジョンと中期経営計画

ミッションを果たしビジョンを実現するためのバリュー（価値観）については「顧客志向」「チャレンジ精神」「チームワークとコミュニケーション」の3つのポイントを挙げている。「顧客志向」では、常に顧客目線で物事を考え、価値観を共有することで真の顧客ニーズをくみ取り、最良の理解者として全力を尽くす。「チャレンジ精神」では、自らの成長のために高い目標を掲げ、変化を恐れず前向きに挑戦することで創造性・専門性を高め、企業活力の向上を図る。また「チームワークとコミュニケーション」では、相手を尊重し、違いを理解し、その価値を認めることで新たな価値を創造する。また、パートナー企業を大切にしていくことで総合力を発揮するとしている。

## 2025年3月期に営業利益70億円を目指す 中期経営計画は順調な滑り出し

### 2. 中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」

#### (1) 経営数値目標

2023年3月期からスタートした中期経営計画では、KGIに「営業利益」を設定した。従来は「売上高」を重視し、売上高を拡大すれば利益も自ずとついてくるという考え方であったが、市場環境変化のスピードが速くなり、市場も成熟化が進むなかで必ずしも売上高の拡大が利益成長につながる時代ではなくなってきたという認識に改め、利益を起点とした経営戦略を打ち出した。

具体的な業績目標としては、2025年3月期に売上高で1,950億円、営業利益で70億円とした（為替前提レート115円/ドル）。営業利益率は2022年3月期の3.1%から3.6%に引き上げ、主に売上総利益率の上昇を見込んでいる。また、海外売上比率（海外事業会社売上÷連結売上高）については、2022年3月期の38%から2025年3月期に40%に引き上げる。計画初年度となる2023年3月期は、業績見通しを期初計画から上方修正するなど順調な滑り出しを見せている。同社では、2025年3月期の業績目標が達成できれば、次のステップとして2028年3月期に売上高2,500億円、営業利益100億円を目指すことになる。

#### 中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」の経営数値目標

	22/3期 実績	23/3期 計画	25/3期 目標	年平均 成長率	28/3期 目標
売上高	154,414	174,000	195,000	8.1%	250,000
営業利益	4,804	6,500	7,000	13.4%	10,000
（利益率）	3.1%	3.7%	3.6%		4.0%
<b>&lt; 単体 &gt;</b>					
売上高	115,811		142,700	7.2%	
営業利益	3,046		4,250	11.7%	
（利益率）	2.6%		3.0%		
<b>&lt; 海外子会社 &gt;</b>					
売上高	58,430		78,600	10.4%	
営業利益	1,816		2,750	14.8%	
（利益率）	3.1%		3.5%		

注：為替前提レートは115円/ドル

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## (2) 戦略方針とその進捗及び成果について

「SNS2024」で取り組む基本方針として同社は、a) イノベーションが求められる成長分野への注力、b) より高付加価値な製品と新たなソリューションの提供、c) サステナビリティ経営による持続可能な社会の実現に貢献、の3点を掲げ、これらを遂行することで業績目標につなげる考えだ。

### a) イノベーションが求められる成長分野への注力

同社ではリソースを投入する顧客セグメントを、同社の強みと市場の魅力度（市場規模、成長率、利益率）を両軸にして、「積極的リソースを投入する分野」「選択的リソースを投入する分野」「その他分野」に分類し、顧客セグメント別に事業戦略を立案、実行することで売上総利益の拡大を目指す。

積極的リソースを投入する分野は、半導体製造装置、ロボット・マウンター、工作機械の3分野とした。半導体製造装置分野については半導体産業が国策として重要分野として位置付けられ、経済安全保障の観点からもさらなる成長が期待できるため、同社の強みが発揮できる重要セグメントと位置付けている。主な戦略として、顧客と性能向上につながる共同テーマの獲得、コスト低減につながるユニット組立の提案、新規有望顧客獲得のために必要となる仕入先の開拓を挙げ、これらを実行することにより売上総利益で年率15%以上の成長を目標に掲げた。2023年3月期上期の取り組み状況としては、顧客企業の経営トップとのミーティングによりニーズを深掘りし、メーカーと連携して提案力を強化しているほか、同社が強みを発揮できるエンジニアリング事業の提案を推進している。また新規提案商材として、海外の屈折率計・露点計メーカーと連携して積極的な同行訪問を実施しており、売上総利益については目標どおり順調に伸びているようだ。

ロボット・マウンター分野に関しては技術革新が著しい高成長分野であり、同社が優位性を発揮しやすいセグメントとなる。主な戦略としては、顧客ごとの製品別インシエアアップや周辺機器の新規顧客開拓を進めるほか、顧客ニーズを集約し、業界に特化した製品の企画にも注力する方針である。これら施策により、売上総利益で年率10%以上の成長を目指す。2023年3月期上期の取り組み状況としては、ターゲット顧客の選定と搭載製品のインシエアの把握を進めているほか、未搭載製品の提案を実施している。また、業界トップクラスの新規顧客の開拓に成功しており、今後の売上貢献が期待できる状況となっている。2023年3月期上期の売上総利益については、スマートフォン市場の低迷に起因したチップマウンター業界の失速により、目標とする成長率を下回っているものこれら戦略を実行することで、2024年3月期以降の成長加速をねらう。

工作機械分野は、世界のモノづくりを支える「マザーマシン」の高性能化、自動化、デジタル化で成長が見込めるセグメントと位置付けている。主な戦略は、周辺機器の新規顧客開拓、IoT化により重要度が増しているFAPC（産業用コンピュータ）の提案、BCP対策としてグローバルSCMソリューションビジネスの提案などを推進する。これら戦略の実行により、売上総利益で年率10%以上の成長を目指す。2023年3月期上期の取り組み状況としては、ターゲット顧客の拡大を行い、自動化機器のソリューション＆コンポーネントの提案をしているほか、提案するFAPCメーカーと販売戦略を策定し、営業活動を進めた。また、グローバルSCMソリューションビジネスの提案先と企画書を作成した。同上期の売上総利益についてはおおむね目標どおりの進捗となったようだ。

長期ビジョンと中期経営計画

一方、選択的リソースを投入する分野としては、FA 装置、車載、設備の3分野を挙げている。選択的リソースの投入とは、状況によって資本提携や業務提携などを行い、パートナー企業と協業しながら事業を拡大していくことを意味している。FA 装置分野に関しては、顧客層が広く製品品種も多岐に渡るため、同社のなかでは最も売上総利益の規模が大きい分野である。今後の戦略としては、グローバル規模でFA コンポーネント業界に注力するほか、量産アプリケーションを軸とした戦略製品の創出、デジタルツールの積極活用による情報発信の強化の3点を挙げ、これら戦略の実行により売上総利益で年率10%以上の成長を目指す。2023年3月期上期の取り組みとしては、ターゲットとなる大手FA顧客の開拓・深耕を図るべく、グローバル企業の探索・訪問を実施したほか、制御機器・検出機器の拡販及び提案活動に取り組んだ。また、DM やオンライン営業等による情報発信を実施するなどしている。同上期の売上総利益は前年同期比2ケタ増と順調に拡大した。

車載分野に関しては、自動車業界において100年に1度の変革期が到来しており、CASE※などによる車載電装システムの進化と市場拡大が期待できるセグメントと見ている。主な戦略としては、既存製品の横展開による新規顧客の開拓、新規戦略製品のグローバル展開、新規取引先開拓のための組織構築の3点を挙げ、これら戦略の実行により、売上総利益で年率10%以上の成長を目指す。2023年3月期上期の取り組みとしては、新規の有力Tier1メーカーを開拓すべく営業人員の増強を図り、営業活動を推進したほか、差別化できる技術を持ったメーカーとの連携強化を進めた。同上期の売上総利益は、顧客となる自動車メーカーの生産計画が下方修正された影響で目標を下回ったものの、1ケタ台の伸びは確保したようだ。

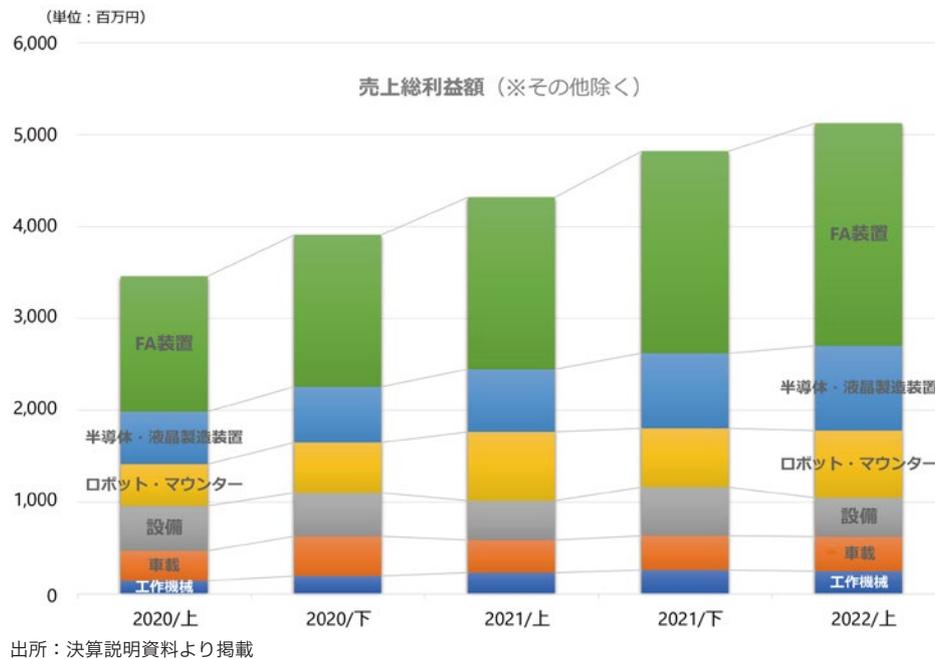
※ CASE: Connected (コネクテッド)、Autonomous (自動運転)、Shared & Services (カーシェアリングとサービス)、Electric (電気自動車) の頭文字をとった造語。自動車産業界において、次世代に向けた動向を象徴するキーワード。

設備分野に関しては対象業界が広く、自動化やサステナビリティ対応への技術的ニーズが高まっているセグメントと位置付けている。主な戦略として、営業とエンジニアリングが一体となった顧客への付加価値提案、食品業界におけるSierとの協業による案件拡大、設備のパッケージ化と横展開による収益性向上等を挙げ、これら戦略の実行により売上総利益で年率10%以上の成長を目指す。2023年3月期上期の取り組みとしては、エンジニアリング部との情報共有により協業顧客を増やしているほか、小売・店舗対応のSierとの協業を進めた。また、バーコード認識による位置決めシステムや3Dカメラを用いたロボットピッキングシステムなどのパッケージ化構想案の策定に取り組んだ。同上期の売上総利益は前年同期比横ばい水準と伸び悩む格好となった。

同社では今後3年間でこれら6分野の売上総利益を合計で41億円増加させることを目標としており(その他分野の売上総利益も拡大を見込む)、同上期についてはFA装置や半導体製造装置分野がけん引し、順調な滑り出しとなった。

長期ビジョンと中期経営計画

顧客セグメント別 成長推移



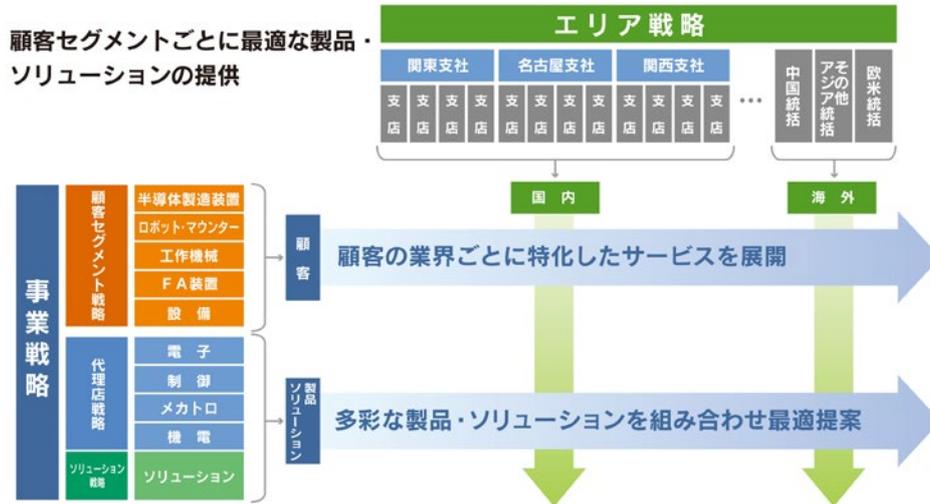
b) より高付加価値な製品と新たなソリューションの提供

より高付加価値な製品と新たなソリューションを提供していくため、顧客セグメントごとに特化した営業サービスを展開する。このほか、DXによる業務効率化と提供価値の向上、地域密着とグローバルネットワークの拡充による海外シェアの拡大に取り組む戦略だ。

顧客セグメントごとに特化した営業サービスについては、半導体製造装置、ロボット・マウンター、工作機械、FA機器、設備の5つの顧客セグメントで専門知識を持った営業チームを組織化し、地域の垣根を取り払った営業活動を行うことで、新規顧客の開拓や既存顧客との取引深耕を目指す。従来は、支店ごとに営業担当が決まっていたため専門知識が必要とされる分野において、新規顧客の開拓や既存顧客との取引深耕が進まないという課題があった。専門の営業チームを組織化することでこうした課題を解消していく。既述のとおり、大手顧客の開拓に成功するなど早速その効果も出始めているようで、今回の中期経営計画のなかでも肝となる戦略だ。新組織は全国から選抜された31数名（執行役員4人含む）で構成され、今後の動向が注目される。

長期ビジョンと中期経営計画

顧客セグメントごとに特化した営業サービス



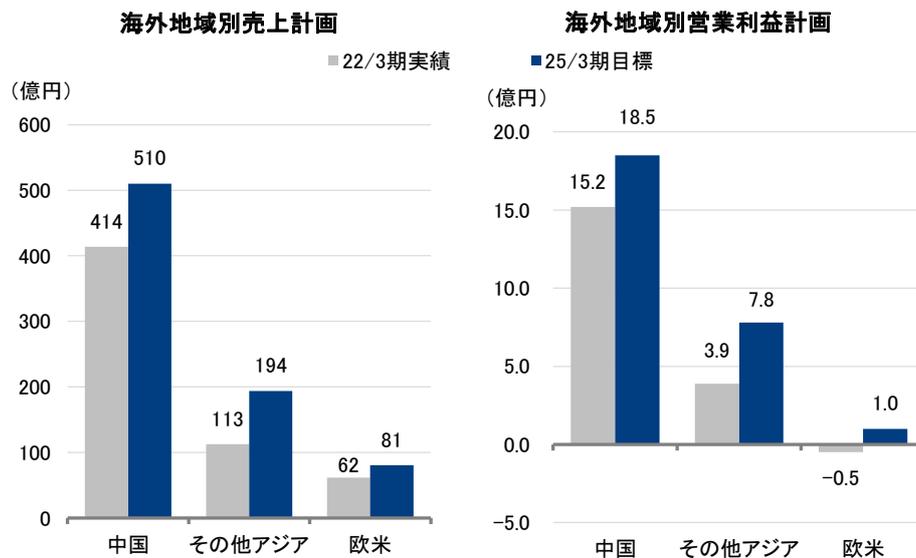
出所：決算説明資料及び中期経営計画資料より掲載

DXによる業務効率化の取り組みとしては、各種戦略の実効性を担保するため社内組織を横断化したKGIの可視化を進めるほか、重点戦略に集中するためのオペレーションの効率化、顧客バリュー向上のためのデータ活用的高度化などを推進し、また、これらDX戦略を推進するために必要となる人材の採用・育成も進めながら、企業価値の向上を図る方針だ。

地域密着営業についても、スマート営業所の開設を国内外で相次いで進めている。同社のようにBtoBの商社は顧客企業が抱える課題に対して、迅速かつ的確な提案を行うことが重要であり、そのためには緊密なコミュニケーションが取れる地域密着型の営業が最適と同社は考えている。新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）でオンライン営業が普及してはいるが、産業機器分野では顧客ごとに要求事項が異なるため、対面による詳細な打合せが重要となる。スマート営業所開設の効果を定量的に計測することは困難だが、担当する顧客企業からの評判は良く、販売アイテム数が従来から増加した顧客企業も出てきている。このため、同社では有望顧客があるにもかかわらず、地方で訪問活動が十分に実施できていないエリアについては今後もスマート営業所を開設する予定である。

長期ビジョンと中期経営計画

海外シェアの拡大については、2025年3月期までに海外売上比率を2022年3月期実績の38%から40%に引き上げる計画となっている。主力の中国市場においては、拠点を現在の14拠点から20拠点まで拡充する。最新技術と高品質なサービスを提供し、現地社員にマッチした人事制度などを導入することで、売上高510億円、営業利益18.5億円（2022年3月期売上高414億円、営業利益15.2億円）を目指す。そのほかアジア地域では安定した経営基盤の構築と代理店としての販売力強化、総合的に販売する組織作りやインドへの進出を進めながら、売上高194億円、営業利益7.8億円（同売上高113億円、営業利益3.9億円）を目指す。コロナ禍を契機に中国の製造拠点を他国に一部移管する動きも出始めており、こうした需要を取り込むことで売上規模の拡大は可能と見られる。欧米地域については現地での新規商材の発掘及びグローバル輸出販売に加えて、同社の認知度を向上することで売上高81億円、営業利益1.0億円（同売上高62億円、営業損失0.5億円）を目指す。新規商材としては、欧州メーカーの匂いセンサーを国内の化粧品メーカー等に販売すべく提案活動を実施している。なお、中期経営計画における為替想定レートは115円/ドルとなっているため、現状の為替水準が続けば海外子会社の売上規模が計画を上回る可能性も十分考えられる。



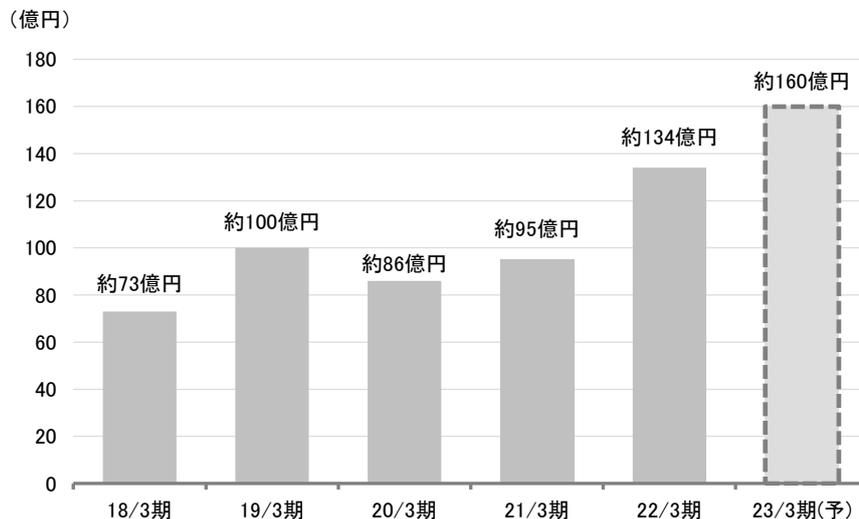
出所：中期経営計画資料より作成

なお、海外製造拠点の移転活発化やサプライチェーンリスクの高まりによって、グローバルSCMソリューション事業の売上成長が見込める状況となっている。同事業は顧客企業が独自で各サプライヤーから電子部品や設備機器等を調達してきた機能を同社で一括して引き受けるアウトソーシングサービスとなる。顧客企業は同社に調達機能を集約することで、調達コストの低減やリードタイムの短縮、担当部署のコスト削減といったメリットを享受できるほか、サプライチェーンリスクを軽減することが可能となる。売上高は2020年3月期で86億円の規模であったが、コロナ禍以降のサプライチェーンリスクの高まりもあって需要が拡大し、2023年3月期は160億円規模まで拡大する見込みとなっている。利益率は全社平均よりも若干低くなるものの、売上規模の拡大につながることになる。

長期ビジョンと中期経営計画

海外には現在13ヶ国31拠点で展開しているが、海外現地法人の顧客の多くは日系企業で占められているのが現状だ。今後さらなる事業規模拡大のためには外資系企業の顧客を開拓していくことも重要と考えており、その布石として外国人のマネジメント人材の育成に取り組んできた。具体的には、2020年に「グローバルネクストリーダー研修制度」を開始し、幹部候補生約10名の研修を定期的実施してきた(オンライン研修含む)。2022年3月に第1期生の研修を終えたが、参加者からの満足度も高く、海外拠点長から次回の開催を望む声も多かったようで、今後はマネジメント人材のグローバル化が進むものと期待される。現時点では売上構成比の10%程度(中国市場では約35%)にとどまっている外資系企業の顧客開拓が進めば、海外売上高も一段と拡大するものと予想される。

**グローバルSCMソリューション事業の売上高推移**



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**c) サステナビリティ経営による持続可能な社会の実現に貢献**

持続可能な社会の実現に向けた取り組みについては、引き続き経営の最重要課題の1つとしてとらえており、社業を通じて社員の教育・育成も図りながら推進する。特に地球温暖化対策として省エネ化や省力化を実現するための電機品や電子部品、設備機械を同社は多く取り扱っており、事業活動を通じて脱炭素化社会に貢献する企業としての成長機会は大いだと弊社では見ている。

SDGsに関連した最近の取り組みとしては、2022年9月29日より本社オフィスが入居しているビルにて、再生可能エネルギー由来となる電力の導入が開始されたことを受け、本社オフィス専用部にて使用する電力について100%再生エネルギー電力に切り替えた。同社は、環境負荷低減に向けた取り組みによって自社の温室効果ガス排出量を2030年度までに20%削減(2020年度比)することを目標にしているほか、省エネ化につながる環境にやさしい製品(インバータ等)の販売を通じて、2050年度に温室効果ガス排出量の100倍以上(2020年度比)の排出削減効果を目指す。そのほか、多様な人材の育成と活躍推進をテーマとした取り組みでは、女性管理職の比率を2030年度までに10%以上にすることを目標にしている。

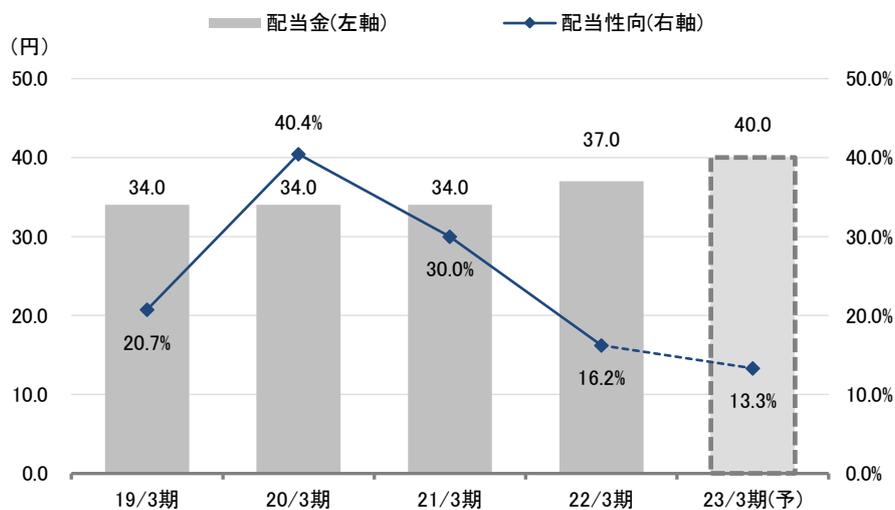
## ■ 株主還元

### 安定配当を基本に中長期視点で 連結業績に応じた利益還元を実施する方針

同社は株主還元について配当によることを基本とし、持続的な成長と企業価値向上のための積極的な事業展開や様々なリスクに備えるための財務の健全性とのバランスを考慮し、安定配当を維持しながら中長期視点で連結業績に応じた利益還元を行うことを基本方針としている。また、株主還元や資本効率向上のため、時期及び財務状況に応じて自己株式取得を機動的に実施する考えである。直近では2021年11月～12月に363千株、599百万円の自己株式取得を実施した。

2023年3月期の1株当たり配当金は前期比3.0円増配の40.0円と2期連続の増配を予定している。業績の上方修正を行ったため配当性向は13.3%とここ数年でもっとも低い水準まで低下する見込みだ。このため今後、収益環境が悪化するようなことがなければさらに増配される可能性もあると弊社では見ている。

1株当たり配当金及び配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

**サンワテクノス** | 2022年12月12日(月)  
 8137 東証プライム市場 | <https://www.sunwa.co.jp/ir/index.html>

株主還元

**簡略化損益計算書及び主要指標**

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	
					2Q 累計	通期 (予)
売上高	145,410	137,943	134,769	154,414	84,356	174,000
前期比	-0.9%	-5.1%	-2.3%	14.6%	18.8%	12.7%
売上総利益	16,318	14,421	14,224	18,772	10,733	-
売上総利益率	11.2%	10.5%	10.6%	12.2%	12.7%	-
販管費	12,908	12,574	12,071	13,967	7,433	-
販管比率	8.9%	9.1%	9.0%	9.0%	8.8%	-
営業利益	3,410	1,846	2,152	4,804	3,299	6,500
前期比	-17.5%	-45.8%	16.6%	123.2%	56.5%	35.3%
営業利益率	2.3%	1.3%	1.6%	3.1%	3.9%	3.7%
経常利益	3,627	2,144	2,567	5,195	3,575	6,650
前期比	-16.6%	-40.9%	19.7%	102.4%	62.9%	28.0%
親会社株主に帰属する 当期利益	2,628	1,341	1,786	3,577	2,528	4,650
前期比	-14.8%	-49.0%	33.2%	100.3%	63.0%	30.0%
EPS (円)	164.08	84.11	113.23	228.33	163.5	300.72
配当 (円)	34.00	34.00	34.00	37.00	20.00	40.00

出所：決算短信よりフィスコ作成

**簡略化貸借対照表**

(単位：百万円)

	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期 2Q	増減額
流動資産	64,209	62,713	64,430	82,209	88,896	6,687
現金及び預金	10,005	12,052	13,113	14,049	16,005	1,956
売上債権	42,256	39,838	42,453	51,997	54,475	2,478
固定資産	9,905	9,024	11,951	10,868	10,354	-514
有形固定資産	2,861	2,759	2,590	2,230	2,237	7
無形固定資産	143	193	170	226	251	25
投資その他の資産	6,900	6,072	9,190	8,411	7,865	-546
資産合計	74,114	71,738	76,381	93,078	99,251	6,173
流動負債	37,199	35,402	36,372	52,797	55,814	3,017
支払債務	31,427	29,108	29,455	40,676	41,555	879
固定負債	4,970	4,608	4,978	2,257	1,956	-301
負債合計	42,169	40,011	41,350	55,054	57,770	2,716
有利子負債	6,705	6,709	7,048	7,805	10,545	2,740
株主資本	29,056	29,552	30,802	33,277	35,546	2,269
その他の包括利益累計額	2,888	2,174	4,228	4,746	5,934	1,188
純資産合計	31,944	31,726	35,030	38,023	41,480	3,457

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 株主還元

## キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期2Q
営業活動キャッシュ・フロー	1,636	3,238	1,589	792	-897
投資活動キャッシュ・フロー	-153	-200	-141	244	-234
財務活動キャッシュ・フロー	28	-945	-309	-580	2,137
現金及び現金同等物の期末残高	9,521	11,568	12,629	13,565	15,521

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 経営指標

(単位：百万円)

	19/3期	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期2Q
自己資本比率	43.1%	44.2%	45.9%	40.9%	41.8%
有利子負債比率	21.0%	21.1%	20.1%	20.5%	25.4%
ROE	8.8%	4.2%	5.4%	9.8%	-
ネットキャッシュ(百万円)	3,300	5,343	6,065	6,244	5,460

出所：決算短信よりフィスコ作成

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp