

# COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>](#)

2023年6月28日(水)

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月期業績は過去最高を更新	01
2. 2024年3月期は減収減益見込みだが受注は下期以降上向きに	01
3. PBR1.0倍超を早期実現すべく中期経営計画に新たな取り組みを追加	02
■ 業績動向	03
1. 2023年3月期の業績概要	03
2. 部門別・地域別動向	04
3. 2024年3月期の業績見通し	08
■ 長期ビジョンと中期経営計画	09
1. 長期ビジョン	09
2. 中期経営計画「SNS2024 (Sun-Wa New Stage 2024)」	10
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 2023年3月期業績は過去最高を更新、 PBR1.0倍超の早期実現を目指す

サンワテクノス <8137> は産業用エレクトロニクス・メカトロニクス関連の装置・機器・部品を取り扱う独立系専門商社である。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3,100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月期業績は過去最高を更新

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比17.2%増の181,013百万円、営業利益で同58.8%増の7,630百万円と会社計画（売上高174,000百万円、営業利益6,500百万円）を上回る増収増益となり、2期連続で過去最高を更新した。半導体関連業界や自動車関連業界、太陽光関連業界で設備投資が拡大したほか、サプライチェーンリスクを意識した製造業の生産拠点見直しも進み、電機品や制御機器、電子部品などの売上が好調に推移した。営業利益は前期比で約28億円の増益となったが、円安効果で8億円、増収効果で24億円、品不足による利益率の改善で6億円の増益となり、販管費の増加10億円を吸収した。なお、顧客の前倒し発注による増益効果は5～10億円程度あったと同社は試算している。受注高は前倒し発注の動きが一段落したこともあり、前期比5.2%減の189,540百万円と減少に転じたが、受注残高は前期末比11.7%増の81,608百万円と過去最高水準に積み上がった。

#### 2. 2024年3月期は減収減益見込みだが受注は下期以降上向きに

2024年3月期の連結業績は売上高で前期比2.9%減の175,800百万円、営業利益で同27.8%減の5,510百万円を見込んでいる。半導体業界の設備投資抑制や前期まで続いた顧客の前倒し発注の反動減が想定される一方で、EV（電気自動車）関連や太陽光関連業界の設備投資意欲は依然旺盛なこと、豊富な受注残を抱えていることなどから、売上高は微減程度に留まる見通しだ。利益面では前期の増益に寄与した為替の円安効果8億円が剥落することや、前期に前倒しで売上を計上した反動減が5～10億円の減益要因になること、景気の先行き不透明感が続いていることもあってやや保守的に見て2ケタ減益計画とした。期中平均為替レートは前期の131.4円/ドルに対して129.0円/ドルを想定している（1円/ドルの円高で約50百万円の減益要因）。受注トレンドとしては、パソコンやスマートフォンなど最終需要の回復が期待される下期以降に上向きに転じるものと予想される。

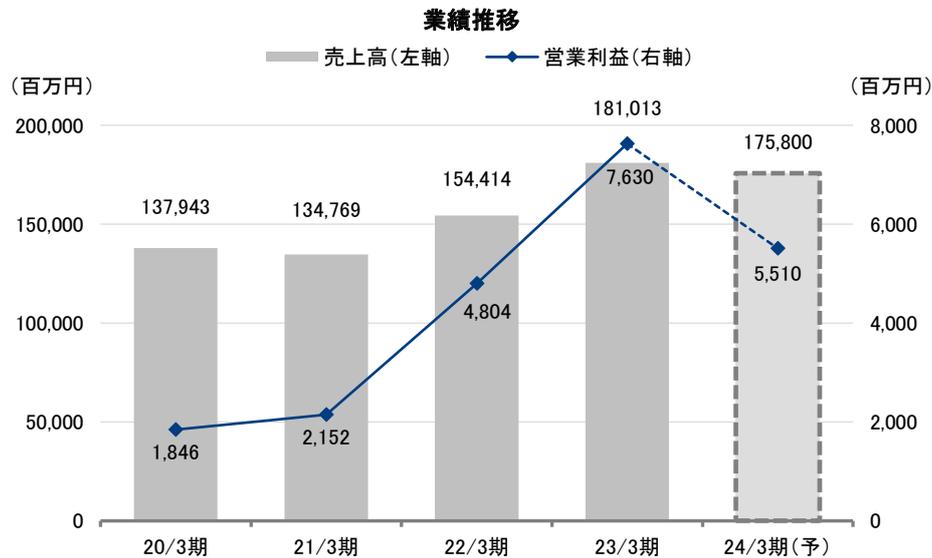
要約

### 3. PBR1.0 倍超を早期実現すべく中期経営計画に新たな取り組みを追加

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月期に営業利益70億円を目標に掲げた(129円/ドル前提)。脱炭素化への取り組みが世界規模で進むなか、環境に優しい製品の販売を加速するほか、新たにEMS(エネルギーマネジメントシステム)事業を推進する。また、製造拠点見直しにより需要が高まっているグローバルSCMソリューションの取り組みを強化する方針で、2024年3月期は新たにインドにも現地法人を開設する予定である。なお、同社はPBR(株価純資産倍率)1.0倍超の早期実現を目指すための新たな取り組みについても発表している。具体的には、資本収益性の向上を図るべく、「イノベーション本部」を新設し技術戦略の立案を推進するほか、資本コストや株価を意識した経営を推進する。株主還元策としては連結配当性向25~35%を目安に配当を行い、自己株式の取得についても時期や財務状況に応じて機動的に実施する方針で、IR・SR活動も拡充することとしている。2023年3月期末の1株当たり純資産は2,873円、PBRは0.7倍の水準にとどまっており、この是正に取り組んでいく。

#### Key Points

- ・ 2023年3月期は活発な設備投資や前倒し発注の効果もあって過去最高業績を大幅更新
- ・ 2024年3月期は前倒し需要の反動で減収減益に転じるものの、豊富な受注残が下支え
- ・ 2025年3月期に営業利益70億円達成に向けた取り組みは順調、新たにPBR1.0倍超を目指す施策を追加



出所：決算短信よりフィスコ作成

## 業績動向

### 2023年3月期は活発な設備投資や前倒し発注の効果もあって過去最高業績を大幅更新

#### 1. 2023年3月期の業績概要

2023年3月期の連結業績は、売上高で前期比17.2%増の181,013百万円、営業利益で同58.8%増の7,630百万円、経常利益で同47.7%増の7,675百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同53.6%増の5,493百万円と会社計画を上回り、過去最高業績を大幅更新した。半導体関連業界や自動車関連業界、太陽光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や部材不足を背景とした前倒し発注の動きも継続したこと、為替が期中に円安に進んだことも収益拡大要因となった。

#### 2023年3月期連結業績

(単位：百万円)

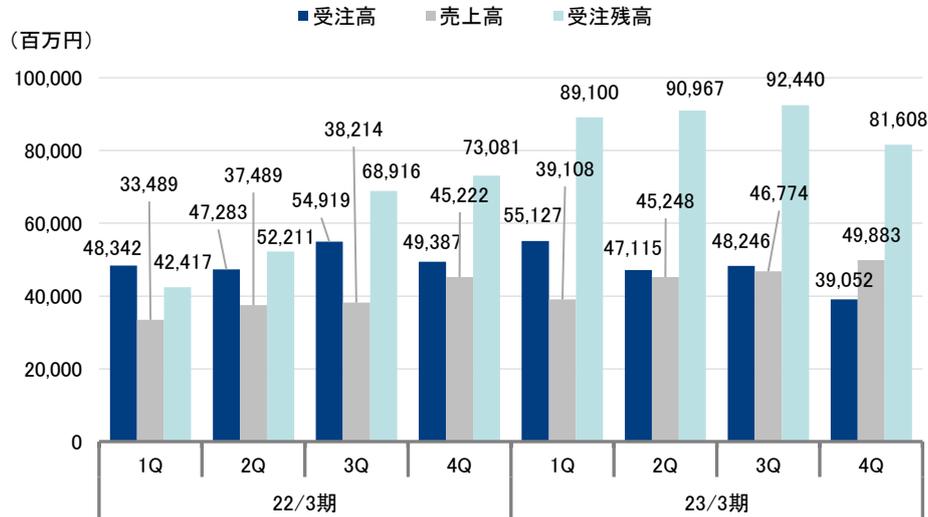
	22/3期		会社計画	23/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	154,414	-	174,000	181,013	-	17.2%	4.0%
売上総利益	18,772	12.2%	-	23,039	12.7%	22.7%	-
販管費	13,967	9.0%	-	15,408	8.5%	10.3%	-
営業利益	4,804	3.1%	6,500	7,630	4.2%	58.8%	17.4%
経常利益	5,195	3.4%	6,650	7,675	4.2%	47.7%	15.4%
特別損益	28	-	-	34	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,577	2.3%	4,650	5,493	3.0%	53.6%	18.1%
受注高	199,931	129.5%	-	189,540	104.7%	-5.2%	-
期末受注残高	73,081	47.3%	-	81,608	45.1%	11.7%	-

注：会社計画は2022年10月発表値

出所：決算短信よりフィスコ作成

四半期ベースの受注動向について見ると、ピークは2023年3月期第1四半期の55,127百万円で、その後は前倒し発注が一巡したため減速傾向となり、第4四半期には39,052百万円となった。通期では前期比5.2%減の189,540百万円と3期振りに減少に転じた。ただ、受注残高で見れば第3四半期末の92,440百万円をピークに第4四半期末は81,608百万円と減少に転じたものの、2021年3月期末の27,564百万円と比べると約3倍と過去最高水準であり、大幅に積み上がった状況であることに変わりない。

## 業績動向

**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

営業利益は前期比で約 28 億円の増益となった。増減要因について見ると、増収効果で約 24 億円、為替の円安効果で約 8 億円※、品不足等に起因する利益率の改善効果で約 6 億円の増益となり、販管費の増加 10 億円を吸収する格好となった。なお、部材不足による顧客の前倒し発注による利益は 5～10 億円の増益要因となったほか、新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）によって売上が急増したグローバル SCM 事業の増益効果は 7 億円あったと当社では試算している。また、営業外収支が前期比 347 百万円悪化したが、主に期末にかけて為替が高円に振れたことに伴う為替差損の計上によるものである（為替差損は前期比 349 百万円増加）。

※ 2023 年 3 月期の期中平均為替レートは 131.4 円 / ドルと前期の 115 円 / ドルから 16 円 / ドルの円安となった。

## 電機・電子・機械の 3 部門ともに過去最高売上を更新、地域別では日本とアジアが大きく伸長

### 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

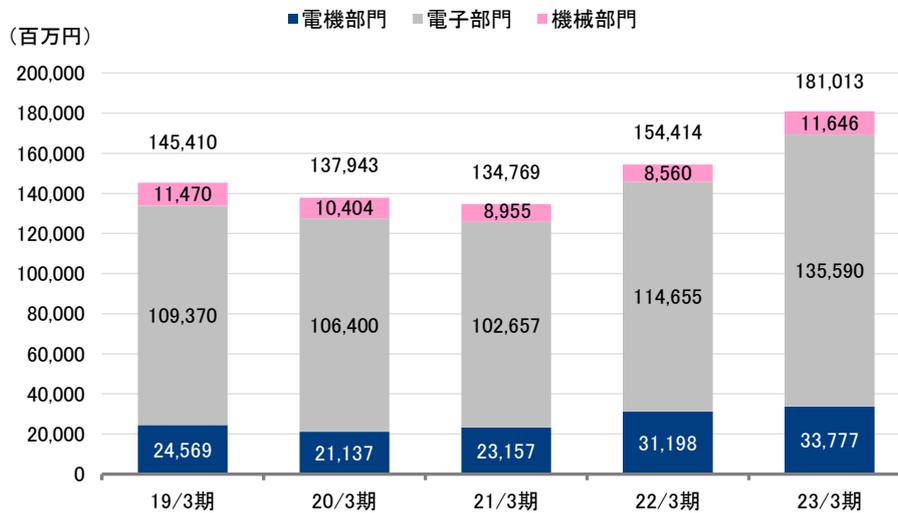
電機部門の主な商材は、AC サーボモータやモーションコントローラ、インバータ、マシンコントローラ、パワーコンディショナなどが挙げられ、主に安川電機の製品を取り扱っている。売上高は、FA 業界向けの電機製品の販売が減少したものの、半導体製造装置業界向けの電機品や太陽光関連業界向けの制御機器及び電機品、FA 業界向けの制御機器の販売が増加したことにより、前期比 8.3% 増の 33,777 百万円と過去最高を連続更新した。

業績動向

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、半導体関連業界向けの電子部品が後半失速し減少したものの、FA 業界向けの電子部品及び電子機器、車載業界向け及びアミューズメント関連業界向けの電子部品の販売が増加し、前期比 18.3% 増の 135,590 百万円と過去最高を連続更新した。

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。売上高は、FPD 関連業界向けの搬送装置や生活用品業界向けの設備機器の販売が減少したものの、自動車関連業界向けや半導体製造装置業界向けロボットの販売が大きく伸長し、前期比 36.0% 増の 11,646 百万円と過去最高を 4 期ぶりに更新した。

部門別売上高



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

日本の売上高は前期比 15.5% 増の 133,712 百万円、営業利益は同 75.6% 増の 5,354 百万円と過去最高を更新した。半導体製造装置関連業界向けの電機品、太陽光関連業界向けの制御機器、FA 業界向けの制御機器及び電子部品、車載業界向けの電子部品、自動車関連業界向けの産業用ロボットの販売が増加した一方で、FPD 関連業界向けの搬送装置が減少した。増収効果に為替の円安効果も加わったことにより、営業利益率は前期の 2.6% から 4.0% に上昇した。

業績動向

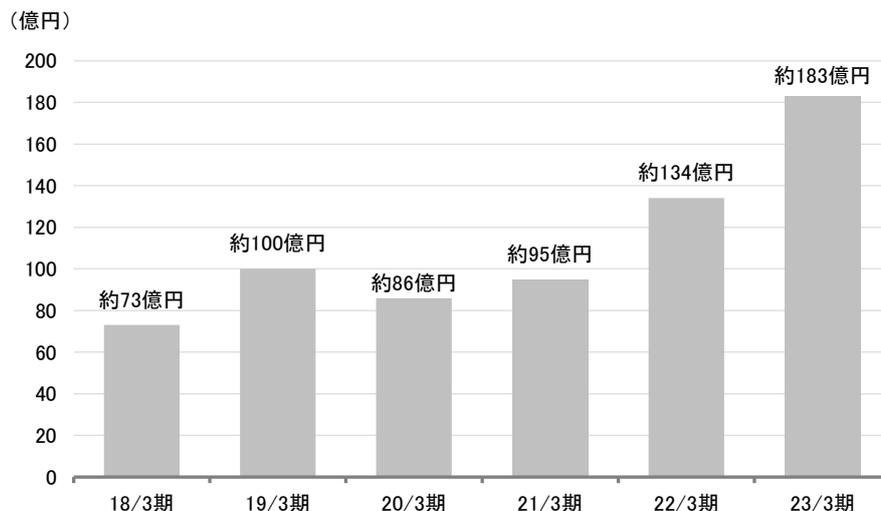
新たな取り組みとして新規顧客の開拓と既存顧客との取引深耕を目的に、顧客業界ごとに最適な製品・ソリューションを提案するための地域横断型の専門営業組織「顧客セグメントチーム」を2022年4月に立ち上げた。専門的な技術知識が必要とされる分野（半導体製造装置、FA装置等）において営業活動を推進した結果、超大手企業のアカウト開設に成功するなど、取り組みの成果が早速出始めている。まだ取引額としては小さいものの、今後の収益貢献が期待される。また、地域密着型の営業を推進するため2019年から取り組み始めたスマート営業所<sup>※</sup>についても顧客から高い評価を受けており、販売アイテムが広がるなど取引深耕につながっているようで、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期比23.3%増の64,364百万円、営業利益は同34.1%増の2,581百万円と過去最高を更新した。太陽光関連業界向けの電機品、FA業界向け及び車載業界向けの電子部品、半導体関連業界向け電子機器の販売が増加し、FA業界向けの電機品や半導体関連業界向けの電子部品の販売減をカバーした。アジアの売上の7割強を占める中国については、ロックダウンの影響等により、現地日系企業向けの売上が減少したものの、太陽光関連業界向けの好調によりカバーし前期比19.6%増となった。また、中国以外のアジア向けについてもサプライチェーンリスクの高まりによる顧客の生産拠点見直しの動きが活発化し、グローバルSCMソリューション事業<sup>※</sup>の売上高が増加したこともあって同31.6%増となった。なお、中国でも2022年9月に青島（山東省）、同年11月に常州（江蘇省）、武漢（湖北省）、2023年3月に成都（四川省）に相次いでスマート営業所を開設し、各地域での営業強化に取り組んだ。

<sup>※</sup>グローバルSCMソリューション事業とは、同社のグローバルネットワークを活用して、顧客企業が自身で行っている資材の調達・物流等を代行するサービスである。コロナ禍で部材の調達が困難となるなどサプライチェーンリスクが顕在化したこともあって、同サービスを利用する企業が増加している。また、製造拠点を移転する際にも取引先との調整が煩雑となるため、同サービスを利用するケースが増えている。顧客にとっては調達コストの低減やリードタイムの短縮につながるといったメリットも享受できる。

**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

**サンワテクノス** | 2023年6月28日(水)  
 8137 東証プライム市場 | <https://www.sunwa.co.jp/ir/index.html>

業績動向

欧米の売上高は前期比 14.5% 増の 7,112 百万円と 2 ケタ増収となったものの、輸送費高騰の影響により営業損失 48 百万円（前期は 108 百万円の損失）を計上した。売上高は、生活用品業界向けの設備機器の販売が減少したものの、EV 関連の自動車設備の自動化投資及び FA 業界向けの電子部品の販売が増加したほか、EV 関連設備の自動化投資が増加した。なお、2022 年 12 月より欧州企業が製造するにおいてセンサーや 3D 超音波センサー、スイッチギアの国内販売代理店となり、取り扱いを開始している。

セグメント別売上高及び営業利益

(単位：百万円)

売上高	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	前期比
日本	115,993	110,335	108,252	115,811	133,712	15.5%
アジア	37,188	34,454	35,492	52,216	64,364	23.3%
欧米	8,084	6,398	4,711	6,214	7,112	14.5%
その他	1,733	1,396	931	748	846	13.2%
調整額	-17,589	-14,641	-14,617	-20,575	-25,022	-
合計	145,410	137,943	134,769	154,414	181,013	17.2%

営業利益	19/3 期	20/3 期	21/3 期	22/3 期	23/3 期	前期比
日本	1,939	1,285	1,197	3,049	5,354	75.6%
アジア	1,208	592	917	1,924	2,581	34.1%
欧米	254	-84	-1	-108	-48	-
その他	3	7	16	-16	-3	-
調整額	4	46	23	-44	-253	-
合計	3,410	1,846	2,152	4,804	7,630	58.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2023 年 3 月期売上高の動向（前期比、○ = 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	○			○					
FA 業界	○	○		×	○			○	
自動車関連業界		○	○		○				
FPD 関連業界			×						
生活用品業界									×
アミューズメント関連業界								○	

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2024年3月期は前倒し需要の反動で減収減益に転じるものの、豊富な受注残が下支え

### 3. 2024年3月期の業績見通し

2024年3月期の連結業績は売上高で前期比2.9%減の175,800百万円、営業利益で同27.8%減の5,510百万円、経常利益で同25.9%減の5,690百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.1%減の3,950百万円と減収減益を見込んでいる。

#### 2024年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	23/3期		24/3期				
	通期実績	売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	181,013	-	85,300	1.1%	175,800	-	-2.9%
営業利益	7,630	4.2%	2,600	-21.2%	5,510	3.1%	-27.8%
経常利益	7,675	4.2%	2,700	-24.5%	5,690	3.2%	-25.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,493	3.0%	1,870	-26.0%	3,950	2.2%	-28.1%
1株当たり当期純利益 (円)	355.08		120.79		255.14		

出所：決算短信よりフィスコ作成

受注高については、前期まで続いた前倒し発注の動きが一巡したことや、半導体メーカーの設備投資削減の動きが出ていること、パソコンやスマートフォンの生産調整が長引いていることなどから、先行きに関して楽観視できないものの、国内における2023年4月の受注は想定よりも堅調だったようで、一部新聞報道で言われているほど顧客の投資マインドは冷え込んでいないようだ。ただ、中国は太陽光関連業界を除いてブレーキがかかっている状況に変わりない。EV関連については2024年3月期も国内外で活発な投資が継続するほか、脱炭素化の取り組みとして環境対策投資も堅調な推移が見込まれる。また、前期末の受注残高が800億円を超える高水準となっており、キャンセルもほとんど出ていないことから、売上高は小幅な減収に留まる見通しだ。

売上高の減少に対して、営業利益の落ち込みが大きくなる要因としては、前期の増益要因となった前倒し発注の効果(5~10億円)や円安効果8億円が剥落することが大きい。また、前期にコロナ禍による7億円の利益寄与があったグローバルSCM事業についても、2024年3月期は先行きが不透明なことから利益を見込んでいないため、全体としては保守的な印象が強い。なお、2024年3月期の為替前提レートは129円/ドル\*で設定しており、現在の為替水準が135円/ドル前後で推移していることからすれば、若干の増額余地が見込まれる。

\* 通期の為替前提レートは129円/ドル(前期実績131.4円/ドル)で、1円/ドルの円高で年間約50百万円の減益要因となる。

業績動向

2024年度3月期業績予想（営業利益の影響予想）



受注の動向に関しては不透明感が強いものの、ウクライナ情勢や米中経済摩擦、エネルギー価格の高騰など外部環境がさらに悪化するようなことがなければ、2023年秋以降は上向きに転じるものと弊社では見ている。前述したようにEV関連や太陽光関連業界などの投資拡大が続くほか、生産調整が続いていたスマートフォンやパソコンなども秋以降は需要も上向き、半導体を含めて関連業界の設備投資マインドも改善するものと予想される。また、同社固有の取り組みである国内外でのスマート営業所の拡大、地域横断型の専門営業組織「顧客セグメントチーム」による新規顧客開拓の効果等も期待できる。また、インドに現地法人を開設する予定である。

## 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。

## 長期ビジョンと中期経営計画

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。

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70億円達成に向けた取り組みは順調、新たにPBR1.0倍超を目指す施策を追加

### 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、最重要経営指標を従来の「売上高」から「営業利益」に変更した。従来は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、市場環境の変化が速くなり、市場の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すことで企業価値の向上を図る。また、2023年5月にPBR1.0倍超の早期実現を目指すための、追加施策も発表している。

最終年度となる2025年3月期の業績目標については従来と変更なく、売上高で1,950億円、営業利益で70億円とした（為替前提レートは115円/ドルから129円/ドルに変更）。営業利益に関しては前述のとおり前倒し発注や円安効果もあって、2023年3月期に目標を超過したが、2024年3月期にその反動で落ち込む計画としたため、最終年度の目標は変更しなかった。マクロの経済環境が一段と悪化するようなことがなければ目標を達成できる手応えは十分にあるようだ。

長期ビジョンと中期経営計画

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※については、2022年3月期の33.7%から2025年3月期に40%に引き上げる。実績ベースでは年率13%の成長を見込んでいる。地域別構成比率では2022年3月期が中国約70%、他アジアが約19%、欧米が約11%となり、2025年3月期には中国が約65%、他アジアが約25%、欧米が約10%となり、他アジアが最も伸びる計画となっている。前述したように顧客の生産拠点見直しの動きに伴いグローバルSCM事業の売上増が見込まれるほか、インド市場の開拓にも注力することが背景にある。中国についても需要は旺盛なためスマート営業所などの拠点を拡充して売上を伸ばす戦略である。同社は、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100億円を目指す方針だ。

※ 海外売上比率 = 海外事業（海外現地法人）売上高 ÷ 連結売上高（連結消去前）

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

（単位：百万円）

	22/3期	23/3期		24/3期	25/3期	年平均 成長率	28/3期
	実績	計画	実績	計画	目標		目標
売上高	154,414	174,000	181,013	175,800	195,000	8.1%	250,000
営業利益	4,804	6,500	7,630	5,510	7,000	13.4%	10,000
（利益率）	3.1%	3.7%	4.2%	3.1%	3.6%		4.0%
海外売上比※	33.7%	-	35.9%	38.0%	40.0%		

※海外売上比率は連結売上高（連結消去前）に対する海外事業（海外現地法人）の売上高比率  
出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

**(2) 戦略方針と進捗状況**

「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。各方針の進捗状況は以下のとおり。

**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。

長期ビジョンと中期経営計画

顧客セグメント別戦略方針進捗と成果

積極的リソース投入セグメント	2022年度下期進捗
<p><b>半導体製造装置</b></p> <p>半導体が国力を上げる時代、経済安全保障の観点からも更なる成長が期待でき、当社の強みが発揮できる重要セグメント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●顧客と性能向上につながる共同テーマの獲得</li> <li>●ユニット組立の提案</li> <li>●新規仕入先の開拓</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●大手半導体装置メーカーとの製造工程プラットフォーム構築で合意</li> <li>●大手半導体装置メーカーから制御盤・電子電源BOX等で引き合い獲得</li> <li>●新規仕入先との手組による案件商談獲得</li> </ul>
<p><b>ロボット・マウンター</b></p> <p>技術革新が著しい高成長分野において当社が優位性を発揮しやすいセグメント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●顧客ごとに製品別インシエアアップ</li> <li>●周辺機器の新規開拓</li> <li>●ニーズを集約し、業界に特化した製品の企画</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ターゲット顧客のインシエア把握とシェアアップ策の立案</li> <li>●ロボット・マウンターと親和性の高い製品の拡販に注力、商談を獲得</li> <li>●協業メーカーとの情報交換と顧客への具体的な提案の実施</li> </ul>
<p><b>工作機械</b></p> <p>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注力セグメント</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●周辺機器の新規開拓</li> <li>●IoT化により重要度が増すFAPCの提案</li> <li>●BCP対策としてグローバルSCMを提案</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自動化機器へのソリューション&amp;コンポーネントに関する新規顧客の商談を獲得</li> <li>●ターゲット顧客毎・用途毎にFAPCの提案を実施、商談を獲得</li> <li>●顧客のグローバル生産拠点に関するBCP関連情報の入手</li> </ul>

出所：決算説明資料より掲載

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月期下期の進捗としては、大手半導体製造装置メーカーと製造工程プラットフォーム構築で合意したほか、制御盤・電子電源BOX等の新規受注を獲得した。また、業界大手となる新規顧客の開拓にも成功している。2023年3月期の売上総利益は前期比24.8%増と計画を上回る滑り出しとなったが、2024年3月期については顧客先によって強弱が分かれており、一時的にブレーキがかかる可能性もあると見ている。

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である。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がある。これら戦略により、売上総利益で年率10%以上の成長を目指す。2023年3月期下期の進捗としては、ターゲット顧客のインシエア把握とシェアアップ施策を立案したほか、ロボット・マウンターと親和性の高い製品の拡販に注力した。2023年3月期の売上総利益は前期比0.4%増と計画を下回る結果となったが、主にスマートフォン・パソコン市場の低迷長期化によるチップマウンターメーカーからの受注失速が要因と見られる。ただ、2024年3月期はEV関連を中心に自動車関連業界の投資拡大が見込まれるため、成長軌道に復帰するものと見ている。

長期ビジョンと中期経営計画

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対策としてのグローバルSCMソリューション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月期下期の進捗としては、自動化機器へのソリューション & コンポーネントに関する新規顧客の商談を獲得したほか、ターゲット顧客・用途ごとにFAPCの提案を実施し、商談を獲得した。また、顧客のグローバル生産拠点に関するBCP関連情報の入手に取り組んだ。2023年3月期の売上総利益は前期比15.0%増とほぼ計画どおりの増益となった。ただ、2024年3月期については前期に伸長した反動もあって、伸び悩む可能性があるとは見ている。

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する領域である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月期下期の進捗としては、超大手企業のグローバル拡販体制構築着手に伴う新規商談を発掘したほか、制御機器・検出機器の拡販及び提案活動により商談を獲得した。また、DMやオンライン営業等で戦略商品やイベントの紹介等の情報発信を実施した。2023年3月期の売上総利益は前期比31.0%増と計画を大きく上回る伸長を見せたが、2024年3月期はその反動もあって、伸び悩む可能性がある。

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月期下期の進捗としては、有力Tier1メーカーの新規開拓により商談を獲得し、試作や受注につなげたほか、特徴のある新規戦略製品・技術を各Tier1メーカーへ提案した。また、営業人員の増強と品質管理メンバーの商談への参画なども行った。こうした取り組みの結果、2023年3月期の売上総利益は前期比14.5%増と順調に伸長した。2024年3月期についても自動車生産の回復を背景に、同分野は2ケタ成長が見込まれる。

※ 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獲得、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月期下期の進捗としては、新規設備の引き合い件数が増加したほか、Sierとの協業により食品業界からの案件を受注した。また、新たなソリューションとしてバーコード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、CO<sub>2</sub>排出データ収集などのパッケージ化構想案を策定した。2023年3月期の売上総利益は前期比10.5%減と唯一減益となり、2024年3月期についても景気減速の影響により伸び悩む可能性があるとは見ている。

長期ビジョンと中期経営計画

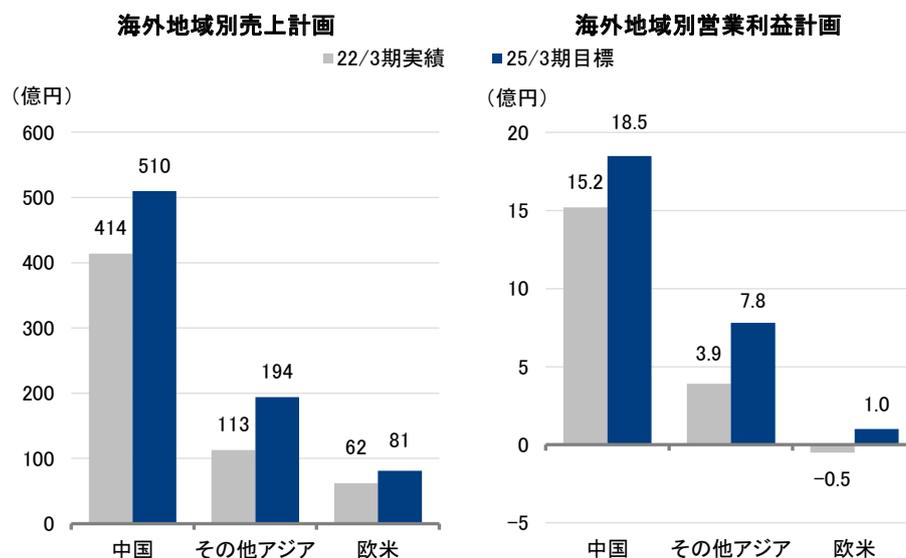
なお、同社は計画期間の3年間でこれら6分野の売上総利益を合計で41億円増加させることを目標としており（その他分野の売上総利益も拡大を見込む）、2023年3月期については構成比の高いFA装置や半導体製造装置分野が好調だったこともあり、順調な滑り出しとなった。

**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の提供については、技術戦略の策定による注力分野の特定とリソースの確保、SDX（サンワDX）の策定・推進による業務効率向上と提供価値の向上、グローバルサプライチェーン強靱化のためのソリューション提供による海外売上比率の向上の3点に取り組んでいく。

海外売上比率については、2025年3月期の目標である40%（2023年3月期35.9%）を達成すべく、地域ごとに策定した戦略を推進する。中国に関しては、現在の15拠点から20拠点へ拠点を拡充していくほか、最新技術と高品質なサービスの提供、現地社員にマッチした人事制度づくりを進め、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、並びに総合的に販売する組織づくりを行い、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（拠点数は9月に開設するインド現地法人を含め12拠点）。欧米では、新規事業への挑戦と製品のグローバル輸出販売に加えて、同社の認知度を高めることで、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（拠点数は6拠点）。

新規商材としては、欧州メーカーのにお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前提レートは115円/ドルから129円/ドルに変更した。



出所：中期経営計画資料より作成

### 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社会の実現に貢献する企業としての成長機会は大きいと弊社では見ている。

脱炭素社会へのアプローチとしては、環境に優しい製品の販売を通じて2050年度に温室効果ガス排出量（Scope1、2、3）の100倍以上（2020年度比）の排出削減効果を創出していくほか、環境負荷低減に向けた取り組みを継続し、自社温室効果ガス排出量（Scope1、2）を2030年度までに20%削減（2020年度比）することを目標としている。また、新規事業としてEMS（エネルギーマネジメントシステム）事業を立ち上げ、負担が増大している電力料金のコスト低減も含めたソリューション提案を推進する。

ダイバーシティ & インクルージョンに関しては、2030年3月期に女性管理職比率10%以上（2023年3月期8.3%）を目標に掲げているほか、DX推進プロジェクトの始動による働き方改革のさらなる推進、社員持株会の加入促進によって社員一人ひとりの業績向上意識や経営参画意識の醸成を図ることで、社員エンゲージメントの向上を図る。

### (3) 追加施策について

同社は持続的な企業価値の向上のため、PBR1.0倍超の早期実現を目指すべく、新たに以下の3つの追加施策を発表した。

#### a) 「SNS2024」の推進による資本収益性の向上

「イノベーション本部」を2023年4月に新設し、技術戦略の立案を推進することで高付加価値型の事業を拡大し、収益性向上に取り組んでいく。ここ数年、育成に取り組んできたエンジニアリング事業の強化を図るべく、「イノベーション本部」として組織化された。従来以上に営業部門との連携を図ることで、収益性を重視した受注活動を行う。従来は、見込み案件を可能な限り受注してきたため、結果的に利益率が目標とする水準に届かなかった※反省を生かして、差別化が可能で付加価値の高い案件の取り込みに注力する。

※当初はエンジニアリング事業部の売上総利益率の目標を25～30%に設定していたが、ここ数年10%台前半と全社平均を若干上回る水準で推移してきた。

そのほか、資本コストや株価を意識した経営を推進する方針で、その一環として現在約80億円強を保有している政策保有株式の縮減に取り組んでいく。同社は今まで取引先企業の株式を幅広く保有してきたが、このうち売却しても当該企業の株価に影響が出ない株式を対象に縮減していく。売却して得た資金については自己株式の取得費用などに充当する方針だ。

#### b) 株主還元の実現

業績連動利益配分の指標として連結配当性向25～35%を目標とするほか、時期及び財務状況に応じて機動的に自己株式の取得を実施する（詳細は後述）。

### c) IR・SR活動の充実

企業価値が株価に適正に反映されるためには、業績を伸ばしていくだけでなく、投資家や株主に対する情報開示もより充実させていく必要があると考え「広報・IR室」を新たに設置し、機関投資家、個人投資家向け説明会や個別SR面談を強化する。

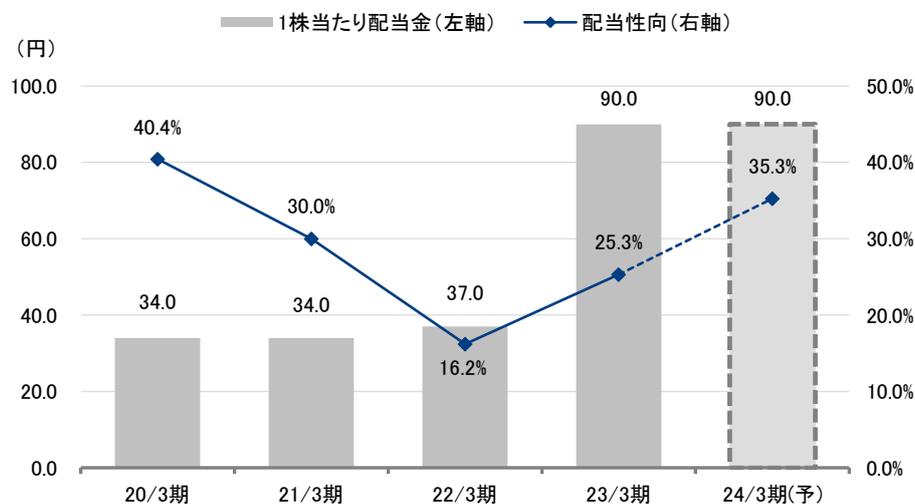
## 株主還元策

### PBR1.0倍超の早期実現を目指し、株主還元策を強化

同社はPBR1.0倍超の早期実現を目指すための施策の1つとして、株主還元策の強化を発表した。具体的には、従来の安定配当を維持しながら中長期的な視点で連結業績に応じた利益還元を行う基本方針を維持しつつ、具体的な利益配分指標として連結配当性向で25～35%の水準を目標とすることを明示した。同方針に基づき2023年3月期の1株当たり配当金は前期比53.0円増配の90.0円（配当性向25.3%）と大幅増配を実施し、2024年3月期も同横ばいの90.0円（同35.3%）とすることにした。今後、連結配当性向で25.0%を下回る状況となれば増配が期待できる。

また、自己株式の取得についても時期や財務状況に応じて機動的に実施する方針を明らかにし、2023年5月に自己株式の取得を発表した。具体的には取得株式数で70万株（上限）、取得価額で10億円（上限）を設定した。取得期間は2023年5月から10月までとしている。発行済み株式総数（自己株式除く）に対する割合は4.52%となる計算で、配当金と自己株取得を合わせた総還元性向は60%弱に達する見込みだ。2023年3月期末の1株当たり純資産は2,873円で、PBRは0.7倍の水準にとどまっているため、今後もPBR1.0倍超の実現に向けた積極的な株主還元が期待される。

**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** | 2023年6月28日(水)  
 8137 東証プライム市場 | <https://www.sunwa.co.jp/ir/index.html>

株主還元策

**簡略化損益計算書及び主要指標**

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期(予)
売上高	137,943	134,769	154,414	181,013	175,800
前期比	-5.1%	-2.3%	14.6%	17.2%	-2.9%
売上総利益	14,421	14,224	18,772	23,039	-
売上総利益率	10.5%	10.6%	12.2%	12.7%	-
販管費	12,574	12,071	13,967	15,408	-
販管比率	9.1%	9.0%	9.0%	8.5%	-
営業利益	1,846	2,152	4,804	7,630	5,510
前期比	-45.8%	16.6%	123.2%	58.8%	-27.8%
営業利益率	1.3%	1.6%	3.1%	4.2%	3.1%
経常利益	2,144	2,567	5,195	7,675	5,690
前期比	-40.9%	19.7%	102.4%	47.7%	-25.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,341	1,786	3,577	5,493	3,950
前期比	-49.0%	33.2%	100.3%	53.6%	-28.1%
EPS (円)	84.11	113.23	228.33	355.08	255.14
配当 (円)	34.00	34.00	37.00	90.00	90.00

出所：決算短信よりフィスコ作成

**キャッシュ・フローの状況**

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,238	1,589	792	-545
投資活動によるキャッシュ・フロー	-200	-141	244	-731
財務活動によるキャッシュ・フロー	-945	-309	-580	906
現金及び現金同等物の期末残高	11,568	12,629	13,565	13,661

出所：決算短信よりフィスコ作成

**経営指標**

(単位：百万円)

	20/3期	21/3期	22/3期	23/3期
自己資本比率	44.2%	45.9%	40.9%	41.7%
有利子負債比率	21.1%	20.1%	20.5%	21.5%
ROE	4.2%	5.4%	9.8%	13.3%
ネットキャッシュ	5,343	6,065	6,244	4,588

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