

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 >>>

2025年12月23日 (火)

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. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期通期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」の概要	02
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2026年3月期中間期の業績概要	03
2. 部門別、地域別動向	05
3. 2026年3月期通期の業績見通し	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「SUN-WA Growth Plan 2027」の概要	09
3. 基本方針と戦略	10
4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	16
■ 株主還元策	17

要約

3つの成長戦略により2028年3月期に営業利益80億円超を目指す

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技術商社で、「双方向取引」（顧客であると同時に仕入先である取引先との取引）を特徴として業容を拡大してきた。国内30拠点、海外40拠点で事業展開しており、単体ベースで顧客企業は3,100社以上に上る。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比0.1%減の69,380百万円、営業利益で同11.2%減の1,464百万円と減収減益となった。期初計画（売上高71,700百万円、営業利益1,080百万円）に対して、売上高は若干未達となったが、採算重視の営業活動により売上総利益率が改善したほか、販管費の縮減を継続したことで営業利益は期初計画を上回った。受注高は日本市場の回復により同13.5%増の72,682百万円と増加基調に転じており、2024年3月期以降続いた業績悪化局面も当中間期で終止符を打ち、下期以降は増収増益に転じるものと予想される。

2. 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、期初計画を据え置き、売上高で前期比11.0%増の155,000百万円、営業利益で同0.2%減の3,500百万円を見込む。下期に回復を見込んでいた中国市場の低迷が長引いている影響で、売上高は計画を下回る可能性が高まっているが、営業利益は中間期で上振れたことや為替前提レート144.00円/米ドル※に対して円安で推移していることもあり、会社計画を達成する可能性は十分あると弊社では見ている。なお、2025年9月末に業務提携先であった（株）エムテックを子会社化した。3D解析技術や独自のモーション制御技術を持っており、同技術を活用したロボットソリューションを提案することで受注拡大につなげる。また、同年10月末には本多通信工業（株）の英国子会社であるHTK Europe Ltd. (HTK Europe) を子会社化し、社名をSUN-WA TECHNOS (UK) Connect Solutions Ltd.に変更した。ワイヤーハーネスや制御盤の加工・組立工場を有しており、現地設計・現地対応が求められる欧州優良企業の開拓を推進し、欧州での事業拡大を目指す。

※ 1円/米ドルの変動による年間の収益影響額は売上高で444百万円、営業利益で66百万円（他通貨も米ドルと同じ変動率と仮定）。

3. 中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」の概要

2028年3月期までの3ヶ年の中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」では、「市場環境の変化に適合する事業構造改革」「3つの成長戦略（商品戦略、顧客セグメント戦略、エリア戦略）による収益力の強化」「成長を支える投資と個別戦略の実施」の3つの基本方針に取り組み、最終年度に営業利益80億円超、ROE10.0%超、PBR1.0倍超を目指す。特に業界に精通した営業人員を配置することで、新規優良顧客の開拓・既存顧客との取引深耕につなげる。顧客セグメント戦略では、従来の6セグメント※に新たに医療機器と社会インフラセグメントを追加した。両分野ともに景気変動の影響を受けにくい業界であり、収益基盤の安定性を向上するねらいがある。

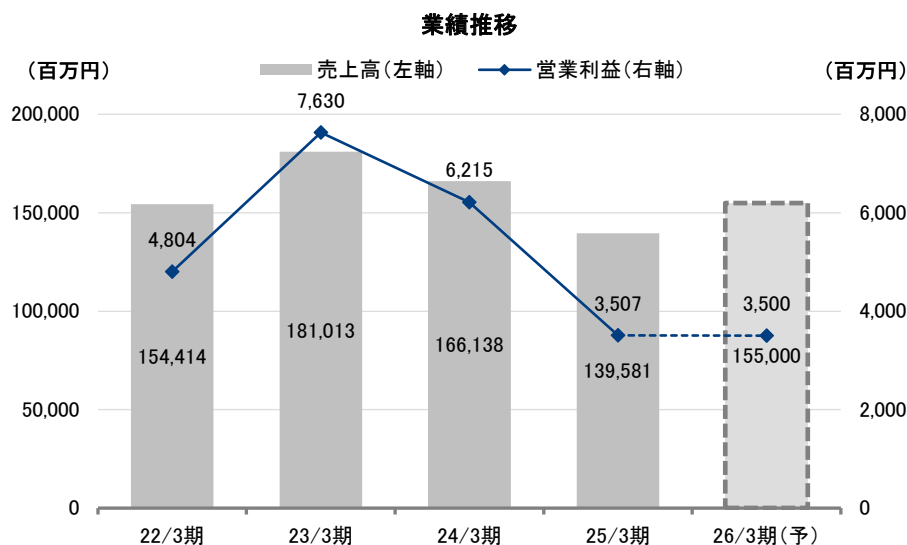
※ 半導体製造装置、ロボット、工作機械、車載、FAコンポーネント、専用機械の6セグメント。

4. 株主還元策

同社はPBR（株価純資産倍率）1.0倍超の実現に向けた施策の1つとして、積極的な株主還元に取り組んでいる。配当金については、DOE（連結株主資本配当率）4.0%以上を目標に継続的かつ安定的配当を行う方針で、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の120.0円（DOE4.31%）を予定している（前期は記念配当10.0円含む）。また、新たに株主優待制度の見直しを発表した。長期保有優待（2年以上）を廃止し、保有株式数の区分変更を行ったほか、株主優待品を従来のQUOカードからデジタルギフトに変更し、利便性の向上を図った（毎年3月末時点の株主に対して、保有株数100株の場合は2,000円分のデジタルギフトを贈呈）。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は利益ベースで期初計画を上回る
- ・ 中国市場の低迷を日本市場の回復でカバーし、2026年3月期営業利益は前期並みの水準を見込む
- ・ 2028年3月期に連結営業利益80億円超、ROE10.0%超、PER10倍超でPBR1.0倍超の達成を目指す
- ・ DOE4.0%以上を目標に配当を実施、株主優待も内容を一部変更し拡充を図る



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期中間期は利益ベースで期初計画を上回る

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高で前年同期比0.1%減の69,380百万円、営業利益で同11.2%減の1,464百万円、経常利益で同5.2%増の1,768百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同5.1%減の1,207百万円となった。売上高は中国市場の低迷が長引いたこともあって期初計画に対して若干未達となったが、採算性を重視した営業活動による売上総利益率の改善と販管費の縮減を継続したことで、段階利益は会社計画を上回って着地した。

2026年3月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		期初計画	26/3期中間期			
	実績	売上比		実績	売上比	前年同期比	期初計画比
売上高	69,426	-	71,700	69,380	-	-0.1%	-3.2%
売上総利益	9,436	13.6%	-	9,590	13.8%	1.6%	-
販管費	7,786	11.2%	-	8,125	11.7%	4.4%	-
営業利益	1,650	2.4%	1,080	1,464	2.1%	-11.2%	35.6%
経常利益	1,681	2.4%	1,220	1,768	2.5%	5.2%	45.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,271	1.8%	845	1,207	1.7%	-5.1%	42.8%
受注高	64,027	-	-	72,682	-	13.5%	-
受注残高	46,964	-	-	48,995	-	4.3%	-

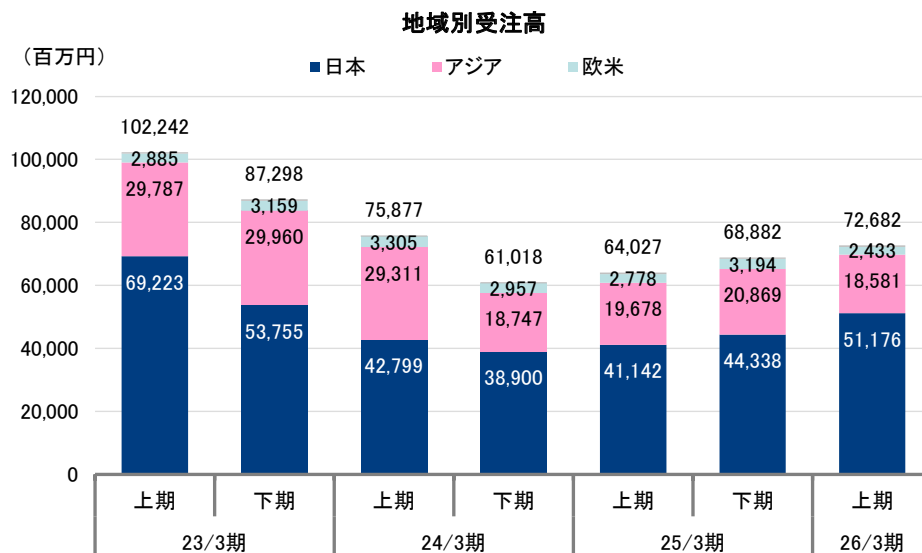
出所：決算短信よりフィスコ作成

売上高の先行指標である受注高は、同13.5%増の72,682百万円と2024年3月期下期の61,018百万円を底にして増加基調が続く、中間期末の受注残高も前年同期比4.3%増の48,995百万円と増加に転じた。2020年以降のサプライチェーンリスクの高まりにより過剰に積み上がっていた取引先の在庫調整も一巡したものと考えられる。受注高を地域別で見ると、日本が前年同期比24.4%増の51,176百万円、アジアが同5.6%減の18,581百万円、欧米が同12.4%減の2,433百万円と日本が増加に転じた一方で、アジアについては主力の中国で太陽光関連業界の設備投資抑制が続いた影響もあって減少傾向が続いた。

サンワテクノス
8137 東証プライム市場

2025年12月23日 (火)
<https://www.sunwa.co.jp/ir/index.html>

業績動向

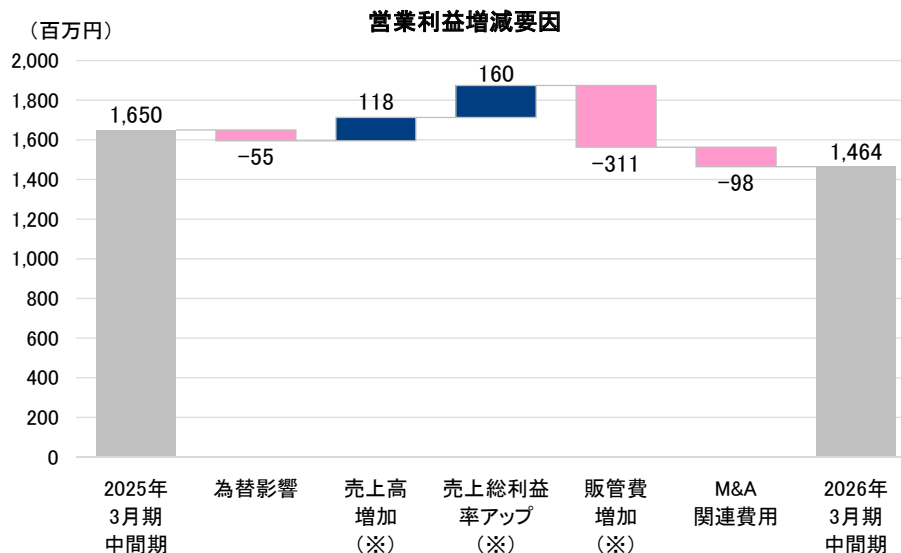


出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年3月期中間期の営業利益増減要因を見ると、売上総利益率の改善（前年同期比0.2ポイント上昇）で160百万円、増収効果で118百万円の増益要因となった一方で、為替レートの変動で55百万円※、販管費の増加で311百万円、M&A関連費用の計上で98百万円の減益要因となった。売上総利益率の改善要因は、利益を重視した営業活動に取り組んだことが主因だ。また、販管費の増加要因の約半分は人件費の増加によるものだ。また、営業外収支は前年同期比273百万円改善した。金融収支が92百万円改善したほか為替差損が112百万円減少したこと、さらには保険解約返戻金84百万円を営業外収益に計上したことが主因だ。営業外収支の改善により経常利益は増益となったが、前年同期に特別利益として計上した投資有価証券売却益167百万円がなくなったことで、親会社株主に帰属する中間純利益は減益となった。

※ 期中平均為替レートは146円/米ドルと前年同期の152円/米ドルから約6円/米ドルの円高となり、仕入販売取引時の為替レート差により国内事業会社で63百万円の減益、海外事業会社で17百万円の増益要因となったほか、期末レート差による海外資産の評価替えで9百万円の減益要因となった。

業績動向



※ 為替影響を除く。

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

地域セグメント別では日本が3年ぶりの増収に転じる

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<6506>の製品を取り扱っている。主要顧客としてはSCREENホールディングス<7735>、KOKUSAI ELECTRIC<6525>、パナソニック ホールディングス<6752>、ニコン<7731>、村田機械 (株) などが挙げられる。売上高は、半導体製造装置関連業界及び太陽光関連装置業界向けの減少により、前年同期比13.9%減の12,830百万円と減少基調が続いた。

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。主要顧客としてはデンソー<6902>、安川電機、三菱電機<6503>、オムロン<6645>、富士電機<6504>などが挙げられる。売上高は、精密機器業界及び半導体製造装置関連業界向けが減少したものの、自動車関連業界やFA業界向けが在庫調整の一巡もあって増加したことで、同6.7%増の51,608百万円と2年ぶりの増収に転じた。

業績動向

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。主要顧客はデンソーやSUBARU<7270>、富士フイルムホールディングス<4901>、AGC<5201>、SUMCO<3436>などが挙げられる。売上高は、半導体製造装置業界向けの設備機器の減少により、同19.5%減の4,941百万円となった。

部門別売上高

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		26/3期	前年同期比
	上期	下期	上期	下期	上期	
電機部門	18,807	14,543	14,903	13,443	12,830	-13.9%
電子部門	63,103	54,346	48,387	51,195	51,608	6.7%
機械部門	6,957	8,381	6,135	5,517	4,941	-19.5%
合計	88,867	77,271	69,426	70,155	69,380	-0.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別業績動向

日本の売上高は前年同期比7.2%増の53,695百万円、営業利益は同6.5%減の962百万円となった。半導体製造装置関連業界向けの電機品および搬送装置、自動車関連業界、FA業界及びアミューズメント業界向けの電子部品、新エネルギー関連業界向けの制御機器※などの販売が増加し、売上高は3期ぶりに増収に転じた。一方、営業利益が減益となったが、M&A関連費用98百万円を計上したため、同要因を除けば営業利益も3期ぶりの増益に転じたことになる。

※ 蓄電システム向けパワーコンディショナ等。

アジアの売上高は同6.1%減の21,827百万円、営業利益は同16.5%減の425百万円となった。主力の中国市場において産業用ロボット業界向けの電子機器の販売が増加したものの、太陽光関連装置業界向けの電機品の販売減少が続き、減収減益要因となった。中国市場では景気低迷が長引いており、ローカル企業、日系企業ともに低調で回復の時期が見通せない状況となっている。一方で、2024年3月期より進出したインドでは現地に進出しているFA及び社会インフラ関連企業向けの販売が順調に増加した。

欧米の売上高は同9.7%減の3,023百万円、営業利益は同72.6%減の14百万円となった。米国の自動車関連業界向けに設備機器の販売が増加したものの、FA業界向けの電子部品の販売減少が響き、減収減益基調が続いた。

業績動向

セグメント別売上高及び営業利益

(単位：百万円)

売上高	24/3期		25/3期		26/3期 上期	前年同期比
	上期	下期	上期	下期		
日本	60,577	53,973	50,079	51,636	53,695	7.2%
アジア	34,136	27,058	23,251	23,629	21,827	-6.1%
欧米	3,341	3,629	3,349	3,025	3,023	-9.7%
その他	273	500	442	421	378	-14.5%
調整額	-9,460	-7,890	-7,695	-8,556	-9,544	-
合計	88,867	77,271	69,426	70,155	69,380	-0.1%

営業利益	24/3期		25/3期		26/3期 上期	前年同期比
	上期	下期	上期	下期		
日本	2,087	1,551	1,029	1,143	962	-6.5%
アジア	1,305	1,039	509	616	425	-16.5%
欧米	133	14	54	-8	14	-74.1%
その他	-19	9	11	-1	20	69.5%
調整額	-64	159	45	108	41	-
合計	3,442	2,773	1,650	1,857	1,464	-11.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

日本市場の回復により 2026年3月期営業利益は前期並みの水準を見込む

3. 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、期初計画を据え置き、売上高で前期比11.0%増の155,000百万円、営業利益で同0.2%減の3,500百万円、経常利益で同1.5%減の3,760百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同6.8%増の2,610百万円を見込む。売上高は3期ぶりの増収、営業利益、経常利益はおおむね横ばい水準となる見通しだ。

2026年3月期通期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			
	通期実績	売上比	通期計画	売上比	前期比	進捗率
売上高	139,581	-	155,000	-	11.0%	44.8%
営業利益	3,507	2.5%	3,500	2.3%	-0.2%	41.8%
経常利益	3,815	2.7%	3,760	2.4%	-1.5%	47.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,443	1.8%	2,610	1.7%	6.8%	46.2%
1株当たり当期純利益 (円)	161.15		171.68			
為替レート (円/米ドル)	151.58		144.00			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

中間期までの進捗率は売上高で44.8%、営業利益で41.8%となった。期初計画では中国市場が下期から回復することを前提に、業績も下期偏重型で計画していたが、足元も中国市場の受注状況に回復の手応えが得られないようで、通期でも売上高について計画を下回る可能性が高い。一方、利益面も進捗率は低いものの、いち早く回復基調に転じた日本市場が下期も売上高を一段と拡大する見通しであり、利益ベースでの会社計画の達成は射程圏内にあると弊社では見ている。生成AIの普及に伴うデータセンターの建設ラッシュやそれに伴う先端半導体、並びに電力送配電分野の投資拡大など同社がターゲットとする市場の一部では明るい見通しも出てきていることから、2026年3月期下期以降は収益回復トレンドに移行するものと予想される。リスク要因としては、政治面での日中及び米中の関係悪化が経済面に及ぼす影響が挙げられる。なお、為替前提レートは144.00円/米ドルとしており、1円/米ドルの変動による年間の収益影響額は、売上高で444百万円、営業利益で66百万円と同社では試算している※。

※ 円/米ドルが1円変動し、他通貨も同じ比率で変動したと想定した場合の影響額。

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へ

1. 長期ビジョン

同社グループは、社は「人を創り 会社を興し 社会に尽くす」の下、グローバルネットワークを活用し、顧客へ「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、市場環境も目まぐるしく変化していることから、グループの目指す方向性をより明確にするため、2030年の未来に向けた長期ビジョン「SUN-WA Vision 2030」を2022年5月に発表した。最重要経営指標を「売上高」から「営業利益」に変更し、2030年度に連結営業利益100億円の達成を目標に掲げた。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である。

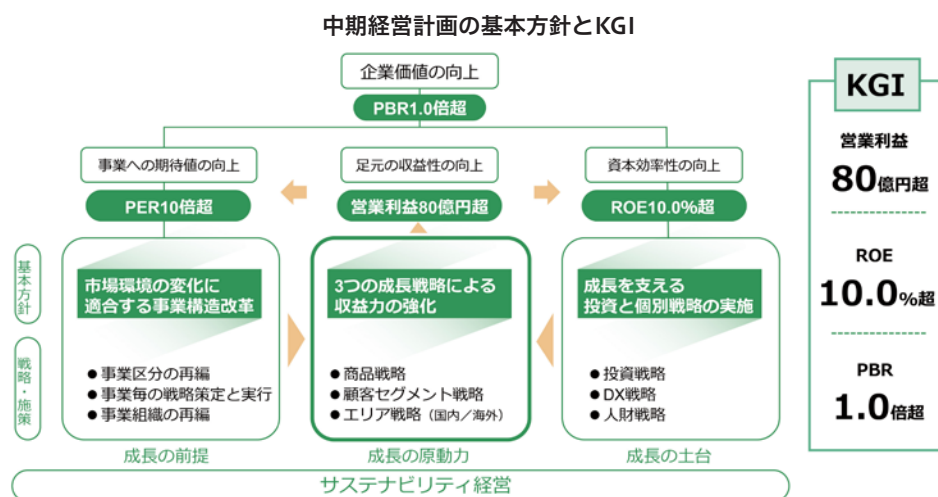
長期ビジョンと中期経営計画

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する。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することで総合力を発揮するとしている。

2028年3月期に営業利益80億円超、ROE10.0%超、PBR1.0倍超を目指す

2. 中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」の概要

2026年3月期からスタートした3ヶ年の中期経営計画では、「価値ある提案力を高め、製造業の未来に貢献する」をスローガンに掲げ、PBR1.0倍超の早期実現に向けて「市場環境の変化に適合する事業構造改革」「3つの成長戦略による収益力の強化」「成長を支える投資と個別戦略の実施」の3つを基本方針として取り組んでいる。KGIには営業利益、ROE、PBRを設定し、それぞれ80億円超、10.0%超、1.0倍超を目標に掲げた。



出所：中期経営計画資料より掲載

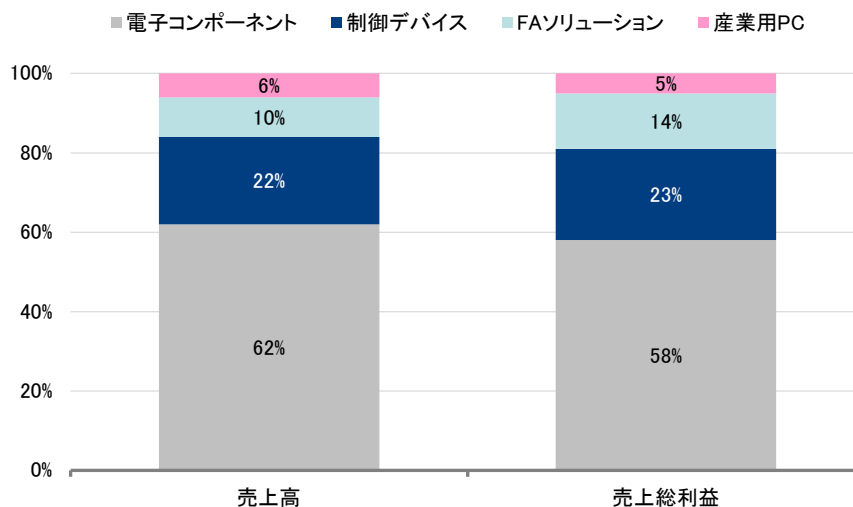
商品戦略、顧客セグメント戦略、エリア戦略を推進し収益力を強化

3. 基本方針と戦略

(1) 市場環境の変化に適応する事業構造改革

事業構造改革として、市場環境の変化に適応すべく事業区分を4つの事業（電子コンポーネント、制御デバイス、産業用PC、FAソリューション）に再編するとともに、営業本部についても4部門に再編した。今後はこれら4事業ごとに戦略策定と具体的施策を実行する方針だ。各事業の主な取扱製品についてみると、電子コンポーネント事業では電源や機構部品（コネクタ、リレー、スイッチ等）のほか、コンデンサ、センサ、LEDなど、制御デバイス事業ではサーボモータ、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、産業用PC事業では産業用PCのほか、ネットワーク機器やIoTゲートウェイなど周辺装置やソフトウェアを、FAソリューション事業では産業用ロボットやマウンター、搬送機器などの設備装置を主に取り扱っている。新規事業区分の構成比（2025年3月期、単体）は、電子コンポーネント事業が売上高の62%、売上総利益の58%を占め、次いで制御デバイス事業が売上高の22%、売上総利益の23%を占めるなど、両事業で全体の8割以上を占めている。

新事業区分の構成比(25/3期、単体)



出所：中期経営計画資料よりフィスコ作成

また、研究開発分野の位置付けであるソリューション開発については、イノベーション本部に組み込まれている。事業化につながる注力技術分野を特定し、最適な機器やパートナー企業の技術シーズを組み合わせたソリューションの開発を行い、それらをパッケージ化して後述する3つの成長戦略で展開し、顧客の高度なニーズに対応する。スタートアップ企業などが開発を進める先進技術を組み合わせるケースが多くなると予想され、自社の販売・マーケティング力とこれら企業の技術力を組み合わせ、Win-Winの関係を構築しながら高付加価値ビジネスを育成する考えだ。

(2) 3つの成長戦略による収益力の強化

成長戦略として、商品戦略、顧客セグメント戦略、エリア戦略を推進することで収益力の強化を図る。

a) 商品戦略

商品戦略では4つの事業区分ごとに戦略方針を策定している。電子コンポーネント事業においては、多様な顧客ニーズに応える多彩な商品を効率的に提供することを掲げており、そのために主要仕入先※との戦略的パートナーシップを構築し現場対応力を強化するほか、顧客ニーズや最新の技術トレンドを収集しながら商品ラインナップの拡充を図る。

※ 主要仕入先としてはオムロン、ミネベアミツミ<6479>、TDKラムダ(株)、ニチコン<6996>、ケル<6919>、スタンレー電気<6923>などが挙げられる。

制御デバイス事業では、顧客の装置の競争力強化に貢献する商品を提供する。このため、仕入先の戦略商品と専門知識を有した社員による営業活動を推進するほか、顧客セグメントチームとの連携で顧客ニーズを反映した商品の開発を行う。

産業用PC事業では、幅広い産業機器と連携した高度な自動化を実現する商品を提供する。このため同社の優位性が高い分野を特定し、その未開拓分野に進出するほか、付加価値の高い機能とサービスの提供による差別化、並びに製造現場の効率化につながるソリューションを提供する。

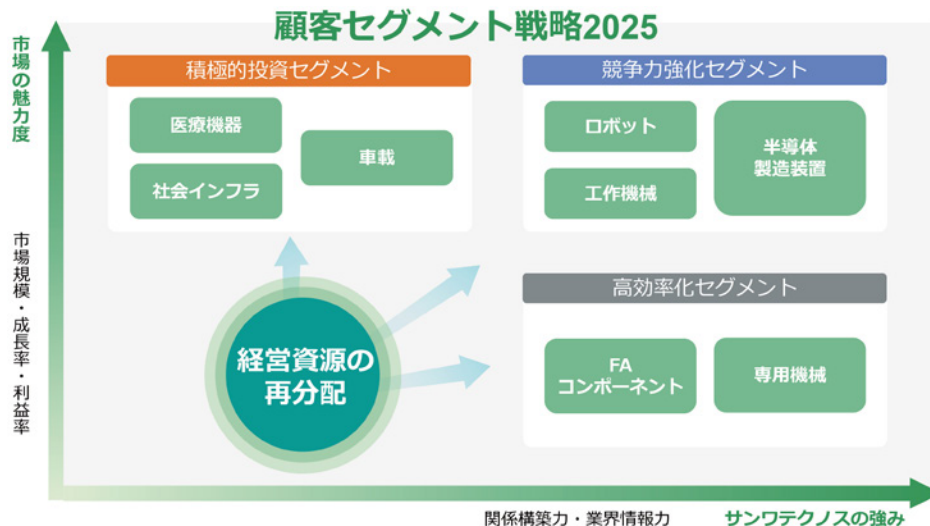
FAソリューション事業では、顧客の課題解決に向けSierと協業し最適なソリューションを提供する。このため顧客の課題やニーズを分析し、専門性の高いSierと最適な提案を行うほか、業界分析を踏まえて主要メーカーと販売戦略を立案し現場力を強化する。また、自社開発製品を主要Sierと連携して拡販することで付加価値向上を目指す。

b) 顧客セグメント戦略

顧客セグメント戦略は、前中期経営計画から取り組んでいる。業界に精通した人材をセグメントごとに配置することで顧客との関係強化を図り、新規顧客の開拓や既存顧客との取引深耕を図る。前中期経営計画では、注力する分野として半導体製造装置、ロボット、工作機械、車載、FAコンポーネント、専用機械の6セグメントを抽出したが、今回新たに医療機器と社会インフラを加えて合計8セグメントとした。医療機器と社会インフラを追加したのは、いずれも景気変動の影響を受け難い業界であり、これらを伸ばすことで収益基盤の安定性を強化することがねらいだ。

同社は8セグメントを市場の魅力度や同社の強みに応じて競争力強化セグメント、積極的投資セグメント、高効率化セグメントと3つの戦略に振り分けた。また、前中期経営計画では国内市場での取り組みであったが、今回は海外でも同様の戦略を推進し、事業規模を拡大する考えだ。競争力強化セグメントとは、市場競争が激しいなかで主に競争力を強化するために投資・施策を実施する分野である。積極的投資セグメントとは、現状の収益規模は小さいものの市場の成長期待が高く、優先的に投資を行うことで今後の成長の柱とする分野を指す。また、高効率化セグメントとは、現状収益の柱となっており、今後も事業を効率化することで持続的な資金を確保する分野である。

顧客セグメント戦略2025



出所：中期経営計画資料より掲載

競争力強化セグメントには半導体製造装置、ロボット、工作機械が分類され、今後の利益目標として年率12～15%成長を目指している。利益に占める構成比では半導体製造装置が13.5%（2028年3月期目標、以下同じ）と最も高い。大手顧客に対して同社提案製品の採用が実現したほか、ウェーハ搬送装置や制御盤ユニット等の試作品の提案を進めている。

積極的投資セグメントには医療機器、社会インフラ、車載が分類され、今後の利益目標として年率12～15%成長を目指している。利益に占める構成比は車載が7.0%と最も高く、先進運転支援（ADAS）×ヒューマン・マシン・インターフェース（HMI）/インフラ連携に関わる分野への参入に注力しているほか、電動化テーマに対応した商品提案を進めている。医療機器分野では透析器や手術支援ロボットなど、将来性の高い分野の優良顧客に対して製品の深耕提案を継続している。

高効率化セグメントにはFAコンポーネントと専用機械が分類され、今後の利益目標として年率12%成長を目指している。利益に占める構成比ではFAコンポーネントが25.3%と最も高く、効率的な電子部品ソリューションの提供や、アプリケーションを軸とした戦略商品の創出、エネルギー・自動化・AI関連アプリケーションに特化した拡販などを進めている。

長期ビジョンと中期経営計画

顧客セグメント別戦略

顧客セグメント	業界	戦略方針	主な取り組み内容	利益成長率 CAGR※	26年3月期 上期進捗率
競争力強化 セグメント	半導体 製造装置	独自の技術提案力 と顧客基盤で業界 に貢献	<ul style="list-style-type: none"> ・大手顧客との重要テーマの獲得と自社提案製品の採用を実現 ・最先端製造プロセス装置へ、ウェーハ搬送装置や制御盤ユニット等の試作 品を提案 ・計測装置メーカーとの連携を通じ、顧客工場での評価案件を獲得 	15.0%	40.0%
	ロボット	市場拡大と技術進 化で強みを発揮	<ul style="list-style-type: none"> ・次世代ロボット用途を見据えた新領域のテーマ獲得を推進 ・リモートサポート、サイバーセキュリティ等、ロボットのインフラ周辺領 域で案件獲得 ・中国、欧米との情報交換を開始し、海外メーカーの新規商材発掘を推進 	15.0%	40.0%
	工作機械	マザーマシンの高 性能化・自動化・ デジタル化で成長	<ul style="list-style-type: none"> ・工程集約・自動化に貢献するシステムソリューションの提案を強化し、複 数の新規案件獲得 ・メカ商材・電商材の組み合わせ提案を強化し、既存顧客の深耕を推進中 ・海外拠点との連携強化で、各地域のターゲット顧客に合わせた商談を展開 中 	12.0%	50.0%
	医療機器	技術革新と社会的 ニーズの変化を背 景に規模拡大を狙 う	<ul style="list-style-type: none"> ・大手優良企業への提案、専門性の高いメーカーの選定を強化 ・透視器や手術支援ロボット等、将来性の高い分野の優良顧客に製品の深耕 提案を継続 ・主要メーカーとの連携による高付加価値商材の発掘推進 	15.0%	45.0%
積極的投資 セグメント	社会 インフラ	将来、基盤となる インフラごとに共 通する最適提案を 発信	<ul style="list-style-type: none"> ・電力・ガス分野の拡販品を選定し、提案活動開始 ・電力・重電メーカーへの提案活動による変電所デジタル化や鉄道向け変電 所で評価・試作案件を獲得 ・市場動向の探索・分析を継続。ターゲット顧客への提案活動強化 ・大手自動車メーカーの販売チャンネル向けに、EV充電器を受注 	12.0%	45.0%
	車載	モビリティ進化を 支える環境・安心 分野で基盤技術強 化を狙う	<ul style="list-style-type: none"> ・ADAS×HMI/インフラ連携に関わる参入強化 ・電動化テーマに対応した商品提案 ・既存・新規顧客への接点機会を増やし顧客満足度向上 	12.0%	50.0%
高効率化 セグメント	FA コンポーネント	広い顧客層に多岐 にわたる商品品 種を提供	<ul style="list-style-type: none"> ・回路構成の理解に基づく効率的な電子部品ソリューションの提供 ・アプリケーション軸で戦略商品の創出と展開 ・エネルギー、自動化、AI関連アプリケーションに特化した拡販 	12.0%	35.0%
	専用機械	将来、基盤となる インフラごとに共 通する最適提案を 発信	<ul style="list-style-type: none"> ・アプリケーションを基にシステム構成をブロック化した商品の提案 ・業界トレンドに対応したユニット提案による付加価値の提供 ・グローバル市場で競争力のある商品を投入 	12.0%	45.0%

※ 2026年3月期～2028年3月期の年平均成長率

出所：決算説明資料、中期経営計画資料よりフィスコ作成

c) エリア戦略

国内の戦略方針として、1) 5支社への責任・権限の集中により、迅速かつ顧客密着での営業活動を実施すること、2) スマート営業所※1の増強によるリアルでの顧客接点の強化、3) スマート物流※2の展開による顧客サービス・顧客満足度の向上、の3点に取り組んでいる。5支社への責任・権限の集中に関しては2025年3月期より体制を整備し、合わせてエリア開拓目標の明確化と支社評価制度の見直しも行った。支社間で競争意識を芽生えさせることで営業活動を活性化する効果を狙っている。同様に数年前から取り組みはじめたスマート営業所に関しては1拠点2～3名の営業人員で近隣エリアをカバーするため費用対効果が高く、今後も需要が見込める地域に開設する意向だ。

※1 スマート営業所とは、顧客の近くに存在するベストパートナーを目指し、営業パーソンが顧客の存在する各地に駐在し営業サービスを提供、業務オペレーションは営業部から遠隔支援するため、事務スタッフは必要としない。

※2 スマート物流とは、「見える化システム」を活用して物流拠点の最適化と高精度な運営を実現し、さらに顧客ニーズに応じた柔軟なサービスを提供できる物流システムのことで、総合的なサービス品質の向上が期待される。

一方、海外市場についてはグローバル戦略として、顧客セグメント戦略のグローバル展開や東南アジア・インド地域における成長戦略の重点化、地域統括への責任・権限の集中を進める。また、ローカル戦略として中国地域では売上高の約5割を占めるローカル企業向けの取引深耕を図るほか、仕入先においてもローカル企業の開拓を進める。東南アジア地域については、従来日系企業向けにグローバルSCMソリューションサービスを展開していたが、今後は同ソリューションに技術支援体制を加えたビジネス形態へ進化し、現地ローカル企業との取引拡大も図る。欧米地域においては、独自の商品力・付加価値の提供に重点を置き、現地の販売パートナーの開拓や新たな商材の発掘などを行いながら事業規模の拡大を目指す。海外売上高比率としては、直近3期間の平均35.9%に対して40%を目指す。

(3) 成長を支える投資と個別戦略の実施

a) 投資戦略

投資戦略に関しては、内部成長と外部成長を相互に補完しあう「事業協調型」による戦略的投資を推進する。投資資金としては手元キャッシュや自己株式等を活用するほか、必要に応じて最適な資金調達手段の選択を柔軟に検討する方針で、3年間で約100億円を投下する。内部成長のための投資としてはインフラ投資、DX投資、技術投資、人的投資を、外部成長投資としては既存事業とのシナジーが期待できるメーカー機能を持つ企業やサービスエリアを拡張できる企業等を対象にM&Aやアライアンスを推進する。M&Aについては2025年9月末にエムテック、同年10月末にHTK Europeをそれぞれ子会社化した。

エムテックは、メーカー機能（技術と商品開発力）を持つ開発型企業で、同社とは2023年に業務提携を締結し、ロボットソリューションの共同開発を行ってきたが、株式交換により50.5%の株式を取得した※。子会社化の目的は、メーカー機能の獲得により、顧客ニーズに応えるソリューション開発を加速し、ロボット・FA分野における自社製品ラインナップを強化することにある。エムテックは、センサ情報を駆使した独自のモーションコントロール技術を有し、ロボットの複雑な動作に対応可能な柔軟な自動化システムを設計・開発できること、また3D解析技術により最適な生産プロセスと設備仕様を迅速に設計するなど、メーカーが産業用ロボットを組み込んだ製造ラインを構築する際に導入コストの低減と短納期化を実現するソリューション力がある。同社はエムテックを子会社化することで、ロボットソリューションの提案力で差別化を図り、受注拡大につなげる考えだ。エムテックの直近の業績は、2025年3月期で売上高217百万円、営業損失127百万円と先行投資段階の企業であり、今後同社と共同開発したロボットソリューションパッケージ「3D Connectシリーズ」の拡販を進めることで早期の収益化を目指す。

※ のれんは647百万円で5年均等償却となる。

現在は、2023年秋よりシリーズ第1弾として販売を開始した「AR² System」の拡販に注力している。同システムは、ロボットに搭載したカメラで対象物の位置基準となるARマーカ^{*}を読み取り、相対位置の補正と動作条件を判断選択してロボットに動作を指示する仕組みとなっている。ロボットは通常、所定の動作を行うためのティーチングデータを作成して運用する必要があるため、ノウハウを持たない企業にとっては導入のハードルが高かった。しかし、「AR² System」を付加することで高精度かつ効率的にこの工程を実現できるため、導入後の運用も容易になる。人手不足が深刻化している製造現場での省人化対策ソリューションとして需要拡大が期待され、海外の展示会にも出展するなど営業推進している。販売開始以降、受注実績は積み上がっているものの、今後の販売体制をより強化していくため、同社は社内プロジェクトチームを2025年秋以降増員して営業強化を図っており、今後の動向が注目される。

^{*} ARマーカとは、現実空間にデジタルコンテンツを重ねて表示できる「AR（拡張現実）」を表示させる目印となるものを指し、画像や顔、建物など様々なものをARマーカとして活用できる。「AR² System」ではARマーカにロボットの動作条件（レシピ）が埋め込まれており、それを読み取ることでロボットを制御する仕組みとなっている。

一方、HTK Europeは中堅コネクタメーカーである本多通信工業の英国の製造販売子会社である。同社はHTK Europeの全株式を取得し、社名もSUN-WA TECHNOS (UK) Connect Solutionsに変更した。英国工場でワイヤーハーネスや制御盤等の組立加工を行っているが、売上規模としては未だ小さい。欧州市場ではメーカーが仕入先を選定する際に現地設計・現地対応ができる能力を重視する傾向にあるため、同社のように商社機能を有するだけでは現地企業の開拓が困難である。こうした課題を解決するために現地で製造機能を持つ企業を子会社化した。同子会社は欧州の厳しい安全規格に即した製造・品質体制を有しており、ハーネスや制御盤を顧客設備仕様に応じてカスタム生産できることが強みである。今後は同子会社の製造機能をフルに活用して現地優良顧客の開拓を進め、今まで伸び悩んでいた欧州市場での事業拡大を目指す。

b) DX戦略

DX戦略では「守りのDX」から「攻めのDX」へシフトし、データとテクノロジーで成長加速を目指す。具体的には「業務効率化×標準化×スリム化」を実現する次世代基幹システムの導入準備に着手している。国内外の経営・業務データの収集と活用によりグローバル経営の意思決定を加速するほか、営業・マーケティング情報のAI・データ分析により営業戦略の強化を図る。特に、営業スキルの伝承は経営の重要課題と認識しており、人材育成にAIを活用しながら営業スキルの向上に取り組み、早期戦力化並びに営業の生産性向上につなげる。そのほか、スマート物流による「見える化システム」で物流拠点の最適化と高精度運営を実現し、顧客満足度の向上に取り組むほか、先端テクノロジーに対応できるDX人材の育成と活用を推進し、組織力の強化を図る。

c) 人材戦略

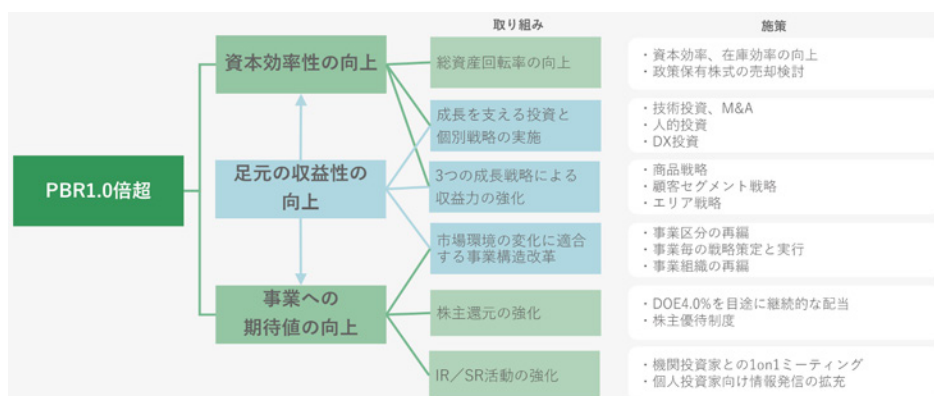
人材戦略として、社員一人ひとりが活躍できる制度と組織の構築に取り組み、中期経営計画の達成と企業価値の向上につなげる。重点施策として、個々のスキルと成果を反映する評価制度と報酬体系を検討するほか、営業人材の強化・スペシャリストの育成・内勤営業体制の最適化を図る。また、ダイバーシティの推進や次世代リーダーの育成、社員のリスクリング、社員エンゲージメントの構築、ウェルビーイングなどにも取り組む予定だ。

2028年3月期に連結営業利益80億円超、ROE10.0%超の達成を目指す

4. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

同社は、2028年3月期にPBR1.0倍超を達成するために、営業利益80億円超、ROE10.0%超を目標とし各種施策に取り組んでいる。営業利益80億円超の達成に向けた取り組みについては既述のとおりで、3つの成長戦略を推進して実現する考えだ。また、ROEについては2025年3月期で5.0%に落ち込んだが、2023年3月期は13.3%、2024年3月期は10.8%と10%超の水準であったことから、収益が回復すれば達成可能な水準と言える。同社ではROEの向上施策として、収益の拡大に加えて総資産回転率の向上にも取り組む方針だ。具体的には、資本効率や在庫回転率の向上、政策保有株式の売却などを推進している。資本効率については、サンワ版ROICを導入し、利益指標のみ重視した評価制度から、資本効率性も重視した評価制度に改めた。そのほか、PER向上施策として株主還元の強化やIR/SR活動の強化による認知度向上に取り組んでいる。2026年3月期の1株当たり純資産は3,200円台となる見通しで、PBRは約0.9倍（11月末終値換算）と目標達成まであと少しの水準までできている。

PBR1.0倍超達成に向けた取り組み



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

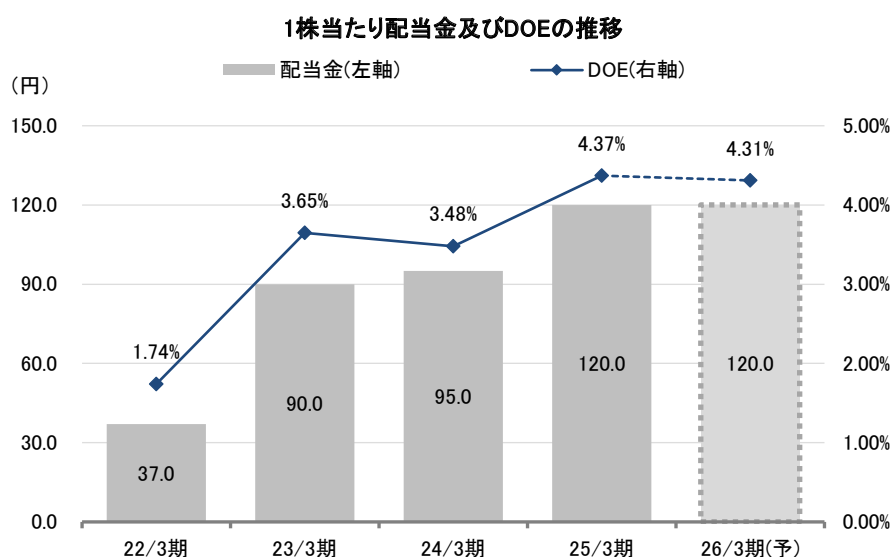
株主還元策

DOE4.0%以上を目標に配当を実施、株主優待も拡充を図る

同社は、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健全性とのバランスを考慮したうえで、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ことを基本方針としている。配当金については2025年3月期よりDOEで4.0%以上を目途に、継続的かつ安定的配当を行うことを目標としており、2026年3月期の1株当たり配当金は前期と同額の120.0円 (DOE4.31%) を予定している。なお、前期は設立75周年の記念配当10.0円が含まれており、普通配当金としては10.0円の増配となる。

また、中長期的に同社株式を保有する個人株主の獲得を目的に、株主優待制度を導入しており、2025年10月に優待内容の拡充及び優待品目の変更を発表した。従来は、毎年3月末時点で100株以上保有する株主を対象に、保有株数・期間に応じてQUOカードを贈呈していたが、今後は長期保有優待 (2年以上) を廃止し、保有株式数の区分変更を行うほか、優待品目についても株主の利便性向上を目的に従来のQUOカードからデジタルギフト※に変更する。具体的には、100株～200株未満の保有株主に対して2,000円分、200株～400株未満の保有で5,000円分、400株～800株で10,000円分、800株以上で20,000円分のデジタルギフトを贈呈する。配当金と株主優待を合わせた投資利回りを11月28日の株価 (2,929円) で試算すると、100株保有株主の場合で4.8%の利回りとなり、インカムゲインを目的とした投資先としては魅力的な水準と言える。このほか、株主還元や資本効率の向上を目的に、時期及び財務状況に応じて機動的に自己株式の取得を検討することにしており、PBR1.0倍超の早期達成を目指す。

※ 主なデジタルギフトとして、PayPayポイント、dポイント、au PAYポイント、楽天ポイント、Amazonギフトカード、QUOカードPay、Vポイントなどがあり、複数のデジタルギフトを選択することも可能となっている。



注：2025年3月期は記念配当10.0円を含む

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

サンワテクノス
8137 東証プライム市場

2025年12月23日 (火)
<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)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期 (予)
売上高	181,013	166,138	139,581	155,000
前期比	17.2%	-8.2%	-16.0%	11.0%
売上総利益	23,039	21,778	19,148	-
売上総利益率	12.7%	13.1%	13.7%	-
販管費	15,408	15,562	15,640	-
販管費率	8.5%	9.4%	11.2%	-
営業利益	7,630	6,215	3,507	3,500
前期比	58.8%	-18.5%	-43.6%	-0.2%
営業利益率	4.2%	3.7%	2.5%	2.3%
経常利益	7,675	6,631	3,815	3,760
前期比	47.7%	-13.6%	-42.5%	-1.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,493	5,007	2,443	2,610
前期比	53.6%	-8.8%	-51.2%	6.8%
EPS (円)	355.08	329.87	161.15	171.94
配当 (円)	90.0	95.0	120.0	120.0

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)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3中間期末	前期末比
流動資産	94,263	86,350	82,875	82,224	-651
現金及び預金	14,145	19,081	23,371	24,787	1,416
売上債権及び契約資産	58,922	47,417	44,056	41,542	-2,514
固定資産	12,318	12,356	10,203	11,329	1,126
有形固定資産	2,272	2,256	2,192	2,292	100
無形固定資産	221	166	153	774	621
投資その他の資産	9,824	9,933	7,857	8,262	405
資産合計	106,581	98,707	93,078	93,553	475
流動負債	59,870	45,124	39,133	40,262	1,129
支払債務	45,335	32,589	30,054	30,892	838
固定負債	2,227	5,615	4,832	4,804	-28
負債合計	62,097	50,740	43,966	45,067	1,101
有利子負債	9,557	12,007	8,447	7,776	-671
株主資本	38,202	40,620	41,703	41,954	251
その他の包括利益累計額	6,282	7,346	7,409	6,248	-1,161
純資産合計	44,484	47,966	49,112	48,486	-626

出所：決算短信よりフィスコ作成

経営指標

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期
自己資本比率	41.7%	48.6%	52.8%	51.5%
有利子負債比率	21.5%	25.0%	17.2%	16.1%
ROE	13.3%	10.8%	5.0%	-
ネットキャッシュ	4,588	7,074	14,924	17,011

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

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

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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