

|| 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 >>>](#)

2026年6月16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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」の進捗状況	01
4. 株主還元策	02
■ 業績動向	03
1. 2026年3月期の業績概要	03
2. 部門別・地域別動向	06
3. 2027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「SUN-WA Growth Plan 2027」の概要	10
3. 基本方針と戦略の進捗状況	11
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	17
■ 株主還元策	18

■ 要約

AI関連の設備投資拡大を追い風に、業績は高成長局面へ

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38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月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.3%増の148,329百万円、営業利益で同15.7%増の4,058百万円と3期ぶりに増収増益に転じた。AI関連の設備投資拡大を背景に、FA業界向けの電子部品やマウンター業界向けモータなど関連部材の需要が増加した。また、収益性を意識した営業活動を推進したことで売上総利益率も改善し、営業利益率は前期の2.5%から2.7%に上昇した。受注高は日本市場を中心に同19.0%増の158,142百万円と4期ぶりに増加に転じたが、特に第4四半期（2026年1～3月）は前年同期比36.7%増の48,679百万円と成長ペースが加速した。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比16.6%増の173,000百万円、営業利益で同47.8%増の6,000百万円と2ケタ増収増益となる見通しである。前第4四半期からの受注の勢いが足元でも続いており、AI関連の設備投資が業績のけん引役となる。半導体製造装置やロボット、FA機器メーカー向けを中心に売上が伸びる見通しだ。太陽光関連業界の設備投資減で低迷が続いていた中国向けも、半導体製造装置業界や自動車関連業界向けの伸びがカバーし底打ちしている。想定為替レートを148.0円/米ドル※としていることから、業績計画は上振れ余地を残していると弊社では見ている。

※ 1円/米ドルの変動による年間の収益影響額は売上高で499百万円、営業利益で53百万円（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」の進捗状況

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、PBR（株価純資産倍率）1.0倍超を目指す。特に顧客セグメント戦略※では業界に精通した営業人員を配置し、最新技術トレンドを意識した商品提案を行うなどソリューション力の高い営業活動を推進する。新規優良顧客の開拓や既存顧客との取引深耕に注力し、年率12～15%の売上総利益成長率を目指している。商談件数や受注案件の獲得など徐々に成果も出始めており、今後の収益成長を実現するための取り組みとして注目される。

※ 半導体製造装置、ロボット、工作機械、医療機器、社会インフラ、車載、FAコンポーネント、専用機械の8分野を特定し、それぞれ営業戦略を立てて顧客にアプローチしている。8分野合計で売上高の約7割を占める。

要約

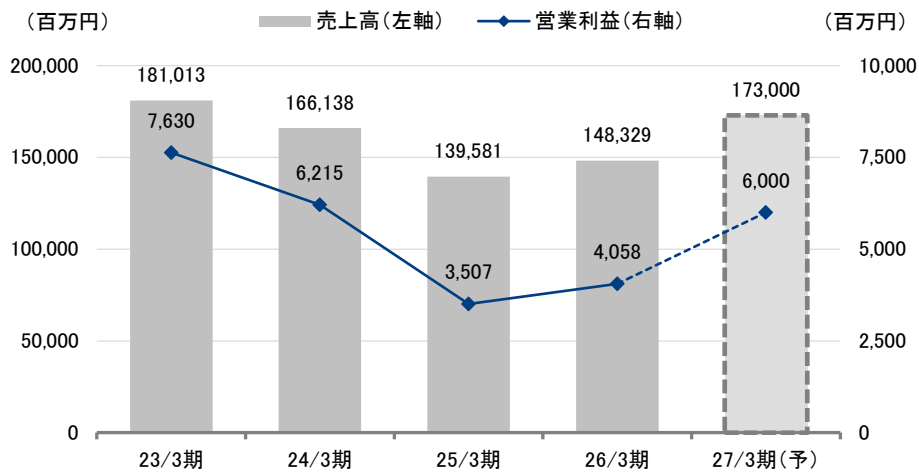
4. 株主還元策

同社はPBR1.0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きた。配当金については、DOE（連結株主資本配当率）4.0%以上を目途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比2.0円増配の122.0円（DOE4.27%）とし、2027年3月期は同8.0円増配となる130.0円（同4.38%）と連続増配を行う予定だ。また、株主優待制度も導入しており、毎年3月末の株主に対して保有株数に応じて電子ギフトの贈呈を行う（100株の場合は2,000円分の電子ギフト）。従来はQUOカードを贈呈していたが、利便性の観点から電子ギフトに変更した。こうした積極的な株主還元の取り組みにより、直近のPBRは1.0倍を超える水準となっており、今後もROEの改善を通じてPBR1.0倍超の定着及びさらなる向上を目指す。

Key Points

- ・ 2026年3月期はAI関連の設備投資拡大を追い風に3期ぶりの増収増益に
- ・ 2027年3月期はアジア市場も回復し、2ケタ増収増益と成長が加速する見通し
- ・ 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
- ・ DOE4.0%以上を目途に配当を実施、株主優待で電子ギフトを贈呈

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2026年3月期はAI関連の設備投資拡大を追い風に3期ぶりの増収増益に

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.3%増の148,329百万円、営業利益で同15.7%増の4,058百万円、経常利益で同25.2%増の4,776百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同33.7%増の3,265百万円と3期ぶりの増収増益に転じた。顧客の発注調整が一巡したことに加えて、期後半からはAI関連の設備投資拡大を背景に、半導体やロボットなど関連業界からの需要が拡大したことで増収増益となった。会社計画比では、売上高がほぼ計画どおりとなったものの、収益性を意識した営業活動の浸透により売上総利益率が改善したため、各段階利益は計画を上回って着地した。

2026年3月期連結業績

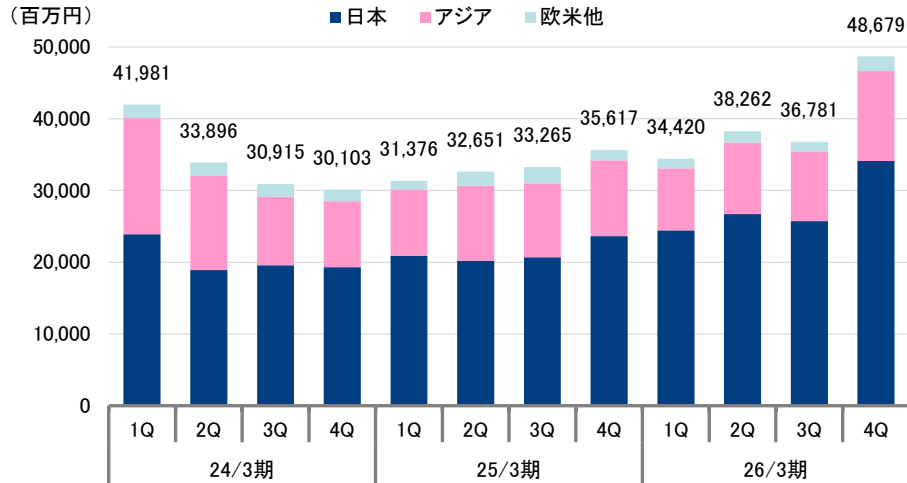
(単位：百万円)

	25/3期		会社計画	26/3期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	139,581	-	150,000	148,329	-	6.3%	-1.1%
売上総利益	19,148	13.7%	-	20,879	14.1%	9.0%	-
販管費	15,640	11.2%	-	16,820	11.3%	7.5%	-
営業利益	3,507	2.5%	3,700	4,058	2.7%	15.7%	9.7%
経常利益	3,815	2.7%	4,500	4,776	3.2%	25.2%	6.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,443	1.8%	3,000	3,265	2.2%	33.7%	8.9%
受注高	132,909	-	-	158,142	-	19.0%	-
期末受注残高	45,692	-	-	55,506	-	21.5%	-
為替レート (円/米ドル)	151.58	-	149.71	149.71	-	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の先行指標である受注高は、前期比19.0%増の158,142百万円と4期ぶりの増加に転じ、期末受注残高も同21.5%増の55,506百万円に積み上がった。地域別で見ると、日本が同29.9%増の111,005百万円と大きく伸長した一方で、アジアは同0.8%増の40,863百万円、欧米・その他は同8.8%減の6,273百万円で、日本市場が回復の原動力となった。アジアについては、中国の半導体製造装置や一部FAメーカーの受注は増加したものの、主要顧客先であった中国太陽光関連業界の設備投資減少が足かせ要因となった。四半期ベースの受注動向を見ると、第4四半期に前年同期比36.7%増の48,679百万円と大きく伸長した。AI市場の活況が半導体業界だけでなくロボットやFA機器など様々な業界にまで好影響を及ぼし始めていることがうかがえ、なかでも日本市場が同44.2%増の34,101百万円と顕著な伸びを示した。

業績動向

地域別受注高(四半期推移)


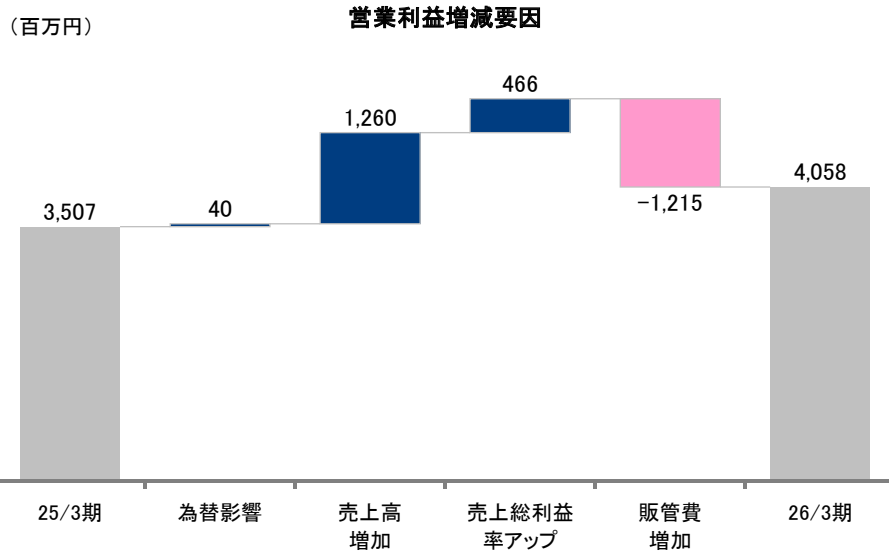
出所：決算短信よりフィスコ作成

2026年3月期の営業利益増減要因を見ると、増収効果で1,260百万円、売上総利益率の改善(前期比0.4ポイント上昇)で466百万円、為替レートの変動で40百万円^{※1}が増益要因となり、販管費の増加1,215百万円を吸収した。売上総利益率の改善要因は、収益性を意識した営業活動を推進してきたことが主因だ。同社は2023年3月期からKGI(最重要経営指標)を「売上高」から「営業利益」に改め、売上総利益率の改善に取り組んできた。実際、売上総利益率は2022年3月期の12.2%から2026年3月期は14.1%と右肩上がりで上昇している。2024年3月期以降は売上高が減少したことで販管費率が上昇し、営業利益の減益が続いていたためその効果が見えにくかったが、2026年3月期は売上高も増加に転じたことで、取り組みの成果が顕在化した格好だ。販管費の増加要因の約半分は人件費で占められるが、そのほかに2件のM&A^{※2}を実施したことに伴う関連費用約1億円及びのれん償却額64百万円の計上などが増加要因となった。また、営業外収支は前期比410百万円改善した。金融収支が139百万円改善したほか為替差損益が162百万円改善したことが主因だ。

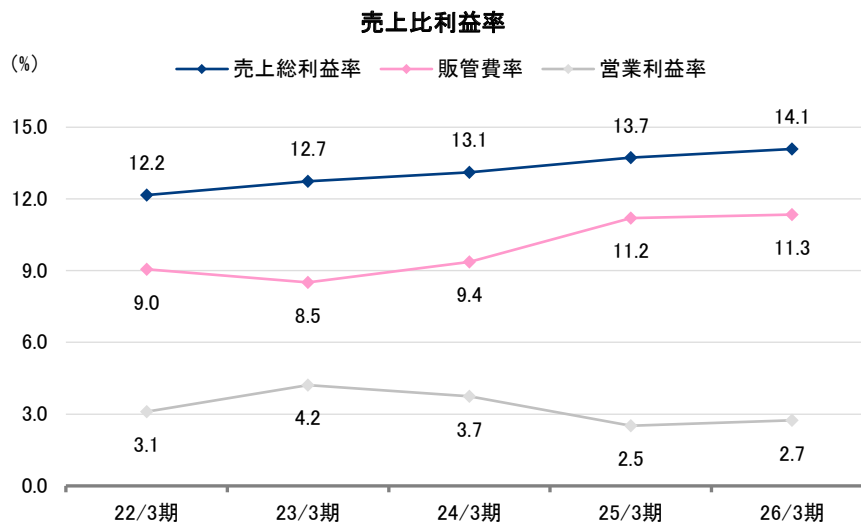
^{※1} 期中平均為替レートは149.71円/米ドルと前年同期の151.58円/米ドルから約2円/米ドルの円高となり、仕入販売取引時の為替レート差により国内事業会社で23百万円の増益、海外事業会社で24百万円の増益要因となったほか、期末換算レート差で7百万円の減益要因となった。

^{※2} 2025年9月末にロボットシステムの開発等を行う(株)エムテック、同年10月末に本多通信工業(株)の英国子会社であるHTK Europe Ltd.(現 SUN-WA TECHNOS (UK) Connect Solutions Ltd.)をそれぞれ子会社化した。事業規模が小さく、連結業績への影響は軽微である。

業績動向



注：売上高増加、売上総利益率アップ、販管費増加要因は為替影響を除く
出所：決算説明会資料よりフィスコ作成



出所：決算短信よりフィスコ作成

地域セグメント別では日本が3期ぶりの増収に転じる

2. 部門別、地域別動向

同社は市場環境の変化に適合すべく、2026年3月期より事業区分を4つの部門（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。各事業の主な取扱製品は、電子コンポーネント部門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、制御デバイス部門ではサーボモータ、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部門では産業用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ソリューション部門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になる。また、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

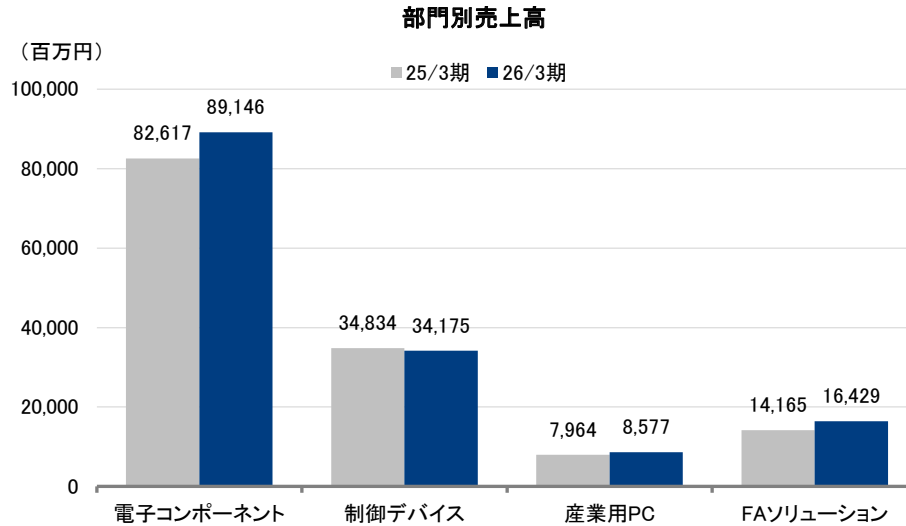
電子コンポーネント部門の売上高は前期比7.9%増の89,146百万円となった。主要顧客の生産増加を背景に、車載用光学ユニットやFA業界向け電子部品の販売が増加した。また、社会インフラ業界（航空機）向けに液晶ディスプレイの販売も増加した。

制御デバイス部門の売上高は同1.9%減の34,175百万円となった。データセンター関連市場の好調を背景に、マウンター業界向けモータの販売が増加したほか、新規案件の獲得により太陽光関連業界向け蓄電池用パワーコンディショナの販売が増加した。一方、中国における太陽光関連業界の設備投資減少の影響により、太陽光関連業界向けサーボモータ及びスカルロボットの販売が減少した。

産業用PC部門の売上高は同7.7%増の8,577百万円となった。半導体業界の設備投資拡大を背景に、半導体製造装置業界向け産業用PCの販売が増加したほか、中国の自動車関連での設備投資増を背景にFA業界向けボードコンピュータの販売も増加した。

FAソリューション部門の売上高は同16.0%増の16,429百万円となった。半導体業界の設備投資拡大を背景に、半導体製造装置業界向け検査装置及び搬送装置の販売が増加した。

業績動向



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

日本の売上高は前期比12.4%増の114,365百万円、営業利益は同34.0%増の2,912百万円と3期ぶりの増収増益に転じた。半導体製造装置業界向け産業用PC、半導体関連業界向け検査装置及び搬送装置、車載用光学ユニット、社会インフラ業界向け液晶ディスプレイ、マウンター業界向けモータ、太陽光関連業界向け蓄電池用パワーコンディショナ、FA業界向け電子部品などの販売がそれぞれ増加した。

アジアの売上高は同1.3%減の46,279百万円、営業利益は同10.0%減の1,012百万円と減収減益基調が続いた。主力の中国市場においてFA業界向けボードコンピュータ及び電子部品、半導体製造装置業界向け電子部品及び産業用PCの販売が増加したものの、太陽光関連業界向けサーボモータ及びスカラロボットの販売減少が響いて減収減益となった。なお、2024年3月期より進出したインドでは現地に進出するFA及び社会インフラ関連(鉄道信号)企業向けの販売が順調に増加し、単月ベースで黒字化を達成した。

欧米の売上高は同1.0%増の6,437百万円、営業利益は同8.7%増の50百万円となった。自動車関連業界向け産業用ロボットの販売が減少したものの、米国の半導体製造装置業界向けケーブルの販売増加がカバーした。

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
日本	133,712	114,550	101,715	114,365	12.4%
アジア	64,364	61,194	46,880	46,279	-1.3%
欧米	7,112	6,970	6,374	6,437	1.0%
その他	846	773	863	854	-1.0%
調整額	-25,022	-17,350	-16,251	-19,608	-
合計	181,013	166,138	139,581	148,329	6.3%

営業利益	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比
日本	5,354	3,638	2,172	2,912	34.0%
アジア	2,581	2,344	1,125	1,012	-10.0%
欧米	-48	147	46	50	8.7%
その他	-3	-10	10	32	192.1%
調整額	-253	95	153	52	-
合計	7,630	6,215	3,507	4,058	15.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2027年3月期はアジア市場も回復し、 2ケタ増収増益と成長が加速する見通し

3. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比16.6%増の173,000百万円、営業利益で同47.8%増の6,000百万円、経常利益で同29.8%増の6,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同28.6%増の4,200百万円と2ケタ増収増益となる見通しである。中東情勢の混迷による原油高を背景に先行き不透明な状況が続くものの、AI市場の急速な成長を背景に半導体やデータセンターなど関連業界の設備投資がさらに拡大するほか、脱炭素社会の実現に向けた環境・エネルギー分野への投資、人手不足を背景とした省力化・自動化投資も堅調に推移することが見込まれるなど、同社にとっては良好な事業環境が続く。

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比
	通期実績	売上比	通期計画	売上比	
売上高	148,329	-	173,000	-	16.6%
営業利益	4,058	2.7%	6,000	3.5%	47.8%
経常利益	4,776	3.2%	6,200	3.6%	29.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,265	2.2%	4,200	2.4%	28.6%
1株当たり当期純利益 (円)	212.35	-	270.01	-	-
為替レート (円/米ドル)	149.71	-	148.00	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

2026年4月の受注も好調に推移した模様で、低迷が続いていた中国市場も半導体製造装置業界や自動車関連業界向けの受注増加により上向きに転じている。実際、アジアの受注高は前第4四半期に前年同期比19.2%増の12,570百万円、前四半期比でも29.4%増となるなど回復が鮮明となっている。今後についても原油高を背景に太陽光パネルや系統用蓄電池による再生可能エネルギーシステム向けの需要は国内外で拡大する見通しで、関連商材の好調な販売が見込まれる。

利益面では、増収効果に加えて売上総利益率の改善傾向が続く見通しだ。引き続き人件費は増加するも、AI活用による間接部門の生産性向上や、スマート物流システム導入による物流コストの抑制によって販管費率の低減を見込んでいる。その結果、営業利益率は前期の2.7%から3.5%に上昇する見通しだ。営業外収支が前期比518百万円悪化する見込みとなっているが、想定為替レートを148.0円/米ドルと前期よりも円高で設定していることで、為替差損の発生を見込んでいるためだ。ただ、足元の為替レートは150円/米ドルを上回る円安となっており、今後も同水準が続けば業績の上振れ要因となる。同社では1円/米ドルの変動による年間の収益影響額は、売上高で499百万円、営業利益で53百万円と試算している※。

※ 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、社是「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。KGIを「売上高」から「営業利益」に変更し、2031年3月期に連結営業利益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

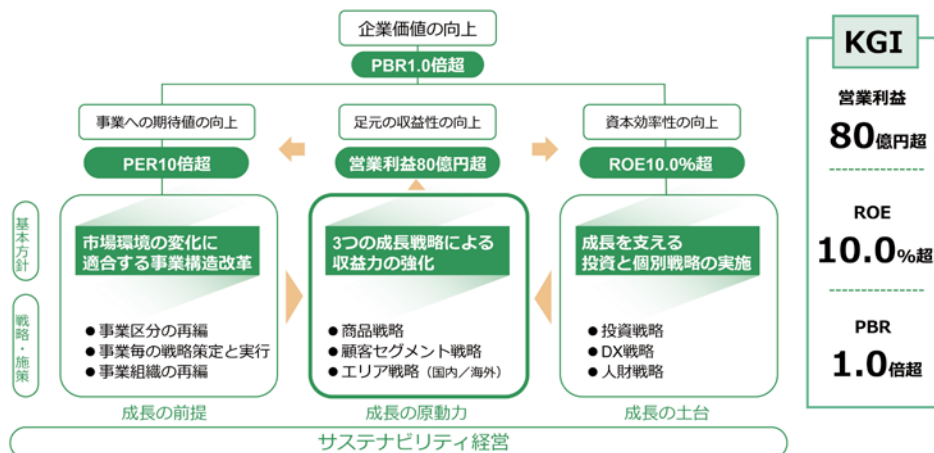
ミッションについては「世界中の技術をつなぎ 新たな価値を創造し 豊かな社会づくりを支える」と定義し、グローバルネットワークを生かして、最新の技術提案と最適な製品を提供することで持続可能な社会の発展に貢献する。また、ビジョンとして「やりたいこと」を“できる”に変える、ものづくりのベストパートナー”を目指すことを掲げた。ミッションを果たしビジョンを実現するためのバリュー（価値観）については、「顧客志向」「チャレンジ精神」「チームワークとコミュニケーション」の3つのポイントを挙げている。「顧客志向」では、常に顧客目線で物事を考え、価値観を共有することで真の顧客ニーズをくみ取り、最良の理解者として全力を尽くす。「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。「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。なお、PBRについては株主還元策やIR/SR活動を強化してきた効果もあって、2026年5月25日終値(3,805円)換算で約1.1倍と目標を達成している。

中期経営計画の基本方針とKGI



出所：中期経営計画資料より掲載

AI関連の設備投資拡大を追い風に 中期業績目標に対して上振れる可能性も

3. 基本方針と戦略の進捗状況

(1) 市場環境の変化に適合する事業構造改革

事業構造改革として、2026年3月期より事業区分を4つの部門(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、事業ごとに戦略を策定し、施策を実行している。営業本部についても4部門に再編するなど既に実行に移している。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は、イノベーション本部に組み込んだ。今後の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の3つの成長戦略を展開し、顧客の高度なニーズに応える。スタートアップ企業などが開発す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。2025年9月に連結子会社化したエムテックも、こうした戦略の一例である。

(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を策定している。電子コンポーネント部門では、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。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<6645>、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。

制御デバイス部門では、顧客の装置の競争力強化に貢献する商品を提供する。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も行う。

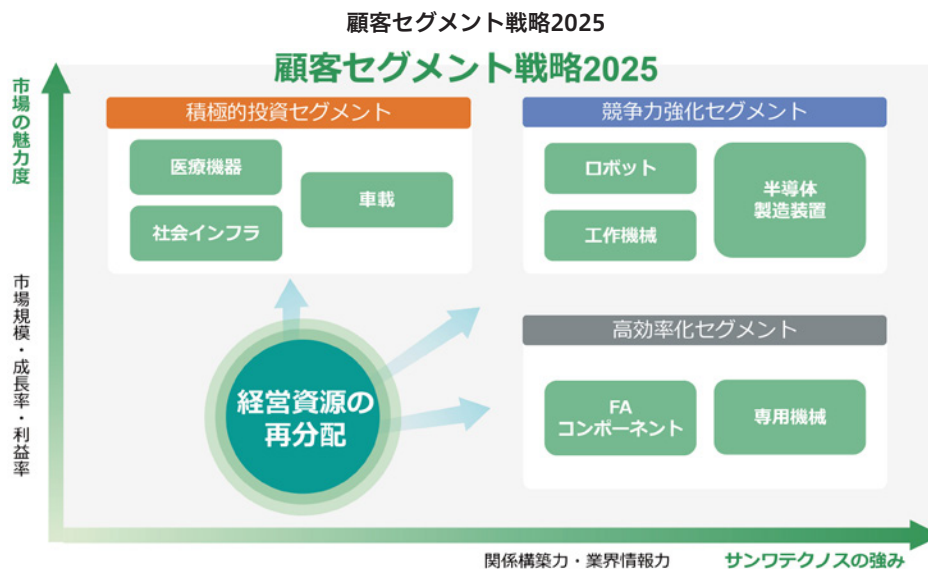
産業用PC部門では、幅広い産業機器と連携した高度な自動化を実現する商品を提供する。同社の優位性が高い分野を特定し、その未開拓分野に進出するほか、付加価値の高い機能とサービスの提供による差別化、並びに製造現場の効率化につながるソリューションを提案する。

FAソリューション部門では、顧客の課題解決に向けSierと協業しながら最適なソリューションを提供する。顧客の課題やニーズを分析し、専門性の高いSierと組み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。

長期ビジョンと中期経営計画

b) 顧客セグメント戦略

顧客セグメント戦略では、業界に精通した専門知識を有する人材を分野ごとに配置することで顧客との強固な関係を構築し、新規顧客の開拓や既存顧客との取引深耕を図る。注力分野として、半導体製造装置、ロボット、工作機械、医療機器、社会インフラ、車載、FAコンポーネント、専用機械の8分野を特定し、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つのセグメントに分類した。同取り組みでは国内だけでなく海外市場でも同様の戦略を推進し、事業規模拡大を目指す。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に資金を獲得していく分野である。なお、8分野合計の売上高は全体の約7割を占めている。FAコンポーネントが約2割と最も高く、次いで車載、半導体製造装置がそれぞれ1割強、専用機械が1割弱となっている。



出所：中期経営計画資料より掲載

長期ビジョンと中期経営計画

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。このうち半導体製造装置分野の1期目(2026年3月期)の売上総利益成長率は前中期経営計画期間(2023年3月期～2025年3月期)の単年度平均売上総利益に対して1.8%減であったが、前期比では6.6%増と回復に転じ、2027年3月期はAI関連の半導体設備投資拡大を追い風に2ケタ増益が見込まれる。2026年3月期は次世代技術を軸とした主要顧客との共同開発を推進したほか、特定分野での戦略パートナー化を進め、高付加価値案件の創出に取り組んだ。なお、次世代技術とは最先端のAI半導体で今後採用が予定されている「COPOS(Chip on Panel on Substrate: コポス)」と呼ばれる次世代パッケージング技術を指す。TSMCが最先端半導体製造用に開発を進めており、2028年ごろの本格量産開始を目指している。従来はシリコンインターポーザー上に半導体チップを搭載してパッケージングしていたが、COPOSではシリコンに代わりコスト効率と熱安定性に優れるガラスを利用する。同社の主要顧客ではCOPOS技術に対応した次世代装置を開発するにあたり、その駆動部分となるサーボモータやロボットを組み合わせた同社のソリューションが採用された。今後の最先端半導体製造装置分野でのシェア拡大、及び中長期的な業績に貢献する取り組みとして注目される。

ロボット分野の1期目の売上総利益成長率は25.2%、前期比でも74.8%増と大きく伸長し、好調な滑り出しとなった。主な取り組みとして、市場拡大領域を捉えたセキュリティ・リモート保守分野での提案を強化した。また、工作機械分野の1期目の売上総利益成長率は7.5%、前期比では0.9%増となった。工程集約・自動化を軸としたソリューション提案などを推進し案件獲得につなげた。

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。このうち車載分野の1期目の売上総利益成長率は18.6%、前期比では39.1%増と大きく伸長した。前期に自動車メーカーの不正検査問題による製造一時停止の影響で売上が落ち込んだ反動増となっているほか、ADAS用光学ユニットが大きく伸長した。車載分野についてはADAS関連だけでなく電動化ニーズに対応した商品提案も進めており、中期的に2ケタ成長が見込まれている。医療機器の1期目の売上総利益成長率は5.5%、前期比で27.2%増となった。サーボモータなど同社の強みを生かせる駆動メカ部分が必要になる画像診断装置や検体分析装置を中心に、成長が見込める8つの重点カテゴリーを特定し、商品提案の強化と案件創出に取り組んだ。社会インフラ分野の1期目の売上総利益成長率は10.6%、前期比で20.3%増となった。EV充電・再生可能エネルギー関連の成長分野を重点領域として特定し、新規顧客・新規案件の開拓を推進した。

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。FAコンポーネントの1期目の売上総利益成長率は21.2%減となり、前期比では7.8%減と低調な滑り出しとなった。2026年3月期途中まで顧客側で在庫調整が続いたことが影響したが、足元は在庫調整も一巡し受注は上向いている。仕入先メーカーとの連携を強化し、次世代大手顧客の深耕営業に取り組んだほか、展示会などへの参画を通じて販売力・提案力を強化した。専用機械の1期目の売上総利益成長率は0.2%減となり、前期比では13.4%増となった。仕入先やSIerとの連携を通じて既存顧客との取引深耕を図ったほか、展示会を活用した提案機会の創出に取り組んだ。

長期ビジョンと中期経営計画

顧客セグメント別戦略と1期目 (2026年3月期) の結果

セグメント	戦略方針	主な取り組み内容	売上総利益 目標成長率 CAGR [※]	1期目 成長率 (CAGR) [※]	前期比 増減率
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 ・次世代技術を軸とした主要顧客との共同開発を推進 ・特定分野での戦略パートナー化を進め、高付加価値案件の創出を継続	15%	-1.8%	6.6%
	ロボット	市場拡大と技術進化で強みを発揮 ・市場拡大領域を捉えた、セキュリティ・リモート保守分野での提案強化 ・ネットワーク機器を起点とした付加価値提案により案件獲得を加速	15%	25.2%	74.8%
	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 ・工程集約・自動化を軸にしたソリューション提案を推進 ・産業用PC、メカ材材を組み合わせた提案力を強化し、将来成長基盤を構築	12%	7.5%	0.9%
積極的投資 セグメント	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ねらう ・同社の強みを生かせる「画像診断装置」「検体分析装置」を中心に成長が見込まれる8つの重点カテゴリーを特定 ・主要メーカーとの協業を通じ、優良企業向けの提案力を強化し、案件創出を推進	15%	5.5%	27.2%
	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 ・脱炭素社会の実現に向けた、EV充電・再生可能エネルギー関連の成長分野を重点領域として特定 ・重点領域における新規顧客・新規案件の開拓を推進	12%	10.6%	20.3%
	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ねらう ・ADAS、HMI、インフラ連携など、モビリティ進化を支える分野への参入・取り組みを強化 ・電動化ニーズに対応した商品提案を通じて、既存及び新規顧客との接点拡大と顧客満足度向上を推進	12%	18.6%	39.1%
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 ・主要メーカーとの連携による次世代大手顧客の深耕営業を推進 ・仕入先との拡販活動、新商材の発掘、SFA活用による情報共有に加え、展示会・技術交流への参画を通じて販売力、提案力を強化	12%	-21.2%	-7.8%
	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 ・アプリケーション視点での専用機械向け自動化ニーズを捉え、提案機会の創出を推進 ・ロボットを中核とし、仕入先・Sierと連携した提案活動を通じて既存顧客の深耕を強化 ・展示会を活用した提案機会の創出、拡大を図り、高付加価値なFAソリューションを展開	12%	-0.2%	13.4%

※ 2023年3月期-2025年3月期の売上総利益に基づく年平均成長率。

出所：決算説明会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の実施、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、併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ねらっている。数年前から取り組み始めたスマート営業所は1拠点2~3名の営業人員で近隣エリアをカバーするもので、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、営業人員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本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ASEAN・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・権限の集中を進めている。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と仕入先開拓に取り組んでおり、2026年3月期は半導体製造装置業界や自動車関連業界のローカル企業向け受注が増加した。ASEAN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と進化させ、現地ローカル企業の顧客開拓も推進する。欧米地域では、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を拡大する。

(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などを活用するほか、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などを対象にM&Aやアライアンスを推進する。

2026年3月期の内部成長投資として、エムテックと共同開発したパレタイズロボットシステムのパッケージ商品の開発や物流拠点の再編(スマート物流の展開)、SDX(SUN-WA Digital Transformation)を推進した。また、2026年夏に本社及び東京オフィスの移転を予定している。一方、外部成長投資としてエムテックとHTK Europe(現 SUN-WA TECHNOS(UK) Connect Solutions)のM&Aを実施し、それぞれ子会社化した。

エムテックは、メーカー機能(技術力と商品開発力)を持つ開発型企業で、同社とは2023年に業務提携契約を締結し、ロボットソリューションの共同開発を行ってきたが、株式交付により50.5%の株式を取得した^{※1}。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コンポーネント分野における自社製品ラインナップの強化である。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。エムテックの技術力と同社の販売力を融合することで、ロボットソリューションの受注拡大を目指す。エムテックの売上規模は2億円前後でまだ業績に与える影響は軽微だが、共同開発したパレタイズロボットシステムをパッケージ化した商品「SPP1 AR^2」の拡販を進めることで早期収益化を目指す。同製品の長は、1) ロボットを導入していない企業でもタブレットでアプリに箱寸法と積み付け条件を入力するだけで、かご車への積み込み動作プログラムを作成できること、2) 昇降リフターを内蔵することで10kg可搬のロボットで積み付け高さを補えること、3) AR^2 System^{※2}を利用することで、かご車の位置決め作業が不要となり、稼働率及び生産性が向上すること、の3点が挙げられる。人手不足の解決につながるソリューションとして中小企業や中堅企業の関心度も高く、多くの商談件数を抱えている。成約までに時間を要しているが、中長期的に収益貢献する取り組みとして注目される。

^{※1} のれんは647百万円で5年均等償却。

^{※2} ロボットのティーチングデータをARマーカに移すことができるシステム。ロボットがARマーカを読み取ることで、位置ずれや誤差に対してカメラを用いた位置補正が可能である。

長期ビジョンと中期経営計画

SUN-WA TECHNOS (UK) Connect Solutionsは、もともと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ったが、同社が全株式を取得し子会社化した。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、売上規模としては小さい。欧州のローカル企業は仕入先を選定する際に現地設計・現地対応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開拓が困難で、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る欧州市場での事業拡大を目指す戦略だ。2027年3月期は営業機能も強化し、従来ドイツ子会社で担当していた英国の顧客を同子会社に担当させて営業効率を高めるとともに顧客満足度の向上と取引深耕を図る。

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、人財育成に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。次世代基幹システムが稼働開始するのは、2029年3月期からスタートする次期中期経営計画期間内になる見通しだ。なお、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、顧客満足度の向上を目指すほか、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) 人財戦略

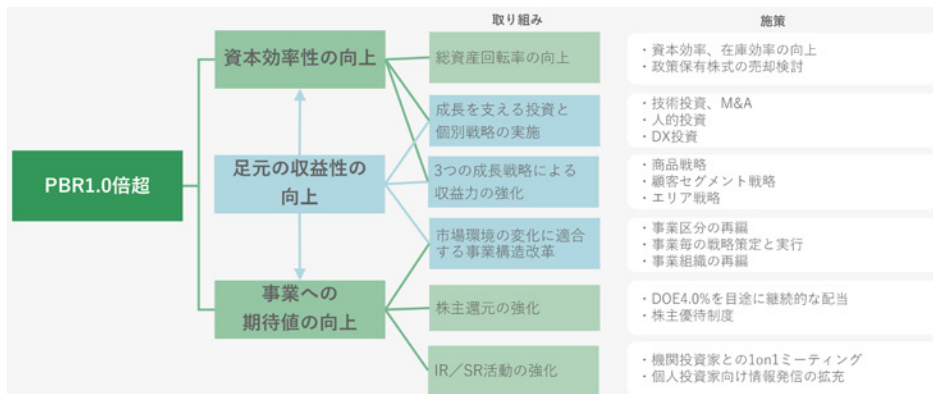
人財戦略では、社員一人ひとりが活躍できる制度と組織の構築に取り組み、中期経営計画の達成と企業価値の向上につなげる。重点施策として、個々のスキルと成果を反映する評価制度と報酬体系の導入を検討するほか、営業人財の強化・スペシャリストの育成・内勤営業体制の最適化を図る。また、ダイバーシティの推進や次世代リーダーの育成、社員のリスクリング、社員エンゲージメントの構築、ウェルビーイングなどにも取り組む。

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KGIとし各種施策に取り組んでいる。営業利益80億円超の達成は、3つの基本方針を推進して実現する考えだ。また、ROEについては2026年3月期で6.4%の水準だが、2023年3月期に13.3%、2024年3月期に10.8%と過去には10%超の水準もあったことから、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、利益指標のみを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3,397円台で、PBRは約1.1倍（5月25日終値換算）と1.0倍を超過しており、今後も1.0倍超の定着に向けてこれらの取り組みを継続する。

PBR1.0倍超達成に向けた取り組み



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

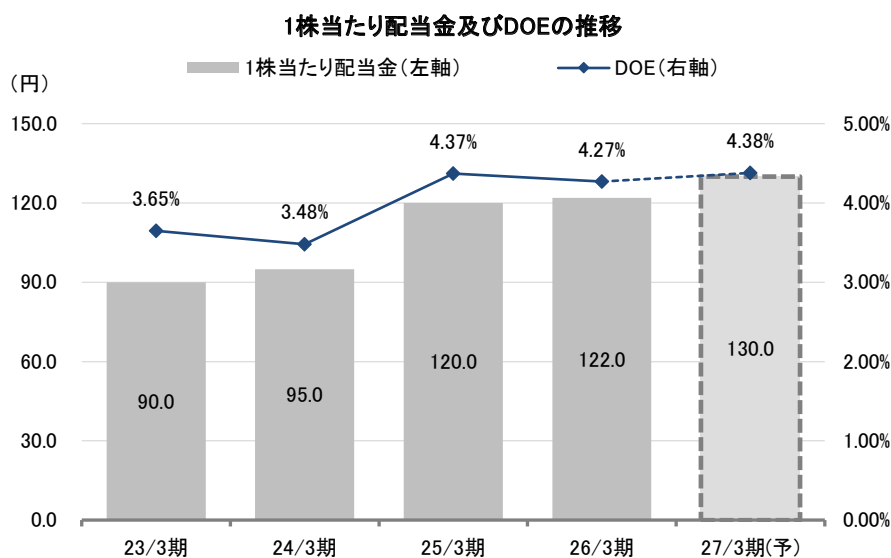
株主還元策

DOE4.0%以上を目途に配当を実施、株主優待では電子ギフトを贈呈

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比2.0円増配となる122.0円 (DOE4.27%) とした。なお、2025年3月期は設立75周年の記念配当10.0円が含まれており、普通配当としては12.0円の増配となる。2027年3月期については同8.0円増配となる130.0円 (同4.38%) と6期連続の増配を予定している。

また、個人株主の獲得を目的に株主優待制度も導入しており、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、流動性向上の観点から長期保有優待 (2年以上) を廃止したほか、保有株式数の区分変更を行うとともに、利便性の観点から優待品目を従来のQUOカードから電子ギフト※に変更した。具体的には、100～200株未満の保有株主に対して2,000円分、200～400株未満の保有で5,000円分、400～800株未満で10,000円分、800株以上で20,000円分の電子ギフトを贈呈する。配当金と株主優待を合わせた投資利回りを5月25日の株価 (3,805円) で試算すると、100株保有株主の場合で3.9%の利回りとなる。また、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自己株式の取得も機動的に検討することとしている。

※ 主な電子ギフトとして、PayPayポイント、dポイント、auPAY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、複数の電子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、決算説明会資料よりフィスコ作成

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	27/3期(予)
売上高	181,013	166,138	139,581	148,329	173,000
前期比	17.2%	-8.2%	-16.0%	6.3%	16.6%
売上総利益	23,039	21,778	19,148	20,879	-
売上総利益率	12.7%	13.1%	13.7%	14.1%	-
販管費	15,408	15,562	15,640	16,820	-
販管費率	8.5%	9.4%	11.2%	11.3%	-
営業利益	7,630	6,215	3,507	4,058	6,000
前期比	58.8%	-18.5%	-43.6%	15.7%	47.8%
営業利益率	4.2%	3.7%	2.5%	2.7%	3.5%
経常利益	7,675	6,631	3,815	4,776	6,200
前期比	47.7%	-13.6%	-42.5%	25.2%	29.8%
親会社株主に帰属する当期純利益	5,493	5,007	2,443	3,265	4,200
前期比	53.6%	-8.8%	-51.2%	33.7%	28.6%
EPS(円)	355.08	329.87	161.15	212.35	270.01
配当(円)	90.0	95.0	120.0	122.0	130.0

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期末	増減額
流動資産	94,263	86,350	82,875	88,703	5,828
現金及び預金	14,145	19,081	23,371	24,591	1,220
売上債権及び契約資産	58,922	47,417	44,056	46,200	2,144
固定資産	12,318	12,356	10,203	12,682	2,479
有形固定資産	2,272	2,256	2,192	2,306	114
無形固定資産	221	166	153	722	569
投資その他の資産	9,824	9,933	7,857	9,652	1,795
資産合計	106,581	98,707	93,078	101,386	8,307
流動負債	59,870	45,124	39,133	43,207	4,074
支払債務	45,335	32,589	30,054	33,870	3,816
固定負債	2,227	5,615	4,832	5,054	222
負債合計	62,097	50,740	43,966	48,262	4,296
有利子負債	9,557	12,007	8,447	7,751	-696
株主資本	38,202	40,620	41,703	43,975	2,272
その他の包括利益累計額	6,282	7,346	7,409	8,880	1,471
純資産合計	44,484	47,966	49,112	53,124	4,011

出所：決算短信よりフィスコ作成

経営指標

	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
自己資本比率	40.9%	41.7%	48.6%	52.8%	52.1%
有利子負債比率	20.5%	21.5%	25.0%	17.2%	14.7%
ROE	9.8%	13.3%	10.8%	5.0%	6.4%
ネットキャッシュ(百万円)	6,244	4,588	7,074	14,924	16,840

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・表示したものです。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、理由のいかなを問わず、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