

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

三洋貿易株式会社 (3176)

開催日：2026 年 7 月 18 日 (土)

場 所：札幌ビューホテル大通公園 ピアリッジホール (北海道札幌市中央区)

説明者：代表取締役社長 新谷 正伸 氏

1. 自己紹介

- ・ 私は大学卒業後、三洋貿易に入社し 40 年以上勤めています。海外勤務は、アメリカ・ニューヨークに 2 回、タイに 1 回赴任経験があります。私にとって、当社での仕事はまさに人生そのものと思っています。座右の銘は、「人事を尽くして天命を待つ」です。やることをやって、あとは天に任せると、経験則から考えています。
- ・ 趣味は写真で、当社の現地法人を訪問した際にも、メキシコ、ベトナム、インドネシアなどで現地スタッフと写真を撮っています。

2. 企業概要

- ・ 当社のビジョンは、「世の中の課題解決に貢献し、人と地球の笑顔をつくる」です。このビジョンを掲げて、お客様に最適解を提供するという理念で進めています。
- ・ 約 80 年前の 1947 (昭和 22) 年、戦後の財閥解体時に、元三井物産の社員が当社を設立しました。そのため、三井物産と社風が少し似ているところがあると思います。
- ・ 創業者・玉木榮一の言葉「社格を下げるものはやるな」は、今でも社内に受け継がれています。つまり、当社は創業来のガバナンスをしっかりと受け継いでいます。
- ・ 当社は、自由闊達な社風です。毎年 15 人ほどの有望な学生が入社します。彼らには、社員の成長が会社の成長につながると話しています。人が宝であり、社員の活躍は非常に大事だと考えています。できるだけ社員に機会を与えて頑張ってもらいたいと思い、社員を激励しながら進めています。
- ・ 資本金約 10 億円の中堅専門商社です。

3. 当社の業績・強み

- ・ 2025 年 9 月期の売上高は約 1,327 億円で、5 年連続で過去最高を更新しています。営業利益は約 64 億円です。連結従業員数は 747 人で、そのうち単体は約 300 人です。営業社員の約半数が理系のバックグラウンドを持っています。ただ右左の売り買いだけを行う商社ではない点が当社の特徴です。ROE (自己資本利益率) は 9.3% ですが、10~12% を目標にしています。
- ・ 海外拠点は現在 10 カ国、15 拠点あります。北米はアメリカに 3 カ所とメキシコです。東南アジアはタイ、ベトナム、インドネシア、シンガポール、中国、インドです。欧州

大和インベスター・リレーションズ(株) (以下、「当社」といいます。)はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

はドイツのミュンヘンに拠点があり、それぞれ海外との貿易に従事しています。

- ・ 当社のユニークネスは4つあります。1つ目は **People Company**（ピープルカンパニー）です。「人の Sanyo」で、人を大事にしています。人が成長する機会を作り、国内・海外出張においても国境を意識せずに出張へ行きます。人が活躍できる環境が特徴です。
- ・ 2つ目は、パートナーシップモデルです。当社は原則として1つの商品に対し1つの仕入先です。一般的に商社は、複数の仕入先から商品を調達し、お客様に提供しますが、当社は特定の仕入先とパートナーシップを組み、お客様に納入しています。仕入先との距離が非常に近いビジネス形態です。売り先はどこへでも拡げることができますが、仕入先と一体になってお客様に提供しています。系列がありませんので、すべてのお客様と取引をすることができます。
- ・ 3つ目は、よい仕事です。利益だけでなく社会に貢献することを目指しています。そうした仕事を理念にも掲げて進めています。
- ・ 4つ目は、高付加価値商材です。当社の場合、ニッチながら非常に付加価値の高い商材に焦点を絞って展開しています。
- ・ 当社は、大きく分けて4つのセグメントでビジネスを展開しています。1つ目のファインケミカルは、合成ゴムおよび機能性化学品をゴム製造メーカー、インキ、塗料、コーティング分野に納入しています。当社の基幹ビジネスです。
- ・ 2つ目のインダストリアル・プロダクツは、自動車の内装部材を扱っています。海外から内装部材を輸入して、日系自動車メーカーすべてに納入しています。シート内のランバーサポート、シートヒーター、シートベルトリマインダーといった内装部材を扱っています。
- ・ 3つ目は、サステナビリティです。非常にニッチですが、再生可能エネルギーでは、木質バイオマスを扱っており、北海道上川郡下川町で木質バイオマス関連事業を行っています。そして、地熱発電の機材、海洋の洋上風力発電などの再生可能エネルギーに関する様々な機材を納入しています。
- ・ 4つ目のライフサイエンスは、非常に幅広い商品群を扱っています。例えば、食品添加物、化粧品、在宅医療の酸素濃縮機、科学機器、バイオテクノロジーなど、人に貢献することを進めています。
- ・ 2012（平成24）年の上場から約14年経ちました。上場以来14年間で売上高、営業利益が約3倍に成長しました。その主な要因は、自動車の内装部材と上場後に推進したM&Aです。また、海外拠点を増やしたため、海外の成長も非常に貢献し、安定的な成長を遂げたと考えています。

4. ビジネスモデル・高収益性

- ・ 「三洋モデル」は、一気通貫モデルです。自動車の内装部材では、まず海外の仕入先と一緒に自動車メーカーへ行き、最初の設計・調査を行います。それから試作を重ね、様々

なサンプルを提供します。これに2〜3年ほどかかります。そして決定後、今度は日本で量産の供給体制をジャストインタイムに対応します。自動車は、その車種の生産が終わった後も、交換部品の供給責任が10年ほどあります。その交換部品も当社で必要な在庫を持ち、対応する形をとっています。量産が始まった際の安定供給から、その後の保守部品までを一気通貫で対応しています。

- ・ 当社の営業マンは技術系が多いため、納入だけでなく技術的なサポートも行いながら、仕入先と強い関係を築いています。1商品1仕入先を基本的な関係として、お客様に供給します。当社は系列ではないので、すべての自動車メーカーのお客様に供給ができます。これが当社の1つのモデルになっています。
- ・ 同業他社と収益性を比較すると、営業利益率は当社が6.4%で、平均値よりも上回っています。これは売買だけでなく、技術的なフォローやそれ以外のサービス、付加価値を提供している結果です。

5. 成長戦略

- ・ 今期(2026年9月期)の見通しですが、営業利益を65億円に上方修正しました。現在、5ヵ年の長期経営計画「SANYO VISION 2028」を進めており、半分が終了したところです。2年後の2028年9月期の目標として、営業利益90億円を掲げています。この目標を達成すべく現在、全社員一丸となって進めているところです。
- ・ 「SANYO VISION 2028」を達成するため、4つの各セグメントに注力事業があります。育成事業、成長事業、基盤事業、要検討事業と分類して、4セグメントごとに商材をノミネートして進めています。
- ・ ファインケミカルでは、従前の合成ゴム、化学品にプラスして天然由来の化学品素材、ゴムでも高付加価値の合成ゴムを進めています。
- ・ 自動車の内装部材を取り扱うインダストリアル・プロダクツでは、シートベルトリマインダー等に加えて、今後のEV自動車の時代を見据えたEVバッテリーの保守メンテナンス機材に取り組んでいます。30秒でバッテリーの状況がわかる商品を開発し、日本およびタイで展開を進めています。
- ・ 環境問題への関心の高まりに対して、環境対応表皮の開発も進めています。単一素材にすることでリサイクルしやすい合成皮革となっており、自動車のシートに使用します。日本に加え、環境に対する意識の高いヨーロッパでこの商品を紹介しています。
- ・ 当社は、データセンター、半導体の検査などに使われる特殊なケーブルも扱っており、高周波同軸ケーブルはその一つです。非常に送電性の良いケーブルで、こちらもプロジェクトとして推進しています。
- ・ サステナビリティでは、木質バイオマス、海洋資源開発などがあります。注目は洋上風力発電で、秋田県で国内初の大きな国家プロジェクトがスタートしますが、当社はその関連機材を納入します。また、2026年1月に東京都小笠原村の南鳥島沖の海底6,000m

で採掘試験に成功したレアアースの国家プロジェクトの機材も、当社がほぼ全て納入しました。また、2027年1月には、南鳥島で1日350トンのレアアースを採掘する計画があり、そこでも当社の様々な機材を納入する予定です。

- ・ ライフサイエンスは、非常に数多い商品を扱っています。おもしろいものでは、果物、作物に貼ると持ちが長くなるシールがあります。これをアメリカのメーカーと協力しながら、JA（農業協同組合）に紹介を進めています。この商品が市場に出回れば、日本の食品ロスの削減につながります。社会に貢献できる商品として、当社では強力に展開を推し進めています。
- ・ その他、新規案件が30件以上あります。利益だけでなく、社会貢献する理念のもと、実現に向けて現在進めています。
- ・ 株式会社ワイピーテックは、当社のグループ会社です。1984（昭和59）年に創業した歴史ある会社で、2019（平成31）年に当社グループに入りました。畜産関係の機能性飼料原料および飼料添加物を輸入し日本で販売している会社です。北海道の牧場などで使う商品を扱っています。例えば、子牛用の防寒具「スーパーカーフジャケット」、牛舎で使用する、牛に優しいソフトなマット「ボビレックス」、母牛の乳頭が病気にならないように乳頭を保護する薬品「ドライフィルム」、カビ毒を吸着する資材「ミズカバインダーZ」、活性型酵母「アクティサフ」など、畜産関係の商材を扱っています。
- ・ 当社のM&Aを含む投資の基本方針には、3つの前提条件があります。既存ビジネスと相乗効果があるもの、貿易事業の海外展開に資するもの、そのもの自体の成長性があるもの、この3つに合う案件を探し、三洋貿易グループと一緒にさせていただく形で進めています。
- ・ M&Aの特徴は出資比率です。当社の基本スタンスは、最低でもマジョリティ取得、基本は100%出資です。投資するだけでなく、100%投資して事業を通して一緒に社会に貢献することをスタンスとしています。財務規律として自己資本比率50%以上とありますが、現在、当社の自己資本比率は約63%です。そうした意味でもまだ投資余力は十分あると思います。成長のための投資として、当社に資する会社のM&Aについては、今後積極的に進めていき、ともにさらなる成長をしていきたいと考えています。
- ・ 過去のM&Aの実績は、例えば2016（平成28）年に株式会社ソート（現・化学品事業部）、2019（令和元）年に株式会社ワイピーテック、2022（令和4）年に株式会社スクラムを買収しました。スクラム社は、バイオテクノロジーの科学機器を輸入する商社です。
- ・ 長期経営計画「SANYO VISION 2028」のもと、2028年9月期の営業利益90億円を目指しています。当社内の事業投資統括室という専門部隊を通して、今後もM&Aは継続して進める方針です。
- ・ M&Aを行ったEMAS SUPPLIES & SERVICES PTE LTDは、シンガポールにあります。自動車のアフターマーケットでエアコンの部品を販売している会社です。在庫はシン

ガポールにあります。販売先は 50 カ国、特に中近東、アジアに納入しています。中近東は暑いので、エアコンが壊れやすく修理のニーズもあるため、なおかつ日系ではなく非日系に進出する目的で買収しました。

- ・ 上場以来の M&A の実績は、相乗効果、成長性、海外展開の 3 つのファクターにそれぞれ該当します。例えば、ソート社は相乗効果・成長性・海外展開の 3 つが揃った案件でした。2022（令和 4）年に買収した株式会社コスモ・コンピューティングシステムは、ソフトウェアの会社です。基幹システムをすべて内製化し、現在、三洋貿易グループ全社への展開を進めています。これにより、情報を一元的に管理することが可能になります。その意味でコスモ・コンピューティングシステム社は、三洋貿易グループにおける IT サポートの影の力として活躍しています。

6. 株主還元

- ・ 2012（平成 24）年の上場以降、13 年連続安定配当を行ってきました。今期 2026 年 9 月期は、1 円増配の年間 58 円の予想を期初に発表しました。その後、好業績を受けて、中間 30 円・期末 30 円、合計 60 円に上方修正しました。前期比 3 円の増配となります。
- ・ 本年 7 月 1 日に 1 対 2 の株式分割を実施しました。株価上昇を鑑み、東証の投資単位は 10 万円程度というベンチマークに近い 8 万円前後としました。個人投資家の皆様がより売買しやすい投資単位とし、流動性の向上を目指す目的で株式を分割しました。
- ・ 現在進めている長期経営計画「SANYO VISION 2028」の期間においては、配当性向 30% 以上、かつ累進配当を堅持し、株価や成長投資への資金需要を勘案して適切な状況を検討したうえで、自己株買いも積極的に検討するなど、資本政策を今後も進めたいと思っています。

7. まとめ

- ・ 本日のまとめですが、1 つ目は三洋貿易ならではの「よい仕事」、社会貢献を錦の御旗に、それぞれ 4 セグメントで仕事を推進しています。2 つ目は成長戦略です。成長する施策として社内で新しいビジネスプロジェクト 30 件以上を並行して進め、M&A も積極的に進めています。そうしたことで三洋貿易を成長させていきたいと考えています。また、長期安定的な配当増額を方針としています。
- ・ 統合報告書を発行していますので、ご覧いただければと思います。SNS も始めましたので、これから多くの情報を発信していきたいと思っています。

8. 質疑応答

Q1. 成長戦略について、詳しく教えてください。

A1. 成長戦略は大きく 3 つあります。1 つ目は新規事業です。新規プロジェクトを数十件進めていますので、これを具現化していきます。2 つ目は既存ビジネスを起点とした新

しいビジネスです。これは現場に即した非常に確率の高いビジネスですので、進めてまいります。3つ目はM&Aです。国内だけでなく海外を含めて当社の戦略に合う、そしてお互いがWin-WinとなるM&Aを積極的かつタイムリーに進めていきます。この3つを三洋貿易の成長戦略として進めてまいります。

Q2. PBR（株価純資産倍率）が継続して1倍を超えない状況、株価についてのお考えを聞かせてください。

A2. 株価についての基本的な考えは、市場が決めるものと思っています。長期経営計画「SANYO VISION 2028」では、PBR1倍以上を目標としています。昨年、一度1倍を超えましたが、今はまた1倍を切っています。これはやはり何とかしなくてはいいませんが、奇策はないと思っています。1つはIRを強化することで、先月もアジア3ヵ国に行き、機関投資家に説明を行ってまいりました。また、ヨーロッパ、アメリカにも行き、IR活動をより充実させています。もう1つは、実際のビジネスを成長させていかなければいけないと思います。それが一番の根幹だと思います。成長戦略とともに「SANYO VISION 2028」で営業利益90億円を目標にしていますので、何としてもこれを達成するために、4セグメントで具体的な施策を打っていきます。

Q3. 独立系専門商社としての貴社の強みと、その成長戦略について教えてください。

A3. 独立系商社の強みとしては、親会社にお伺いを立てる必要がないため、迅速な意思決定ができることです。社内取締役4人で様々な案件を相談し、取締役会に諮ったうえで判断しています。リスクを見極めながら、いかにチャンスを掴むかが重要ですが、その点では自由度が高く、機動的に事業を展開することができます。また、独立系であることの強みの一つがパートナーシップです。当社はパートナーやお客様と強固な関係を構築し、ともに社会に貢献できる事業をつくることができます。自由度が高い一方で、その意思決定には大きな責任が伴います。だからこそ、経営陣が責任と覚悟を持って事業を進めています。さらに、当社の財務上の強みとしては、基本的に借入れが少なく、盤石な財務基盤を有していることです。

Q4. 社員の教育方針を教えてください。

A4. 当社の社風は自由闊達です。これを維持しながら、教育方針として、どのような人材を育てるかを考えています。社内では、「自燃型の人材」と呼んでいます。自分で問題意識を持って行動し結果を出す「自燃型の人材」を1人でも多く創出したいと考えています。それに基づいて2024年に「SANYO アカデミー」という体制をつくりました。

「自燃型」になるようなセミナー研修を組み入れ、様々な研修を織り混ぜて推進していきます。

Q5. ファインケミカル事業において、各種原料の原価が上昇している状況下で、利益を確保する施策がありましたら教えてください。

A5. ご存知のように、ホルムズ海峡情勢の影響により、2026 年 2～3 月頃は原材料が入荷しにくくなり、価格も上昇する状況が続きました。こうした状況に対して、特別な施策があったわけではありません。重要なのは、仕入先といかに連携し、価格対応を進めるかということです。当社は仕入先と運命共同体ともいえるパートナーシップを築いており、価格対応においても密接に連携しています。お客様に対しては安定供給の維持に努めるとともに、価格転嫁についても丁寧に交渉を進めてきました。また、コロナ禍の際にも感じましたが、非常時にはいかに迅速かつ適切に対応できるかが重要です。幸い、現在は状況もだいぶ落ち着いてきていると認識しています。

Q6. 日本国内の深海からレアアースを産出しようとしておりますが、安定的な生産が可能となるのは、いつ頃からでしょうか。

A6. これはわかりません。2 年前からこの話があり、その時は 10 年かかるということでした。ところが、今、レアアースは中国との関係で国がサポートを行っています。2026 年 1 月に 6,000m（東京スカイツリー9 本分）の海底から取ってきました。今まで 3,000m 程度でしたが、6,000m は世界初です。次は商品化するために、国の地球深部探査船「ちきゅう号」がまた南鳥島に行くはずですが、これは量産の掘削 1 日 350 トンです。その後、採取したものを分類する必要がある、様々なアイデアが今出てきていると思います。例えば、南鳥島に工場を建てる、放射線の影響を考慮するなど、様々な案があると思います。まだ正直なところその後はわかりませんが、国は大きな流れで経済安全保障として進めていかなければなりません。おそらく、日本の技術力で加速すると思います。当社は、様々な掘削の機材を納入していますので、そちらの面でサポートしていきたいと思っています。成功して事業化できるように、いっしょに見守っていききたいと思っています。

Q7. 冒頭で「私にとって、当社での仕事はまさに人生そのもの」とおっしゃった言葉には、重みがあります。社会人として入社したときの率直な気持ち、そして社長を拝命したのちの現在の心境、退職後の人生についての人生観をお聞かせください。同年代を生きる者として今後の人生訓にさせていただきたいと思っています。

A7. 私が当社に入社したのは 1982（昭和 57）年ですので、44 年が経ちます。なぜ、三洋貿易に入社したのかと申しますと、私の性格もあり、大企業の歯車になりたくないという気持ちが強く、規模は小さくてもしっかりした会社で、自分なりに頑張りたいと考えておりました。当時、当社はまだ上場していませんでしたが、まさに社内はそのような雰囲気がありました。そして、アメリカやタイへの赴任など、本当に様々な機会を与えていただきました。私生活においても、家族が成長し、様々な場所へ旅行に行くことができました。振り返ってみると、当社が多くの機会を与えてくれたと感じています。し

たがって、社長となった今思う気持ちは、この三洋貿易に少しでも恩返しをしたいということ。具体的には、企業として成長させること、そして社員がハッピーになることを、私の立場で少しでも貢献できればと思っています。辞めた後の人生については、まだ考えていません。一段落してから様々な趣味やパブリックアートなどにチャレンジしてみたいと思います。年齢を逆算すると、アクティブに活動できるのは、あと何年あるのか、その中でやりたいことは全部詰め込んでやったほうがよいとは感じていますが、まだ具体的なことは考えておりません。

以上