

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 6 月 25 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. 2025 年 3 月期は減収減益となるも利益は会社計画を上回る	01
2. 2026 年 3 月期は 3 期ぶりの増収、利益は保守的に横ばいを見込む	01
3. 新中期経営計画を発表、事業構造改革と 3 つの成長戦略で成長目指す	01
4. PBR1.0 倍超の早期実現に向け株主還元を拡充	02
■ 業績動向	03
1. 2025 年 3 月期の業績概要	03
2. 部門別、地域別動向	06
3. 2026 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. 長期ビジョンと前中期経営計画の振り返り	09
2. 中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」の概要	11
3. 基本方針と戦略	12
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について	18
■ 株主還元策	19

■ 要約

2028 年 3 月期に営業利益 80 億円超を目指す新中期経営計画を発表

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、業容を拡大した。国内 30 拠点、海外 39 拠点で事業展開している（2025 年 3 月末現在）。

1. 2025 年 3 月期は減収減益となるも利益は会社計画を上回る

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 16.0% 減の 139,581 百万円、営業利益で同 43.6% 減の 3,507 百万円と減収減益となった。市況低迷による設備投資の減少や手配調整が続き、国内外で FA 業界向けを中心に売上が減少した。ただ、利益重視の営業活動に取り組んだことで売上総利益率が改善したほか、期中平均為替が 151.58 円 / 米ドルと前提レート（137.90 円 / 米ドル）よりも円安で推移したこと、経費抑制に取り組んだことなどにより営業利益は会社計画（3,080 百万円）を上回った。なお、受注高は同 2.9% 減の 132,909 百万円と減少傾向が続いたものの、日本は同 4.6% 増と 3 期ぶりに増加に転じるなど、一部の業界では底入れの兆しが見えはじめている。

2. 2026 年 3 月期は 3 期ぶりの増収、利益は保守的に横ばいを見込む

2026 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 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。AI 需要の高まりによる設備投資のほか、環境対応投資、人手不足による省人化投資などの拡大が見込まれ、売上高は 3 期ぶりの増収に転じる見通し。営業利益は、米国の関税政策や中国の景気動向など先行き不透明感も残ることから、保守的に横ばい水準にとどめた。為替前提レートは 144.00 円 / 米ドル※としている。

※ 1 円 / 米ドルの変動による年間の収益影響額は売上高で 413 百万円、営業利益で 26 百万円（他通貨も米ドルと同じ変動率と仮定）。

3. 新中期経営計画を発表、事業構造改革と 3 つの成長戦略で成長を目指す

2028 年 3 月期までの 3 ヶ年の中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」が新たに発表された。「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。また、イノベーション本部において事業化につながる注力技術分野を特定し、パートナー企業と連携して革新的なソリューションの開発に取り組むなど、高付加価値ビジネスの育成にも注力する方針だ。

4. PBR1.0 倍超の早期実現に向け株主還元を拡充

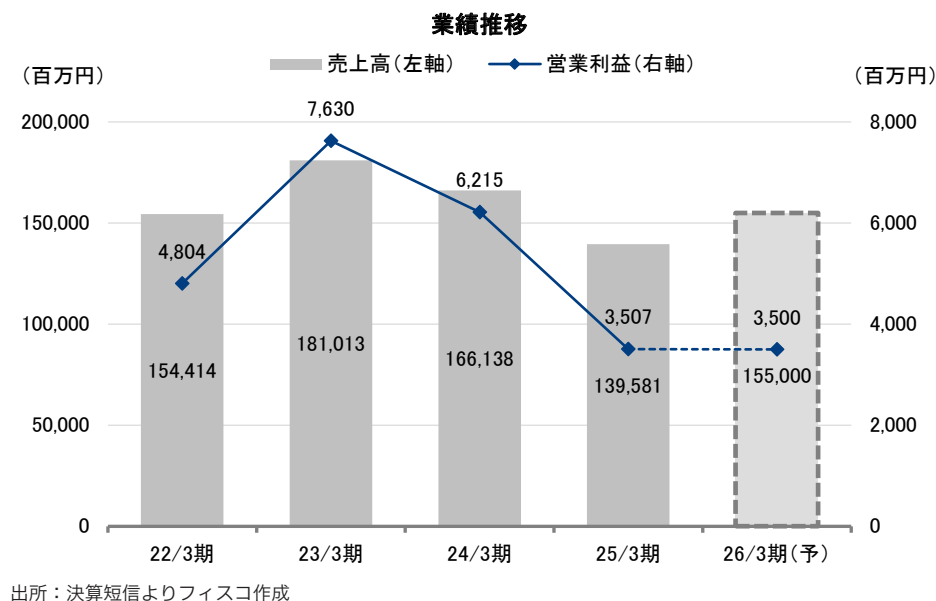
同社は PBR（株価純資産倍率）1.0 倍超を早期実現するための施策の 1 つとして、株主還元の充実を打ち出している。2025 年 3 月期より DOE（連結株主資本配当率）4.0% 以上を目途に継続的かつ安定的配当を行う方針とし、2026 年 3 月期の 1 株当たり配当金は前期と同額の 120.0 円（DOE4.30%）を予定している（前期は記念配 10.0 円含む）。また、株主優待制度の拡充を新たに発表した。毎年 3 月末時点の株主に対して、保有株数及び保有期間に応じて QUO カードを贈呈しているが、2026 年 3 月末より 200 株以上保有の株主に対する優待内容を充実させた※¹。株主優待も含めた年間投資利回りは 6% 前後と高水準となる※²。

※¹ 変更後は、100 株以上 200 株未満保有で保有期間 2 年未満の場合 1,000 円相当、2 年以上保有で 2,000 円相当、200 株以上保有で保有期間 2 年未満の場合は 3,000 円相当、2 年以上保有で 5,000 円相当とした。

※² 5 月 30 日終値（2,309 円）で算出。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は減収減益となるも各利益段階では会社計画を上回る
- ・ 受注底入れで 2026 年 3 月期業績は 3 期ぶりの増収に転じる見通し
- ・ 2028 年 3 月期に営業利益 80 億円超、ROE10.0% 超、PBR1.0 倍超を目指す新中期経営計画を始動
- ・ DOE4.0% 以上を目標に配当を実施、株主優待も 2026 年 3 月末より拡充



業績動向

2025 年 3 月期は減収減益となるも各利益段階では会社計画を上回る

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高で前期比 16.0% 減の 139,581 百万円、営業利益で同 43.6% 減の 3,507 百万円、経常利益で同 42.5% 減の 3,815 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同 51.2% 減の 2,443 百万円と減収減益となったが、各段階利益は会社計画を上回って着地した。計画比での上振れは、期中平均レートが 151.58 円 / 米ドルと前提レート (137.90 円 / 米ドル) に対して円安で推移したことに加えて、売上総利益率の改善や経費抑制に取り組んだ効果による。

2025 年 3 月期連結業績

(単位：百万円)

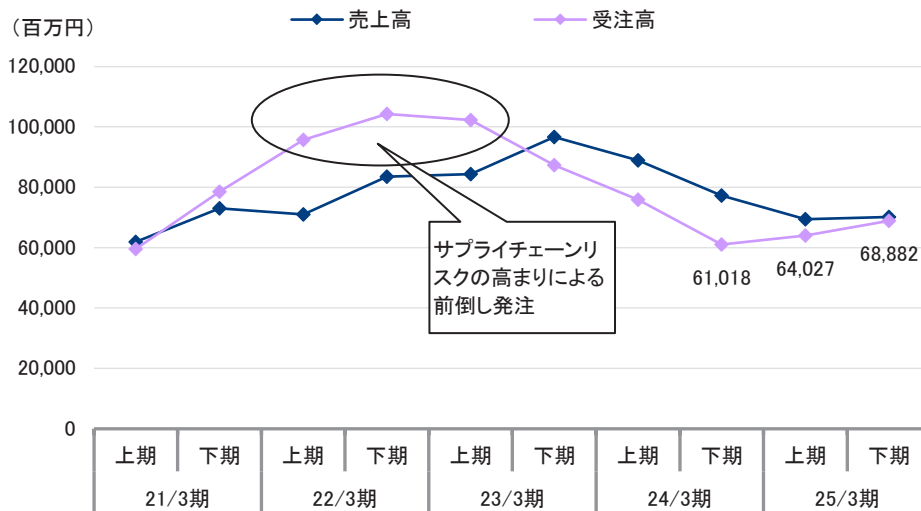
	24/3 期		会社計画	25/3 期			
	実績	売上比		実績	売上比	前期比	計画比
売上高	166,138	-	155,070	139,581	-	-16.0%	-10.0%
売上総利益	21,778	13.1%	-	19,148	13.7%	-12.1%	-
販管費	15,562	9.4%	-	15,640	11.2%	0.5%	-
営業利益	6,215	3.7%	3,080	3,507	2.5%	-43.6%	13.9%
経常利益	6,631	4.0%	3,220	3,815	2.7%	-42.5%	18.5%
特別損益	710	-	-	-27	-	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	5,007	3.0%	2,410	2,443	1.8%	-51.2%	1.4%
受注高	136,895	-	-	132,909	-	-2.9%	-
期末受注残高	52,364	-	-	45,692	-	-12.7%	-
為替レート(円 / 米ドル)	140.56		137.90	151.58			

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

同社が事業領域とする産業用エレクトロニクス・メカトロニクス業界において市況低迷による設備投資の減少や部品手配の調整が続いたことにより、制御機器や電機品、電子部品、設備機器などの売上が総じて減少した。売上高の先行指標となる受注高についても前期比 2.9% 減の 132,909 百万円と減少基調が続いたが、半期ペースで見ると 2024 年 3 月期下期の 61,018 百万円を底に増加基調に転じており、2025 年 3 月期下期は前年同期比 12.9% 増の 68,882 百万円となるなど、受注水準としては底を打ったものと見られる。通期の受注高を地域別で見ると、日本が前期比 4.6% 増の 85,480 百万円、アジアが同 15.6% 減の 40,547 百万円、欧米が同 4.6% 減の 5,972 百万円となり、日本が先行して増加に転じている。アジアについては 2023 年まで活況だった中国の太陽光関連業界向けの需要が一巡した影響により減少率が大きくなっているが、下期だけで見れば前年同期比 11.3% 増の 20,869 百万円と持ち直している。

業績動向

売上高と受注高の推移(半期)



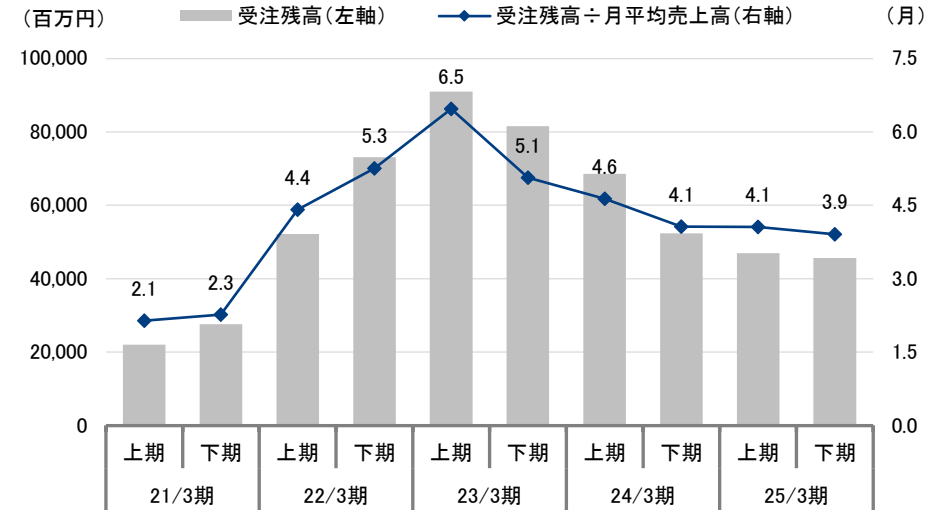
出所：決算短信よりフィスコ作成

受注残高の推移を見ると、2022 年 3 月期以降は半導体不足などの影響で顧客からの長納期発注が増えたことで、受注残高が 2023 年 3 月期上期に 90,967 百万円まで積み上がったが、その後は発注調整に入ったことから減少傾向となった。ただ、2025 年 3 月期下期の受注高は売上高とほぼ同水準と、実需に沿った動きになっており、受注残高の水準も下げ止まりつつある。売上換算は 3.9 ヶ月分※と、2020 年以前の 2 ～ 3 ヶ月分と比べるとまだ高水準ではあるが、コロナ禍の経験を踏まえたサプライチェーンリスク対策（短納期発注比率の低下）が一定程度含まれており、2023 年後半から続いた発注調整も一巡したと弊社では考えている。

※ 期末受注残高 ÷ 2025 年 3 月期下期（2024 年 10 月～3 月）の月平均売上高

業績動向

受注残高の推移

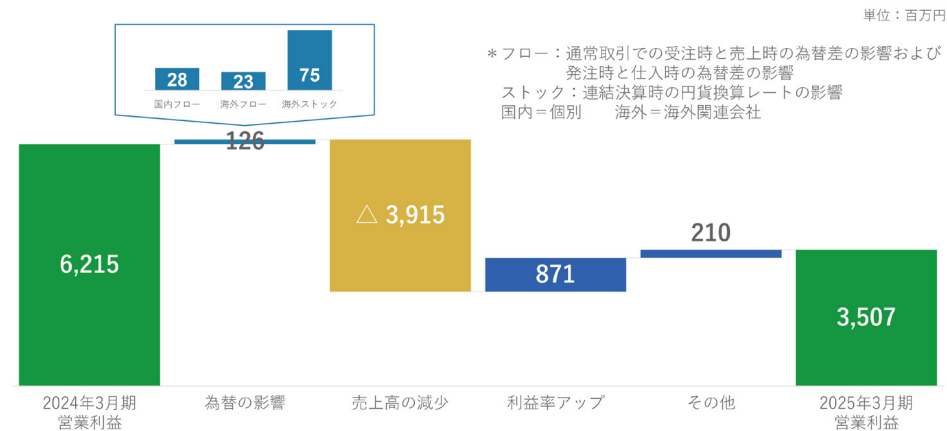


注：月平均売上高＝半期売上高実績÷6
出所：決算短信よりフィスコ作成

2025 年 3 月期の営業利益増減要因については、売上総利益率の改善（前期比 0.6 ポイント上昇）で 871 百万円、為替レートの変動で 126 百万円※、その他経費の抑制で 210 百万円の増益要因となったが、売上高減少に伴う利益減 3,915 百万円をカバーできなかった。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や相対的に利益率の低かったアジア地域での太陽光関連業界向け大型案件が前期で一巡したことなどが挙げられる。

※ 期中平均為替レートは 151.58 円 / 米ドルと前期の 140.56 円 / 米ドルから約 11 円 / 米ドルの円安となり、国内事業会社で 28 百万円、海外事業会社の仕入販売取引時の為替レート差で 23 百万円、期末換算レート差で 75 百万円の増益要因となった。

営業利益 増減分析



出所：決算説明会資料より掲載

自動車関連業界向け電子部品やマウンター業界向け電機品が増収に

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

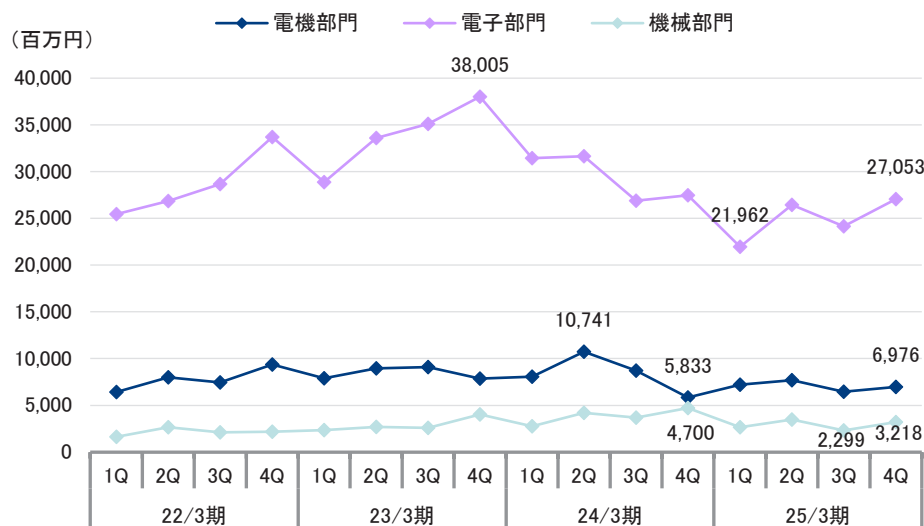
電機部門の主な商材は、サーボモータやモーションコントローラ、インバータ、マシンコントローラ、パワーコンディショナなどが挙げられ、主に安川電機<6506>の製品を取り扱っている。主要顧客としてはSCREENホールディングス<7735>、KOKUSAI ELECTRIC<6525>、パナソニックホールディングス<6752>、ニコン<7731>、ダイフク<6383>などが挙げられる。売上高は、マウンター業界向けの電機品の販売が増加に転じたものの、半導体製造装置業界及び太陽光関連業界向けの電機品、FA業界向けの制御機器の販売が減少し、前期比15.0%減の28,346百万円となった。

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、自動車関連業界向けの電子部品（光学ユニット）の販売が増加した一方で、社会インフラ業界向けの電子機器、FA業界向けの電子部品（ケーブル、コネクタ等）の販売が減少し、同15.2%減の99,582百万円となった。設備投資関連機器の需要低迷に加えて、顧客先による部材の在庫調整が継続し減少要因となった。ただ、四半期ベースでは当第1四半期の21,962百万円を底に第4四半期は27,053百万円と上向きに転じており、底は打ったものと弊社では見ている。

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、自動車関連業界及び半導体製造装置業界向けの産業用ロボットの販売が増加したものの、半導体製造装置業界向け設備機器（除振台）の販売が減少し同24.0%減の11,652百万円となった。

業績動向

部門別売上高(四半期)



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 11.2% 減の 101,715 百万円、営業利益は同 40.3% 減の 2,172 百万円となった。自動車関連業界向けの電子部品及びマウンター業界向けの電機品、半導体製造装置業界向けの産業用ロボットの販売が増加したものの、FA 業界向けの制御機器や電子部品、半導体製造装置業界向けの電機品や設備機器の販売減少が響いて減収減益となった。

アジアの売上高は同 23.4% 減の 46,880 百万円、営業利益は同 52.0% 減の 1,125 百万円となった。前期の売上に大きく寄与した太陽光関連業界向け電機品の販売が減少したほか、FA 業界向けの電子部品及び電子機器や、半導体製造装置業界向けの電子機器の販売も減少した。なお、2024 年 3 月期より進出したインドについては現地に進出する日系インフラ企業向けの販売を開始するなど順調に立ち上がったようだ。インドでは自動車産業だけでなく、半導体などエレクトロニクス産業も育成する方針を政府が打ち出しており、今後も注力すべき市場と同社では位置付けている。

欧米の売上高は同 8.6% 減の 6,374 百万円、営業利益は同 68.8% 減の 46 百万円となった。FA 業界向け電子部品の販売が減少した。

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	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	前期比
日本	115,811	133,712	114,550	101,715	-11.2%
アジア	52,216	64,364	61,194	46,880	-23.4%
欧米	6,214	7,112	6,970	6,374	-8.6%
その他	748	846	773	863	11.6%
調整額	-20,575	-25,022	-17,350	-16,251	-
合計	154,414	181,013	166,138	139,581	-16.0%

営業利益	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	前期比
日本	3,049	5,354	3,638	2,172	-40.3%
アジア	1,924	2,581	2,344	1,125	-52.0%
欧米	-108	-48	147	46	-68.8%
その他	-16	-3	-10	10	-
調整額	-44	-253	95	153	-
合計	4,804	7,630	6,215	3,507	-43.6%

出所：決算短信よりフィスコ作成

受注底入れで 2026 年 3 月期業績は 3 期ぶりの増収に転じる見通し

3. 2026 年 3 月期の業績見通し

2026 年 3 月期の連結業績は売上高で前期比 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 百万円と 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を見込んでいる。

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期				26/3 期		
	通期実績	売上比	上期計画	前年同期比	通期計画	売上比	前期比
売上高	139,581	-	71,700	3.3%	155,000	-	11.0%
営業利益	3,507	2.5%	1,080	-34.6%	3,500	2.3%	-0.2%
経常利益	3,815	2.7%	1,220	-27.4%	3,760	2.4%	-1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,443	1.8%	845	-33.6%	2,610	1.7%	6.8%
1 株当たり当期純利益 (円)	161.15		55.67		171.94		
為替レート (円 / 米ドル)	151.58		144.00		144.00		

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

足元の受注動向は地域によってバラつきがあるようで、日本は回復基調となっているものの、海外に関しては中国、欧米市場含めてまだ不透明な状況が続いている。ただ、全体的に見れば受注は底入れしており、売上の先行指標となる発注残も3月以降増加に転じるなど、米国の関税政策による影響は今のところ出ていない。自動車や携帯電話などの最終需要が冷え込むことによる関連業界の設備投資意欲減退がリスク要因ではあるものの、AI需要の高まりによるデータセンター関連投資や、脱炭素に向けた環境対策投資、人手不足による省人化投資などの拡大によりカバーできる見通しだ。半期ベースの売上計画は上期が前年同期比3.3%増、下期が同18.7%増と、下期から回復ペースが加速することを想定している。

利益面では、売上高が計画どおりに伸張すれば増益となる可能性が高いものの、米国の関税政策や中国の景気動向などが依然不透明なことから、保守的に横ばい水準として策定したようで特段の費用増は見込んでいない。なお、為替前提レートは144.00円/米ドルとしており、1円/米ドルの変動で、売上高は413百万円、営業利益は26百万円の増減要因※となる。

※ 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を目指す

1. 長期ビジョンと前中期経営計画の振り返り

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、同社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。

サンワテクノス
8137 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)
<https://www.sunwa.co.jp/ir/index.html>

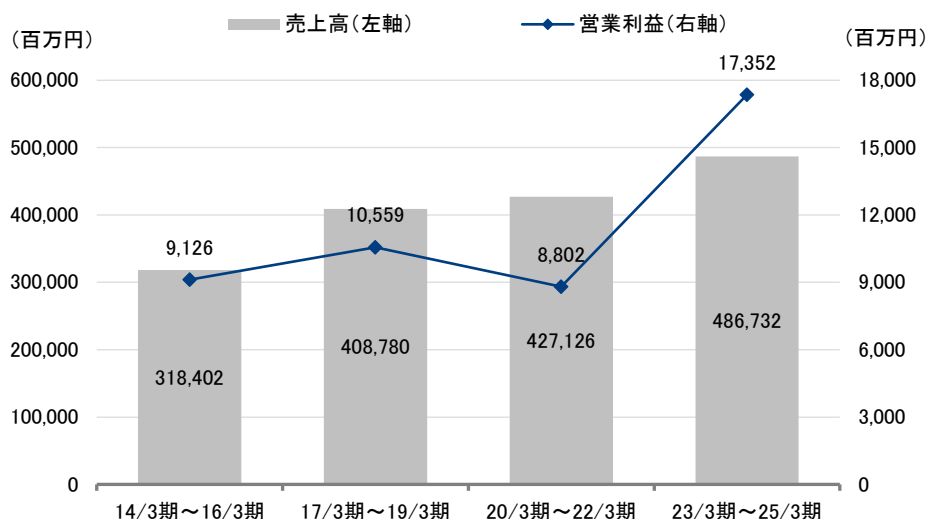
長期ビジョンと中期経営計画

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。

業績目標として2030年度に営業利益100億円の達成を目指しており、目標達成のための実行プランとして3ヶ年の中期経営計画を策定し、各種施策に取り組んでいる。2023年3月期から2025年3月期までの第11次中期経営計画では、最重要経営指標を「売上高」から「営業利益」に変更し、最終年度となる2025年3月期に営業利益70億円の目標を掲げると同時に、PBR1.0倍超の早期実現を目標に掲げた。

営業利益については、1年目に76億円と目標を超過したものの、市場環境の悪化により2025年3月期は35億円と尻すばみとなった。ただ、2014年3月期以降の3ヶ年累計業績をたどってみると、2023年3月期から2025年3月期の売上高は前3ヶ年と比較して売上高で14.0%増、営業利益で97.1%増となっており、特に営業利益で大躍進を遂げた。また、営業利益率についても2014年3月期から2022年3月期までの9年間累計で2.5%であったのに対して、2025年3月期までの3ヶ年累計では3.6%に上昇しており、「営業利益」を最重要経営指標として取り組んできた成果が出たものと弊社では評価している。設備投資関連の企業については設備投資サイクルによって業績変動が大きくなる傾向にあるため、中期経営計画を評価する際も単年度の業績だけで評価するのではなく、計画期間内の累計業績で評価するほうが好ましい。一方で、PBRの1.0倍超達成という目標については、株主優待制度の導入や配当方針の見直しなど株主還元策を拡充したことで一定の成果は見られたものの、いまだ0.7倍に留まっており、今後課題を残す格好となった。

3ヶ年累計の業績推移



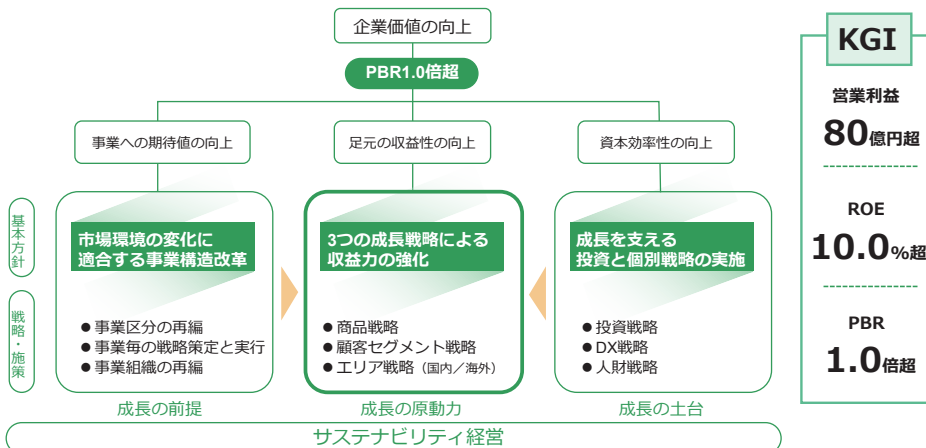
出所：決算短信よりフィスコ作成

2028 年 3 月期に営業利益 80 億円超、ROE10.0% 超、PBR1.0 倍超を目指す新中期経営計画を始動

2. 中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027」の概要

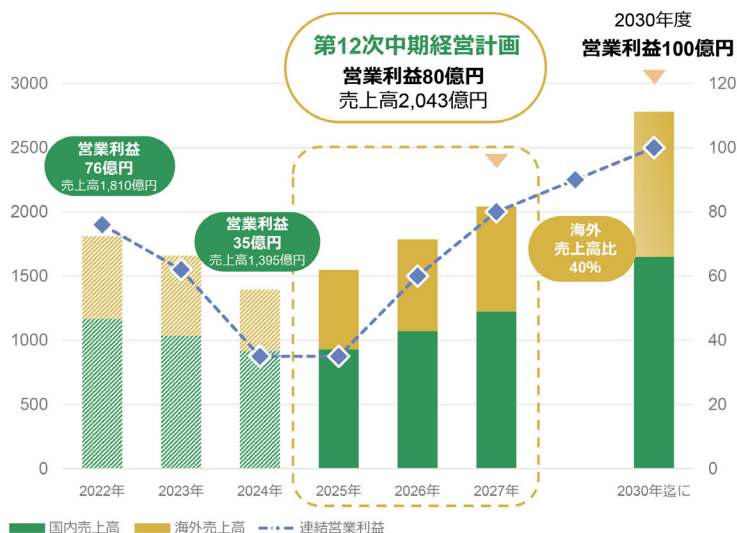
2026 年 3 月期からスタートした 3 ヶ年の中期経営計画では、「価値ある提案力を高め、製造業の未来に貢献する」をスローガンに掲げ、PBR1.0 倍超の早期実現に向けて「市場環境の変化に適合する事業構造改革」「3 つの成長戦略による収益力の強化」「成長を支える投資と個別戦略の実施」の 3 つを基本方針に取り組む。KGI には営業利益、ROE、PBR を設定し、それぞれ 80 億円超、10.0% 超、1.0 倍超を目標に掲げた。

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

第 12 次中期経営計画の位置付け



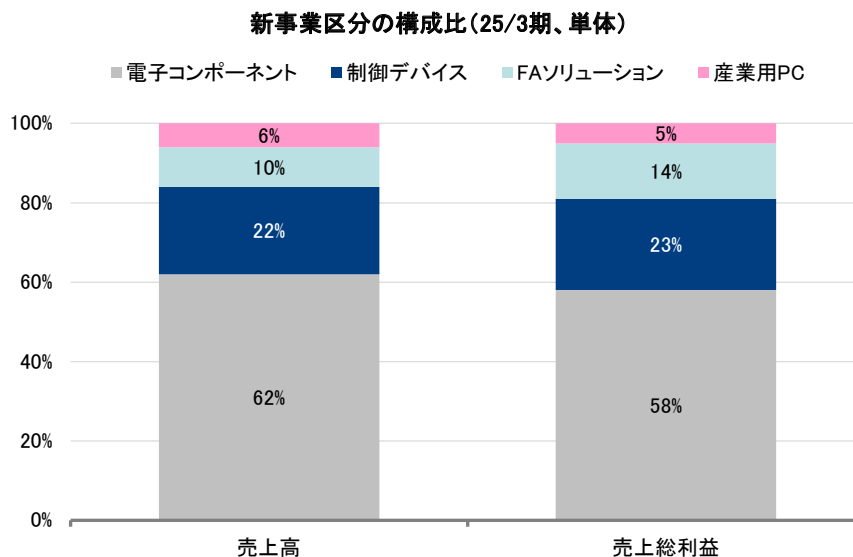
出所：中期経営計画資料より掲載

事業構造改革や 3 つの成長戦略により収益拡大を目指す

3. 基本方針と戦略

(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、事業特徴の明確化という課題認識から、今回、事業の成長戦略などをよりイメージしやすいように開示し、投資家に対して業績成長期待の醸成（PER の向上）を図りたいという想いもあり、事業ごとの戦略や成長性がイメージしやすい 4 つの事業区分（電子コンポーネント、制御デバイス、FA ソリューション、産業用 PC）に再編成するとともに、ソリューション開発についてはイノベーション本部の機能であることを明示した。今後は事業ごとの戦略を策定して成長を目指す。なお、新規事業区分で 2025 年 3 月期の構成比（単体）を見ると、電子コンポーネントが売上高の 62%、売上総利益の 58% を占め、次いで制御デバイスが売上高の 22%、売上総利益の 23% を占め、両事業で全体の 8 割を占めることになる。



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となるソリューション開発については、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を開発していく。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。

具体例として、2023 年にシステム開発を手掛ける（株）エムテック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」が挙げられ、第 1 弾となる「AR² System」を 2023 年秋より販売開始した。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 マーカー※を読み取ることで、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システムである（AR マーカーにロボットの動作条件（レシピ）が埋め込まれている）。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が、「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する。同システムを活用することでロボット導入のハードルが下がるため、省人化対策ソリューションとしての需要が見込まれる。また、「AR² System」と同一のカメラを利用してパターンマッチングなどの画像処理やコンベアトラッキング機能を追加するなど、機能の拡充も図っている。同社は 2025 年 3 月期以降 3 年間で 50 億円の売上を目標としており、ロボット単体で販売するより収益性も高くなる見通しだ。

※ AR マーカーとは、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 マーカーとして活用できる。

また、2024 年 10 月に（株）ロジック・アンド・デザインと新たなビジネスモデルやソリューション開発を共同で進めることを目的に資本業務提携を行った。ロジック・アンド・デザインは画像や動画を鮮明化するアルゴリズムを独自開発するスタートアップ企業（2018 年設立）で、同技術を用いた画像鮮明化装置やネットワークカメラを販売しているほか、画像鮮明化ソフトや画像復元ソフトなどの販売も行っている。同社の持つ技術の特徴は、1) 独自のアルゴリズムによってリアルタイム（遅延 0.004 秒）の鮮明化が可能なこと、2) 加工や予測修正は行わず、画像・映像に残る画素ごとの微弱な信号変化を捉えて視える化を実現していること（非 AI 処理）、3) 昼夜・雨霧など外部環境変化によるモード変更が不要なことなどが挙げられ、他の画像補正技術（ゲイン補正や HDR 等）とは一線を画す。

従来画像処理との違い

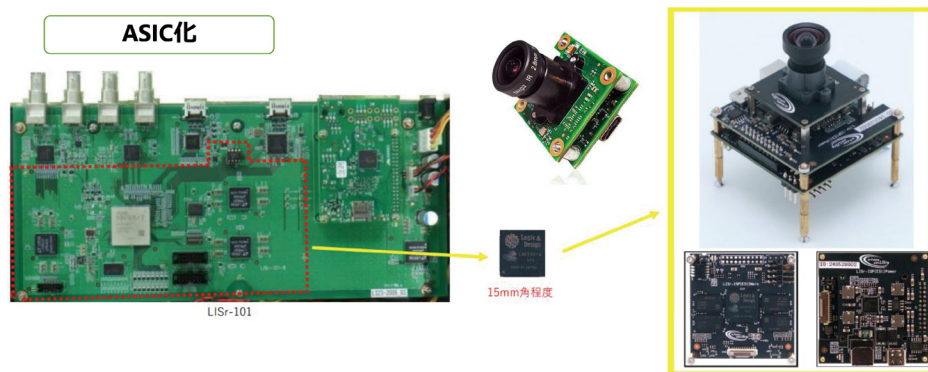


出所：決算説明会資料より掲載

ロジック&デザイン社資料より

今後は、防犯や医療、車載、河川監視等の公共インフラ分野のほか、産業用装置・機器分野への市場展開も期待される。ビジネス展開としては同技術を小型チップ化（ASIC 化）し、モジュール製品として拡販すべく共同開発を進めており、2026 年の販売開始を目指している。同社においては、夜間や雨霧でも画像の鮮明化がリアルタイムで可能なことから車載カメラ用途での需要を期待しているほか、先端半導体分野の外観検査用途での需要も見込んでおり、画像ソリューション分野における高付加価値商品として今後の売上成長が期待される。

小型化（チップ化）ISP（ASIC）



出所：決算説明会資料より掲載

(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。

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していく。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、顧客ニーズと最新の技術トレンドを反映した商品ラインナップの拡充を図る。

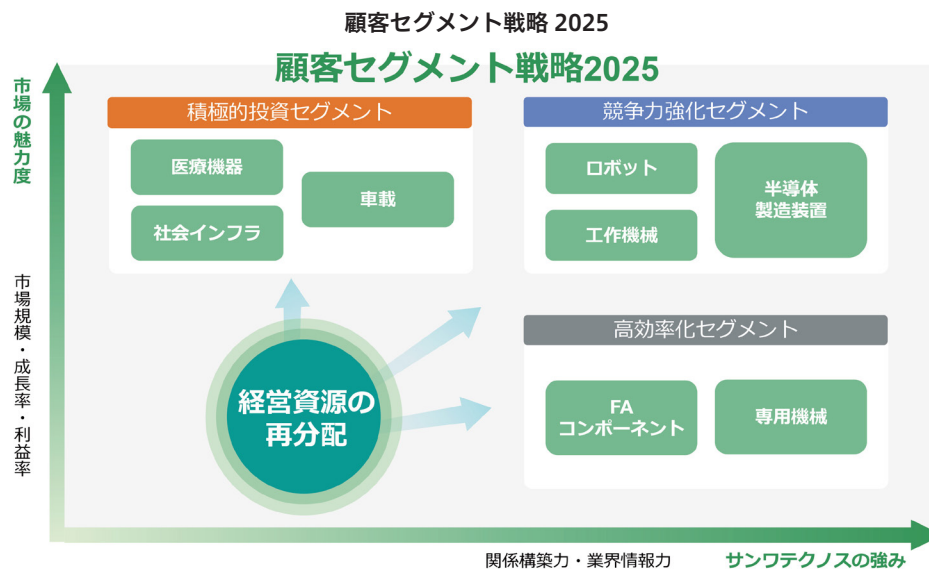
制御デバイス事業では、顧客の装置の競争力強化に貢献する商品を提供していく。このため、仕入先の戦略商品と専門知識を有した社員による営業活動を推進するほか、顧客セグメントチームとの連携で顧客ニーズを反映した商品の開発を行う。

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していく。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、高付加価値な機能とサービス提供による差別化、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していく。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、前中期経営計画で実施した戦略を継続、深化させる。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 つに、今回新たに医療機器と社会インフラを加えて合計 8 つのセグメントに分類し、これら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。前中期経営計画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で事業規模を拡大する考えだ。競争力強化セグメントとは、市場での競争が激しく、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、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。なお、医療機器と社会インフラを新たに加えたのは、両セグメントとも景気変動の影響を受け難い業界であり、これら領域を伸ばすことで安定した収益構造に変革することが狙いだ。



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% と最も高く、今後の施策として顧客の課題解決につながる共同テーマの獲得やイノベーション本部との連携による幅広いユニット提案、半導体製造装置向けモジュールメーカーの攻略を進める。

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、今後の施策として小型化・脱炭素・低コスト化ニーズへの挑戦、環境・安心分野に対して積極的に投資を進める既存・新規顧客との取引拡大、差別化可能な技術を持つメーカーとの協業強化、車載業界に特化した組織と専門知識を有する営業による新規開拓を推進する。

長期ビジョンと中期経営計画

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、今後の施策として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る。

顧客セグメント別戦略

顧客セグメント	業界	戦略方針	施策	利益目標 CAGR	利益シェア
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	・顧客の課題解決に繋がる共同テーマの獲得 ・イノベーション本部との連携による幅広いユニット提案 ・半導体製造装置向けモジュールメーカーの攻略	15.0%	13.5%
	ロボット	市場拡大と技術進化で強みを発揮	・イノベーション本部との連携で市場に響く商品の提案 ・半導体、物流、食品業界まで対象を拡大し、産業用ロボット業界を広くカバー ・周辺機器（搬送台車、ハンド、画像等）に対する提案を実施	15.0%	4.0%
	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	・工程集約・自動化・DX・GX に貢献するコンポーネント&ソリューション提案 ・ターゲット顧客を日系に加えグローバルへ拡大 ・新素材をグローバルに発掘	12.0%	4.4%
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狙う	・仕入先医療チームとの連携による専門性のある商品の提案 ・各種医療機器を分類して同社が得意な PC ソリューションを提案 ・医療企画、医療機器クラスに合わせたコンポーネントの提供	15.0%	2.7%
	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	・交通 / 通信 / メーター（電力・ガス・水道）に特化した情報集約と提案 ・積極的投資が計画される系統蓄電池業界への最適電力商品の提案 ・公的助成金が投入される公共分野へのアプローチ ・デジタル化される老朽化した電力設備への提案	12.0%	4.6%
	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	・小型化、脱炭素、低コスト化ニーズへの挑戦 ・環境・安心分野に対して積極的に投資を進める既存・新規顧客との取引拡大 ・差別化可能な技術を持つメーカーとの協業強化 ・車載業界に特化した組織と専門知識を有する人材を活用した新規開拓の推進	12.0%	7.0%
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	・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%	25.3%
	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%	9.2%

出所：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、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、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、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 つを掲げた。5 支社への責任・権限の集中に関しては 2025 年 3 月期より着手しており、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ており、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していく意向だ。

- ※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することが可能とな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。仕入先について従前はアルミ加工品やプラスチック成型品など低コスト品が中心であったが、今後はコンベアシステムや AGV（無人搬送車）など高付加価値品の仕入先開拓も注力する方針だ。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分野を対象に M&A やアライアンスを検討する。

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する。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。また、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することで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、組織力を強化する。

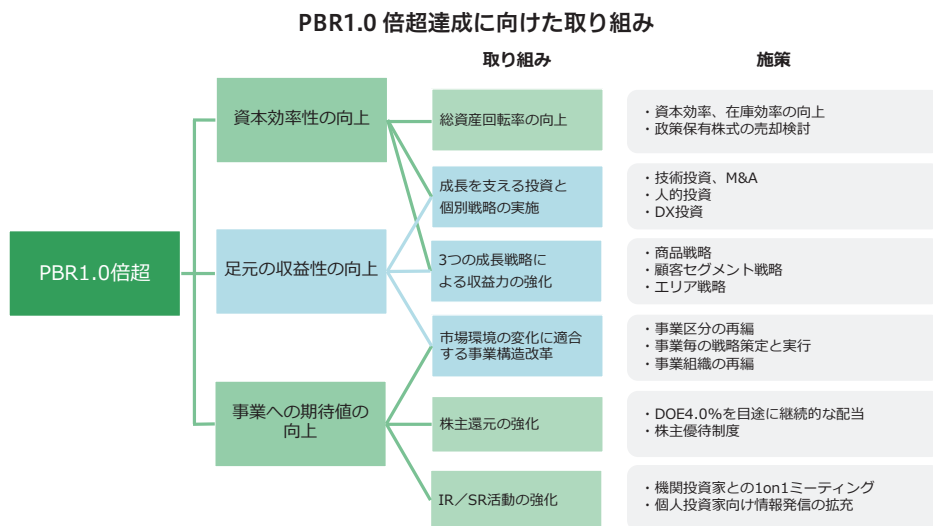
c) 人財戦略

人財戦略として、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。そのほか、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。

連結営業利益 80 億円超、ROE10.0% 超、PBR1.0 倍超の達成を目指す

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について

同社は、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む。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の検討を進める。



出所：中期経営計画資料より掲載

株主還元策

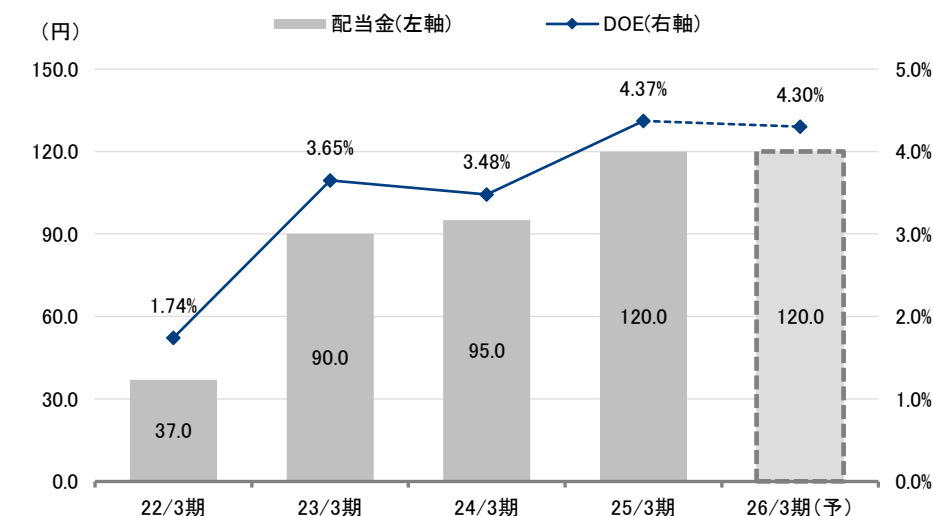
DOE4.0% 以上を目標に配当を実施、株主優待も 2026 年 3 月末より拡充

同社は PBR1.0 倍超の早期実現を目指す施策の 1 つとして、株主還元策の充実を打ち出している。配当方針としては、2025 年 3 月期より DOE4.0% を目標に継続的かつ安定的な配当を行う方針とした。さらに、2025 年 3 月期は設立 75 周年の記念配当 10.0 円を実施することを決定し、普通配当金と併せて 120.0 円 (DOE4.37%) の配当を実施した。2026 年 3 月期は記念配当が剥落するものの普通配当を同額分増配し、前期と同額の 120.0 円 (同 4.30%) を予定している。

また、株主優待制度を 2025 年 3 月期より導入した。内容は、毎年 3 月末時点で 100 株以上保有する株主に対して、保有株数・期間に応じて QUO カードを贈呈するというものだが、2026 年 3 月末より 200 株以上保有の株主に対する優待内容を充実することを発表した。前期は 100 ～ 500 株未満で保有 2 年未満の株主に対して 1,000 円相当、保有 2 年以上の株主に対しては長期保有優待※ (1,000 円相当) を上乗せし 2,000 円相当の QUO カードを贈呈していたが (500 株以上保有の株主に対しては保有 2 年未満で 2,000 円相当、2 年以上で 3,000 円相当の QUO カードを贈呈)、2026 年 3 月末の基準日からは 200 株以上保有の株主に対して、保有 2 年未満で 3,000 円、保有 2 年以上で長期保有優待 2,000 円が上乗せされることになった。配当金と株主優待を合わせた投資利回りを 5 月 30 日の株価 (2,309 円) で試算すると、100 株または 200 株保有株主の場合で約 6% 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、時期及び財政状況に応じて機動的に自己株式の取得も検討する方針だ。

※ 毎年 3 月末、9 月末を基準日とし、株主名簿に同一株主番号で 5 回以上連続して記載または記録されていることが条件となる。2023 年 3 月末から連続して保有する株主については初回から長期保有優待の権利が発生する。

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

サンワテクノス
8137 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)
<https://www.sunwa.co.jp/ir/index.html>

株主還元策

株主優待内容（2026 年 3 月末より）

	株式保有期間 2 年未満	株式保有期間 2 年以上
100 株～ 200 株未満	1,000 円	左記に +1,000 円
200 株以上	3,000 円	左記に +2,000 円

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

簡略損益計算書及び主要指標

(単位：百万円)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期	26/3 期 (予)
売上高	154,414	181,013	166,138	139,581	155,000
前期比	14.6%	17.2%	-8.2%	-16.0%	11.0%
売上総利益	18,772	23,039	21,778	19,148	-
売上総利益率	12.2%	12.7%	13.1%	13.7%	-
販管費	13,967	15,408	15,562	15,640	-
販管費率	9.0%	8.5%	9.4%	11.2%	-
営業利益	4,804	7,630	6,215	3,507	3,500
前期比	123.2%	58.8%	-18.5%	-43.6%	-0.2%
営業利益率	3.1%	4.2%	3.7%	2.5%	2.3%
経常利益	5,195	7,675	6,631	3,815	3,760
前期比	102.4%	47.7%	-13.6%	-42.5%	-1.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,577	5,493	5,007	2,443	2,610
前期比	100.3%	53.6%	-8.8%	-51.2%	6.8%
EPS (円)	228.33	355.08	329.87	161.15	171.94
配当 (円)	37.0	90.0	95.0	120.0	120.0

出所：決算短信よりフィスコ作成

サンワテクノス
8137 東証プライム市場

2025 年 6 月 25 日 (水)
<https://www.sunwa.co.jp/ir/index.html>

株主還元策

簡略貸借対照表

(単位：百万円)

	22/3 期末	23/3 期末	24/3 期末	25/3 期末	増減額
流動資産	82,209	94,263	86,350	82,875	-3,475
現金及び預金	14,049	14,145	19,081	23,371	4,290
売上債権及び契約資産	51,997	58,922	47,417	44,056	-3,361
固定資産	10,868	12,318	12,356	10,203	-2,153
有形固定資産	2,230	2,272	2,256	2,192	-64
無形固定資産	226	221	166	153	-13
投資その他の資産	8,411	9,824	9,933	7,857	-2,076
資産合計	93,078	106,581	98,707	93,078	-5,629
流動負債	52,797	59,870	45,124	39,133	-5,991
支払債務	40,676	45,335	32,589	30,054	-2,535
固定負債	2,257	2,227	5,615	4,832	-783
負債合計	55,054	62,097	50,740	43,966	-6,774
有利子負債	7,805	9,557	12,007	8,447	-3,560
株主資本	33,277	38,202	40,620	41,703	1,083
その他の包括利益累計額	4,746	6,282	7,346	7,409	63
純資産合計	38,023	44,484	47,966	49,112	1,146

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)

	22/3 期	23/3 期	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	792	-545	4,226	9,095
投資活動によるキャッシュ・フロー	244	-731	883	-389
財務活動によるキャッシュ・フロー	-580	906	-608	-5,222
現金及び現金同等物の期末残高	13,565	13,661	18,597	22,869

出所：決算短信よりフィスコ作成

経営指標

(単位：百万円)

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

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