個人投資家向けオンライン会社説明会　ミーティングメモ

サンワテクノス株式会社（8137）

開催日：2023 年 9 月 23 日（土）
説明者：代表取締役会長　　田中　裕之　氏

1. 会社概要

- 私、代表取締役会長の田中は、1957 年生まれの現在 66 歳です。1979 年に新入社員として当社に入社し、来年で入社 45 年目になります。2023 年 6 月まで代表取締役会長兼社長をしていましたが、6 月に新たに松尾晶広氏が代表取締役社長に就任し、私は代表取締役会長になりました。
- 会社設立は 1949 年、来年で創立 75 年目を迎えます。本社は東京都中央区京橋にあり、資本金は 37 億 2,700 万円、従業員数は海外を合わせて 1,060 名、そのうち国内が 598 名です（2023 年 3 月末日現在）。業態は専門商社です。
- 1950～1960 年代の日本の復興から高度成長期に、当社は安川電機のモータの販売を始め、当時の日本のインフラを支えてきました。1970～1980 年代になりますと世の中はバブル経済に突入しました。日本では産業の電子化が始まり、当社は電子部品の販売を始め、九州、大阪、名古屋と国内拠点を増やしていきました。1990～2000 年代に日本の製造業は海外の生産拠点を拡大していき、グローバル経済の時代に突入しました。この段階で当社も 1995 年のシンガポール出店を皮切りに海外拠点を拡充していきました。現在の海外拠点数は 33 拠点です。2020 年から今日まで、ICT、DX がいわれる時代になり、当社も社内の DX 化に取り組み、国内外での連携を強化するなどブラッシュアップを進めています。
- 当社のビジネスの 99%が BtoB（企業間取引）であり、消費者の方々に直接ものを販売することはありません。そのため皆様に事業内容をなかなかご理解いただけないところがあります。当社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す。当社は日本の冠たるメーカーと取引があり、各種メーカーから商品を仕入れ、顧客（工場）へ販売しています。顧客業界別売上高は、FA・産業機器が全体の 41%、半導体が 11%、車載が 17%、その他が 31%です。
- 当社の商品群は電機部門、電子部門、機械部門の 3 つのカテゴリーに分けて販売しています。電機部門は、サーボモータ、シーケンサおよびインバータなど、モータそのもの、またはモータをコントロールするものを販売しています。電子部門は、電子部品やコンピュータを販売しています。機械部門は、例えば自動車の溶接をつかさどる産業用ロボットや、最近は少なくなっていますがベルトコンベアなど、お客様の設備そのものを販売しています。売上比率は、電機部門が 18.7%、電子部門が 74.9%、機械部門が 6.4%です。
- 当社の特徴は双方向取引にあります。当社の仕入れ先がお客様でもあるという形の取引

大和インベスター・リレーションズ㈱（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。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

が非常に多いです。お客様は国内に約 3,100 社、仕入れ先は約 2,000 社です。全てが双方向取引ではありませんが、当社が販売している製品に当社の部品が多く使われています。具体的には、当社は安川電機の製品を最も多く販売しています。安川電機の製品であるサーボモータおよびインバータには当社が販売した部品がたくさん使われています。

- 皆さんの身近なところでも当社の取扱製品が活躍しています。例えば自動車の自動運転用安全センサ、自動販売機のバックライト、温水洗浄便座の水を出すスイッチ、高速道路の表示板のチップ LED など、表に出づらいところではありますが当社の取扱製品が多く使われています。
- 国内 30 拠点のほかに、新たに「スマート営業所」を、金沢、滋賀、四国（新居浜市）、北九州、長岡、甲府の 6 カ所につくっています。これは 2019 年のコロナ禍に始めた取り組みで、当社のお客様の近隣に営業担当者 2～3 名を配置し、お客様に密着した営業活動を行っています。当社のお客様は産業用の工場を持っています。ですから、例えば商品をインターネットで買っても、お客様の立場からすると満足し得ないわけです。スマート営業所は、すぐ近くに当社があることでお客様に安心感を持っていただきたいという考え方でスタートしました。ネットショップにはない、人の心のこもった営業所をお客様の近くに展開していることが当社の強みの1つでもあります。同じコンセプトで、お客様の近所でサービスを提供することをモットーに海外拠点を増やしており、海外は 33 拠点に拡大しています。

2. 第 11 次中期経営計画「SNS2024」の進捗について

- 今年（2023 年度）は第 11 次中期経営計画「SNS2024」の第 2 年目に当たります。最終年度は 2024 年度です。従前は売上高を中計の数値目標の中の主な指標にしていましたが、今回の中計から営業利益を最重要経営指標にしています。営業利益目標は、第 1 年目（22 年度）に 50 億円、第 2 年目（23 年度）に 60 億円、ゴールの第 3 年目（24 年度）に 70 億円と設定して進めているところです。ただし、22 年度の営業利益が 76 億円となり、最終年度の目標である 70 億円を既に突破しました。初年度に受注を先取りしていた関係で、今年度は 55 億円の営業利益目標で進行中です。最終年度の 70 億円は据え置いています。
- 2023 年度の新たな目標として、「PBR（株価純資産倍率）1.0 倍超の早期実現を目指す」ことを加えました。当社の PBR は、昨日（2023 年 9 月 22 日）の終値から計算して 0.75 倍です。PBR1.0 倍にするためには株価で 2,800 円～2,900 円を超えていかなければなりませんので、直近はそこを目指して進めていきます。
- 現在の事業環境から見た当社の立ち位置についてご説明します。
- 1 つ目に、昨今エネルギー価格が高騰し、皆様の身近なところでは電気代が大きく値上がりしています。各企業の脱炭素や省エネへの取り組みは、これまで右にならえという

大和インベスター・リレーションズ㈱（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。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

雰囲気もありましたが、ここに来てその取り組みが経営に大きなインパクトをもたらすようになりました。そのため、昨年の終わりから今年にかけて、各企業がエネルギー問題に本腰を入れて取り組むようになってきたと感じています。当社が扱っている商品は、省エネ、省人を得意としていますので、今後「本気モードの追い風」が来ると予想しています。

- 2 つ目に、日本はもとより世界レベルで労働力不足の問題が起きています。企業は自動化、ロボット化を進めており、その中で当社の扱う商品のニーズはさらに高まるものと予想しています。ただし、人手不足の問題は当社も抱えています。当社は創業以来、新入社員を育ててきた会社です。しかし、人手不足の影響でこの 2～3 年はキャリア採用（中途採用）を積極的に行っています。
- 3 つ目に、米中デカップリングやロシアによるウクライナ侵攻などを背景に、世界で従前のサプライチェーンが成り立たない時代になってきました。サプライチェーンにおける脱中国の動きなど、これまで予想していなかったことがこの 1 年で起きています。当社はお客様の要望に応じて世界中からものを集めることを得意としており、ここにも追い風が吹いていると認識しています。
- 2023 年度の 3 つの戦略についてご説明します。
- 戦略の 1 つ目は、「イノベーションが求められる成長分野への注力」です。セグメント戦略に注力していきます。当社はお客様の業界を「ロボットマウンター」「工作機械」「半導体製造装置」「設備」「車載」「FA 装置」の 6 つのカテゴリーに整理しています。ここに特別な営業担当者、約 30 名を配置して、その業界をさらに拡大・開拓していこうという戦略を 2022 年度から始めています。
- 顧客セグメント別の見込みとして、中期経営計画の利益成長率の目標をおおむねクリアできると考えています。2021 年頃からスマホの売上が頭打ちになり、現在は世の中に半導体が余っている状況です。そのため半導体製造装置の売上にもブレーキが掛かっています。現在は苦戦している業界でありますが、来年度（2024 年度）辺りに、一挙に需要が拡大すると見込んでいます。ロボットマウンターも中国の減産によって苦戦していますが、今後、間違いなく増えていくと考えています。
- 戦略の 2 つ目は、「地域密着とグローバルネットワークで海外シェア拡大」です。2023 年 9 月 1 日に、インドのベンガルールに事務所を設立しました。世界の拠点を「中国地域」「アジア・インド地域」「欧米地域」の 3 つに分け、それぞれ個別戦略を掲げて拡大をしていく作戦です。中国地域につきましては、当社は製造をしていないため元々大きな投資をしていませんので撤退は考えていません。中国の成長を取り込むチャンスを失わないために、今後も中国拠点の拡大を続けていきたいと考えています。アジア・インド地域では安定した経営基盤の構築などを、欧米地域では新規事業挑戦による売上拡大などを目標にしています。
- 海外売上比率は、現在約 35％です。これを 40％に伸ばしていく目標を掲げています。

大和インベスター・リレーションズ㈱（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。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

・ 戦略の 3 つ目は、「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」です。当社は TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）コンソーシアムに参画しています。地球の温度が 1℃上がることで当社事業が受ける影響について、まだ具体的な開示ができていませんが、早急に開示できるように分析を進めています。
・ 脱炭素社会へのアプローチとして、当社は 2025 年度までに自社 CO_2 排出量の 100 倍以上の環境貢献をすることを目標にしています。当社は商社ですから、当社自体が CO_2 排出量を削減するといっても製造業者に比べて大きな貢献ができません。そのため、当社が販売する省エネ機器または太陽光発電の装置などを加味して、自社排出量の 100 倍以上の貢献をするという目標を掲げています。実施する具体的な内容については近く発表したいと考えています。

3. 業績について

・ 2024 年 3 月期第 1 四半期は過去最高の数字となりました。売上高が 422 億 6,200 万円、営業利益が 16 億 9,300 万円、1 株当たりの四半期純利益が約 90 円、4 倍しますと年間約 360 円となります。
・ 2024 年 3 月期の通期業績については、かなり保守的な予想を発表しています。その背景についてご説明します。2024 年 3 月期第 1 四半期までは、大変良い数字で業績発表を終えることができました。先ほど触れましたとおり、中計の最終目標である営業利益 70 億円に対して、1 年目の 22 年度に 76 億円を達成しました。これはできすぎた数字だと認識しています。当社の業界だけではないと思いますが、コロナ明けの頃、世の中にものが全く入らない状況がありました。当社のお客様は、例えば 100 必要なところを 110～120 のオーダーを当社へ出してくださいました。お客様が部材確保に走る状態がこの 1～1 年半続きました。ですから、今年度分を先取りして前年度に売り上げたという認識をしております。現在、お客様の在庫は過剰になっています。そのため受注にブレーキが掛かっていますが、一方で当社は現在も非常に多くの受注残を抱えています。直近の当社の業界は、お客様の過剰在庫に輪を掛けて中国の景気が減速している状況です。ただし、見通しの明るい業界ですから、業界全体の在庫過多が解消すれば急回復するものと期待しています。

4. 新たな取り組み

・ 当社は、デジタルメディアを活用し、当社の取扱製品やサービスについてのプロモーション活動を行っています。「三來部（みくるべ）さんわ」という VTuber（バーチャルユーチューバー）を使って、YouTube や Twitter を通して、当社の商品や会社の内容を説明しています。若いエンジニアの方々に当社を理解してもらうこと、あるいは、お客様のビジネスに役立つ情報を発信することを目的にしています。
・ 当社は「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に 2 年連続して認定されています。健

大和インベスター・リレーションズ㈱（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。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

康経営優良法人認定制度とは、地域の健康課題に即した取り組みや日本健康会議が進める健康増進の取り組みをもとに、特に優良な健康経営を実践している法人を顕彰する制度です。

5. 株価・株主様へ利益還元について

- 株主様への利益還元を強化するため、今年度（2023 年度）、新たに連結配当性向を 25～35%以上にする目標を発表しました。2022 年度の 1 株当たりの年間配当は 90 円でした。2023 年度も 90 円の予定です。当社は、創業以来、一度も減配したことがありません。今後はさらに増配をしていきたいと考えています。
- 2023 年 9 月 15 日現在の ROE（自己資本比率）は 13.3%、ROA（総資産経常利益率）は 7.7%です。配当利回り（予定）は、株価が安いこともあり 4.2%、2023 年 9 月 22 日現在の PBR は 0.75 倍です。株価を上げて、皆様により多く還元していきたいと考えています。

6. 質疑応答

Q1. 御社は独立系の専門商社ですが、独立系であることのメリットとデメリットを教えてください。

A1. 例えば伊藤忠、丸紅などの商社を総合商社といいます。当社は専門商社です。その中でも FA などの産業用に限られた専門商社です。当社にも同業他社がありますが、例えば三菱系列のような系列の商社が多数です。当社の特徴は、専門商社であり、かつ独立系であることです。独立系であることのメリットは、当社にカラーが付いていないために、まんべんなく日本のトップ企業に食い込んでいける、またはかわいがっていただけることです。国内の場合、日本の冠たる企業が当社のお得意様になっています。

Q2. 顧客であると同時に仕入れ先でもある大手企業が多数あるとのことですが、そのメリットを具体的に詳しく説明してください。

A2. 例えば当社は安川電機の製品を約 300 億円、販売しています。安川電機から買っていただいているものも 200 億円くらいあります。会社のトップ同士も密接な関係があり、当社は、彼らの生産動向または需要動向を生産計画よりも早く知ることができます。したがって、彼らに供給する場面では、先取りしてものを集めるなど、情報量が圧倒的に違います。そこが当社のメリットであり、顧客にとってもメリットであるという関係です。これが双方向取引の強みです。当社は、日本の当社の業界で多数の大手企業とそのような関係性で事業を展開してます。

Q3. 今期は減益予想ですが、これまでの進捗（しんちょく）状況はいかがですか。

A3. 2024 年 3 月期第 1 四半期は過去最高の数字が出ました。第 2 四半期はこれから発表す

大和インベスター・リレーションズ㈱（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。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

ることになりますが、おそらく悪くない形になると思います。ただし、新規の受注はかなり細っています。つまり、当社のお客様が先取りして当社にオーダーしてくれたため、そのお客様の受注にブレーキが掛かっている状況です。ですから、下期（第 3 四半期～第 4 四半期）から、新規の受注減の影響が出てくるという見通しで今期予想を立てています。

ただし、業界の基本的なファンダメンタルは極めて強いところがあります。例えば半導体にしても、生成 AI などで今後、様変わりするだろうと考えています。例えば NVIDIA（エヌビディア）の株価は一挙に突き抜けている状況です。しかし、一本足打法ではつらいという感じがします。今後、裾野が広がれば、半導体製造装置の業界は再び活況になるだろうと予想しています。自動車の EV については、今はバッテリーのところだけがかなりいいのですが、全体ではそれほど動いていません。しかし、FA が一挙に動き出せば大きく変化すると思います。

Q4. 海外展開について、地域ごとの業績、成長率を具体的に教えてください。また、配当性向の目標について、その根拠を含めて教えてください。

A4. 海外売上比率 35%のうち 70%が中国地域の売上です。つまり、海外の売上高の 7 割が中国になります。現在、米中問題もあり、日本企業が製造拠点を中国からアジアに移す動きが見られます。中国の今後については予測できませんが、過去の例でいきますと、中国ではこのような状況でも再びとてつもない成長をしていくことがよく起きています。直近の状況では、アジア、特にベトナムの成長が顕著です。

配当性向については、25～35%の配当性向を目標にするという発表をしていますが、私の気持ちとしては、目標ではなく、ここを最低線として配当していきたいと思っています。当社は創業以来、減配したことがありません。リーマンショックの時も減配をしませんでした。私としては、今後も減配せずに拡充していければいいと考えています。自己株式取得の実施も含め、還元を強化していくつもりです。

Q5. PBR1 倍割れ、配当金も創業以来、減配なしで、株価はお手頃感があります。購入したいのですが、期待しても大丈夫ですか。

A5. 期待していただくために IR 活動を積極的に行っています。直近のネガティブなこともあえて申し上げますと、売上高に占める中国の比率が大きいです。海外比率 35%の中の 70%が中国であるということと、当社が製品を売ったお客様が、そこから中国に出している数字も高く、当社の売上高全体の 2～3 割弱が中国の影響を受けるのではないかと思います。当社としましても米中関係などを危惧しています。脱中国ということで、もちろんアジア各地に手を打っていますが、中国の成長の機会は失いたくありません。したがって、中国拠点を撤収するという考えは全くなく、さらに拡大していく方針です。当社の業界は FA の業界ですので、製造の中で今後も中国は外せないだろうと理解して

大和インベスター・リレーションズ㈱（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。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations

います。台湾の問題などにも当社なりに手を打っていきますので、大いに期待していただきたいと思います。

Q6. インド事務所を開設されましたが、今後の期待についてお考えを教えてください。

A6. 9 月 1 日にインドの会社を設立しました。当社は 10 年近く前からインドへの拠点進出を計画し、インド調査室をつくり研究してきました。著しい人口増加はありますが、調べれば調べるほどインドというのは商売が難しく、同業他社の中でしっかり利益を出しているところは少ないと理解しています。しかし、拠点がなければ今後のインドの成長に乗ることはできません。インドですぐに大きな利益が出るという期待で進出したわけではなく、まずインドに出て、そこから次の施策を打っていこうということです。インドが当社事業の次の大きな柱になるようにしていきたいと思います。

以上

大和インベスター・リレーションズ㈱（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。
大和インベスター・リレーションズ
Daiwa Investor Relations