

FY2025 to FY2027

第12次中期经营计划

“SUN-WA Growth Plan 2027”

提升有价值的提案能力，为制造业的未来做出贡献



サンワテクノス株式会社

証券コード：8137

2025年5月9日

目次

1. SUN-WA Technos的理念	P.3
2. 迈向 SUN-WA Vision 2030的路线图	P.4
3. 第12次中期经营计划的定位	P.5
4. 第11次中期经营计划（SNS2024）的回顾 <方针的成果>	P.6
5. 商业环境意识和发展方针	P.7
6. 中期经营计划的框架和经营目标	P.8
7. 基本方针	P.9
8. 战略和措施	P.10
①适应市场环境变化的业务结构改革	P.11
②通过三大增长战略增强盈利能力	P.14
● 产品策略	P.16
● 客户细分战略	P.17
● 地区战略（日本国内・海外）	P.21
③投资和实施个别战略以支持增长	P.23
● 投资策略	P.24
● DX策略	P.25
● 人力资源战略	P.26
9. 可持续性经营	P.27
10. 重视资本成本和股价的经营管理	P.28

1.SUN-WA Technos的理念

社 训 培养人才 发展公司 贡献社会

经 营 理 念 SUN-WA Technos集团 创造美好未来

長期経営ビジョン SUN-WA Vision 2030



使命与存在价值

以科技创新连接世界，创造新价值，促进社会更加繁荣

我们的愿景

把“想要做的事情”变成为“现实”
成为制造业的最佳合作伙伴
～向世界传递企业间的联系和信任～

实现目标与愿景的价值观

顾客至上
挑战精神
团队精神与沟通

2. 迈向SUN-WA Vision 2030的路线图

2030年我们的目标



营业利润：100亿日元。

第12次中期计划 2025-2027



(最后一年)

营业利润：超过 80 亿日元。

ROE：超过10.0%

PBR：超过1.0倍

第11次中期计划 2022-2024



(三年平均)

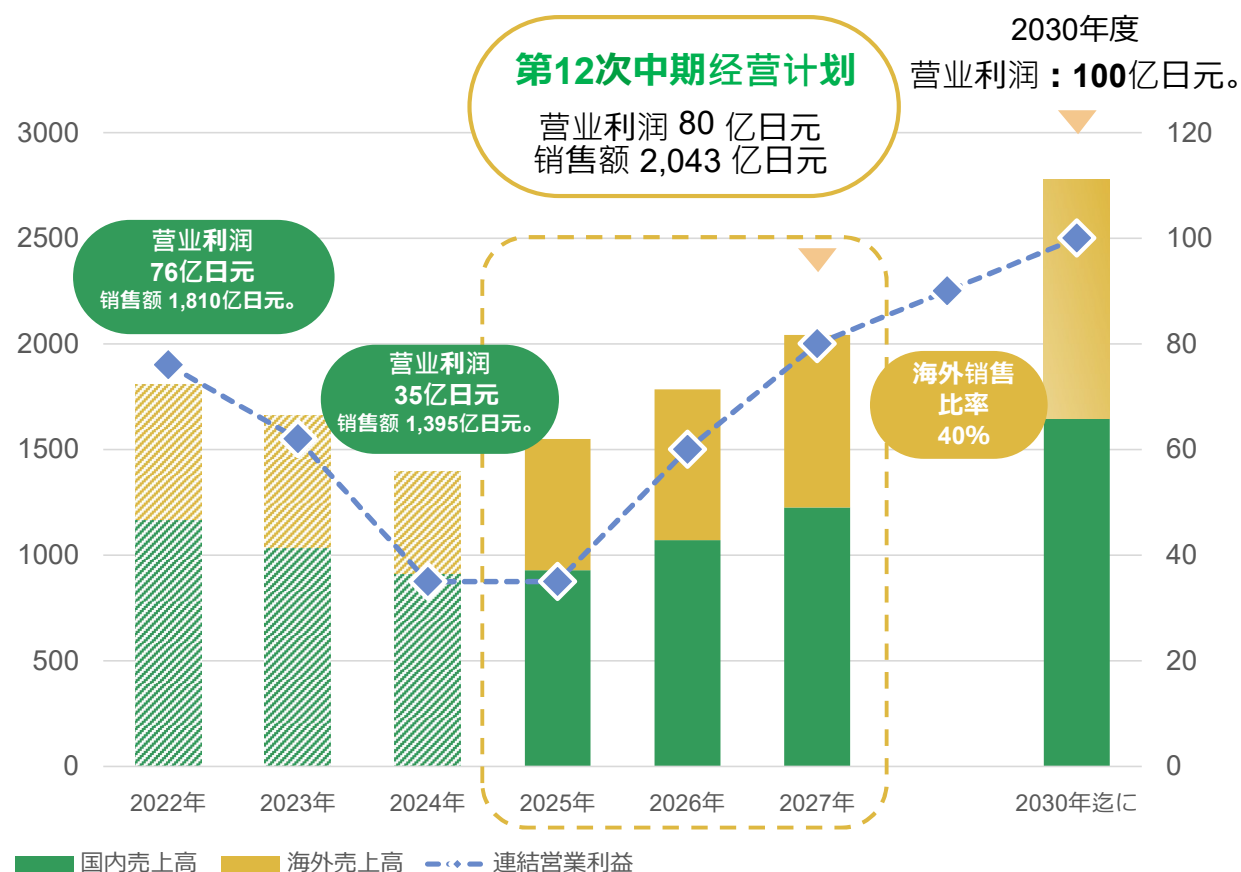
营业利润：57亿日元。

ROE：9.7%

PBR：0.70倍

3. 第12次中期经营计划的定位

本次中期经营计划将进一步深化上一个中期计划的增长战略，旨在向 2030 年愿景迈进，并在不断变化的市场环境中积极把握新机遇。



4. 第11次中期经营计划（SNS2024）的回顾 <方针的成果>

01

致力于创新型成长性行业

- 为六个领域客户群配备专业人员，开展销售活动，以实现 KGI
- 通过客户细分活动获取关键客户
- 三年平均毛利率为 13.1%（较上一个中期计划最终年度的 12.2%提高了约 1%）

02

提供高附加价值的产品和新的解决方案

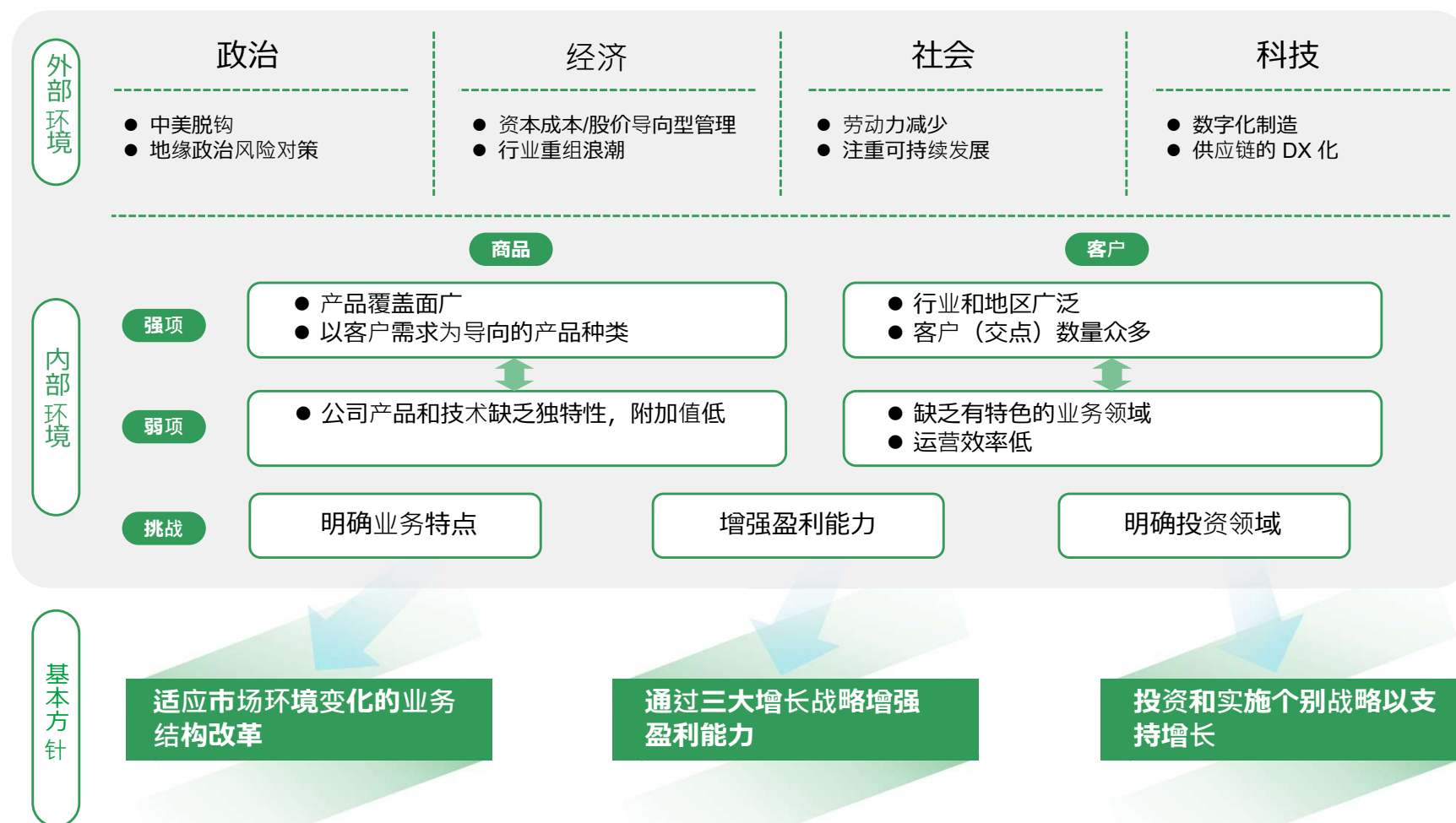
- 通过与拥有尖端技术能力的制造商合作，开发解决方案并向各领域客户群推广
- 通过 DX 推广项目活动实现当前业务的可视化和效率化
- 三年平均日本海外销售额占比为 35.9%
（较上一个中期计划最终年度的 34.1%，增加了约 1.8%）

03

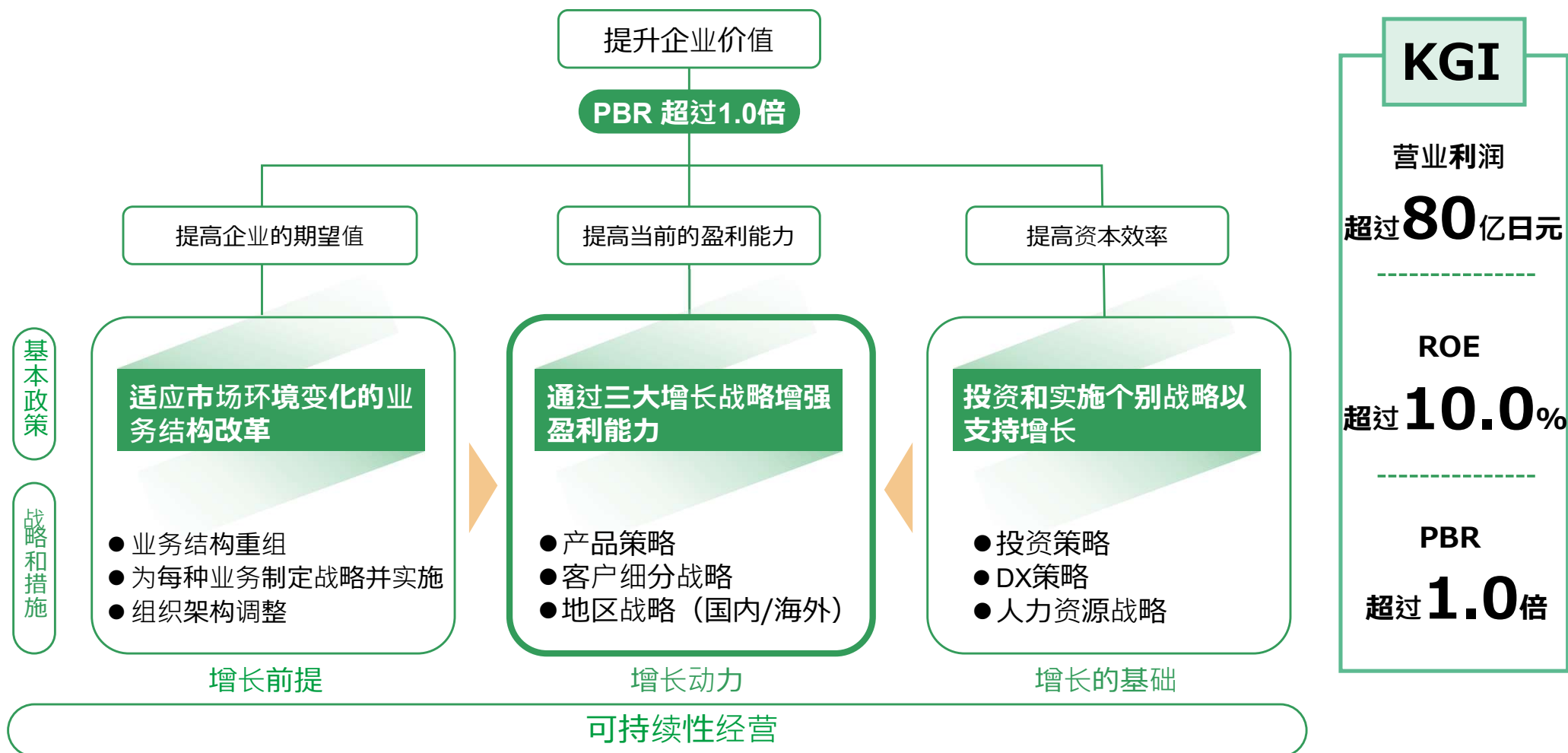
通过可持续经营为实现可持续发展的社会作出贡献

- 连续五年被评为“优秀健康经营企业”（大型企业类）
- 连续三年在“日经可持续发展经营调查”中被认定为 ★★★（三星级）
- 女性管理人员比例达到 11.2%
- 温室气体排放量（范围 1 和 2）与 2020 年度相比减少了 6.7%。（2023年度数据）

5. 商业环境意识和发展方针



6. 中期经营计划的框架和经营目标



7.基本方针

第12次中期经营计划2025-2027



SGP2027 (SUN-WA Growth Plan 2027)
提高有价值的提案能力，为制造业的未来做出贡献

适应市场环境变化的业务 结构改革

<成长的先决条件>

- ◆业务结构重组：加强四大业务部门和解决方案开发
- 为每种业务制定战略并实施
- ◆组织架构调整：为提升企业价值，进行组织调整

通过三大增长战略增强盈 利能力

<加强增长动力>

- ◆产品策略：与制造商合作加强产品战略
- ◆客户细分战略：8大市场的定位和全球部署
- ◆地区战略（国内／海外）：全面把握客户

投资和实施个别战略以支 持增长

<加强增长的基础>

- ◆投资策略：推进业务协调型的战略性投资
- ◆DX策略：转向进攻型 DX，为客户提供更多价值
- ◆人才战略：建立每个员工都能发挥积极作用的制度和组织

8. 战略和措施



① 适应市场环境变化的业务结构改革



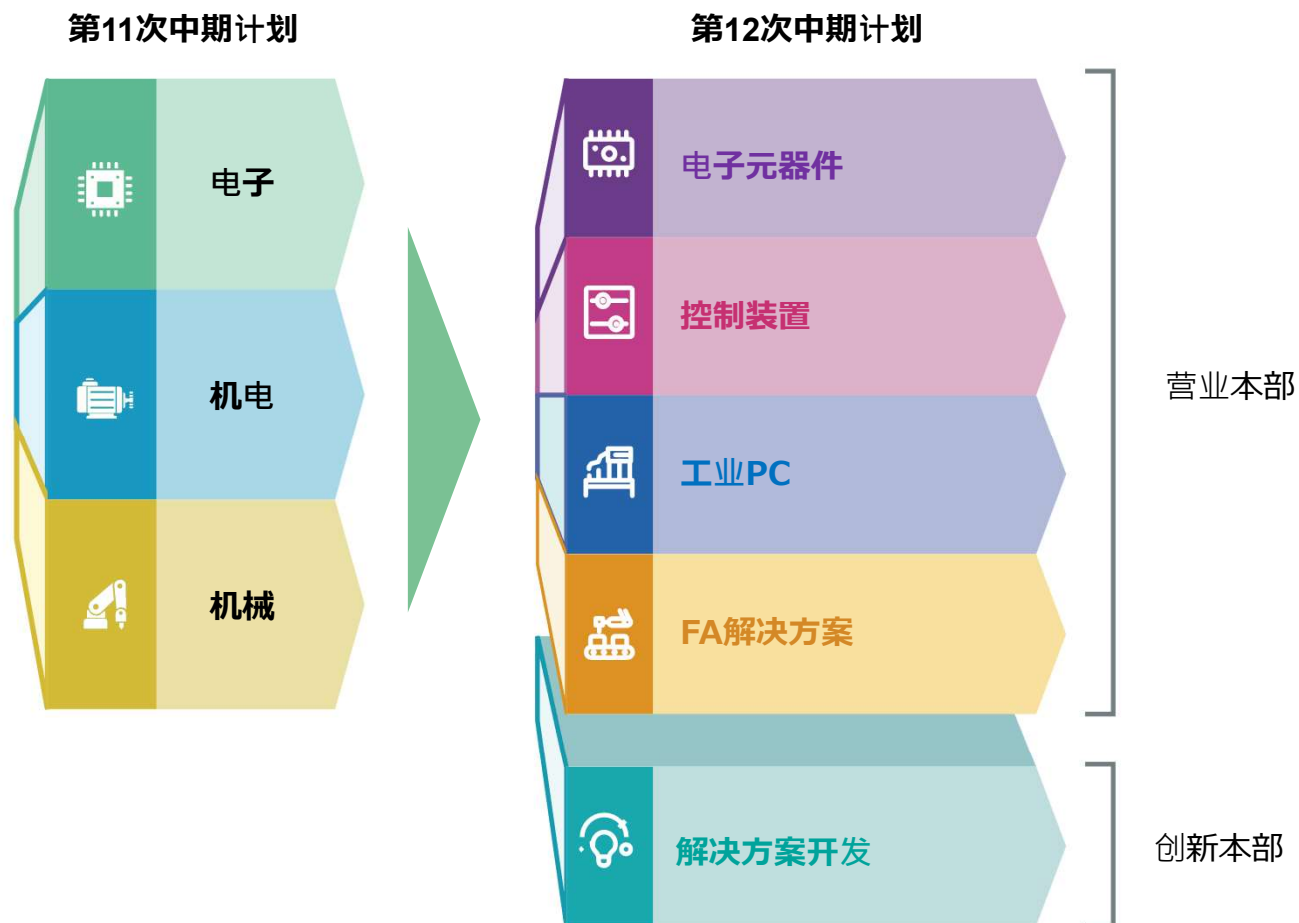
② 通过三大增长战略增强盈利能力



③ 投资和实施个别战略以支持增长

8.①适应市场环境变化的业务结构改革

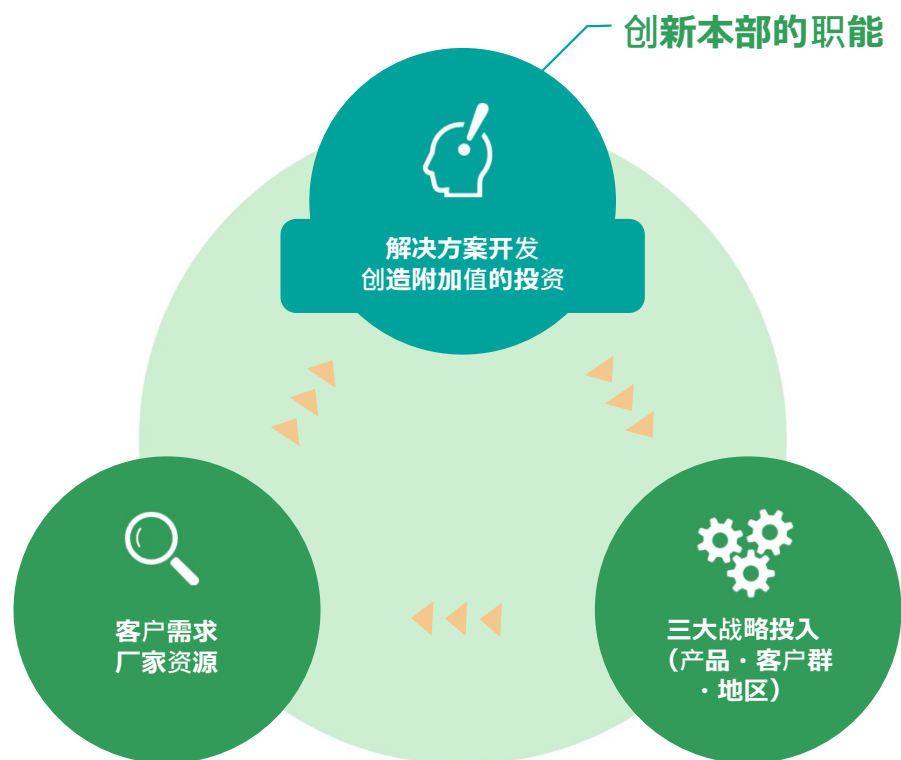
业务结构重组：加强四大业务类别和解决方案开发



* 该业务类别计划于2026年3月期公布

8.① 适应市场环境变化的业务结构改革

SUN-WA Technos的创新

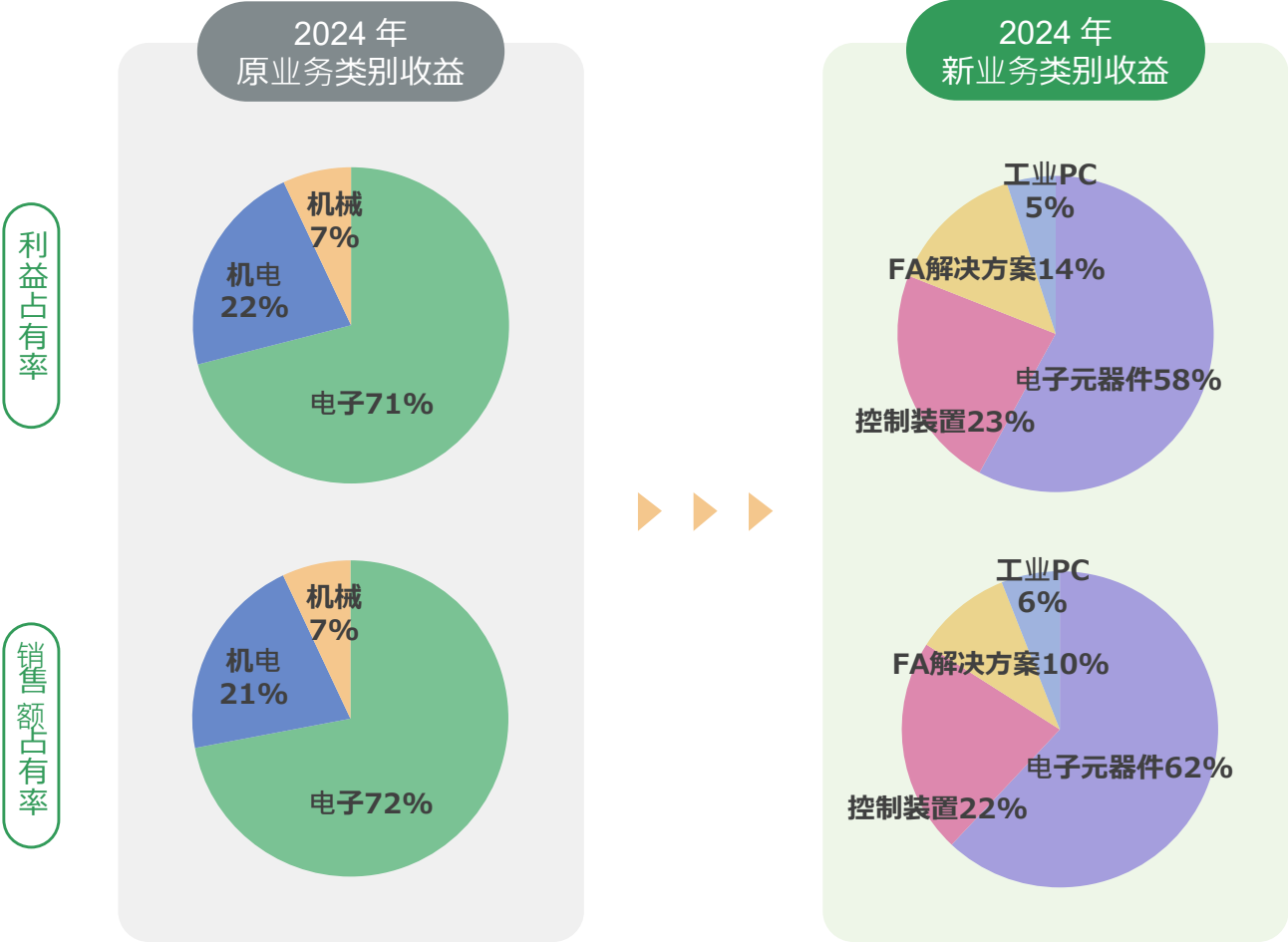


开发创新解决方案（研发），构建以下商业模式

- 确定重点技术领域，将最合适的设备与合作伙伴提供的技术资源进行组合，开发解决方案，并形成商业化。
- 将最合适的设备与技术进行组合，实现多元化标准产品，在三大增长战略（产品、客户群和领域）中加以推广，以满足客户的高端需求。

8.① 适应市场环境变化的业务结构改革

新业务类别的占有率概况（单种产品）



8. 战略和措施



① 适应市场环境变化的业务结构改革

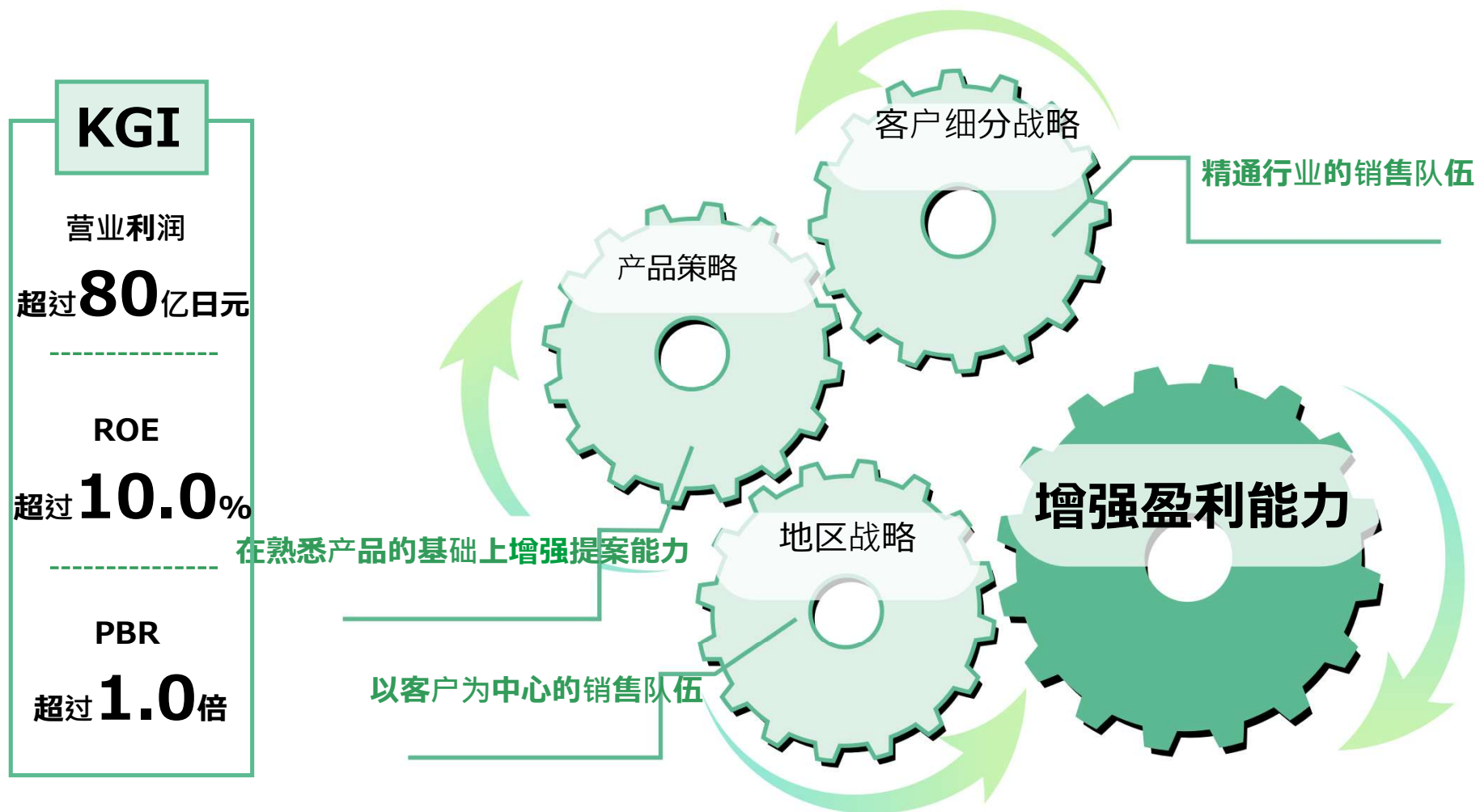


② 通过三大增长战略增强盈利能力



③ 投资和实施个别战略以支持增长

8.②通过三大增长战略增强盈利能力



8.②通过三大增长战略增强盈利能力

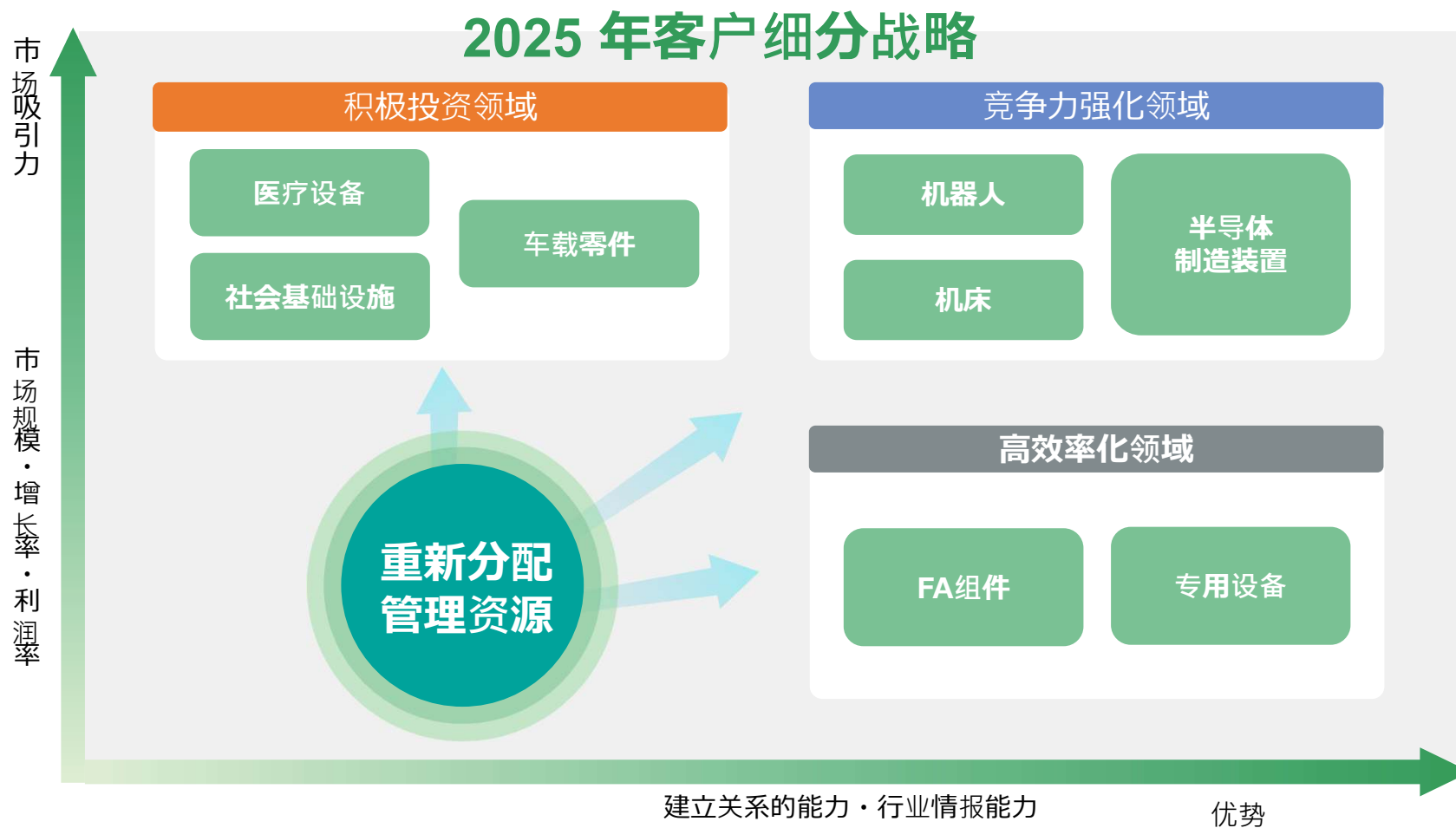
产品策略：与制造商合作加强产品战略

业务类别	定义	战略方针・施策
 电子元器件 Electronics Components	提供电子和机构部件及加工组装产品的业务	有效提供各种产品，满足不同客户的需求 1. 与主要供应商建立战略合作伙伴关系，加强现场响应能力 2. 扩大产品范围，反映客户需求和最新技术趋势
 控制装置 Control Devices	提供工业系统、机械控制和管理解决方案的业务	提供有助于提高客户设备竞争力的产品 1. 推进将供应商提供的战略产品与公司的专业知识相结合的销售活动 2. 与客户部门团队合作，开发反映客户需求的产品
 工业PC Industrial Computing	提供工业 PC 的硬件和软件的业务	提供与各种工业设备协作实现高度自动化的产品 1. 锁定公司具有强大优势的领域，在尚未开发的领域创造新业务。 2. 通过提供高附加值与服务实现差异化 3. 提供有助于制造现场效率化的解决方案
 FA解决方案 FA Solution	提供解决方案使FA 市场增效及品质提升的业务	与 Sler 合作解决客户问题并提供最佳解决方案 1. 分析客户的问题和需求，与高度专业化的 Sler 协作提出最佳建议 2. 根据行业分析结果，与主要制造商共同制定销售战略，加强现场能力 3. 与主要 Sler 合作开发自主产品，提高附加值

8.②通过三大增长战略增强盈利能力

客户细分战略：8大细分领域与全球推进

为每个细分市场定位，并根据其在投资组合中的定位就资源分配措施做出战略决策。



8. ②通过三大增长战略增强盈利能力

客户细分战略

竞争力强化领域		市场竞争激烈的行业，主要通过投资和施策来提高竞争力		
	战略方针	施策	利益目标 CAGR	利益 份额
 半导体 制造装置	以独特的技术提案 力和客户群为行业 做出贡献	- 获取与解决客户问题相关的共通课题 - 与创新本部合作，提出广范围单元提案 - 攻克半导体制造设备的模块制造商	15.0%	13.5%
 机器人	在市场拓展和技术 进步方面发挥优势	- 与创新本部合作，提出对市场产生影响的产品 - 覆盖大范围工业机器人行业，扩大至半导体、物流和食品行业 - 提供周边设备（搬运车、机械臂、图像等）的提案	15.0%	4.0%
 机床	通过母机的高性能、 自动化和数字化实 现增长	- 提供有助于工序优化、自动化、DX、GX 的零部件及解决方案 - 目标客户从日本扩展至全球 - 在全球范围内发掘新的商业产品	12.0%	4.4%

8.②通过三大增长战略增强盈利能力

客户细分战略

积极投资领域 市场增长预期较大、通过优先投资，将成为未来增长支柱的领域

	战略方针	施策	利益目標 CAGR	利益 份额
 医疗设备	以技术创新和不断变化的社会需求为背景，努力扩大规模	- 与供应商的医疗团队合作，提出专业产品方案 - 对各种医疗设备进行分类，并提出公司擅长的 PC 解决方案 - 提供符合医疗标准和医疗设备等级的零部件	15.0%	2.7%
 社会基础设施	针对未来基础型基础设施提出共通的最佳方案	- 聚焦交通/通信/计量（电力、天然气和水）领域的信息优化与提案 - 计划对系统蓄电池行业进行积极投资，并提出最佳电力产品方案 - 对有公共补贴投入的行业进行开拓 - 针对老旧电力设备的数字化进行提案	12.0%	4.6%
 车载零件	强化基础技术，营造支持移动性技术进步的环境和安全性的领域	- 对小型化、低碳化和低成本需求的挑战 - 与积极投资环境、安全领域的现有客户、新客户扩大交易 - 加强与拥有差异化技术的制造商的合作 - 利用汽车行业的专业机构和具有专业知识的人员，促进新业务的发展	12.0%	7.0%

8.②通过三大增长战略增强盈利能力

客户细分战略

高效率化领域				
目前是收入的支柱领域，今后将通过提高业务效率以确保可持续资金				
	战略方针	施策	利益目标 CAGR	利益 份额
 FA零部件	为广大客户提供多样化产品	- 提供基于电路配置的高效电子部件解决方案 - 以应用为中心，创造和开发战略产品 - 聚焦能源、自动化、AI相关应用，扩大销售	12.0%	25.3%
 专用设备	传播未来每种基础设施共同的和最佳方案	- 根据应用场景，提出模块化系统配置产品 - 通过顺应行业趋势的单元提案来提供附加值 - 在全球市场上具有竞争力的产品	12.0%	9.2%

8.②通过三大增长战略增强盈利能力

地区战略（日本国内）：全面把握客户



战略方针

- ◆集中五个分支机构的责任和权限，实施快速且近距离服务客户的销售活动
- ◆强化“Smart销售网点”（*1），增强与客户的实际联系
- ◆开展“Smart物流”（*2），提高客户服务水平和客户满意度

*1 智能销售网点

目标是成为离客户最近的最佳合作伙伴，销售人员驻扎在客户所在的任何地方，为客户提供销售服务，而业务运营则由销售部门远程支持

*2 智慧物流

利用“可视化系统”优化和精确管理物流仓库，提供更灵活的服务以满足客户需求，从而提高整体服务质量

主要措施

- ◆明确地区开拓目标
- ◆分支机构评价制度的再评估

8.②通过三大增长战略增强盈利能力

地区战略（海外）：全面把握客户



8. 战略和措施



① 适应市场环境变化的业务结构改革



② 通过三大增长战略增强盈利能力

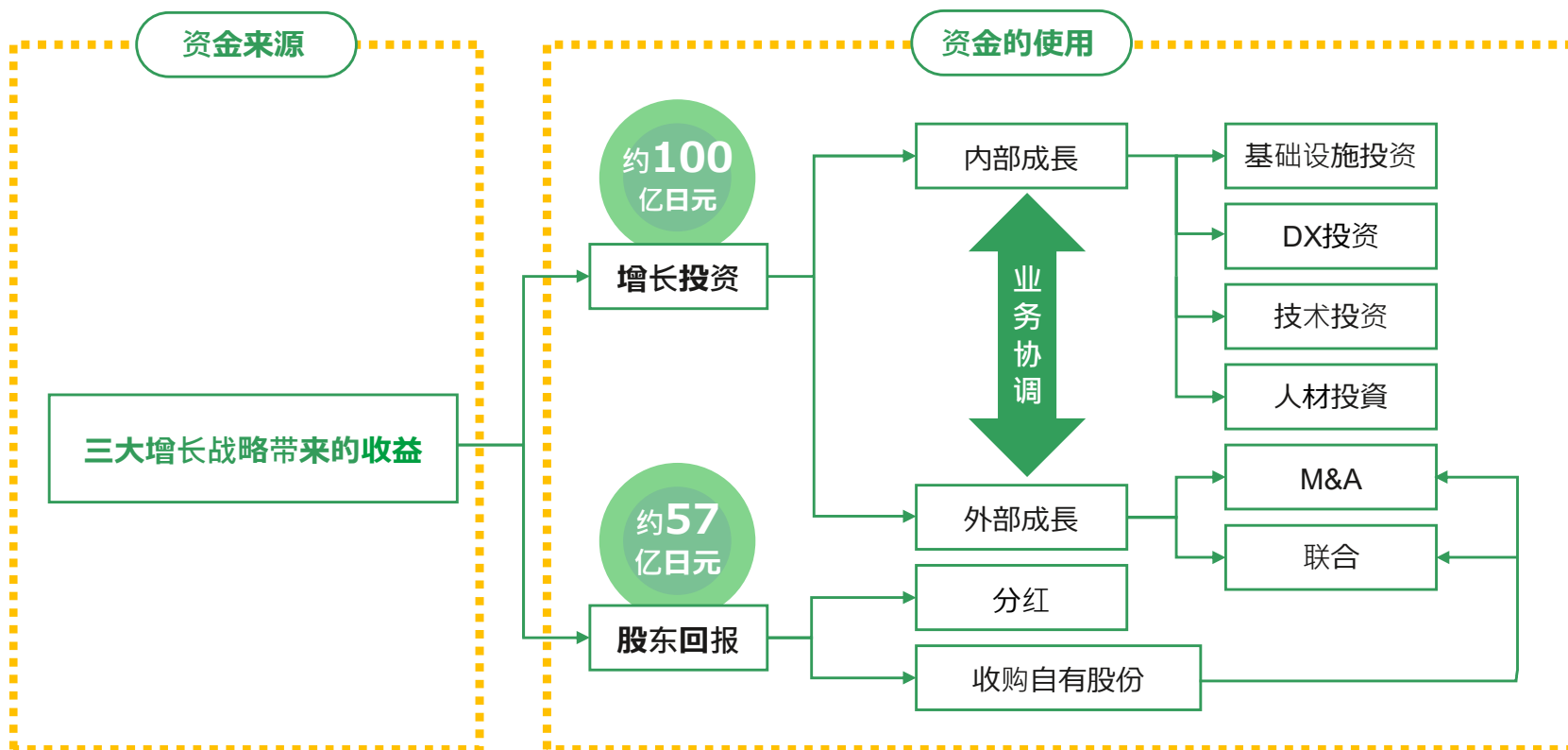


③ 投资和实施个别战略以支持增长

8.③ 投资和实施个别战略以支持增长

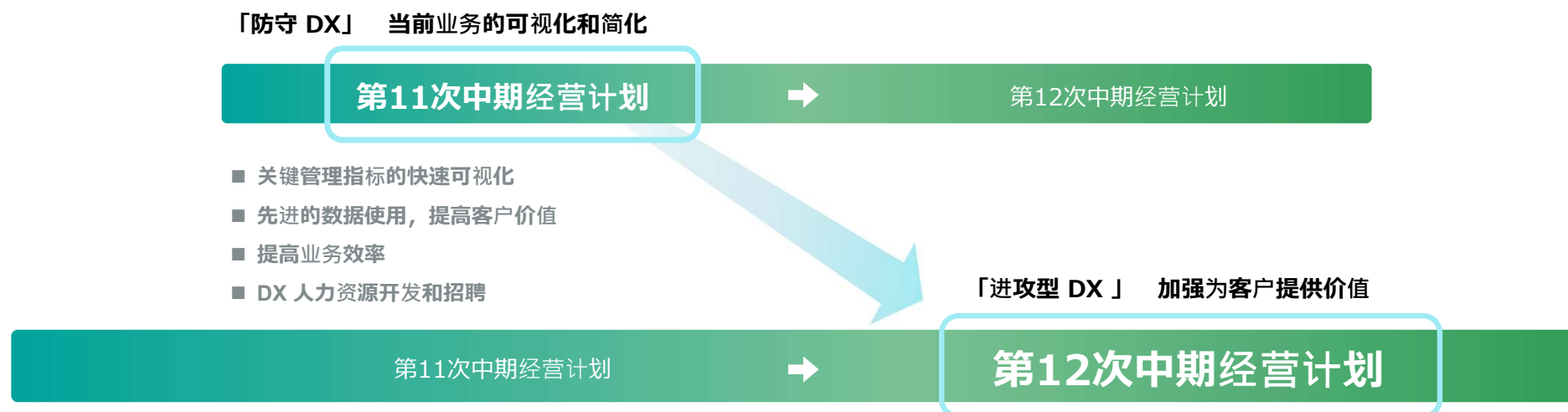
投资策略：推进业务协调型的战略性投资

- ◆ 将投资战略定位为“内部成长与外部成长相互补充的业务协调型投资”，旨在实现可持续增长
- ◆ 灵活运用内部资金、自有股份收购等方法，积极实施M&A、联合
- ◆ 外部增长投资选择与现有业务有望产生协同效应（协调）的领域



8. ③ 投资和实施个别战略以支持增长

DX策略：转向进攻型 DX，为客户提供更多价值



从「防守型 DX」转向「进攻型 DX」、利用数据和技术加速增长

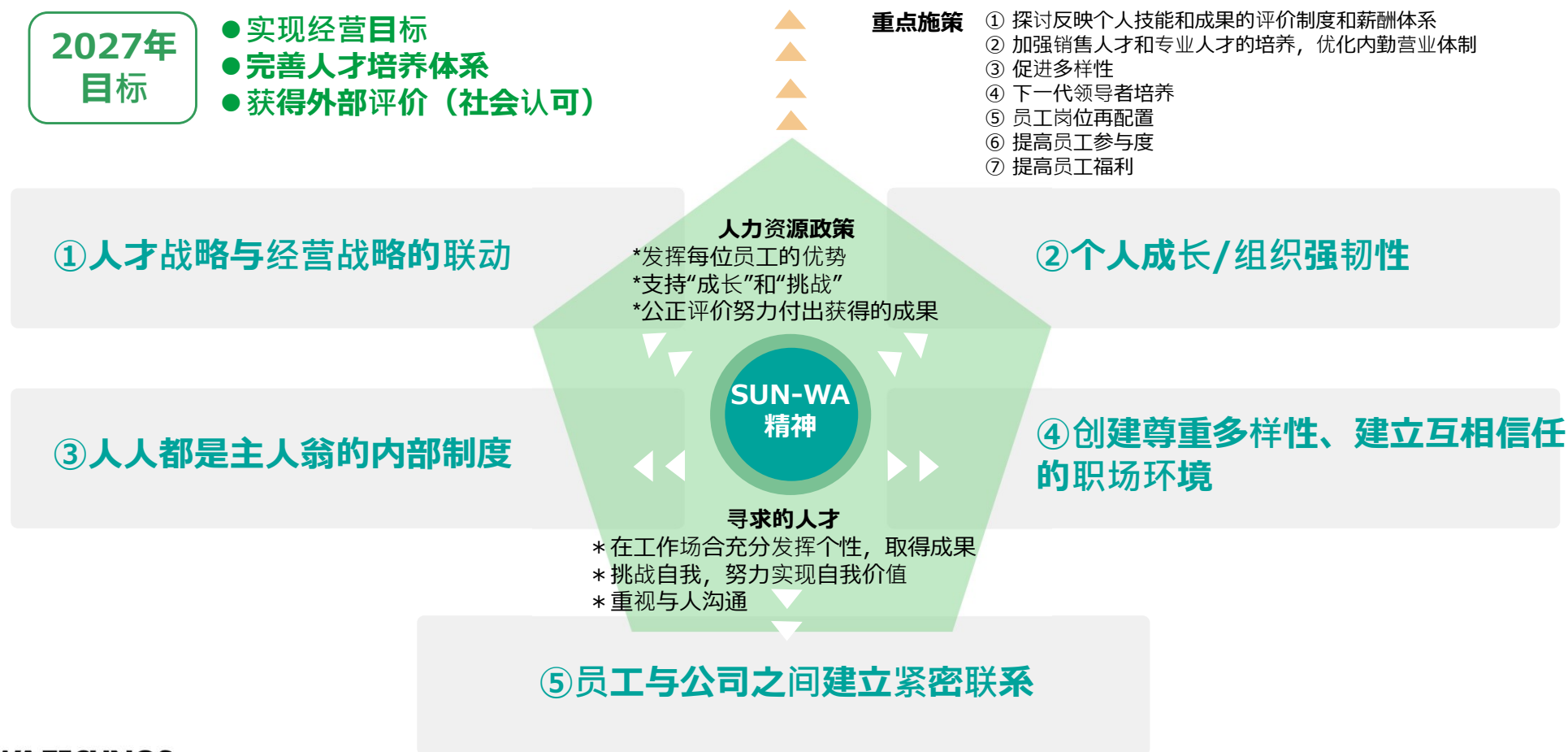


- 准备引进可实现“业务效率化 × 标准化 × 精简化”的第二代业务系统
- 通过收集和利用国内外经营和业务数据, 加速全球经营决策
- 通过对销售和市场信息进行AI、数据分析, 强化销售战略
- 通过智能物流可视化系统优化物流据点并实现高精度运营, 提升客户满意度
- 培育与活用能对应尖端技术的 DX 人才, 增强组织能力。

8.③ 投资和实施个别战略以支持增长

人力资源战略：建立每个员工都能发挥积极作用的制度和组织

提升企业价值 达成中期经营计划



9. 可持续性经营

确立了以促进解决社会问题为重点的重要性事项、
通过执行经营战略提升社会价值和经济价值



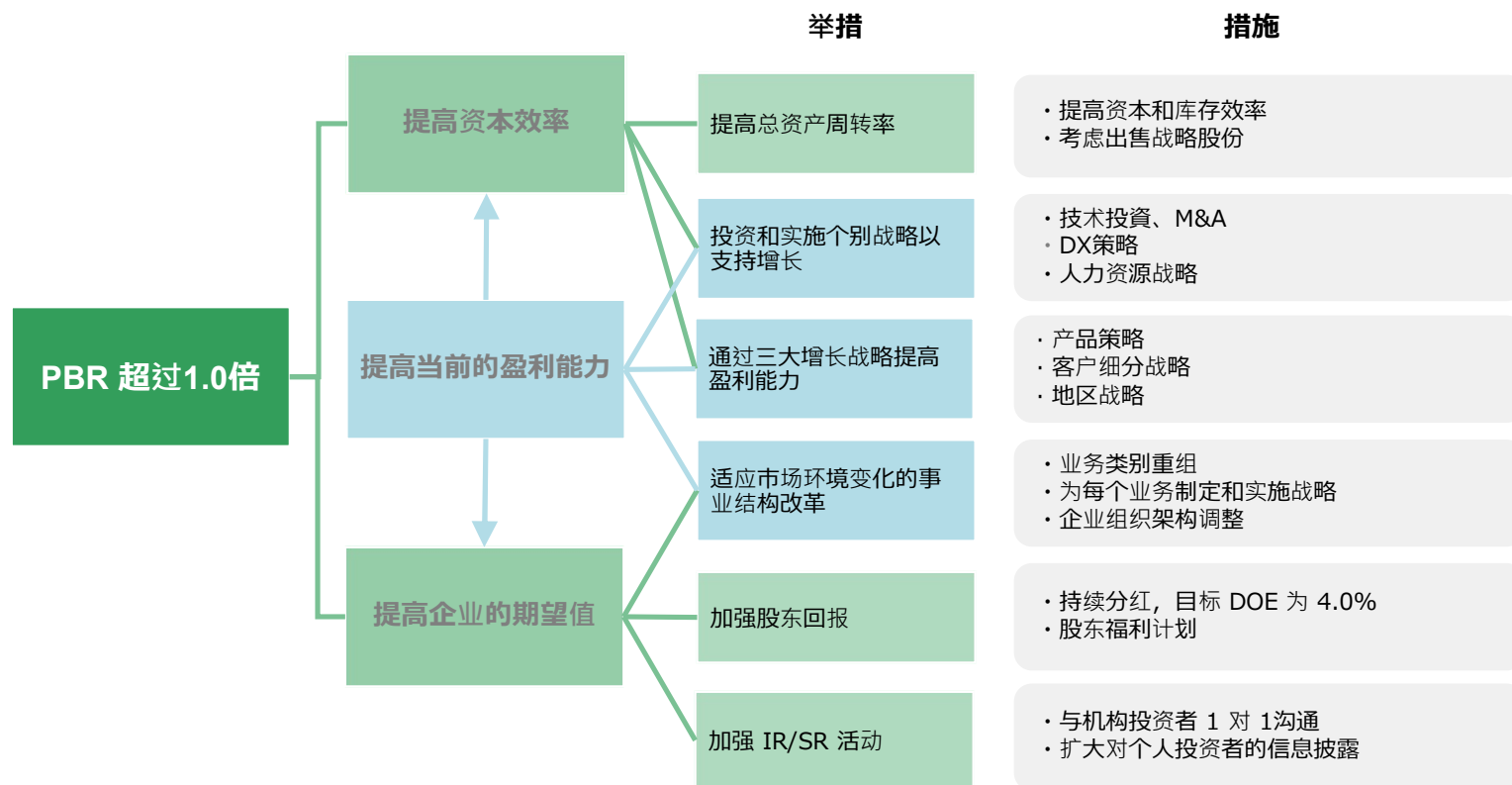
提升社会价值和
经济价值

主题/目标

1. 第12次中期经营计划
2. 追求低碳化社会
遵守环境法规
3. 地区和社会贡献
促进员工的健康和福利
确保健康安全的工作环境
4. 促进多样性和包容性
培养努力实现自我价值的员工
提高员工参与度
5. 完善公司治理
确保合规
重视利益的营业
推动 SDX (SUN-WA 数字化转型)

10. 实现重视资本成本和股价的经营管理

为了提高股东价值，将“营业利润超过 80 亿日元”、“ROE 超过 10.0%”和“PBR 超过 1.0 倍”作为经营目标，实施以下举措和措施



本资料使用时的注意事项

- ◆ 本资料包含对公司未来计划、战略、业绩预测和展望的描述。
- ◆ 本资料是根据当前信息做出的判断，可能会因宏观经济、公司相关行业趋势、新技术发展等因素而发生变化
- ◆ 因此，请注意，实际业绩等可能与记载的预测值不同。