・2022年3月期決算
・長期ビジョン及び第11次中期経営計画　説明会

開催日：2022年5月17日（火）

2022年5月17日にアナリスト・機関投資家の方々を対象とした
「2022年3月期決算・長期ビジョン及び第11次中期経営計画　説明会」を
開催いたしました。
決算概要、業績予想、長期ビジョン及び第11次中期経営計画について
説明いたしました。
内容につきましては、次ページ以降に掲載しておりますのでご覧ください。

・2022年3月期 決算説明資料
・長期ビジョン及び第11次中期経営計画

説明資料

2022年5月17日
サンワテクノス株式会社

本資料取扱い上の注意点

- この資料には、当社の将来についての計画や戦略、業績に関する予想見通しの記述が含まれています。

- これらの記述は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、新たな技術の進展等により変動することがあり得ます。

- 従いまして、実際の業績等が記載の予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。

- 2022年3月期 決算概要
- 2023年3月期 業績予想
- 長期ビジョン及び第11次中期経営計画策定について

2022年3月期 決算概要

連結決算の概要について

・前年同期比で増収増益

（単位：百万円）

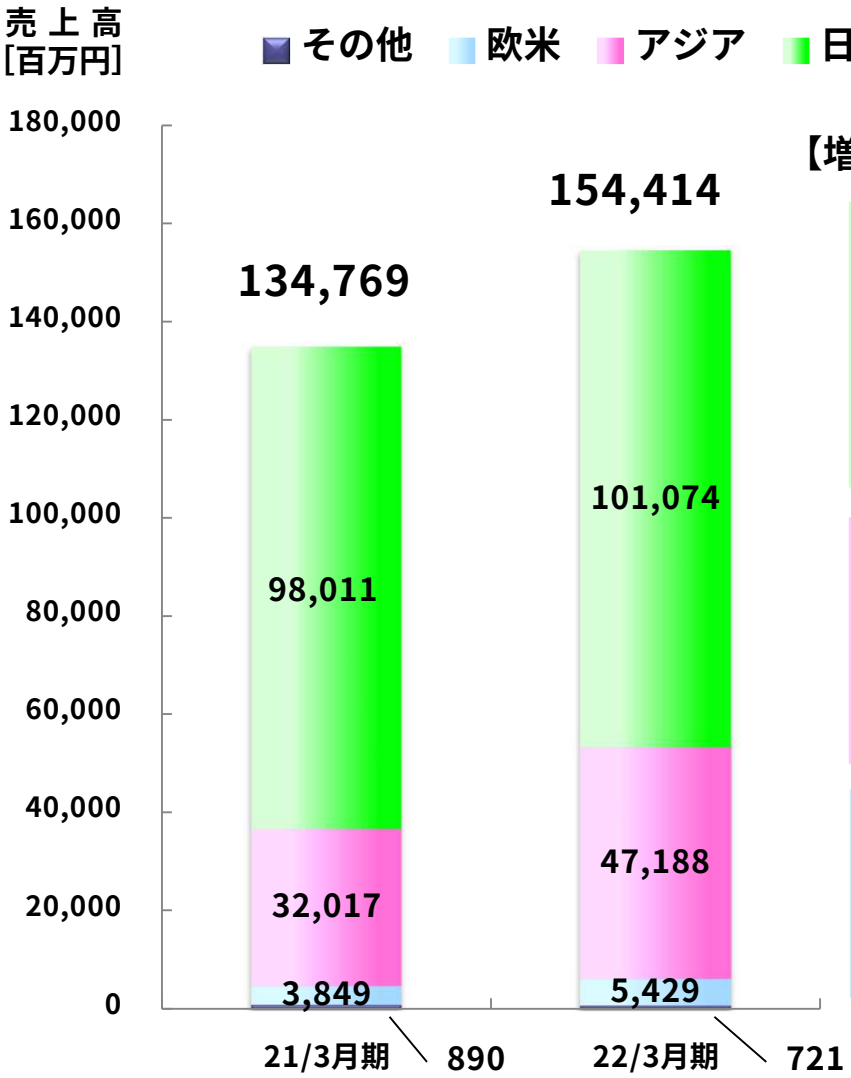
	前期	当期（過去最高）	増減額	対前年同期増減率
売上高	134,769	154,414	19,644	14.6%
営業利益	2,152	4,804	2,652	123.2%
経常利益	2,567	5,195	2,628	102.4%
当期純利益（※）	1,786	3,577	1,791	100.3%
1株当たり当期純利益	113.23円	228.33円	115.10円	101.7%

【連結決算の概要について】

新型コロナウイルス感染拡大による各種制限が断続的に発出されたことで経済活動の抑制が続いておりましたが、コロナ禍からの正常化が進んだことで内外需ともに持ち直しが見られており、半導体関連業界や産業機械業界を中心に設備投資が積極的に行われました。また、部材の供給不足による生産影響を考慮した先行手配などもあり、需要は総じて高い水準で推移いたしました。

（※）親会社株主に帰属する当期純利益

（連結）セグメント別 売上高実績

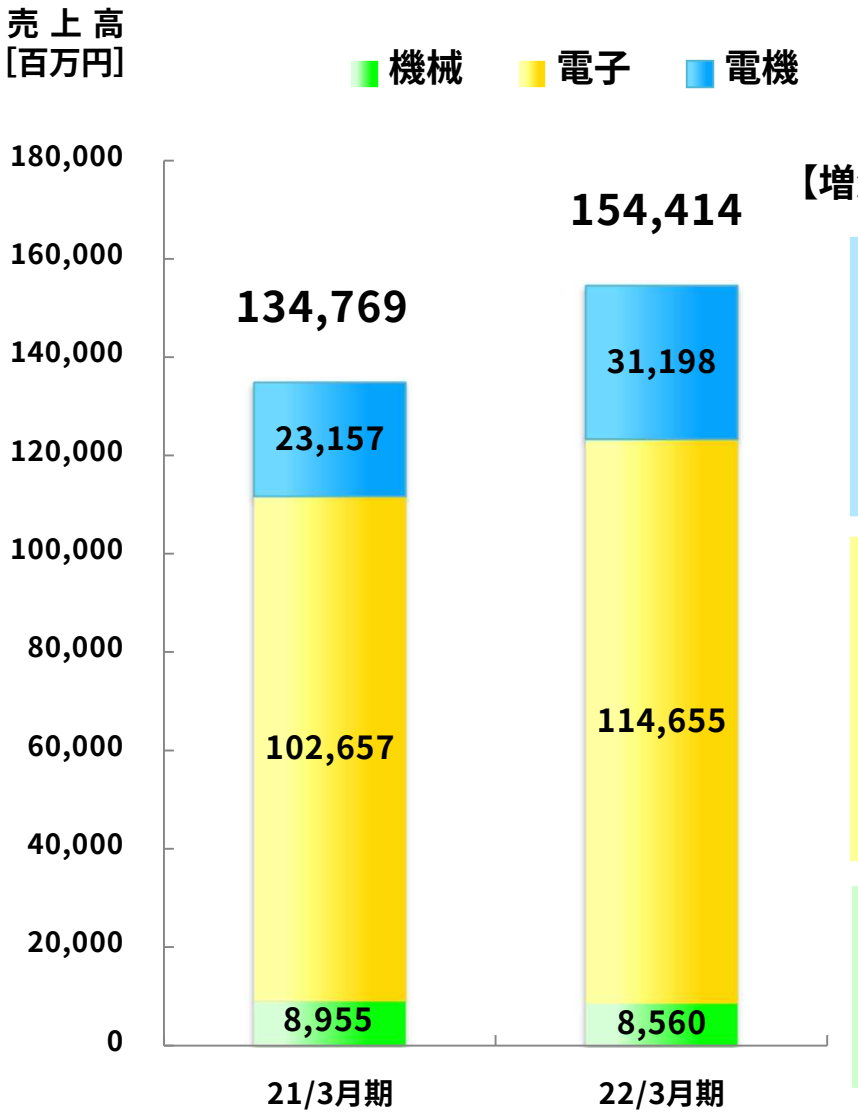


【増減要因】

	前期増減率
【日本】 ◇産業機械業界向けの電機品、制御機器及び電子部品の販売が増加 ◇半導体関連業界向けの電機品、電子機器、コネクタ及び搬送装置の販売が増加 ◇FPD関連業界向けの搬送装置の販売が減少	3.1%
【アジア】 ◇産業機械業界向けの電子部品の販売が増加 ◇半導体関連業界向けの電機品及び電子部品の販売が増加 ◇太陽光関連業界向けの電機品の販売が増加	47.4%
【欧米】 ◇産業機械業界向けの電子部品の販売が増加 ◇生活用品業界向けの設備機器の販売が増加 ◇輸送費高騰の影響を大きく受け営業損失	41.0%

※セグメント間の内部売上高又は振替高を除いた売上高で表示しております。

（連結）部門別 売上高 実績



【増減要因】

前期
増減率

【電機部門】
◇産業機械業界向けの電機品及び制御機器の販売が増加
◇半導体関連業界向けの電機品の販売が増加
◇太陽光関連業界向けの電機品の販売が増加

34.7%

【電子部門】
◇産業機械業界向けの電子部品の販売が増加
◇半導体関連業界向けの電子部品、電子機器及びコネクタの販売が増加
◇OA機器関連業界向けの電子部品の販売が増加

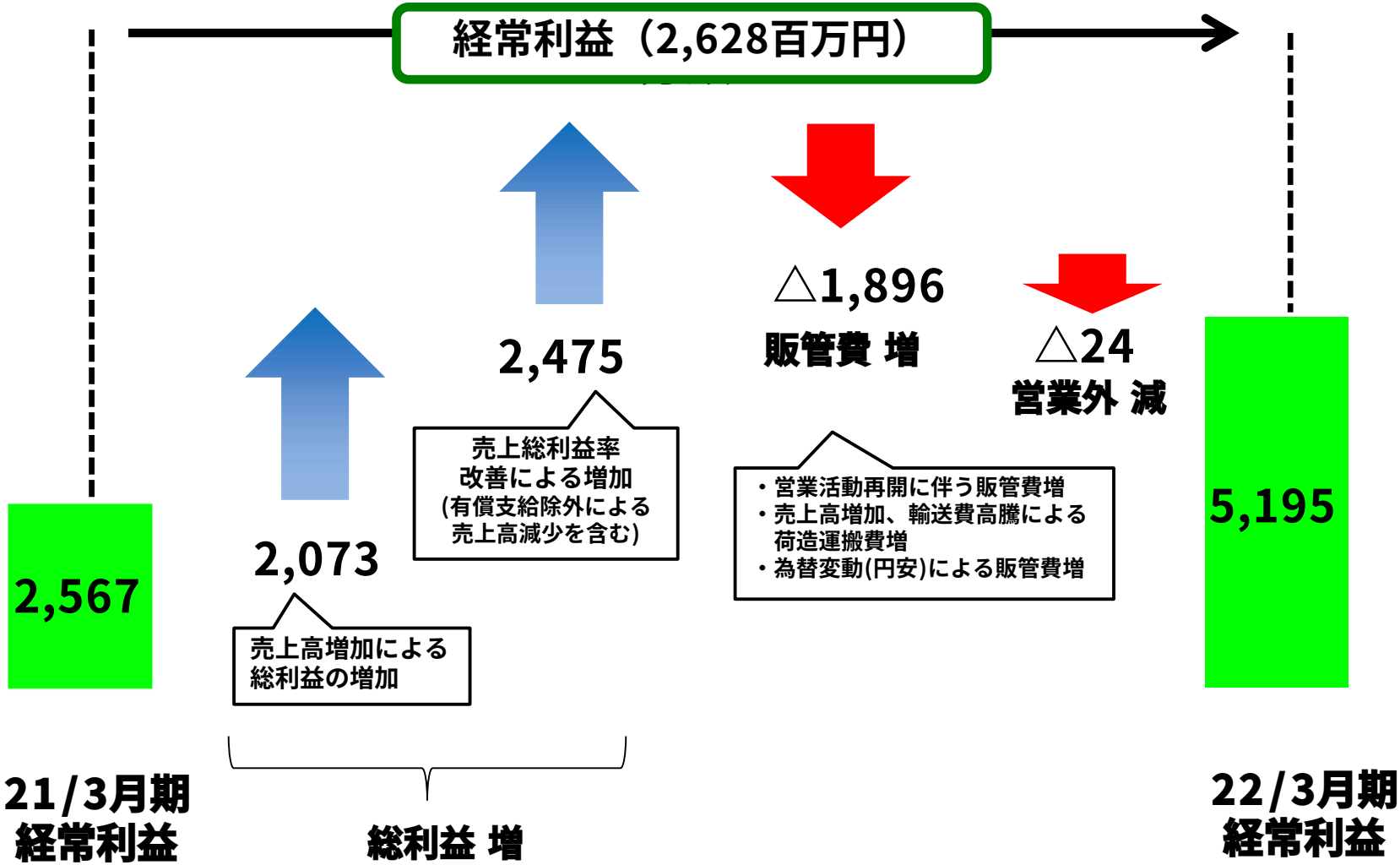
11.7%

【機械部門】
◇半導体関連業界向けの搬送機器の販売が増加
◇生活用品業界向けの設備機器の販売が増加
◇FPD関連業界向けの搬送機器の販売が減少

△4.4%

（連結）2022年3月期 経常損益分析

（単位：百万円）



※総利益（2,073）算出方法＝「当期売上高増加額」（19,644百万円）×「前期利益率」（10.6%）

2023年3月期 業績予想

業績予想について

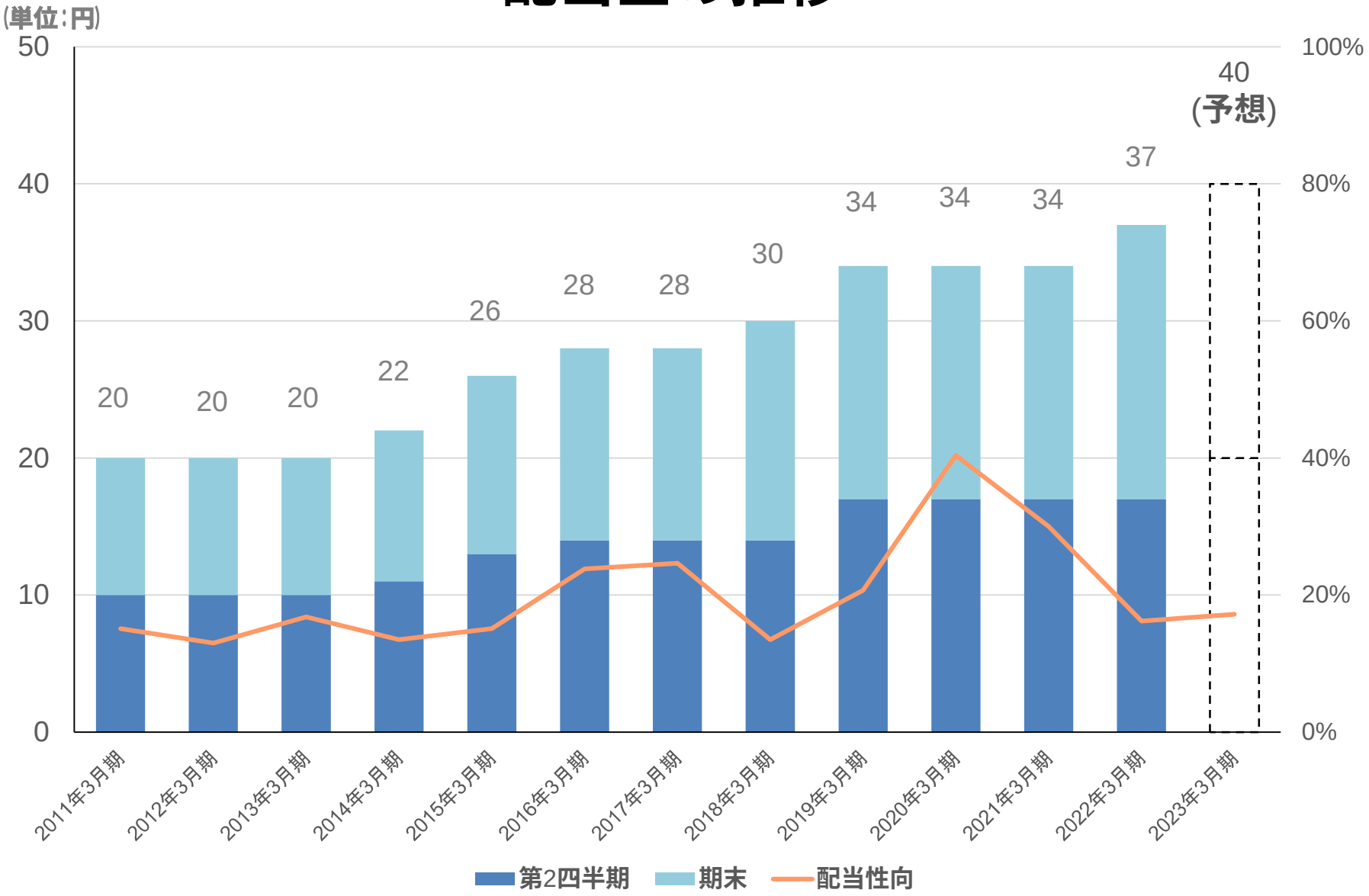
（単位：百万円）

	2022年3月期	2023年3月期 業績予想	対前期増減率
売　上　高	154,414	**164,700**	6.7%
営業利益	4,804	**5,000**	4.1%
経常利益	5,195	**5,200**	0.1%
当期純利益 （※）	3,577	**3,600**	0.6%

【2023年3月期の見通し】
新型コロナウイルス用ワクチンや治療薬の普及によりコロナ禍からの正常化がより一層進むことで、景気の回復が続くとみられます。しかしながら、新型コロナウイルス変異株の出現や感染再拡大に対する各国政策による経済活動の制限、エネルギー価格の上昇、ウクライナ情勢の緊迫化の影響等により、景気に関する先行きは不透明な状況が続くと見込まれます。

（※）親会社株主に帰属する当期純利益

配当金の推移


(単位:円)
50
40
30
20
10
0
100%
80%
60%
40%
20%
0%
20
20
20
22
26
28
28
30
34
34
34
37
40
(予想)
2011年3月期
2012年3月期
2013年3月期
2014年3月期
2015年3月期
2016年3月期
2017年3月期
2018年3月期
2019年3月期
2020年3月期
2021年3月期
2022年3月期
2023年3月期
第2四半期
期末
配当性向

-
-
- **長期ビジョン及び第11次中期経営計画策定について**

Sun-Wa
Vision
2030
明るい未来を創るサンワテクノスグループ

Sun-Wa Vision 2030

サンワビジョン2030

使命・存在価値

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

サンワテクノスグループの目指す姿

“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
～つながりと信頼を世界中に～

ミッションを果たしビジョンを実現するための価値観

- 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

Mission

使命・存在価値

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

グローバルネットワークを活かし、
最新の技術提案と最適な製品の提供で
持続可能な社会の発展に貢献します。

Vision

サンワテクノスグループの目指す姿

“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

～つながりと信頼を世界中に～

Value

ミッションを果たしビジョンを実現するための価値観

● **顧客志向**

常にお客様の目線で物事を考える。
お客様と価値観を共有し、真のニーズをくみ取り、
最良の理解者として全力を尽くす。

● **チャレンジ精神**

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。
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**

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。
パートナー企業を大切にし、総合力を発揮する。

Sun-Wa Vision 2030

SNS2024

Sun-Wa New Stage

第11次 中期経営計画
（2022年度～2024年度）

サンワテクノス株式会社

2022年5月9日

第10次 中期経営計画(NEXT1800)の振り返り<業績>

	2018年度 (Challenge1500) 実績値		2021年度 (NEXT1800) 実績値	目標値	達成値
売上高※	1,454億円	×1.18	1,710億円	1,800億円	95%
営業利益額	34億円	×1.41	48億円	48億円	達成
営業利益率	2.3%	+0.5%	2.8%	2.7%	達成
経常利益額	36億円	×1.44	52億円	50億円	達成
経常利益率	2.5%	+0.5%	3.0%	2.8%	達成

売上高未達の主な要因

- 新型コロナウイルス感染拡大の影響
- 半導体の供給不足
- 米中貿易摩擦の影響

利益達成の主な要因

- 新型コロナウイルス感染拡大下での販売管理費の管理徹底
- ICT活用による販売管理費の削減

※2021年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用しておりますが、
第10次中期経営計画目標値と比較する為、目標値、実績値ともに有償支給を含んで算出しております。

第10次 中期経営計画(NEXT1800)の振り返り<方針の成果>

方針01 コアビジネスの強化でお客様のものづくりに貢献する

- エンジニアリング事業において売上総利益率 12.2%から 14.0%の1.8%増を実現
- グローバル SCM ソリューション事業において売上高 100 億円から 134 億円の34 億円増加を実現

方針02 グローバル事業を拡大し市場の需要をサポートする

- 海外拠点の拡大。ホーチミン・ベナン・厦門に事務所開設
- 国内拠点の拡大。四国・長岡・甲府・金沢・北九州にスマート営業所開設
- グローバルリーダー研修制度の確立

方針03 新事業領域へ挑戦し持続的成長を加速する

- 健康関連事業を拡大
- 脱炭素ビジネスに注力し、製品の販売を通じて環境に貢献

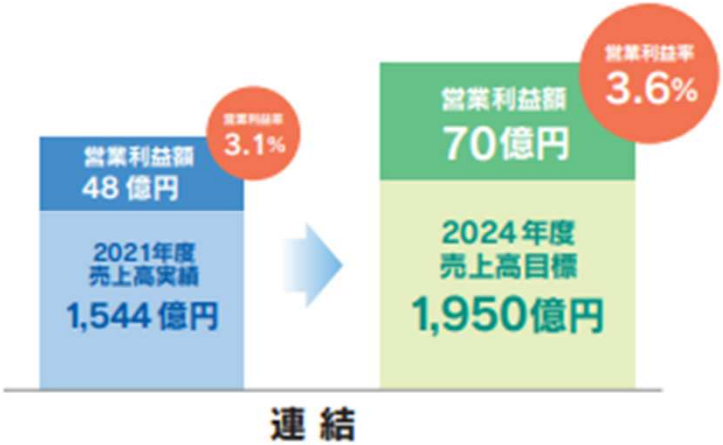
方針04 持続可能な社会の実現への取り組み

- SDGs 重要課題を設定し、推進活動のために SDGs 推進委員会、アンバサダーを設置
- ICT活用による働き方改革を推進

第11次 中期経営計画 経営目標＜連結＞

企業価値の向上
2024年度 営業利益 70億円達成

最重要経営指標を『売上高』から『営業利益』とする



◆連 結

	営業利益額	営業利益率	売上高
2024年度目標	70 億円	3.6%	1,950 億円
2021年度実績	48 億円	3.1%	1,544 億円

第11次 中期経営計画 経営目標＜個別･海外＞

◆個 別

	営業利益額	営業利益率	売上高
2024年度目標	42.5 億円	3.0%	1,427 億円
2021年度実績	30.4 億円	2.6%	1,158 億円

◆海 外

	営業利益額	営業利益率	売上高	海外売上高比率
2024年度目標	27.5 億円	3.5%	786億円	40%
2021年度実績	18.6 億円	3.2%	590 億円	38%

- 海外売上高比率※ ：40%
- 営業利益額　個別：42.5 億円
  海外：27.5 億円

※連結売上高に対する海外事業（海外現地法人）の売上高比率

経営目標の位置づけ

2027年度：営業利益100億円達成を目指す

第11次 中期経営計画最終年度（2024 年度）：営業利益 70億円（売上 1,950 億円）達成

※1. 連結売上高に対する海外事業（海外現地法人）の売上高比率
※2. 2021 年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用していることに伴い
2020 年度も同基準で算出しております。

SNS 2024

基本方針

グローバルサプライチェーンのプロフェッショナルとして
”つながり”と”信頼” で ものづくりの未来を支える

Challenge 01

イノベーションが求められる成長分野への注力

- リソースを投入する顧客セグメントの特定
- 顧客セグメント別戦略実行計画の策定
- 戦略実行による売上総利益の向上

Challenge 02

より高付加価値な製品と新たなソリューションの提供

- 顧客セグメントごとに最適な製品・ソリューションの提供
- ＤＸによる業務効率化と提供価値向上
- 地域密着とグローバルネットワークで海外シェア拡大

Challenge 03

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

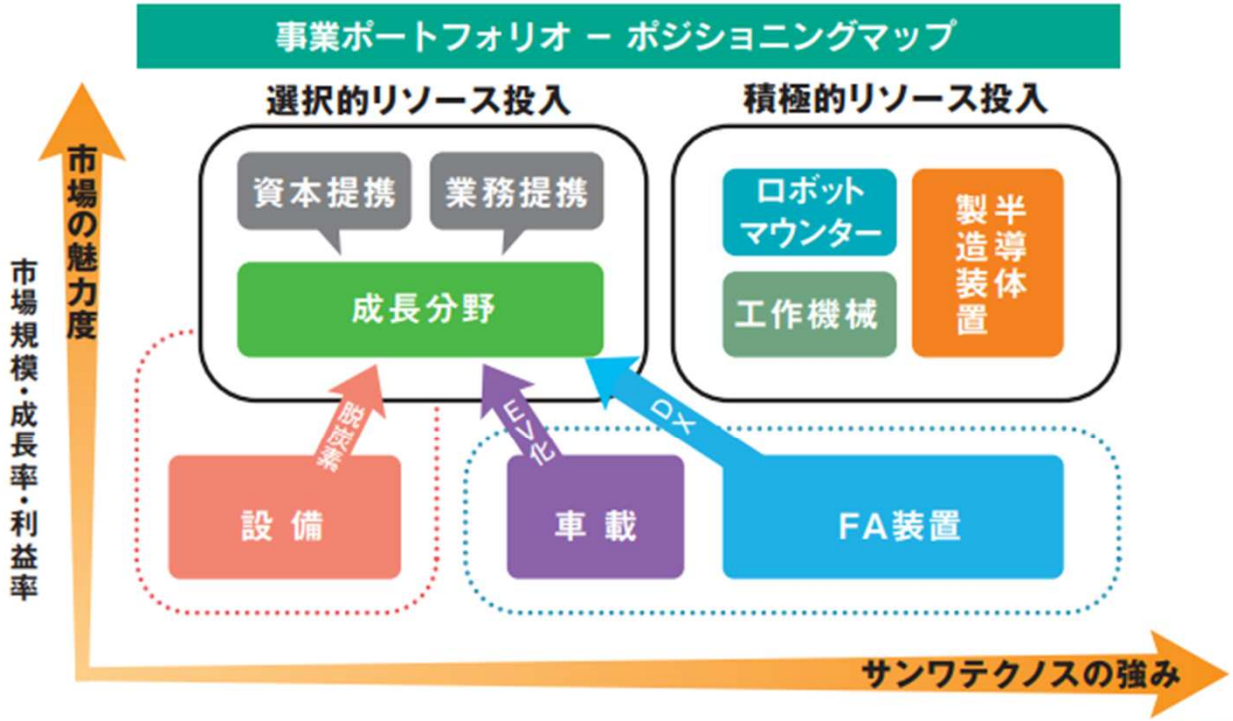
- サステナビリティ課題への取り組みを実効的に進める
- サプライチェーン全体で脱炭素社会に貢献する
- 持続的成長を支える多様な人材の育成と活躍推進

Challenge 01

イノベーションが求められる成長分野への注力

リソースを投入する顧客セグメントの特定

各セグメントをポジショニングしポートフォリオ上の位置付けで
戦略的にリソースの投入施策を意思決定



SNS 2024

Challenge 01

顧客セグメント別 戦略実行計画－戦略方針と成長性

積極的リソース投入セグメント

半導体製造装置

半導体が国力を上げる時代、経済安全保障の側面からも更なる成長が期待でき、当社の強みが発揮できる重要セグメント

- 顧客と性能向上に繋がる共同テーマの獲得
- ユニット組立の提案
- 新規仕入先の開拓

2021年度→2024年度 目標利益成長率

15%／年以上

ロボットマウンター

技術革新が著しい高成長分野において当社が優位性を発揮し易いセグメント

- 顧客ごとに製品別インシェアアップ
- 周辺機器の新規開拓
- ニーズを集約し、業界に特化した製品の企画

2021年度→2024年度 目標利益成長率

10%／年以上

工作機械

世界のモノづくりを支える「マザーマシン」の高性能化、自動化、デジタル化で成長が見込める注力セグメント

- 周辺機器の新規開拓
- IoT 化により重要度が増す FAPC の提案
- BCP 対策としてグローバル SCM を提案

2021年度→2024年度 目標利益成長率

10%／年以上

Challenge 01

顧客セグメント別 戦略実行計画－戦略方針と成長性

選択的リソース投入セグメント

FA装置

顧客層が広く製品品種が多岐にわたる基盤セグメント

- グローバルな FA コンポ業界へ注力
- 量産アプリケーションを軸とした戦略製品の創出
- デジタルツール積極活用による情報発信の強化

2021年度→2024年度
目標利益成長率
10%／年以上

車載

100年に一度の変革期を迎え、CASE などによる電装システムのニーズが高まっているセグメント

- 既存製品の横展開による新規顧客開拓
- 新規戦略製品をグローバルに開拓
- 新規取引先開拓のための組織構築

2021年度→2024年度
目標利益成長率
10%／年以上

設備

対象業界が広く、自動化やサステナビリティ対応への技術的ニーズが高まっているセグメント

- 営業とエンジニアリングが一体となった顧客への提案
- 食品業界へ注力した SI との協業
- 設備のパッケージ化と横展開で収益性向上

2021年度→2024年度
目標利益成長率
10%／年以上

Challenge 01

顧客セグメント別ー売上総利益 増額目標

戦略実行による売上総利益の向上

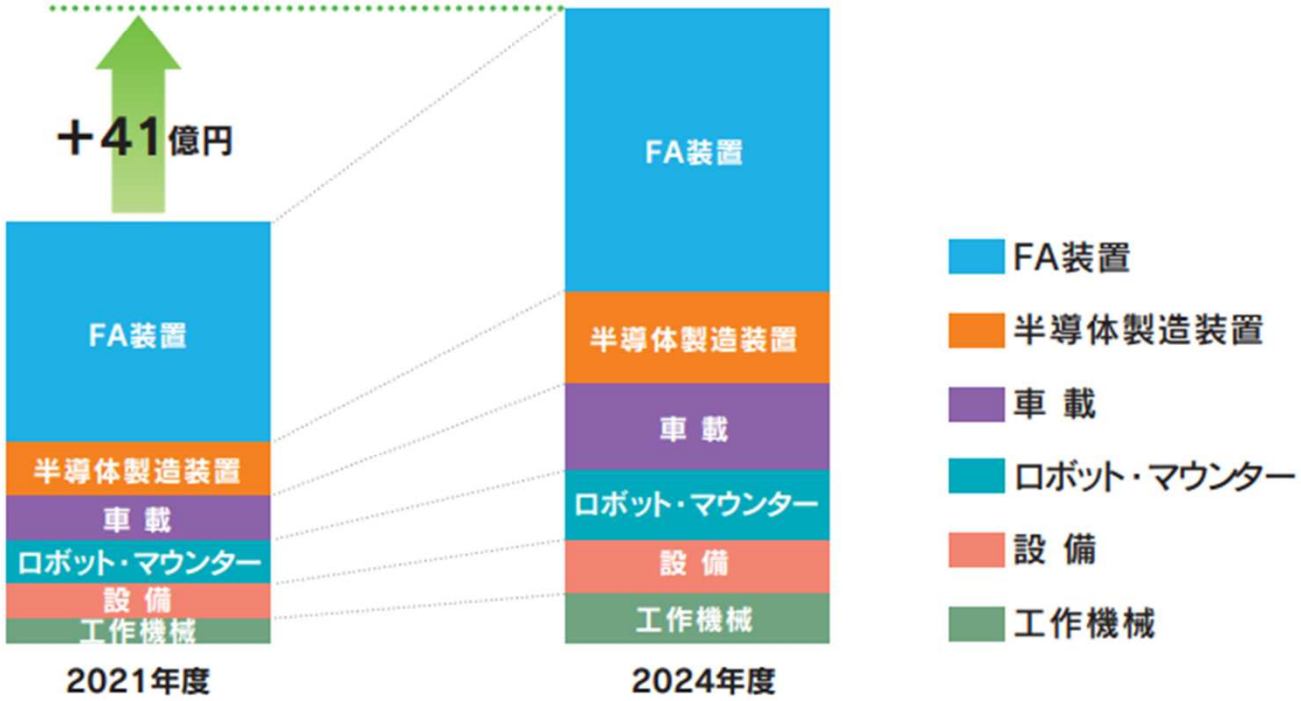
戦略意義	セグメント	売上総利益目標成長率（年平均）
積極的リソース投入セグメント	半導体製造装置	15%以上
	ロボットマウンター	10%以上
	工作機械	10%以上
選択的リソース投入セグメント	FA装置	10%以上
	車 載	10%以上
	設 備	10%以上

2024年度売上総利益増額合計
+41億円

顧客セグメントごとに戦略方針を実行し、売上総利益を41億円増加させることで
2024年度営業利益目標70億円の達成を目指す

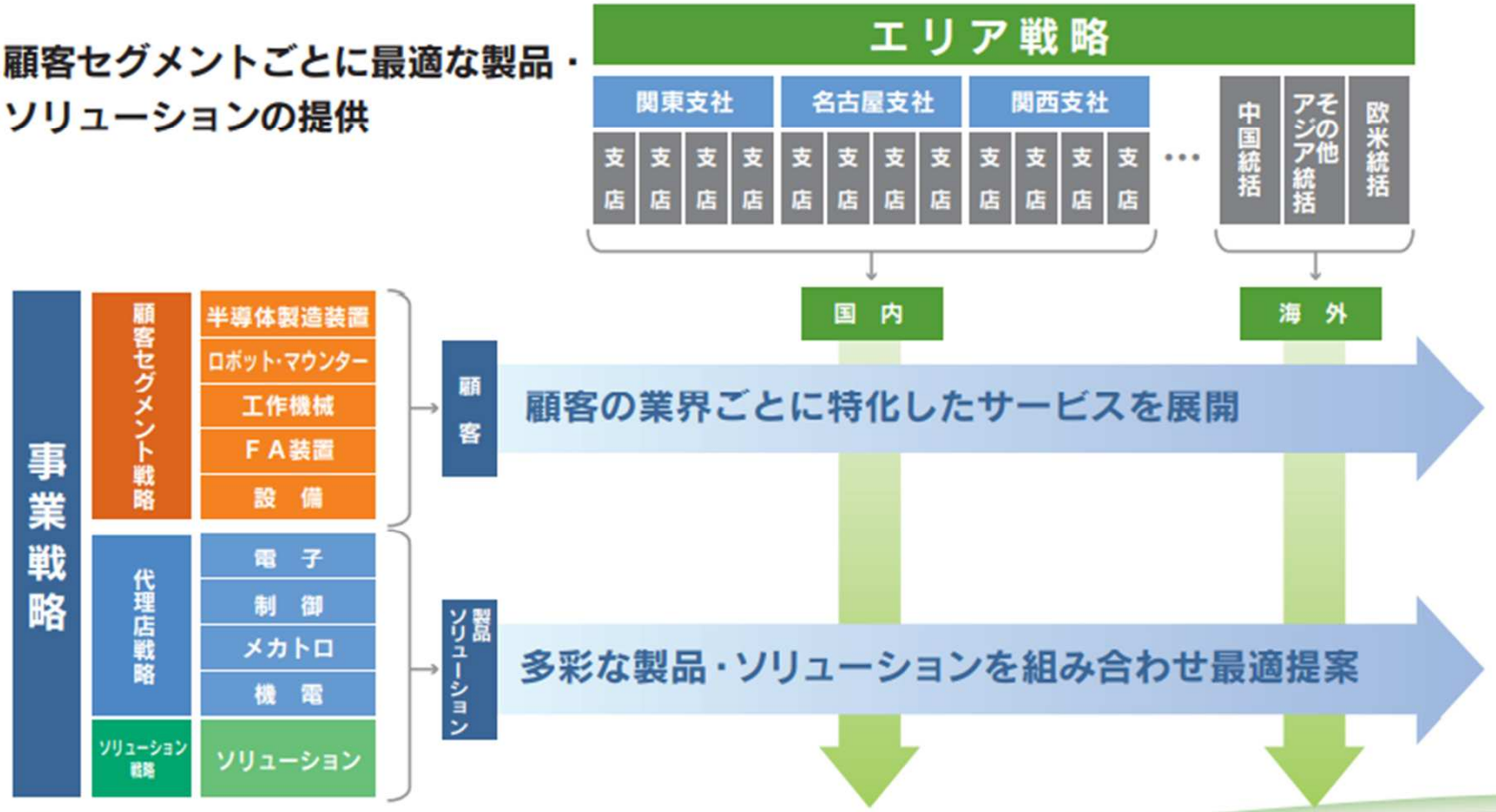
Challenge 01

売上総利益の成長イメージ



Challenge 02 より高付加価値な製品と新たなソリューションの提供

顧客セグメントごとに最適な製品・ソリューションの提供



Challenge 02

DXによる業務効率化と提供価値向上

各種 DX 化を推進し、企業価値向上を目指す

Challenge 02

地域密着とグローバルネットワークで海外シェア拡大

サンワテクノスグループ グローバル戦略方針

- 地域に根差し、ボーダレスな活動を通して世界中のお客様とイノベーションを生み出します
- 世界中の先端技術と製品を、世界中の生産現場へお届けします
- 技術の橋渡しで地球規模の課題を解決します

世界中の技術をつなぐ、イノベーティブ パートナー

地域戦略方針

中国地域

◆拠点の拡充（20 拠点）
◆最新技術と高品質なサービスの提供
◆現地社員にマッチした制度づくり

その他アジア地域

◆安定した経営基盤の構築
◆代理店としての販売力強化
◆総合的に販売する組織づくり

欧米地域

◆新規事業挑戦による売上拡大
◆製品のグローバル輸出販売
◆サンワテクノスの知名度向上

Challenge 02

経営目標－海外地域別

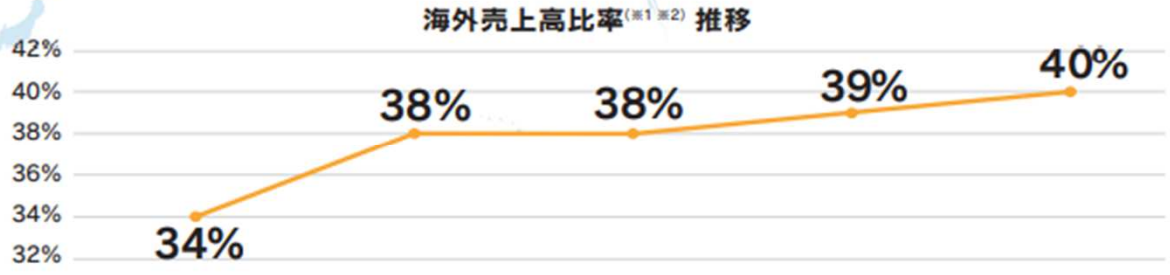
2024年度 海外営業利益 27.5億円達成

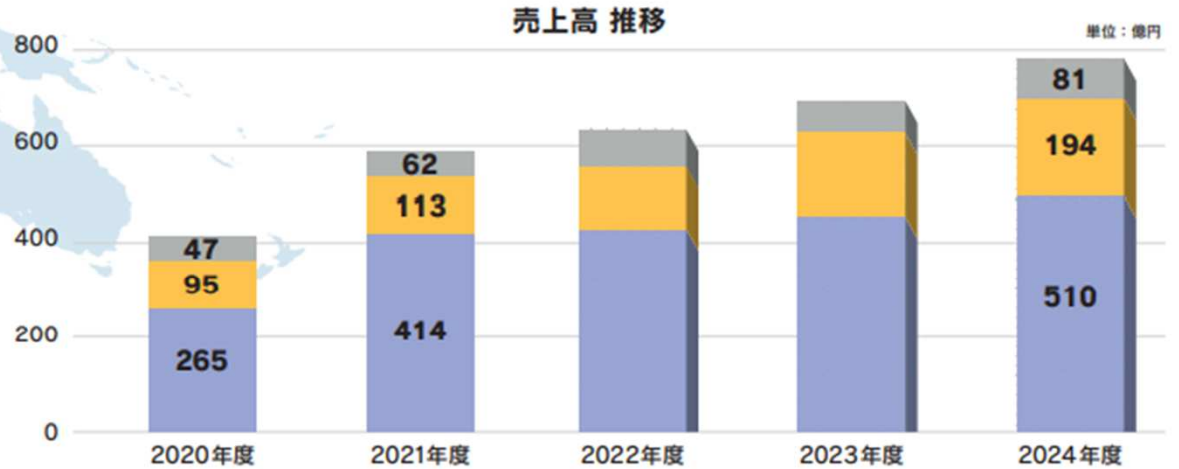
中国：18.5億円、その他アジア：7.8億円、欧米：1.0億円

	営業利益額	営業利益率	売上高	売上高成長率（年平均）
2024年度目標	27.5 億円	3.5%	786 億円	10.0%
中　国	18.5 億円	3.6%	510 億円	7.2%
その他アジア	7.8 億円	4.0%	194 億円	19.6%
欧　米	1.0 億円	1.2%	81 億円	9.8%
2021年度実績	18.6 億円	3.2%	590 億円	
中　国	15.2 億円	3.7%	414 億円	
その他アジア	3.9 億円	3.5%	113 億円	
欧　米	△0.5 億円	―	62 億円	

Challenge 02

経営目標－海外地域別・売上高





※1. 連結売上高に対する海外事業（海外現地法人）の売上高比率
※2. 2021 年度より「収益認識に関する会計基準」等を適用していることに伴い
2020 年度も同基準で算出しております。

SNS 2024

Challenge 03 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

サステナビリティ基本方針

私たちサンワテクノスグループは
社業を通じて社員の育成を図るとともに、
地球環境や、社会課題への対応を経営方針の
最重要事項のひとつとして捉え、
「人を創り 会社を興し 社会に尽くす」の社是のもと、
「持続可能な社会への貢献」と「持続的な企業価値の向上」
の２つのサステナビリティの実現を目指します。

サステナビリティ 5つの重要課題

株主還元の考え方

- 持続的な成長と企業価値の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
- 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
- 株主還元や資本効率向上のため、時期及び財政状況に応じて機動的に自己株式の取得を実施

本資料取扱い上の注意点

■ 本資料における将来予想は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、新たな技術の進展等により変動することがあります。

■ 従いまして、実際の業績等が記載の予想数値と異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。

以上のように、高い成長性・収益性・安定性を
求めて、経営に努力してまいりますので、今後も
一層のご支援を賜りたくお願い申し上げます。