

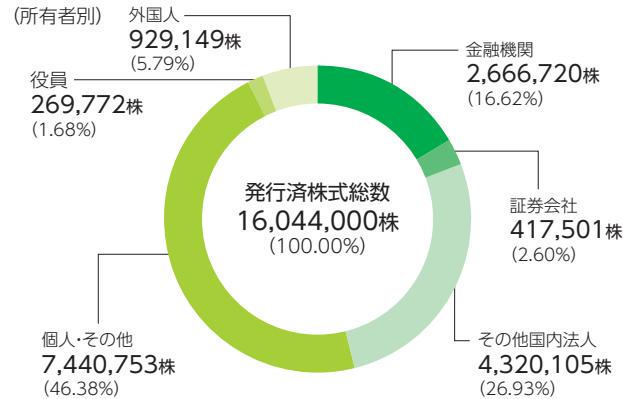
● 会社データ

● 会社の概要 (2025年3月31日現在)

商号 サンワテクノ株式会社
SUN-WA TECHNOS CORPORATION
本社所在地 〒104-0031 東京都中央区京橋3-1-1
東京スクエアガーデン18F
設立年月日 1949年11月4日
資本金 37億2,700万円
発行済株式の総数 16,044,000株
従業員数 615名(連結1,085名)
ホームページ <https://www.sunwa.co.jp/>
事業内容
・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・部品の販売
・各種電子部品・電子機器・各種 OA機器、FAシステム、通信・情報機器等の販売
・半導体関連製造設備、産業用ロボット、クリーンロボット、FA産業関連設備装置、基板関連装置、物流搬送装置、車載製品、各種検査装置等の販売
・生産現場の効率化のためのトータルエンジニアリングサポート

● 株式の状況 (2025年3月31日現在)

1. 発行可能株式総数 33,380,000株
2. 発行済株式の総数 16,044,000株
3. 株主数 22,912名
4. 株式の分布状況



● 株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月
上記基準日 毎年3月31日
株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
事務取扱場所 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
電話照会先 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)
受付時間 9:00~17:00(土日休日を除く)
公告方法 電子公告の方法により行います。ただし、事故その他やむを得ない事情によって電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
公告掲載 URL (https://www.sunwa.co.jp/ir_info/index.html)

住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社にお申出ください。
なお、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座の口座管理機関である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

未払配当金の支払について

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

● 役員 (2025年6月26日時点)

取締役		執行役員	
代表取締役会長	田中裕之	上席執行役員	宮崎一彦
代表取締役社長	松尾晶広	上席執行役員	玉木克也
社長執行役員		執行役員	遊佐浩司
取締役常務執行役員	上坂秀昭	執行役員	安室利行
取締役上席執行役員	平野隆士	執行役員	喜多村修寛
取締役執行役員	西田勝幸	執行役員	犬飼 勉
取締役執行役員	的場孝成	執行役員	西野 亘
社外取締役	草薙一郎	執行役員	山下 哲
社外取締役	坂本敦子	執行役員	下村高慶
取締役(常勤監査等委員)	花山一八		
社外取締役(監査等委員)	山口 章		
社外取締役(監査等委員)	康 理恵		
社外取締役(監査等委員)	鈴木信幸		

サンワテクノ株式会社

東京都中央区京橋3-1-1 東京スクエアガーデン18F
TEL.03-5202-4011 FAX.03-5202-4054



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。

SUN-WA TECHNOS

サンワテクノ株式会社

証券コード8137

第77期 株主通信

2024年4月1日~2025年3月31日



● MESSAGE / 株主の皆様へ

企業価値向上をめざし 第12次中期経営計画「SGP2027」が始動

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
さて、2025年5月9日に、2025年3月期連結決算を発表いたしました。当連結会計年度の営業利益は35億7百万円となり、1月30日に公表いたしました業績予想(32億円)を上回ることができました。しかしながら、当社グループが属する産業用エレクトロニクス・メカトロニクス業界では、市況低迷による設備投資の減少や手配調整が継続し、前年同期比43.6%減という結果となりました。

2025年3月をもって終了した第11次中期経営計画(3ヶ年)における累計営業利益は173億52百万円となり、目標の180億円には僅かに未達となりました(達成率96%)。

この度、2030年に向けた長期ビジョン「SUN-WA Vision 2030」の実現に向け、第2ステージとなる第12次中期経営計画「SUN-WA Growth Plan 2027(SGP2027)」が始動いたしました。(5~6ページ参照)第11次中期経営計画の最重要経営指標(KGI)であった「PBR(株価純資産倍率)」と「営業利益」に加え、新たに「ROE(自己資本利益率)」をKGIに設定いたしました。第11次中期経営計画では、従来の「売上高至上主義」から「営業利益」重視へと軸足を移しましたが、第12次中期経営計画では、さらに「資本効率性の向上」を目指してまいります。「営業利益80億円超」「ROE10.0%超」「PBR1.0倍超」の実現に向け、「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」を基本方針とし、商品戦略、顧客セグメント戦略、エリア戦略をはじめとする各施策を着実に実行してまいります。

代表取締役社長
松尾 晶広

さらに、第12次中期経営計画期間中には、成長投資として100億円の実行を目指します。投資戦略においては、内部成長と外部成長を相互に補完し合う「事業協調型の投資」を推進し、持続的な成長を目指してまいります。外部成長投資につきましては、既存事業とのシナジー効果が期待できる分野を選定し、M&Aやアライアンスを積極的に検討してまいります。

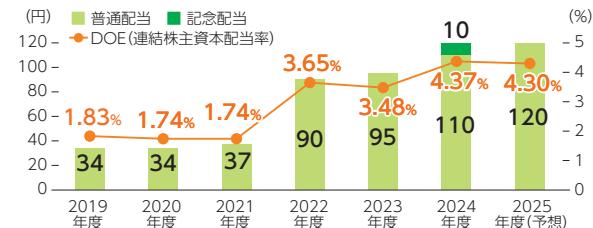
また、この度、株主の皆様の日頃のご支援に感謝するとともに、当社事業へのご理解を深めていただき、より多くの皆様に中長期的に当社株式を保有していただくことを目的に、株主優待制度を変更(拡充)することといたしました。(2ページ参照)これにより、当社の認知度向上と当社株式への投資魅力を高め、長期保有株主様の増加を目指してまいります。

株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



● 株主還元について

- 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したうえで、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
- 毎年の配当金はDOE(連結株主資本配当率)4.0%以上を目標に、**継続的かつ安定的な配当を行う**ことを目標に実施
- 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



● 株主優待制度について <2026年3月末より優待内容変更(拡充)のお知らせ>

- 対象** 毎年3月末現在の当社株主名簿に記載または記録された、100株(1単元)以上保有の株主様
- 優待内容** QUOカード進呈 **進呈時期** 3月末を基準として、定時株主総会後に発送する株主通信に同封し、年1回進呈

	2025年3月末		2026年3月末より(変更内容)	
	株式保有期間2年未満	株式保有期間2年以上(長期保有優待)	株式保有期間2年未満	株式保有期間2年以上(長期保有優待)※
100株~500株未満	1,000円	左記に+1,000円	100株~200株未満	1,000円 左記に+1,000円
500株以上	2,000円	左記に+1,000円	200株以上	3,000円 左記に+2,000円

※長期保有優待について
株式保有期間2年以上の株主様とは、毎年3月末日、9月末日を基準日とし、株主名簿に同一株主番号で、それぞれ保有株式数区分以上の株式を保有していることが、5回以上連続して記載または記録されていること。保有期間の判定については、2026年3月末日(基準日)から過去に遡って行う。

● 2024年度株主アンケート結果のご報告 ●

第77期中間株主通信でご案内させていただきました株主アンケートにつきまして、ご回答いただきありがとうございます。いただきました貴重なご意見・ご要望につきましては今後のIR活動の参考とさせていただきます。

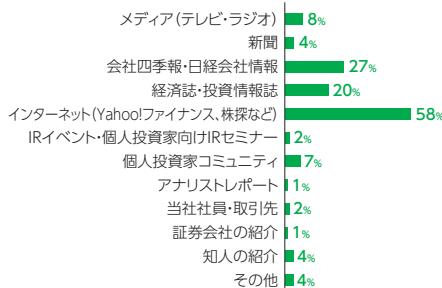
以下、アンケート結果の一部をご報告させていただきます。

株主の皆様からの声

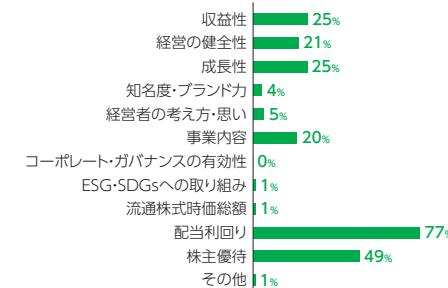
「まだ保有して期間が短いのですが、安定経営で頑張っていただきたいです。DOE導入はかなり評価します。」

「良い会社なのに知名度がマイチかと。もっとPRした方がよい。」

Q 当社をどこで知りましたか? (複数選択可)



Q 当社に投資する決め手となったポイントは何ですか? (複数選択可)



今後も株主の皆様とのより良いコミュニケーションの実現を目指し、定期的にアンケートを実施していきたいと考えておりますので、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

詳細につきましては当社コーポレートサイトをご覧ください
<https://www.sunwa.co.jp/ir/stockholder/questionnaire/>

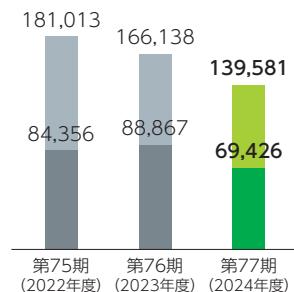


決算ハイライト

売上高

1,395億81百万円
前年同期比16.0%減

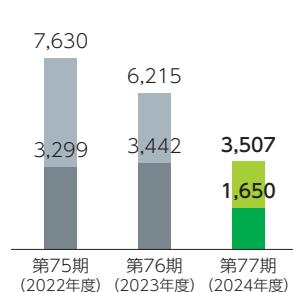
■ 第2四半期累計期間 (単位:百万円)
■ 期末



営業利益

35億7百万円
前年同期比43.6%減

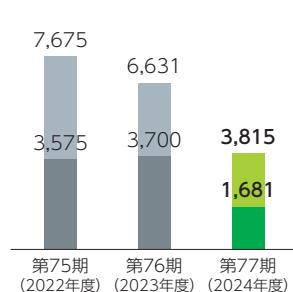
■ 第2四半期累計期間 (単位:百万円)
■ 期末



経常利益

38億15百万円
前年同期比42.5%減

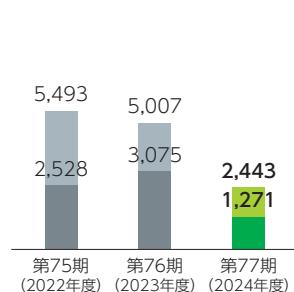
■ 第2四半期累計期間 (単位:百万円)
■ 期末



親会社株主に帰属する当期純利益

24億43百万円
前年同期比51.2%減

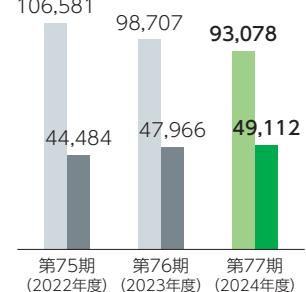
■ 第2四半期累計期間 (単位:百万円)
■ 期末



総資産／純資産

総資産 930億78百万円
前年同期比5.7%減
純資産 491億12百万円
前年同期比2.4%増

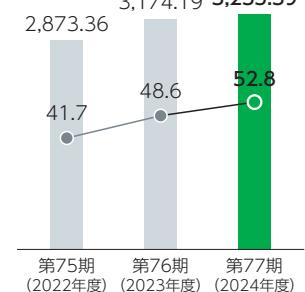
■ 総資産 (単位:百万円)
■ 純資産



1株当たり純資産／自己資本比率

1株当たり純資産 3,235円39銭
前年同期比1.9%増
自己資本比率 52.8%
前年同期比4.2ポイント増

■ 1株当たり純資産 (単位:円)
■ 自己資本比率 (単位:%)



通期の見通し

事業環境や受注状況は徐々に回復に向かっているが、米関税政策や米中貿易摩擦など不透明感もあり、各段階利益は前年同期並みを見込む

第78期(2025年度) 通期業績予想

売上高	155,000百万円 (前年同期比 11.0%増)
営業利益	3,500百万円 (前年同期比 0.2%減)
経常利益	3,760百万円 (前年同期比 1.5%減)
親会社株主に帰属する当期純利益	2,610百万円 (前年同期比 6.8%増)
1株当たり当期純利益	171円94銭
配当性向	69.8% (予定)

(注) 業績予想につきましては、2025年5月9日現在における入手可能な情報に基づいて算出しておりますが、今後の様々な要因により予想と異なる結果となる可能性があります。

決算ポイント

- 市況低迷による設備投資の減少や手配調整が続いたが、一部の業界で需要に回復が見られた
- 売上総利益率は改善したが、売上高の減少等により前年同期比減収減益

部門別の概況

電機部門	売上高 283億46百万円	売上高構成比 20.3%	電機部門では、マウンター業界向けの電機品の販売が増加しましたが、半導体製造装置業界向け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ました。
電子部門	売上高 995億82百万円	売上高構成比 71.3%	電子部門では、自動車関連業界向けの電子部品の販売が増加しましたが、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の販売が減少しました。
機械部門	売上高 116億52百万円	売上高構成比 8.4%	機械部門では、自動車関連業界、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ましたが、半導体製造装置業界向けの設備機器の販売が減少しました。

地域別の概況

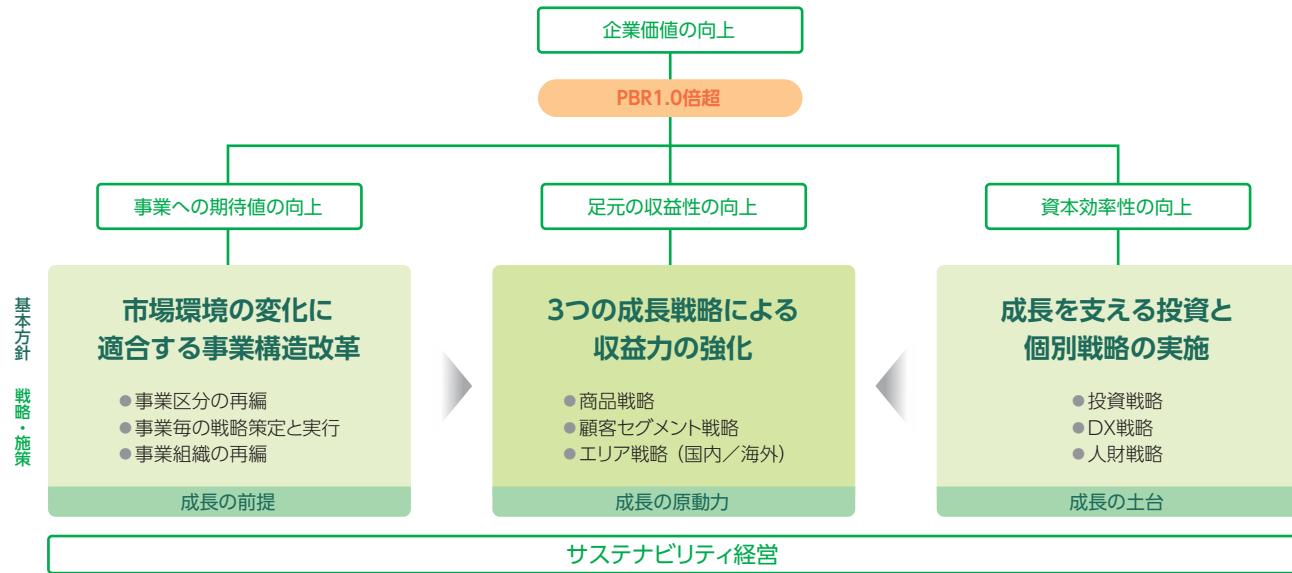
日本	売上高 1,017億15百万円 前年同期比11.2%減 営業利益 21億72百万円	売上高構成比 65.1%	国内では、自動車関連業界向けの電子部品及びマウンター業界向けの電機品、半導体製造装置業界向けの産業用ロボットの販売が増加しましたが、FA業界向けの制御機器、電子部品及び半導体製造装置業界向けの電機品、設備機器の販売が減少しました。
アジア	売上高 468億80百万円 前年同期比23.4%減 営業利益 11億25百万円	売上高構成比 30.3%	アジア地域では、太陽光関連業界向けの電機品、FA業界向けの電子部品及び電子機器、半導体製造装置業界向けの電子機器の販売が減少しました。
欧米	売上高 63億74百万円 前年同期比8.6%減 営業利益 46百万円	売上高構成比 4.0%	欧米では、FA業界向けの電子部品の販売が減少しました。
その他	売上高 8億63百万円 前年同期比11.6%増 営業利益 10百万円	売上高構成比 0.6%	※「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、国内子会社の事業活動を含んでおります。

(注1) 売上高構成比率は外部顧客に対する売上高から算出しております。
(注2) 上記の売上高の数値につきましては、セグメント間の内部売上高又は振替高を含む売上高で表示しております。

第12次 中期経営計画 (2025年度～2027年度)



価値ある提案力を高め、製造業の未来に貢献する



基本方針
戦略・施策

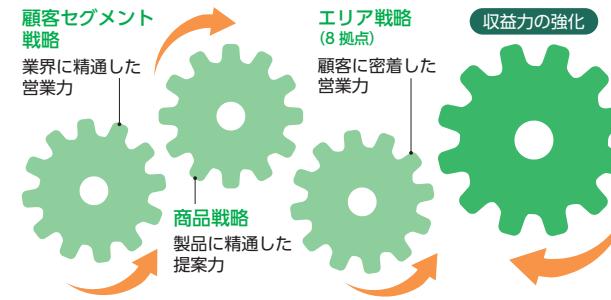
経営目標

	2027年度目標	2022-24年度 (3ヶ年平均実績)
営業利益	80億円超	57億円
ROE	10.0%超	9.7%
PBR	1.0倍超	0.70倍

市場環境の変化に適合する事業構造改革

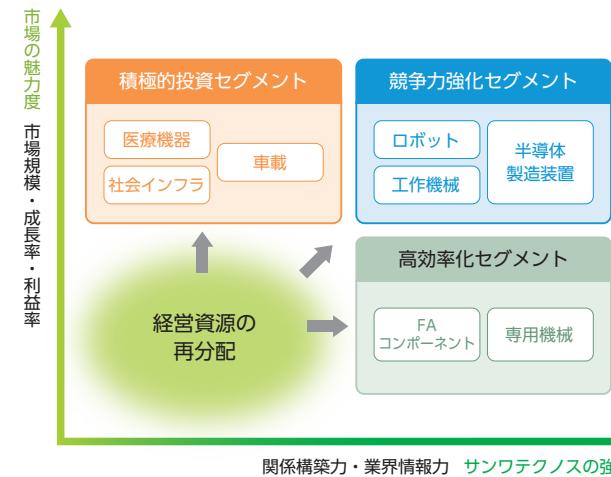


3つの成長戦略による収益力の強化



■ 顧客セグメント戦略2025

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づけで戦略的にリソースの投入施策を意思決定



■ エリア戦略 (国内/海外)

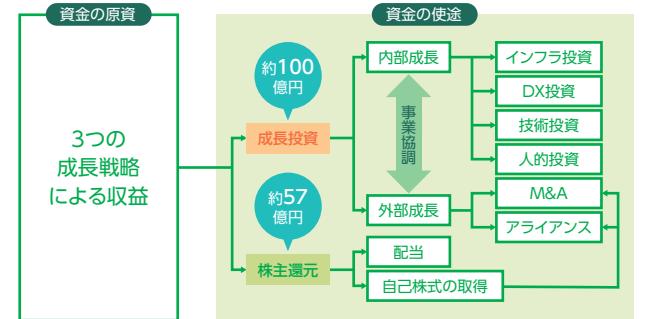
5支社・3地域統括への責任・権限の集中で顧客の完全掌握



成長を支える投資と個別戦略の実施

■ 投資戦略：事業協調型による戦略的投資の推進

- 投資戦略を内部成長と外部成長を相互に補完し合う「事業協調型投資」として位置付け、持続的な成長を目指す
- 内部資金・自己株式の取得等を活用してM&A・アライアンスを積極的に実施
- 外部成長投資は既存事業とのシナジー（協調）が期待できる分野を選択



■ DX戦略：攻めのDXへのシフトにより顧客への価値提供を強化

- 新SDX**
- 「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
 - 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
 - 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を強化
 - スマート物流見える化システムで物流拠点最適化と高精度運営を実現し顧客満足度向上
 - 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

■ 人材戦略：社員一人ひとりが活躍できる制度と組織の構築

- 人事ポリシー
- 社員一人ひとりの強みを活かします
 - “成長”と“チャレンジ”を支援します
 - 活躍に応じた成果に引き合い正しく応えます
- 求める人材像
- 個性を職場で活かし、成果につなげる
 - 自らチャレンジし、自己実現に向けて努力する
 - 人とのつながりを大切にする

