

資本コストや株価を意識した経営

三洋貿易株式会社（証券コード：3176）

2025年11月17日

目次

- 01 基本方針
- 02 資本コストや株価を意識した経営
- 03 資本市場との建設的な対話

基本方針

■ 当社は、資本市場との対話について、以下のとおり方針を定めています

資本市場との対話に向けた体制

対外開示の基本的な姿勢

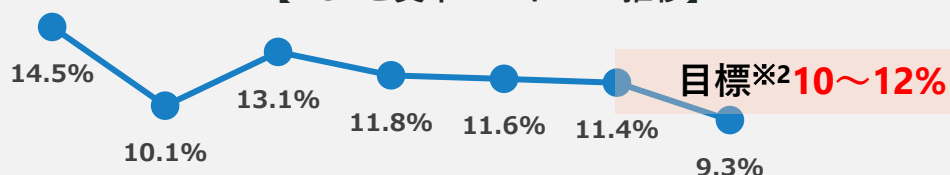
- 当社は、株主・投資家との対話を、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上に資するよう、積極的に行っております。株主・投資家との建設的な対話を促進するための体制整備・取り組みに関する方針については以下の通りです。
- (1) IR体制
 - 当社のIR体制は、社長を責任者とし、取締役経営企画部長をIR担当役員としています。株主・投資家との対話は、社長、経営企画部長を中心に、IR担当部署である経営企画部にて行います。
 - 株主との対話については経営企画部が窓口となり、必要に応じて総務部、経理部、リスクマネジメント部、各事業部と連携して、各種の経営情報を収集・分析し、適時・適切に情報提供できる体制を整備しています。
- (2) IR活動
 - 投資家を対象とした決算説明会を年2回行うほか、ホームページ、統合報告書などを通じ積極的に最新情報の提供を行っております。個別面談の申し込みについても合理的な範囲で対応しており、併せて海外IRや施設見学会も実施することで、国内外の株主・投資家との対話の機会を設けています。また、IRイベント等への参加を通じて、個人株主・投資家との対話の機会を設けております。
- (3) フェア・ディスクロージャー・ルールの順守
 - 公平かつ適時な情報開示に努め、フェア・ディスクロージャー・ルールを順守します。
- (4) フィードバック
 - 対話において把握された株主の意見・懸念等は取締役や経営陣幹部に会議体およびメール等で随時報告されます。
- (5) インサイダー情報の管理
 - 「内部重要事実ならびに内部者取引管理規程」に基づきインサイダー情報の管理を徹底するほか、株主間の情報格差が生じないよう心掛けております。

資本コストや株価を意識した経営-現状分析-

- ROEは資本コストを上回って推移。資本コストを上回るROEの水準(目標10~12%)を継続し、ROE向上と認知度向上の取組みによるPER拡大で、PBR>1倍の常態化を目指す

現状分析

【ROEと資本コスト※1の推移】

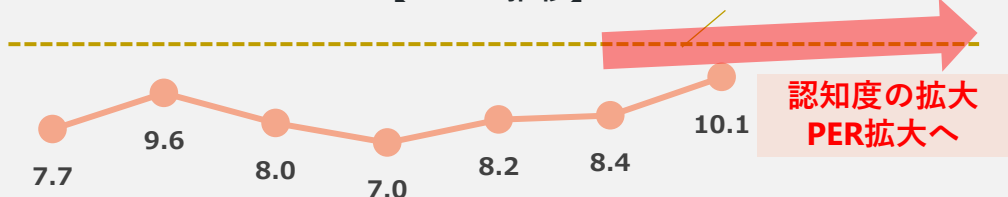


※1:資本コストは従来、CAPMによる算出で5~6%と開示してきたが、算出に用いるパラメータの取り方等により数値には振れ幅があることに鑑み、数値レンジの認識を一定程度上方に修正

【PBRの推移】



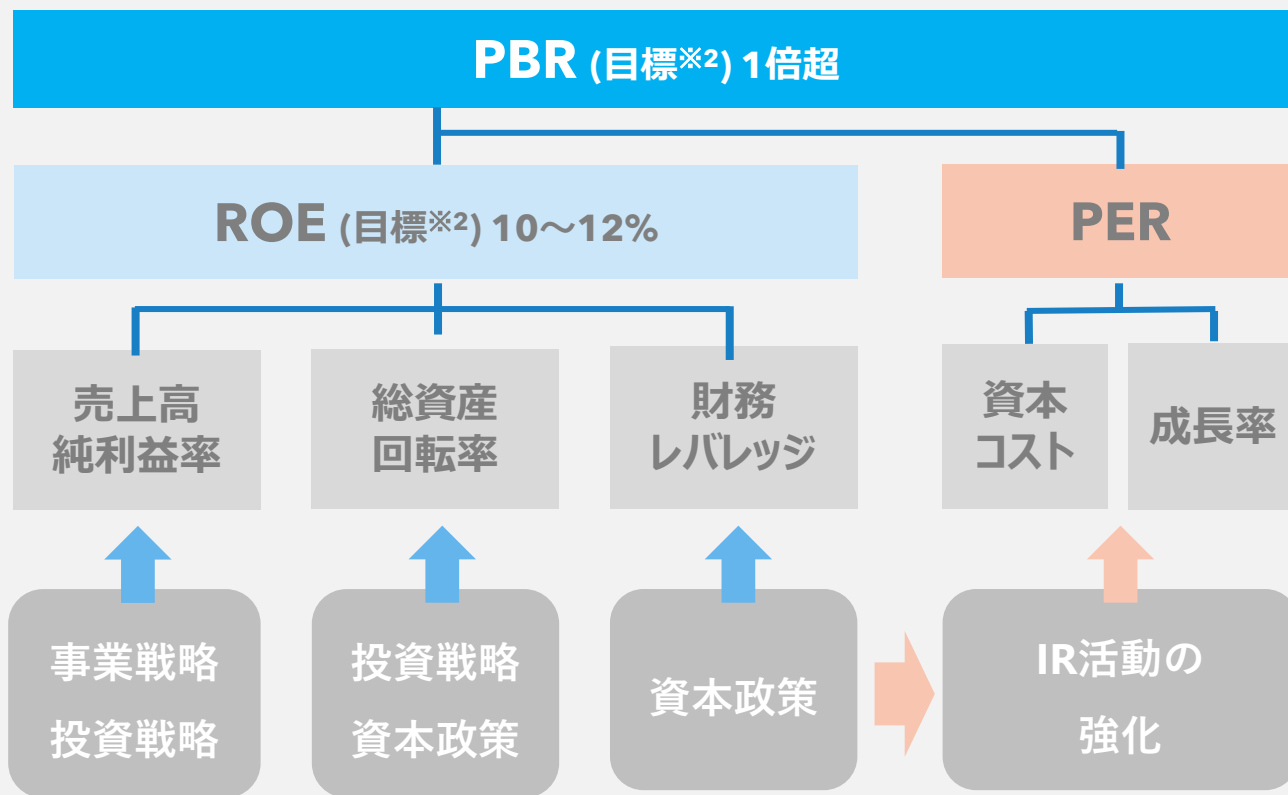
【PERの推移】 東証プライム卸売業平均12.7倍※3



※3: 2025年9月末時点

2019.09 2020.09 2021.09 2022.09 2023.09 2024.09 2025.09 ... 2028.09

PBR目標達成の戦略



※2: 「SANYO VISION 2028」で掲げた2028年9月期目標

資本コストや株価を意識した経営 -ROEの構造分析-

ROE改善

成長事業への投資
(潜在コア事業・M&A)

他人資本
有効活用

適正なアセットマネジメント

高利益率の維持

ROE

=

Leverage

財務レバレッジ

A

総資産(814億円)

E

自己資本(494億円)

1.6倍

Asset Turn

総資産回転率

T

売上高(1,327億円)

A

総資産(814億円)

1.7回転

Profit Margin

売上高純利益率

R

純利益(46億円)

T

売上高(1,327億円)

3.5%

(実績)
2025年
9月期

9.3%

厚い自己資本

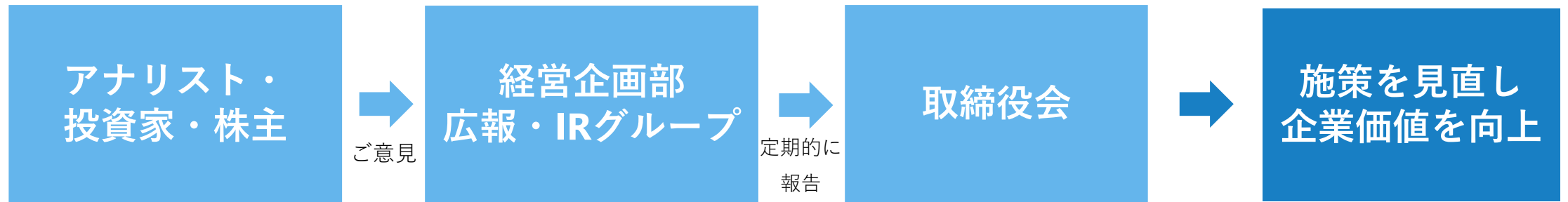
アセットライトな
ビジネスモデル

高付加価値商材 X サービス =
高収益率

資本市場との建設的な対話(1)

PER改善

- ステークホルダーとの対話を通じて得られた建設的な意見を経営施策に反映させ企業価値向上に取り組む
- 2025年9月期は株主・投資家との機関投資家面談(国内・海外)を58件実施



➤ IR面談実施回数 (国内・海外総計)

23/9期	24/9期	25/9期
18件	53件	58件

※24/9期より海外IRを実施

当社のPERが低迷している背景には、国内・海外投資家の認知度の低さも一因として考えられる。資本市場全体における認知度向上に向けた取り組みを実施し、IR面談件数を増加させる。意見交換の場を創出し、建設的な意見を経営施策に反映させ、企業価値向上に取り組む

資本市場との建設的な対話(2)

PER改善

資本市場との対話の実例 (対話期間：～25/9期)

 資本市場	建設的な対話  当社
【セグメントの変更】 セグメントが事業軸と地域軸で分けられており、事業の実態把握をする際に非常に分かりにくい。セグメントの変更を検討して欲しい。	実施 25/9期1Qより4市場セグメントに変更。資本市場への情報開示・透明性を重視。社外からは分かり易くなったと評価。地域別売上高の開示(2Q、通期)で海外業績開示にも対応。
【情報開示の改善】 - セグメント別の業績見通しを開示して欲しい。 - 営業利益増減分析を開示して欲しい。	実施 (25/9期1Q～)。セグメント別業績進捗を開示し議論可能とした。 (25/9期通期～)。利益の変動要因を示し業績の透明性を高めた。
【決算発表時間の変更】 決算発表時間が16時ということで、立会時間中への変更を検討して欲しい。	実施 25/9期1Qより開示時刻を立会時間中の14時に変更。決算の評価を当日ダイレクトに反映可能となる体制とした。
【株主還元】 配当方針として「安定的増額に重点を置く方針」とあるが、累進配当やDOE基準の導入等、配当方針を見直すべき。また、自社株買いを行う意志はあるか。	継続 自社株買いを含む方々の可能性を経営として議論する中でSV2028期間は配当性向30%以上を目途に累進配当を継続。DOEも1つの指標として同業他社の数値は常に意識している。

Quest for Next