



スローガン

最適解への挑戦

スローガンとは経営理念から始まる理念体系を一言で表した標語です。我々三洋貿易は複合型専門商社であり、様々な商品・技術の提供を通じた社会の課題解決が使命と考えています。その中で常に求められ、追求して行くべきは「お客様にとっての最適解を見つけること」。三洋貿易の社員は、最適解を常に追求し続ける姿勢を原点に行動します。また、最適解を見つけることに常に「挑戦」しています。既存の知識・リソースに留まらず、新たな分野や技術まで柔軟に発想を広げ、最適解を追求しています。



経営理念
Mission

堅実と進取の精神、自由闊達な社風のもと、柔軟かつ迅速に最適解を提供し、国際社会の持続的な発展と従業員の幸福を共創する。

事業理念
Solution

- ゴム事業部** 長きにわたって蓄積した信用と実績を基盤とし、パイオニア精神とタイムリーなサービスで世界のゴム産業発展に寄与する。
- 化学品事業部** 幅広い技術知識とニッチなスペシャルティ商材の取扱いで最適なソリューションを提供し、かつ積極的な資本投下を行うことで、ファインケミカル分野の発展に寄与する。
- 機械・環境事業部** 粉体加工、木質バイオマスの分野で海外の優れた技術と設備を発掘・提供し、食の安全と再生可能エネルギーの推進に寄与する。
- 産業資材第一事業部** 社会に変革をもたらす先端技術を、機動力と知見、ジャスト・イン・タイムの体制を通
産業資材第二事業部 じ顧客へ展開し、モビリティ分野を中心に社会の発展に寄与する。
- ライフサイエンス事業部**ヘルスケア・食品・化学品・環境などの幅広い産業分野の発展に寄与する素材、科学機器の提供を通じて、人々の生活の質(QOL)向上と環境対応型社会の実現に貢献する。

行動指針
Credo

- 誠実** 法と規則を守り、誠実に行動する
- 迅速** 迅速・的確に決断し、実行する
- 挑戦** 発展性と創造性のある未来を目指す
- 変革** 時流を捉え変化を先取りする

当社は、経営理念の実現と共に、“世の中から一置かれ、ユニークで洗練された一歩先を行く商社”、そして、東証プライム市場上場企業として、品格のある、素晴らしい会社になることを目指しています。この実現に向けて、社員は理念や行動指針を記したCREDO BOOK(クレドブック)を常に手元に置き、理念への理解を深め、行動指針に則り行動することで、理念の体現、戦略の達成につなげています。



企業理念の源流

「信用こそ商人の生命線」

初代社長の玉木榮一氏が、1975年に社員に配布した「当社営業部員一般心得」に記した言葉です。日頃より市況や商品について学ぶことが円滑な取引、信用を得ることにつながり、それが成長の源になると説いています。この精神は、経営理念にある「堅実と進取の精神」「最適解の提供」にも込められ、当事業活動の真髄として脈々と受け継がれています。



初代社長
玉木榮一

目次

Chapter 1

三洋貿易について

- 価値創造のあゆみ 3
- At a Glance 5
- 価値創造モデル 7

Chapter 2

成長戦略

- 社長メッセージ 9
- 事業概況 15
 - ゴム事業部 16
 - 化学品事業部 17
 - 産業資材第一事業部 / 18
 - 産業資材第二事業部
 - 機械・環境事業部 19
 - ライフサイエンス事業部 20
 - 海外現地法人セグメント 21

Chapter 3

価値創造の基盤

- サステナビリティ方針・重要課題 23
- マテリアリティの取り組み
 - 環境負荷の低減 25
 - 心豊かな暮らしの提供 27
 - 意欲ある多様な人材の活躍 29
 - 盤石な経営体制の強化 (コーポレート・ガバナンス) 31

- 社外取締役対談 35
- 役員一覧 39
- 財務・非財務ハイライト 41
- 会社情報 / 株式情報 42

編集方針

本レポートは、幅広いステークホルダーの皆様当社および当社グループの経営状況や事業概況、外部環境を財務・非財務の両面からお伝えする目的で制作しています。

報告対象範囲

三洋貿易株式会社および三洋貿易グループ会社

対象期間

2021年10月1日～2022年9月30日 ※一部、対象期間以前・以後の活動実績も含んでいます。

見直しに関するご注意

本レポート中の将来の見直しについては、当社が現在入手可能な情報から、本レポートの制作時点において行った予測をもとに記載しているもので、一定のリスクや不確実性を内包しています。したがって、実際の業績が本レポートに記載された見直しや予測と大きく異なる可能性があることをご承知おください。

価値創造のあゆみ

三洋貿易は1947年の設立以来、日々挑戦を続け、国内4拠点、海外17拠点と、国内だけでなく海外にも商圏を広げてきました。75年を超える歴史の中で培われた挑戦の精神は、現在でも継承され、当社グループの発展、成長の原動力となっています。2018年には企業理念とスローガンを刷新し、当社グループは新たな時代を迎えました。引き続き、これからも「お客様にとっての最適解を見つけること」を追求していきます。

1947-1964 合成ゴムの輸入から成長基盤を確立

1947年、玉木榮一が戦前からの天然ゴムの輸入業務に携わったキャリアを活かし、戦後の痕跡が残る兵庫県神戸市にて三洋貿易を設立。鉱工業貿易公団からゴム輸入代行の資格を取得し、合成ゴム輸入を進め、国内ゴム工業の発展に貢献しました。その後、1949年に化学用品農業を扱うRohm&Haas社(アメリカ)、1952年に合成ゴムを扱うPolysar社(カナダ)と日本総代理店契約を締結し短期間で本格的な貿易会社に発展しました。



1965-2011 事業の選択と集中により競争力を強化

1979年、自動車用皮革メーカーのガーデン・ステート・タンニング(GST)社と取引を開始し、1980年代に自動車メーカーへの販売を拡大しました。その後、自動車内装用の高付加価値・高機能部品の取り扱いを拡大し、中核事業の一つに発展しました。2000年前後に、新たな飛躍に向け、事業の選択と集中を断行。相場に左右されやすい一次産品から撤退のうえ、不採算事業を整理し、工業製品に特化する組織へと変革しました。

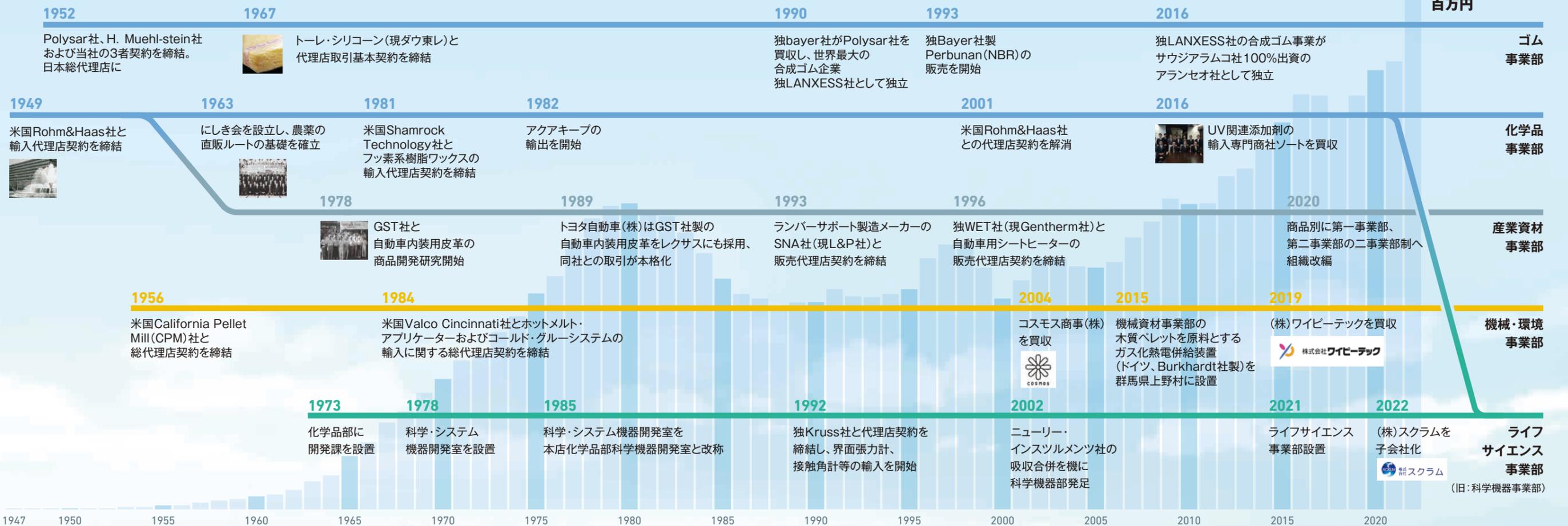


2012- M&Aとグローバル展開を加速し、さらなる事業拡大を

2012年、東京証券取引所市場第二部に上場し、翌年には東証一部へ上場。北米・アジアなどにおける海外拠点の新設を通じ、グローバル化を加速させ、さらに工業化学薬品、医療機器などを扱う企業のM&Aにより、業容を拡大しました。環境配慮型商材の取扱・開発にも着手し、2021年には、食と医療を中心とした生活に関する商材・サービスを提供するライフサイエンス事業部を新設。2022年には、東証プライム市場に移行しさらなる高みを目指しています。



事業部と主な取扱商品の変遷



2022年9月期売上高
111,250
百万円

三洋貿易創業の地 神戸

At a Glance

当社の強みである「人材」「商材」「財務」を基盤に、「ファインケミカル」「モビリティ」「サステナビリティ」「ライフサイエンス」を注力市場として、グローバルに独自の付加価値を提供し、新たな商材や事業を発掘しています。

売上高 **1,112億円** 経常利益 **62億円** (2022年9月期)

注力市場と商材・担当事業部

ファインケミカル

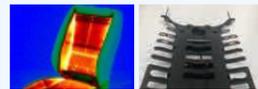
- ゴム事業部
- 化学品事業部



合成ゴム 塗料・インキ原料

モビリティ

- 産業資材第一事業部
- 産業資材第二事業部



シートヒーター ランバーサポート

サステナビリティ

- 機械・環境事業部



ペレットミル 熱電供給装置

ライフサイエンス

- ライフサイエンス事業部



電子材料 フィルム

海外展開

10か国17拠点に展開



三洋貿易の強み

人材



仕入先／販売先の期待に応える人材

独立系商社として、系列に制約を受けない販売網・情報収集力のもと、高い専門性・豊富な技術的知見をもつ営業社員が、設計・開発といった上流段階からサプライヤーと協働し、顧客のニーズに沿う最適な形にカスタマイズした商材を提供しています。

既存ビジネス(商品・得意先・流通経路)を基盤として、関連ビジネスの拡大、新たな商材の発掘を推進。75年にわたる歴史を通じて揺るぎない信用を築き上げています。

商材



ニッチな分野の高付加価値商材

環境負荷を軽減するファインケミカルの素材・原材や安全・快適な車内空間を生み出す自動車内装用部品など、さまざまな分野で、市場のニーズを満たす商材を世界中から発掘、販売しています。

1商品1仕入先を基本方針として、仕入先/販売先と40～50年にわたり良好な取引を継続。「ファインケミカル」「モビリティ」「サステナビリティ」「ライフサイエンス」の4市場を中心に、ニッチトップ分野の、高度な技術を擁する高付加価値商材を提供、新たな市場を自ら作り出すことにより、独自のポジションを確立しています。

財務



盤石な財務基盤・資金力

2022年9月期の自己資本比率は61.7%。75年にわたり、収益性が高いニッチトップの商材で安定したビジネスを展開し、利益を積み上げてきたことにより、強固な財務基盤を構築しています。さらなる成長に向けては、適切かつ機動的に開発案件への投資を積極的に実施しています。また、M&Aを通じたグループ全体の収益力強化や、新たな商材・事業の発掘を通じた将来の基盤事業の育成を図っています。強固な財務基盤のもと、販売先との取引では、安定供給体制を構築して商品を提供しています。

価値創造モデル

三洋貿易では、持続可能な開発目標に貢献するため、注力する4つの分野での新たな価値創造を目指しています。そのため、これまで培ってきた強みを活かした経営資源をもとに、顧客ニーズに応えるビジネス機能を発揮し、多種多様な商品・サービスを提供しています。



当社商品が使われる
製品・サービス

OUTPUT

- 自動車
- 建物
- 陸橋など構造物
- 道路
- 本、パンフレット等
- スマートフォン
- 日用品/化粧品
- 食料品

商品・サービス提供によって
目指す社会・環境価値

OUTCOME

- ファインケミカル**
幅広い産業への高付加価値ファインケミカルの安定供給を通じた技術補完、環境対応への貢献
- モビリティ**
2030年以降の産業構造を見据えた商材・サービスの提供を通じた付加価値の創出
- サステナビリティ**
再生可能エネルギー活用の普及と食の安全と質向上に資する畜産飼料の提供を通じた持続可能な社会実現への貢献
- ライフサイエンス**
食と医療を中心とした商品・サービスの提供を通じた生活の質の向上

持続可能な
開発目標への貢献

- 3 すべての人に健康と福祉を
- 6 安全な水とトイレを世界中に
- 7 気候変動に起因する影響を軽減する再生可能エネルギー
- 8 働きがいも経済成長も
- 9 産業と技術革新の基盤をつくろう
- 11 住み続けられるまちづくりを
- 12 つくる責任 つかう責任
- 13 気候変動に具体的な対策を
- 14 海の豊かさを守ろう
- 15 陸の豊かさも守ろう

社長メッセージ

堅実と進取の精神、
自由闊達な社風のもと
社会変化を見据えた最適解への
挑戦を加速させ
ユニークで洗練された
一歩先を行く商社へ

代表取締役社長

新谷 正伸



環境変化を事業機会と捉え、 基本戦略を着実に実行

三洋貿易は、2015年11月に公表した5カ年の長期経営計画「VISION2020」の数値目標を、2017年9月期に前倒しで達成しました。そこで当社は、今後の方向性と将来あるべき姿を明確化し、継続的成長をさらに強化・推進すべく、2018年11月、経営理念体系・スローガンを一掃するとともに、新たな5カ年長期経営計画「VISION2023」を策定しました。

当時、経営戦略室長としてこれらの策定に携わってきた私は、発表直後の2018年12月に代表取締役社長に就任し、以降、経営理念の全社浸透を図るとともに、長期経営計画の実行に全力を尽くしてまいりました。

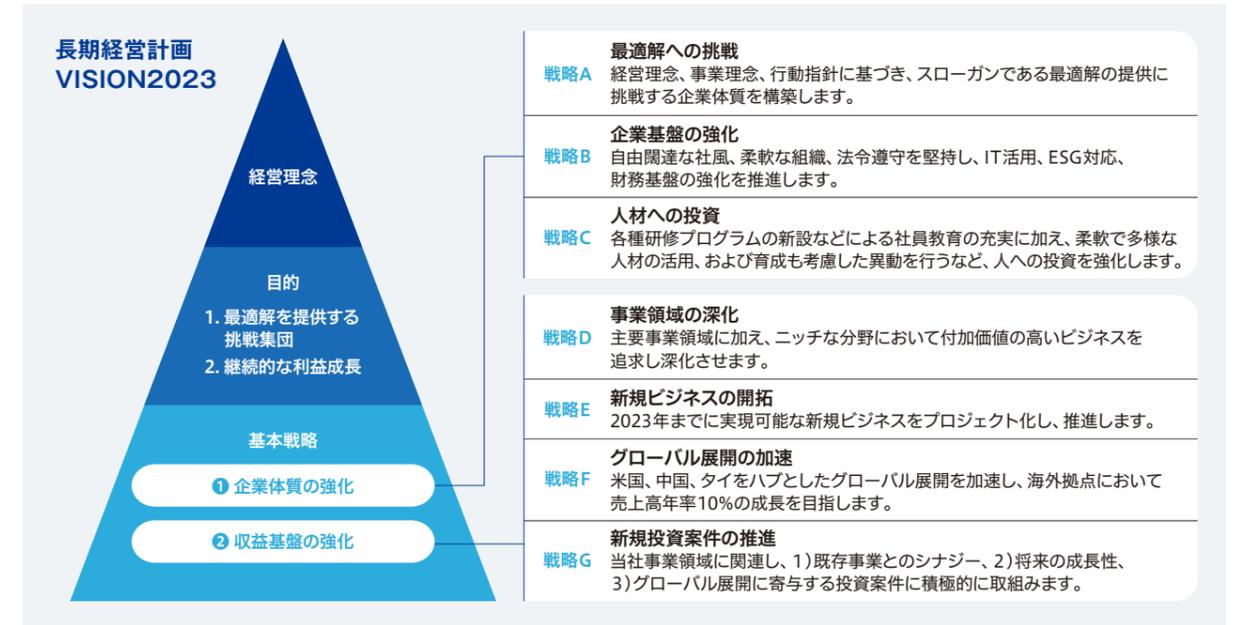
「VISION2023」のスタートから約4年が経過しました。この間、当社を取り巻く事業環境は、米中貿易摩擦の深刻化、新型コロナウイルス感染症の世界的な感染拡大、ロシアによるウクライナ侵攻の影響などにより、非常に激しく変化しました。とりわけ、コロナ禍によるサプライチェーンの混乱や、停滞していた経済活動の再開などに起因する資源・原材料価格の高騰は、当社の業績にも大きな影響を及ぼしています。

このように先行き不透明な状況が続いていますが、事業

環境・社会環境の変化は当社の経営のリスクとなる一方で、大きなビジネスチャンスにもなり得ると考えています。サプライチェーンの混乱が続く状況においては、お客様への原材料などの安定供給を担う商社の存在は一層重みを増します。また、少子高齢化や気候変動問題の深刻化が進めば、それらの社会課題の解決に寄与するヘルスケアソリューションや環境配慮型商材、再生可能エネルギービジネスなどが求められます。すなわち変化の激しい時代は、お客様と社会への「最適解」を追求する当社の存在意義がより一層際立つ時代でもあるのです。当社は、これらの環境変化を新たな持続的成長への絶好の機会と捉え、長期経営計画の2つの基本戦略である「収益基盤の強化」「企業体質の強化」を着実に実行しています。

専門組織と事業部が密接に連携し、 将来の成長を牽引する新規事業開発を加速

「収益基盤の強化」に向けた戦略・施策としては、事業領域の深化、新規ビジネスの開拓、グローバル展開の加速、新規投資案件の推進などに取り組んでいます。事業領域の深化とは、主要事業領域に加え、ニッチな分野においても当社の強みを活かした高付加価値ビジネスを追求し、市場を深掘りしていくことです。今後の注力市場を「ファイン



注力4市場

市場・意義	分野	目的	事業部
ファインケミカル	合成ゴム、塗料、インキ、コーティング、電材	マテリアル分野の発展に貢献するため、機能性材料、素材、天然由来の新素材などのファインケミカルを通じて、幅広い産業に安定供給・技術補完・環境対応を提供します。	ゴム事業部 化学品事業部
モビリティ	あらゆる移動体	移動手段をはじめ2030年以降の産業構造を見据え、いち早く、商材・サービスを通じ付加価値を提供していきます。	産業資材第一事業部 産業資材第二事業部
サステナビリティ	再生可能エネルギー（バイオマス、地熱、海洋） 畜産飼料	再生可能エネルギー分野では、木質バイオマス・地熱・海洋資源、畜産分野では食の安全と質の向上を通じて、持続可能な社会に貢献します。	機械・環境事業部
ライフサイエンス	食品添加物、化粧品、在宅医療、科学機器、バイオテクノロジー等	生活の質の向上に貢献するため、コロナ後の新生活様式や来るべき超高齢化社会に向け、食と医療を中心とした生活に関する様々な商材・サービスを提供していきます。	ライフサイエンス事業部

事業開発室
事業部横断で
次世代事業創出

ケミカル」「モビリティ」「サステナビリティ」「ライフサイエンス」の4分野とし、各事業部において事業の選択と集中を推進し、事業ポートフォリオの最適化を目指しています。

新規ビジネスの開拓では、2020年10月に発足した事業開発室が大きな役割を担っています。事業開発室は、産業資材事業部開発グループを母体にして、各事業部から精鋭を集めた事業開発の専門チームです。新規ビジネスを大きく成長させていくためには、新しいビジネスの芽を探し、ある程度まで育てた後、それを事業部に移管するプロ

セスが必要ですが、その際に問題となるのが、新事業を開発した人とそれを引き継ぐ人との間に温度差が生じてしまうことです。事業部の立場からすれば、外部から持ち込まれた事業に対して、すぐに愛着を持たないのは仕方ないのですが、それでは到底成功は望めません。新規ビジネスが成功するか否かは、それを担う社員の熱意にかかっているからです。

そこで、新設した事業開発室では、事業部のビジネスを熟知した出身者が、早い段階から事業部と密接に連携して

社長メッセージ

新規ビジネスの開拓・開発を進めることによって、高い目的意識やプロジェクトへの熱量を共有しつつ、より円滑で迅速な事業移管と既存事業とのシナジー創出を目指しています。

最近の事例の一つが、米国Caresoft社製の高エネルギーX線スキャン技術を活用した自動車のベンチマークデータ販売事業の国内導入です。これは、大型X線CT装置を用いて、対象車種を分解することなく自動車1台分の内部解析を行い、構成部品や組付け手法、材質などのCADデータを提供するエンジニアリングサービスです。モビリティ分野では、今後、EV化などによって自動車の内部構造・構成部品が劇的に変化していくと予想されるだけに、この新サービスは産業資材事業部の主要顧客である自動車・部品関連各社のみならず、ゴム事業部や化学品事業部のお客様である素材メーカー各社からも大きな反響が寄せられています。

サステナビリティ領域でも次々に新たなビジネスの芽が生まれています。その最新事例が2022年10月に発表したイスラエルSOLCOLD社への投資および業務提携です。同社は、太陽光を利用した冷却効果「アンチストーク蛍光現象」に基づくコーティングフィルムの研究開発を推進するスタートアップ企業です。幅広い産業領域で同社の革新的な技術の実用化・商業化を促進することにより、今後、気候変動などの社会課題の解決に寄与できるものと期待

しています。

また、2022年9月、海洋プラスチック問題の原因となるオーシャン・バウンド・プラスチック(OBP[※])をリサイクルする世界初の企業Tide Ocean SA社とライセンス契約を締結し、今後、同社の再生プラスチック製品を日本のお客様に提供していきます。高品質で製造時のCO₂排出量も少ない同社の再生プラスチックの用途拡大、需要拡大を図ることにより、お客様の脱炭素への取り組みを支援するのももちろん、途上国をはじめとするOBPの回収を促進させ、環境保全・海洋美化、途上国における雇用創生など、SDGsのさまざまな目標達成に寄与できるものと考えています。

食糧分野でも、2019年からグループに加わった株式会社ワイピーテックを通じて、高品質の機能性飼料、飼料添加物の輸入販売を展開中です。今後もグループの総合力を駆使して、日本の畜産業界の課題解決を支援し、日本の食の安定供給の実現に貢献していきます。

ライフサイエンス領域においては、人と動物の健康維持、QOL向上に貢献する機能性素材「タウリン」の輸出に強みを持つ株式会社グローバル・トレーディングを2021年4月に吸収合併しました。また、2022年2月には、生命科学における次世代の研究手法として大きな注目を集める「シングルセル(単一細胞)解析」関連機器などに強みを持つ専門商社の株式会社スクラムをグループに迎え、ライフサイエンス領域のビジネスラインナップを一層強化しました。

さらに2022年11月には、AIを活用したヘルスケアサービスを提供するジョージ・アンド・ショーン株式会社と資本業務提携しました。同社が展開する高齢者施設利用者向けの見守りサービスの開発を促進し、より付加価値の高いサービスとして事業化していく計画です。

このように、4つの重点事業領域それぞれにおいて、将来有望な新規ビジネス案件が数多く誕生しています。当社では、今後も事業開発室や各事業部による新規ビジネスの開発と育成を強力に後押ししていきます。

※オーシャン・バウンド・プラスチック(OBP)：海岸から約50km以内の内陸部に捨てられ、海に流出する可能性の高いプラスチックごみ。2010年には世界で319億tのOBPが発生し、そのうち48億tから127億tが海へ流出したと推定されている。

成長が見込まれる地域に進出し、 現地のお客様へのサポート体制を強化

米国・中国・タイをハブに展開するグローバル事業も着実に成長しています。2022年9月期は、インド法人の連結子会社化、シンガポール法人の完全子会社化、タイ法人の再編など、拠点再編による事業効率化を進めたほか、2021年9月期に新設した海外事務所2カ所への期待が高まっています。

その一つが、2020年11月のタイ・レムチャバン事務所の開設です。タイ東部チョンブリ県のレムチャバン港は、同国最大の貨物取扱量を誇る国際貿易港です。現在、国家戦略として投資促進政策が進められており、タイ東部では、今後、日系企業を含めた多くの企業の進出が見込まれています。当社では、タイに進出した企業の多様なニーズに対応し、レムチャバン事務所を通じて迅速で高品質なサービスを提供していきます。

さらに2021年1月には、日系自動車メーカーが新工場を建設した米国アラバマ州に新事務所を開設しました。アラバマ事務所では、開設以来、迅速・的確な対応によって新工場との関係強化を図り、2022年1月からは自動車内装部材の量産納入を開始しました。また、同地域に進出している日系化成品メーカーとの新規取引の獲得にも力を注いでいます。



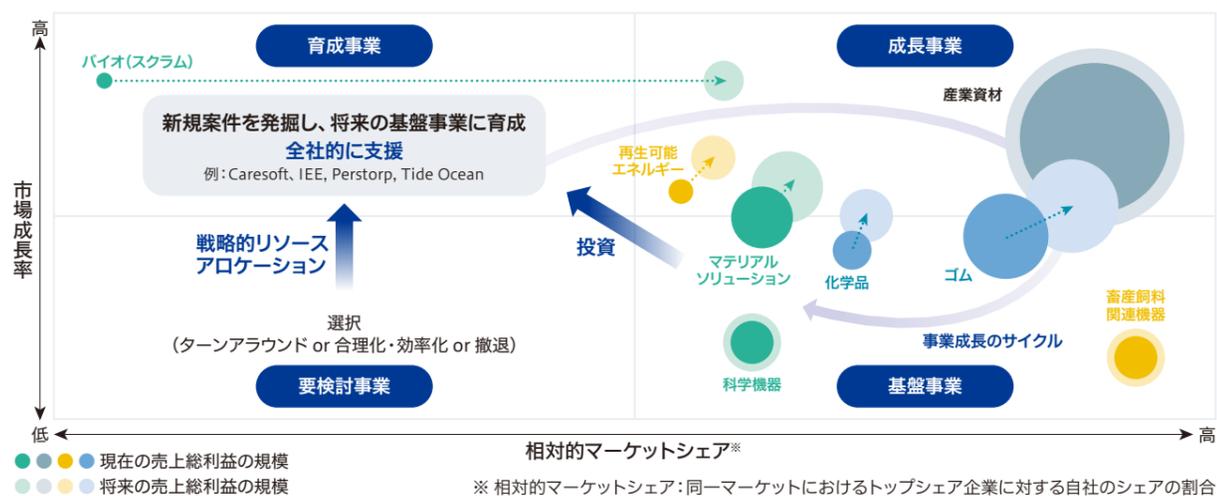
「人材」と「IT」への積極投資を推進

これらの成長戦略と併せて、「VISION2023」ではもう一つの基本戦略として「企業体質の強化」に力を注いでいます。経営理念・スローガンが示すように、当社の定性的な最重要課題は、お客様への「最適解の提供」にあります。そこで当社では、グループ全体を「最適解を提供する挑戦集団」とすべく、創業以来受け継いできた堅実と進取の精神や経営理念の浸透・徹底を図るとともに、すべての社員が生き生きと自由闊達に活躍できるプラットフォームの構築に取り組んでいます。

その一環として、約4年前から人事制度の改革を進め、2021年10月に新・人事評価制度を導入しました。年功序列の発想を排し、年次に関わらずそれぞれの役割、成果に見合った処遇や抜擢を実現する仕組みに変えることで、一人ひとりの社員がより積極的にチャレンジできる風土の醸成を目指しています。

もちろん「人材」への投資にも力を注いでいます。例えば、若手社員の能力開発の一環として当社のニューヨーク事務所での語学研修制度を開始しました。中堅クラスの社員に対しては、新しい事業テーマなどに関してじっくりと調査研究を行う機会を提供しているほか、管理部門の社員にはグループ会社の監査役を経験させるなど、ビジネスパーソンとしての成長をサポートしています。このように当社では、社員が持てる能力を最大限に発揮できるよう、それぞれの適性やキャリアに応じた教育研修の提供を目指しています。

また、社員がさまざまな仕事を経験して幅広い知識や視野、スキルを獲得できるように、ジョブローテーションの実



社長メッセージ

施を進め、意欲あふれる社員には希望に応じてより大きなチャンスを提供するため、昨年から社内公募制度を導入しています。

さらに、オフィスのフリーアドレス化やこれまで期間限定で試験的に行ったカジュアルエブリデイを通年で実施するなど、社内のコミュニケーションを活性化させ、社員が伸び伸びと働くことのできる環境の整備に力を注いでいます。

ビジネスの生産性とクオリティを高めるためには、「人材」の強化に加えて「IT」の有効活用も欠かせません。そこで当社では、2022年10月、ソフトウェア開発やデジタルサービス構築に強みを持つ株式会社コスモ・コンピューティングシステムの全株式を取得しグループに加えました。今後は、グループの情報システム開発を内製化し、当社のビジネスに最適化させたシステムを機動的に構築していくのはもちろん、DX推進によるビジネスモデルの革新に挑み、お客様により付加価値の高いソリューションを提供していきます。

サステナビリティを経営の中核に組み込み、事業を通じた社会解決に注力

「VISION2023」では、企業基盤強化の一環としてESG・サステナビリティの推進を重視しています。当社は、創業以来、お客様、仕入先様、株主様、従業員をはじめ、すべてのステークホルダーとの共存共栄を重視した事業を展開してきましたが、そうした経営姿勢を明確化し、取り組みをより一層強化していくため、2022年4月に「サステナビリティ委員会」を発足させました。そして同年7月には「基本方針」を制定し、サステナビリティを経営の中核に組み込むとともに、当社がこれから取り組むべき「マテリアリティ(重要課題)」を特定しました。

今後、このマテリアリティに基づき、環境配慮型商材の取り扱い拡大、人々の安心安全な暮らしの実現に貢献するソリューションの提供など「事業を通じた社会課題の解決」に注力すると同時に、ガバナンス体制の強化、ダイバーシティの推進など、「持続的成長を支える経営基盤の強化」に注力していきます。とりわけ気候変動問題への対応は最重要課題の一つであり、2022年12月にはTCFD提言への賛

同を表明しました。今後同提言に基づく気候変動関連のリスク・機会の評価を継続的に行い、経営戦略に反映させるとともに、情報開示の充実を図ってまいります。

不透明な事業環境の下、売上・各利益項目とも過去最高を更新

こうした取り組みの結果、2022年9月期の連結業績は、不透明な事業環境の影響を受けながらも売上高は1,112億円と初めて1,000億円を突破しました。また、経常利益をはじめ各利益項目においても過去最高益を更新することができました。

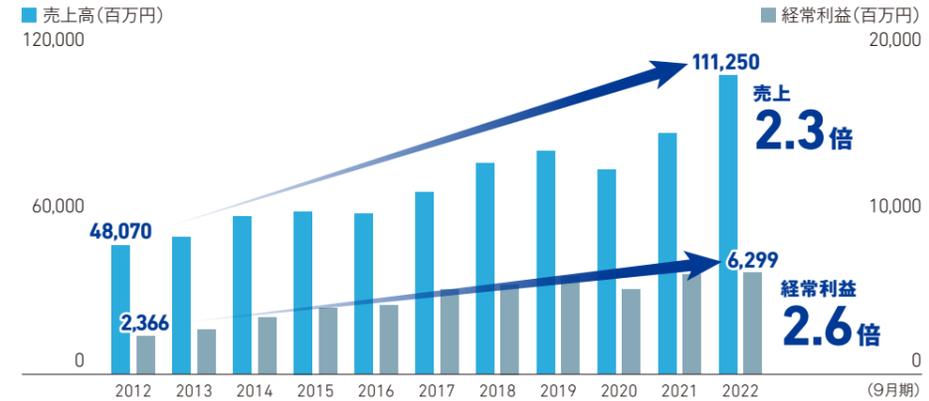
産業資材関連商品では、自動車内装材が日系自動車メーカーの減産の影響を直接受けましたが、ゴム関連商品は自動車メーカーの挽回生産に備えて販売先が在庫を積み増したこともあって、年間を通じて需要が好調に推移しました。塗料やコーティング材などの化学品関連商品も年間を通じて堅調な需要に支えられ、業績に大きく貢献しました。

2022年9月期においては、コロナ禍でのサプライチェーンの混乱や経済再開による需要増加により、供給が逼迫した商材も少なくありませんでしたが、創業以来の「1商品1仕入先」という当社独自のビジネスモデルによって、仕入先様と強固な信頼関係を構築してきたことが功を奏し、影響を最小限に抑えることができました。もちろん、そこには過去の実績に甘んじることなく、お客様、仕入先様とのさらなる信頼強化を図り、厳しい事業環境の中でもビジネスを伸ばしていこうと奮闘・努力した社員の貢献があったのはいうまでもありません。

海外事業においても、体制整備の効果に加えて円安による追い風もあり、2022年9月期は売上高、営業利益ともに過去最高を更新しました。その結果、売上ベースの海外拠点成長率は、「VISION2023」における年間10%の目標を大きく上回る17%を達成しました。

ROEは「VISION2023」の目標である15%には達していませんが、業界トップ水準の11%を実現しています。今後もビジネスの高付加価値化を図り、高い水準を維持していきます。

上場来の業績推移



2023年9月期はVISION2023の最終年度として次期長期ビジョンへの布石を打つが、基本的な方針は不変であり精度をさらに高める

最重要施策
・人材育成
・新規案件の育成

株主還元につきましては、引き続き成長戦略を確実に実行するとともに資本効率の向上に取り組み、一株当たり配当額の安定的な増額を図り、長期安定的な還元を実現してまいります。

人が仕事を創り、仕事が人を磨く

当社は、2022年8月、創業75周年を迎えました。2023年10月からスタートする新しい長期経営計画では、さらに先を見据え、当社が創業80年、90年、100年を超えて持続的に成長を果たし、企業価値の向上を実現していくための「礎(いしづえ)」を築いていくことが大きなテーマになります。私は、企業が持続的に成長していくための両輪は「人材育成」と「事業開発」にあると考えています。この両輪を強化し、「人が仕事を創り、仕事が人を磨く」という好循環を創出していくことが重要です。

もちろん「人材」に求められる資質は時代とともに変化します。現在のように環境変化が激しい時代においては、単に与えられた課題を解決するだけでなく、自ら問題意識を持って物事の本質を捉え、適切な課題を設定する能力が必要になります。これからの当社をそんな自律的な人材にあふれる会社にしていくため、新しい長期経営計画においても引き続き人材育成の強化と、社員が思い切りチャレンジできる環境の整備に力を注いでいきます。

三洋貿易では、これからも創業以来の堅実と進取の精神、自由闊達な社風のもとに全社員が力を結集して「最適

解への挑戦」を加速させ、「世の中から一目置かれ、ユニークで洗練された一歩先を行く商社」を目指します。ステークホルダーの皆様には、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長 新谷 正伸

事業概況

当社グループは事業部を基礎とした商品別のセグメントから構成されていますが、海外現地法人については、それぞれ独立した経営単位である子会社別に経営資源の配分および業績を評価するため、「化成品」、「機械資材」および「海外現地法人」の3つを報告セグメントとしています。

2022年9月期における各セグメントの売上高・営業利益は、前期(2021年9月期)に比べ、化成品は増収・増益、機械資材は増収・減益、海外現地法人は増収・増益となりました。

化成品セグメント

幅広い産業での合成ゴムや副資材の需要が好調に推移しました。また、電材や食品添加物などの輸出関連取引が伸長し、環境配慮型の化学品関連商材の展開も本格化しました。

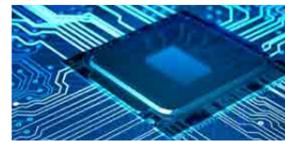
事業部・関連子会社



ゴム事業部



化学品事業部



ライフサイエンス事業部
(マテリアルソリューション部)

- 株式会社ケムインター
- 三洋ライフマテリアル株式会社

機械資材セグメント

産業資材関連商品は前期並みに推移しました。科学機器関連では表面物性試験機や粒子分散測定機器、資源開発関連商品では海洋資源採鉱機材や地熱開発機材が好調に推移しました。

事業部・関連子会社



産業資材第一事業部/
産業資材第二事業部

- 日本フリーマン株式会社



機械・環境事業部

- コスモス商事株式会社
- 株式会社ワイビーテック
- 三洋機械工業株式会社



ライフサイエンス事業部
(科学機器部)

- 日本ルフト株式会社
- 三洋テクノス株式会社^{※1}
- 株式会社スクラム^{※1}

海外現地法人セグメント

米国では高機能性樹脂、中国では自動車部品や部品用材料、タイ、インドネシアではともに、ゴム関連商品の販売が好調に推移しました。

関連子会社



●Sanyo Corporation of America (米国)

- SANYO TRADING(VIET NAM)CO., LTD. (ベトナム)
- PT. SANYO TRADING INDONESIA (インドネシア)



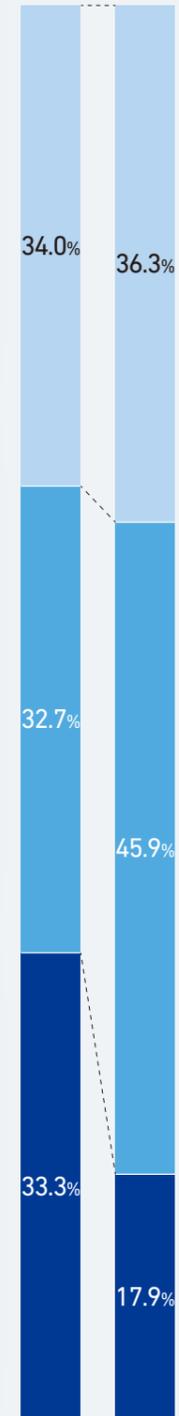
●三洋物産貿易(上海)有限公司(中国) ●Sanyo Trading Asia Co., Ltd. (タイ)



- SUN PHOENIX MEXICO S.A. de C.V. (メキシコ)
- Sanyo Trading India Private Ltd. ^{※1} (インド)

※1 2022年9月期より連結対象

売上高^{※2} 1,112 億円
営業利益^{※2} 53 億円



※2 売上高、営業利益の割合は各セグメントの数字を単純合算して算出した数値です。

化成品セグメント

ゴム事業部

国内外のゴム産業の供給・輸出入の中核を担い、合成ゴム・副資材の主要ディストリビューターとして次世代素材の販売拡大に注力します。

強み

- 合成ゴム生産量世界一のアランセオ社(サウジアラビア)を主要仕入先とし、幅広いゴムの商品を取り扱う。
- 海外展開に注力し、顧客の海外生産シフトに供給対応。
- 環境素材のエポキシ化天然ゴム、植物由来のカーボンニートなど、次世代商品に注力。

機会

- 合成ゴム需要の半数を占める自動車はEV化で、耐候/放熱/軽量用途が伸長。今後は高付加価値・次世代素材へ注力。
- 海外主要商材の取扱規模を拡大し、国内/海外日系向け合成ゴム需要に対応。

グローバル展開の加速、機能材・天然由来素材の拡販に注力します。

執行役員 ゴム事業部長 小宮 康



2022年9月期は、とくに欧米からの輸入商材の供給逼迫や価格高騰、国内外における日系自動車メーカーの生産の落ち込みが前期から続くなか、自動車向けや建機・家電・情報機器向けなど幅広い産業において、合成ゴムや副資材の需要は堅調に推移しました。

その一方で、ESG関連におけるマーケットの関心が高まり、合成ゴム需要の半数を占める自動車分野ではEV化への流れが明確になるなど、外部環境変化の激しい年度となりました。当事

業部においては、前期より注力しているバイオマス由来のカーボンフィラーやエポキシ化/アクリル化天然ゴムなど、次世代素材の新規用途への評価・採用が進む一方、工業分野では耐候・電気絶縁性・放熱/難燃性用途の需要が伸びる予測のもと、アランセオ社のエチレンプロピレンゴム(EPDM)やダウ東レ社のシリコーンゴム、中国#1ダウホン社のフッ素ゴム、放熱剤ほか機能性付加型フィラーなど、一流輸入商材の拡販を進めてき

ました。

国内ゴム製品製造メーカーの海外(アジア)生産比率は増加の一途にあり、当事業部は国内・海外駐在員連携のもと、引き続き、海外での国内同様の商材・サービスの提供に努めるとともに、市場シェアを拡大し、ニッチな市場で素材・原料を提供する日系トップ商社を目指し、取り組みを進めていきます。

国内合成ゴムメーカーの再編で高まる当社への期待

国産合成ゴムメーカーは製造設備の老朽化、高付加価値・次世代素材へのシフトにより、素材のサプライチェーンの再編が進んでいます。その一方で、顧客の生産のアジアへのシフトが継続、自動車のEV化が加速しています。当社は、生産販売数世界一のアランセオ社をはじめ、一流輸入商材の取扱規模を拡大し、国内/海外の日系企業における合成ゴム需要に添えていきます。



エポキシ化天然ゴム

化学品事業部

海外化学メーカー数十社と緊密で強力な信頼関係を構築することで、多様な高機能製品の販売と高水準の技術サービスの提供を行っています。



産業資材第一事業部 / 産業資材第二事業部

自動車内装用の高付加価値・高機能部品の開発・輸入販売を行っています。取り扱い製品は多岐にわたり、自動車の高付加価値化の一翼を担っています。



強み

- 塗料、インキ、接着剤、コーティング、プラスチック向け機能性商材を中心に多品種を取り扱い、環境配慮型商材をはじめとした新規商材の開発、獲得に注力。

機会

- 主力商材のUVインキの需要は拡大見込。
- 国内生産量は安定しており、海外生産量も今後伸びに期待。
- アジア圏を含めすべてのマーケットでの販売を加速。

ハイレベルな技術力で顧客のニーズに最適解のソリューションを提供するとともに、環境配慮型商材の拡充を図り、社会に貢献していきます。

理事 化学品事業部長 棚橋 直樹



2022年9月期は、近年取り組んできた新規商材の拡販が進み、主力の塗料・インキ向け原材料、接着剤向けシランカップリング剤やエンジニアリングプラスチック向け難燃剤の輸入販売が堅調に推移しました。また、樹脂原料向けに環境配慮型商材の新規展開も本格化しました。

ESG関連では、気候変動対応に向けて樹脂用途にPerstorp社(本社:スウェーデン)製品の販売を開始するなど、環境配慮型商材の取り扱いに注力

しています。また、国際持続可能性カーボン認証としてバイオマス認証制度のISCC PLUSを取得し、マスバランス方式で製造されたバイオマス原料や再生原料などをサプライチェーン上で管理・担保するなど、環境社会の向上にも貢献していきます。

成長戦略については、ニッチで高付加価値な商材を取り扱い、電子材料、センサー、モーターやバッテリーケミカルなどのハイエンドマーケットに注力することにより、ニッチな市場で原

材料を提供する日系商社のトップを目指します。また、M&Aも積極的に検討していきます。海外戦略については、とくにアセアンのタイ・ベトナム・インドネシアに注力、クロスボーダーのM&Aも視野に展開を図っていきます。

TOPIC ISCC PLUS 認証を取得

ISCC(International Sustainability and Carbon Certification/国際持続可能性カーボン認証)はバイオマスの認証制度で、マスバランス方式で製造されたバイオマス原料や再生原料などの製品をサプライチェーン上で管理・担保する認証制度です。当社は2022年10月に当該認証を取得しました。今後、環境配慮型商材を拡充し、社会に貢献していきます。



強み

- 受注から開発、立ち上げ、量産管理、旧型補給品まで一貫した対応を行い、海外部品メーカーの技術営業の役割も担う。
- 海外の商材をメーカーの要望に沿い、日本品質にカスタマイズして納入。

機会

- 中国を中心に世界市場でEV化が進むなか、自動車内装多機能化に注力。IoTで技術の応用用途が多様化し、半導体の高度化、調達の多様化にも注目。
- 高齢化の進行にともない、室内空間はより快適性やリサイクル性が重要視されるため、関連機器の開拓に注力。

2030年に向け、自動車内装部材の新ニーズへの対応、グローバル拠点のビジネス構築や自動車新部材の開拓に注力していきます。

産業資材第一事業部長 原田 倫太郎 / 産業資材第二事業部長 渡邊 晃



2022年9月期は、半導体・部品不足などによる日系自動車メーカーの減産の影響を大きく受け、下半期は大幅な円安による仕入価格高騰もありましたが、堅調に推移しました。

ESG関連では、使用電力の効率化や、リサイクル可能素材・商品の開拓を目指しています。

成長戦略については、日系自動車メーカー(およびTier1)との密な関係を最大限活用し、自動車内装部材の次世代の部材・サービスにおいて、安全・

安心・快適・環境の4視点に徹底的に特化して新部材を提案していきます。商材の直接的な提案と、商材・サービスに付加価値をつけた間接的な提案の両面を行います。

具体的には、新規開拓への選択と集中を図るため、第一事業部では熱マネジメント、センシング、自動運転、第二事業部ではベンチマーキング、コンフォート、サステナブル、EV関連と、各々注力すべきドメイン(領域)を設定しました。一例として第一事業部で

はセンシング領域にてIEE社製「乗員置き去り防止センサー(LiDAS)」、第二事業部では自動車を分解・調査するベンチマーキング領域において、当社が日本代理店を務めるケアソフト社の製品の普及に注力しています。超大型のCTスキャンにより車両全体の3D CADデータを作成し、販売するとともに、ティアダウン情報や各種解析レポート、コスト削減などの提案まで行っています。

TOPIC 「瑞浪展示場/Sanyo Solution Gallery」をオープン

2022年3月、岐阜県瑞浪市に「瑞浪展示場/Sanyo Solution Gallery」をオープンしました。展示場は、廃校の体育館を活用し、設置しました。データと一緒に日本未発売の電気自動車(EV)の分解部品を手に取ることができ、一部のEVは実車も配置しています。今後は、グループ横断で自動車関連商材を展示し、お客様に商品提案できる体制を構築する予定です。



廃校の体育館を活用

機械・環境事業部

飼料・肥料などの粉体関連分野や木質バイオマス用造粒機などの海外の優れた技術を日本に紹介し、日本の食の安全と再生可能エネルギーの普及・促進に取り組んでいきます。



ライフサイエンス事業部

人々の健康や生活の質(QOL)向上と、環境対応型社会の実現を目指し、産業の発展に寄与する素材を取り扱い、お客様のニーズに合わせたトータルソリューションを提供します。



強み

- 飼料用CPM社製ペレットミルのシェアは9割以上を誇り、継続的な保守サービスを提供。
- 木質バイオマス関連機器では木質ペレットガス化熱電併給装置で国産木材を有効活用し、再生可能エネルギーの事業を通じて地域に貢献。

機会

- 畜糞堆肥ペレット化設備は、今後需要増加が見込まれるため、ワイビーテックの畜産農家のネットワークを活用。
- 脱炭素社会に向けて、海外に加え国内の木質バイオマス燃料の製造が拡大していくため、製材工場向けにペレット設備を販売し、国産ペレットの拡大に注力。

強み

- グローバルな事業基盤で各拠点と連携したビジネスを展開。
- 国内グループ拠点の専門性や専門知識を有する人材、事業を牽引するチーム力。
- ライフサイエンス分野の先端技術を支える素材と科学機器の取り扱い、産学連携による商品開発。

機会

- 高齢化社会にともなう人々の健康意識や、QOL向上意識、ペット需要の高まり。
- 日本が掲げる成長戦略の第一の柱である「科学技術立国」の実現やパリ協定等の脱炭素に向けた世界の取り組み。
- SDGs等を機会と捉え、今後もビジネスに注力。

国内外の資源の有効活用、食の安全と再生可能エネルギーの普及を通じて、持続可能な環境社会の実現に貢献します。

機械・環境事業部長 大藪 吉郁



2022年9月期は、飼料加工機器関連では、本体案件の計画延期や中止、また円安などの影響で本体に付随する消耗部品の採算が悪化しました。

木質バイオマス関連事業では、獲得を目指していた大型案件が延期となったものの、愛媛県内子町でのバイオマス発電所で本体案件を受注。「内子龍王バイオマス発電所」を当社、株式会社竹中工務店、有限会社内藤鋼業、株式会社サイプレス・スナダヤ、大日本コンサルタント株式会社の5社か

らなる株式会社内子龍王バイオマスエネルギーが建設しました。

ESG関連では、農林水産省が推進する“みどりの食料システム戦略”にうたわれている有機農法拡大に沿った化学肥料の低減に向けて、堆肥ペレット製造設備の拡販を図っています。また、再生可能エネルギー関連事業の取り組みを推進しています。

成長戦略については、木質バイオマスの事業を通じて、国内の森林資源の有効活用による林業の活性化、地方

創生による日本の森林保護に貢献していきます。また、風力発電・地熱発電による再生可能エネルギーの創出、海洋資源開発を通じ、日本のエネルギー供給に貢献、畜産の事業を通じて、日本の食の安全、食の高付加価値化を支えることに注力します。



内子龍王バイオマス発電所

人々の健康と生活の向上に貢献するビジネスの創出に向けて、積極的に仕掛けていきます。

執行役員 ライフサイエンス事業部長 田口 耕児



2022年9月期は、ライフサイエンス関連商品は、物流停滞の影響を受けつつも、品質・信頼性の高い日本製素材、とくに北米向け高機能性樹脂、アジア向け電材や機能性素材タウリンの輸出が伸長しました。また、科学機器では、界面科学評価装置や粒子分散評価装置が好調に推移するとともに、バイオ関連事業にも注力し、株式会社スクラムを子会社化しました。同社は、バイオテクノロジー分野で利用される各種測定・分析・解析機器、それらに使用され

る試薬・消耗品の輸入販売、およびペプチド合成・抗体作製などの受託サービスを手掛けています。

ESG関連では、ガス分析計、安定同位体比分析装置の販売を通じ、温室効果ガス排出量把握など、社会の脱炭素化と気候変動への取り組みに貢献しています。また、農業・農薬分野で環境負荷低減商品を取り扱い、PCR樹脂を使用したフィルムや車載・民生向けLiB電池関連部材の拡販に取り組んでいます。成長戦略については、食や医療機器

を通じて、社会の高齢化、それにとともなう在宅医療のニーズの高まりに対応し、人々の健康と生活の質の向上を図っていきます。早期に新型酸素濃縮器を投入する予定であり、患者様のさらなるQOL向上に貢献していきます。また、安全・安心をテーマに農業関連、食品添加物、化粧品分野における素材に注力していきます。さらに、脱炭素問題、SDGsへの取り組みを通じ、最先端の科学機器や環境対応素材の販売を加速させていきます。

TOPIC

「内子龍王バイオマス発電所」が稼働開始

2022年10月、愛媛県内子町で「内子龍王バイオマス発電所」が稼働しました。本事業は、地元森林組合に出材された間伐材未利用材で製造した木質ペレットを燃料に発電を行い、発電時に発生した熱を隣接の施設へ供給する熱電併給事業です。建設に際し、内子町からの支援のもと、資金調達を図り、発電建屋は地元産材を活用した木造建築とすることで、地域連携型の木質バイオマス発電事業の先導モデルとなることを目指しています。



開所式の様子

TOPIC

バイオ機器取り扱いのトップランナーである株式会社スクラムの子会社化によりバイオ関連事業を強化

2022年2月、当社は株式会社スクラムを子会社化しました。同社はバイオ機器業界で高い知名度があり、技術営業力に優れ専門性の高いニッチで高付加価値な商材を得意としています。今後、当社ライフサイエンス事業部の科学機器事業との協働により、マーケティングの強化、販売チャネルの拡大、当社海外拠点の活用などの相乗効果が見込まれます。



バイオ関連機器・試薬

海外現地法人セグメント

海外10カ国17拠点と、国内だけでなく海外展開にも注力しています。
海外での年平均成長率10%を目標とし、上場以来グローバル展開を加速します。

北米

拠点開設：1954年

既存事業分野での拡販、新規事業の開拓を推進

Sanyo Corporation of Americaは三洋貿易で最も古い海外拠点および法人です。2023年は駐在員事務所開設から70年目を迎えます。現在は本店のニューヨーク、ミシガン州ノバイ、アラバマ州ハンツピルの3拠点で、化学品、ライフサイエンス、ゴム、産業資材の各事業部における活動を行い、高機能性樹脂を中心に工業用フィルム、機能性フィラー、自動車部品などを販売。幅広いビジネス分野で先端を行く米国で、前述の事業分野をベースに、投資を含めた新規事業開拓を積極的に進めています。



拠点長 関野 未樹

中国

拠点開設：2002年

多岐にわたる製品を取り扱い、海外での成長をけん引

三洋物産貿易(上海)有限公司は2002年に駐在員事務所を設立し、20周年を迎えます。現在は、上海を本店とし、広州、天津、香港の4拠点で、産業資材、ゴム、ライフサイエンス、化学品など多岐にわたる製品を取り扱っています。2022年4～5月の上海ロックダウンに象徴される厳しい新型コロナウイルス対策が、中国全土で長い期間にわたり実施されていますが、ローカルスタッフを中心とした創意工夫のもと成長を続けており、今後も三洋貿易の海外拠点のけん引役として、積極的に事業を伸長していきます。



拠点長 糸山 雅章

アジア

拠点開設：1992年

タイと日本の架け橋となる新規事業の開拓に注力

Sanyo Trading Asiaは設立32年を迎え、数ある三洋貿易の海外現地法人の中で二番目に長い歴史を持つ拠点です。ゴム、化学品、産業資材、ライフサイエンスの商材を取り扱い、2020年11月には東部経済回廊(EEC)政策の玄関口となるチョンブリ県に第2の拠点であるレムチャバン事務所も開設しました。タイが最も注力している政策「バイオ・サーキュラー・グリーン(BCG)経済モデル」に合致するタイと日本の架け橋となる新規事業の開拓にも取り組んでいます。



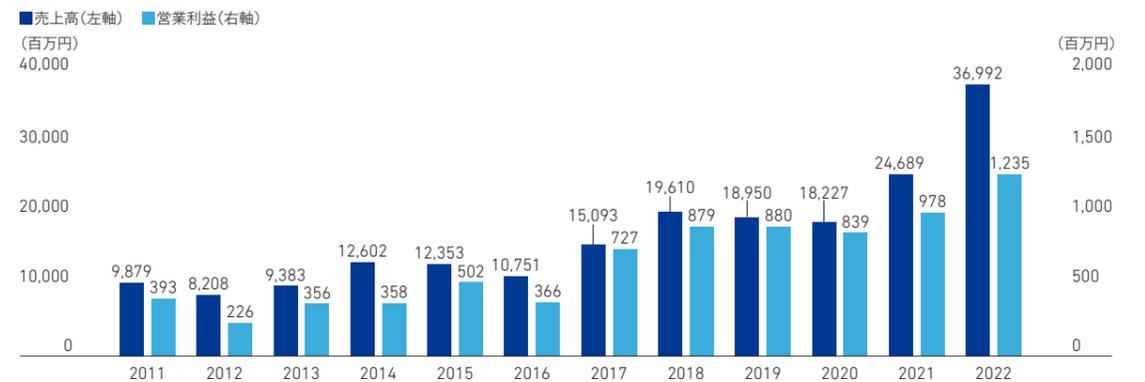
拠点長 茂原 健一郎

TOPIC

海外展開の歴史



海外現地法人セグメント 売上高・営業利益



アラバマでの量産納入開始

三洋貿易は、VISION2023の戦略の一つに「グローバル展開の加速」を掲げ、米国・中国・タイの拠点を中核としたグローバル展開を推進、成長が見込まれる地域へ積極的に進出しています。海外現地法人の売上は、2022年9月期までの5年間で年平均成長率17.1%を実現しています。

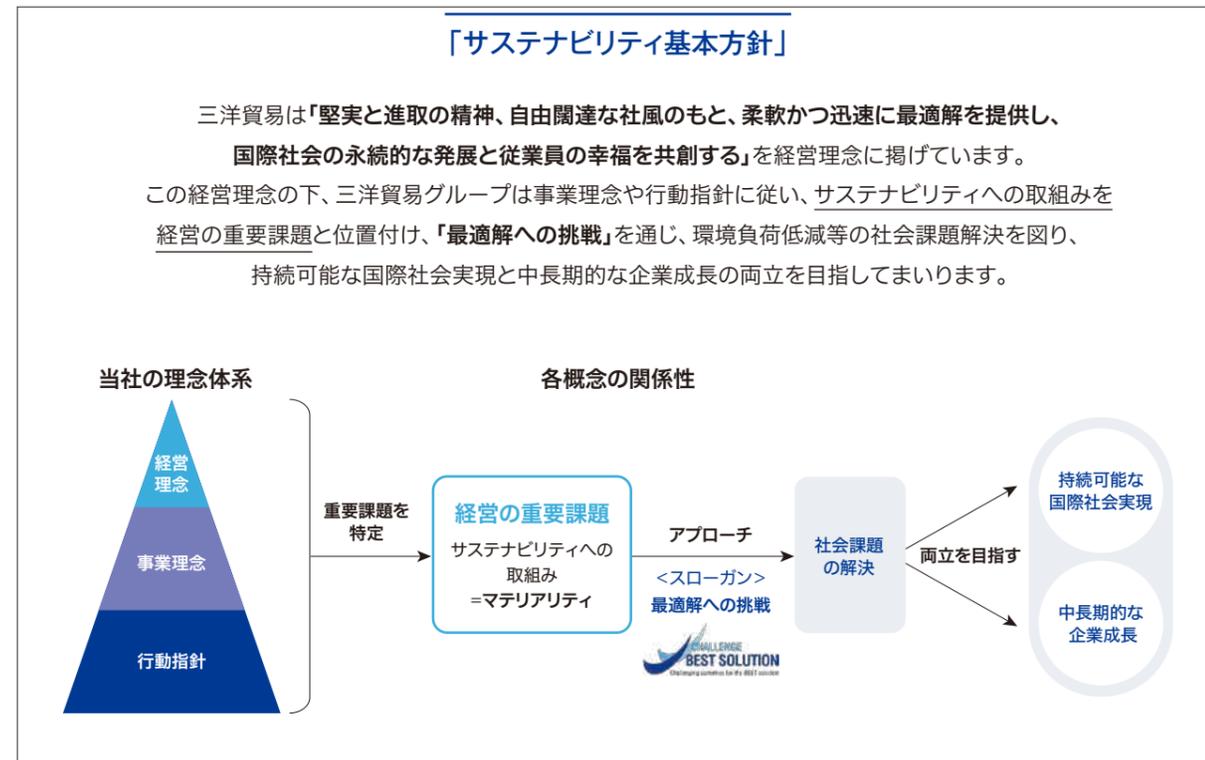
2021年1月に開設した米国のアラバマ事務所では、同地域の日系自動車メーカー新工場への迅速・的確な対応、関係強化を図るとともに、2022年1月からは自動車内装部材の量産納入を開始しました。また、同地域の日系自動車業界および化成品メーカーとの新規取引の獲得を目指しています。



アラバマ事務所外観・アラバマ州

サステナビリティ方針・重要課題

当社は、サステナビリティへの取り組みを経営の重要課題と位置付け、「最適解への挑戦」を通じて社会課題解決を図り、持続可能な国際社会実現と中長期的な企業成長の両立を目指しています。
2022年4月に新たに設立したサステナビリティ委員会のもと、重要課題への取り組みを加速していきます。

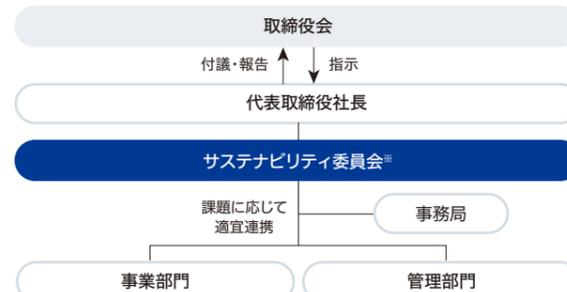


サステナビリティ推進体制

サステナビリティ委員会を2022年4月に設立

サステナビリティ委員長(管理部門担当役員)を代表とし、事業部門担当役員、人事総務部長、経理部長、IT推進室長、経営戦略室長が参加するサステナビリティ委員会を設立しました。2022年は、サステナビリティ基本方針を策定のうえ、次期長期経営計画を見据えたマテリアリティの更新、TCFD提言に基づく情報開示などを進めました。

サステナビリティ推進体制

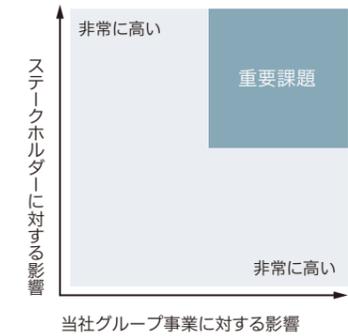
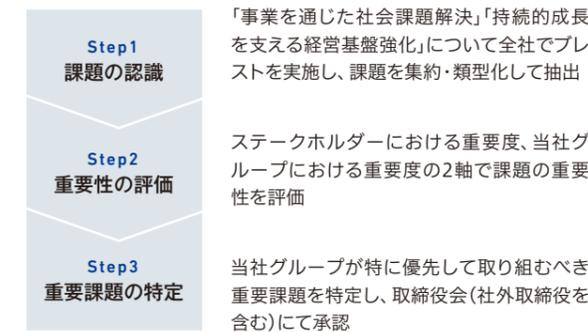


※委員構成:サステナビリティ担当役員(管理部門担当役員)、事業部門担当役員、人事総務部長、経理部長、IT推進室長、経営戦略室長(計6名):2022年12月23日現在

マテリアリティを特定

2022年7月に、事業を通じた持続的な企業価値向上に向けたマテリアリティ(経営の重要課題)を特定しました。

マテリアリティにおける取り組みを着実に推進するとともに、社会の動向などを踏まえ適宜見直しを実施していきます。



三洋貿易のマテリアリティ(重要課題)

重要課題	取り組みテーマ	取り組み内容	
事業を通じた社会課題の解決	環境負荷の低減	環境配慮型商材の取り扱いを通じ、気候変動対応や循環型社会に貢献する	<ul style="list-style-type: none"> Perstorp社(本社:スウェーデン)の再生可能原料を活用した環境配慮型商材の取り扱いを開始 OBPを原料として世界初の技術で生産される高品質プラスチック「#tide」を日本市場で2022年9月より提供開始(P26参照)
	心豊かな暮らしの提供	商材発掘と安定供給を通じ、健康で安心・快適な暮らしの実現に貢献する	<ul style="list-style-type: none"> IEE社(本社:ルクセンブルク)が開発した子どもの車内置き去り事故を防ぐ検知センサーを日本市場で2023年より販売開始(P27参照) バイオ医薬品開発向けの各種測定・分析・解析機器、試薬・消耗品の輸入販売、ペプチド合成・抗体作製などの受託サービスを展開する(株)スクラムを2022年2月に子会社化(P28参照)
持続的成長を支える経営基盤の強化	盤石な経営体制の強化	財務の健全性を確保し、企業統治・法令遵守を強化する	<ul style="list-style-type: none"> 強固な財務基盤を堅持し、事業ポートフォリオの最適化、成長分野への戦略的な投資を推進 M&Aを通じてシステム開発を内製化し、グループ内のデジタル化への対応を推進
	意欲ある多様な人材の活躍	新たな価値を生む人材の育成と、多様性を尊重し、活躍する場を提供する	<ul style="list-style-type: none"> 健康経営の推進およびテレワークや時差出勤の導入、最大2年間取得可能な育児休業等、多様な働き方を実現する環境を整備 海外研修、語学研修、各種外部研修、eラーニング、階層別研修など研修制度を拡充

環境負荷の低減

気候変動への取り組み

TCFD提言への賛同

当社は、気候変動対応をマテリアリティ「環境負荷の低減」の中に位置付けており、2022年12月にTCFD*提言への賛同を表明しました。今後、TCFD提言に基づき、気候変動関連のリスク・機会の評価を行い、経営戦略に反映させるとともに、情報開示の充実を図ってまいります。

※TCFD:気候関連財務情報開示タスクフォース (Task Force on Climate-related Financial Disclosures)。G20の要請を受け、2015年に金融安定理事会(FSB)により設立。気候変動によるリスクおよび機会が経営に与える財務的影響を評価し、「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」について情報開示することを推奨しています。

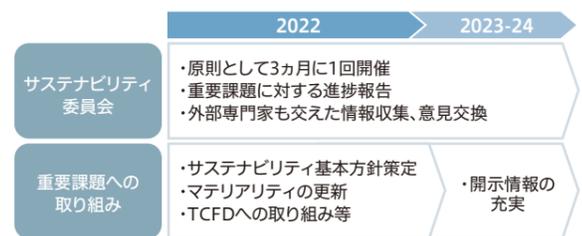


ガバナンス

気候変動に関わる経営の基本方針、事業活動やコーポレートの方針・戦略は、社長直轄の「サステナビリティ委員会」が企画・立案・提言を行っています。取締役会はこのプロセスを監督し、必要に応じて対応を指示したうえで、気候変動を含むサステナビリティ課題を考慮した経営方針・年度予算などの重要事項を審議・決定しています。

詳細はP23のサステナビリティ推進体制をご覧ください。

運用方針/関連議題



戦略

当社は、気候変動にともなうさまざまな外部環境の変化の要因を「移行リスク」と「物理的リスク」に分類のうえ、当社グループの事業におけるリスクと機会を評価・特定しています。事業への影響については、影響が大きい要素を選定し、シナリオ分析をおこないました。移行リスクでは「規制・

技術・市場・評判」、物理的リスクでは「急性・慢性」を、機会については「製品とサービス・資源の効率」を考慮して分析しています。

リスク管理

当社では「リスク管理規程」に則り、リスクの種類に応じた責任部署を定め、気候変動関連を含むリスクを網羅的・総合的に管理することにより管理体制を明確化しています。社長がリスク管理担当取締役を定めるほか、「リスク管理委員会」は原則として6か月に1回定例会を開催し、当社が業務上の必要に応じて保有する諸リスクおよび事業継続のため回避すべきリスクを総合的にモニタリングし、リスクの変化に迅速に対処しています。また、回避すべきリスクが現実となった場合の対応策など、総合的なリスク管理状況を定期的に取締役会に報告しています。子会社においては、「リスク管理規程」により必要に応じ、子会社の代表や関係者へのヒアリングを実施するなど、損失に備える体制を整備しています。

指標と目標

当社では、温室効果ガス(以下「GHG」)の排出量実績値を把握し、環境負荷低減への取り組みを進めています。

当社グループの事業規模に照らすと現状のGHG排出量は少量であり、現時点では、排出量削減にあたっての目標値を設定していません。今後、定期的にGHG排出量を点検するとともに、排出量削減に向けて、当社拠点で使用する電力の再生可能エネルギーへの切り替えや、社有車における環境負荷の少ない車への切り替えなどを検討しています。また、Scope3におけるサプライチェーン全体の排出量の算出については、今後の情勢を踏まえ検討していきます。

「TCFD提言に基づく情報開示」の詳細は、当社Webサイトをご覧ください。
https://www.sanyo-trading.co.jp/uploads/TCFD_202212.pdf

環境配慮型商材取り扱いの推進

ISCC PLUS 認証を取得した Perstorp社の製品を提供

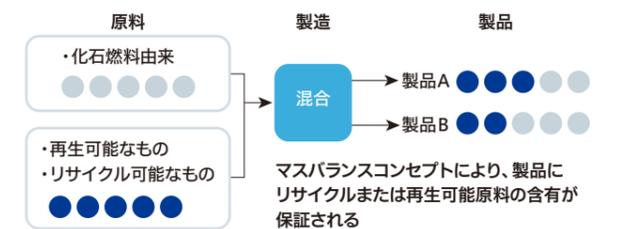
当社では、世界24か国に拠点を置くPerstorp社(本社:スウェーデン)の製品を提供しています。Perstorp社は、マスバランスコンセプトに基づくISCC PLUS認証を取得した環境対応製品の提供に積極的に取り組んでいます。

同社の環境に配慮した製品群は、バリューチェーン全体でGHG排出量を削減し、再生・リサイクル可能な原料のサステナブルな調達をサポートするように設計されています。

これらの製品群は、化石由来の製品と化学的に同一であり、性能を損なうことなく高い品質を実現しています。違いは原材料にあり、未使用の化石燃料ではなく、再生可能またはリサイクル可能なものに由来しています。

Perstorp社は、2010年にVoxtar™を発売して以来、ポリオール、可塑性、酸、アルコールなどを含む環境に配慮した製品群を大幅に拡充しています。同社では、2030年までのロードマップを設定し、原材料の転換や、より再生可能な製品の開発に積極的に取り組んでおり、将来的には、すべての製品を環境に配慮したものにすることを目指しています。

マスバランスコンセプトの考え方



循環型社会への貢献

海洋プラスチック問題への取り組み ~ OBP100%リサイクル「#tide」の日本市場提供~

当社は、海洋プラスチック問題の原因であるオーシャン・パウンド・プラスチック(OBP)を100%アップサイクルする世界初の企業Tide Ocean SA社(本社:スイス)とライセンス契約を締結し、同社の高品質再生プラスチック「#tide」製品を提供しています。

「#tide」は、OBPを回収して100%使用し、アップサイクルして作られた高品質プラスチックです。未使用・非海洋廃棄のプラスチックを一切使わず、OBPだけを原料とする世界初の技術で生産されています。OBPを使用しないプラスチックと変わらない高い品質で、容器や繊維、自動車部品など幅広い用途での採用を目指しています。CO₂排出量も従来品と比べ79%少なく、非常に環境負荷の少ない製品です。

OBPの回収にあたっては、途上国の地域社会と連携しており、雇用の創出、公正な賃金の支払いに寄与しています。



OBPの回収の様子



製造工程

心豊かな暮らしの提供

社会に対する取り組み

子どもの置き去り事故を防ぐ、 IEEのミリ波センサーを日本市場導入

当社は、自動車向けセンサーで高い世界シェアを誇るセンサー専門メーカーであるIEE社(本社:ルクセンブルク)の乗用車用およびバス用の子ども置き去り防止センサーを日本市場に導入し、車載センサー事業の拡大を図ります。

欧州のEuroNCAP[※]では、2023年より自動車の安全性評価の項目として、子どもの置き去りを防止する措置が追加されます。当社は、日本での車内置き去りによる熱中症事故の発生を防ぎ、人命を守ることにつながる当該センサーの導入・拡大に注力します。

当社が取り扱うのは、IEE社が開発した世界初のミリ波レーダーによる子ども置き去り検知センサーであるVitaSense[™](バイタセンス)とLiDAS[™](ライダス)の2製品です。VitaSense[™]は乗用車用のレーダーセンサーで、ミリ波レー

ダーを使用しているため、人の体格や顔は検知せずプライバシーを完全に保護しながらも、毛布の下にいる新生児の呼吸を検知できる精度を持ちます。EuroNCAPのプロトコルに準拠し、2020年には米国FCC認証を世界で初めて取得しました。

バス用のレーダーセンサーのLiDAS[™]は、既存のバスに後付けすることが可能で、米国ではスクールバスへの搭載が進んでいます。

当社では、VitaSense[™]とLiDAS[™]を当社車載センサー事業の柱とし、市場への浸透を図ることで社会課題の解決に貢献します。LiDAS[™]は2023年、VitaSense[™]は2025年からの納入開始を目指し、5年後の2027年までにVitaSense[™]は年間30万台、LiDAS[™]は年間2,000台への搭載を目指します。

※European New Car Assessment Programme。ヨーロッパで実施されている自動車安全テスト

製品名	VitaSense [™] (バイタセンス)	LiDAS [™] (ライダス)
製品イメージ	 	 
製品概要	<ul style="list-style-type: none"> 乗用車用レーダーセンサー 世界初の車載向け量産実績 毛布の下の乳幼児を検知 	<ul style="list-style-type: none"> バス用レーダーセンサー 既存のバス向けに後付け可能 国内導入に向けて準備中 ※2023年度リリース予定
製品サイズ	67x48x17mm コネクタ部除く	75x45x19mm センサー部のみ
製品質量	45g	45g
周波数	60GHz 帯	24GHz 帯

バイオ関連事業の強化に向けて、 株式会社スクラムを子会社化

当社は、バイオ関連事業の強化の一環として、株式会社スクラムを子会社化しました。

株式会社スクラムは、バイオテクノロジー分野で利用される各種測定・分析・解析機器、および関連する試薬・消耗品の輸入販売や、ペプチド合成・抗体作製などの受託サービスを

Focus

エピゲノムの全体像を細胞レベルで解析

株式会社スクラムでは、細胞の種類や状態、遺伝子制御機構を解析するための製品を提供しています。シングルセル解析前処理機器であるChromium コントローラーは、次世代シーケンシング(NGS)ライブラリーを作成するためのシングルセル解析プラットフォームです。マイクロ流路を用いたエマルジョン作成技術と分子バーコード(細胞バーコード)を組み合わせることにより、少ない労力で生体内の機能を担うさまざまな物資を総合的・網羅的に解析することを実現しました。

これにより、細胞ごとの遺伝子発現の多様性の発見

手掛ける専門商社です。バイオ機器業界では知名度があり、技術営業力に優れ専門性の高いニッチで高付加価値な商材を得意としています。当社ライフサイエンス事業部の科学機器事業とは、競合商材の取り扱いはなく相互補完的な関係にあり、今後は協働してマーケティング強化、販売チャネル拡大、当社の海外拠点および技術サポート子会社の活用などを通じた相乗効果が見込まれます。

が可能となります。これまで課題であった集団の平均値を計測するRNA-seq解析においては、希少細胞における発現変化は大多数の細胞の発現情報に埋もれて検出が困難でした。今後は、シングルセル解析によって、希少細胞における発現変化も検出できるようになります。



ファイトジェニック製品の取り扱いを開始

当社の子会社である株式会社ワイピーテックは、2018年8月、Delacon社(本社:オーストリア)と代理店契約を締結し、ファイトジェニック(植物由来の機能性原料)製品の取り扱いを開始しました。Delacon社は植物性飼料原料の世界的企業であり、2022年6月より、アグリビジネスのリーディングカンパニーであるCargill社(本社:米国)のグループ会社となっています。

ファイトジェニック製品は、さまざまな種類のハーブを活用した安心・安全な家畜用飼料原料で、ハーブから抽出される辛味・サポニン・苦味・エッセンシャルオイル・フラボノイド・粘液・タンニンの7つの成分を、様々なニーズに合わせて配合しています。養豚用の「フレスタF」は食欲増進、消化の改善および子豚の消化管の発達をサポート、乳牛用の「アクティフォー Pro」は腸管での消化率を高め、乳生産量、増体

成績および飼料効率を改善、養鶏用の「パイオストロングプロテクト」は酸化ストレスへの抵抗力の保持や、消化管のダメージに対する回復力をサポートすることで生産成績を改善、養豚・養鶏用の「エンバイロQS」はアンモニアの排泄削減などが期待されます。

当社グループは、これらの植物由来の機能性飼料原料の提供を通じて、動物の健康に配慮した畜産、生産者の生産性改善・飼料コスト削減を実現し、人々の安全で豊かな食生活に貢献していきます。



意欲ある多様な人材の活躍

健康経営推進

当社では、VISION2023で掲げる基本戦略「企業体質の強化」における「人材への投資」に基づき、以下を目的として健康経営の推進に注力しています。

- ・社員、家族のワークライフバランスの充実、社員の健康づくりの支援
- ・商取引において、社員の労働安全衛生管理の体制整備が取引先との契約条件の標準となることを踏まえ、受注喪失リスク回避のための健康管理体制の強化、社員の生産性向上、企業業績への貢献

2022年9月期においては、健康&笑顔委員会を発足したほか、「健康WEBセミナー」を実施、健康管理アプリを導入、本店以外に名古屋支店でも産業医を選任しました。また、ストレスチェック体制の強化や、名古屋支店での個別の面談指導体制の構築、本店でのフリーアドレス導入にも取り組みました。

健康経営宣言と推進体制の策定

当社は、社員一人ひとりの心と身体の健康が重要であると考えています。心身ともに健康な社員が、高い意欲を持ち、新たな価値を生み出すことにより、商材発掘と安定供給を通じて、心豊かな暮らしの提供に貢献するという考えのもと、「三洋貿易健康経営宣言」を2022年12月に定めました。当社では、この宣言に基づき、会社として健康経営の取り組みを推進し、経営理念のスローガンである「最適解への挑戦」を実現していきます。

三洋貿易健康経営宣言

・職場環境の整備

三洋貿易は、社員が安全安心に、健康でいきいきと働ける職場環境を整備してまいります。

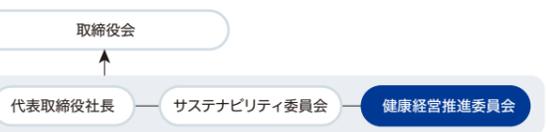
・健康意識の醸成

三洋貿易は、社員の心身の健康に対する意識を高め、さまざまな健康活動への取り組みを支援します。

・未来への責任

三洋貿易は、社員の健康保持・増進に引き合い、組織の生産性を高め、持続的な事業成長をはかってまいります。

また、「健康経営」をESGの中の人事管理をテーマとするS(Social)領域に位置付け、社員の健康管理の取り組みを行うため、サステナビリティ委員会の分科会として「健康経営推進委員会」を2022年12月に設置しました。同委員会は、既存の衛生委員会とは独立した機関としています。



■委員会構成

委員長：人事総務部長
委員：本店 産業医、本店・名古屋支店 衛生管理者、大阪支店・広島事務所 衛生推進者
事務局：人事総務部

■運営

本委員会の招集は委員長が行い、委員会は6ヵ月に1回(3月・9月)開催。委員長は健康経営推進委員会の協議事項を、サステナビリティ委員会経由取締役会に報告する。

ダイバーシティの取り組み

当社では、ジェンダーや年齢にとらわれず、安心して長く働き続けられるように、制度面の充実を図っています。現在は、女性の活躍にフォーカスした施策を展開しており、女性がキャリアの中断を理由に離職することがないよう、育児休業は最大2年間取得可能とし、復職後も時短勤務を選択できます。さらに女性が活躍できる環境の整備、仕組みづくりに向けて、「なでしこ輝き委員会」が活動しています。



女性活躍社内プロジェクト「なでしこ輝き委員会」メンバー

多様な働き方の実現

コロナ禍で、働く時間、場所に関する概念は、従来の「毎日通勤する」という働き方から大きく変わりました。当社では時間や場所にとらわれない働き方を模索しており、社員が力を最大限に発揮し、より大きな価値をお客様に提供し、社会に貢献する働き方の具現化に取り組んでいます。

フリーアドレスとテレワーク、時差出勤

コロナ禍の収束が依然として見通せない状況を踏まえ、テレワーク、時差出勤により社員の安全を確保するとともに、

社員が成果をだせる多様な働き方に取り組み、ノウハウを蓄積しています。テレワークで希薄になる社員間のコミュニケーションを深化し、時にイノベーションの創出につながる雑談の機会を増やすため、フリーアドレスを導入し、部門間の垣根を取り払いました。



人材育成の推進

当社では「人材への投資」を長期経営計画の基本戦略の一つに掲げ、グローバルに活躍できる人材の育成を目指しています。2020年10月に人事部(現：人事総務部)を社長直轄部署とし、評価基準の見直しなど人事制度の刷新、研修制度の大幅な拡充など人材への投資を一層強化しています。また、多様な働き方に向けて、人事制度の改訂やテレワークの推進、時差出勤の導入など、制度の見直し・整備にも力を入れています。

海外研修制度

若手総合職を対象に、希望者の中から社内公募で選抜し、中国・タイ・ベトナムなどの拠点で1年間の派遣型研修を実施しています。2022年は、中国(上海)に1名を派遣しました。派遣中は現地での実務にあたるほか、語学学校への通学など、1年という期間で最大限成長できるよう、会社が全面的にバックアップしています。

ニューヨーク短期研修

若手総合職の希望者の中から選抜し、米国(ニューヨーク)での1ヵ月間の研修を実施しています。現地での語学研修により、グローバルに活躍するための語学力習得を支援しています。

外部研修・eラーニング

社員の育成や業務スキル向上などを目的として、さまざまな外部研修を行っています。また、各自が身につけたいスキルに合わせて、100種類以上のeラーニング教材を提供しており、所定の資格を取得した場合は報奨金を支給する制度もあります。

階層別研修

入社2年目以降も、長期的なキャリア形成に向けて、継続的な成長をサポートしています。リーダーシップやマネジメント能力など、それぞれの年次や役職に応じて求められるスキル・マインドを習得するための階層別研修を実施しています。

新人研修

新入社員については、社内内で各事業部の取引概要の説明や管理部門による基礎知識に関する研修を実施するほか、外部研修も実施しています。また、輸出入業務への理解を深めるため、税関や倉庫など貿易の現場で行われる研修への参加や、総合職については、配属前に管理部門にてビジネスの基礎を学ぶ約2ヵ月間の研修期間を設けています。

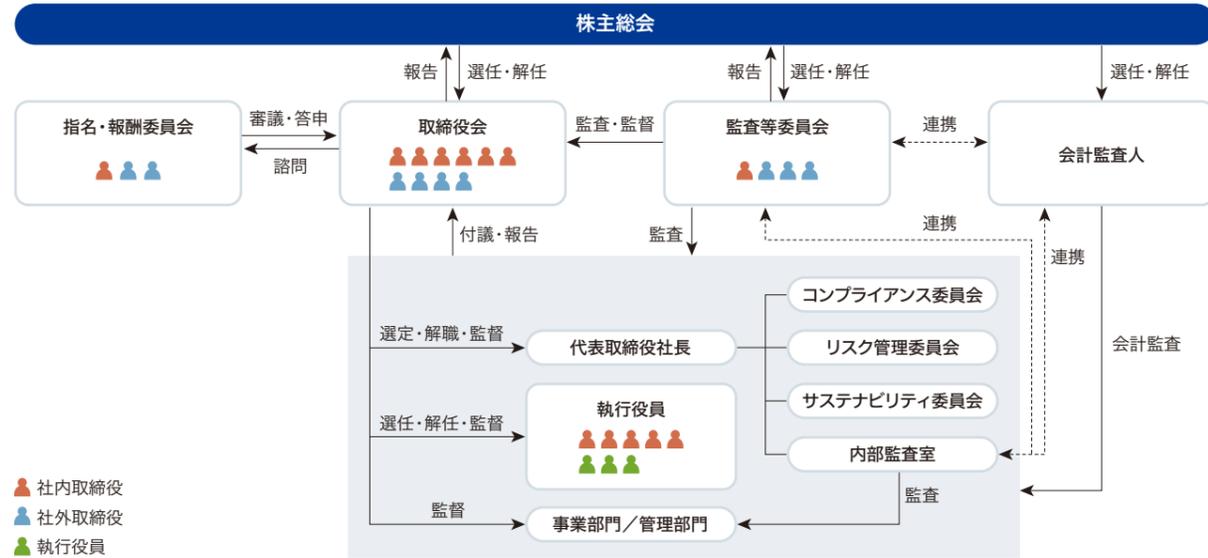
盤石な経営体制の強化 (コーポレート・ガバナンス)

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は「堅実と進取の精神、自由闊達な社風のもと、柔軟かつ迅速に最適解を提供し、国際社会の永続的な発展と従業員の幸福を共創する。」を経営理念とし、この理念実現こそがすべてのステークホルダーの期待に応えることと考えています。

そのための行動指針として、「法と規則を守り、誠実に行動する」「発展性と創造性のある未来を目指す」「迅速・的確に決断し、実行する」「時流を捉え変化を先取りする」を掲げ、これらを実行することでコーポレート・ガバナンス体制の強化を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



主な会議体

名称	概要	開催回数	社外取締役出席率
取締役会	グループ経営上の重要事項に関する意思決定と業務執行の監査・監督を行う。取締役の任期は監査等委員以外については1年、監査等委員については2年。	15回	96%
監査等委員会	監査等委員でない取締役の職務執行状況に関する適法性や妥当性の観点から監査・監督を行う。	15回	97%
指名・報酬委員会	代表取締役および役付取締役の選解任と取締役候補の指名ならびに取締役(監査等委員である者を除く)の報酬に係る取締役会の機能の独立性・客観性と説明責任を強化。	3回	100%
執行役員会	情報の共有を行うとともに、各担当分野における日常業務執行の充実を図る。	12回	—

注: 全取締役とは取締役兼執行役員を指す

取締役の選解任

経営陣幹部や取締役の選任にあたっては、代表取締役社長が取締役会の構成(多様性)や取締役に要求される本人の資質(経営能力・経験・専門知識)などを勘案のうえ、人事案を作成し、独立社外取締役が過半を占める指名・報酬委員会での審議を経たうえで、取締役会で取締役選任議案を決定します。

経営陣幹部の解職や取締役の解任にあたっては、不正ま

たは不当な行為があった場合や適格性に問題があった場合に必要の調査を行い、独立社外取締役が過半を占める指名・報酬委員会での審議を経たうえで、取締役会でその解職などを決定します。

監査等委員でない取締役および監査等委員である取締役の報酬については、本コーポレートレポートの「役員の報酬等」をご参照ください。

スキルマトリックス

氏名	性別	企業経営	ESG・サステナビリティ	国際性	法務・リスクマネジメント	財務・会計	取締役会	監査等委員会	執行役員会	指名・報酬委員会
取締役										
新谷 正伸	男	●	●	●			●		●	●
水澤 俊明	男			●	●	●	●		●	
白井 浩	男	●		●		●	●		●	
進藤 健一	男	●	●	●			●		●	
平澤 光康	男	●		●			●		●	
杉原 弘隆	社外 男	●		●			●			
小河 光生	社外 男	●		●			●			
取締役(監査等委員)										
西村 泰彦	男			●		●	●	●	●	
長谷川 麻子	社外 女				●	●	●	●		●
小林 邦聡	社外 男			●	●		●	●		●
杉田 喜逸*	社外 男					●		●		

※補欠の監査等委員

社外取締役の選任理由

氏名	選任理由
杉原 弘隆	長年にわたる商社勤務での豊富な経験・知見を有しており、また経営者として会社経営・組織運営の経験も豊富であるため。
小河 光生	長年にわたる人材・組織コンサルティング経験で培われた高い見識を有しており、また経営者として会社経営・組織運営の経験も豊富であるため。
長谷川 麻子	過去に直接会社の経営に関与された経験はないが、公認会計士として財務会計、税務に精通しており、その見識と経験にもとづき当社の経営を監督、監査できるため。
小林 邦聡	過去に社外取締役となること以外の方法で、直接会社の経営に関与された経験はないが、弁護士として企業法務に精通しており、その見識と経験にもとづき当社の経営を監督、監査できるため。
杉田 喜逸	過去に直接会社の経営に関与された経験はないが、税理士として税務に精通しており、その見識と経験にもとづき当社の経営を監督、監査できるため。

盤石な経営体制の強化 (コーポレート・ガバナンス)

役員報酬

当社の取締役(監査等委員を除く)の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブとして十分に機能するよう株主利益と連動した報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

取締役の報酬の決定に際しては、客観性と透明性の観点より、社外取締役を過半数とする指名・報酬委員会において、役員報酬に関する考えや決定方針、報酬水準などについて協議を行ったうえで、その助言・提言を踏まえて取締役会にて決定しています。

役員報酬の構成

役員区分	固定報酬(金銭報酬)	業績連動報酬	非金銭報酬
社長	55%	35%	10%
社長以外の取締役(監査等委員を除く)	65%	25%	10%
社外取締役	100%		

報酬等の総額

役員区分	報酬等の総額(千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる役員の員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役(監査等委員を除く)(社外取締役を除く)	196,547	113,850	67,550	15,147	5
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	14,400	14,400	—	—	1
社外役員	22,950	22,950	—	—	5

取締役(監査等委員を除く)の個人別報酬等の額の決定に関する方針

取締役(監査等委員を除く)の個人別の報酬等の額の決定に関する方針は取締役会で決定しています。

■ 固定報酬(金銭報酬)

当社の取締役(監査等委員を除く)の基本報酬は月例の固定報酬で、代表給、監督給、執行給の合計とし、役職に応じて同額としています。その決定に際しては他社水準や従業員給与等の水準をも考慮しながら、経済社会環境の変化など総合的に勘案して決定しています。

■ 業績連動報酬

業績連動報酬は、事業年度ごとの業績向上に対する意識を高めるため業績を反映した金銭報酬としています。業

績指標としては、社内予算での業績目標として使用していることに加え、当社グループの経営状況を最も把握しやすいと思われる連結経常利益を採用し、各事業年度の連結経常利益に応じて算出された額を賞与として毎年、年度末の時期に支給することとしています。

■ 非金銭報酬

非金銭報酬は、株式報酬型ストックオプションとし、役職、貢献度、当期業績(連結経常利益)などを総合的に考慮のうえ、毎年2月に在籍取締役(社外取締役および監査等委員を除く)に対し交付しています。その内容は、当社普通株式を目的とする新株予約権を交付し、行使価格を1株当たり1円として、取締役を退任後に権利行使を可能とすることを条件とすることとしています。

取締役(監査等委員を除く)の報酬等

取締役(監査等委員を除く)の金銭報酬(固定報酬ならびに業績連動報酬)の総支給額

年額 250 百万円以内
(うち社外取締役分は年額 20 百万円以内)
※2019年12月19日開催の第73期定時株主総会で決議

株式報酬型ストックオプション

年額を 20 百万円以内
※2021年12月22日開催の第75期定時株主総会で決議

※定時株主総会決議当時の対象となる取締役(監査等委員を除く)の員数は、それぞれ6名(うち社外取締役1名)、5名です

個人別の報酬等の内容が当該方針に沿うものであると取締役会が判断した理由

指名・報酬委員会では、取締役の個人別の報酬等の内容

と決定方針の整合性等を確認したうえで、答申しているため、取締役会も基本的にその答申を尊重し、取締役の個人別の報酬等の内容が決定方針に沿うものであると判断しています。

監査等委員である取締役の報酬

監査等委員である取締役の報酬

年額40百万円以内
(この範囲内にて監査等委員である取締役の協議により決定)
※2015年12月17日開催の第69期定時株主総会で決議

※定時株主総会決議当時の対象となる監査等委員である取締役の員数は、3名です

コンプライアンス

当社および当社子会社の役職員が経営理念にもとづき、法令・定款に準拠した行動をとるための規範として「三洋貿易グループ行動基準マニュアル」を制定しています。この実効性を担保するため、社長がコンプライアンス担当取締役を定めるほか「コンプライアンス委員会」を設置し、法令遵守に対する全社的な取り組みを横断的に統括する体制を構築し、定期的にその状況を取締役会に報告しています。

子会社においては本社取締役会・主管部門への定期的報告ならびに執行役員会への出席等を通じて定期的にそ

の状況を報告できる体制を整備しています。

内部監査室は、当社および当社子会社の業務活動について監査を実施し、その結果を取締役会へ報告しています。法令または社会規範に反する行為またはそのおそれのある行為を発見した場合の内部通報窓口として社内においては「コンプライアンス委員会」を、外部においては第三者(弁護士)を設定し、運営しています。この場合の通報者には不利益な取り扱いを受けないよう社内規程を制定し当該報告者を保護しています。

リスク管理

業務遂行から生ずるさまざまなリスクを可能な限り統一的尺度で総合的に把握したうえで、経営の安全性を確保しつつ株主価値の極大化を追求するため、総合的なリスク管理を行っています。具体的には規程に則り、リスクの種類に応じた責任部署を定め、リスクを網羅的・総合的に管理することにより管理体制を明確化しています。社長がリスク管理担当取締役を定めるほか、「リスク管理委員会」を設

置し、当社が業務上の必要性に応じて保有する諸リスクおよび事業継続のため回避すべきリスクを総合的にモニタリングし、その変化に迅速に対処するとともに、リスクが現実となった場合の対応策等を含めた総合的なリスク管理の状況を定期的に取締役会へ報告する体制としています。子会社においては、規程により必要に応じ、子会社代表等からの聴取を通じて、損失に備える体制を整備しています。

三洋貿易ならではの堅実と進取の精神を支え、 中長期的な企業価値の向上に貢献する。

持続的成長を支える経営基盤の強化に取り組んでいる三洋貿易。その経営を客観的な視点から監視・監督する役割が求められる社外取締役は、それをどのように見ているのか——当社の現状や課題、サステナビリティへの取り組みに対する評価、今後への期待などについて、杉原社外取締役、長谷川社外取締役（監査等委員）に伺いました。

三洋貿易のマネジメント

—社外取締役から見た三洋貿易の姿についてお聞かせください。

杉原 最初にしたのは、三洋貿易は経営理念が非常に明快であるということです。一時的な目先の利益を狙う商売を追うのではなく、「柔軟かつ迅速に最適解を提供」することで「国際社会の持続的な発展と従業員の幸福を共創する」と言い切っています。これは、一見簡単なようですが、実は会社として大きな勇気が必要なことだと思います。

また、この経営理念を起点にサステナビリティに積極的に取り組んでおり、それを経営の重要課題と位置付けているのが非常にわかりやすいです。「最適解への挑戦」を通じて、環境負荷低減などの社会課題の解決を図り、「持続可能な国際社会実現」と「中長期的な企業成長」の両立を目指すという目標に向かって真つすぐ進み、毎年改善を続けていく——この姿勢こそが、当社の特徴であり、企業にとって大切なことだと思います。

長谷川 新谷社長も折に触れ明確なメッセージを発信され、社員のベクトルを合わせていらっしゃいます。事業環境が大きく変化して、従来の延長線上ではない成長が求められるなかで、社長のリーダーシップと、自由闊達な社風という、風通しの良さが好業績につながっていると思います。新谷社長が陪席された委員会の場で、「アンコンシャスバイ

アスは概念的には理解していても、自分では思い込みや偏見になかなか気付かないことがあり、浸透には時間を要する。まずは、研修を開催してはいかかが」と発案したところ、「よし、やろう」と仰り、2カ月後には全社員を対象に研修が実施されました。このように提案を受け入れてくださることが、社員のモチベーションアップにつながっていると感じました。

杉原 取締役会でも良質なコミュニケーションが図れており、形式的ではない活発な議論がなされています。また、私たちのような社外取締役からの質問や意見に対しても経

営陣も社員も真剣に対応いただいております。報告もタイムリーです。重要な案件については事前説明会の場を設けていただくなど、理解を深めることができます。

—長期的な成長戦略については、どのように思われますか。

杉原 社外取締役に就任するにあたって当社の財務を見た時に驚いたのが、売上総利益率の高さです。間違いではないかと何度も見直しました。これも卓越したノウハウと社員の優れた知恵と絶え間ない努力によって作り上げられたビジネスモデルによるもので、今後も安定して収益を生み

出すことができると確信しています。ただ、中長期的にさらなる飛躍を遂げるには新たなビジネスモデルも必要だと思います。

実は、当社は数年前から新たなビジネスモデル構築に向けた戦略が実施されています。畜産機能性原料を輸入販売する株式会社ワイピーテック、パイオ関連製品を輸入販売する株式会社スクラムなど10社以上のM&Aを実行済みです。また、社内では多くの新規戦略案件が進められています。昨年その発表会があり、私も出席しました。飛躍に向けた絵は、できあがりつつあると感じます。キーワードは、「投資・M&A」「新規商権・商材」の2つです。ゲームチェンジャーになりうる新規商権・商材の種は、数多く出てきています。

長谷川 VISION2023では、グローバル展開を加速させ、年10%の海外拠点成長率を目標の一つに掲げています。2022年9月期も売上・利益とも増加しており、グローバル企業として非常に大きなポテンシャルを感じます。今後より一層の競争力の源泉となる海外事業に対するモニタリングの強化も必要です。監査等委員として、取締役会では、ガバナンスの重要性を重視し、守りを固めて、これからさらに拡大していくビジネスをいかに支えるかという観点から発言することが多いですが、企業価値の増大には、時には、社員の背中を押すことも大事だと考えています。

杉原 弘隆

社外取締役

2021年12月就任。伊藤忠商事株式会社にて、海外開発、プラント事業、投資・M&Aのほか、会社経営・組織運営などに携った経験を持つ。



長谷川 麻子

社外取締役（監査等委員）

2017年12月就任。兼松株式会社にて化学品事業などに従事、その後、公認会計士として、商社の監査、会計検査院の検査などに従事した経験を持つ。



“正しい目標に向かって真っすぐ進み、
毎年改善を続けていく——
この姿勢こそが、
企業にとって大切なことです。”

杉原 弘隆

サステナビリティへの取り組み

—持続的な成長に向けた取り組みについて、どう評価されていますか。

長谷川 社会課題への取り組みは、リスクの低減だけでなく、事業成長につながる機会と捉えています。当社は新規事業として、海洋プラスチック問題の原因であるOBPをアップサイクルする世界初の企業Tide Ocean SA(本社:スイス)と、2022年9月にライセンス契約を締結しました。正しく廃棄されていないプラスチックを再利用しようという考え方は面白いと思いますし、地域の雇用創出にもつながるこの事業に期待しています。

杉原 成長を支える人材育成も評価しています。やはり、明らかな軸があることが、自由闊達な社風を育み、社員の誠実さやモチベーションにつながっていると思います。当社は経営理念において、国際社会の発展と並ぶ目標として「従業員の幸福」を挙げています。一例を挙げれば、「言われてやるのではなく、自らの頭脳を最大限に使って、クリエイティブに仕事ができる」「フェアな評価のもと、安心して思い切って仕事ができる」「役職にかかわらず意見が言える」「自分の成長が感じられ、やりがいと喜びをもって仕事ができる」ことだと思います。これらを実

現できれば、会社は成長し、中長期的な株主利益の拡大につながるはずで。当社はこの明快な目標に向かって真っ直ぐに進んでいると思います。

また、当社には委員会やセミナー、プロジェクト、研究会がいくつかあり、会社が抱える課題について社員の方々が真剣に議論しています。自分で考えて発言し、議論することは本当に勉強になりますし、それが実際にかたちになることはモチベーションにつながります。研修に加えて、こういった場が人材育成に大きく繋がっていると感じます。これも自由闊達な社風で、上から下へだけではない、双方向のコミュニケーションがとれているからこそだと思います。

長谷川 商社は人材が財産です。すべての社員が高いモチベーションを持って働き続けられる組織であってほしいと思っています。それには、働きたい人がそれぞれのペースで働き続けられる仕組みづくりが大事だと思います。均質な組織に比べ、多様性のある組織の方がリスク対応力、イノベーション創出力が高いといわれています。2022年1月に、女性の活躍推進プロジェクトとして「なでしこ輝き委員会」が発足し、私も何回か陪席させて頂いています。委員長は男性の取締役ですが、その他のメンバー

はすべて女性で、さまざまな役職、幅広い世代が集まり、活動しています。当社の多様性がさらに広がることを期待しています。

杉原 多様性について言えば、当社は社員の半分以上が中途入社ですが、新卒社員との壁はなく融合しており、多様な知見を持つ人材が集まっています。また、社員の約半分以上が理系出身であることは商社ではめずらしく、営業における技術面の強みにつながっています。今後は、日本の人口が減少していくなか、性別・国籍にとらわれず、優秀な人材の採用・育成に取り組んでいくことが必要だと思います。

長谷川 私が社外取締役に就任して以来、女性役員はまだ私1人です。社内から女性役員が誕生する日が、早く来ることを期待しています。

今後に向けて

—社外取締役として、どのような役割を果たしていきたいとお考えでしょうか？

杉原 客観的な視点で判断し、外部から見てもおかしいと感じた時は、軌道修正できるように最善を尽くすのが社外取締役の役割だと考えています。私はそれに加えて、特

に投資・M&Aなどの新規案件について、的確な提言が出来ればと思っています。私のこれまでの経験と知見を活かして、当社の発展、社員の幸福に貢献し、最終的には株主の利益につながるように全力で取り組んでまいります。

長谷川 当社のさらなる飛躍を期待するとともに、株主をはじめとするすべてのステークホルダーからの付託に応えて、企業価値の継続的な向上を達成するために、社外役員という独立した立場から、経営陣が経営戦略を策定、実行することを支援、監督していくことが役割と考えています。社外取締役監査等委員として、取締役会にて発言し、微力ながら会社の意思決定の決議に参加することに非常に大きな責任を感じています。

公認会計士として監査、会計に長年関与してきましたが、専門的な助言にとどまらず、商社勤務経験などを踏まえて、また唯一の女性役員として、女性ならではの気づきを助言、発言していきたいと思っています。

経営環境の変化に柔軟に対応し、多角的な思考・視点を持った集団としてのさらなる飛躍を期待するとともに、社外取締役として貢献したいと考えています。

“経営環境の変化に柔軟に対応し、
多角的な思考・視点を持った集団としての
さらなる飛躍を期待します。”

長谷川 麻子



役員一覧 (2022年12月22日現在)



代表取締役社長兼
社長執行役員
新谷 正伸

所有株式数 40,000株
取締役会への出席状況 15回 / 15回(100%)
1982年 4月 当社へ入社
2008年10月 東京ゴム3部長
2010年10月 事業本部付部長
2012年 1月 Sanyo Corporation of America 社長
2012年10月 執行役員 Sanyo Corporation of America 社長
2013年12月 取締役兼執行役員 事業本部長
三洋物産貿易(上海)有限公司董事長
2014年10月 取締役兼執行役員 経営戦略室長
2018年12月 代表取締役社長兼社長執行役員(現任)



常務取締役兼執行役員
管理部門担当
水澤 俊明

所有株式数 4,900株
取締役会への出席状況 15回 / 15回(100%)
1982年 4月 (株)太陽神戸銀行(現(株)三井住友銀行)入行
2012年 5月 当社へ入社
2013年 4月 審査部長
2019年12月 執行役員 管理部門統括兼審査法務部長
2020年10月 執行役員 管理部門統括兼人事部長
2020年12月 取締役兼執行役員 管理部門担当兼人事部長
2022年10月 取締役兼執行役員 管理部門担当
2022年12月 常務取締役兼執行役員 管理部門担当(現任)



社外取締役
(独立役員)
小河 光生

所有株式数 0株
取締役会への出席状況 -
(2022年12月22日新任)
1987年 4月 (株)日本電装(現(株)デンソー)入社
1991年 6月 (株)三和総合研究所(現三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株))
入社
2000年 4月 (株)PwCコンサルティング入社
2004年 3月 (株)クレイグ・コンサルティング代表取締役
2022年12月 当社取締役(現任)



常勤監査等委員
取締役
西村 泰彦

所有株式数 29,200株
取締役会への出席状況 15回 / 15回(100%)
監査等委員会への出席状況 15回 / 15回(100%)
1980年 4月 (株)東京銀行(現(株)三菱UFJ銀行)入行
2003年11月 同行丸ノ内支社法人第二部長
2004年12月 同行王子支社長
2009年 3月 当社へ入社、財務部長
2019年12月 当社取締役(監査等委員)(現任)



取締役兼執行役員
管理部門担当
白井 浩

所有株式数 13,600株
取締役会への出席状況 15回 / 15回(100%)
1982年 4月 当社へ入社
2006年10月 Sanyo Corporation of America 社長
2009年 4月 東京化学品2部長
2013年10月 執行役員 経営企画室長
2014年10月 執行役員 総務部長
2015年10月 執行役員 管理部門統括
2017年12月 取締役兼執行役員 管理部門担当
2022年10月 取締役兼執行役員 管理部門担当兼国内子会社統括室長
2022年12月 取締役兼執行役員 管理部門担当(現任)



取締役兼執行役員
事業部門担当
進藤 健一

所有株式数 27,400株
取締役会への出席状況 15回 / 15回(100%)
1985年 4月 当社へ入社
2006年10月 機械・生活産業事業部1部長
2009年 4月 機械資材事業部長
2013年10月 執行役員 機械・資材事業部長
2013年12月 執行役員 Sanyo Corporation of America 社長
2016年10月 執行役員 化学品事業部長
2018年12月 三洋機械工業(株)代表取締役社長
2019年12月 取締役兼執行役員 事業部門担当兼機械・環境事業部長
2020年 6月 取締役兼執行役員 事業部門担当兼機械・環境事業部長兼
科学機器事業部長
2021年10月 取締役兼執行役員 事業部門担当(現任)



監査等委員
社外取締役
(独立役員)
長谷川 麻子

所有株式数 0株
取締役会への出席状況 15回 / 15回(100%)
監査等委員会への出席状況 15回 / 15回(100%)
1988年 4月 兼松(株)入社
2000年10月 朝日監査法人(現 有限責任あずさ監査法人)入所
2004年12月 長谷川公認会計士事務所代表(現任)
2017年12月 当社取締役(監査等委員)(現任)



監査等委員
社外取締役
(独立役員)
小林 邦聡

所有株式数 0株
取締役会への出席状況 10回 / 11回
監査等委員会への出席状況 9回 / 10回
(2021年12月22日の就任以降)
2000年 4月 コアサハラ法律特許事務所入所
2013年 9月 山田・合谷・鈴木法律事務所入所(現任)
2014年 6月 兼松サステック(株)社外取締役(監査等委員)(現任)
2021年12月 当社取締役(監査等委員)(現任)



取締役兼執行役員
事業開発室長
事業部門担当
平澤 光康

所有株式数 0株
取締役会への出席状況 -
(2022年12月22日新任)
1989年 4月 当社へ入社
2012年10月 産業資材2部長
2014年10月 産業資材1部長
2015年10月 産業資材事業部長
2016年10月 執行役員 産業資材事業部長
2020年10月 執行役員 産業資材事業統括部長兼事業開発室長
2020年12月 上級執行役員 産業資材事業統括部長兼事業開発室長
2022年12月 取締役兼執行役員 事業開発室長 事業部門担当(現任)



社外取締役
(独立役員)
杉原 弘隆

所有株式数 0株
取締役会への出席状況 11回 / 11回(100%)
(2021年12月22日の就任以降)
1981年 4月 伊藤忠商事(株)入社
1994年 5月 同社アジア総支配人付(香港駐在)
2004年 4月 同社金融事業開発部長
2005年 4月 (株)オリエントコーポレーション出向(執行役員)
2007年 7月 伊藤忠商事(株)金融部門長代行兼金融リーテイル推進部長
2008年 4月 同社金融・不動産・保険・物流経営企画部長
2010年 5月 ポケットカード(株)取締役(非常勤)
2012年 4月 伊藤忠商事(株)アセアン・南アジア総支配人補佐経営企画担当
(シンガポール駐在)
2014年 5月 ポケットカード(株)取締役副社長 営業グループ管掌
2018年 3月 同社副社長執行役員 企画本部長
2021年12月 当社取締役(現任)

執行役員			
社長執行役員*	執行役員*	執行役員*	執行役員*
新谷 正伸	管理部門担当 水澤 俊明	管理部門担当 白井 浩	事業部門担当 進藤 健一
執行役員*	執行役員	執行役員	執行役員
事業開発室長 事業部門担当 平澤 光康	ゴム事業部長 小宮 康	(株)コスモ・コンピューティングシステム 代表取締役CFO 大谷 隆一	ライフサイエンス事業部長 田口 耕児

(注) *印の執行役員は取締役を兼務しています。

連結経営指標

事業年度	2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
経営成績 (百万円)					
売上高	78,450	83,230	76,087	89,788	111,250
売上総利益	13,410	14,883	14,206	15,510	17,144
営業利益	5,263	5,871	4,791	5,506	5,319
経常利益	5,575	6,075	5,271	6,190	6,299
親会社株主に帰属する当期純利益	3,635	4,018	3,013	4,256	4,296
財務指標 (%)					
売上高経常利益率	7.1	7.3	6.9	6.9	5.7
ROE(自己資本利益率)	14.5	14.5	10.1	13.1	11.8
ROA(総資産利益率)	13.8	14.2	11.6	12.6	11.1
自己資本比率	63.5	66.2	64.9	67.5	61.7
1株当たり (円)					
1株当たり当期純利益	126.99	140.36	105.22	148.52	149.67
1株当たり純資産	922.67	1,011.31	1,069.41	1,195.18	1,349.41
1株当たり年間配当金	32.0	37.0	37.5	39.0	40.0
財政状態 (百万円)					
総資産	41,606	43,731	47,230	50,834	62,859
固定資産	7,694	7,355	7,738	8,300	7,726
有利子負債	1,929	1,325	4,543	2,443	6,118
純資産	26,756	29,343	31,038	34,725	39,212
キャッシュ・フロー (百万円)					
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,583	5,088	6,186	2,253	△3,395
投資活動によるキャッシュ・フロー	△408	△1,057	△2,189	△1,009	△1,809
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,297	△1,957	1,834	△3,301	1,864
現金及び現金同等物の期末残高	2,468	4,548	10,418	8,663	5,718

※1株当たりの数値は2020年2月1日付の株式分割(1株→2株)の影響を考慮した金額で表示しています。

非財務指標

		2018年9月期	2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期	2022年9月期
社員数(連結)	(人)	349	368	413	442	536
社員数(単体)	(人)	211	224	234	241	251
男女比率(連結)	(%)	67 : 33	67 : 33	65 : 35	65 : 35	65 : 35
育休取得率(単体) ^{※1}	(%)	100	100	100	100	100
復職率(単体) ^{※2}	(%)	100	100	100	75	100
新卒定着率(単体) ^{※3}	(%)	85	96	100	100	100
離職率(単体) ^{※4}	(%)	2.4	4.0	3.4	7.1	5.2

※1 育休休業取得率=(出産者のうち調査時点までに育児休業を開始した者(開始予定の申告をしている者を含む。)の数/調査前年度1年間の出産者(男性の場合は配偶者が出産した者)の数)×100

※2 復職率=(育児休暇から復職した従業員の総数/育児休暇後復職する予定だった従業員の総数)×100

※3 新卒定着率={ (初年度採用人数 - 3年間で退職した人数) / 3年前に採用した人数 } × 100

※4 離職率=起算日(年度初め)から1年間の離職者数 ÷ 起算日における常用労働者数 × 100

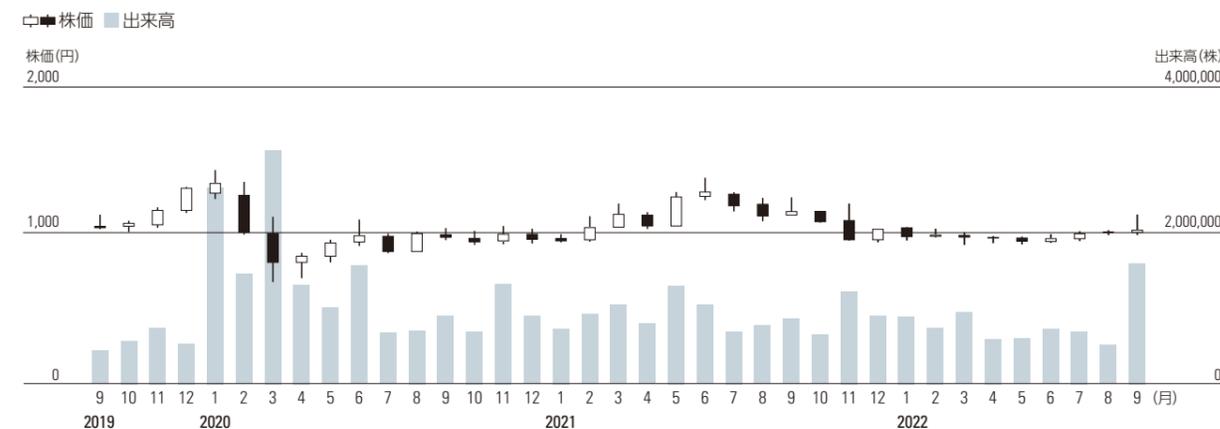
会社概要

商号	三洋貿易株式会社
設立	1947年5月28日
本社所在地	〒101-0054 東京都千代田区神田錦町2丁目11番地 TEL. 03-3518-1111(代表)
資本金	10億658万円
従業員数	536名(連結)

大株主	所有株式数 (千株)	所有株式 比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	2,528	8.80
(株)日本カストディ銀行(信託口)	2,358	8.21
東亜合成(株)	1,497	5.21
(株)三菱UFJ銀行	1,137	3.96
(株)三井住友銀行	1,137	3.96
三井住友信託銀行(株)	1,136	3.95
東銀リース(株)	1,128	3.93
玉木 迪	1,095	3.81
明治安田生命保険(相)	675	2.35
三井住友海上火災保険(株)	530	1.85
計	13,225	46.04

※所有株式比率については自己株式(284,120株)を控除して表示しています。

株価・出来高の推移



(注)2020年2月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。株価および出来高の推移については株式分割の影響を遡及修正しています。

株式の状況

上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	3176
株主名簿管理人	東京証券代行(株)
発行可能株式の総数	40,000,000株
発行済株式の総数	29,007,708株
株主の総数	6,912名

所有者別株式分布

