



三和油化工業株式会社

東証スタンダード市場／名証メイン市場
証券コード：4125

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月13日

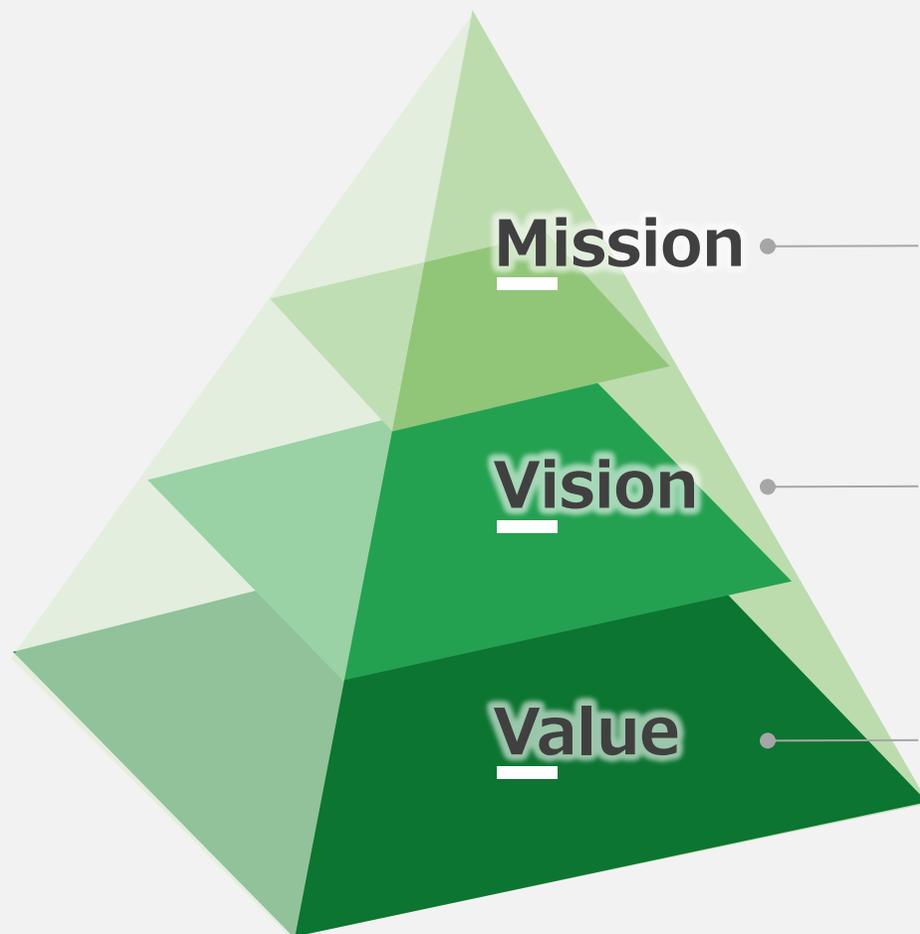


1. 会社概要	P. 3
2. 2025年3月期 決算概要	P. 7
3. 2026年3月期 業績予想	P. 18
4. 中期経営計画	P. 30
5. 資本コストや株価を意識した経営の 実現に向けた対応について	P. 39



会社概要





我々は何のために存在しているのか

「環境ニーズを創造する」をテーマに事業活動を展開し、持続可能な社会の実現への貢献

我々はどこに行こうとしているのか

社会から必要とされる環境リーディングカンパニーを目指す

我々は何を大切にしているのか

社会からより信頼されるよう、「責任」・「挑戦」・「創造」を根幹に、与えられた役割を常に考え、「誠実に、確実に」やり遂げる

■ 主力3事業のリユース・リサイクル・化学品で売上高全体の80%



エンジニアリング事業

5.9% (24年3月期 : 6.0%)

PCB処理で培ったノウハウを活かし、プラント改廃時の清掃・解体・廃棄物処理をワンストップで実施



自動車事業

14.9% (24年3月期 : 15.5%)

自動車メーカー・自動車部品メーカーなど向けに潤滑油や金属加工油などの油剤製品、工業用洗浄剤及び自動車製造工程で使用される各種副資材を製造・販売



化学品事業

19.8% (24年3月期 : 22.7%)

有機化学品や無機化学品及びそれらを精製・加工した化学品の製造・販売及び受託加工



リユース事業

24.8% (24年3月期 : 19.7%)

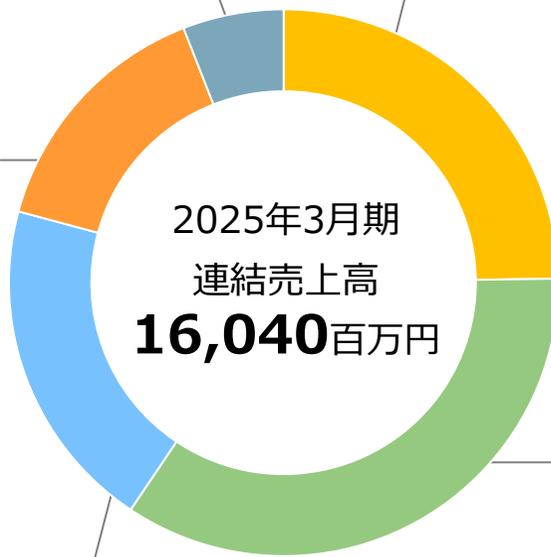
使用済み廃溶剤、廃酸、有用金属等を含む産業廃棄物などを中間処分・再資源化し、元の用途や素材として再使用



リサイクル事業

34.6% (24年3月期 : 36.1%)

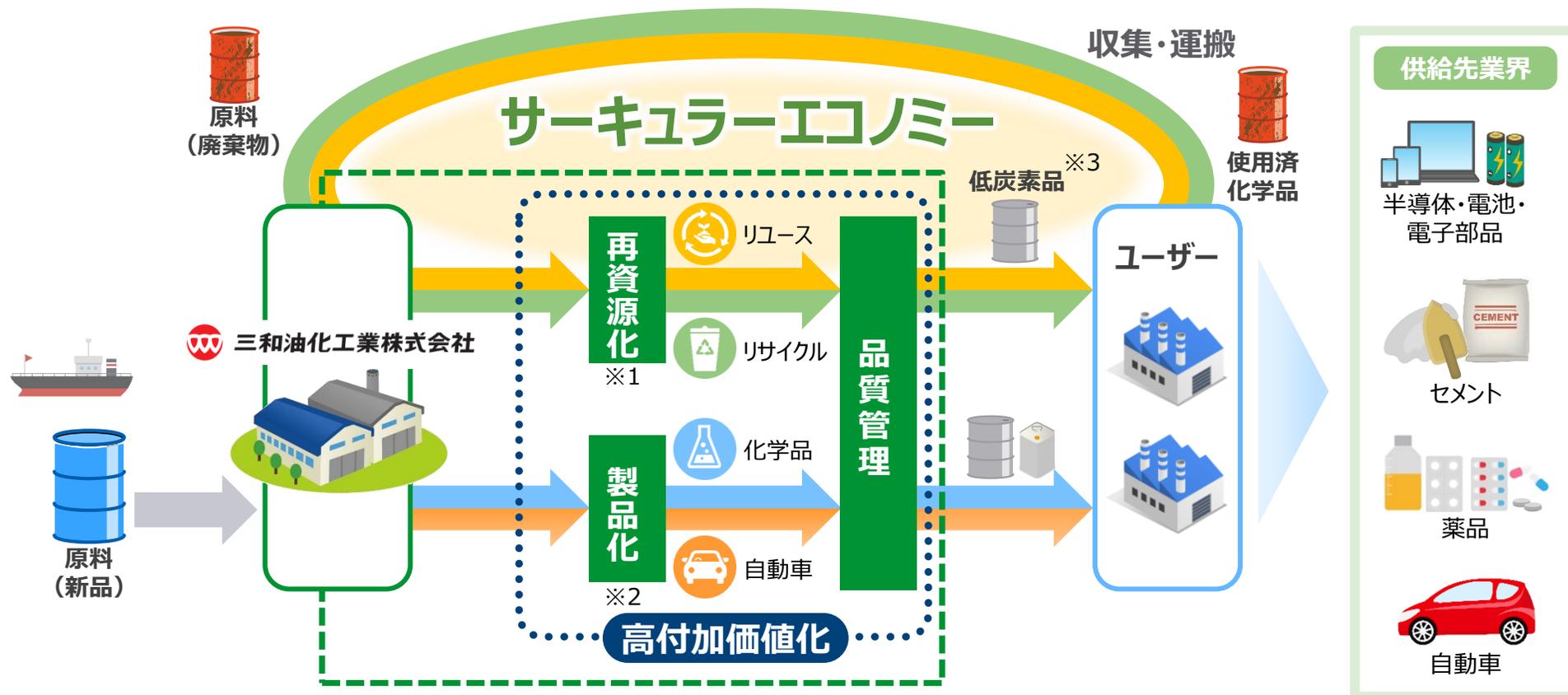
使用済み廃溶剤、汚泥、廃プラスチック類などの産業廃棄物を中間処分・再資源化し、再生燃料やセメント・石灰・鉄鋼の副原料及び副資材としての2次利用を中心に再資源化



2025年3月期
連結売上高
16,040百万円

※ 24年3月期は分類変更後の区分に組み換えしております

- 高度な技術力で分離・精製を得意とする**化学品リサイクルメーカー**
- 再生品および製品の品質管理を高い水準で行うことにより**高付加価値化**



※1 再資源化とは、使用済化学品等の産業廃棄物を分離精製や混合することにより、再生品・再生燃料等を生産すること

※2 製品化とは、調達した原料を高純度化や調合することにより、ファインケミカル品・油剤等を生産すること

※3 低炭素品とは、新品と比較して相対的にCO₂排出量が少なく製造された製品のこと



2025年3月期 決算概要



2025年3月期

売上高	営業利益	営業利益率
16,040百万円 【前年同期比】 2.6% 	836百万円 【前年同期比】 Δ 34.7% 	5.2% 【前年同期比】 Δ 3.0PT 

事業環境

- 半導体業界の回復遅れ、EV業界の成長鈍化により高純度化学品の需要は低迷
- 貿易戦争やウクライナ・ロシア情勢長期化の影響等により、先行きの不透明感が拭えず需要を抑制
- インフレによる原材料価格・エネルギー価格・人件費等の高騰によりコスト負担は増加

内部対応

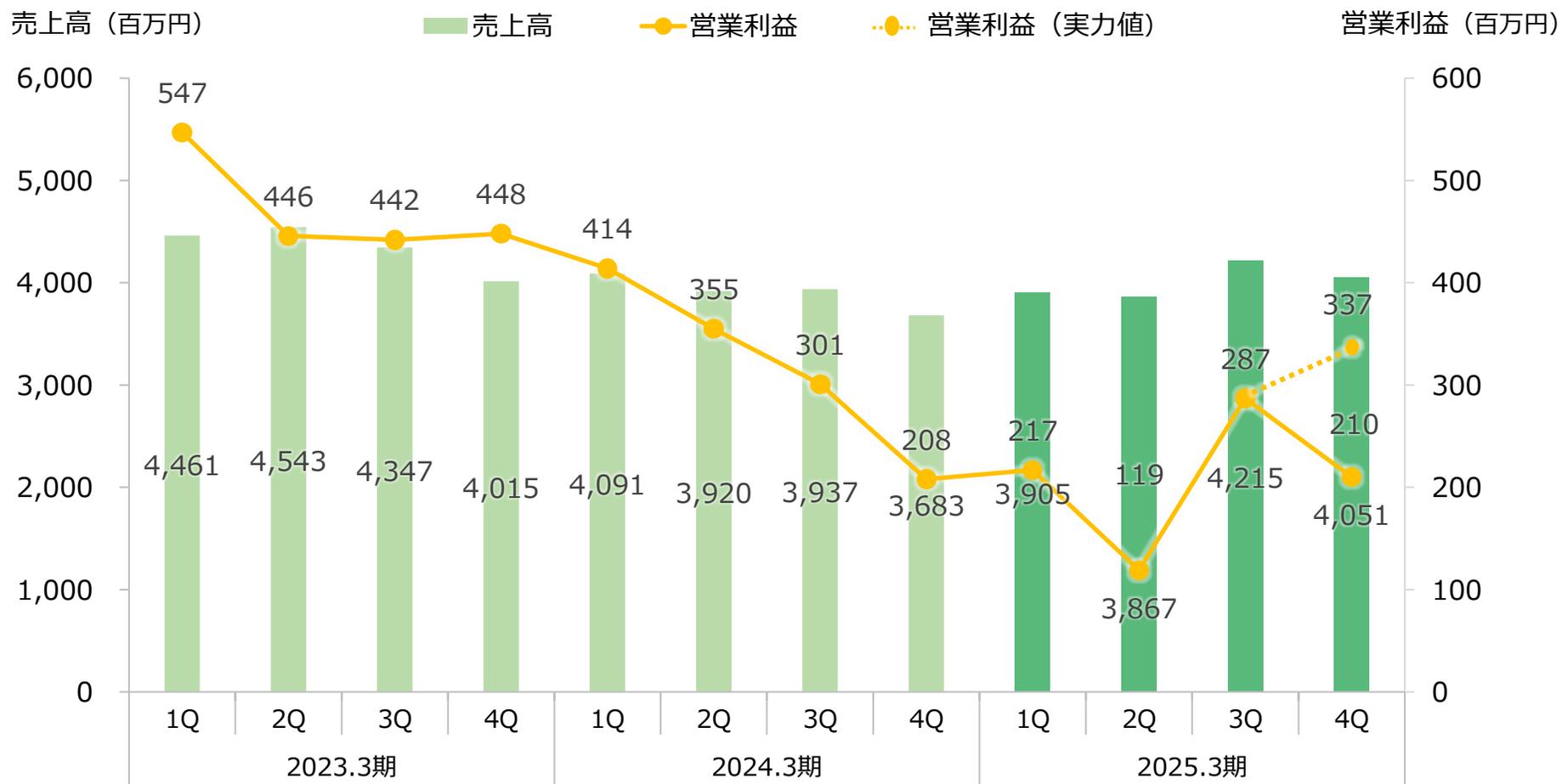
- 競争力のあるリユース・リサイクル事業に注力し、化学品事業の不振をリカバリー
- 将来の化学品事業の需要増加に対応するため設備投資は計画通り実施

⇒**足元の事業環境が悪く化学品事業は低迷、強みであるリユース・リサイクル事業で挽回**
将来の需要増加に備えた投資及びコスト増加等により増収減益

- 再生品原料の仕入単価上昇・産業廃棄物の引取単価下落等により売上総利益率が低下
- 会計基準変更により一過性の退職給付費用が127百万円発生、**営業利益の実力値は963百万円**

(単位：百万円)	2024年3月期		2025年3月期		前年同期比	
	実績	売上高比率	実績	売上高比率	増減額	前期比
売上高	15,633	100.0%	16,040	100.0%	407	2.6%
売上総利益	4,627	29.6%	4,504	28.1%	△123	△2.7%
営業利益	1,279	8.2%	836	5.2%	△443	△34.7%
経常利益	1,360	8.7%	897	5.6%	△462	△34.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,041	6.7%	591	3.7%	△450	△43.2%

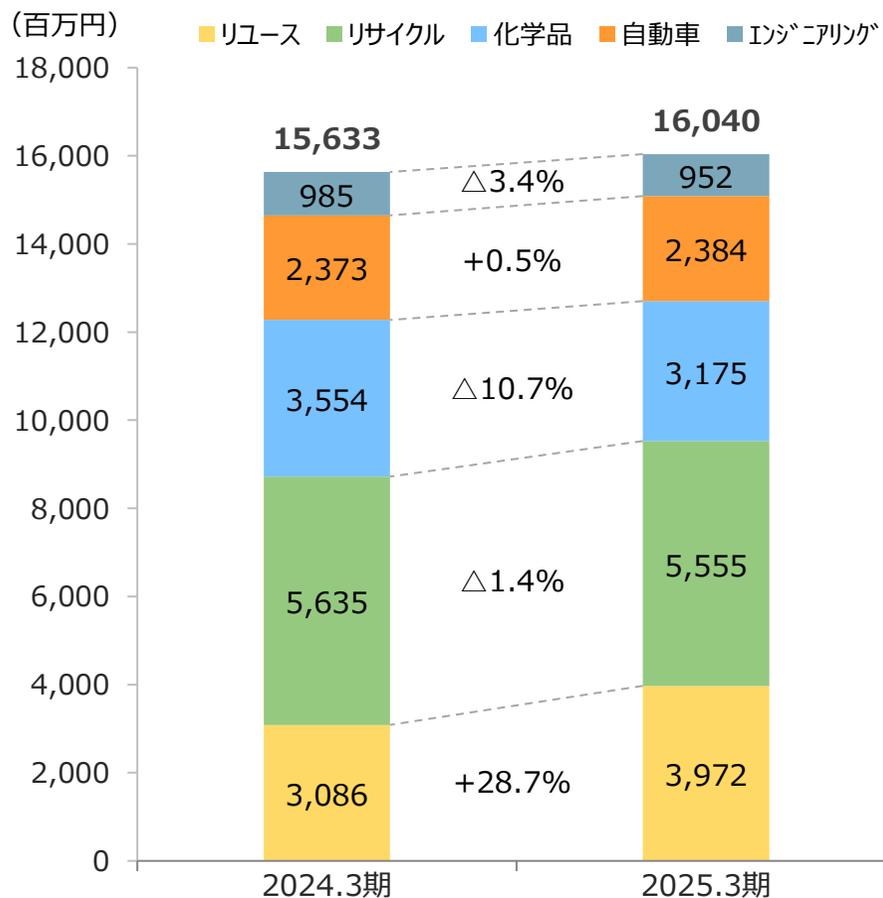
- 会計基準変更による費用が127百万円発生しているため**4Q営業利益の実力値は337百万円**
- 好調を維持するリユース事業やエンジニアリング事業の伸長等により実質的には**利益率を改善**



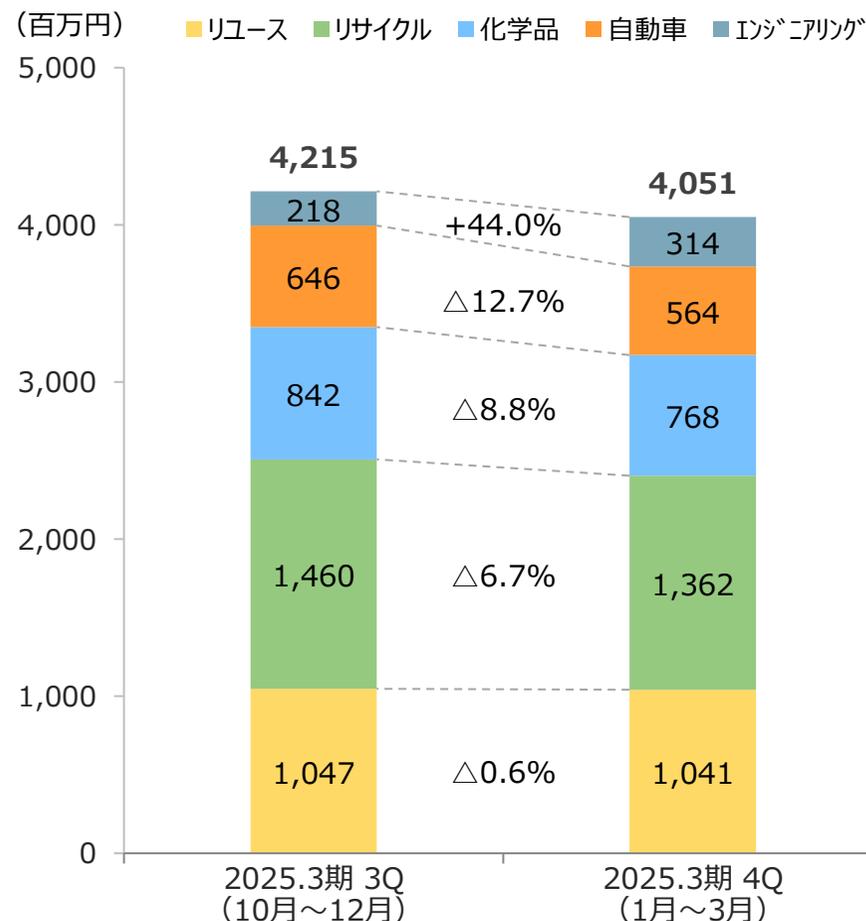
- リユース事業は再生品販売の数量・単価ともに上昇し売上高は堅調に推移
- 化学品事業は高純度製品及び電池業界向け製品ともに需要低迷により売上高減少

前年同期比 (YoY)

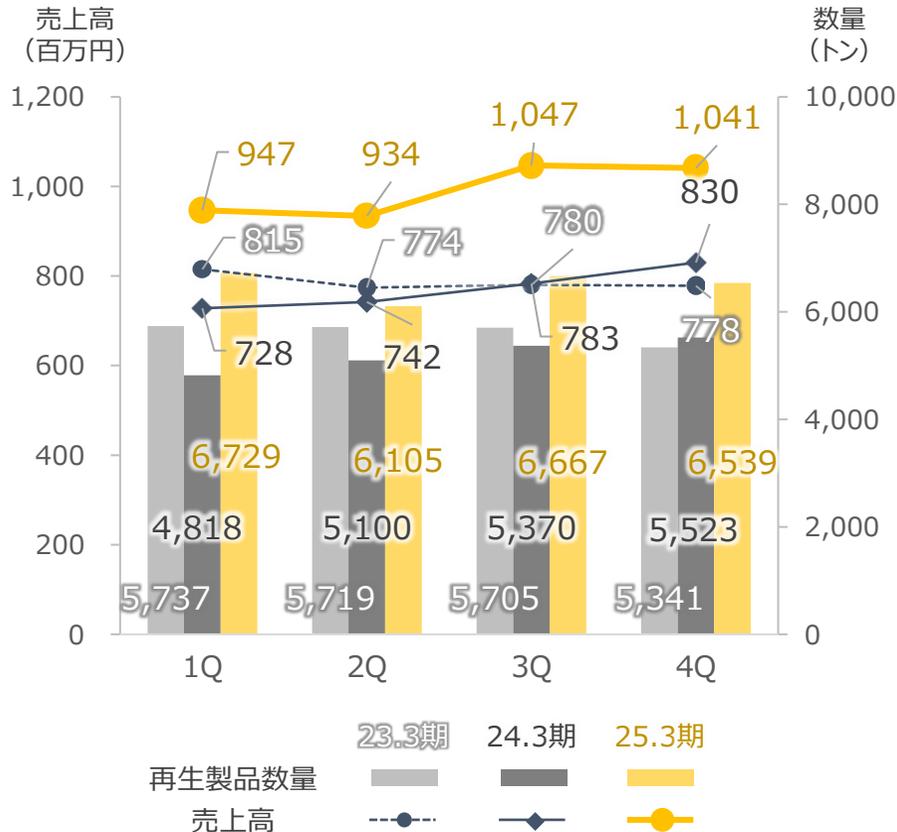
※ 24.3期累計は分類変更後の区分に組み換えしております



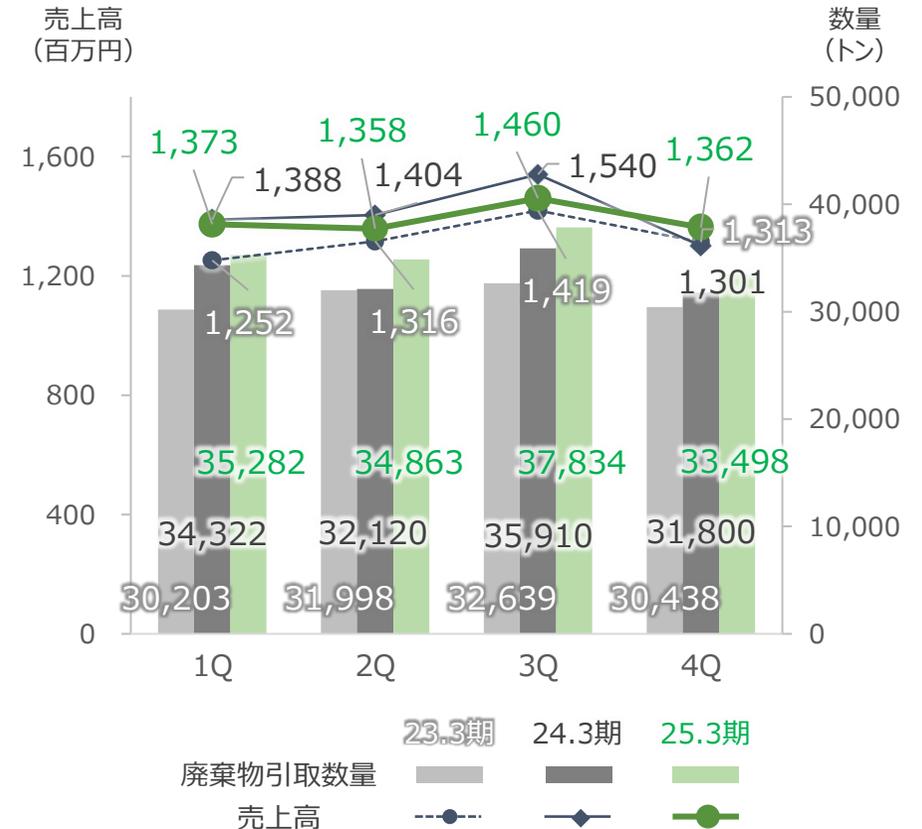
前四半期比 (QoQ)



リユース事業



リサイクル事業



リユース事業売上と再生製品販売数量

- 溶剤系再生製品は数量・単価ともに前年より上昇
- 再生品原料となる使用済化学品の仕入単価も上昇

リサイクル事業売上と廃棄物引取数量

- 廃棄物由来燃料の引合増により再生燃料の販売数量増加
- 引取単価の高い難処理物の収集量は減少

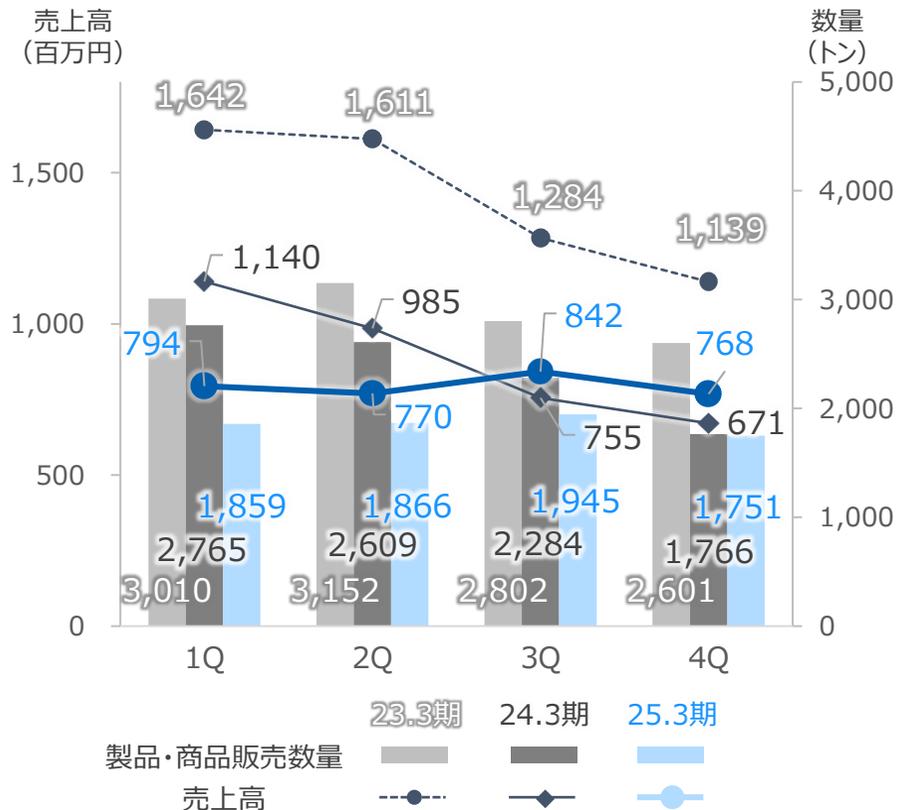
※グラフの数量は各事業別の全体数量ではなく、各事業売上と最も相関がある分類のみを選択しております



化学品、自動車事業（四半期ごとの推移）



化学品事業



※ 製品：当社グループが品質保証する製造品 商品：転売品

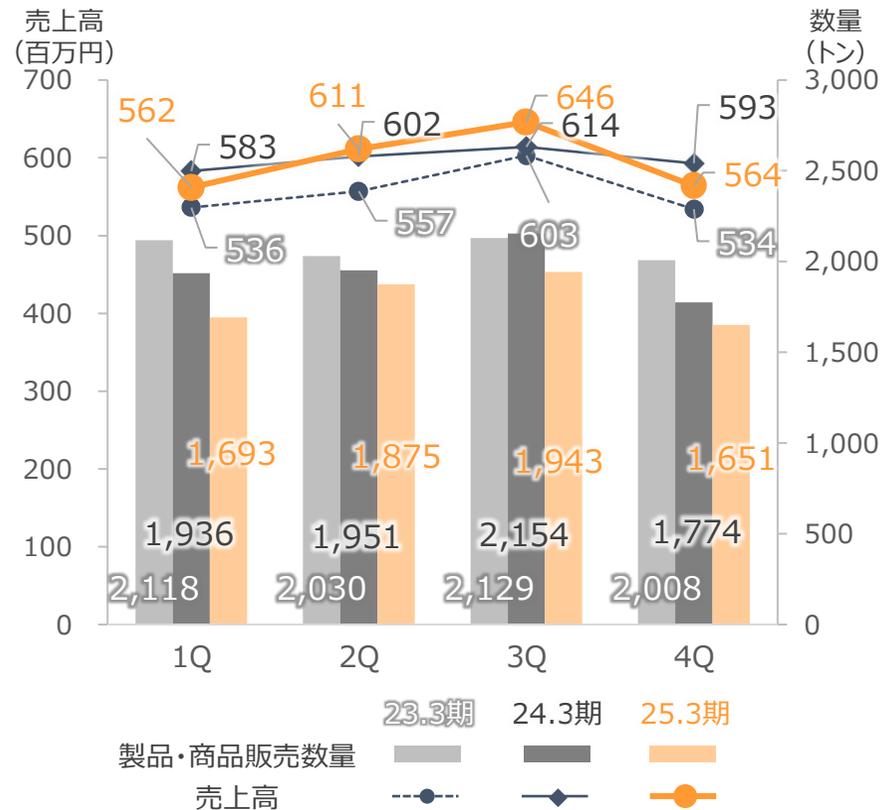
■ 化学品事業売上と製品・商品販売数量

- 半導体業界の回復遅れにより**ファインケミカル製品は伸び悩み**
- 電池業界の成長鈍化により**主力製品の先行きは不透明**



自動車事業

※ 23.3期及び24.3期は分類変更後の区分に組み換えております



■ 自動車事業売上と製品・商品販売数量

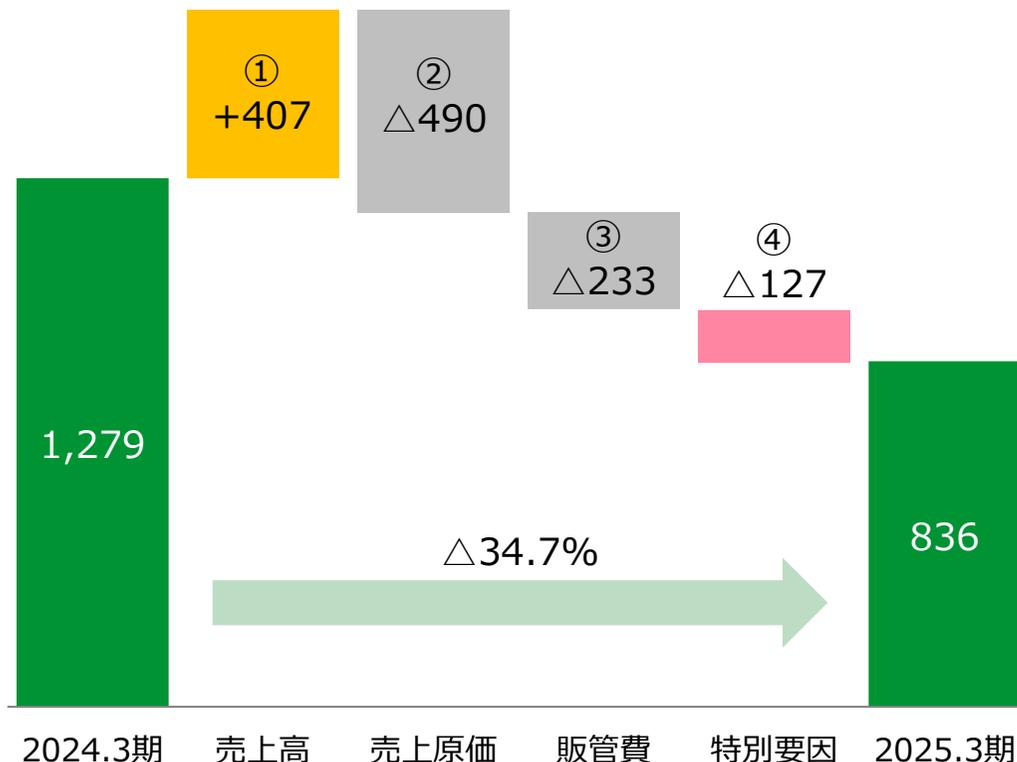
- 原料価格の上昇により販売単価は上昇
- 影響は限定的であるが、自動車業界での不正による減産

※ グラフの数量は各事業別の全体数量ではなく、各事業売上と最も相関がある分類のみを選択しております

営業利益増減要因分析（前期比）

- 化学品事業の回復の遅れがあるものの、**リユース事業で挽回し売上は増収**
- 再生製品原料、原材料、運賃等の**コスト上昇が重荷となり営業利益は減少**

(百万円)



① 売上高

- 〈+〉【RU】再生溶剤・再生リン酸の数量・単価が上昇
- 〈-〉【RC】高単価な難処理物の収集が不調
- 〈-〉【化】半導体・電池業界の不振により低迷

② 売上原価

変動費

- 〈-〉【RU】再生製品原料の単価上昇
- 〈-〉【全】原材料、運送コストの増加

固定費

- 〈-〉投資設備の稼働開始による減価償却費増加
- 〈-〉電気・ガス等のエネルギーコスト上昇

③ 販管費

- 〈+〉業績不振による賞与圧縮で人件費増加は限定的
- 〈-〉システム刷新等のコンサルティング費用増加

④特別要因（2025.3期のみ発生）

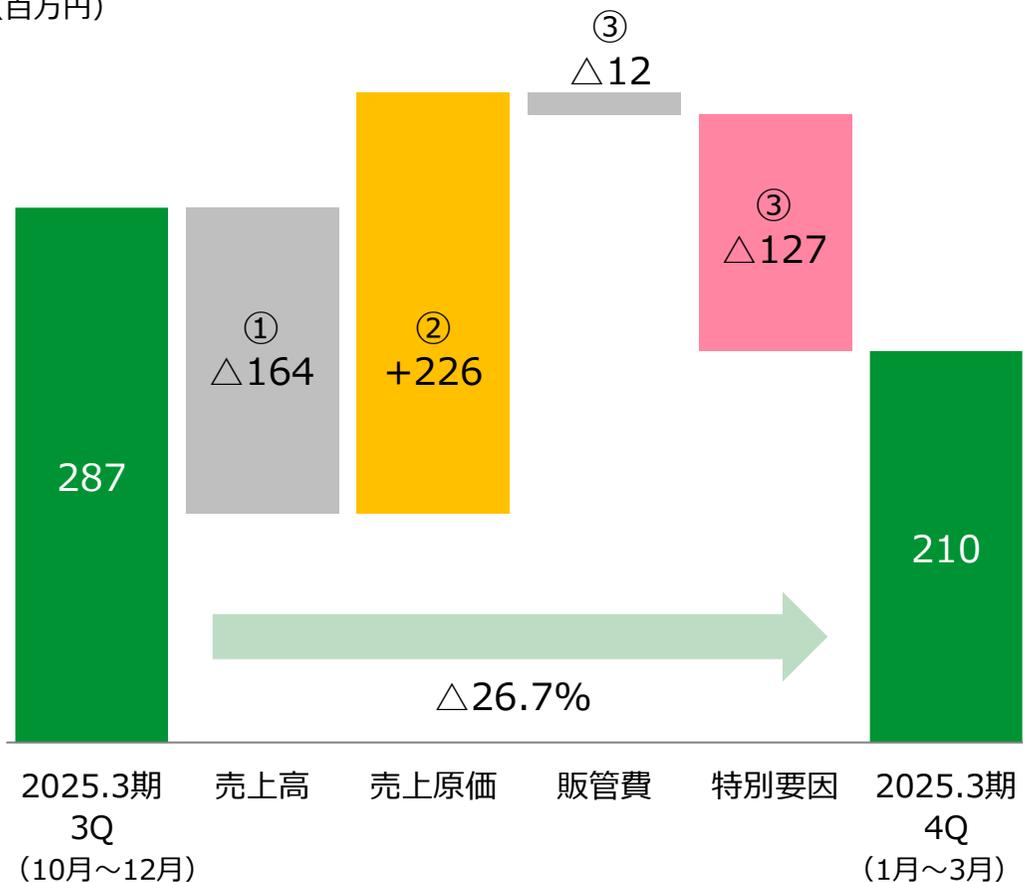
- 〈-〉退職給付会計の基準変更により費用増加

〈+〉利益へプラス要因、〈-〉利益へマイナス要因
【RU】リユース、【RC】リサイクル、【化】化学品、

営業利益増減要因分析（前四半期比）

- エンジニアリング事業で大型案件獲得したものの、**1月・2月の需要冷え込みにより売上は減収**
- 原材料費、容器代等の圧縮、外注運賃コスト等の経費削減による**原価改善を実施**

(百万円)



① 売上高

- 〈+〉【I】 PCB**大型案件**を獲得
- 〈-〉【RC】 産業廃棄物引取数量が減少

② 売上原価

変動費

- 〈+〉【RU】 **原材料、容器代等の原価改善**
- 〈+〉【全】 外注運賃コストが減少

固定費

- 〈+〉 消耗品費、車輛費等の**経費圧縮**

③ 販管費

- 〈+〉 修繕費、業務委託費等の**経費圧縮**
- 〈-〉 九州事業用地の賃借がはじまり賃借料増加

④ 特別要因（2025.3期のみ発生）

- 〈-〉 退職給付会計の基準変更により費用増加

〈+〉利益へプラス要因、〈-〉利益へマイナス要因

【RU】リユース、【RC】リサイクル、【自】自動車、【I】エンジニアリング

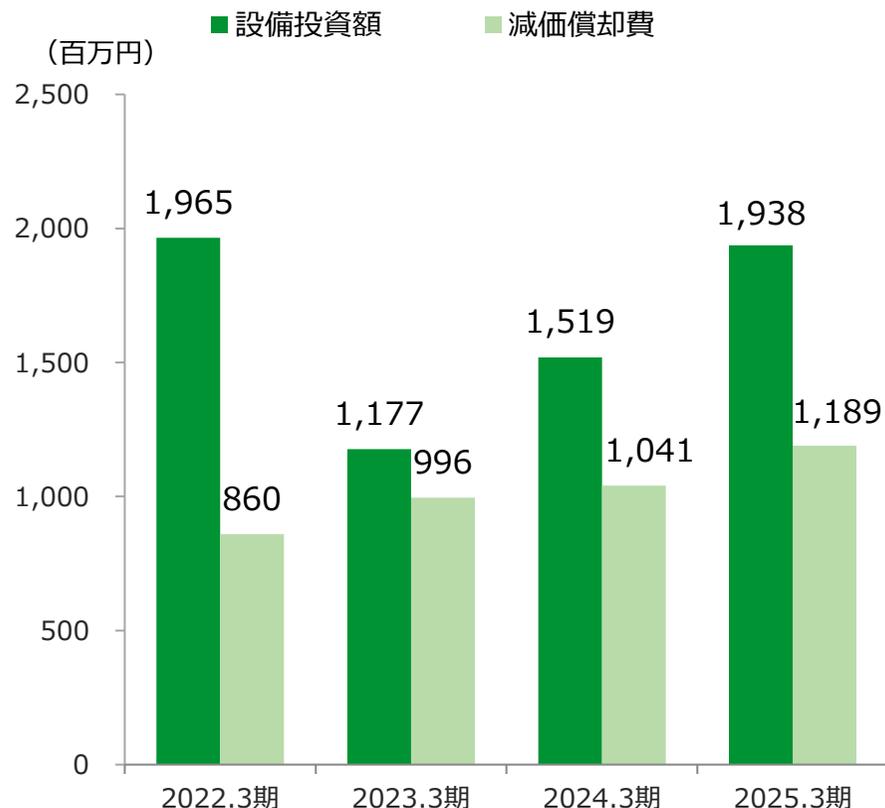
貸借対照表/キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比 増減額	コメント
流動資産	7,076	6,077	△998	設備代金支払等により現預金が減少
固定資産	14,046	14,559	+512	設備投資により有形固定資産が増加
資産合計	21,122	20,636	△486	
流動負債	4,928	4,174	△754	1年内返済予定長期借入金の減少 設備代金支払により未払金が減少
固定負債	4,114	3,949	△165	長期借入金の返済が進行
負債合計	9,043	8,123	△919	
純資産合計	12,079	12,513	+433	利益獲得により利益剰余金が増加
負債・純資産合計	21,122	20,636	△486	

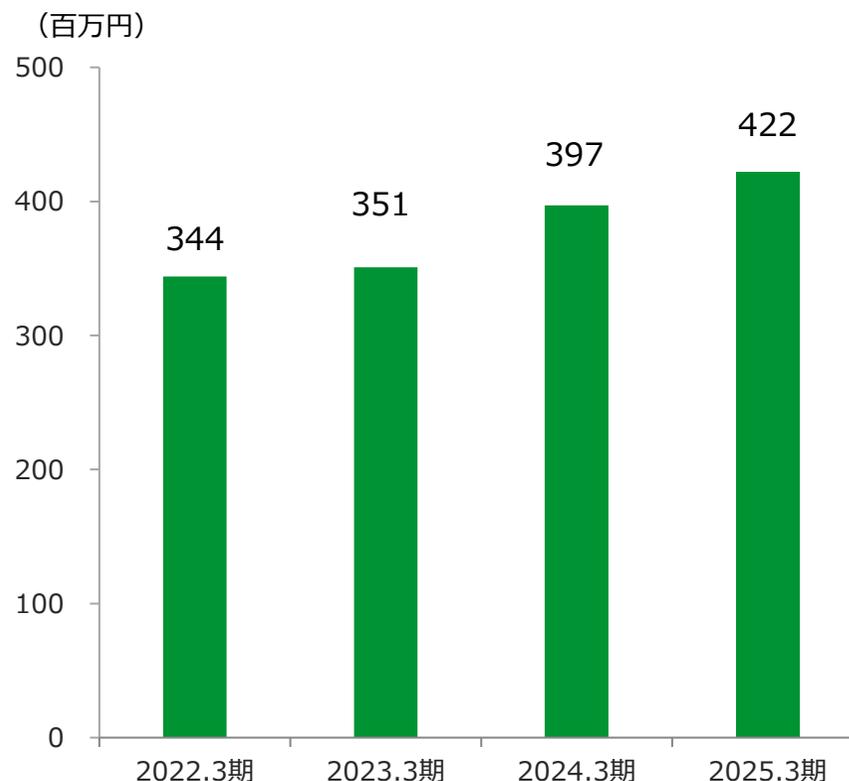
(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前期比 増減額	コメント
営業キャッシュ・フロー	2,036	1,671	△365	税金等調整前当期純利益の減少
投資キャッシュ・フロー	△1,068	△ 2,495	△1,426	有形固定資産取得額の増加
財務キャッシュ・フロー	△1,202	△ 293	+909	長期借入れによる収入の増加
現金及び現金同等物の増減額	△233	△ 1,117	△883	
現金及び現金同等物の期末残高	2,743	1,626	△1,117	

- 石根工場に増設した省エネ型蒸留塔はテスト稼働を行い、計画通り10月より稼働開始
- 電池業界向け製品製造装置の新設工事は計画通り進んでおり、2026年3月期中に稼働予定

設備投資額・減価償却費



研究開発費



※減価償却費にはリース資産を含む



2026年3月期 業績予想



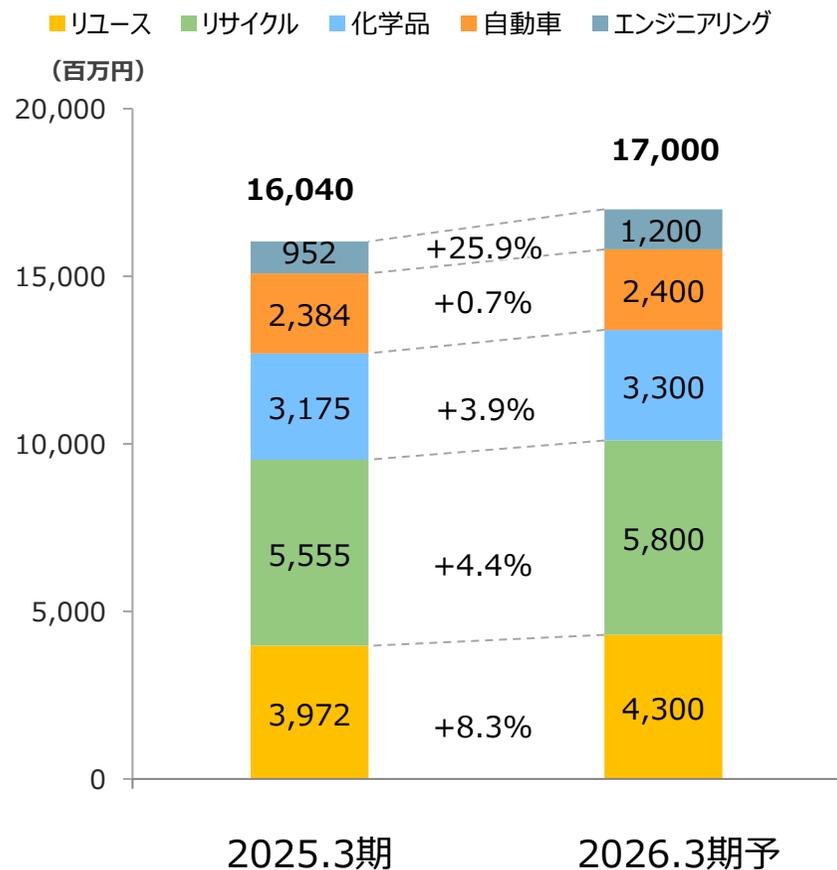
- 外部環境は先行き不透明、強みであるリユース・リサイクル・エンジニアリング事業での増収を見込む
- 為替145円／ドル、原油65ドル／バレルを前提に、売上6.0%増収、営業利益19.6%増益の計画
- 関税政策の影響等が予測不能であるため、保守的に予算を編成

(単位：百万円)	2025年3月期		2026年3月期		増減	
	実績	売上高比率	予想	売上高比率	増減額	増減比
売上高	16,040	100.0%	17,000	100.0%	+959	+6.0%
売上総利益	4,504	28.1%				
営業利益	836	5.2%	1,000	5.9%	+163	+19.6%
経常利益	897	5.6%	1,060	6.2%	+162	+18.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	591	3.7%	740	4.4%	+148	+25.1%

※2025年3月期には、会計基準の変更により発生した退職給付費用（127百万円）が営業費用に含まれております。

- 半導体業界の回復及び電池業界の成長に備えつつ、強みであるリユース・リサイクルで収益を確保
- リユース・リサイクル事業と親和性の高いエンジニアリング事業にも注力し新規案件獲得を図る

事業種別売上高予想



事業種別概況



リユース事業

- ・ 車載向け電池関係の溶剤再生が増加の見通し
- ・ MLCC関係がモビリティ向けで増加し、溶剤再生が活性化



リサイクル事業

- ・ 化石燃料の代替として廃棄物由来エネルギーを供給し、脱炭素貢献
- ・ 営業強化し産業廃棄物収集量を増加



化学品事業

- ・ 車載向け電池バインダーの製造・販売を開始
- ・ 半導体業界の回復、電池業界の成長速度等の外部環境の影響大



自動車事業

- ・ 新しい機能材開発、顧客との関係性強化による他事業とのシナジー
- ・ 各国の輸入関税の影響がどの程度か不透明



エンジニアリング事業

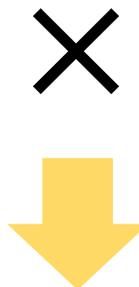
- ・ 特定建設業ライセンスにより、大型解体案件の受注見込あり
- ・ 2027年のPCB処理期限により、特殊案件の駆込み需要を期待

① 半導体業界における当社の戦略

- 中長期的な成長が見込まれる半導体関連メーカーに対して、**ファインケミカル品の製造販売から使用済化学品の再資源化まで提案**しサステナブルな事業成長を実現

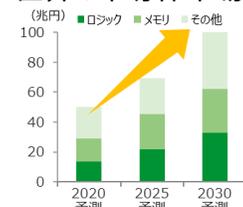
当社グループの強み (Strength)

- 国内唯一の**化学品リサイクルメーカー**
- 廃棄物の**最適な再生(処分)方法を提案**
- **厳格な品質管理体制**



事業機会 (Opportunity)

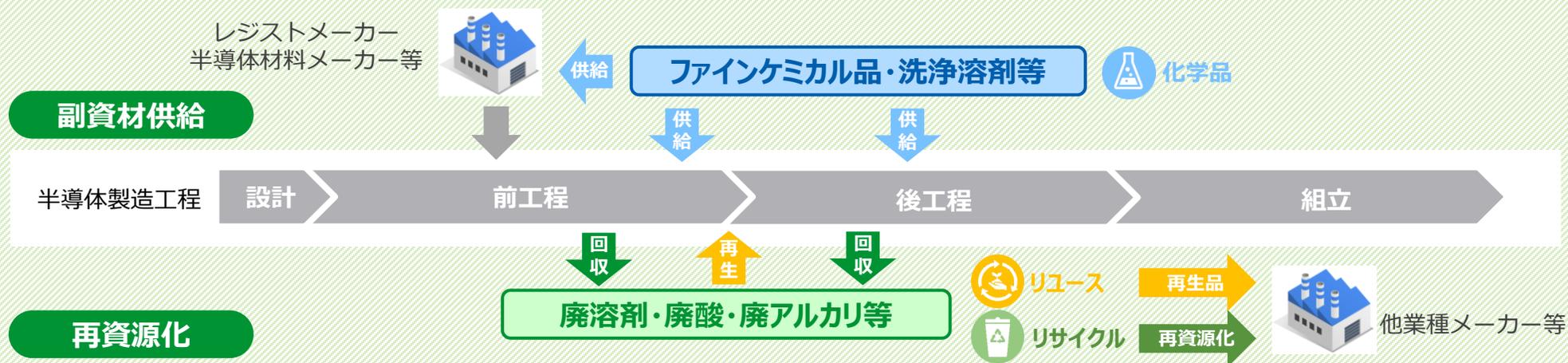
世界の半導体市場



- 市場規模は**今後も拡大傾向**
- 国内メーカーも**主要プレイヤー**

強みを機会に対して活かす戦略 (リユース・リサイクル・化学品)

- 前・後工程で使用される**薬液の供給と使用済化学品の再資源化**

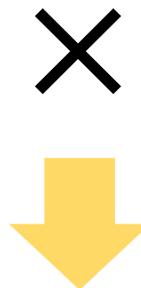


② 電池業界における当社の戦略

- 市場規模の拡大が見込まれるリチウムイオン二次電池関連メーカーに対して、幅広いモノの取扱いと製造販売から再資源化まで提案することによりサステナブルなサービスを提供

当社グループの強み (Strength)

- 高レベルで分離・精製する技術
- 低水分下で均一に混合する技術
- 国内外の安定的な調達ルート
- 自動車メーカーとの強固な関係性



事業機会 (Opportunity)



- 中長期的には大きな成長が見込める市場
- 蓄電池等は特定重要物資に国が認定

強みを機会に対して活かす戦略 (リユース・リサイクル・化学品)

- ファインケミカル品や機能性材料の供給と使用済化学品の再資源化

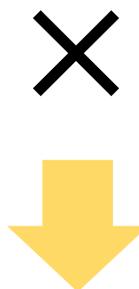


③ 電子部品業界における当社の戦略

- 成長が見込まれる電子部品メーカーに対して、ファインケミカル品・再生品の製造販売やアライアンス先との協業等による受託再生により**資源循環ニーズ**に応える

当社グループの強み (Strength)

- 高い**品質管理体制**
- 多様なメーカーとの**直需取引**
- **地産地消**を推進するアライアンス体制



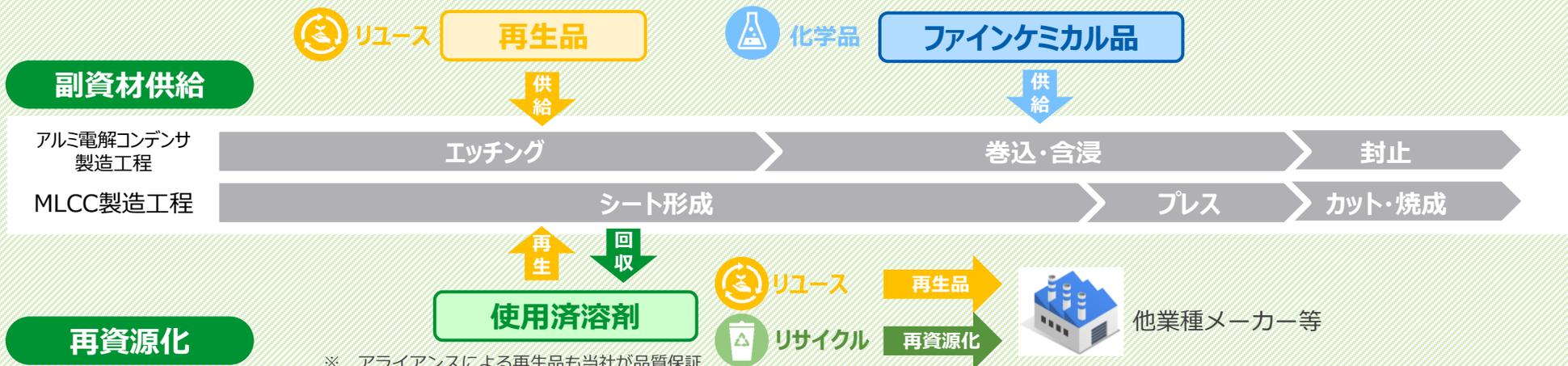
事業機会 (Opportunity)

- DX化等により**MLCC、アルミ電解コンデンサ**は**需要増加**予想
- 日本の**MLCCメーカー**は**競争力**あり

※ MLCC : 積層セラミックコンデンサ

強みを機会に対して活かす戦略 (リユース・リサイクル・化学品)

- **ファインケミカル品・再生品の供給と使用済化学品の再資源化**



※ アライアンスによる再生品も当社が品質保証

- エチレンプラントの統廃合により生產品種が絞られ、一部のファインケミカル品が希少化することに対し、**調達・供給能力の強化及び使用済化学品の再生を提案**

当社グループの強み (Strength)

- 海外からのファインケミカル品の調達ルート
- 使用済化学品の再生
- 湾岸地域の大型タンク



▲ 危険物タンク

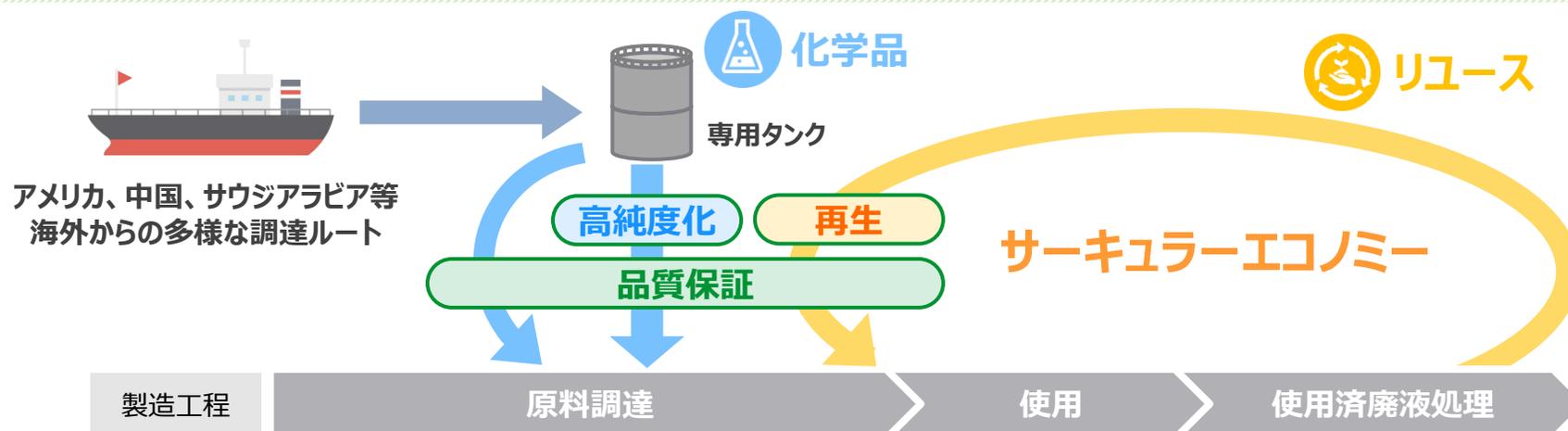


事業機会 (Opportunity)

- エチレンプラントの統廃合により、消費量の少ないファインケミカル品が希少化
- 主要ユーザーと保管場所の立地環境

強みを機会に対して活かす戦略 (リユース・化学品)

- 国内で希少化したファインケミカル品の供給及び廃液の再生による資源調達リスクの低減



⑤ エンジニアリング事業における当社の戦略

- PCB事業で培った作業・解体ノウハウを活かし、工場改廃ニーズを取込みエンジニアリング事業を拡大
- 解体工事により発生する残液や金属を回収し、リユース・リサイクル事業により再資源化

当社グループの強み (Strength)

- 産廃処理・収運、特定建設業の許可保有
- 石油・化学関連企業との強固な関係性
- 多数の資格保有者が在職

資格名	保持者数 (人)	資格名	保持者数 (人)
一休施工管理技士	1	特定化学物質及び四アルキル鉛等作業主任者	12
石綿作業主任者	4	酸素欠乏・硫化水素危険作業主任者	24
職長教育 (オールヨタ)	23	PCB廃棄物収集運搬作業従事者	21



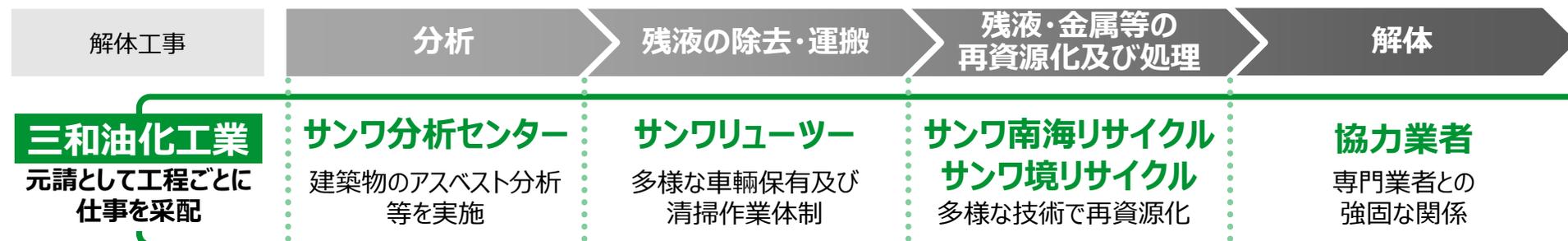
事業機会 (Opportunity)

- 業界再編によりエチレンプラントが統廃合
エチレンプラント設備の稼働年数



強みを機会に対して活かす戦略 (リユース・リサイクル・エンジニアリング)

- 分析・残液抜き取り・処理から設備撤去まで、グループ企業でワンストップサービスを提供

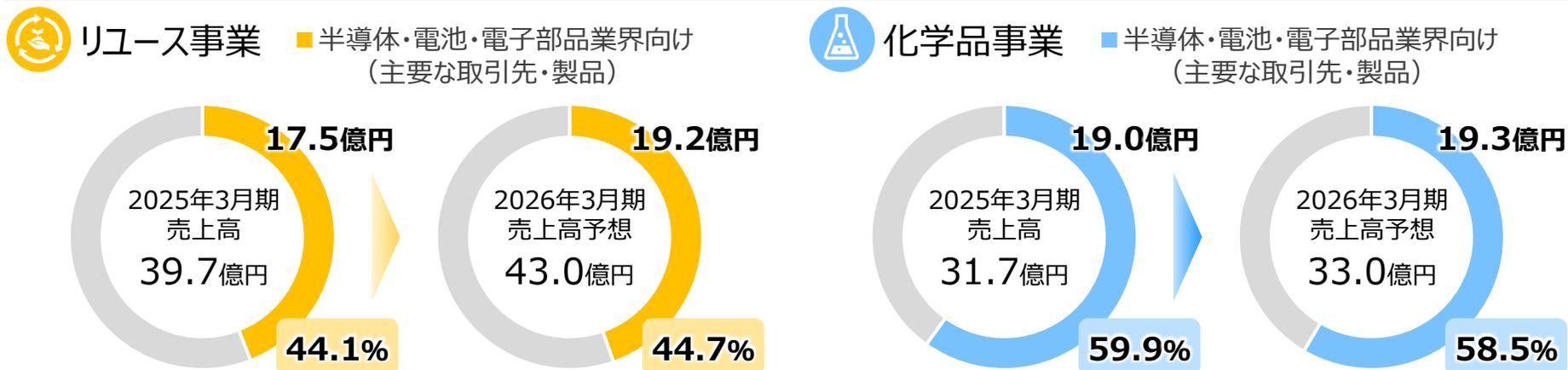


- 半導体・電池・電子部品業界は、中長期的な成長が見込まれるものの**2025年度は足踏み**と予想
- 半導体・電池・電子部品業界が足踏みの間は、強みの**再資源化及びエンジニアリングでカバー**

◆ 成長分野における売上見込（主要な取引先・製品の集計）

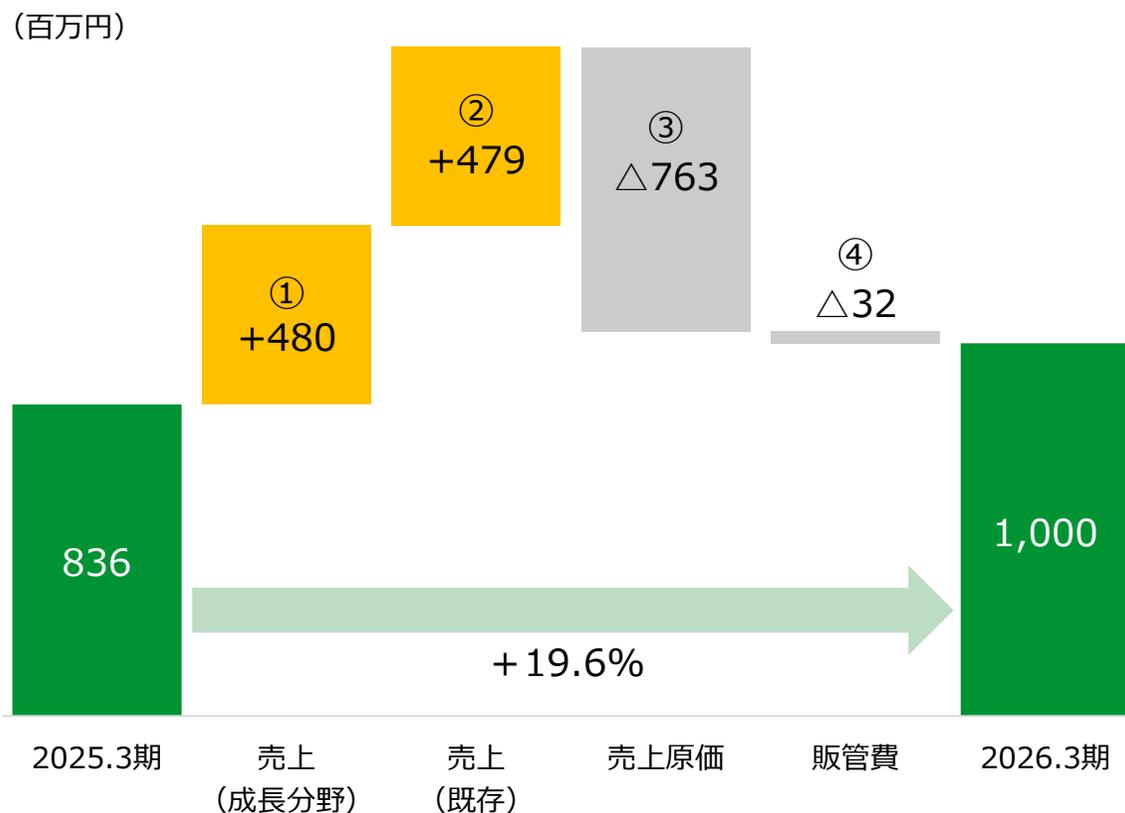
取引種別	当社事業分類	2025年3月期	2026年3月期			
			2025年3月期	売上増見込額	前年売上比	前年数量比
① 半導体	リユース・化学品	8.8億円	8.9億円	0.1億円	101%	103%
② 電池		9.9億円	9.9億円	0億円	100%	111%
③ 電子部品		6.8億円	6.7億円	△0.1億円	99%	86%
①-③ 引取廃棄物の再資源化分	リユース・リサイクル	12.1億円	14.1億円	1.9億円	116%	109%
⑤ 解体・清掃作業等	エンジニアリング	2.6億円	5.5億円	2.9億円	213%	-
上記成長分野の合計		40.3億円	45.2億円	4.8億円	112%	

リユース・化学品事業におけるエレクトロニクス業界向け売上高



営業利益増減要因分析（前期比）

- エンジニアリング事業での大型案件獲得等により**成長分野での増収を見込む**
- 変動費率の上昇及び減価償却費等の原価上昇により**売上総利益率は前年度並み**



① 売上（成長分野）
 〈+〉【I】大型解体案件の獲得見込
 〈-〉【化】数量増加も単価下落で横這い

② 売上（既存）
 〈+〉【RU】サステナビリティニーズを取込み
 〈+〉【全】ロスト顧客の掘り起こし

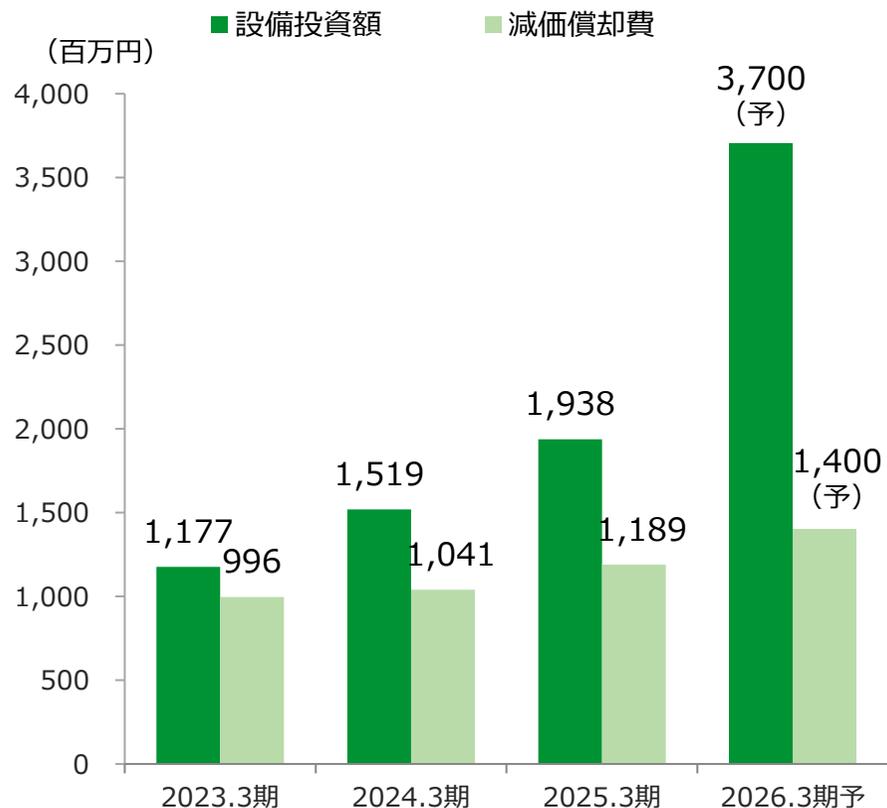
③ 売上原価
 〈-〉外注加工費等の増加で変動費率上昇
 〈-〉設備稼働開始に伴う減価償却費増加

④ 販管費
 〈-〉九州工場用地の賃借開始による賃料増加

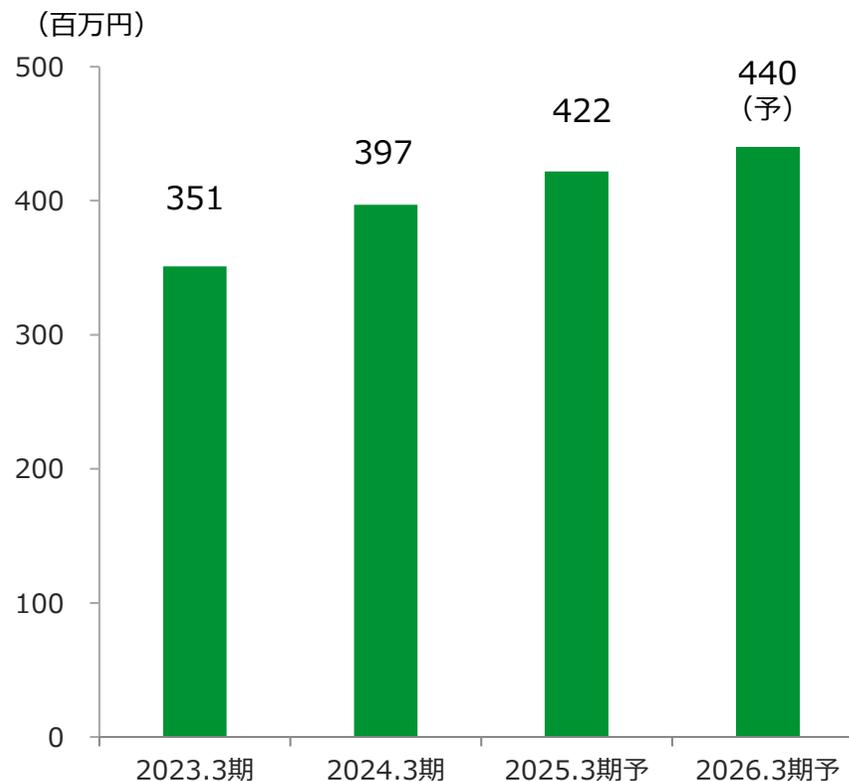
〈+〉利益へプラス要因、〈-〉利益へマイナス要因
 【RU】リユース、【RC】リサイクル、【化】化学品

- サンワマテリアルソリューションズ株式会社の工場建設費用の一部として約21億円を予定
- 半導体・電池・電子部品業界等の**成長分野向け製品設備を中心に継続的な投資を実施**

設備投資額・減価償却費



研究開発費

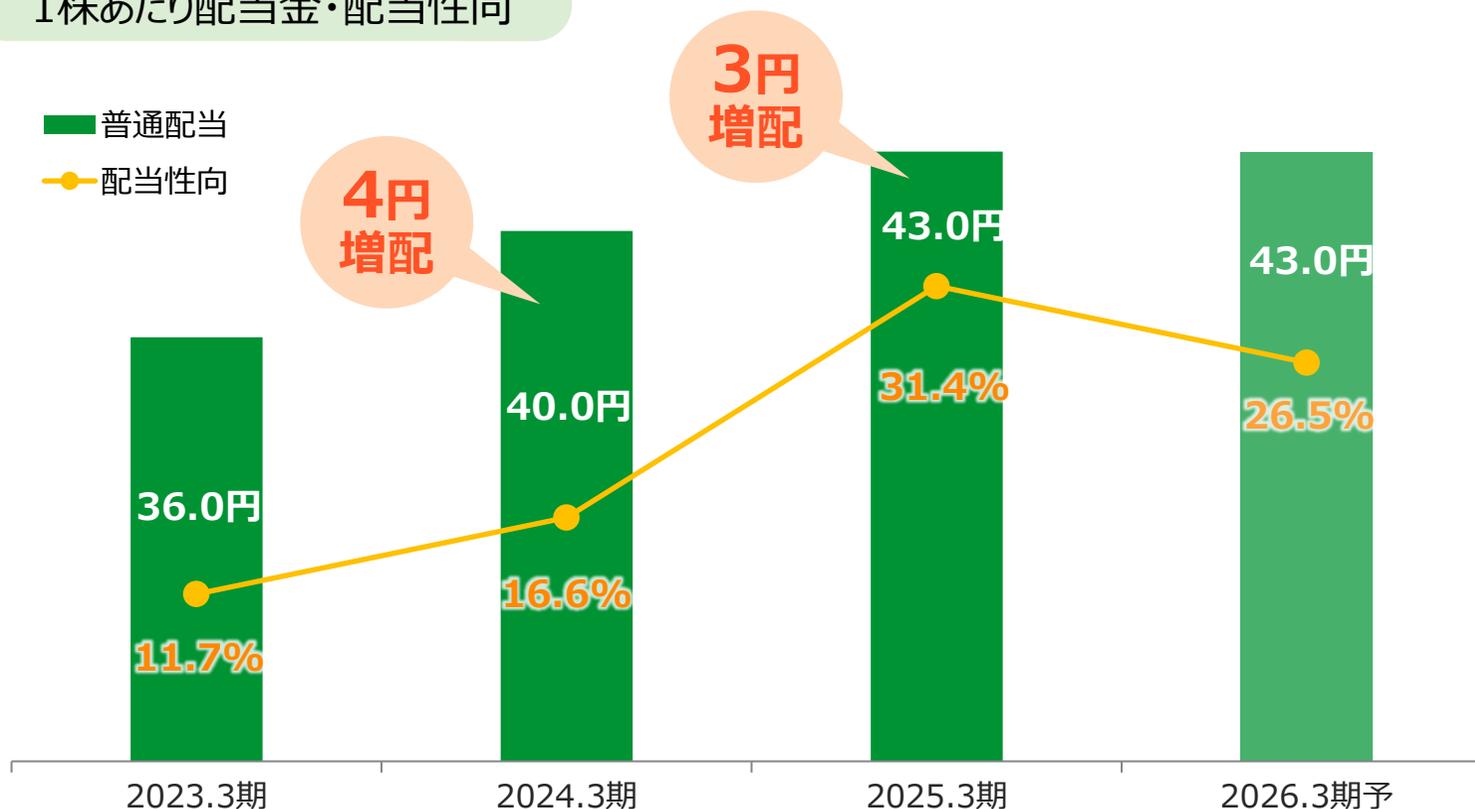


※減価償却費にはリース減価償却費を含む

配当方針

今後の事業展開及び財務体質の充実等を勘案のうえ、
安定的な配当を継続して実施していきます

1株あたり配当金・配当性向





中期経営計画



- 事業環境と当社グループの強みを踏まえて、経済的価値と社会的価値の向上を図る

事業環境

大企業を中心としたサステナブルニーズ

- 国内での資源循環、サーキュラーエコノミー
- 化石エネルギーからの転換、脱炭素
- 資源調達リスク等の課題解決

半導体・電池・電子部品のマーケット拡大

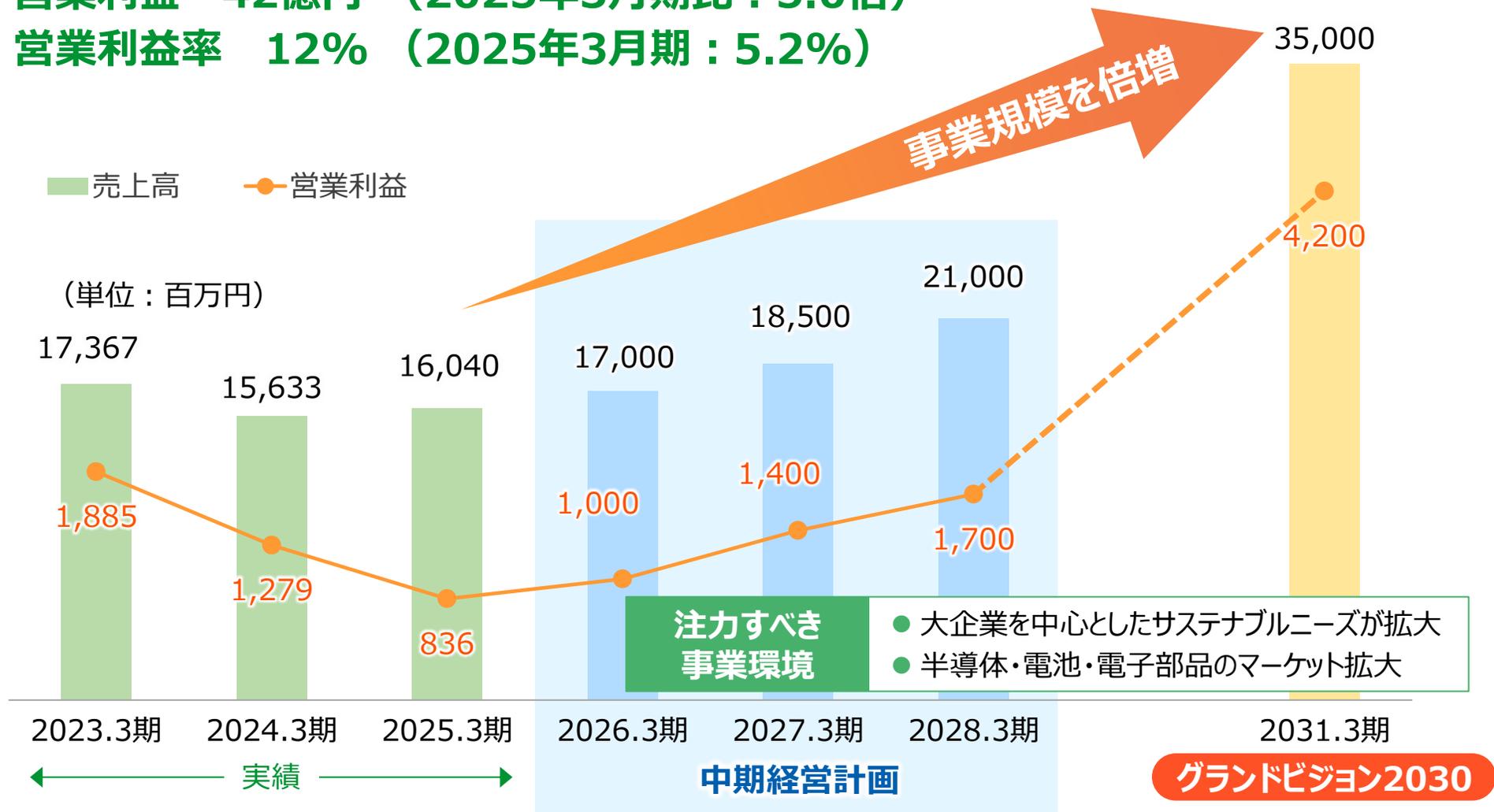
- 新たな工場建設への投資が加速
- 次世代自動車シフトによるサプライチェーン変化
- 微細化に伴う品質要求厳格化と再生材ニーズ

自社グループの強み

- ① 全国から様々な廃棄物を集める仕組みと特徴ある産廃許可を保有
- ② 輸入依存資源をマテリアルリサイクルできる高度な分離・精製技術を保有
- ③ リサイクル企業であり、メーカーである
- ④ 廃棄物から電子材料まで幅広い事業領域
- ⑤ 全国の優良企業との直需取引

⇒ 拡大するニーズ・マーケットに対し、世の中の役に立つ仕事を通じ
「社会から必要とされる環境リーディングカンパニー」を目指す

- 売上高 350億円 (2025年3月期比 : 2.2倍)
- 営業利益 42億円 (2025年3月期比 : 5.0倍)
- 営業利益率 12% (2025年3月期 : 5.2%)



業績目標

2028年3月期

売上高

21,000百万円

営業利益

1,700百万円

営業利益率

8.1%以上

EBITDA

3,800百万円

EBITDA：営業利益＋減価償却費

グランドビジョン2030に向けた 中期経営計画の位置づけ

確実性の高い安定的な 事業成長・業績拡大

- 半導体・電池関連及び再資源化設備の稼働率向上
- 東西拠点を中心とした新規顧客開拓
- 本社地区での車載用電池関連リユース・リサイクル

グランドビジョン2030に向けた 大型投資の実施

- 約80億円を投資し北九州市に新工場建設
（資源循環投資促進補助金として最大20億円）
- 本社地区で半導体・電池関連のキャパ増

- グランドビジョン2030の実現に向け、約80億円を投資し九州地区に新工場建設
- 第1期工事においては成長性の高い半導体業界をターゲットに再資源化ニーズを取込む

成長エリアにおけるリユース・リサイクル

- 九州地区は半導体関連の工場建設・投資が活況
- 有機/無機化学品の需要が増えていく見通し
- 半導体を中心とした動脈産業の大きな成長見通しに対し、廃棄物の再資源化を行う静脈産業*の体制は不十分

当社の役割

成長が期待できる地域での新工場建設

- 地産地消の再資源化を実施し、サーキュラーエコノミーの実現に貢献
- 資源調達リスクに対するBCP対応、製造業顧客のコスト低減、バリューチェーンにおけるCO₂排出量の低減等に貢献

サンワマテリアルソリューションズ北九州工場（仮称）

九州地区に集積している半導体メーカーより排出される使用済化学品の再生を主軸にマテリアルリサイクル・サーマルリサイクルによる再資源化ニーズに対応

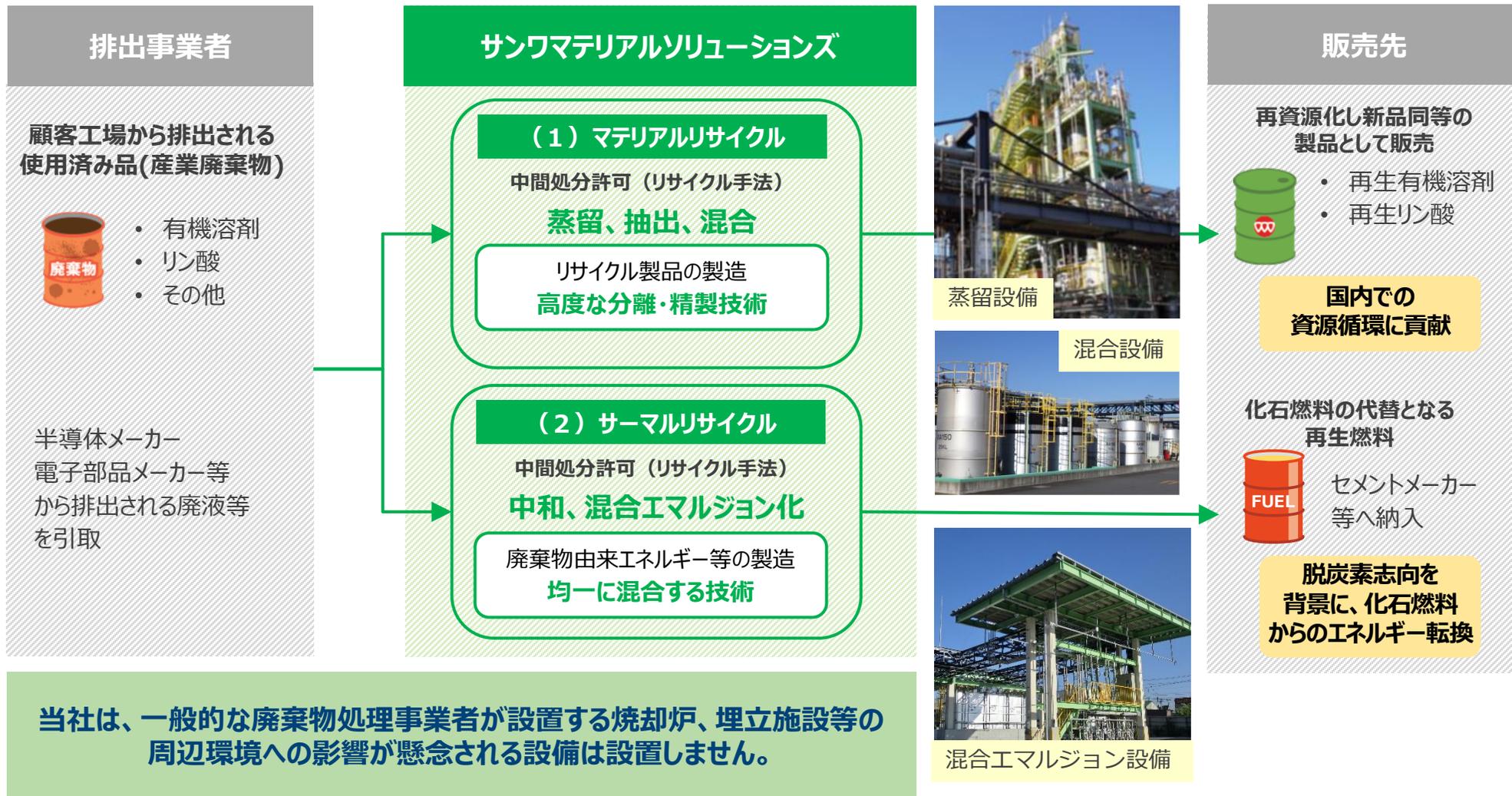
所在地	北九州市戸畑区牧山5丁目（AGC株式会社 北九州事業所内）
稼働開始	2027年4月（予定）
建設費用	第1期工事として約80億円 （先進的な資源循環投資促進事業補助金の給付が最大20億円）
売上計画	2028年3月期 約12億円

工場外観(予想図)



*静脈産業：資源を加工して有用な財を生産する諸産業を動脈産業ということに対して、それらの産業が排出した不要物等を社会や資源循環過程に再投入するための事業を行っている産業

- 九州エリアを中心に成長が見込まれる**半導体関連企業等の産業廃棄物をマテリアルリサイクル**
- マテリアルリサイクルとサーマルリサイクルの2段階構えで、**サステナブル社会の実現に貢献**



① 半導体業界向け売上見込

半導体業界の成長に伴う旺盛な需要に対応
高純度溶剤販売で化学品事業を拡大

- 段階的に**設備投資を実施し、生産能力を増強**
 - ・2025年度：本社工場の新設蒸留塔稼働開始
 - ・2027年度：九州地区新工場に蒸留塔3基新設
⇒高まる需要に応えることで販売を拡大
- 前処理技術を開発し、エネルギー利用量の減らして、**コスト削減や低CO₂排出量**の製品展開を計画

半導体業界向け売上見込



▲本社工場蒸留塔

② 電池業界向け売上見込

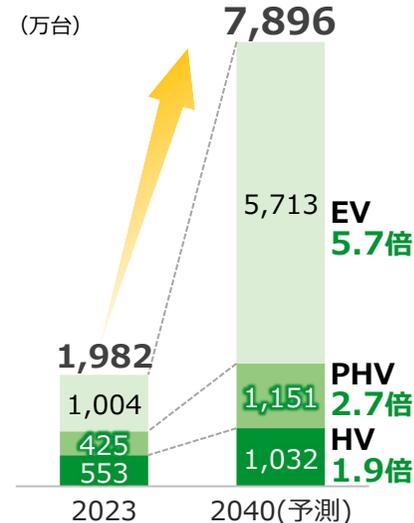
電池向け機能材（バインダー）の販売を拡大
溶剤販売及び再生で化学品・リユース事業を拡大

- **中部地区を中心に次世代自動車の生産が増大**
⇒電池向け製品の販売が拡大
- **電池メーカーが計画を後倒し、足元の成長は鈍化**
(長期的な展望に変化はなく拡大の見通し)
⇒将来の需要拡大に備え**投資計画に変更なし**

電池業界向け売上見込



HV・PHV・EVの世界市場
(乗用車・新車販売台数)



出典：富士経済「2024年版HEV, EV関連市場
徹底分析調査（2024年10月18日）」

③ 電子部品業界向け売上見込

収集運搬・分析・再生・品質保証まで
当社グループによる**トータルコーディネート**

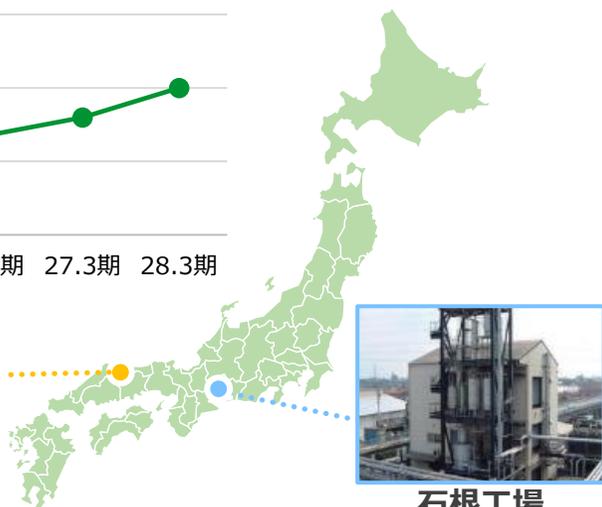
- 電子部品の製造工程で排出される溶剤廃液を再生
- 次世代自動車の計画見直しにより成長速度は鈍化
- アライアンス先含め複数拠点にて対応し**地産地消**
(**運送コスト低減、運送時CO₂排出抑制**)

電子部品業界向け売上見込

(億円)



アライアンス先
蒸留再生設備



石根工場
蒸留再生設備

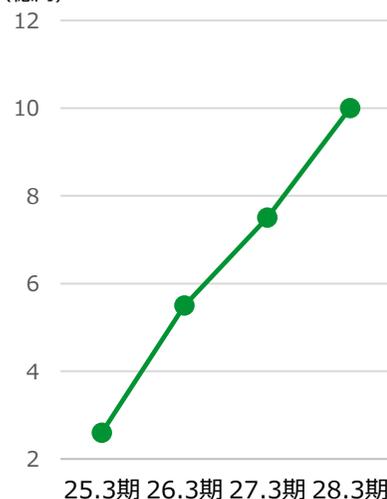
⑤ 解体・作業等の売上見込

特定建設業許可による**解体から化学物質取扱の
プロとして清掃作業・再資源化まで一手に引受**

- 他事業で培ってきた石油・化学関連企業との強固な
関係性を活かし、プラント改廃ニーズに応え受注
- 人材確保及び協力会社を増やし多様なニーズに応
えることのできる体制整備

解体・作業等の売上見込

(億円)



グループの機能

三和油化工業
元請として仕事を採配

サンワ分析センター
アスベスト分析等

サンワリユーツー
廃棄物収集運搬
清掃作業等

サンワ南海リサイクル
サンワ境リサイクル
廃棄物再資源化

成長分野に対しての中期売上見込

- 半導体業界の回復遅れや・電池業界の成長鈍化により計画は後ろ倒し
- アライアンス体制の構築や継続的な設備投資を行い、将来の需要拡大への備えは計画通り実施

◆ 中期経営計画と成長分野における売上見込 (主要な取引先・製品の集計)

当事業分類		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期	2028年3月期	
中期経営計画		160億円	170億円	185億円	210億円	
		+10億円		+15億円		
				+25億円		
①	半導体	8.8億円	8.9億円	10.2億円	11.7億円	
②	電池	リユース・化学品	9.9億円	9.9億円	11.7億円	13.8億円
③	電子部品		6.8億円	6.7億円	7.2億円	8.0億円
①-③	引取廃棄物の再資源化分	リユース・リサイクル	12.1億円	14.1億円	16.5億円	20.0億円
⑤	解体・清掃作業等	エンジニアリング	2.6億円	5.5億円	7.5億円	10.0億円
上記成長分野の合計		40.3億円	45.2億円	53.1億円	63.5億円	
		+4.8億円		+7.9億円		
				+10.4億円		



資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について



- 外部環境悪化及び先行投資によるコスト負担増により、収益力が低下しROEが悪化



	21/3期	22/3期	23/3期	24/3期	25/3期
PBR	-	1.90倍	1.37倍	0.94倍	0.54倍
ROE	14.1%	16.4%	12.8%	9.0%	4.9%
PER	-	11.6倍	10.7倍	10.4倍	11.0倍

※ 2021年3月期は未上場であったため、PBR・PERの記載はしていません。

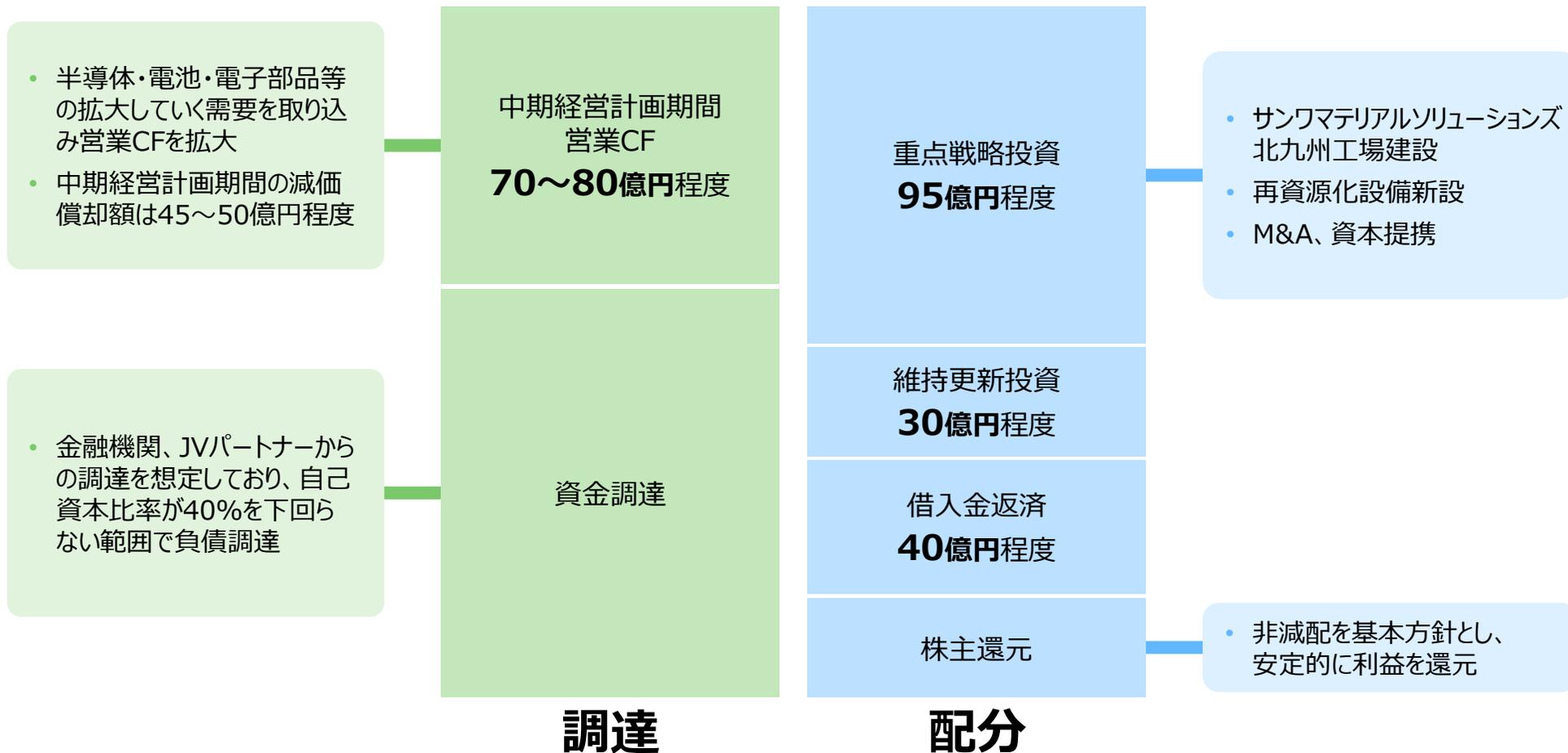
- 意識する経営目標として以下の項目を設定
- 株主資本コスト、WACCと資本利益率を管理し、資本コストを意識した経営を実践

	25/3期（実績）	28/3期（目標）	31/3期（目標）
売上高	160億円	210億円	350億円
営業利益	8.3億円	17億円	42億円
ROE	4.9%	8.0%	10.0%
ROIC	3.3%	4.4%	6.6%
マテリアルリサイクル数量	2.6万 t	3.9万 t	5.4万 t
CO ₂ 削減量（2021年度比）	—	—	48%

ROE向上に対する考え方

	2025年3月期 (実績)	2028年3月期 (目標)	ROE向上のための考え方と施策
ROE	4.9%	8.0%	<ul style="list-style-type: none"> 財務安定性を考慮しながら、中期的に望ましい水準としてROE8.0%を目標値とする グランドビジョン2030達成に向け、以降はより高い水準を目指す
当期純利益率 ×	3.7%	5.4%	<ul style="list-style-type: none"> 半導体・電池・電子部品等の成長分野への注力 利益率の高い事業（リサイクル・エンジニアリング）への注力
総資産回転率 ×	0.77回	0.70回	<ul style="list-style-type: none"> スクラップアンドビルドによる低採算性設備の整理 政策保有株式等の整理
財務レバレッジ	1.7倍	2.1倍	<ul style="list-style-type: none"> 積極的に負債調達を活用し、資本コストを圧縮 グランドビジョン2030達成に向け、以降は自己資本比率40%（財務レバレッジ2.5倍）程度を目指す

■ 財務健全性を堅持しつつ、資本効率性の向上に向けたキャッシュアロケーションを実施



【本資料及び当社IRに関するお問合せ先】

三和油化工業株式会社

TEL 0566-35-3021（経営管理部）

URL <https://www.sanwayuka.co.jp/>

本資料に記載されている、将来の業績に関する計画、見通し、戦略などは現在入手可能な情報に基づき判断したものであり、リスクや不確実性を含んでおります。

実際の業績は、様々な重要な要素により、大きく異なる結果となりうることをご承知おきください。