

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

ラサ商事

3023 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年7月15日 (水)

執筆：客員アナリスト

古川 聖治

FISCO Ltd. Analyst **Seiji Furukawa**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	01
4. 株主還元策	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
■ 業績動向	07
1. 2026年3月期の業績概要	07
2. 事業セグメント別動向	08
3. 財務状況及び経営指標	10
4. キャッシュ・フローの状況	11
■ 今後の見通し	11
1. 2027年3月期の業績見通し	11
2. 中期経営計画	12
3. 資本コスト経営の取り組み	15
■ 株主還元策	16

要約

鉱物資源から出発し、 現在は6つの事業分野を取り扱う独立系専門技術商社

ラサ商事<3023>はラサ工業<4022>の営業部門が分離独立して1939年に設立され、現在は独立系の専門技術商社となっている。同社の強みはジルコンサンドやワーマンポンプなどニッチトップの製品を持つことにあり、グループの事業領域は、資源・金属素材関連、産機・建機関連、環境設備関連、化成品関連、プラント・設備工事関連、不動産賃貸関連と多岐にわたる。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.1%増の28,201百万円、営業利益で同16.8%増の2,958百万円、経常利益で同13.5%増の3,226百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.4%増の2,378百万円と、増収増益で期初予想を上回った。各利益は2期連続の増益で、既に中期経営計画の最終年度の目標値を上回ったが、大型案件獲得による利益押し上げ効果が含まれる。セグメント別に見ると、大型案件が重なった環境設備関連が全体の売上高と営業利益の拡大をけん引した。また、プラント・設備工事関連の大型案件獲得や化成品関連の一部取り扱い原料の市場価格上昇及び自動車関連での需要回復が売上拡大に寄与したほか、産機・建機関連及び環境設備関連では、部品・整備関連の利益貢献が大きかった。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比1.1%増の28,500百万円、営業利益で同15.5%減の2,500百万円、経常利益で同14.8%減の2,750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同15.9%減の2,000百万円と増収減益の見通しである。この見通しには前期の大型案件獲得による反動減が反映されているが、定量的な増減要因は開示されていない。もっとも、大型案件を獲得した環境設備関連の営業利益は明らかに過去のトレンドから乖離しており、その乖離の大きさなどから見て、減益要因として大型案件獲得による反動減の影響が大きいと推察される。

3. 中期経営計画

2025年5月に発表した中期経営計画においては、対象期間となる2026年3月期～2028年3月期を、新たな成長のステージへの一步を踏み出していく3ヶ年と位置付けている。目標達成に向けた3つの重点施策である「新規・成長分野への取り組み」「既存領域の深耕」「事業活動を通じたサステナビリティ経営の推進」については、総じて計画に沿って進捗していると考えられる。今後は中期経営計画のスローガンとなる「成長のステージへ」の道筋をつけることが課題となろう。なお、2026年3月期の業績及び経営指標が中期経営計画の最終年度（2028年3月期）の目標を上回ったが、これには大型案件獲得の影響が含まれているため偶発的な案件獲得による利益の振れは避けられない面があり、業績計画値との乖離などから判断して、大型案件獲得の影響を除けば、ほぼ中期経営計画の想定内の動きと考えられる。

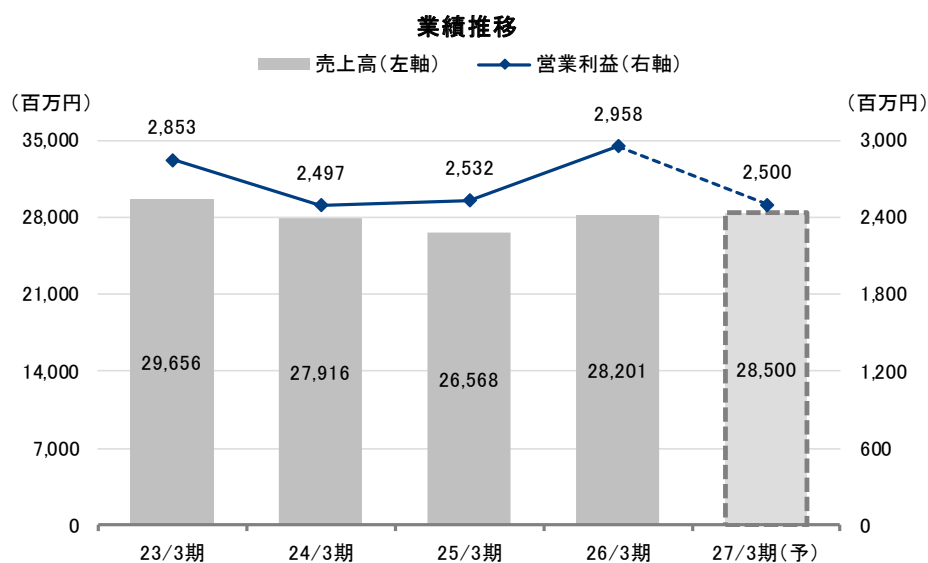
要約

4. 株主還元策

株主還元に関しては、中期経営計画の財務方針に従い、配当性向40%前後の水準を維持するとともに、機動的な自己株式取得も行い、総還元性向50%以上とすることを基本方針としている。この方針に基づき、2026年3月期の1株当たり配当金は、連結業績の好調な推移も踏まえて8.0円増配の80.0円に決定した。2027年3月期は減益予想ながら、1株当たり配当金80.0円を維持する計画である。また、2026年3月期には2回にわたり総額363百万円の自己株式の取得（業績連動型株式報酬制度における株式取得を除く）を実施するなど、株主還元積極的に取り組んでいる。

Key Points

- ・ 2026年3月期は2期連続の増益、営業利益は前期比16.8%の増益
- ・ 2027年3月期は増収減益見通しも、前期大型案件の反動減の影響大
- ・ 大型案件獲得の影響を除けば、ほぼ中期経営計画の想定内の動きと判断
- ・ 2026年3月期の1株当たり配当金は8.0円増配の80.0円、機動的な自己株式取得も実施



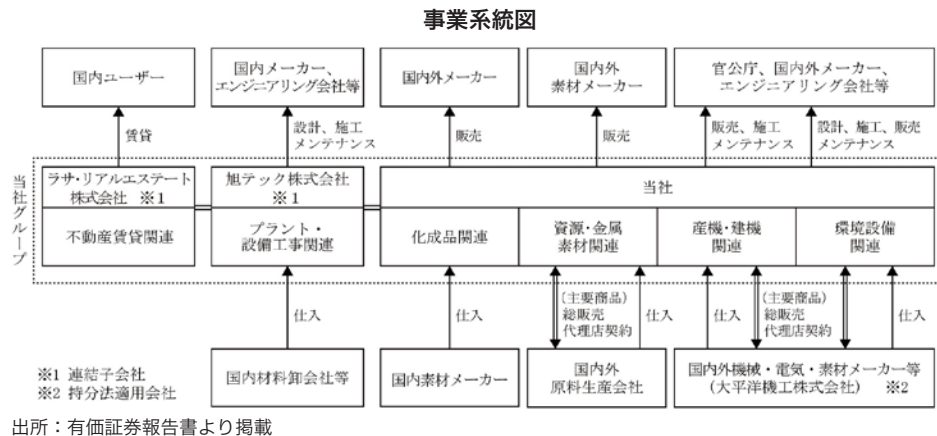
出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

1939年設立の独立系専門技術商社、ニッチトップ製品に強みを持つ

1. 会社概要

同社は連結子会社の旭テック(株)とラサ・リアルエステート(株)、関連会社の大太平洋機工(株)とともにグループを構成しており、事業領域は資源・金属素材関連、産機・建機関連、環境設備関連、化成品関連、プラント・設備工事関連及び不動産賃貸関連と多岐にわたる。なお、同社社名は沖縄県に属する通称「ラサ島」(正式名は沖大東島)でラサ工業がリン鉱石を採掘したことに由来する。



同社グループの強みは、ニッチトップの製品を持つことにある。具体的には、鉱物資源ではジルコンサンド、産機分野ではワーマンポンプを中心とするスラリーポンプ※、環境設備では独自技術の水砕スラグ製造設備(ラサ・システム)など各分野においてトップクラスのシェアの製品を持ち、高いプレゼンスを有している。また、旧来型の商社機能にとどまらず、顧客ニーズに合わせて、機器類のカスタマイズ、メンテナンス、プラントエンジニアリングなどのサービスを提供できるグループの総合力にも強みがある。このほか、財務健全性が高いことも強みの1つと考えられ、2026年3月期末の自己資本比率が71.7%と高い水準にあるほか、有利子負債を上回る現金及び預金を保有して実質無借金となっている。

※ 固形物を含む液体の混濁液(スラリー液)を送るポンプ。

経営理念として「世界に通用する一流技術商品と有用な価値ある資源を国内外に販売し、豊かな社会に貢献する」を掲げ、これに則り、さらなる発展を遂げるために、絶えず変化する時代を捉え、社会の要請に応える新たなコア・コンピタンスを創造・育成していくことで、会社の持続的な発展に貢献し、自らもさらなる飛躍を目指すことを基本方針としている。

会社概要

2. 沿革

同社は1939年にラサ工業の営業部門が分離独立して設立した。1958年8月に日曹製鋼(株)(現 大太平洋金属<5541>)とニッソ・ワーマンポンプの総販売代理店契約を締結して販売を開始後、1961年11月にはラサ工業の関連会社ではなくなり、同年12月に日曹製鋼の関連会社になった。さらに、2001年4月には大太平洋金属の関連会社でもなくなり、独立系の専門技術商社となった。

資源・金属素関連では、1969年11月にオーストラリアのウエストリアンサンド社(現 アイルカ社)とジルコンサンド輸入販売代理店契約を締結後、1978年1月には総販売代理店契約を締結した。産機・建機関連では、1984年7月に大太平洋金属が大太平洋機工(株)を設立して、ニッソ・ワーマンポンプの総販売代理店契約の相手先が大太平洋機工に変更されたため、大太平洋機工に出資して関連会社とした。事業領域の拡大はM&Aを中心に進めてきており、2012年1月にイズミ(株)を子会社化して化成品事業に進出後、2024年4月に吸収合併した。2014年12月には石油精製・石油化学プラントなどを手掛ける旭テックを子会社化して、現在のグループ体制に至った。2006年2月に東京証券取引所(以下、東証)市場第二部に上場後、2007年3月には東証市場第一部銘柄へ指定された。2022年4月の東証の市場区分見直しに際して、スタンダード市場に移行した。

会社沿革

年月	主な沿革
1939年 1月	ラサ工業(株)の製品を販売する目的をもって、資本金10万円で東京都中央区京橋にラサ商事(株)を設立
1952年10月	食糧庁(現 農林水産省)輸入食糧取扱商社の指定を受ける
1958年 8月	日曹製鋼(株)(現 大太平洋金属(株))と“ニッソ・ワーマンポンプ”の総販売代理店契約を締結し、販売を開始する
1961年11月	ラサ商事がラサ工業の関連会社ではなくなる
1961年12月	ラサ商事が日曹製鋼(現 大太平洋金属)の関連会社となる
1969年11月	オーストラリアのウエストリアンサンド社(現 アイルカ社)とジルコンサンド輸入販売代理店契約締結(1978年1月総販売代理店契約締結)
1979年 5月	ヒドロスタル社(スイス)と“ヒドロスタルポンプ”輸入販売契約を締結
1982年10月	ラサ工業製のセミシールド掘進機販売を開始
1984年 7月	大太平洋金属が大太平洋機工(株)を設立。これに伴い“ニッソ・ワーマンポンプ”の総販売代理店契約の相手先は大太平洋機工に変更。同時にラサ商事が出資し、大太平洋機工が関連会社となる
1986年 7月	大太平洋機工と“タカサゴPAMポンプ”の総販売代理店契約を締結
1987年 6月	大太平洋機工と“ヒドロスタルポンプ”の総販売代理店契約を締結(ヒドロスタル社(スイス)と大太平洋機工の技術提携契約による)
1989年 2月	ブツマイスター社(ドイツ)と高圧ピストンポンプ等の総販売代理店契約を締結
1998年11月	本社を東京都中央区日本橋箱崎町に移転
2001年 4月	ラサ商事が大太平洋金属の関連会社ではなくなる
2006年 2月	東京証券取引所市場第二部に上場
2007年 3月	東京証券取引所市場第一部銘柄へ指定
2007年 4月	上海駐在員事務所を開設
2011年10月	東京都中央区日本橋蛸殻町に本社ビル建設。本社の移転並びに横浜支店を本社営業部門へ統合
2012年 1月	イズミ(株)の株式を取得
2014年 3月	イズミを株式交換により完全子会社化
2014年 4月	シンガポール駐在員事務所を開設
2014年12月	旭テック(株)(現 連結子会社)を子会社化
2015年 2月	ラサ・リアルエステート(株)(現 連結子会社)を新設分割により設立
2017年 4月	シンガポール駐在員事務所を支店に昇格
2022年 4月	東京証券取引所スタンダード市場に移行
2024年 4月	イズミ(完全子会社)を吸収合併

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

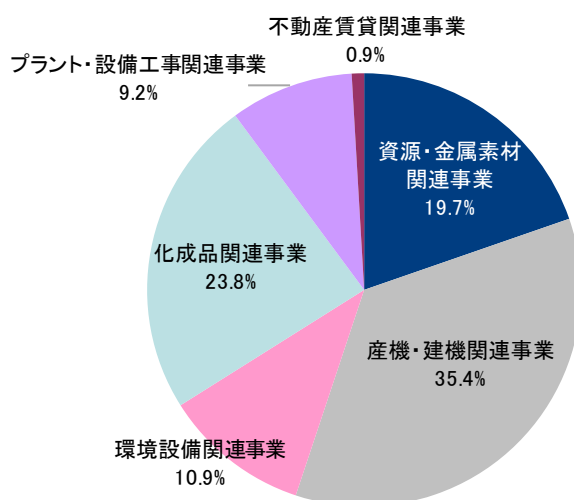
本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

3. 事業内容

同社グループの報告セグメントは、資源・金属素材関連、産機・建機関連、環境設備関連、化成品関連、プラント・設備工事関連、不動産賃貸関連の6事業であり、産機・建機関連が収益の中心になっている。2026年3月期の事業別売上構成比は、資源・金属素材関連19.7%、産機・建機関連35.4%、環境設備関連10.9%、化成品関連23.8%、プラント・設備工事関連9.2%、不動産賃貸関連0.9%となっている。

事業別売上構成比(2026年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 資源・金属素材関連

資源・金属素材関連事業は、ジルコンサンドを中心とする鉱産物、その他物資等の輸出入及び販売を行っている。ジルコンサンドは世界有数のミネラルサンド(砂状の鉱産物)の生産会社であるオーストラリアのアイルカ社と日本における総販売代理店契約を締結している。ジルコンサンドの用途は、高炉の耐火レンガ等の耐火材、自動車部品の精密鑄造用部材、釉薬等のセラミックス製品原材料、半導体のシリコンウェハー用研磨材、電子材料等の広い用途に供給されている。近年は、チタン関連素材、アルミナ等の輸入拡大も図っており、主に溶接材料、耐火物原料、セラミックス向け原料として、国内で販売している。

会社概要

(2) 産機・建機関連

産機・建機関連事業のうち、産機関連では、国内外の機械メーカーと総販売代理店契約を締結して、社会インフラを支える特殊な産業用ポンプや機械の販売・メンテナンスを主に手掛けており、特に高粘度・腐食性液などを運ぶスラリーポンプ分野に強みを持つ。スラリーポンプは、スラリー液（固形物を含む液体）が非常に高い粘性があり、ポンプ内部の部品を摩耗させたり詰まらせたりするリスクがあるため、一般的なポンプと異なり、耐久性に優れる特別な設計が施されている。主力のワーマンポンプは遠心式のスラリーポンプで、国内でライセンス生産を担う大平洋機工と総販売代理店契約を締結して、同社が独占的に製品販売を行っている。同ポンプは必要部品の交換により長期にわたり使用できるうえ、ポンプの分解・組立が容易で、工場に持ち込まずにその場で簡単にメンテナンスを行えることや、取扱溶液の性状に適応した様々な材質を選定して組み立てられるなどのメリットがあり、日本導入以来60年以上にわたり、国内トップクラスのシェアを維持している。電力・製鉄・化学・半導体・食品など様々な産業における製造現場や排水処理設備のほか、下水処理施設などインフラ設備でも利用されている。

建機関連では、各種小型建設機械、耐震管敷設用機器の販売、シールド掘進機及び関連機器等の販売・レンタル・メンテナンス等を行っている。このうち、シールド掘進機はラサ工業製を中心として、主に下水道やケーブル管路用の小～中口径向けに販売・レンタルしている。

(3) 環境設備関連

環境設備関連事業は、海外メーカーから各種ポンプや周辺機器を輸入販売しているほか、水砕スラグ製造設備を取り扱っている。海外製ポンプについては、主にドイツから高性能の高圧ポンプを輸入し、バイオガス発電・下水汚泥処理・産業廃棄物処理などの用途として国内で販売を行っている。プツマイスター高圧ピストンポンプは、主に下水・電力の分野に多くの納入実績があり、フェルバポンプは特殊液の圧送が最大の特徴で、化学業界を中心に様々な用途に採用されている。水砕スラグ製造設備は、鉄鋼メーカーで鉄を製造する際に副産物として発生する溶融スラグを再利用するための処理を行う設備であり、この設備を設計から製作・据付まで一貫して請け負えるのは国内外で同社を含めて限られた企業しかなく、独自の水砕スラグ製造設備「ラサ・システム」が主力商品となっている。

(4) 化成品関連

化成品関連事業は、合成樹脂・化学製品専門商社として長年事業を展開していたイズミを2012年に子会社化した後、2024年4月に吸収合併して取り込んだ事業であり、自動車関連、建材、電気、電子など幅広い分野に合成樹脂、各種プラスチックフィルム、樹脂添加剤、油脂、ケミカル製品などを販売している。

(5) プラント・設備工事関連

プラント・設備工事関連事業は、子会社の旭テックが担う事業であり、主に石油精製、石油化学、ガス関連、クリーンルーム関連、各種工場関連、都市部大型空調設備関連等の多種多様な分野のプラント及び関連工事に関わる設計・施工及びメンテナンス工事を行っている。また、プラント及び関連工事の中でも配管工事及びポンプやコンプレッサー等の組立やメンテナンスを得意としており、自社工場での加工率を高めて現場作業を削減することで、コスト低減を図っている。広大な敷地を生かした工場は、屋内では水分を嫌う配管工事や特殊材質の配管工事を行い、屋外では大径管の工場加工などを手掛けることができ、工場規模を最大限に生かした受注により、同業他社との差別化を図っている。

会社概要

(6) 不動産賃貸関連

不動産賃貸関連事業は、子会社のラサ・リアルエステートが担う事業であり、グループ内に保有する不動産物件を有効活用して賃貸収益を得ている。保有物件は付加価値の高い都市部にある好条件の賃貸ビルが中心で、2026年3月期に満室を維持しており、事業リスクは限定的と考える。ただし、築年数経過に伴う修繕費用発生にはやや注意を払う必要があらう。

業績動向

2026年3月期は2期連続の増益となり、
中期経営計画の最終年度目標を上回る

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高で前期比6.1%増の28,201百万円、営業利益で同16.8%増の2,958百万円、経常利益で同13.5%増の3,226百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同14.4%増の2,378百万円と各利益とも2期連続の増益となり、期初予想を上回って着地した。売上面では環境設備関連の大型案件や化成品関連の需要回復などが主な増収要因となった。また、営業利益面では売上高と同様に環境設備関連の大型案件のほか、産機・建機関連の部品・整備関連需要の好調な推移が主な増益要因となった。営業利益をはじめとする各利益は、既に中期経営計画の最終年度（2028年3月期）の目標値を上回る結果となったが、大型案件獲得による利益押上げ効果が含まれる。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		期初予想	実績	26/3期		
	実績	売上比			売上比	前期比	予想比
売上高	26,568	-	28,000	28,201	-	6.1%	0.7%
売上原価	19,715	74.2%	-	20,608	73.1%	4.5%	-
売上総利益	6,853	25.8%	-	7,592	26.9%	10.8%	-
販管費	4,321	16.3%	-	4,634	16.4%	7.2%	-
営業利益	2,532	9.5%	2,500	2,958	10.5%	16.8%	18.3%
経常利益	2,842	10.7%	2,700	3,226	11.4%	13.5%	19.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,079	7.8%	2,000	2,378	8.4%	14.4%	18.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

環境設備関連セグメントの大型案件受注が増益に大きく寄与

2. 事業セグメント別動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比	
					増減額	増減率
売上高	29,656	27,916	26,568	28,201	1,633	6.1%
資源・金属素材関連	8,249	6,441	5,478	5,549	71	1.3%
産機・建機関連	8,986	10,325	10,420	9,990	-429	-4.1%
環境設備関連	1,800	1,910	1,858	3,087	1,228	66.1%
化成品関連	6,912	6,167	6,166	6,718	552	9.0%
プラント・設備工事関連	3,459	2,821	2,389	2,595	206	8.6%
不動産賃貸関連	248	250	255	259	4	1.6%
営業利益	2,853	2,497	2,532	2,958	426	16.8%
資源・金属素材関連	841	399	177	108	-69	-39.2%
産機・建機関連	1,104	1,513	1,526	1,581	55	3.6%
環境設備関連	267	351	370	753	382	103.4%
化成品関連	143	134	127	127	0	0.0%
プラント・設備工事関連	284	-99	144	163	19	13.4%
不動産賃貸関連	203	195	204	205	1	0.7%

注：売上高は外部顧客への売上高であり、営業利益は連結損益計算書に基づく。なお、営業利益内訳の各セグメント利益の合計額は差異調整分だけ営業利益と乖離が生じる

出所：決算短信よりフィスコ作成

主要製品別売上高

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	前期比	
					増減額	増減率
資源・金属素材関連	8,249	6,441	5,478	5,549	71	1.3%
ジルコン・チタン原料	5,160	4,627	3,861	3,758	-103	-2.7%
輸入原料	2,796	1,594	1,407	1,549	142	10.1%
その他商品	292	219	210	242	32	15.2%
産機・建機関連	8,987	10,326	10,421	9,991	-429	-4.1%
産業機械計	7,849	8,937	9,396	8,765	-631	-6.7%
スラリーポンプ販売、メンテナンス等	6,010	6,713	6,807	6,863	56	0.8%
その他産業機械	1,839	2,224	2,589	1,902	-687	-26.5%
建設機械計	1,135	1,363	1,047	1,225	178	17.0%
シールド掘進機	1,061	1,228	969	1,118	149	15.4%
その他建設機械	74	135	78	107	29	37.2%
環境設備関連	1,800	1,910	1,858	3,087	1,228	66.1%
水砕スラグ製造設備	443	491	454	947	493	108.6%
輸入高圧用ポンプ及び機器類	1,356	1,419	1,404	2,139	735	52.4%

注：売上高はセグメント間の内部売上高・振替高を含む

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

業績動向

全般的に見ると、大型案件が重なった環境設備関連が全体の売上高及び営業利益の拡大をけん引した。また、プラント・設備工事関連の大型案件獲得や化成品関連の一部取り扱い原料の市場価格上昇及び自動車関連での需要回復が売上拡大に寄与したほか、産機・建機関連及び環境設備関連では、部品・整備関連の利益貢献が大きかった。

(1) 資源・金属素材関連

資源・金属素材関連の売上高が前期比1.3%増の5,549百万円となる一方、営業利益は同39.2%減の108百万円となった。売上高に関しては、取扱原料の市場価格下落があったが、輸入原料の需要回復が増収に寄与した。営業利益に関しては、販管費の増加が主な減益要因である。同社はジルコンサンドなどの国内在庫をもって販売していることもあり、人件費や物流費を中心に販管費が増加した。

(2) 産機・建機関連

産機・建機関連の売上高は産機関連の売上減少額が建機関連の売上増加額を上回り、前期比4.1%減の9,990百万円となった。このうち、産機関連の売上高は同6.7%減の8,765百万円となった、民間企業向け各種ポンプ販売及び部品・整備需要は好調だったが、官庁向け汚泥ポンプの販売低調に加えて、前期大口案件の民間企業向け水処理設備の反動減により減収に転じた。一方、建機関連の売上高は同17.0%増の1,225百万円となった。海外向けシールド掘進機の大口径案件獲得が主な増収要因である。産機・建機関連の営業利益は、部品・整備関連需要が好調に推移したことにより、同3.6%増の1,581百万円となった。

(3) 環境設備関連

環境設備関連の売上高は前期比66.1%増の3,087百万円となった。下水処理場向けのピストンポンプ本体の輸入販売及び大型整備案件の獲得に加えて、製鉄所向け水砕設備改良工事の完工などが大幅な増収につながった。営業利益は増収効果に加えて、部品・整備関連需要の増加を主因としてほぼ倍増の753百万円となった。

(4) 化成品関連

化成品関連の売上高は自動車関連の需要回復などにより前期比9.0%増の6,718百万円となったが、販管費等のコスト増加もあり、営業利益は前期比横ばいの127百万円にとどまった。

(5) プラント・設備工事関連

プラント・設備工事関連の売上高は大型工事及び定期修繕工事が堅調に推移し、前期比8.6%増の2,595百万円となった。受注段階の案件採算性の検討や、進行中の案件の原価管理を徹底するなどの施策を進めた効果もあり、営業利益は同13.4%増の163百万円となった。

(6) 不動産賃貸関連

不動産賃貸関連の売上高は賃貸ビルの満室維持と賃料見直しにより、前期比1.6%増の259百万円となった。営業利益は租税公課や設備管理費等の増加はあったが、支払手数料や修繕費等の減少もあり、同0.7%増の205百万円となった。

実質無借金経営を継続するなど高い財務健全性を維持

3. 財務状況及び経営指標

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比306百万円減少の32,952百万円となった。主な要因は固定資産が時価上昇に伴う投資有価証券の増加757百万円などにより1,001百万円増加する一方、流動資産が売上債権や棚卸資産の減少により1,308百万円減少した。負債合計は同1,878百万円減少の9,519百万円となった。主な要因として流動負債が仕入債務や短期借入金を中心に1,665百万円減少、固定負債が主に長期借入金の減少により212百万円減少した。純資産合計は同1,571百万円増加の23,433百万円となった。剰余金配当と自己株式の取得があったが、利益の積み上がりに加えて、その他有価証券評価差額金が時価上昇に伴い増加した。

経営指標については、2026年3月期の安全性指標のうち、自己資本比率が前期比5.4ポイント上昇の71.1%となり、流動比率は同38.6ポイント上昇の276.0%と良好な水準にある。また、現金及び預金が有利子負債を上回る実質無借金経営を継続するなど、高い財務健全性を維持している。収益性指標では、ROEが同0.9ポイント上昇の10.5%、売上高営業利益率が同1.0ポイント上昇の10.5%となり、中期経営計画の経営指標の目標を上回ったが、大型案件獲得による利益押上げの影響が反映されている。同社が独立系という事情も勘案すれば高い財務健全性を維持することは重要と考えられるため、財務健全性を大きく損なわない範囲で、株主還元に加えて、M&Aを含めた成長シナリオに道筋をつけることが課題となろう。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/3期末	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減
流動資産	19,093	19,523	20,219	18,911	-1,308
現金及び預金	5,532	4,647	5,732	5,662	-70
固定資産	12,826	13,044	13,039	14,041	1,001
資産合計	31,920	32,568	33,259	32,952	-306
流動負債	8,667	8,244	8,518	6,853	-1,665
固定負債	3,152	2,872	2,878	2,666	-212
負債合計	11,820	11,117	11,397	9,519	-1,878
(有利子負債)	5,004	4,213	4,014	2,974	-1,040
純資産合計	20,100	21,450	21,861	23,433	1,571
<安全性>					
自己資本比率	63.0%	65.9%	65.7%	71.1%	5.4pp
流動比率	220.3%	236.8%	237.4%	276.0%	38.6pp
<収益性>					
ROA (総資産経常利益率)	9.4%	8.7%	8.6%	9.7%	1.1pp
ROE (自己資本当期純利益率)	10.8%	9.6%	9.6%	10.5%	0.9pp
売上高営業利益率	9.6%	8.9%	9.5%	10.5%	1.0pp

注：ROA及びROEの分母は期初・期末平均値

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

4. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、前期比で仕入債務の減少があったが、棚卸資産の減少や利益拡大等により2,136百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、保険積立金の積立、払戻以外に特に動きはなく25百万円の収入となり、フリー・キャッシュ・フローは2,161百万円の収入となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、配当金の支払821百万円及び自己株式の取得533百万円に加えて、借入金返済が進んだことにより、2,232百万円の支出となった。この結果、現金及び現金同等物の期末残高は前期末比70百万円減の5,662百万円となった。フリー・キャッシュ・フローを、株主還元とともに借入金返済に配分しており、財務構成の改善につながっている。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー (a)	2,538	717	2,844	2,136
投資活動によるキャッシュ・フロー (b)	-206	23	140	25
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,245	-1,626	-1,899	-2,232
フリー・キャッシュ・フロー (a) + (b)	2,332	740	2,984	2,161
現金及び現金同等物の期末残高	5,530	4,645	5,732	5,662

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期は増収減益見通しも、前期大型案件の反動減の影響大

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比1.1%増の28,500百万円、営業利益で同15.5%減の2,500百万円、経常利益で同14.8%減の2,750百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同15.9%減の2,000百万円と増収減益の見通しである。この見通しには前期の大型案件獲得による反動減が反映されているが、定量的な増減要因は開示されていない。もっとも、大型案件を獲得した環境設備関連の営業利益は明らかに過去のトレンドから乖離しており、その乖離の大きさなどから見て、減益要因として大型案件獲得による反動減の影響が大きいと推察される。

なお、事業セグメントに関しては、定性的要因が開示されており、資源・金属素材関連及び化成品関連では中東情勢緊迫化の影響がリスク要因として挙げられる。産機・建機関連でも中東情勢緊迫化の影響による仕入価格上昇等の懸念はあるが、需要の堅調な推移を背景として、収益は底堅く推移する見通しである。一方、環境設備関連及びプラント・設備工事関連では大型案件の反動減が想定されている。

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	28,201	-	28,500	-	1.1%
営業利益	2,958	10.5%	2,500	8.8%	-15.5%
経常利益	3,226	11.4%	2,750	9.6%	-14.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,378	8.4%	2,000	7.0%	-15.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

大型案件獲得の影響を除けば、中期経営計画の想定内の動き

2. 中期経営計画

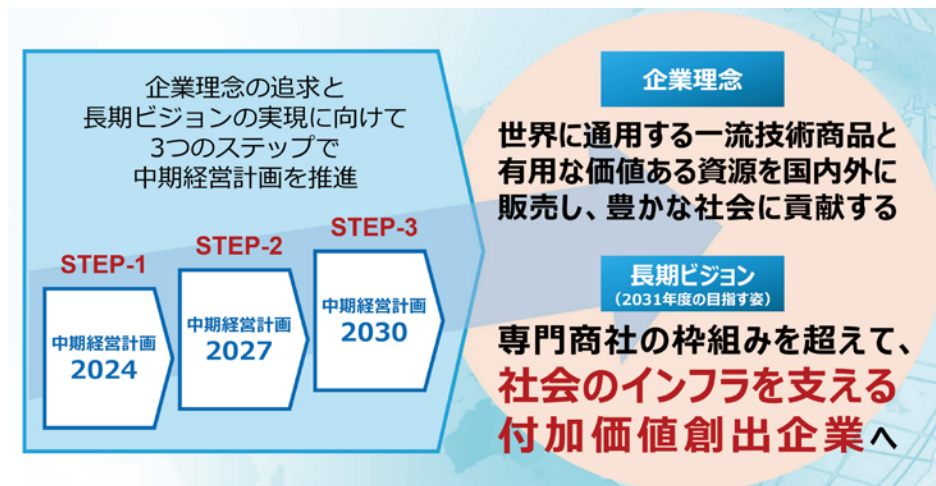
(1) 中期経営計画の概要

同社は、長期ビジョン（2031年度の目指す姿）として「専門商社の枠組みを超えて、社会のインフラを支える付加価値創出企業へ」を掲げ、その実現に向けて3つのステップで中期経営計画を推進している。3つのステップのうちSTEP-1に相当する前中期経営計画（2023年3月期～2025年3月期）では、2021年3月に判明した連結子会社における不適切会計事案への反省から、グループ・ガバナンスの確立を最優先課題として、中長期的な企業価値向上に必要な経営基盤の強化を推し進めてきた。その結果、内部統制の再構築や継続的モニタリングの実施等により、グループ・ガバナンスの確立に進捗が見られたほか、売上高及び利益が漸減傾向となるなかでも、グループシナジーの追求や既存事業の収益基盤強化などの施策を進めることにより、利益及び経営指標の目標を達成した。

2025年5月に発表した中期経営計画「“Step Forward” Rasa 2027～成長のステージへ～（2026年3月期～2028年3月期）」は、3つのステップのうちSTEP-2に相当し、前中期経営計画で強化を図ってきた経営基盤の下、新たな成長のステージへの一歩を踏み出す3ヶ年と位置付けている。

今後の見通し

同社グループの中長期経営の全体像



出所：中期経営計画より掲載

最終年度（2028年3月期）の業績目標（連結）として、売上高315億円、営業利益29億円、経常利益31.5億円、親会社株主に帰属する当期純利益23億円を掲げており、「新規・成長分野への取り組み」「既存領域の深耕」「事業活動を通じたサステナビリティ経営の推進」の3つの重点施策を推し進めることにより、社会インフラを支える付加価値創出企業として、既存事業の安定的成長にとどまらず、新たな成長のステージへの一歩を踏み出す。また、財務の健全性を念頭に置きながら、自己資本を効率的に活用しつつ、株主価値の拡大を図ることを主眼に、最終年度の経営指標の目標として、ROE10%以上、売上高営業利益率9%以上も掲げている。

中期経営目標（業績目標と経営指標）

（単位：億円）

	25/3期 実績	計画	26/3期 実績	達成率	27/3期 計画※	28/3期 計画
業績目標						
売上高	265.6	280.0	282.0	100.7%	295.0	315.0
営業利益	25.3	25.0	29.5	118.0%	27.0	29.0
経常利益	28.4	27.0	32.2	119.3%	29.5	31.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	20.7	20.0	23.7	118.5%	21.5	23.0
経営指標						
ROE	9.6%	-	10.5%	-	-	10%以上
売上高営業利益率	9.5%	-	10.5%	-	-	9%以上

※ 中期経営計画策定時の計画値

出所：決算短信、中期経営計画よりフィスコ作成

今後の見通し

なお、2026年3月期の業績が、売上高28,201百万円、営業利益2,958百万円、経常利益3,226百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,378百万円となり、売上高を除けば最終年度の目標値を上回った。また、経営指標についても、2026年3月期のROEが10.5%、売上高営業利益率も10.5%となり、同じく最終年度の目標値を上回る結果となった。ただし、前述したように、2026年3月期の業績には大型案件獲得による利益押上げ効果が含まれている。中期経営計画の進捗を見るうえでは、この影響を割り引いて判断する必要があるが、具体的な影響額は開示されておらず、判断が難しい部分が残る。もっとも、偶発的な案件獲得による利益の振れは避けられない面があり、業績計画値との乖離などから判断して、大型案件獲得の影響を除けば、ほぼ中期経営計画の想定内の動きと考えられる。

(2) 重点施策の概要と進捗

目標達成に向けた3つの重点施策については、総じて計画に沿って進捗していると考えられるが、今後は中期経営計画のスローガンとなる「成長のステージへ」の道筋をつけることが課題となる。M&A案件には慎重な判断が求められるが、具体的な案件検討が今後どこまで進むかに注目したい。

(a) 新規・成長分野への取り組み

中期経営計画のスローガンとなる「成長のステージへ」を実現するうえで、重点施策の中でも重要性の高い取り組みとなる。このうち、新規分野の取り組みとして「新しい取引先及び商品の開拓」を掲げており、具体的な施策として「伸長している海外マーケットの重点エリアにおける販売体制強化（建設機械など）」「新規商材の開拓に向けた市場調査及び販路開拓（資源・金属素材関連のレアアース、化成品関連の電線部材など）」「取引先拡大に向けた新規業種への提案（電子部材、食品関連など）」を挙げている。

現在の進捗として、建機商品では海外マーケットにおける掘進機の新規取引先獲得に向けて、レンタル市場の開拓にも取り組んでいる。産機商品では、開拓市場に掲げる食品業界について、食品廃棄物リサイクル方法の1つとして湿式メタン発酵バイオガス発電プラントへのポンプ納入が増加しており、さらなる増加に向けて取り組んでいる。また、耐水型汚泥処理ポンプ（モーターとポンプが一体化した水中ポンプ）を陸上でも使えるようにして、下水道施設向けの導入を働きかけている。環境設備関連では非鉄製錬ユーザー等への水砕スラグ製造設備「ラサ・システム」の販売を強化している。

成長分野の取り組みとしては「成長事業の模索及び主体的なM&Aの検討」を掲げている。M&A推進委員会では、営業本部及び管理本部の連携に加えて支店意見も反映したうえで、グループシナジーの追求を重視したターゲット選定を行うなど、従来よりも投資スコープを明確化している。これにより、案件検討の精度が高まってきているようである。

(b) 既存領域の深耕

資源・金属素材関連の取り組みの1つとして「倉庫及び通関関連業務の最適化」があり、倉庫のBCP対策実施とともに物流業務の効率化を実施している。産機・建機関連の取り組みとして「現場でのポンプ診断による提案営業を通じた需要喚起」があり、急な整備案件に診断ノウハウのある営業が迅速に対応して整備案件受注につなげた事案も出てきている。

(c) サステナビリティ経営の推進

CO₂排出量の削減に向けて、CO₂フリー電力の導入を進めており、2024年7月のRASA日本橋ビルディング及びビズミビルディングに続いて、2026年2月には東京機械センターにも導入を実施した。また、気候変動による水害発生が増加とともに都市部を中心に防災意識の高まりから、緊急排水用途における可搬式ポンプユニット「SUPER BETSY」の需要が増加傾向にあり、主に民間工場や各自治体への導入に向け販促活動に注力している。

3. 資本コスト経営の取り組み

同社は、株主資本コストをCAPM（資本資産価格モデル）から約4～7%と推計する一方、投資家の期待値としては8%程度が求められると認識して、株主資本コストを上回る水準にROEを向上させることを目指してきた。しかし、ROEが想定する株主資本コストを上回った時点においても、株価収益率（PER）や株価純資産倍率（PBR）で見て株価が割安な水準にとどまると判断し、成長戦略の推進やさらなる株主還元、IR活動の強化、人的資本経営の推進等の取り組みが必要との認識に至った。こうした認識の下、同社は2025年5月14日開催の取締役会において「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について決議した。背景には、東証がプライム市場及びスタンダード市場の全上場会社を対象に、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を要請するなど、世の中の大きな流れの変化もある。

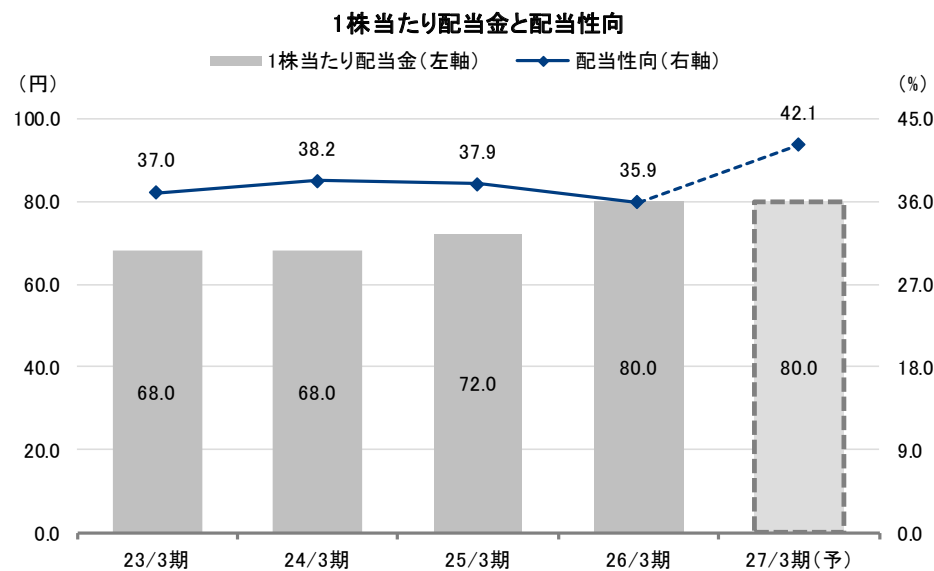
上記決議の具体的内容として「成長分野への投資」「資本政策」「収益性の向上」「IR活動のさらなる充実」が挙げられるが、その多くは中期経営計画の方針や目標と重複する。むしろ、中期経営計画の株主還元方針や経営目標を決めるうえで、資本コストを意識したものと捉えられる。中期経営計画の内容と重複しない項目としては「IR活動のさらなる充実」が挙げられ、決算説明会（年2回）、個人投資家向け説明会（年数回）、機関投資家とのスモールミーティング（随時）などの回数をさらに増やすとともに、各種メディアを活用したIR活動のほか、機関投資家向けIRレポートを展開していく方針である。

株主還元策

配当性向40%前後の配当と機動的な自社株買いにより 総還元性向50%以上とする方針

同社は株主還元策として配当を実施している。中期経営計画の財務方針に従い、株主への利益還元を重要な経営課題の1つと考え、配当性向で40%前後の水準を維持するとともに、機動的な自己株式取得も行うことにより、総還元性向を50%以上とすることを基本方針としている。この方針に基づき、連結業績の好調な推移も踏まえて、2026年3月期の1株当たり配当金は8.0円増配の80.0円を実施した。2027年3月期は減益予想ながら、前期に増配した1株当たり配当金80.0円を維持する予定であり、株主重視の姿勢を示している。

また、同社は前期に続き2026年3月期にも自己株式の取得を実施した。具体的には、2025年9月16日開催の取締役会決議に基づく自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) による自己株式の取得 (100,000株、取得価額173,500,000円) を終え、さらに2025年11月26日開催の取締役会決議に基づく自己株式の取得 (100,000株、取得価額189,979,600円) を2026年3月11日に終えるなど、機動的な自己株式の取得による株主還元にも積極的に取り組んでいる。このほか、2025年8月26日には、自己株式処分方式により業績連動型株式報酬制度における株式取得 (105,900株、169,863,600円) も実施した。



出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp