

■ 社会貢献への取り組み

当社の株主優待は、2021年6月に実施した寄付先団体への寄付をもちまして廃止させていただきましたが、株主優待制度廃止後も、当社は下記の寄付先団体への寄付を継続することで社会貢献に取り組んでおります。

公益財団法人	認定NPO法人	認定NPO法人
緑の地球防衛基金(2008年～)	世界の子どもにワクチンを 日本委員会(2011年～)	ウォーターエイドジャパン(2022年～)

■ ホームページのご案内



ニュースリリースやIR 資料等の最新情報をご提供しています。

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

ラサ商事

検索



株主・投資家の皆様へ

RASA CORPORATION REPORT

第123期 報告書 2024.4.1
2025.3.31

海を越えて…

新たなマネジメント体制のもと、新中期経営計画を始動させました



代表取締役会長
井村 周一

2005年の社長就任から20年間、ラサ商事グループの企業価値向上に邁進してまいりました。2006年に株式を上場し、その社会的信用力を背景に成長投資を積極化してまいりました。事業領域の拡大に向けて3つのM&Aを実行し、産機・建機関連事業に新たな領域を加えるとともに、事業セグメントを従来の3つから着実に増やし、2015年3月期には6事業セグメントへと広がってまいりました。また、グローバル事業の拡大に向けて海外拠点の整備にも取り組みました。

その一方で、グループ傘下となった旭テック㈱の不適切な会計処理が発生するなど、グループ・ガバナンスの脆弱性が課題となり、前中期経営計画はこの立て直しに注力しました。

グループ・ガバナンスを一定水準まで高め、経営基盤が強化されるなか、2025年度(2026年3月期)より新たな中期経営計画を始動させます。このタイミングで、当社グループの経営の舵取りを青井社長へと委ねてまいります。今後、新たな成長のステージを目指して積極果敢な経営を推し進める青井社長を、新たに会長という立場から精一杯支援してまいります。

株主の皆様には、引き続きラサ商事グループをご支援賜りますようお願い申し上げます。

長期ビジョン実現に向けたステップ

企業理念の追求と長期ビジョンの実現に向けて 3つのステップで中期経営計画を推進



この度、当社代表取締役社長の任を賜り、身が引き締まる思いでございます。今後、井村会長との代表取締役2名体制で、ラサ商事グループの新たな歩みを成長へと導くべく、力を尽くしてまいります。

当社は創業から86年続く歴史ある専門技術商社であり、「ニッチトップ」(ニッチな市場でトップシェアの製品を持つ)を強みとしながら成長してまいりました。諸先輩方の尽力の積み重ね、株主様、お客様、協力会社様など、すべてのステークホルダーの皆様のご支援の賜物と深く感謝いたします。

時代の大きな転換点を迎えるなか、当社グループの新たな未来創出に向け、今後、受け継ぐものと変革すべきものを的確に見極め、変革への挑戦を積極化してまいります。

収益性に富んだ安定成長基盤、その源泉となっている“風通しの良い企業風土”や“課題に対して真摯に向き合う従業員気質”など、井村会長から受け継いだ大切な財産を活かして、2025年度より新中期経営計画を始動させ、新たな成長ステージに向けて、新市場・新分野への進出や新事業創出など、積極的な経営を推し進めてまいります。

ラサ商事グループの今後の経営にご期待いただき、引き続きご支援のほどお願い申し上げます。



代表取締役社長
青井 邦夫

企業理念

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

長期ビジョン (2031年度の目指す姿)

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

新たな成長路線への力強い転換を図ってまいります。

まず、前中期経営計画の評価をお願いします。

前中期経営計画では、「グループ・ガバナンスの確立」を最重要課題と位置づけ、その強化・再構築に注力しました。具体的には、子会社「旭テック㈱」における新人事制度の構築、基幹システム導入による内部統制の枠組みの構築、イズミ㈱の吸収合併などを行いました。今後もガバナンス強化に向けた取り組みを継続し、盤石なグループ・ガバナンスを目指します。

また、“再生から飛躍へ”の道筋を付けるべく、「グループの連携強化によるシナジーの追求」や「既存事業の収益基盤強化と新規事業機会の獲得」にも注力し、グループ全体で適切な事業運営体制や収益基盤の強化を図ることができたと評価しております。

その結果、業績面では、資源・金属素材関連や化成品関連を取り巻く事業環境が厳しい状況で推移したことなどを背景に、

売上高は漸減傾向となり目標を下回りましたが、営業利益など各段階の利益や、ROE、売上高営業利益率などの経営指標は、すべて最終年度目標を越える実績となりました。

新中期経営計画の概要と、今後の中長期的な展望をお聞かせください。

2025年度（2026年3月期）より始動した新中期経営計画「“Step Forward”Rasa 2027 ～成長のステージへ～」は、新たな成長のステージへの一歩を踏み出していく期間と位置付けており、最重点施策として「新規・成長分野への取り組み」に注力してまいります。

具体的には、第一に、産機・建機関連における海外成長市場や食品業界への進出強化、資源・金属素材関連におけるレアアースや化成品関連における電線部材などの新規商材開拓など、新市場・新商材の開拓に挑戦してまいります。第二に、当社

グループにとって成長が期待される分野やグループシナジーの発揮が期待される分野の事業を「成長事業」と位置づけ、成長事業を獲得するためのM&Aに積極的な姿勢で臨んでまいります。そのために、営業本部・管理本部合同の「M&A推進委員会」を新たに立ち上げます。

経営目標については、本中計3か年は成長のステージに向けた準備期間となることから、売上高については前中期経営計画および前々中期経営計画期間中のピークを上回ることを目指して315億円を目標に設定し、本格的な成長のステージにつなげていきたいと考えております。

最後になりましたが、株主還元方針についても、「機動的な自己株式の取得」を明記し「総還元性向50%以上」を新たな方針に加えるなど、一層の充実を図ってまいります。株主の皆様におかれましては、引き続き、変わらぬご支援をお願い申し上げます。



代表取締役社長

あおい くにお

青井 邦夫

新中期経営計画 数値目標

		2024年度 (実績)	2025年度 (計画)	2026年度 (計画)	2027年度 (目標)
業績目標	売上高	265億円	280億円	295億円	315億円
	営業利益	25億円	25億円	27億円	29億円
	経常利益	28億円	27億円	29.5億円	31.5億円
	親会社株主に帰属する当期純利益	20億円	20億円	21.5億円	23億円
経営指標	ROE	9.6%	—	—	10%以上
	売上高営業利益率	9.5%	—	—	9%以上

新中期経営計画 財務方針

投資方針

財務の健全性に配慮しつつ、企業価値向上に資するM&A案件については、機動的に対処するとともに、将来を見据えた能力増強や業務効率化に資する投資も継続して行う。

※ 本中期経営計画には新たなM&Aによる売上や収益への寄与は織り込んでおりません。

特に、M&Aについては、重点施策1 新規・成長分野への取り組み

に対応して、従来以上に積極的かつ主体的な姿勢でM&Aに臨む

配当方針

株主様への利益還元については、重要な経営課題との認識のもと、推し進める

「配当性向は引き続き40%前後」の水準を維持

機動的な自己株式の取得も行い、新たな方針に「総還元性向50%以上」を加える

略歴（1970年7月28日生）

- 2008年 3月 当社入社
- 2014年12月 当社業務部長
- 2018年 4月 当社執行役員業務部長
- 2019年 4月 当社執行役員物資営業本部長
- 2019年 6月 当社取締役物資営業本部長
- 2021年 5月 イズミ株式会社取締役（非常勤）
- 2022年 5月 イズミ株式会社代表取締役社長（2024年4月1日付、当社への吸収合併により退任）
- 2023年 6月 当社専務取締役物資営業本部長
- 2024年 6月 当社専務取締役物資営業本部長
- 2025年 6月 当社代表取締役社長（現任）



新中期経営計画

“Step Forward” Rasa 2027

成長のステージへ

前中期経営計画で強化を図ってきた経営基盤のもと
これからの3年間で、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步を踏み出していく

重点施策
1

新規・成長分野への取り組み

新規分野



成長分野

新しい取引先および 商品の開拓

- 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および販路開拓(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(電子部品、食品関連など)

成長事業※の模索および 主体的なM&Aの検討

※成長事業=当社グループにとって成長が期待される分野の事業や、グループシナジーの発揮が期待される分野

- 「M&A推進委員会」の立上げ(営業本部・管理本部合同)
- 主体的なM&A案件発掘への取り組み強化

重点施策
2

既存領域の深耕

新たな成長ステージを支える安定基盤として、既存事業の安定的成長を図る

事業名称	深耕の概要
資源・金属素材関連	● 高品質なジルコンサンドを安定供給するための在庫水準コントロール強化 ● 倉庫および通関関連業務の最適化
産機・建機関連	● 官民連携によるストックマネジメント※推進を通じた各種ポンプ案件の獲得 ※ストックマネジメント:下水道施設の老朽化を予測し、点検・調査、修繕・改築を効率的に実施すること ● グループ会社との共同戦略による製販連携 ● 現場でのポンプ診断による提案営業を通じた需要喚起 ● クリーンエネルギー(バイオガス発電等)案件への積極的な参画
環境設備関連	● 老朽化ポンプの更新および整備の需要獲得と付属機器や部品の販売 ● 低含水率汚泥用の高圧ポンプの拡販
化成品関連	● 地政学リスクに対応した仕入の多様化等による販売力強化 ● マーケティングに基づく試作品のサンプル提案による需要の創出
プラント・設備工事関連	● 工事人材の採用強化および研修・現場教育を通じた人材育成の推進 ● 協力会社との更なる連携の強化(既存協力会社の育成、新規協力会社の開拓)
不動産賃貸関連	● 保有不動産に関する有効活用や物件入れ替えの検討・実施 ● 賃貸ビルの資産価値維持に向けた計画的な大規模修繕の実施

重点施策
3

サステナビリティ経営の推進

脱炭素社会と環境保全への貢献

- CO₂排出量の削減(2027年度までに2021年度対比で35%以上の削減)
- 環境負荷低減商品の市場調査および開拓
- 非常災害時における社会インフラおよび地域社会への貢献

予防策 耐水化ポンプの活用

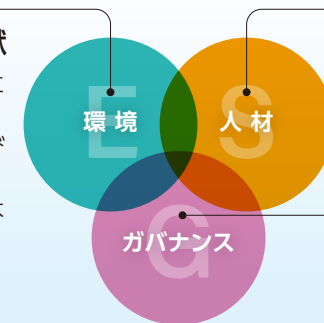
復旧支援 可搬式の排水ポンプユニット「SUPER BETSY」の提案

組織と人材の活性化

- エンゲージメント調査を活用した組織課題への対応
- 育児、介護、障がい者雇用など多様性に配慮した働き方の推進

グループ・ガバナンスの確立

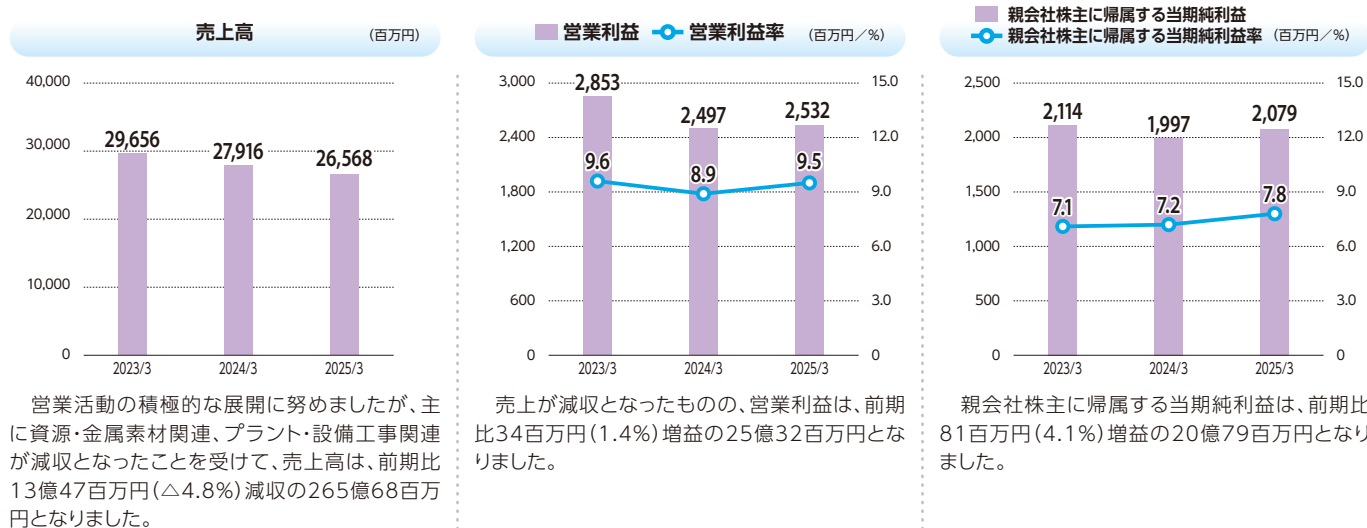
- 旭テック(株)におけるシステムの改善(カスタマイズ)と活用的高度化
- 旭テック(株)および化成品部(旧イズミ(株))における内部統制機能の浸透



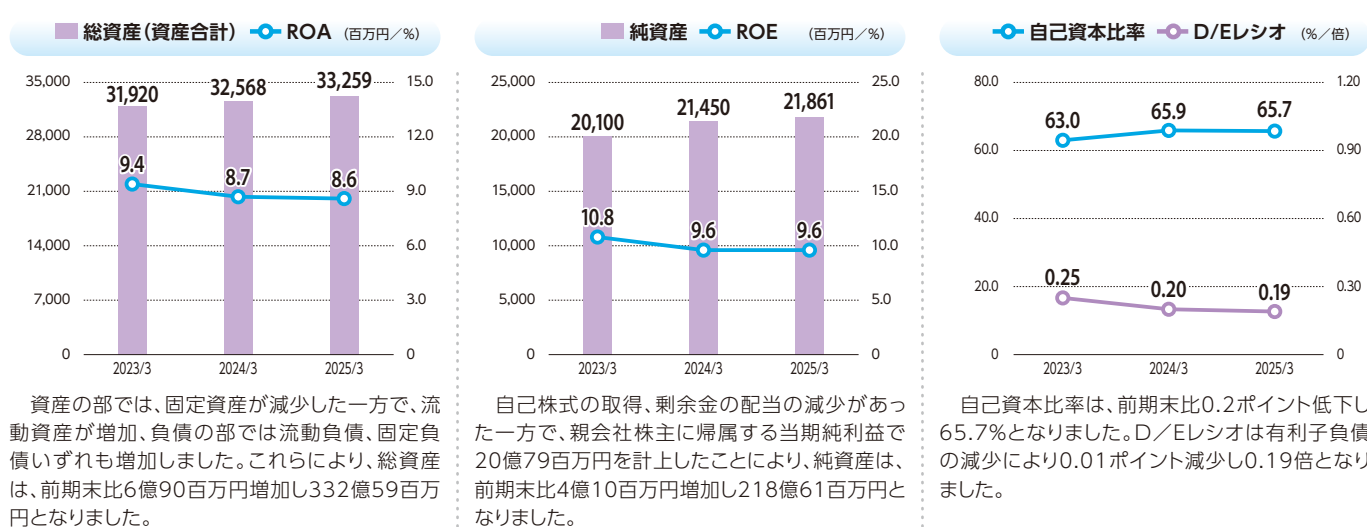


2025年3月期 業績・財務のご報告(連結)

■ 損益の状況 … 減収となったものの、利益面では各利益ともに増益となりました。

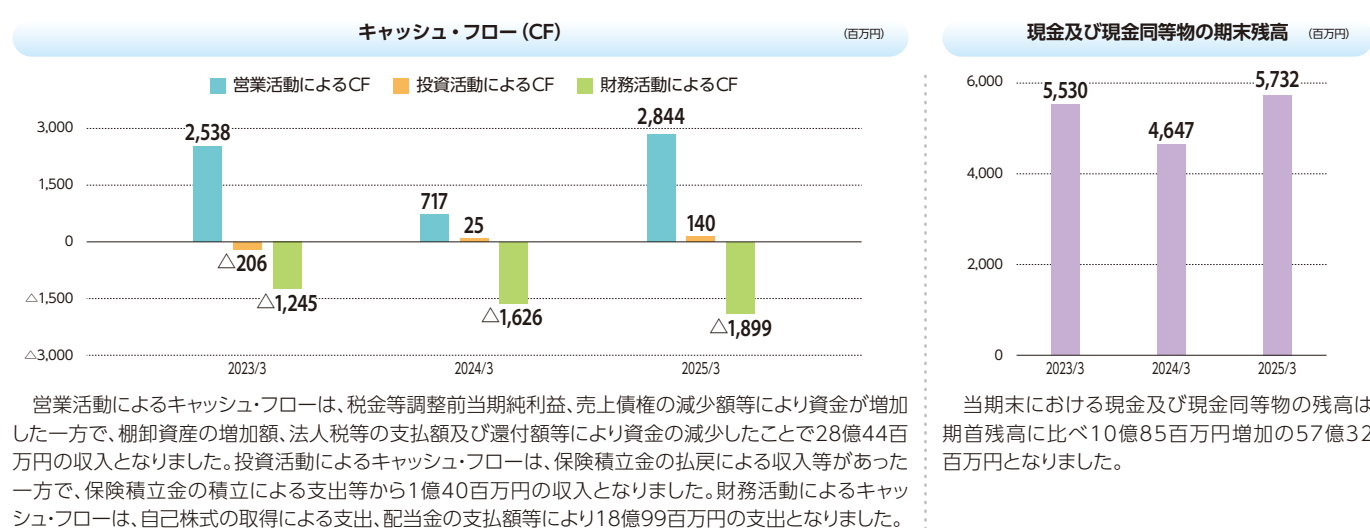


■ 財政状態 … 有利子負債の減少など、財務体質の強化が更に進んでいます。

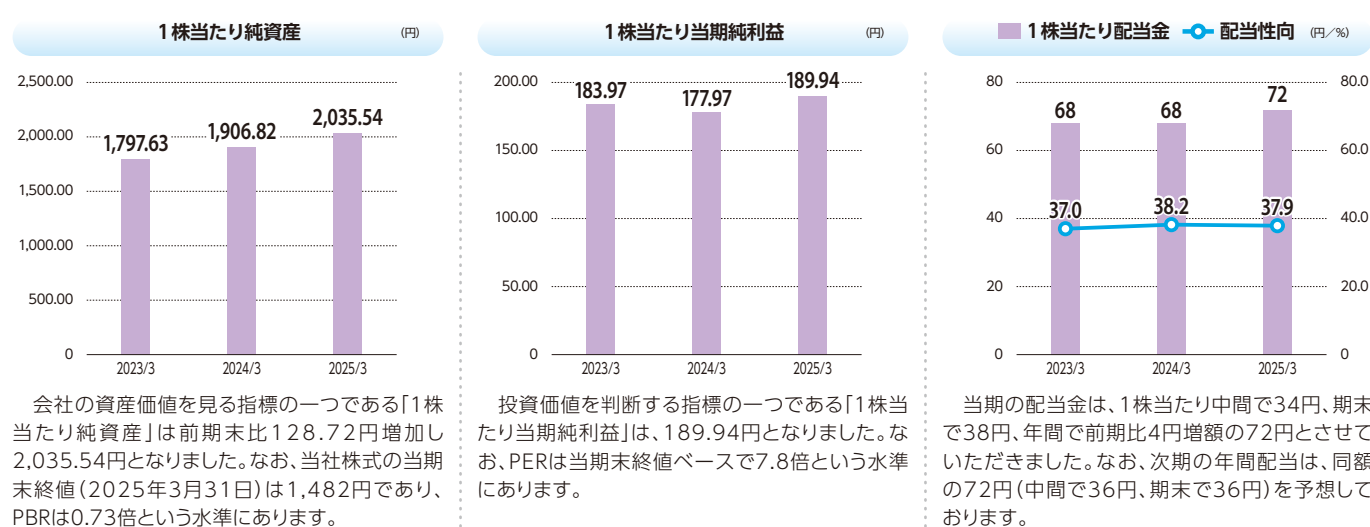


※ D/Eレシオ=有利子負債÷自己資本

■ キャッシュ・フロー (CF) … 現金及び現金同等物の期末残高は、前期末比10億85百万円増加しました。



■ 配当金など … 当期の年間配当は、前期比4円増配で実施させていただきました。



※ PBR=株価÷1株当たり純資産

※ PER=株価÷1株当たり当期純利益



2025年3月期 事業別の営業成果のご報告 (連結)

注) 円グラフは売上高構成比(セグメント間の内部売上高を含む合計金額267億81百万円を分母として算出)

資源・金属素材関連事業

20.5%

売上高 54億78百万円
(前期比15.0%減)

営業利益 1億77百万円
(前期比55.5%減)

当社取り扱い原料の需要停滞による受注減少のほか、市場価格下落の影響もあったことから、同事業の売上高は前期比15.0%減収の54億78百万円、売上減収から営業利益は同55.5%減益の1億77百万円となりました。

産機・建機関連事業

38.9%

売上高 104億21百万円
(前期比0.9%増)

営業利益 15億26百万円
(前期比0.9%増)

海外向けシールド掘進機の販売において工期遅れの影響を受けたものの、国内で下水汚泥ポンプ及び部品・整備需要が堅調に推移しました。また、民間企業向け水処理設備の大口工事案件が完工したこともあり、同事業の売上高は前期比0.9%増収の104億21百万円、売上増収から営業利益は同0.9%増益の15億26百万円となりました。

環境設備関連事業

6.9%

売上高 18億58百万円
(前期比2.7%減)

営業利益 3億70百万円
(前期比5.5%増)

バイオガスプラントにおけるピストンポンプの部品・整備案件が増加しましたが、高圧ポンプ本体の販売減及び水砕関連でCO₂削減に向けた環境対策の案件が減少したことにより、同事業の売上高は前期比2.7%減収の18億58百万円、一方、部品・整備案件の増加が粗利益の増加に寄与したことから、営業利益は同5.5%増益の3億70百万円となりました。

化成品関連事業

23.0%

売上高 61億66百万円
(前期比0.0%減)

営業利益 1億27百万円
(前期比5.3%減)

当社取り扱い原料の一部の添加剤において市況上昇による売上増収がみられたものの、自動車及び電線分野の需要が弱含みで推移したため、同事業の売上高は前期比2百万円(△0.0%)減収の61億66百万円、売上減収から営業利益は同5.3%減益1億27百万円となりました。

プラント・設備工事関連事業

9.3%

売上高 24億78百万円
(前期比12.2%減)

営業利益 1億44百万円
(―)

工事内容や人員配置を厳密に精査するなど慎重な受注方針を徹底したことから、前期より工事量が減少し、同事業の売上高は前期比12.2%減収の24億78百万円、一方、前期にみられた不採算工事のマイナス要因が剥落したことにより、営業利益は1億44百万円(前期は99百万円の損失)となりました。

不動産賃貸関連事業

1.4%

売上高 3億78百万円
(前期比1.9%増)

営業利益 2億4百万円
(前期比4.3%増)

賃貸ビルの満室維持、賃料見直しと駐車場用地の地代見直しがあったことから同事業の売上高は前期比1.9%増収の3億78百万円、一方、修繕費、管理費などが減少したことから、営業利益は同4.3%増益の2億4百万円となりました。



会社情報・株式情報 (2025年3月31日現在)

会社の概要

社 名 ラサ商事株式会社
立 本 金 1939 (昭和14) 年1月10日
資 本 20億76百万円
本 社 〒103-0014
東京都中央区日本橋蛸殻町一丁目11番5号
RASA日本橋ビルディング
TEL (03) 3668-8231 FAX (03) 3669-1729
売 上 高 265億68百万円 (2025年3月期) (連結)
従 業 員 数 258名 (連結)、215名 (単体)
会 計 監 査 人 保森監査法人
許 可 特定建設業許可
(機械器具設置工事業・電気工事業・土木工事業・
管工事業・鋼構造物工事業)
古物商許可

取締役

(2025年6月25日現在)

代 表 取 締 役 会 長 井村 周一 社 外 取 締 役 山口 浩 *
代 表 取 締 役 社 長 青井 邦夫 社 外 取 締 役 川尻 恵理子 *
常 務 取 締 役 川内 裕之 取締役 監査等委員 朝倉 正
常 務 取 締 役 桜木 和陽 社外取締役 監査等委員 永戸 正規 *
取 締 役 倉持 正見 社外取締役 監査等委員 龍田 俊之 *
取 締 役 大内 陽子 * 独立役員であります。
取 締 役 早川 一郎

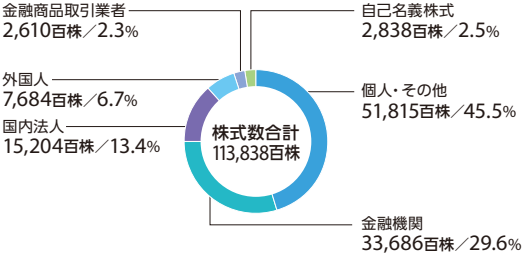
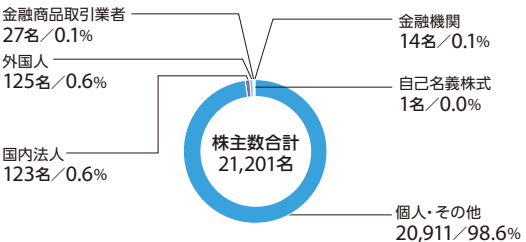
株主メモ

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月下旬
基 準 日 定時株主総会・期末配当 毎年3月31日
中間配当 毎年9月30日
単 元 株 式 数 100株
株主名簿管理人 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
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) ☎ 0120-782-031
取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の
本店および全国各支店で行っております。
上 場 金 融 商 品 東京証券取引所スタンダード市場
取 引 所 (証券コード：3023)

株式の状況

発行済株式の総数 11,383,838株
株主総数 21,201名

所有者別株式分布状況



大株主

(上位10名)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,449,400	13.06
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	738,437	6.65
日本生命保険相互会社	496,000	4.47
野村信託銀行株式会社(投信口)	354,700	3.20
大平洋機工株式会社	207,000	1.86
オー・ジー株式会社	196,200	1.77
株式会社パシフィックソーワ	178,000	1.60
ラサ商事社員持株会	157,657	1.42
STATE STREET BANK AND TRUST CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OM02 505002	136,000	1.23
井村 周一	118,200	1.06

※ 当社は自己株式を283,804株(2.49%)保有しておりますが、上記の大株主からは除外しております。