

個人投資家向け会社説明会 ミーティングメモ

ラサ商事株式会社 (3023)

開催日：2024年7月20日（土）

場 所：札幌ビューホテル大通公園 『ピアリッジホール』（札幌市中央区）

説明者：代表取締役社長 井村 周一 氏

1. 当社グループの概要

- 大和 IR 主催の説明会は、コロナ禍前の 2019 年までは、各地域で参加していましたが、今回は 5 年ぶりの参加です。

当社は、専門商社として資源や産業機械等を取り扱っており、一般消費財を扱っている会社ではありません。そのため、皆様には馴染みが薄いと思いますが、産業界になくてはならないさまざまな商材を扱っています。社会のインフラを支える企業としても貢献しています。

北海道には札幌支店と札幌機械センターがあり、北海道に拠点を置く大手企業や地元企業、道内各市町村と取引があります。当社機械部門の主力商品の産業用ポンプのワーマンポンプは、日本製鉄の室蘭製鉄所のほか、日本製紙、ホクレンなどで数百台単位で使われています。また、その他のポンプも、各市町村の水処理・下水処理・し尿処理場などで幅広く使用されています。

2018 年 9 月に発生した北海道胆振（いぶり）東部地震に端を発した札幌市清田（きよた）区の液状化現象の現場では、崩壊した埋設管路の実態調査および復旧工事に、当社が取り扱う多目的モバイルポンプユニット「SUPER BETSY」が使用されました。当社の代表的な商品の「ワーマンポンプ」や「SUPER BETSY」は、皆様の目に直接触れる機会は少ないのですが、皆様の生活に係わりの深い商品です。

本日は、皆様に当社のことを少しでもご理解いただければ幸いです。

- グループの中核企業であるラサ商事の社名の由来について。ラサ商事の「ラサ」は、沖縄本島の南東約 400km にある「沖大東島」が、通称「ラサ島」と呼ばれていることに由来します。ラサ島で戦前、リン酸肥料の原料となるリン鉱石を採掘していたのがラサ工業で、同社の商事部門が分離独立したのがラサ商事です。ラサ島は現在、リン鉱石を既に掘り尽くし、無人島となっています。

当社は 1939 年（昭和 14 年）、ラサ工業の子会社としてスタートしましたが、現在では独立系の商社として事業を営んでいます。東京証券取引所には 2006 年に第 2 部へ上場。2007 年には第 1 部に指定替えし、2022 年の市場再編に伴い、現在はスタンダード市場に上場しています。

なお、当社は現在でもラサ工業製のシールド掘進機なども取り扱っており、ラサ工業とは良好な関係を保っています。

- 事業の変遷について。当社はそもそも食糧や鉱物資源を取り扱う、いわゆる商社機能か

らスタートしています。2009 年までは食糧を取り扱っていましたが、「独自性の高い分野への経営資源集中」という観点から、食糧分野からは撤退しました。

一方、鉱物資源を取り扱う過程で、オーストラリアとの関係が非常に深くなりました。オーストラリアのワーマン社が発明・開発したワーマンポンプという産業用の特殊ポンプに着目。日曹製鋼（現在の太平洋金属（株））と共同で商品化したことが、産機・建機関連事業を営む足がかりとなりました。さらにその後、単品の機械販売にとどまらず、その周辺機器やプラント設備を手がけるための技術力を向上。下水汚泥関連や産業廃棄物関連、高炉の付帯設備である水砕スラグ製造設備などの環境設備関連事業へと事業を拡大しました。

このように、商社機能から機械メーカー機能、そしてプラントエンジニアリングへと、事業範囲を拡大。それぞれの事業が現在も競争力のある 3 本柱となっています。

また、2010 年代に M&A を 2 社行い、事業領域を拡大。2012 年にイズミ株式会社を得たことで、新たに「化成品関連事業」と、イズミが保有していた不動産を集約化した「不動産賃貸関連事業」の 2 事業が加わりました。さらに 2014 年に旭テック株式会社の「プラント・設備工事関連事業」が加わり、現在、当社グループの事業は 6 事業。以前から目指していた「主要 3 事業」プラス「新 3 事業」という体制が整いました。

なお、イズミ株式会社は、経営資源の集約や管理部門の組織運営の効率化を図るとともに、営業面での連携強化、コンプライアンス・リスク管理の強化を推進することを目的に、本年 4 月に当社を存続会社として吸収合併しています。

2. 事業の概要・特徴

- 資源・金属素材関連事業の特徴について。主力商品のジルコンサンドは天然鉱産物で、「融点が高い」「比重が大きい」「硬い」などの特性を活用。半導体業界のウエハの鏡面加工用の研磨剤として、一番多く使われています。その他、耐火物材料や鑄造用部材、電子材料等広い用途に供給されているほか、ジルコニウム化合物として自動車用部材やファインセラミックス等にも用途が広がっています。また、セラミック業界での釉薬（上塗り薬）の原料などにも使用されており、トイレや洗面台などの衛生陶器の白色はジルコンサンドの色です。

ジルコンサンドは、オーストラリアと南アフリカが 2 大生産地で、特にオーストラリアは世界の生産量の約 4 割を占めています。その中で最大の生産量を誇るオーストラリアのアイルカ社は、世界最大のジルコンサンドのメーカーです。当社は同社と日本の総販売代理店契約を締結。ジルコンサンドの国内シェアの 50%以上を占める、シェア No.1 の企業です。

- 産機・建機関連事業の特徴について。当社は、国産機械と輸入機械の両方を扱っており、産業用の特殊ポンプを中心に販売しています。

ポンプには、「一般的な水を送る」ポンプから、スラリーという「砂利や石ころなどが

混ざった液体を送る」ポンプまで、多様な用途に合わせ、さまざまなポンプがあります。当社は特に、耐摩耗性・耐腐食性に秀れたスラリーポンプ分野を得意としており、この分野の国内シェア No.1 を争っています。

中でも、1958 年の販売開始当初から、60 年以上にわたって主力商品であり続けているのがワーマンポンプです。ワーマンポンプは、オーストラリアのワーマン社で、主に鉱山向けに発明・開発された特殊ポンプです。もともと鉱山用のポンプなので、鉱石の混ざった流体を送るなど、タフな使用に適合。なおかつ取り扱いが簡単なので、世界中に広まっています。

当社はワーマンポンプの特性に注目して国内に導入。鉱山以外の用途開発も行いました。その結果、現在では、電力、製鉄、化学、非鉄金属、製錬、精密機器、電子、半導体、食品など国内外の 3,000 社余りの企業に納入実績があります。

- ・ 環境設備関連事業の特徴について。この事業は、「商社」という枠組を超え、大型のプラント設備などの設計から建設、運転サポートまでを一貫して提供しているのが特徴です。このため、当社は商社ですが「エンジニアリング部門」を保有しています。

現在の主力商品は、製鉄業界において「ラサ・システム」として世界的にも知られている「水砕スラグ製造設備」です。水砕スラグ製造設備は、製鉄の過程で副産物として生ずるスラグを、セメント原料などとして再利用できるように処理します。廃棄するものをリサイクルに繋げる環境に配慮した設備です。

例えば、鉄 1 万トンをつくると、約 3 千トンの溶岩のような状態のスラグが発生します。以前は埋立処分するしかなかったのですが、ラサ・システムの導入により、砂状となったスラグは、セメント原料などにリサイクルされています。昨今の環境意識への高まりや復興需要により、スラグセメントの需要も高まっています。

ラサ・システムは、製鉄所で必要不可欠な設備です。当社は国内の大手鉄鋼メーカーの全てに納入実績があります。

- ・ 化成品関連事業は、M&A により 2012 年にグループ化したイズミ（株）が担ってきた事業です。自動車分野や建材分野、電気・電子分野など幅広い業界に多種多様な合成樹脂・化学製品を提供しています。

当社は本年 4 月にイズミ（株）を吸収合併。引き続き化成品関連事業の収益基盤の拡大を目指し、社内における連携強化と販売コストなどの効率化に努めていきます。

- ・ プラント・設備工事関連事業は、2014 年 12 月に M&A によりグループ化した旭テック（株）が担う事業です。旭テックは設立から約 36 年（1988 年 8 月創業）。業界内では比較的若い会社でありながら、その高い技術力から厚い信頼と実績を得ています。

旭テックの主な活躍の舞台は、東京湾の千葉県海岸部の「京葉臨海コンビナート」。お客様の中心は、この地区に多数進出している大手企業の工場です。旭テックは、これらのプラントの建設工事の設計・施工からメンテナンス工事まで、一貫して対応。また、空調などの配管工事を手がけるほか、成田空港のジェット燃料の配管工事も請負うな

ど、その技術力は高く評価されています。

さらに、自社工場も保有。プラント等で使用する各種配管などのプレハブ加工や各種鋼材・製品品の加工、加えて各種ポンプのメンテナンスなども行っています。

- ・ 不動産賃貸関連事業は、所有不動産の有効活用を事業の目的とし、「ラサ・リアルエステート株式会社」が企画・運営・管理を担っています。

現状、RASA 日本橋ビル、イズミビルの2棟の賃貸オフィスビルを保有。いずれも満室の状態です。本社がある RASA 日本橋ビルは、8 階建てのうち、1～3 階と駐車場の一部を賃貸しています。また、日本橋三越本店に近いイズミビルは、地下1～9階の全フロアを賃貸しています。

さらに、世田谷区上野毛のコンビニ店舗底地等、賃貸を目的とした土地の保有・管理、遊休地化した土地区画整理地の有効活用策の検討等を行っています。こうした保有不動産の有効活用は、優良物件への買換も一段落しています。今後は中長期的な不動産の管理や活用へ軸足を移していくことになります。

3. 当社グループの強み

- ・ ラサ商事には5つの強みがあります。
①ニッチな市場における「トップシェア」を構築していること、②「商社の枠組み」を超えた技術・ノウハウが蓄積されていること、③設計・施工からメンテナンスまで一貫した対応が可能な技術力を築き上げてきたこと、④社員教育が充実していること、⑤健全な財務体質です。

- ・ 1つ目の強みは、ラサ商事の事業は、ニッチ市場でトップシェアを築き上げている点です。資源・金属素材関連では、「ジルコンサンド」が国内シェア 50%以上を誇っています。産機・建機関連では、スラリーポンプの分野で国内シェア No.1 を競っており、中でも「ワーマンポンプ」はあらゆる業界で絶大な支持を得ています。環境設備関連では、「ラサ・システム」が、業界内で広く世界に知れ渡っています。「水砕スラグ製造設備」を設計から建設、運転サポートまで一貫して提供できるのは、世界でも当社を含めて数社しかありません。

ニッチな分野ではあるものの、トップシェアを持つことは、当社が必要とされる分野を確立し、収益の安定性を確保する原動力となっています。

- ・ 2つ目の強みは、「商社の枠組み」を超えた技術・ノウハウが蓄積されている点。それを支えているのが、「提案型営業力」であると自負しています。

商品の販売では、代理店を介さず、常にお客様と直接、接点を持つことで、お客様の新たなニーズや課題を把握。それをメーカーにフィードバックし、新たな商品や使用方法などを提案することで、お客様の問題解決や業務改善のお役に立っています。

私たちは、常にお客様に一番近いところでコミュニケーションを図り、長年に亘る良好な関係の維持に努めています。

-
- 3 つ目の強みは、2 つ目の強みと表裏一体ですが、設計・施工からメンテナンスまで一貫した対応が可能な技術力を築き上げてきた点です。
当社が取り扱っている商品は、産機・建機関連でも環境設備関連でも、非常に特殊な非汎用品がほとんどです。そのため、導入のためのお手伝いだけでなく、その後の保守メンテナンスも当社が責任を持って対応することが必要不可欠です。
当社はいわば、「技術商社」として幅広い人材・ノウハウ・ネットワークを独自に築き上げてきました。また、自社工場を持ち、回転機の保守やメンテナンス業務を担う旭テックが当社グループに加わったことで、こうした強みがさらに強化されています。
 - 4 つ目の強みは、「社員教育が充実していること」です。「技術商社」である当社は、機械関連部門に在籍する営業職およびエンジニア職の 5 分の 1 は、理工系の学部や大学院の卒業者が占めています。また、営業担当者にも技術的な知識と技能を持たせることに努めています。社内教育や研修会を行うほか、毎年数名の若手社員をドイツ・スイス・オーストラリアでの海外研修へ派遣するなど、社員教育の充実を図っています。
今年 1 月にオーストラリアのポンプメーカー（WMA）で研修派遣を実施。当社から 5 名、グループの大平洋機工からは 2 名の総勢 7 名を 9 日間、派遣しました。こうした海外研修により、若手社員は製品に対する海外との考え方の違いや新たな発見等を経験。今後の営業や商品開発に活かすことができます。
例えば、SUPER BETSY という多目的で移動可能なポンプユニットは、ヨーロッパでは主に建設工事で利用されています。ところが日本では自然災害などの BCP 対策に採用されており、国による用途の違いを実感できます。
 - 5 つ目の強みは、健全な財務体質です。有利子負債は圧縮傾向にあり、一方、純資産は着実に積み上がっています。2024 年 3 月期は現預金が有利子負債を上回り、実質無借金経営となっています。この結果、自己資本比率が改善。直近の 2024 年 3 月期では 65.9%と、新中期経営計画で目標として掲げた 50%の水準をクリアしています。
今後も着実にキャッシュフローを積み増し、M&A を含め、将来の成長に向けた投資を適時、的確に実行したいと考えています。

4. 当社グループの成長戦略

- 前中期経営計画までの 10 年間を定量面から振り返ると、売上高は安定的に推移。また利益については、経営基盤の構築・強化に注力し、当社グループの総合力と収益力の強化が進んだことで、ほとんどの期で着実に増益を実現してきました。
最終年度の 2022 年 3 月期は、売上高 350 億円の計画は 313 億 2,900 万円と未達でしたが、経常利益は 25 億円の計画に対し、28 億 1,200 万円と過去最高益を達成しました。
- 2022 年度から 2024 年度までの現中期経営計画について。
前中期経営計画期間は、各事業の収益基盤の強化やグループ企業間の連携強化など、グループ全体の収益力強化が進んだ半面、2021 年 3 月に連結子会社旭テックの不適切会

計事案が判明するなど、グループガバナンスに課題を残しました。

この反省のもと、現中期経営計画は「“Resilience” Rasa 2024 ～再生から飛躍へ～」をテーマに、グループガバナンスの確立を最重要課題と位置づけました。そして、グループガバナンスの再構築から“再生”を始動させ、社会インフラを支える付加価値創出企業としての新たな“飛躍”を目指しています。

「回復力」「弾力性」を意味する“Resilience（レジリエンス）”は、感染症の拡大や不適正会計事案などの困難な状況に直面しても速やか回復し、目まぐるしく変化する環境にも柔軟に対応し、しなやかに成長を遂げることをイメージして名付けました。

- ・ 現中期経営計画では、当社の企業理念である「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」に改めて立ち返ります。そして、持続可能な社会の実現への寄与と、グループ全体の持続的な成長を同時に目指すべく、10年後の目指す姿・長期ビジョンとして「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」を策定しました。
- ・ 目指す姿の達成に向け、現中期経営計画では、①グループガバナンスの確立、②グループの連携強化によるシナジーの追求、③既存事業の収益基盤強化と新規事業機会の獲得、④事業を通じたサステナビリティへの取り組みの4つの重点施策を掲げています。最優先課題として取り組んでいる「グループガバナンスの確立」について。旭テックでは、2022年10月に新基幹システムの運用を開始。2023年4月から新人事制度の運用を開始し、社員教育の充実を図りながら経営基盤の強化に努めています。また、この4月に子会社であるイズミを吸収合併したことにより、旧イズミのコンプライアンス・リスク管理がより強化されています。

2つ目の重点施策の「グループの連携強化によるシナジーの追求」では、中期経営計画に沿ってマネジメント層の人材を送り込むなど、グループ間の連携を強化。イズミとの吸収合併では、管理部門の集約による人材活用や営業面での連携に努めています。また、旭テックの社員を講師として、ラサ商事の社員を対象にした安全教育を実施するなど、安全対策レベルの引き上げも図りました。

今後もグループ間の講師派遣や講習を実施するなど、グループシナジーの強化に継続的に取り組んでいきます。なお、今回当社が受注した水砕スラグ製造設備の配管部分は旭テックが担当することになりました。

3つ目の重点施策の「既存事業の収益基盤強化と新規事業機会の獲得」について。産機・建機関連の主力のポンプでは、環境へのやさしさやランニングコストの削減などのテーマに向き合い、ポンプ効率の改善を優先課題として進めています。また、材質面でも長寿命化を図るべく取り組んでおります。

開拓市場に掲げている食品業界では、食品機械の業界団体へ新規加盟。その可能性をさらに探りたいと考えています。

また、下水道BCPは、当社の主力商品を応用し、津波・高潮・豪雨等の自然災害から

下水道施設等を保護する目的で、多目的モバイルポンプユニット「SUPER BETSY」を供給。インフラ用途に留まらず、その適用範囲は極めて広く、官庁・民間企業ともに需要が増加しています。

- ・ 4つ目の重点施策「事業を通じたサステナビリティへの取り組み」について。社会にとっての重要度とラサ商事グループにとっての重要度がともに高い内容をマテリアリティ（重要課題）と設定。具体的な課題とその取り組みを明確にしています。

サステナビリティ経営に対する課題および取り組みは、定期的実施されるサステナビリティ委員会で進捗のモニタリングを行っています。

また、当社は2023年3月に気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）提言への賛同を表明しました。TCFD提言は気候関連情報開示の枠組みであり、全ての企業に対して「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」「指標と目標」に沿った情報開示を推奨しています。当社も賛同表明を機に、持続可能な社会の実現を目指し、気候変動問題への取り組みをさらに推進。TCFD提言に沿った情報開示の充実に努めています。

なお、国際環境NGOのCDP（Carbon Disclosure Project）は、企業に対し気候変動への取り組み状況を開示させ、回答内容に基づいた格付を行っています。当社は2023年にBランク（上から3番目のランク）のスコアを獲得しました。

- ・ 現中期経営計画の経営目標と経営指標について。最終年度となる2024年度の利益目標は、2021年度実績を下回る計画としています。

これは、ウクライナ情勢の当社事業への影響が懸念されるなか、プラント・設備工事関連では組織整備やガバナンス確立のための人材やシステムなどへの投資を計画していること。また、建設資材の高騰や資材不足による工期延期などが、少なからず業績に影響することが見込まれるためです。誠に遺憾ですが、このような経営目標としています。経営指標については、前中計の目標数値を据え置いています。資本の効率的な活用や本業の収益力強化、財務の健全性確保の観点から、ROE（自己資本当期純利益率）は9%以上、売上高営業利益率は6%以上、自己資本比率は50%以上を目標としています。

ロシア・ウクライナや中東ガザの情勢、米国の金融政策、円安の加速、資材・原料価格の高騰など先行き不透明な状況ですが、これらの指標はまずは着実に最低限達成すべきレベルと考えています。可能な限り上を目指して取り組んでいきます。

なお、現中期経営計画1年目の2022年度、2年目の2023年度の実績は、売上高は遺憾ながら各年度とも目標未達となりましたが、利益面では最終年度の各利益目標を達成。目標とする経営指標も達成しています。

- ・ 現中期経営計画の投資方針と配当方針について。投資方針は今後も財務の健全性を意識した経営を進めます。M&Aもこれまで同様、当社グループの企業価値向上に資する案件であれば、機動的に対処する考えです。設備投資は、将来を見据えた能力増強や業務効率化に資するものは、継続して実施します。

配当方針は株主様への長期的な利益還元を重要な経営課題の一つと考え、安定配当を

基本方針としています。また、2023 年 3 月期から配当性向を従来の 30%前後から 40%前後へ引き上げています。

5. 配当・株価など

- ・ 当社の配当方針は、「まずは安定配当を行うこと」「そして、配当性向 40%前後を維持すること」の 2 点です。

今期の配当予想は現時点で、前期と同額の年間 68 円配当、配当性向は 41.0%を予想しています。

- ・ これまでの配当実績について。ラサ商事は、2006 年（平成 18 年）2 月の上場以来、安定配当を継続。2012 年 3 月期からの 5 年間は、年間配当 15 円、配当性向 20%前後で推移していましたが、2017 年 3 月期からは配当性向を 25%前後へ、2020 年 3 月期からは配当性向を 30%前後へ、2023 年 3 月期からは配当性向を 40%前後へと引き上げる方針としました。その結果、2017 年 3 月期以降、増配基調を持続しています。
これからも株主価値の極大化に努め、業績の拡大を通じて、増配や配当性向の引き上げを実現できるよう取り組んでいきます。
- ・ 当社の株価は、昨日の終値で 1,755 円です。昨日終値ベースの、予想配当利回りは 3.87%、PBR は約 0.92 倍、PER は約 10.4 倍となっています。

6. 質疑応答

Q1. 2 つの事業を M&A で獲得し、成長されてきたようですが、ここ 10 年は M&A はされていない。もう M&A は考えられていないのですか。何か理由はありますか。

A1. 当社グループに資するものがあれば、機動的に対応していきたいと考えています。そういう機会があれば、十分対応できると思います。

ただこの 10 年、旭テック以降、M&A はやっていません。特に当社にとって最適な物件がなかったのが 1 つと、コロナ禍で機動的に対応できなかったということがあります。さらに、子会社の旭テックで不祥事がありました。その観点からもう 1 度ガバナンスを見直さないといけない。グループ間のガバナンスを見直すということもあり、このところ M&A はやっていません。

ただ、やはり当社にいい物件があれば、機動的に対応していきたいと考えています。この日本で、少子化があり、人口減で需要が減っていく中で、同じ仕事や同じ商材を続けていても、なかなか成長は難しい。その意味で、新しい商材や新しい市場を獲得していくためには、やはり M&A が必要です。これからも積極的に考えていきます。

Q2. ここ数年、株価が大幅に上がりましたが、前中計が成功したと言ってよいのでしょうか。何かポイントだったと井村社長は思いますか。

A2. この数ヶ月間、ちょっと株価も下がり気味で、一時は 2,000 円超えたのが今 1,755 円で

す。ただ、長期的な目で見ると約5年間で数倍になっています。皆様のおかげで株価が上昇できたと思います。一時はPBRが0.4ぐらいだったんですが、今回0.9まで来ましたし、4月頃には1.0を若干クリアしました。

これは当然、M&Aの効果もありますが、やはり事業として、いかに利益を上げ、成長していくか。ここが一番肝心だと思います。その意味では、この2、3年は別としても、長期的に見ると、利益も増益をずっと続けています。その点を皆さんに認めていただけたらと考えています。

Q3. 今後の成長には何が課題だと思いますか。

A3. これは当社だけではないと思いますが、やはり人材だと思います。当社だけでなく、人材不足で困っておられる会社も多いと思いますが、当社も成長するためには人材が一番大事だと考えています。

社員の待遇や女性の採用、グローバルな採用も含め、当社の事業をいろんな意味で見直す必要があると思います。

Q4. 最大の収益源であるポンプ事業は今後とも変わらないと思いますが、線状降水帯の発生による大災害対策が予想されます。御社の資本投資などのお考えはいかがですか。

A4. 集中豪雨や線状降水帯による非常に大きな災害が起こっています。これは日本だけではない、非常に大きな課題です。その意味では、当社の「SUPER BETSY」という移動型のポンプシステムは、各市町村にも非常に好評です。また、大きい工場やプラント、例えば新日鉄（現・日鉄）などの工場内の冠水対策にも最近は採用されています。

これからもっと自治体も含めPRしていくつもりですが、同時に下水処理場の冠水も非常に心配です。そこで、冠水しても動くポンプを開発中。現在その企画作りが進んでいます。ポンプを扱っている当社は、冠水や線状降水帯による洪水被害に機動的に対応できる商品開発をこれからも進めていくつもりです。

Q5. 障がい者への就労環境の提供として貸し農園に参画しているそうですが、今後さらなる社会貢献のお考えはいかがですか。

A5. まさにおっしゃる通りで、やはり一企業として、障がい者の方に対してもいかに職場を作っていくか、または働きやすい環境を作っていくかが非常に重要な役目だと思います。その意味では、人の採用についても、貸し農園だけでなく、これからも何か職場があったら、採り入れたいと考えています。

Q6. 配当額は十分ですが、優待についてのお考えはいかがですか。

A6. 以前は株主優待をやっていました。ただ、当社が扱っているのは産業機械や鉱物資源などで、なかなか皆様のお役に立つものは少ないのです。そこで当時はクオカードを株

主優待として採用していました。しかし、海外の株主様や企業からはクオカードはあまり好評ではありません。そのため、株主優待するよりも配当に回したいと考えています。

Q7. 安定配当の継続と株主価値の極大化に努めるとのことですが、そう考えられた背景を教えてください。

A7. ちょっと答えにくい質問ですが、株式会社なので株主の皆様に対し、長期的に還元することは義務だと考えています。その意味で、これからも企業価値を高め、配当性向も上げていきたい。これは株式会社としての必要最低限の役目だと考えています。

Q8. 貴社は独立系専門技術商社とのことですが、貴社が持つ専門性や技術力を詳しく説明してください。

A8. 一言で説明しにくいですが、特に機械関係においては、いわゆる非汎用品というか、特殊なものを扱っています。そのため、商品の導入から運用も含め、お客様に対する専門的なアドバイスやバックアップが非常に重要です。そこで最終的なトラブルの場合はメーカーの担当者に来てもらうのですが、それ以前の段階では、当社の営業担当者が直接お客様のところに行き、いろんなご相談に乗ったり、問題解決したり、メンテナンスしています。そのための社員教育はこれからも続けていくつもりです。

以上