



2025年5月14日

各位

会社名 ラサ商事株式会社
 代表者名 代表取締役社長 井村周一
 (コード番号3023 東証スタンダード)
 問合せ先 常務取締役管理本部長 桜木和陽
 (TEL: 03-3668-8231)

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関するお知らせ

当社は、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きまして、下記のとおり決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社は、長期ビジョン「専門商社の枠組みを超えて、社会インフラを支える付加価値創出企業へ」を掲げ、2022年度(2023年3月期)から2024年度(2025年3月期)までの3カ年の中期経営計画「“Resilience” Rasa 2024～再生から飛躍へ～」に基づき重点施策に取り組んでまいりました。

グループの持続的成長と中長期的な企業価値の向上を実現していくためには、資本コストを強く意識しながら健全な財務体質を維持することが重要な経営課題であると認識しており、中期経営計画では、目標とする経営指標の一つとして「自己資本当期純利益率(ROE)9%以上」を掲げ、収益力の強化に加え資本効率を高める経営に努めてまいりました。

当社では、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%程度が求められていると認識しておりますが、下表のとおり、直近6期においては自己資本当期純利益率(ROE)は目標とする9%以上を達成するとともに、株主資本コストを概ね上回る水準で推移しているものと判断しております。

しかしながら、当社は業績面で安定感があるものの成長性に課題があり、知名度の低さ・低い流動性・小規模な時価総額等から投資対象として十分に評価されていないため、PERは2024年3月期を除き5~8倍程度と低位にとどまっております。その結果、PBRは2024年3月期を除き1倍を下回るなど、企業の資産価値に対して株価が割安な水準で推移しており、成長戦略の推進や更なる株主還元、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認識しております。

直近6期分の連結業績及び経営指標の推移

	2020年 3月期	2021年 3月期	2022年 3月期	2023年 3月期	2024年 3月期	2025年 3月期
売上高(百万円)	29,251	26,727	31,329	29,656	27,916	26,568
営業利益(百万円)	2,105	2,190	2,551	2,853	2,497	2,532
経常利益(百万円)	2,318	2,393	2,812	2,984	2,816	2,842
当期純利益(百万円)	1,750	1,544	2,014	2,114	1,997	2,079
売上高営業利益率(%)	7.2	8.2	8.1	9.6	8.9	9.5
売上高当期純利益率(%)	6.0	5.8	6.4	7.1	7.2	7.8
総資産回転率(回)	0.96	0.87	1.00	0.94	0.87	0.81
財務レバレッジ(倍)	1.83	1.78	1.64	1.59	1.52	1.52
ROE(%)	11.0	9.1	10.9	10.8	9.6	9.6
期末株価(円)	817	941	996	1,451	2,068	1,482
PBR(倍)	0.57	0.61	0.60	0.81	1.08	0.73
PER(倍)	5.42	7.08	5.74	7.88	11.61	7.80
配当金(円/株)	38	38	50	68	68	72
配当利回り(%)	4.7	4.0	5.0	4.7	3.3	4.9
配当性向(%)	25.2	28.6	28.9	37.0	38.2	37.9
総還元性向(%)	25.2	28.6	28.9	56.9	38.2	84.0

2. 改善に向けた対応

本日公表いたしました2026年3月期から2028年3月期までの新中期経営計画『“Step Forward” Rasa 2027～成長のステージへ～』では、既存事業の安定的成長にとどまらず、新たなステージへの一歩を踏み出すことで、ニッチな各事業分野での存在感を更に高め、最終年度において自己資本当期純利益率（ROE）10%以上、売上高営業利益率9%以上を目標の指標としております。

（詳細につきましては、2025年5月14日公表の「新中期経営計画策定のお知らせ」をご参照ください。）

新中期経営計画の重点施策を着実に遂行するとともに、現状分析で認識した課題を踏まえ、収益性や資本効率の向上を図る以下の取り組みを通じて、更なる企業価値の向上に努めてまいります。

（1）成長分野への投資

新中期経営計画の重点施策である「新規・成長分野への取り組み」に掲げた、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を強化するほか、新規商材の開拓に向けた市場調査及び販路拡大のため、リソースを投下し、更なる成長を図ります。

また、成長領域、シナジーが発揮できる事業を模索し、主体的なM&A案件発掘への取り組みを強化します。

（2）資本政策

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ってまいります。

また、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、配当性向は40%前後を維持するとともに、機動的な自己株式の取得を行うことで総還元性向50%以上を新たな方針といたします。

（3）収益性の向上

新中期経営計画の重点施策である「既存領域の深耕」に掲げた、各事業における施策を着実に遂行し、収益性の向上を図り、自己資本当期純利益率（ROE）10%以上を目指します。特に、産機・建機関連事業では、官民連携によるストックマネジメント（※）を通じた各種ポンプや整備案件の獲得により、売上高の拡大による収益性向上も図ります。

※ストックマネジメントとは、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

（4）IR活動の更なる充実

当社は、株主や投資家に対して、事業内容や経営戦略への理解を深めていただくためのIR活動として、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）などを実施しております。

今後は、上記のようなIR活動の回数を更に増やすとともに、各種メディア媒体を活用したIR活動のほか、国内外の機関投資家向けIRレポートを展開していくことにも取り組んでまいります。

以上