

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

RASA REPORT

CORPORATION

株主・投資家の皆様へ | 第124期 報告書 | 2025.4.1 ▶ 2026.3.31

海を越えて...



「中期経営計画2027」の 達成に向けて、着実な歩みを 推し進めてまいります。

あおい くにお
代表取締役社長 青井 邦夫

ごあいさつ
株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

当社グループは、当期(2026年3月期)より新たな中期経営計画「“Step Forward”Rasa 2027～成長のステージへ～」をスタートいたしました。

1年が経過し、相応の成果が上がってきてはおりますが、中東情勢をはじめとした地政学的リスクや米国通商政策の影響など、極めて先行き不透明な状況が続いております。そのため、今後の業績についても見通しの利きにくい状況となっております。

こうした厳しい環境下ではございますが、2025年6月に当社代表取締役社長の任を賜った際に抱

いた所信に基づき、今後の確かな経営の舵取りに向けて、変化を恐れず、さまざまな挑戦を慎重かつ大胆に行って、新たな価値を創造してまいります。

なお、2026年6月には、長きにわたって当社代表取締役の重責を担っていただきました井村周一氏が、その任を離れました。これまでの当社グループの企業価値向上へのご尽力に心より感謝申し上げます。今後は、相談役という立場から引き続き指導を仰ぎながら、経営トップとしての確かな舵取りを行ってまいります所存でございます。

株主の皆様には、引き続き当社グループの経営にご支援のほどお願い申し上げます。

2026年6月

—— 長期ビジョン実現に向けたステップ ——

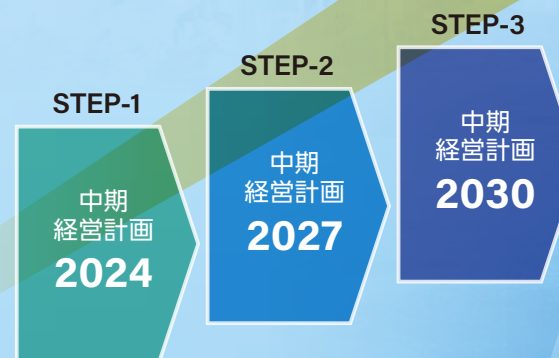
企業理念

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**

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



中期経営計画の達成に向け、グループ一丸となって取り組んでまいります。

Q 当期の連結業績はいかがでしたか。

当期の連結業績は、売上・利益ともに期初予想、中期経営計画の計画値、前期実績のすべてを上回り、売上高が282億1百万円(前期比6.1%増)、営業利益が29億58百万円(同16.8%増)の、増収および営業増益となりました。営業利益については、過去最高益となりました。

増収増益の要因は、主として環境設備関連事業と化成品関連事業が増収に貢献し、利益面では主に環境設備関連が営業増益に貢献しました。

セグメント別の状況としては、まず、増収増益に貢献した2事業を見ると、環境設備関連事業では、官庁向けピストンポンプ本体の販売、大型整備案件の計上、水砕設備の能力を向上させる改良工事の完工など、大型取引の計上が当期に集中したことから、大幅増収となり、利益面では部品・整備案件の増加も利益増加に寄与し、大幅な増益となりました。また、化成品関連事業では、取扱い原料の一部の添加剤における市場価格の上昇、自動車関連での需要回復等を背景に、増収となりました。

次に他のセグメントについては、資源・金属素材関連事業では、取扱い原料の一部の需要が回復したことを受けて同事業の売上高は微増となったものの、ジルコンサンドをはじめとした主力原料の市場価格低下の影響が続き、利益面

では減益を余儀なくされました。産機・建機関連事業では、官庁向け汚泥ポンプの販売が低調に推移する中、前期に計上した大型案件の反動減もあり、同事業の売上高は減収となりましたが、利益面では、部品・整備関連が好調に推移したことから増益となり、引き続き基幹事業としての堅調さを維持しております。プラント・設備工事関連では、大型工事や定期修繕工事の堅調な推移により、増収増益となりました。グループ保有不動産の有効活用による収益下支えの役割を担っている不動産賃貸関連事業では、賃貸ビルの満室維持とテナント賃料の見直しにより、引き続き増収増益を確保しております。

Q 次期(2027年3月期)の連結業績見通しをお聞かせください。

世界の政治経済情勢は今、混迷の度を深めております。中東情勢や米国通商政策の影響は、当社グループの各事業セグメントに少なからずマイナス効果を及ぼす可能性があります。加えて、次期は、当期における環境設備関連事業とプラント・設備工事関連事業の2セグメントの大型案件獲得の反動減も見込まれます。これらの状況を勘案し、次期の連結業績につきましては、保守的な見通しを立てさせていただきました。

その結果、次期の連結業績予想は、売上高285億円(当

期比1.1%増)、営業利益25億円(同15.5%減)とさせていただきます。これは、残念ながら、本中期経営計画の2年目(2027年3月期)の計画値(売上高295億円、営業利益27億円)を下回る水準となります。見通しの利かない厳しい事業環境ではございますが、各事業セグメントにおいて、本中期経営計画の取り組みを確実に推し進めていくことで、少しでも計画値に近い実績を上げられるよう、グループ一体となって取り組んでまいります。

Q 中期経営計画の進捗状況はいかがでしょうか。

中期経営計画「“Step Forward”Rasa 2027～成長のステージへ」は、当期(2026年3月期)で1年が経過しました。

本中期経営計画では、既存事業の安定成長にとどまらず、新たな成長のステージへの一步を踏み出していくことを主眼とし、重点施策の一つ目に「新規・成長分野への取り組み」を据え、最優先に取り組む方針としております。具体的には、「新規分野」として新しい取引先および商品の開拓に取り組んでおりますが、例えば、産機・建機関連事業では、下水道関連向けの新たなBCP対策製品として「耐水化ポンプ」を開発し、拡販に向けた活動を開始しました。また、資源・金属素材関連事業と化成品関連事業では、中国以外の新たな原産地、新たな原料の開拓に向けた取り組みを



あおい くにお
代表取締役社長 青井 邦夫

行っており、徐々に成果が出始めております。また、「成長分野」の模索に向けては、その一環として、昨年、営業本部・管理本部合同の「M&A推進委員会」を立上げました。同委員会では、営業本部としてグループ傘下に加えたいと考える候補と、管理本部がアドバイザー契約企業から得た候補とを紐付けしながらロングリスト(M&A候補を網羅したリスト)を作成し、候補の絞り込みや今後の対応の方向性などについて議論を進めております。“良い出会い”があれば、引き続き積極的な姿勢で臨んでまいります。

トップメッセージ

二つ目の重点施策「既存領域の深耕」につきましては、例えば、資源・金属素材関連事業では、主力商品であるジルコンサンドの安定供給に向けた在庫水準コントロールの強化に取り組んでおりますが、現在、BCPの観点も加えた物流の最適化に向けた取り組みを、お客様と相談しながら実施しております。また、産機・建機関連事業では、主力製品であるワーマンポンプについて効率面での機能性向上を進め開発が完了したことから、今後早期に製品化し市場投入を果たしたいと考えております。

最後に、三つ目の重点施策「事業活動を通じたサステナビリティ経営の推進」につきましては、当社主力のポンプ関連事業（産機・建機関連事業と環境設備関連事業）自体がサステナビリティに直結した事業内容であると認識しており、今後も引き続き、それら事業の拡大や新たな製品の開発を通じて、社会課題の解決に貢献してまいります。

中期経営計画の重点施策

“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

② 既存領域の深耕

③ 事業活動を通じたサステナビリティ経営の推進



株主の皆様へメッセージをお願いします。

当社グループは今後、新たな成長ステージへと踏み出していくために、成長投資と株主還元の最適なバランスを追求し、企業価値の向上を図っていきたいと考えております。

この考え方のもと、株主の皆様への利益還元につきましては、従来からの「配当性向40%前後」という目安に、本中期経営計画より「総還元性向50%以上」という新たな方針を加え、更なる充実を目指しております。

引き続き、独自のニッチ・トップ戦略（ニッチな事業領域でNo.1の地位を構築）によって安定収益基盤を維持・強化する中で、新規・成長分野への取り組みを推し進め、新たな価値を創造してまいります。皆様の引き続きのご支援をお願い申し上げます。



特集: 事業活動を通じたサステナビリティへの取り組み



多目的モバイルポンプユニット

「SUPER BETSY」を筆頭に、社会課題解決に対応した製品開発に取り組んでいます。

川戸 俊克 | 執行役員 開発営業部 部長

「BETSY」は、異物をポンプ内で詰まらせることなく通過させる“無閉塞型ポンプ”を搭載 ▶



東日本大震災を契機に、BCP対策市場への積極的な貢献を決意

2011年3月11日に発生した東日本大震災では、多くの下水処理場が津波被害を受け、その復旧に際して様々な問題が発生し、その中には、汚泥を処理する際にポンプ内の目詰まり（閉塞）によって運転不能になる問題も多数含まれていました。これらの問題を目の当たりにし、今後の地震や気候変動などによる自然災害への備えに対して、当社のポンプ事業における長年の経験・ノウハウを積極的に役立てていきたいという思いを強くした当社は、2014年4月に「機械事業開発部（現・開発営業部）」を発足させました。そして、その第一弾のBCP対策市場向け製品として、エンジンポンプユニット「BETSY」を選定し、市場開拓に乗り出しました。



胆振東部地震による液状化現場



横浜市水処理センターでの使用風景

ほぼ認知度ゼロからスタートした「BETSY」が、今や全国規模で拡大

BCP対策市場において、まさにゼロからのスタートだったこともあり、道のりは決して平坦なものではありませんでしたが、2016年に横浜市の水処理センターにおける下水処理対応と埼玉県羽生市の住宅街冠水対策として、各1台ずつを導入していただきました。この実績を受け、BCP対策市場には潜在的なニーズがあることを実感し、ニーズの顕在化に向けて公益社団法人日本下水道協会主催の下水道展への出展、レンタル事業の全国展開、各地でのデモンストレーションをはじめとしたPR活動を積極的に展開しました。

こうした活動の結果、全国の自治体への認知も着実に進み、今や納入実績は全国各地に広がっており、横浜市では、市内11か所すべての水処理センターに導入されました。また、民間の下水道工事業界や、海・河川沿岸部にある大規模工場群での導入、さらにはBCP対策市場を越えて幅広い業界・分野での活用が広がってきました。

これまで積み上げてきた技術ノウハウの延長戦上で、新市場開拓を追求

開発営業部では、今後も引き続き、製品開発や新市場開拓に注力していきます。「BETSY」は改良を加えた「SUPER BETSY」へと進化し、さらに安全面を考慮したタブレットやスマートフォンでの遠隔操作、大雨等にも対応可能な大口径かつ大容量のポンプユニットなど、進化の手は緩めていません。また、新市場開拓においては、これまで当社が積み上げてきた技術やノウハウの延長線上に開発の方向性を見定めることで、当社の事業性にマッチした市場の獲得を目指しています。当社の今後の取り組みにご期待ください。

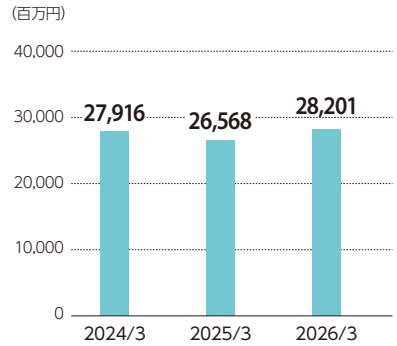


2026年3月期 業績・財務のご報告 (連結)

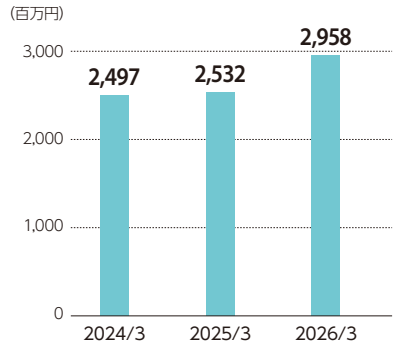
損益の状況

前期比で、売上高が6.1%の増収となる中、利益面については、営業利益が16.8%増、親会社株主に帰属する当期純利益は14.4%増と、大幅増益となりました。

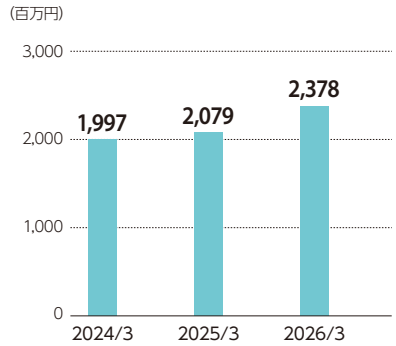
売上高



営業利益



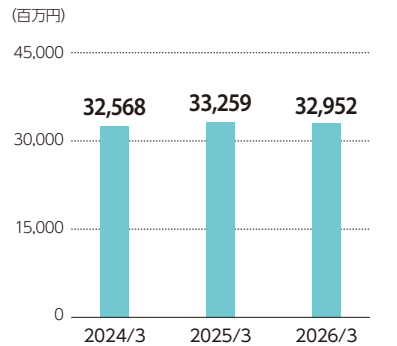
親会社株主に帰属する当期純利益



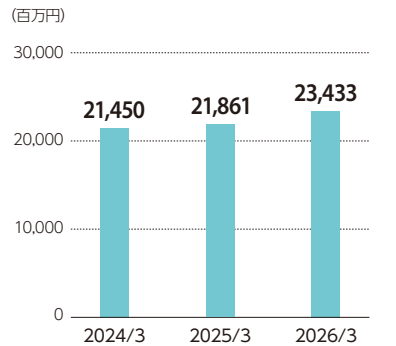
財政状態

当期の自己資本比率は、純資産の増加と有利子負債の減少を背景に、前期末比5.4ポイント向上の71.1%となり、引き続き安定した財務基盤となっています。

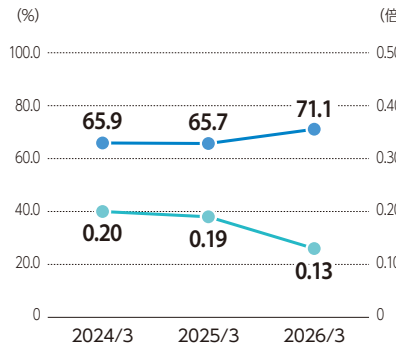
総資産(資産合計)



純資産



自己資本比率 D/Eレシオ



株主の皆様への利益還元

株主還元方針

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

当期の配当金

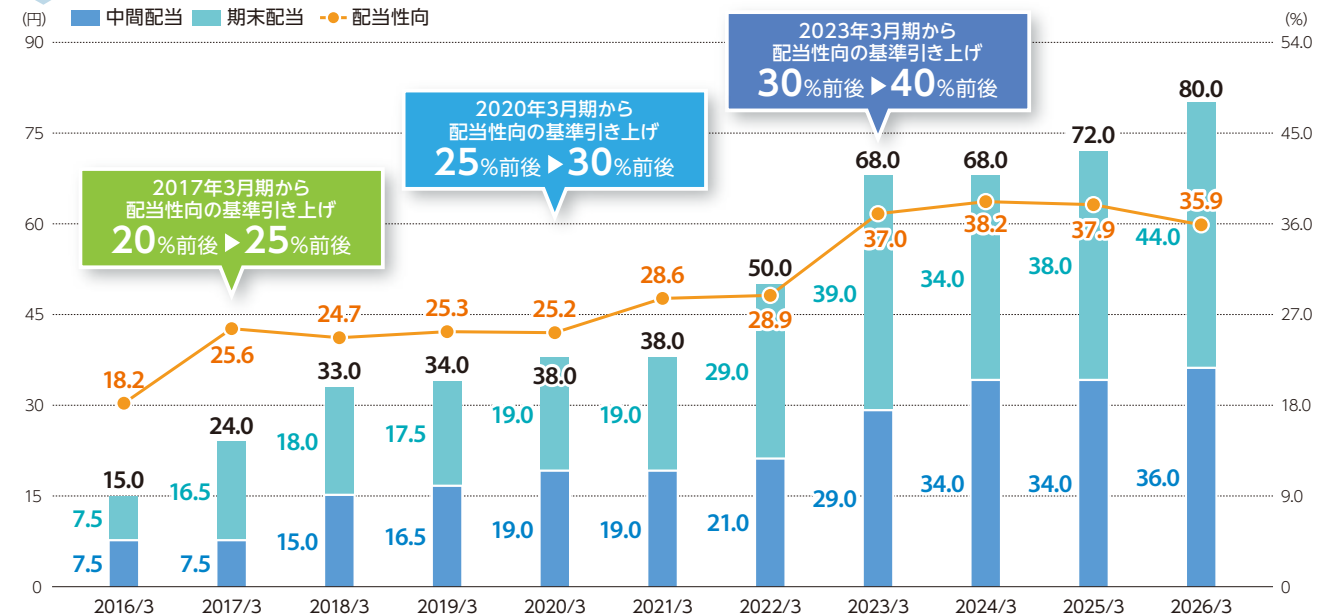
当期の配当金は、1株当たり中間で36円、期末で44円、年間で前期比8円増額の80円とさせていただきます。なお、次期の年間配当は、同額の80円(中間で40円、期末で40円)を予想しております。

自己株式の取得

株主還元の更なる充実と経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を目的に、上期及び下期に自己株式の取得を行いました。

- 取得した株式の総数(上期及び下期の合計):200,000株
- 取得価額(上期及び下期の合計):363,479,600円

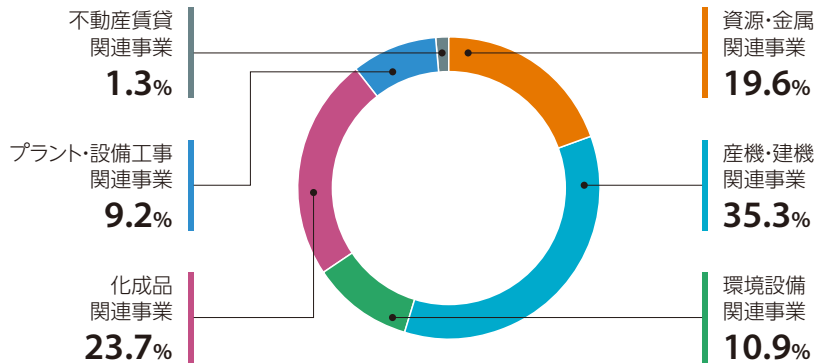
これまでの配当実績





2026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283億28百万円を分母として算出)



環境設備関連の大幅な増収を背景に、中期経営計画初年度の売上高目標を達成しました。利益目標においても、産機・建機関連の貢献が大きく、目標を達成することができ、当期の業績を牽引しました。



会社情報・株式情報 (2026年3月31日現在)

会社の概要	
社名	ラサ商事株式会社
設立	1939 (昭和14) 年1月10日
資本金	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	282億1百万円 (2026年3月期) (連結)
従業員数	262名 (連結)、221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・水道施設工事業) 古物商許可

取締役 (2026年6月25日現在)	
代表取締役社長	青井 邦夫
常務取締役	川内 裕之
常務取締役	桜木 和陽
取締役	倉持 正見
取締役	大内 陽子
取締役	早川 一郎
社外取締役	山口 浩
社外取締役	川尻 恵理子
取締役 監査等委員	朝倉 正
社外取締役 監査等委員	永戸 正規
社外取締役 監査等委員	龍田 俊之
* 独立役員であります。	

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。
上場金融商品取引所	東京証券取引所スタンダード市場 (証券コード：3023)

