



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)

当社は、この度 2025 年度（2026 年 3 月期）から 2027 年度（2028 年 3 月期）までの 3 ヶ年を計画期間とする中期経営計画『“Step Forward” Rasa 2027～成長のステージへ～』を策定いたしましたので、下記のとおりその概要をお知らせいたします。

1. 中期経営計画策定の背景

業績面では、経営目標として最終年度（2025年3月期）に売上高 320 億円、営業利益 23 億円、経常利益 25 億円、当期純利益 18 億円の達成を掲げて取り組んでまいりました。その結果、産機・建機関連事業において主力ポンプの部品販売やメンテナンス、新たな水処理関連設備の大型案件などが売上増加に貢献いたしました。一方、資源・金属素材関連事業において中国における景気低迷の影響などにより、主要商品の需要が当初想定より大きく落ち込み、各年度の売上高目標は未達成となりました。一方、利益目標においては、産機・建機関連事業の貢献が大きく、さらに販売効率の改善や経費の抑制に努めたことから、各年度において目標を達成することができました。また、目標とする経営指標について、自己資本当期純利益率（ROE）は目標の 9 % 以上に対して 9.6%、売上高営業利益率は目標の 6 % 以上に対して 9.5%、自己資本比率は目標の 50% 以上に対して 65.7% と全てにおいて目標を上回ることができました。

新中期経営計画では、「“Step Forward” Rasa 2027～成長のステージへ～」をテーマに、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、新たなステージへの一步を踏み出し、さらなる企業価値の向上に努めてまいります。

当社は、企業理念として「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」を掲げています。この理念のもと、当社では、長期ビジョンとして、「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」を策定いたしました。自社の強みに磨きをかけ、持続可能な社会の実現に寄与するとともに、グループ全体の持続的な成長を目指してまいります。

3. 重点施策

(1) 新規・成長分野への取り組み

＜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）

＜成長領域、シナジーが発揮できる事業の模索および主体的なM&Aの検討＞

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

(2) 既存領域の深耕

＜資源・金属素材関連事業＞

- ・ 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
- ・ 倉庫および通関関連業務の最適化

＜産機・建機関連事業＞

- ・ 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
※ストックマネジメントは、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
- ・ 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

＜環境設備関連事業＞

- ・ 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

＜化成品関連事業＞

- ・ 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提案による需要の創出

＜プラント設備・工事関連事業＞

- ・ 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）

＜不動産賃貸関連事業＞

- ・ 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

(3) 事業活動を通じた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新たな働き方の推進

＜グループ・ガバナンスの確立＞

- ・旭テック株式会社におけるシステムの改善（カスタマイズ）と活用的高度化
- ・旭テック株式会社および化成部品（旧イズミ株式会社）における内部統制機能の浸透

4. 財務方針

（1）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います。

なお、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。

（2）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、配当性向は引き続き 40%前後の水準を維持するとともに、機動的な自己株式の取得も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。

5. 経営目標

新中期経営計画においては、米国の政策による国際情勢の複雑化やウクライナ・中東地域をめぐる情勢、中国における景気低迷、為替変動リスクの影響といった懸念要素があるなか、3つの重点施策を着実に実行し、新たなステージへの一步を踏み出すことで、ニッチな各事業分野での存在感を更に高め、本中計最終年度（2027 年度）において、売上高 315 億円、営業利益 29 億円、経常利益 31.5 億円、当期純利益 23 億円を目標の数値とし、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いたします。

（単位：百万円）

	2024 年度 見込み	2025 年度 計画	2026 年度 計画	2027 年度 計画
売上高	26,568	28,000	29,500	31,500
営業利益	2,532	2,500	2,700	2,900
経常利益	2,842	2,700	2,950	3,150
当期純利益	2,079	2,000	2,150	2,300
自己資本当期純利益率（ROE）	9.6%	－	－	10%以上
売上高営業利益率	9.5%	－	－	9%以上

【将来情報に関するご注意】

本資料に記載されている当社の計画や見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づくものであり、実際の業績等は、様々な要因により、大きく異なる可能性があります。

以 上