

2026年3月期 中間期決算説明資料

杉本商事株式会社

9932

2025年10月29日

目次

- 2026年3月期中間期決算概要
- 2026年3月期業績予想
- 資本政策の取組状況

2026年3月期中間期決算概要



- 売上増減要因 : 各製造業における設備投資の先送り等により売上は減少
- 利益増減要因 : 新事業の開発、社内DX化に伴う費用、採用関連、人件費の高騰により利益は減少
- BS変動要因 : 売上債権の減少と新システム関連を含む経費支払いへの対応として、短期借入金の増加
- 配当方針 : 2026年3月期中間期配当は当初予定通り1株あたり27円で実施

売上高

22,774百万円

(前年同期比 1.7%減)

営業利益

651百万円

(前年同期比 27.9%減)

主な指標

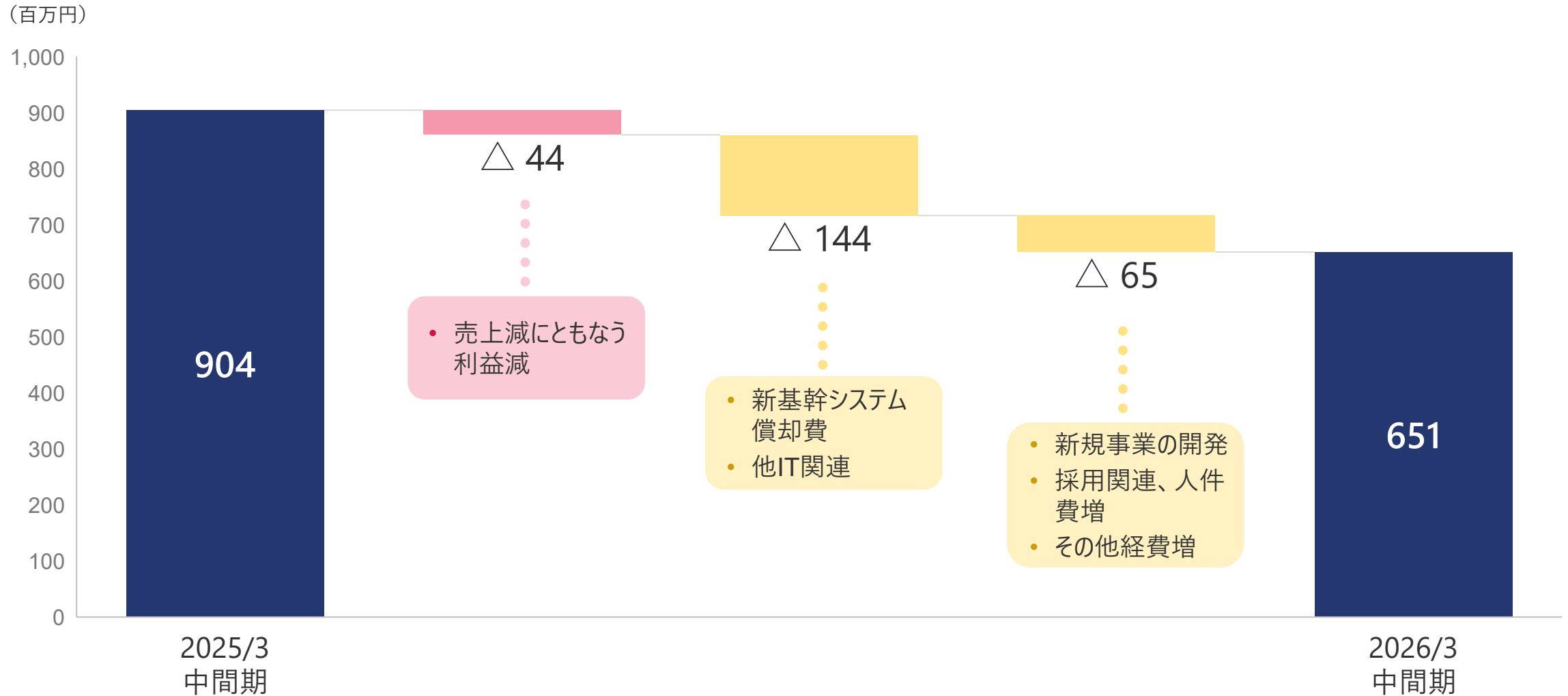
中間期
1株当たり配当金 : **27**円**EPS** : **35.60**円

- 生成AI、二次電池向けの投資は増加し関連分野は好調に推移するも、各製造業における設備投資の先送りにより売上は減少
- 新事業の開発、社内DX化に伴う費用、採用関連、人件費の高騰により営業利益は減少

(百万円)

	2025/3 中間期	2026/3 中間期	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	23,175	22,774	△401	△1.7%
営業利益	904	651	△253	△27.9%
経常利益	1,144	905	△239	△20.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	746	658	△87	△11.7%
ROE (%)	2.1	1.9	△0.2	△9.5%
EPS (円)	37.56	35.60	△1.96	△5.2%

- 【減少要因】 売上減に伴う利益減のほか、新規事業の開発、採用関連、人件費等の経費が増加

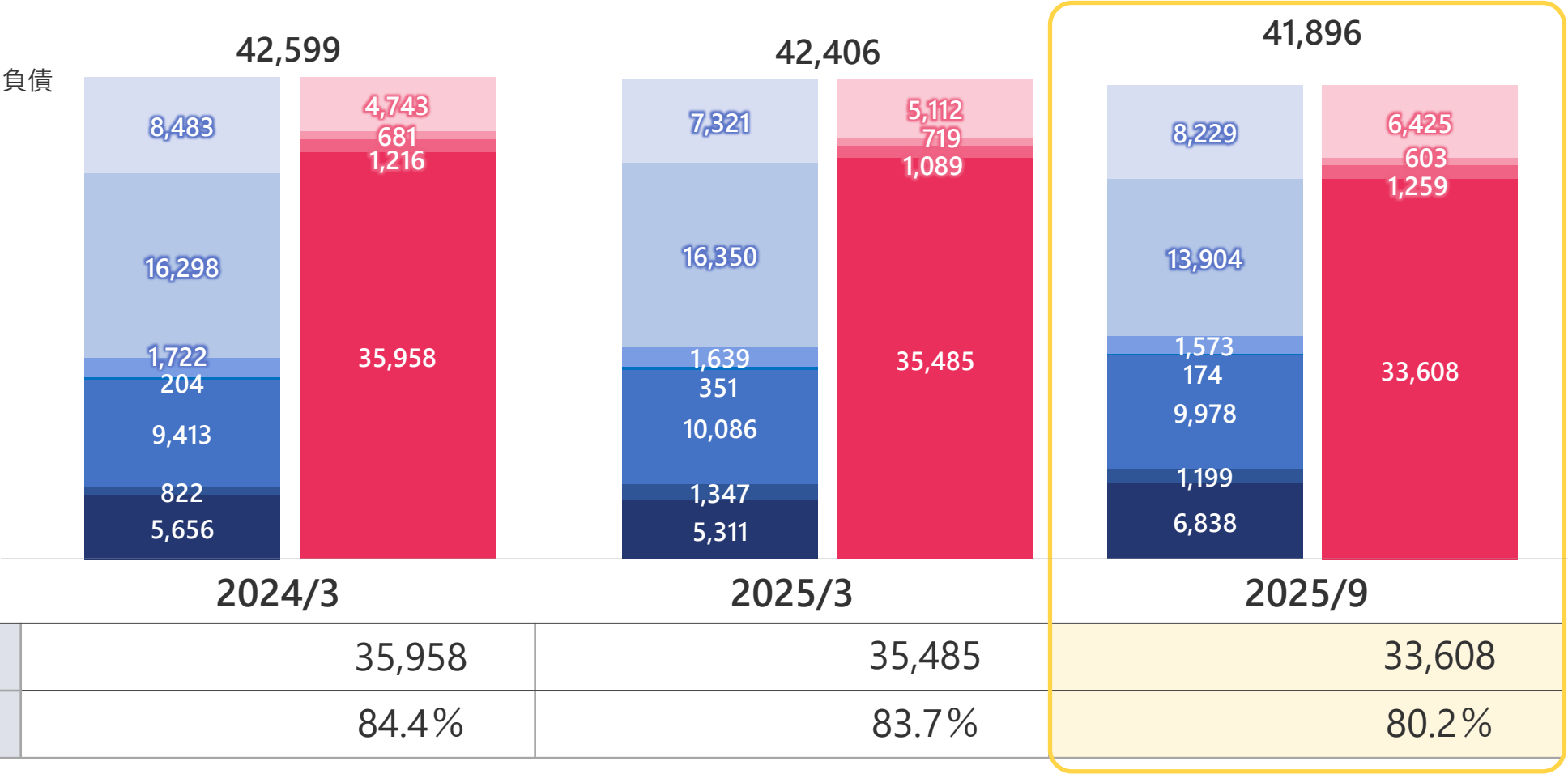


■ 最適資本構成を意識し、積極的な自社株買いの実施などにより自己資本比率をコントロール

連結貸借対照表

(百万円)

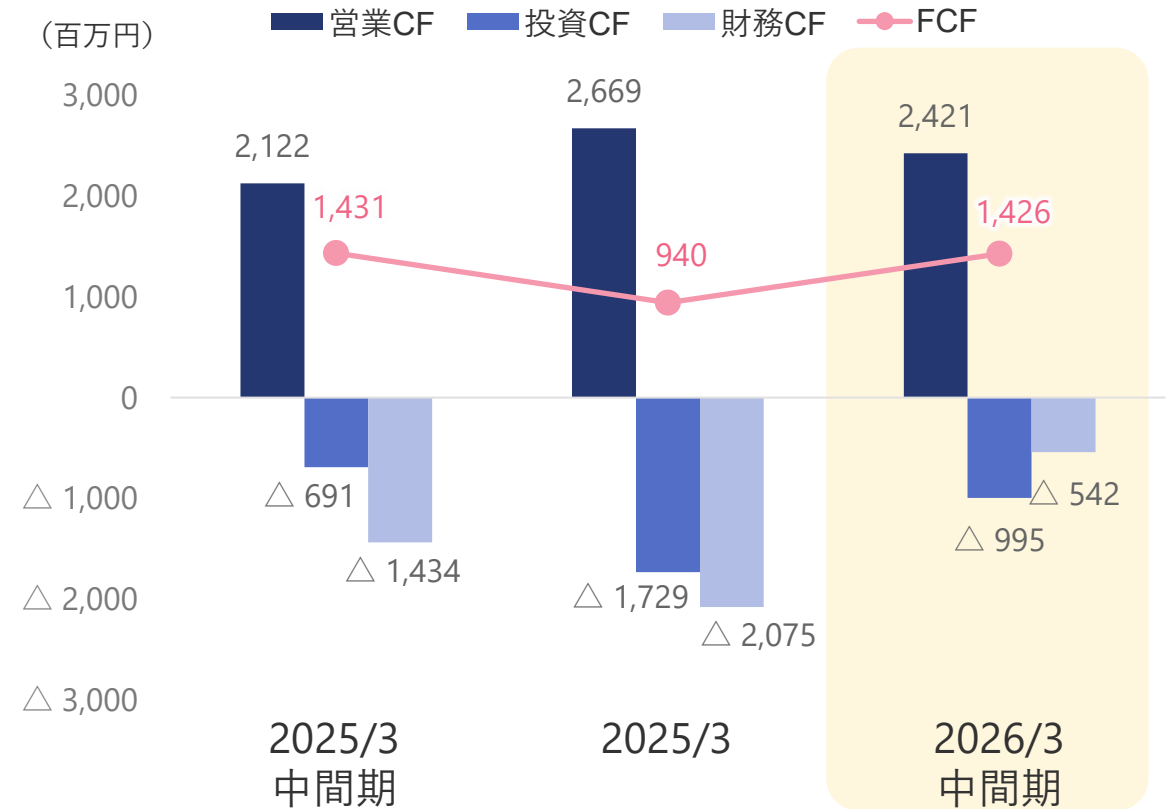
- 現金・預金
- 売上債権
- 棚卸資産
- その他流動資産
- 有形固定資産
- 無形固定資産
- 投資その他の資産
- 買入債務
- その他流動負債
- 固定負債
- 純資産



- 売上債権の減少により営業キャッシュフローは2,421百万円となる
- 投資有価証券の取得により投資キャッシュフローは支出増加
- 売上債権の減少および投資有価証券の取得によりフリーキャッシュフローは減少
- 短期借入により財務キャッシュフローは減少

キャッシュフロー計算書

	2025/3 中間期	2026/3 中間期
営業活動による キャッシュ・フロー	2,122	2,421
投資活動による キャッシュ・フロー	△691	△995
財務活動による キャッシュ・フロー	△1,434	△542
現金及び現金同等物の 増減額	△3	884
現金及び現金同等物の 期末残高	8,411	8,137

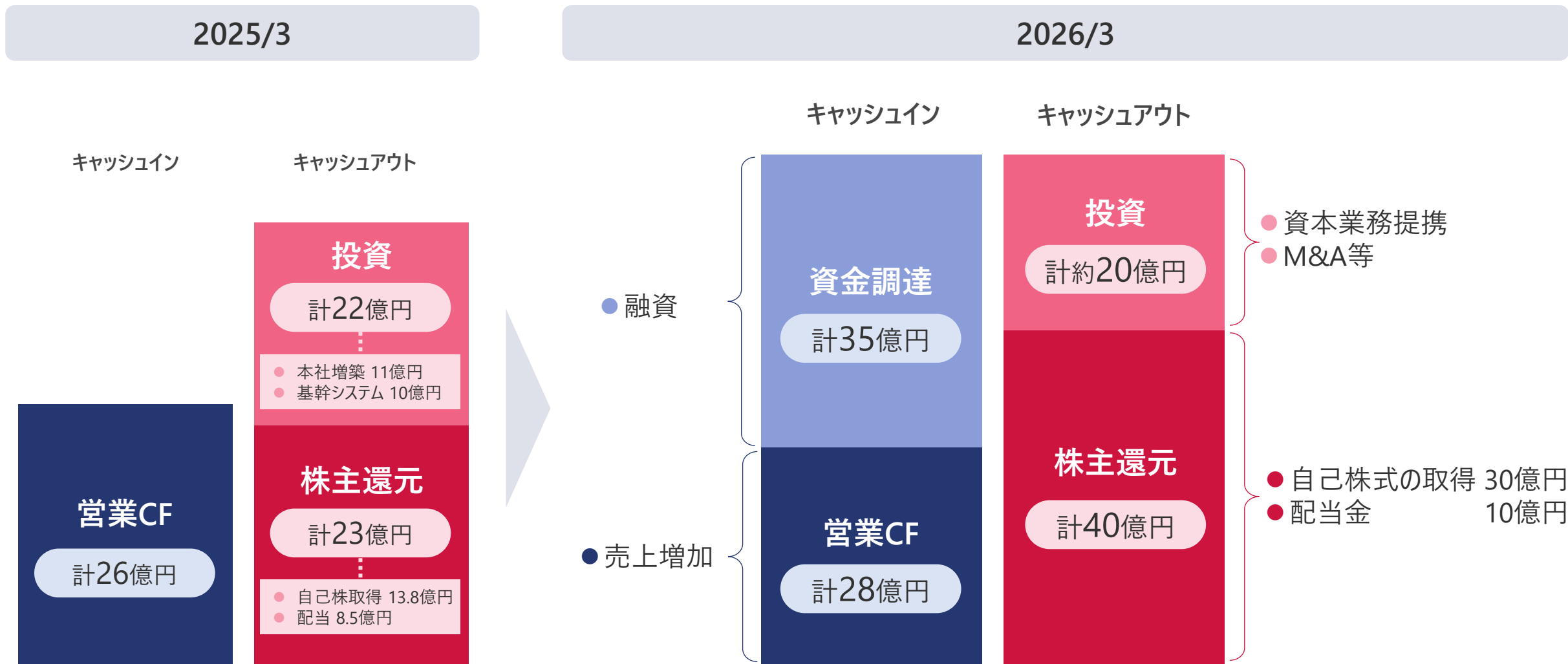


2026年3月期業績予想

- 中間期は、想定より進捗に遅れが発生（10月15日に下方修正発表）
- 通期業績予想は、当社の業績傾向及び業績見込において回復が想定される為現時点では据え置く

	2025/3 (実績)	2026/3 (予想)	2026/3 中間期 (実績)	進捗率
売上高	49,465	51,800	22,774	44.0%
営業利益	2,395	2,380	651	27.4%
経常利益	2,906	2,960	905	30.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,917	1,935	658	34.0%
EPS（円）	98.18	101.01	35.60	35.2%

- 2026年3月期は資金調達を実行し、M&Aを含む積極的な成長投資と株主還元資金を配分する計画

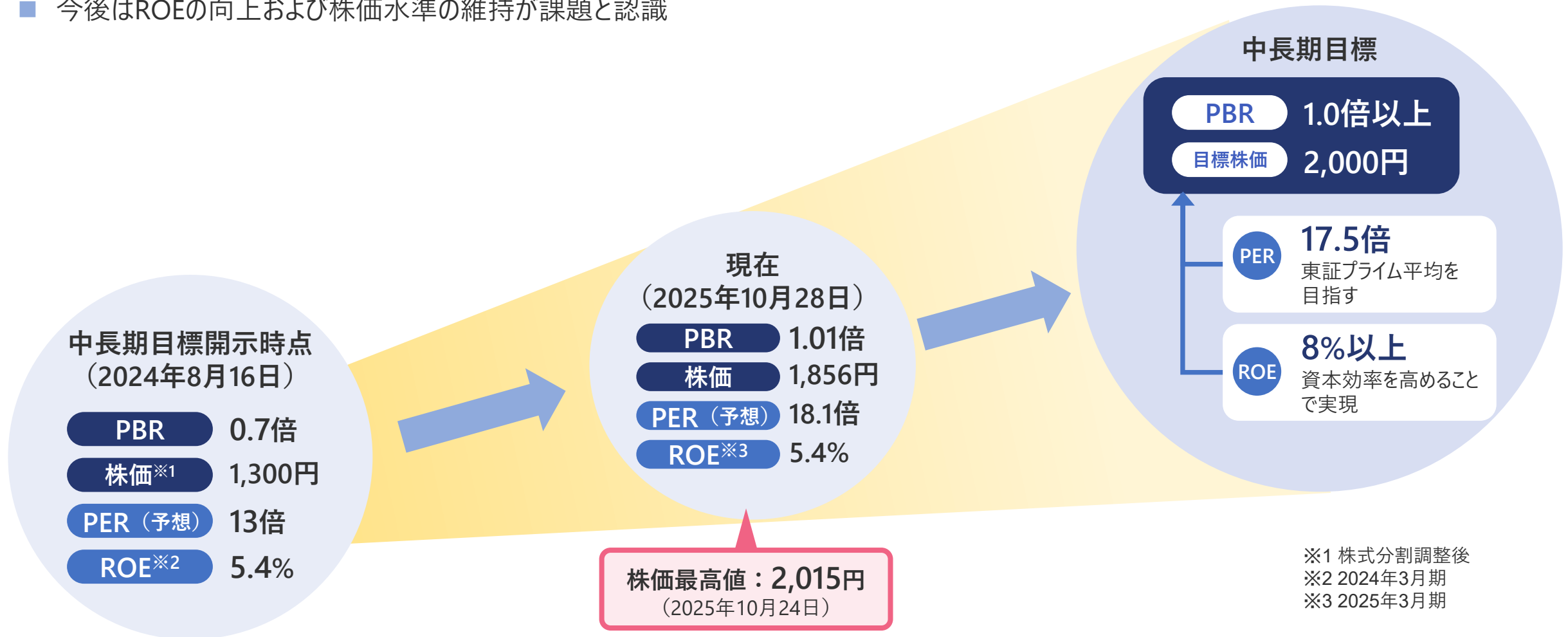


- 期初におけるキャッシュフローの計画に関しては2025/9末時点で順調に推移

	2026/3 想定金額	実施済	備考
資金調達	35億円	23億円	融資により23億円を調達
成長投資	20億円	10億円	- 資本業務提携等新規事業開始に向けた投資 補足資料「新規事業の取組に関して」参照
株主還元	40億円	28億円	25年9月末までの自己株式の取得総額は23億円 - 第2四半期末配当金4.8億円

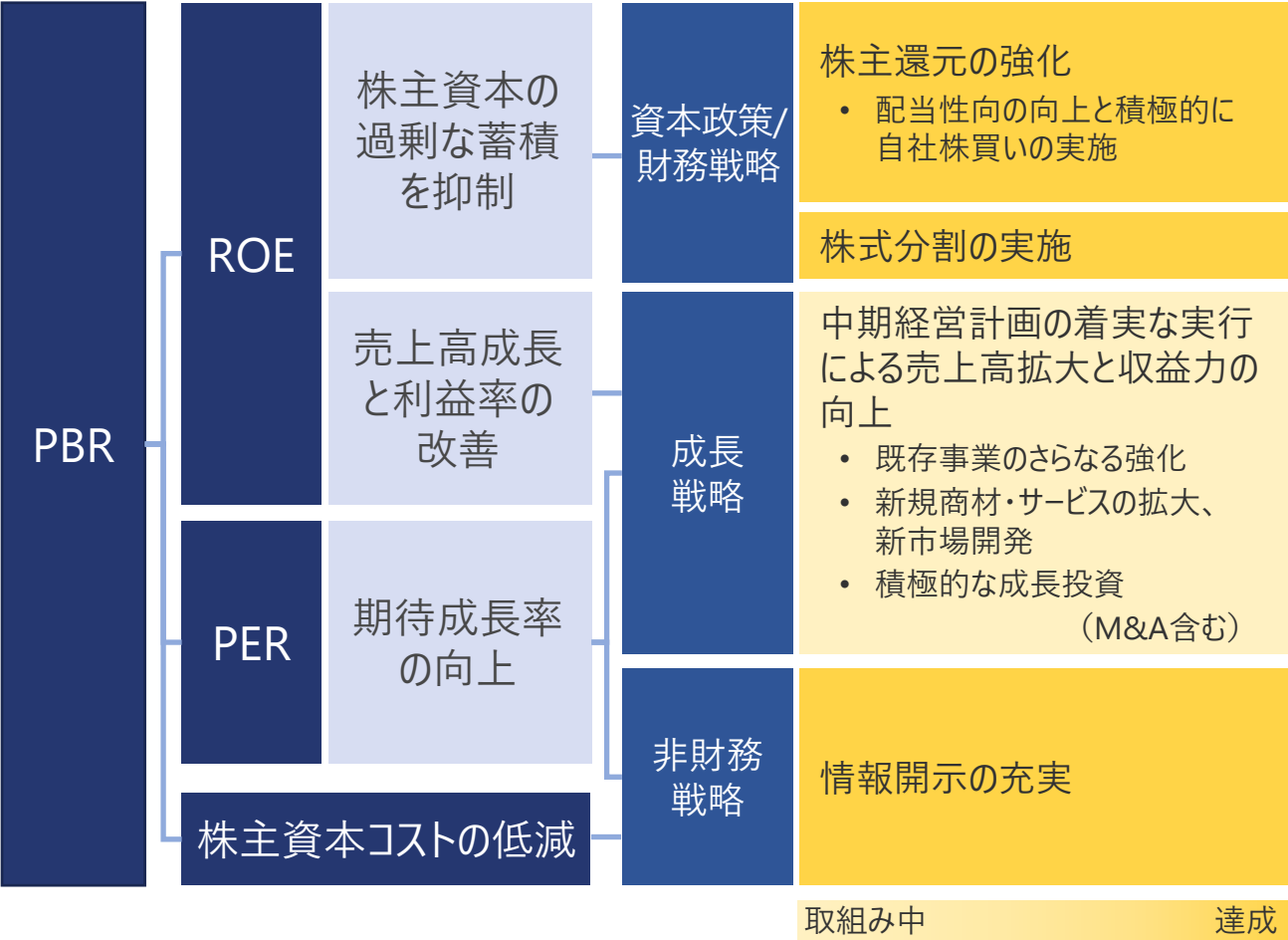
資本政策の取組状況

- 2024年8月に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」で示した中長期目標に向け、施策を着実に実行
- 2025年5月に行った2024年3月期決算発表と自社株買いの発表後、現在までPBR 1倍付近で推移しており、株価水準については想定を上回るペースで中長期目標を実現
- 今後はROEの向上および株価水準の維持が課題と認識



※1 株式分割調整後
※2 2024年3月期
※3 2025年3月期

- 引き続き資本政策の取組みが着実に進展。2026年 3 月期は中長期の配当性向目標を前倒しで達成する計画であり、中間配当実施
- 2026年 3 月期中間時点では売上高成長と利益率の改善に課題
- 次期中期経営計画は第 4 次中期経営計画の実績を基準に判断



実績	計画	KPI
2026/3 中間期	2026/3	第 4 次中計 2027/3
- 中間配当を実施 - 自社株買いの実施 (23億円実施済)	- 配当性向 53.5% - 自社株買いは引き続き実施 (総額30億円)	配当性向 50%以上を維持※
—	—	—
売上高 22,774百万円 営業利益 651百万円	売上高 51,800百万円 営業利益 2,380百万円	【最終年度】 売上高 55,830百万円 営業利益 2,860百万円
決算説明資料開示の継続	決算説明資料開示の継続	情報開示の充実

※1株当たり配当金は35円を下限（株式分割調整後）とする

方針

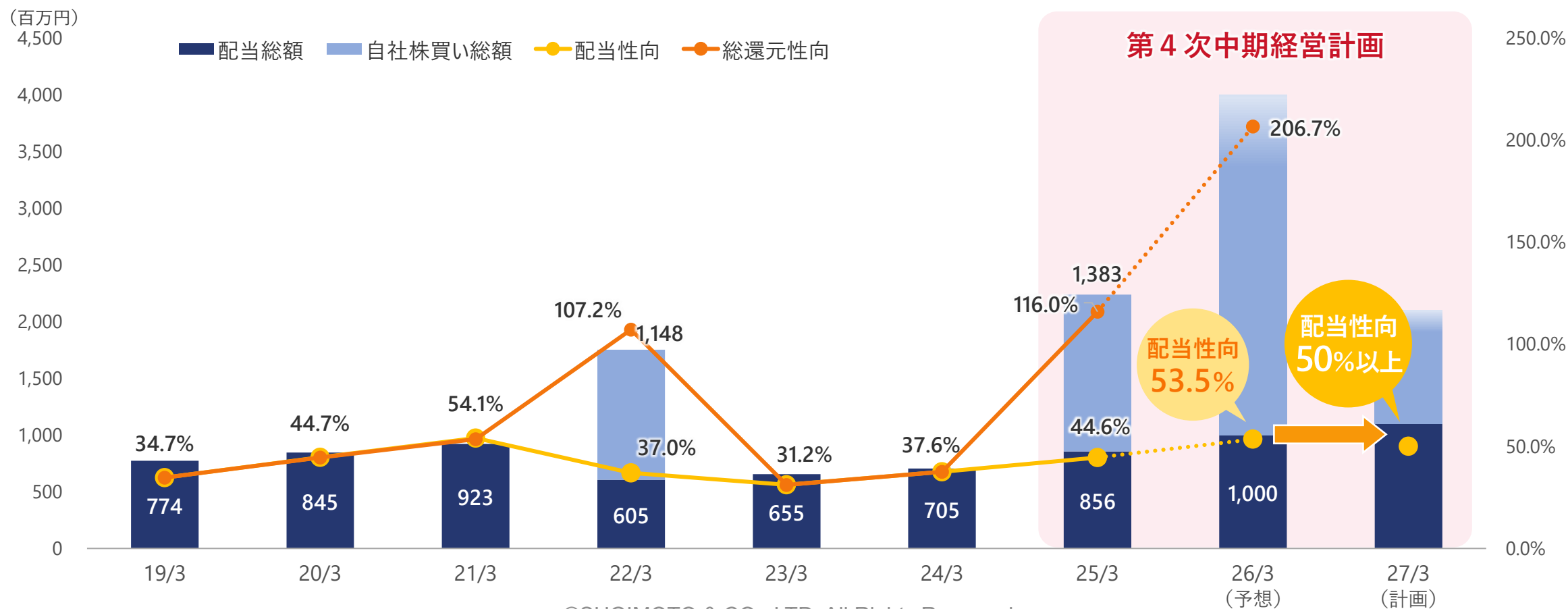
- 第4次中期経営計画期間中は配当性向50%以上を維持、加えて積極的に自社株買いを実施する
- 次期中期経営計画期間中は、第4次中期経営計画の実績を基準に判断する

26/3取組み

- 2026年3月までに総額30億円の自社株買いを実施
- 2026年3月期配当は総額10億円を予定（1株当たり54円）

26/3中間期進捗

- 23億円の自社株買いを実施
- 中間配当総額4.8億円（1株当たり27円）



- 第4次中期経営計画『Start of the next 100 years～ 変化へチャレンジ』では、5つの方針のもと、大きく変化する環境に耐えられる筋肉質な体質を目指す



第4次中期経営計画の取組

① 新事業の開発

- 新たな商材販売の強力な推進
 - ・ DX商材販売の開始
 - ・ 他業種との事業連携

商材
ラインナップ
強化

ネットワーク
拡大

② 新市場への拡大

- 既存ネットワークからの横展開
 - ・ 現在のグループ営業拠点数64か所のサプライヤーチェーンとの関係性を生かし、更に新たな地域への展開を進める
- M&A戦略・M&Aを通して業種・地域でホワイトスペースとなっている部分を補完していく

基盤強化

③ ESG推進

- 社会貢献の一環として利益の一部を支出し、商社ならではの気候変動対策の実現

④ IT資源への投資

- インフラを含めた最新技術への投資とそれを活用した業務への切り替え

⑤ 社員満足度の向上

- 働く環境の整備により、社員が安心して生活を送ることにより生産性向上を図る
- ワークライフバランスの充実
 - ・ 有給休暇取得及び時間外労働削減の促進

- 2026年3月期中間期において、① 新事業の開発、② 新市場への拡大取組が進行中（補足資料「新規事業の取組に関して」参照）
- ④ IT資源への投資についても取組開始

個別方針	2026/3の取組
① 新事業の開発	- IT商材販売の事業拡大 - 資本業務提携ITコンサル業務開始
② 新市場への拡大	M&A等によるネットワーク拡大と弱みの補完
③ ESG推進	- くるみん認定取得への取組 - 地方公共団体への寄付
④ IT資源への投資	新基幹システム（LINK）を最大限活用した資本効率の向上
⑤ 社員満足度の向上	- 職場環境の改善 - エンゲージメントの向上

- DX商材販売を開始し、IT商社事業へ進出することで従来の機械工具卸という単一ポートフォリオの変革を目指す
(補足資料「新規事業の取組に関して」参照)

個別方針	2026/3の取組
① 新事業の開発	- IT商材販売の事業拡大 - 資本業務提携ITコンサル業務開始
② 新市場への拡大	M&A等によるネットワーク拡大と弱みの補完
③ ESG推進	- くるみん認定取得への取組 - 地方公共団体への寄付
④ IT資源への投資	新基幹システム（LINK）を最大限活用した資本効率の向上
⑤ 社員満足度の向上	- 職場環境の改善 - エンゲージメントの向上

- IT資源への投資により、事業運営効率を上げ、ROE向上を目指す

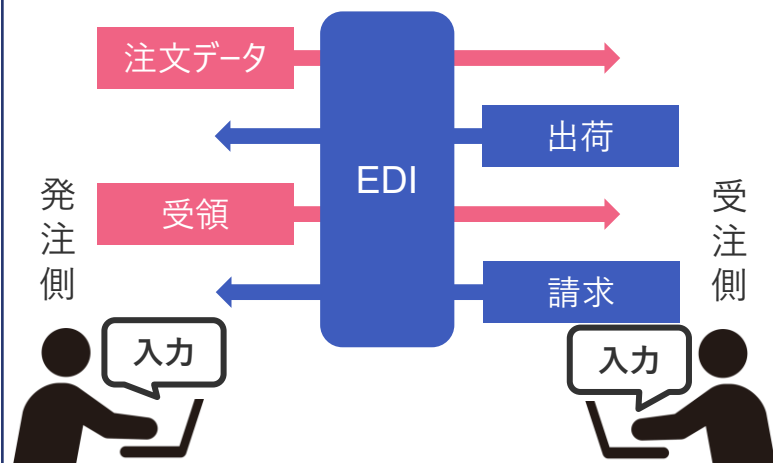
個別方針	2026/3の取組
① 新事業の開発	• DX商材販売の事業拡大 • 資本業務提携ITコンサル業務開始
② 新市場への拡大	• M&A等によるネットワーク拡大と弱みの補完
③ ESG推進	• くるみん認定取得への取組 • 地方公共団体への寄付
④ IT資源への投資	• 新基幹システム（LINK）を最大限活用した資本効率の向上
⑤ 社員満足度の向上	• 職場環境の改善 • エンゲージメントの向上

- 取引先とのデータ連携や社内のデータ活用基盤を整備することで事業運営効率を上げ、収益性の改善によるROE向上を目指す
- 新事業の取組開始に伴う事業規模拡大に向け、データ活用による営業活動を効率化

実行中の取組

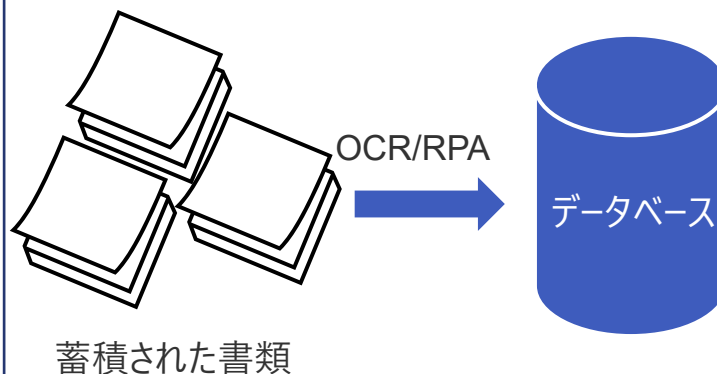
EDIを利用した取引先とのデータ連携

- 1つの業務アプリで請求まで完結
- 紙の証票が不要になり人による印刷や手入力が不要に



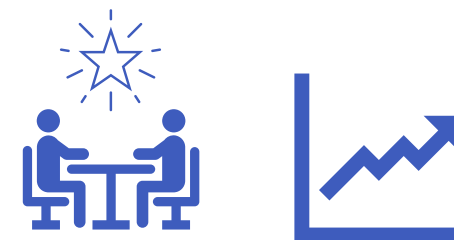
データ活用基盤の整備

- 紙の証票をOCRやRPAを活用してデータ化し、データベースを整備
- デジタル人材の育成・採用を推進



データ活用による営業活動効率化

- 取引履歴等を活用して分析し提案営業の質を向上



事業運営効率改善によるROEの向上・事業規模拡大に向けた効率化

この資料には、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれております。それら将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測しております。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素によりこの計画などとは異なる場合があります、この資料はその実現を確約したり、保証するものではありません。

The logo for SUGIMOTO, featuring the word "SUGIMOTO" in a bold, dark blue, serif typeface. The text is centered within a white rectangular area that is framed by a thin blue border.