

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：2026年7月15日（水）

場 所：大和コンファレンスホール（東京都千代田区）

説明者：代表取締役社長 青井 邦夫 氏

1. 当社グループの概要

- ・ 当社は、ラサ工業株式会社（東証プライム・証券コード 4022）の子会社として誕生しました。
- ・ 社名のラサは、沖縄本島から南東約 400 kmにある沖大東島の通称「ラサ島」に由来しています。113 年前、ラサ島でリン鉱石を採掘するためにラサ工業が創業しました。当社は 1939（昭和 14）年に分離独立し、現在は独立系商社として活動しています。
- ・ 当社は、2006（平成 18）年 2 月に東京証券取引所市場第二部に上場、2007 年には同取引所市場第一部に指定替えしました。そして、2022（令和 4）年に同取引所スタンダード市場へ上場しました。
- ・ 当社は、食糧品や鉱物資源を取り扱う商社としてスタートしました。食糧品では、牛肉や鮮魚、小麦を扱っていました。競争馬の種馬を輸入していた時期もあります。独自性の高い分野に経営資源を集中させる観点から、2009（平成 21）年に食糧品分野からは撤退しました。
- ・ 鉱物資源の商品を扱うなかでオーストラリアとの関係が深くなりました。オーストラリアの鉱山で使われる特殊なポンプにワーマンポンプがあります。このポンプに着目し、日曹製鋼株式会社（現：大太平洋金属株式会社）と共同で国産商品化したことで、産機・建機関連事業が始まりました。
- ・ その後、単品の機械の販売のみならず周辺機器やプラント設備を手掛けて技術力をつけました。下水処理や産廃処理、製鉄所の高炉の付帯設備で技術力を高めたことが、現在の環境設備関連事業につながっています。
- ・ 鉱物資源を取り扱う会社からポンプなどの機械の取り扱い、設備関連のプラントエンジニアリングで事業範囲を拡大し、各事業が当社の主要な 3 本柱になっています。
- ・ 2010 年代には M&A を 2 度行い、事業領域の拡大を図りました。2012（平成 24）年にイズミ株式会社を買収し化成品関連事業が加わりました。また、当社所有不動産とイズミ所有の不動産を集約して不動産賃貸関連事業を立ち上げています。
- ・ 2014（平成 26）年に旭テック株式会社を買収しプラント・設備工事関連事業が加わり、現在当社は 6 事業を展開しています。
- ・ イズミに関しては、経営資源面、管理部門の効率化、営業面の連携強化、コンプライアンス・リスク管理強化を目的として、2024（令和 6）年 4 月に当社へ吸収合併しています。

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

2. 事業の概要・特徴

- ・ 資源・金属素材関連事業の主力商品は、ジルコンサンドです。これは天然の鉱石で、高温でも溶けない、固くて重いという特徴があります。この特徴を活かし、日本では半導体素材のシリコンウェハーの表面加工用研磨材として多く使われています。また、製鉄所やガラス工場の炉中で使用される耐火材、金属を溶かす鋳物の部材、電子部品材料に使われています。例えば、トイレや洗面台の衛生陶器の白い色は、ジルコンサンドを主体とした釉薬によるものです。ジルコンサンドは、非常に重い砂でまったく白くありません。衛生陶器の白色は、釉薬にする際にミクロレベルに粉碎し、光の屈折で白く見える仕組みになっています。
- ・ ジルコンサンドは、世界的にはオーストラリアと南アフリカが2大原産地です。特に、オーストラリアは、世界の生産量の約40%を占めています。当社は、世界最大の生産量を誇るオーストラリアのアイルカ社と日本国内における総販売代理店契約を結んでいます。現在、当社のジルコンサンドの国内シェアは約50%前後を占めています。
- ・ 産機・建機関連事業では、日本国内で製造する機械および海外から輸入した機械の両方を取り扱い、多くの機械を販売しています。
- ・ 当社は、特にスラリーポンプを得意としています。スラリーポンプは、摩耗に強く腐食しにくいポンプで、当社は国内シェアでナンバーワンを争っています。
- ・ ワーマンポンプは、1958（昭和33）年から販売を続け約70年間、当社の主力商品として多くのお客様から支持されています。ワーマンポンプは、オーストラリアの鉱山技師のワーマン氏が約90年前に発明、開発したポンプです。鉱山用ポンプで、過酷な環境、摩耗に強い特徴を持つ商品であり、取り扱いが簡単なため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し、鉱山以外の用途開発も行いました。その結果、現在は電力、製鉄、非鉄金属、化学、精密機器、電子、半導体、セラミック、食品など、様々な分野の国内外約3,000社の企業に納入実績があります。
- ・ ワーマンポンプは、グループ会社の大平洋機工株式会社が国内でライセンス生産を行い、当社が総販売元として販売しています。その他のポンプも、多くの国内外メーカーと独占販売権を締結して国内で販売しています。
- ・ 当社の商品のうちヒドロスタルポンプは、横浜市の下水処理場で使われています。下水は、排泄物以外に様々な物が混入するため、しばしばポンプや配管が詰まることがあります。当社のポンプは詰まりにくいという特徴があり、東京都、横浜市、川崎市、千葉市、さいたま市など、政令指定都市を含む全国の下水道施設で採用されています。また、全国の化学工場や食品工場でも稼働しています。
- ・ 商品名「SUPER BETSY」は、多目的可搬式ポンプユニットです。箱の中にポンプとディーゼル発電機が組み込まれており、電源のない環境でも安定してポンプを稼働できます。下水道の新設工事、老朽化した下水道配管の長寿命化を行う管更生工事で使用さ

れています。また、BCP（事業継続計画）対策では、ゲリラ豪雨や大型台風などの冠水時に緊急排水用として使用されています。一般企業のみならず東京都下水道局、全国の自治体、東京国際空港（通称：羽田空港）にも採用されています。横浜市では、市内すべての水処理センターにこの機械が配備されています。また、当社の商品は上水道にも使われています。上下水道という生活に欠かせない大切なインフラの安定運用に不可欠な役割を果たしており、皆様の生活に少しでも役立っていると思います。

- ・ 環境設備関連事業の商品は、商社の枠組みを超えて大型のプラント設備、設計・施工、設置を一貫して提供できる点が特徴です。このため、当社はエンジニアリング部門を抱えています。
- ・ 主力商品の一つが、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。国内の大手鉄鋼メーカーすべてに納入実績があります。
- ・ スラグとは、製鉄所の製造過程で出る鉄以外の不純物、副産物のことです。水砕スラグ設備は、高炉から発生する副産物を当社の技術を使ってセメント原料、アスファルトの下地の路盤材等に利用するためのリサイクル設備です。設備の設計・施工、稼働後の部品販売、改良・改造を当社が行っています。
- ・ スラグのリサイクル設備は、製鉄所に必要不可欠ですが、最近の市況や市場環境から鉄鋼メーカー各社は高炉の統廃合を進めています。当社は現在、既設の高炉だけでなく、温暖化ガスの排出量が少ない電炉への対応、非鉄金属への活用の検討を取引先と一緒に進めています。
- ・ 化成品関連事業は、M&A で 2012 年にグループ化したイズミ株式会社が担っていた事業です。主に自動車分野、建材分野、半導体・工作機械に使われる電線関係、自動車のワイヤーハーネスに使われる特殊な電磁波遮断用フィルム、粘着テープ、グリース（油脂類）を取り扱い、商品として販売しています。
- ・ プラント・設備工事関連事業は、子会社の旭テック株式会社が担う事業です。旭テックは、東京湾の千葉県側、京葉臨海コンビナートにあります。取引先は、この地区の大手石油会社、石油化学会社、石油精製会社です。プラントの配管工事の設計・施工、メンテナンス工事、配管などに一貫して対応しています。
- ・ また、地域冷暖房の熱供給設備などの大規模な配管工事を行っています。千葉県のテーマパーク内の配管工事、近隣のプラントで使われるポンプ、コンプレッサー、回転機器の整備も行っています。
- ・ 不動産賃貸関連事業では、当社所有の不動産の有効的管理を目的にしています。当社の本社がある RASA 日本橋ビルディング（東京都中央区日本橋蛸殻町）と、イズミの本社があったイズミビル（東京都中央区日本橋本町）を中心に、ビルの賃貸、オフィスの効率的な管理運営を行っています。現状は両ビルとも満室状態です。

3. 当社グループの強み

大和インベスター・リレーションズ(株)（以下、「当社」といいます。）はこの資料の正確性、完全性を保証するものではありません。ここに記載された意見等は当社が開催する個人投資家向け会社説明会の開催時点における当該会社側の判断を示すに過ぎず、今後予告なく変更されることがあります。当社は、ここに記載された意見等に関して、お客様の銘柄の選択・投資に対して何らの責任を負うものではありません。この資料は投資勧誘を意図するものではありません。当社の承諾なくこの資料の複製または転載を行わないようお願いいたします。

-
- ・ 当社の強みは、ニッチ市場におけるトップシェア、「商社の枠組み」を超えた提案力・技術力、健全な財務体質であると考えています。
 - ・ 1つ目の強みは、当社の主要3事業がニッチ市場においてトップシェアを有していることです。資源・金属素材関連では、ジルコンサンドが国内において約50%前後のシェアを持っています。産機・建機関連では、スラリーポンプの分野で国内ナンバーワンのシェアを競っています。なかでもワーマンポンプは、あらゆる業界で信頼を得ている商品です。また、環境設備関連では、ラサ・システムがあります。製鉄所関連の業界内では、広く世界に知られる技術です。水砕スラグ製造装置、スラグ製造設備の設計・施工、設置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。限られた特別な分野でトップシェアを持ち、当社が必要とされる仕事が定期的に必ず発生する点が、当社の安定的な利益確保につながっています。
 - ・ トップシェアを堅持している要因ですが、例えば当社が取り扱うジルコンサンドは、世界一のジルコンサンドメーカーであるアイルカ社の高品質な商品です。ジルコンサンドは、天然資源であるため定期的に供給不安があり、需給バランスが悪くなりますが、当社は国内で在庫を保有し安定供給体制を整えています。そこがお客様から信頼を得て継続的に買っていただける強みだと考えています。
 - ・ シリコンウエハーを使う半導体は、製品になるまでに数百の工程があると言われます。当社のジルコンサンドは、半導体の基板となるシリコンのインゴットを薄くスライスした後、平滑性を出すための研磨材として使われています。研磨材がなくなると半導体が製造できなくなるため、当社は安定供給を第一に考えて、この商品を販売しています。
 - ・ ワーマンポンプも長寿命で耐久性のある商品です。普通のポンプはケーシングに直接液体が触れる構造になっていますが、当社のワーマンポンプは二重構造で、内側に特殊ゴム、特殊金属によりライナーを作っています。液体が触れるライナーだけが腐食や摩耗するため、ライナーを交換すれば長く使用できる商品です。
 - ・ 2011（平成23）年の東日本大震災では、東北地方沿岸部に工場を持つお客様が被災されました。その後、復旧時にポンプを修理するため、グループ会社の大平洋機工にはポンプが戻ってきました。ポンプには、製造年月日がわかる印が付いていますが、戻ってきたポンプは1960年代や1970年代に製造されたものも多くありました。既に40～50年働いたポンプでしたが、修理しました。現在も動いていれば50～60年経ちますので、非常に長寿命な商品です。このように、お客様と長期間にわたる関係性を築いている点も特徴です。
 - ・ 2つ目の強みは、「商社の枠組み」を超えた提案力・技術力です。提案力の点では、商品の販売において、当社は代理店を介さず直接お客様と接することを基本にしています。そして、可能なかぎりお客様の新たなニーズや課題を把握して、それを改善するための提案をしています。問題解決・改善に関する提案力は、お客様と長年にわたる良好な関係を維持するための必要な条件だと考えています。
-

-
- また、お客様の工場で稼働しているポンプの点検を当社から適宜提案しています。点検結果をレポートして、必要に応じて不具合が起きないように事前にメンテナンスを行うことを提案します。こうした予防保全により、当社の取り扱い商品の信頼度を高める努力を行っています。
 - 当社の扱う商品は、産機・建機関連、環境設備関連でも特殊なものがほとんどです。そのため、導入にあたって支援するのは当然ですが、その他の保守メンテナンスも当社が責任を持って行わなければなりません。特に当社では、国産機械に加えてドイツから輸入しているポンプがあります。輸入ポンプに関しては、メーカーの立場となり、トラブル発生時に当社技術者が迅速に問題を解決する体制を構築しています。
 - トラブル対応、改善の提案、社内教育による技術の継承から、当社は「技術商社」を名乗っています。当社は幅広い人材、ノウハウ、ネットワークを独自に築いています。さらにエンジニアのみならず営業担当者も日頃の点検作業、トラブル対応を身近で見ているため、問題の原因を推測し改善の提案もできます。メーカー技術者を招聘する前に迅速に対応でき、お客様の信頼関係の強化につながっていると思います。
 - 3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、一方で純資産は着実に積み上がっています。2026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りました。自己資本比率も2022年3月期は61.0%でしたが、2026年3月末には71.1%に改善しています。今後も着実にキャッシュを積み増しつつ、M&Aを含めて将来の成長に向けた投資を適時的確に実行し、併せて株主の皆様への還元も積極的に行いたいと考えています。

4. 当社グループの中期経営計画

- 当社は、2025年度から2027年度までの3か年を中期経営計画の期間とし、「“Step Forward” Rasa（ステップ・フォワード・ラサ）2027～成長のステージへ～」を進めています。
- 当社では、現在約10年のスパンで企業理念の追求と、長期ビジョンの実現に向けた3つの中期経営計画を設定しています。昨年度（2025年度）からステップ2がスタートしています。前中期経営計画（2022年度から2024年度）で強化を図った経営基盤のもと、新たな成長のステージへの一步を踏み出していく3か年と考えています。現在進行中の中期経営計画の概要は、当社の長期ビジョンに基づき、新規・成長分野への取り組み、既存領域の深耕、事業活動を通じたサステナビリティ経営の推進を、3つの重点施策として進めています。
- 重点施策の1つ目は、新規・成長分野への取り組みです。新規分野として、新しい取引先および新商品を開拓することに取り組んでいます。具体的には、今後成長が期待される分野に力を入れていきます。当社は日本国内への輸入・販売が主体ですが、主に建設機械関係において海外と輸出取引があります。今後は特に東南アジア、インド向けに建

設機械の販売体制を強化していきたいと考えています。また、レアアースなどの新商品の開拓を進め、市場調査、販路開拓に取り組んでいます。輸入主体の既存のお取引先とも取引商品の拡充を図りたいと思っています。

- ・ これまで当社は受け身の M&A を行ってきましたが、これを主体的な取り組みに変えていきます。昨年度（2025 年度）、営業本部と管理本部合同で M&A 推進委員会を立ち上げました。当社グループにとって成長が期待される分野・領域、グループシナジーの発揮を期待できる分野を中心に主体的な M&A 案件の発掘を目指して現在取り組んでいます。
- ・ 重点施策の 2 つ目は既存領域の深耕です。既存事業の効率化、深掘りを通じてさらに成長していきたいと考えています。
- ・ 重点施策の 3 つ目は、サステナビリティ経営の推進です。当社グループは、社会インフラに関わる事業に取り組んでおり、社会および環境課題へ一定の役割を果たしていると自負しています。当社では、非常時に重要な社会インフラの持続可能性を支える機器を提供することで、地域社会の発展を支えたいと考えています。また、製鉄所の副産物のリサイクル技術など、当社の機械が関わるプロセス自体が直接的・間接的に CO2 の削減を後押ししています。例えば、バイオマス関連のプラントで当社の機械が使われています。また、組織と人材の活性化、グループ・ガバナンスの確立を進め、持続可能な社会の実現に向けて尽力したいと思っています。
- ・ 経営目標と財務方針では、中期経営計画の最終年度（2027 年度）に、過去最高益となる目標を掲げていました。しかし、実は昨年度（2025 年度）、売上高以外は目標を超える利益を達成しました。特に環境設備関連分野が大きく貢献しました。
- ・ 環境設備関連は、1 つの案件の売上規模が大きく、セグメントとしての利益率も高い傾向にあります。2026 年 3 月期は、大型ポンプ本体の納入、大型ポンプの整備の案件が複数あり、水砕設備の改良工事が完工しました。当初計画にはなかった突発的案件が複数あり、当社の強みである現場対応力を活かして確実にお客様のご要望に応えることができました。これらが過去最高益に貢献したと考えています。
- ・ 当社を取り巻く現在の環境は、米国の通商政策や経済環境の変化、昨今の中東情勢の影響など不透明感を増し、予断を許さないような状況が続いていますが、引き続き重点施策を推し進めることで、最終年度の計画を達成したいと思っています。
- ・ 当社は、財務の健全性に配慮しつつ、企業価値向上に資する M&A 案件に積極的に対応し、将来を見据えた能力増強、業務効率の改善に資する投資を継続していきます。

5. 株主還元、配当、株価など

- ・ 2025 年 3 月期の年間 72 円配当から 8 円増配し、2026 年 3 月期は年間 80 円配当としました。2027 年 3 月期も年間 80 円の配当を予想しています。
- ・ 当社は 2006 年 2 月の上場以来、継続的な安定配当を基本的なスタンスとして考えてい

ます。2011年3月期からこれまで16年連続で減配なしを達成しています。段階的に配当性向の基準を向上し、配当金も増加傾向にあります。現在の中期経営計画の期間では、配当性向40%前後を維持したうえで、総還元性向50%以上の方針を追加しています。

- ・ 当社はこれからも株主の皆様への利益還元の拡大に努め、業績の成長を通じて増配や配当性向の引き上げを実現できるように取り組んでいきたいと考えています。
- ・ 当社の株価の状況ですが、2026年6月30日の終値は1,796円、7月14日の終値は1,811円でした。7月14日終値ベースの予想配当利回りは4.42%、PBRが0.81倍、PERは約8.11倍です。

6. 質疑応答

Q1. 資源、機械、環境技術と特定分野に強いと思いますが、人材確保について特に注意されていること、また重点的に資質向上を図っていることは何でしょうか。

A1. 当社では、能力や経験を持つ人物本位の採用を行い、組織と人材の活性化を掲げています。昨今の労働力不足、少子高齢化が進むなかで働き手が少なくなり、人の取り合いが起きているのが現状です。非常に優秀な人材の獲得と定着を図ることは、なかなか難しい状況です。しかし、当社は採用とともに定着を非常に重要と考えています。従業員のエンゲージメント調査を行い、従業員がどのようなことを考え、どこに問題を抱えているかを意識し、それを改善できるように進めています。また、昨年度(2025年度)から仕事の進め方を見直して働きやすい職場にするために、業務の改善プロジェクトを進めています。これにより仕事の働きやすさ、環境を含めた働きやすさ、それから定着率向上を図っています。

Q2. ジルコンサンドのライバル企業はどこになりますか。

A2. 当社が取り扱う製品は、オーストラリアのアイルカ社というジルコンサンドを含むミネラルサンドの専門メーカーです。世界には3大メーカーとして、アイルカ社、トロノックス社、リオ・ティント社があります。また、セネガルやインドネシアにも会社があり、世界には数社ほど競合と呼ばれる会社があります。

Q3. ニッチ市場におけるトップシェアについてですが、ジルコンサンド、ワーマンポンプ、ラサ・システムのそれぞれについて、成長は続いているのでしょうか。

A3. それぞれの商品の成長性ですが、ジルコンサンドは確かに30年前と比べて国内の需要は大きく減少している面があります。鋳物の砂として使われていた時期は、単価が現在の10分の1程度だったため、大量に使われていました。製品単価も上がり、用途がなくなってしまう面もあります。ただ、全体的なパイは減っている部分もありますが、日本では半導体の基板として使われるシリコンウエハーの研磨材として必要不可欠なものです。半導体自体は様々な基板がありますが、シリコンウエハーがこ

れからなくなることはなく、むしろ増えていく面から考えると、引き続き成長はあると思っています。ポンプも国内市場が少なくなっていることは間違いありませんが、一方で米中関係により工場も国内回帰しています。また、当社は下水関係が強い分野です。下水自体は生活のインフラとしてこれからも必要不可欠であり、設備自体は増えなくても今後は更新需要もあります。そうした意味で、これも引き続き需要はあると思います。それから環境分野は、製鉄所の高炉の減少は間違いありませんが、当社は環境負荷の低い電炉も、高炉メーカーと共同で新たな取り組みを進めています。そして、非鉄金属関連分野でも、新たに非鉄金属メーカーと共同で水砕設備の応用を進めていますので、まだまだ需要はあると考えています。

以上