

株式会社南陽



2026年3月期 決算説明資料

NANYO
CORPORATION

2026年5月12日

1.	2026年3月期 連結決算概要	3
2.	2027年3月期 連結業績予想	9
3.	中期経営計画の進捗状況	11
4.	Appendix	23

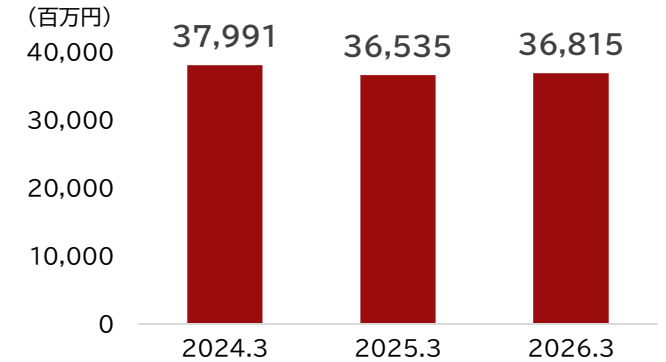
2026年3月期 連結決算概要

決算概要

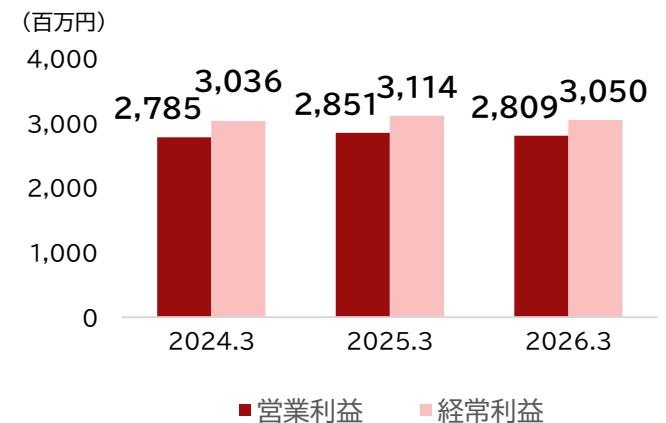
価格転嫁が進み増収となるも基盤強化施策により減益。最終利益は投資有価証券の売却により増益で着地

	2025.3		2026.3	
	2025.3	前期比	2026.3	前期比
売上高	36,535	△3.8%	36,815	0.8%
営業利益	2,851	2.4%	2,809	△1.5%
経常利益	3,114	2.6%	3,050	△2.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,038	2.3%	2,356	15.6%
1株当たり当期純利益 (円)	163.09	—	190.00	—

売上高



営業利益・経常利益



セグメント別実績

建設機械事業はレンタル機械の稼働率が向上し増収増益。産業機器事業は需要回復遅れにより減収減益

(百万円)

	2025.3	前期比	2026.3	前期比
売上高	36,535	△3.8%	36,815	0.8%
建設機械事業	13,673	0.0%	14,390	5.2%
産業機器事業	22,304	△6.6%	21,988	△ 1.4%
碎石事業	556	25.9%	436	△ 21.6%
営業利益	2,851	2.4%	2,809	△ 1.5%
建設機械事業	1,894	10.6%	2,118	11.8%
産業機器事業	1,681	△3.6%	1,418	△ 15.7%
碎石事業	8	141.8%	47	472.5%
調整額※	△732	—	△774	—

セグメント別営業概況

建設機械事業

購買意欲低迷も、レンタル機械の稼働率が向上し、増収増益

- 販売部門では、高粗利商品の販売強化と価格競争力のある商品を取りそろえ、顧客ニーズに合わせた提案営業を強化
- レンタル部門では好調な民間企業の需要取り込みに注力

産業機器事業

設備投資抑制の動きや工場稼働率低迷の影響を受け、減収減益

- 新規顧客の開拓や生産部品・消耗部品の拡販。製造子会社においては設備投資に積極的な取引先の受注獲得に注力

碎石事業

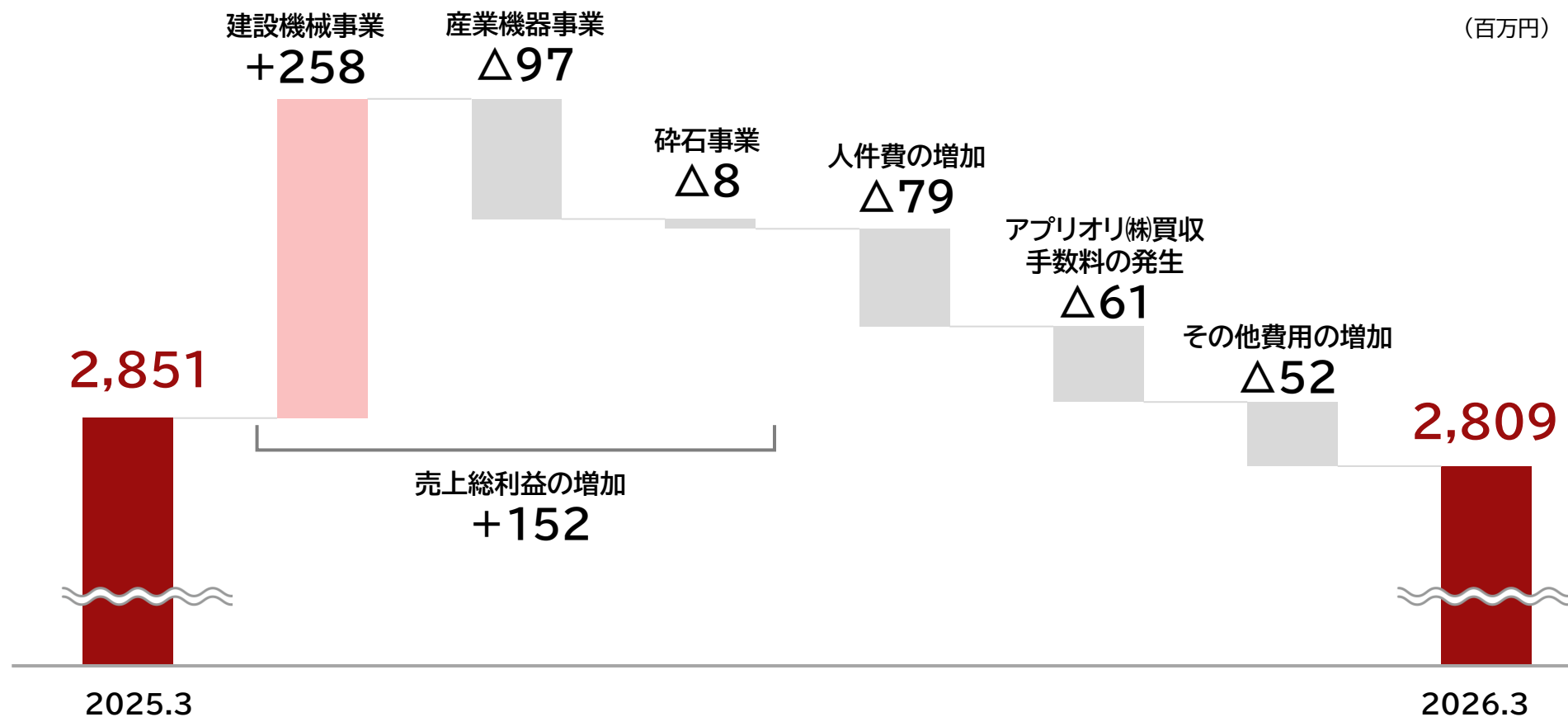
全体の取引量が減少する中、製造コストの価格転嫁が進み、減収増益

- 営業活動の強化による地域周辺工事の取り込みと販売単価の交渉、輸送費、燃料費等のコスト削減に注力

※調整額は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であり、営業利益と調整を行っております。

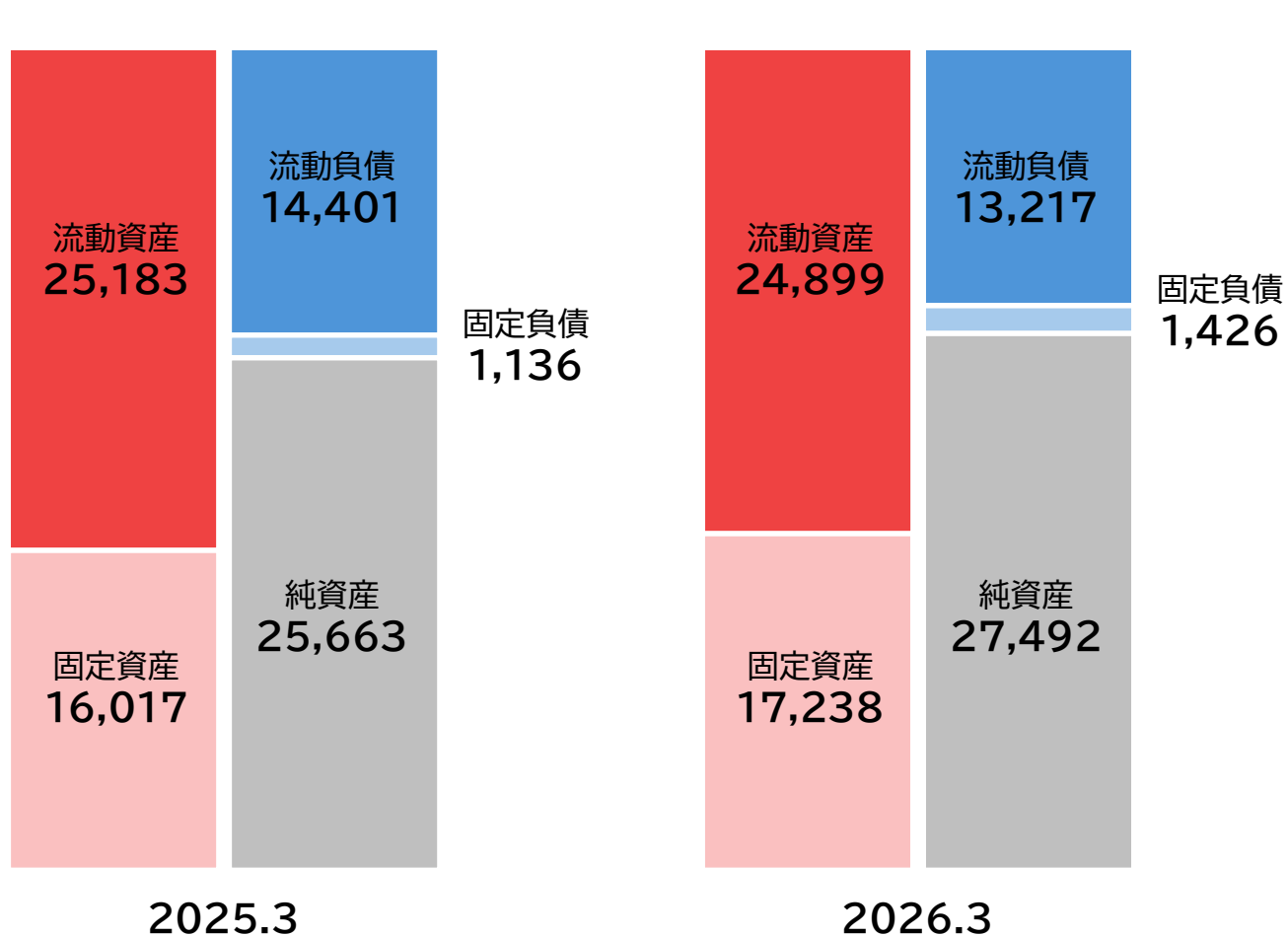
営業利益 増減要因

建設機械事業が堅調。人的資本への投資、M&Aを実施し、事業基盤の強化に注力



貸借対照表

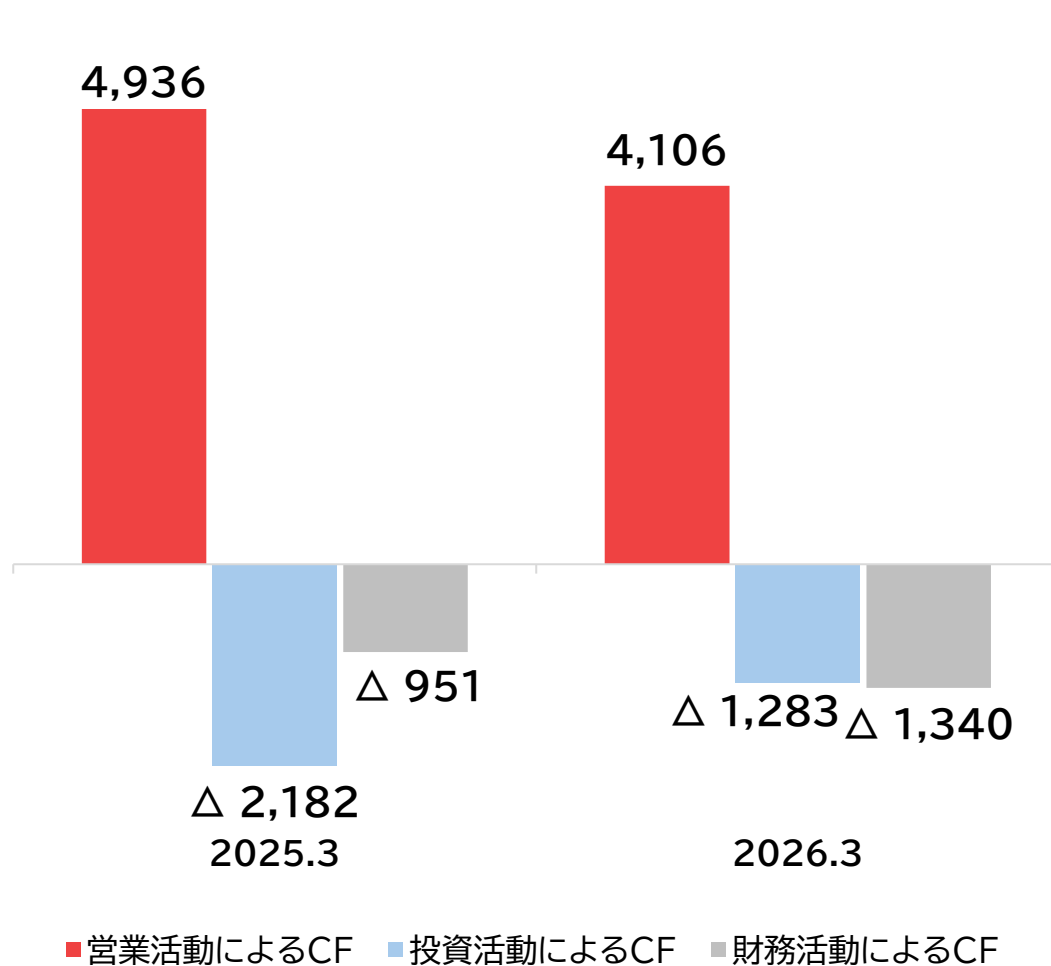
売上債権の減少により流動資産は減少し、同時に仕入債務の減少により流動負債も減少



	2025.3	2026.3	前期末比
総資産	41,201	42,137	2.3%
流動比率	174.9%	188.4%	+13.5pts
固定比率	62.4%	62.7%	+0.3pts
自己資本比率	62.3%	65.2%	+2.9pts
有利子負債	1,547	1,780	15.0%

キャッシュ・フロー

保有資産の入れ替え等により資金余力を確保しつつ、資本効率向上を目的に自己株式の取得を実施



(百万円)

	2025.3	2026.3	増減
営業活動によるCF	4,936	4,106	△830
投資活動によるCF	△2,182	△1,283	899
財務活動によるCF	△951	△1,340	△389
現金及び現金同等物の期末残高	8,972	10,465	1,492

2027年3月期 連結業績予想

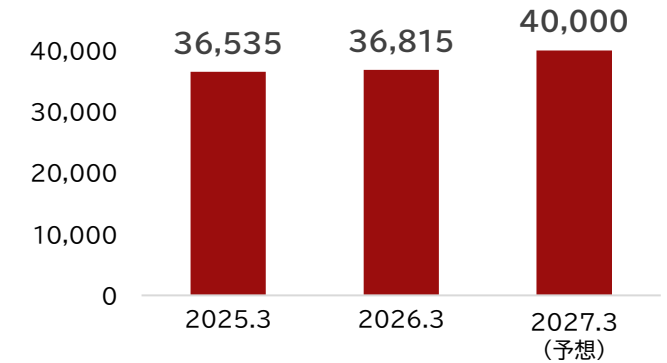
業績予想

建設機械事業のレンタル部門堅調維持、産業機器事業の需要回復を織り込み、増収増益を見込むも、最終利益は2026年3月期に発生した負ののれんが見込まれないため減益の見通し

	2026.3		2027.3 (予想)	
	前期比	前期比	前期比	前期比
売上高	36,815	0.8%	40,000	8.6%
営業利益	2,809	△1.5%	3,000	6.8%
経常利益	3,050	△2.0%	3,200	4.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,356	15.6%	2,250	△4.5%
1株当たり当期純利益 (円)	190.00	—	183.73	—
1株当たり配当金 (円)	68.0	—	65.0	—
配当性向	35.8%	—	35.4%	—

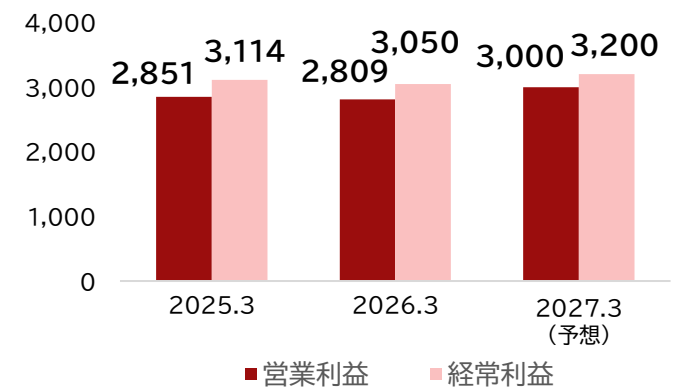
(百万円)

売上高
(百万円)



営業利益・経常利益

(百万円)



■ 営業利益 ■ 経常利益

中期経営計画の進捗状況

堅調な事業環境が見込まれる中、日本企業の企業価値向上への意識が向上



産業機器事業、建設機械事業を核とした持続的な成長に向けた基盤固めと、ステークホルダーとの信頼関係の構築が必要

既存事業による安定収益確保と将来の飛躍に向けた事業基盤強化

重点施策

01 既存事業の成長

- **産業機器事業**
成長市場の製商品ラインアップの
拡充と拡販
- **建設機械事業**
販売×レンタル×サービスの総合力
発揮による成長軌道への回帰
- **砕石事業**
規模を問わず、公共工事・民間工事の
取り込みに注力

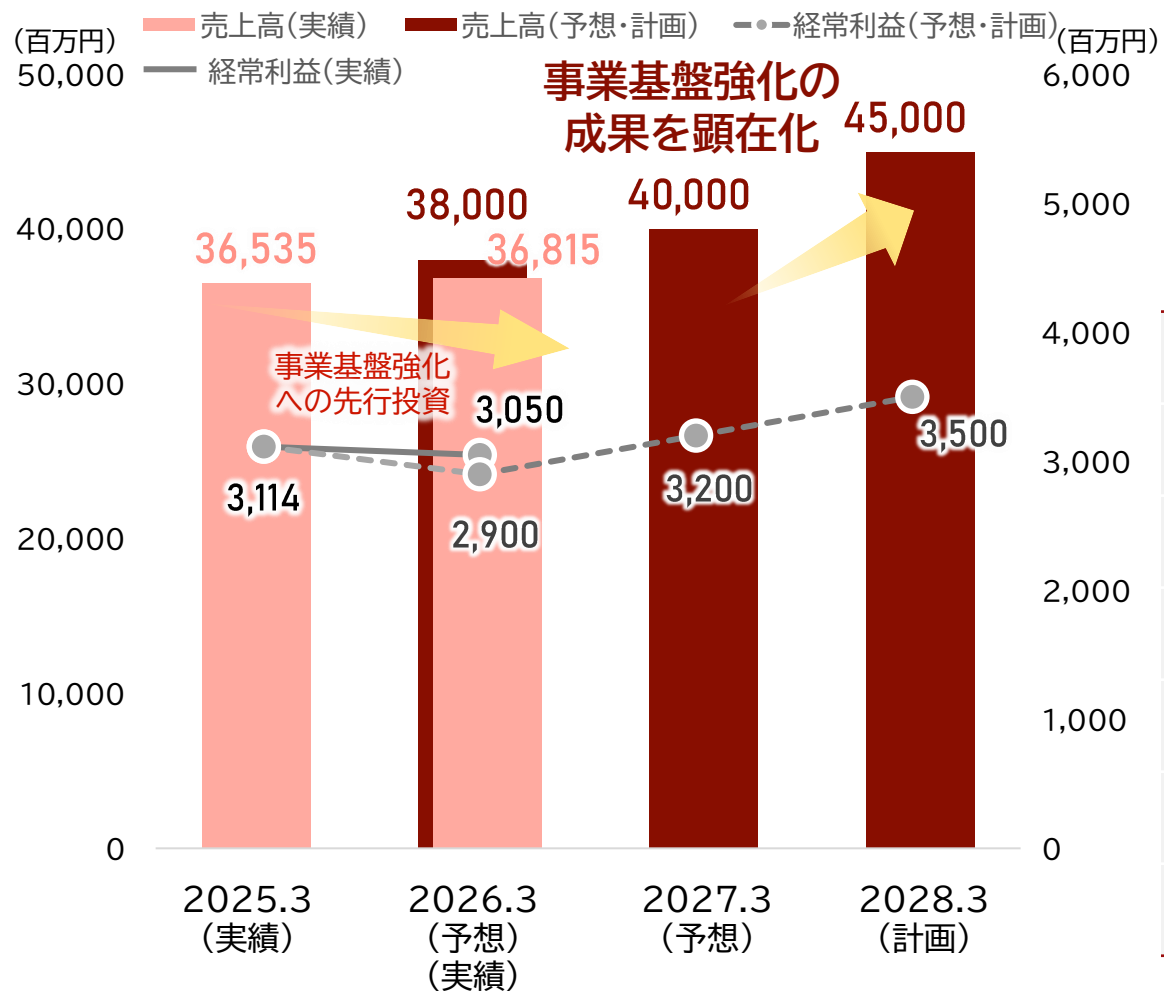
02 M&Aによる事業領域の拡大と 組織力強化

- M&Aによる新規領域の拡大と
サプライチェーン強化
 - ✔ **産業機器事業**
成長分野の製商品ラインアップ拡大
 - ✔ **建設機械事業**
サービス強化、部品ラインアップ拡大
- M&Aに備えたグループ人材育成と
経営体制強化

03 持続的成長を可能にする サステナビリティ経営の推進

- 3つの観点で社会課題の解決に向けた
取り組みを推進
 - ✔ **環境(E)**
製商品・サービスの提供による
循環型社会の実現
 - ✔ **社会(S)**
人材の育成及び確保
 - ✔ **ガバナンス(G)**
コーポレートガバナンスの向上
IR活動と株主還元強化

人的資本強化とサステナビリティ経営推進で事業基盤強化をはかり、成長軌道への回帰を目指す

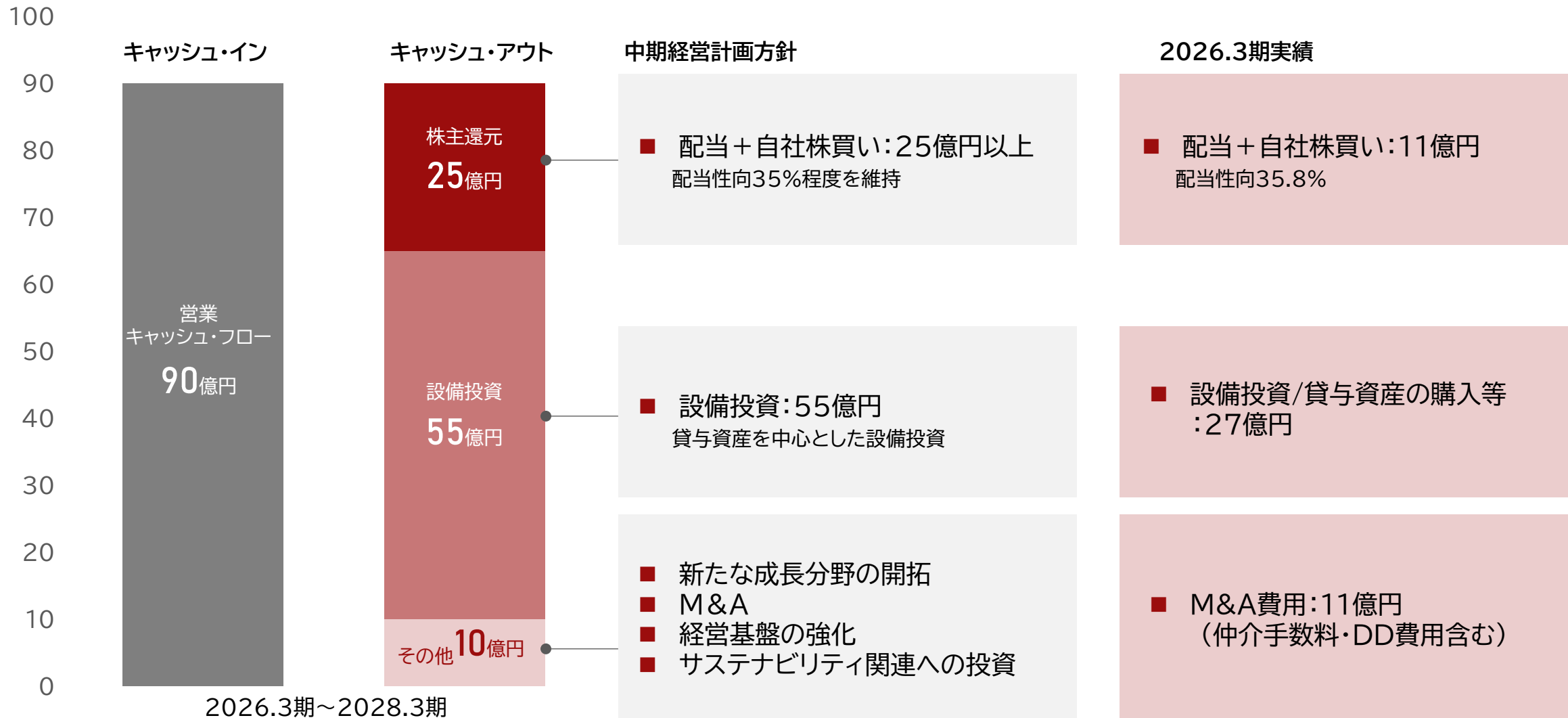


	2025.3 (実績)	2026.3 (実績)	2027.3 (予想)	対2026.3 増減率	2028.3 (計画)	対2025.3 増減率
売上高	36,535	36,815	40,000	8.6%	45,000	+23.2%
営業利益	2,851	2,809	3,000	6.8%	3,350	+17.5%
経常利益	3,114	3,050	3,200	4.9%	3,500	+12.4%
当期純利益	2,038	2,356	2,250	△4.5%	2,250	+10.4%
ROE	8.1%	8.9%	8.0%	△0.9pts	8.0%	△0.1pts
ROA	7.4%	7.3%	7.5%	+0.2pts	7.7%	+0.3pts
配当性向	35.6%	35.8%	35.4%	△0.4pts	35.4%*	△0.2pts

※ 配当性向35%程度を目標とする方針に変更はありませんが、2028年3月期の配当性向は、2028年3月期の1株当たりの配当計画を前提に算定しており、2026年3月期に実施した自己株式取得による株式数(自己株式控除後)の変動を反映して修正しています。

キャッシュ・アロケーション

安定的に生み出される営業キャッシュ・フローを成長投資と株主還元に分



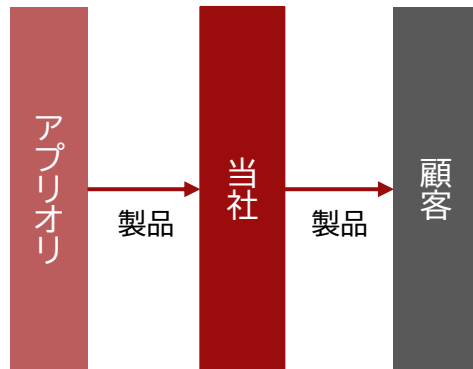
製造子会社5社目となるアプリアリ(株)を子会社化



- 半導体製造プロセス等に使用される流体制御機器の製造・販売に強みを持つアプリアリ(株)を子会社化
- 当社の営業力と同社の技術力を融合させ幅広い分野でのシナジー創出に注力

取引の流れ

当社を通じて当社の顧客基盤にアプローチ



アプリアリ(株)会社概要

本社所在地 : 東京都千代田区
代表者 : 大野 圭
資本金 : 1,000万円
設立 : 1983年

主な取り扱い製品



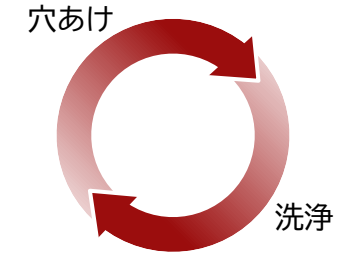
予熱器

ガスブレンダー

下水道業界への取り組み強化



南陽SモールCS226



ファルヒ社製品

- 自社製品である下水道更生管削孔機「南陽モール」の新型機「南陽SモールCS226」を開発
- ドイツの超高压洗浄ポンプ・ロボットメーカー「falch GmbH」(以下、ファルヒ社)と代理店契約を締結

開発と提携の狙い

組み合わせて使用することで下水道管メンテナンス工事のさらなる効率化や省力化が期待できる両製品を販売し、下水道業界向けの売上拡大をはかる

製品の特徴

南陽SモールCS226

下水道更生管削孔機「南陽モール」の小口径の下水道管向け新型機。顧客の要望を受け自社開発

ファルヒ社製品

最大300Mpaの高水圧で異物除去ができ、24時間の断続運転が可能

既存事業の収益力を強化するとともに、新市場開拓とM&Aシナジー追求で成長を目指す

セグメント別の今後の取組み

産業機器事業

グループ力の強化

- 提案営業の強化
投資が期待される分野のニーズを的確に把握し、提案営業を強化
- M&Aシナジーの追求
製造子会社とのシナジーを追求し、当社グループ製品の販売を強化

建設機械事業

営業力の強化

- 販売部門
社会インフラの補修に関連する新商品の拡販に取り組むとともに、継続して新市場の開拓に注力
- レンタル部門
さらなる営業エリアの再編による効率化をはかり、質の高いサービスを提供できる体制を強化

砕石事業

収益性の向上

- 採算性の向上
販売単価アップの交渉
- 需要の取り込み
公共・民間工事の発注動向を見極め、提案強化に注力

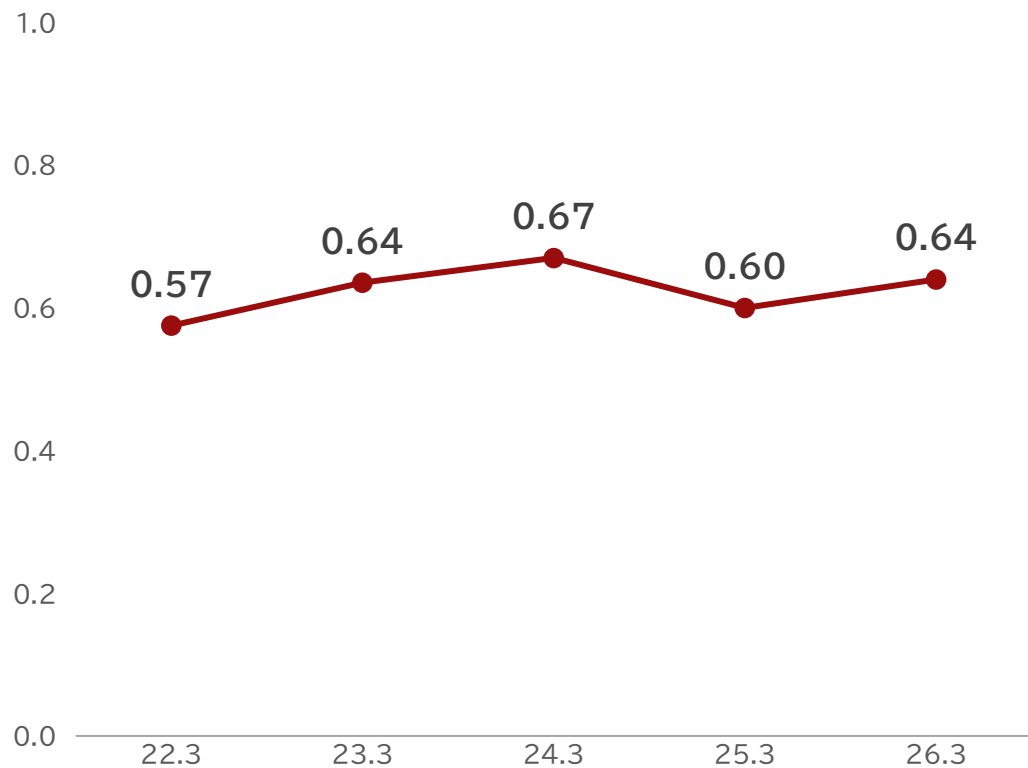
企業価値向上に向けた取り組み

資本コストや株価についての現状認識

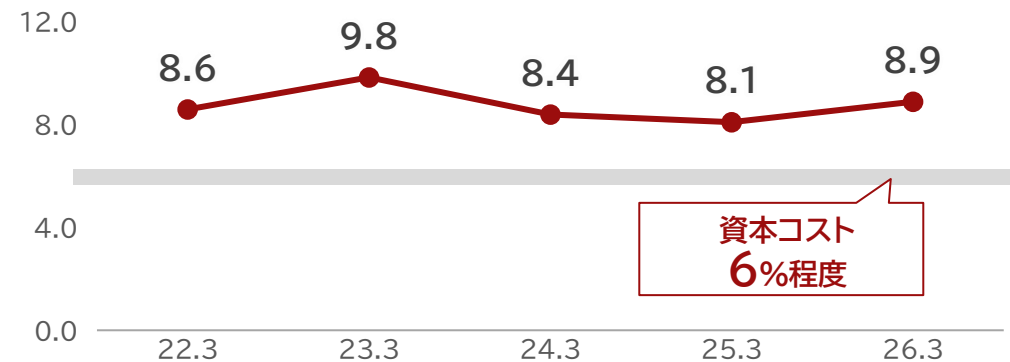
現状認識

- PBRは1倍を割った水準で推移するも上昇傾向
- ROEは資本コストを上回って推移しており、PERがスタンダード市場平均を下回っていることがPBR 1倍割れの要因
- ROEについても、近年は伸び悩みの状況にあり、さらなる向上が必要

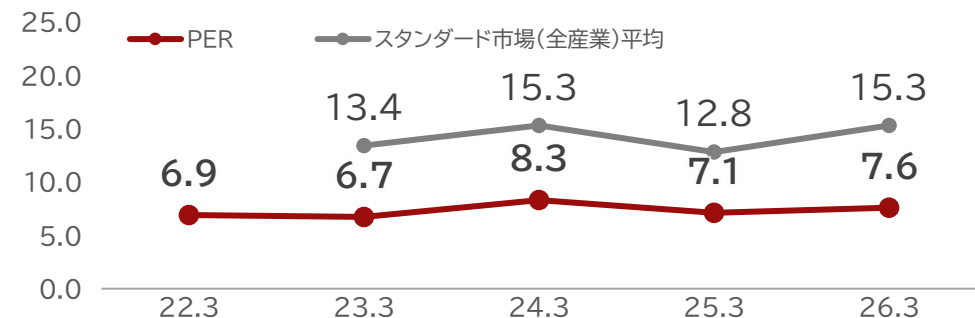
PBR(倍)



ROE(%)



PER(倍)



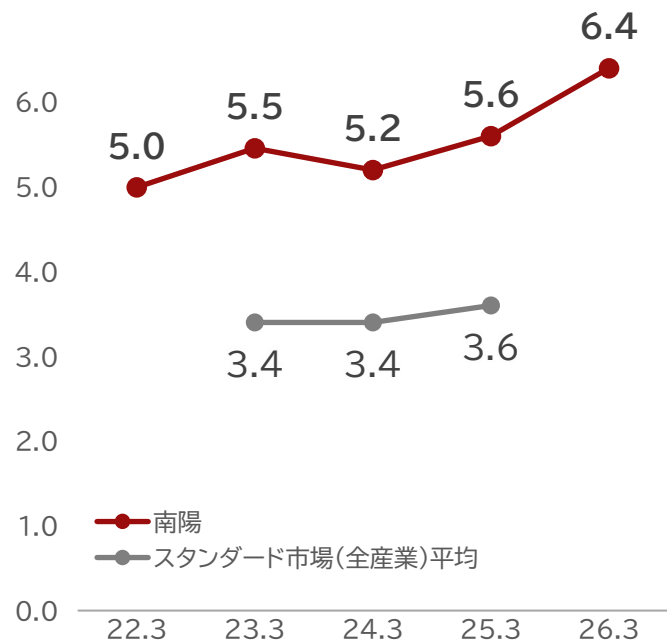
※スタンダード市場(全産業)平均値の2022年3月期以前は、市場区分が異なるため集計しておりません。

ROEの分析

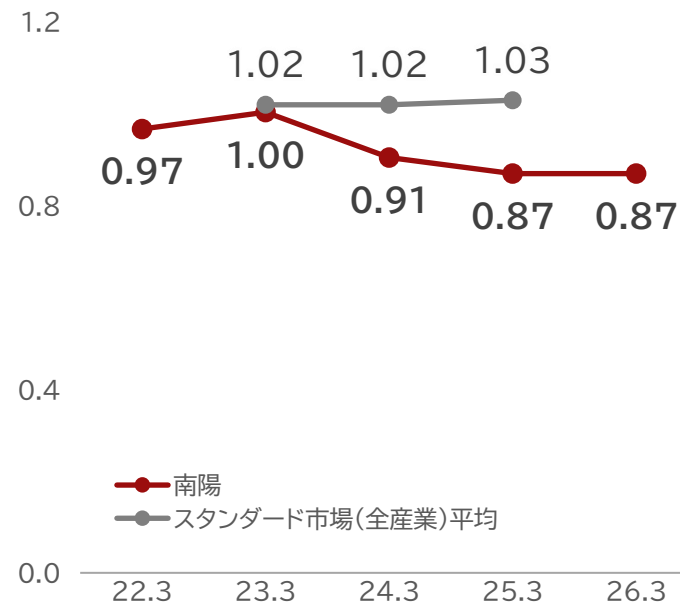
現状認識

- 売上高当期純利益率はスタンダード市場平均を上回っており、上昇傾向
- 財務レバレッジや総資産回転率はスタンダード市場平均と同水準だが、近年は低下傾向にあり、効果的な資金の活用改善の余地
- 持続的な企業価値向上に向け、さらなる業績拡大とその実現に向けた経営基盤の強化が必要

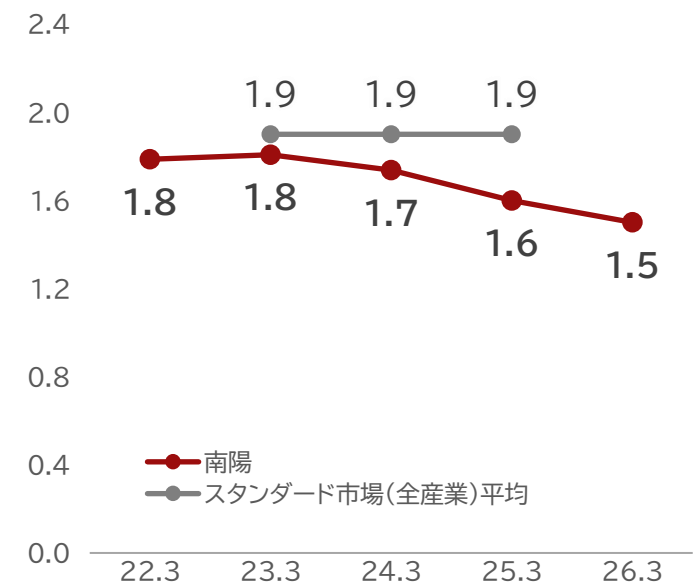
売上高当期純利益率(%)



総資産回転率(回)



財務レバレッジ(倍)



※スタンダード市場(全産業)平均値の2022年3月期以前は、市場区分が異なるため集計しておりません。また、2026年3月期は開示時点で公開されていないため空欄としています。

- ❖ ROEは資本コストを上回る水準で推移しており、収益性もスタンダード市場平均を上回る水準で推移
- ❖ PERがスタンダード市場平均を下回っていることがPBR1倍割れの要因であり、**投資家への認知度向上と期待感の醸成**が必要
- ❖ **産業機器事業と建設機械事業のポートフォリオ経営が奏功**しているが、さらなる強化をはかることが必要
- ❖ 持続的な企業価値向上を実現するためには、**成長投資による業績の持続的な拡大と経営基盤の強化**が必要



企業価値向上のために必要なこと

01

産業機器事業、建設機械事業
への成長投資と業績拡大

02

持続的成長を可能にする
経営基盤の構築

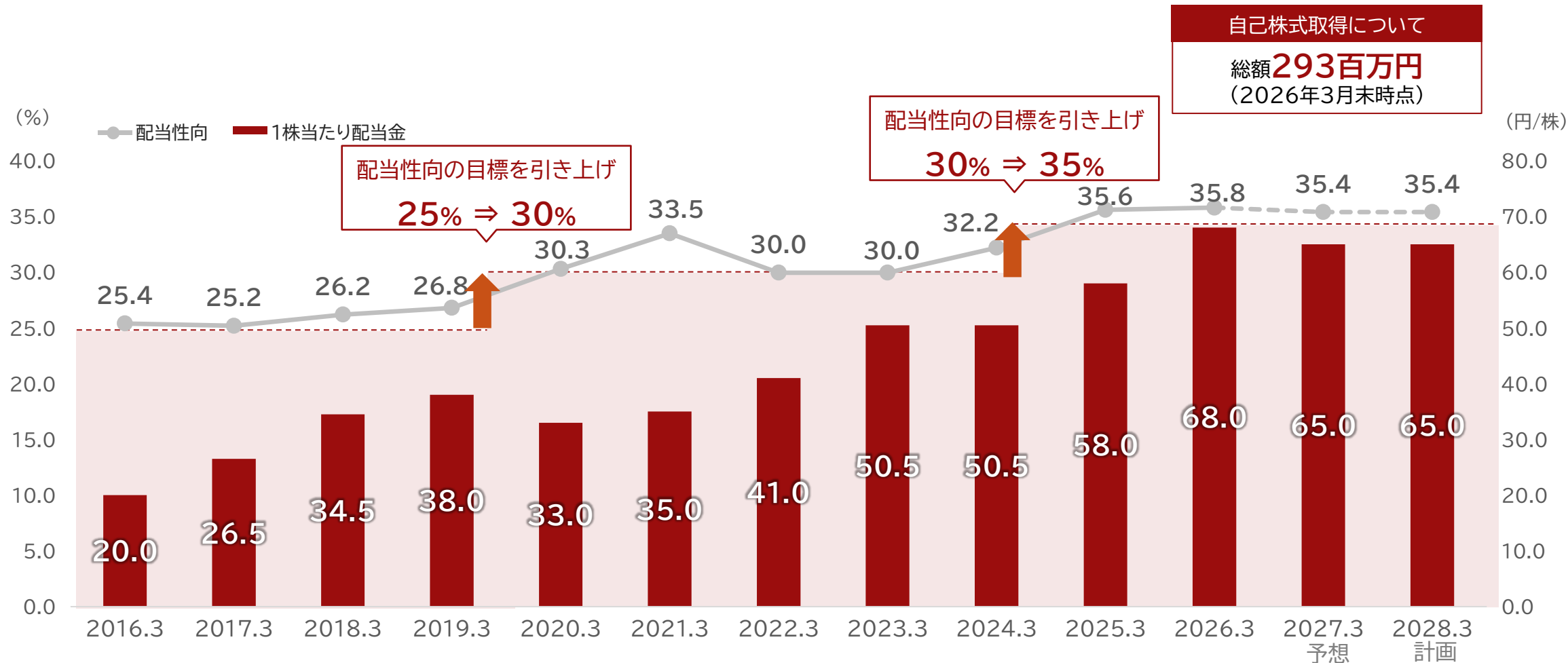
03

投資家への認知度向上と
期待感の醸成

配当計画

今期は株主還元水準の向上及び資本効率向上を目的に自己株式取得を実施

来期以降も配当方針に基づき配当性向35%程度を維持



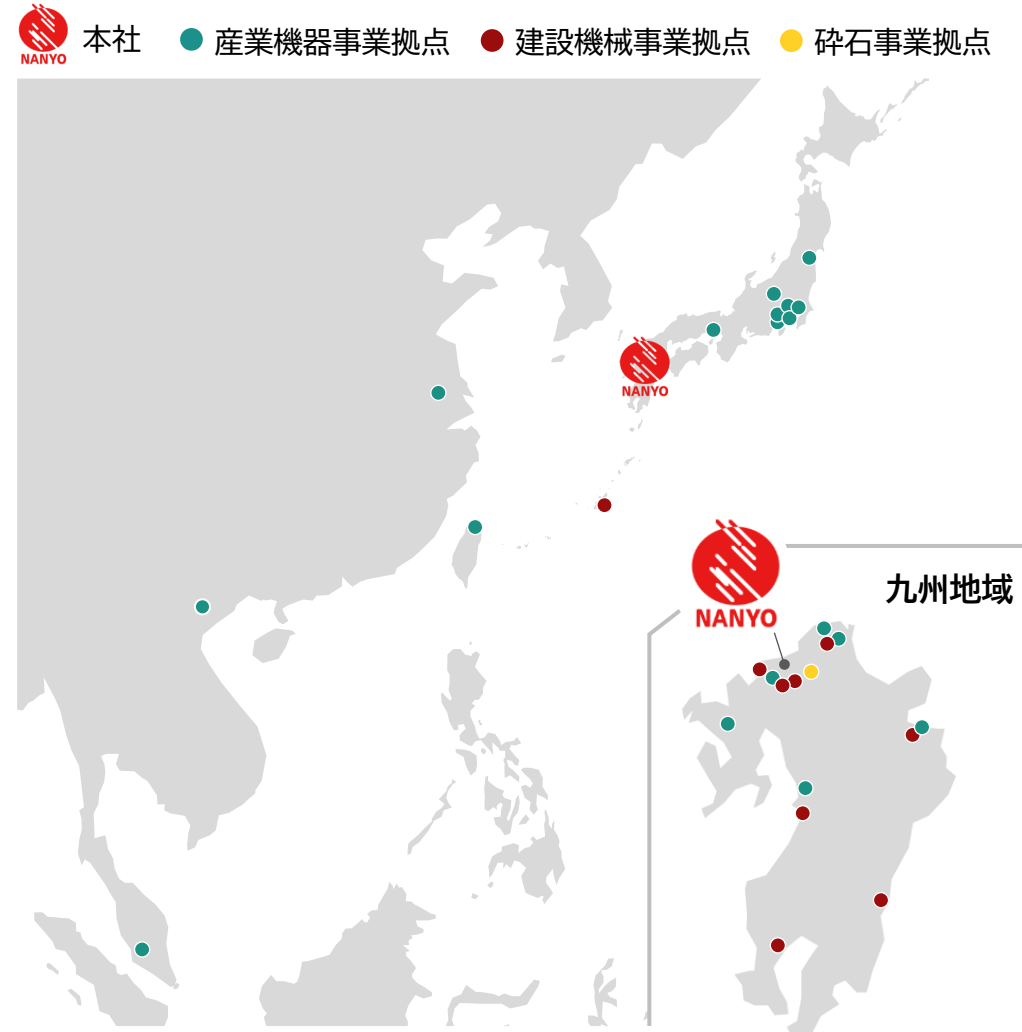
※当社は2024年4月1付けで普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2024年3月期以前の1株当たり配当金は株式分割後の金額に換算しております。

※2025年5月に公表いたしました中期経営計画においては2028年3月期の1株当たりの配当金を63円としておりましたが、2026年3月期に実施した自己株式の取得を反映し65円といたしました。

Appendix

多種多様な機械の販売・レンタル・製造を手がけ、国内のみならず海外にも進出

会社名	株式会社 南陽
本社所在地	福岡市博多区博多駅前三丁目19番8号
創業	1950年5月2日
設立	1953年8月1日
事業内容	産業機器の販売、建設機械の販売及びレンタル
資本金	1,181百万円
売上高	単体 23,620百万円 連結 36,815百万円
従業員数	単体 158名 連結 521名
グループ会社	子会社12社、関連会社1社(国内9社、海外4社)



顧客のニーズに応じた事業領域の拡大とサービスの進化・深化により成長

1950～1970年代

砕石事業から周辺領域へ進出

- 1950 炭鉱業として創業
- 1952 砕石事業を開始
- 1953 機械部品の販売で産業機器事業を開始
⇒西日本ベアリング(株)を設立
(現:(株)南陽)
- 1957 建設機械事業を開始

1980～2000年代

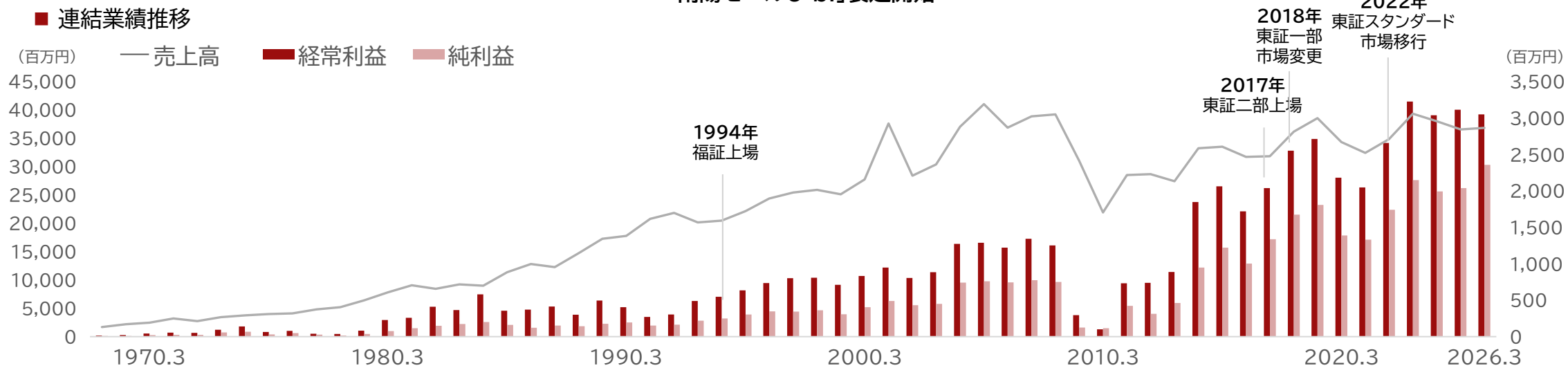
産業機器、建設機械事業の成長による売上拡大

- 1985 半導体製造装置の取り扱い開始
- 1989 建設機械のレンタル事業を開始
- 1996 台湾に進出
- 2000 マレーシアに進出
- 2003 中国に進出
- 2005 自社製品の下水道更生管削孔機「南陽モルレ-bi」製造開始

2010年以降

構造改革とM&Aによる再成長

- 2013 共栄通信工業(株)を買収
- 2017 (株)戸高製作所を買収
- 2022 (株)エイ・エス・エイ・パイを買収
- 2024 (株)AQUAPASSを買収
- 2025 ベトナムに進出
- 2026 アプリオリ(株)を買収



事業内容

産業機器事業、建設機械事業をメインとした3つのセグメントで事業を展開

産業機器事業

国内外で産業機器、機械部品等を販売及び製造

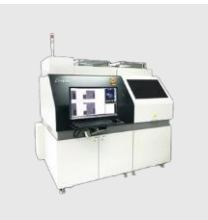
売上高
21,988百万円(59.7%)

セグメント利益
1,418百万円(39.6%)

半導体製造装置



検査装置



AI・省力化機械



減速機・油圧機器



物流機器



環境関連、その他機械類



砕石事業

売上高 436百万円(1.2%)
セグメント利益 47百万円(1.3%)

建設機械事業

九州地域で建設機械、産業用車輛等を販売及びレンタル

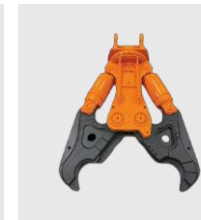
売上高
14,390百万円(39.1%)

セグメント利益
2,118百万円(59.1%)

土木建設機械



アタッチメント



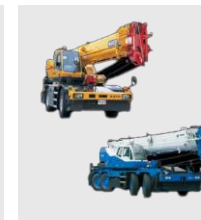
車輛・トラック



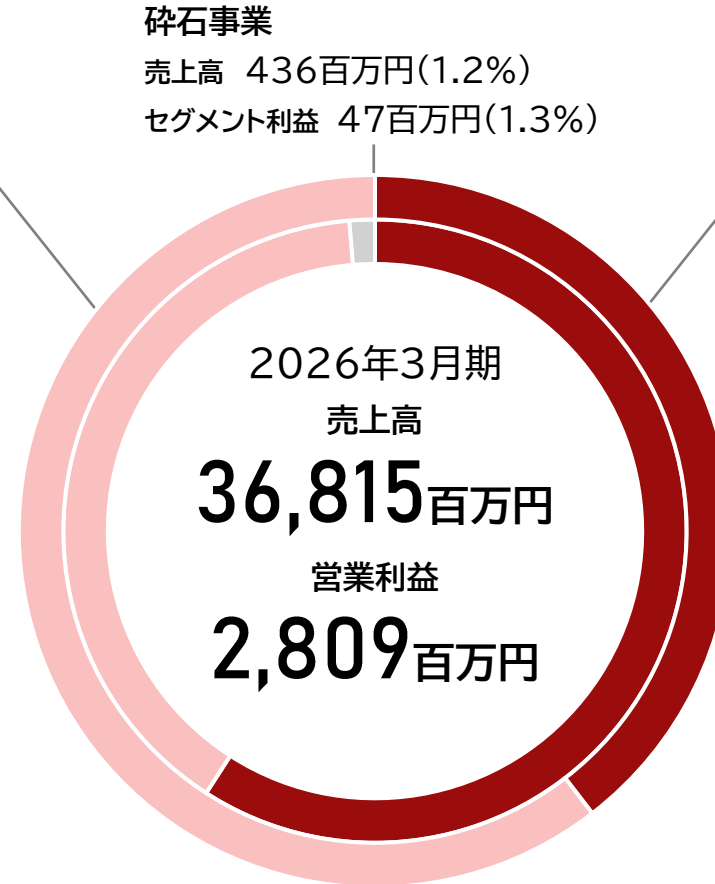
林業機械



クレーン



環境関連機器



外円：売上高
内円：営業利益

※()は構成比

※セグメント利益は営業利益と調整を行っております。

産業機器事業の特徴①

エンジニアリング商社として客観的な立場でお客様に最適なソリューションを提案

顧客ニーズへの対応力

- 各分野の専門知識を有する営業担当による
技術提案・アフターフォロー
- 輸出入業務を含めた柔軟な
サプライチェーン
- メーカーとの信頼に基づく**交渉・調整**

取り扱い商品の拡充・技術力の強化

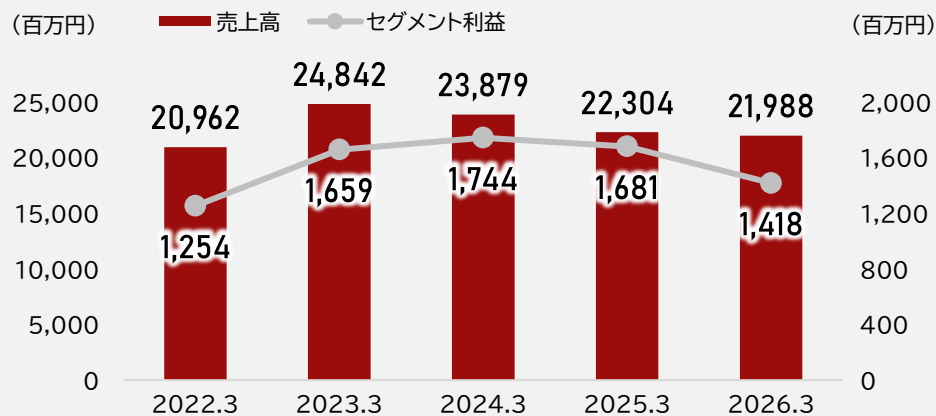
- **半導体前後工程**での豊富な商品ラインアップ
- 製造子会社の**設計製作**による装置・部品類の提供
- 技術力のある企業との**タイアップ**による市場開拓・商品開発

サステナビリティへの貢献

- 都市鉱山活用を目的とした**電子部品剥離・選別装置**の製造
- 洗浄剤による環境負荷に配慮した**純水洗浄装置**の製造

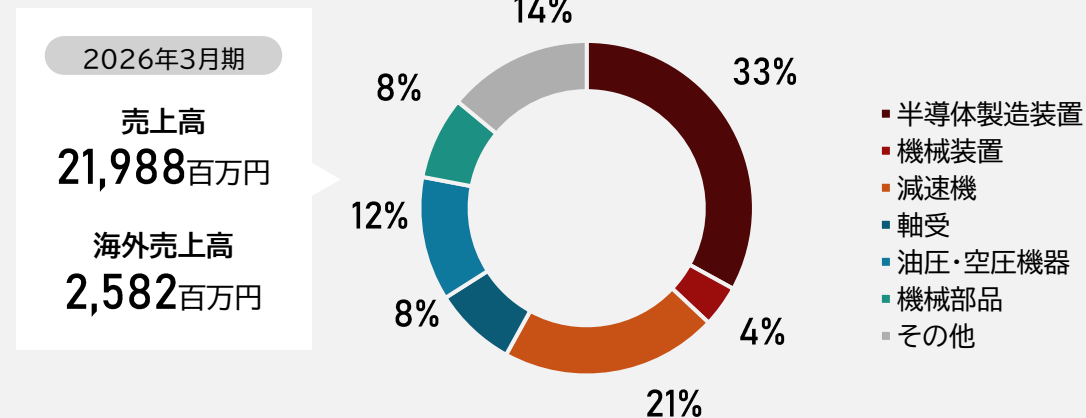
売上高・セグメント利益

顧客の設備投資ニーズを背景に業績は堅調に推移



売上高構成比

今後の成長が期待される次世代半導体や機械装置を含め、幅広い分野に製商品を展開



産業機器事業の特徴② M&Aの実績

積極的なM&Aを通じて、事業領域の拡大と企業価値の向上を実現

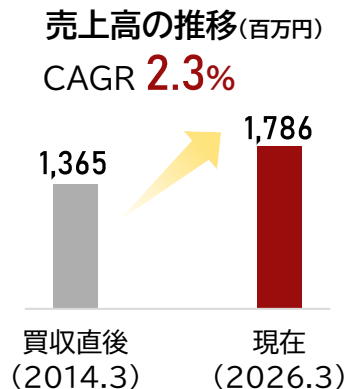
共栄通信工業（2013年買収）

事業内容・強み

- 精密小型モーター類の販売
- 小型モーターの業界において60年以上の歴史

M&Aの目的

- 商品ラインアップの充実、販売網・仕入網の拡張



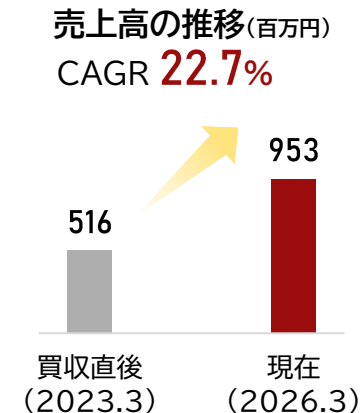
エイ・エス・エイ・ピー（2022年買収）

事業内容・強み

- 前工程に特化した半導体製造装置の製造・販売

M&Aの目的

- 半導体領域における競争力強化



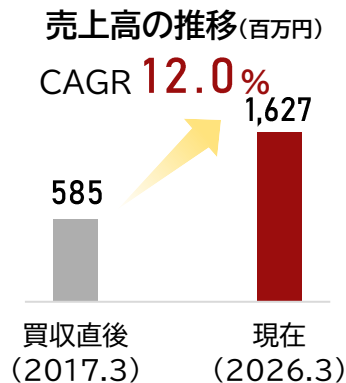
戸高製作所（2017年買収）

事業内容・強み

- 精密加工部品、FAメカトロニクス及び船舶関連機器の製造・販売
- 設計から組立・加工まで一貫した対応が可能

M&Aの目的

- 事業領域の拡大



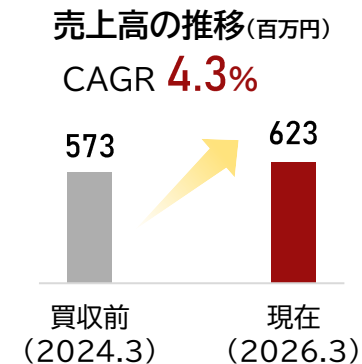
AQUAPASS（2024年買収）

事業内容・強み

- 半導体電子部品向け精密洗浄機の製造・販売
- 開発から設計、製造、アフターサービスまで一貫して対応

M&Aの目的

- 半導体領域における競争力強化



建設機械事業の特徴①

販売×レンタル×サービスでお客様に最適なソリューションを提案

顧客密着の対応力

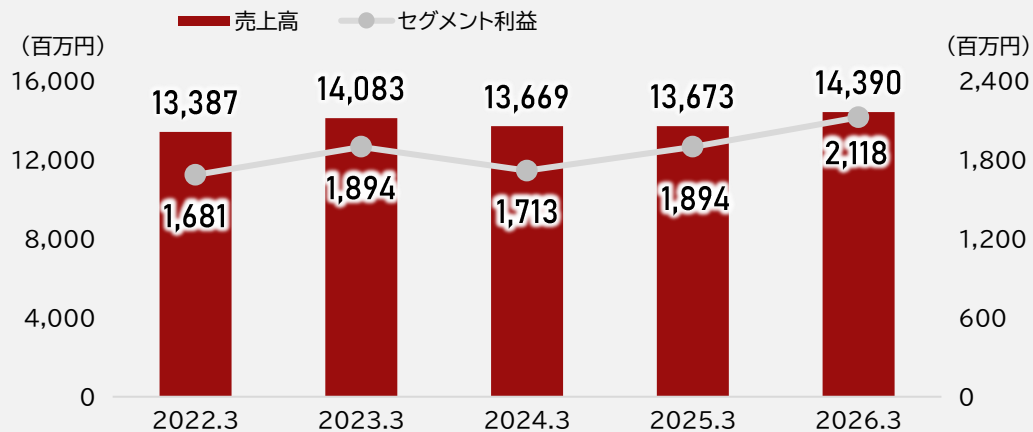
- 顧客ニーズに合わせて**販売・レンタル・塗装/架装**を提案
- **専門知識**を有する営業担当によるきめ細やかな対応
- **短納期**商品を提案
- 資本力を背景にした**割賦販売**

幅広い取り扱い商品

- 独立系商社ならではの**多様なメーカー商品**の提案
- **新車/中古車**を問わない調達力
- **ICT建機**にも対応
- **下水道工事**向け自社製品「南陽モールe-bi」は業界内で高シェアを維持

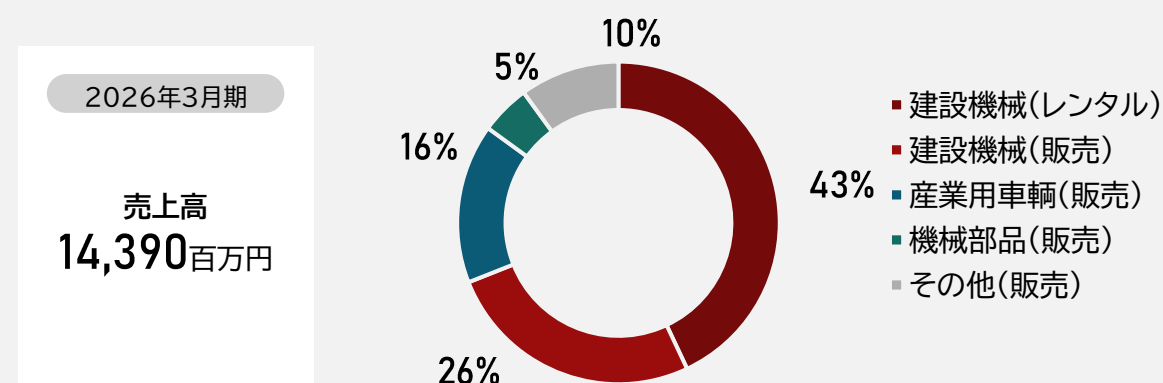
売上高・セグメント利益

九州地区の建設投資に連動して業績は堅調に推移



売上高構成比

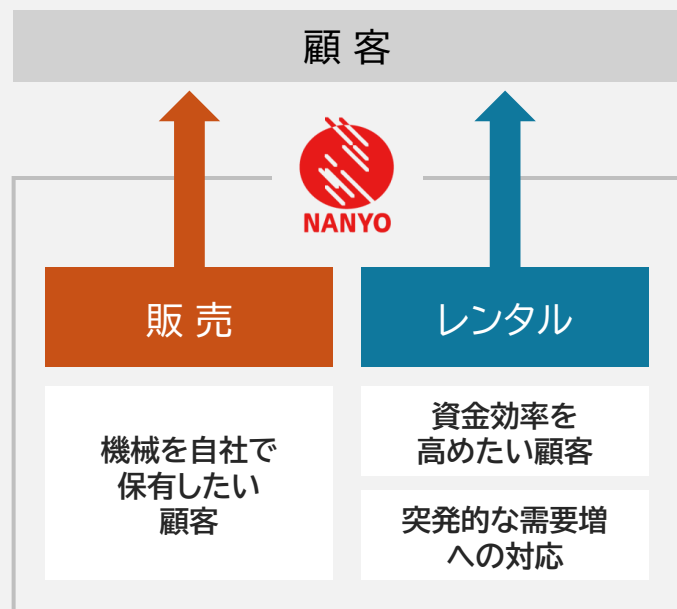
建設機械の販売とレンタルで社会資本整備に貢献



販売×レンタル×サービスの総合力で顧客の多様なニーズに対応

顧客の効率的な運用に貢献

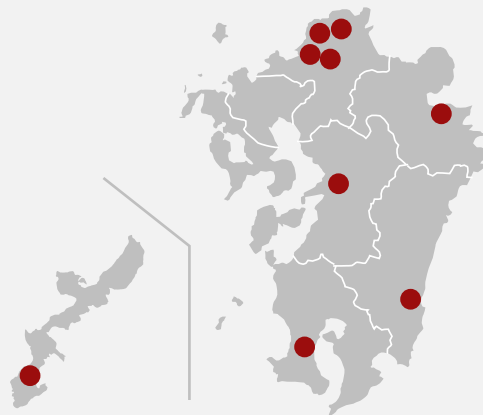
顧客の資金需要や突発的な需要増に応じて、販売又はレンタルで必要な機械を迅速に供給



販売部門の特徴

地域密着営業 × 高いサービス力

- 九州・沖縄に拠点を展開。地域密着によるきめ細やかな顧客対応を実現



- 顧客ニーズに合わせて、一部商品でデモ機の貸出や中古産業用車両の塗装・架装も提案可能

レンタル部門の特徴

密な拠点展開 × 高いサービス力

- 北部九州に特化し、全20拠点を展開
- 汎用機種を中心に豊富なレンタル設備を保有。高いメンテナンス力で機械を長寿命化し故障を防止

一般土木機械



2,751台

産業用車両



772台

国家資格を持つサービス員が在籍
高いメンテナンス力で安定供給を実現



建設機械整備技能士
1級・2級
資格保有者 **59**人

(2026年3月期)

砕石事業の特徴

様々な場所や用途に応じて「安全・安心・安定」の基に、高品質な砕石を提供

製品ラインアップ

幅広い用途に使われる
高品質なひん岩を産出

原石

砕石類

再生材

グリーン系の色で、圧縮強度が強く、
強靱性に富む特徴を持つ



主な使用用途

川岸の護岸工事や鉄道の
道床バラスト等工事用途がメイン

護岸・洗掘対策工事



鉄道用道床バラスト



蛇籠



徹底した環境・安全対策

環境保全と地域との共生に配慮した
事業運営

採掘後の緑化活動

水浄化装置の導入

道路美化のための洗浄装置やプールの設置

粉じん対策

騒音対策






砕石所の構造

03 持続的成長を可能にするサステナビリティ経営の推進

サステナビリティ基本方針

当社グループは、環境・社会・ガバナンスの重要課題解決に向け、製商品の拡充と新たな技術の開発に注力するとともに、グループ間の連携を強化し、ステークホルダーへの最適なソリューションを提案できる人材を育成し続けることで、企業価値の向上や持続可能な未来づくりに貢献してまいります。

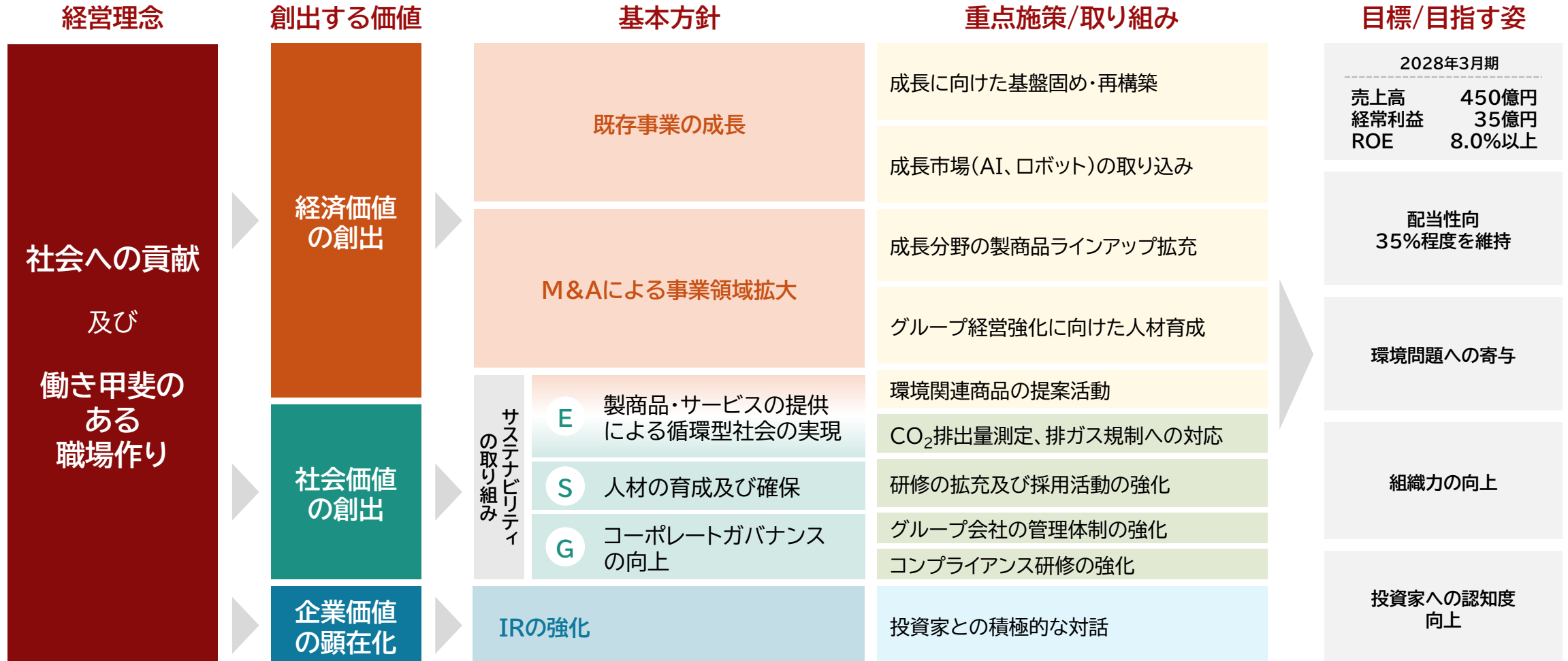
■ サステナビリティ推進体制を整備し、11のマテリアリティを特定

	マテリアリティ ▼	定義 ▼
環境 E 	気候変動への対応・エネルギー管理	✔ 事業活動全般におけるCO ₂ 排出量の削減
	製商品・サービスの提供による循環型社会の実現	✔ 環境に配慮した(省エネルギー、リサイクル)製商品のラインアップ拡充
社会 S 	人材の育成及び確保	✔ ステークホルダーの課題解決を提案・実現できる人材確保と次世代リーダーの育成
	健康で働き甲斐のある職場作り	✔ 健康で働きやすく、より生産性が高く、社員一人ひとりが日々成長できる働き甲斐のある職場作り
	ダイバーシティ&インクルージョン	✔ 性別や国籍を問わず、多様な経験やスキルを持った人材が能力を発揮できる仕組みの整備
	顧客満足度の向上	✔ 顧客の生産性向上のみならず、その先の利用者の快適性・利便性の向上に貢献するソリューション提案
	テクノロジーを活用した事業の成長と産業の発展	✔ 省人化・省力化を実現する製商品の拡販や人協働ロボット等の取り組み強化
	安全な社会インフラの構築	✔ 社会インフラの老朽化や自然災害の復旧に対応する独自の製商品・サービスの提供
ガバナンス G 	コーポレートガバナンスの向上	✔ あらゆるステークホルダーにとって健全性・透明性の高い経営の実施
	コンプライアンスの遵守	✔ コンプライアンス意識のさらなる浸透と、ハラスメントや不正が発生しにくい健全な企業体質の構築
	リスクマネジメントの強化	✔ 事業の継続に関わる様々なリスクの把握と、迅速かつ適確な対応の仕組み作り

企業価値向上に向けた取り組み

経済価値の創出と社会価値の創出により、経営理念の実現と持続的な企業価値向上を目指す

中期経営計画/サステナビリティ



お問い合わせ先

株式会社 南陽 経理部

住所 福岡市博多区博多駅前三丁目19番8号

TEL 092-472-7331

この資料に掲載している情報の一部には、将来の業績に関する記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。
将来の業績は環境の変化などにより、実際の結果と異なる可能性があることにご留意ください。