

2026年3月期（4-9月） 決算説明資料

酒井重工業株式会社

証券コード 6358

URL <https://www.sakainet.co.jp>

2025年11月13日

決算短信（サマリー情報）

1. 2026年3月期第2四半期（中間期）の連結業績（2025年4月1日～2025年9月30日）

（百万円未満切捨て）

（1）連結経営成績（累計）

（％表示は、対前年中間期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 中間純利益		1株当たり 中間純利益	潜在株式調整後 1株当たり 中間純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭	円 銭
2026年3月期中間期	12,980	△9.8	684	△44.4	648	△45.0	431	△66.9	50.45	－
2025年3月期中間期	14,385	△14.3	1,231	△37.4	1,178	△44.1	1,302	△15.1	152.97	－

（注）包括利益 2026年3月期中間期 419百万円（△75.4％） 2025年3月期中間期 1,705百万円（△47.8％）

（注）当社は、2024年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり中間純利益」を算定しております。

（2）連結財政状態

	総資産		純資産		自己資本比率
	百万円		百万円		%
2026年3月期中間期	43,452		30,117		69.1
2025年3月期	42,624		30,130		70.5

（参考）自己資本 2026年3月期中間期 30,043百万円 2025年3月期 30,050百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2025年3月期	－	85.00	－	60.50	－
2026年3月期	－	45.00			
2026年3月期（予想）			－	60.00	105.00

（注）直近に公表されている配当予想からの修正の有無： 無

当社は、2024年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

2025年3月期の1株当たり期末配当金には株式分割の影響を考慮した金額を記載し、年間配当金合計は「－」として記載しておりますが、

2024年9月30日を基準日としてお支払いしました中間配当金（1株につき85円00銭）は、当該株式分割実施後の1株当たり配当金に換算すると

42円50銭に相当しますので、期末配当と合わせた前期の年間配当金相当額は1株当たり103円00銭となります。

3. 2026年3月期の連結業績予想（2025年4月1日～2026年3月31日）

（％表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属 する当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	円 銭
通期	28,000	0.5	1,250	△21.1	1,250	△16.4	900	△37.3
								105.61

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無： 有

連結業績ハイライト

1. 業績の概要

- 1) **連結売上高： 12,980百万円（前年同期比 ▲9.8%）**
 不確実性が高まる経済情勢の下で、主に北米及びインドネシアにおいて販売が停滞
- 2) **営業利益： 684百万円（前年同期比 ▲44.4%）**
 販売減速と米国関税及び仕入原価の継続的上昇による減益
- 3) **当期純利益： 431百万円（前年同期比 ▲66.9%）**
 前年同期に計上した投資有価証券売却益2億8千万円の剥落
- 4) **国内販売： 6,307百万円（前年同期比 ▲4.8%）**
 道路維持機械が減速したものの、主力のローラ販売は流通在庫調整の進展に伴い底入れ基調に推移
- 5) **北米販売： 3,118百万円（前年同期比 ▲17.6%）**
 ディーラ在庫調整が続く中で、高関税政策導入に伴い販売が減速
- 6) **アジア販売： 3,108百万円（前年同期比 ▲9.9%）**
 インドネシア及び中国で販売停滞したものの、ベトナム、マレーシアなどで販売が底入れ基調に推移

連結業績ハイライト

2. 事業環境変化への対応

1) 資本収益性向上に向けた取組み

(1) 中期経営方針の進捗

5か年中期計画	：	売上高 300億円、営業利益 31.0億円、ROE 8.0%
前々通期業績実績（第3年度）	：	売上高 330億円、営業利益 33.1億円、ROE 9.0%
前通期業績実績（第4年度）	：	売上高 278億円、営業利益 15.8億円、ROE 4.9%
当通期業績予想（第5年度）	：	売上高 280億円、営業利益 12.5億円、ROE 3.0%
当上期実績	：	売上高 129億円、営業利益 6.8億円、ROE 2.9%

(2) 企業価値向上の進捗（PBR1倍超え）

2024年 3月末：PBR 0.98倍（株価 3,340円）	←株式分割を考慮
2025年 3月末：PBR 0.61倍（株価 2,142円）	
2025年 9月末：PBR 0.59倍（株価 2,073円）	

2) 価格改定と高付加価値化と効率化による収益構造改革

原価率：71.4%（前年比 1.5%悪化）・・・米国関税1億円及び仕入原価の継続的上昇

3) 人的資本投資の強化

- (1) 賃金改善と雇用安定化：賃上げ（23年度5.1%、24年度6.0%、25年度6.0%）、人事制度改善
- (2) 現場技能者増強と職場環境整備：工場・サービス現場社員増強（なでしこ班創設）、健全な職場環境づくり（工場現場空調導入）
- (3) 人事制度改革：社内公募・異動希望制度導入、リファラル・アルムナイ採用積極化

4) 需要変化対応

棚卸資産回転数：2.37回転（前年比 0.22回転減（9%減））・・・117 → 111億円
 世界経済が減速する中で建設機械市場も調整期を迎え、適正在庫水準へ調整強化中

5) 北米関税対応

- (1) 通期業績予想値には、下半期関税コストとして2億円算入済
- (2) 10月受注分より、価格転嫁の為の販価改定済
- (3) サプライチェーンの修正準備中

連結業績ハイライト

3. 中長期成長戦略

- 1) **アジア市場深耕** : インドネシア拠点を中核としたASEAN市場拡大（鉱山・舗装市場への営業展開）
- 2) **海外事業領域拡大** : 道路維持機械の海外市場展開（ODA案件増加、現地生産開始、インドネシアにおける道路再生工法の基準化完了）
- 3) **北米市場開拓** : ニッチマーケティングによるシェア拡大（差別化商品による技術営業強化）
- 4) **次世代事業開発** : 緊急ブレーキ、転圧管理システム、切削管理システムの市場展開。
自律走行式ローラ、E Vローラの事業化開始。（土木ゼネコン向け営業展開）

4. 事業環境見通し

1) 世界の建設機械市場

短期的には調整局面がしばらく続くものの、中期的には日米の大型インフラ投資計画や新興諸国におけるインフラ投資と鉱山開発の活発化、更には老朽化インフラの更新需要や自然災害甚大化への対応など、建設機械の底堅い潜在需要が期待されますので、景気循環を経て底入れするものと予想しております。

2) 事業環境変化への対応

足元では、日本に対する米国関税の決着、高市新政権発足と日米同盟強化、イスラエルやタイでの地域紛争終結、欧米諸国における金融緩和路線への転換、次期国土強靱化実施中期計画に向けた国内公共投資予算の積み上げなど、事業環境の底入れが近いものと期待されますものの、戦後80年の大転換期を迎え、先行きに予断を許しません。

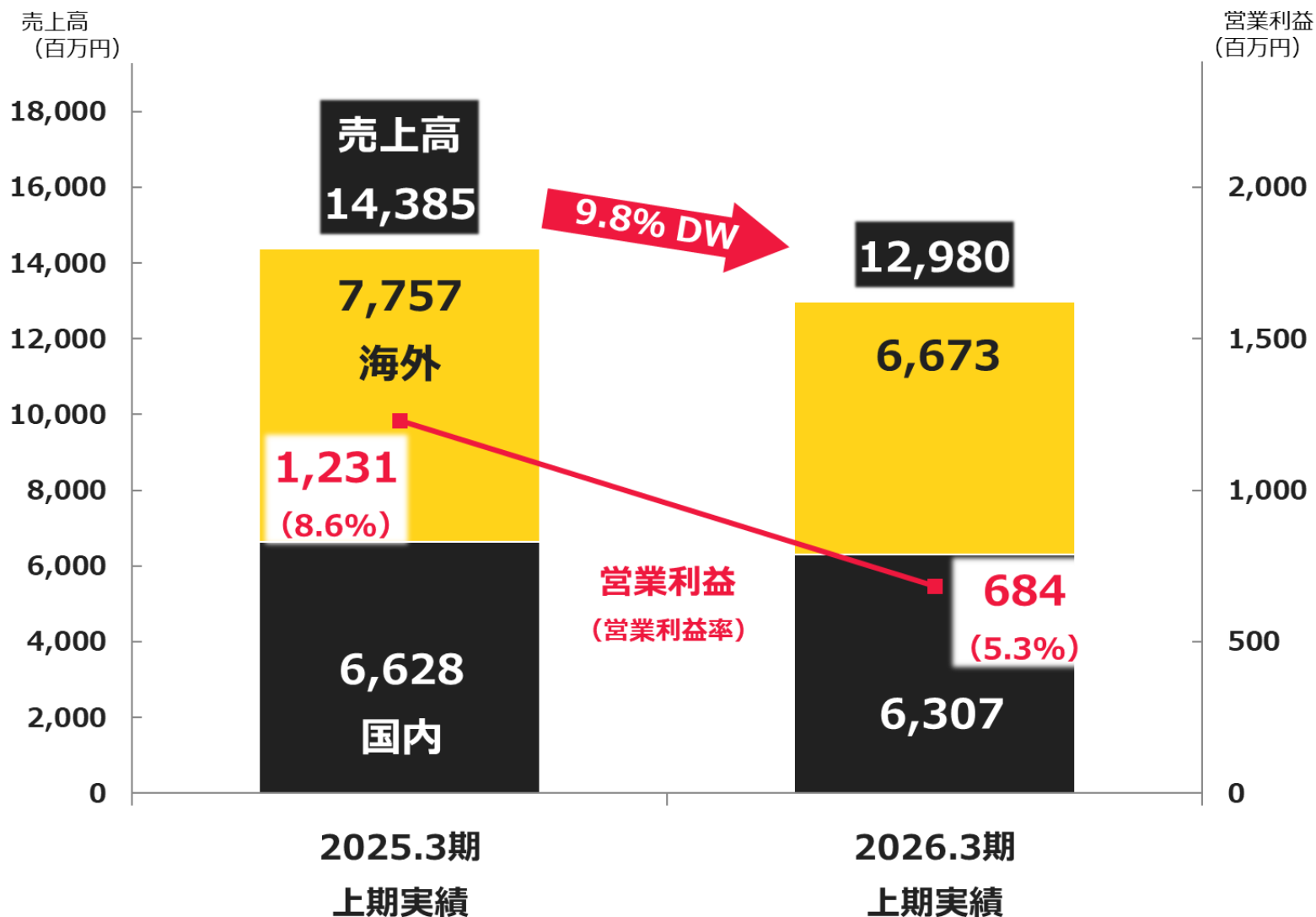
このような情勢の下で当企業グループでは、米国向け関税対応とサプライチェーンの修正、収益構造と人的組織能力の強化、競争戦略の再構築、ものづくり品質の底上げなど、この需要調整期間に経営の基礎基盤を固め直すことにより、市場回復期に向けた企業体質づくりを進めて参ります。

連結業績

(単位：百万円)

	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
売上高	14,385	12,980	▲ 1,405	▲9.8%
国内	6,628	6,307	▲ 321	▲4.8%
海外	7,757	6,673	▲ 1,084	▲14.0%
営業利益 (営業利益率)	1,231 (8.6%)	684 (5.3%)	▲ 547	▲44.4%
経常利益	1,178	648	▲ 530	▲45.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,302	431	▲ 871	▲66.9%
(原価率)	(69.9%)	(71.4%)		

連結業績 (グラフ)



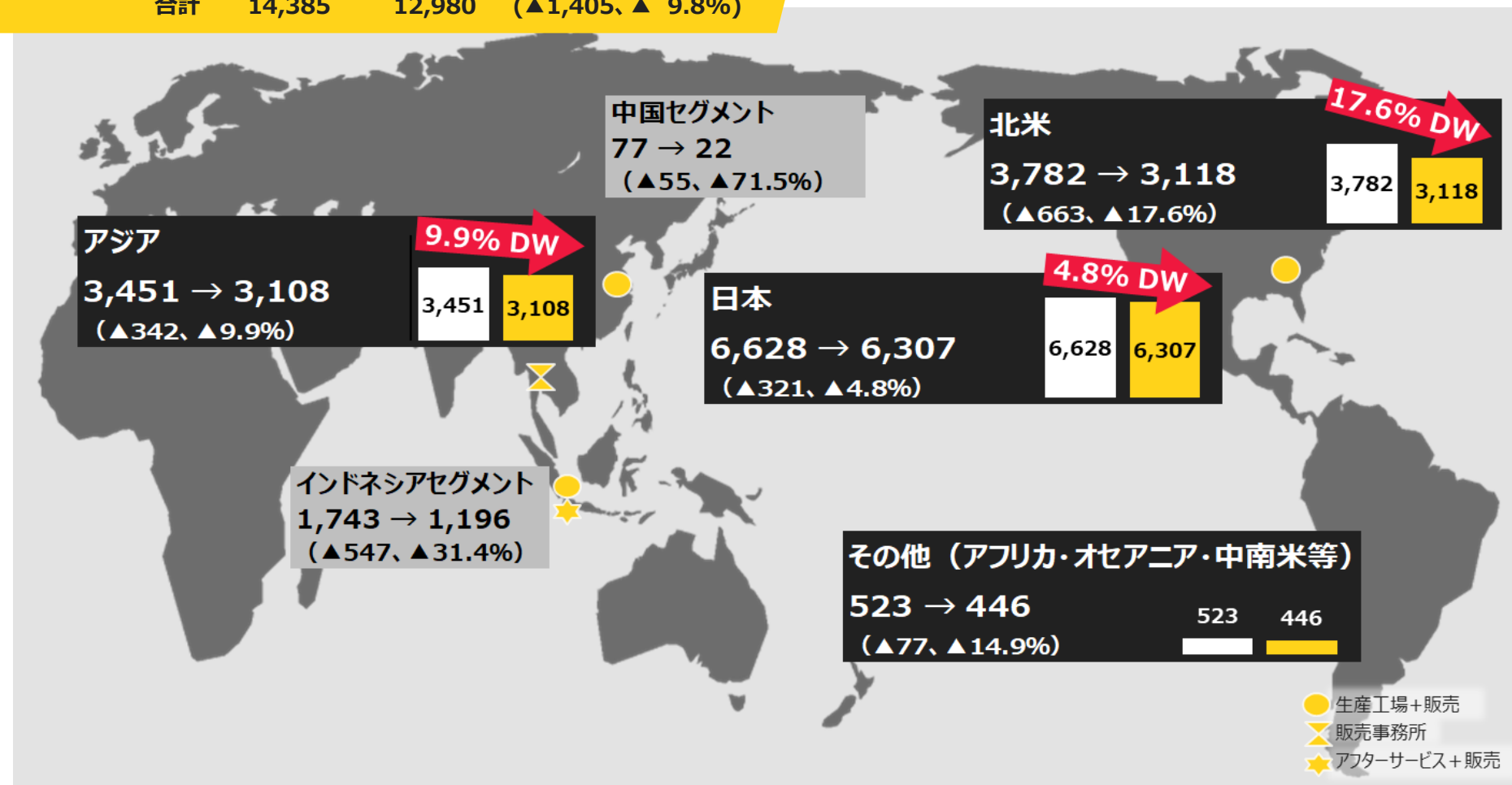
地域区分別売上高（顧客の所在地別に分類）

（単位：百万円）

	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
国 内	6,628	6,307	▲ 321	▲4.8%
海 外	7,757	6,673	▲ 1,084	▲14.0%
北米	3,782	3,118	▲ 663	▲17.6%
アジア	3,451	3,108	▲ 342	▲9.9%
その他	523	446	▲ 77	▲14.9%
合 計	14,385	12,980	▲ 1,405	▲9.8%

地域区分別売上高（地図）

(単位：百万円)	25.3期 上期	26.3期 上期	前年同期比
国内	6,628	6,307	(▲ 321、▲ 4.8%)
海外	7,757	6,673	(▲1,084、▲14.0%)
合計	14,385	12,980	(▲1,405、▲ 9.8%)



所在地別セグメント（当社の生産・販売拠点別に分類）

（単位：百万円）

日 本	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
外部顧客売上高	8,782	8,643	▲ 139	▲1.6%
内部売上高	2,049	1,185	▲ 864	▲42.2%
総売上高	10,832	9,828	▲ 1,003	▲9.3%
営業利益	291	3	▲ 288	▲98.9%

（単位：百万円）

北 米	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
外部顧客売上高	3,782	3,118	▲ 663	▲17.6%
内部売上高	5	15	9	156.7%
総売上高	3,788	3,133	▲ 654	▲17.3%
営業利益	611	295	▲ 315	▲51.6%

（単位：百万円）

インドネシア	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
外部顧客売上高	1,743	1,196	▲ 547	▲31.4%
内部売上高	1,246	1,845	598	48.1%
総売上高	2,989	3,041	51	1.7%
営業利益	280	400	120	42.8%

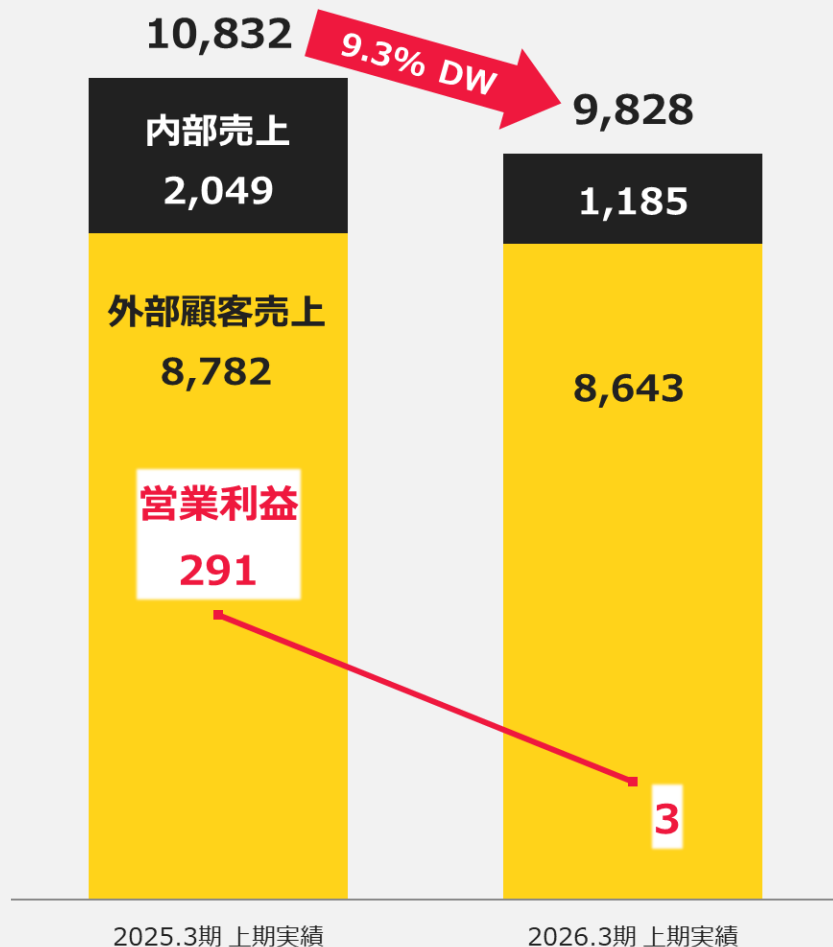
（単位：百万円）

中 国	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	前年同期比	
			増減額	増減率
外部顧客売上高	77	22	▲ 55	▲71.5%
内部売上高	732	466	▲ 265	▲36.3%
総売上高	809	488	▲ 321	▲39.7%
営業利益	67	▲ 9	▲ 76	－%

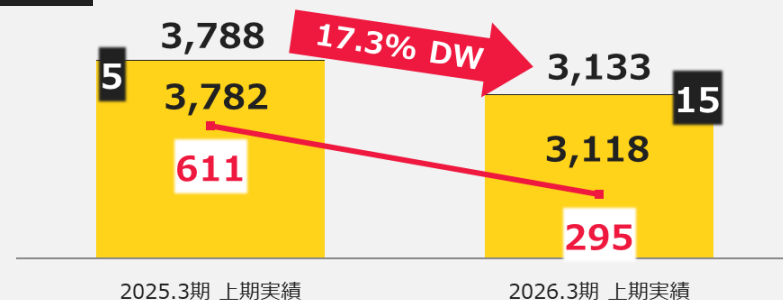
所在地別セグメント（グラフ）

（単位：百万円）

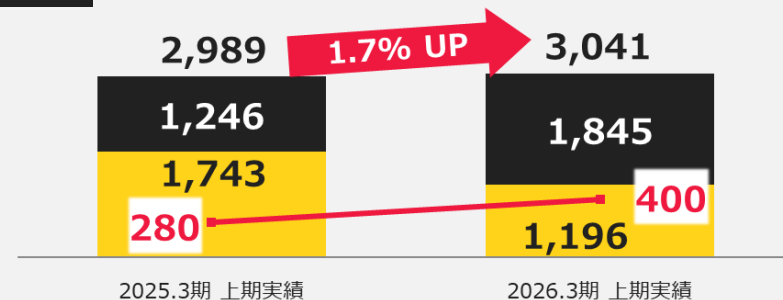
日本



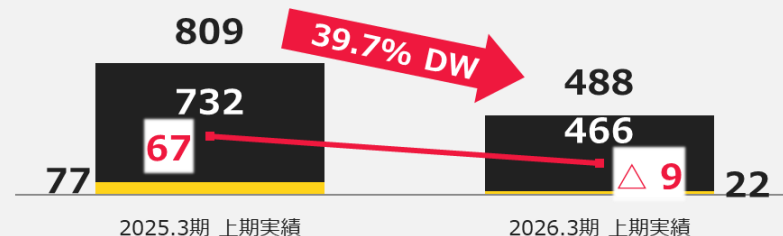
北米



インドネシア



中国



営業利益 増減要因

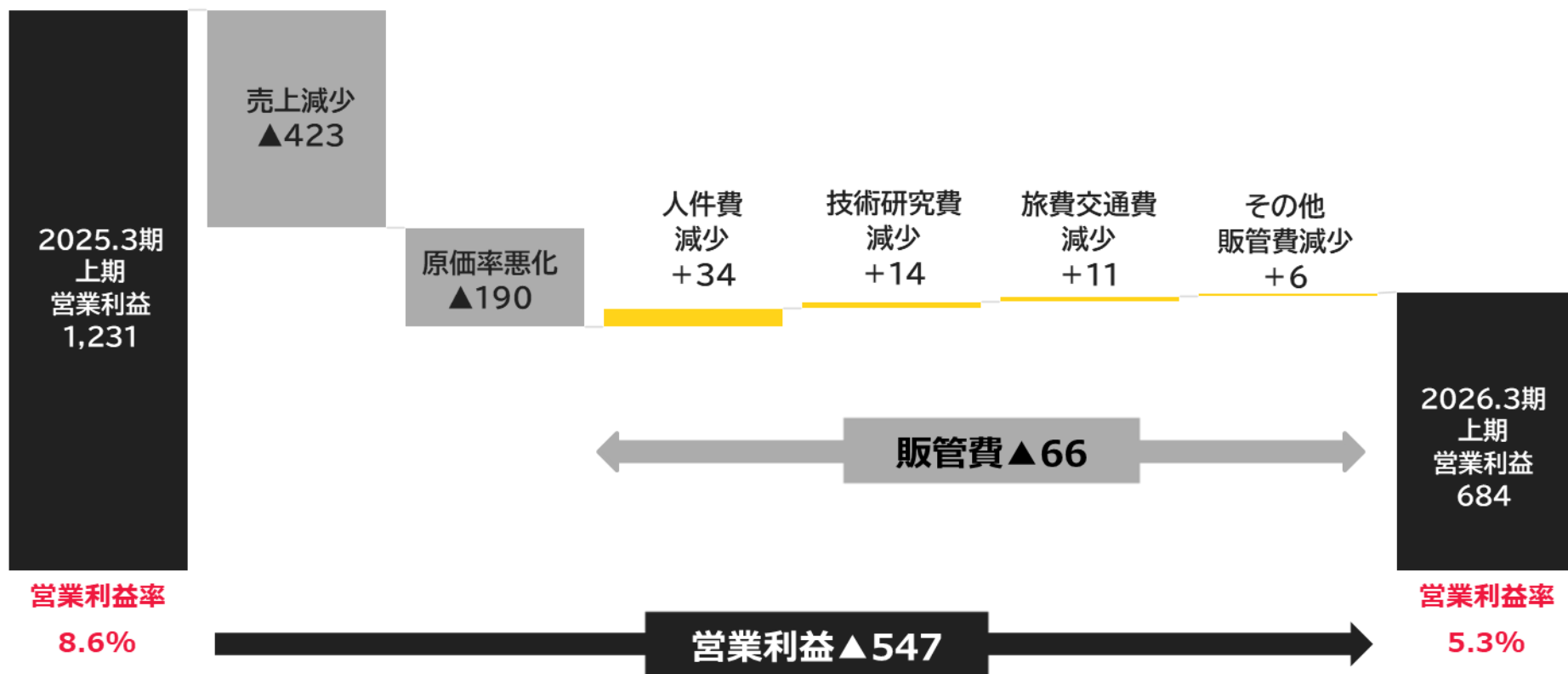
- 売上高が北米及びインドネシアを中心に1,405百万円減少した結果、売上総利益は423百万円の減益
- 米国関税及び仕入原価の継続的上昇により原価率が1.5%悪化した結果、売上総利益が190百万円の減益
- 販管費は、人件費とその他の販管費が減少し66百万円の減少
- 結果として営業利益は、前年同期比547百万円減の684百万円

(単位：百万円)

	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	増減	営業利益への 影響額	備 考
売上高	14,385	12,980	▲ 1,405	▲ 423	▲1,405 x (1 - 69.9%)
(原価率)	69.9%	71.4%	1.5%	▲ 190	12,980 x 1.5%
売上総利益	4,329	3,715	▲ 613		
販管費	3,097	3,031	▲ 66	+66	人件費▲34、技術研究費▲14、 旅費交通費▲11、その他販管費▲6
営業利益	1,231	684		▲ 547	

営業利益 増減要因 (グラフ)

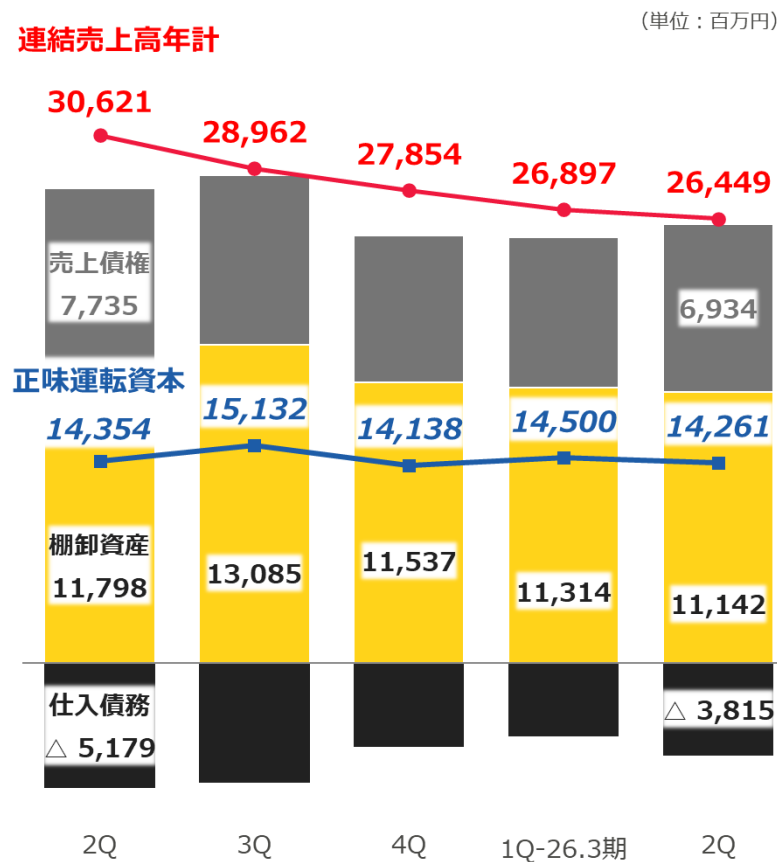
(単位 : 百万円)



正味運転資本推移（売上債権＋棚卸資産－仕入債務）

- 正味運転資本は、前年同期比93百万円減（▲0.6%）の14,261百万円。売上高年計26,449百万円に対する正味運転資本比率は53.9%で、前年同期比7.0%上昇。
- 棚卸資産は、販売減速基調の中で前年同期比656百万円減（▲5.6%）の11,142百万円。棚卸資産回転数は2.37回で、前年同期比0.22回悪化。
- 仕入債務は、前年同期比1,364百万円減（▲26.3%）の3,815百万円に縮小。仕入減少に加えて、下請法の60日ルール適用の結果、資金の収支構造が変化。

	2025.3期	2026.3期	前年同期比	
	上期実績	上期実績	増減額	増減率
連結売上高（年計）	30,621	26,449	▲4,172	▲13.6%
売上債権	7,735	6,934	▲801	▲10.4%
棚卸資産	11,798	11,142	▲656	▲5.6%
仕入債務	▲5,179	▲3,815	1,364	▲26.3%
正味運転資本	14,354	14,261	▲93	▲0.6%
棚卸資産回転数	2.60回	2.37回	▲0.22回	
正味運転資本/売上高比率	46.9%	53.9%	7.0%	



連結業績の予想

- 米国、インドネシア等における需要停滞傾向を踏まえ、通期売上高予想値を前回予想値から2,000百万円減（▲6.7%）の28,000百万円に下方修正。
- 利益関係は、売上高減少と米国関税及び仕入原価上昇に対して収益構造改革を進めており、前回予想値を据え置き。

（業績予想値の前提となる下期の為替レートは米ドル145円で換算、米国関税コストは下期200百万円で算入）

（単位：百万円）

	上期					通期				
	2025.3期 上期実績	2026.3期 前回予想	2026.3期 上期実績	前年同期比		2025.3期 通期実績	2026.3期 前回予想	2026.3期 通期予想	前年比	
				増減額	増減率				増減額	増減率
売上高	14,385	13,700	12,980	▲ 1,405	▲9.8%	27,854	30,000	28,000	145	0.5%
営業利益	1,231	550	684	▲ 547	▲44.4%	1,583	1,250	1,250	▲ 333	▲21.1%
経常利益	1,178	550	648	▲ 530	▲45.0%	1,494	1,250	1,250	▲ 244	▲16.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,302	400	431	▲ 871	▲66.9%	1,435	900	900	▲ 535	▲37.3%
1株当たり純利益	152.97円	46.94円	50.45円	▲102.52円	▲67.0%	168.50円	105.61円	105.61円	▲62.88円	▲37.3%

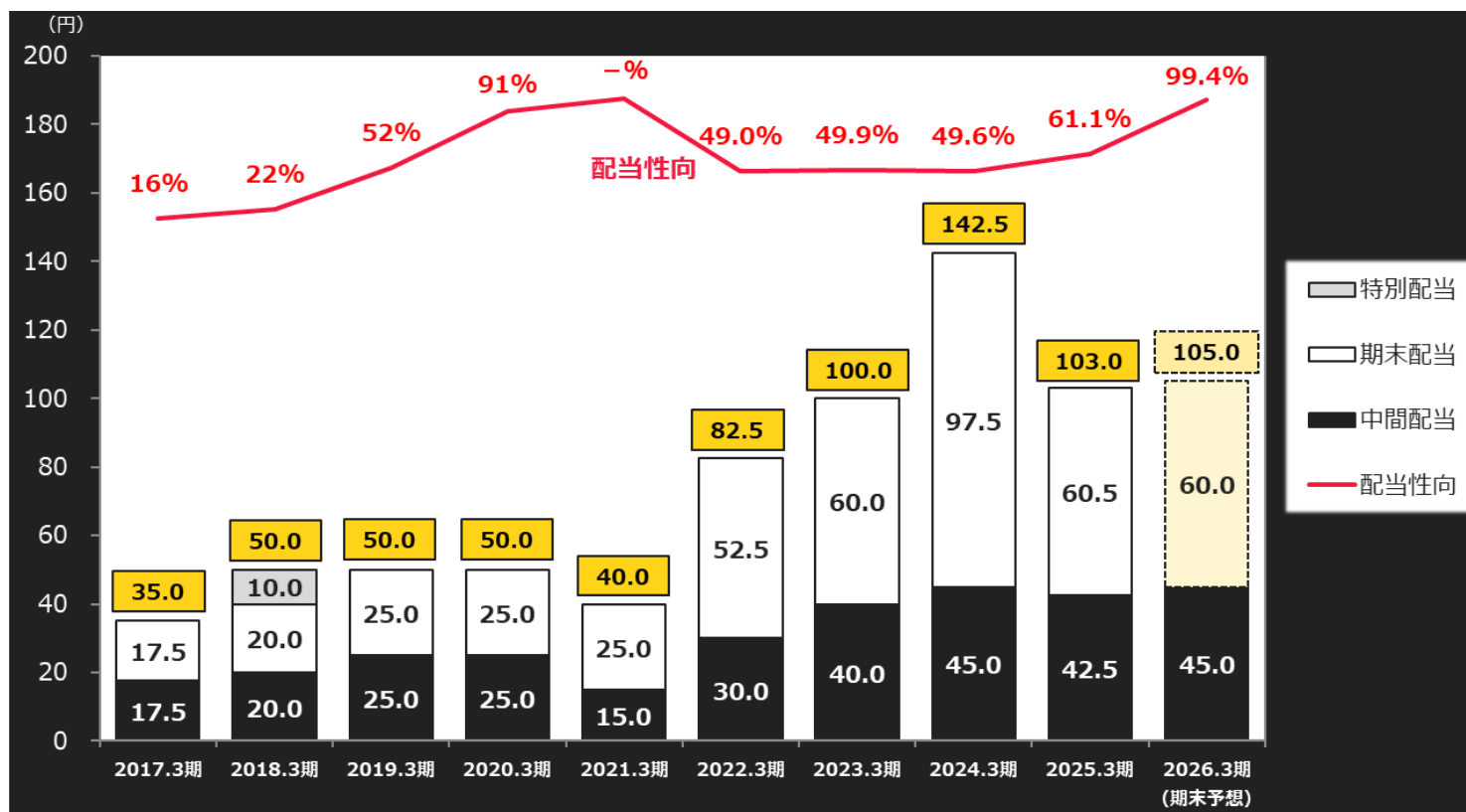
注）2024年10月1日をもって1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり純利益」を算定しております。

配当金の状況

- 2021年6月2日の『中期的な当社経営方針』発表以降、ROE 8 %を目標として、次の配当方針を掲げております。

ROE 3 %を下回る場合：配当性向100%の還元
 ROE 3 %～ 6 %の場合：DOE 3 %の還元
 ROE 6 %を超えた場合：配当性向50%の還元

- 2026年3月期の通期業績予想値のROEが3%の見通しの為、左記配当方針に従い、通期配当予想値をDOE3%とし、1株当たり配当金を105円に設定。



注) 2017年10月1日をもって10株を1株に株式併合を実施、併合前についても併合後に合わせて表示しております。
 2024年10月1日をもって1株につき2株の割合で株式分割を実施、分割前についても分割後に合わせて表示しております。

中期経営方針 KPI

- 2024年3月期は、上振れ要因により中期計画 K P I を達成。
- 世界の建設機械市場全体が調整局面を迎える中、今期は米国関税問題が加わり、現段階における R O E 予想値は、3.0%となる見通しです。
- 今後引き続き R O E 8%を目指した収益構造改革を進め、P B R 1倍超えを目指して参ります。

(単位：百万円)

	2025.3期 上期実績	2026.3期 上期実績	2024.3期 通期実績	2025.3期 通期実績	2026.3期 通期予想	2026.3期 目標
売上高	14,385	12,980	33,020	27,854	28,000	30,000
営業利益	1,231	684	3,318	1,583	1,250	3,100
年換算ROE ※1	8.8%	2.9%	9.0%	4.9%	3.0%	8.0%
自己株式取得	—	—	—	—	取得累積	
					340※2	500 ~ 2,000※3

※1 年換算ROEは、対象決算期間に基づき年換算しております。

※2 2025年11月13日現在で実行済みの累積金額です。

※3 2026.3期までの累積目標額です。

ESGに関する取り組み

建設機械のCO2排出量削減

千葉県圏央道工事案件において、電動コンバインドローラと電動ハンドガイドローラの初の有償貸出が決定。

電動ローラの事業化を促進するため国土交通省による「GX建機」(環境省補助金対象)認定取得に向け対応中。

新技術によるカーボンニュートラルへの取り組みと付加価値提供の両立を目指します。



アフリカの道路インフラ整備への貢献と海外事業領域の拡大

2025年8月に横浜で開催された第9回アフリカ開発会議（TICAD9）に参加。当社は、2016年にケニアで開催されたTICAD6以降、すべての会議に継続して参加しております。

当社の道路補修技術であるCAE工法を活用し、アフリカ諸国の交通インフラ整備に貢献するとともに、同工法に使用される道路維持機械スタビライザの販売拡大を目指します。



【TICAD9に関する外務省サイト】 https://www.mofa.go.jp/mofaj/af/af1/pagew_000001_00002.html

人的資本強化の取り組み

道路機械分野に知見を持つ経験豊富な人材こそが当社最大の強みであり、100年を越える歴史の中で磨き続けてきた当社技術の伝承に必要不可欠な存在です。

当社の技術を未来へ継承するために、雇用の安定化と現場技能者の増強に向け、人的資本強化の取り組みを推進しています。

人事制度改革

- タレントマネジメントシステムの導入 : データに基づく人事運営と人員配置の最適化を推進
- 社内公募、キャリア自己申告制度の導入 : 社員の主体的キャリア形成を支援し、離職率を低減
- アルムナイ採用の導入 : 多様な人材の獲得を推進し、エンゲージメントを向上

職場環境の整備

- 国内メイン工場に空調設備および女性従業員向けパウダールームを設置 : 現場技能者にとって働きやすい職場環境の提供による現場力の強化

SAKAI

MASTERS OF COMPACTION

お問い合わせ

酒井重工業株式会社
I R 室

メー ル	sakai.ir@sakainet.co.jp
T E L	03-3434-3401
F A X	03-3436-6513

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は今後様々な要因によって異なる結果となる可能性があります。