

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

酒井重工業

6358 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月9日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 中期の成長戦略	01
■ 会社概要	02
■ 事業概要	03
1. 事業内容	03
2. 特色、強み	03
3. シェア及び競合	04
■ 業績動向	04
1. 2026年3月期中間期の業績概要	04
2. 地域区分別の動向	05
3. 財務状況	06
■ 今後の見通し	07
● 2026年3月期の業績見通し	07
■ 中期の成長戦略	07
1. 事業戦略	08
2. 資本戦略	08
3. 新中期経営計画の策定	09
4. ESGに関する取り組み	09
■ 株主還元策	10

要約

2026年3月期中間期の営業利益は大幅減も、期初予想を上回って着地

酒井重工業<6358>は道路舗装用ロードローラーをはじめとする道路建設機械の専門メーカーである。国内シェアは60～70%であり、近年では北米や東南アジアを中心に海外市場の開拓に注力している。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が12,980百万円（前年同期比9.8%減）、営業利益が684百万円（同44.4%減）、経常利益が648百万円（同45.0%減）、親会社株主に帰属する中間純利益が431百万円（同66.9%減）となった。親会社株主に帰属する中間純利益の減益幅が大きいのは、前年同期に計上した特別利益（投資有価証券売却益288百万円）が剥落したことによる。地域区分別売上高では、国内は主力のローラー販売は底入れ基調に推移したが、道路維持機械が減速したことなどから前年同期比4.8%減となった。海外も同14.0%減となったが、北米ではディーラーの在庫調整が続くなかで、高関税政策導入に伴い販売が減速し同17.6%減となった。アジア向けでは、ベトナムやマレーシアなどでは販売が底入れ基調に推移したが、インドネシアと中国で販売が停滞し同9.9%減となった。売上減に加えて米国関税及び仕入原価の継続的上昇により売上総利益率が1.5ポイント低下し、営業利益は大幅減となったが想定の範囲内であり、期初予想（営業利益550百万円）は上回った。さらに前年同期が高い水準であった点を考慮すれば、必ずしも悲観する結果ではなかったと言える。

2. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で28,000百万円（前期比0.5%増）、営業利益で1,250百万円（同21.1%減）、経常利益で1,250百万円（同16.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益で900百万円（同37.3%減）を見込んでいる。売上高は期初予想（30,000百万円）から下方修正したが、収益構造改革の効果などにより利益率が改善し、利益は期初予想を据え置いた（前提となる下期の為替レートは1米ドル145円で換算、米国関税コストは下期200百万円の前提）。引き続き世界の建設機械市場で調整局面が続く見通しであるが、底打ちの気配は感じられる。

3. 中期の成長戦略

同社は、2021年6月に2026年3月期を最終年度とする「中期的な経営方針」を発表した。最終目標として、2026年3月期に売上高300億円、営業利益31億円、ROE（自己資本当期純利益率）8.0%を実現し、安定的に配当性向50%を維持することを掲げた。既に売上高・営業利益ともに2024年3月期に目標を上回ったが、2026年3月期が減収減益予想であることから、現時点でこれらの数値目標は据え置いている。また年間配当については、2026年3月期は業績低迷により予想ROEが3.0%に低下する見込みであることから、基本方針（ROE3～6%の場合はDOE3%の還元）に沿って、通期配当は105.0円を予定している。足元の業績は足踏みしているが、ROEの改善に向けて明白な資本政策を発表し、それに沿った株主還元を実行している姿勢は評価できる。

酒井重工業
6358 東証プライム市場

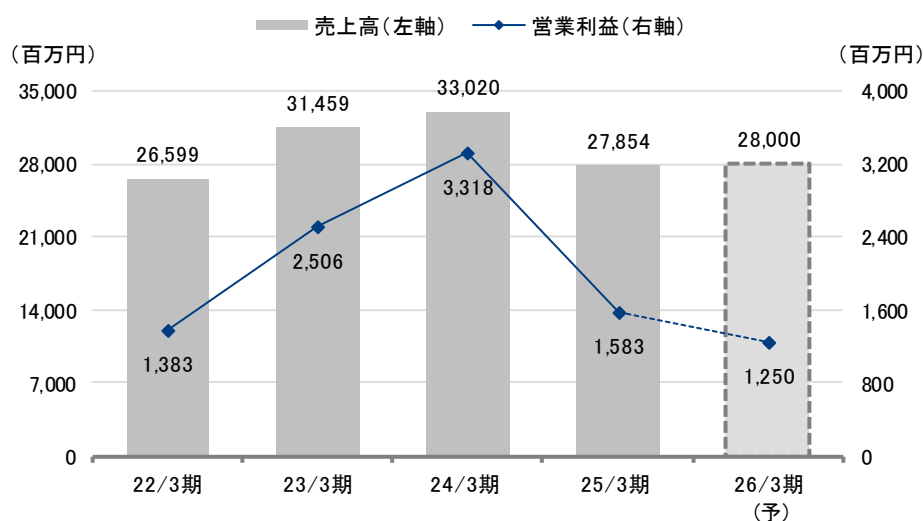
2025年12月9日 (火)
<https://www.sakainet.co.jp/ir/>

要約

Key Points

- ・長い歴史を有するロードローラのトップメーカーで国内シェアは60～70%。海外シェアの拡大により成長を図る
- ・2026年3月期中間期は前年同期比44.4%減の営業減益となるも期初予想は上回る。通期は前期比21.1%減の営業減益の見込み
- ・中期経営計画の方針に沿って2026年3月期は年間105.0円配当を予定

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

会社概要

国内シェア60～70%を有するロードローラのトップメーカー

同社は道路舗装用ロードローラをはじめとする道路建設機械の専門メーカーで、国内シェア60～70%のトップメーカーである。1970年にはインドネシアに合併会社を設立するなど早くから海外展開を進めており、2025年3月期末現在、国内子会社4社、海外子会社4社(米国、中国、インドネシア2社)を有している。株式については、1964年に東京証券取引所(以下、東証)第2部に上場、その後1981年に東証第1部に指定替えし、2022年4月の東証再編に伴いプライム市場へ移行した。

事業概要

国内は高付加価値化で、海外はシェア拡大で成長を図る

1. 事業内容

同社の主たる事業は、道路舗装などに使われるロードローラの製造・販売で、ロードローラ関連が売上高の約95%を占める。また、「道路建設機械事業を通じて世界の国土開発という社会事業に貢献する」を企業理念に掲げている。2025年3月期の地域区分別売上高※は、国内12,000百万円(売上高比率43.1%)、北米7,574百万円(同27.2%)、アジア7,021百万円(同25.2%)、その他1,257百万円(同4.5%)となっている。

※ 顧客の所在地別に分類した売上高であり、決算短信での報告セグメントである「所在地別売上高」とは異なる。

2. 特色、強み

同社の特色や強みは以下のとおりである。

(1) 専門メーカーとしての長い歴史

同社の最大の特色(強み)は、ロードローラをはじめとする道路建設機械の専門メーカーとしての長い歴史であろう。言い換えれば、選択と集中によるグローバルニッチ戦略によって専門性を高め、独自の技術を蓄積してきたことだ。

(2) 技術力

単に「道路を固める、舗装する」と言っても、それぞれの土地の土質・土壌などによって必要な圧力・回転力等(締固め技術)は異なる。そのため、工事会社はそれぞれの工事現場(地盤等)に合った異なる種類のロードローラを必要とする場合が多い。同社は、長い間道路建設機械の専門メーカーとして歩んできたことから、「締固め技術」について高い技術力を有しており、同業他社が追い付くことは容易ではない。

(3) 信用力

豊富な現場経験と実績に裏付けられた信用力も同社の強みだ。地下の締固め品質を確保する技術についてはブラックボックスであり、後発メーカーや非専門メーカーが容易に真似できるものではない。例えば、高温で運ばれてくるアスファルト合材は限られた時間のなかで施工する必要があることに加え、施工不良の場合は再施工という大きな代償を伴う。また、道路や盛土の施工品質問題の発生は遅効性があり、完工時の締固め品質はブラックボックスになる傾向にある。豊富な現場経験による長年の知見が蓄積されていることが同社の強みとなり、多くの顧客から信頼を得ている。

3. シェア及び競合

(一社) 日本建設機械工業会のデータによれば、2024年度の国内・輸出を合わせた建設機械出荷額は約3.39兆円、このうち同社の主要製品であるロードローラ等の道路機械は約2.6%である。ロードローラ市場において、同社は60~70%のシェアを持つトップメーカーである。競合先としては日立建機<6305>などがあるが、いずれも専門メーカーではない。また、海外メーカーも一部進出しているが存在感は薄い。したがって、国内においては、市場の浮沈がそのまま同社の業績につながっているとも言える。

世界市場(海外市場)では、正確な統計がないものの、同社のシェア(生産台数ベース)は4~5%と推定される。ただし、これは全世界をベースにしたもので、同社が主戦場としている日本、ASEAN、北米の市場に限ればシェアは13%程度のような。なお、世界市場での主な競合はCaterpillar<CAT>、FAYAT SAS、HAMM AG、Volvo Personvagnar ABなどであるが、ロードローラの専門メーカーは見当たらない。

業績動向

2026年3月期中間期は44.4%の営業減益も想定の範囲内で、 期初予想を上回って着地

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が12,980百万円(前年同期比9.8%減)、営業利益が684百万円(同44.4%減)、経常利益が648百万円(同45.0%減)、親会社株主に帰属する中間純利益が431百万円(同66.9%減)となった。営業利益は前年同期の水準が高かったことから大幅減益となったが想定の範囲内であり、期初予想(550百万円)を上回った。引き続き世界の建設機械市場で調整局面が続く見通しであるが、底打ちの気配が感じられる。

売上総利益率は、米国関税の影響や継続的な原価上昇により28.6%(前年同期は30.1%)と前年同期比1.5ポイント悪化した。さらに減収であったことから売上総利益は3,715百万円(同14.2%減)となった。販管費を同2.1%減に抑制したものの、減収の影響もあり営業利益は44.4%の減益となった。親会社株主に帰属する中間純利益は同66.9%減となり営業利益の減益幅より大きくなったが、これは前年同期に計上した特別利益(投資有価証券売却益288百万円)が剥落したことによる。

酒井重工業 | 2025年12月9日 (火)
6358 東証プライム市場 | <https://www.sakainet.co.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期中間期 連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	14,385	100.0%	12,980	100.0%	-1,405	-9.8%
売上総利益	4,329	30.1%	3,715	28.6%	-613	-14.2%
販管費	3,097	21.5%	3,031	23.4%	-66	-2.1%
営業利益	1,231	8.6%	684	5.3%	-547	-44.4%
経常利益	1,178	8.2%	648	5.0%	-530	-45.0%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,302	9.1%	431	3.3%	-871	-66.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 地域区分別の動向

地域区分別売上高では、国内は主力のローラ販売は底入れ基調に推移したが、道路維持機械が減速したことから売上高は6,307百万円（前年同期比4.8%減）となった。海外売上高は6,673百万円（同14.0%減）となった。北米では、ディーラーの在庫調整が続くなかで、高関税政策導入に伴い販売が減速し3,118百万円（同17.6%減）となった。アジア向けでは、ベトナムやマレーシアなどでは販売が底入れ基調に推移したが、インドネシアと中国で販売が停滞しことから売上高は3,108百万円（同9.9%減）となった。その他市場向けも同14.9%減の446百万円と低調に推移した。

地域区分別売上高

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
国内	6,628	46.1%	6,307	48.6%	-321	-4.8%
海外	7,757	53.9%	6,673	51.4%	-1,084	-14.0%
北米	3,782	26.3%	3,118	24.0%	-663	-17.6%
アジア	3,451	24.0%	3,108	24.0%	-342	-9.9%
その他	523	3.6%	446	3.4%	-77	-14.9%
合計	14,385	100.0%	12,980	100.0%	-1,405	-9.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

財務基盤は堅固、手元の現金及び預金は75億円と潤沢

3. 財務状況

2026年3月期中間期末の財務状況は、流動資産が前期末比72百万円増の26,683百万円となった。主な要因は、現金及び預金の減少137百万円、受取手形及び売掛金（電子記録債権を含む）の増加858百万円、棚卸資産の減少395百万円による。固定資産は同755百万円増の16,768百万円となったが、主な要因は、有形固定資産の減少166百万円、無形固定資産の増加40百万円、投資その他の資産の増加881百万円（主に投資有価証券の増加1,044百万円）による。この結果、資産合計は同827百万円増の43,452百万円となった。

負債合計は前期末比840百万円増の13,334百万円となったが、主な要因は、流動負債のうち買掛債務（支払手形及び買掛金、電子記録債務）の増加339百万円、短期借入金の増加103百万円、固定負債の増加367百万円による。純資産合計は同12百万円減の30,117百万円となったが、主に利益剰余金の減少84百万円、その他有価証券評価差額金の増加737百万円、為替換算調整勘定の減少745百万円による。この結果、2026年3月期中間期末の自己資本比率は69.1%（前期末は70.5%）となった。

2026年3月期中間期末の正味運転資本（売上債権＋棚卸資産－仕入債務）は前年同期末比93百万円減の14,261百万円となった。主に、売上債権の減少801百万円、棚卸資産の減少656百万円、仕入債務の増加1,364百万円による。建設機械市場が調整期を迎えたことにより、売上高/棚卸資産回転数は、前年同期比0.22回減の2.37回に低下した。

正味運転資本推移

（単位：百万円）

	25/3期中間期 実績	26/3期中間期 実績	前年同期比	
			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（回）	2.60	2.37	-0.22	

注：連結売上高（年計）＝前下半期売上高＋当中間期売上高

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

酒井重工業
6358 東証プライム市場

2025年12月9日 (火)
<https://www.sakainet.co.jp/ir/>

■ 今後の見通し

2026年3月期は21.1%の営業減益を見込むが、世界の建設機械市場に底打ちの気配も

● 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績は、売上高で28,000百万円（前期比0.5%増）、営業利益で1,250百万円（同21.1%減）、経常利益で1,250百万円（同16.4%減）、親会社株主に帰属する当期純利益で900百万円（同37.3%減）と見込んでいる。売上高は期初予想（30,000百万円）から下方修正したが、収益構造改革の効果などにより利益率が改善し、利益は期初予想を据え置いた（前提となる下期の為替レートは1米ドル145円で換算、米国関税コストは下期200百万円の前提）。引き続き世界の建設機械市場で調整局面が続く見通しであるが、底打ちの気配は感じられる。

2026年3月期 連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期(予)		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	27,854	100.0%	28,000	100.0%	146	0.5%
営業利益	1,583	5.7%	1,250	4.5%	-333	-21.1%
経常利益	1,494	5.4%	1,250	4.5%	-244	-16.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,435	5.2%	900	3.2%	-535	-37.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 中期の成長戦略

重要戦略として「事業の成長戦略」「効率的な資本戦略」を掲げる

同社は、2021年6月に2026年3月期を最終年度とする「中期的な経営方針」を発表した。最終目標として「企業価値・株主価値の向上」を掲げ、これを達成するために「事業の成長戦略」と「効率的な資本戦略」を推進している。定量的な目標としては、2026年3月期に売上高300億円、営業利益31億円、ROE8.0%を掲げていたが、売上高・営業利益ともに既に2024年3月期に目標を上回った。しかしその後、2025年3月期に減収減益となり、2026年3月期も減収減益予想であることから、現時点でこれらの数値目標は据え置いている。一方で、以下の戦略は粛々と進めている。

酒井重工業
6358 東証プライム市場

2025年12月9日 (火)
<https://www.sakainet.co.jp/ir/>

中期の成長戦略

1. 事業戦略

(1) 国内市場：安定化及び次世代事業開発による付加価値創造

ロードローラの国内市場は既に成熟期にあることに加えて同社のシェアも高いことから、既存製品に新たな付加価値（高機能等）を付けること、つまり次世代事業開発による成長を目指す。

(2) 海外市場：シェア拡大と事業領域の拡大

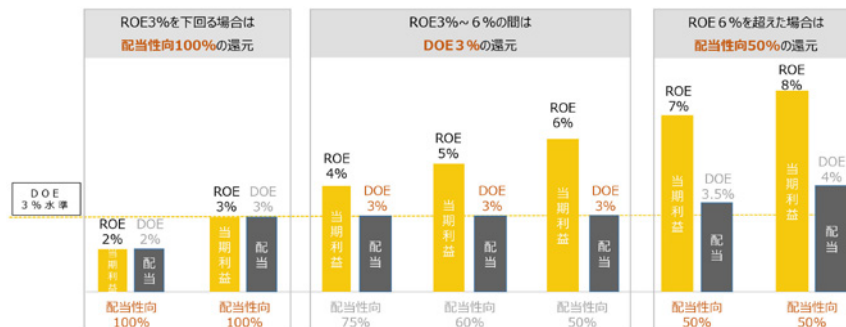
海外市場においては、需要が拡大している地域（国）が多いこと、また同社のシェアも低いことから成長の余地は大きい。このため、既存市場の深耕と事業領域の拡大の2つの戦略により成長を目指す。

2. 資本戦略

資本政策の基本方針はROE8.0%を目標としている。そのために、株主還元の実施による株主価値の向上（資本効率の改善）を掲げている。

一般的に、ROEの向上のためには2つの改善が必要である。1つは言うまでもなく親会社株主に帰属する当期純利益の改善（上昇）であるが、もう1つは株主資本の抑制（必要以上に株主資本を増加させない、あるいは減少させること）である。同社では、事業利益向上のために既述の事業戦略を推進しているが、同時に必要以上に株主資本を増加させないために、「ROE3%を下回る場合は配当性向100%の還元」「ROE3～6%の場合はDOE3%の還元」「ROE6%を超えた場合は配当性向50%の還元」とする配当政策を実行している。

資本政策の基本方針



出所：中期的な当社経営方針より掲載

自己株式の取得については、2026年3月期までに5～20億円規模を上限とした機動的な自己株式取得の実施を検討している（2022年3月期に340百万円実施）。また、投資有価証券についても、事業戦略の観点から見直しを進める方針。なお、成長投資については投下資本利益率（ROIC）を重視し、レバレッジの活用も検討している。

酒井重工業
6358 東証プライム市場

2025年12月9日 (火)
<https://www.sakainet.co.jp/ir/>

中期の成長戦略

3. 新中期経営計画の策定

既述のとおり、現在の中期経営計画の目標値は既に2024年3月期に達成したが、最終年度である2026年3月期はこれを下回る見込みである。同社は現在、2027年3月期以降に向けた新しい中期経営計画を策定中であり、どのような内容になるのか注目したい。

4. ESGに関する取り組み

同社は、ESGに対しても積極的に取り組んでおり、様々な施策を推進している。特に足元では、以下の施策を進めている。

(1) 建設機械のCO₂排出量削減

千葉県の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「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ている。

電動コンバインドローラと電動ハンドガイドローラ



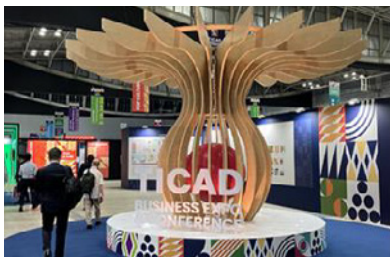
出所：決算説明資料より掲載



(2) 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回アフリカ会議 (TICAD9) に参加、同社は、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いる。同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ている。

TICAD9への参加と道路維持機械スタビライザ



出所：決算説明資料より掲載



本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項 (ディスクレマー) をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

酒井重工業
6358 東証プライム市場

2025年12月9日 (火)
<https://www.sakainet.co.jp/ir/>

中期の成長戦略

(3) 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同社の最大の強みであり、100年を超える歴史の中で磨き続けてきた同社技術の伝承に不可欠な存在である。同社では、技術を未来へ伝承するために、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る。

人的資本強化の取り組み

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及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

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

株主還元策

2026年3月期の年間配当は105.0円（配当性向99.4%）を予定

同社は、長期にわたり安定的な経営基盤の確保に努めるとともに、配当についても安定的な配当の継続を重視する考えである。業績と健全な財務体質に裏付けられた成果の配分を基本方針とし、配当政策と自己株式の取得を行っている。既述のとおり、中期的な株主還元方針として、ROE3%未満の場合は配当性向100%、ROE3～6%の場合はDOE3%、ROE6%超の場合は配当性向50%の還元を行うことを宣言している。また、2026年3月期までに5～20億円規模を上限とした機動的な自己株式取得の実施を検討するとしている。

この配当政策に基づき、年間配当※として2023年3月期は100.0円（配当性向49.9%）、2024年3月期は142.5円（同49.6%）、2025年3月期は103.0円（同61.1%）を実施した。2026年3月期については、減益となることからROEが3.0%となる予想である。そのため、基本方針（ROE3～6%の場合はDOE3%の還元）に沿って、通期での年間配当105.0円を予定している。

※ 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、過去の配当についても遡及して修正している。

自己株式の取得については2022年3月期に130,000株（340百万円）を行ったが、今後については現時点では未定としている。このように、ROEの改善に向けて明白な資本政策を発表し、それに沿った株主還元を実行している同社の姿勢は評価できる。

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp