

株式会社南陽

中期経営計画

2026.3～2028.3

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



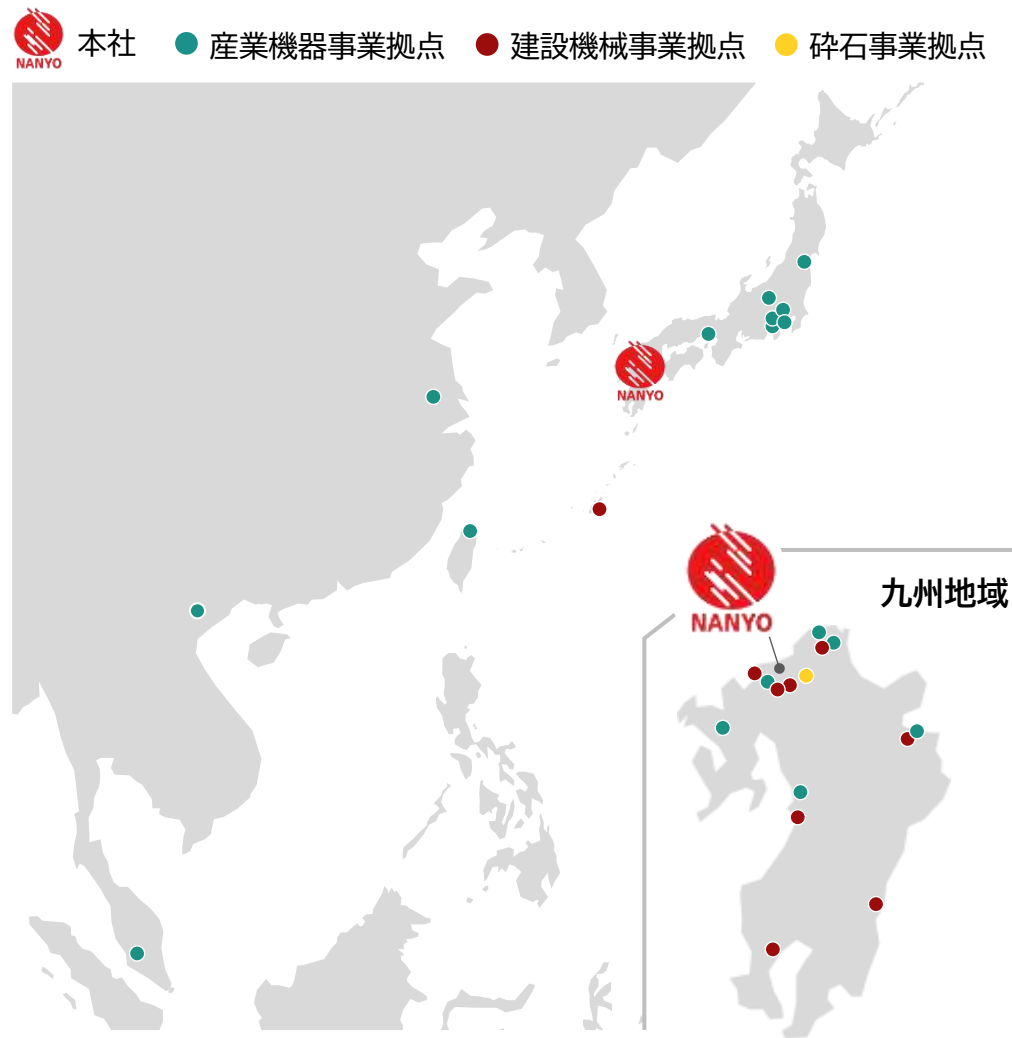
NANYO
CORPORATION

Medium-term management plan

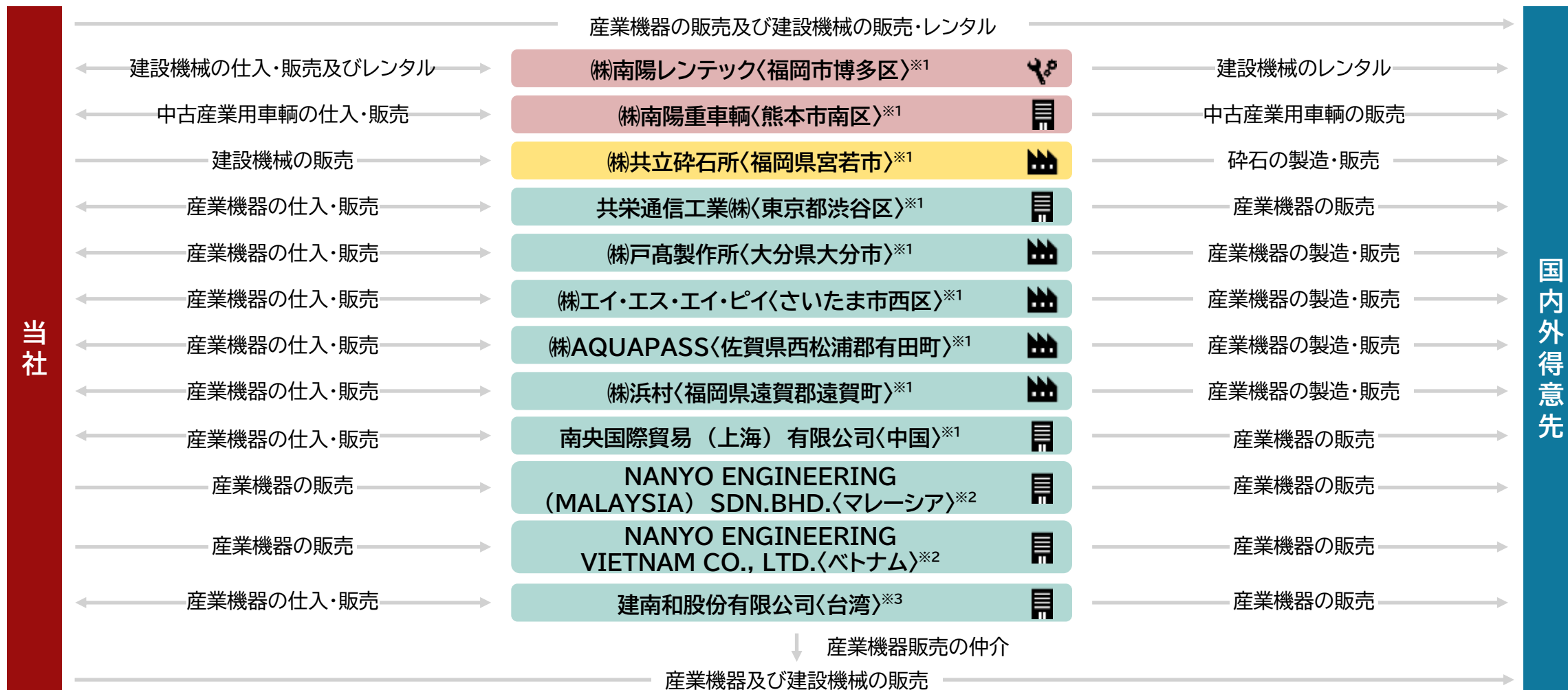
会社概要

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 25,834百万円 連結 36,535百万円
従 業 員 数	単体 158名 連結 504名
グループ会社※	子会社11社、関連会社1社(国内8社、海外4社)



(株)南陽、子会社11社、関連会社1社で国内/海外向けにビジネスを展開



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

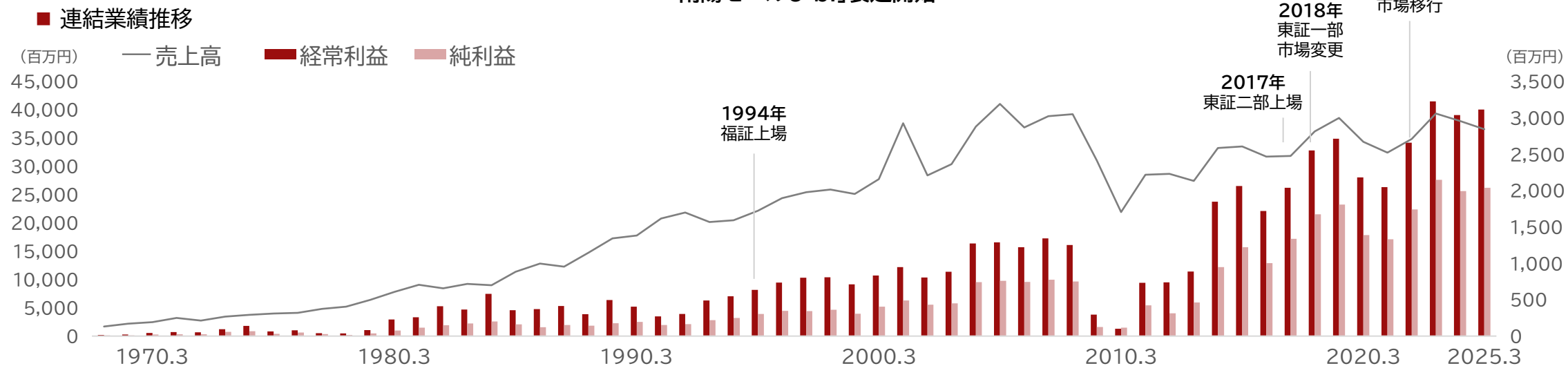
産業機器、建設機械事業の成長による売上拡大

- 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「南陽モールe-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・ピーを買収
- 2024 (株)AQUAPASSを買収
- 2025 ベトナムに進出



産業機器事業と建設機械事業を軸に、安定的な利益計上と適切な株主還元を実施

売上高

36,535百万円

ROA

7.4%

配当性向

35.6%

営業利益率

7.8%

ROE

8.1%

創業から一度も

赤字なし

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
22,304百万円(61.1%)

セグメント利益
1,681百万円(46.9%)

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 556百万円(1.5%)
セグメント利益 8百万円(0.2%)

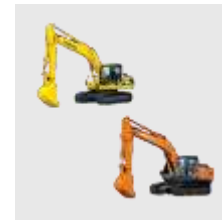
建設機械事業

九州地域で建設機械、産業用車輛等を販売及びレンタル

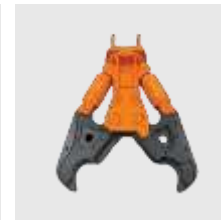
売上高
13,673百万円(37.4%)

セグメント利益
1,894百万円(52.9%)

土木建設機械



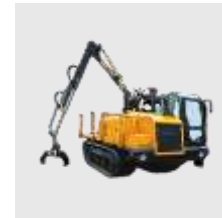
アタッチメント



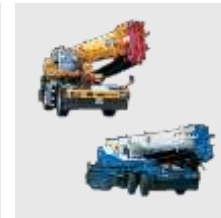
車輛・トラック



林業機械



クレーン



環境関連機器



2025年3月期
売上高
36,535百万円
営業利益
2,851百万円

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

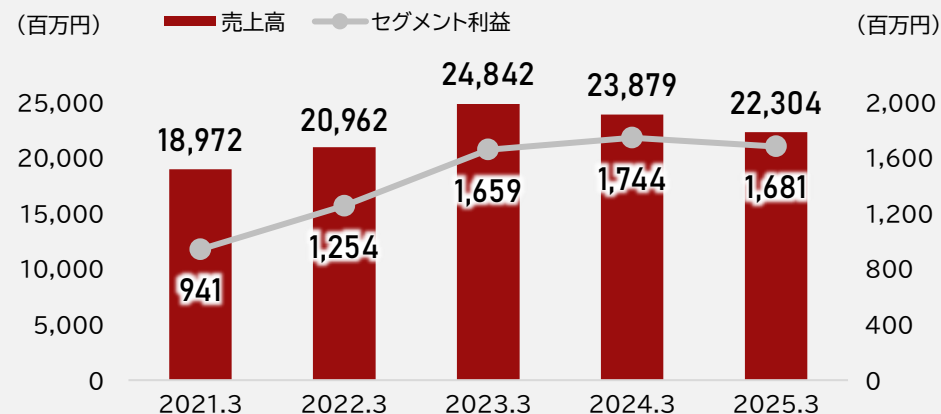
- **半導体前後工程**での
豊富な商品ラインアップ
- 製造子会社の**設計製作**による
装置・部品類の提供
- 技術力のある企業との**タイアップ**による
市場開拓・商品開発

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

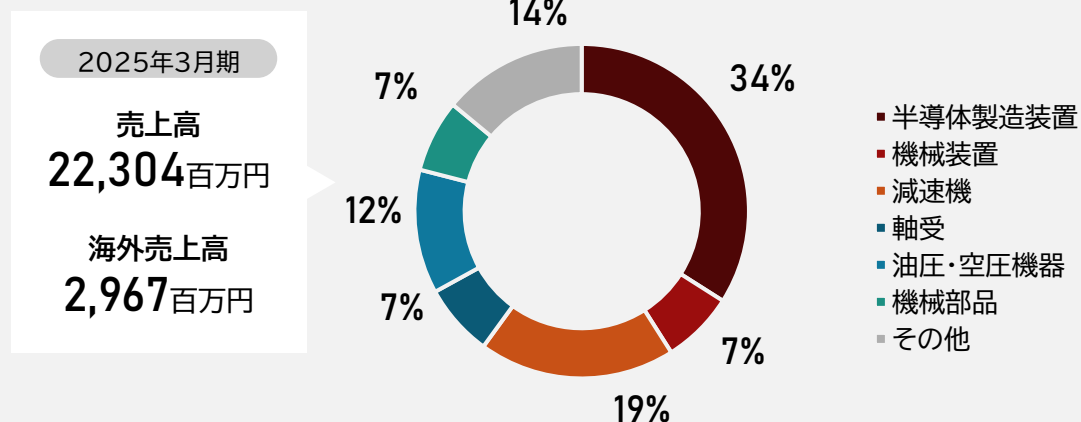
売上高・セグメント利益

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

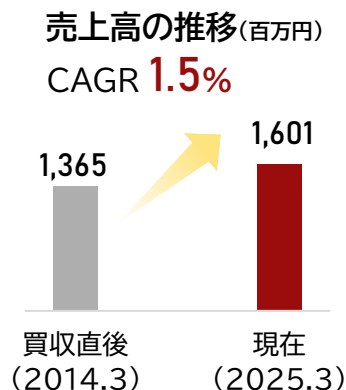
共栄通信工業（2013年買収）

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



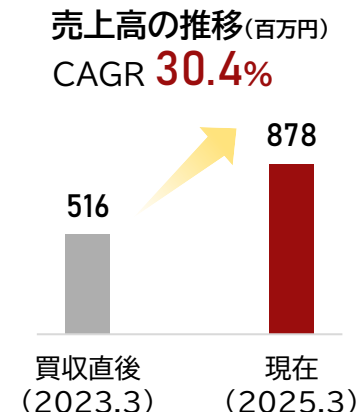
エイ・エス・エイ・ピー（2022年買収）

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



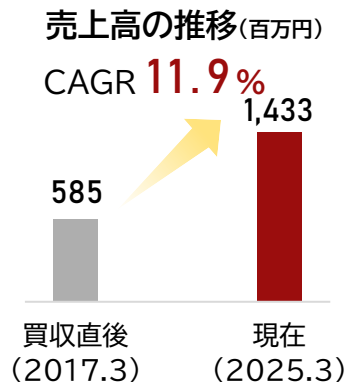
戸高製作所（2017年買収）

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



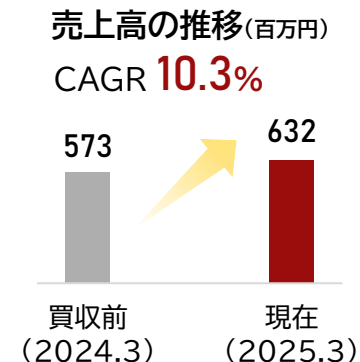
AQUAPASS（2024年買収）

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

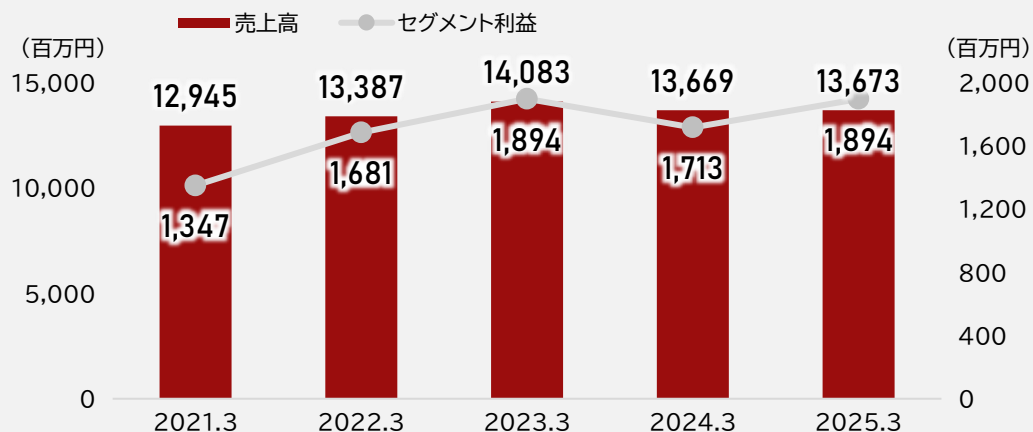
- 顧客ニーズに合わせて**販売・レンタル・塗装/架装**を提案
- **専門知識**を有する営業担当によるきめ細やかな対応
- **短納期**商品を提案
- 資本力を背景にした**割賦販売**

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

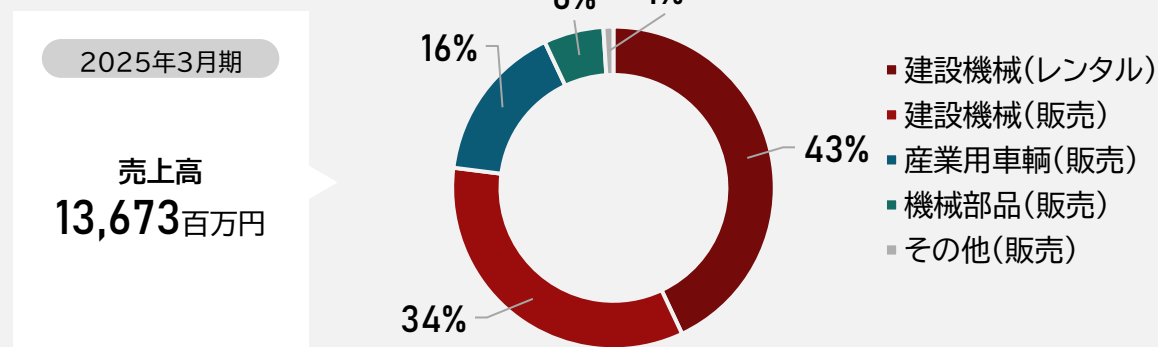
売上高・セグメント利益

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

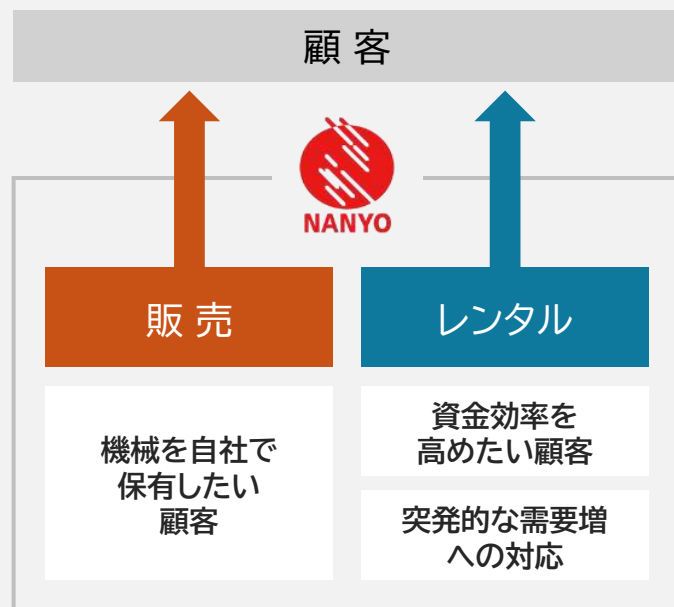
建設機械の販売とレンタルで社会資本整備に貢献



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

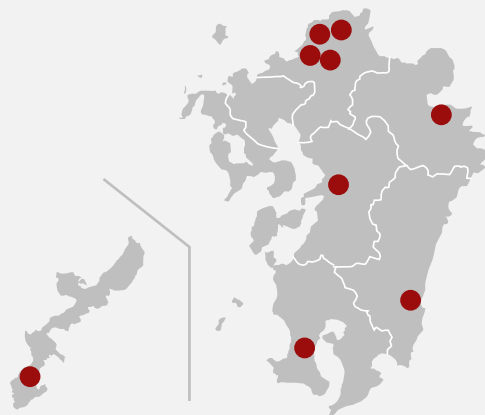
顧客の資金需要や突発的な需要増に応じて、販売又はレンタルで必要な機械を迅速に供給



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24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



2,714台

産業用車両



725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 **60人**

(2025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

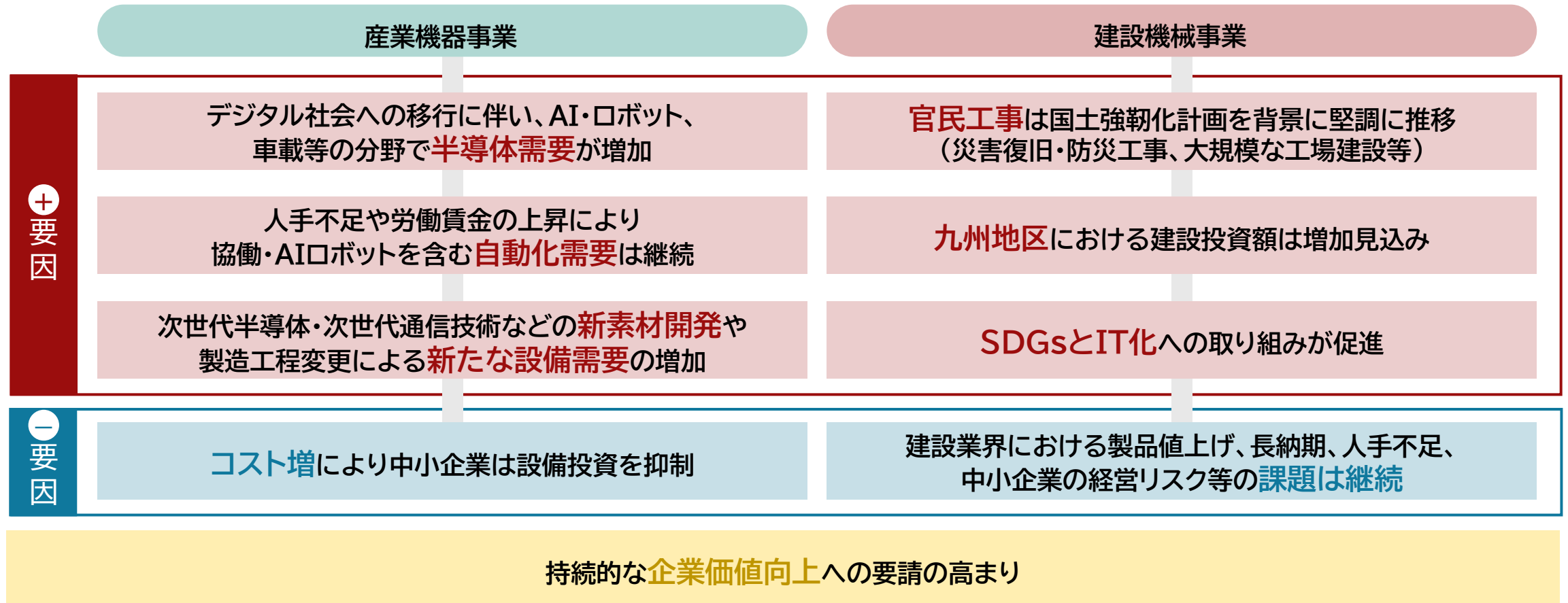
騒音対策



砕石所の構造

市場環境

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

中期経営計画

経営の理念

社会への貢献

事業を通じてお取引先を始めとする
ステークホルダーの皆様のご要望にお応えする



働き甲斐のある
職場作り

皆様に一層お役に立てるように
社員一人ひとりが日々成長できる職場を作る

MISSION

世界の産業界の技術発展や社会資本の充実に寄与する
機器やサービスを提供する事により、社会に貢献する

中期経営計画 基本方針

NANYO2025-2027

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

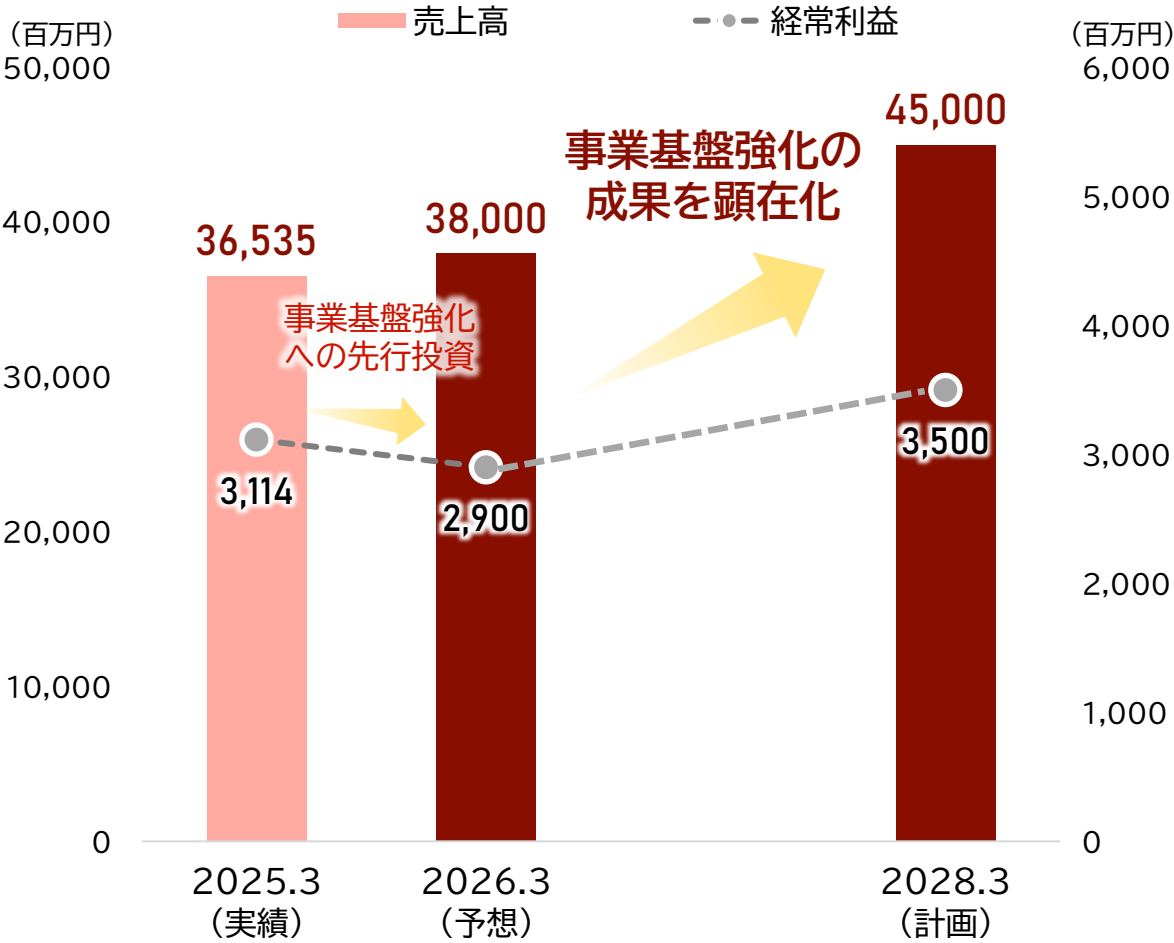
02 M&Aによる事業領域の拡大と 組織力強化

- 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活動と株主還元の強化

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 (予想)	対 2025.3 増減率	2028.3 (計画)	対 2025.3 増減率
売上高	36,535	38,000	+4.0%	45,000	+23.2%
営業利益	2,851	2,750	△3.6%	3,350	+17.5%
経常利益	3,114	2,900	△6.9%	3,500	+12.4%
当期純利益	2,038	1,850	△9.2%	2,250	+10.4%
ROE	8.1%	7.1%	△1.0pts	8.0%	△0.1pts
ROA	7.4%	7.0%	△0.4pts	7.7%	+0.3pts
配当性向	35.6%	35.1%	△0.5pts	35.0%	△0.6pts

セグメントごとの数値目標と施策

成長事業である「産業機器事業」と安定収益事業である「建設機械事業」で、成長基盤の構築を目指す

産業機器事業

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2028年3月期 計画
売上高	22,304	27,300
セグメント利益	1,681	2,000

成長市場の製商品ラインアップの
拡充と拡販

1. 成長分野の製商品への取り組み強化による業績拡大
2. 成長分野の製商品ラインアップ拡充
3. ASEANを中心とした海外展開の強化

建設機械事業

(単位:百万円)	2025年3月期 実績	2028年3月期 計画
売上高	13,673	17,200
セグメント利益	1,894	2,200

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

1. 営業体制の再構築による営業活動の強化
2. メーカーとの協業による安定的な利益創出
3. 新市場・新商品への取り組み

※碎石事業につきましては、規模感が小さく、業績に与える影響が少ないため記載を省略しております。

01 既存事業の成長 | 産業機器事業(1)

成長分野における製商品への取り組み強化による業績拡大

業務提携メーカーとの協働で積極的な営業活動を展開

- 次世代半導体や次世代通信技術への投資案件を確実に受注
- 製造子会社や技術力を持つ国内外のベンチャー企業との協働により、顧客の課題を解決する技術提案を行い、新製品の市場浸透を推進
- 展示会への継続出展や業務提携メーカーとの協働等により、新規取引先を開拓

注力商品

半導体製造装置

コーター・
デベロッパー



AI・省力化機械

自動化推進



環境関連機器

電子部品剥離・
選別装置



半導体検査装置

非接触レーザー
ボンドテスター



ロボット

AIロボット



環境関連機器

精密部品向け
洗浄機

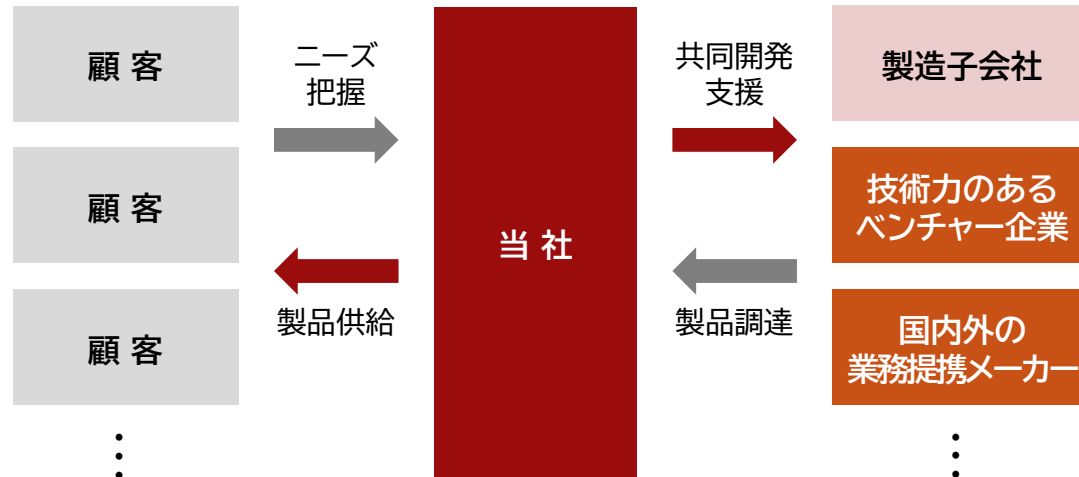


01 既存事業の成長 | 産業機器事業(2)

成長分野の製商品ラインアップ拡充

業務提携メーカーとの協働で製品開発と拡販を推進

- 当社の顧客からニーズを把握し、製造子会社や技術力をもつベンチャー企業と新製品開発を推進
- 海外メーカーを含め、特徴ある技術を持つ企業を発掘し、商材の拡充を推進



エンジニアリング商社として多様な顧客のニーズとメーカーが持つ技術シーズをマッチング

ASEANを中心とした海外展開の強化

チャイナリスク対応を含めた東南アジア地区の強化

- 2025年4月にベトナム現地法人を設立し、他の拠点と連携してASEAN地域での事業を拡大
- 日本や中国からの移管企業に対する現地サポート及びASEAN地域から日本への輸出製商品の開拓を推進
- 将来的には、さらなるASEAN地域での拠点開設を検討



01 既存事業の成長 | 建設機械事業(1)

営業体制の再構築による営業活動の強化

販売部門

- 2025年4月に北九州支店を再開。休止していた支店を順次再開し、効率的・効果的な営業活動を展開
- 展示会等に積極的に参加し、自社製品の下水道更生管削孔機「南陽モールe-bi」の認知度向上と販売拡大を推進
- 中古産業用車輛の塗装・架装による付加価値向上とニッチ商品の拡販により収益を安定化



北九州
支店

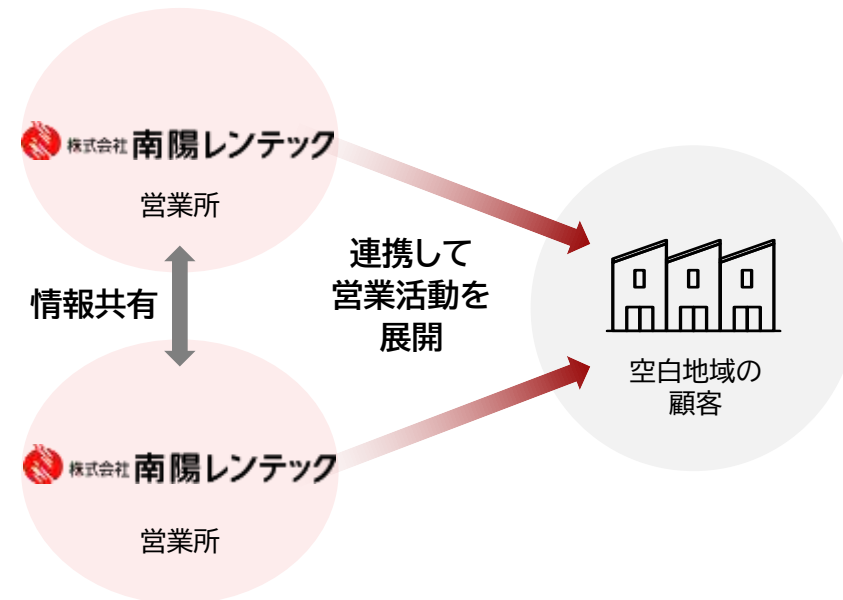


南陽モール e-bi(イーバイ)
下水道管維持管理の穿孔作業を
全てこの1台で施工可能



レンタル部門

- 営業所間で情報を共有し、連携して空白地域の顧客を開拓
- 迅速な修理対応で顧客の業務停止を最小限にとどめ差別化を推進
- 北部九州を中心にさらなるサテライト出店や、正規出店を検討
- 大手が対応しにくい中小規模の顧客に対し小回りのきく営業活動を展開



01 既存事業の成長 | 建設機械事業(2)

メーカーとの協業による安定的な利益創出

多種多様なメーカーと強固な関係性を構築。ICT関連や環境関連の商品の拡販にも取り組み、サステナビリティに貢献

注力商品

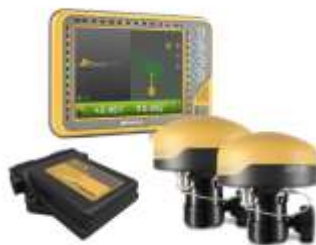
既存商品の拡販

メーカーと密に連携し、安定供給をはかり、納期優位性を実現



ICT関連

通常の建設機械にICT設備を後付けできる汎用性の高い設備・システムの拡販に注力。メーカーと協力し、研修を実施する等、営業員の知識向上も実施



環境関連

環境負荷に配慮した商品の取り扱いを拡充。メーカー研修による商品知識習得や、メーカー同行による営業スキル向上で拡販に注力



新市場・新商品への取り組み

事業成長のための新市場・新商品の開拓を加速

- 2025年度より、プロジェクトチームを発足させ、新しい市場・顧客層・商品の開拓を推進

自社新製品の開発を推進

- 自社製品である下水道更生管削孔機「南陽モールe-bi」やアスファルトサークルカッター「マンホールソー」等の新シリーズの開発を検討し、顧客ニーズに対応

自社製品
アスファルトサークルカッター
「マンホールソー」

マンホール鉄蓋交換において
円切りを行うアタッチメント



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

M&Aを活用した持続的成長に向けた事業基盤の強化

M&Aの方針

- 個性的な技術やノウハウを持ち、既存事業とのシナジーが発揮できる企業
- 経営の一体化と企業文化の融合がはかれる企業
- 堅実な財務内容の企業を適正な価格で買収

産業機器事業

- 業務提携メーカーとの協働等により、新規事業領域の拡大を推進
- 半導体前工程での商品拡充による事業強化

建設機械事業

- 特長ある商社、レンタル業者、部品メーカーのM&Aを検討
- メンテナンス事業者の開拓と技術者育成による内製化を推進

M&Aに備えたグループ人材育成と経営体制強化

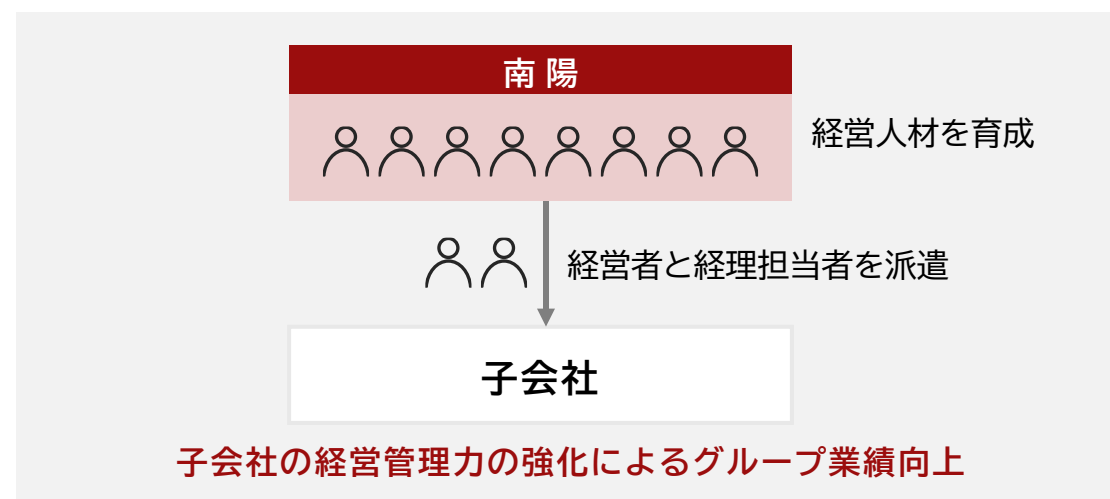
事業規模拡大に向けた経営体制の強化

経営・管理能力を有する人材の育成

- 強靱な組織づくりに向け戦略的に人員を増強し、将来を見据えた配置転換を実施
- 経営者、経理担当者を子会社に派遣することを基本方針とし、その実現に向けた経営人材の育成を推進

グループ会社の管理体制の強化

- 連結経営強化に向け、将来を見据えた配置転換を実施



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

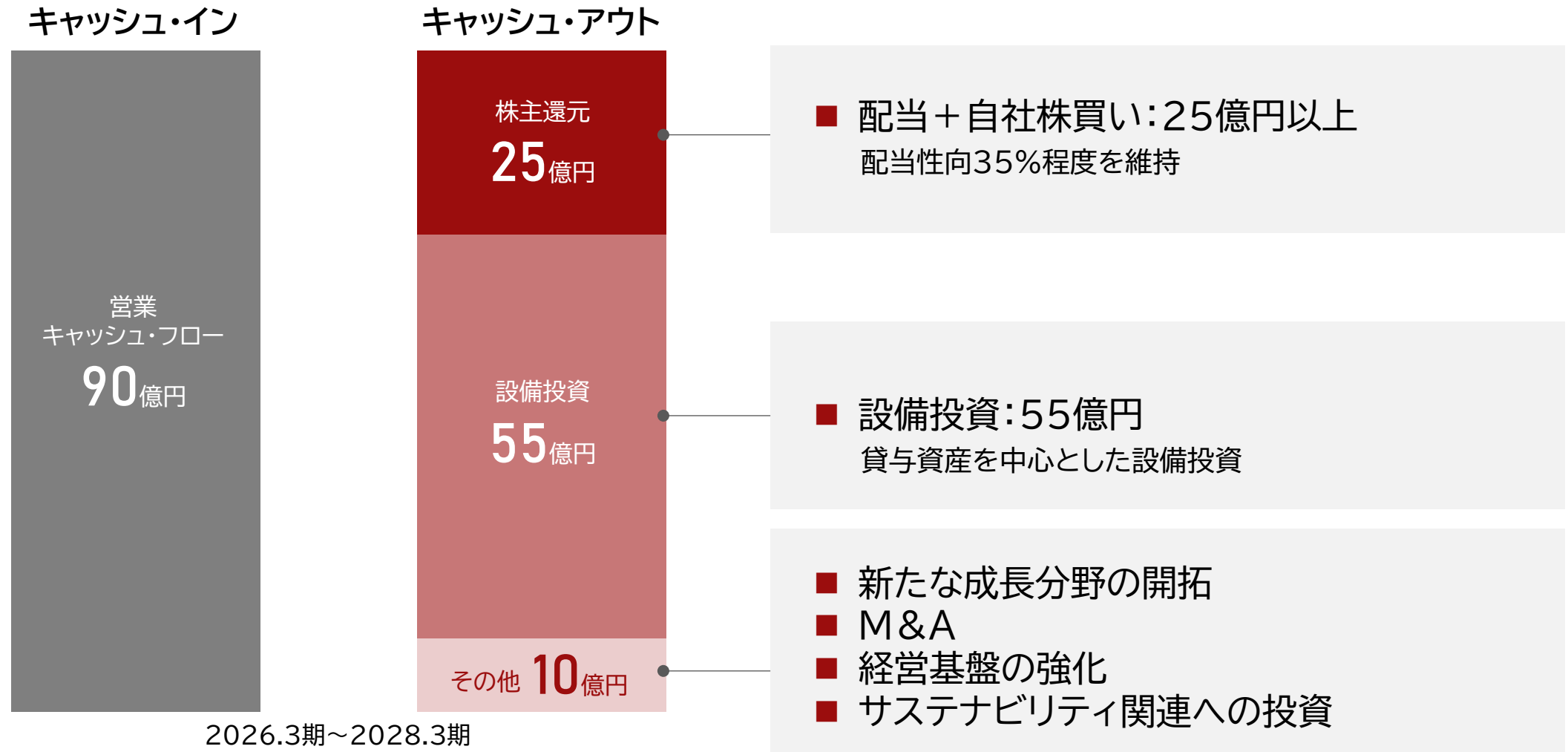
当社グループは、環境・社会・ガバナンスの重要課題解決に向け、製商品の拡充と新たな技術の開発に注力するとともに、グループ間の連携を強化し、ステークホルダーへの最適なソリューションを提案できる人材を育成し続けることで、企業価値の向上や持続可能な未来づくりに貢献してまいります。

■ 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

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



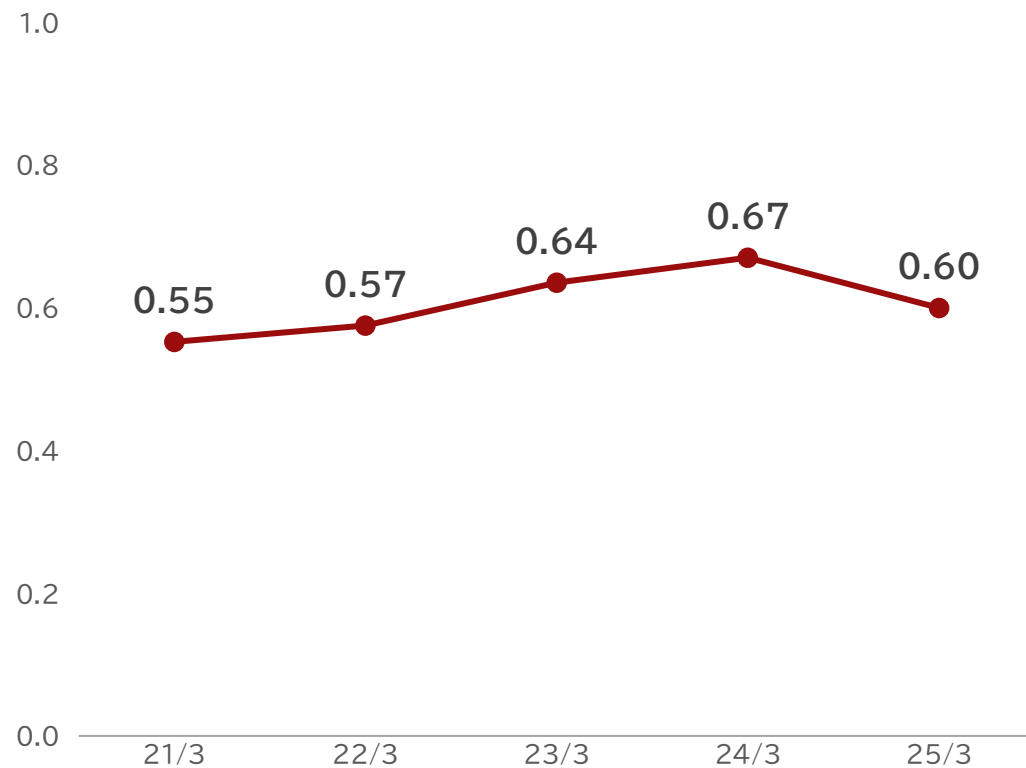
企業価値向上に向けた取り組み

資本コストや株価についての現状認識

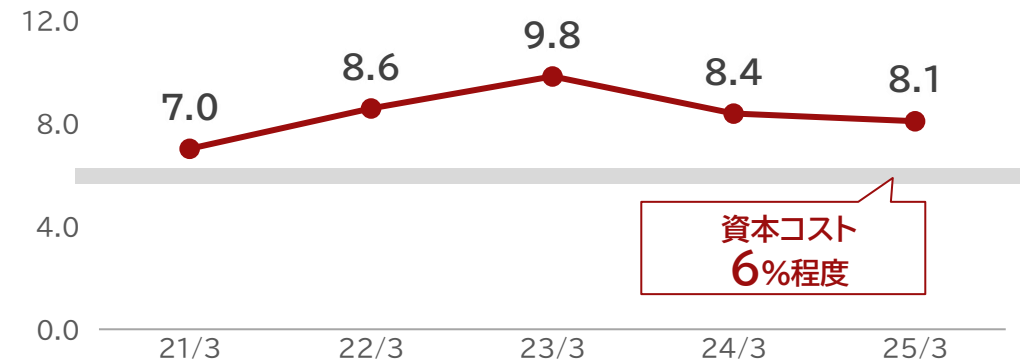
現状認識

- PBRは上昇傾向にあるものの、1倍を割った水準で推移しており、直近では低下
- 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

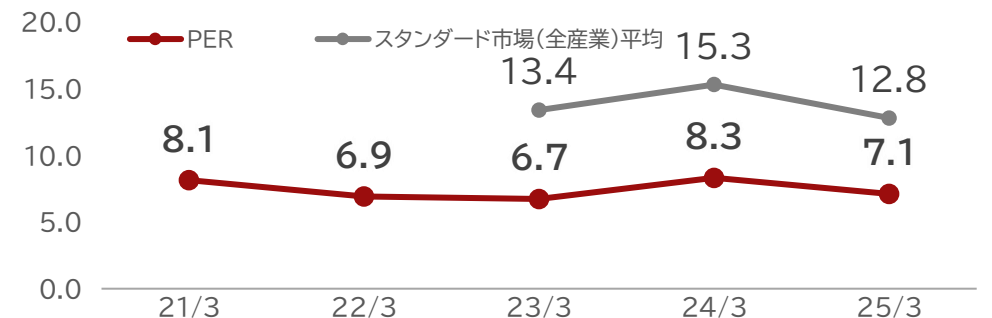
PBR(倍)



ROE(%)



PER(倍)



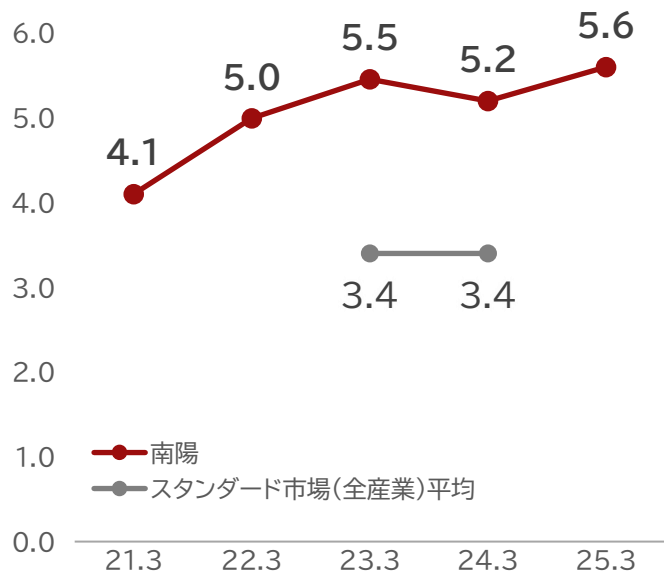
※スタンダード市場(全産業)平均値の2022年3月期以前は、市場区分が異なるため集計しておりません。

ROEの分析

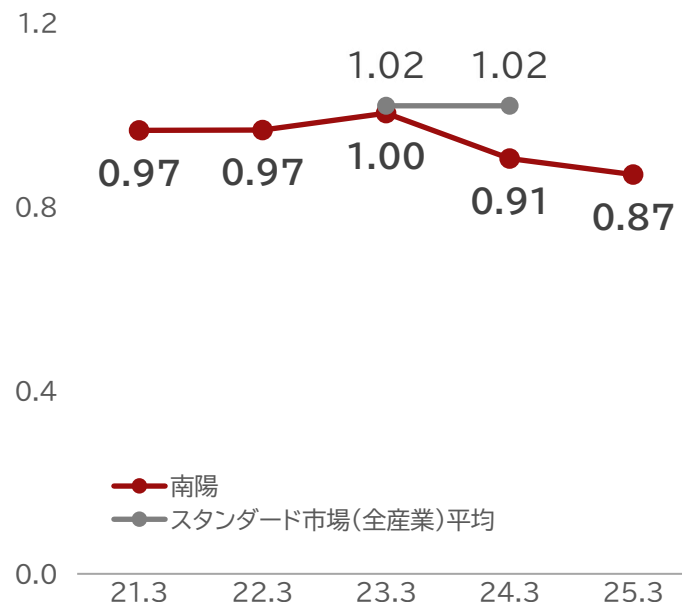
現状認識

- 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いるが、やや伸び悩みの状況
- 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

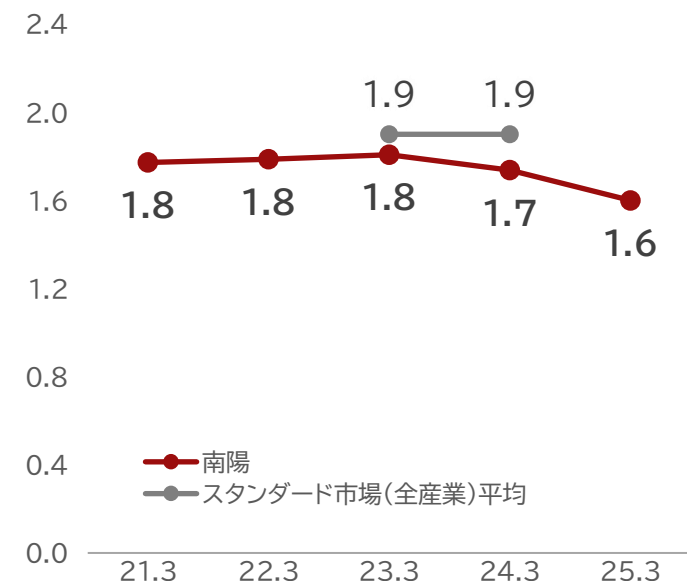
売上高当期純利益率(%)



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、2025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

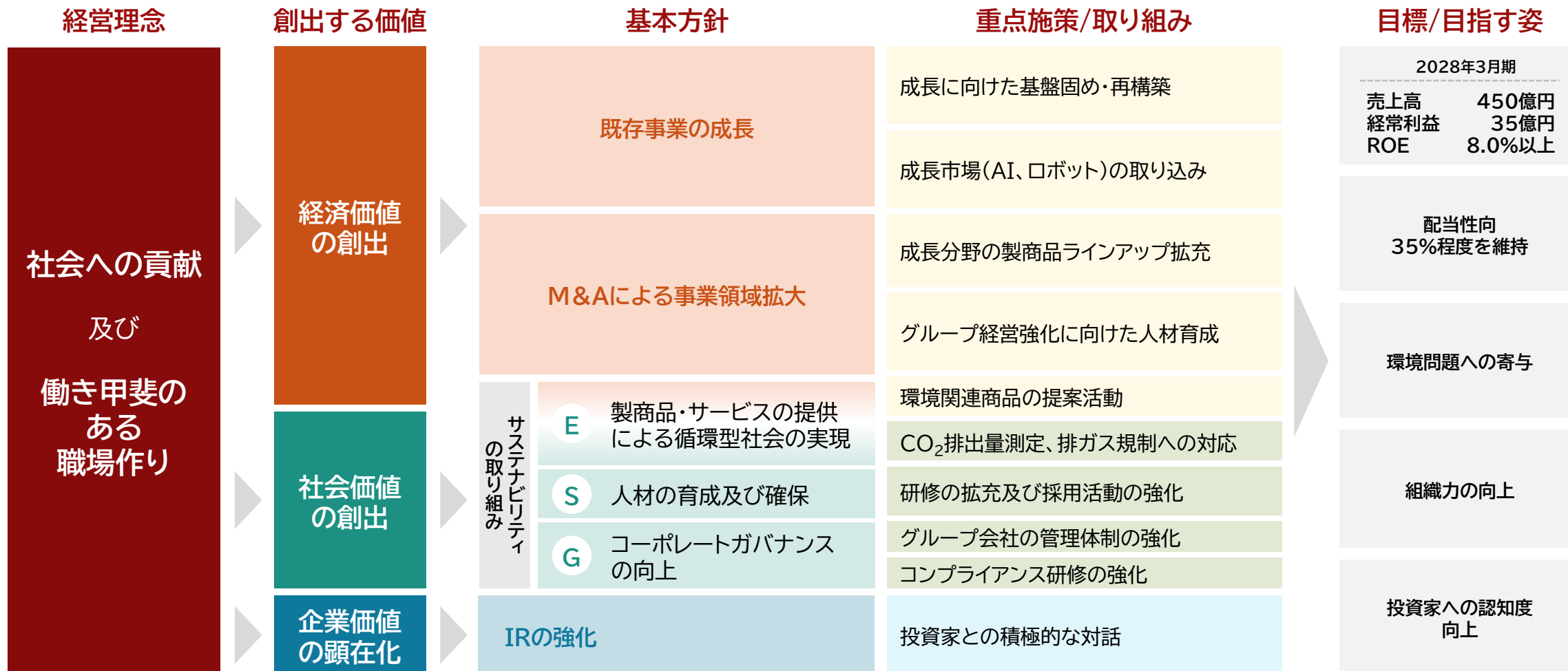
03

投資家への認知度向上と
期待感の醸成

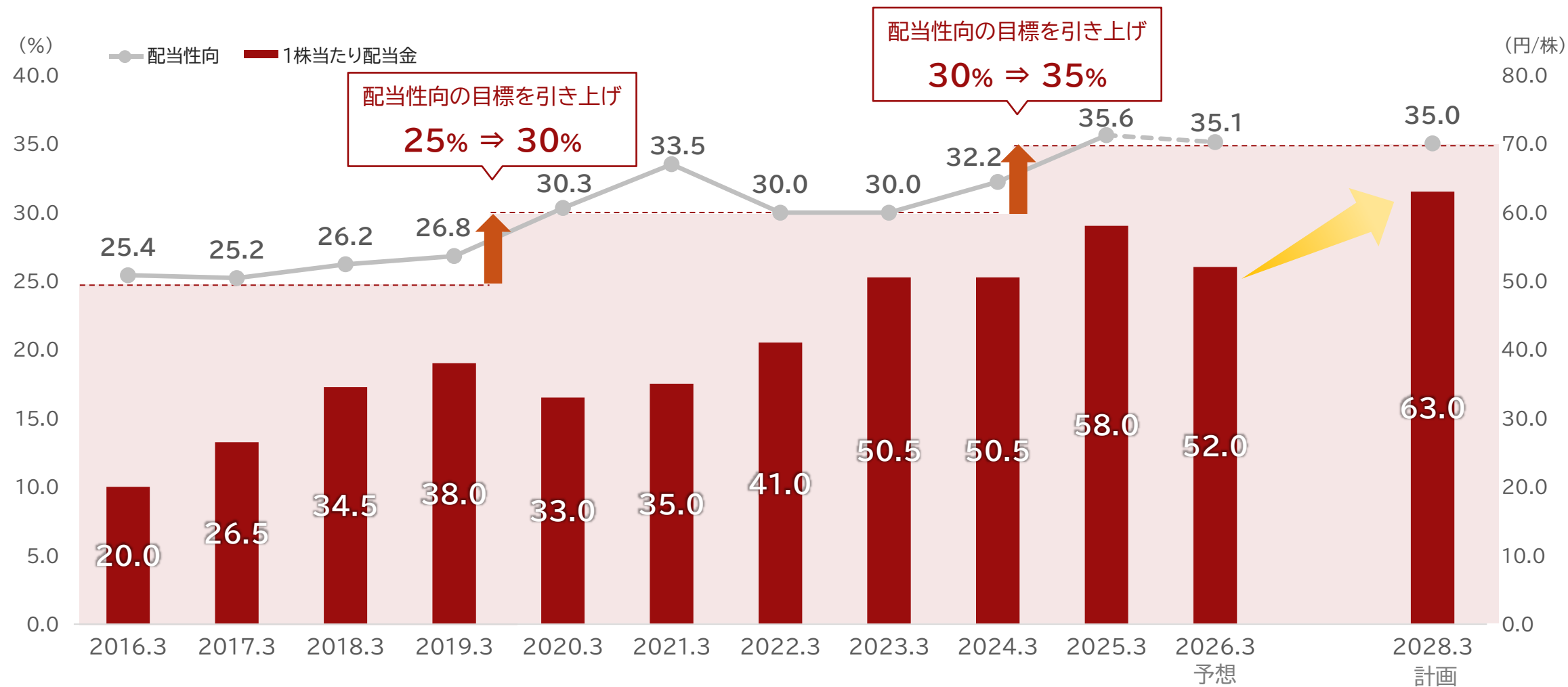
企業価値向上に向けた取り組み

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



配当性向35%程度を維持し、安定した配当を維持



※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。
また、2025年3月期以降の1株当たり配当金は2025年3月期末の発行済株式総数にて算出しております。

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。