



2026 年 7 月 17 日

各 位

会 社 名 昭 栄 薬 品 株 式 会 社
代 表 者 名 代表取締役社長 藤原 佐一郎
(コード番号：3537 東証スタンダード)
問 合 せ 先 常務取締役財務本部長 成瀬 幸次
電 話 番 号 06-6262-2707

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、本日開催の取締役会において、2025 年 6 月 26 日に開示した資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応に関しまして、改めて当社の現状を評価・分析し、今後の取り組みについて決議いたしましたのでお知らせします。

なお、詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて（2026.7.17 アップデート版）」をご覧ください。

以上



昭栄薬品株式会社

株主・投資家の皆様へ

東証スタンダード 証券コード:3537

資本コストや 株価を意識した 経営の実現に向けて

2026.7.17 アップデート版



資本コストや株価を意識した 経営の実現に向けて

2026.7.17 アップデート版

目次

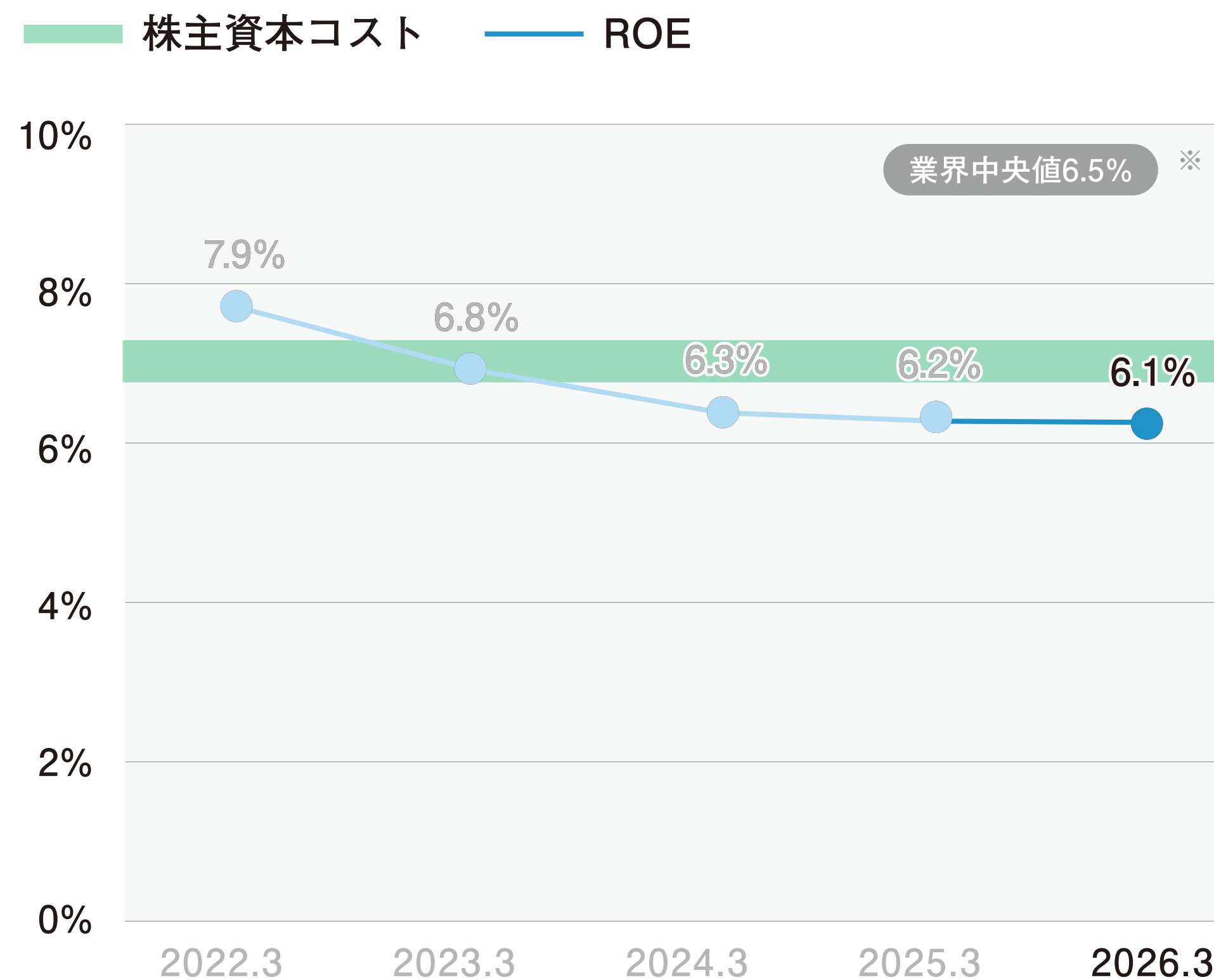
1. 主要経営指標等の推移	P.01	4. キャッシュ・アロケーション	P.07
2. 現状評価・分析	P.02	5. 具体的な取り組み	P.08
2.1. 資本コストと資本収益性	P.02	5.1. 成長戦略の実践	P.08
2.2. ROE分解・分析と改善の方向性	P.03	5.2. 人的資本 / システム投資	P.11
2.3. 市場評価	P.04	5.3. 株主還元	P.13
2.4. PBR分解と改善の方向性	P.05	5.4. IR活動の充実・強化	P.16
3. 方針・目標	P.06		

-  売上高は過去最高を更新
-  売上総利益は2022年3月期から5期連続で過去最高を更新
-  2024年3月期の株主優待制度新設により株価上昇
-  PBRは依然として1倍を下回る水準で推移

	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3
売上高（百万円）	21,147	24,529	22,595	25,012	26,921
売上総利益（百万円）	1,650	1,885	1,891	2,099	2,163
営業利益（百万円）	302	488	440	559	504
経常利益（百万円）	474	673	651	757	725
当期純利益（百万円）	578	484	491	527	557
ROE（％）	7.9	6.8	6.3	6.2	6.1
PBR（倍）	0.53	0.46	0.58	0.63	0.57
期末株価（円）	1,059	990	1,394	1,645	1,559

2.1. 資本コストと資本収益性

株主資本コストとROE



※ 業界中央値: 東証スタンダード卸売業の2026年3月期決算企業で異常値と思えるデータを除外して算出

株主資本コスト | 約7%と認識

CAPMをベースにした下記の2つの計算結果から推定。なお、リスクフリー・レートは10年国債利回り2.4%、市場リスク・プレミアムは6.0%を仮定

① 推定ベータは0.32であったが、流動性の低さにより過小になっている可能性があるため、平均回帰傾向を考慮し、修正ベータ0.55($=1/3 \times 1.0 + 2/3 \times 0.32$)を適用

➡ 株主資本コスト = $2.4\% + 0.55 \times 6.0\% = 5.7\%$

② 株式ベータの平均回帰傾向が継続すると、ベータは1.0に収束する可能性があるため、ベータ1.0を適用

➡ 株主資本コスト = $2.4\% + 1.0 \times 6.0\% = 8.4\%$

課題 より安定した株式ベータと株主資本コストを算出するため、株式流動性の向上が必要になると考えられる

ROE | 6.1% (2026.3) / 6.7% (5年平均)

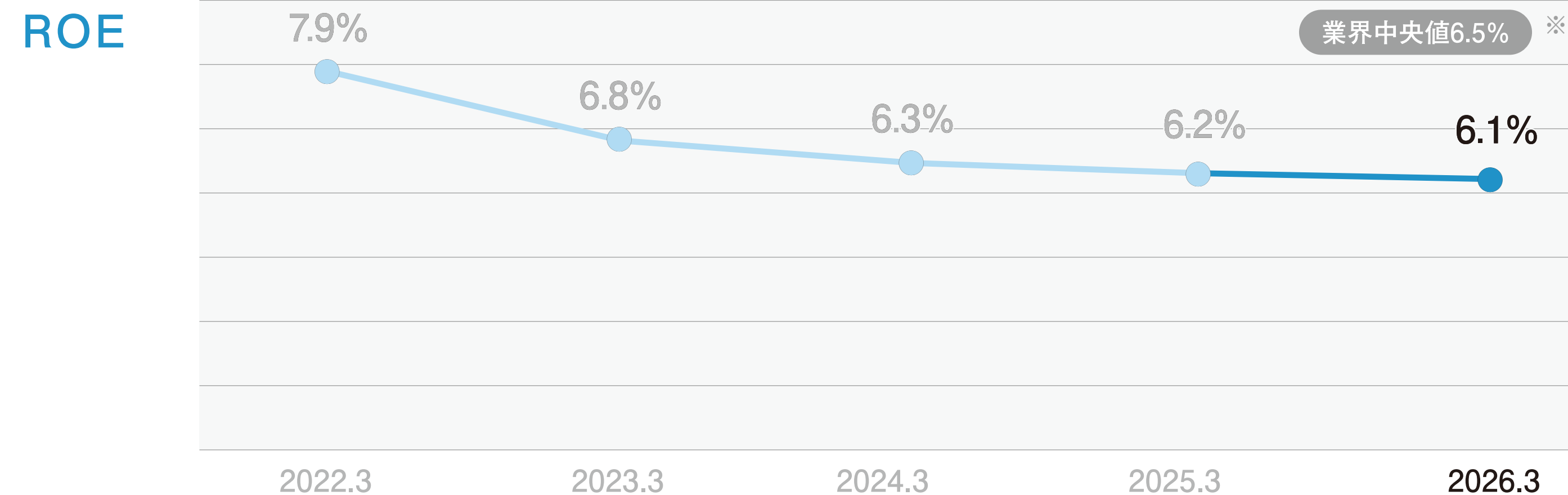
■ 前期より0.1pt低下 / 依然として株主資本コストを下回っている状況

■ 東証スタンダード市場卸売業中央値(約6.5%)と比べても見劣り

➡ 資本収益性は引き続き資本コストおよび業界水準を上回ることができていない

2.2. ROE分解・分析と改善の方向性

ROE分解



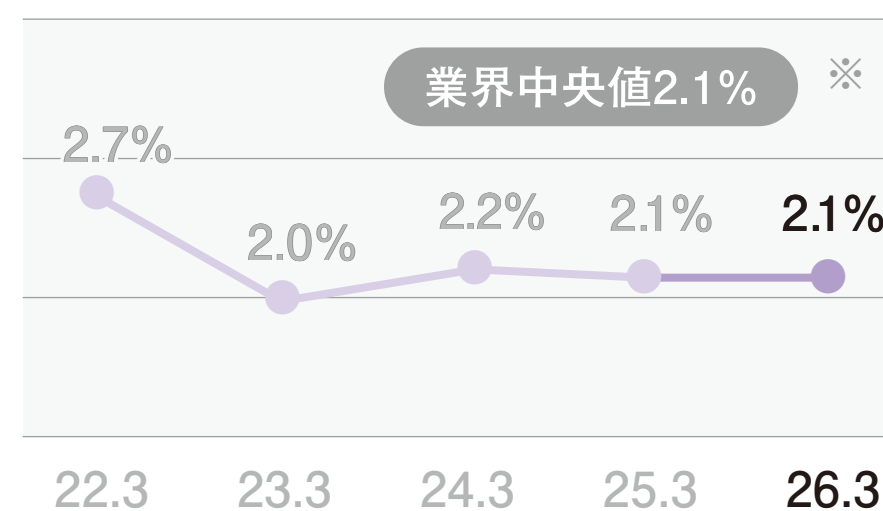
ROE分析

- 売上高、総利益は過去最高を更新した一方、販管費の増加、財務レバレッジの低下により、ROEは前期比0.1ポイント低下
- ROEの分解要素はいずれも業界中央値水準だが、ROEは業界中央値を下回る

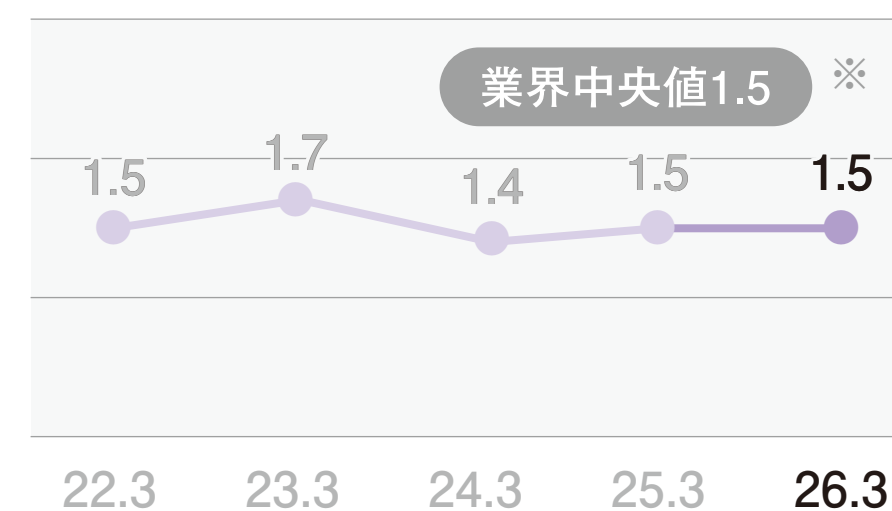
改善の方向性

- ➡ ROE改善には収益性・資産効率・財務レバレッジの各側面での底上げが必要であるが、現状の水準を踏まえると資産効率および財務レバレッジは一定の水準にあると評価
- ➡ 回転率維持と株主還元による資本調整を行いつつ、**収益性向上を最優先事項として、持続的な売上成長と純利益率向上に取り組む**

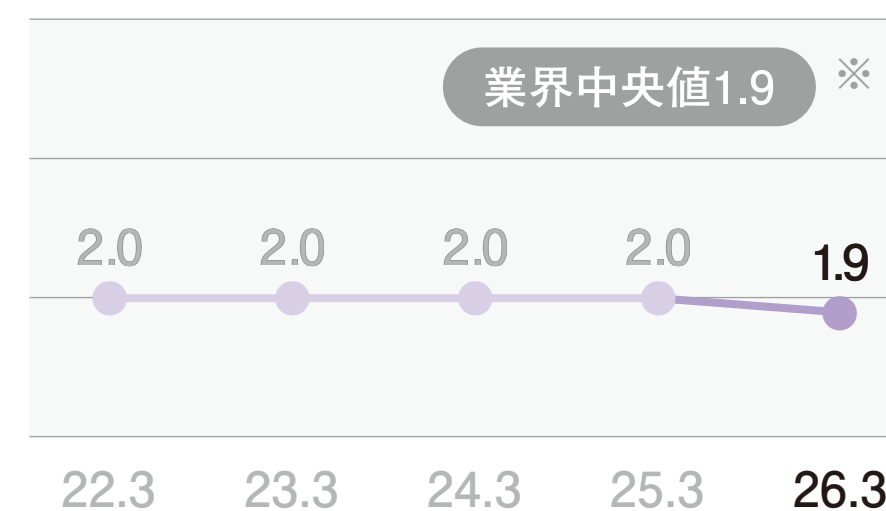
当期純利益率



総資産回転率



財務レバレッジ

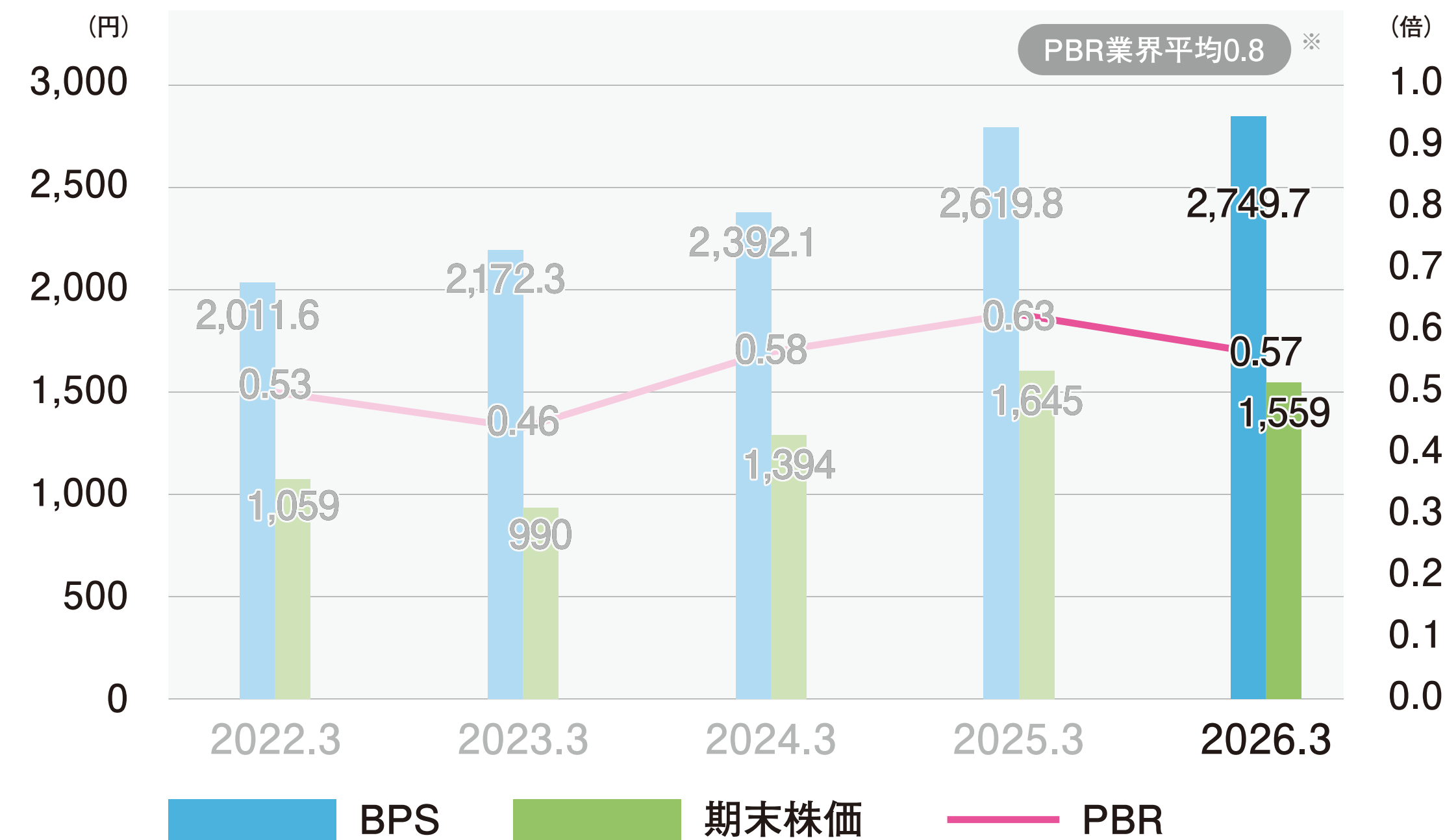


※ 業界中央値:東証スタンダード卸売業の2026年3月期決算企業で異常値と思えるデータを除外して算出

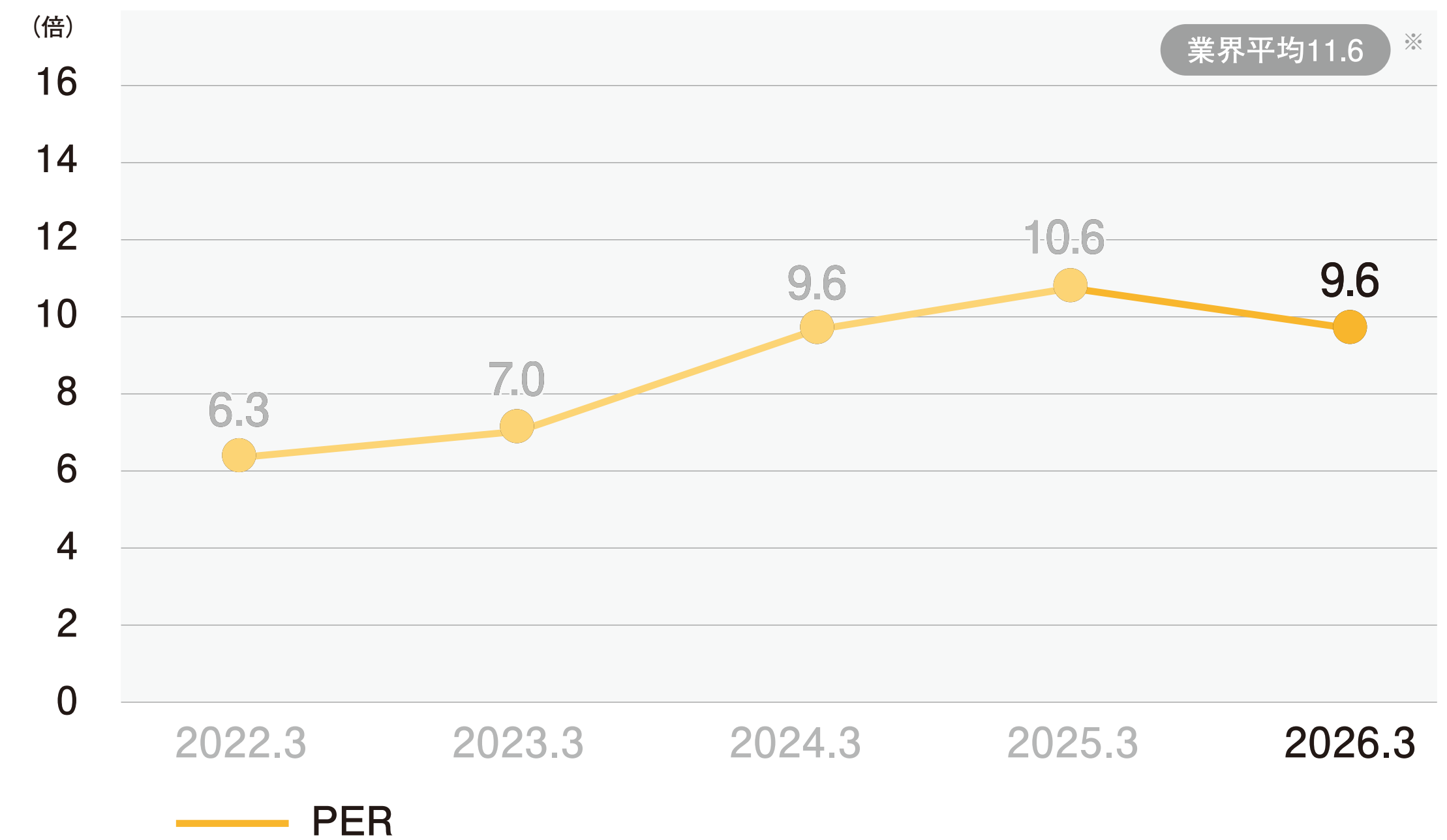
2.3. 市場評価

- ✓ PBRは2026年3月末時点で0.57倍。直近5期間平均では0.55倍と1倍を大きく下回って推移
- ✓ PERは低迷 / 当社の将来の利益が伸びていくという見通しについて、投資家の信頼が得られていない

BPS・株価・PBRの推移

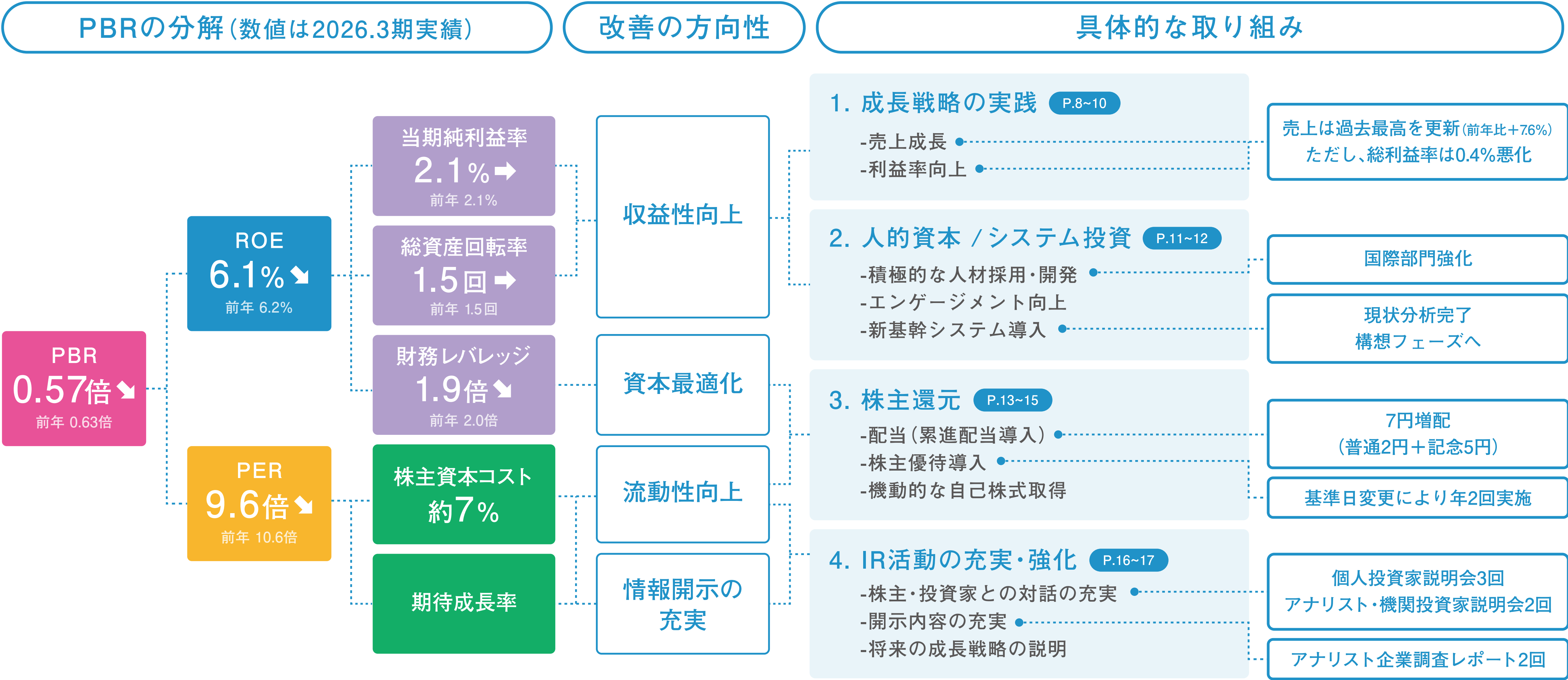


PERの推移

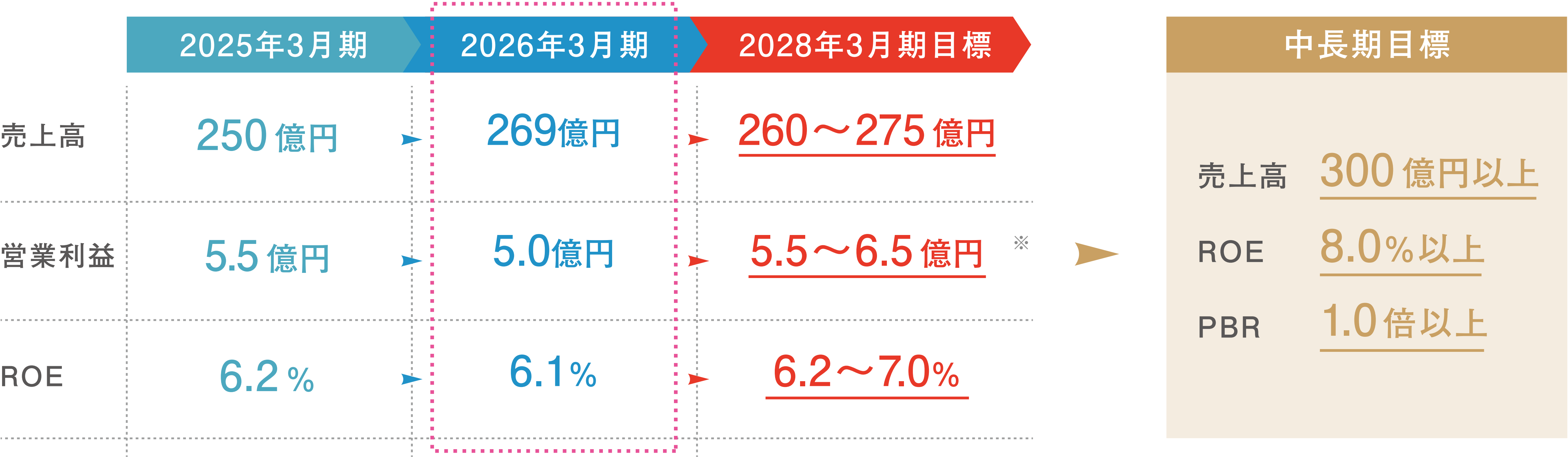


※ 出所:JPX 2026年5月末現在規模別・業種別 PER・PBR(連結)

2.4.PBR分解と改善の方向性

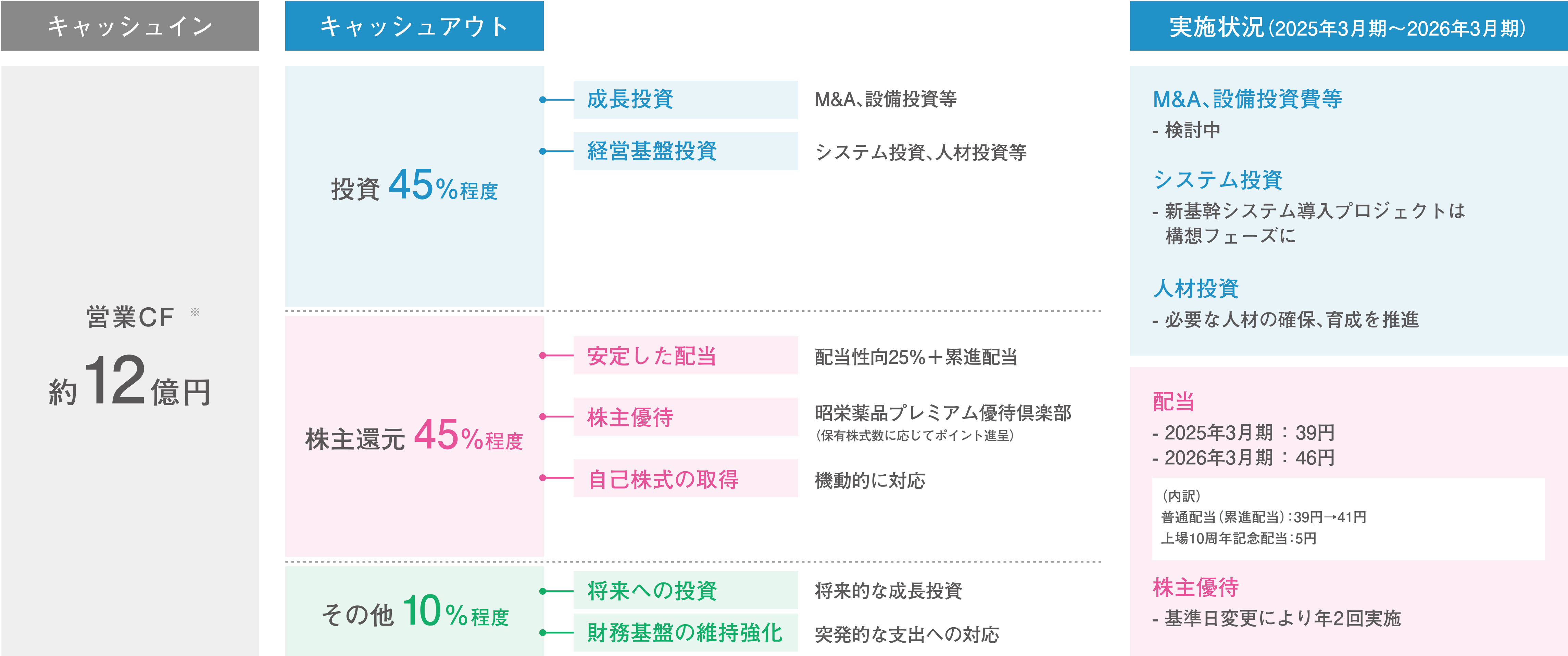


☑ 収益性改善によるROE向上に取り組み、継続して資本コストを上回る資本収益性を実現し、中長期的にはROE8.0%以上とPBR1.0倍以上を目指す



※ 2028年3月期までの3カ年は、積極的な人材採用やシステム投資による販管費の増加を見込んでいる
2028年3月期には、これらの販管費増加を売上総利益増加により吸収し、営業利益は2025年3月期の水準以上を目指す

2026年3月期～2028年3月期累計



※ 成長・経営基盤投資、株主優待費用支出前

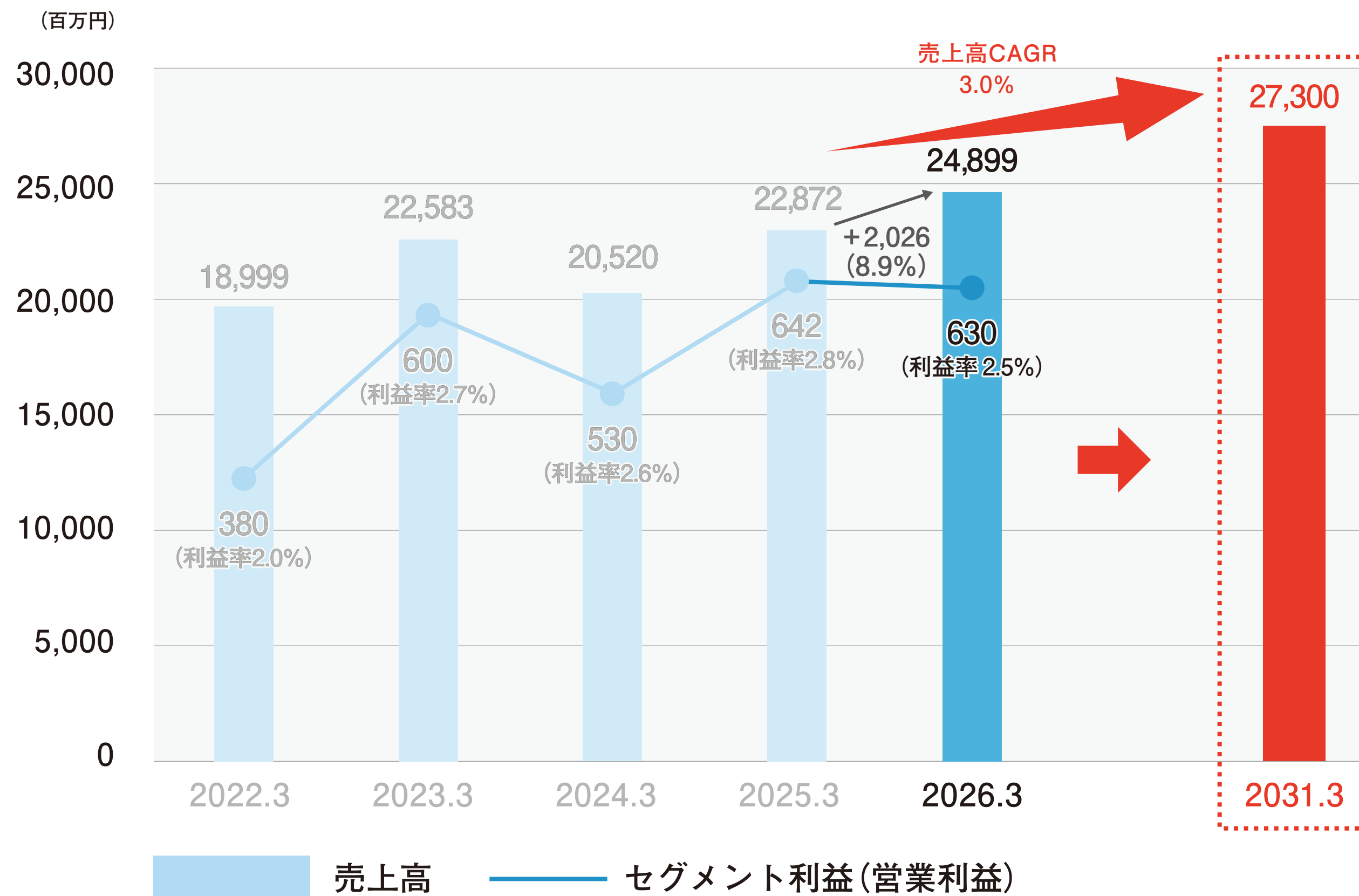
5.1. 成長戦略の実践

化学品事業

日用品事業

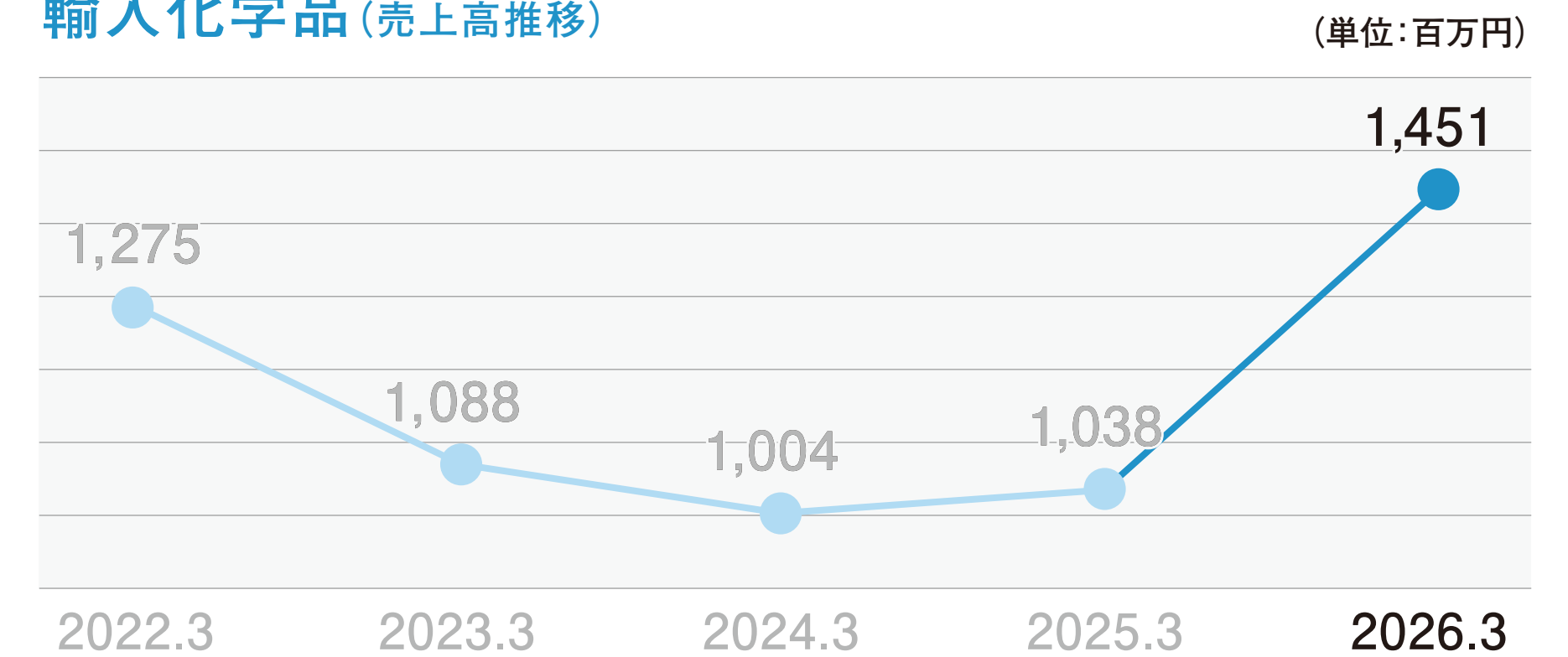
土木建設資材事業

- 2026年3月期売上高は対前期8.9%成長 / 順調に推移
- 輸入化学品が増加し、売上高は過去最高を更新



- 海外売上高、輸入商材の売上を伸ばす
- コンシューマー分野など、収益性の高い業界への売上を伸ばす
- 環境関連ビジネスの売上を伸ばす
- 業務提携(エリア別、業界別商社との協業)
- サプライチェーンの充実

輸入化学品 (売上高推移)



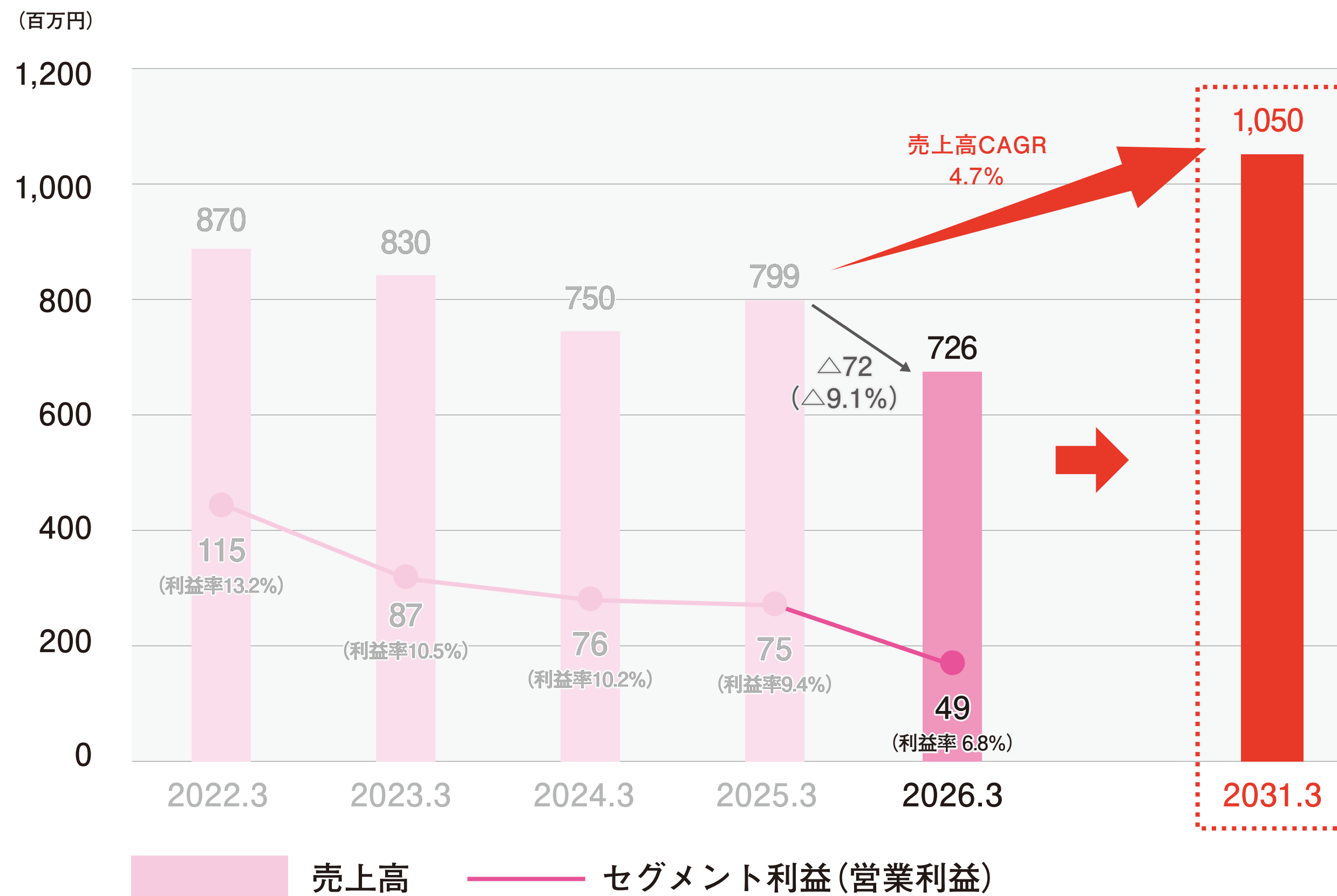
5.1. 成長戦略の実践

化学品事業

日用品事業

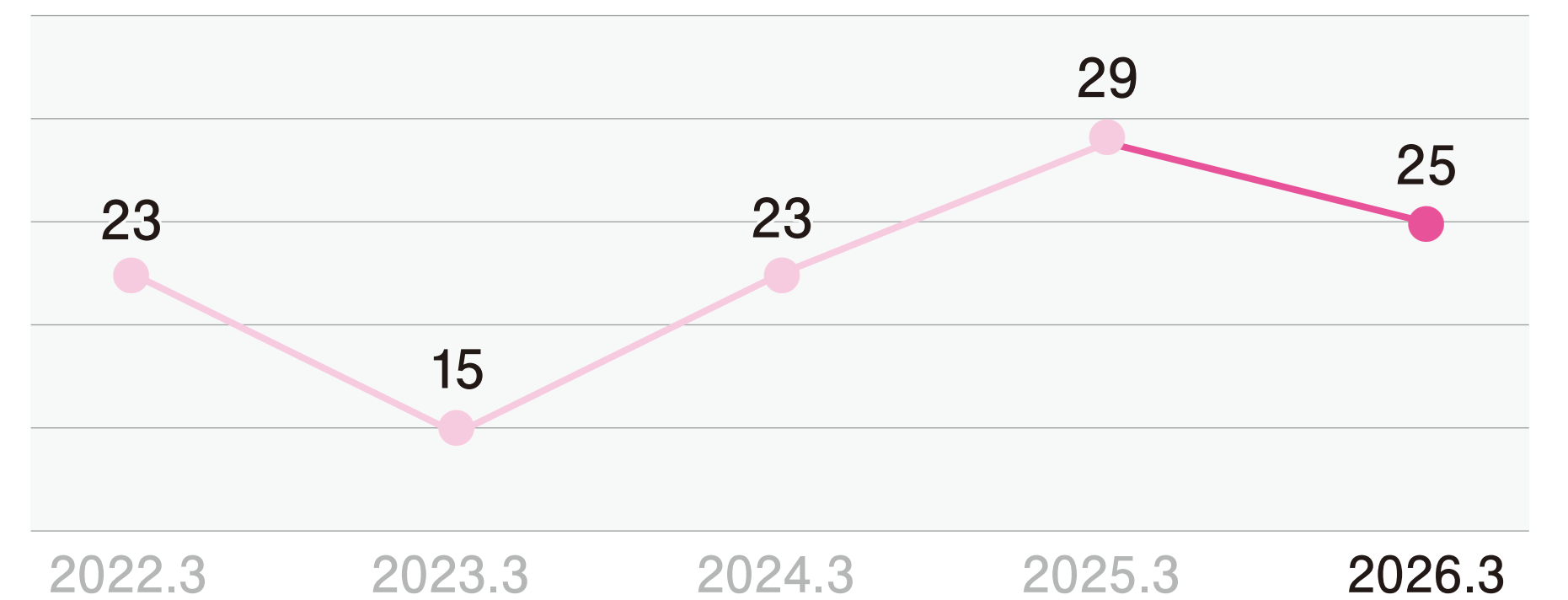
土木建設資材事業

- 2026年3月期売上高は対前期△9.1% / 厳しい事業環境が続き、全体の売上高は低調
- オリジナル商品の開発、ネット商流の体制を強化し、今期は5.7%成長を目指す



- 特許・実用新案を有した新規アイテム、商品の企画開発による売上増加
- 既存顧客へのリニューアル商品等の拡販
- ECサイトの売上増加

ネット・通販(売上高推移)



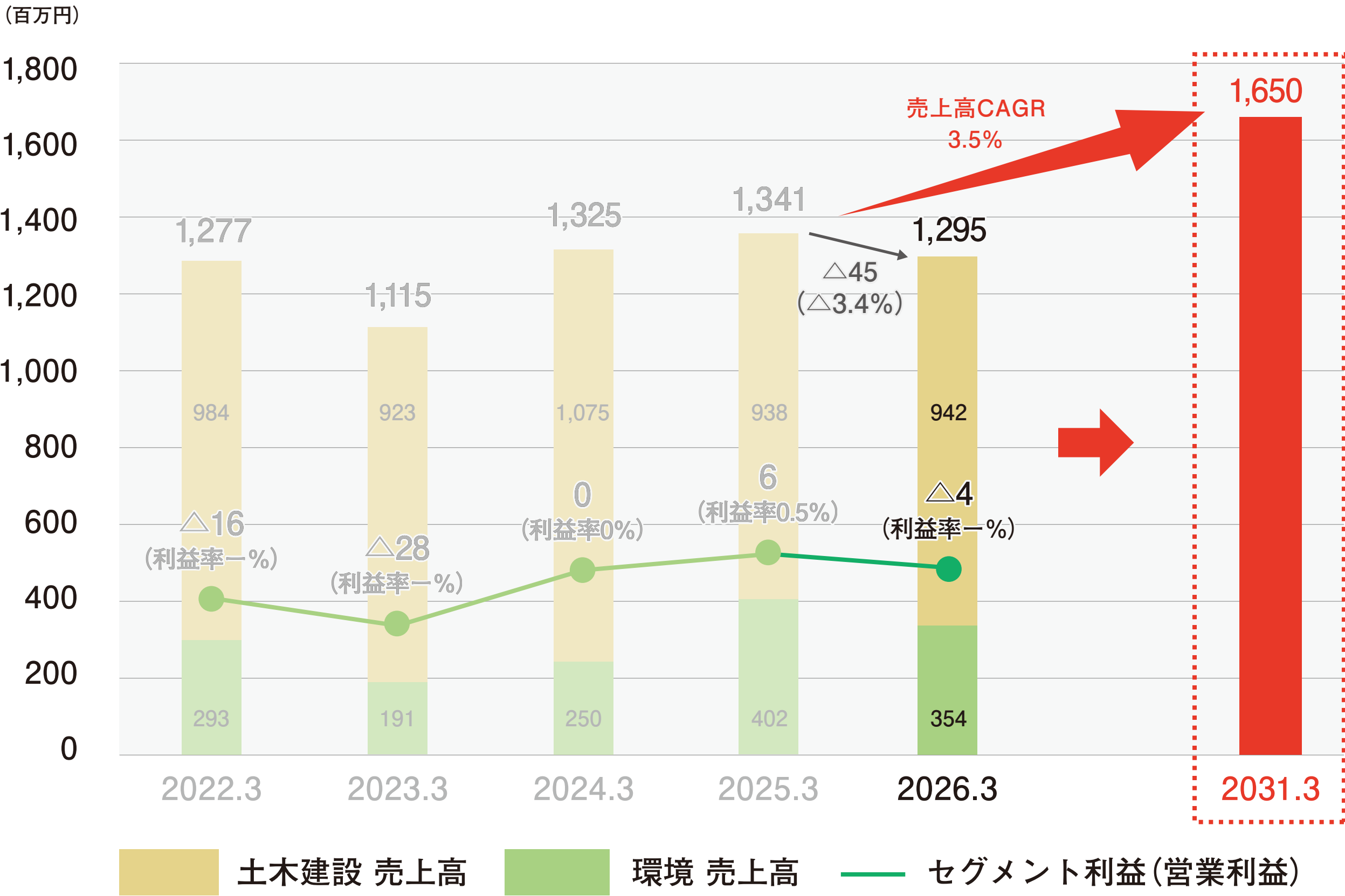
5.1. 成長戦略の実践

化学品事業

日用品事業

土木建設資材事業

- 2026年3月期売上高は対前期△3.4% / 土木グラウトは堅調に推移するも、環境は前期売上高を下回る
- 今期は7.0%成長を目指す



- ① 施工会社、メーカー、二次販売店への深堀営業による売上増加
- ② 新工法・環境関連薬剤の新規開発、拡販による売上増加
- ③ 業務仕分けの効率化による利益率アップ、開発に注力

区分別売上高・構成比推移

(単位:百万円)

土木建設					
売上高	984	923	1,075	938	942
構成比	77.0%	82.8%	81.1%	70.0%	72.7%
環境					
売上高	293	191	250	402	354
構成比	23.0%	17.2%	18.9%	30.0%	27.3%
	2022.3	2023.3	2024.3	2025.3	2026.3

5.2. 人的資本 / システム投資

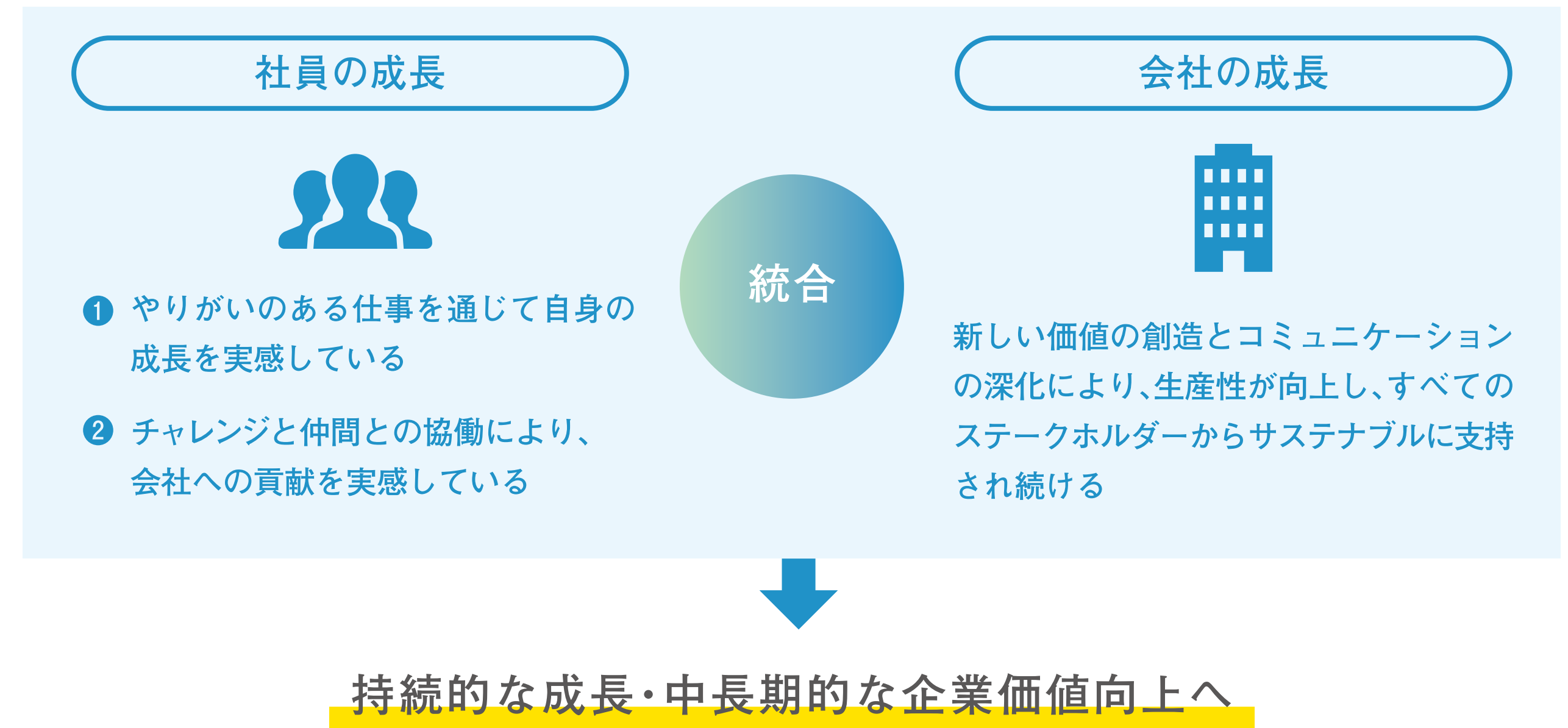
人的資本投資

新基幹システム導入

① 中長期経営目標に向けた企業価値向上への取り組み

「社員の成長」と「会社の成長」を統合し、
持続的な企業価値向上を実現

商社である当社においては、人材が最大の資産であり、価値想像の厳選として捉えています。社員一人ひとりが仕事の達成を通じて成長し、その結果として持続的に成長する会社を目指します。



② 経営戦略と人材戦略の連動

経営戦略の実現に必要な人材を
確保・育成・活躍させ、持続的な成長を推進

社内役員で構成する人材に関する検討会を定期的の実施し、組織・要員計画の立案や人材育成について議論することで、経営戦略と人材戦略を一致させ、会社の持続的な成長を目指します。

中長期計画	売上高	ROE	PBR
	<u>300 億円以上</u>	<u>8.0%以上</u>	<u>1.0 倍以上</u>

5.2. 人的資本 / システム投資

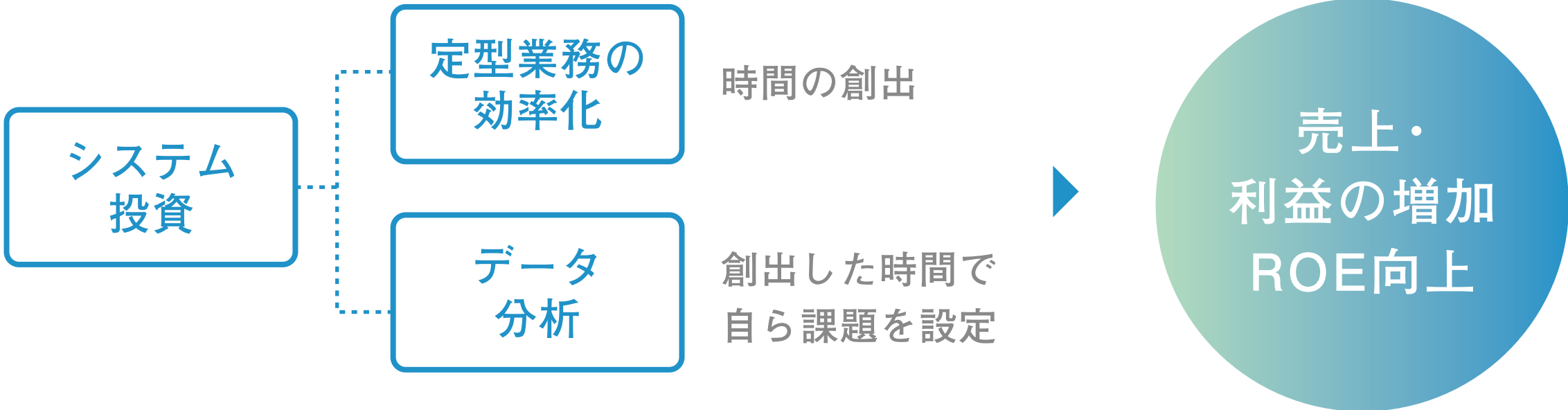
人的資本投資

新基幹システム導入

- ① データ・情報の一元化
- ② 業務の標準化・効率化
- ③ 経営状況の可視化



売上高・利益の増加を目指す



「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度に関する制度構築方針」
(SCS評価制度の構築方針)の対応

近年、取引先に影響を与えるようなサイバー攻撃事案が頻発しており、サプライチェーン全体でのサイバーセキュリティ対策の強化が求められています。そうした中、取引先のセキュリティ対策状況を外部から判断することが難しいといった発注元企業側の課題や、複数の取引先から様々な対策を要求されるといった委託先企業側の課題が生じています。

こうした課題に対応するため、経済産業省及び内閣官房国家サイバー統括室では、サプライチェーンにおける重要性を踏まえた上で満たすべき各企業の対策を提示しつつ、その対策状況を可視化する仕組み(「サプライチェーン強化に向けたセキュリティ対策評価制度」、略称「SCS評価制度」)の検討を進めるべく、当社もそれに準拠した対応、体制構築作りに努めてまいります。

構築する評価制度					
		★3		★4	
想定される脅威		・ 広く認知された脆弱性等を悪用する一般的なサイバー攻撃		・ 供給停止等によりサプライチェーンに大きな影響をもたらす企業への攻撃 ・ 機密情報等、情報漏えいにより大きな影響をもたらす資産への攻撃	
対策の基本的な考え方		全てのサプライチェーン企業が最低限実装すべきセキュリティ対策： ・ 基礎的な組織的対策とシステム防御策を中心に実施		サプライチェーン企業等が標準的に目指すべきセキュリティ対策： ・ 組織ガバナンス・取引先管理、システム防御・検知、インシデント対応等包括的な対策を実施	
要求事項	有効期間	26件	1年	43件	3年（毎年自己評価を実施し結果を評価機関へ提出）
評価スキーム		専門家確認付き自己評価 ※4		第三者評価	

【※4】 専門家：登録セキスベ、CISSP等の資格を有し、かつ制度が定める研修を受講したセキュリティ専門家
【※5】 ISMS適合性評価制度、★3・4との整合性も踏まえ、対策事項を今後検討
経済産業省WEBサイトより引用
(<https://www.meti.go.jp/press/2025/03/20260327001/20260327001.html>)

5.3. 株主還元

配当

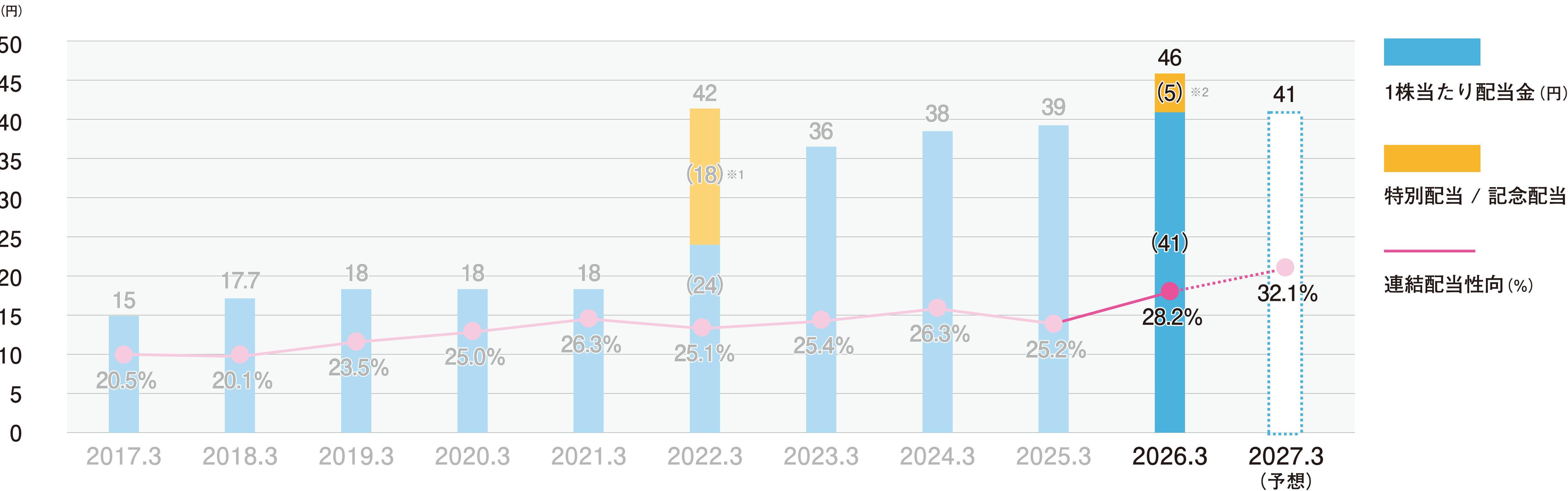
株主優待導入

機動的な自己株式取得

株主還元を一層充実させるため、増配および記念配当を実施
(普通配当:2円増配の1株当たり41円 / 上場10周年記念配当:1株当たり5円を実施)

基本方針

将来の事業展開のために必要な内部留保を確保しつつ、普通配当については安定配当(累進配当)を継続実施
過年度の1株当たり配当額を基礎に、25%以上の配当性向を目標とする



※1 投資有価証券売却による特別配当

※2 上場10周年記念配当

5.3. 株主還元

配当

株主優待導入

機動的な自己株式取得

✔ 当社株式の市場流動性を高めるため、2023年12月に株主優待制度を導入
また、2025年2月には利益還元における株主配当と株主優待とのバランスの観点から、株主優待制度の基準日を3月末日から9月末日へ変更

昭栄薬品プレミアム優待倶楽部

保有株式数	優待ポイント数
300株～399株	3,000ポイント
400～599株	6,000ポイント
600～999株	20,000ポイント
1,000株以上	40,000ポイント



WEBサイトで優待商品や
詳しい制度をご確認ください
<https://shoei-yakuhin.premium-yutaiclub.jp/>

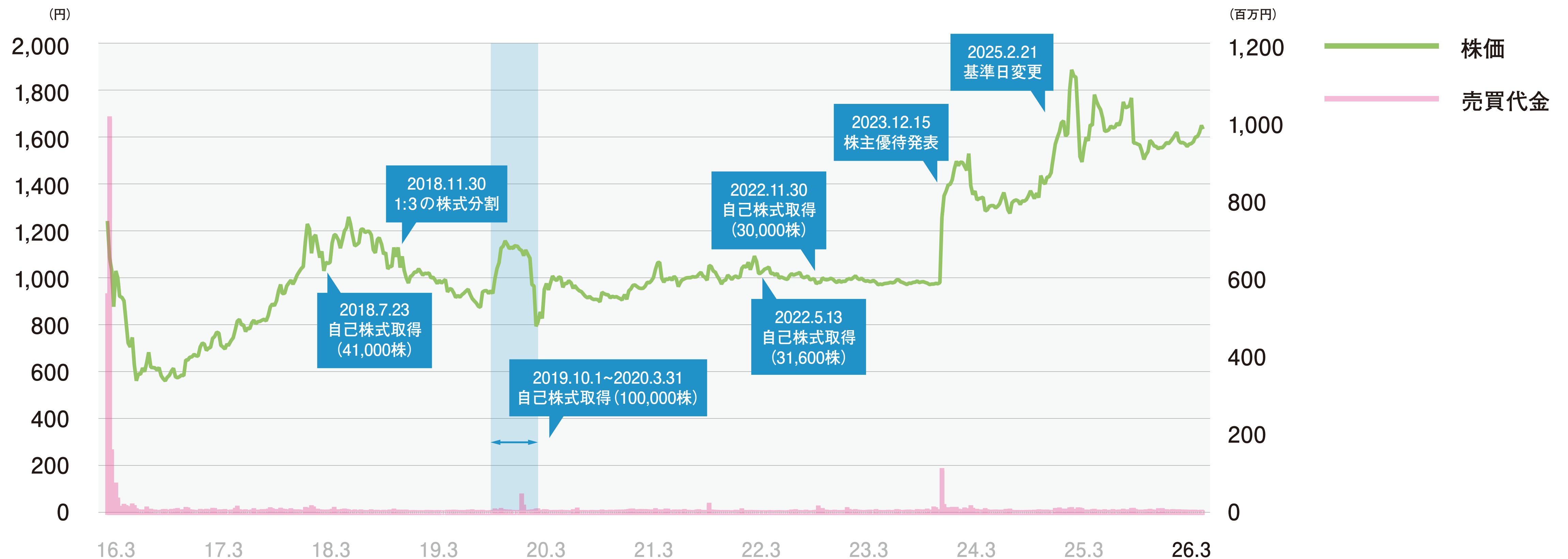
5.3. 株主還元

配当

株主優待導入

機動的な自己株式取得

✓ 財務健全性と成長投資のバランスや利益、株価の状況を総合的に勘案し機動的な取得を行う



5.4.IR活動の充実・強化

情報開示の充実

成長戦略の明確化など、個人投資家に対して成長期待が高まるよう情報開示の充実を図る

株主・投資家との対話の充実

(コミュニケーション強化)

- 1 個人投資家説明会実施(年2回以上)
- 2 アナリスト・機関投資家説明会開催(中間・通期)



アナリスト・機関投資家説明会の様子

開示内容の充実

(IRツールの拡充)

- 1 ホームページ、IRサイトのリニューアル(2024.3)
事業内容、わかりやすいサイトを目指す
- 2 IR説明会資料の充実
成長戦略の説明、わかりやすい説明会資料作成
- 3 メディアによる認知度アップ
アナリスト・企業調査レポート
(FISCO、モーニングスター、インベストメントブリッジなど)
投資家向け雑誌、メディア取材
(ログミー、株主手帳、日本証券新聞、株式新聞、ラジオなど)

5.4.IR活動の充実・強化

IR活動、過去実績（直近4年）

個人投資家説明会

2026年	
2026.9.26	神戸投資勉強会主催、IR説明会（大阪）予定
2026.7.25	湘南投資勉強会主催、IR説明会（東京）予定
2026.1.17	Kabu Berry主催、IR説明会（名古屋）
2025年	
2025.11.15	神戸投資勉強会開催、IR説明会（神戸）
2025.7.12	湘南投資勉強会主催、IR説明会（神奈川県藤沢）
2025.1.12	Kabu Berry主催、IR説明会（名古屋）
2024年	
2024.9.21	神戸投資勉強会主催、IR説明会（神戸）
2024.7.13	湘南投資勉強会主催、IR説明会（東京）
2024.1.20	「資産運用EXPO【春】」「IR・株式投資セミナー」個人投資家説明会参加（東京）
2023年	
2023.12.9	ログミー主催、個人投資家IRセミナー参加（オンライン）
2023.7.8	東京IPO主催、個人投資家説明会参加（オンライン）

決算説明会

2026年	
2026.5.29	2026年3月期 決算説明会
2025年	
2025.11.28	2026年3月期 第2四半期決算説明会
2025.5.30	2025年3月期決算説明会
2024年	
2024.11.29	2025年3月期 第2四半期決算説明会
2024.5.31	2024年3月期 決算説明会
2023年	
2023.11.30	2024年3月期 第2四半期決算説明会
2023.6.2	2023年3月期 決算説明会
2022年（コロナ禍の為、決算説明会動画で対応）	
2022.12.1	2023年3月期 第2四半期決算説明会動画
2022.5.30	2022年3月期 決算説明会動画

メディア / 記事

2026年	
2026.1.13	フィスコ社アナリスト企業調査レポート
2025年	
2025.8.12	「株主手帳」2025年9月号 掲載記事
2025.7.18	フィスコ社アナリスト企業調査レポート
2025.1.17	「株主手帳」2025年2月掲載記事
2024年	
2024.12.25	「IR INFOナビ」トップインタビュー記事
2024.7.13	フィスコ社アナリスト企業調査レポート
2024.2.2	「日本証券新聞」当社記事
2023年	
2023.9.6	ラジオNIKKEI出演（「この企業に注目！相場の福の神」）
2023.4.17	「株主手帳」2023年5月号 掲載記事
2023.1.11	（株）インベストメントブリッジ分析レポート

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

この資料は、昭栄薬品株式会社（以下、「当社」といいます。）をご理解いただくことを目的として作成されたもので、当社株式への投資勧誘を目的としておりません。

この資料を作成するに当たっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
この資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。

この資料中の業績予想ならびに将来予測は、この資料の作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。
そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は、この資料中に言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となる可能性があります。

これらのリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料で使用するデータ及び表現の欠落・誤謬等に関しましてもその責を負いかねますのでご了承ください。また、本資料の将来の見通しに関する記述につきましては、法律上その手続きが必要となる場合を除き、事前予告なく変更することもありますので、ご了承ください。



昭栄薬品株式会社

昭栄薬品株式会社 財務本部経営企画IR部

電話：06-6262-2707

電子メールでのお問合せは、当社ホームページの「お問い合わせフォーム」をご利用ください。

URL：https://www.shoei-yakuhin.co.jp/