PROACTIVE YAMAZEN 2027

株式会社 山善

2027年３月期 第２四半期 決算説明会資料

2026年11月24日

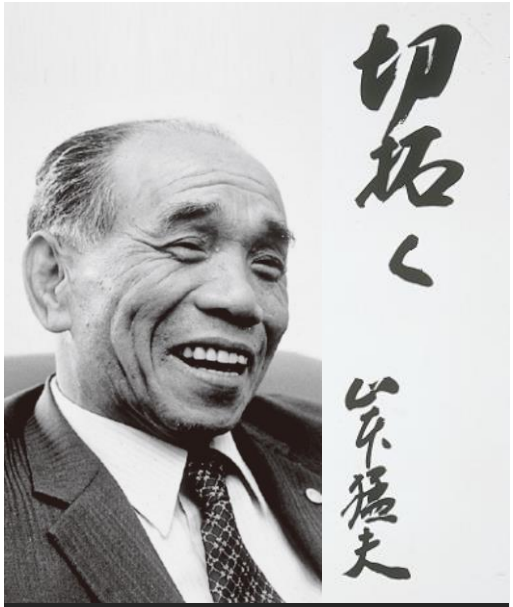
証券コード： ８０５１

株式会社 山善

- **山善について**
- **2027年３月期 上期 決算概要**
- **中期経営計画「PROACTIVE YAMAZEN 2027」**
- **企業価値向上に向けたアドバンテッジパートナーズとの事業提携について**
- **株主還元**

- 本資料内で記載する計数は百万円未満を切り捨て表示しているため、内訳と合計が合わない場合があります。なお、増減比等は、小数第１位未満を四捨五入の上、表示しております。
- 「通期業績予想」につきましては、特段の注記がない限り、2026年10月21日に発表した数値を示しております。セグメント別計画数値についても2026年10月21日に見直した数値を示しております。
- 本資料に記載されている、当社グループの計画・将来の見通し・戦略などのうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の業績に関する見通しであり、これらは当社において現時点で入手可能な情報による当社経営陣の判断および仮定に基づいています。従って、実際の業績は、不確定要素や経済情勢その他リスク要因により、大きく異なる可能性があります。また、本資料は投資勧誘を目的としたものではございません。投資に関する決定はご自身の判断でなさるようにお願いいたします。

創業者と成り立ち



創業者　山本 猛夫

創業1947年

人づくりの経営
人を活かし　自業員を育成する

切拓く経営
革新と創造に挑戦する

信頼の経営
期待に応え 社会に貢献する



ともに、未来を切拓く

100年先の世界は誰にもわからない。
だからこそ山善は最適解を見つけ出す。
ビジネスの「現場」にある活きた情報を掴み、
「課題解決力」と「人間力」を一段と磨き、
あらゆる垣根を超えて挑戦を続けます。
山善に関わる人たちはもちろん、
その先でくらす全ての方々と。
今までも、そしてこれからも。
ともに、未来を切拓く。

世界のものづくりと豊かなくらしをリードする

山善はものづくりを支える「生産財」とくらしを彩る「消費財」、２つの領域において、たくさんの期待に応え、
社会に貢献してきました。これからは、２つの領域の垣根を超えて、より融合することで新たな「価値」を生み出し、
世界のものづくりと豊かなくらしをリードしていきます。



ビジネスモデルと事業領域

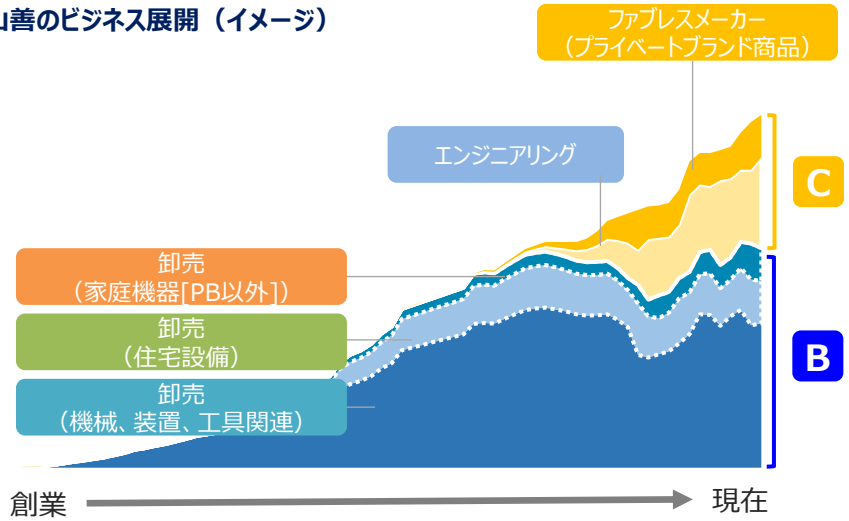
A 工具（生産財）の卸売で創業。工作機械・産業機械・住宅関連分野へ事業を拡大

B 多くの取引先（販売店）との継続取引は、ストック的なビジネスで安定した収益基盤を確立

C 各事業部の扱い品目に応じ、エンジニアリングやファブレスメーカーなどの機能をアドオンすることで事業の領域と規模を拡充

➡ **アドオンしたビジネスを安定的かつ継続的な取引に結びつけ、事業を安定化**

山善のビジネス展開（イメージ）

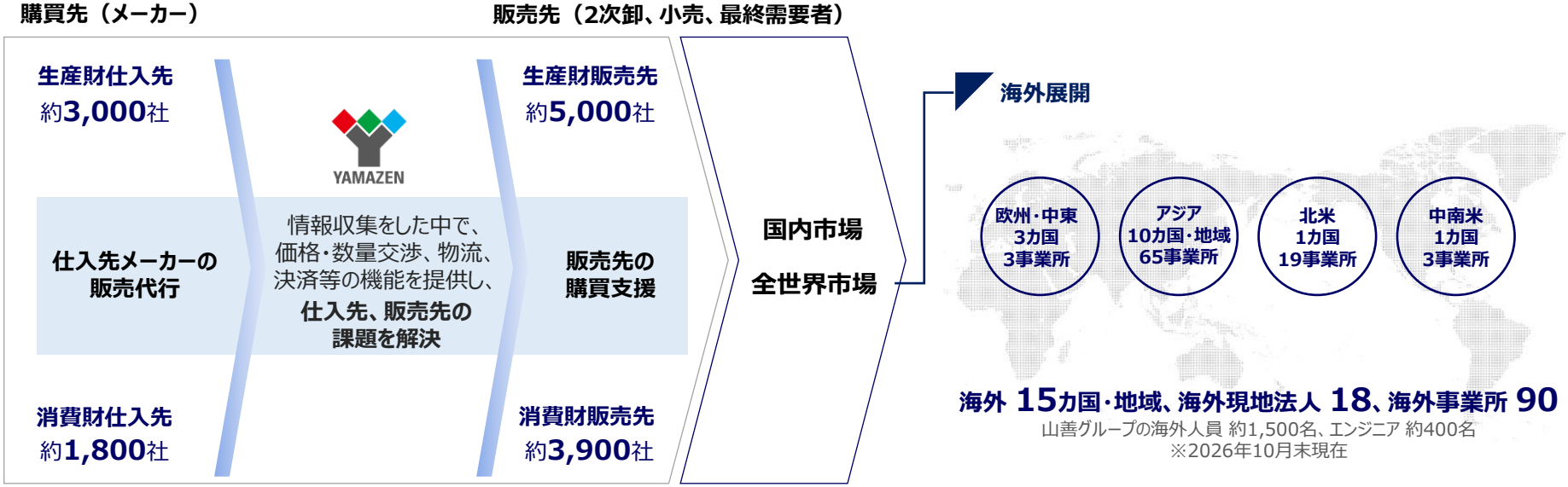


ビジネスモデルと事業（組織）の関係



ビジネスの競争優位性

- メーカーとの強固な関係性をベースに国内外で存在感を発揮

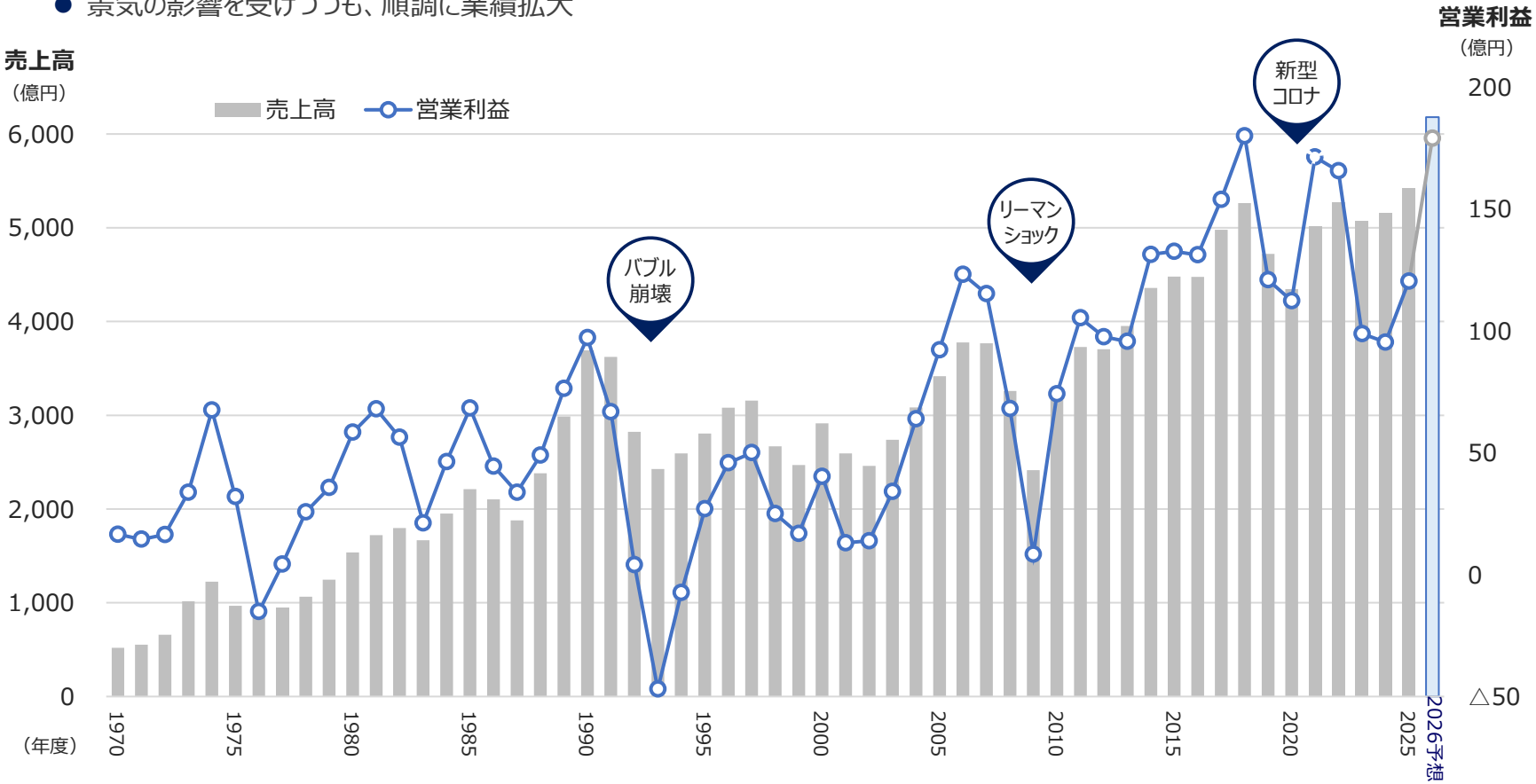


競争優位性

- **長い歴史で築いた卸売業としての継続取引先との強固な関係と、業界における高いプレゼンス**
- **低リスクでフレキシブルな事業展開**
- **経営理念を体現する人財力**

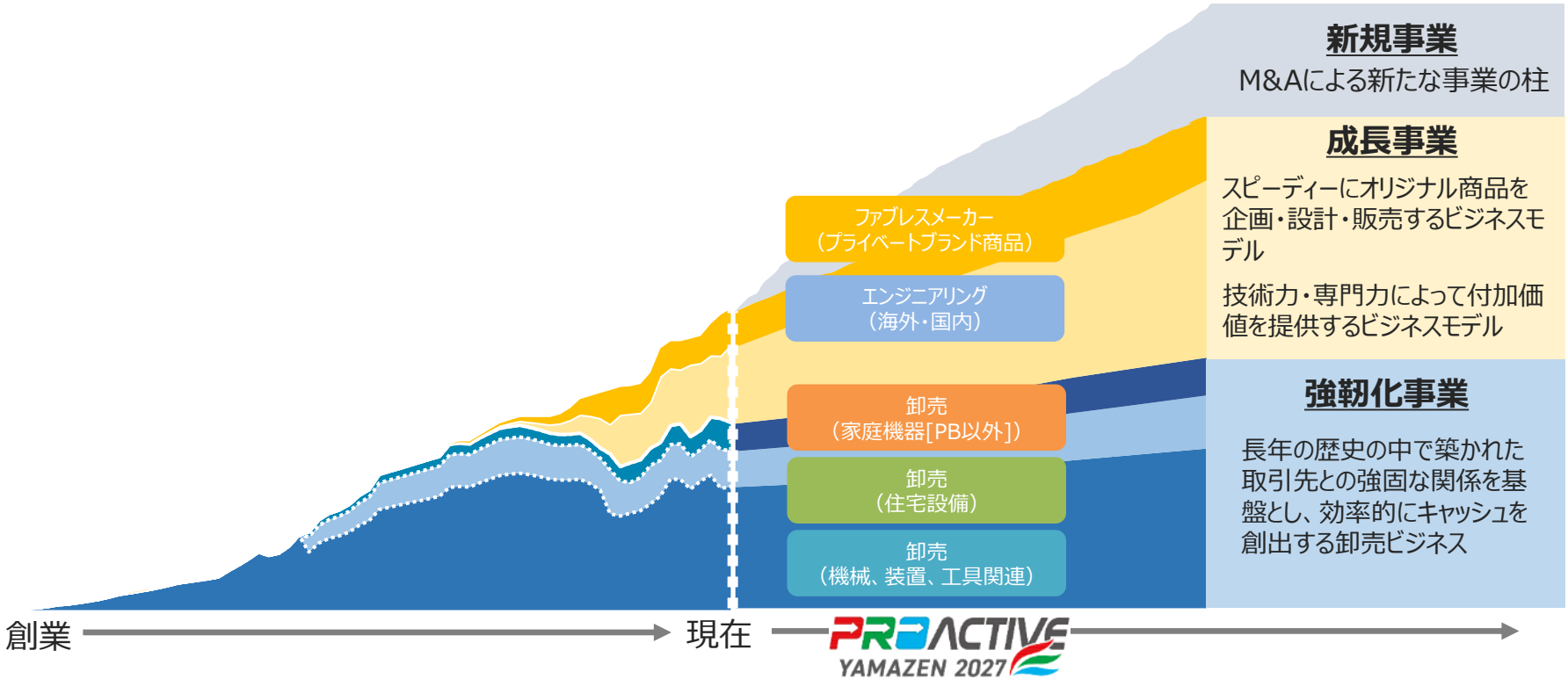
業績推移

- 景気の影響を受けつつも、順調に業績拡大



事業ポートフォリオの成長イメージ

- 強靭化事業／成長事業における連続M&Aの実行と、新規事業領域の獲得により、成長を加速



- 山善について
- **2027年３月期 上期 決算概要**
- 中期経営計画「PROACTIVE YAMAZEN 2027」
- 企業価値向上に向けたアドバンテッジパートナーズとの事業提携について
- 株主還元

2027年３月期 上期サマリー

上期

売上高・営業利益が上期としては過去最高を記録

- 利益率の高い海外が好調に推移し、売上高/営業利益が伸長

売上高	売上総利益
3,075億円	**485**億円
前年同期比+18.4%	前年同期比+22.2%
３期連続増収	**３期連続増益**

営業利益	経常利益	中間純利益
89億円	**93**億円	**63**億円
前年同期比+74.3%	前年同期比+72.6%	前年同期比+50.7%
２期連続増益	**２期連続増益**	**２期連続増益**

通期

2027年３月期見通しを上方修正 中計の目標数値を１年前倒しで達成予定

- 中期経営計画の最終年度（2028年３月期）の目標数値を2027年３月期に達成する見通し

売上高	営業利益
6,180億円	**179**億円
前年同期比+14.0%	前年同期比+48.6%

経常利益	当期純利益
187億円	**122.5**億円
前年同期比+43.7%	前年同期比+31.3%

2027年３月期 上期 連結経営成績

（百万円）

	2026年3月期 上期	2027年3月期 上期	対前年同期 増減率	通期 予想	進捗率
売上高	259,844	**307,583**	+18.4%	**618,000**	**49.8%**
売上総利益	39,755	**48,575**	+22.2%	-	-
（売上総利益率）	*15.3%*	***15.8%***	*+0.5pt*	-	-
販売管理費	34,647	**39,671**	+14.5%	-	-
営業利益	5,108	**8,904**	+74.3%	**17,900**	**49.7%**
（営業利益率）	*2.0%*	***2.9%***	*+0.9pt*	***2.9%***	-
営業外損益	304	**436**	+43.4%	-	-
経常利益	5,413	**9,340**	+72.6%	**18,700**	**50.0%**
特別損益	1,017	**238**	△76.5%	-	-
親会社株主に帰属する 中間純利益	4,182	**6,301**	+50.7%	**12,250**	**51.4%**

売上高 307,583 百万円

- 成長産業の設備投資需要が高水準で推移し、需要を取り込んだ生産財関連事業が好調に推移。とりわけ海外事業の売上が大きく伸長

売上総利益 48,575 百万円

- 生産財関連事業を中心とした売上増による売上総利益額の増加
- 利益率の高い海外売上構成比の増加により売上総利益率が改善

営業利益 8,904 百万円

- 人件費や減価償却費が増加したものの、売上総利益の増加分が上回り増益

親会社株主に帰属する 中間純利益 6,301 百万円

- 前年同期の政策保有株式売却益の反動減により特別利益が縮小したものの、最終利益は増益

2027年３月期 上期 セグメント別実績

（百万円）

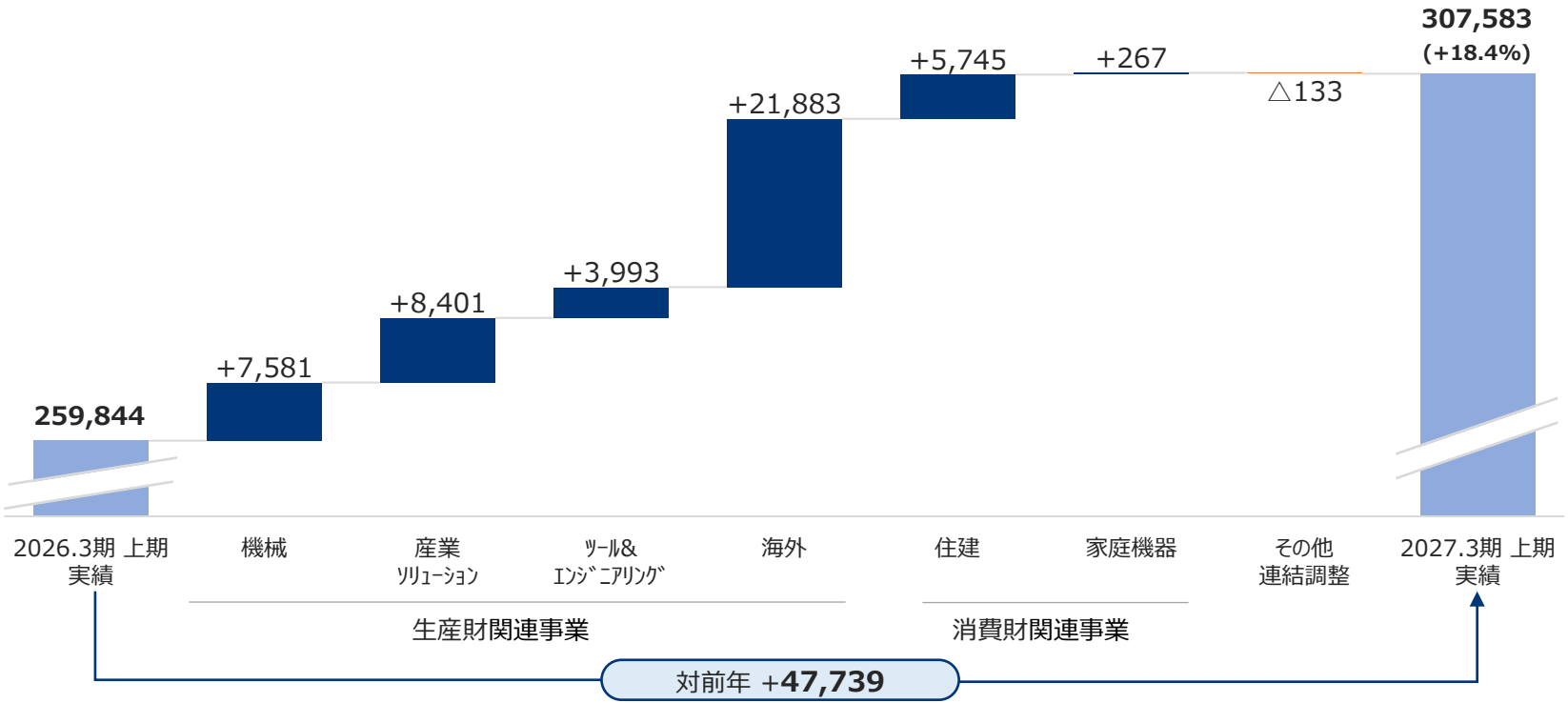
		売上高					セグメント利益（開示セグメントベース、下段は営業利益率）				
		上期実績			通期予想		上期実績			通期予想	
		2026年３月期	2027年３月期	増減率	2027年３月期	進捗率	2026年３月期	2027年３月期	増減率	2027年３月期	進捗率
生産財関連事業	機械	31,526	39,108	+24.0%	84,000	46.6%					
	産業ｿﾘｭｰｼｮﾝ	48,702	57,104	+17.3%	114,000	50.1%					
	ﾂｰﾙ&ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ	40,058	44,051	+10.0%	88,000	50.1%					
	国内計	120,288	140,264	+16.6%	286,000	49.0%					
	海外	43,783	65,666	+50.0%	128,000	51.3%					
	計	164,071	205,930	+25.5%	414,000	49.7%	3,802 *2.3%*	8,644 *4.2%*	+127.4% *+1.9pt*	17,000 *4.1%*	50.9% -
消費財関連事業	住建	42,387	48,132	+13.6%	95,000	50.7%	1,671 *3.9%*	2,062 *4.3%*	+23.4% *+0.3pt*	4,000 *4.2%*	51.6% -
	家庭機器	51,387	51,655	+0.5%	103,000	50.2%	2,512 *4.9%*	1,941 *3.8%*	△22.7% *△1.1pt*	4,400 *4.3%*	44.1% -
	計	93,774	99,787	+6.4%	198,000	50.4%	4,184 *4.5%*	4,004 *4.0%*	△4.3% *△0.4pt*	8,400 *4.2%*	47.7% -
その他		1,998	1,864	△6.7%	6,000	31.1%	△2,877 -	△3,744 -	- -	△7,500 -	- -
連結		259,844	307,583	+18.4%	618,000	49.8%	5,108 *2.0%*	8,904 *2.9%*	+74.3% *+0.9pt*	17,900 *2.9%*	49.7% -

※2027年３月期の数値はﾂｰﾙ&ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ内の一部を産業ｿﾘｭｰｼｮﾝに組み入れ

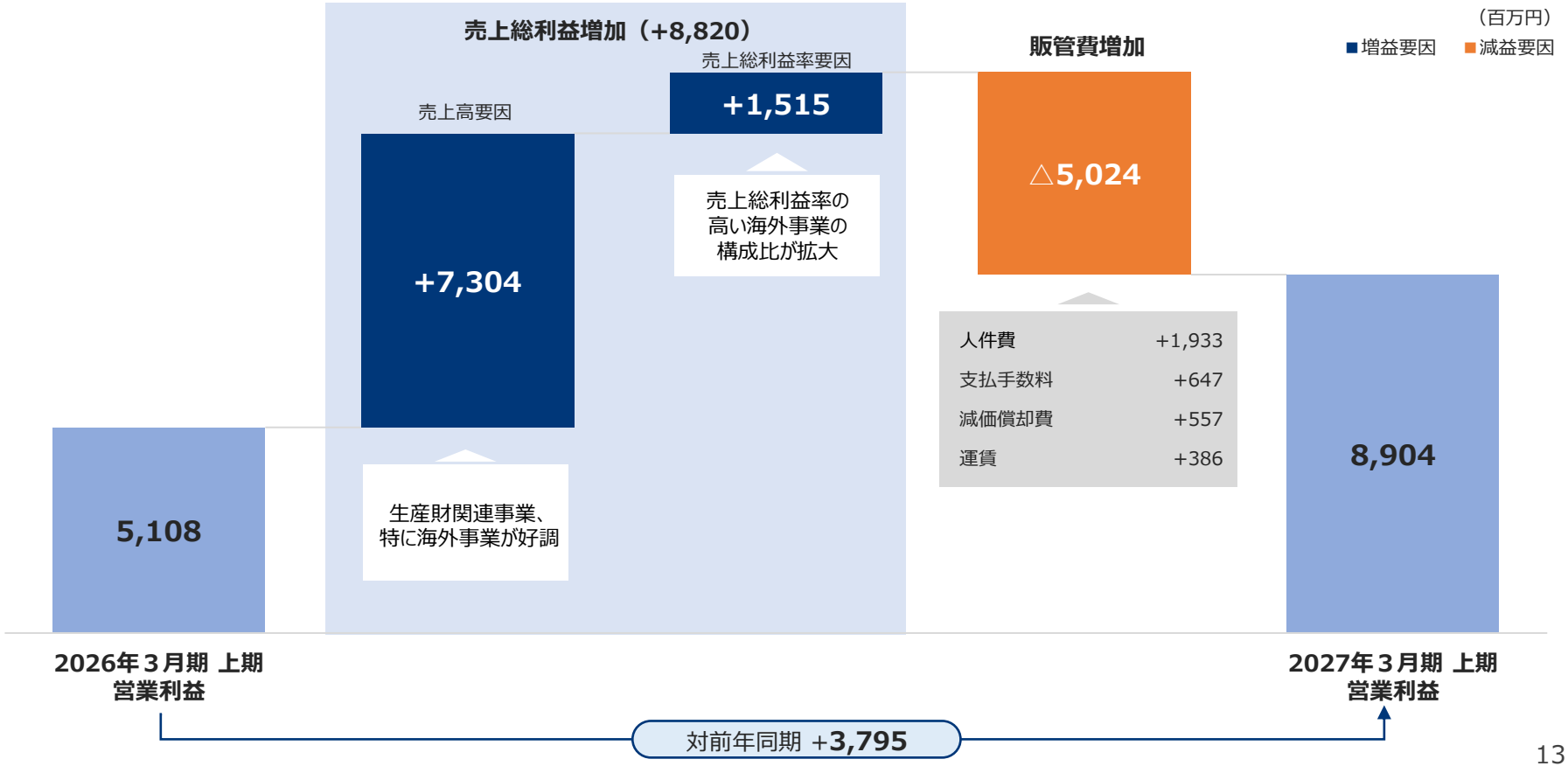
2027年３月期 上期：事業別売上高

- 売上高は上期としては過去最高を達成

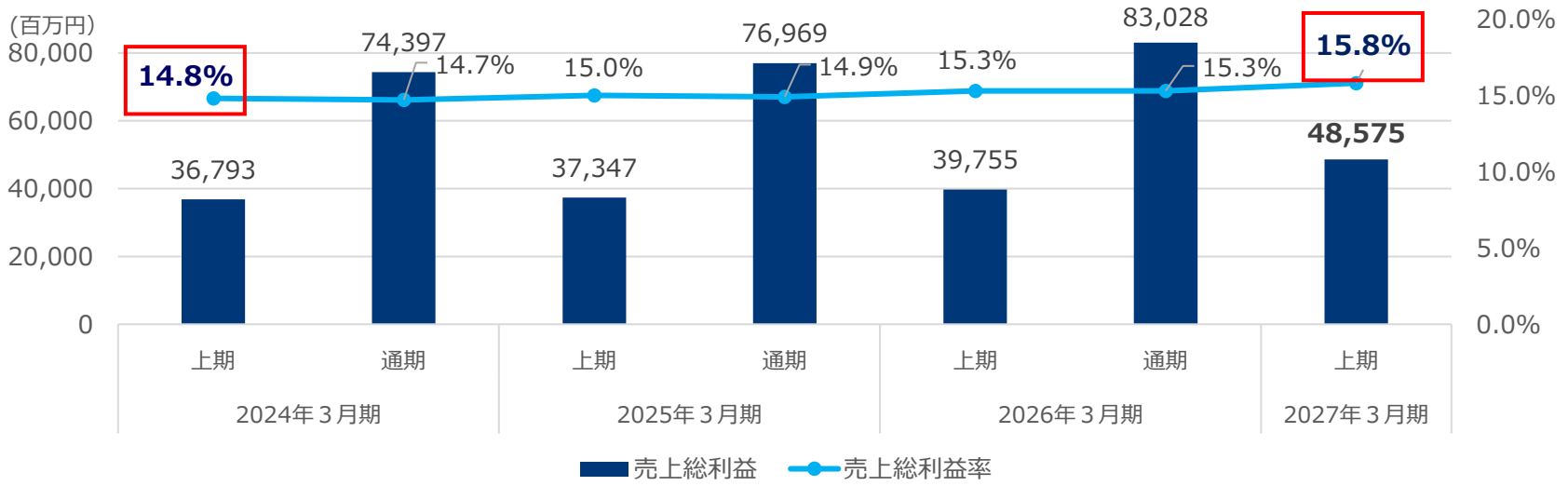
売上高　前年同期差異（百万円）



営業利益の増減要因


（百万円）
■増益要因 ■減益要因
売上総利益増加（+8,820）
売上総利益率要因
+1,515
売上高要因
+7,304
売上総利益率の
高い海外事業の
構成比が拡大
生産財関連事業、
特に海外事業が好調
販管費増加
△5,024
人件費 +1,933
支払手数料 +647
減価償却費 +557
運賃 +386
5,108
8,904
2026年３月期 上期
営業利益
2027年３月期 上期
営業利益
対前年同期 +3,795

ポイント①　売上総利益率の改善

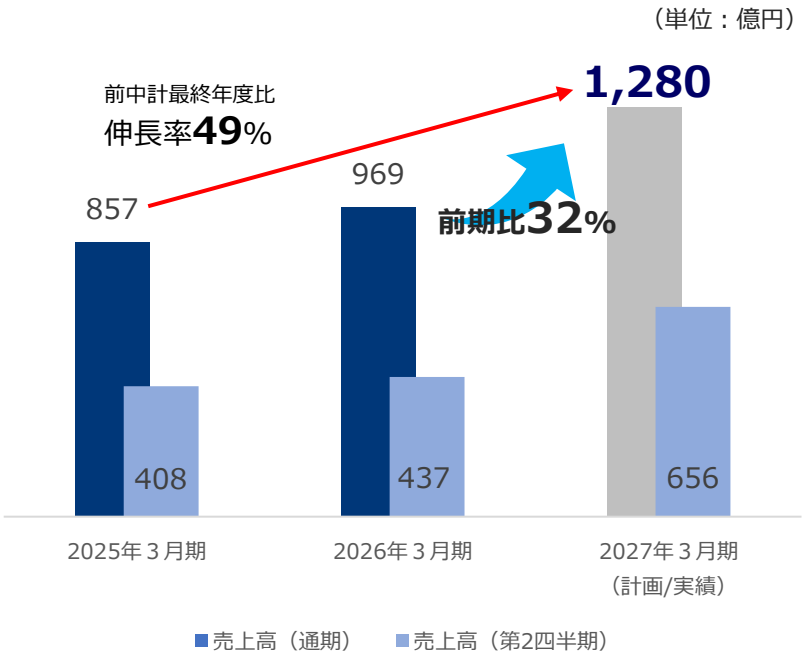


売上総利益率が改善

- 利益率の高い海外事業の売上構成比が対前年同期比で4.5pt増加したことにより、全社の利益率が改善
- 生産財関連事業を中心とした高付加価値商品への販売注力、および営業活動における適正利益確保に向けた意識向上が奏功

ポイント② 生産財関連事業（海外）の拡大

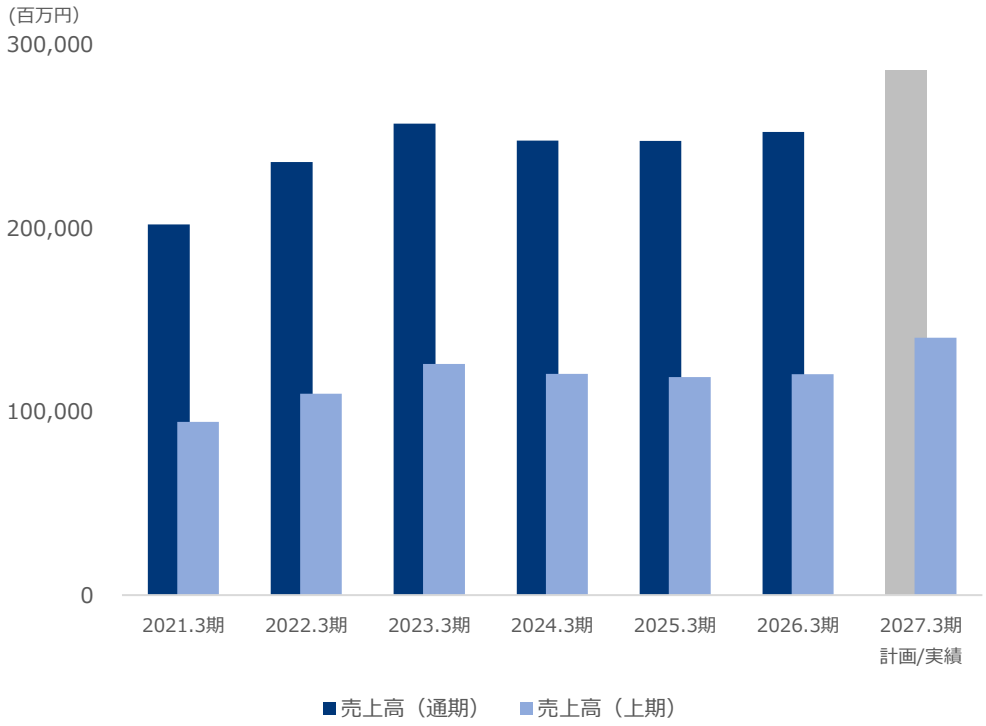
世界の活発な設備投資需要を取り込み、
今期売上高1,280億円を目指す



- 半導体・AI、データセンター、発電、航空機、自動車関連など幅広い分野で需要が増加
- 2027年３月期 上期の売上高の増加を特に牽引したのは中国およびインド



ポイント③　生産財関連事業（国内）が堅調に推移



機械

- 半導体製造装置関連の部品加工向け工作機械需要が急拡大
- 補助金制度を活用した設備投資需要の取り込みと大型案件の獲得

産業ｿﾘｭｰｼｮﾝ

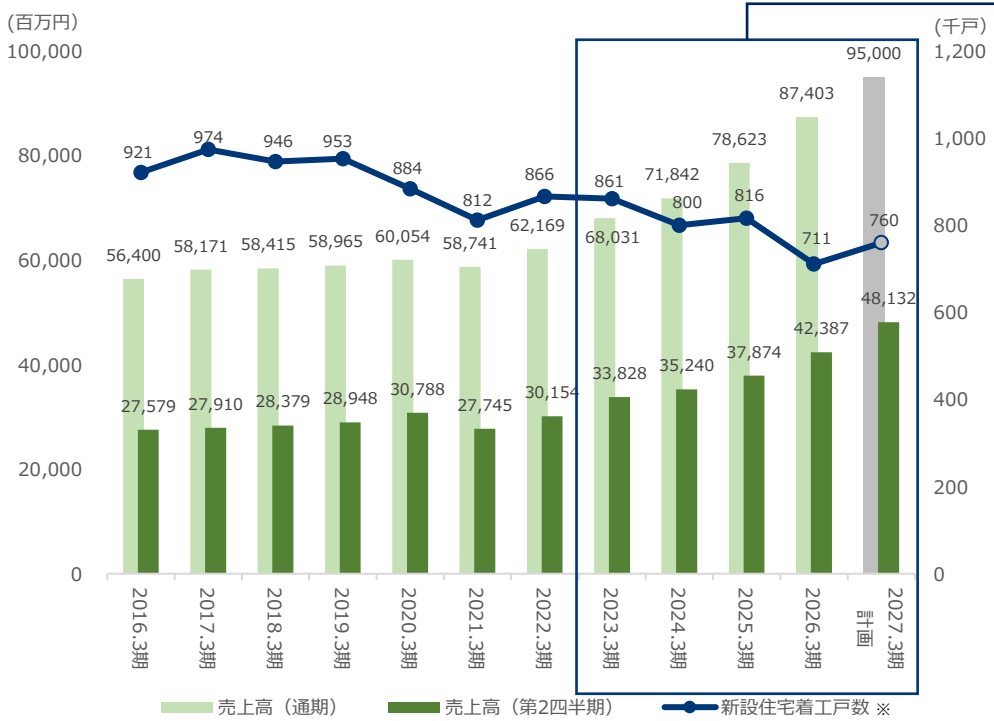
- 自動化・省人化、労働環境改善に向けた設備投資需要が継続
- 空調機器を中心とした暑熱対策機器が伸長
- 半導体関連需要の拡大により、メカトロ関連も堅調に推移

ﾂｰﾙ&ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ

- 活発な工作機械需要に伴い、切削工具・補要機器等が好調
- 補助金を活用した測定・分析機器の受注・納入の増加

ポイント④ 消費財関連事業（住建）の持続的成長

- 新設住宅着工戸数が減少しているものの、細やかな施策を積み重ね、上期では６期連続の増収
- 新築/既築（リフォーム）×住宅/非住宅すべての象限で増収



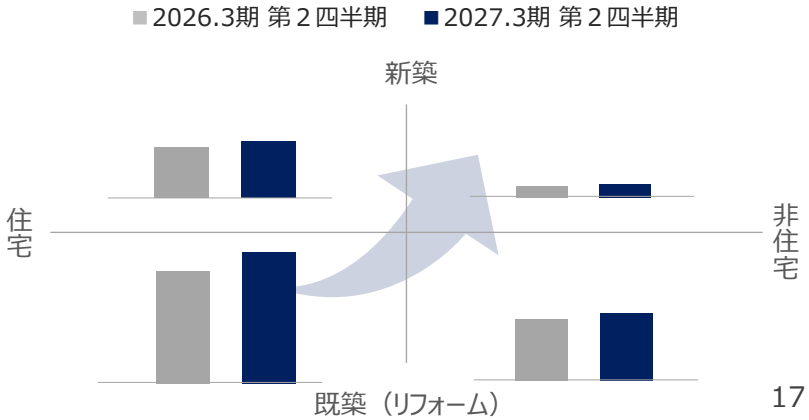
※国土交通省「建築着工統計調査」より作成

順調な拡大の背景は多面的な取り組み

方針
- オフィス・工場など、「非住宅分野」を強化
- 新規販売店の継続的な開拓

施策(例)
- 空調や給湯器の入れ替えなどの省エネ需要を取り込み
- 非住宅向けに太陽光発電等環境商材をセットにした改修提案

象限ごとの売上高イメージ



セグメント別：生産財関連事業（国内）

ビジネスモデル　卸売・エンジニアリング

PROACTIVE YAMAZEN 2027

- 半導体製造装置やデータセンター、航空・宇宙、造船、防衛産業等に関連する部品加工メーカー向け工作機械の売上高が伸長
- 産業ソリューション事業では、労働環境改善機器、AMRなどの自動化・省人化対応機器の売上高が順調に推移
- ツール＆エンジニアリング事業では、部品加工需要が拡大し、切削工具や測定機器の売上高が堅調に推移

（百万円）

		2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	対前年同期 増減率	2027年３月期 通期予想	進捗率
売上高	機械	31,526	**39,108**	**+24.0%**	84,000	46.6%
	産業ソリューション	48,702	**57,104**	**+17.3%**	114,000	50.1%
	ツール＆エンジニアリング	40,058	**44,051**	**+10.0%**	88,000	50.1%
	国内計	120,288	**140,264**	**+16.6%**	286,000	49.0%
セグメント利益（国内・海外合計）		3,802	8,644	+127.4%	17,000	50.9%
セグメント利益率（国内・海外合計）		2.3%	4.2%	+1.9pt	4.1%	-

※生産財関連の事業別利益は非開示。 2027年3月期はﾂｰﾙ&ｴﾝｼﾞﾆｱﾘﾝｸﾞ内の一部の数値を産業ｿﾘｭｰｼｮﾝに組み入れ

2027年３月期の取り組み(例)

機械　工作機械の拡販、補助金を活用した受注拡大

産業S　自動化・省人化、作業負荷軽減、環境改善等のソリューション提案の加速
オリジナル商品の拡販と新規商品開発の強化

T&E　新領域・成長産業へのアプローチ強化
「teraido（ﾃﾗｲﾄﾞ）」による受注業務の自動化で業務効率向上



ヒューマノイドロボットの社会実装に向けた取組み

需要の高まりを見せる、ヒューマノイドロボットの社会実装を加速するべく、コンソーシアム「J-HRTI（ジェイハーティ）」に参画し、模倣学習によるフィジカルデータ収集を開始

セグメント別：生産財関連事業（海外）

ビジネスモデル　エンジニアリング

PROACTIVE YAMAZEN 2027

- 北米では航空・宇宙およびデータセンター需要が伸長し、台湾では半導体・AI関連投資の増加により、売上高が拡大
- 中国では先端産業・国内需要の取込み、アセアンにおいても生産移管と成長産業需要の捕捉で売上高が伸長
- インドでは二輪・四輪を中心に設備投資が拡大

（百万円）

	2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	対前年同期 増減率	2027年３月期 通期計画	進捗率
売上高　海外	43,783	**65,666**	**+50.0%**	128,000	51.3%
セグメント利益（国内・海外合計）	3,802	8,644	+127.4%	17,000	50.9%
セグメント利益率（国内・海外合計）	2.3%	4.2%	+1.9pt	4.1%	-

※生産財の事業別利益は非開示。

2027年３月期の取り組み(例)

- 商材ポートフォリオの最適化・戦略在庫の整備による収益力向上
- 半導体関連等の成長産業やエリア別の市場開拓
- クロスボーダー戦略・世界のものづくりを支える拠点展開の推進

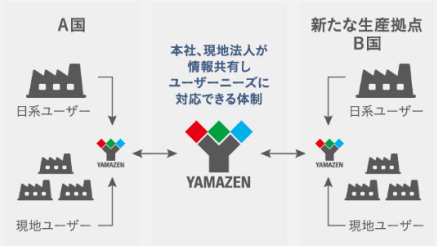
ビジネス領域の地理的拡大



海外 15カ国・地域、海外現地法人 18、海外事業所 90

山善グループの海外人員 約1,500名、エンジニア 約400名

※2026年10月末現在



※2025年8月時点の想定順位

消費財関連事業（住建）

ビジネスモデル　卸売・エンジニアリング

- エアコンの省エネ基準引き上げを見据えた需要の取込みや、省エネ改修需要等の影響により空調設備の売上高が好調に推移
- 消費者の節約志向に対応した高付加価値商材の提案に注力した結果、給湯機器等の販売も伸長
- オフィスビルなど非住宅分野における環境商材と施工をセットにした設備改修の提案を強化

（百万円）

	2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	対前年同期 増減率	2027年３月期 通期予想	進捗率
売上高	42,387	**48,132**	**+13.6%**	95,000	50.7%
セグメント利益	1,671	**2,062**	**+23.4%**	4,000	51.6%
セグメント利益率	3.9%	**4.3%**	**+0.3pt**	4.2%	-

2027年３月期の取り組み(例)

- 自社／協力会社の施工を伴う案件の獲得強化
- PPAや太陽光・蓄電池のセット提案等、新エネルギー提案に注力
- 家電量販店のリフォームサポートビジネスへ注力
- 補助金サポート活動や自治体向けのコンサルティングの強化による収益の多様化

非住宅事業の確立に向けた取り組み



非住宅事業の確立に向け、販売店を対象に企業の脱炭素化に向けたセミナーや、補助金情報の発信を強化。太陽光発電をはじめユーザー向けの省エネシナリオの作成を支援

消費財関連事業（家庭機器）

ビジネスモデル　卸売・ファブレスメーカー

- YAMAZENブランド（プライベートブランド）のラインアップの拡充、SNS・各種メディアを活用した情報発信の強化
- 商品では、空調機器や除湿器、調理家電、業務用冷凍庫の販売が好調に推移
- ECの売上も伸長し、法人・個人事業主向け自社ECサイト「山善ビズコム」の売上高・会員数も順調に伸長

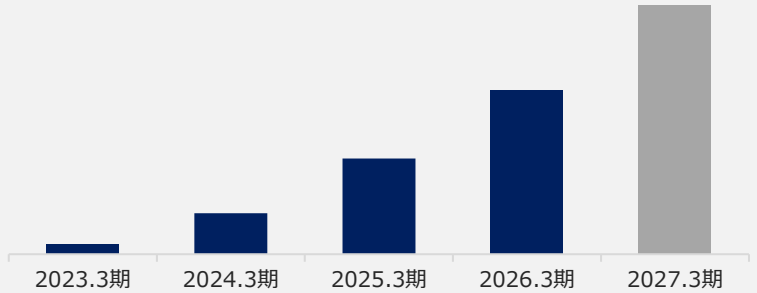
（百万円）

	2026年３月期 上期	2027年３月期 上期	対前年同期 増減率	2027年３月期 通期予想	進捗率
売上高	51,387	**51,655**	**+0.5%**	103,000	50.2%
セグメント利益	2,512	**1,941**	**△22.7%**	4,400	44.1%
セグメント利益率	4.9%	**3.8%**	**△1.1pt**	4.3%	-

2027年３月期の取り組み(例)

- プライベートブランド商品の開発力・商品構成比・ブランド力の向上
- EC専用物流拠点の稼働によるサービスレベルの向上
- BtoB販売ルートの開拓
- 自社ECサイト「山善ビズコム」の売上・会員数の拡大

山善ビズコム会員数推移



- 山善について
- 2027年３月期 第２四半期 決算概要
- **中期経営計画「PROACTIVE YAMAZEN 2027」**
- 企業価値向上に向けたアドバンテッジパートナーズとの事業提携について
- 株主還元

中期経営計画「PROACTIVE YAMAZEN 2027」

2030年企業ビジョンを実現するための戦略と施策の全体像



中期経営計画の５つの戦略ポイント

- 各事業セグメントは5つの戦略ポイントに沿い、施策を実行

1 価値創造の深化

- エンジニアリング機能の拡充
- オリジナル商品開発の加速
- 専門力強化
- 業務効率化による生産性の向上

2 グローバル展開の加速

- 経営の現地化推進と効率化
- ビジネス領域の地理的拡大と再編
- マーケット変化とビジネス業態多様化への迅速な対応

3 営業活動の高度化

- 対面営業による顧客価値の最大化（リアルチャネル）
- デジタルチャネル強化
- CCCを意識した受発注契約と在庫管理

4 経営基盤の強化

- 2030年を見据えた物量に耐えうる物流体制の構築
- 情報システム基盤の高度化
- 人財ポートフォリオの最適化
- 新分野・新業種の開拓

5 サステナビリティ経営の強化

- 社会的価値と経済的価値の同期化
- 非財務情報開示の拡充
- 適切なKPIの設定と進捗モニタリング

グローバル展開の加速

- ビジネス領域の拡大に向け、M&Aを実行（2027年３月期は連結対象外）







マレーシア　（CK Mac Global）

- 現地トップクラスの機械商社を子会社化。既存現法との経営資源補完で同地における山善のプレゼンスを強化

インドネシア　（PT. Somagede Indonesia）

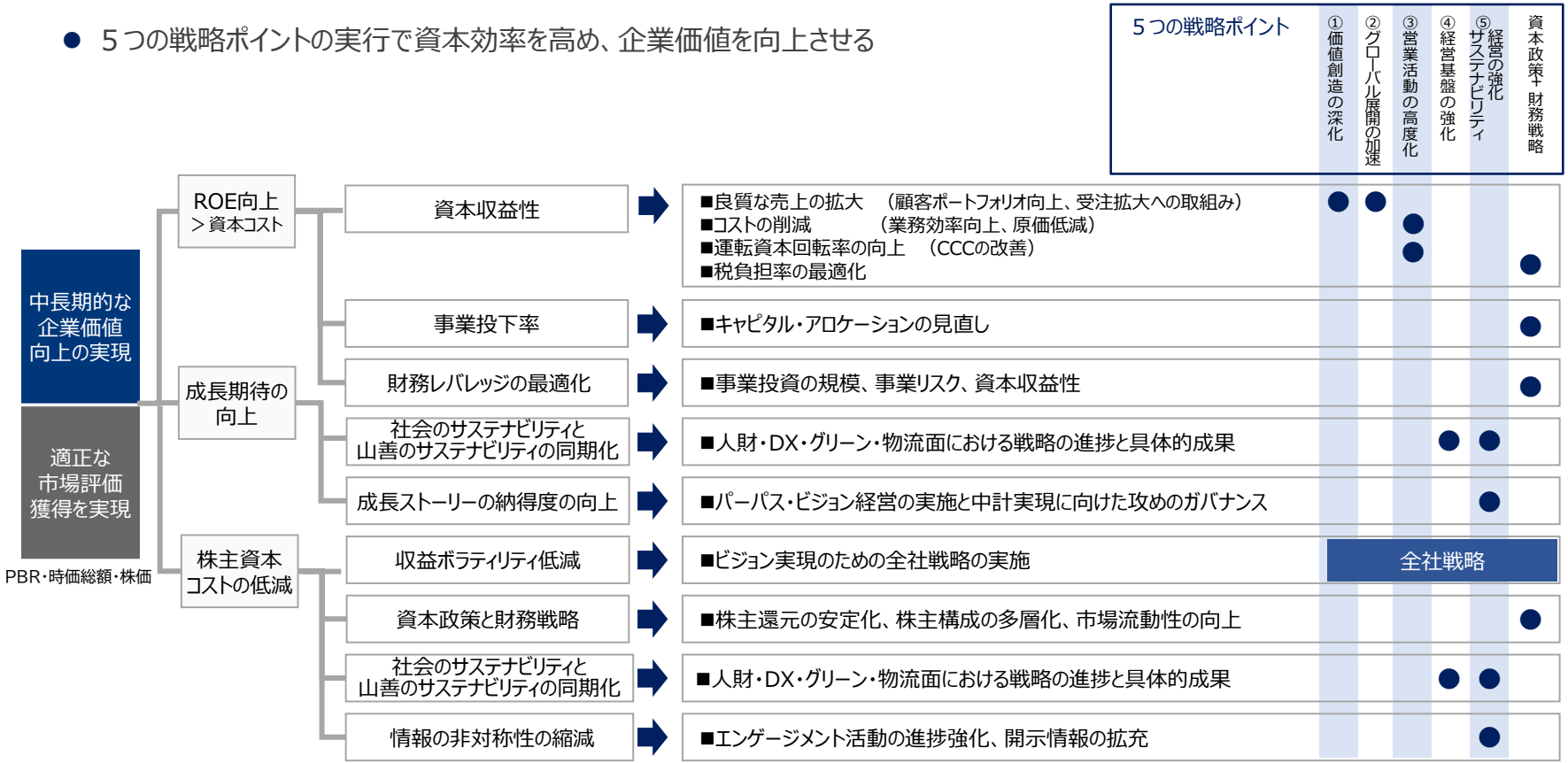
- 日系メーカーの切削工具やグローバルメーカーの接着剤等を扱う現地商社を子会社化。既存現法との経営資源補完で、広範な拠点網を含め、事業基盤を効率的に強化・拡充

ドイツ

- ㈱ソディックとの合弁により、2004年に設立した米国のPlustech Inc.（当社の連結子会社）がドイツに子会社を開設、事業を水平展開
- 当社の販売力とソディックの技術力の活用で、医療機器や精密電子部品産業向けの射出成形機の販売・サービスを提供

5つの戦略ポイントと企業価値の連関

- 5つの戦略ポイントの実行で資本効率を高め、企業価値を向上させる



中期経営計画：売上高/利益・経営指標

■売上高/利益

（百万円）

	2026年３月期 実績	2027年３月期 予想	対2026年３月期 増減率	2028年３月期 計画	対2026年３月期 増減率
売上高	541,885	618,000	+14.0%	600,000	+10.7%
営業利益	12,041	17,900	+48.6%	16,000	+32.9%
（営業利益率）	*2.2%*	*2.9%*	*+0.7pt*	*2.7%*	*+0.4pt*
経常利益	13,010	18,700	+43.7%	16,000	+23.0%
親会社株主に帰属する当期純利益	9,330	12,250	+31.3%	11,000	+17.9%

■経営指標

（百万円）

	2026年３月期 実績	2027年３月期 予想	対2026年３月期 増減率	2028年３月期 計画	対2026年３月期 増減率
自己資本利益率（ROE）	7.0%	8.6%	+1.6pt	8.0%	+1.0pt
基礎的営業キャッシュ・フロー	13,470	17,000	+26.2%	14,000	+3.9%
自己資本比率	39.3%	40～45%	-	40～45%	-

※2028年3月期計画数値は、2025年5月公表の計画に基づく数値

中期経営計画：セグメント別

（百万円）

		売上高					セグメント利益（開示セグメントベース、下段は営業利益率）				
		実績	2027年３月期 予想		2028年３月期 計画		実績	2027年３月期 予想		2028年３月期 計画	
		2026年３月期		対2026年３月期 増減率		対2026年３月期 増減率	2026年３月期		対2026年３月期 増減率		対2026年３月期 増減率
生産財関連自事業	機械	71,270	84,000	+17.9%	77,000	+8.0%					
	産業ｿﾘｭｰｼｮﾝ	99,411	114,000	+14.7%	112,000	+12.7%					
	ﾂｰﾙ&ｴﾝｼﾞﾆﾘﾝｸﾞ	81,575	88,000	+7.9%	88,000	+7.9%					
	国内計	252,257	286,000	+13.4%	277,000	+9.8%					
	海外	96,961	128,000	+32.0%	120,000	+23.8%					
	計	349,218	414,000	+18.6%	397,000	+13.7%	10,423	17,000	+63.1%	13,500	+29.5%
							3.0%	*4.1%*	*+1.1pt*	*3.4%*	*+0.4pt*
消費財関連事業	住建	87,403	95,000	+8.7%	93,000	+6.4%	3,662	4,000	+9.2%	4,000	+9.2%
							4.2%	*4.2%*	*+0.0pt*	*4.3%*	*+0.1pt*
	家庭機器	101,560	103,000	+1.4%	110,000	+8.3%	4,810	4,400	△8.5%	5,500	+14.3%
							4.7%	*4.3%*	*△0.5pt*	*5.0%*	*+0.3pt*
	計	188,964	198,000	+4.8%	203,000	+7.4%	8,473	8,400	△0.9%	9,500	+12.1%
							4.5%	*4.2%*	*△0.2pt*	*4.7%*	*+0.2pt*
その他		3,702	6,000	+62.1%	0	-	△6,854	△7,500	-	△7,000	-
							-	-	-	-	-
連結		541,885	618,000	+14.0%	600,000	+10.7%	12,041	17,900	+48.6%	16,000	+32.9%
							2.2%	*2.9%*	*+0.7pt*	*2.7%*	*+0.4pt*

※2028年3月期計画数値は、2025年5月公表の計画に基づく数値　※2027年３月期、2028年３月期数値はT&E内の一部を産業Sに組み入れ

- 山善について
- 2027年３月期 上期 決算概要
- 中期経営計画「PROACTIVE YAMAZEN 2027」
- **企業価値向上に向けたアドバンテッジパートナーズとの事業提携について**
- 株主還元

事業提携及び資金調達の目的

企業価値の一段の向上を図るため、

アドバンテッジパートナーズ（以下「AP社」）と事業提携のうえ、資金調達を実施



アドバンテッジパートナーズ上場企業成長支援プライベートソリューションズについて

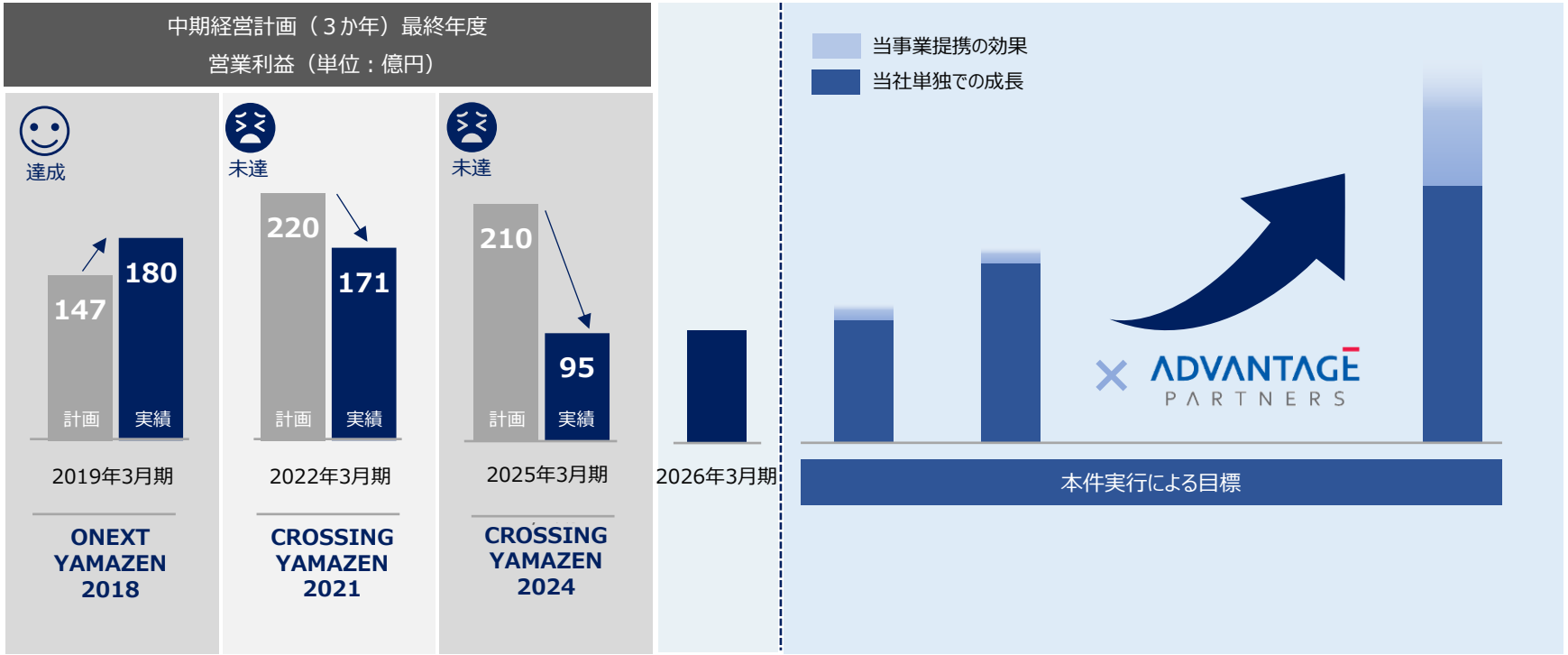
- ✓ 国内のプライベート・エクイティ・ファンド（PEファンド）のパイオニアであるアドバンテッジパートナーズグループの中で、上場企業成長支援プライベート投資を担うチーム*
- ✓ これまで多数の上場企業に対し、企業価値の非連続成長支援実績を持つ

＊上場企業を対象に株式、転換社債、新株予約権等を通じて投資し、経営陣と一体となって企業価値向上に取り組むチーム

本件実行に伴う成長イメージ

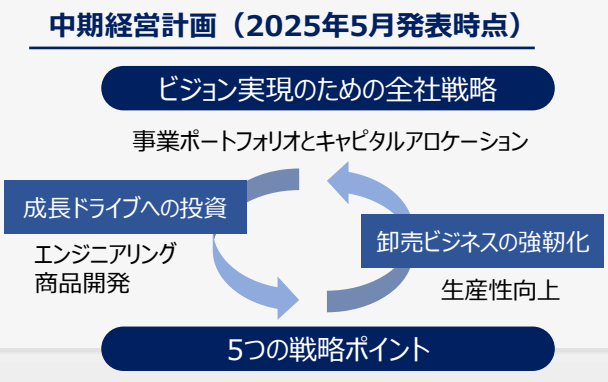
現中計期間中に更なる機能を拡充することで、早期に成長力を向上させる

成長イメージ



現中期経営計画の５つの戦略ポイント

５つの戦略ポイントを磨きこむことで、潜在力を成果に変える



1 価値創造の深化

- エンジニアリング機能の拡充
- オリジナル商品開発の加速
- 専門力強化
- 業務効率化による生産性の向上

2 グローバル展開の加速

- 経営の現地化推進と効率化
- ビジネス領域の地理的拡大と再編
- マーケット変化とビジネス業態多様化への迅速な対応

3 営業活動の高度化

- 対面営業による顧客価値の最大化（リアルチャネル）
- デジタルチャネル強化
- CCCを意識した受発注契約と在庫管理

4 経営基盤の強化

- 2030年を見据えた物量に耐えうる物流体制の構築
- 情報システム基盤の高度化
- 人財ポートフォリオの最適化
- 新分野・新業種の開拓

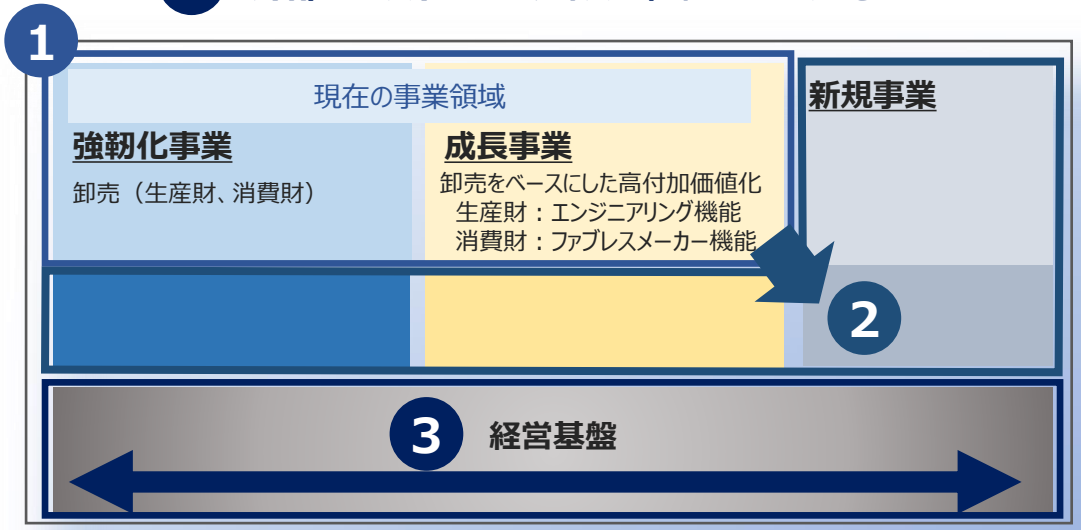
5 サステナビリティ経営の強化

- 社会的価値と経済的価値の同期化
- 非財務情報開示の拡充
- 適切なKPIの設定と進捗モニタリング

AP社を活用した価値創造基盤の拡張イメージ

変革の構想を実行へ引き上げ、時間軸を圧縮した非連続的成長を実現する

1. オペレーションの変革を進める
2. 事業領域の拡張スピードを加速する
3. 外部のベストプラクティスを組織に埋め込む



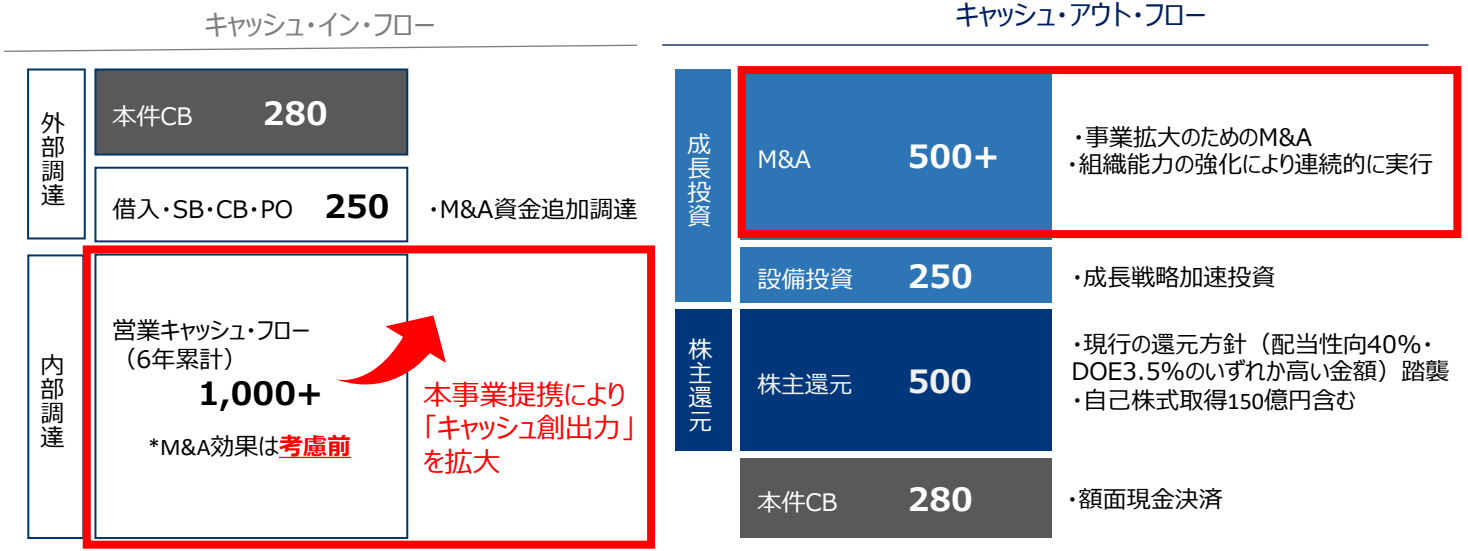
価値創造基盤の拡張

資金調達後のキャッシュ・アロケーション

- 本資金調達や成長投資の状況に応じ、キャッシュアロケーションは柔軟に見直し、適時に開示
- 株主還元策は、原則として現行の方針を踏襲
- 事業提携によりキャッシュ創出力を拡大し、創出したキャッシュについてM&A等成長投資への充当を検討

2026年３月期～2031年３月期　６期累計

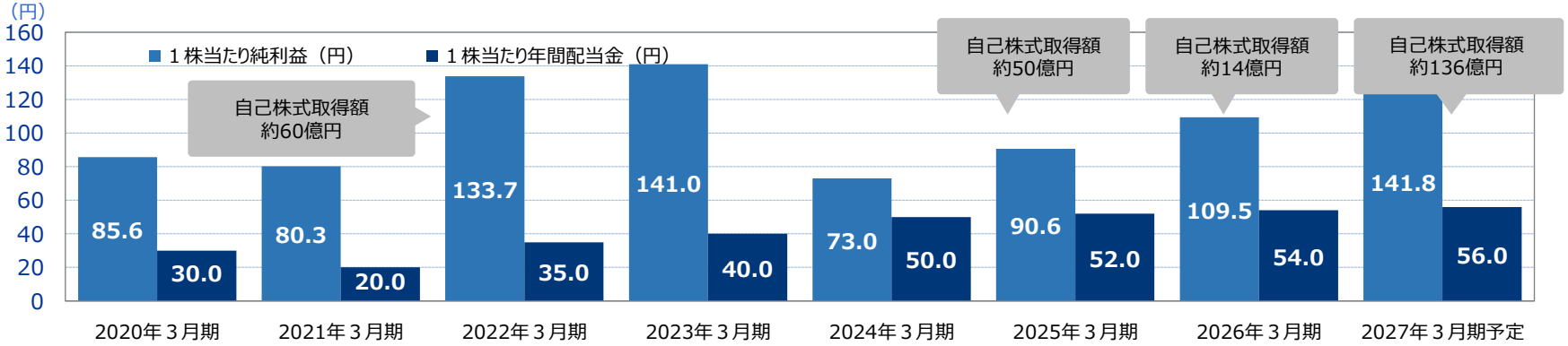
（単位：億円）



- 山善について
- 2027年３月期 第２四半期 決算概要
- 中期経営計画「PROACTIVE YAMAZEN 2027」
- 企業価値向上に向けたアドバンテッジパートナーズとの事業提携について
- **株主還元**

株主還元

- 配当性向40%／DOE3.5%のいずれか高い金額を採用



		2020年３月期	2021年３月期	2022年３月期	2023年３月期	2024年３月期	2025年３月期	2026年３月期	2027年３月期予定
配当金額（円）	中　間	16.0	10.0	10.0	20.0	20.0	20.0	20.0	20.0
	期　末	14.0	10.0	*25.0	20.0	30.0	32.0	34.0	36.0
	年　間	30.0	20.0	35.0	40.0	50.0	52.0	54.0	56.0
配当性向（%）		35.0	24.9	26.2	28.4	68.5	57.4	49.3	39.5
DOE（%）		3.0	1.9	2.9	3.0	3.5	3.5	3.5	3.4
年間配当金（百万円）		2,837	1,891	3,115	3,560	4,451	4,453	4,655	4,802
自己株式取得金額（百万円）		-	-	5,999	-	-	4,999	1,414	13,585
総還元性向（%）		35.0	24.9	75.8	28.4	68.5	120.5	65.3	150.1

株主優待制度の新設

- 株主優待制度を通じ、YAMAZENブランドの商品や事業への理解を深めていただくこと、また投資魅力を高めることで個人投資家を獲得するため、新たに制度を新設
- 2026年３月31日を基準日とする対象株主から贈呈を開始

優待内容

基準日（３月末）の株主へ山善ビズコムで使用できるクーポン券を進呈

保有株式数	クーポン券
100株以上300株未満	3,000円分
300株以上	5,000円分

山善ビズコムとは

✓2022年５月10日に開設の自社ECサイト
✓個人ユースの家電から、事業者向けのオフィス用品まで、YAMAZENブランドを含め、2万点を取り扱い



yamazenbizcom.jp



▲扇風機・サーキュレーターの売上はカテゴリトップクラス



▲「ビジュいい」炊飯器は人気アイドルを広告へ起用したことでも話題に

ともに、未来を切拓く

YAMAZEN