

!!! SAGAMI

2026年3月期 決算説明資料

相模ゴム工業株式会社
(証券コード：5194)

(注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。
また、各比率は四捨五入にて算出しているため、合計が100%にならない場合や、合計値が一致しない場合があります。

1 連結業績の概況

営業利益が黒字転換。全社的な収益構造の改善が進行

項目 (百万円)	92期実績 (2025/3)	93期実績 (2026/3)	前期比増減
売上高	5,687	5,911	+ 223 (103.9%)
売上総利益	1,468	1,564	+ 95(106.5%)
└売上総利益率	25.8%	26.5%	+ 0.7pt
販売費及び一般管理費	1,502	1,383	△ 119(92.1%)
営業利益	△ 33	180	+ 214 (黒字転換)
経常利益	522	587	+ 65 (112.4%)
親会社株主に帰属する当期純利益	392	283	△ 109 (72.2%)
EBITDA* <small>*EBITDA=営業利益+減価償却費</small>	672	902	+ 229(134.1%)

収益構造の改善と価格転嫁により利益成長を実現

営業利益の黒字転換

前期の営業損失から回復。全社的な収益構造の見直しを推進した結果、当期の営業利益は**180百万円**となり、**黒字転換**を達成。

本業における収益性の改善

原材料価格やエネルギーコストの高騰が続く中、継続的な原価管理を徹底。あわせて、市場環境を踏まえた**適切な価格改定**を実施。

売上総利益率の向上

価格改定・付加価値の高い製品へのシフトなどの取り組みにより、売上総利益率は**26.5%**（前期比+0.7pt）に向上。

株主還元

安定的かつ継続的な利益還元を基本方針とし、当期の配当および次期の配当予想は、引き続き**1株当たり10円**を維持。

各セグメントにおける構造改革と価格改定が奏功

ヘルスケア

売上高**4,675**百万円

営業利益 **762**百万円
(前期比 125%)

- ・越境ECによる新たな販売ルートを開拓。
- ・ディスカウントストアにおけるインバウンド需要、ECマーケットプレイスの販売、共に好調。
- ・原材料費等の高騰に対し、価格改定により原価上昇分を一部吸収。粗利率の改善を実施。

プラスチック

売上高**1,190**百万円

営業利益 **△35**百万円
(赤字幅縮小)

付加価値の高い加工品へのシフトを継続的に推進し、前年より赤字幅が半分以下に減少。

その他

売上高**44**百万円

営業利益 **△43**百万円
(赤字幅縮小)

事業の「選択と集中」を進め、不採算事業の縮小・整理により赤字幅が大幅に減少。

販売チャネルの多様化とポートフォリオの多角化

国内市場のシフト

- 市場環境変化により、ドラッグストア実店舗販売は前年割れ。
- インバウンド需要により、ディスカウントストア販売数量は大幅増。
- 新ルート・ECマーケットでの販売数量は拡大。

海外展開の伸長

- アジア市場を中心に販売が大きく伸長。
- ポリウレタン製品の海外販売数量は前期比約1.4倍と好調に推移。
- ポリウレタン製品の海外販売数量構成比は40%超へ上昇。（前年比+約10pt）

多角化の進展

- 潤滑ゼリー、哺乳ボトルなどの雑貨品売上金額が前年比約1.6倍に増加。
- コンドームのみに依存しない収益源の多角化が着実に進展。

2029年度へ向けた成長戦略

ウレタン Condom 市場への集中投資

国内外における「サガミオリジナル」ブランド再定義。市場ニーズに即した商品力向上へ資金を投入。

海外展開の強化

成長市場（アジア等）へ販売を拡大。
ECチャネルの活用と現地パートナーシップを強化。

高収益事業への転換

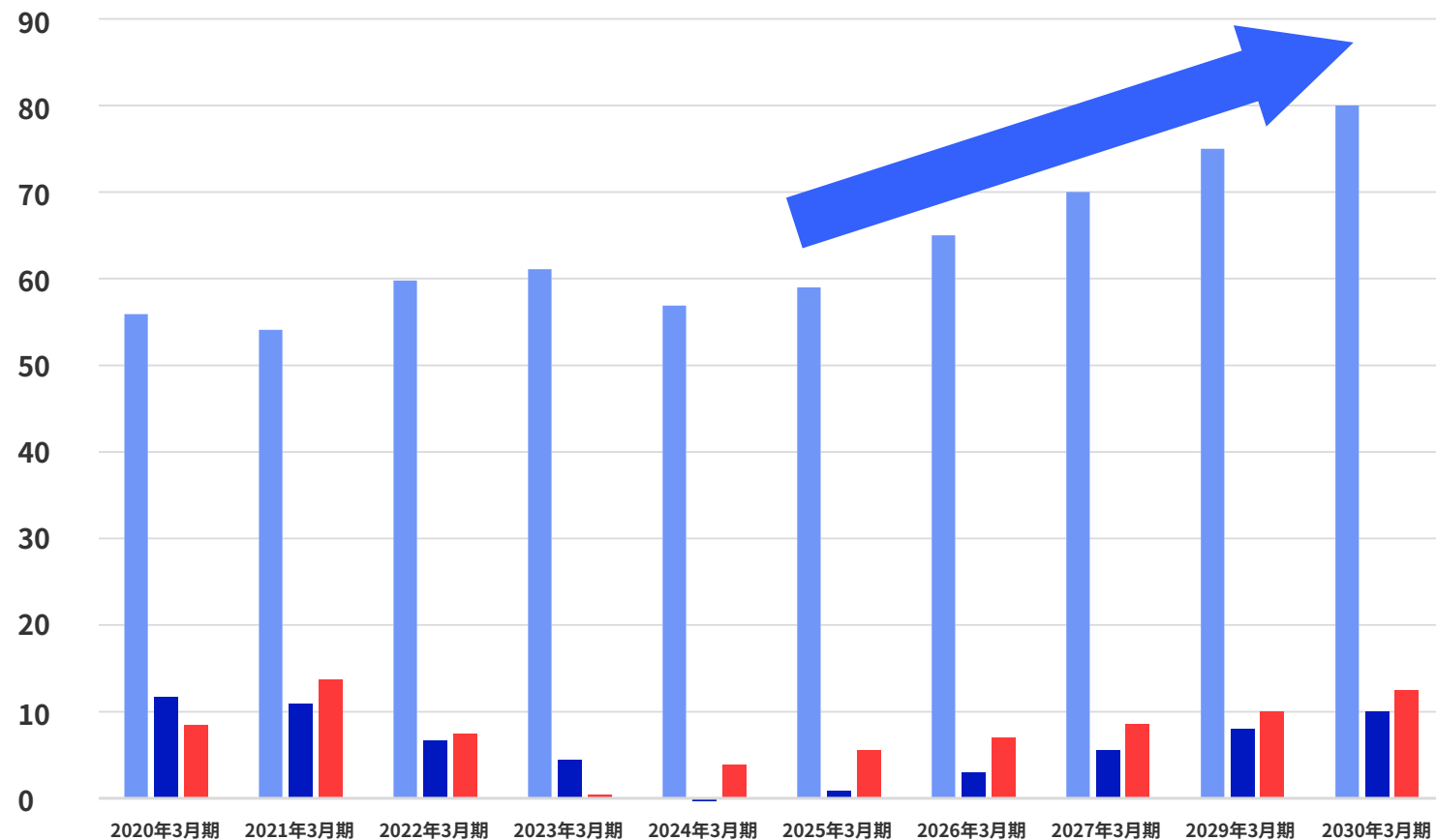
不採算事業の継続的な見直し・撤退。
潤滑ゼリー等の併売品や新たな視点での商品開発によるポートフォリオ強化。

体制強化によるブランド価値の最大化

社外取締役の再選等による意思決定力の強化。
外部専門家の知見を活用し、製品開発・プロモーションを加速。

6 中期経営計画の進捗 — 数値目標

2030年3月期（97期）に向けた持続的成長の軌道



■売上高(億円) ■営業利益(億円) ■ROE(%)

売上高 **80億円**

営業利益 **10億円**

営業利益率 **12.5%**

海外売上比率 **40%**

ROE **12.5%**

2026年3月期(93期)の実績

ウレタン Condom 市場への集中投資

ポリウレタン製 Condom において、**越境ECチャネルの新規取り込みにより増収**を達成。

市場ニーズに即した**商品力の向上と資金投入**を実施。

国内実店舗での販売数量減を受け、ECルートの開拓に着手。

海外展開の強化

ポリウレタン製 Condom における越境ECチャネルの新規取り込みを実施。中国向け越境ECの活用により、**ポリウレタン製品のアジア市場向け販売が大きく伸長**（海外PU数量は前期から1.4倍に増加し、PU全体の海外構成比が40%超へ上昇。）

高収益事業への転換

プラスチック事業における、不採算品目の整理と高付加価値品へのシフト、原価見直しの徹底により、**粗利率を7.7%へ改善**。

介護事業などからの撤退を迅速に進め、**営業損失を大幅に圧縮**。

潤滑ゼリー等の併売品（雑貨品）を積極展開し、売上約269百万円（前年比158%）へ急成長。**多角化**を図る。

体制強化によるブランド価値の最大化

経営改革と事業再構築を着実に推進し、ポテンシャルを持つ**既存市場の深耕**に注力。

経営透明性の向上と迅速な判断のため、経営管理（コーポレート）やマーケティング等に精通した**新任社外取締役3名（黒石・玉上・鹿内氏）**を登用。

2027年3月期(94期)の重点施策

ウレタンコンドーム市場への集中投資

国内の**販売方法と販売ルートの見直し**を徹底して行う。
既存品の両事業共通課題として**価格適正化**を図る方針。
『サガミオリジナル』ブランドの国内外における**再定義**。
新たな商品バリエーション拡充を推進し、多様な顧客層の獲得を目指す。

海外展開の強化

アジア・ASEAN地域における販売強化を推進。
ヘルスケア事業での、海外での**既存市場深耕**を推進する方針。

高収益事業への転換

コンドーム製品の**利益率拡大**施策を進めると同時に、**コンドーム以外の商材拡充**による、強固な収益基盤の構築を目指す。
プラスチック事業において、収益性改善に向けた**製品開発の模索**を進めるとともに、**既存品の価格適正化**による足元の採算改善を図る。

体制強化によるブランド価値の最大化

外部知見を積極的に経営施策に組み込むことで、**高付加価値化へのシフトと中長期計画の執行**を加速。
企画・財務・法務・人事等の**コーポレート機能を強化**し、市場環境の変化に揺るがない**強靱な経営基盤と持続的な企業価値**を構築。

いつも温かいご支援をいただき、誠にありがとうございます。

当社を取り巻く経営環境は大きく変化しており、企業にはこれまで以上に収益性や資本効率を意識した経営が求められています。

現在、当社は収益改善に取り組んでおりますが、まだまだ投資家の皆様にご満足いただける状態に至っていないものと真摯に受け止めております。

そのような認識のもと、私たちは今、大きな変革へと舵を切りました。

創業100年を6年後に控えた今こそ「第2創業」の好機と捉え、現状を冷静に見つめ直し、本業の強化に加え、事業ポートフォリオの見直しや成長領域への投資を進めるとともに、中長期的な企業価値向上に向け、成長投資と株主還元のバランスを重視した経営に取り組んでまいります。

【攻めの変革】

経営推進体制の刷新および継続的かつ革新的な人材登用の積極化
ならびに、本業領域における競争力強化への継続投資

【変わらない根幹】

創業者・松川サクが抱いた「人に、自分に、選択肢と選択する自由を与える」という決意

私たちの根底にある創業者の揺らぐことなき覚悟を忘れずに、勢いのある新たな社風を築きながら当期、そしてその先の未来に向けて、挑戦を続けてまいります。

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料発表日時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因により大きく異なる可能性があります。従いまして、これらの将来予測に関する記述に全面的に依拠されることはお控えください。また、当社は、法令等で求められる場合を除き、新たな情報や将来の事象等に基づき、これらの将来予測を更新または修正する義務を負うものではありません。

また、本資料は投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、当社株式の購入や売却などを勧誘するものではありません。

投資に関する最終的なご決定は、本資料の情報に全面的に依拠することはお控えいただき、ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。

- 本資料の計数は単位未満を四捨五入しているため、内訳の合計と総数が一致しない場合があります。
- 当社の決算期は原則として、毎年4月1日～翌年3月31日を「20YY年度」または「YY年度」と表記します。
- 海外関係会社の収益・費用は、累計期間の期中平均為替レートを適用しています。

お問い合わせ先

<https://www.sagami-gomu.co.jp/contact/>