



2026年3月期第2四半期

決算説明資料

カメイ株式会社

東証プライム 8037



■ 2026年3月期第2四半期実績

- 第2四半期実績は増収・増益となり、上期として過去最高であった前々期に次ぐ好業績
- 売上高・営業利益ともに5月発表の期初予想を上回る順調な進捗
- 通期見通し：変更なし（営業利益は最高益水準の予想）
- 配当見通し：変更なし（通期で1株当たり100円、配当性向30%目安）

■ 主要セグメント 通期業績見通し

- エネルギーセグメント：やや厳しい。構造的需減の中、新規深耕開拓を推進
- 食料セグメント：順調。繁忙期にむけ、売上高伸長策と価格改定を継続
- 建設セグメント：順調。鋼材高・労務費上昇の価格転嫁を進める
- 自動車セグメント：順調。新車販売とレンタカー事業は好調維持
- 海外・貿易セグメント：やや厳しい。為替の他、米国関税政策の影響を注視
- 為替予想：通期149円へ見直し（期初予想143円）。前期152円に対しては円高予想

■ トピックス

- 当期間において4社を新たに連結子会社化（エネルギー1社、海外貿易3社）

目次

01	2026年3月期第2四半期決算概要	P.4
02	2026年3月期通期見通し	P.11
03	当社の経営方針と経営戦略	P.16
04	戦略の進捗状況とトピックス	P.23
05	資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	P.28
06	非財務的価値への取組み	P.31
07	ご参考資料（会社概要など）	P.35

01 2026年3月期
第2四半期
決算概要

KAMEI



上期として過去最高の前々期に次ぐ好業績

■ 売上高：268,309百万円（前年同期比+4.5%） 営業利益：7,111百万円（前年同期比+11.3%）

売上高：全てのセグメントが増収を達成。エネルギー、食料、自動車関連セグメントを中心に伸長

営業利益：食料セグメントは食品・酒類販売の価格改定による増収と利益率改善により、黒字転換
エネルギーはマージン良化により増益。自動車関連は新車販売とレンタカー事業の好調により増益

期初予想との差異：上期売上高進捗率102.3%、営業利益進捗率113.6%と順調に推移
通期見通しに対しては40%台の進捗だが、主力のエネルギーが下期偏重型であるため概ね想定通り

■ 事業上のトピックス

- ・ 新たにエネルギーセグメントに1社、海外・貿易セグメントに3社を連結関係会社に追加（9月末の連結関係会社数：55社）
- ・ 当期間の為替は、ドル円で148.5円（期初計画145円前提）で推移し、前年同期比で3.5円程度の円高

■ 配当方針： 期初見通しに変更なし（年間100円、中間50円+期末50円）



■ 売上高268,309百万円（前同比+4.5%）、営業利益7,111百万円（前同比+11.3%）

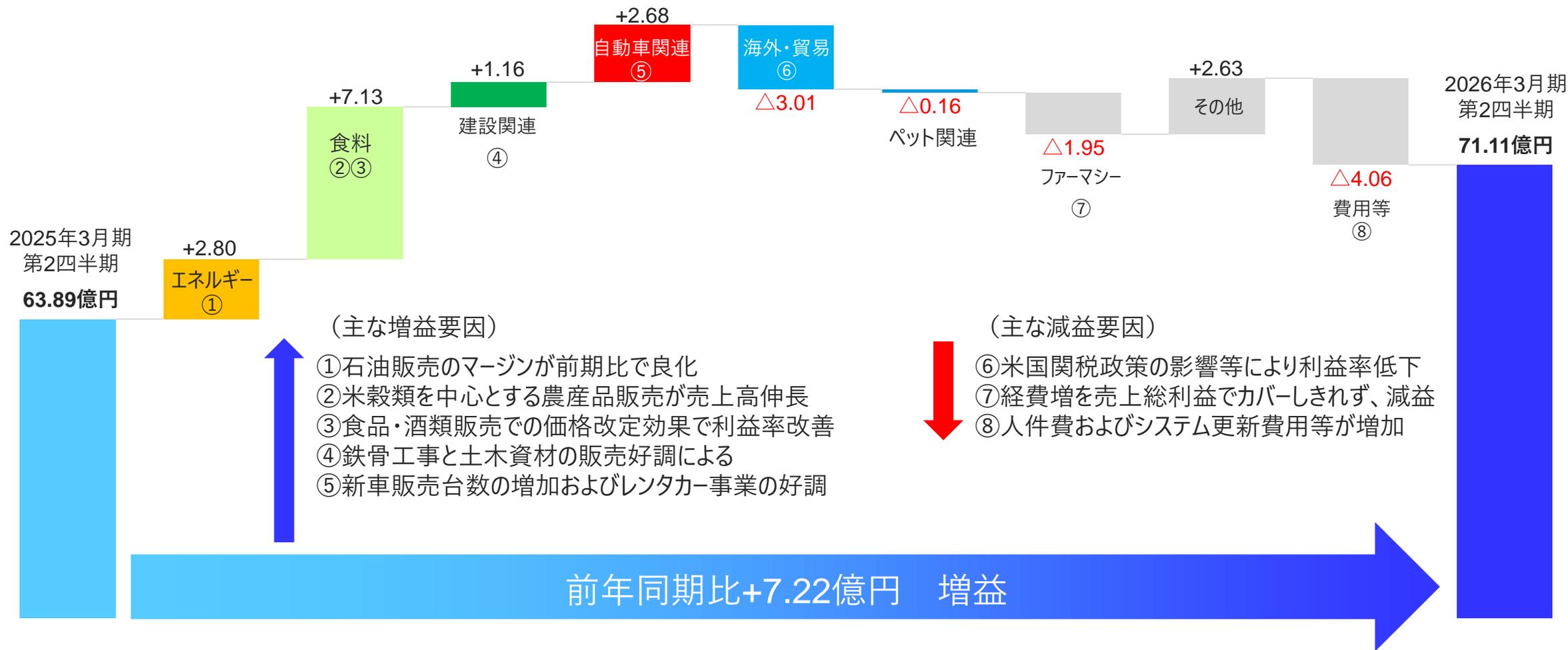
■ 収益性も改善（営業利益率2.5%⇒2.7%、経常利益率2.8%⇒2.9%）

	2025年3月期 第2四半期 実績	対売上 比率 (%)	2026年3月期 第2四半期 実績	対売上 比率 (%)	前年同期比 (%)	2026年3月期 第2四半期 期初予想	第2四半期予想 進捗率 (%)
(単位: 百万円)							
売上高	256,805	—	268,309	—	+4.5	262,330	102.3
売上総利益	42,938	16.7	46,231	17.2	+7.7	—	—
販売費及び 一般管理費	36,549	14.2	39,119	14.6	+7.0	—	—
営業利益	6,389	2.5	7,111	2.7	+11.3	6,260	113.6
経常利益	7,287	2.8	7,681	2.9	+5.4	6,840	112.3
親会社株主に帰属する 中間純利益	4,374	1.7	4,746	1.8	+8.5	4,130	114.9



■ 食料セグメントが、農産品販売等における増収と価格改定による利益率改善によりグループ利益をけん引
 エネルギーセグメントと自動車関連セグメントも好調。自動車関連セグメントが利益額首位

（単位：億円）



（主な増益要因）

- ①石油販売の-marginが前期比で良化
- ②米穀類を中心とする農産品販売が売上高伸長
- ③食品・酒類販売での価格改定効果で利益率改善
- ④鉄骨工事と土木資材の販売好調による
- ⑤新車販売台数の増加およびレンタカー事業の好調

（主な減益要因）

- ⑥米国関税政策の影響等により利益率低下
- ⑦経費増を売上総利益でカバーしきれず、減益
- ⑧人件費およびシステム更新費用等が増加

各報告セグメントの動向：食料セグメント中心に増益となる一方、経費増への対応が課題



単位：百万円		2025年3月期 第2四半期	2026年3月期 第2四半期	前年同期比	要因（コメント）
合計	売上高	256,805	268,309	+ 11,504	全てのセグメントで増収を達成 営業利益も増益となり、上期としては前々期に次ぐ好業績
	セグメント利益**	6,389	7,111	+ 722	
エネルギー	売上高	116,867	120,020	+ 3,153	新たに1社を連結子会社化（8月） 前同比で石油販売の-marginが良化したことにより増益
	セグメント利益**	1,611	1,891	+ 280	
食料	売上高	16,824	19,004	+ 2,180	米穀類を中心とする農産品の市況高騰により、売上が大きく伸長 上記の他、食品・酒類販売での価格改定効果で利益率改善
	セグメント利益**	△302	411	+ 713	
建設関連	売上高	23,744	24,971	+ 1,227	鉄骨工事の売上が堅調に推移し、増収確保 上記による利益伸長の他、土木資材等も販売好調で増益
	セグメント利益**	521	637	+ 116	
自動車関連	売上高	36,810	39,718	+ 2,908	新車販売台数の増加およびレンタカー事業の好調により増収・増益
	セグメント利益**	2,455	2,723	+ 268	
海外・貿易	売上高	41,021	42,097	+ 1,076	新たに3社を連結子会社化（4月） 米国関税政策の影響もあり、3社除く既存ベースでは前同比減収・減益
	セグメント利益**	2,648	2,347	△301	
ペット関連	売上高	7,560	7,745	+ 185	ペット関連は、販売数量は前年同期を下回るも高単価商品へのシフトで増収 園芸関連は、販売数量・売上共に順調に推移。経費増により減益
	セグメント利益**	177	161	△16	
ファーマシー	売上高	9,682	9,898	+ 216	処方箋応需枚数は低迷したが、処方箋単価の上昇により増収 人件費等の経費増を売上総利益でカバーしきれず、減益
	セグメント利益**	106	△89	△195	
その他*	売上高	4,292	4,853	+ 561	各事業とも概ね順調に推移し、増収・増益
	セグメント利益**	270	533	+ 263	
全社費用		△1,099	△1,505	△406	人件費およびシステム更新費用等が増加

* 情報機器の販売、運送業、不動産賃貸業等 **セグメント利益又は損失は調整額控除前

貸借対照表： 資産効率化を進め、流動資産は前期末(3月末)比△9%



- エネルギーの冬季需要期が過ぎ、売上債権、買入債務は前期末から減少
- 有形固定資産は自動車事業の店舗新改築、新規連結子会社の編入により増加
- 有利子負債は返済が進み減少

資産の部

(単位：百万円)	2025年9月末	前期末増減
流動資産	171,489	△16,340
現金及び預金	60,058	△2,203
受取手形、売掛金 及び契約資産	63,278	△12,756
商品及び製品	30,780	1,227
固定資産	137,917	5,036
有形固定資産	100,993	2,800
無形固定資産	6,195	217
投資その他の資産	30,728	2,017
資産合計	309,406	△11,304

負債・純資産の部

(単位：百万円)	2025年9月末	前期末増減
流動負債	107,774	△14,545
支払手形及び買掛金	48,226	△8,617
短期借入金	34,148	△3,542
固定負債	32,525	598
長期借入金	5,027	△471
純資産	169,106	2,642
株主資本	143,776	3,937
その他の包括利益累計額	16,791	△1,488
負債純資産合計	309,406	△11,304

■ 営業キャッシュ・フローの減少と投資キャッシュ・フローが増加したことに加え、有利子負債の返済等を進めたことで、現金等の残高は期初対比で1,867（百万円）減少

(単位：百万円)	2025年3月期上期	2026年3月期上期	増減	主な要因
現金及び現金同等物の期首残高	50,864	56,177	+ 5,312	
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,043	13,319	△5,724	<ul style="list-style-type: none"> • 前期は期初に自動車販売の売上債権残高が膨らんだが、今期は平準化しキャッシュの回収も減少
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,090	△6,678	△2,588	<ul style="list-style-type: none"> • 新規出店や改装等による有形固定資産の取得 • M&A等の成長投資が前期比で増加
フリー・キャッシュ・フロー	14,953	6,641	△8,312	
財務活動によるキャッシュ・フロー	△9,929	△7,531	+ 2,398	<ul style="list-style-type: none"> • 借入金返済額の減少 • 前期自己株式の取得の差分（14.5億円）等
現金及び現金同等物の中間期末残高	58,177	54,310	△3,867	

02 2026年3月期 通期見通し

KAMEI





- 全体の見通し：売上・利益の進捗は順調、期初見通し（2025年5月）は**変更なし**
- 売上高 5,863億円（前期比+2.1%）で増収、営業利益 157億円（△1.3%）と前期並みを見込む
- 上期は期初見通しに対し上振れ。下期は景況感悪化のリスクを考慮し、通期見通しは**変更なし**

(単位：百万円)	2025年3月期 (実績)	対売上比率 (%)	2026年3月期 (見通し)	対売上比率 (%)	前年同期比 (%)	金額差異
売上高	574,281	—	586,300	—	+2.1%	+12,019
営業利益	15,912	2.8	15,710	2.7	△1.3%	△202
経常利益	17,746	3.1	16,950	2.9	△4.5%	△796
親会社株主に帰属する 当期純利益	10,690	1.9	11,000	1.9	+2.9%	+310

2026年3月期各報告セグメント売上高見通し : エネルギーは下期偏重のため、進捗率は概ね順調



(単位：百万円)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (見通し)	前年同期比 (%)	2026年3月期 第2四半期	進捗率 (%)	要因
エネルギー	282,681	285,200	+ 0.9	120,020	42.1	上期としては順調。構造的な需要減少トレンドは変わらずも、新規深耕開拓でカバー
食料	36,679	38,600	+ 5.2	19,004	49.2	上期の価格改定の取り組みは着実に進捗 繁忙期にむけた売上高伸長策を進める
建設関連	48,031	48,700	+ 1.4	24,971	51.3	鋼材高・労務費上昇の価格転嫁は一定程度図れた 売上高の本格的な回復はこれからの見込み
自動車関連	73,584	78,000	+ 6.0	39,718	50.9	新車供給が回復し、販売台数が増加 レンタカー事業も旺盛なレジャー需要等により好調維持
海外・貿易	89,948	89,100	△0.9	42,097	47.2	為替の影響は期初予想ほどではない見込みだが、 米国関税政策の業績への影響が続く
ペット関連	14,311	16,000	+ 11.8	7,745	48.4	ペット・園芸とも売上高は堅調見込みだが、期初予想には 届かない見込み
ファーマシー	19,861	20,700	+ 4.2	9,898	47.8	処方箋応需枚数が前年割れ。下期にかけても、厳しい見通し
その他*	9,182	10,000	+ 8.9	4,853	48.5	運送業は下期のウェイトが高いため、上期の進捗としては順調

* 情報機器の販売、運送業、不動産賃貸業 等



■ 報告セグメント利益の見通し：ペット関連（○→△）、ファーマシー（○→△）について
 期初見通しから変更も、通期業績への影響は軽微

報告セグメント	評価とコメント	報告セグメント	評価とコメント
エネルギー	△ 構造的需減が続き、下期は減益予想	海外・貿易	△ 米国関税政策等によるコスト増で利益率低下
食料	○ 売上伸長と価格改定効果が継続	ペット関連	△ 経費増により利益減少
建設関連	○ 鋼材高・労務費の価格転嫁が順調に進捗	ファーマシー	△ 処方箋応需枚数減少と経費増により収益悪化
自動車関連	○ 新車販売とレンタカー共に好調維持	その他	○ 各事業とも概ね順調

■ 為替の前提条件 1ドル = 149円（前期は 1ドル = 152円）

■ 原油価格の前提条件 ドバイ原油 = 70ドル/bbl（上期は 69ドル/bbl 前期は 78ドル/bbl）

■ 配当額 100円（中間 50円 + 期末 50円）（予定） * 期初見通しに変更なし



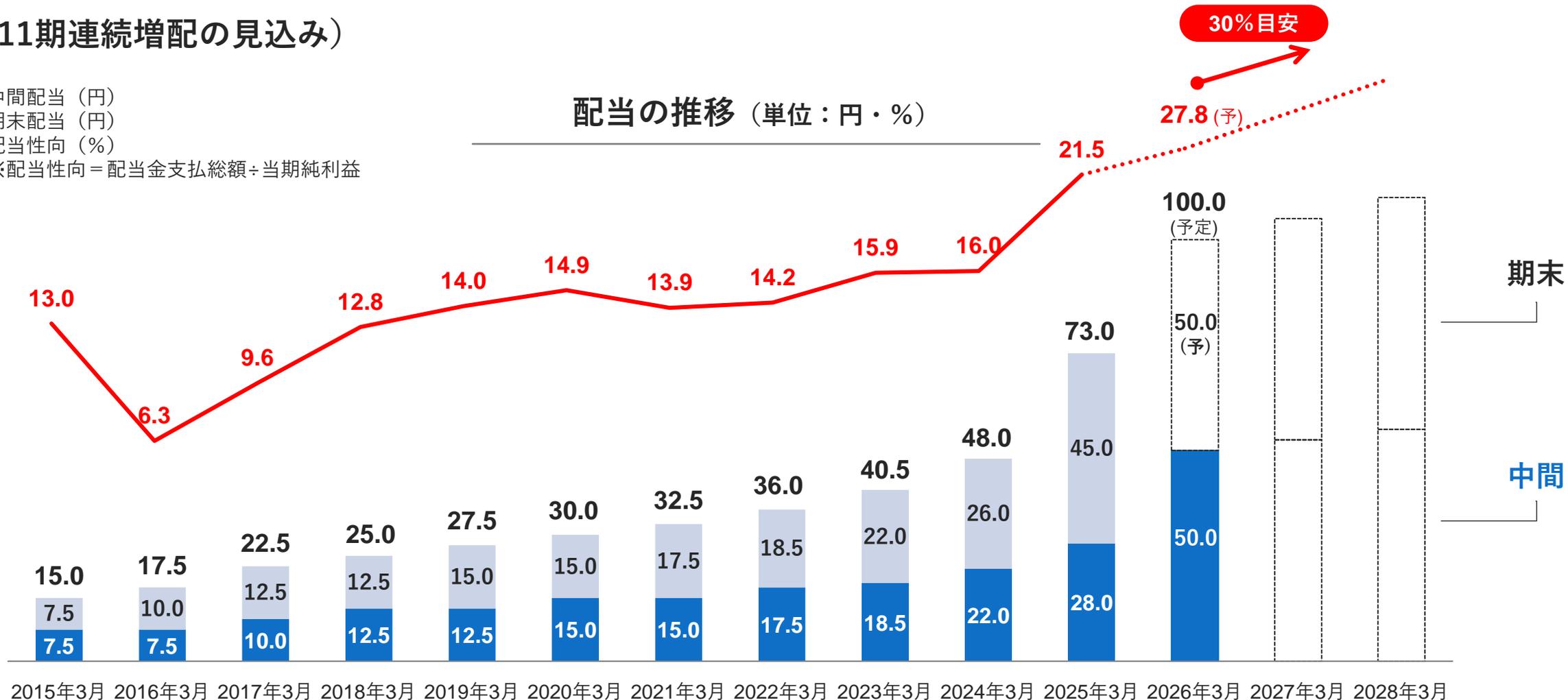
■ 累進配当の継続を今後も重視、2026年3月期期初に配当性向『30%目安』へ引き上げ

■ 2026年3月期：年間100円/株（中間配当50円、期末配当50円）の予定に変更なし

（11期連続増配の見込み）

■ 中間配当（円）
■ 期末配当（円）
— 配当性向（%）
※配当性向 = 配当金支払総額 ÷ 当期純利益

配当の推移（単位：円・%）



03 当社の経営方針 と経営戦略

KAMEI





01
Purpose

地域のお役に立つ存在であり続ける

地域の生活に密着する企業集団として発展し、今後も地域の皆様にとって必要な存在へ
コーポレートスローガン：くらしの中に未来をひらく

02
Mission

社会に役立つ総合商社として、真の価値の追求と提供

「信頼」と「地域密着」を最大の武器として、変化の激しい時代に新たな価値＝バリューを創造、提供

03
Value

活動の原点

新たな価値の開拓

「誠実」な行動

+

積極的なチャレンジ

=

良質な
「サービス」の提供



お客様の
「喜び・満足」



絶えず、新たなビジネスを主体的に発見、新しい付加価値を創造する

1. 成長戦略

「既存事業ポートフォリオの変革」の継続強化

- 主要事業である「エネルギー」「建設関連」「自動車関連」等、社会インフラに貢献する事業の更なる拡大
- 縮小する国内マーケットの中で、シェアアップと効率経営による利益基盤強化を徹底

効率的な「稼ぐ力」を意識＝営業利益率の向上

- 拠点・物流の合理化、機動的な人員配置によるリソース最適化により、収益構造を改善
- 既存事業（既存会社）のシナジーはまだ不足していると認識、更なるグループシナジーによる利益率向上を追求
- グループ全体で保有している豊富な情報を活用したデータマーケティングを推進、営業DXの進化を図る

新規・成長分野への積極投資

- エネルギー・インフラ関連を軸とした脱炭素への取り組みを最優先課題とし、新たな事業の柱として早期確立
- 海外・貿易事業の拡大により、食品を中心とした商品を「日本から海外へ、海外から日本へ」
- M&Aに加え、一部出資を含めた事業投資によるグループシナジー強化を推進
- 「新事業開発室」を設置し、新規事業の開発を加速。事業ポートフォリオに組み込む

2. グループ筋肉質化の推進

採算性およびシナジー度合いを重視した事業の入れ替え

- 今後のグループ成長を見据え、グループシナジー発揮度や各種経営指標の分析により、事業を見直し（収益性や資産効率の低い事業について、対策を立案・実施）
- 社内管理会計の改革（ROICツリーの活用）



■ 事業特性と地域事情のバランスをとりながら、中長期的観点から事業を発展・拡大

注力事業

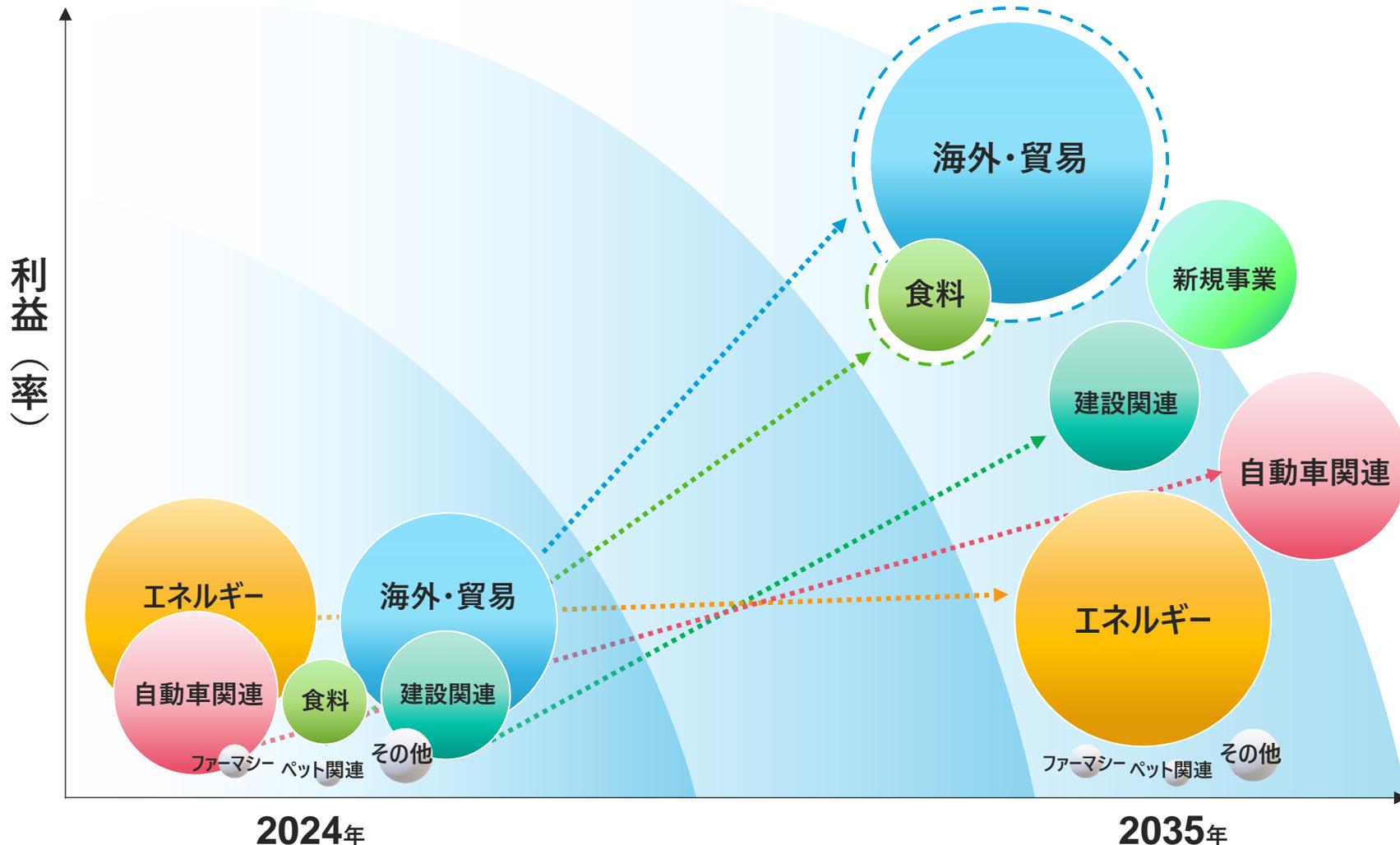
エネルギー	<p>燃料油・LPガス：シェアアップにより利益基盤を確保。</p> <p>新エネルギー・再生可能エネルギーの取扱いを視野に入れ、バイオ燃料やCN-LPG、風力発電設備等の販売を推進。</p> <p>サービス・ステーションでは、地域性や複合サービスを考慮した出店戦略を基本とし、洗車・カーコーティング事業を拡大。</p> <p>EVへの移行も視野に、充電施設等インフラ整備を推進。</p>
建設関連	<p>リノベーション事業と自家消費・PPA太陽光発電及びEPC事業（再エネ設備の設計＋調達＋施工）の推進。</p> <p>防災・減災対策商材及び農業用土木資材の販売にも注力。設計施工ノウハウを強みとし、更なる優良施工業者との協業、有資格者の育成・獲得により体制強化、事業エリア拡大へ。</p>
自動車関連	<p>国内最大手自動車ブランドの販売においては、宮城・山形エリアでの店舗網拡充を継続。</p> <p>レンタカー事業では、カーリース・カーシェアを含めた総合モビリティサービスを展開。</p>
海外・貿易	<p>「日本の魅力を世界に発信」へ、東北をはじめとする国内食料品・製品の販路拡大を継続推進。</p> <p>米国・ASEAN地域を中心としたM&Aでグループ拡大とシナジー発揮を継続し、更なる取扱い商材・事業の多角化へ。</p>

+

シナジー

食料	<p>グループの調達力・開発力を活かした高付加価値商品の開発販売、業務店事業・介護施設向け給食事業の強化による利益基盤強化を推進。海外・貿易事業との連携により、拡大するインバウンド及び海外での日本食需要を確実に取り込む。</p>
----	--

利益（率）重視の事業ポートフォリオのコンスタントな見直しで、主力4事業＋食料に加え、新規事業を創出



成長ドライバー

1. 海外・貿易＋食料

永年の食品を中心とする全国の仕入れルートを活かして、日本発の特産品・名産品を海外拠点を活用して拡販を積極化
インバウンド需要の取り込みも

安定成長

2. エネルギー・建設関連

少子高齢化等で市場は縮小傾向だが、脱炭素ニーズに対応するビジネスを収益化

3. 自動車関連

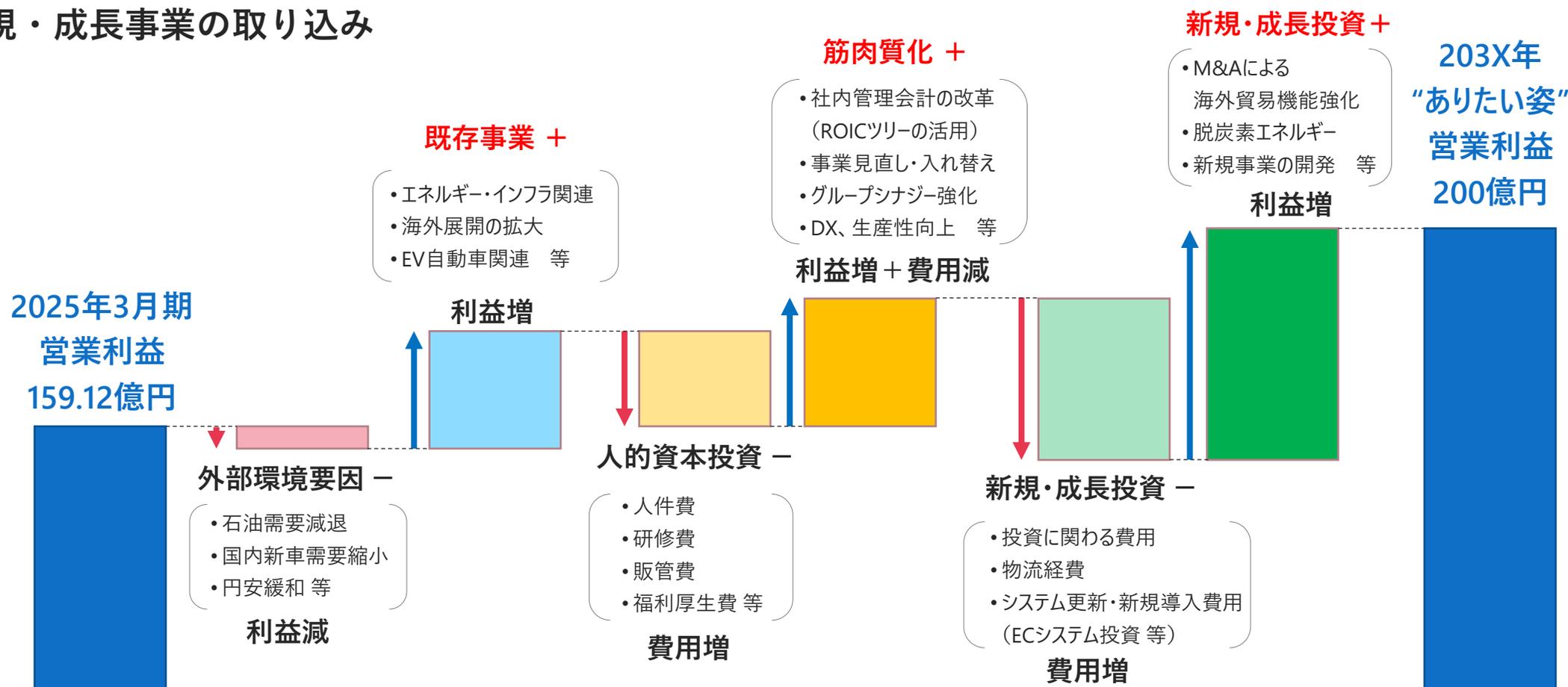
EV・ハイブリッド化の潮流加速に対応し、トータルカーケアサポートで利益率底上げ

■ 増収増益の業績トレンドを踏まえ、更なる利益の追求。営業利益200億円の達成へ

■ 具体的には以下の実現プロセスをイメージ

① 既存事業の伸長と筋肉質化で生み出したキャッシュを人的資本投資、新規・成長投資へ

② 新規・成長事業の取り込み



キャッシュフローアロケーション：新規投資・株主還元への積極配分



- 2021-2023年度：内部留保を確保すると共に、維持投資とM&Aを主とした新規投資にキャッシュを配分
- 2024年度：売上債権の回収により営業CF増加、自己株取得を含めた株主還元と債務返済に振り向け
- 2025-2027年度：株主還元は引き続き強化、より新規投資への配分比率を高め資本効率向上を目指す
- 2028年度以降：更に投資金額を引き上げ、積極的な成長戦略を推進

(単位：億円)



新規投資 ……M&Aや出資のほか、新規事業開発 (P25) での投資案件を含む

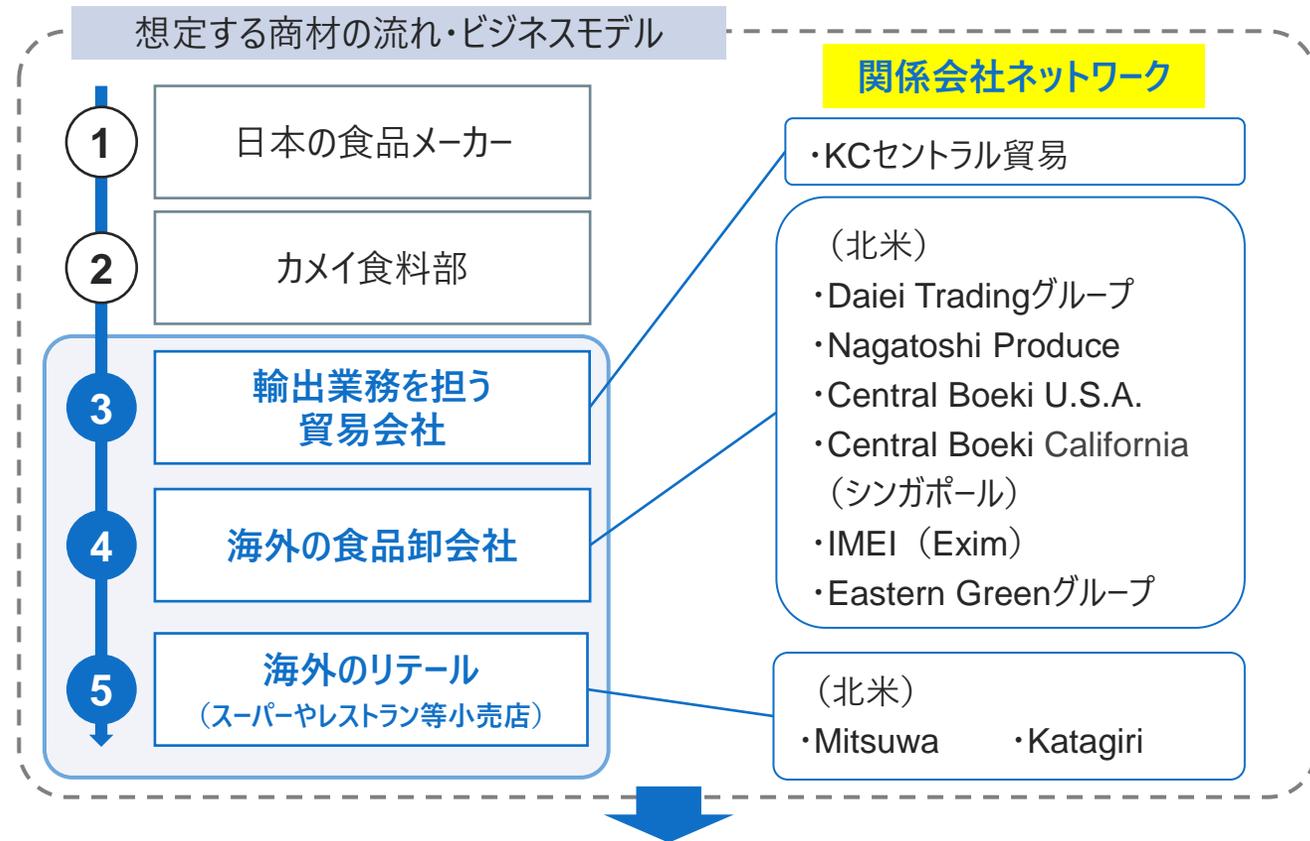
04 戦略の進捗状況 とトピックス

KAMEI





ビジネスモデル：高品質で美味しい日本製の各種食品を、当社が食品部門で永年培った商流を活かして、海外向けに販売拡大



積極的に投資を行い、「グループシナジー創出」「セグメント利益伸長」を実現

成長・強化余地

- ・既存のネットワーク（貿易子会社、卸売子会社、リテール子会社）を更に活かして、日本食品の輸出を拡大、及び現地で調達する農産品の拡販
- ・リテール子会社店舗のリニューアルやオペレーション力強化などにより集客力アップ
- ・これまでのノウハウを活かし、北米・ASEANのネットワーク拡充と、ヨーロッパ・オセアニアなど新エリアへの進出に向けた投資

今後はヨーロッパ・オセアニアに拡大検討

■ 国内貿易会社である <<KCセントラル貿易>> の北米グループ3社を、
北米現地法人である <<Kamei North America>> の傘下に統合・再編し、連結子会社化



地域ごとの戦略的アプローチが可能となることで、北米市場での競争力強化とシナジー創出を推進

新規事業：2025年度以降、新規事業に200億円規模の投資を予定



事業名 \ 年度	2025				2026				2027				2028				2029				2030			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
建設基礎省力化事業 備考①	事業開始（4/3プレスリリース済）																							
水処理設備 レンタル事業 備考②	事業準備	事業開始（6/25プレスリリース済、2026年度1Qから2025年度2Qに前倒し）																						
太陽光発電所 長期安定化事業	事業準備				事業開始																			
スマート農業	事業検討				実証実験								事業開始											
カメイグループ共同 物流・倉庫事業	事業検討				事業準備（設計・建設）												事業開始							
備考 （事業の特長）	①【建設基礎省力化事業】⇒TPボトムパイルバスケット工法 国土交通省「NETIS」登録済み。 既製杭用杭頭補強筋を可動式にしたことで工期短縮を実現し、 環境性能が向上。 製品重量が軽量化され、安全性が向上。												②【水処理設備レンタル事業】 老朽化した民間排水処理設備を多額の初期投資を掛けずに環境対応 と設備更新が可能。 設備更新リスク低減と環境法令順守の支援を通じて、地域の持続 可能な産業活動への貢献を図る。											

※上記新事業に加え、カーボンニュートラル、インフラ長寿命化、海外進出サポート事業など10件以上の事業を検討中。

■ 新規事業を2件スタート

「TPボトムパイルバスケット工法」販売を開始
(2025年4月) (建設関連セグメント)

NETIS登録済

特許取得済

- 弊社のTPボトムパイルバスケット工法(*1)が、国土交通省の新技術情報提供システム「NETIS」に登録、販売を開始。
- 従来工法に比べ、設置が簡単で迅速に行えるため、工期の短縮と削減が可能。特に、施工困難な現場で効果を発揮。
- 建設現場での工期短縮、安全性向上、コスト削減を実現、持続可能な開発目標 (SDGs) へ貢献を目指す。

(*1) 「TPボトムパイルバスケット工法」

既製杭工における杭頭補強鉄筋の位置を調整するガイド機構を活用し、簡易に配筋する技術

TPボトムパイルバスケット工法の例



「工業用水処理設備レンタル事業」に関する協業検討を開始
(2025年6月) (エネルギーセグメント)

- 住友電工グループの五興商事株式会社と、工業用水処理設備(*2)のレンタル提供を軸とした新規事業に関し、協業に向けた共同検討を開始。
- 老朽化した排水処理設備の更新負担や環境対応に関する課題に対し、「初期投資無し、月額レンタル料のみで環境基準を満たす設備を導入可能」という新たな選択肢を提供。
- 企業のサステナビリティ経営を支援し、環境負荷の低減と経済性の両立を目指す。エリアを限定して市場検証を進め、正式なサービス開始に向け協議を継続。

工業用水処理設備の例
(凝集沈殿ユニット)



(*2) 「工業用水処理設備」

工場などで使用された、油分や有機物、重金属等により汚染されている排水を、物理的・化学的・生物学的な方法で浄化、法令基準まで処理した上で、安全に排出または再利用するための装置

05 資本コストや 株価を意識した経営 の実現に向けた対応

KAMEI



3. 財務戦略：株価と資本コストを意識した経営による企業価値向上の追求（ROE8%以上）

資本コストを意識した経営

ROE向上に資する財務戦略

- セグメント別ROIC等を活用した経営管理を実施することで、ROE向上を追求。ROEの当面の目標は8%以上（後述）
- 「配当性向20%以上」⇒「配当性向30%目安」へ株主還元方針の見直し（後述）
- 政策保有株式の段階的な縮減の実施
- 株主資本の最適化をより意識し、営業キャッシュフローに応じた成長投資・株主還元へのキャッシュ配分を強化（後述）



株価を意識した経営

PER向上に資する財務戦略

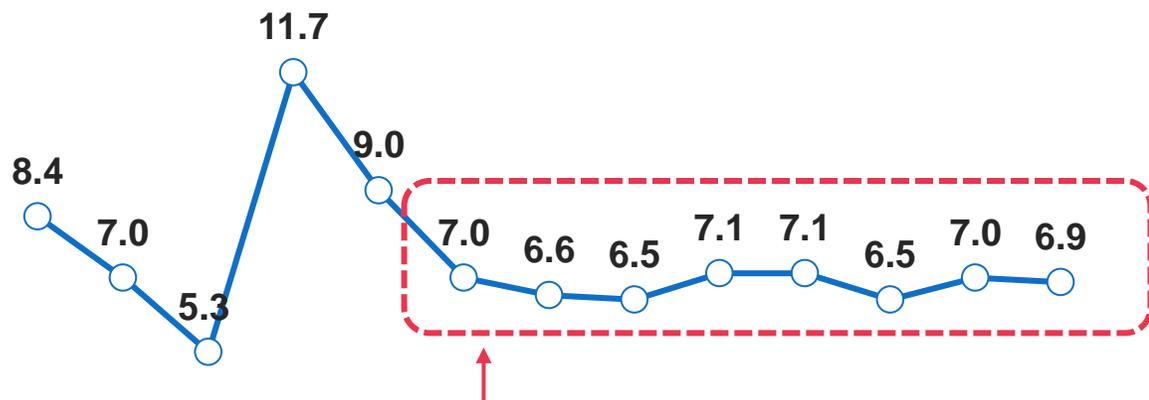
- 市場からの利益成長期待を高める成長戦略の推進
- IR活動を強化（決算説明会の定期的な実施、長期経営方針の更新版開示）
- 役員・従業員向け株式報酬制度の導入検討
- ESG等 非財務情報の積極的な開示

更なる企業価値向上 ⇒ PBRの改善



- 過去10年のM&A積極化もあり、営業利益や営業CFは順調に増加傾向
- 他方、ROEは2018年3月期から6.5~7.1%のレンジで停滞、株主資本コスト6~8%（CAPMベース）を下回る
- 株主資本コストを上回る**ROE 8%以上**を当面の目標とする
- 決算説明や長期経営方針等、開示を通してIR活動を強化

当社のROE改善方法



近年、ROEは6.5~7.1%のレンジで停滞
ROEの引き上げが課題

① 短期 株主還元策の見直し

ROE改善へキャッシュの増加分に応じた株主還元を今まで以上に重視

- 成長投資とのバランスを重視、**配当性向30%目安**へ

② 中長期 ROICツリーの活用による資本効率を意識した成長戦略の実施

- 長期経営方針の立案・実行
- 事業ポートフォリオ改革の強化・継続
- 収益性の改善（営業利益率・資本回転率の改善）

13/3 14/3 15/3 16/3 17/3 18/3 19/3 20/3 21/3 22/3 23/3 24/3 25/3

06 非財務的価値 への取組み

KAMEI



- 事業ポートフォリオの変化は、時代や顧客ニーズの変化に合わせて柔軟に対応してきた当社の軌跡
- 長期経営方針（ポートフォリオ変革の継続強化、新規事業・成長分野への積極投資など）の実現に向け、更なる変革が求められる



人的資本＝当社の「変革」を恒常的に推進できる源

人材獲得

- 新卒採用プロセスをより進化
(本人志向を踏まえたポジション選定)
- 成長や変革を支える人物重視採用
- 採用ブランディングの再構築



人材育成

- 自律型の人材育成
- 信頼されるセールスパークソン研修、海外研修、グループ会社人事交流など多様な育成を実施



人材活躍

- 女性活躍の継続的サポート
(キャリア支援、キャリア意識の醸成)
- ワーク・ライフ・バランスの実現
(年休・育休などの取得促進、看護休暇などの制度整備)
- 全ての社員がポテンシャルを最大限発揮できる組織作り
(調査結果に基づく社員エンゲージメント向上策の実施など)





- 地域社会との交流を深め、地域の社会活動への参加などを通じて、広く社会貢献に努める
- 社会教育の振興・社会福祉の向上を目的とし、公益財団法人を設立、長年にわたる助成支援により貢献

公益財団法人カメイ社会教育振興財団



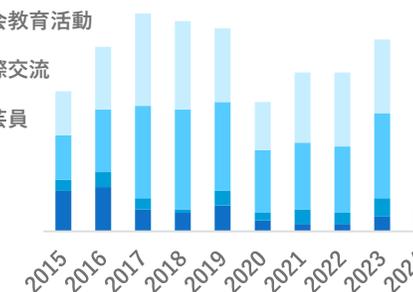
- ・ 創業90周年記念として、1994年9月にカメイ美術館を開館（財団設立は1995年3月）
- ・ 文化価値だけではなく「心の豊かさ」を育む施設として



約14,000頭の蝶のコレクションや東北の文化的財産である伝統こけし、絵画・彫刻の数々を展示

- ・ 社会教育振興への寄与
直近10年間で約480件の助成を実施（2024年度まで）

■ 文化・芸術振興
■ 青少年社会教育活動
■ 博物館国際交流
■ 博物館学芸員



博物館学芸員等への助成や、青少年社会活動に対する助成等を長年にわたり実施

公益財団法人亀井記念財団

- ・ 1981年の財団設立より、延べ3,701名の奨学生を支援（2024年8月まで）

勉学に励む熱心な学生・生徒、外国人私費留学生に奨学金の支給・貸与を行う





- 近年では環境貢献などを意識し、より広いフィールドでの社会貢献活動を実施
- スポーツイベントや文化イベントにも協賛・参加、今後も地域の社会活動を支えていく

仙台うみの杜水族館

- ・ 東日本大震災からの復興のシンボル

2015年7月開館、地域の皆様や子ども達に夢と感動を与える事業に参画



地域スポーツ振興

- ・ 「東北のサッカーをもっと盛り上げたい」カメイカップ U-15東北サッカー選抜大会

1988年の特別協賛・優勝杯寄贈を機に大会名を変え「カメイカップ」が誕生。東北サッカー少年の夢を応援



森づくり事業「カメイの森 宮城」

- ・ 宮城県と森林整備協定

地球環境保全の推進、地域の皆様の憩いの場として親しまれる



スポーツチーム オフィシャルスポンサー

プロ野球



東北楽天ゴールデンイーグルス

サッカーJリーグ



ベガルタ仙台

サッカーWEリーグ



マイナビ仙台レディース

07 ご参考資料

KAMEI



① 会社概要

KAMEI



■ 1903年創業（創業122年）。東北を中心に生活基盤を支える地域密着型の総合商社。全国及び海外に約100拠点

会社名	カメイ株式会社（KAMEI CORPORATION）
事業内容	卸売業（エネルギー、食料、建設関連、自動車関連、海外・貿易、ペット関連、ファーマシー、他）
所在地	宮城県仙台市青葉区国分町3丁目1-18
創業・設立	創業：1903年7月 設立：1932年12月29日
代表取締役	代表取締役会長 CEO 亀井 文行 / 代表取締役社長 亀井 昭男
証券コード・上場市場	8037 東証プライム市場（1986年10月東証第二部、1988年6月東証第一部上場）

資本金

81億3,200万円
(2025年3月末現在)

業績

売上高 5,742億8,100万円
営業利益 159億1,200万円
(2025年3月期)

従業員数

連結 4,894名
個別 1,575名
(2025年3月末現在)

連結子会社数 (2025/10/1 時点)

55

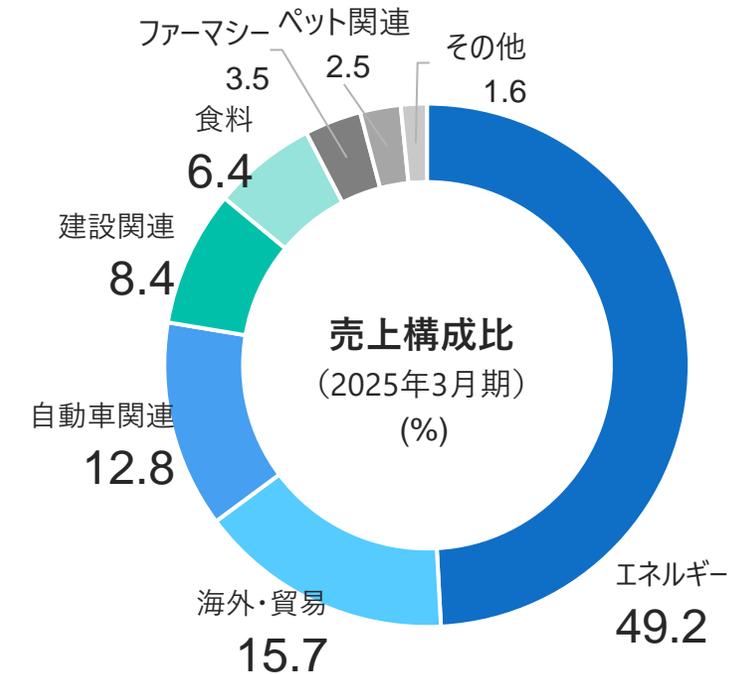
カメイ物流サービス
仙台トヨペット
オリックスレンタカー・カメイ
コダマ
水戸薬局等

グループ会社数

国内：56 海外：27
(合計 83)

海外拠点

米国、カナダ、シンガポール
ベトナム、中国、ロシア、
フィリピン、タイ、台湾





日本近代化の歴史の中で、東北地方の成長・発展と共に歩み続けてきた会社

宮城県塩竈で雑貨商「亀井商店」として創業



1932年
(昭和7年)

株式会社へ改組、
法人化



石油製品

1908年 日本石油（現ENEOS）
1949年 ガソリンスタンド、1955年 LPガス販売開始

自動車

日本フォード自動車：米国フォード社現法
仙台トヨペット販売：現仙台トヨペット

酒類・飲料

麒麟麦酒（キリンビール）
仙台飲料：仙台コカ・コーラ
ボトリングへ改称

セメント

東北セメント
：現太平洋セメント

リビング商品、保険代理店、
化成品販売、ファーマシー事業への参入



50社以上への事業投資を実現、
海外事業の拡大、ペット関連事業へも参入



さらなる
◎ 社業の発展へ

◎ 1903年

(明治36年)

1

1908年 1932年 ◎ 1933年 1937年
各種製品・サービスで全国ブランドの
会社と東北地域の特約店販売契約
を締結してきた歴史

2

◎ 2000年～

主力商材から関連商材、
新規商材へと発展してきた歴史

3

◎ 2006年～

M&Aによる積極的な投資戦略で
事業拡大（2006年～本格化）



■ 事業展開する地域社会に密着した広範な商材・サービスが提供可能。B to BとB to C 双方を展開

国内



海外・貿易

+



1973年3月

アメリカ・ロサンゼルスに海外現法
カメイ・ショウテン・オブ・アメリカ設立
貿易事業を開始



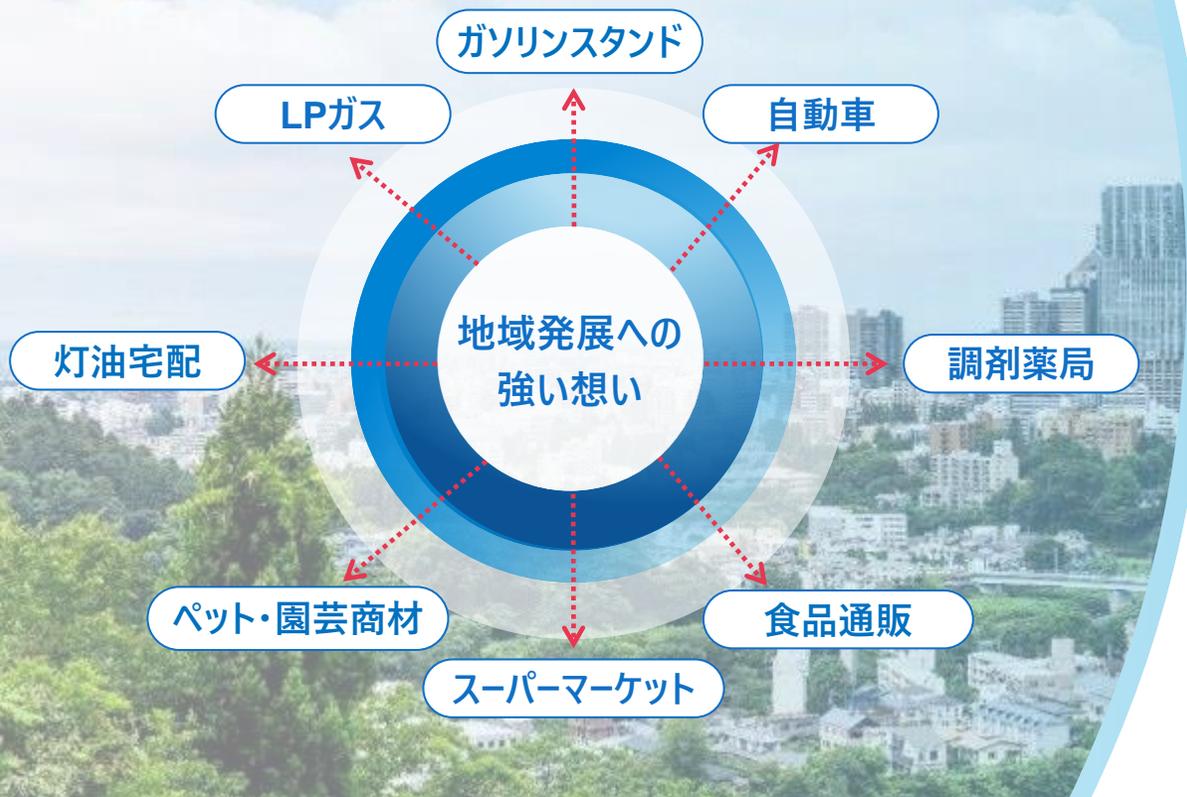
国内は東北全域と関東を中心に全国、海外は北米・アジア（シンガポール・ベトナム等）で展開



■ 時代の変遷と共に変化するお客様が求める日常サービス・製品をタイムリーに提供していくことで、サービス・製品提供力を強化し、事業を拡大。結果的に多様な事業で「**地域ドミナントを実現**」する

地域の暮らしを支える多様な生活資源を幅広く、総合的に調達し、直接供給する

業務エリア・地域の生活に根をおろし、密着し役立つ「**ピープルズ・カンパニー**」



地域に根差した強固なポジショニング

東北でシェア1位の事業

- 産業用燃料取扱量
- LPガス取扱量
- ENEOSガソリンスタンド店舗数、バッテリー・タイヤ取扱量
 - * 元売り資本のっていない、独立系運営事業者として
- カーコーティングプロショップ店舗数（KeePer技研直営を除く）
 - * KeePer技研全国コンテスト優勝者、準優勝者在籍

* 自社の調査による

ビジネスモデル②：多彩な事業を時代のニーズに応じて展開



■時代のニーズに応じて、次々に商材を開拓、持続的成長を実現



② 財務指標に見る 当社成長の軌跡

KAMEI

店商 亀井 石 油 株式会社

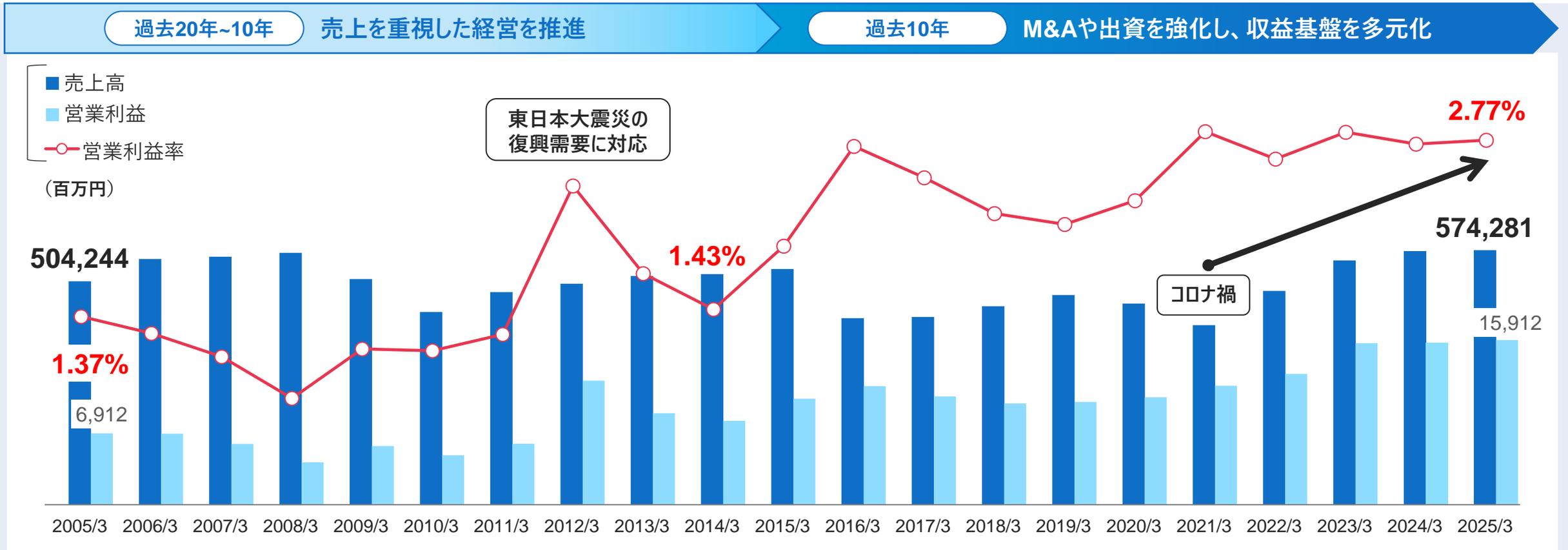
代理 亀井 石 油 株式会社

過去20年、時代に合わせた事業ポートフォリオの変革で収益性は強化



- 2015年3月期～ M&Aや投資を積極化で利益重視へ転換、事業構成の多様化・利益成長へ
- 2021年3月期～ 利益基盤の多元化による成長が加速、稼ぐ力が次のステージへ

売上高・営業利益・営業利益率の推移（過去20年）



当社M&Aの軌跡

震災以降

主な株式取得・営業権譲渡

西暦	企業名	セグメント
2025年	末広ガス	エネルギー事業
	設備センター	エネルギー事業
2023年	Nagatoshi Produce	海外・貿易事業 アメリカ
2022年	立花グループ	建設関連事業
2021年	EGグループ	海外・貿易事業 シンガポール
	DTグループ	海外・貿易事業 アメリカ
2020年	KVJグループ	海外・貿易事業 ベトナム
2018年	M2メディカル	ファーマシー事業
2017年	サンイト貿易	食料事業
	コダマ、アンジェリーナ	食料事業
2015年	LHYKグループ	海外・貿易事業 シンガポール
2013年	エムシーエス	ファーマシー事業
2012年	KCセントラル貿易	海外・貿易事業
	Mitsuwa	海外・貿易事業 アメリカ
2011年	アイム	ファーマシー事業
	アグリ	食料事業
	IMEI	海外・貿易事業 シンガポール

事業ポートフォリオの変革に貢献

直近13年 売上高成長率 < 営業利益成長率 < 営業CF成長率

(百万円)	2013年3月期	2025年3月期	変化
売上高	516,271	574,281	CAGR +0.89%
営業利益	8,842	15,912	CAGR +5.02%
営業CF	5,506	38,362	CAGR +17.56%
営業利益率	1.7%	2.8%	+1.1ppt

セグメント利益構成比:
脱石油依存の進展、収益構造の多元化が進む

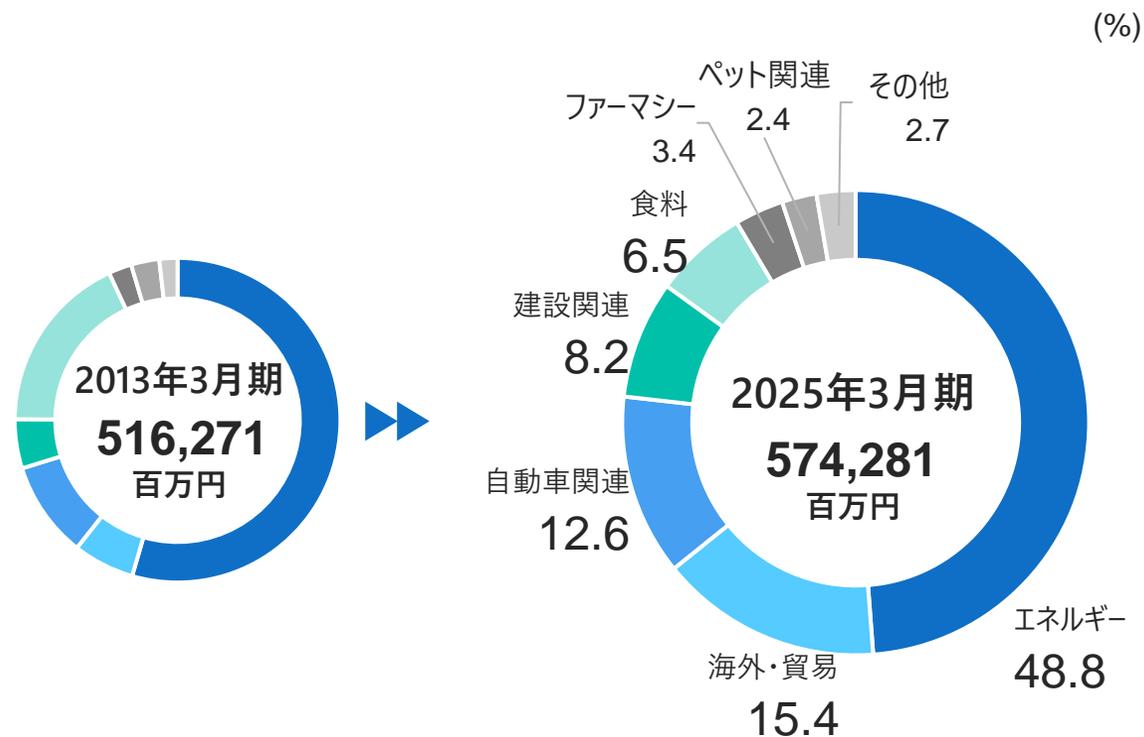
	2013年3月期	2025年3月期	変化
エネルギー	60.9%	31.6%	△29.3ppt
海外・貿易	2.4%	26.9%	約11倍
自動車関連	25.1%	24.6%	△0.5ppt
建設関連 (旧住宅関連)	5.9%	7.6%	+1.7ppt
食料・その他	5.6%	9.3%	+3.7ppt



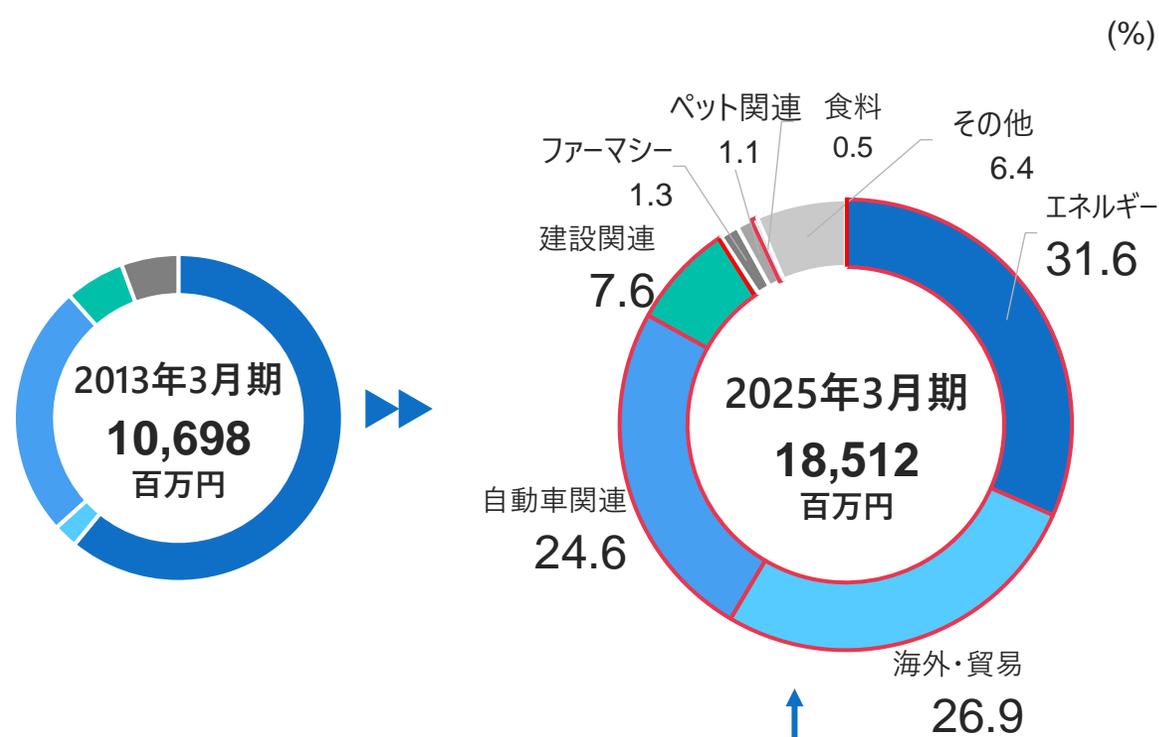
■時代のニーズに合わせて事業ポートフォリオを変革させながらも、増収増益基調で拡大発展

■脱石油依存が進展し、事業構成を多様化しながら増収、セグメント利益は大幅に増加

売上高



セグメント利益 * 全社費用控除前



エネルギーだけでなく、海外・貿易、自動車関連、建設関連が利益基盤に育っている

セグメント利益の推移：「利益基盤の多元化」が利益創出力を押し上げ



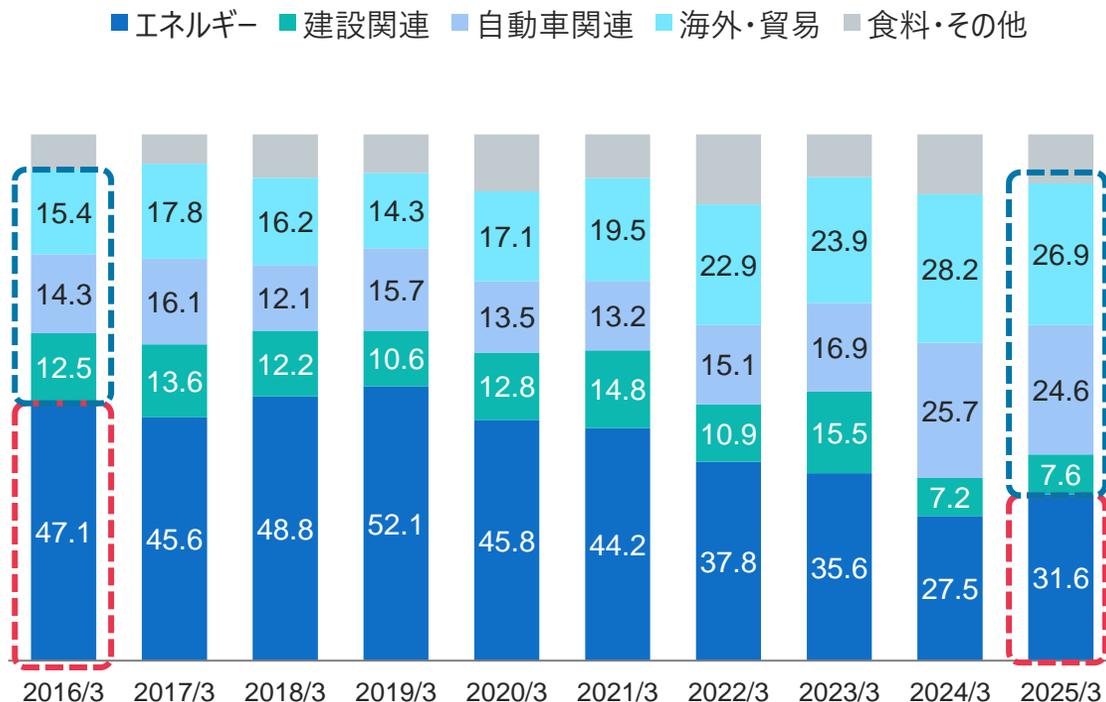
- 利益基盤が多元化し、結果としてセグメント利益の増加に貢献している
- 事業構造の多様化・利益成長に、M&Aによる新規事業への参入と既存事業の体質強化の双方が寄与

利益基盤の多元化が進展

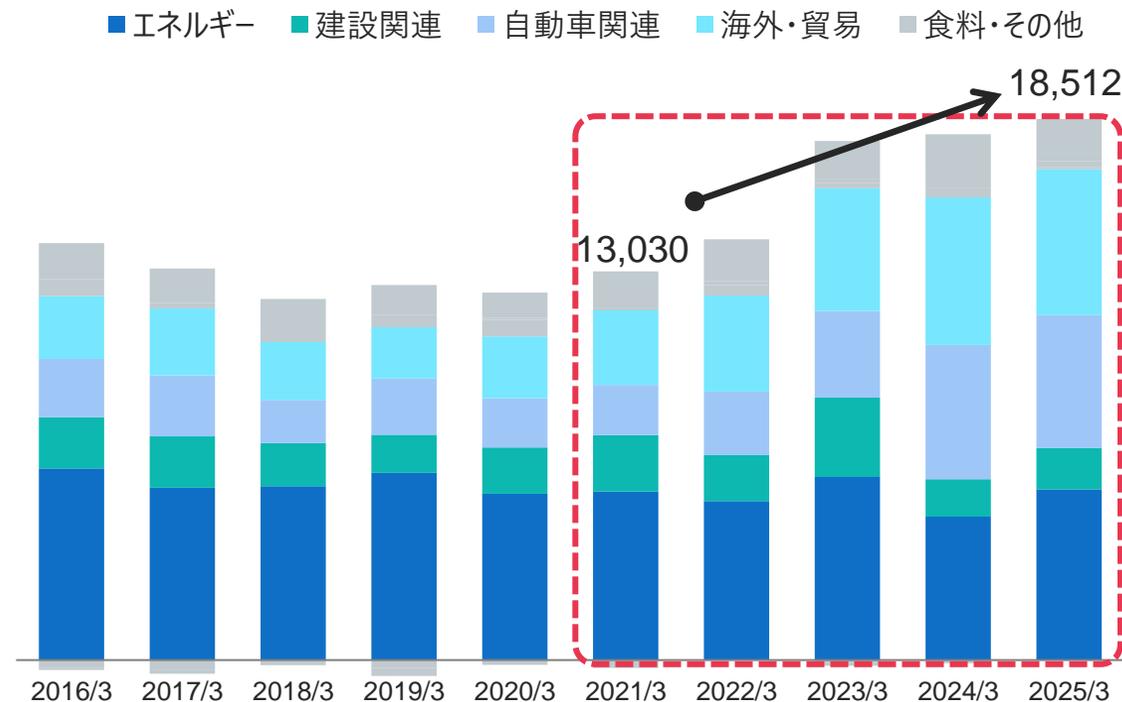


利益創出力の押し上げに貢献

セグメント利益 * 構成比 (%)



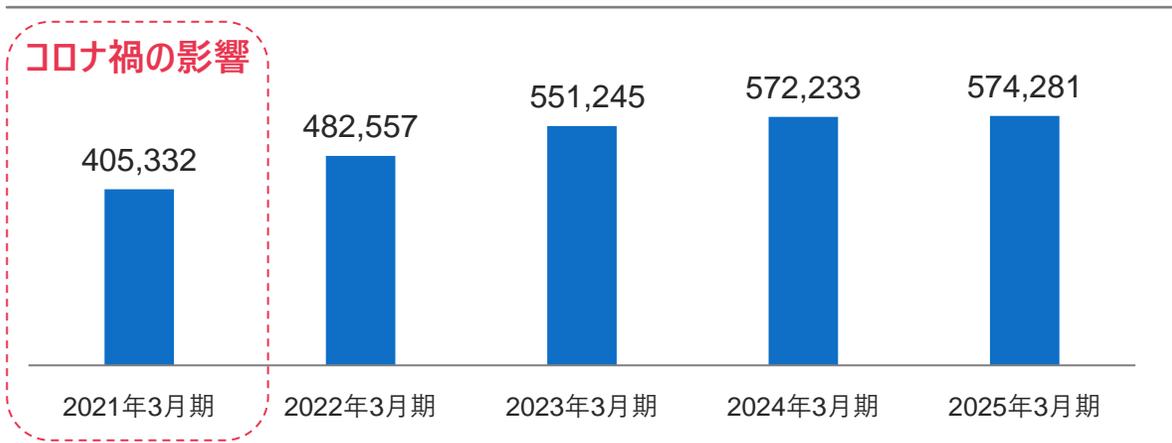
セグメント利益 * 推移 (百万円)



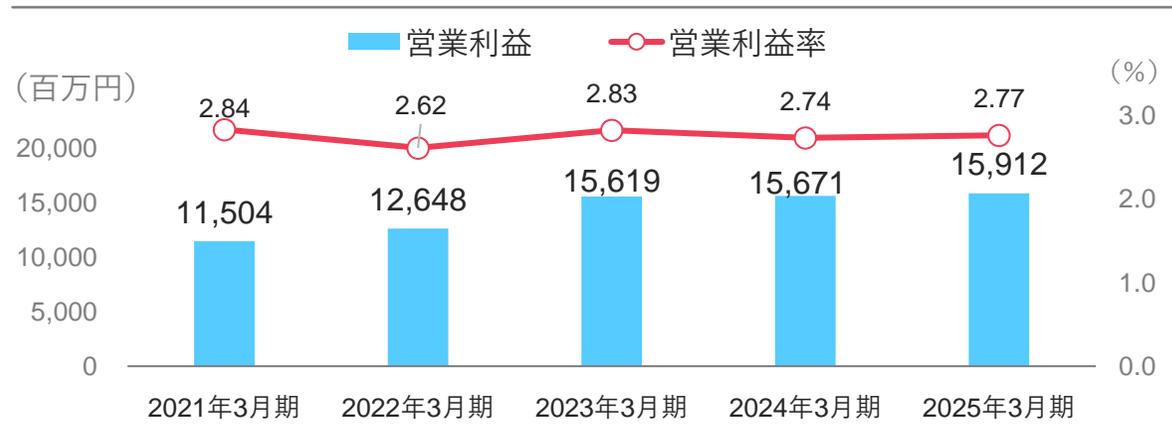
(* セグメントに分解できない全社費用を算入しない営業利益)



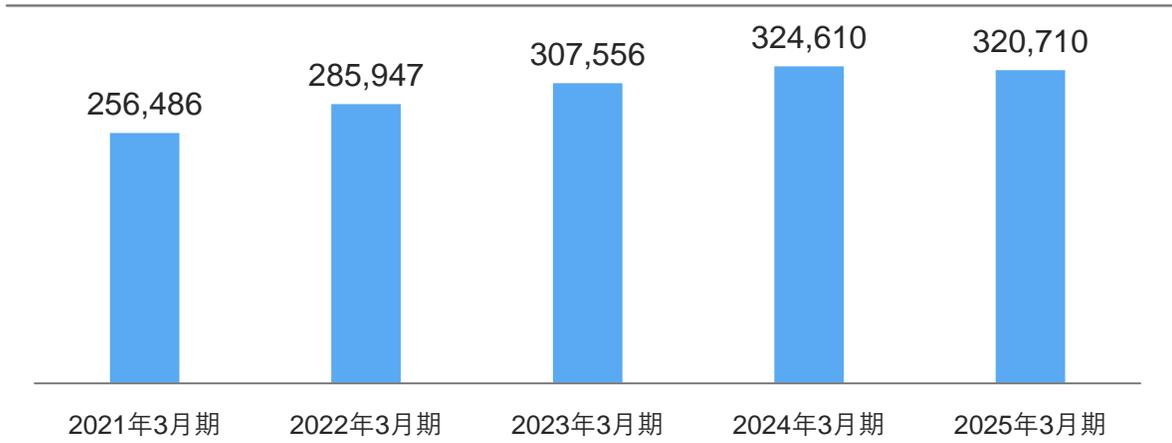
売上高(百万円)



営業利益(百万円,%)

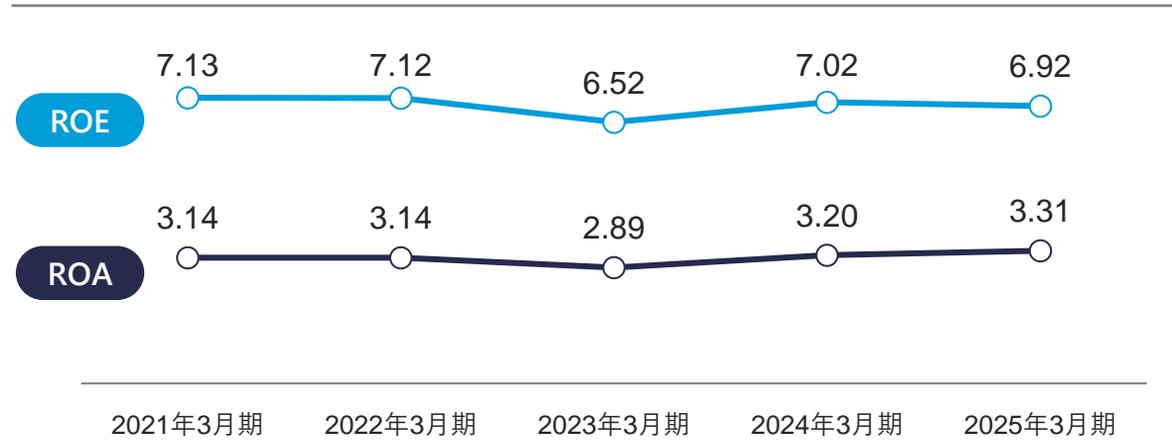


総資産(百万円)



ROEとROA(%)

資本効率性の改善が課題

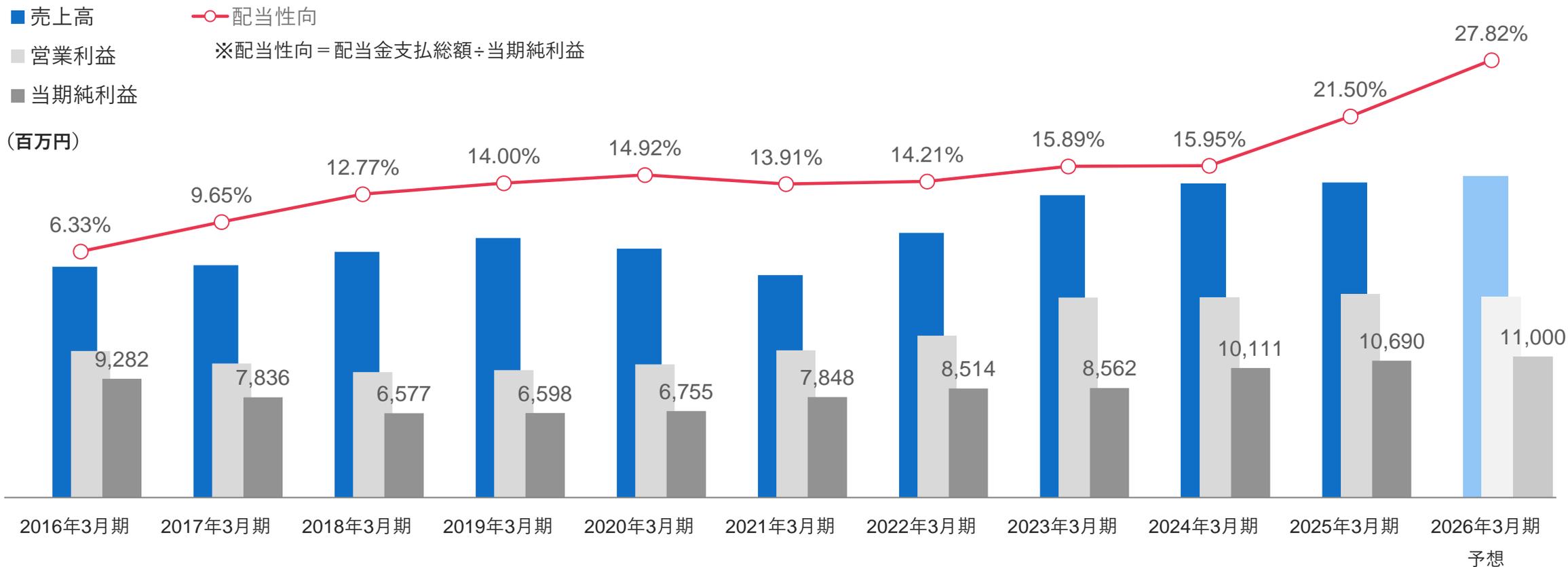




■ 2025年3月期は、前期に引き続き営業利益・当期純利益共に過去最高を更新

■ 安定配当と増配方針を継続、11期連続増配見込み

直近10年の業績・配当性向推移



③ 各セグメント について

KAMEI



			2025年3月期構成比*	事業概要（グループ会社含む）
エネルギー		売上高	49.2%	ENEOSなどの特約店としてガソリン、灯油、軽油、重油、LPガスを販売するほか、太陽光発電、LED、空調設備、高効率給湯設備などの環境商材を販売。ガソリンスタンドのほか、カーコーティングプロショップを運営。
		セグメント利益	31.6%	
食料		売上高	6.4%	農水産品（米穀類等）、畜産品（牛タン等）、ビール、ワイン、清酒等を販売するほか、スーパーマーケットやフランチャイズ店舗等の運営。米穀類の精米及び販売。ビールやワインを輸入販売。高級洋菓子原材料を輸入。また、食肉の加工製造及び販売。
		セグメント利益	0.5%	
建設関連		売上高	8.4%	2021年3月期から住宅関連→建設関連にセグメント名称を変更。キッチン、ユニットバス等の住宅設備機器及び鋼材・土木資材等の基礎資材を販売。リフォーム事業を展開するほか、鉄骨・ソーラーの専門工事業者として設計・施工を実施。
		セグメント利益	7.6%	
自動車関連		売上高	12.8%	最大手国産メーカー車を販売するほか、欧州製輸入車を販売し、レンタカー及びカーリース事業も展開。
		セグメント利益	24.6%	
海外・貿易		売上高	15.7%	多様な事業を海外・貿易で展開。中国及び東南アジア向けにベアリング、電装部品を輸出するほか、ロシアから水産物（鮭、鱒、カニ等）を輸入。米国においてスーパーマーケットを運営。シンガポールにおいて船舶用潤滑油の保管・輸送・納入。海外での船舶用燃料油を供給。食料品等の輸出入業。ベトナムにおいてワインの輸入卸販売。また、カジュアルシューズやアパレル用品を輸入。
		セグメント利益	26.9%	
ペット関連		売上高	2.5%	ペットフード、ペット用品、園芸資材の販売。プライベートブランドの開発・輸入を行うほか、企画・販売促進のコンサルティングサービス等を実施。
		セグメント利益	1.1%	
ファーマシー		売上高	3.5%	調剤薬局を運営し、処方薬及び一般医薬品を販売するほか、在宅医療や介護関連事業の訪問介護、通所介護等を実施。
		セグメント利益	1.3%	
その他		売上高	1.6%	オフィス機器の販売、運送業、不動産賃貸業、保険代理店業、リース業等を展開
		セグメント利益	6.4%	

(*セグメントに分類されない全社費用を含まない営業利益合計値)

本社とグループ会社で8つの報告セグメントを構成



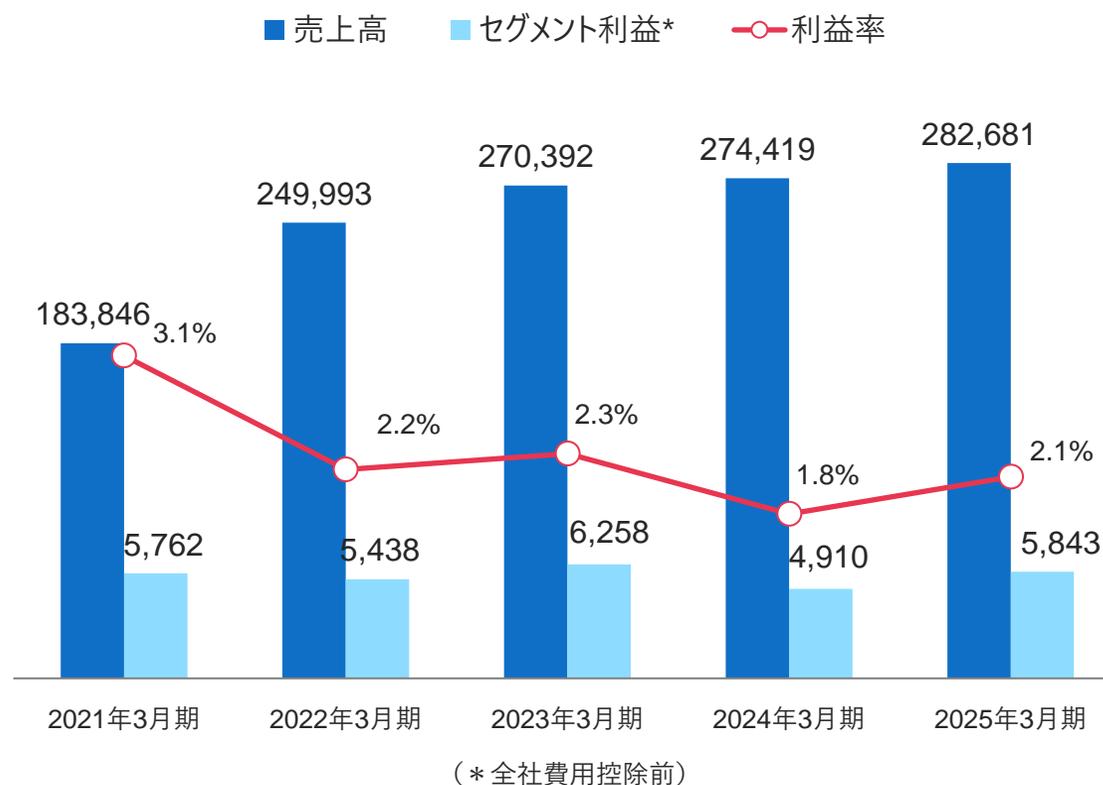
報告セグメント	エネルギー	食料	建設関連	自動車関連	海外・貿易	ペット関連	ファーマシー	その他
カメイ本社 構成部門	法人営業部 (石油製品・関連商材) <ul style="list-style-type: none"> 石油製品 次世代バイオ燃料 産業資機材 化学品 	食料部 <ul style="list-style-type: none"> 酒類・飲料 畜産品 農水産品 通信販売 スーパーマーケット運営 FC店舗運営 ケータリングサービス ふるさと納税商品開発・企画 	ホーム事業部 (住宅設備・リフォーム) <ul style="list-style-type: none"> 住宅設備機器 リフォーム 				ヘルスケア事業部 <ul style="list-style-type: none"> 調剤薬局の運営 	法人営業部 (オフィス商材・保険) <ul style="list-style-type: none"> オフィス関連・システム 各種保険
	ホーム事業部 (LPガス・灯油・関連商材) <ul style="list-style-type: none"> プロパンガス 灯油宅配 ガス小売 ガス機器・省エネ商材 保安事業 		建設事業部 <ul style="list-style-type: none"> 鉄骨工事 土木資材 環境エネルギー 基礎資材 建設関連商材 					カメイ (賃貸)
連結子会社	<ul style="list-style-type: none"> LPガス販売 住宅設備機器販売 都市ガス配管工事 	<ul style="list-style-type: none"> ワイン、ビール等輸入 菓子類輸入 食肉・精米加工 農産品卸 	<ul style="list-style-type: none"> 建築設計監理 土木資材卸 シールド工事 プラント製造 	<ul style="list-style-type: none"> 国産車・輸入車販売 レンタカー、リース 	<ul style="list-style-type: none"> スポーツ用品輸入 産業機材輸出入 酒類・食品輸出入 米国スーパー運営 船舶用燃料販売・輸送 	<ul style="list-style-type: none"> ペットフード・用品、園芸資材卸 	<ul style="list-style-type: none"> 調剤薬局の運営 介護サービス 医療機器卸 	<ul style="list-style-type: none"> 各種リース、旅行代理店 物流、倉庫業 オフィス関連・システム
	計 2社	計 8社	計 4社	計 6社	計 25社	1社	計 6社	計 3社



- 三陸地方漁船への燃料供給、1908年の旧日本石油の販売代理店から本格スタートした祖業。当社事業の中核
- 全社売上の約5割、セグメント利益の4分の1以上（2025年3月期）
- 石油製品・LPガス販売、ガソリンスタンド運営が主体だが、太陽光発電、バイオディーゼル燃料提供も展開
- (株)設備センター（仙台市）の株式を取得（2025年2月）、末広ガス(株)（前橋市）の株式を取得（同 8月）



売上高とセグメント利益(率)の推移 (百万円)

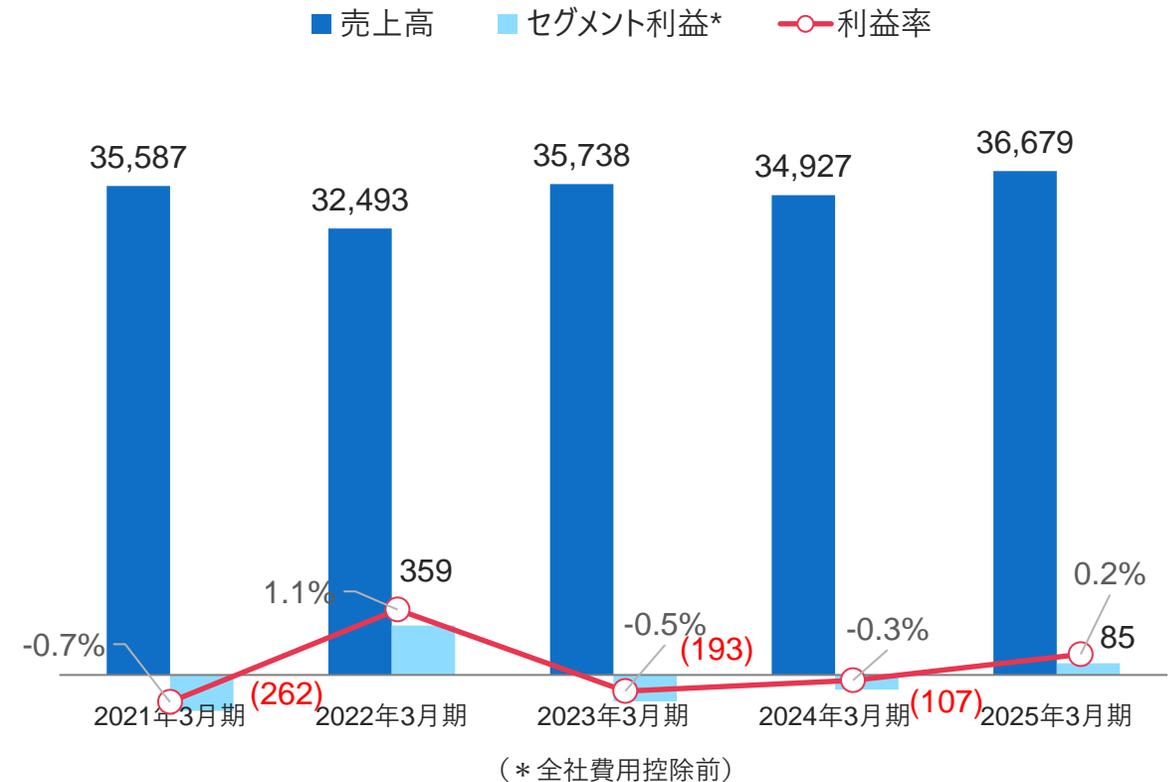




- 1933年に麒麟麦酒（キリンビール）の特約販売店となり事業拡大
- コカ・コーラ社より、南東北のボトリング事業の権利を取得し、営業展開（2015年まで）
- 酒類や農畜産品等の卸販売から、近年では高齢者施設への食事提供サービス、地域特産品の企画・開発中心のふるさと納税事業や外食事業にも進出。食品加工メーカーや製菓材料輸入のM&Aも



売上高とセグメント利益(率)の推移 (百万円)





■ 住宅設備機器の卸売販売からスタート（旧セグメント名は、「住宅関連」）

■ 個人向け事業から法人向け事業へと発展。

住宅資材・設備から建設資材へと対象商品が、そして資材販売から工事請負へと事業内容が変遷



鉄骨工事

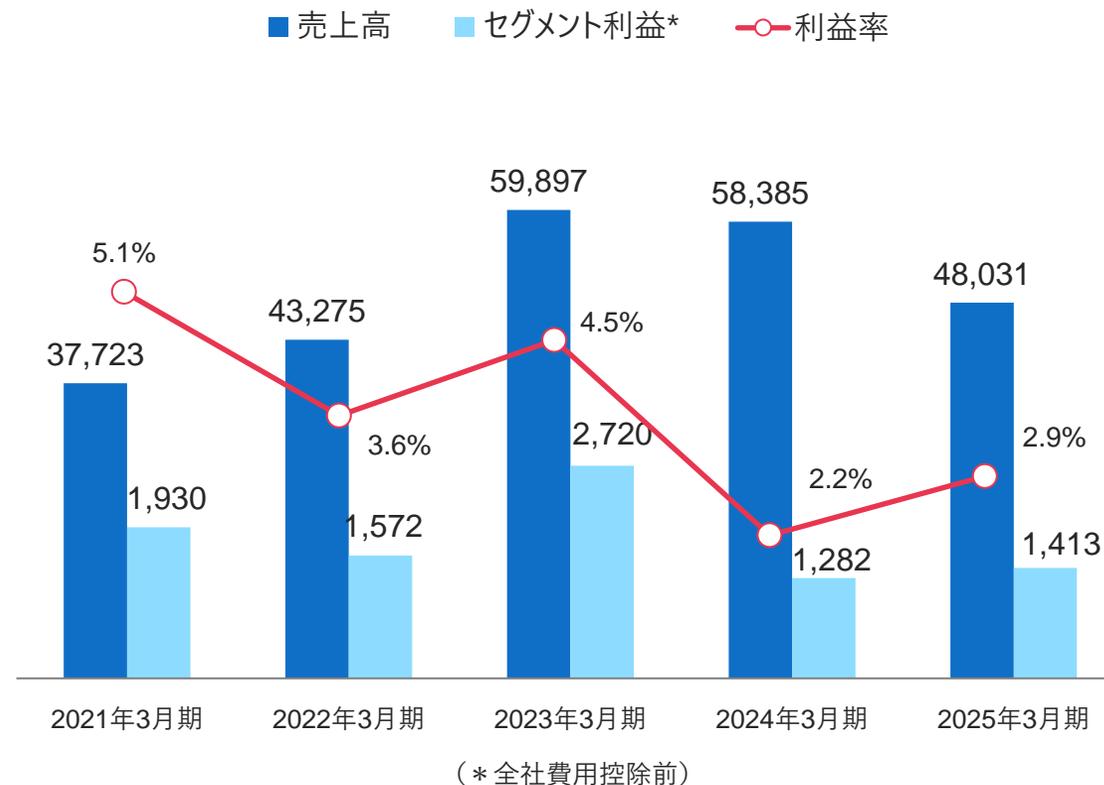
建築・設計



土木資材

メガソーラー架台

売上高とセグメント利益(率)の推移 (百万円)

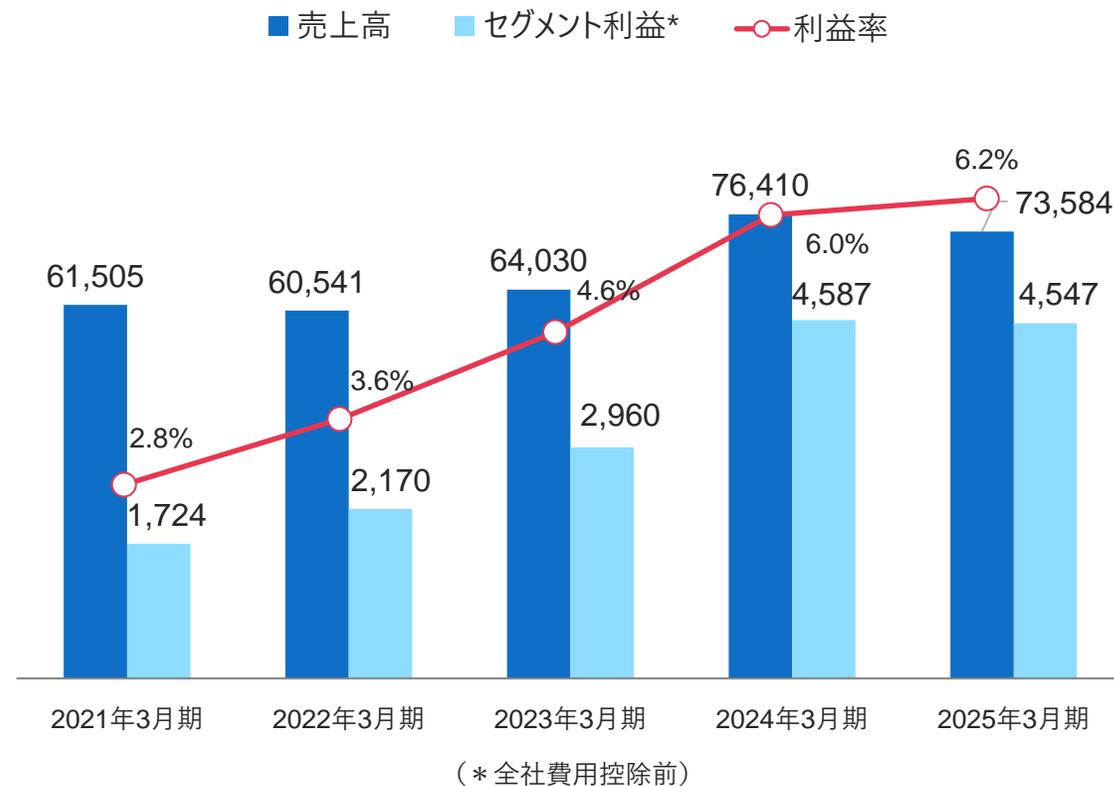




- 1932年（第二次世界大戦前）の米フォード車の輸入・販売からスタートした祖業の一つ
- 自動車販売（国産・輸入）だけでなく、レンタカー、カーリース等も展開
- 東北・北海道中心に自動車ビジネスネットワークを展開



売上高とセグメント利益(率)の推移 (百万円)

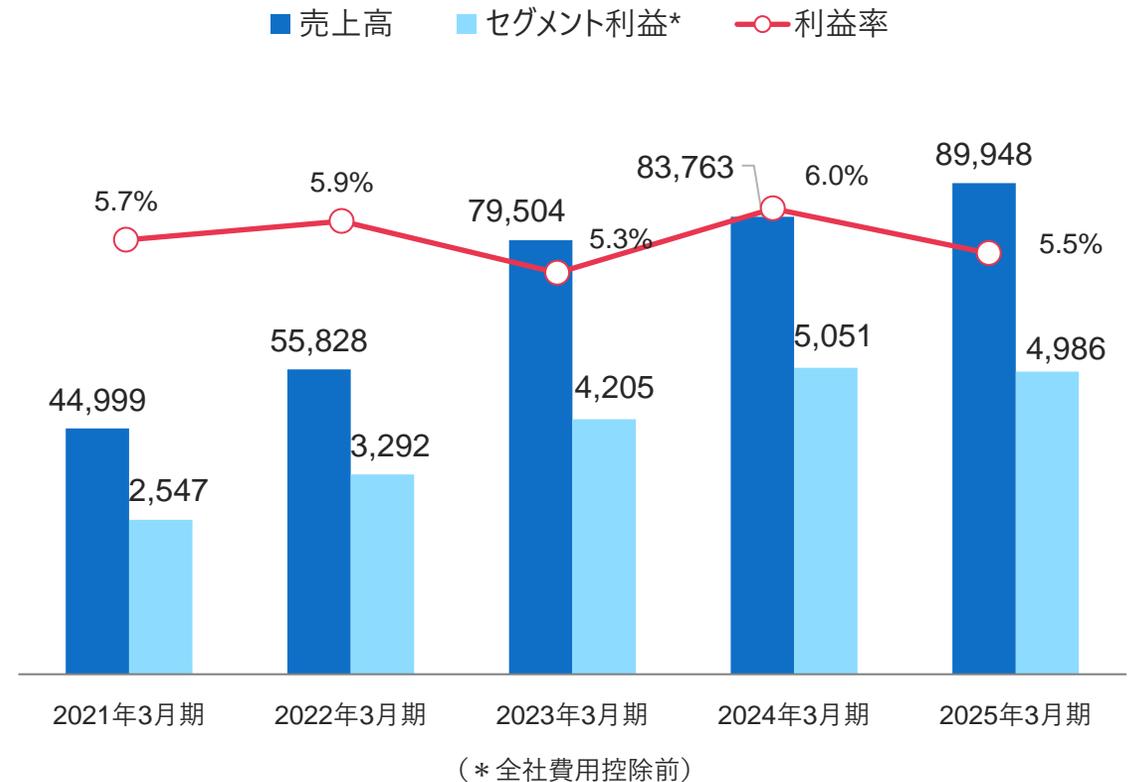




- 1973年の米国現法設立からスタート。成長市場の北米・東南アジアで、商社機能（調達・仲介・販路）を拡大
- 日本製品の輸出入と海外リテール事業強化（スーパー・外食FCなど）の両面で事業展開
- 近年は積極的なM&Aが奏功し、伸長傾向
- 北米事業強化に向け、子会社3社を北米現地法人であるKamei North Americaの傘下に統合・再編



売上高とセグメント利益(率)の推移 (百万円)

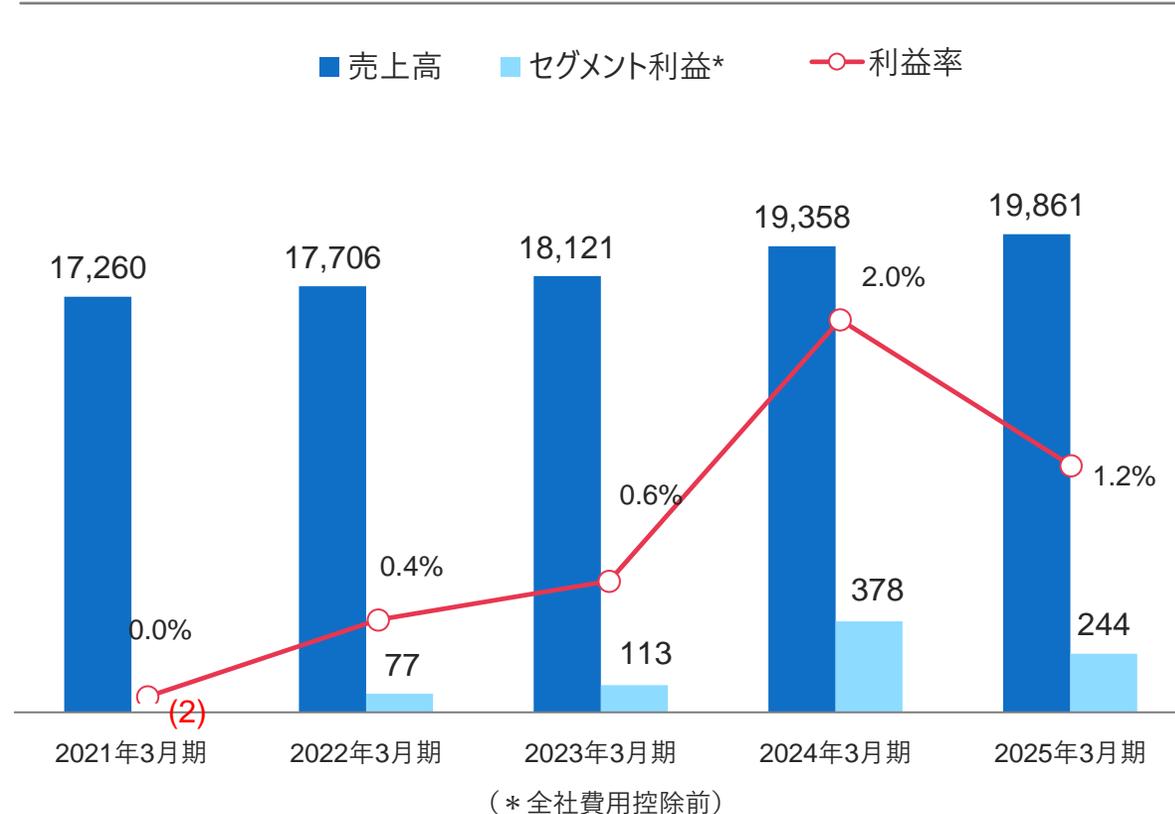




- 2000年4月に調剤薬局事業を宮城県気仙沼市で開始
- M&Aを駆使し、関東・近畿・東海圏へ進出。直営56店舗、グループ55店舗の計111店舗を運営(2025年9月末)
- かかりつけ薬局機能、健康イベントの実施を通じ、地域を包括するトータルヘルスケアを推進



売上高とセグメント利益(率)の推移 (百万円)





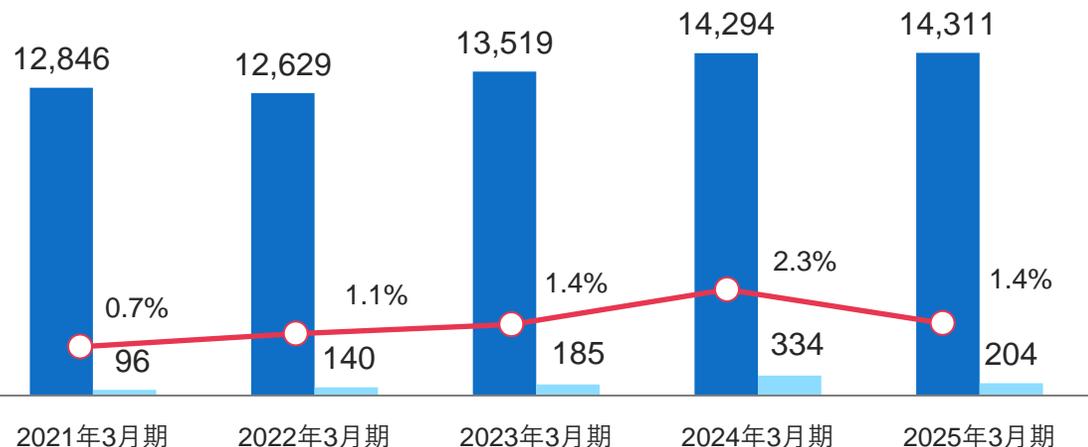
- 新たにライフスタイル事業領域へ参入、販売代理店契約からM&Aを活用した戦略へ
- ペット関連は国内ブランド取り扱いの他、PB商品の開発・販売拡大を積極化
- その他、東北を中心に地域インフラを支える物流機能を所有。各種事業・各部門との連携が進む

ペット関連(百万円)



2008年にペット、園芸用品・農業資材を扱うオーシマと小野商事（現オーシマ小野商事）の株式取得でスタート
EC店舗を活用し、全国展開

■ 売上高 ■ セグメント利益* ○ 利益率

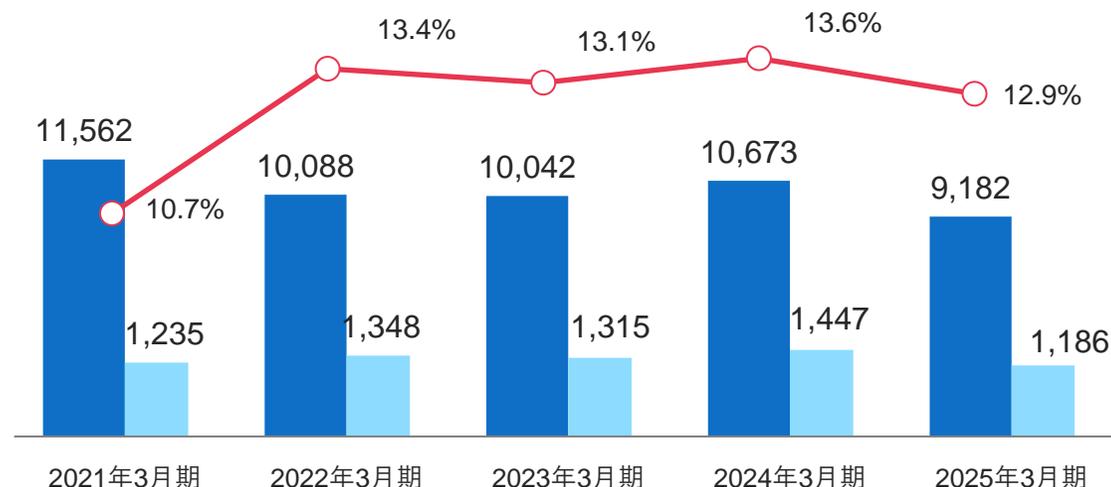


その他(百万円)



東北を中心とする物流子会社を所有、各種リース・旅行代理店業のほか、オフィス商品関連サービス提供、各種保険取り扱い、賃貸業等

■ 売上高 ■ セグメント利益* ○ 利益率



(* 全社費用控除前)

本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、既知及び未知のリスクや不確実性及びその他の要素を内包しており、これらの目標や予想の達成及び将来の業績を保証するものではありません。

また、これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。従いまして、本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願いいたします。

本資料利用の結果生じた、いかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。



カメイ株式会社

2025年11月

東証プライム

8037

