



アルインコ株式会社

2024年3月期決算および中期経営計画 説明会資料

2024年5月27日

証券コード：5933

<https://www.alinco.co.jp/>

「中期経営計画2027」の策定に関するお知らせ

当社は、このたび2025年3月期（第55期）から2027年3月期（第57期）までの3カ年を実行期間とする「中期経営計画2027」を策定しましたので、下記の通りお知らせします。

記

1. 策定の背景及び方針

当社は前中期経営計画（2022年3月期～2024年3月期）において、多様で変化の激しい事業環境に対応するべく「ニッチマーケットでトップ企業に」の経営方針のもと、事業多角化の強化によってさらなる成長の実現を推進してまいりました。前中期経営計画期間中には、新型足場「アルバトロス」の拡販を核として当社がコア事業として位置付けている仮設機材の製造、販売、レンタルに係る事業の深耕が進展すると共に、将来に向けた成長事業と位置付けている電子機器関連事業においても新たな成長機会に繋がるプリント配線板事業をM&Aによって取り込むことができました。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症禍を経た消費動向の変化や資源・エネルギー価格の高騰、世界的な金融引き締めの中かで進んだ円安は、想定を超えたスピードで利益面での制約要因となりました。

このような状況の中、当社はあらためて2025年3月期から2027年3月期までの3カ年を実行期間とする「中期経営計画2027」を策定しました。2023年3月に東京証券取引所が公表した「資本コストや株価を意識した経営」についての要請をふまえ、以下をポイントとした経営計画の実行によって中長期の飛躍を図る所存です。

Point 1 : コア事業の進化と事業ポートフォリオの再構築

Point 2 : 資本コストや株価を意識した経営の実現

Point 3 : 連結配当性向目標40%に加え累進配当を実施

※ 2024年4月3日公表「「中期経営計画2027」策定に関するお知らせ」から抜粋

トピックス② 2024年3月期期末配当を期初予想から1円増配

剰余金の配当（増配）に関するお知らせ

当社は、2024年5月2日開催の取締役会において、下記のとおり2024年3月20日を基準日とする剰余金の配当（増配）を行うことを決議いたしましたのでお知らせいたします。

なお、当社は取締役会決議により剰余金の配当を行うことができる旨を定款に定めております。

記

1. 剰余金の配当（期末配当）の内容

	決定額	直近の配当予想 (2023年5月2日公表)	前期実績 (2023年3月期)
基準日	2024年3月20日	同左	2023年3月20日
1株当たり配当金	21円	20円	20円
配当金の総額	418百万円	—	397百万円
効力発生日	2024年5月29日	—	2023年5月29日
配当原資	利益剰余金	—	利益剰余金

2. 理由

当社は、安定的な配当の維持を基本方針とし、連結配当性向40%を目標として配当を実施してまいります。また、2024年4月3日に公表しました「中期経営計画2027」（2025年3月期（第55期）から2027年3月期（第57期）まで）においては、剰余金の配当についての過去の配当実績などもふまえて従来の方針に加えて「中期経営計画2027」期間中は、1株当たり配当額を、前年度実績を下限として利益成長に応じて増加させる累進配当を実施することとしております。

このような方針のもと、2024年3月期の期末配当金につきましては、連結業績及び連結配当性向などを勘案し、1株当たり21円とさせていただきました。既に2023年11月22日実施済みの中間配当金1株当たり20円と合わせまして年間配当金は、前期に比べて1円増配の1株当たり41円となり、連結配当性向は40.6%となります。

※ 2024年5月2日公表 剰余金の配当（増配）に関するお知らせから抜粋

2024年3月期業績について	4
2025年3月期業績予想について	14
「中期経営計画2027」サマリー	19
「中期経営計画2027」の概要	22
資本コストを意識した経営の実現に向けて	33
投資と株主還元	36
会社概要について	43



2024年3月期業績について

■ 親会社株主に帰属する当期純利益が、前期対比で増加

- ✓ 売上高は、仮設機材関連製品の売上高減少の影響を大きく受けた。建設用仮設機材のユーザーが機材を購入する代わりにレンタルを選択し、レンタルセグメントの売上高が増加したが他のセグメントを牽引することができなかった。
- ✓ 営業利益及び経常利益は、前期までの販売価格改定効果の実現したものの、売上高が減少するなか、更なる円安の進展でコスト圧力が増加。為替予約のヘッジ効果も減少し、前期対比で営業利益は26.4%減、経常利益は19.3%減となった。
- ✓ 親会社株主に帰属する当期純利益の増加（前期対比28.5%増）には、インドネシアの海外子会社業績の黒字化が寄与。前期子会社化に伴う特別損失がなくなると共に、資源プラント建設向けのレンタルニーズを取り込み業績が期初から好調に推移した。

	実績	前期対比
売上高	57,876百万円	△ 4.7%
営業利益	1,781百万円	△26.4%
経常利益	2,879百万円	△19.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,988百万円	+28.5%

■ 積極的な投資によって連結総資産は増加 自己資本比率は 前期末並みの44.7%となった

- ✓ 期初から好調が継続したレンタル関連事業ではレンタル資産への投資を積極的に展開
レンタル資産への投資は期初計画22.5億円に対して28.0億円を実施
- ✓ 子会社の東電子工業(株)においては総額約22億円（当期中の投資額13.9億円）で製造能力増強に向けて新工場の建設を進めた。新工場は予定通り竣工し、2024年年初から順次導入設備が稼働スタート
- ✓ 高水準の建設投資継続を想定し、今後の受注に備えて計画生産を実施したことで棚卸資産が前期末比21.1億円増加

	実績	前期末対比
総資産	68,315百万円	+4,633百万円
純資産	30,544百万円	+2,101百万円
自己資本比率	44.7%	+0.1ポイント
PBR	0.68倍	

2024年3月期 連結業績

- ✓ 売上高は、仮設機材関連製品の売上高減少の影響を大きく受け、住宅機器や電子機器セグメントの減収を補えず。
- ✓ コア事業では、仮設機材レンタル会社の機材調達ニーズに衰えはないが、期初から工事の着工や進捗の遅延が想定以上に長引き、機材購入に代えてレンタルで対応する動きが活発化したことでレンタルの売上高が増加したが、販売の減少を補えなかった
- ✓ 利益面では、期初からの円安環境継続や原材料価格の高止まりなどコスト上昇圧力が継続するなか、顧客のレンタルニーズ活発化に対応したレンタル資産への積極投資によって減価償却費が増加し、営業利益、経常利益は前期比で減少した

(単位：百万円)

	2022.3月期		2023.3月期		2024.3月期	
	実績 (売上比)		実績 (売上比)		実績 (売上比)	前期比 増減額 (増減率)
売上高	55,255 (100.0%)		60,717 (100.0%)		57,876 (100.0%)	△2,841 (△4.7%)
営業利益	1,119 (2.0%)		2,420 (4.0%)		1,781 (3.1%)	△639 (△26.4%)
経常利益	1,126 (2.0%)		3,568 (5.9%)		2,879 (5.0%)	△689 (△19.3%)
親会社に帰属する当期純利益	451 (0.8%)		1,546 (2.5%)		1,988 (3.4%)	+441 (+28.5%)
レンタル資産投資額	2,048		1,813		2,796	+982
一般設備投資額	1,246		2,078		2,576	+498
レンタル資産償却額	2,006		1,905		2,066	+160
その他減価償却額	1,000		1,056		1,196	+140

2024年3月期 セグメント情報

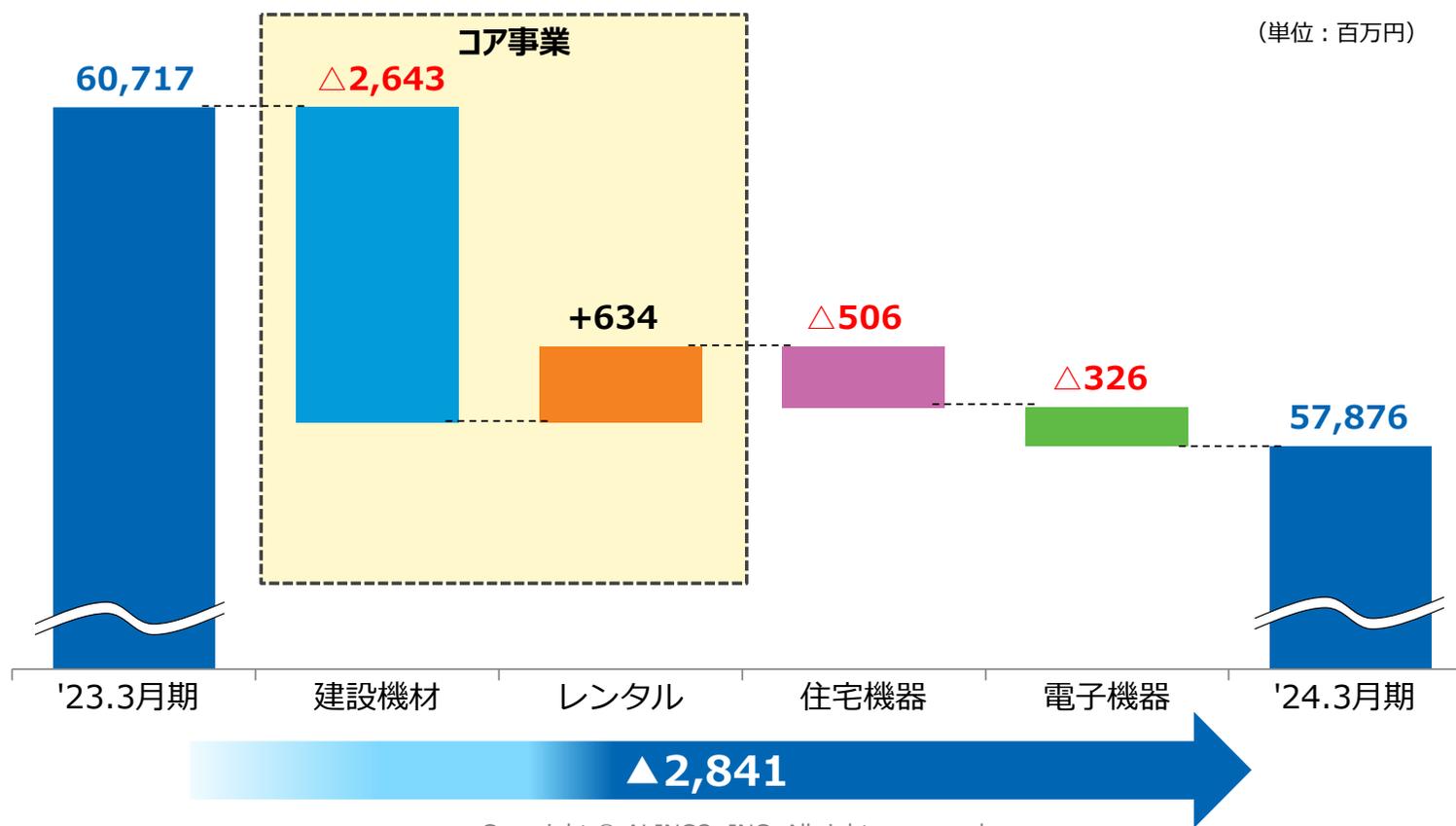
- ✓ 建設機材セグメントは、仮設機材レンタル会社の購入時期が後ずれしているため仮設機材関連の売上高が前期比9.9%減。物流関連でも大型物件が少なく売上高が前期比13.0%減少した。レンタルセグメントは、仮設機材の購買後ずれによるレンタルニーズの拡大によって、レンタル資産の稼働率は高水準継続。減価償却負担が増加したものの、海外レンタル子会社の連結子会社化も業績に寄与し、連結業績全体の下支えとなった
- ✓ 住宅機器セグメントはさらなる円安の進行による仕入コスト上昇と為替予約のヘッジ効果減少が、また、電子機器セグメントは子会社のアルインコ富山(株)における設備稼働の低下や東電子工業(株)の新工場建設に向けた先行費用計上が業績の制約要因となった

(単位：百万円)

上段：売上高 下段：セグメント利益	2022.3月期	2023.3月期	2024.3月期	
	実績	実績	実績	前期比増減率
建設機材関連	19,880 1,349	24,472 2,767	21,829 2,514	△10.8% △9.2%
レンタル関連	15,948 86	16,973 437	17,607 383	+3.7% △12.4%
住宅機器関連	15,070 △200	13,780 △124	13,274 △462	△3.7% -
電子機器関連	4,355 153	5,491 225	5,164 △65	△5.9% -
調整	- △263	- 261	- 509	- -
全社合計	55,255 1,126	60,717 3,568	57,876 2,879	△4.7% △19.3%

2024年3月期 売上高セグメント別増減要因

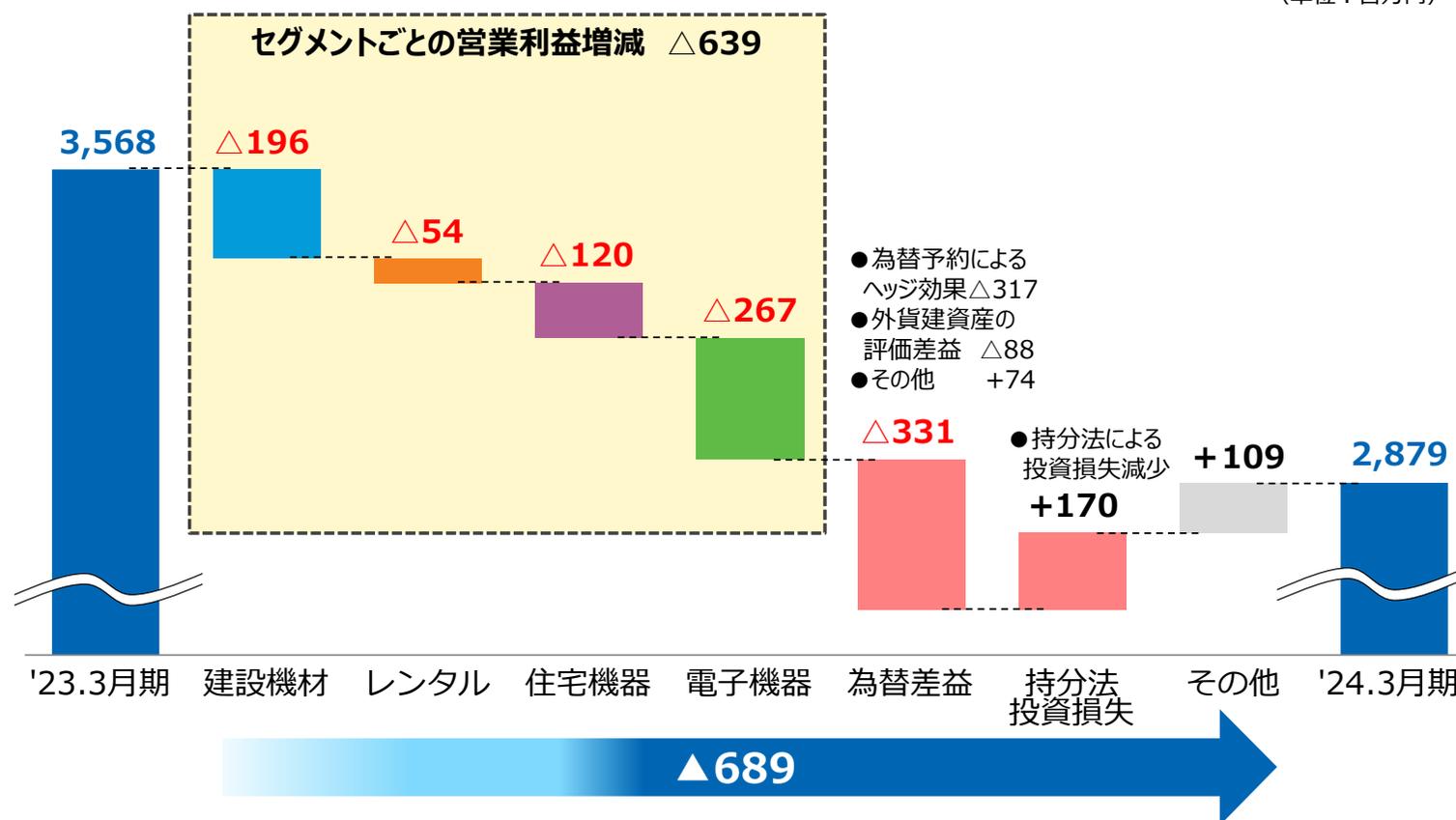
- ✓ 売上高は前期比28億41百万円減の578億76百万円となった
- ✓ 建設機材セグメントは仮設機材販売が前期比16.8億円減、物流倉庫向けラックなどの販売が同9.6億円減
- ✓ レンタルセグメントは仮設機材の購買ニーズがレンタルに移ったこと、海外レンタル子会社の復調によって売上高が増加
- ✓ 住宅機器セグメントは既存製品の値上げによる販売減を新製品販売で補えず売上高が減少、電子機器セグメントはアルインコ富山(株)の売上高が減少



2024年3月期 経常利益増減要因

- ✓ 営業利益は、売上高の減少や積極的なレンタル資産投資による減価償却費の増加や円安による仕入コスト上昇によって前期比減
- ✓ 経常利益は、前期に比べて為替ヘッジによる為替差益が減少。経常利益は前期比6億89百万円減の28億79百万円となった

(単位：百万円)



2024年3月期のセグメント別業績について

建設 機材 セグメント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 建築工事着工の後ずれが影響して、新型足場「アルバトロス」の購入を検討している顧客が、購入に代えてレンタルで対応する動きが活発化 ✓ 「アルバトロス」関連製品は前期比で減少したものの、屋内配管や電気工事などの作業ニーズ増加を見越したアルミ製作業台の販売は好調であった ✓ 物流倉庫向けのラック販売では、大型受注案件が少なく売上高が減少 	住宅 機器 セグメント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ アルミ製昇降器具などの製品は、展示会開催の本格回復や、2023年10月からのトラック昇降設備義務の適用範囲拡大で特殊はしごの需要が増加。半導体工場向けに高所作業台の販売も増加したが、既存品の値上げによる販売減を補えず ✓ フィットネス関連製品は、前期に準備を進めた“値ごろ感”を出した新製品を積極投入したものの、諸物価上昇の影響から高価格帯の既存品販売が伸びず ✓ さらなる円安進展によるコスト上昇圧力の影響を一層強く受けた
レンタル セグメント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仮設機材レンタル会社が機材購入に代えてレンタルで対応する動きが継続し、中高層用レンタルの稼働率が高水準で推移 ✓ 受注機会の増加に応じて期初からレンタル資産の投資を積極化したことで、減価償却負担が増加 ✓ 低層用レンタルもコロナ禍で停滞していた海外実習生の受入が回復し、施工体制が安定したことから、業績は堅調に推移 ✓ インドネシアの海外子会社は資源プラントの工事が活況化して業績が好調に推移 	電子 機器 セグメント	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ハイエンドユーザーから支持された新型デジタル受信機の販売好調や、デジタル簡易無線局の帯域拡張（周波数の増波）に対応した製品販売によって、無線機などの販売は堅調に推移 ✓ 子会社のアルインコ富山(株)における売上高減少がセグメント業績を下押し。対外受注先の生産調整の影響を受け、基板実装設備の稼働率が低下し採算が低下 ✓ 東電子工業(株)の新工場は11月に竣工。2024年年初から新ラインが稼働

2024年3月期連結財政状態

(単位：百万円)

	2023.3月期	2024.3月期	
	実績 (構成比)	実績 (構成比)	前期末比 増減額 (増減率)
流動資産	41,942 (65.9%)	43,894 (64.3%)	+1,952 (+4.7%)
固定資産	21,739 (34.1%)	24,420 (35.7%)	+2,681 (+12.3%)
資産合計	63,681 (100.0%)	68,315 (100.0%)	+4,633 (+7.3%)
流動負債	22,595 (35.5%)	19,860 (29.1%)	△2,734 (△12.1%)
固定負債	12,642 (19.9%)	17,910 (26.2%)	+5,267 (+41.7%)
負債合計	35,238 (55.3%)	37,771 (55.3%)	+2,532 (+7.2%)
純資産	28,443 (44.7%)	30,544 (44.7%)	+2,101 (+7.4%)
負債・純資産合計	63,681 (100.0%)	68,315 (100.0%)	+4,633 (+7.3%)
自己資本比率	44.6%	44.7%	+0.1ポイント
D/Eレシオ	0.73倍	0.83倍	+0.1ポイント

主な増減要因 (百万円)	
流動資産	
今後の受注に向けた計画生産による たな卸資産増加	+2,107
固定資産	
東電子工業(株)における新工場建設や レンタル資産の積極的投資などによる 有形固定資産増	+2,134
負債	
長、短借入金増加	+4,386
未払法人税等の減少	+826
純資産	
親会社株主に帰属する 当期純利益	+1,988
配当金支払	△795

(注) 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

2024年3月期連結キャッシュ・フローの状況

(単位：百万円)

	2023.3月期
	実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,688
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,723
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,537
現金及び現金同等物の期末残高	6,628
フリー・キャッシュ・フロー	△1,035

2024.3月期	
実績	前期比 増減額
1,685	△1,002
△5,332	△1,608
3,652	+1,114
6,622	△5
△3,647	△2,611

主な増減要因 (百万円)	
営業キャッシュ・フロー (収入の減少)	
売上債権の減少	+934
法人税等の支払額の増加	△1,353
投資キャッシュ・フロー (支出の増加)	
有形固定資産の取得による支出の増加	△1,840
財務キャッシュ・フロー (収入の増加)	
借入金による収入	+1,143

(注) 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

- ✓ 営業キャッシュ・フローは、売上債権の回収などによって増加した一方で、法人税の支払が増加したことから前期比で収入が減少
- ✓ 投資キャッシュ・フローにおいては、「新型足場」を中心にレンタル資産への投資を継続するとともに、東電子工業(株)において新工場を竣工させたことから前期比で支出が増加
- ✓ フリー・キャッシュ・フローのマイナスに対しては、一部を借入金にて調達



2025年3月期業績予想について

2025年3月期（第55期）連結損益計算書計画

- ✓ 高水準の建設投資を背景としたコア事業の安定成長を下支えとして、住宅機器セグメントの業績改善や電子機器セグメントの成長戦略の推進を図る計画
- ✓ 全てのセグメントで増収を計画すると共に、コア事業での新型足場「アルバトロス」のシェア拡大や“購買からレンタルへ”の顧客ニーズの変化に対応したレンタル資産投資の高位安定をふまえた減価償却方法の変更（5年定率法から8年定額法へ）が営業利益の押し上げ要因となる一方で、為替予約によるヘッジ効果を見込まないことで経常利益の伸びは限定される

(単位：百万円)

	2023年 3月期 第53期 実績	2024年3月期 第54期 実績			2025年3月期 第55期 計画		
		上期 (前年同期比 増減率)	下期 (前年同期比 増減率)	通期 (前期比 増減率)	上期 (前年同期比 増減率)	下期 (前年同期比 増減率)	通期 (前期比 増減率)
売上高	60,717	29,230 (△2.1%)	28,646 (△7.2%)	57,876 (△4.7%)	30,500 (+4.3%)	30,500 (+6.5%)	61,000 (+5.4%)
営業利益	2,420	1,367 (+36.4%)	414 (△70.8%)	1,781 (△26.4%)	1,550 (+13.4%)	1,650 (+298.6%)	3,200 (+79.7%)
経常利益	3,568	2,103 (+3.8%)	776 (△49.7)	2,879 (△19.3%)	1,600 (△24.0%)	1,700 (+119.1%)	3,300 (+14.6%)
親会社に帰属する 当期純利益	1,546	1,468 (+20.1%)	520 (+60.2)	1,988 (+28.5%)	1,000 (△31.9%)	1,100 (+115.4%)	2,100 (+5.6%)
レンタル資産投資額	1,813	---	---	2,796	---	---	3,200
一般設備投資額	2,078	---	---	2,576	---	---	2,784
レンタル資産償却額	1,905	---	---	2,066	---	---	892
その他減価償却額	1,056	---	---	1,196	---	---	1,550

2025年3月期（第55期）セグメント別計画

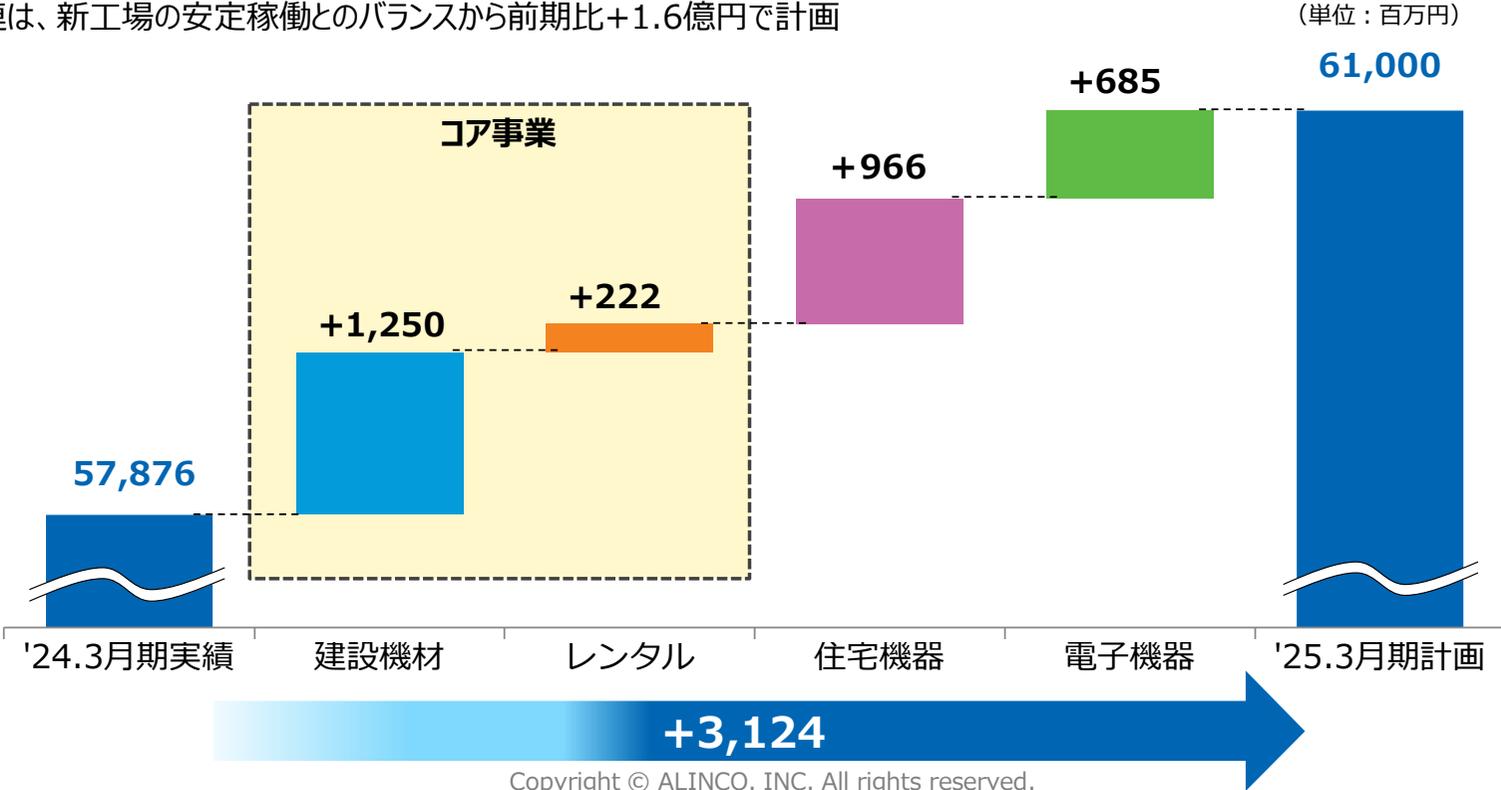
- ✓ 建設機材セグメントは、得意先ニーズの購買からレンタルへの変化に対応した生産高の調整や、材料価格の再上昇と物流コスト増から増収減益の計画
- ✓ レンタルセグメントでは、レンタルニーズ拡大を背景に高位安定のレンタル資産投資継続を想定し、減価償却の方法を5年定率法から8年定額法へ変更。当該変更による影響を織り込んだ
- ✓ 住宅機器セグメントは機械工具や建設ルートへの拡販、フィットネス関連の業務用ルート拡販で業績改善を計画
- ✓ 電子機器セグメントは東電子工業(株)の新工場稼働による償却負担が先行し増収減益を計画

(単位：百万円)

上段：売上高 下段：セグメント利益	2023年 3月期	2024年3月期 第54期 実績			2025年3月期 第55期 計画			
	第53期 実績	上期	下期	通期	上期	下期	通期	前期比 増減率
建設機材関連	24,472 2,767	10,853 1,323	10,975 1,190	21,829 2,514	11,800 1,310	11,280 910	23,080 2,220	+5.7% △11.7%
レンタル関連	16,973 437	8,766 449	8,841 △66	17,607 383	8,800 560	9,030 690	17,830 1,250	+1.3% +226.4%
住宅機器関連	13,780 △124	6,939 △196	6,335 △266	13,274 △462	7,100 △200	7,140 30	14,240 △170	+7.3% -
電子機器関連	5,491 225	2,670 0	2,493 △66	5,164 △65	2,800 △120	3,050 20	5,850 △100	+13.3% -
調整	- 261	- 525	- △15	- 509	- 50	- 50	- 100	- -
全社合計	60,717 3,568	29,230 2,103	28,646 776	57,876 2,879	30,500 1,600	30,500 1,700	61,000 3,300	+5.4% +14.6%

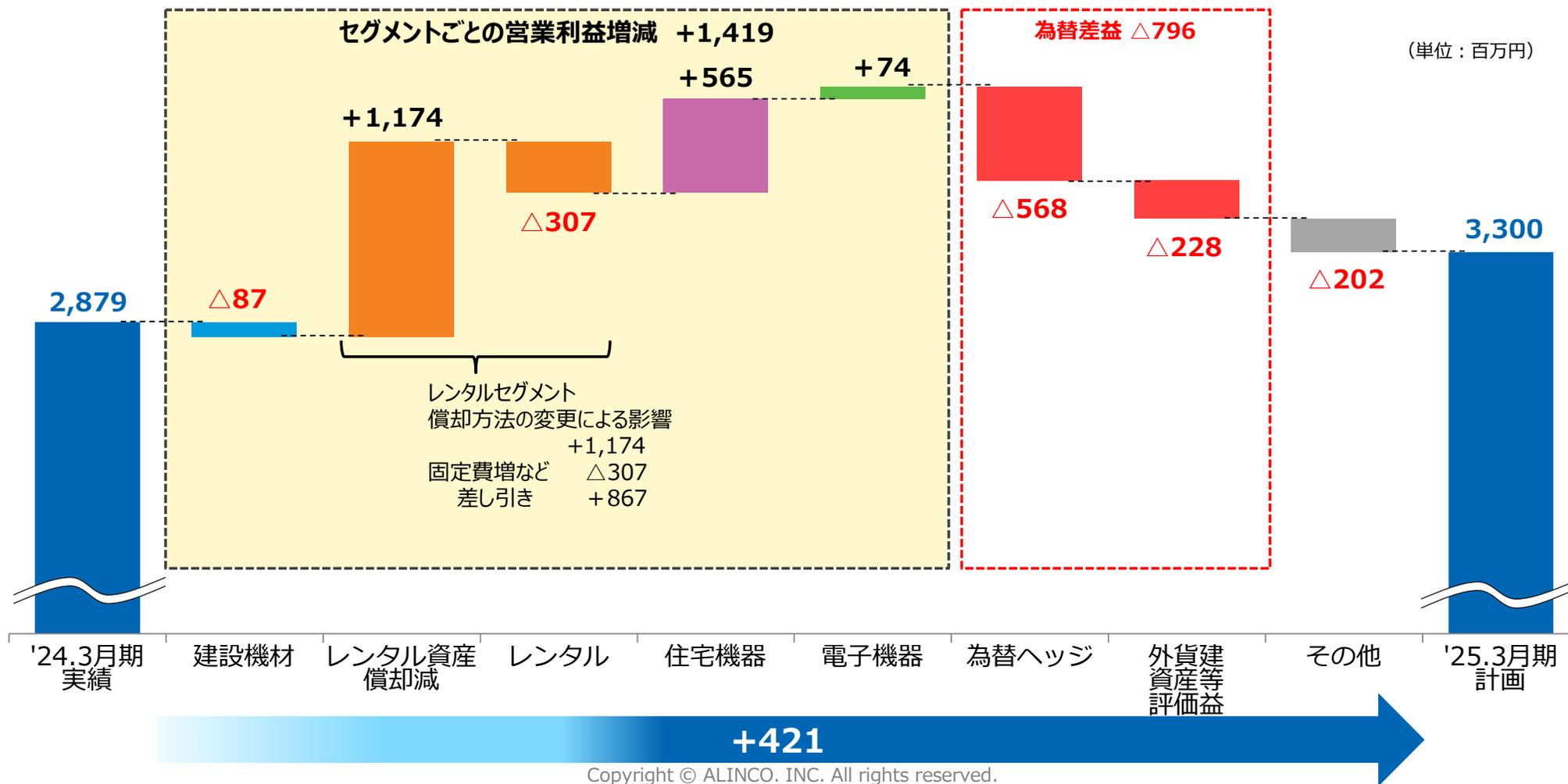
2025年3月期 売上高計画セグメント別増減

- ✓ 売上高は2024年3月期比+31億24百万円の610億円で計画
- ✓ 全てのセグメントにおいて売上高は前期比増。増収の内訳は下図のとおり
- ✓ 増収寄与度の高い建材では、物流関連の大型受注を見込み+5億円、仮設機材関連ではアルバトロスやアルミ製品拡販を計画
- ✓ 前期までのレンタル資産の投資効果としてレンタル収入増を計画
- ✓ 住宅機器セグメントでは子会社製品の拡販やフィットネス製品の新ブランド浸透を計画
- ✓ 電子機器セグメントでは無線モジュールなど無線応用分野の拡販を中心に計画。
プリント配線板関連は、新工場の安定稼働とのバランスから前期比+1.6億円で計画



2025年3月期 経常利益計画増減

経常利益は、各セグメントの増収と利益改善、レンタル資産の償却方法変更によるプラス要因など営業利益面での+14.2億円に対して、2024年3月期に生じた為替差益を見込まないことなどによるマイナス要因をふまえ、前期比4億21百万円増の33億円を計画





「中期経営計画2027」サマリー

中期経営計画2027

メインテーマ 中長期の飛躍に向けて収益基盤を再構築

2027年3月期目標

- ◆ 売上高 **680**億円
- ◆ 経常利益 **50**億円
- ◆ 経常利益率 **7%**以上
- ◆ ROE **9%**以上
- ◆ PBR **1.0**倍以上

- Point **01** コア事業の進化と事業ポートフォリオの再構築
- Point **02** 資本コストや株価を意識した経営の実現
- Point **03** 連結配当性向目標40%に加え累進配当を実施



中期経営計画2024
2024年3月期
売上高**578**億円

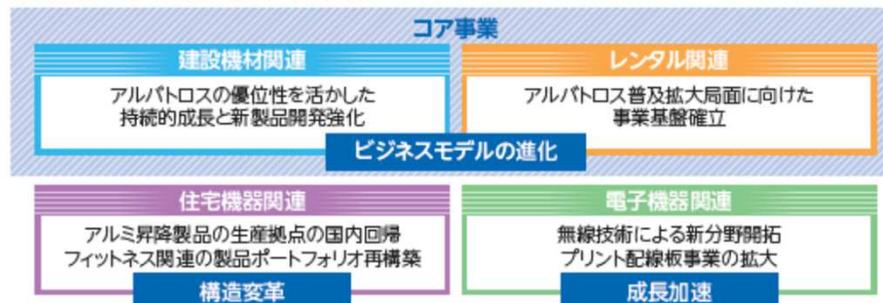


中期経営計画2027
2027年3月期 (計画)
売上高**680**億円



長期的に目指す姿
売上高**1,000**億円
各事業が高い収益力をもった
バランスのよい
ポートフォリオを目指します

Point 01 コア事業の進化と事業ポートフォリオの再構築
事業ポートフォリオの考え方



Point 02 資本コストや株価を意識した経営の実現
PBR1倍達成に向けた取り組み

*2024年3月20日現在



Point 03 連結配当性向目標40%に加え累進配当を実施
株主還元・配当方針

連結配当性向40%目標
 +
 累進配当





「中期経営計画2027」の 概要

全体テーマ

中長期の飛躍に向けて収益基盤を再構築

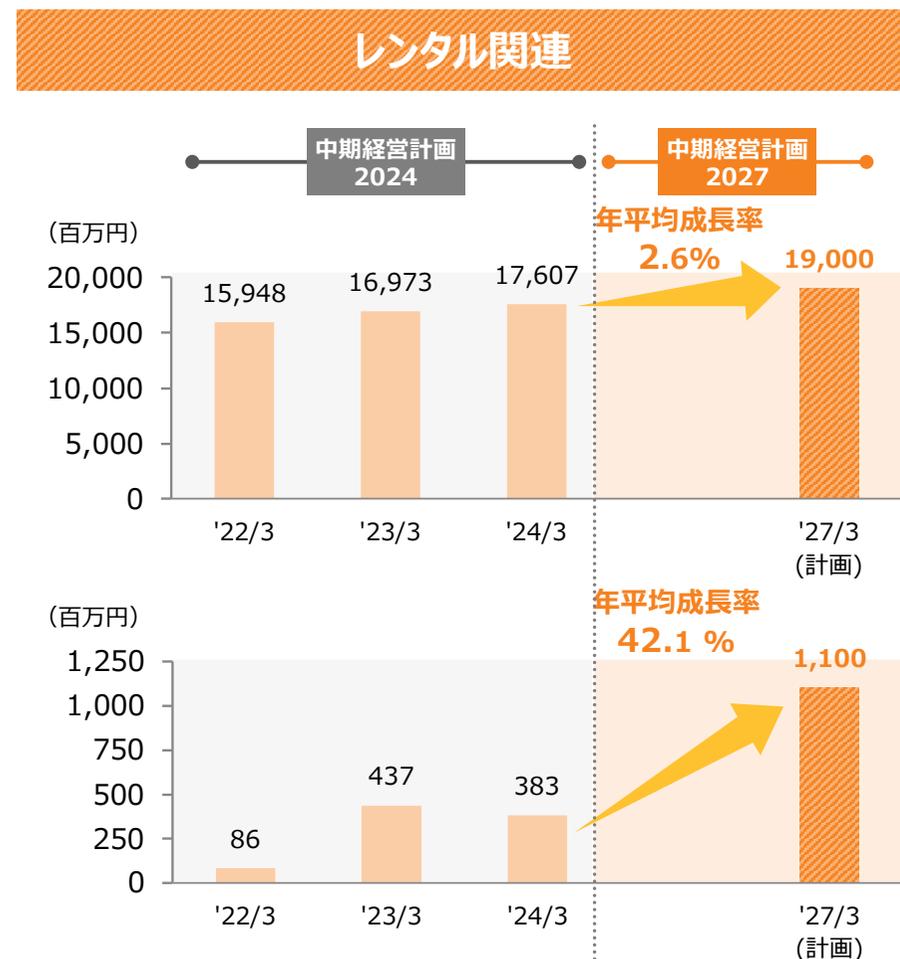
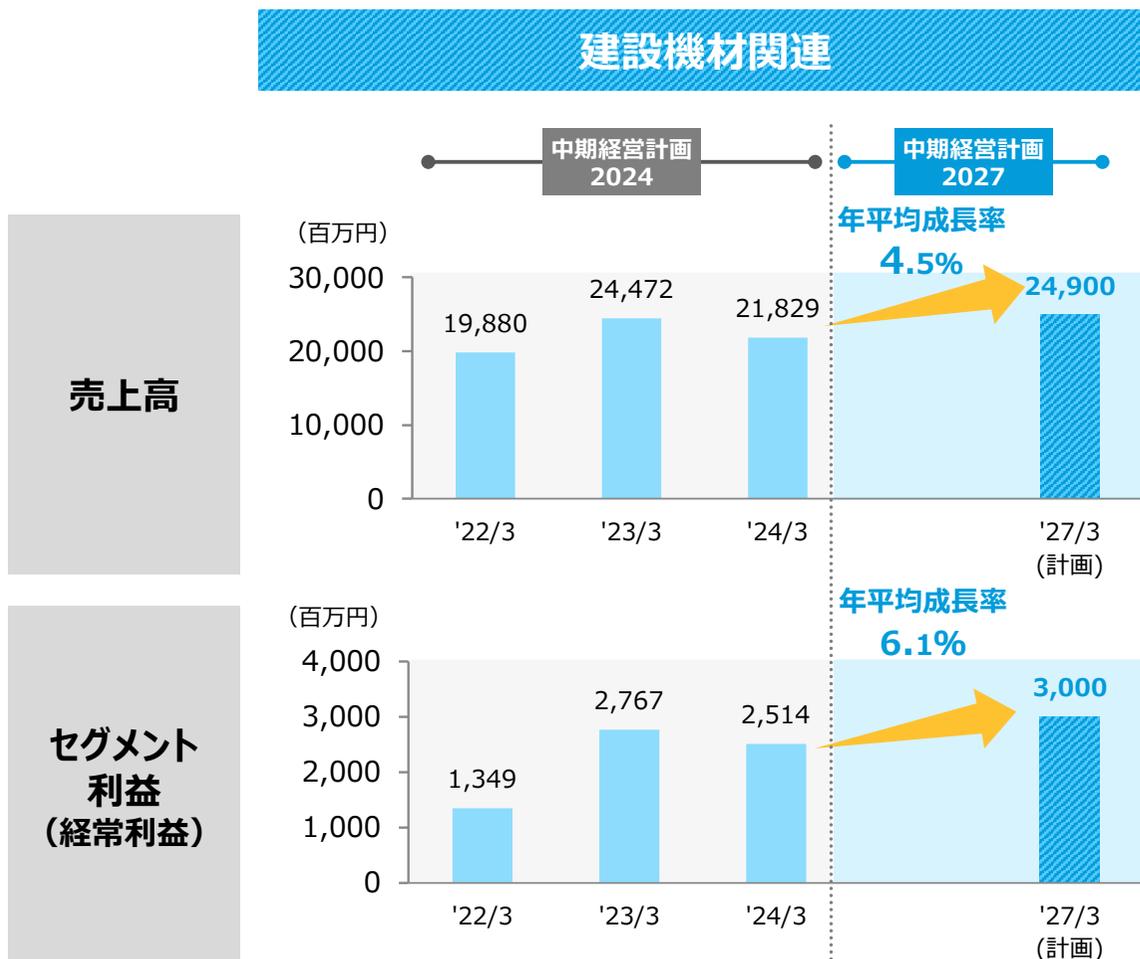
コア事業のさらなる進化と中期経営計画2024での投資をポートフォリオ改善につなぐ

(百万円)	2023/3 実績	2024/3 実績	2027/3 目標	2024/3 実績比
売上高	60,717	57,876	68,000	+17.5%
経常利益	3,568	2,879	5,000	+73.6%
経常利益率 (%)	5.9%	5.0%	7.4%	+2.4pt
ROE (%)	5.5%	6.7%	9.0%	+2.3pt
自己資本比率 (%)	44.6%	44.7%	45.0%	+0.3pt

中期経営計画2027の事業テーマと定量目標

事業テーマ	コア事業				住宅機器関連	電子機器関連		
	建設機材関連		レンタル関連					
	ビジネスモデルの進化				構造変革		成長加速	
(百万円)	2024/3 実績	2027/3 目標 (2024/3実績比)	2024/3 実績	2027/3 目標 (2024/3実績比)	2024/3 実績	2027/3 目標 (2024/3実績比)	2024/3 実績	2027/3 目標 (2024/3実績比)
売上高	21,829	24,900 (+14.1%)	17,607	19,000 (+7.9%)	13,274	16,800 (+26.6%)	5,164	7,300 (+41.3%)
	コア事業計		39,437	43,900 (+11.3%)				
セグメント利益 (経常利益)	2,514	3,000 (+19.3%)	383	1,100 (+187.0%)	△462	400 (-)	△65	500 (-)
	コア事業計		2,897	4,100 (+41.5%)				
利益率 (%)	11.5%	12.0%	2.2%	5.8%	△3.5%	2.4%	△1.3%	6.8%
	コア事業計		7.3%	9.3%				

新型足場市場でのポジショニングを活かし、販売とレンタルが連携した事業戦略の進化を図る



国土強じん化政策によるインフラ整備や都市再開発に加えて、半導体投資拡大などを契機とした企業の生産拠点の再配置などが、民間非住宅建設投資を中心に建設投資額を押し上げマクロ環境は堅調に推移する見込み

建設投資額（名目値）の推移



出典：建設経済研究所、経済調査会経済調査研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2024年1月）」

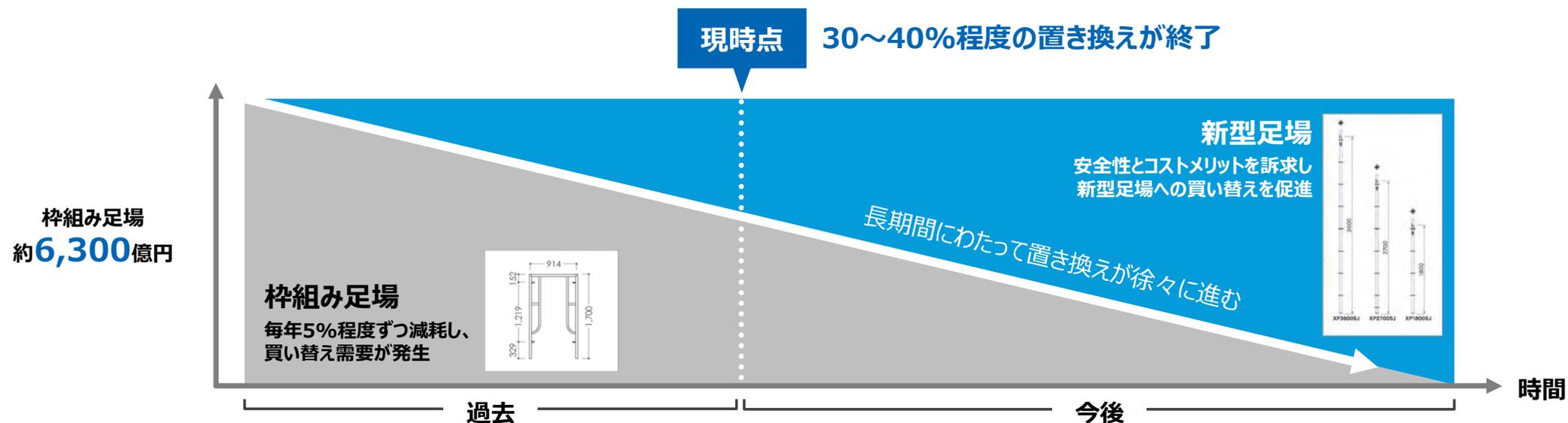
主な大型民間建設工事（着工中含む）

- 【北海道】**
 - ラピダス千歳市半導体工場建設工事
 - 札幌駅北口施設改修工事
 - 北海道新幹線延伸工事
- 【東北】**
 - PSMC宮城半導体工場建設工事
 - キオクシア岩手半導体工場建設工事
- 【九州】**
 - TSMC熊本工場建設工事
 - 長崎スタジアムシティプロジェクト
- 【東京】**
 - 品川開発プロジェクト
 - 渋谷駅地区駅街区開発計画
 - 東京駅前常盤橋プロジェクト
- 【中部】**
 - トヨタタウンシティ工事
- 【大阪】**
 - 2025年日本国際博覧会建設工事
 - 大阪・夢洲地区特定複合観光施設設置運営事業（大阪統合型リゾート）

枠組み足場から新型足場（アルバトロス）への買い替えを促進

新型足場への置き換え需要は、今後も長年にわたって継続する見込み

枠組み足場から新型足場への置き換えのイメージ



足場市場に対する
当社の見方

資金力のある大手ゼネコンが
新型足場への置き換えを推進

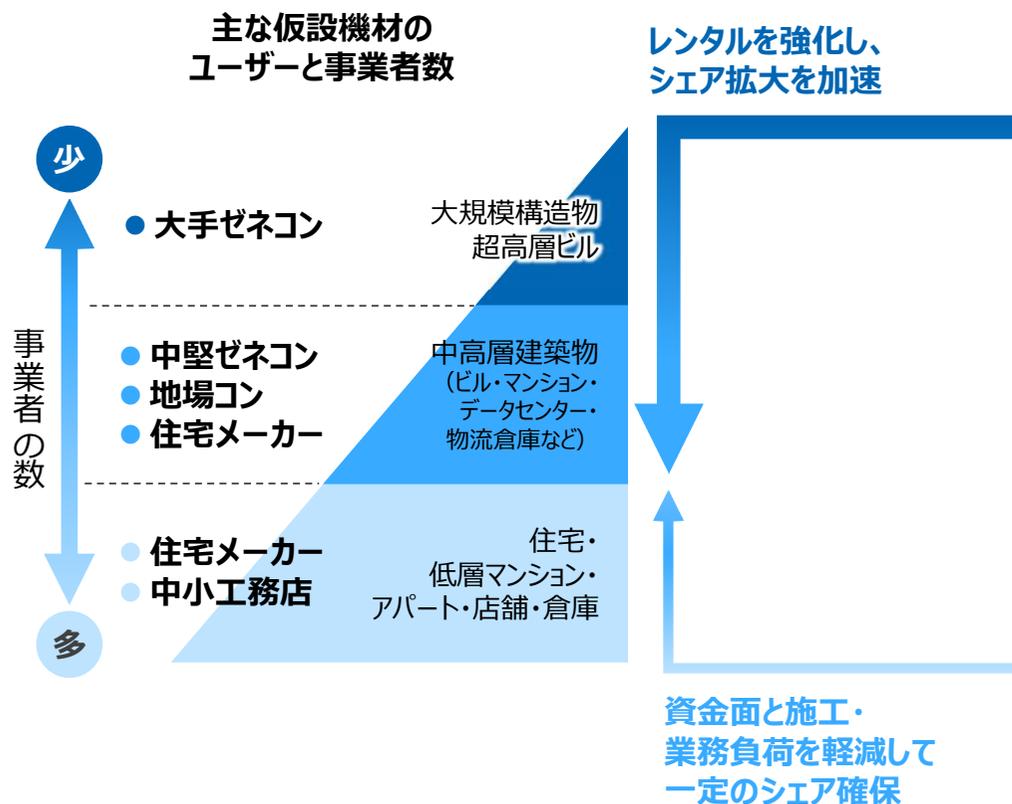
大手ゼネコンが工事の仕様を決定して下請けに発注するため、
新型足場の利用が下請けにも広がる見込み

大手ゼネコン関連の置き換えはほぼ
軌道にのった

中堅ゼネコン・地場コン関連の置き換え需要
の取り込みが市場の争点に

コア事業の重点戦略～ビジネスモデルの進化～

販売とレンタルが連携した戦略で、大規模現場からローカル・中小規模現場までをカバーし、軽仮設機材の分野で総合的なソリューションを提供



ダウンストリーム戦略

【製品】
アルバトロスほか
関連製品

- 大規模構造物に耐える優れた耐荷重性
- 大手ゼネコンで採用された信頼性

×

【提供方法】
販売&レンタル

- 足場ユーザーの調達方法に選択肢を提供
- 足場の稼働見通しに応じた柔軟な調達が可能に

ALINCO

両極からの戦略によりアルインコ製品の浸透スピードを加速させる

アップストリーム戦略

【製品】
オクトシステム

- 工期短縮、経費削減ができる商品性
- 施工までを含めたトータルサポート

×

【提供方法】
機材運搬&架組工事

- 全国ネットワークによる高い利便性
- 個々のお客様との密なコミュニケーション

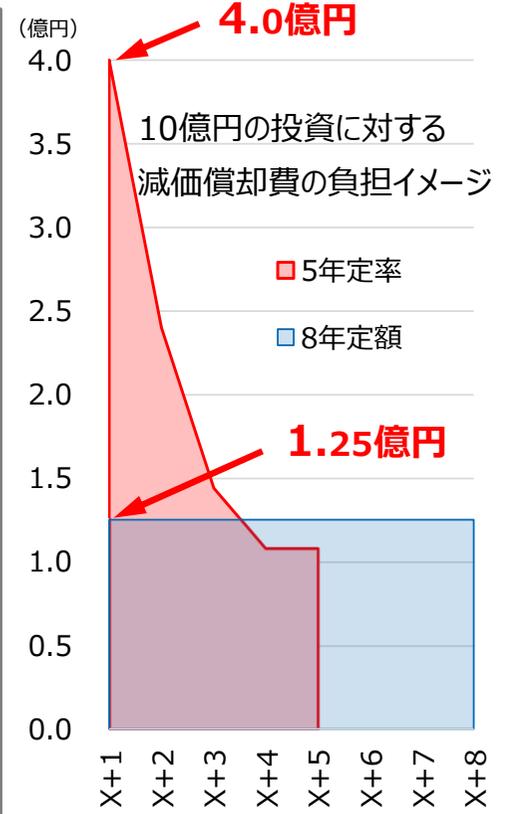
レンタル資産の減価償却期間・方法の変更

レンタル事業の位置づけの変更にあわせ、2025年3月期よりレンタル資産の減価償却の期間と方法を変更

	従来	今後
事業の位置づけ	レンタル事業の規模を仮設機材の販売事業との棲み分けを重視して、コントロール	枠組み足場からアルバトロスへの更新ニーズに広く対応するため、 レンタルでの選択肢を積極的に提供し、事業展開を加速
レンタル資産投資の状況	<ul style="list-style-type: none"> 短期の稼働率の変動によって投資が増減 短期の利益志向によって投資の規模を抑制 	<ul style="list-style-type: none"> シェア拡大で投資の規模が底上げレンタルニーズへの安定対応のため、継続的な投資が必要
減価償却の方法	5年 定率法	8年 定額法
減価償却に対する考え方	<ul style="list-style-type: none"> 短期間での資産の稼働率変動をふまえて、資産の使用可能期間よりも短い償却方法を選択 会計上の利益から投資効果が見えにくい 	<ul style="list-style-type: none"> 稼働率の安定を見込み、資産の使用可能期間により近い償却方法を選択 会計上の利益に投資効果がより反映される

環境変化

- 旺盛な建設需要
- 顧客の「持たざる経営」への変化

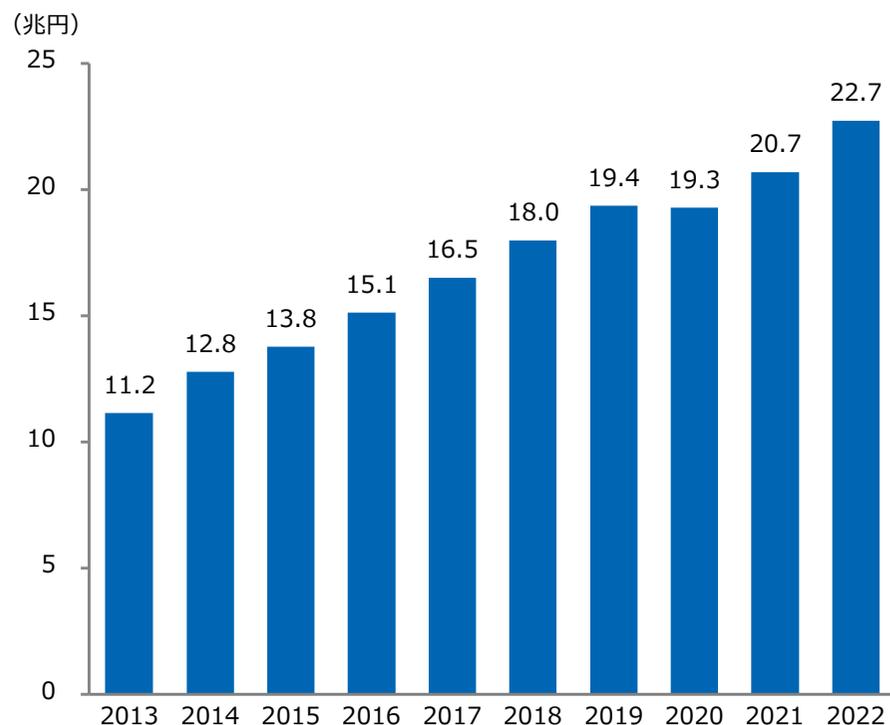


減価償却方法の変更によって、変更初年度はレンタル資産の減価償却費が約14億円減少する試算ですが、その後は継続的な投資によって当該影響額は縮小し、4年程度で、従前の年間償却費の60%程度まで低減する見込みです。

ECの拡大や物流2024年問題を背景とした、物流業界の効率化に向けた投資ニーズを取り込む

BtoC-EC市場規模の推移

BtoC-ECの市場規模は10年で約2倍に拡大

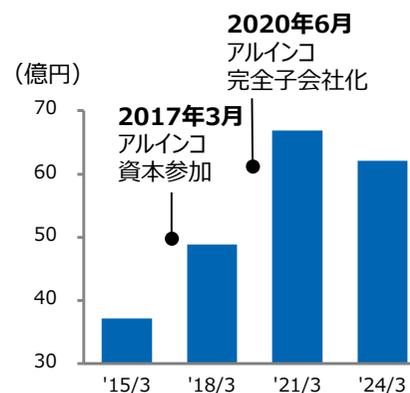


出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和4年度 電子商取引に関する市場調査報告書（令和5年8月）」

物流機器事業における当社の強み

- **幅広いラインナップ**
商品企画からシステム設計まで一貫した機能を持ち、幅広い機器を製造
- **高い耐震性能**
独自製法によるラック支柱とビームを採用し、震災規模の揺れにも耐える高強度設計を実現
⇒ **独自製法で製法特許を取得**
⇒ **シャトル式自動倉庫で強み**

双福鋼器(株)の売上高の推移



重点施策

- 顧客層の拡大による事業規模の底上げ
- 大規模物流施設向け受注拡大に向けた設備増強と人員増強

納入事例（ピッキングラック）

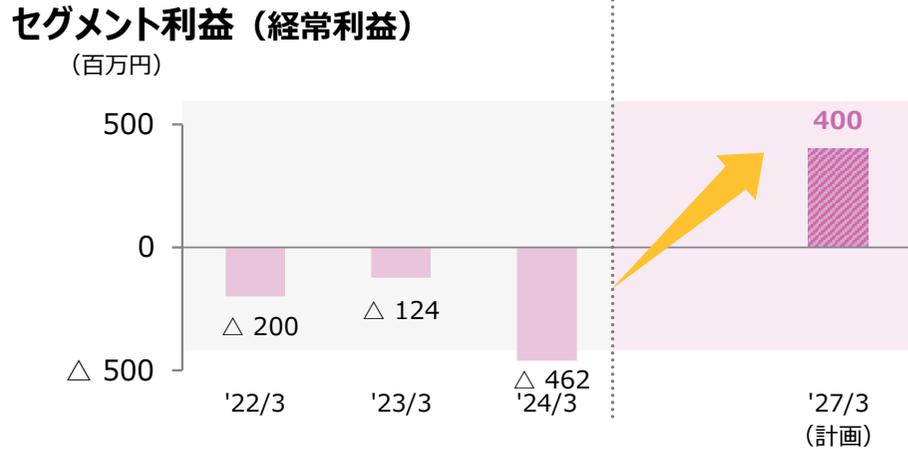
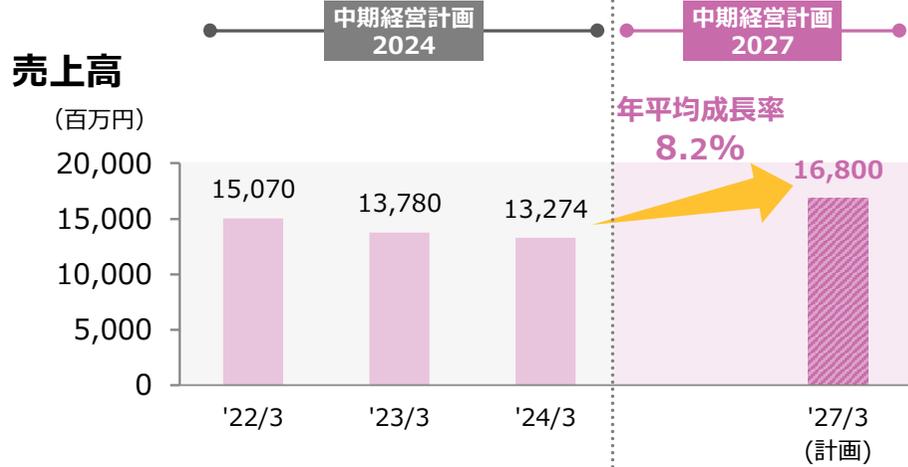


納入事例（中量高層ラック）



住宅機器関連セグメントの目標と施策

- アルミ昇降製品は生産拠点を見直し一部を国内へ回帰
- アルミ昇降製品の特注品受注を強化し高付加価値品の構成比を拡大
- フィットネスは業務用機器や新ブランドの展開で消費者の変化に対応



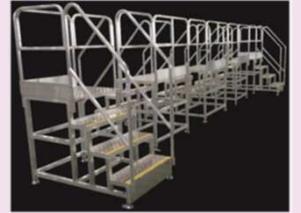
事業テーマ

構造変革

重点施策

アルミ昇降製品 生産体制を見直し収益性を改善

- 生産の一部を国内へ移管し、円安定着に対応
- 物流拠点と子会社の機能再編による生産ライン整備
- 機械工具・金物などの販路におけるシェア拡大
- 個別のユーザーニーズに対応するオーダーメイド品の受注拡大



オーダーメイド品の一例 (工場内設備)

フィットネス製品 商品構成を変えて新たな顧客を開拓

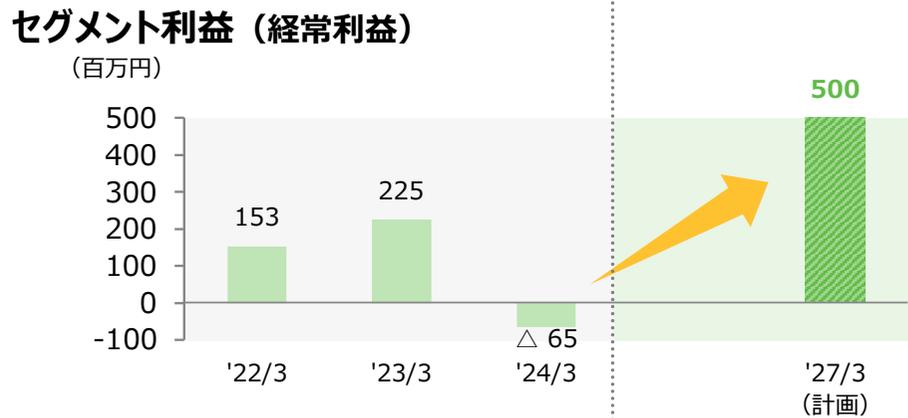
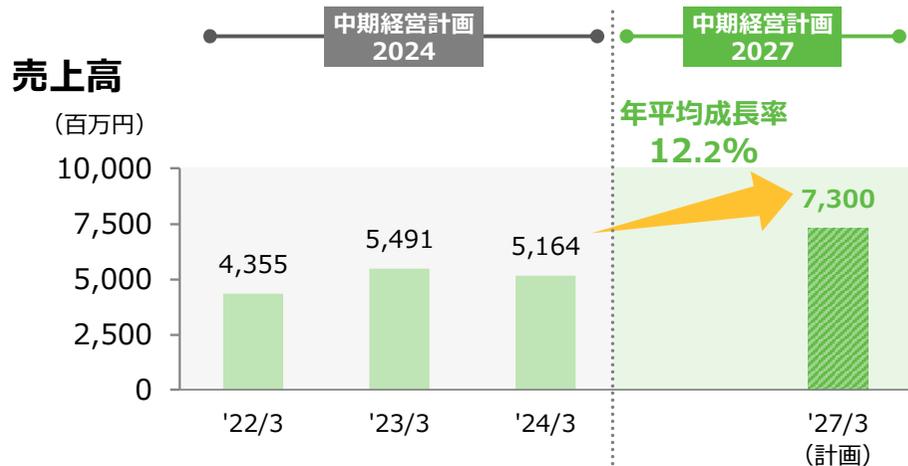
- BtoBルート (ジムなど) の開拓
- マッサージや理美容関連の小物製品ジャンルの拡充
ユーザーのライフスタイルに訴求する生活雑貨型製品の拡販
- ウォーカーやバイクなどの大型製品の訴求力回復
低価格24時間ジムとの競争を見据えたユーザーへの
値ごろ感の演出と、仕入コスト削減



小物製品群の新ブランド 「MIVIOS」

電子機器関連セグメントの目標と施策

無線技術を活かした新製品開発の強化とプリント配線板事業拡大



事業テーマ

成長加速

重点施策

- 無線機は各種機器をクラウドサーバーで連携。無線技術で防災、インフラ保守、農林分野の課題解決に応える
- 東電子工業(株) (プリント配線板製造) の生産能力増強によるプリント配線板事業の成長を推進

ALINCO Cloud Server

すべての製品をネットワークでつなぐ

東電子工業(株) | アルインコ富山(株)

川上から川下工程を一気通貫でユーザーニーズをつなぐ

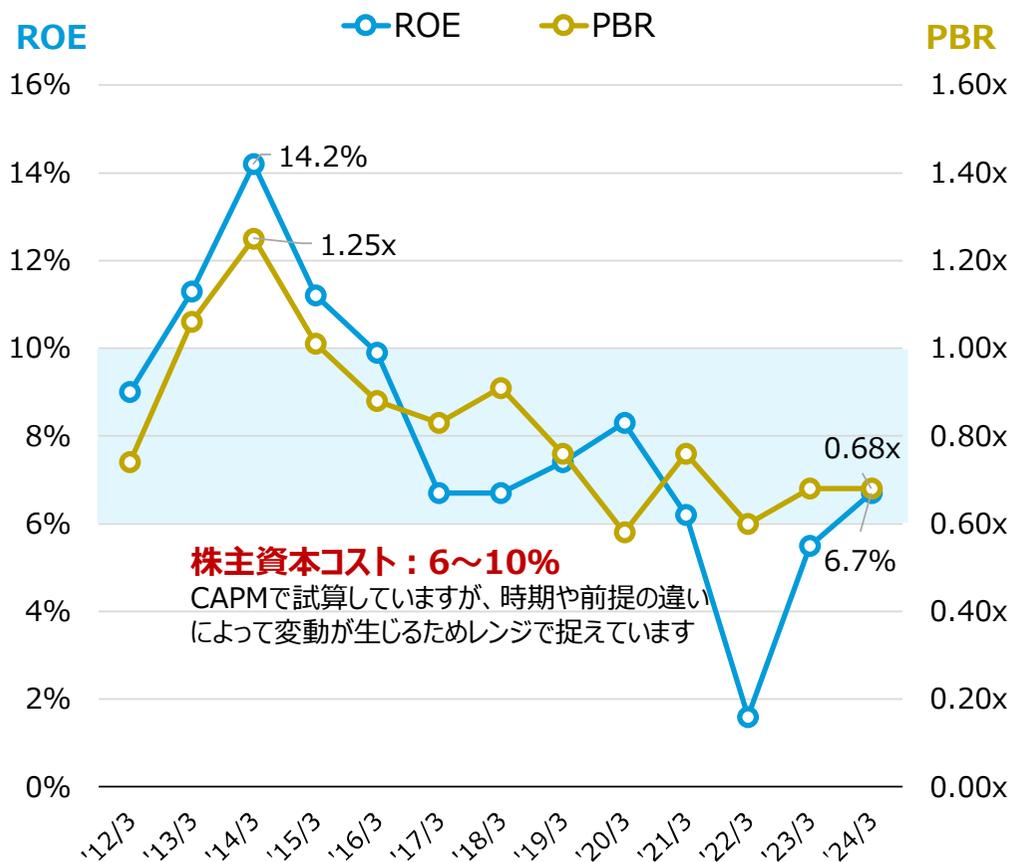
配線板製造 | EMS 基板実装



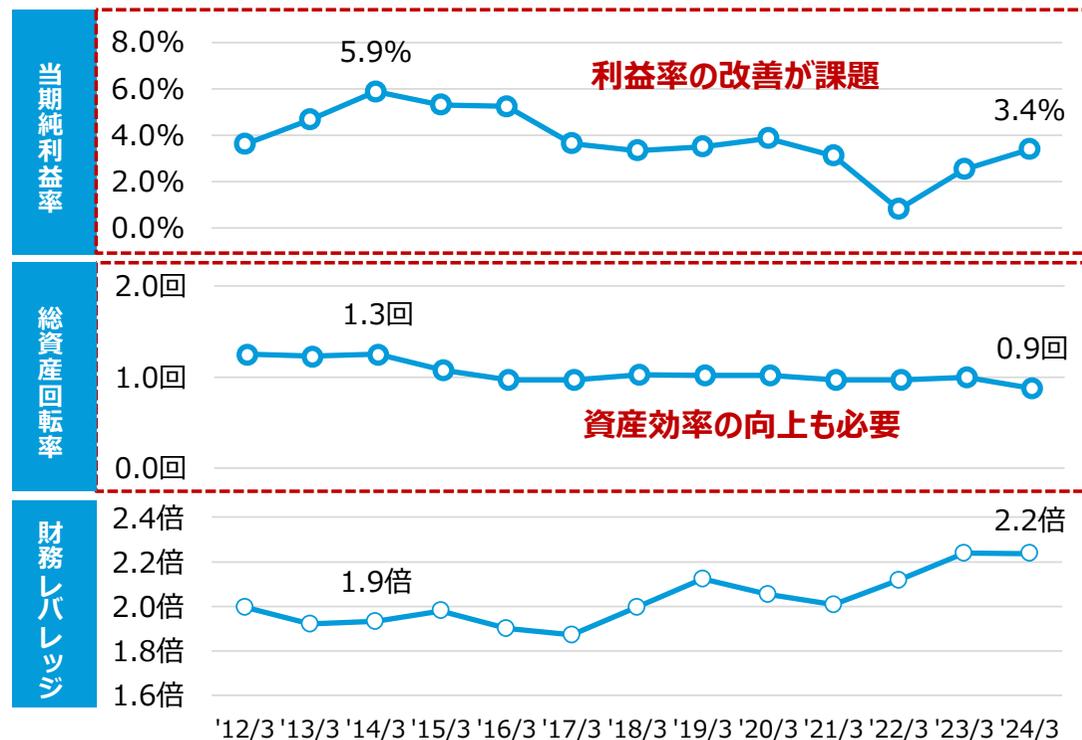
**資本コストや株価を意識した経営の
実現に向けて**

ROE及びPBRの推移（現状分析）

PBR1倍割れの主な原因は建設機材以外のセグメント利益率低下によるROEの低迷

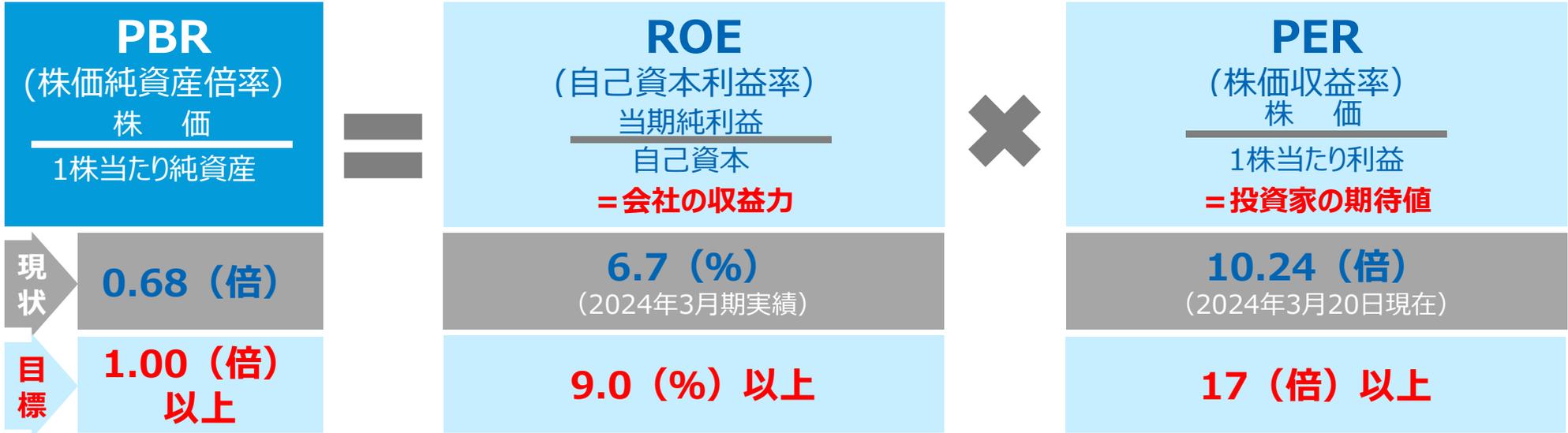


- 円安による仕入コスト増加によって、海外仕入比率の高い住宅機器関連事業の利益率が低下
- レンタル事業への投資による減価償却負担や積極的なM&Aによるのれん償却負担が会計上の利益を圧迫



PBR1倍達成に向けた取り組み

- PBR1倍達成に向けてROEとPERを高める取り組みを最重要課題として推進
- 当社独自のビジネスモデルにおいて各セグメントの成長性を高めることにより、PERの向上ひいてはPBR向上を図る



- ① ROEの向上に取り組む**
- ✓ 「中期経営計画2027」の実行による収益改善、業容拡大
 - ✓ 持続的なコア事業の成長と多角化事業の収益性改善
 - ✓ M&Aによって外部の成長力を取り込み利益額を増加
 - ✓ 成長投資、人材、DXへの投資
 - ✓ 自己資本比率45%を目標とした成長と安定のバランスと、株主還元政策の実施

- ② 成長期待を高める取り組み**
- ✓ 各事業戦略の実行状況についてのタイムリーな情報開示
 - ✓ 成長分野／注力分野についての情報発信強化

- ③ ディスカウント要因を解消する取組**
- ✓ 外部環境に左右されにくい多角化事業の利益構造安定
 - ✓ 情報開示の機会均等による株主構成への配慮



投資と株主還元

営業キャッシュ・イン

3年間
(2025年3月期 – 2027年3月期)
の累計EBITDA

約**210**億円 をベース

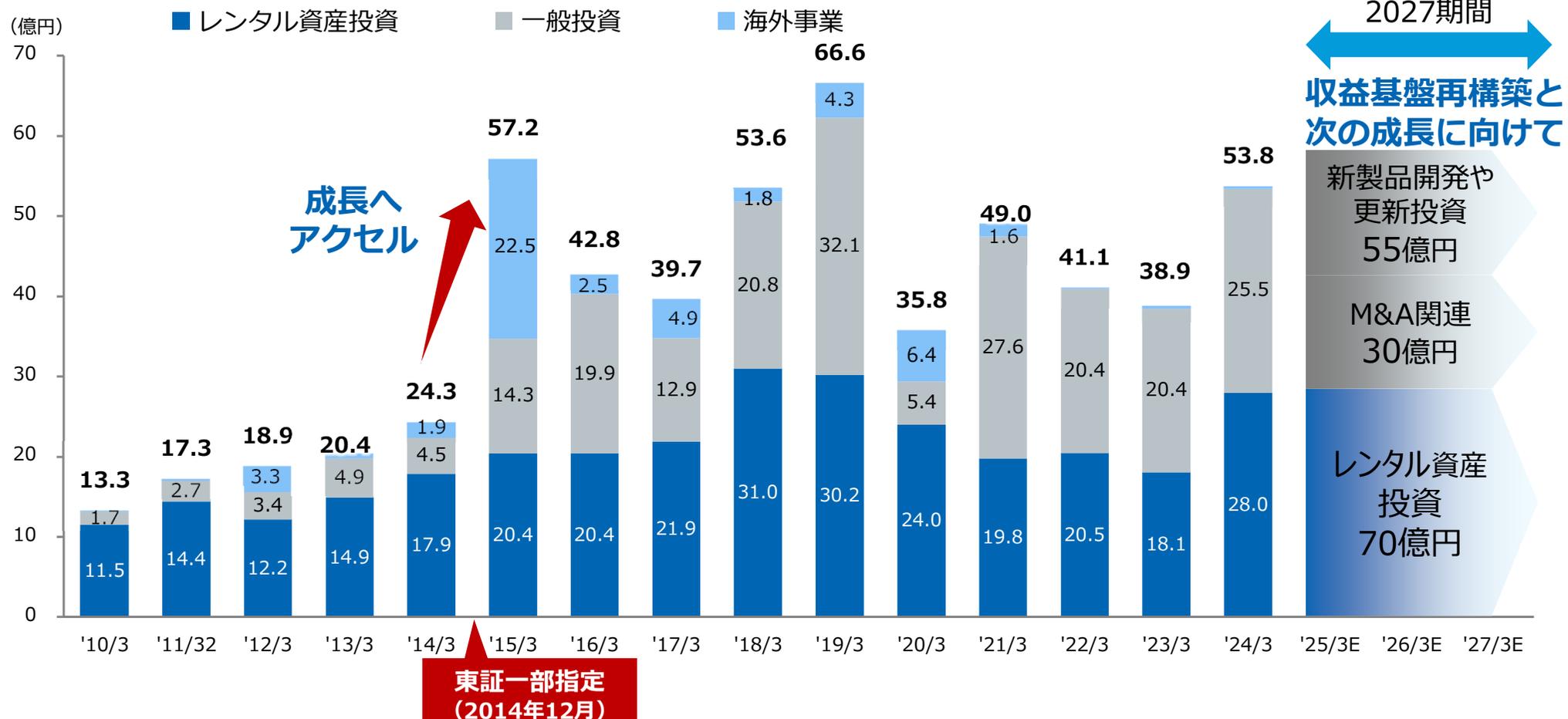
+

借入金調達

項目	投資額（2025年3月期 – 2027年3月期）	
	レンタル資産投資	70億円
新製品開発投資 生産性向上・ 能力増強投資	55億円	● 製品の高付加価値化に向けた開発投資 ● 機材センターの整備能力向上投資 ● 製造工程の自動化投資
M&A関連投資	30億円	● ニッチトップの強みを持ち、既存事業とのシナジーが期待できる企業の買収やアライアンス構築
人的資本・ DX投資	10億円	● 高度プロフェッショナル人材採用 ● 社内システムのスリム化、データプラットフォームの整備、業務の自動化・省人化
投資 165 億円		
株主還元		<ul style="list-style-type: none"> ● 安定的な配当を基本方針とし、連結配当性向40%を目標 ● 「中期経営計画2027」期間中については、1株当たり配当額を、前年実績を下限として、利益成長に応じて増加させる“累進配当”を実施
内部留保		● 自己資本比率45%目標

収益基盤再構築に向け戦略投資継続

- コア事業のビジネスモデル進化に向けてレンタル資産の積極投資を継続
- 次の成長に向けたM&Aのリサーチと新製品開発投資を強化



人的資本への投資とDX推進が連携した企業価値向上策を推進

DXへの投資

建設DXへの対応

- BIM/CIMへの対応
- 仮設機材の製品情報や在庫情報を一元管理するデータプラットフォーム構築
- 仮設機材ユーザーのソリューションニーズをサポートする営業支援ツール開発

経営と業務のデジタル化

- 社内システムの見直し、スリム化
- 業務の自動化・省人化
- データプラットフォームの整備
- 情報セキュリティの強化
- 業務プロセスのデジタル化
- 統合型基幹業務システムERPの導入

製品×デジタルによるイノベーション

- 生産工程におけるAI導入による効率化
- 技術・ノウハウのデジタル化
- 製造現場の見える化

企業価値の向上

DX推進による
事業戦略の強化と
生産性の向上



人的資本への
投資による
付加価値向上

人的資本への投資

従業員のスキル・能力向上のための取り組み

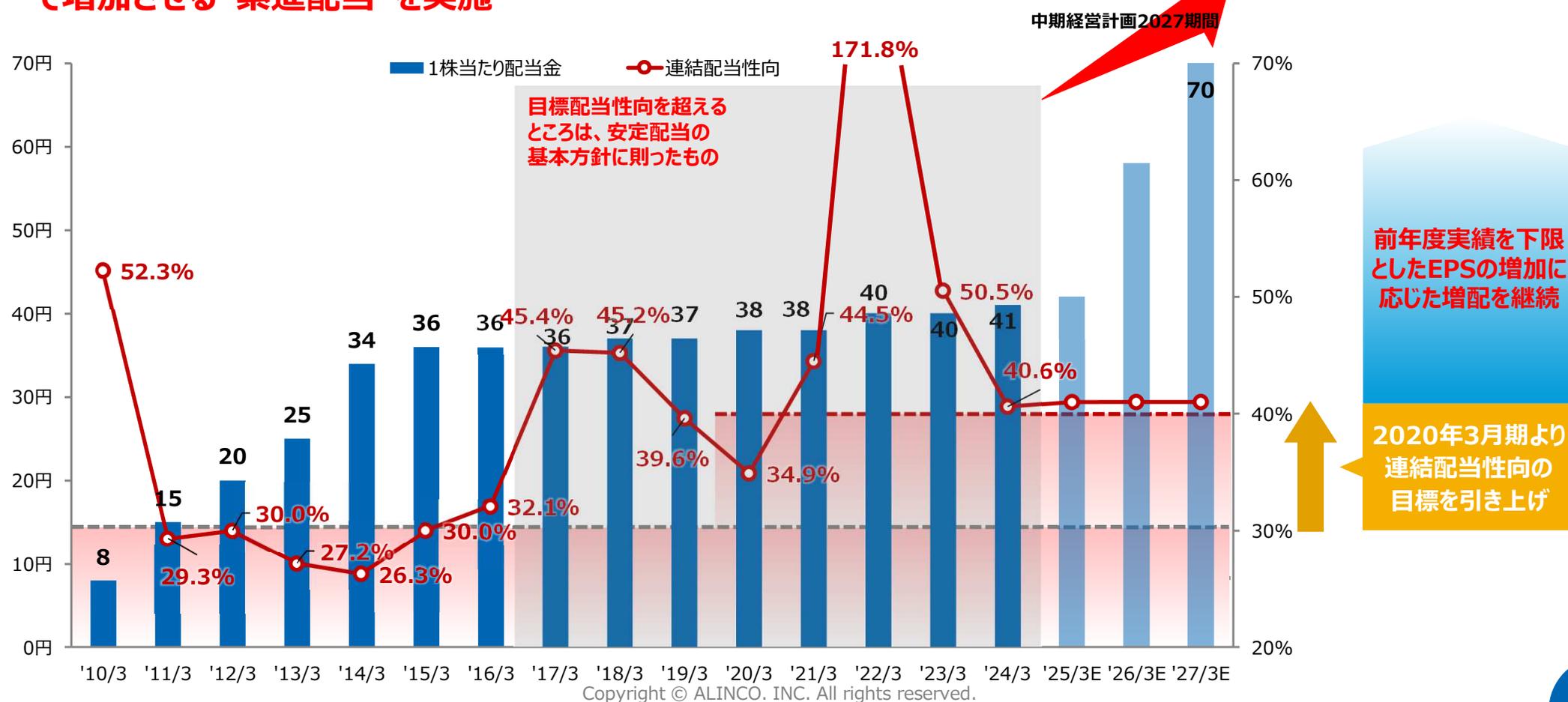
- 目的別・階層別研修制度の充実
- 事業成長を見据えた高度専門人材獲得
- 専門スキル獲得・向上のための制度充実
- スペシャリティに対する評価制度の拡充

従業員の個性を生かす働く環境の整備

- 多様な人材が尊重される職場風土づくり
- 一人ひとりの能力発揮を最大化する各種の制度整備
- 健康経営を通じた健やかな身体づくり
- 心理的安全性を確保した職場環境づくり

株主還元・配当方針

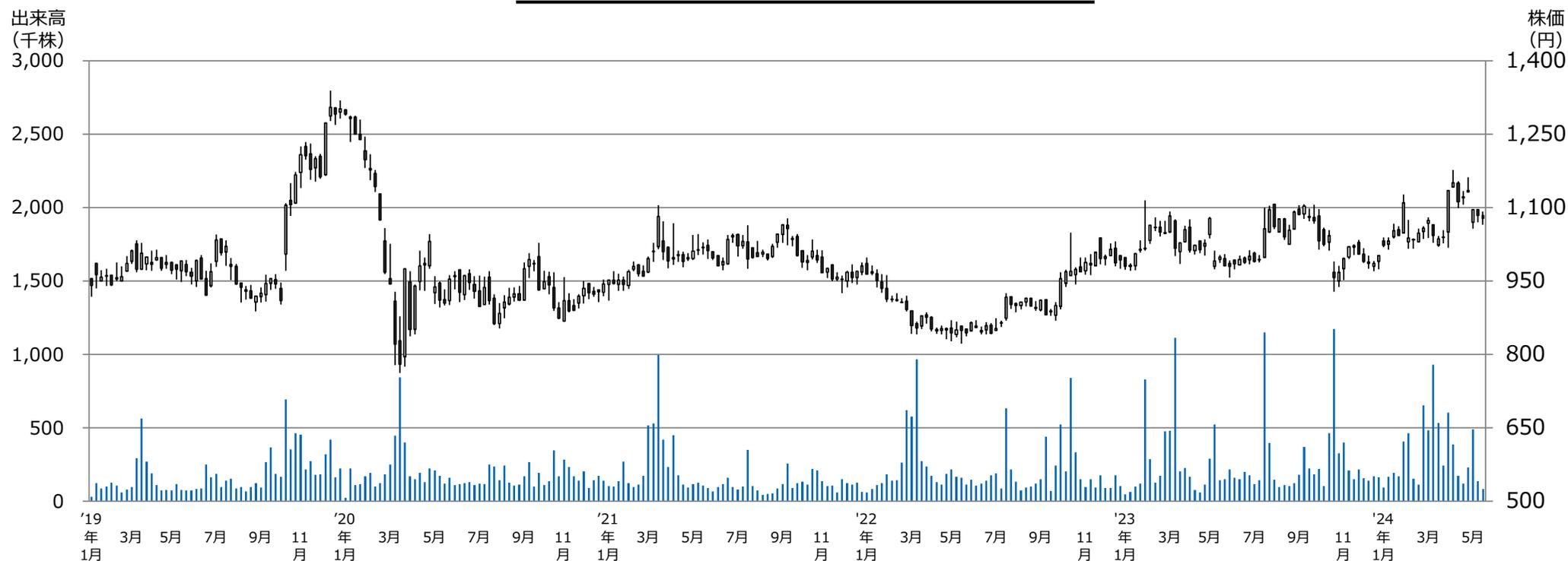
- 安定的な配当を基本方針とし、連結配当性向40%を目標
- 「中期経営計画2027」期間中については、一株当たり配当額を、前年度実績を下限として、利益成長に応じて増加させる“累進配当”を実施



Copyright © ALINCO, INC. All rights reserved.

株価の状況

終値 1,079円 (2024年5月24日現在)



配当利回り (予想)
4.0%

純資産倍率 (PBR)
0.70倍

株価収益率 (PER)
10.2倍

株主優待制度

3月20日現在の株主様に対し、
下記金額の商品券をお送りしています。

	3年未満 保有	3年以上 継続保有
500株以上 所有の株主様	1,000円分	2,000円分
1,000株以上 所有の株主様	2,000円分	3,000円分
5,000株以上 所有の株主様	4,000円分	5,000円分
10,000株以上 所有の株主様	6,000円分	8,000円分

- ・3年以上継続保有とは、半期ベースで連続7回以上株主名簿に記載された場合をいいます。
- ・上記の商品券は「VJAギフトカード」となります。

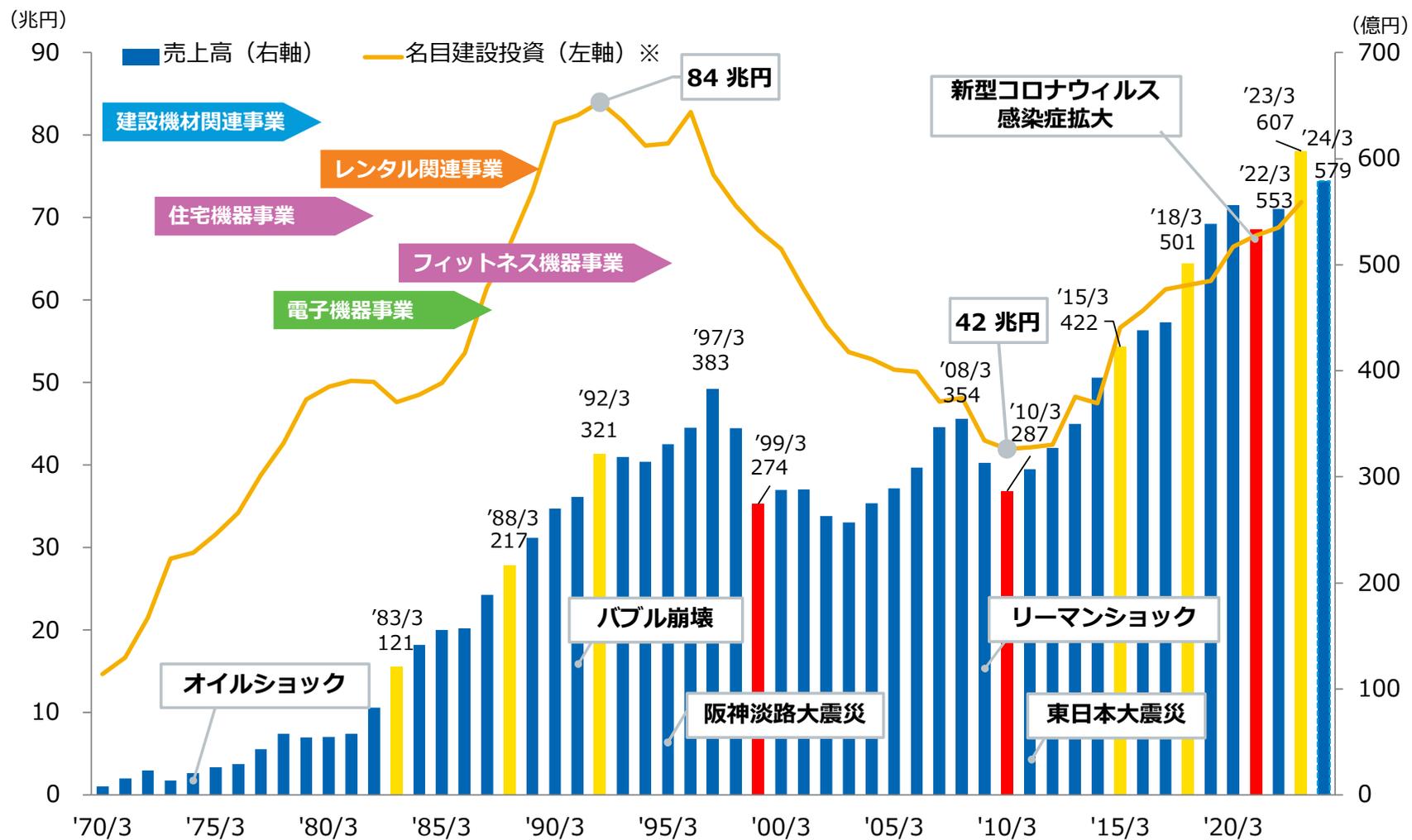


会社概要について

社名	アルインコ株式会社
上場市場	東証プライム（2022年4月4日移行）
創業	1938年
設立年月日	1970年7月4日
従業員数	連結 1,437名、単体 764名（2024年3月20日現在）
資本金	63億61百万円
発行済み株式数	21,039,326株
連結総資産	683億15百万円（2024年3月20日現在）
子会社	20社（国内10社、中国4社、タイ3社、ベトナム1社、インドネシア2社）
連結会計期間	3月21日～3月20日
会計基準	日本基準

1938年 (昭和13年)	大阪において「井上鉄工所」を創業、自転車部品などの製造を行う
1970年 (昭和45年)	「井上鉄工株式会社」設立
1983年 (昭和58年)	社名を「アルインコ株式会社」に変更
1993年 (平成 5年)	大阪証券取引所市場第二部に上場
2003年 (平成15年)	中華人民共和国に現地法人を設立し、アルミ製品の生産を開始
2006年 (平成18年)	東京証券取引所市場第二部に上場
2012年 (平成24年)	タイ王国に現地法人を設立し、仮設機材の生産・レンタル事業を開始
2014年 (平成26年)	インドネシア共和国に現地法人を設立 東京証券取引所市場一部銘柄に指定
2015年 (平成27年)	東京本社を設置し、大阪本社との2本社制とする 兵庫第2工場を拡張し生産能力を増強
2017年 (平成29年)	物流関連製品メーカーの双福鋼器(株)を子会社化 (51%の株式を取得)
2018年 (平成30年)	アルミブリッジメーカーの昭和ブリッジ販売(株)を子会社化
2020年 (令和 2年)	双福鋼器(株)を完全子会社化
2021年 (令和 3年)	プリント配線板メーカーの東電子工業(株)を子会社化
2021年 (令和 3年)	金型製作からプレス加工までの一貫生産を行う(株)ウエキンを子会社化
2022年 (令和 4年)	東京証券取引所の市場再編に応じてプライム市場に移行

設立からの売上高推移



※出典：国土交通省「令和5年度 建設投資見通し」

経営方針 ニッチマーケットでトップ企業に

現状 各セグメントがそれぞれの事業ドメインにおいてトップグループの地位

電子機器関連

特定小電力無線機
無線機オプション

アイテム数 **No.1**

デジタル消防受令機

車載型デジタル簡易無線機
市場シェア **No.1**



住宅機器関連

アルミ昇降機器など

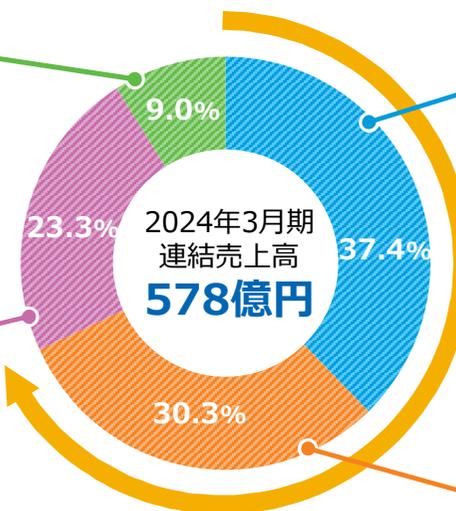
量販店シェア **No.1**

ホームフィットネス

市場シェア **No.1**



セグメント別売上構成比



2024年3月期
連結売上高
578億円

コア事業※で68%

※コア事業は建設機材関連事業とレンタル関連事業を指す

建設機材関連

新型足場アルバトロス

中高層市場シェア **No.1**

大手ゼネコン採用率 **No.1**

取扱アイテム数 **No.1**

アルミ朝顔・吊り足場
市場シェア **No.1**



レンタル関連

建設機材関連事業と連携して事業展開

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料ではなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。

また、本資料に記載されている将来の予測等は現時点で入手された情報に基づくものであり、市況、競業状況等、多くの不確実な要因による影響を受けます。

従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますようお願い致します。

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。

【お問い合わせ先】

アルインコ株式会社・経理部または経営企画部

大阪府中央区高麗橋4-4-9淀屋橋ダイビル

経理部 : 06-7636-2220

経営企画部 : 06-7636-2240