

各位

会社名 アルインコ株式会社
代表者名 代表取締役社長
兼 社長執行役員 小林 宣夫
(コード番号 5933 東証プライム)
問合せ先 取締役 兼 常務執行役員
経理本部長 坂口 豪志
(電話番号 06-7636-2222)

「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

2. 「中期経営計画2027」の概要

メインテーマ：中長期の飛躍に向けて収益基盤を再構築



内容の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上



アルインコ株式会社

中期経営計画2027

中長期の飛躍に向けて
収益基盤を再構築

2024年4月3日

証券コード：5933

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

メインテーマ：中長期の飛躍に向けて収益基盤を再構築

中期経営計画2027

2027年3月期

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

Point1

コア事業の進化と事業ポートフォリオの再構築


Point2

資本コストや株価を意識した経営の実現

Point3

連結配当性向目標40%に加え累進配当を実施

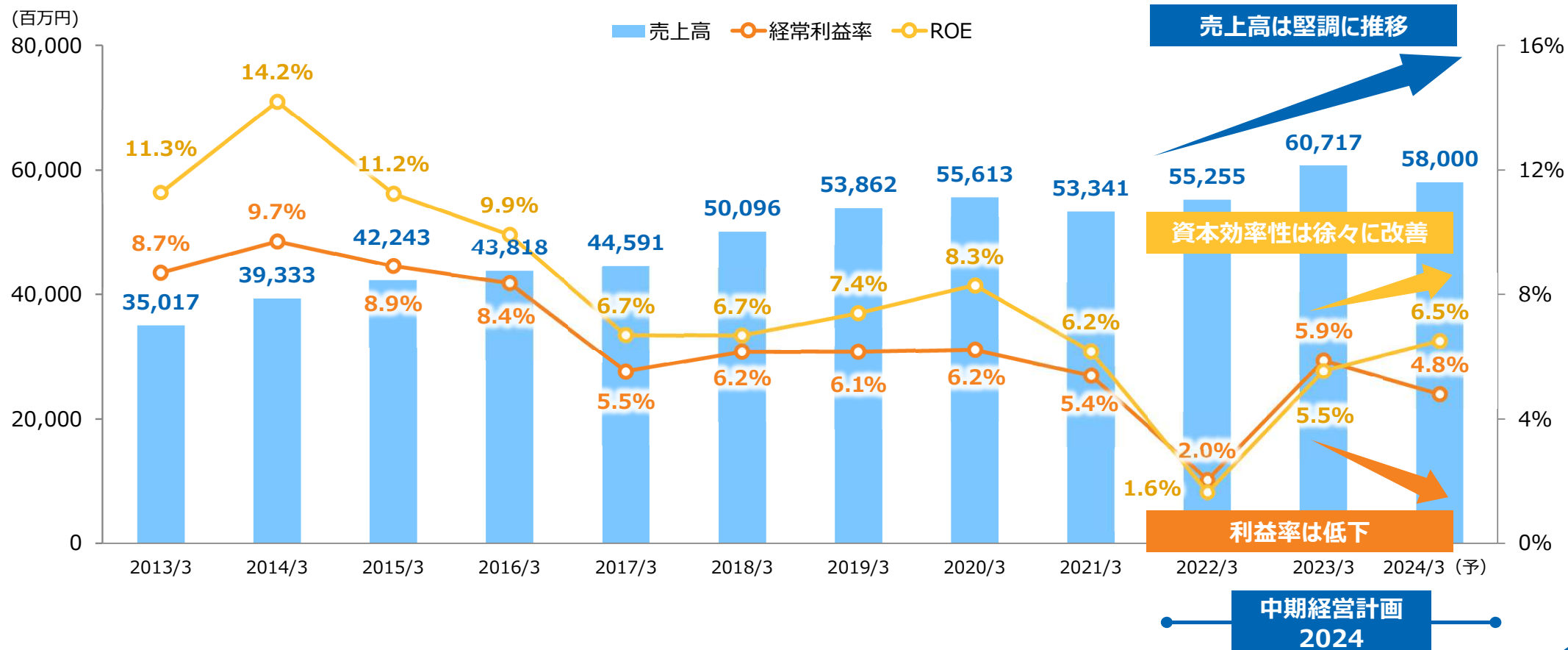
中期経営計画2024の振り返り	3
中期経営計画2027の考え方と位置付け	8
中期経営計画2027の概要	13
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて	24
投資と株主還元	29
社会課題への取り組み	34



中期経営計画2024の 振り返り

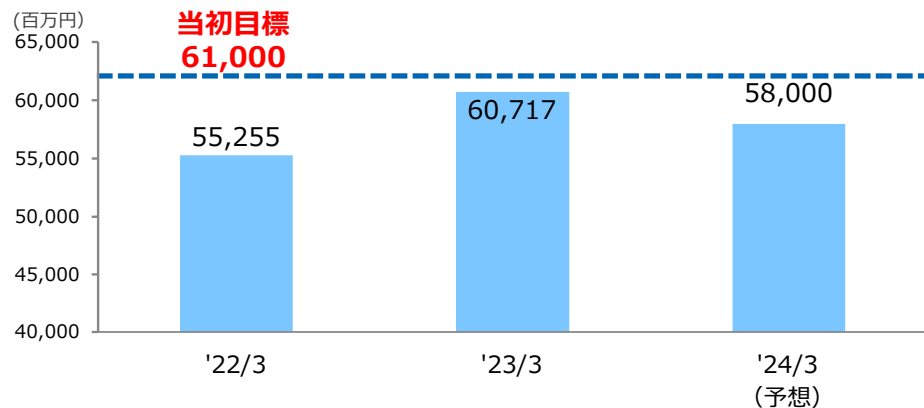
中期経営計画2024の振り返り

- コア事業である仮設機材の製造、販売、レンタルに係る事業の深耕、計画期間中にM&Aを行った東電子工業(株)のプリント配線板の好調な受注などによって最終年度の売上高は58,000百万円の予想
- 利益面は、新型コロナウイルス感染症による景気の停滞や資源・エネルギー価格の高騰、円安の進行が計画策定時の想定を上回り未達成の見込み

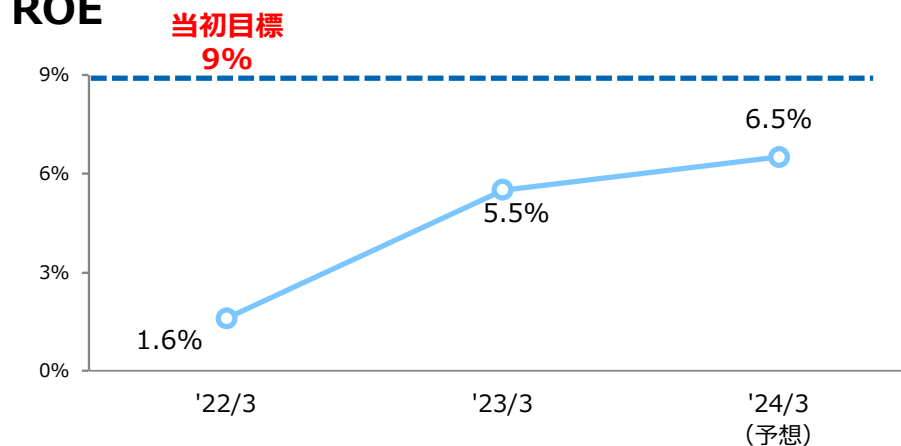


中期経営計画2024の振り返り（定量目標）

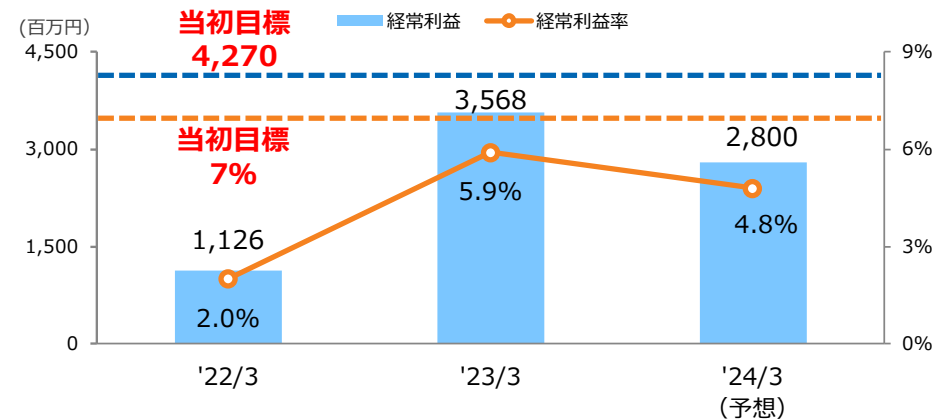
売上高



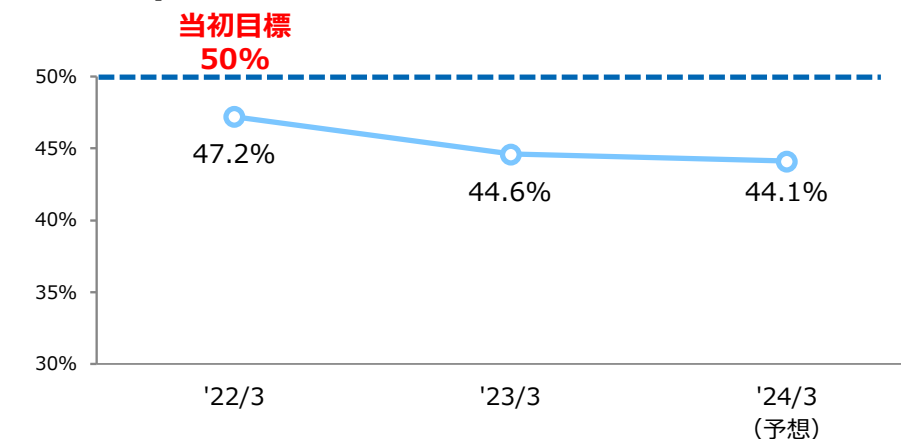
ROE



経常利益/経常利益率



自己資本比率




中期経営計画2024の振り返り（定性目標）

	取り組んだ施策	結果	評価	次期中期経営計画への課題
建設機材関連	<ul style="list-style-type: none"> 新型足場市場トップシェアの確立 新型足場の用途拡大に向けた製品開発 	<ul style="list-style-type: none"> アルバトロスは大手ゼネコンでの採用が拡大し目標を大きく上回る アルバトロスの生産能力増強投資で供給基盤強化 アルバトロスのシェア拡大に応じてレンタルニーズが拡大 中高層向けでのレンタル資産投資拡大が稼働率上昇と売上高の増加を牽引 アジア市場におけるレンタル事業が投資回収フェーズに 		<ul style="list-style-type: none"> アルバトロスの土木など他ジャンルへの本格的な展開 アルミ作業台などの更なる市場シェアの拡大と新製品開発 レンタルニーズの拡大に対応したレンタル資産投資の積極化 EC市場の成長に対応した物流機器事業の拡大
レンタル関連	<ul style="list-style-type: none"> 生産と物流の効率化 アジアにおける仮設機材市場育成 物流関連事業の拡大 			
住宅機器関連	<ul style="list-style-type: none"> M&Aシナジーの追究 フィットネス事業の拡大 	<ul style="list-style-type: none"> アルミ昇降製品の分野ではM&Aによって獲得したジャンルの売上高が拡大 フィットネス製品のブランド立ち上げ プロユース向けやヘルスケア向けフィットネス製品のジャンル開拓 		<ul style="list-style-type: none"> 生産拠点の国内回帰による生産性改善 アルミ昇降製品の特注品・別注品へのきめ細かな対応強化 プロユース市場への本格参入と拡販
電子機器関連	<ul style="list-style-type: none"> 無線からデータ通信関連製品への展開 	<ul style="list-style-type: none"> IP無線・アプリ無線・センサーモジュールなど新ジャンルの製品化 M&Aにより子会社化した東電子工業(株)がセグメント売上高拡大に寄与。新工場建設で生産能力増強 		<ul style="list-style-type: none"> IP無線・アプリ無線・センサーモジュールなど新ジャンルの拡販 東電子工業(株)新工場の安定稼働による利益拡大

中期経営計画2024の振り返り（投資の状況）

- 「中期経営計画2024」の3年間の投資は総額141億円となる見通し
- 新型アルバトロスの市場シェア拡大に応じた購買とレンタルの2つのニーズに対応して、生産設備とレンタル資産への投資を積極的に実施
- M&Aではプリント配線板製造の東電子工業(株)を買収し、拡大する市場の成長を取り込む機会を獲得

項目	投資額（2022年3月期 – 2024年3月期）			
	計画	予想	計画比	
レンタル資産投資	61億円	68.4億円	+ 7.4億円 (+12.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 新型足場のシェア拡大のための積極投資 ● 高付加価値機材のジャンル保有比率拡大
生産性向上・ 能力増強投資	30億円	35.6億円	△10.4億円 (△22.6%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 物流拠点の整備、合理化 ● 製造工程の自動化投資
新製品開発投資	16億円			<ul style="list-style-type: none"> ● 新型足場の多用途展開に向けた新製品開発 ● 個別受注生産拡大に係る開発投資 ● IoT関連製品拡大に係る開発投資
M&A関連投資	45億円	※ 36.1億円	△8.9億円 (△19.8%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 <p>※M&A関連投資の「予想」には、東電子工業(株)のPMIにおいて実行した新工場建設投資を含む</p>
人材関連投資	1億円	1.1億円	+ 0.1億円 (+10.0%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 高度プロフェッショナル人財採用
3カ年投資額 合計	153億円	141.2億円	△11.8億円 (△7.7%)	



中期経営計画2027の 考え方と位置付け

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

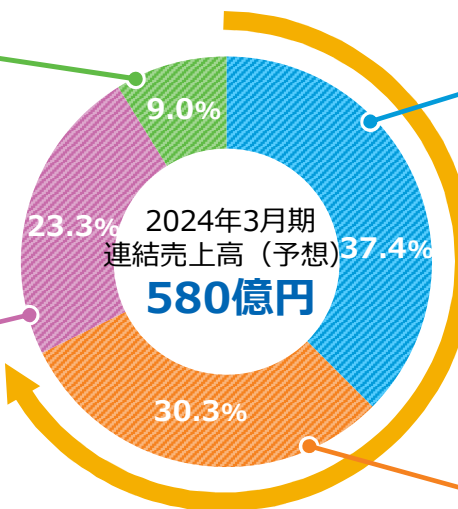
量販店シェア **No.1**

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



※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

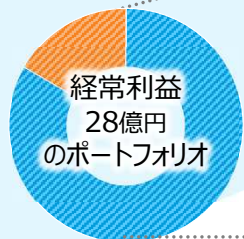
建設機材関連事業と連携して事業展開

長期的に目指す姿と成長イメージ

各事業が高い収益力をもちバランスのよいポートフォリオの構築を目指す

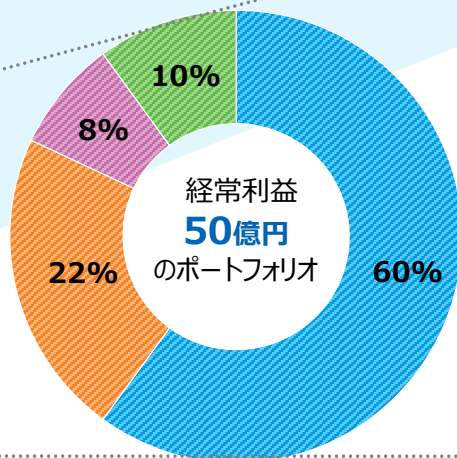
中期経営計画2024での投資を
ポートフォリオ改善につなぐ

中期経営計画2024
2024年3月期（予想）
売上高580億円



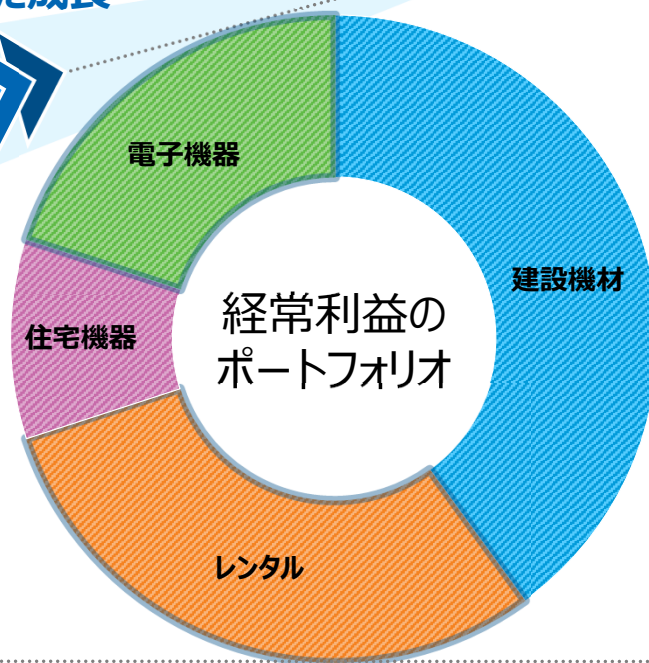
中期経営計画2027
中長期の飛躍に向けて
収益基盤を再構築

2027年3月期（計画）
売上高680億円



安定した成長

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

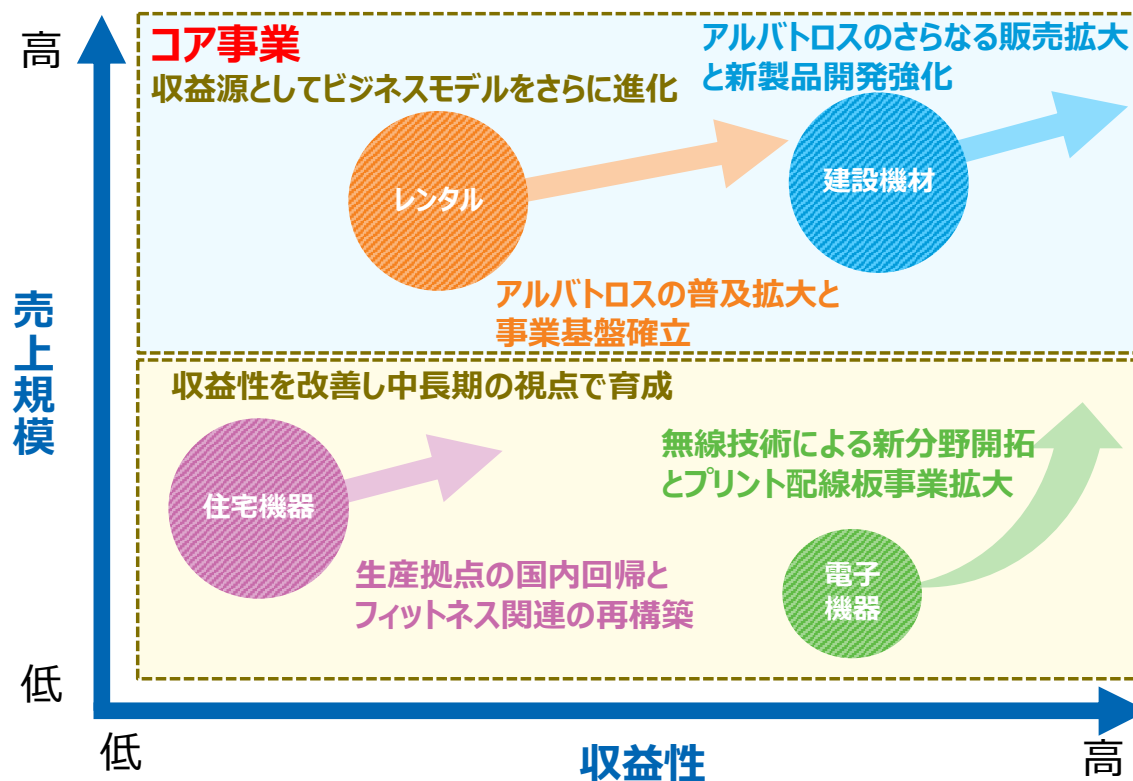
經常利益構成比の推移イメージ

- 建設機材
- レンタル
- 住宅機器
- 電子機器

中長期の飛躍に向け、収益基盤を再構築

中期経営計画2027のテーマ

<p>戦略融合による持続的成長</p>	<p>製造・販売とレンタルを融合したコアビジネスの戦略進化</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 建設機材 アルバトロスの優位性を活かした持続的成長と新製品開発強化 ● レンタル アルバトロス普及拡大局面に向けた事業基盤確立
<p>構造変革による事業安定化</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 住宅機器 アルミ昇降製品の生産拠点国内回帰 フィットネス関連の製品ポートフォリオ再構築
<p>収益をドライブする成長事業へ育成</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 電子機器 無線技術による新分野開拓とプリント配線板事業の拡大



※矢印の向きは各事業が目指す方向性

コア事業においてアルバトロスの旺盛な需要に対応するとともに、住宅機器・電子機器関連の収益基盤再構築

コア事業

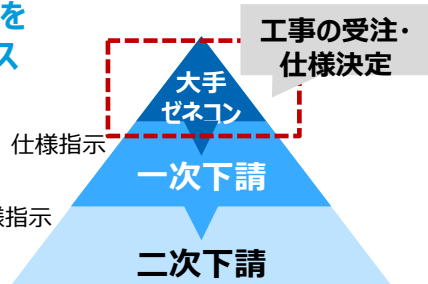
建設機材関連

新型足場「アルバトロス」が複数の大手ゼネコンから「推奨」認定

複数の大手ゼネコンから「推奨」認定を受け、今後はサブコンでのアルバトロス使用拡大を推進

新製品開発を強化し拡販

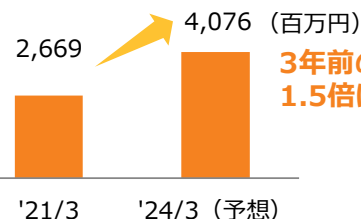
建設業界は大手ゼネコンが決定した仕様でサブコンが工事を行う構造



レンタル関連

新型足場「アルバトロス」の需要を掘り起こす体制を整備

■ アルバトロスのレンタル資産の積み増し

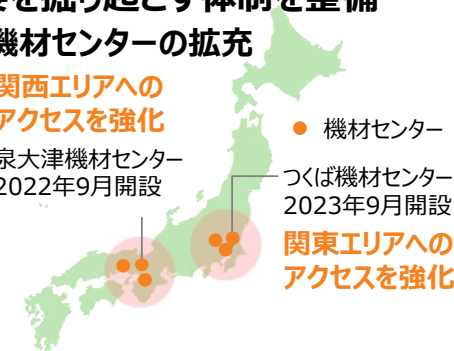


■ 機材センターの拡充

関西エリアへのアクセスを強化

泉大津機材センター
2022年9月開設

● 機材センター
つくば機材センター
2023年9月開設
関東エリアへのアクセスを強化



住宅機器関連

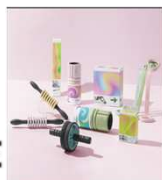
円安環境下の生産体制再編に着手

国内生産拠点を再構築し、供給網の海外偏重を是正

- 茂木事業所（物流拠点）の一部を工場化
- 子会社（昭和ブリッジ販売(株)）の生産設備拡充

フィットネス商品の構成再編に着手 **WELMORE**

- 新ブランドMIVIOSとWELMOREの商品企画を開発
- プロユース市場への進出



小物製品群の新ブランド「MIVIOS」

電子機器関連

IoT、ICT市場向け関連製品を開発

無線モジュール



無線アプリ




IP無線機



東電子工業(株)を子会社化し、増産投資による成長戦略の遂行基盤を確立





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

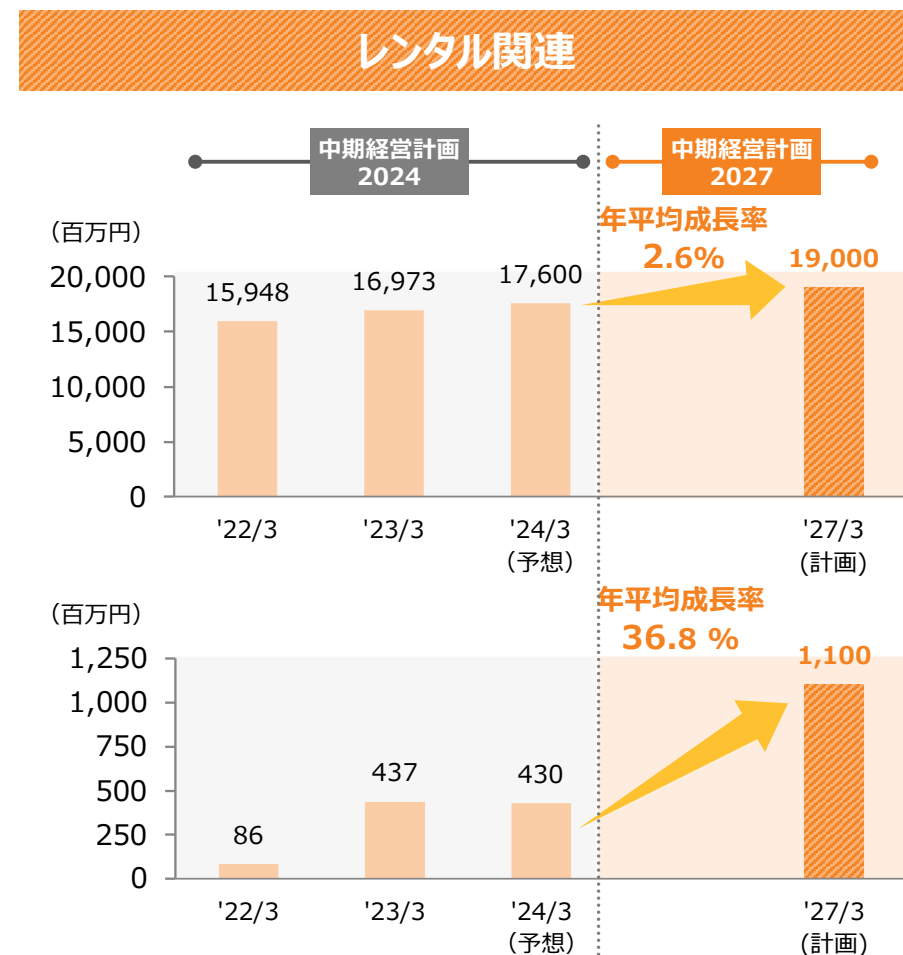
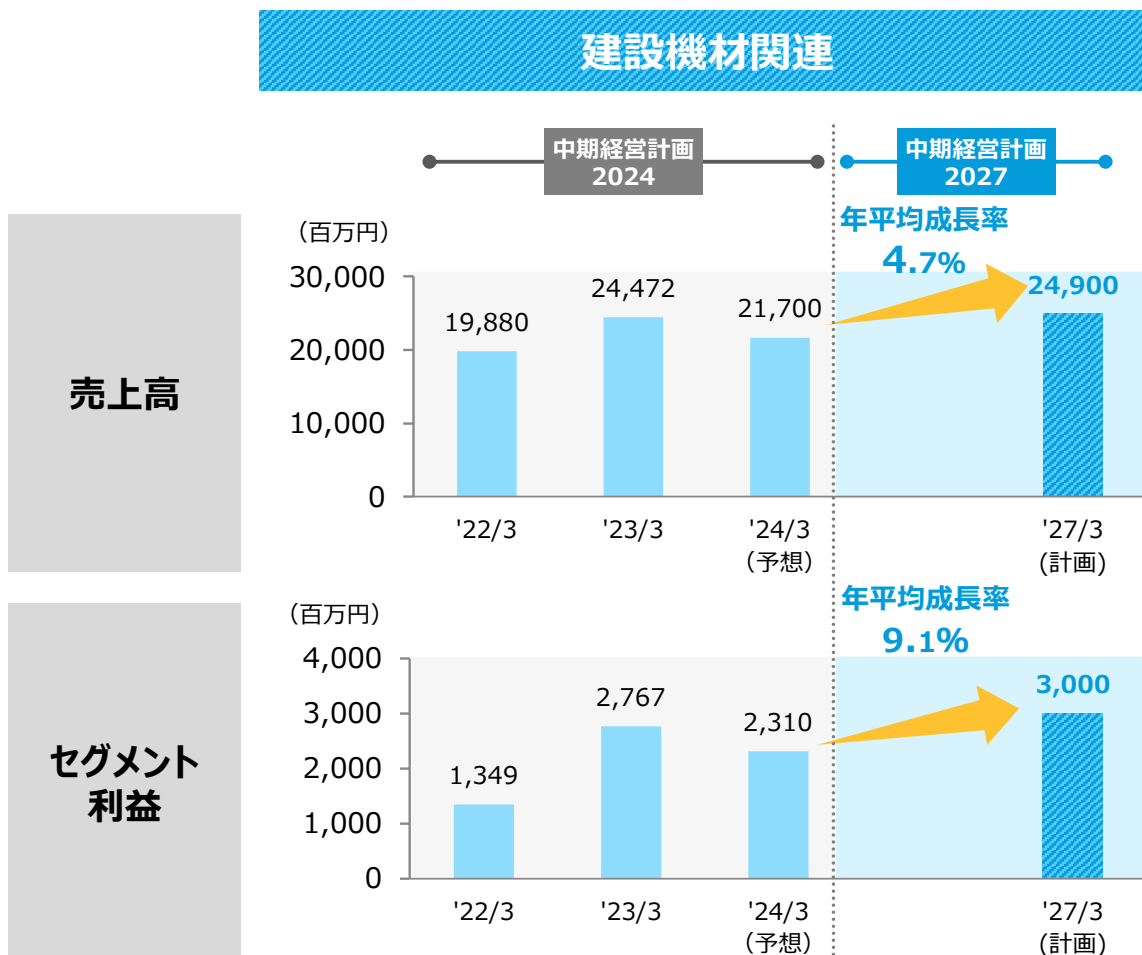
コア事業のさらなる進化と中期経営計画2024での投資をポートフォリオ改善につなぐ

(百万円)	2023/3 実績	2024/3 予想	2027/3 目標	2024/3 予想比
売上高	60,717	58,000	68,000	+17.2%
経常利益	3,568	2,800	5,000	+78.6%
経常利益率 (%)	5.9%	4.8%	7.4%	+2.6%pt
ROE (%)	5.5%	6.5%	9.0%	+2.5%pt
自己資本比率 (%)	44.6%	44.1%	45.0%	+0.9%pt

中期経営計画2027の事業テーマと定量目標

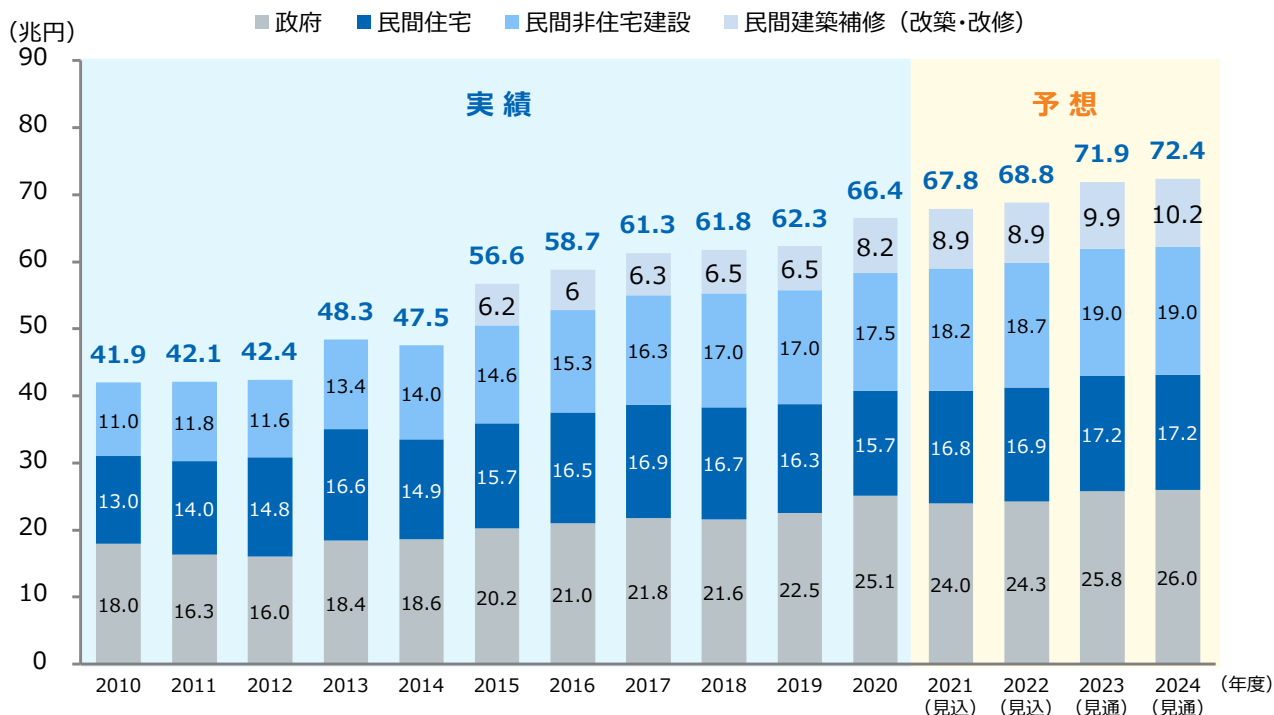
事業テーマ	コア事業				住宅機器関連	電子機器関連		
	建設機材関連		レンタル関連					
	ビジネスモデルの進化				構造変革		成長加速	
(百万円)	2024/3 予想	2027/3 目標 (2024/3予想比)	2024/3 予想	2027/3 目標 (2024/3予想比)	2024/3 予想	2027/3 目標 (2024/3予想比)	2024/3 予想	2027/3 目標 (2024/3予想比)
売上高	21,700	24,900 (+14.7%)	17,600	19,000 (+8.0%)	13,500	16,800 (+24.4%)	5,200	7,300 (+40.4%)
	コア事業計		39,300	43,900 (+11.7%)				
セグメント利益	2,310	3,000 (+29.9%)	430	1,100 (+155.8%)	△370	400 (-)	△80	500 (-)
	コア事業計		2,740	4,100 (+49.6%)				
利益率 (%)	10.6%	12.0%	2.4%	5.8%	△2.7%	2.4%	△1.5%	6.8%
	コア事業計		7.0%	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）」

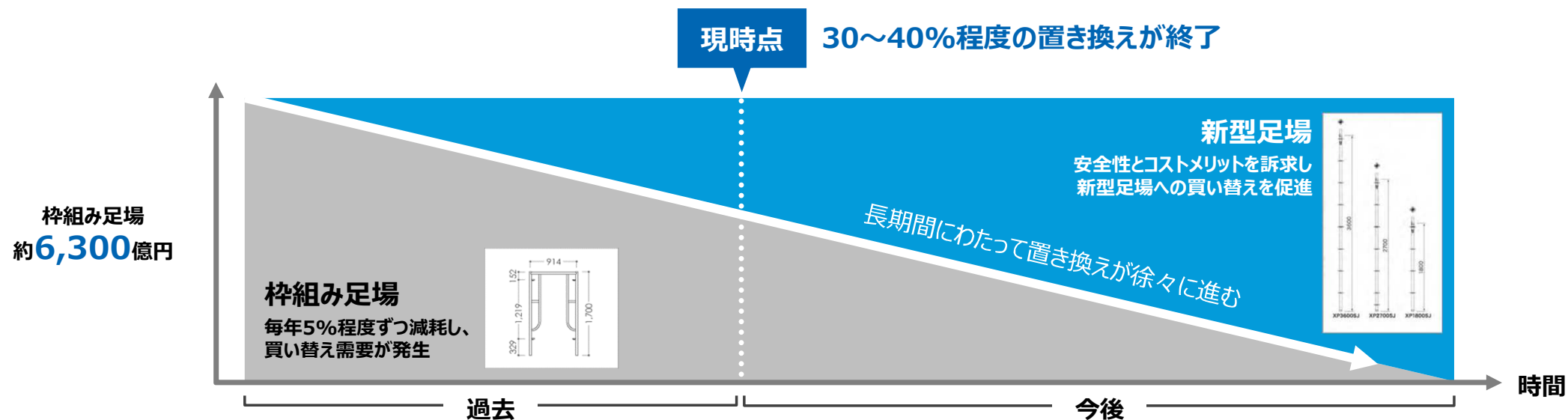
主な大型民間建設工事（着工中含む）

- 【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】**
 - トヨタウーブンシティ工事
- 【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

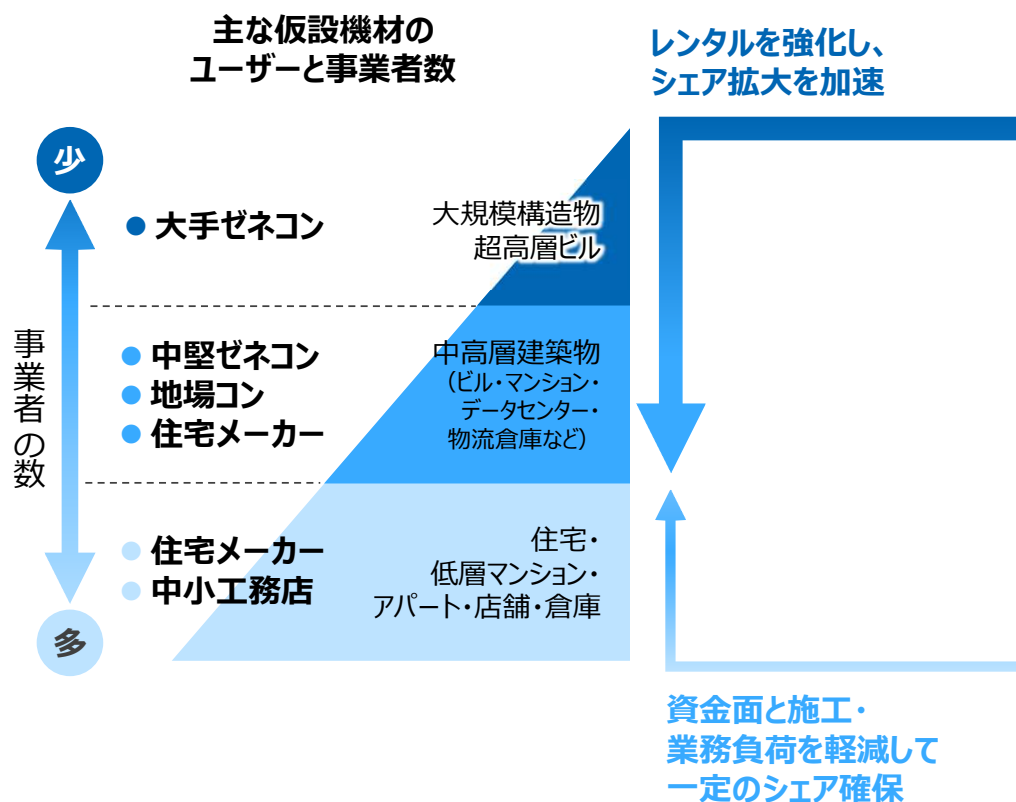
大手ゼネコンが工事の仕様を決定して下請けに発注するため、
新型足場の利用が下請けにも広がる見込み

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

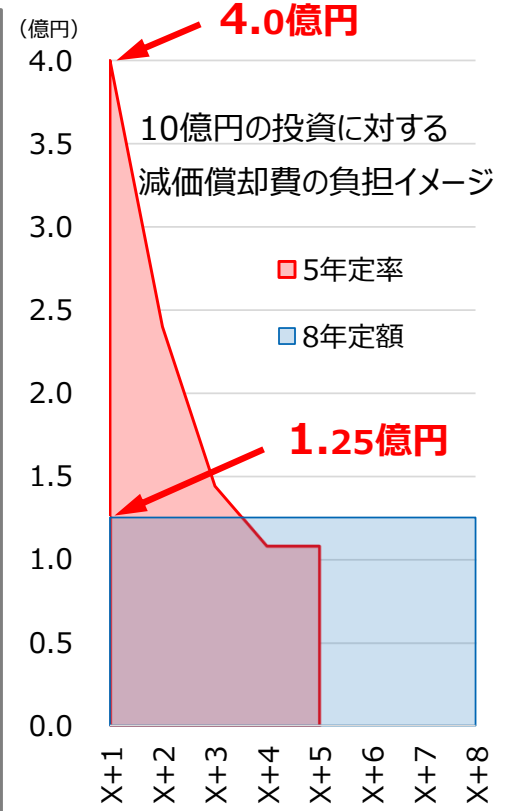
レンタル資産の減価償却期間・方法の変更

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

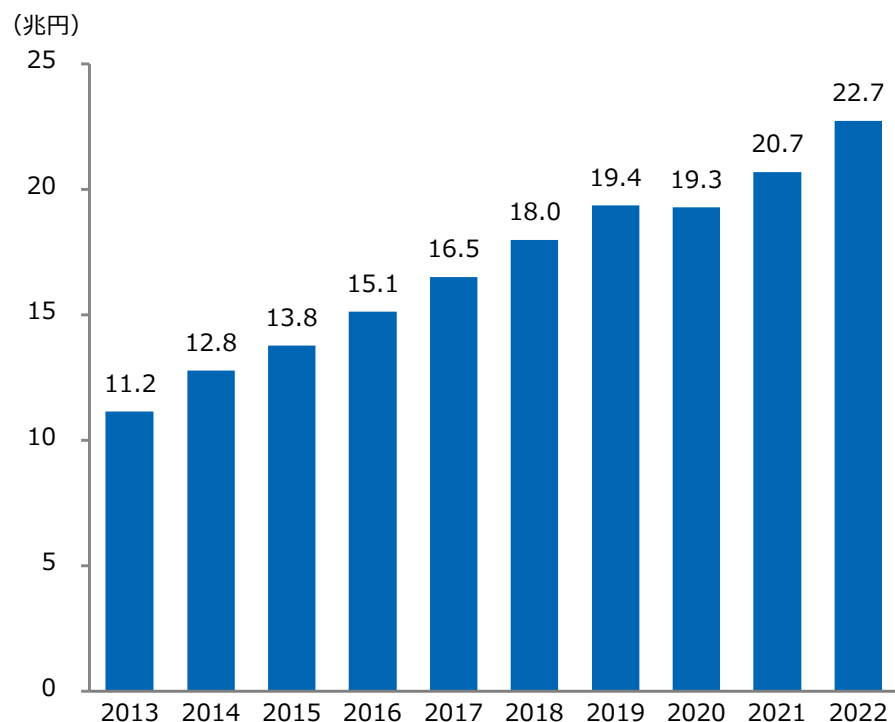


減価償却方法の変更によって、変更初年度はレンタル資産の減価償却費が約14億円減少する試算ですが、その後は継続的な投資によって当該影響額は縮小し、4年程度で、従前の年間償却費の60%程度まで低減する見込みです。

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

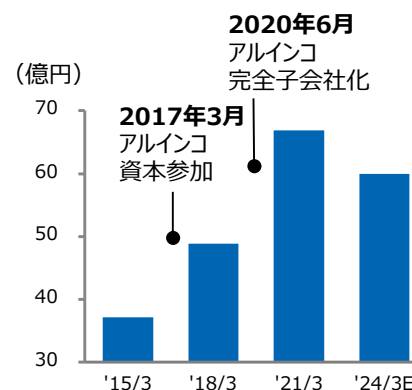


出典：経済産業省 商務情報政策局 情報経済課「令和4年度 電子商取引に関する市場調査報告書（令和5年8月）」

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）

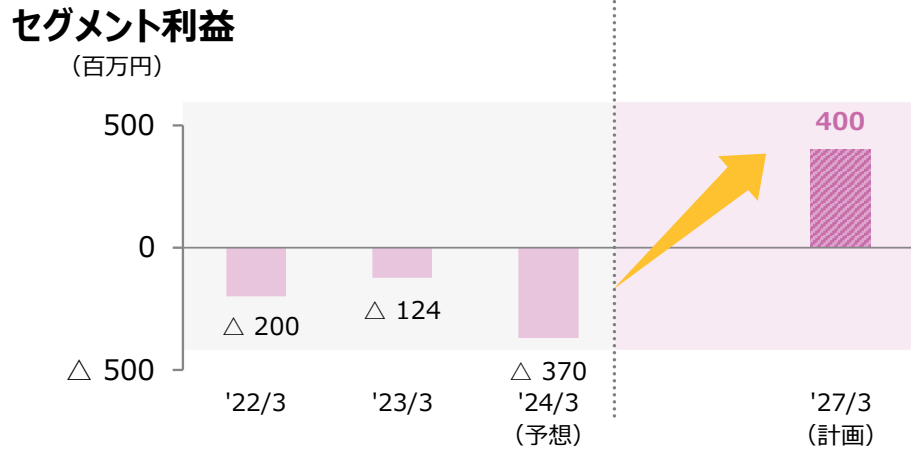
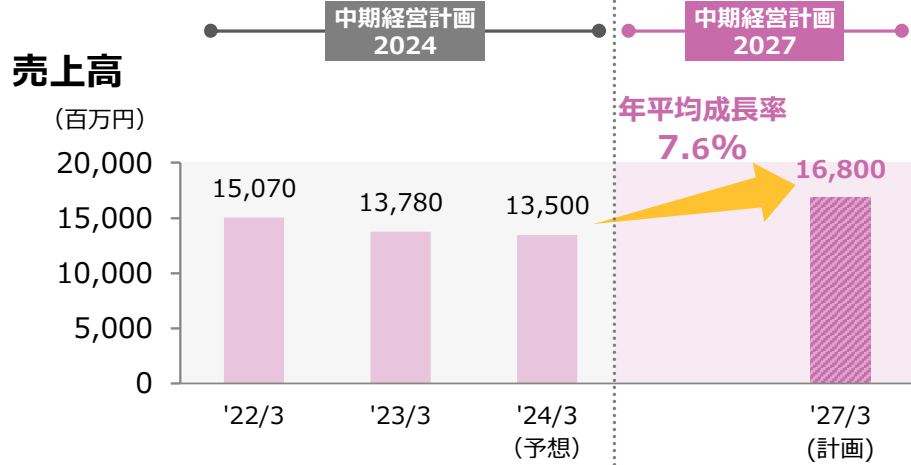


納入事例（中量高層ラック）



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



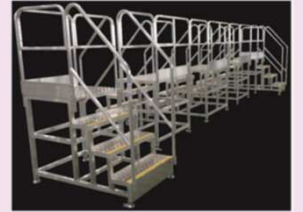
事業テーマ

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

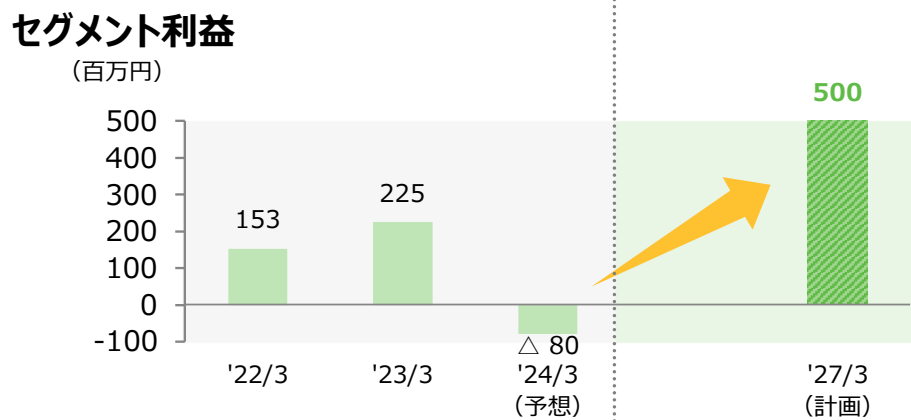
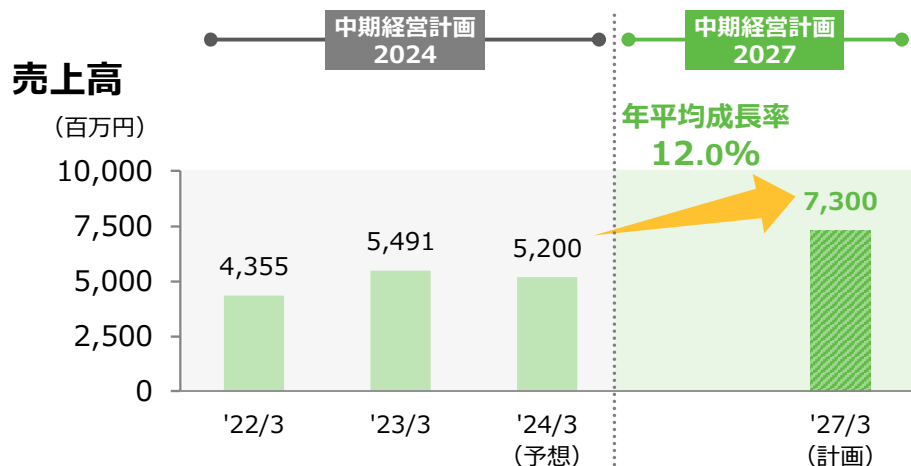
- BtoBルート (ジムなど) の開拓
- マッサージや理美容関連の小物製品ジャンルの拡充
ユーザーのライフスタイルに訴求する生活雑貨型製品の拡販
- ウォーカーやバイクなどの大型製品の訴求力回復
低価格24時間ジムとの競争を見据えたユーザーへの
値ごろ感の演出と、仕入コスト削減



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)

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

アルインコ富山(株)

配線板製造

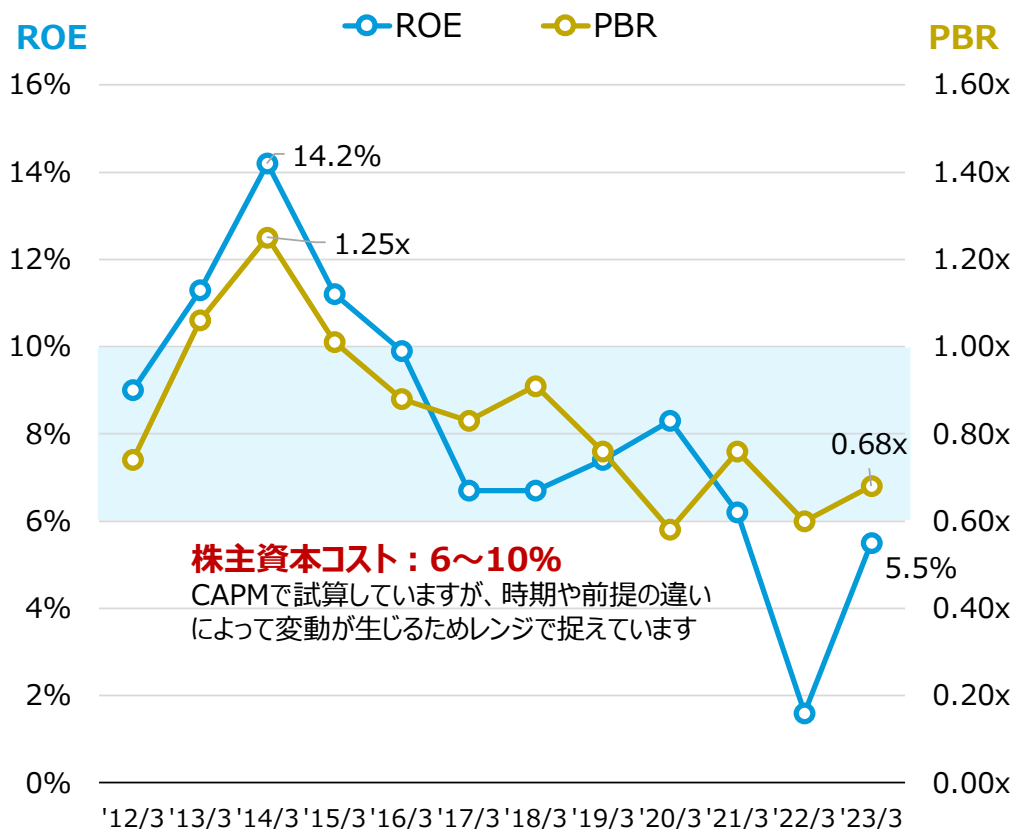
EMS 基板実装



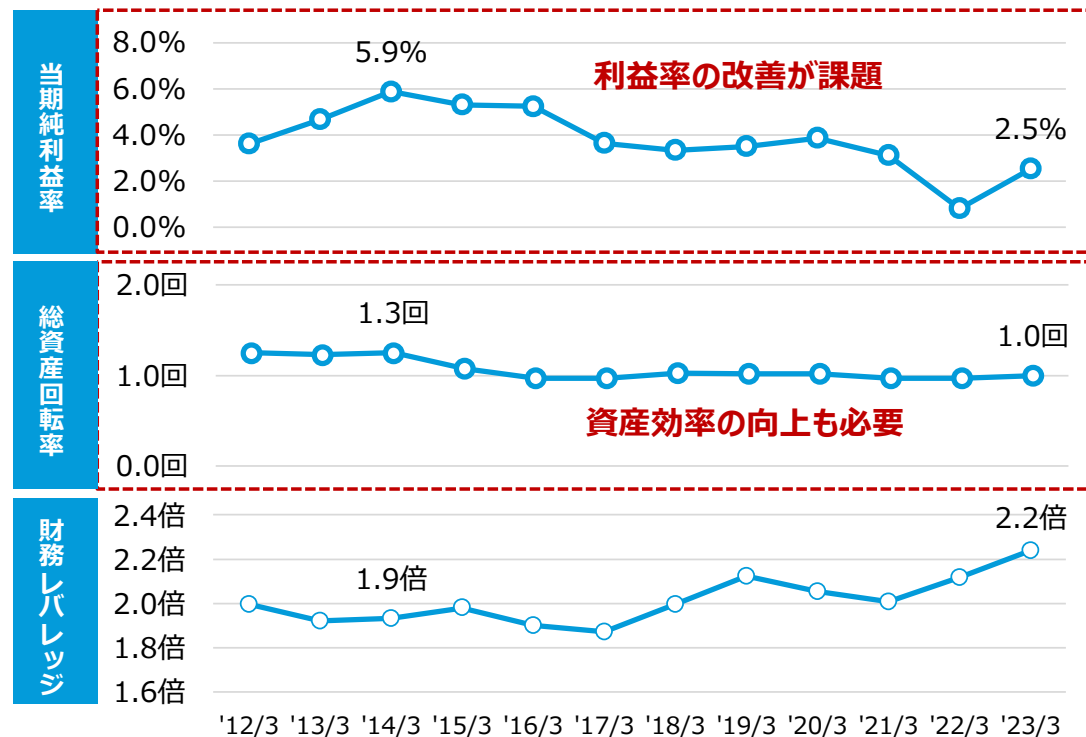
**資本コストや株価を意識した経営の
実現に向けて**

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

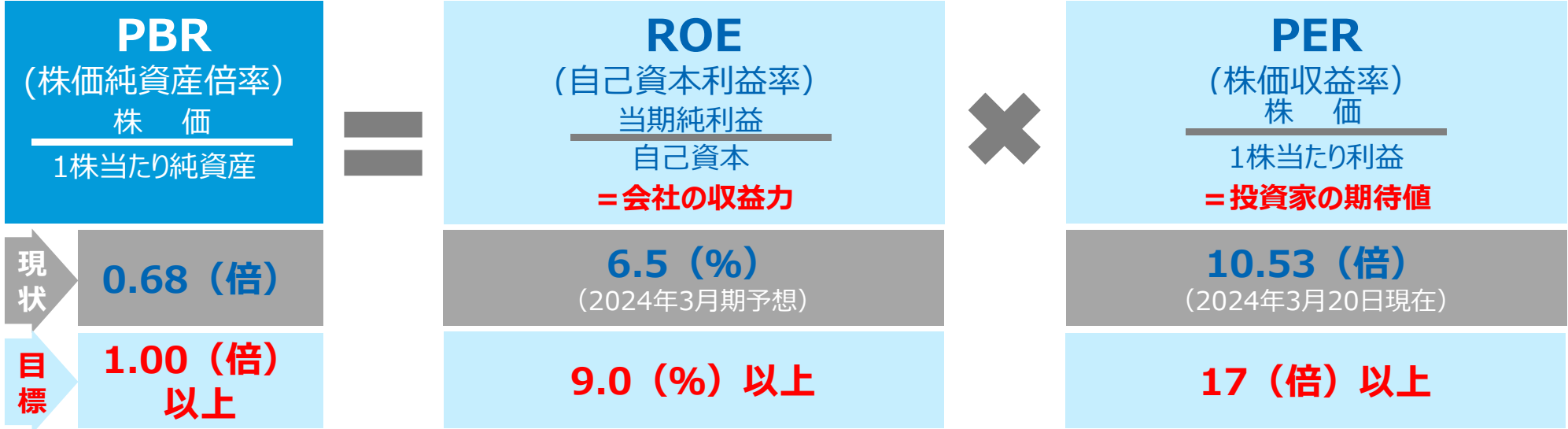


- 円安による仕入コスト増加によって、海外仕入比率の高い住宅機器関連事業の利益率が低下
- レンタル事業への投資による減価償却負担や積極的なM&Aによるのれん償却負担が会計上の利益を圧迫



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

資本効率改善に向けた取り組み①

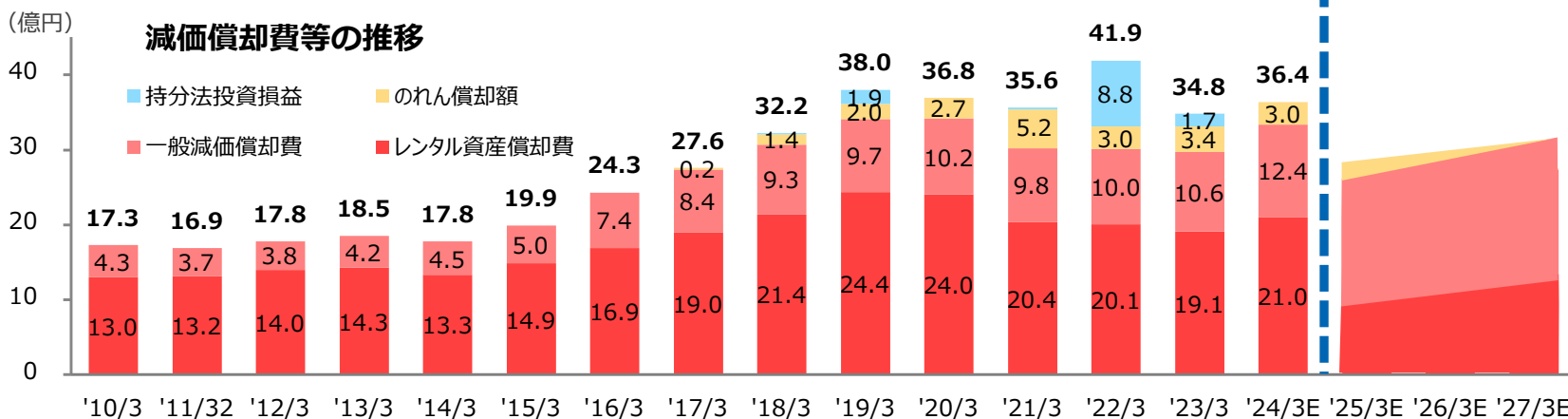
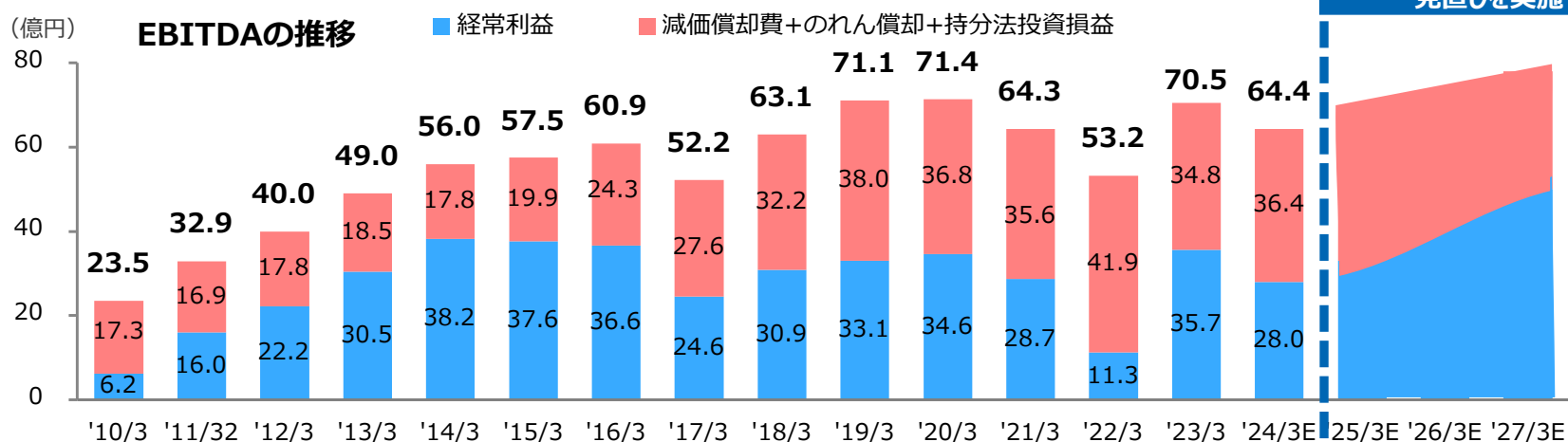
事業ポートフォリオ最適化

		2024年3月期予想 (単位：百万円)	中期経営計画2027	2027年3月期目標 (単位：百万円)	2028年3月期～
建設 機械	ビジネスモデルの 進化	売上高 : 21,700 セグメント利益 : 2,310 利益率 : 10.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● レンタル事業との連携によるアルバトロスの浸透加速 ● 物流関連事業の成長に向けた生産体制の拡充 	売上高 : 24,900 セグメント利益 : 3,000 利益率 : 12.0%	基幹製品のアルバトロスをテコとして安定した市場シェアの獲得で利益基盤を強化する
レンタル	ビジネスモデルの 進化	売上高 : 17,600 セグメント利益 : 430 利益率 : 2.4%	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売との連携強化に向けた資産投下とヤード拡充 ● オクトシステム営業所のネットワーク再構築による効率化 	売上高 : 19,000 セグメント利益 : 1,100 利益率 : 5.8%	販売と連携しながら高層建築から低層までの仮設ニーズにソリューションを提供し市場シェアの安定に寄与する
住宅 機器	構造変革	売上高 : 13,500 セグメント利益 : △370 利益率 : △2.7%	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品調達網の内外比率見直しによる効率化 ● BtoB製品の開発力の強化に向けた技術系人材の採用 	売上高 : 16,800 セグメント利益 : 400 利益率 : 2.4%	製品調達網の内外比率見直しの総仕上げによって利益成長の実現時期とする
電子 機器	成長加速	売上高 : 5,200 セグメント利益 : △80 利益率 : △1.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● プリント配線板事業の成長と利益率向上 ● 無線モジュール製品やIP無線機、アプリ無線など高付加価値製品を成長ドライバーに育成 	売上高 : 7,300 セグメント利益 : 500 利益率 : 6.8%	プリント配線板事業と高付加価値無線関連製品の牽引による利益構造の高度化時期とする
全体戦略					
4つのセグメントの戦略が企業価値向上に貢献するように事業活動を展開し、資本市場との対話を重視する。		売上高 : 58,000 経常利益 : 2,800 経常利益率 : 4.8% ROE : 6.5% 自己資本比率 : 44.1%	<ul style="list-style-type: none"> ● 積極的なM&A投資の継続による成長 ● 人的資本・DXへの投資による経営基盤強化 ● 株主還元強化による資産効率向上 ● 投資家との対話強化による予測可能性の提供 ● 事業を通じた社会課題への取り組み 	売上高 : 68,000 経常利益 : 5,000 経常利益率 : 7.4% ROE : 9.0% 自己資本比率 : 45.0%	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場評価を高めるため、利益率改善を伴う持続的成長への取り組みを継続 ● エクイティスプレッドの拡大に向けたROEの改善継続を図る ● 財務健全性の維持継続

資本効率改善に向けた取り組み②

レンタル資産の減価償却の方法と期間を事業の実態に照らして見直すことで、
会計上の利益とキャッシュ・フローのかい離を縮小

ROEが事業実態を反映した
指標となるよう減価償却の
見直しを実施





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

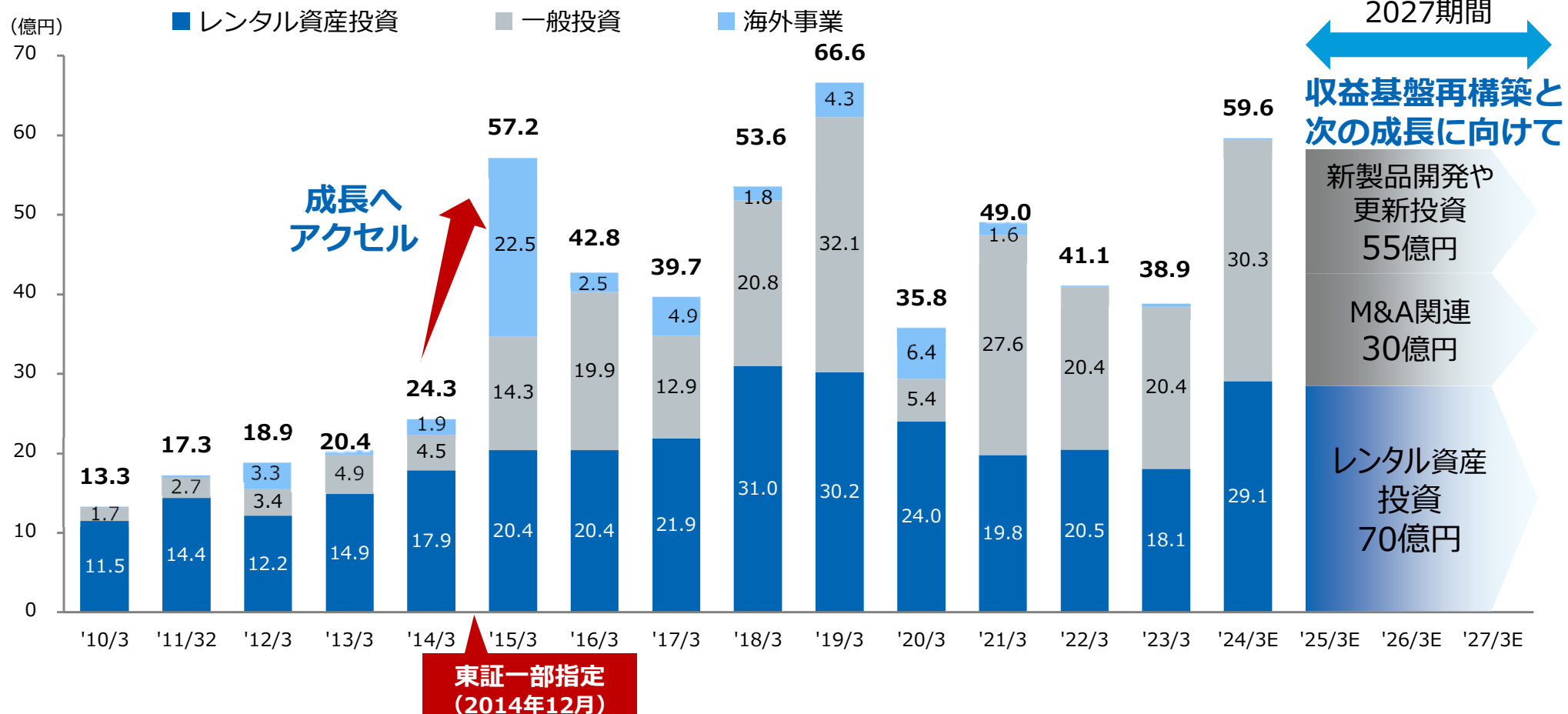
+

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

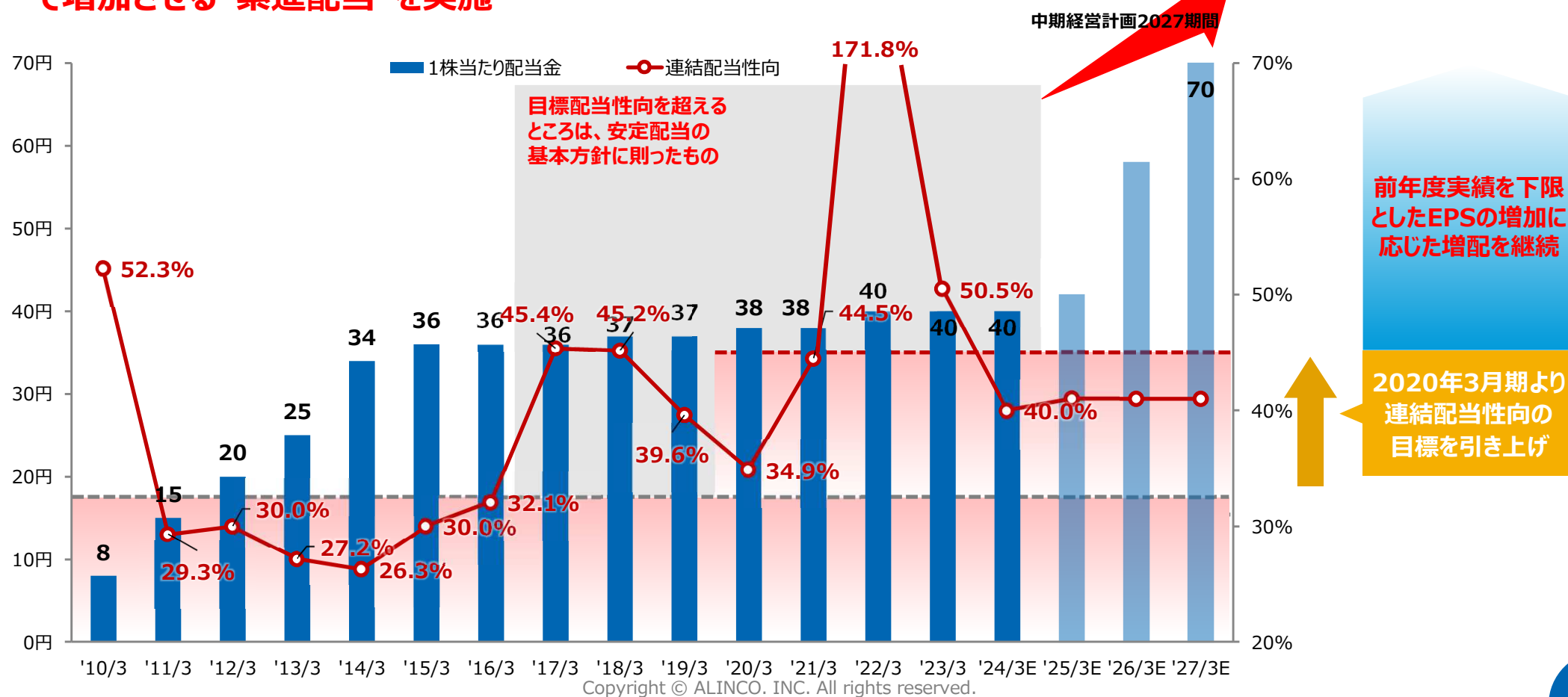
- 目的別・階層別研修制度の充実
- 事業成長を見据えた高度専門人材獲得
- 専門スキル獲得・向上のための制度充実
- スペシャリティに対する評価制度の拡充

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



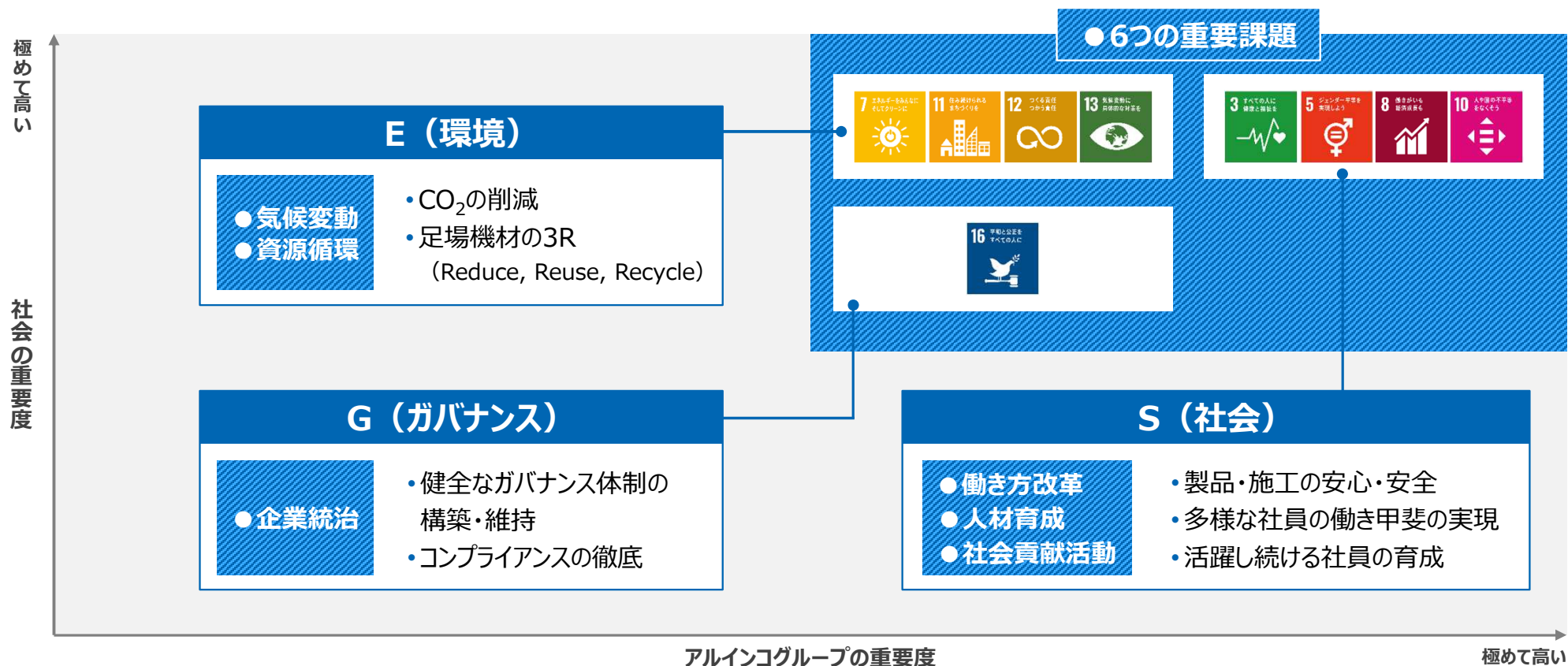
Copyright © ALINCO, INC. All rights reserved.



社会課題への取り組み

重要課題（マテリアリティ）の特定

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を実現するとともに、私たちの製品・サービスによって、持続可能な社会の実現に貢献します



ALINCOグループの経営理念「社会に貢献」「会社の発展」「社員の成長」

持続可能な社会の実現に向けた当社の具体的な活動

	E（環境）	S（社会）	G（統治）
経営上の重要課題	<p style="text-align: center;">気候変動と資源循環</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>7 エネルギーを効率的に 活用してCO₂削減</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>11 住み続けられる まちづくりを</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>12 つくも責任 の消費を</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>13 気候変動に 適応する</p> </div> </div>	<p style="text-align: center;">社会貢献活動 働き方改革、人材育成</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>3 すべての人に 健康と福祉を</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>5 ジェンダー平等を 実現しよう</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>8 働きがいも 経済成長も</p> </div> <div style="text-align: center;"> <p>10 人や国の不平等 をなくそう</p> </div> </div>	<p style="text-align: center;">企業統治</p> <div style="text-align: center;"> <p>16 平和と公正を すべての人に</p> </div>
主な取り組み	<p>事業活動を通じたCO₂排出量削減</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ全体でのCO₂排出量算定 ✓ 主要な事業拠点での再生可能エネルギーの導入推進 <p>建設用仮設機材の販売とレンタル事業を通じた資源循環への貢献</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 限りある資源を有効に活用することで環境負荷の低減に貢献しています <div style="text-align: center;"> <p style="font-weight: bold;">建設機材のレンタル</p> </div>	<p>仮設機材の安全性向上を通じた労働安全衛生への貢献</p> <div style="text-align: center;"> <p>2024 健康経営優良法人 Health and productivity</p> </div> <p>「働き方改革」</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 労働時間の弾力的運用 ✓ 育児・介護との両立支援制度の充実 ✓ 技術継承と競争力強化のための多様な人材採用 ✓ 教育研修の拡充 ✓ 健康経営の推進 <p>次世代に繋がる社会活動を支援</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ スポーツなどを通じた青少年育成支援に協賛 ✓ 地域スポーツの振興支援 	<p>コンプライアンスの徹底</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 定期的な研修とアンケートによる意識の浸透 <p>内部通報制度の充実</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 匿名性を確保し取引先も包摂した外部窓口の設置と運用 <p>内部管理体制</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 社長直轄の3つの組織体が有機的に連携し、持続的な成長と持続可能な社会への貢献を両立 <ul style="list-style-type: none"> • 執行役員会議…取締役会の事業方針に基づき業務を執行 • リスクマネジメント委員会…リスクの点検、評価、対策などを管理・監督 • サステナビリティ委員会…重要課題を特定し、取り組みを推進

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。

本資料に記載されている将来の予測等は作成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、今後、予告なしに変更させて頂くことがあります。

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