

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アーレスティ 5852 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月6日(火)

執筆：客員アナリスト

松本章弘

FISCO Ltd. Analyst **Akihiro Matsumoto**



FISCO Ltd.

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

アーレスティ
5852 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)
<https://www.ahresty.co.jp/ir>

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期の業績見通し	01
3. 「2040年ビジョン」「10年ビジネスプラン」と中期経営計画	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
■ 事業概要	05
1. 経営環境	05
2. 事業概要	07
■ 業績動向	10
1. 2026年3月期中間期の業績概要	10
2. 事業セグメント別動向	12
3. 財務状況	13
■ 今後の見通し	15
1. 2026年3月期の業績見通し	15
2. 事業セグメント別業績見通し	16
■ 中長期の成長戦略	17
1. 「2040年ビジョン」と「10年ビジネスプラン」	17
2. 25-27年度中期経営計画の概要と進捗	18
■ 株主還元策	20

要約

2026年3月期中間期は増収、収益構造改革により増益・黒字回復

アーレスティ<5852>は、国内11拠点に加えて海外5ヶ国、7拠点でグローバル展開するアルミダイカスト（以下、「ダイカスト」）専門のリーディングカンパニーである。Research、Service、Technologyの追求と統合によって豊かな社会の実現を目指すことを企業理念として掲げ、それぞれの頭文字RST（アール・エス・ティー）を続けて読んだ社名を冠する。主力となる自動車向けのダイカスト製品のほか、ダイカスト用金型・周辺機器、アルミニウム二次合金地金、フリーアクセスフロアなどを製造・販売する。地金製造をはじめ、製品設計から金型製作、鋳造、機械加工とグループ内で一気通貫の生産体制を整え、図面1つで世界の各工場での同一製品の生産・供給を可能にする「ワンプリントマルチロケーション」を強みとし、自動車の電動化・軽量化に伴うダイカスト需要の増加に応え成長を目指す。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高82,090百万円（前年同期比5.0%増）、営業利益1,804百万円（前年同期は253百万円の損失）、経常利益1,040百万円（前年同期は536百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益2,079百万円（前年同期は2,696百万円の損失）と増収、大幅な増益を実現し各段階で黒字回復した。円高による減収の影響もあったが、主要顧客の国内自動車生産の回復による販売増が増収に寄与した。損益面では、販売量の増加に加え、前期に実施した国内・中国における生産体制合理化、前期から継続する生産性改善による着実な収益構造改革によって、営業利益で2,057百万円の増益を達成した。経常利益は外貨建て債権・債務の評価替えによる為替差損などの計上もあり、営業利益を下回った。親会社株主に帰属する中間純利益は、阿雷斯提精密模具（広州）有限公司（以下、「阿雷斯提精密」）の株式売却、メキシコにおける会計上の繰延税金資産計上などにより営業利益を上回った。

2. 2026年3月期の業績見通し

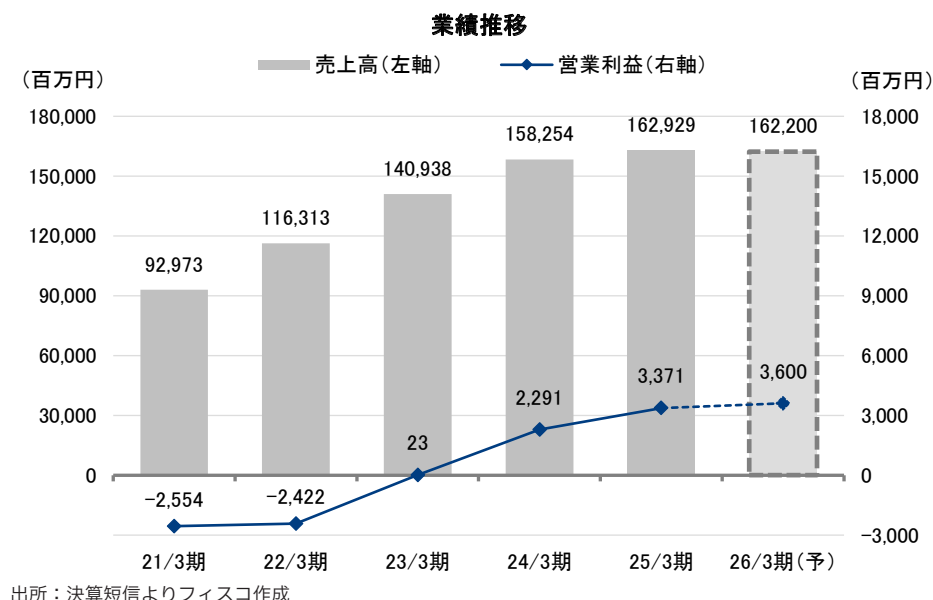
2026年3月期通期の連結業績は、売上高162,200百万円（前期比0.4%減）、営業利益3,600百万円（同6.8%増）、経常利益2,200百万円（同27.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益2,300百万円（前期は2,892百万円の損失）を見込む。売上高はダイカスト事業における国内、北米の順調な受注を織り込み期初計画を1,000百万円上方修正し、前期とほぼ横ばいを見込む。営業利益はダイカスト事業における北米、アジアの期初計画を下方修正したが、国内の受注増、生産性改善がカバーし全体では期初計画を据え置く。米国工場、インド工場の生産性の改善がカギとなろう。経常利益は保守的に一定の為替差損計上を想定し、期初計画を900百万円下方修正するが、親会社株主に帰属する当期純利益は関係会社の株式売却益計上などもあり、期初計画を据え置いた。

3. 「2040年ビジョン」「10年ビジネスプラン」と中期経営計画

同社は2038年に創業100周年を迎えるにあたり「2040年ビジョン」を定め、「軽量化で地球の未来に貢献する」「Ahrestyで良かった!を実現する」「技術探究を続け、唯一を生み出す」ことで「期待を超える2040」を目指す。加えて2031年3月期を最終目標とする長期経営計画「10年ビジネスプラン」と、そのセカンドステージとして2025-2027年度中期経営計画（以下、「2527中計」）を推進している。2527中計では「Reinvent Ahresty～未来に向けてアーレスティを再発明する～」を掲げ、同社のものづくりの「継承」と「再構築」を念頭に、前中計期間で強化した稼ぐ力をさらに強化するためSMARTなものづくりの追求、自動車の電動化を見据えた製品ポートフォリオの見直し、CO₂排出量削減活動の加速、製品の開発リードタイムの短縮、従業員エンゲージメント強化やダイバーシティの推進などを柱に据えている。2027年度の数値目標は、売上高1,700億円、営業利益率3.5%（2024年度2.1%）、ROE7.0%（同-5.6%）、2030年度電動車売上比率55%（同42%）、CO₂排出量削減41%（同35%）とする。加えて、「資本コストや株価を意識した経営」実現のため、ROE9.0%、自己資本比率40%、配当性向35%、設備投資1,400億円の達成を4本柱の財務目標として、10年ビジネスプラン期間中の財務運営を進める。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は増収、前期からの収益構造改革により大幅増益、黒字回復
- ・ 2026年3月期は売上高微減、米国工場の収益改善により増益、最終黒字化見込み
- ・ 電動車向け部品中心の事業ポートフォリオへの着実なシフトにより成長確保



アーレスティ
5852 東証プライム市場

2026年1月6日 (火)
<https://www.ahresty.co.jp/ir>

■ 会社概要

グローバル展開する自動車部品向けダイカストのリーディングカンパニー

1. 会社概要

同社は、国内11拠点に加え、米国、メキシコ、中国、インド、タイの5ヶ国7拠点に海外展開している。同社を含めて国内7社と海外7社でグループ経営を推進する。ダイカスト専門メーカーとして国内並びにグローバルにおいてもトップシェアに入るリーディングカンパニーである。主力の自動車向けダイカスト製品のほかダイカスト用金型やダイカスト周辺機器を製造・販売するダイカスト事業、ダイカスト用アルミニウム二次合金地金を製造・販売するアルミニウム事業、フリーアクセスフロアなどを製造・販売・施工する完成品事業を展開している。Research、Service、Technologyの追求と統合によって豊かな社会の実現を目指すことを企業理念として掲げ、それぞれの頭文字RST（アール・エス・ティー）を続けて読んだ社名を冠する。Researchとは絶えることのない新技術・新市場・新しい販売方法の開発・研究調査、Serviceとは人と人とのふれあいのなかでの本当に行き届いた温かいサービス、Technologyとは世の中に役立つ真によいものをハードもソフトも含め作ってゆく技術を意味する。それぞれを独立して捉えるのではなく、それぞれがお互いに深く支えあい利用しあいながら、互いをよりすばらしいものへと磨きあっていくという有機的な関係として捉える。また、タグラインを「Casting Our Eyes on the Future」と定め、社名に込められた企業理念を実現すべく、同社で働く者すべての視線が、常に顧客、地球環境、そして同社自身の未来へ向けられ、Research、Service、Technologyにおいて常に主導的リーダーに立ち前進しようという企業姿勢を示している。

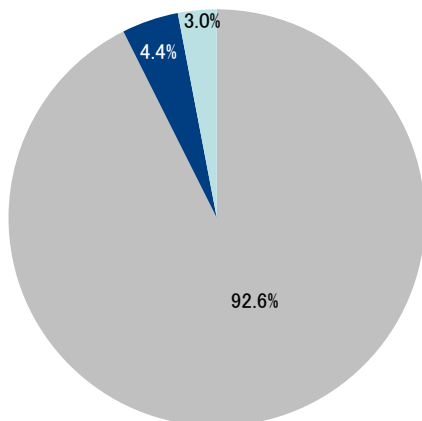
2025年3月期売上高の92.6%をダイカスト事業が占め、アルミニウム事業が4.4%、完成品事業が3.0%を占める。また、売上高の53.0%がダイカスト事業の海外売上高であり、そのうち約6割が北米、残りをアジア（国内を除く）が占める。主力となるダイカスト製品は9割以上が四輪自動車の部品であり、自動車のエンジンやトランスミッションなどに多く使われている。そのほか発電機や船外機部品なども含めて年間約3,700万個を生産し顧客に製品を提供している。

アーレスティ | 2026年1月6日 (火)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

会社概要

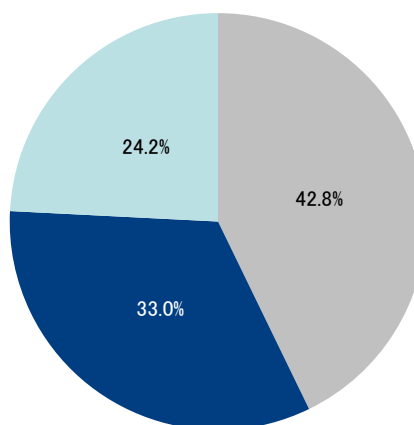
売上高の事業別構成比
(2025年3月期)

■ダイカスト事業 ■アルミニウム事業
■完成品事業



ダイカスト事業売上高の地域構成比
(2025年3月期)

■日本 ■北米 ■アジア



出所：決算短信よりフィスコ作成

2. 沿革

同社は、1938年東京都板橋区に前身となる志村アルミニウム(株)を創立し、アルミニウム合金地金、ダイカスト製品、アルミニウム砂型鋳物の製造を開始した。1943年には扶桑軽合金(株)(現(株)アーレスティ)を設立した。1960年には(株)日本精密金型製作所(現(株)アーレスティダイモールド浜松)を設立し金型の製造を、同年に扶桑軽合金浜松工場の操業を開始した。1961年には東京証券取引所市場第二部に株式を上場した。1962年には東海精工(株)(その後(株)アーレスティプリテックに社名変更)を設立し、日本初フリーアクセスフロア「モバフロア」を発売するなど完成品事業にも進出している。以降は、京都ダイカスト工業(株)豊橋工場(その後アーレスティと合併し、東海工場となる)、栃木フソー(株)(その後(株)アーレスティ栃木に社名変更)をはじめとして、国内各地にダイカスト製品製造子会社と金型製造子会社を次々と設立し業容を拡大した。1984年には熊谷工場(アルミニウム合金地金生産)、東松山工場の操業を開始し、1985年にはダイカスト周辺機器を製造・販売するパスカル販売(株)(現(株)アーレスティテクノサービス)を設立した。1988年には社名をアーレスティに変更し、2017年には、国内ダイカスト工場7拠点でIATF16949認証を取得している。

また、1988年には米国にダイカスト製品製造を行うアーレスティウィルミントンCORP.(以下、「米国ウィルミントン」)を設立し海外進出を開始した。1997年には金型製造のタイアーレスティダイCO., LTD(以下、「タイダイ」)を、2002年には設計を行うタイアーレスティエンジニアリングCo., Ltd.(以下、「タイエンジニアリング」)を設立した。中国においては、ダイカスト製品製造を行う広州阿雷斯提汽车配件有限公司(以下、「広州阿雷斯提」)、合肥阿雷斯提汽车配件有限公司(以下、「合肥阿雷斯提」)を2003年と2010年に設立し、金型製造を行う阿雷斯提精密を2005年に設立した(阿雷斯提精密は2025年7月売却)。また、メキシコには2006年にアーレスティメヒカーナS.A.de C.V.(以下、「メヒカーナ」)を、インドには2007年にアーレスティインディアプライベートリミテッド(以下、「インディア」)を設立し、海外展開の拠点網を整備した。なお、タイエンジニアリング以外は、同社100%出資の連結子会社である。

会社概要

2013年には本社をテクニカルセンターのある豊橋市に移転し、東京都中野区にあった旧本社を東京本社とした。2014年には東京証券取引所市場第二部から同市場第一部に移行し、2022年には東証プライム市場に移行した。同年にはアーレスティダイモールド浜松、(株)アーレスティダイモールド栃木、(株)アーレスティダイモールド熊本が、アーレスティダイモールド浜松を存続会社として合併、またアーレスティプリテックも同社が吸収合併した。なお、国内子会社はすべて同社100%出資の連結子会社である。

事業概要

品質と安定生産に裏打ちされた信頼と安心をグローバルで提供する

1. 経営環境

主要販売先である自動車業界は100年に一度の大変革期とも言われており、各国の産業政策や燃費規制、モビリティとしての自動車の役割の変化などによりCASE※が進展している。特に同社の事業に大きく影響してくるのが、深刻化する地球温暖化対策としてマストとなるCO₂削減に向けた自動車の電動化だ。2015年の国連気候変動枠組条約第21回締約国会議(COP21)で採択されたパリ協定では、世界平均気温上昇を産業革命以前と比べて「2℃より十分低く、できれば1.5℃に抑える」という目標を掲げた。また、2021年のCOP26のグラスゴー気候合意では、「+1.5℃」に抑えるために、世界のCO₂排出量を「2030年に2010年比45%削減」「2050年までに実質ゼロ(カーボンニュートラル)」にする必要が確認され、主要先進国では2050年カーボンニュートラル達成の法定化などを進めている。

※ CASE: 「Connected(コネクティッド)」「Autonomous/Automated(自動化)」「Shared(シェアリング)」「Electric(電動化)」の頭文字をとった造語で、自動車産業の今後の方向性を示すキーワード。

自動車メーカー各社は電動車(BEV・HEV・PHEV・FCV)※¹への転換を加速しており、今後はICE※²が減少しBEVが増加しながら世界の自動車生産は順調に増加すると同社では捉えている。足元では、充電インフラの整備状況、バッテリーのコスト面などからBEVの増加が鈍化し、HEVやPHEVが好調に増加しており、同社では、BEVへの完全移行が進むまでの過渡期はHEV、PHEVが増加すると考えている。HEVやPHEVは同社の主力とするエンジンやトランスミッションに加え、インバーターやコンバーターなど電気制御関連部品等が追加されるため、使用するダイカスト重量は従来のICEの約120%に増大する。

※¹ BEV(Battery Electric Vehicle): ハイブリッド車と異なりエンジンを使用せず電気を唯一の動力源とする自動車
HEV(Hybrid Electric Vehicle): 内燃機関と電動モーターを組み合わせたハイブリッド車(外部充電は不可)
PHEV(Plug-in Hybrid Electric Vehicle): 外部充電が可能なハイブリッド車
FCV(Fuel Cell Vehicle): 水素をエネルギー源とする燃料電池車

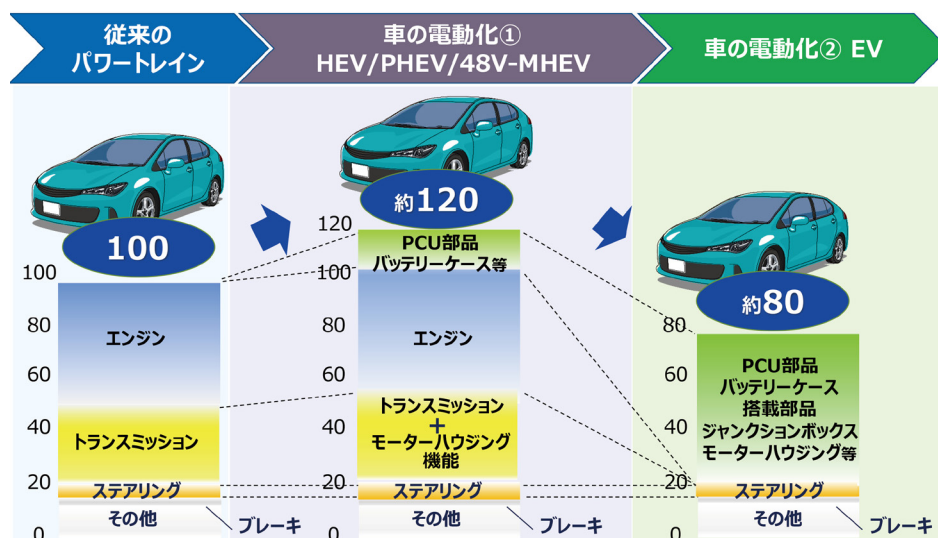
※² ICE(Internal Combustion Engine): 内燃機関(ガソリン・ディーゼルエンジン)を使用する自動車

アーレスティ | 2026年1月6日 (火)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

事業概要

BEVやFCVにおいては、エンジンや関連部品が不要になるためダイカスト使用量はICEの約80%に減少する一方で、電動化に伴い電気制御関連部品、モーターハウジングや減速機、バッテリーケースなど新たな部品需要が発生するとともに、エネルギー消費効率を向上させるためには軽量化が必至となる。アルミニウムの比重は2.71と鉄の約1/3であり、自動車部品にアルミの採用を増やすことで軽量化に貢献できる。同社の製品の97%はアルミスクラップからリサイクルされたアルミニウム二次合金を使用しており、二次合金の生産に生じるCO₂排出量は鉄の約1/4、アルミ新塊の約1/18であることから、車の軽量化とともに気候変動対策にも大きく貢献できる。同社においては、今後2030年までは世界の自動車需要の増加によりダイカストの需要も伸長すると捉えており、電動車向けの部品受注により成長を確保していく戦略だ。内燃系を持つ自動車（ICE、HEVなど）向けも一定割合で持続すると考えており、既存の顧客基盤、ビジネス領域を生かしながら電動化のニーズを取り込み、成長を確保する。加えて、足元では自動車メーカーが自社工場内で内製していた独自仕様の部品を、電動化の進展によりアウトソーシングする動きも出てきており、そうした受注増加の機会も捕捉していく。現状では、同社の新規受注製品や量産化する製品の多くは電動車搭載部品であり、2025年度の電動車搭載部品売上比率はダイカスト事業売上高の30%を見込み、2030年度には55%まで引き上げる計画だ。また、2030年以降に向けて、従来のパワートレイン系部品だけでなく、電動化関連部品や足回り部品などの構造部品分野といった、これまでダイカスト化が進んでいない領域での需要の創出と受注確保を着実に進めていく。

自動車1台当たりのダイカスト使用量の変化



出所：「電動化が進む自動車市場と当社の戦略」より掲載

2. 事業概要

同社は事業をダイカスト事業、アルミニウム事業、完成品事業の3セグメントに分けている。これらのグローバルに展開する事業を支えているのは人材であり、同社は人材育成に力を入れている。グローバル各拠点で同一水準の技能や知識を受講できる教育体系としてグローバルRSTラーニング(RST学園)を開催し、創業時から蓄積してきたものづくりのノウハウを伝承している。また、全拠点で技術力・技術水準を向上させるために、全拠点の技術者が一堂に会して事例発表やグループディスカッションを行いながら問題の改善点を探るグローバルKaizenミーティングの開催、QCサークル活動など、品質や生産性を高めるための改善活動を推進している。現場の製造工程では、グローバルで個別改善や体質改善ができる力量を有し、そのプロセスを監督者に教えることができるGトレーナー(育成期間3年)、自拠点で個別改善ができる力量を有し、そのプロセスを部下に教えることができるEトレーナー(育成期間1年)を育成しているほか、次世代のアーレスティを担う幹部候補生を育成する場として期間1年間の「ものづくり塾」も開催している。また、技能を身につけるだけでなく、現場で起きていることを観察し、CAE(Computer-Aided Engineering: コンピュータ支援工学)を活用したデータ収集・解析・分析により現状把握することや、回帰分析、直交配列、応答曲面解析などの統計的手法を活用した改善活動に取り組んでいる。現在、海外拠点での受注増、生産拡大が進んでいるが、コロナ禍でグローバルなミーティングや教育訓練の場を設営しづかったこと、雇用の流動化が激しい海外では育成したリーダーがすぐに転職してしまうことなどから、現場のリーダー不足による生産の不安定化がネックになっている。ここきて、今まで蓄積した人材育成力の活性化が大いに期待される。

(1) ダイカスト事業

自動車向けを主とするダイカスト製品、ダイカスト用金型、ダイカスト周辺機器を製造・販売する。ダイカスト製品は、製品設計(湯流れ、強度等の解析含む)、金型制作、試作、量産(ダイカスト casting、機械加工など)というプロセスを踏むが、グループ会社の過半がその量産に至るプロセスや量産工程の一部を担うか、またはそのプロセスにおいて使用する設備装置の提供などを行っている。また、アルミニウム事業ではダイカスト用二次合金、鋳物用二次合金を製造しており、グループ内で原料から製品まで一貫通貫で生産できる体制を整えている。そのため、同社においては、良品だけを次工程に送るという「アーレスティプロダクションウェイ」を徹底することができる。センシング技術を活用して各種データ(casting工程では流量、温度、速度、圧力などのパラメータ)を計測・収集・分析し、最適な良品製造条件を追究し、生産性向上・品質改善を行うOPCC(Optimal Process Condition Control: 良品製造条件管理)活動は全工場で行っている。重点製品においては casting工程で2Dコードを付与し、各種製造パラメータ計測値と製品の品質を紐付け、統計的手法による品質管理を行っている。また同社は、より高い品質、高効率な生産が可能な独自ダイカスト工法の研究、開発を進めており、その技術力には定評がある。T7熱処理※が可能で、自動車のボディ部品等に要求される伸びや強度(0.2%耐力)を改善し、より高品質な大型肉薄製品への適用が可能なHiGF法(High GF Casting)、極めて機械的性質に優れた「桁違い品質」を生み出し、足回り製品を中心に適用範囲を大きく広げた独自工法として経済産業大臣賞を受賞したNI法(New Injection Casting)などの工法がダイカストの自動車部品への適用範囲を拡大している。

※アルミニウム合金における熱処理の状態(Temper)を示す。T7は耐腐食性、寸法安定性、耐熱性向上を目的とした熱処理

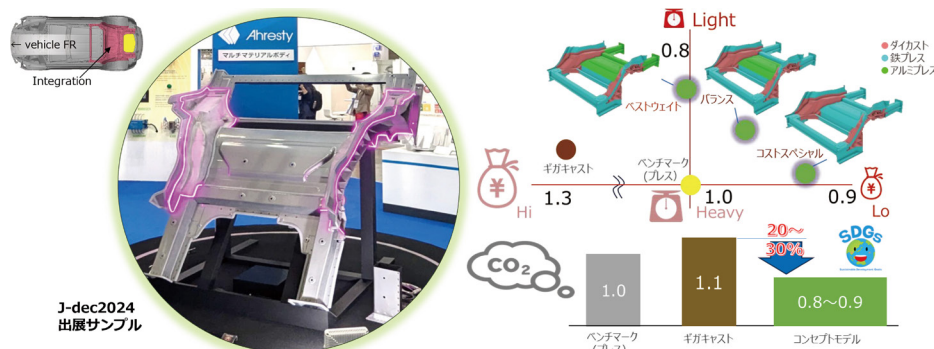
アーレスティ | 2026年1月6日 (火)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

事業概要

グローバル展開している同社の最大の強みは、各工場において生産性と品質に関わるノウハウを共有し、製品、金型、生産設備の相互補完体制を整えているため、図面1つで各工場において同一品質の製品の生産・供給を可能とする「ワンプリントマルチロケーション」にある。国内の顧客が海外展開する場合も、海外で新たなサプライヤーを探す必要はなくなる。また、電動車に搭載されている「E-Axle」(電動車両に使用される電動モーター、インバーター、ギアボックスなど駆動用部品を統合したユニット)や「X in 1」(電動パワートレインの部品統合や効率化を図るシステム)は、複数の部品を一体化しているため大型で複雑な形状・構造となるが、同社は4,000トンクラスの大型ダイカストマシンをはじめ200台以上のマシンを国内外に保有し、エンジンやトランスミッションを主力製品としているため、大型で複雑形状の製品を得意としている。

さらに、ダイカストと異素材を最適に組み合わせ、重量や強度要求を満たす接合技術、また熱処理プロセスのCO₂排出量を1/10に低減するレーザ熱処理技術やマルチマテリアルボディを実現する接合技術SWAD(スワッド: Spot WeldAble Diecastの略でスポット溶接が可能なダイカスト)など車体軽量化、地球環境の未来に貢献する技術を保有していることも強みの1つだ。ダイカストには鋼板を直接スポット溶接できず、特殊な設備(SPR)でリベット接合しなければならないため新たな設備投資が必要であり、車体にダイカストの導入が進まない一因となっていた。同社では、これを既存のスポット溶接設備を利用して、中継鋼板を介してスポット溶接できる技術を開発した(特許登録番号7270056)。超大型のダイカストマシン(一般的には6,000トン以上の型締力を持つ大型ダイカストマシン)を使用したアンダーボディの一体成形であるギガキャストは、生産場所の制約やアルミ使用によるコスト増などのデメリットもあり、同社では鉄プレスとダイカスト部品が混在するマルチマテリアルボディのコンセプトモデルをジテクト<5970>と共同開発している。プレス36部品から2部品へと大幅な部品削減を実現し、ギガキャスト・鉄プレスよりも軽量・低コストで環境性能も優れ、既に2028年以降の量産を見据えたOEMとの先行開発フェーズに入っている。

マルチマテリアルボディの概要



国内拠点ではダイカスト製品を製造・販売するほか、子会社3社(アーレスティ栃木、(株)アーレスティ熊本、(株)アーレスティ山形)が製品を製造し顧客の自動車メーカー等に供給している。海外では、北米において米国ウィルミントン及びメヒカーナが製造・販売している。アジアにおいては、中国の広州阿雷斯提、合肥阿雷斯提及びインドアが製造・販売している。

事業概要

金型鋳物製品は、高圧で熔融金属を金型に射出するダイカストと異なり、低圧力で金型に流し込んで製造される高い強度や耐久性を持つ製品で、同社の東海工場が製造・販売している。

ダイカスト用金型は、同社が設計・販売を行うほか、日本ではアーレスティダイモールド浜松が製造している。北米ではメヒカーナが製造しており、アジアではタイエンジニアリングが同社の金型設計の一部を行い、タイダイ社が製造・販売している。

ダイカスト周辺機器では、アーレスティテクノサービスが金型冷却装置国内シェアNo.1のジェットクールシステムなどを製造、販売している。ジェットクールシステムは、鋳造工程において焼付き、ひけ巣、圧漏れの発生しやすい金型部分の冷却制御をする装置で、金型の細い中子ピンに高圧水を流して間欠冷却する（国際特許取得済）。また、水環境の悪い地域でも使用できるクローズドジェットクールシステムを開発し、ゴミなどの堆積によるトラブル防止が可能、錆やスケールを軽減、さらに繰り返し水を循環するため排水が少なく、環境にやさしいシステムとなっている。海外でも多くのダイカストメーカーで利用され、評価されている。

(2) アルミニウム事業

ダイカスト向けや鋳物向けから特殊用途向けのアルミニウム合金地金まで約40種類の地金を同社熊谷工場で生産している。全国から集まるアルミ缶、サッシ、自動車の解体スクラップなどのほかに、アルミニウム新塊や添加材などの原材料をもとにアルミニウム合金地金を生産しており、強度・耐性など原材料の知見を生かし、用途にあわせた材料提案を可能にしている。また、合金地金生産においては、特にScope3 category1（原材料調達）の観点から、CO₂排出量の多い高炭素新塊を減らし、リサイクル材料の使用比率の拡大を進めている。そのために、高い延性を必要とするためアルミ新塊を使用している車体系部品について、延性の低いリサイクル材を活用した高延性アルミ合金の製造技術を開発するなど、独自の配合技術を進化させ、各品種の合金生産において新塊をリサイクル材に置き換えられる「CO₂排出量の少ない合金地金」の開発・製造に取り組んでいる。

(3) 完成品事業

主要製品はフリーアクセスフロア（配線・配管を床下に収める二重床システム）の「モバフロア」で、クリーンルーム向けフリーアクセスフロアでは国内シェア約47%（同社推計）を占める。全国各地のクリーンルーム、データセンター、コンピュータールーム、工場、オフィスなどに幅広く納入されており、東京スカイツリー、東京都庁舎、横浜ランドマークタワーでも採用されている。また、中国の大手半導体装置メーカーなど中国・東南アジアなどでも売上を拡大している。日本ではアーレスティ栃木が製造、同社が製品企画・施工・販売を行っているほか、中国では同社の指導を受けて合肥阿雷斯提が製造している。

業績動向

2026年3月期中間期は国内自動車販売が回復し増収・増益で黒字回復

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高82,090百万円（前年同期比5.0%増）、営業利益1,804百万円（前年同期は253百万円の損失）、経常利益1,040百万円（前年同期は536百万円の損失）、親会社株主に帰属する中間純利益2,079百万円（前年同期は2,696百万円の損失）となった。為替レートが円高に推移し減収となる影響もあったが、主要顧客の国内自動車生産の回復などに伴いダイカスト事業の販売量が増加し、売上高はほぼ期初計画どおり着地した。中間期では同社の受注動向に米国関税の影響は見られなかったが、今後の動向を引き続き注視していく必要がある。

損益面では、販売量の増加に加えて、前期の生産体制合理化（東海・栃木の国内2工場、中国の広州阿雷斯提、阿雷斯提精密における人員規模適正化）や生産性改善による製造コストの削減などの収益構造改革に加え、主に米国における前期末の減損損失（約33億円）計上による減価償却費減少により、各段階利益は前年同期を大幅に上回り黒字回復した。ただし、米国工場の再建計画に対して一部遅れが出ており、営業利益は期初計画を96百万円下回った。細目としては、販売量の増加（価格正分を含む）で744百万円、減価償却費低減で145百万円、製造コスト低減で430百万円、アルミ地金市況が落ち着いた影響で393百万円、アルミニウム事業及び完成品事業で80百万円、その他で265百万円が増益要因となった。

営業外費用では、シンジケートローン手数料140百万円、円高進行による外貨建て債権・債務の評価替えによる為替差損454百万円を計上し、経常利益は営業利益を下回り期初計画も560百万円下回った。一方、特別利益に阿雷斯提精密の株式売却益1,109百万円を計上し、メヒカーナにおける会計上の機能通貨（米ドル）と税務基準額計算上の現地通貨（メキシコペソ）の為替相場変動による繰延税金資産390百万円の計上もあり、親会社株主に帰属する中間純利益は営業利益を上回り、期初計画も279百万円上回った。

アーレスティ | 2026年1月6日 (火)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

業績動向

2026年3月期中間期の連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期			前年同期比	
	実績	売上比	計画	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	78,195	100.0%	82,100	82,090	100.0%	3,895	5.0%
ダイカスト 日本	30,172	38.6%	—	33,506	40.8%	3,334	11.0%
ダイカスト 北米	25,389	32.5%	—	26,248	32.0%	859	3.4%
ダイカスト アジア	17,221	22.0%	—	17,282	21.1%	61	0.4%
アルミニウム	3,466	4.4%	—	3,145	3.8%	-321	-9.2%
完成品	1,945	2.5%	—	1,906	2.3%	-39	-2.0%
売上総利益	5,683	7.3%		8,073	9.8%	2,390	42.1%
販管費	5,937	7.6%		6,268	7.6%	331	5.6%
営業利益	-253	—	1,900	1,804	2.2%	2,057	—
ダイカスト 日本	-149	—	—	1,164	3.5%	1,313	—
ダイカスト 北米	-419	—	—	78	0.3%	497	—
ダイカスト アジア	256	1.5%	—	166	1.0%	-90	-34.9%
アルミニウム	70	2.0%	—	94	3.0%	24	34.0%
完成品	179	9.2%	—	235	12.3%	56	31.1%
調整額	-191	—	—	63	—	254	—
経常利益	-536	—	1,600	1,040	1.3%	1,576	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-2,696	—	1,800	2,079	2.5%	4,775	—

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益増減要因

(単位：百万円)

	ダイカスト 日本	ダイカスト 北米	ダイカスト アジア	アルミニウム 完成品事業	合計
2025年3月期中間期の営業利益	-149	-419	256	249	-253
要因 販売量	409	216	119	—	744
減価償却	-69	197	-65	—	145
製造コスト	403	98	-100	—	430
地金市況影響	498	-34	-81	—	393
アルミニウム・完成品事業	—	—	—	80	80
その他	73	21	38	—	265
2026年3月期中間期の営業利益	1,164	78	166	329	1,804

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別動向

(1) ダイカスト事業

a) ダイカスト事業 日本

主要顧客の国内自動車生産の回復により販売量が増加し、売上高は33,506百万円(前年同期比11.0%増)となった。セグメント利益は1,164百万円(前年同期は149百万円の損失)と前年同期を1,313百万円上回り黒字回復した。細目としては、販売量の増加で409百万円の増益、前期からの人員規模適正化、生産性改善を目指した収益改革プロジェクトによる製造コスト削減で403百万円の増益、前年度に高騰した地金価格の平準化で498百万円の増益となった。

b) ダイカスト事業 北米

為替レートが円高に推移し減収となった影響もあったが、北米市場においては主要顧客のHEV・PHEVの生産拡大による堅調な受注に加え、一過性の収益計上もあり売上高は26,428百万円(前年同期比3.4%増)となった。セグメント利益は78百万円(前年同期は419百万円の損失)と黒字を確保した。細目としては、販売量の増加で216百万円の増益、前期末の米国工場の減損計上による減価償却費の減少で197百万円の増益、米国工場の生産性改善などの製造コスト低減で98百万円の増益となった。なお、国別ではメキシコが引き続き堅調に利益を確保し、米国は前年同期比で損失幅を縮小したものの黒字確保には至らなかった。前期に収益の悪化した米国では黒字化に向けて再建計画に取り組んでおり、本社からの人材投入による現場マネジメントの強化を進めている。残業、離職率は低減傾向にあるが、個別製品の採算性の改善に向けた価格是正は顧客との調整に時間を要し、また不良によるコストである品質ロスが依然として大きく、生産性改善に向けた計画の進捗が遅れている。

c) ダイカスト事業 アジア

中国工場においては、主要顧客である日系自動車メーカーの販売不振が続いたが、2025年3月期下期の大手中国資本系メーカー向け製品の受注獲得やインドにおける受注増加により、売上高は17,282百万円(前年同期比0.4%増)となった。セグメント利益は166百万円(同34.9%減)と前年同期を下回った。細目としては、販売量の増加で119百万円の増益となったが、インド第2工場の稼働開始などに伴う減価償却負担増加で65百万円の減益、インドで一部製品の生産性改善が遅れたことによる製造コスト増加で100百万円の減益、アルミ地金市況の変動と製品価格への転嫁のズレで81百万円の減益となった。なお、中国工場では前期からの生産体制合理化により収益は確保した。

(2) アルミニウム事業・完成品事業

アルミニウム事業は、販売重量が前年同期比9.1%減少し、売上高は3,145百万円(同9.2%減)、セグメント利益は販売単価の上昇や原材料費の圧縮などにより94百万円(同34.0%増)と前年同期を上回った。完成品事業は、売上高は1,906百万円(同2.0%減)と前年同期とほぼ同水準で推移し、セグメント利益は個別物件ごとの原価低減などを推進した結果235百万円(同31.1%増)と前年同期を上回った。

3. 財務状況

2026年3月期中間期末の資産合計は前期末比3,182百万円減少の130,911百万円となった。流動資産は同724百万円減少し63,389百万円となった。現金及び預金が363百万円増加した一方、売上債権が522百万円、棚卸資産が980百万円減少した。固定資産は同2,458百万円減少し67,521百万円となった。有形固定資産が3,019百万円減少したことが主因だ。

負債合計は、同1,469百万円減少し80,636百万円となった。流動負債は同4,689百万円減少し58,980百万円となった。仕入債務が1,003百万円、短期借入金と1年内返済予定の長期借入金が3,381百万円減少した。固定負債は同3,220百万円増加し21,655百万円となった。長期借入金が3,438百万円増加したことが主因だ。純資産合計は50,275百万円と同1,713百万円減少した。利益剰余金が1,632百万円増加する一方、為替換算調整勘定が3,637百万円減少したことが主因だ。自己資本比率は38.3%と同0.4ポイント低下した。

営業活動によるキャッシュ・フローは、売上債権の増加194百万円、仕入債務の減少542百万円、未払消費税等の減少243百万円、関係会社株式売却益1,109百万円などの資金減少要因があったものの、税金等調整前中間純利益が2,220百万円、減価償却費5,585百万円などの資金増加要因が大きく、6,794百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、阿雷斯提精密の株式売却による収入465百万円など資金増加要因はあったが、有形固定資産の取得に伴う支出5,855百万円など資金減少要因があり、5,667百万円の支出となった。フリー・キャッシュ・フローは1,127百万円の収入と前年同期の2,952百万円の支出から4,079百万円改善した。この資金を配当金の支払額445百万円、長短借入金のネット返済14百万円などの支出と、現預金の積み増し18百万円に充当し、ネット有利子負債(=長短借入金合計-現金及び預金、リース負債を除く)は26,289百万円と前期末より307百万円減少した。自己資本比率は前期末で低下したが、十分な営業キャッシュ・フローと現預金水準を確保し、引き続き財務の安全性、健全性を確保していると言える。

アーレスティ | 2026年1月6日 (火)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期中間期末	前期末比
流動資産	64,114	63,389	-724
現金及び預金	13,546	13,909	363
受取手形、売掛金及び契約資産	30,361	30,452	91
電子記録債権	3,584	2,970	-614
商品及び製品	5,427	5,105	-322
仕掛品	5,920	5,425	-495
原材料及び貯蔵品	3,867	3,704	-163
固定資産	69,979	67,521	-2,458
有形固定資産	65,132	62,113	-3,019
無形固定資産	1,299	1,212	-87
投資その他の資産	3,547	4,196	649
資産合計	134,094	130,911	-3,182
流動負債	63,669	58,980	-4,689
支払手形及び買掛金	15,428	14,243	-1,185
電子記録債務	9,193	9,375	182
短期借入金 (1年以内返済予定の長期借入金を含む)	26,852	23,470	-3,381
固定負債	18,435	21,655	3,220
長期借入金	13,290	16,728	3,438
退職給付に係る負債	2,025	2,053	28
負債合計	82,105	80,636	-1,469
純資産	51,989	50,275	-1,713
資本金	6,964	6,964	0
資本剰余金	10,206	10,208	2
利益剰余金	18,754	20,387	1,632
自己株式	-529	-480	49
為替換算調整勘定	15,087	11,449	-3,637
自己資本比率	38.7%	38.3%	-0.4pp

出所：決算短信よりフィスコ作成

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期中間期	26/3期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,602	6,794
投資活動によるキャッシュ・フロー	-8,554	-5,667
フリー・キャッシュ・フロー	-2,952	1,127
財務活動によるキャッシュ・フロー	858	-676
現金及び現金同等物の増減額	-1,556	18
現金及び現金同等物の中間期末残高	10,037	13,465

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期の売上高は米国関税の影響織り込み、前期比微減 米国工場の収益改善進め営業利益は増益、最終利益も黒字化

1. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、売上高162,200百万円（前期比0.4%減）、営業利益3,600百万円（同6.8%増）、経常利益2,200百万円（同27.7%減）、親会社株主に帰属する当期純利益2,300百万円（前期は2,892百万円の損失）を見込む。売上高はダイカスト事業における国内、北米の順調な受注に加えて、中国で新規受注した中国資本系顧客との取引拡大、2025年6月に操業を開始したインド第2工場での量産開始などの増収要因がある一方で、米国関税の影響を引き続き注視しており、日本、メキシコで生産する最終仕向地が米国である製品については下期も保守的に一定の減少を織り込んでいる。売上高は期初計画を1,000百万円上方修正したが、前期と同水準の売上高を見込む。

損益面では、米国工場の収益改善遅延、中国における中資系メーカー向け製品の受注減少が見込まれることなどからダイカスト事業における北米、アジアの期初計画を下方修正するが、国内の受注増、生産性改善などがカバーし全体では期初計画を据え置く。また、再建計画を進めている米国工場の収益改善幅が大きく、全体では前期を上回る営業利益を見込む。経常利益は保守的に一定の為替差損計上を想定し、期初計画を900百万円下方修正するが、親会社株主に帰属する当期純利益は関係会社の株式売却益計上などもあり期初計画を据え置いた。

2026年3月期連結業績見通し

（単位：百万円）

	25/3期 実績	26/3期			前期比		期初計画比
		中間期実績	下期修正計画	通期修正計画	増減額	増減率	増減額
売上高	162,929	82,090	80,110	162,200	-729	-0.4%	1,000
ダイカスト 日本	64,591	33,506	32,294	65,800	1,209	1.9%	4,200
ダイカスト 北米	49,704	26,248	24,352	50,600	896	1.8%	600
ダイカスト アジア	36,534	17,282	18,918	36,200	-334	-0.9%	-3,600
アルミニウム	7,212	3,145	3,455	6,600	-612	-8.5%	-400
完成品	4,886	1,906	1,094	3,000	-1,886	-38.6%	200
営業利益	3,371	1,804	1,796	3,600	229	6.8%	0
ダイカスト 日本	2,320	1,164	836	2,000	-320	-13.8%	650
ダイカスト 北米	-1,617	78	172	250	1,867	-	-550
ダイカスト アジア	1,810	166	634	800	-1,010	-55.8%	-150
アルミニウム	226	94	156	250	24	10.6%	-50
完成品	796	235	15	250	-546	-68.6%	50
調整額	-164	63	-13	50	214	-	50
経常利益	3,044	1,040	1,160	2,200	-844	-27.7%	-900
親会社株主に帰属する 当期純利益	-2,892	2,079	221	2,300	5,192	-	0

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. 事業セグメント別業績見通し

(1) ダイカスト事業 日本

国内のダイカスト事業の売上高は65,800百万円(前期比1.9%増)、セグメント利益は2,000百万円(同13.8%減)を見込む。主要顧客の国内自動車販売が順調に推移しているため、売上高は期初計画を4,200百万円上方修正した。セグメント利益も受注が順調に推移しているため期初計画を650百万円上方修正した。中間期は米国関税の直接の影響がなく、保守的に見積もっていた期初計画を上振れたため売上高、セグメント利益ともに通期計画を上方修正した。しかし、同社としては引き続き米国関税の動向を注視しており、下期の受注に一定の掛け目を設けているため、売上高、セグメント利益ともに中間期を下回る計画としている。

(2) ダイカスト事業 北米

北米のダイカスト事業の売上高は50,600百万円(前期比1.8%増)、セグメント利益は250百万円(前期は1,617百万円の損失)を見込む。北米市場(米国、メキシコ)においては、主要顧客のHEV・PHEVの生産拡大により受注は堅調に推移しており、加えて中間期の段階ではメキシコでの受注について米国関税の影響は直接なかったため、売上高は期初計画を600百万円上方修正した。しかし、引き続き米国関税の影響をメキシコの受注に織り込んだ保守的な計画としているため、下期の売上高は中間期を下回る計画としている。一方、米国工場の収益改善が遅れているためセグメント利益は期初計画を550百万円下方修正したが、通期では黒字を確保する計画だ。米国工場では引き続き再建計画の4本柱である個別製品の採算性の改善、品質ロスに着目した生産性の改善、ガバナンスとマネジメントの強化、労務費など製造原価を考慮したメキシコ工場との生産最適化に取り組み、下期黒字化を見込んでいる。社内では通期での収支均衡以上を目指しており、下期の取り組みに期待したい。

(3) ダイカスト事業 アジア

アジアのダイカスト事業の売上高は36,200百万円(前期比0.9%減)、セグメント利益は800百万円(同55.8%減)を見込む。中国において最終ユーザーの自動車販売競争激化に伴う大手中資系メーカー向け製品の受注減少を見込み、売上高は期初計画を3,600百万円下方修正した。一方、インドの受注は第2工場の稼働もあり順調に推移しており、下期の売上高は中間期を上回る計画としている。セグメント利益は、中間期のインドでの生産性悪化や中国資本系主要顧客からの受注減少に伴う稼働率の悪化などの影響を織り込み、期初計画を150百万円下方修正した。下期は中国資本系主要顧客からの受注減少に対応した生産体制整備、インドでの生産性改善などにより、中間期の約4倍のセグメント利益を見込んでいる。

(4) アルミニウム事業・完成品事業

アルミニウム事業の売上高は6,600百万円(前期比8.5%減)、セグメント利益は250百万円(同10.6%増)を見込む。販売量の減少から売上高は期初計画を400百万円下方修正した。セグメント利益も50百万円下方修正したが、販売単価の上昇、原材料費の圧縮などにより前期を上回る見込みだ。完成品事業の売上高は3,000百万円(前期比38.6%減)、セグメント利益は250百万円(同68.6%減)を見込む。売上高、セグメント利益はそれぞれ修正計画を200百万円、50百万円上方修正したが、半導体工場の需要がピークを過ぎたこともあり前期比で大幅な減収を見込む。引き続き、米国、インドなど海外での半導体製造市場における販路確立が課題である。

■ 中長期の成長戦略

軽量化技術、グローバル生産力で地球の未来に貢献する

1. 「2040年ビジョン」と「10年ビジネスプラン」

同社は2038年に創業100周年を迎えるが、100年を超えてさらなる発展・成長する企業となるために「2040年ビジョン」を定めた。「軽量化で地球の未来に貢献する」「Ahrestyで良かった!を実現する」「技術探究を続け、唯一を生み出す」ことで「期待を超える2040」を目指す。また、ビジョンを実現するために、2022年度より2030年度までの長期経営計画「10年ビジネスプラン」を策定し、2030年度の具体的な目標を設定した。2030年度の売上高1,800億円、営業利益率4.5%を目標に、収益構造改善(固定費削減)、収益確保(原価低減)、収益管理(投資効率等)の観点から稼ぐ力、財務体質を強化し、ROE9.0%、自己資本比率40%以上、配当性向を35%以上とする。事業ポートフォリオシフトの目標として電動車搭載部品比率55%、カーボンニュートラルの目標としてCO₂排出量50%削減(2013年度比)、顧客満足度強化の目標として主要顧客からの最上位評価獲得を目指す。ダイバーシティの目標として経営幹部の性別・国籍・職歴・年齢などの多様化、国内女性従業員比率20%以上、国内女性管理職比率10%以上を目指す。競争力強化のための技術基盤強化の目標として開発リードタイム短縮、先駆的革新技術の開発、カーボンニュートラルダイカストへの挑戦を掲げた。

2. 25-27年度中期経営計画の概要と進捗

(1) 22-24年度中期経営計画の振り返り

同社では、「10年ビジネスプラン」の最初のマイルストーンとなる2224中計を終え、2025年5月に2527中計を公表した。2224中計では、「低コストで生産性の高いものづくりの確立」「CO₂排出量削減活動の推進」「電動車向け部品中心の事業ポートフォリオへの着実なシフト」を戦略の柱に据え、売上高の確保、生産性の向上、稼ぐ力の強化に取り組んできた。2024年度の目標であった売上高1,700億円、営業利益率3.8%、ROA3.3%、ROE7.8%、自己資本比率42.8%など財務指標は達成できなかったが、日本、中国における生産体制の合理化、開発リードタイム短縮、リーンな生産体制の構築など生産性の向上は着実に進み、2224中計期間の稼ぐ力、収益性は大きく向上した。収益性を図る指標として、同社では時間当たり付加価値をKPIとして活動してきたが、コロナ禍前の2019年度を100とした指標では、22-24年度の3年間の平均で110を超え前中期経営計画と比較して大きく改善している。また、2024年度の新規受注部品の開発リードタイムを2021年度比で42%短縮した。ロボット動作プログラムの事前シミュレーションによる準備作業時間短縮、設計時の解析結果と実際の鋳造結果のCAE解析の精度向上による試作回数・評価工数削減、グローバルで保有する設備の使用状況を見える化し仕様決定にかかる工数削減、自動外観検査装置の開発によるヒューマンエラーや判定ばらつき抑制、検査員の人員確保・育成時間短縮などに取り組んだ成果が出た。中国ではBYD向けPHEVのエンジンブロックの受注決定から量産開始までを90日と過去最短での立ち上げを実現し、高い評価を得ている。リーンな生産体制の構築に向けても、生産工程間の無人搬送システム (AGV)、自動フォークリフト (AGF) の利用、ビッグデータやAIを活用した自動外観検査装置の導入などによる自動化・省人化を進めた。また、業務・技術の標準化により同一品質・同一生産性を確実なものにし、「ワンプリントマルチロケーション」の強みをさらに強化しているほか、グローバルで地域の受注変動に対応するために製品、生産設備の補完を進めた。日本、中国、メキシコから、労務費が高騰し慢性的な人手不足に陥っている米国への製品補完拡大、日系自動車の需要の低下により生産余力の生まれた中国からインドへの生産設備の移管、米国からメキシコへの金型移管などを実施した。加えて、品質面では、日系だけでなく中国資本系も含めた主要顧客から品質優秀賞、ベストパフォーマンス賞など品質に関わる多くの表彰を国内外の核拠点を受賞しており、受賞件数は前中計期間を上回り、グローバルで品質の高さが評価された。

電動車売上比率は2027年度で42% (2025年5月時点) と目標の45%に対してやや未達ではあるがおおむね目標どおり推移しており、受注も好調に推移している。メキシコでは欧米系Tier1向けE-Axleケースを2025年初めから量産しており、インド工場では日系Tier1向けE-Axleケースを2025年より量産予定であり、バッテリーケースも2024年9月より量産している。中国では中国資本系OEM/Tier1とのビジネスにおいても、同社の高い品質が評価され信頼を得られており、複数の顧客からPHEV用ブロックの受注が拡大している。カーボンニュートラルへの取り組みでは、2024年度において2013年度比でCO₂排出量を35%削減し、目標であった29%削減を上回った。

(2) 25-27年度中期経営計画の概要と進捗

2025年5月に公表した2527中計では、新たに「Reinvent Ahresty～未来に向けてアーレスティを再発明する～」をコンセプトに掲げ、信頼に応え「期待を超える」ための誠実なものづくりの「継承」と、収益が出るものづくりを「再構築」することを目指す。注力項目としては、「SMARTなものづくりの追求」「競争力ある金型のグローバルでの供給」「CO₂排出量削減活動の加速」「自動車の電動化を見据えたダイカスト事業ポートフォリオの最適化」「顧客からの最上位評価獲得」「生きいきと働ける会社をつくる」「ものづくりの人財力を高める」「製品の開発リードタイムの短縮」「カーボンニュートラルダイカストに挑戦する」の9項目を設定している。基本的に2224中計の注力項目を継承しているが、うち2項目をさらに強化し、1項目を新規項目として掲げる。強化する項目は、前中計で向上させた稼働力とカーボンニュートラルへの取り組みだ。いずれも収益を十分に意識した取り組みとしていく方針だ。稼働力をさらに強化するために「SMART (賢い、高効率、素早い、素晴らしい) なものづくり」に注力し、従来とは異なる「収益が出るように工夫して良品を作る」ものづくりを構築する。生産数量増からロスコスト低減に着眼点を変更するとともに、品質ロスでも製品、工程によってもロスの金額が異なるため、どの品質ロスから優先的に取り組むか収益目線で取り組んでいく。自動外観検査装置の導入拡大、可視化したデータ分析へのリソース移行により省人化・省力化をさらに進めていくとともに、生産性を高めても生産能力に空きがあっては意味がなく、どの生産性を高めれば総付加価値を高められるかを考えていく。また、3Dデータを活用した人依存の見積業務の効率化、生産設備の仮想空間でのモデル化シミュレーションで生産状況の検証スピードアップ、新規ライン設置検討時の工程最適化の事前検証、既存量産ラインの改善を行うなど、DXの活用により業務を効率化し、総労働時間を下げていく。社内の意識改革に向けても、新たなKPIとしてSPH (Shot Per Hour/生産個数÷総労働時間) に替わりVAPH (Value Added Per Person's Hour/総付加価値÷総労働時間) を採用し、現場では既に多くの成果に結びついているようだ。

カーボンニュートラルについても、収益を意識した省エネ活動をさらに加速させる。太陽光発電は2024年度設置可能な国内全事業所への導入を完了し、各工場での溶解時のエネルギー源も重油からLNGへ、灯油から天然ガスへ、天然ガスから電気(将来のグリーン電力化を目指す)へと順次転換を進めている。中計では、各事業所で収益を意識して独自に取り組み目標を設定していく(塗布エアブローなどの時間短縮による電気使用量削減、コンプレッサーの稼働時間見直しやエア漏れ改善などによる電気使用量削減、稼働率の低い铸造機での生産をほかの铸造機に集約、溶解工程における不適合改善など)。また、人財戦略としては、2224中計から取り組んできたダイバーシティ、従業員エンゲージメントの強化の継続に加え、新規項目として、グローバルで活躍するものづくりの人財(スペシャリスト)の育成プログラムを強化することとした。従業員エンゲージメントの強化としては、2527中計のスタートにあわせて2025年8月に従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の導入を決定した。3ヶ年の譲渡制限付の自己株式を従業員持株会に割り当てた上で、グループ会社の対象従業員に対して同社の定めた付与株数に応じた購入資金を交付する。ものづくり人財育成については、現場人財の即戦力化に向けて既にインド工場よりトレーニーを受け入れ、国内東海工場で研修を開始しており、铸造・加工部門での現場監督者育成を進めている。

2027年度の数値目標は、売上高1,700億円、営業利益率3.5%(2024年度2.1%)、ROE7.0%(同-5.6%)、2030年度での電動車売上比率55%(同42%)、CO₂排出量削減41%(同35%)とした。なお、2030年度目標値については、ROE9.0%を実現するためのバランスシート含めた水準を再度検討した結果、営業利益を従来の108億円から81億円、営業利益率を6%から4.5%に変更している。

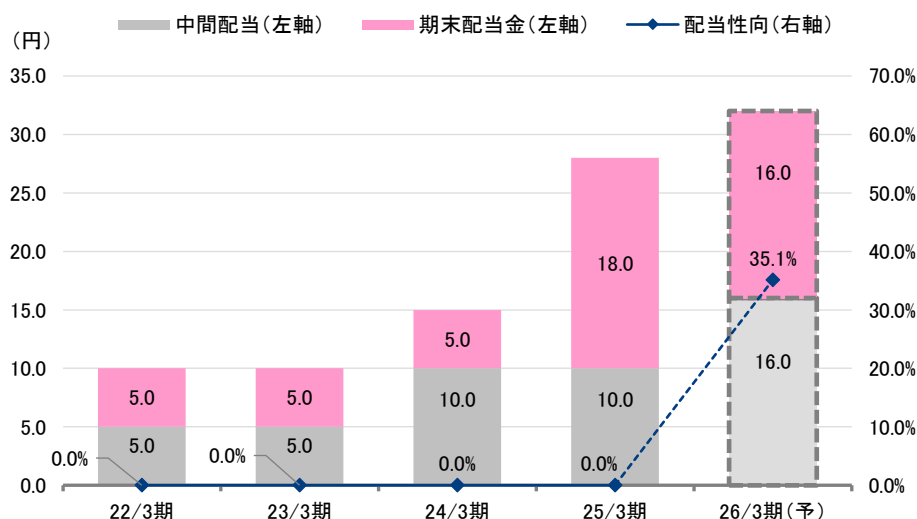
株主還元策

2026年3月期の配当は4.0円増配し32.0円に 株主優待制度もスタート

同社は、継続的な企業価値の増大を最も重要な株主還元と位置付けている。中長期的な事業発展のための健全な財務体質を維持しつつ、連結業績の動向を十分考慮した配当を行っている。2026年3月期より株主資本配当率(DOE)を新たな指標として追加し、配当性向35%以上に加えて、配当下限額を株主資本配当率(DOE)1.5%とすることを基本方針として明示した。株主資本配当率(DOE)1.5%は、2025年3月期末の株主資本・期末発行済株式数(自己株式を除く)で試算すると1株当たり21.0円程度となる。2026年3月期は1株当たり32.0円(中間配当16.0円、期末配当16.0円)と前期比4.0円の増配を予定しており、配当性向は35.1%となる見込みだ。

また、同社は2025年3月末より株主優待制度を導入した。同社株の魅力を高め、長期保有促進を目的とする。2025年以降、毎年3月末日現在で5単元(500株)以上を保有する株主を対象に、株主限定の特設Webサイト「アーレスティ・プレミアム優待倶楽部」において、米やブランド牛などのこだわりグルメ、スイーツや飲料類、銘酒、電化製品、選べる体験ギフトなど4,000種類以上の商品と交換できる株主優待ポイントを保有株式数に応じて進呈している。また、ほかのプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な共有株主優待コイン「WILLsCoin」にも交換可能であり、合算した「WILLsCoin」を「プレミアム優待倶楽部PORTAL」で利用できる。

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：22/3期より25/3期まで当期純損失を計上しているが、配当性向は便宜上0で標記している。

出所：決算短信よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062東京都港区南青山5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443 (IRコンサルティング事業本部)

メールアドレス：support@fisco.co.jp