

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月13日 (火)

執筆：客員アナリスト

寺島 昇

FISCO Ltd. Analyst **Noboru Terashima**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2025年9月期の業績概要	01
2. 2026年9月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画を策定中	01
■ 事業概要	02
1. 事業内容	02
2. セグメント及びサブセグメントの概要	03
3. 主な仕入先と販売先	04
4. 競合、特色、強み	04
■ 業績動向	05
1. 2025年9月期の業績概要	05
2. 財務状況	09
3. キャッシュ・フローの状況	10
■ 今後の見通し	11
● 2026年9月期の業績見通し	11
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	14

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/irinfo.html>

要約

タイル・外壁・住設機器等の販売・工事を行う総合住宅関連企業。 持株会社制により成長を加速、財務内容も堅固

アイナボホールディングス<7539>は、傘下に連結子会社8社、非連結子会社7社を抱える純粋持株会社である(2025年12月末時点)。主要事業は、タイルやサイディング(外壁材)等の外壁工事、システムキッチンなどの各種水回り機器等の住設工事及び建材販売、住設機器販売であり、施工と建材・住設機器の卸売を両方行うユニークな企業である。これらの業務を主に中小ゼネコンや工務店向けに行っているが、大手ゼネコンからの工事受注もある。徹底した資金回収管理及び工事進捗管理を実行しており、2025年9月期末のネットキャッシュ(現金及び預金－長期・短期借入金)は12,808百万円で、バランスシートは強固と言える。

1. 2025年9月期の業績概要

2025年9月期の連結業績は、売上高92,272百万円(前期比2.8%増)、営業利益2,531百万円(同16.6%増)、経常利益2,849百万円(同15.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,679百万円(同32.3%増)となった。売上高は、戸建住宅事業は増収となったが、大型物件事業が住設販売・工事の期ズレ等で減収となり、全体では2.8%増にとどまった。売上総利益率は14.8%と前期比0.4ポイント改善したが、これは比較的採算の良い工事の比率が増加したことによる。一方で、販管費はほぼ予算内の同3.4%増にとどまったことから、営業利益は2,531百万円となり、中期経営計画の目標値(2,500百万円)を上回った。

2. 2026年9月期の業績見通し

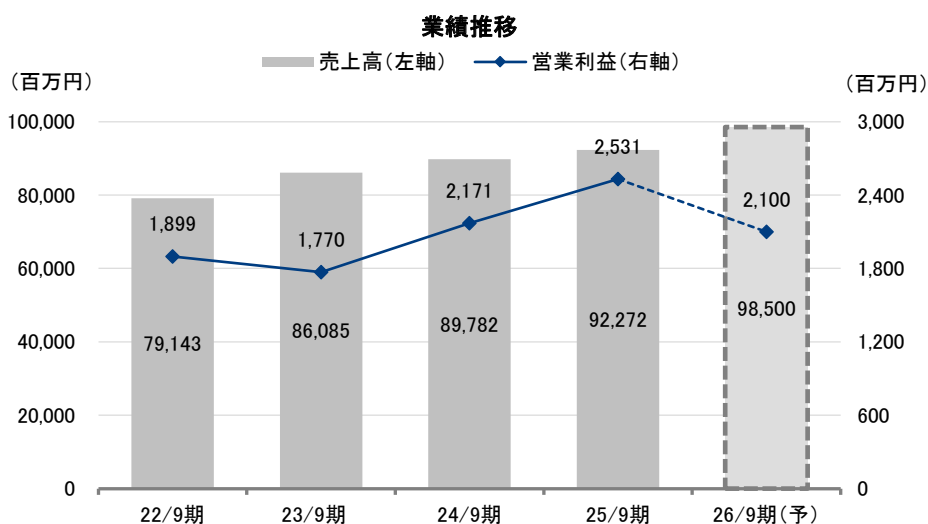
2026年9月期は売上高で98,500百万円(前期比6.7%増)、営業利益で2,100百万円(同17.1%減)、経常利益で2,600百万円(同8.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,600百万円(同4.7%減)と予想している。増収にもかかわらず営業減益を予想しているのは、待遇改善による人件費増を計画していること、前期に堅調であった好採算工事の売上比率が下がること等による。セグメント別の予想は開示されていないが、戸建住宅事業及び大型物件事業ともに増収減益を計画している。住宅市場の先行きは不透明であることから、必ずしも堅めの予想とは言えないが、M&Aも含めて今後の動向は注視する必要があるだろう。

3. 新中期経営計画を策定中

2025年9月期は同社の第4次中期経営計画の最終年度であった。重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DXの推進」「人材確保と育成」「資本政策」を掲げ、定量的目標は、2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%(営業利益2,500百万円の確保)、ROE8.0%としていた。2025年9月期は売上高及びROEはこの目標を下回ったが、営業利益は目標を達成した。同社では「現在は新たな中期経営計画(第5次中期経営計画)を作成中であり、近い将来に発表する予定だ」と述べており、この新中期経営計画の内容がどのようなものになるのか、大いに注目したい。

Key Points

- ・ 2025年9月期は微増収ながら利益率改善で16.6%の営業増益
- ・ 2026年9月期は6.7%の増収ながら人件費等の増加で17.1%の営業減益予想
- ・ 第5次中期経営計画 (2028年3月期最終) を策定中



出所：決算短信よりフィスコ作成

事業概要

主力事業はタイルを中心とした外壁や住設の工事及び販売

1. 事業内容

2025年9月期末現在、純粋持株会社である同社、連結子会社8社、非連結子会社7社でグループを形成している。事業セグメントは戸建住宅事業と大型物件事業で、受注先(受注金額)の規模によって分けられているが工事内容はほぼ同じである。前者は主に一般住宅用の工事で、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、後者は主に大手ゼネコン等からの受注である。2025年9月期の各セグメントの売上高は、戸建住宅事業77,963百万円(売上高比率84.5%)、大型物件事業14,308百万円(同15.5%)、また営業利益(全社分消去前)は、戸建住宅事業3,121百万円、大型物件事業1,140百万円となっている。

アイナボホールディングス
7539 東証スタンダード市場

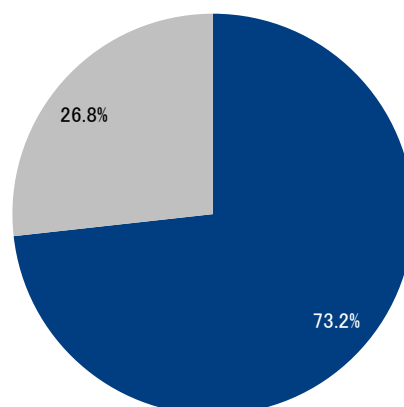
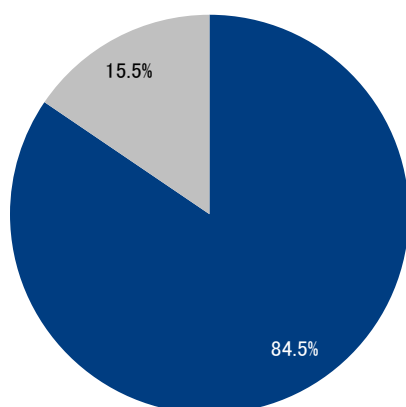
2026年1月13日 (火)
<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

事業概要

セグメント別売上高
(2025年9月期:92,272百万円)

セグメント別営業利益
(2025年9月期:4,261百万円)

■ 戸建住宅事業 ■ 大型物件事業



注：セグメント別営業利益は全社調整前
出所：決算短信よりフィスコ作成

戸建住宅事業はサブセグメントとして外壁工事/住設工事/建材販売/住設販売があり、大型物件事業はサブセグメントとしてタイル販売・工事/住設販売・工事に分けられている。2025年9月期のサブセグメントの総売上高に対する比率は、戸建住宅事業の外壁工事が19.5%、住設工事が26.6%、建材販売が17.9%、住設販売が20.5%、大型物件事業のタイル販売・工事が5.8%、住設販売・工事が9.7%となっている。

2. セグメント及びサブセグメントの概要

(1) 戸建住宅事業

主に地場の中小ゼネコンや工務店、ハウスメーカーやビルダーから受注する案件※を主に扱っている。施主からの直接受注は少ない。

※ 工事に伴うタイル資材や住設機器の販売高はそれぞれの工事部門に含まれている。

a) 外壁工事

一般住宅・小型マンション・店舗等の内外壁タイルや床タイル、エクステリア等の工事を行っている。タイルだけでなく、サイディングなど様々な素材に対応している。

b) 住設工事

主にシステムキッチン・バス・トイレ等の水回りや各種リフォーム工事、太陽光発電システムの設置工事等を行っている。基本的には外壁工事とは別受注となるが、案件によっては同時に受注する場合もある。バスルームの工事件数は年間2万件近くに上り、業界では最大手クラスとなっている。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

事業概要

c) 建材販売

一般住宅・中小マンション・店舗向けの各種建材の卸売を行っている。タイル建材の販売が比較的多い。主な販売先は工務店や地場のハウビルダーなどで、二次卸業者への販売は行っていない。

d) 住設販売

建材販売と同様に工務店や地場のハウビルダーなどへ住設機器の販売を行っている。

(2) 大型物件事業

工事内容は戸建住宅事業とほぼ同じであるが、大手ゼネコンを受注先とする大型物件（ビル、マンション等）を扱っている。大林組<1802>、(株) 鴻池組、長谷工コーポレーション<1808>からの受注が比較的多い。

a) タイル販売・工事

内外装タイル・床タイル・石材の販売及び工事などを行っている。

b) 住設販売・工事

システムキッチン等のマンション住宅設備やビル空調設備などの販売及び工事を行っている。

3. 主な仕入先と販売先

同社の得意先は大手ゼネコンを筆頭に約7千社に上るが、これらの顧客が常に稼働しているわけではない。また1件当たりの金額も数百万円から1億円以上と様々であるため、未収入金管理が経営上の重要な要素となる。

主な仕入先は、建材や住設機器ではLIXIL<5938>が最も多く、そのほかにTOTO<5332>、リンナイ<5947>、クリナップ<7955>、大建工業(株) などがある。

また工事を行う下請け業者は大小合わせて2千社近くになるが、このうち半数近くは同社専業の下請け業者である。

4. 競合、特色、強み

同社のように外壁工事や建材・住設機器の販売を行っている企業は数多くあり、それぞれの分野で多くの競合会社が存在する。事業全体において競合会社を挙げるのは簡単ではないが、あえて挙げるなら、(株) 小泉、渡辺パイプ(株) だろう。ただし外壁工事の分野では、近年は施工会社が減る傾向にあり競合会社は少なくなっている。

同社の特色の1つは、総合技術研修センターである。同社がここで多くの下請け会社に対して専門性の高い技術研修を行い、施工をサポートすることで様々な工種への対応が可能になっている。さらにこの総合技術研修センターで各現場の施工が進捗状況を半年に1回チェックしており、これによって個人差による工事仕上りのばらつきを減らしている。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/irinfo.html>

事業概要

自家保険制度を設けていることも同社の特色だ。これは下請け業者から出来高の一部を徴収し、これを協力会社にプールすることで、万が一の下請け業者（作業員）が事故等で業務を行えなくなった場合に、協力会社で定められた規定分の所得を補償するものだ。この制度により同社と下請け業者との信頼関係が厚くなり、職人の定着率の向上や工事の仕上がり精度の高まりにつながっているという。

売上管理・原価管理・工事進捗管理はどの企業でも行っていることであるが、同社の場合はこれに加えて請求管理・入金管理・未収入金管理を徹底している。具体的には、各案件において仕入と売上を少額であっても行単位で管理し、損益計算書上の管理だけでなく貸借対照表上の管理・チェックも行っている。貸借対照表上の管理には工事の進捗状況を見ながら見極める能力が重要であり、容易なことではない。近年では建材販売を行う企業が工事施工分野に進出するケースは多いが、この未収入金管理が複雑で手間が掛かるため、多くの競合企業は工事事業から撤退している。ある意味で未収入金管理が「見えない参入障壁」になっており、同社の特色であり強みとも言えるだろう。

業績動向

2025年9月期は好採算物件の増加で売上総利益率が改善、営業利益は16.6%増。中計目標を達成

1. 2025年9月期の業績概要

(1) 損益状況

2025年9月期の連結業績は、売上高92,272百万円（前期比2.8%増）、営業利益2,531百万円（同16.6%増）、経常利益2,849百万円（同15.0%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,679百万円（同32.3%増）となった。

セグメント別では、戸建住宅事業は増収となったが、大型物件事業が住設販売・工事の期ズレ等で減収となり、全体では2.8%増に止まった。

売上総利益率は14.8%と前期比0.4ポイント改善したが、これは比較的採算の良い工事の比率が増加したことによる。一方で、販管費はほぼ予算内の同3.4%増にとどまったことから、営業利益は2,531百万円となり、中期経営計画の目標値（2,500百万円）を上回った。

営業利益の増減を分析すると、増収による増益が235百万円、売上総利益率の改善（0.4ポイントアップ）による増益が485百万円、販管費の増加による減益が360百万円となった。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

2025年9月期決算の概要

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	89,782	100.0%	92,272	100.0%	2,489	2.8%
売上総利益	12,903	14.4%	13,625	14.8%	721	5.6%
販管費	10,732	12.0%	11,093	12.0%	360	3.4%
営業利益	2,171	2.4%	2,531	2.7%	360	16.6%
経常利益	2,477	2.8%	2,849	3.1%	371	15.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,268	1.4%	1,679	1.8%	410	32.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

(2) セグメント別状況

a) 戸建住宅事業

戸建住宅事業の売上高は77,963百万円(同4.4%増)、セグメント利益は3,121百万円(同11.4%増)となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が17,989百万円(同6.7%増)、住設工事が24,552百万円(同5.8%増)、建材販売が16,518百万円(同1.1%増)、住設販売が18,903百万円(同3.3%増)となった。

タイル及び建材販売においては、意匠性の高い高価格帯のオリジナルブランドタイルの需要が減少したものの、流通向けタイルの需要が増加したことに加え、リビング建材等の内装材の取り扱い量が増加したことで増収となった。タイル及び建材工事では、建築コストの高い外壁用タイル工事の需要は前年並みだったものの、施工店の買収などによるサイディング工事が増加したことや、窓リノベ事業による補助金を活用したサッシ工事が増加したことで堅調に推移した。住宅設備機器類販売及び工事では、省エネ事業による補助金を活用した高効率給湯器の取り替え需要が増加したことや、新規取引先の開拓によるキッチン・化粧台・衛生陶器類の取り扱いが増加したことに加え、猛暑・熱中症対策による空調機器の取り替え需要が増加したこと等で増収となった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は14,308百万円(同5.2%減)、セグメント利益は1,140百万円(同9.2%増)となった。サブセグメント別の売上高は、タイル販売・工事が5,324百万円(同2.6%増)、住設販売・工事が8,984百万円(同9.3%減)となった。

タイル・石材工事及び販売では、首都圏の石材工事は手持ちの大型工事が予定通り進捗したものの、タイル工事は期首において下期完成予定の工事注残が予定よりも少なく、期中において補完できなかったことで小幅の増収となった。住設・空調設備工事及び販売では、一部工事を非連結子会社に移管したことや期ズレ案件が発生したことなどから減収となったが、ほぼ計画線で推移した。損益面では、好採算工事の比率が高まったことからセグメント利益は増益となった。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	89,782	100.0%	92,272	100.0%	2,489	2.8%
戸建住宅事業	74,684	83.2%	77,963	84.5%	3,278	4.4%
外壁工事	16,859	18.8%	17,989	19.5%	1,129	6.7%
住設工事	23,196	25.8%	24,552	26.6%	1,356	5.8%
建材販売	16,336	18.2%	16,518	17.9%	181	1.1%
住設販売	18,291	20.4%	18,903	20.5%	611	3.3%
大型物件事業	15,098	16.8%	14,308	15.5%	-789	-5.2%
タイル販売・工事	5,187	5.8%	5,324	5.8%	136	2.6%
住設販売・工事	9,911	11.0%	8,984	9.7%	-926	-9.3%
営業利益	2,171	2.4%	2,531	2.7%	360	16.6%
戸建住宅事業	2,803	3.8%	3,121	4.0%	318	11.4%
大型物件事業	1,044	6.9%	1,140	8.0%	95	9.2%
(調整額)	-1,676	-	-1,730	-	-	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

事業会社別では、アベルコ、インテルグローと温調技研が貢献

(3) 事業会社別業績

各事業会社の業績では、(株)アベルコの売上高は61,822百万円(前期比2.7%増)、営業利益は2,265百万円(同33.0%増)、(株)インテルグローの売上高は13,578百万円(同6.2%増)、営業利益は177百万円(同24.6%増)、温調技研の売上高は2,352百万円(同4.2%減)、営業利益は359百万円(同47.7%増)、(株)今村の売上高は3,434百万円(同0.9%減)、営業利益は7百万円(同82.9%減)、(株)アルティスの売上高は655百万円(同2.0%増)、営業利益24百万円(前期の損益は0百万円)、(株)マニックスの売上高は9,547百万円(同1.9%増)、営業利益は72百万円(同43.3%減)、(株)Maristo(以下、マリスト)の売上高は1,104百万円(同11.7%減)、営業損失82百万円(前期は12百万円の利益)、(株)ミックの売上高は1,255百万円(同7.9%減)、営業利益は73百万円(同68.5%減)であった。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

事業会社別業績

(単位：百万円)

	アベルコ		インテルグロー		温調技研		今村	
	24/9期	25/9期	24/9期	25/9期	24/9期	25/9期	24/9期	25/9期
売上高	60,169	61,822	12,789	13,578	2,456	2,352	3,465	3,434
営業利益	1,703	2,265	142	177	243	359	41	7
営業利益率 (%)	2.8%	3.6%	1.1%	1.3%	9.9%	15.3%	1.2%	0.2%

(単位：百万円)

	アルティス		マニックス		マリスト		ミック	
	24/9期	25/9期	24/9期	25/9期	24/9期	25/9期	24/9期	25/9期
売上高	642	655	9,368	9,547	1,250	1,104	1,363	1,255
営業利益	0	24	127	72	12	-82	232	73
営業利益率 (%)	0.0%	3.7%	1.4%	0.8%	1.0%	-7.5%	17.1%	5.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(4) 重点課題の達成状況

同社が「重点課題」としている各課題の達成状況は次のとおりである。サイディングの売上高は4,281百万円（前期比10.7%増）と堅調であったが、非住宅※の売上高は3,203百万円（同1.9%減）となった。サッシのうち、マンション+戸建向けの売上高は4,191百万円（同16.2%増）、戸建住宅向けのみの売上高は3,493百万円（同14.2%増）と順調に拡大した。注力してきた営業力の強化が結果に出始めてきていることに加えて、自治体の補助金の影響もあった。またサッシ事業では、組み立て及び図面の内製化を進めており、利益率は改善しつつある。

※ 2021年9月期から重点課題に加えたもので、住宅以外の施設や店舗向けの案件を扱う。

ブランド事業では、「アルティス（システムバス）」の売上高は655百万円（前期比1.9%増）となり、まずまずであった。「マリスト（タイル）」の売上高は1,104百万円（同11.7%減）と低調であったが、投入した商品が市場のニーズに合わなかったことが主要因である。新規顧客開拓については、件数は774件（同2.4%減）となったが、売上高は1,595百万円（同13.9%減）となった。件数・金額とも前期比でマイナスとなったが、同社では「新規顧客の売上高は翌年以降に寄与するケースが多いので、足元の状況にとらわれず着実に件数を積み上げることが重要だ」としている。

重点課題の進捗状況I

(単位：百万円)

		24/9期	25/9期	前期比
サイディング		3,866	4,281	10.7%
非住宅		3,265	3,203	-1.9%
サッシ	マンション+戸建	3,605	4,191	16.2%
	戸建向けのみ	3,058	3,493	14.2%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

アイナボホールディングス
7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)
<http://www.ainavo.co.jp/ir/irinfo.html>

業績動向

重点課題の進捗状況II

(単位：百万円)

		24/9期	25/9期	前期比
ブランド事業	マリスト (タイル)	1,250	1,104	-11.7%
	アルティス (システムバス)	643	655	1.9%
新規顧客開拓	件数	793件	774件	-2.4%
	売上高	1,852	1,595	-13.9%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

財務基盤は強固。手元のネットキャッシュは120億円

2. 財務状況

2025年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は32,910百万円（前期末比452百万円増）となった。主要科目では現金及び預金763百万円増、受取手形・完成工事未収入金等308百万円減、未成工事支出金47百万円増となった。固定資産は14,571百万円（同2,067百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が6,723百万円（同128百万円増）、無形固定資産487百万円（同57百万円増、うち、のれんが71百万円減）、投資その他の資産7,359百万円（同1,881百万円増）となった。この結果、資産合計は47,481百万円（同2,520百万円増）となった。

流動負債は19,431百万円（前期末比923百万円増）となった。主要科目では支払手形・工事未払金等の減少23百万円、短期借入金の減少15百万円、その他流動負債の増加805百万円である。固定負債は1,751百万円（同160百万円増）となったが、主に長期借入金の減少15百万円、繰延税金負債の増加129百万円などによる。この結果、負債合計は21,182百万円（同1,084百万円増）となった。純資産合計は26,298百万円（同1,435百万円増）となったが、主に親会社株主に帰属する当期純利益の計上による利益剰余金の増加1,146百万円によるものである。

2025年9月期末現在で、現金及び預金13,124百万円に対して長短合わせた借入金は316百万円にとどまり、手元のネットキャッシュ（現金及び預金－長期・短期借入金）は12,808百万円と豊富である。これらのことから、財務基盤は強固と言える。

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/9期末	25/9期末	増減額
流動資産	32,457	32,910	452
現金及び預金	12,361	13,124	763
受取手形・完成工事未収入金等	14,242	13,933	-308
未成工事支出金	2,844	2,892	47
固定資産	12,503	14,571	2,067
有形固定資産	6,595	6,723	128
無形固定資産	429	487	57
のれん	278	207	-71
投資その他の資産	5,478	7,359	1,881
資産合計	44,961	47,481	2,520
流動負債	18,507	19,431	923
支払手形・工事未払金等	9,648	9,624	-23
短期借入金	230	215	-15
その他流動負債	2,270	3,075	805
固定負債	1,590	1,751	160
長期借入金	116	101	-15
負債合計	20,098	21,182	1,084
純資産合計	24,863	26,298	1,435

出所：決算短信よりフィスコ作成

3. キャッシュ・フローの状況

2025年9月期のキャッシュ・フローについては、営業活動によるキャッシュ・フローは3,146百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上2,846百万円、売上債権の減少58百万円、棚卸資産の減少120百万円などで、主な支出は仕入債務の減少102百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは1,830百万円の支出となった。主な収入は投資有価証券の売却52百万円(ネット)などで、主な支出は有形固定資産の取得230百万円(ネット)、非連結子会社株式の取得による支出1,505百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは534百万円の支出となった。主な支出は長期借入金の返済30百万円、配当金の支払額538百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は前期末比781百万円増加し、期末残高は13,003百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,825	3,146
投資活動によるキャッシュ・フロー	-641	-1,830
財務活動によるキャッシュ・フロー	-640	-534
現金及び現金同等物の期末残高	12,184	13,003

出所：決算短信よりフィスコ作成

アイナボホールディングス
7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)
<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

■ 今後の見通し

2026年9月期は増収ながら待遇改善等の経費増で営業減益予想

● 2026年9月期の業績見通し

2026年9月期は売上高で98,500百万円（前期比6.7%増）、営業利益で2,100百万円（同17.1%減）、経常利益で2,600百万円（同8.8%減）、親会社株主に帰属する当期純利益で1,600百万円（同4.7%減）と予想している。

既存事業の伸びやM&Aによる新規連結子会社の寄与で増収を見込んでいるが、損益面では、待遇改善による人件費増を計画していること、前期に堅調であった好採算工事の売上比率が下がることなどから営業減益を予想している。セグメント別の予想は開示されていないが、戸建住宅事業及び大型物件事業ともに増収減益を計画している。

2026年9月期の業績予想

（単位：百万円）

	25/9期		26/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	92,272	100.0%	98,500	100.0%	6,228	6.7%
営業利益	2,531	2.7%	2,100	2.1%	-431	-17.1%
経常利益	2,849	3.1%	2,600	2.6%	-249	-8.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,679	1.8%	1,600	1.6%	-79	-4.7%

出所：決算短信よりフィスコ作成

また子会社別の業績目標は、主力のアベルコは売上高62,600百万円（前期比1.3%増）、営業利益1,958百万円（同13.6%減）、インテルグローの売上高は14,194百万円（同4.5%増）、営業利益は258百万円（同45.8%増）、温調技研の売上高は2,450百万円（同4.2%増）、営業利益は150百万円（同58.2%減）、アベルコイマムラ^{※1}の売上高は5,647百万円（同64.4%増）、営業利益は91百万円（同1,200%増）、アルティスの売上高は590百万円（同9.9%減）、営業利益は0百万円（前期は24百万円の利益）、マニックスの売上高は10,000百万円（同4.7%増）、営業利益は100百万円（同38.9%増）、マリストの売上高は1,403百万円（同27.1%増）、営業損失6百万円（前期は82百万円の損失）、ミックの売上高は1,350百万円（同7.6%増）、営業利益は47百万円（同35.6%減）、上桙（うえの）タイル^{※2}の売上高は1,620百万円（前期比較なし）、営業利益90百万円（同）を見込んでいる。

^{※1} 今村は2026年9月期からアベルコの大阪支店と合併して「アベルコイマムラ」となる

^{※2} 2026年9月期から新規連結子会社

主力のアベルコは増収ながら人件費増などにより減益予想である。インテルグローは引き続き増収増益を目指す。温調技研は、前期の反動もあり売上横ばい、営業減益の予想だ。アベルコイマムラは新体制で増収増益を見込み、アルティスは減収減益、マニックスは増収増益の予想である。マリストは増収により収益性改善を目指す。ミックは、前期に高収益案件が完工したことや利益率の高い販売が計上されたことなどから減益予想としている。新規連結子会社の上桙タイルは営業利益を計上する計画となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレマー）をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2026年1月13日 (火)

<http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

今後の見通し

事業会社別の通期業績予想

(単位：百万円)

	アベルコ		インテルグロー		温調技研		アベルコイマムラ		アルティス	
	25/9期	26/9期 (予)	25/9期	26/9期 (予)	25/9期	26/9期 (予)	25/9期	26/9期 (予)	25/9期	26/9期 (予)
売上高	61,822	62,600	13,578	14,194	2,352	2,450	3,434	5,647	655	590
営業利益	2,265	1,958	177	258	359	150	7	91	24	0
営業利益率 (%)	3.6%	3.1%	1.3%	1.8%	15.3%	6.1%	0.2%	1.6%	3.7%	0.0%

	マニックス		マリスト		ミック		上埜タイル	
	25/9期	26/9期 (予)	25/9期	26/9期 (予)	25/9期	26/9期 (予)	25/9期	26/9期 (予)
売上高	9,547	10,000	1,104	1,403	1,255	1,350	-	1,620
営業利益	72	100	-82	-6	73	47	-	90
営業利益率 (%)	0.8%	1.0%	-7.5%	-0.5%	5.8%	3.5%	-	5.6%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

「重点課題」の目標値は、サイディングの売上高は5,300百万円（前期比23.8%増）、サッシ（マンション+戸建）の売上高は6,100百万円（同45.5%増）、サッシ（戸建住宅向けのみ）の売上高は5,524百万円（同58.1%増）としている。ブランド事業においては、「マリスト」の売上高は1,400百万円（同26.8%増）、「アルティス」の売上高は590百万円（同9.9%減）、新規顧客開拓売上高2,400百万円（同50.5%増）、同件数919件（同18.7%増、同145件増）としている。

重点課題の目標値I

(単位：百万円)

		25/9期	26/9期 (予)	前期比
サイディング		4,281	5,300	23.8%
サッシ	マンション+戸建	4,191	6,100	45.5%
	戸建向けのみ	3,493	5,524	58.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点課題の目標値II

(単位：百万円)

		25/9期	26/9期 (予)	前期比
ブランド事業	マリスト(タイル)	1,104	1,400	26.8%
	アルティス(システムバス)	655	590	-9.9%
新規顧客開拓	件数	774件	919件	18.7%
	売上高	1,595	2,400	50.5%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

■ 中長期の成長戦略

第4次中期経営計画の利益目標は達成、新たな計画を策定中

同社は中長期の成長戦略としての第4次中期経営計画（2023年9月期～2025年9月期）の下、重要施策として「ビジネスモデルの変革」「利益構造の再構築」「DXの推進」「人材確保と育成」「資本政策」を進めてきた。

具体的には、以下のとおりである。

(1) ビジネスモデルの変革

- ・グループ各社のエリア戦略・事業戦略に基づくM&Aの実施
- ・物流体制の見直し、物流網（首都・中部・関西）の再構築

(2) 利益構造の再構築

- ・ZEH※義務化を見据えた省エネルギー商材（断熱外壁、給湯器等）と創・蓄エネルギー商材（太陽光発電、蓄電池）の取り組みの強化
- ・生産性の向上を目指し、営業・工事の多機能化及びデジタルツールの活用に努める

※ Net Zero Energy House（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）の略語。家庭で1年間に消費する一次エネルギー量の収支が正味ゼロまたはマイナスになる住宅を指す。ZEH義務化とは、2050年の脱炭素社会の実現に向け、2025年度から新築住宅は省エネ基準への適合が義務化され、2030年度以降の省エネ基準はZEH水準に引き上げられる。

(3) DXの推進

- ・グループ全体での通信網の再構築
- ・ハードウェアのクラウドサービス移行やゼロトラスト構築によるシンプルで堅牢な企業インフラの整備

(4) 人材確保と育成

- ・継続的な新卒採用、積極的な若年層の中途採用の実施
- ・外国人、女性、高齢者、障害者など多様な人材の登用

(5) 資本政策

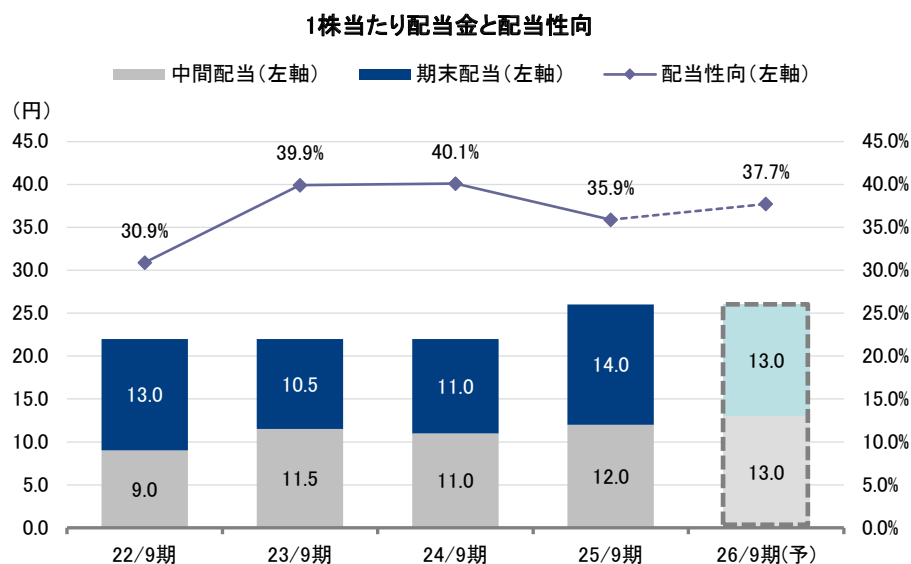
- ・ROEの目標を8%、株主還元については配当性向30%、純資産配当率（DOE）2%を目途とする

一方で、この計画の定量的な目標値として2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%（営業利益2,500百万円の確保）、ROE8.0%を掲げていたが、結果として売上高92,272百万円、営業利益2,531百万円となり、売上高は未達となった。だが、営業利益が目標値を上回った点は評価できる。同社によれば現在は新たな中期経営計画を策定中とのことであり、近く発表される新中期経営計画に注目したい。

株主還元策

2026年9月期の配当金は年間26.0円を予定

同社は株主還元策として基本的に配当性向30%を目途としている。この方針に基づき2025年9月期は年間26.0円配当（配当性向35.9%）を行ったが、進行中の2026年9月期も減益予想ではあるが年間26.0円（中間期13.0円、期末13.0円、予想配当性向37.7%）を予定している。配当性向30%を目途としているため、業績が上振れるようであれば増配の可能性もあると見られる。



注：2024年10月1日付けで1：2の株式分割を実施しており、24/9期以前の金額は遡及修正をしている
 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・表示したのですが、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