

|| 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 >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025年1月29日(水)

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. 2024年9月期の業績概要	01
2. 2025年9月期の業績見通し	01
3. 中期経営計画	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. 2024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
■ 中長期の成長戦略	13
■ 株主還元策	14

■ 要約

2024 年 9 月期は増収増益。 売上総利益率の改善と新規連結が営業増益に寄与

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 5 社を抱える純粋持株会社である。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、2024 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 12,014 百万円で、バランスシートは強固と言える。

1. 2024 年 9 月期の業績概要

2024 年 9 月期の連結業績は、売上高 89,782 百万円（前期比 4.3% 増）、営業利益 2,171 百万円（同 22.7% 増）、経常利益 2,477 百万円（同 19.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,268 百万円（同 0.4% 減）となった。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、抱合せ株式消滅差損 247 百万円を特別損失として計上したことによる。売上高は住宅着工の低迷により計画を若干下回ったが、営業利益は利益率の高い分野の回復や新規連結効果が寄与して計画を上回った。セグメント別では、戸建住宅事業は増収となったが、販管費の増加を吸収できず減益となった。大型物件事業は、前期が落ち込んだ反動に加えて利益率の高い物件を受注できたことなどから、増収増益となった。売上総利益率は 14.4% と前期比 0.6 ポイント改善した。これは、一部部材の価格上昇に対して価格転嫁が追いついてきたことや利益率の高い物件が完工したことによる。一方で、販管費はほぼ予算内の同 5.8% 増に留まったことから、営業利益は増益となった。

2. 2025 年 9 月期の業績見通し

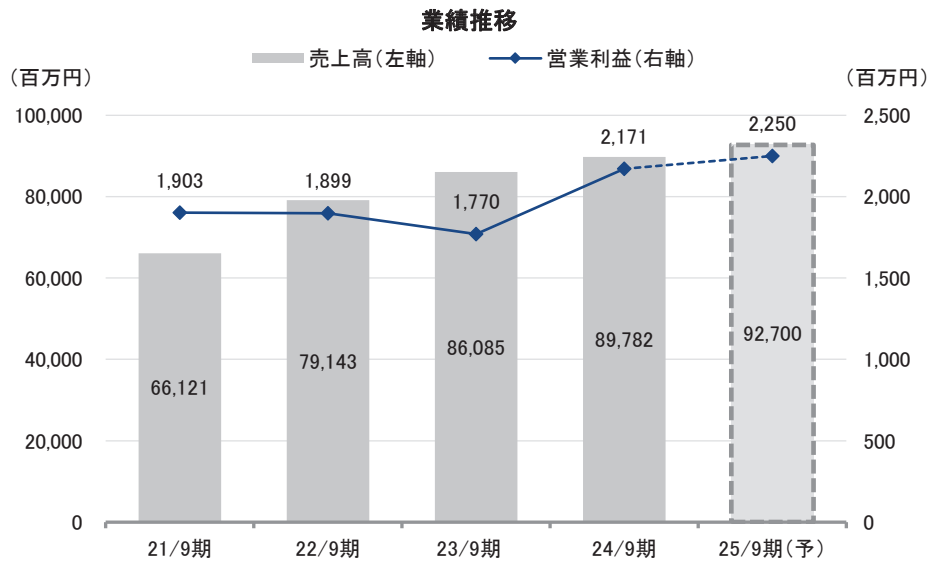
2025 年 9 月期は売上高で 92,700 百万円（前期比 3.2% 増）、営業利益で 2,250 百万円（同 3.6% 増）、経常利益で 2,550 百万円（同 2.9% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,550 百万円（同 22.1% 増）と予想している。セグメント別の予想は開示されていないが、戸建住宅事業及び大型物件事業ともに増収増益を計画している。住宅市場の先行きは不透明であることから、必ずしも堅めの予想とは言えない。M&A も含めて今後の動向は注視する必要がある。

3. 中期経営計画

同社は、2025 年 9 月期を最終年度とする第 4 次中期経営計画を発表している。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」を掲げている。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% を掲げていたが、2025 年 9 月期はこれを下回る見通しで、目標達成は困難となった。同社は「現在は新たな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」と述べている。

Key Points

- ・ 2024 年 9 月期は売上総利益率の改善や新規連結効果により 2 ケタ営業増益
- ・ 2025 年 9 月期は 2 事業ともに堅調な推移を見込み、増収増益を予想
- ・ 第 4 次中期経営計画は未達の見通し。新たな計画を策定中



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 事業概要

主力事業はタイルやサイディングの外壁工事と住設工事

1. 事業内容

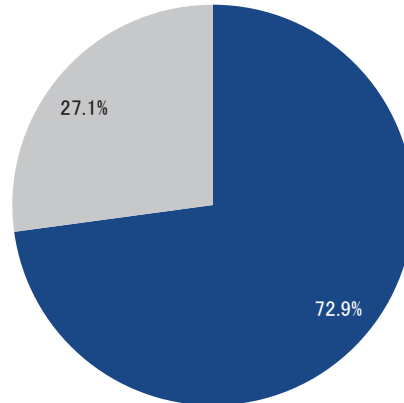
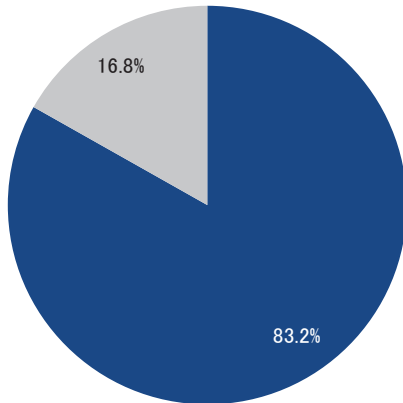
2024 年 9 月期末現在、純粋持株会社である同社、連結子会社 8 社、非連結子会社 5 社でグループを形成している。事業セグメントは戸建住宅事業と大型物件事業で、受注先（受注金額）の規模によって分けられているが工事内容はほぼ同じである。前者は主に一般住宅用の工事で、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、後者は主に大手ゼネコン等からの受注である。2024 年 9 月期の各セグメントの売上高は、戸建住宅事業 74,684 百万円（売上高比率 83.2%）、大型物件事業 15,098 百万円（同 16.8%）、また営業利益（全社分消去前）は、戸建住宅事業 2,803 百万円、大型物件事業 1,044 百万円となっている。

事業概要

セグメント別売上高
(2024年9月期:89,782百万円)

セグメント別営業利益
(2024年9月期:3,847百万円)

■ 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。2024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18.8%、住設工事が25.8%、建材販売が18.2%、住設販売が20.4%、大型物件事業のタイル販売・工事が5.8%、住設販売・工事が11.0%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。

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7,000社に上る。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2,000社近くになるが、この内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。

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、万が一が下請け業者（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言う。

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

2024 年 9 月期は売上総利益率の改善や新規連結効果により 2 ケタ営業増益

1. 2024 年 9 月期の業績概要

(1) 損益状況

2024 年 9 月期の連結業績は、売上高 89,782 百万円（前期比 4.3% 増）、営業利益 2,171 百万円（同 22.7% 増）、経常利益 2,477 百万円（同 19.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,268 百万円（同 0.4% 減）となった。親会社株主に帰属する当期純利益が減益となったのは、非連結子会社の合併に伴い発生した抱合せ株式消滅差損 247 百万円を特別損失として計上したためである。

セグメント別では、戸建住宅事業は新規住宅着工の低迷の影響を受け微増収となったものの、販管費の増加を吸収できず微減益となった。大型物件事業は、新規連結子会社の寄与に加えて比較的利益率が高い工事が完工したことなどから、大幅な増収増益となった。

売上総利益率は、増収により 14.4%（前期は 13.8%）と前期比 0.6 ポイント改善した。比較的利益率の高い温調技研（株）が復調したことに加えて新規連結子会社の（株）ミックも寄与した。販管費は同 5.8% 増となったが計画内に収まったことから、営業利益は 20% 超の大幅増益となった。営業利益の増減を分析すると、増収による増益が 389 百万円、新規連結による増益が 192 百万円、売上総利益率の改善（0.6 ポイントアップ）による増益が 198 百万円、販管費の増加による減益が 378 百万円となった。

アイナボホールディングス | 2025年1月29日(水)
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/info.html>

業績動向

2024年9月期決算の概要

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	86,085	100.0%	89,782	100.0%	3,696	4.3%
売上総利益	11,909	13.8%	12,903	14.4%	993	8.3%
販管費	10,139	11.8%	10,732	12.0%	592	5.8%
営業利益	1,770	2.1%	2,171	2.4%	401	22.7%
経常利益	2,068	2.4%	2,477	2.8%	409	19.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,274	1.5%	1,268	1.4%	-5	-0.4%

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 74,684 百万円 (同 1.5% 増)、セグメント利益は 2,803 百万円 (同 1.0% 減) となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が 16,859 百万円 (同 2.1% 減)、住設工事が 23,196 百万円 (同 6.0% 増)、建材販売が 16,336 百万円 (同 1.1% 増)、住設販売が 18,291 百万円 (同 0.1% 増) となった。

住宅市場そのものは必ずしも堅調とは言えなかったが、リフォーム需要が増加したこと、一時期に品薄状態であった住設機器等の供給が追いついてきたことなどから増収を確保した。住設工事ではユニットバスやシステムキッチン等が堅調に推移し、外壁工事ではサイディングやサッシが好調であった。建材販売ではタイル販売が比較的堅調であった。

b) 大型物件事業

大型物件事業の売上高は 15,098 百万円 (同 20.4% 増)、セグメント利益は 1,044 百万円 (同 83.4% 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 5,187 百万円 (同 44.0% 増)、住設販売・工事が 9,911 百万円 (同 10.9% 増) となった。タイル販売・工事では新規連結子会社のミックが貢献した。住設販売・工事では、前期に低迷した温調技研において主に地方自治体向けが復調し、売上・利益に貢献した。

業績動向

セグメント別業績

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	86,085	100.0%	89,782	100.0%	3,696	4.3%
戸建住宅事業	73,545	85.4%	74,684	83.2%	1,139	1.5%
外壁工事	17,216	20.0%	16,859	18.8%	-357	-2.1%
住設工事	21,893	25.4%	23,196	25.8%	1,303	6.0%
建材販売	16,156	18.8%	16,336	18.2%	180	1.1%
住設販売	18,278	21.2%	18,291	20.4%	13	0.1%
大型物件事業	12,540	14.6%	15,098	16.8%	2,557	20.4%
タイル販売・工事	3,603	4.2%	5,187	5.8%	1,584	44.0%
住設販売・工事	8,937	10.4%	9,911	11.0%	974	10.9%
営業利益	1,770	2.1%	2,171	2.4%	401	22.7%
戸建住宅事業	2,830	3.8%	2,803	3.8%	-26	-1.0%
大型物件事業	569	4.5%	1,044	6.9%	474	83.4%
(調整額)	-1,629	-	-1,676	-	-	-

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、アベルコは低調ながら温調技研とミックが貢献

(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60,169百万円(前期比1.9%増)、営業利益は1,703百万円(同6.4%減)、(株)インテルグローの売上高は12,789百万円(同1.6%増)、営業利益は142百万円(同20.7%減)、温調技研の売上高は2,456百万円(同30.4%増)、営業利益は243百万円(同417.0%増)、(株)今村の売上高は3,465百万円(同9.0%増)、営業利益は41百万円(同156.3%増)、(株)アルティスの売上高は642百万円(同42.4%増)、営業損益は0百万円(前期は57百万円の損失)、(株)マニックスの売上高は9,368百万円(同2.2%増)、営業利益は127百万円(同39.6%増)、(株)Maristo(以下、マリスト)の売上高は1,250百万円(同8.8%減)、営業利益は12百万円(同33.3%増)、また2023年10月から新規連結子会社となったミックの売上高は1,268百万円(前期比較なし)、営業利益は192百万円(前期比較なし)であった。

アイナボホールディングス | 2025年1月29日(水)
 7539 東証スタンダード市場 | <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	
	23/9期	24/9期	23/9期	24/9期	23/9期	24/9期	23/9期	24/9期
売上高	59,043	60,169	12,583	12,789	1,883	2,456	3,180	3,465
営業利益	1,819	1,703	179	142	47	243	16	41
営業利益率 (%)	3.1%	2.8%	1.4%	1.1%	2.5%	9.9%	0.5%	1.2%

	アルティス		マニックス		マリスト		ミック	
	23/9期	24/9期	23/9期	24/9期	23/9期	24/9期	23/9期	24/9期
売上高	451	642	9,166	9,368	1,370	1,250	-	1,268
営業利益	-57	0	91	127	9	12	-	192
営業利益率 (%)	-12.9%	0.0%	1.0%	1.4%	0.7%	1.0%	-	15.1%

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3,867百万円(前期比2.3%増)、サイディングプレカットの件数は710件(同19.7%減)となり、件数は減少したが比較的堅調に推移した。外注先の確保も進んでおり、着実に実績を上げている。非住宅*の売上高は3,265百万円(同17.9%増)と順調に拡大した。サッシのうち、マンション+戸建向けの売上高は3,606百万円(同3.0%増)、戸建住宅向けのみ売上高は3,059百万円(同27.1%増)となり、堅調であった。注力してきた営業力の強化が結果に出始めてきた。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643百万円(前期比42.6%増)となったが、特にリゾート施設や病院向けなどが堅調であった。また2023年9月期から子会社化された「マリスト(タイル)」の売上高は1,251百万円(同8.7%減)とやや低調であった。新規顧客開拓については、件数は793件(同13.9%増)となったが、売上高は1,852百万円(同7.1%減)となった。同社は「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、件数が伸びている点は評価できる」としている。

重点課題の進捗状況 I

(単位：百万円)

	23/9期	24/9期	前期比	
サイディング	3,781	3,867	2.3%	
サイディングプレカット	884件	710件	-19.7%	
非住宅	2,770	3,265	17.9%	
サッシ	マンション+戸建	3,500	3,606	3.0%
	戸建住宅向けのみ	2,407	3,059	27.1%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

重点課題の進捗状況 II

(単位：百万円)

		23/9期	24/9期	前期比
ブランド事業	マリスト (タイル)	1,370	1,251	-8.7%
	アルティス (システムバス)	451	643	42.6%
新規顧客開拓	件数	696件	793件	13.9%
	売上高	1,994	1,852	-7.1%

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

2024年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は32,457百万円（前期末比2,290百万円増）となった。主要科目では現金及び預金2,115百万円増、受取手形・完成工事未収入金等140百万円減、未成工事支出金115百万円減となった。固定資産は12,503百万円（同1,331百万円減）となったが、内訳は有形固定資産が6,595百万円（同11百万円減）、無形固定資産429百万円（同212百万円増、内のれんが187百万円増）、投資その他の資産5,478百万円（同1,532百万円減）となった。この結果、資産合計は44,961百万円（同959百万円増）となった。

流動負債は18,507百万円（前期末比236百万円増）となった。主要科目では支払手形・工事未払金等の増加547百万円、短期借入金の減少59百万円、その他流動負債の減少502百万円である。固定負債は1,590百万円（同38百万円増）となったが、主に長期借入金の減少55百万円、繰延税金負債の増加80百万円などによる。この結果、負債合計は20,098百万円（同275百万円増）となった。純資産合計は24,863百万円（同683百万円増）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654百万円によるものである。

2024年9月期末現在で、現金及び預金12,361百万円に対して長短合わせた借入金は347百万円に留まり、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12,015百万円と豊富である。これらのことから、財務基盤は強固と言える。

業績動向

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	23/9 期末	24/9 期末	増減額
現金及び預金	10,246	12,361	2,115
受取手形・完成工事未収入金等	14,383	14,242	-140
未成工事支出金	2,960	2,844	-115
流動資産合計	30,167	32,457	2,290
有形固定資産	6,606	6,595	-11
無形固定資産	217	429	212
のれん	90	278	187
投資その他の資産	7,010	5,478	-1,532
固定資産合計	13,835	12,503	-1,331
資産合計	44,002	44,961	959
支払手形・工事未払金等	9,100	9,648	547
短期借入金	290	230	-59
その他流動負債	2,773	2,270	-502
流動負債合計	18,271	18,507	236
長期借入金	171	116	-55
固定負債合計	1,551	1,590	38
負債合計	19,823	20,098	275
純資産合計	24,179	24,863	683

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

2024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2,825百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上2,358百万円、売上債権の減少614百万円、棚卸資産の減少358百万円、仕入債務の増加521百万円などであった。投資活動によるキャッシュ・フローは641百万円の支出となった。主な収入は投資有価証券の売却199百万円などで、主な支出は有形固定資産の取得81百万円、貸付金653百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは640百万円の支出となった。主な支出は長期借入金の返済115百万円、配当金の支払額497百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は前期末比1,543百万円増加し、期末残高は12,184百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	23/9 期	24/9 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,677	2,825
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,876	-641
財務活動によるキャッシュ・フロー	-811	-640
現金及び現金同等物の期末残高	10,166	12,184

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年9月期は2事業ともに堅調な推移を見込み、増収増益を予想

2025年9月期は売上高で92,700百万円(前期比3.2%増)、営業利益で2,250百万円(同3.6%増)、経常利益で2,550百万円(同2.9%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,550百万円(同22.1%増)と予想している。親会社株主に帰属する当期純利益の増益幅が大きくなったのは前期に特別損失を計上したことによる。

セグメント別の予想は開示されていないが、新規顧客の積み上げなどで主力の戸建住宅事業は増収増益を目指す。大型物件事業も足元の受注が堅調に推移していることから、増収増益を計画している。比較的固めの予想と思われるが、住宅市場の先行きは依然として不透明であることから、必ずしも楽観できる予想とは言えないだろう。

2024年9月期の業績予想

(単位:百万円)

	24/9期		25/9期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	89,782	100.0%	92,700	100.0%	2,217	3.2%
営業利益	2,171	2.4%	2,250	2.4%	78	3.6%
経常利益	2,477	2.8%	2,550	2.8%	72	2.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,268	1.4%	1,550	1.7%	281	22.1%

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61,500百万円(前期比2.2%増)、営業利益1,848百万円(同8.5%増)、インテルグローの売上高は13,750百万円(同7.5%増)、営業利益は284百万円(同100.0%増)、温調技研の売上高は2,700百万円(同9.9%増)、営業利益は159百万円(同34.6%減)、今村の売上高は3,774百万円(同8.9%増)、営業利益は2百万円(同95.1%減)、アルティスの売上高は540百万円(同15.9%減)、営業利益は0百万円(前期は同0百万円)、マニックスの売上高は9,600百万円(同2.5%増)、営業利益は100百万円(同21.3%減)、マリスタの売上高は1,450百万円(同16.0%増)、営業利益は25百万円(同108.3%増)、ミックの売上高は1,300百万円(同2.5%増)、営業利益は46百万円(同76.0%減)を見込んでいる。

主力のアベルコ及びインテルグローは増収増益を目指す。温調技研は、前期の反動もあり増収ながら減益を見込んでいる。今村は引き続き低調を予想しており、同社によると抜本的なテコ入れが必要としている。アルティス、マニックス、マリスタはほぼ前期並みと予想している。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。

アイナボホールディングス | 2025年1月29日(水)
 7539 東証スタンダード市場 | <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		今村	
	24/9期	25/9期(予)	24/9期	25/9期(予)	24/9期	25/9期(予)	24/9期	25/9期(予)
売上高	60,169	61,500	12,789	13,750	2,456	2,700	3,465	3,774
営業利益	1,703	1,848	142	284	243	159	41	2
営業利益率 (%)	2.8%	3.0%	1.1%	2.1%	9.9%	5.9%	1.2%	0.1%

	アルティス		マニックス		マリスト		ミック	
	24/9期	25/9期(予)	24/9期	25/9期(予)	24/9期	25/9期(予)	24/9期	25/9期(予)
売上高	642	540	9,368	9,600	1,250	1,450	1,268	1,300
営業利益	0	0	127	100	12	25	192	46
営業利益率 (%)	0.0%	0.0%	1.4%	1.0%	1.0%	1.7%	15.1%	3.5%

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5,360百万円（前期比38.6%増）、非住宅の売上高は4,000百万円（同22.5%増）、サッシ（マンション+戸建）の売上高は5,980万円（同65.8%増）、サッシ（戸建住宅向けのみ）の売上高は5,230百万円（同71.0%増）としている。「マリスト」の売上高は1,450百万円（同15.9%増）、「アルティス」の売上高は540百万円（同16.0%減）、新規顧客開拓2,700百万円（同45.8%増）、同件数780件（同1.6%減、同13件減）としている。

非住宅は今後同社が注力していく分野であることから、2021年9月期から重点課題に加えた。高い目標ではあるが、営業開拓を推進し、達成を目指す。サッシも非住宅と同様に注力する分野であることから、高い目標値となっている。「マリスト」は現在の市場環境等を考慮して、微増を見込んでいる。「アルティス」の目標値は、前期が好調であったことから2025年9月期は減少を見込んでいる。

新規顧客開拓にも引き続き注力する。新規顧客開拓については、件数は前期が高かったこともあり減少を予想しているが、金額は大幅増を計画している。

重点課題の目標値 I

(単位：百万円)

	24/9期	25/9期(予)	前期比
サイディング	3,867	5,360	38.6%
非住宅	3,265	4,000	22.5%
サッシ	マンション+戸建	5,980	65.8%
	戸建住宅向けのみ	5,230	71.0%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

今後の見通し

重点課題の目標値 II

(単位：百万円)

		24/9期	25/9期(予)	前期比
ブランド事業	マリスト(タイル)	1,251	1,450	15.9%
	アルティス(システムバス)	643	540	-16.0%
新規顧客開拓	件数	793件	780件	-1.6%
	売上高	1,852	2,700	45.8%

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次中期経営計画は未達の見通し。新たな計画を策定中

同社は第4次中期経営計画(2023年9月期～2025年9月期)を推進している。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」を掲げている。具体的には、以下のような施策を進めている。

(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を実施する
- ・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、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、デジタルツールの活用に努める

(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%を目標とする

中長期の成長戦略

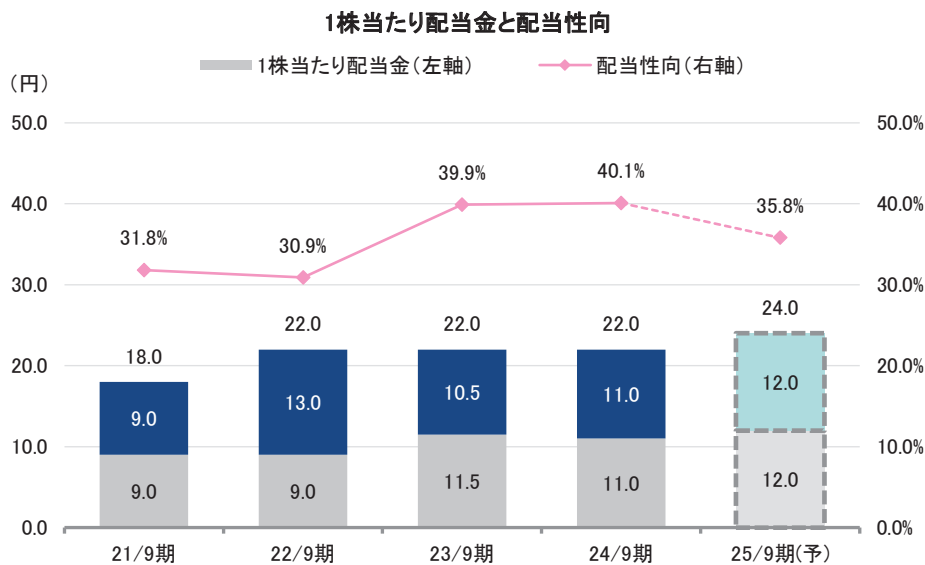
一方で、この計画の定量的な目標値として2025年9月期に売上高97,000百万円、営業利益率2.6%（営業利益2,500百万円の確保）、ROE8.0%を掲げていたが、2025年9月期の予想が売上高92,700百万円、営業利益2,250百万円となっていることから、この目標達成は難しいと言えるだろう。会社も「この目標達成はかなり難しく、現在は新たな中期経営計画を策定中だ」としている。今後発表される新中期経営計画に注目したい。

株主還元策

2025年9月期の配当金は年間24.0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2024年9月期※も年間22.0円配当（配当性向は40.1%）を行ったが、2025年9月期は年間24.0円配当（同35.8%）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、増配の可能性もありそうだ。

※2024年10月1日付けで1:2の株式分割を行っており、過去の配当も遡って修正済み。



重要事項（ディスクレマー）

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て作成されていますが、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、配布等することは堅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