

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 >>>

2025 年 7 月 9 日 (水)

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>

目次

■ 要約	01
1. 2025 年 3 月期の業績概要	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	06
1. 経営環境	06
2. 事業概要	08
■ 業績動向	11
1. 2025 年 3 月期の業績概要	11
2. 事業セグメント別動向	13
3. 財務状況	14
■ 今後の見通し	16
1. 2026 年 3 月期の業績見通し	16
2. 事業セグメント別業績見通し	17
■ 中長期の成長戦略	18
1. 「2040 年ビジョン」と「10 年ビジネスプラン」	18
2. 25-27 年度中期経営計画の概要	19
■ 株主還元策	21

アーレスティ
5852 東証プライム市場

2025 年 7 月 9 日 (水)
<https://www.ahresty.co.jp/ir>

要約

収益構造改革により受注量変動への耐性強化し増益。 稼ぐ力の強化に向け米国工場の収益性改善を急ぐ

アーレスティ <5852> は、国内 11 拠点に加えて海外 5 ヶ国、8 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. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 162,929 百万円（前期比 3.0% 増）、営業利益 3,371 百万円（同 47.2% 増）、経常利益 3,044 百万円（同 18.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純損失 2,892 百万円（前期は 7,699 百万円の損失）となった。国内自動車生産の落ち込みなどにより受注量は前期を 1.5% 下回ったが、円安の影響などで増収を確保した。損益面では、日本及び中国における生産体制の合理化による固定費圧縮や生産性改善、コスト上昇を反映した適正な価格は正に取り組んだほか、前期の中国工場減損による減価償却費低減も大きく、営業利益は前期の約 1.5 倍の増益となった。上期は営業損失を計上していたが、収益構造改革が奏功し下期で収益を大幅に改善した。一方、特別退職金 1,155 百万円、収益の悪化した米国工場を中心に減損損失 3,300 百万円を計上したほか、アーレスティメヒカーナ S.A. de C.V.（以下「メヒカーナ社」）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の取り崩し発生（約 11 億円）もあり、親会社株主に帰属する当期純損失が 2,892 百万円まで膨らんだ。

2. 2026 年 3 月期の業績見通し

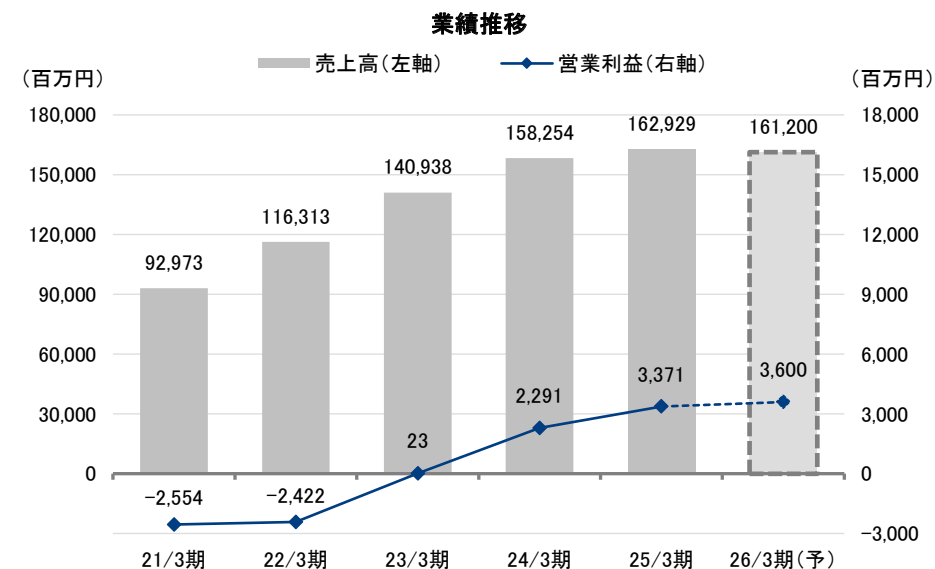
2026 年 3 月期通期の連結業績は、売上高 161,200 百万円（前期比 1.1% 減）、営業利益 3,600 百万円（同 6.8% 増）、経常利益 3,100 百万円（同 1.8% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益 2,300 百万円（前期は 2,892 百万円の損失）と減収、増益を見込む。顧客の生産計画をベースとしつつも保守的に見積もり、米国関税の影響により最終仕向地が米国である製品の一定の減少も織り込んだ。その一方で米国での受注は順調に伸びており、中国での中資系顧客との取引拡大、インドでの第 2 工場稼働による増産対応などもあり、受注量は前期比横ばいを見込む。損益面では、米国工場の収益改善に最優先に取り組み、北米セグメントの黒字化を確保する。そのほか、前期に実施した生産体制の合理化や生産性改善効果の通期での寄与、減損に伴う減価償却費低減に加え、引き続き生産体制の効率化や生産性改善など収益構造改革に注力し、受注変動への耐性を一層強化し増益を見込む。最終利益も黒字転換を計画する。2025 年 7 月には中国で金型を製造している阿雷斯提精密模具（広州）有限公司（以下「阿雷斯提精密」）の売却を予定しており、譲渡益 8 億円を特別利益に織り込んでいる。

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 周年を迎えるに当たり「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」「技術探求を続け、唯一を生み出す」ことで「期待を超える 2040」を目指す。加えて 2030 年度を最終目標とする長期経営計画「10 年ビジネスプラン」と、その最初の 3 年間のマイルストーンとなる 22-24 年度中期経営計画（以下「2224 中計」）を推進してきた。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% など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など生産性の向上は着実に進み、2224 中計期間の稼ぐ力は大きく向上した。2025 年 5 月に公表した 25-27 年度中期経営計画（以下「2527 中計」）では、その稼ぐ力をさらに強化するため「SMART 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。「Reinvent Ahresty ～未来に向けてアーレスティを再発明する～」を掲げ、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。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%）とした。

Key Points

- ・ 2025 年 3 月期は増収増益だが、収益構造改革に伴う損失や米国工場の減損損失計上で最終赤字
- ・ 2026 年 3 月期は受注量横ばい、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



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 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

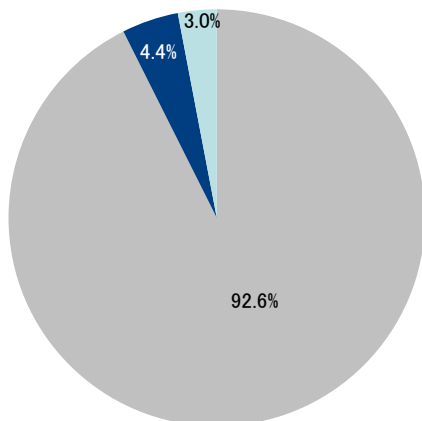
同社は、国内 11 拠点に加え、米国、メキシコ、中国、インド、タイの 5 ヶ国 8 拠点に海外展開している。同社を含めて国内 7 社と海外 8 社でグループ経営を推進する。ダイカスト専門メーカーとして国内並びにグローバルにおいてもトップシェアに入るリーディングカンパニーである。主力の自動車向けダイカスト製品のほかダイカスト用金型やダイカスト周辺機器を製造・販売するダイカスト事業、ダイカスト用アルミニウム二次合金地金を製造・販売するアルミニウム事業、フリーアクセスフロアなどを製造・販売・施工する完成品事業を展開している。Research、Service、Technology の追求と統合によって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ものとして、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、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 57.2% 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。

会社概要

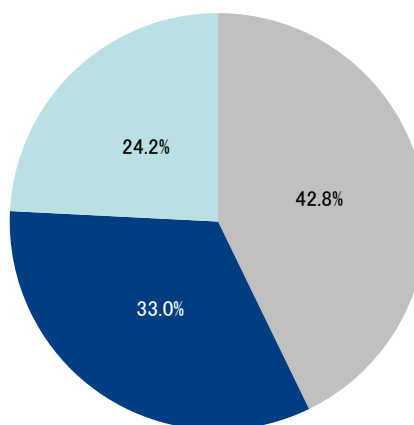
売上高の事業別構成比
(2025年3月期)

■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

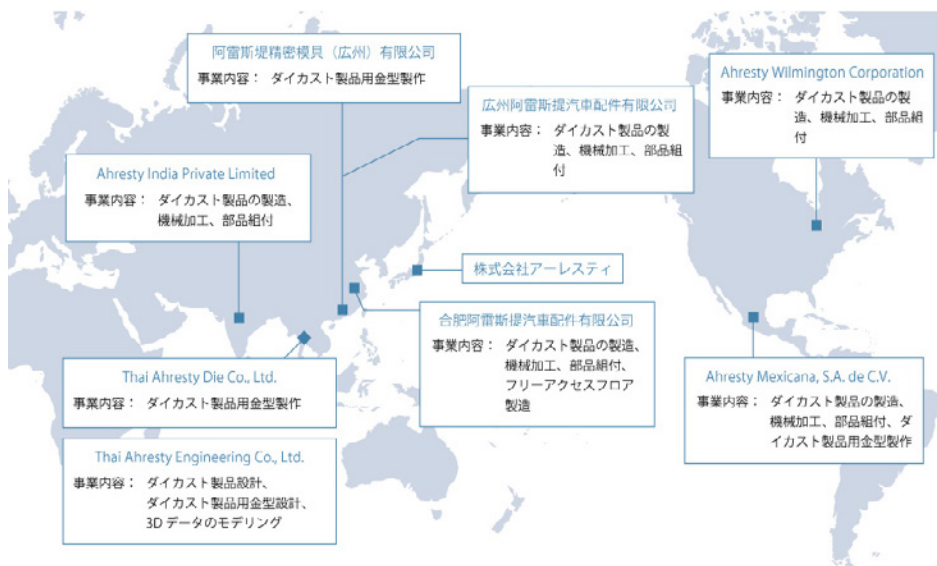
同社は、1938 年に東京都板橋区に前身となる志村アルミニウム（株）を創立し、アルミニウム合金地金、ダイカスト製品、アルミニウム砂型鋳物の製造を開始した。1943 年には扶桑軽合金（株）（現（株）アーレスティ）を設立した。1960 年には（株）日本精密金型製作所（現（株）アーレスティダイモールド浜松）を設立し金型の製造を、同年に扶桑軽合金浜松工場の操業を開始し、1961 年には東京証券取引所市場第 2 部に株式を上場した。1962 年には東海精工（株）（その後（株）アーレスティブリテックに社名変更）を設立し、日本初フリーアクセスフロア「モバフロア」を発売するなど完成品事業にも進出している。以降は、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社」）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「タイダイ社」）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社」）を設立した。中国においては、ダイカスト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（アーレスティ）」）、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 月売却予定）。また、メキシコには 2006 年にメヒカーナ社を、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「インディア社」）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社以外は、同社 100% 出資の連結子会社である。

アーレスティ | 2025 年 7 月 9 日 (水)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

会社概要

グローバル展開図



出所：ホームページより掲載

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、東京都中野区にある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 2 部から同市場第 1 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 が大幅に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

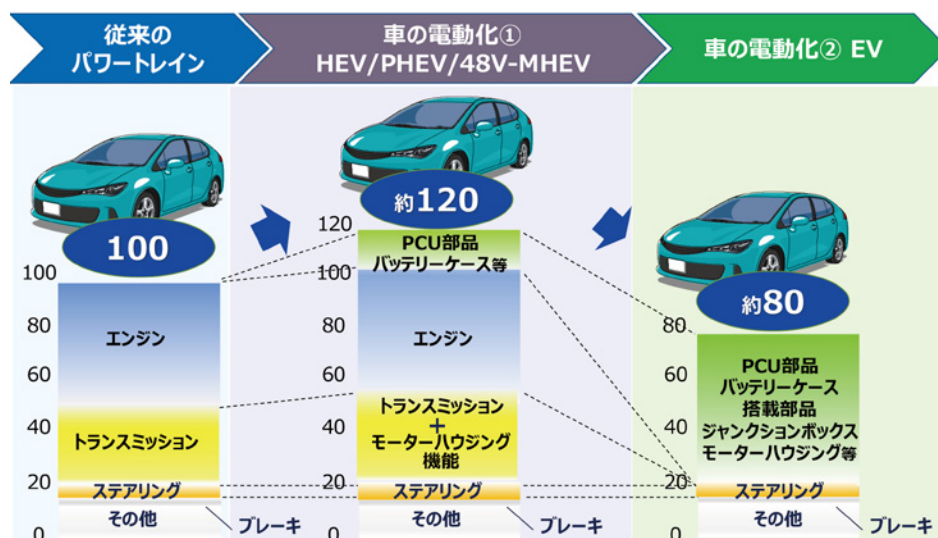
※² ICE（Internal Combustion Engine）：内燃機関（ガソリン・ディーゼルエンジン）を使用する自動車

アーレスティ | 2025 年 7 月 9 日 (水)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

事業概要

一方で 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 台あ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

事業概要

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らかったこと、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。ここに来て、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）、金型製作、試作、量産（ダイカスト鑄造、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、鑄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気通貫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、センシング技術を活用して各種データ（鑄造工程では流量、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鑄造工程で 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

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」※¹や「X in 1」※²は、駆動用モーターとインバーター、減速機など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ことも強みだ。

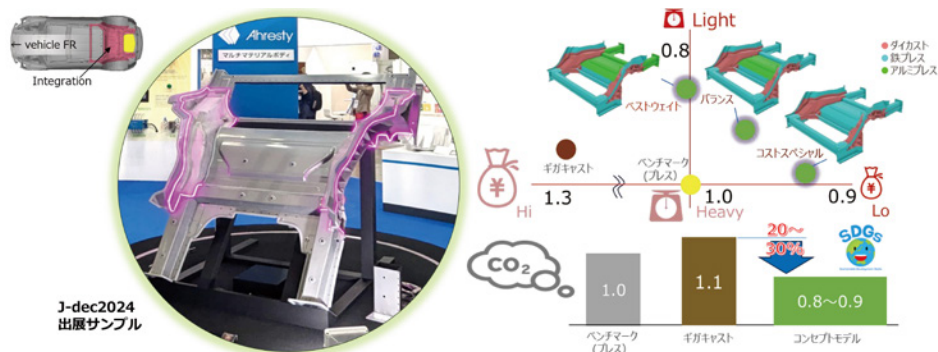
※¹ イーアクスル：電動車両に使用される駆動用部品を統合したユニット。電動モーター、インバーター、ギアボックスを一体化。

※² 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

さらに、アルミ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※) 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ューテクト<5970>と共同開発している。プレス 36 部品を 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。

※ 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

マルチマテリアルボディの概要



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

日本では同社が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社及びメヒカーナ社が製造・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シア社が製造・販売している。

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社が製造しており、アジアではタイエンジニアリング社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、環境に優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など約 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、用途に合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

2025 年 3 月期は収益構造改革が奏功し営業損益は大幅増益。 最終損益は合理化特損や米国工場の減損等が重し

1. 2025 年 3 月期の業績概要

2025 年 3 月期の連結業績は、売上高 162,929 百万円（前期比 3.0% 増）、営業利益 3,371 百万円（同 47.2% 増）、経常利益 3,044 百万円（同 18.3% 増）、親会社株主に帰属する当期純損失 2,892 百万円（前期は 7,699 百万円の損失）と増収増益となった。国内自動車生産の落ち込みや中国における一部主要顧客の販売不振などにより受注量は前期を 1.5% 下回ったが、売上高は期中為替レートが円安で推移した影響もあり同 3.0% の増収となった。ダイカスト事業の日本、アジア市場における下期の回復を見込み 2024 年 10 月に上方修正していた計画値も上回った。損益面においては、受注量の減少に対して日本、中国での生産合理化（人員適正化）や生産性改善による固定費などの圧縮、エネルギーコスト、労務費、物流費などの上昇を反映した適正な価格は正に継続的に取り組んだ。また、前期の中国工場（広州・合肥）の減損損失約 90 億円の計上に伴う減価償却費の低減などにより、米国工場での収益悪化をカバーし営業利益、経常利益は 2 ケタの増益となった。上期は営業・経常段階で損失を計上していたが、収益構造改革が奏功し、下期に大幅な収益改善を実現している。米国工場においては、人材定着率低下に伴う生産性悪化、原材料価格、人件費などの製造コスト上昇により収益が悪化した。細目としては、販売量（価格は正分を含む）で 821 百万円、減価償却費低減で 1,509 百万円が増益となり、製造コストで 833 百万円、地金市況の影響で 371 百万円、アルミニウム事業及び完成品事業で 10 百万円、その他で 36 百万円がそれぞれ減益となった。

加えて、外貨建て債権・債務の評価替えに伴い円高進行による為替差損（約 3 億円）を営業外費用に計上したほか、生産体制の合理化（人員適正化）を目的とした特別退職金約 10 億円（国内東海工場及びアーレスティ栃木における希望退職にかかる特別退職金約 7 億円、並びに中国市場での今後の需要動向を睨んだ広州阿雷斯提、阿雷斯提精密における早期退職者への特別退職金約 3 億円）、下期中に採算を改善できなかった米国工場の減損損失約 33 億円などを特別損失に計上した。特別利益には、広州阿雷斯提の第 2 工場の売却益約 7 億円を計上した。また、メヒカーナ社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の取り崩し発生（約 11 億円）もあり、最終損失が 2,892 百万円まで膨らんだ。

アーレスティ | 2025 年 7 月 9 日 (水)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

業績動向

2025 年 3 月期の連結業績

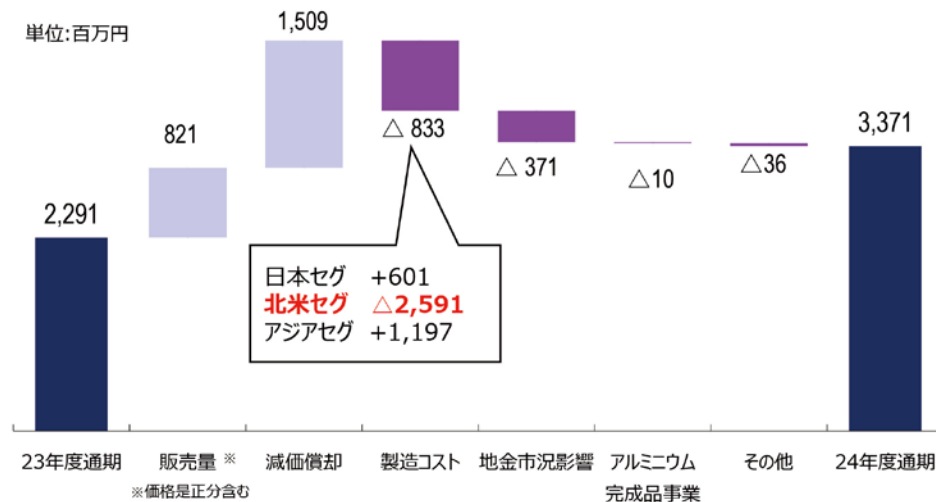
(単位：百万円)

	24/3 期		25/3 期		前期比		25/3 期 修正計画
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	158,254	100.0%	162,929	100.0%	4,675	3.0%	160,200
ダイカスト 日本	62,007	39.2%	64,591	39.6%	2,584	4.2%	62,720
ダイカスト 北米	47,967	30.3%	49,704	30.5%	1,737	3.6%	50,080
ダイカスト アジア	35,098	22.2%	36,534	22.4%	1,436	4.1%	35,630
アルミニウム	7,057	4.5%	7,212	4.4%	155	2.2%	7,270
完成品	6,123	3.9%	4,886	3.0%	-1,237	-20.2%	4,500
営業利益	2,291	1.4%	3,371	2.1%	1,080	47.2%	3,050
ダイカスト 日本	595	1.0%	2,320	3.6%	1,725	289.5%	1,410
ダイカスト 北米	1,242	2.6%	-1,617	-	-2,859	-	200
ダイカスト アジア	-650	-	1,810	5.0%	2,460	-	1,020
アルミニウム	141	2.0%	226	3.1%	85	60.2%	160
完成品	891	14.6%	796	16.3%	-95	-10.7%	450
調整額	71	-	-164	-	-235	-	-190
経常利益	2,574	1.6%	3,044	1.9%	470	18.3%	2,860
親会社株主に帰属する 当期純利益	-7,699	-	-2,892	-	4,807	-	100

注：「25/3 期修正計画」は 2024 年 10 月に公表した計画。2025 年 4 月には計画を売上高 163,000 百万円、営業利益 3,100 百万円、経常利益 2,900 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 -3,100 百万円に再修正した。

出所：決算短信よりフィスコ作成

営業利益増減要因



出所：決算説明資料より掲載

業績動向

2. 事業セグメント別動向

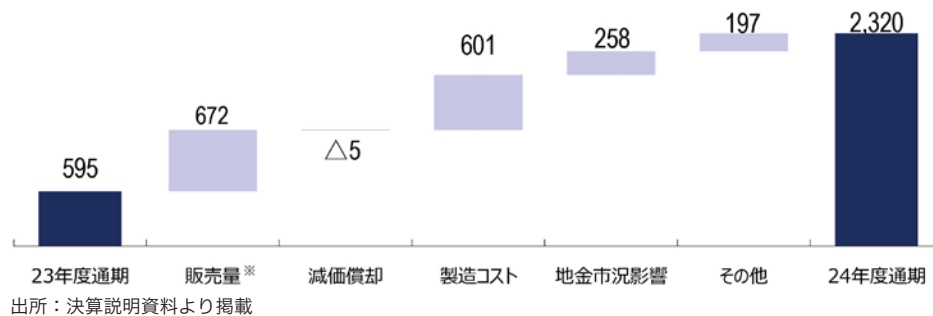
(1) ダイカスト事業

a) ダイカスト事業 日本

国内自動車生産の落ち込みなどにより受注量が減少し、売上高は 64,591 百万円（前期比 4.2% 増）となった。損益面においては、取引価格適正化の推進により 672 百万円の増益、上期に実施した 2 工場（東海・栃木）での希望退職の実施による人員規模適正化による固定費の圧縮、下期に実行した収益改革プロジェクトによる製造コスト削減により 601 百万円の増益、アルミ地金の高値推移に連動した価格改定による 258 百万円の増益などにより、セグメント利益は 2,320 百万円（同 289.5% 増）と大幅な増益となった。

ダイカスト事業 日本のセグメント損益増減要因

(単位：百万円)

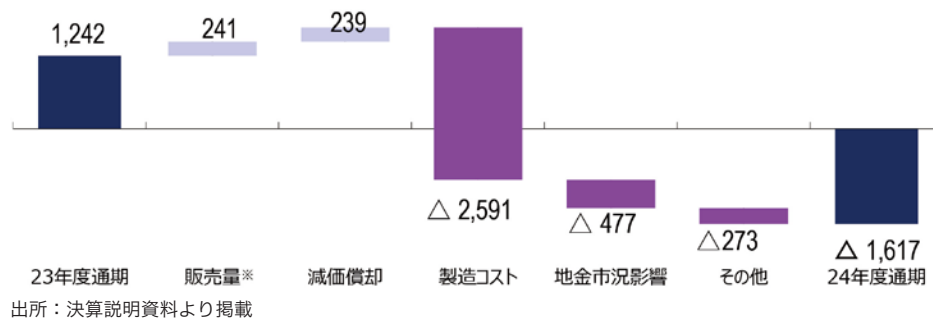


b) ダイカスト事業 北米

底堅い北米自動車生産による受注量の増加と為替相場の影響により、売上高は 49,704 百万円（前期比 3.6% 増）となった。損益面においては、米国工場における生産性の悪化、原材料価格、人件費などの製造コストの上昇により 2,591 百万円減益となったほか、地金市況の高騰により 477 百万円の減益などが加わり、セグメント損益は 1,617 百万円の損失を計上した（前期は 1,242 百万円の利益）。米国工場の受注は好調であったが、高い離職率が理由で必要な力量を有する作業者を確保できず生産が不安定となった。米国では慢性的な人材不足から定着率が悪化し、賃金も高騰した。下期には日本からの支援を強化し、生産補完も進め現地生産の負荷を軽減してきたが期中での黒字化は困難であったため、期末では減損損失を計上した。メキシコ工場は引き続き堅調な受注と利益を確保している。

ダイカスト事業 北米のセグメント損益増減要因

(単位：百万円)

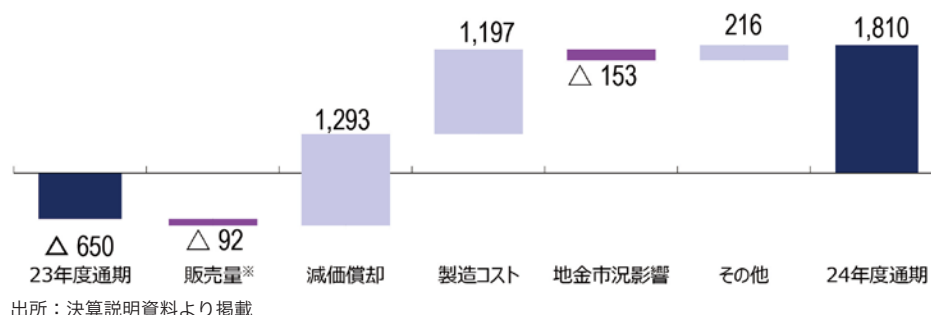


業績動向

c) ダイカスト事業 アジア

中国工場においては日系主要顧客の販売不振により受注量が減少したが、インド工場において新規製品の量産を開始するなど受注量が増加した。また、為替相場の影響もあり売上高は 36,534 百万円（前期比 4.1% 増）となった。中国市場においては、日系 OEM が苦戦するなかで、品質と安定供給面が評価され適正な利益を確保できる価格での取引が進んでいる中国資本系顧客からの受注が増加しており、第 4 四半期からは BYD の PHEV 向け部品を製造する Tier 1 サプライヤー向けの新規製品の量産が開始された。損益面においては、インド工場における受注量増加と上期の生産拡大に伴う混乱の収束と電動車搭載部品量産の安定化に加え、中国工場における生産体制の合理化による固定費の圧縮、前期減損損失計上による減価償却費の減少などにより、セグメント利益は 2,460 百万円と大幅に改善し 1,810 百万円となった（前期は 650 百万円の損失）。

ダイカスト事業 アジアのセグメント損益増減要因
(単位：百万円)



(2) アルミニウム事業・完成品事業

アルミニウム事業は、販売重量は前期比 9.8% 減となったが、販売単価が上昇したことにより、売上高は 7,212 百万円（前期比 2.2% 増）、セグメント利益は 226 百万円（同 60.2% 増）となった。完成品事業は、半導体関連企業の期中の大型物件の引き渡しが増加したことにより、売上高は 4,886 百万円（同 20.2% 増）となり、売上高の増加影響によりセグメント利益も 796 百万円（同 10.7% 増）となった。

3. 財務状況

2025 年 3 月期末の資産合計は前期末比 2,330 百万円増加の 134,094 百万円となった。流動資産は同 2,336 百万円増加し 64,114 百万円となった。現金及び預金が 1,222 百万円、売上債権が 1,686 百万円、棚卸資産が 103 百万円それぞれ増加した。固定資産は同 6 百万円減少し 69,979 百万円となった。有形固定資産は、米国工場などの減損 3,056 百万円を実施したが、インドの新工場建設などにより 1,294 百万円増加した。また、その他に含まれる繰延税金資産が 1,024 百万円減少した。これは、メキシコ工場の会計上の機能通貨である米ドルに対し税務基準額計算上の現地通貨であるペソが安くなり、繰延税金資産の取り崩し額が増加したことによる。負債合計は、同 1,958 百万円増加し 82,105 百万円となった。流動負債は同 3,927 百万円増加し 63,669 百万円となった。仕入債務が 2,492 百万円、短期借入金と 1 年内返済予定の長期借入金が 1,319 百万円それぞれ増加した。固定負債は同 1,968 百万円減少し 18,435 百万円となった。長期借入金が 1,699 百万円、退職給付に係る債務が 1,008 百万円それぞれ減少した。純資産合計は、51,989 百万円と同 371 百万円増加した。利益剰余金が 3,266 百万円減少する一方、為替換算調整勘定が 3,186 百万円、自己株式が 283 百万円、退職給付に係る調整累計額が 793 百万円増加した。

業績動向

営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純損失が 576 百万円あったものの、仕入債務の増加 2,124 百万円により必要運転資金が減少したほか、減価償却費 11,731 百万円、減損損失 3,300 百万円、特別退職金 1,155 百万円などの資金増加要因があり、15,394 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、有形固定資産の取得に伴う支出が 14,876 百万円と膨らんだため 12,786 百万円の支出となったが、フリー・キャッシュ・フローは 2,608 百万円の収入となった。この資金を配当金支払い 373 百万円、長短借入金のネット返済 318 百万円などの支出と、現預金の積み増し 1,952 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 26,596 百万円と前期末より 1,604 百万円減少した。自己資本比率は 38.7% と前期末比 0.4 ポイント低下したが、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。

連結貸借対照表

(単位：百万円)

	24/3 期末	25/3 期末	増減
流動資産	61,777	64,114	2,336
現金及び預金	12,323	13,546	1,222
受取手形、売掛金及び契約資産	28,243	30,361	2,118
電子記録債権	4,015	3,584	-431
商品及び製品	5,279	5,427	148
仕掛品	6,009	5,920	-89
原材料及び貯蔵品	3,822	3,867	45
固定資産	69,985	69,979	-6
有形固定資産	63,838	65,132	1,294
無形固定資産	1,571	1,299	-271
投資その他の資産	4,576	3,547	-1,029
資産合計	131,763	134,094	2,330
流動負債	59,741	63,669	3,927
支払手形及び買掛金	12,707	15,428	2,721
電子記録債務	9,422	9,193	-229
短期借入金（1 年内返済予定の長期借入金を含む）	25,533	26,852	1,319
固定負債	20,404	18,435	-1,968
長期借入金	14,990	13,290	-1,699
退職給付債務	3,034	2,025	-1,008
負債合計	80,146	82,105	1,958
純資産	51,617	51,989	371
資本金	6,964	6,964	0
資本剰余金	10,206	10,206	0
利益剰余金	22,021	18,754	-3,266
自己株式	-246	-529	-283
為替換算調整勘定	11,901	15,087	3,186
自己資本比率	39.1%	38.7%	-

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3 期	25/3 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	18,319	15,394
投資活動によるキャッシュ・フロー	-13,939	-12,786
フリー・キャッシュ・フロー	4,380	2,608
財務活動によるキャッシュ・フロー	-5,951	-1,129
現金及び現金同等物の増減額	-1,397	1,952
現金及び現金同等物の期末残高	11,594	13,546

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026 年 3 月期は米国関税の影響などにより減収、 米国工場の黒字化により増益、最終利益も黒字化へ

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 161,200 百万円（前期比 1.1% 減）、営業利益 3,600 百万円（同 6.8% 増）、経常利益 3,100 百万円（同 1.8% 増）、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）と減収、増益を見込む。売上面では米国での受注自体は順調に伸びており、中国での中資系顧客との取引拡大、インドでの第 2 工場稼働による増産対応などの増収要因がある一方で、米国関税の影響により主に日本、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一定の減少を織り込んでいる。顧客の生産計画をベースとしつつも、先行きの不透明さがあるなかで従来よりも保守的に販売計画を設定し、全体の受注量は前期比横ばいを見込んでいる。損益面では、米国工場の収益改善に最優先に取り組み、期中での黒字化を実現することで北米セグメントの大幅な増益を確保する。また、引き続きグローバルでの生産体制の最適化・合理化による固定費の削減やさらなる生産性改善など収益構造改革に注力し、受注変動への耐性を一層強化するとともに、エネルギー費用や労務費の高止まりに対しても適正な価格転嫁によりコスト増加影響を吸収する。なお、同社の孫会社であり中国で金型を製造している阿雷斯提精密を売却することを決定した。2025 年 7 月に持分を譲渡する予定であり、譲渡益 8 億円は特別利益に織り込んでいる。金型提供先である同社グループの広州・合肥工場の受注量が大きく減少し、中長期にわたって安定的な収益確定が難しいため生産ポートフォリオの再編が不可避と判断した。

今後の見通し

2026 年 3 月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3 期		26/3 期		前期比	
	実績	売上比	計画	売上比	増減額	増減率
売上高	162,929	100.0%	161,200	100.0%	-1,729	-1.1%
ダイカスト 日本	64,591	39.6%	61,600	38.2%	-2,991	-4.6%
ダイカスト 北米	49,704	30.5%	50,000	31.0%	296	0.6%
ダイカスト アジア	36,534	22.4%	39,800	24.7%	3,266	8.9%
アルミニウム	7,212	4.4%	7,000	4.3%	-212	-2.9%
完成品	4,886	3.0%	2,800	1.7%	-2,086	-42.7%
営業利益	3,371	2.1%	3,600	2.2%	228	6.8%
ダイカスト 日本	2,320	3.6%	1,350	2.2%	-970	-41.8%
ダイカスト 北米	-1,617	—	800	1.6%	2,417	—
ダイカスト アジア	1,810	5.0%	950	2.4%	-860	-47.5%
アルミニウム	226	3.1%	300	4.3%	74	32.7%
完成品	796	16.3%	200	7.1%	-596	-74.9%
調整額	-164	—	—	—	—	—
経常利益	3,044	1.9%	3,100	1.9%	55	1.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-2,892	—	2,300	1.4%	5,192	—

出所：決算短信よりフィスコ作成

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前期比 4.6% 減の 61,600 百万円、セグメント利益は同 41.8% 減の 1,350 百万円を見込む。米国関税の影響を受けた国内の米国向け自動車生産の一定の減少による受注量の減少を見込む。同社グループ間での米国向け生産補完については、米国での生産状況、価格動向などを睨みながら製造原価の最適拠点からの輸出を検討していく方針である。損益では国内の生産性向上による収益改革が進捗しており、前期に実施した希望退職による固定費削減などの効果は見込めるが、減収に伴う減益を見込む。

(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前期比 0.6% 増の 50,000 百万円、セグメント利益は 1,617 百万円の損失を計上した前期より 2,417 百万円改善し 800 百万円の黒字化を見込む。北米市場（米国、メキシコ）においては、主要顧客の HEV の生産拡大により受注は堅調に推移している。収益の悪化した米国工場については、日本からの支援強化による緊急対応の結果、納入トラブルは収束し、ものづくりは正常化しつつあり、本社支援とガバナンス強化の確実な実施により通期黒字化を計画する。再建の柱として、個別製品の採算性の改善、品質口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など北米リージョンでの経営資源の最適化の 4 本を掲げている。また、メキシコでは今後欧米系 Tier1※とのビジネス拡大を目指す。

※自動車メーカー（OEM）に直接部品やシステムを供給するサプライヤー

アーレスティ
5852 東証プライム市場

2025 年 7 月 9 日 (水)
<https://www.ahresty.co.jp/ir>

今後の見通し

(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前期比 8.9% 増の 39,800 百万円、セグメント利益は同 47.5% 減の 950 百万円を見込む。インドでの受注が伸長しており、インド第 2 工場は試験操業段階だが、今後は量産段階に進み、受注量の増加に合わせて生産能力を順次増強していく方針だ。一方、中国市場においても前期第 4 四半期より BYD の PHEV 向け部品を製造する Tier1 サプライヤー向けの新規製品の量産が開始するなど、同社製品の品質と高い生産性による安定供給を評価する中資系顧客とのビジネスの拡大を見込んでおり、2024 年度の非日系シェア 21% を 2027 年度に 75% まで引き上げる計画だ。一方で、中資系顧客の受注変動を考慮し、利益は保守的に設定している。

(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、アルミニウム市況が落ち着くことを想定して前期比 2.9% 減の 7,000 百万円、セグメント利益は同 32.7% 増の 300 百万円を見込む。完成品事業の売上高は、半導体工場の需要がピークを過ぎたこともあり同 42.7% 減の 2,800 百万円、セグメント利益は減収に伴い同 74.9% 減の 200 百万円を見込む。完成品事業は、半導体製造市場が米国、インドで伸長すると同社では捉えており、今後海外での販路確立と拡販を目指す。

■ 中長期の成長戦略

CO₂ 削減、循環型社会形成などのニーズに、 軽量化技術、グローバル生産力で応え、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」「技術探求を続け、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 6% ※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%、自己資本比率 40% 以上、配当性向を 35% 以上とする目標のほか、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%、車体系製品売上高 40 億円、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、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、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。

※ 目標値の見直しについては後述する。

2. 25-27 年度中期経営計画の概要

(a) 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鑄造結果の CAE 解析の精度向上による試作回数・評価工数削減、グローバルでの保有設備の使用状況の見える化による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、生産工程間で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・省人化も進めた。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 35% 削減し、目標であった 29% 削減を上回った。

アーレスティ | 2025 年 7 月 9 日 (水)
5852 東証プライム市場 | https://www.ahresty.co.jp/ir

中長期の成長戦略

22-24 年度中期経営計画の総括

10年ビジネスプラン		22-24年度 中期経営計画 注力項目	評価
戦略の視点	2030年度 目標		
稼ぐ力、財務体質強化	売上高 1,800億円 営業利益率 6%	低コストで生産性の高いものづくりの確立	△
		競争力のある金型原価の実現	×
カーボンニュートラル	Scope1,2におけるCO2排出量削減 △50%(13年度比)	CO2削減活動の推進	○
事業ポートフォリオシフト	電動車搭載部品売上比率 55% 車体系部品群売上高 40億円	電動車搭載部品の受注拡大	○
		足回り部品やボディ・シャーシ等の車体系部品への進出（開発）	○
顧客満足度強化	主要顧客の最上位評価獲得	主要顧客からの最上位評価獲得(品質)	○
ダイバーシティ (多様性の向上)	経営幹部の多様化 女性従業員比率（国内）20%以上 女性管理職比率（国内）10%以上	国内グループのダイバーシティ推進	○
従業員エンゲージメント強化	従業員満足度（エンゲージメント指数） 肯定的評価 80%以上	従業員エンゲージメント向上	△
軽量化、カーボンニュートラル、 競争力強化のための 技術基盤強化	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	需要創出技術・生産性向上技術開発での売上高貢献 開発リードタイムの短縮	○

出所：決算説明資料より掲載

(b) 25-27 年度中期経営計画の概要

2025 年 5 月に公表した 2527 中計では、基本的には 2224 中計の注力項目を継承していくが、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ぐ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。稼ぐ力をさらに強化するために「SMART（賢い、高効率、素早い、すばらしい）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、どこ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、どここ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。

カーボンニュートラルについても、収益をさらに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、稼働率の低い鑄造機での生産を他の鑄造機に集約、溶解工程における不適合改善など再溶解重量の削減など）。また、人的資本については、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。2527 中計では、新たにキャッチフレーズ「Reinvent Ahresty ～未来に向けてアーレスティを再発明する～」を掲げ、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。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% 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。

アーレスティ | 2025 年 7 月 9 日 (水)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

中長期の成長戦略

2027 年度及び 2030 年度の目標値

	2024年度 実績	2025年度 計画	2027年度 目標値	2030年度 目標値	従来の 目標値	2030年度 ROE目標水準
売上高 (億円)	1,629	1,612	1,700	1,800	1,800	売上高 純利益率 3% 以上
営業利益 (億円)	33	36	60	81	108	×
営業利益率	2.1%	2.2%	3.5%	4.5%	6%	総資産 回転率 1.20回 以上
ROE	△5.6%	4.4%	7.0%	9.0%	9.0%	×
電動車売上比率	FY27 42% ※25年5月時点	FY28 45%	FY30 55%	55%	55%	財務 レバレッジ 2.50倍 以下
CO2排出量 削減(2013年度比)	△35%	△33%	△41%	△50%	△50%	

出所：決算説明資料より掲載

株主還元策

配当下限に DOE1.5% を明示、株主優待制度もスタート。 2026 年 3 月期の配当は 4.0 円増配し 32.0 円に

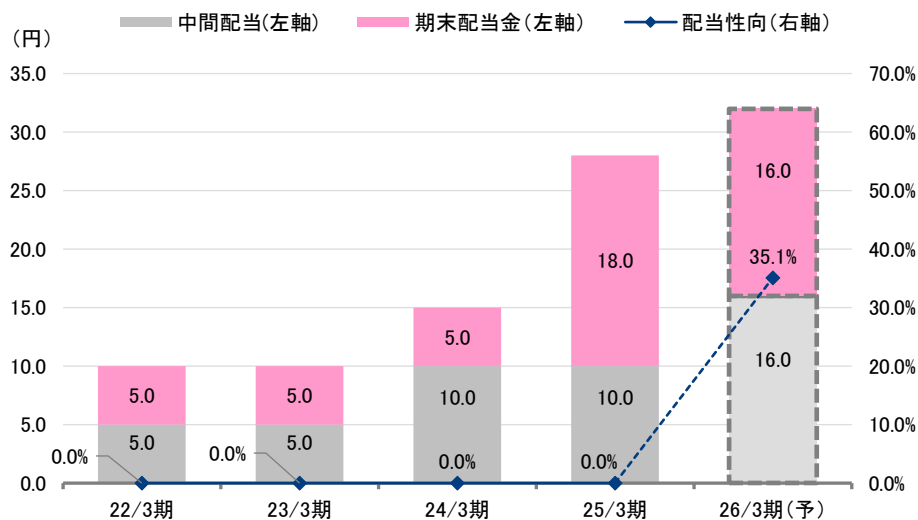
同社は、継続的な企業価値の増大が最も重要な株主還元と位置付けている。利益配分については、中長期的な事業発展のための財務体質の健全性を棄損しない範囲で、適正な利益還元を行うことを基本方針とし、中長期の企業成長に必要な投資額及び配当性向を勘案したうえで、連結業績の動向も十分考慮した配当を行っている。また、2023 年 5 月に「10 年ビジネスプラン」の財務戦略として、株主還元目標として連結配当性向 35% 以上の確保と自己株式の機動的な取得を掲げた。しかし、配当性向だけでは最終利益の変動により安定的な配当を行う姿勢を明確にできないと判断し、従来の方針は堅持しつつ 2026 年 3 月期より株主資本配当率 (DOE) を新たな指標として追加した。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% とすることを明示した。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 円程度となる。なお、2025 年 3 月期は当期純損失を計上したが、同社は 1 株当たり 13.0 円増配し 28.0 円 (中間配当 10.0 円、期末配当 18.0 円) とする期初計画を堅持した。2026 年 3 月期は 2,300 百万円の当期純利益を見込み、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いる。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、株主優待ポイントを進呈する。保有株式数に応じて 1 年未満保有で 3,000 ~ 15,000 ポイント (1 ポイント ≒ 1 円) を、10 単元 (1,000 株) 以上を保有する株主には 1 年以上継続保有時に 700 ~ 1,500 ポイントを追加する。株主優待ポイントは、株主限定の特設ウェブサイト「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。また、他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。

アーレスティ | 2025 年 7 月 9 日 (水)
5852 東証プライム市場 | <https://www.ahresty.co.jp/ir>

株主還元策

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