

# 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7月10日(金)

執筆：客員アナリスト

中西 哲

FISCO Ltd. Analyst **Tetsu Nakanishi**



FISCO Ltd.

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

## 目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027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	01
■ 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	09
1. 2026年3月期の業績概要	09
2. 事業セグメント別動向	10
3. 財務状況	11
■ 今後の見通し	13
1. 2027年3月期の業績見通し	13
2. 事業セグメント別業績見通し	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 「2040年ビジョン」と「10年ビジネスプラン」	15
2. 25-27年度中期経営計画の概要と進捗	16
■ 株主還元策	18

## ■ 要約

### 北米再建とインド成長を梃子に、収益構造改革を加速

アーレスティ<5852>は、国内10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貫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月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比2.6%増の167,092百万円、営業利益が同10.9%増の3,739百万円となった。国内自動車生産の回復や新規量産品の立ち上がりに加え、生産体制の合理化や価格転嫁の推進が寄与し、増収・増益を確保した。特に国内事業の収益改善と北米事業の損失縮小が利益成長をけん引した。一方、為替差損の計上により経常利益は減益となったものの、関係会社売却益の計上などにより親会社株主に帰属する当期純損益は黒字転換した。収益構造改革の成果が顕在化し始めている。

#### 2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期は、売上高161,600百万円、営業利益1,400百万円を見込んでいる。中東情勢に起因するアルミ原材料価格高騰影響や中国市場の不透明感、自動車生産動向を慎重に織り込んだ保守的な計画となっている。一方で、同社によれば北米では米国・メキシコ拠点の一体運営強化による収益改善を進めており、北米セグメントの黒字化を目指す考えだ。また、国内ではSMARTなものづくりの浸透による生産性向上、インドでは旺盛な需要を背景とした事業拡大を進める方針である。また、価格転嫁効果や北米再建の進捗も注視したい。

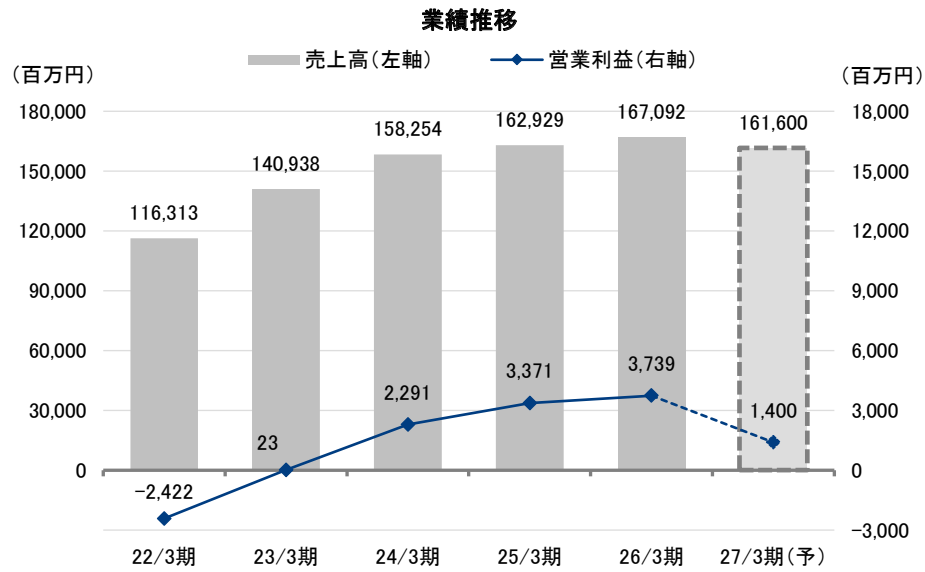
#### 3. 「2040年ビジョン」「10年ビジネスプラン」と中期経営計画

同社は2040年に向けたグループの進むべき方向として「2040年ビジョン」を掲げ、それに基づく長期経営計画「10年ビジネスプラン」のなかで2031年3月期に売上高1,800億円、営業利益率4.5%の達成を目指している。また、現在推進している25-27年度中期経営計画では「Reinvent Ahresty」をコンセプトに、SMARTなものづくりによる収益力向上を重要課題に位置付ける。新たなKPIとして「VAPH：1人時間当たりの付加価値（総付加価値÷総労働時間）」を導入し、付加価値創出を重視した経営への転換を進める。さらに、北米事業の再建、中国拠点の最適化、インド市場での成長加速を通じて地域ポートフォリオ改革を推進する。「10年ビジネスプラン」で掲げている電動車売上比率55%やCO2排出量50%削減の目標達成に向け、成長と持続可能性の両立を図る方針である。

要約

Key Points

- ・収益構造改革の進展により、2026年3月期は増収・営業増益、最終黒字化を達成
- ・2027年3月期の計画は保守的、北米再建と価格転嫁の進展が上振れ要因
- ・SMARTなものづくりと電動車シフトを推進し、持続的な成長基盤を構築



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### RSTを追求する独立系ダイカストメーカー

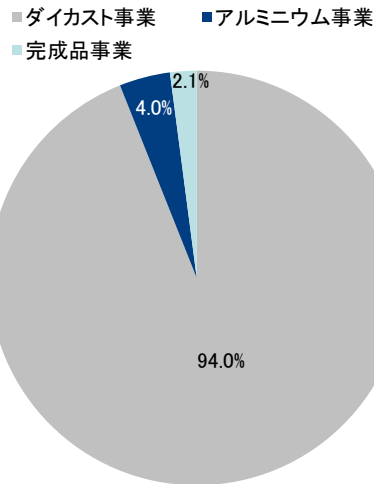
#### 1. 会社概要

同社は、国内10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良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。

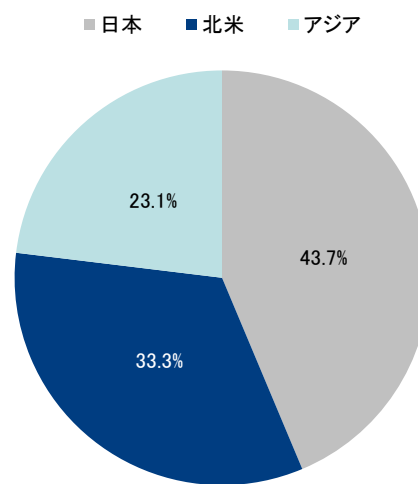
2026年3月売上高の94.0%をダイカスト事業が占め、アルミニウム事業が4.0%、完成品事業が2.1%となっている。ダイカスト事業の地域別構成比は日本が43.7%、北米が33.3%、アジアが23.1%と海外売上高が56.4%となっている。ダイカスト製品は9割以上が四輪自動車の部品であり、自動車のエンジンやトランスミッション、電気制御系部品などに多く使われている。そのほか発電機や船外機部品なども含めて年間約3,500万個を生産し顧客に製品を提供している。

会社概要

売上高の事業別構成比  
(2026年3月期)



ダイカスト事業売上高の地域別構成比  
(2026年3月期)



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)(現(株)アーレスティ栃木)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.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、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模具(広州)有限公司(2025年7月売却)を2005年に設立した。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.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愛知県豊橋市に移転し、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

### 独自技術とグローバル供給体制で競争優位性を構築

#### 1. 経営環境

##### (1) 産業の動向

主要販売先である自動車業界では、環境規制の強化や脱炭素社会への移行を背景にCASE<sup>※1</sup>が進展しており、自動車メーカー各社は電動車 (BEV・HEV・PHEV・FCV)<sup>※2</sup>へのシフトを進めている。足元ではBEV需要の伸びが一時的に鈍化しているものの、HEVやPHEVの需要は堅調に推移しており、電動化の流れ自体に大きな変化はない。

※1 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。

※2 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。

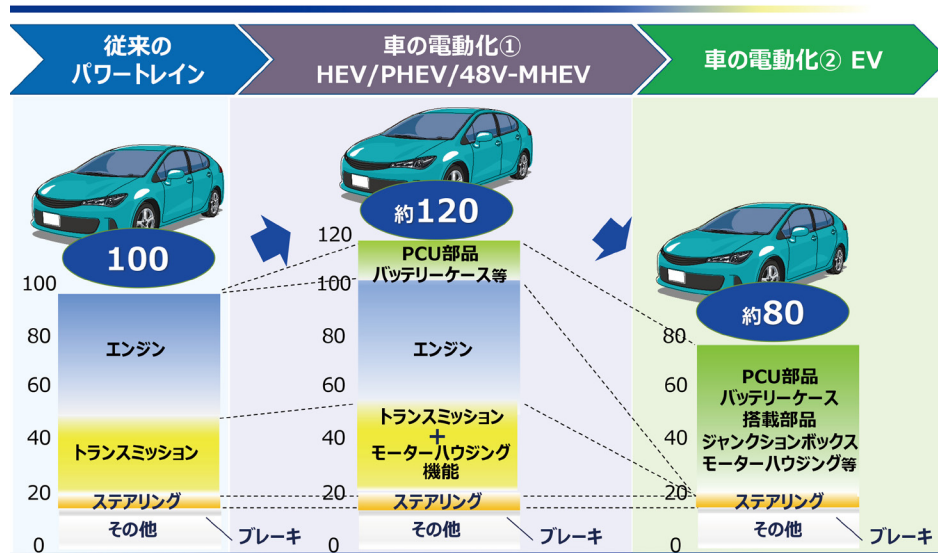
自動車の電動化は同社にとって重要な成長機会である。HEVやPHEVでは、エンジンやトランスミッションに加え、インバーターやコンバーターなどの電気制御部品が搭載されるため、ダイカスト使用量は従来のICE<sup>※</sup>比で約120%に増加する。一方、BEVやFCVではエンジン関連部品を必要としないが、モーターハウジング、減速機、バッテリーケースなど新たな需要が生まれるほか、航続距離向上に向けた軽量化ニーズの高まりからアルミニウム部品の採用拡大が期待される。

※ 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。

同社の新規受注品や量産立ち上げ製品の多くが電動車関連部品で構成されている。2031年3月期には電動車向け製品の売上比率をダイカスト事業売上高の55%まで引き上げる計画であり、電動化関連部品を中心とした受注拡大を進めている。また、電動化の進展に伴う自動車メーカーのアウトソーシング需要の拡大や、足回り部品など従来ダイカスト化が進んでいなかった構造部品分野への展開も成長機会になると見られる。

事業概要

自動車1台当たりのダイカスト使用量の変化



エンジン…エンジンブロック、ロアブロック、オイルパン、ヘッドカバー、フロントカバー、カムキャリア 等  
トランスミッション…ミッションケース、クラッチ、ハウジング、バルブボディ、サイドカバー、トランスファー、デフ 等

出所：「電動化が進む自動車市場と当社の戦略」より掲載

(2) 地域別の動向

北米市場では、自動車メーカー各社は電動化投資を継続する一方で、収益性を重視する姿勢を強めており、サプライヤーには品質・コスト競争力の向上が求められている。また、米国では人件費やエネルギーコストの上昇が継続しており、自動車部品メーカーにとっては生産性向上や価格転嫁の推進が重要な経営課題となっている。同社においても北米事業の収益改善を重点課題の1つとして位置付けており、米国・メキシコ拠点の一体運営や生産体制の最適化を進めることで収益力の向上を図っている。

中国市場では、世界最大の自動車市場として電動車の普及が引き続き進展しているものの、市場競争の激化や価格競争の長期化などにより事業環境は変化している。特にEVメーカー間の競争は激しく、一部メーカーでは販売動向の変化も見られることから、自動車部品メーカーには柔軟な生産体制やコスト競争力が求められている。同社においても一部主要顧客向け需要の変動が見られており、中国拠点の最適化を進めながら収益性の向上に取り組んでいる。

一方、インド市場は人口増加や所得水準の向上を背景に自動車需要が拡大しており、世界でも有数の成長市場として注目されている。同社においても受注量は増加基調で2024年12月に竣工した第2工場の稼働率は既に高水準に達している。今後もモータリゼーションの進展や経済成長を背景に市場拡大が見込まれることから、同社ではインドを中長期的な成長ドライバーの1つとして位置付けている。

## 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、技術、ものづくり力である。同社は創業以来培ってきたダイカスト技術とグローバルな生産体制を強みとしており、25-27年度中期経営計画では「SMARTなものづくり」を経営の重要テーマに掲げ、生産性と収益性の向上を推進している。また、グローバル各拠点で同一水準の技能や知識を習得できる教育体系としてグローバルRSTラーニング (RST学園) を展開しているほか、全拠点の技術者が改善事例や課題を共有するグローバルKaizenミーティング、QCサークル活動などを通じて継続的な改善活動を推進している。製造現場では、センシング技術やCAEを活用したデータ分析、統計的手法による品質改善にも積極的に取り組んでおり、グローバルで均質かつ高品質なものづくり体制を構築している。さらに近年は、DXやシミュレーション技術を活用した開発・生産プロセスの高度化を進め、開発リードタイムの短縮や生産効率の向上にも取り組んでいる。

### (1) ダイカスト事業

#### a) 事業概要

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の製造・販売を行っている。ダイカスト製品は製品設計 (湯流れや強度解析を含む)、金型製作、試作、量産 (ダイカスト鑄造、機械加工等) という工程を経て生産されるが、グループ会社の多くがこれらの工程や関連設備の開発・製造を担っている。また、アルミニウム事業においてダイカスト用二次合金や鑄物用二次合金を製造しており、原料から製品までグループ内で一貫して供給できる体制を構築している。

製造現場では「アーレスティプロダクションウェイ」の考え方の下、良品のみを次工程へ流す品質重視の生産体制を構築している。さらに、鑄造工程における流量、温度、速度、圧力などのデータを収集・分析し、最適な製造条件を追求するOPCC (Optimal Process Condition Control) 活動を全工場で推進している。重点製品については製造条件と品質データを紐付けた統計的品質管理を実施している。

また、センシング技術やCAEを活用したデータ分析、DXを活用した開発・生産プロセスの高度化を進めることで、品質向上と開発リードタイム短縮を図っている。

#### b) 技術力と競争優位性

同社の競争優位性は、独自のダイカスト技術とグローバル供給体制にある。独自工法であるHiGF (High GF Casting) 法やNI (New Injection Casting) 法によって高品質・高強度なダイカスト製品の製造を実現し、自動車部品への適用領域を拡大している。また、図面1つで世界各地の工場において同一品質の製品供給を可能とする「ワンプリントマルチロケーション」体制を構築しており、顧客のグローバル展開や地域ごとの需要変動に柔軟に対応できる体制を整えている。

電動車向けでは、E-AxleやX in 1など大型かつ複雑形状の部品への対応力を強みとしており、電動化に伴う新たな需要を取り込んでいる。また、接合技術や軽量化技術の開発も進めており、次世代車体構造への対応を強化している。

#### 事業概要

生産拠点は日本、北米、中国、インドに展開している。北米では米国及びメキシコに生産拠点を有しており、現在は米国・メキシコ拠点の一体運営強化による収益改善を推進している。生産品目や設備の最適配置、人材・ノウハウの共有などを進めることで、北米事業全体の収益力向上を図っている。北米は売上高ベースでグループの約3割を占める重要市場であり、同地域の収益改善は今後の利益成長を左右する重要なテーマとなっている。

一方、インドは同社が成長市場として位置付ける地域である。自動車市場の拡大を背景に受注量は増加基調で推移しており、2024年12月に竣工した第2工場の稼働率も高水準に達している。今後もモータリゼーションの進展や自動車生産台数の増加が期待されることから、同社では将来的な能力増強も視野に入れながら事業拡大を進めており、中長期的な成長ドライバーとして期待されている。

#### (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元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て用途にあわせた材料の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、CO<sub>2</sub>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「CO<sub>2</sub>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トップクラスのシェアを占める。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

### 北米再建と国内収益改善が進展、収益体質強化が前進

#### 1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高が前期比2.6%増の167,092百万円、営業利益が同10.9%増の3,739百万円、経常利益が同5.9%減の2,865百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が3,580百万円（前期は2,892百万円の損失）となった。国内自動車生産の回復に伴う主要顧客向け受注量の増加や新規製品の量産開始などにより増収となった。利益面では、受注量の増加に加え、生産体制の合理化による基礎的収益力の向上や価格転嫁の推進、一過性の北米での収益計上が寄与し、営業増益となった。一方で、為替差損を計上したことから経常利益は減益となったものの、上期に関係会社売却益を計上したことなどにより親会社株主に帰属する当期純損益は黒字転換した。

同社は従来の生産性重視の改善活動に加え、収益インパクトを重視した改善活動へと軸足を移しており、付加価値向上と総労働時間削減を同時に進めることで収益体質の強化を図っている。売上高営業利益率は2.2%と依然として改善余地を残すものの、北米事業の損失縮小や国内事業の収益改善など、収益構造改革の成果が徐々に顕在化し始めていると評価できる。

#### 2026年3月期の連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	162,929	-	167,092	-	4,163	2.6%
ダイカスト 日本	64,591	39.6%	68,574	41.0%	3,982	6.2%
ダイカスト 北米	49,704	30.5%	52,209	31.2%	2,504	5.0%
ダイカスト アジア	36,534	22.4%	36,228	21.7%	-305	-0.8%
アルミニウム	7,212	4.4%	6,622	4.0%	-589	-8.2%
完成品	4,886	3.0%	3,457	2.1%	-1,429	-29.2%
営業利益	3,371	2.1%	3,739	2.2%	368	10.9%
ダイカスト 日本	2,320	3.6%	2,638	3.8%	318	13.7%
ダイカスト 北米	-1,617	-	-428	-	1,188	-
ダイカスト アジア	1,810	5.0%	828	2.3%	-981	-54.2%
アルミニウム	226	3.1%	253	3.8%	26	11.9%
完成品	796	16.3%	437	12.6%	-358	-45.1%
調整額	-164	-	10	-	174	-
経常利益	3,044	1.9%	2,865	1.7%	-179	-5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	-2,892	-	3,580	2.1%	6,472	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

## 2. 事業セグメント別動向

### (1) ダイカスト事業

#### a) ダイカスト事業 日本

ダイカスト事業(日本)は、売上高が前期比6.2%増の68,574百万円、セグメント利益が同13.7%増の2,638百万円となった。国内自動車生産の回復に伴う受注量増加や新規製品の量産開始が増収に寄与したほか、生産性向上や収益改善施策の効果により増益となった。日本セグメントは営業利益増減要因として355百万円の増益要因となり、グループ業績をけん引した。

#### b) ダイカスト事業 北米

ダイカスト事業(北米)は、売上高が前期比5.0%増の52,209百万円、セグメント損失が428百万円(前期は1,617百万円の損失)となった。受注量の回復に加え、収益改善施策の進展や一過性の収益計上も寄与し、損失額は大幅に縮小した。米国工場では生産性改善が着実に進展しており、個別製品の採算改善、コスト構造改革、マネジメント強化、米国・メキシコ一体運営強化による収益最大化などの再建施策を推進している。依然として損失を計上するものの、収益改善は着実に進展している状況にある。

取材によれば、米国工場では再建計画をフェーズ2へ移行しており、個別製品の採算改善、自動化による省人化、生産量に応じた最適人員体制の構築、マネジメント強化などを進めている。加えて、米国・メキシコ拠点の一体運営を強化することで北米全体の収益最大化を図っており、2027年3月期の北米セグメント黒字化、さらにその先の米国工場単独黒字化に向けた基盤整備が進展している。

#### c) ダイカスト事業 アジア

ダイカスト事業(アジア)は、売上高が前期比0.8%減の36,228百万円、セグメント利益が同54.2%減の828百万円となった。中国市場における受注変動の影響などにより減収となったほか、利益面でも収益性が低下した。同社の営業利益増減要因では、アジアセグメントが395百万円の減益要因となっており、全体の利益成長を抑制した。

中国では一部中資系顧客向け需要の変動や市場競争激化の影響が続いており、利益水準が低下した。一方で、インドでは受注量が拡大基調で推移しており、第2工場の稼働率も高水準となっている。今後は中国拠点の収益改善とインド市場の成長取り込みがアジア事業における重要テーマになると考えられる。

### (2) アルミニウム事業・完成品事業

アルミニウム事業は、売上高が前期比8.2%減の6,622百万円となった。販売重量が前年比10.4%減少したため減収となったものの、販売単価の上昇や原材料費低減効果などによりセグメント利益は同11.9%増の253百万円で2ケタ増益となり収益構造改善が進展した。

完成品事業は、売上高が前期比29.2%減の3,457百万円、セグメント利益が同45.1%減の437百万円となった。主力製品であるクリーンルーム向けフリーアクセスフロアにおいて、半導体関連企業向け大型案件が減少したため減収となった。利益面でも減収の影響を受けたが、利益水準は計画を上回って着地した。

### 3. 財務状況

2026年3月期末の総資産は前期末比1,721百万円増の135,815百万円となった。流動資産では受取手形、売掛金及び契約資産が3,454百万円増加した一方、現金及び預金は1,344百万円減少した。固定資産は投資その他の資産の増加などにより20百万円増加した。

負債合計は前期末比2,233百万円減の79,872百万円となった。短期借入金が3,824百万円減少した一方、長期借入金は3,116百万円増加しており、借入金の長期化による財務基盤の安定化を進めた。

純資産は利益剰余金の積み上がりを主因として前期末比3,954百万円増の55,943百万円となった。この結果、自己資本比率は38.7%から41.1%へ上昇した。

同社は財務戦略としてROE9.0%、自己資本比率40%以上の維持等を掲げている。自動車業界を取り巻く事業環境の不確実性が高いなか、財務健全性を重視した資本政策を採用しており、2026年3月期末の自己資本比率41.1%は同社が目標とする水準を達成した状態にある。

また、「SMARTなものづくり」による収益力改善と健全なバランスシートを通じたROE向上を目指す方針である。今後も自己資本比率40%以上を維持しながら、利益成長と株主還元の両立を図る考えである。

## 業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	25/3期末	26/3期末	前期末比
<b>流動資産</b>	64,114	65,815	1,701
現金及び預金	13,546	12,202	-1,344
受取手形、売掛金及び契約資産	30,361	33,815	3,454
電子記録債権	3,584	2,855	-729
商品及び製品	5,427	4,773	-654
仕掛品	5,920	5,584	-336
原材料及び貯蔵品	3,867	4,155	288
<b>固定資産</b>	69,979	69,999	20
有形固定資産	65,132	64,038	-1,094
無形固定資産	1,299	1,292	-7
投資その他の資産	3,547	4,668	1,121
<b>資産合計</b>	134,094	135,815	1,721
<b>流動負債</b>	63,669	58,907	-4,762
支払手形及び買掛金	15,428	13,306	-2,122
電子記録債務	9,193	10,528	1,335
短期借入金(1年内返済予定の長期借入金を含む)	26,852	23,028	-3,824
<b>固定負債</b>	18,435	20,964	2,529
長期借入金	13,290	16,406	3,116
退職給付に係る負債	2,025	1,843	-181
<b>負債合計</b>	82,105	79,872	-2,233
<b>純資産</b>	51,989	55,943	3,954
資本金	6,964	6,964	0
資本剰余金	10,206	10,240	34
利益剰余金	18,754	21,492	2,737
自己株式	-529	-386	143
為替換算調整勘定	15,087	15,372	284
<b>自己資本比率</b>	38.7%	41.1%	2.4pp

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

2026年3月期の営業活動によるキャッシュ・フローは12,275百万円のプラスとなった。前期の15,308百万円から減少したものの、安定した利益創出力と減価償却費を背景に高水準のキャッシュ創出を維持した。一方で、売上高増加に伴う売上債権の増加などが資金流出要因となった。

投資活動によるキャッシュ・フローは11,547百万円のマイナスとなった。有形固定資産を中心とした設備投資を継続したものの、前期の12,889百万円からやや減少した。この結果、フリー・キャッシュ・フローは728百万円のプラスとなり、2期連続でプラスを確保した。

取材によれば、2026年3月期の設備投資額は77億円と当初計画である119億円を下回った。グループ内で設備を有効活用する取り組みを進めたことが背景にあり、投資効率を重視した資金運用がキャッシュ創出に寄与した。

財務活動によるキャッシュ・フローは2,516百万円のマイナスとなった。借入金の返済や株主還元を進めた結果、現金及び現金同等物の期末残高は11,725百万円となった。

業績動向

2026年3月期はフリー・キャッシュ・フローを確保しつつ借入金の圧縮を進めており、財務健全性の向上と成長投資の両立を図る同社の財務戦略に沿った内容であったと評価できる。

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	15,308	12,275
投資活動によるキャッシュ・フロー	-12,889	-11,547
フリー・キャッシュ・フロー	2,419	728
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,043	-2,516
現金及び現金同等物の増減額	1,852	-1,721
現金及び現金同等物の期末残高	13,446	11,725

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### アルミ価格高騰や中国市場の不透明感を十分に織り込んだ 保守的な見通し

#### 1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の業績見通しは、売上高で前期比3.3%減の161,600百万円、営業利益で同62.6%減の1,400百万円、経常利益で同72.1%減の800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同86.0%減の500百万円を見込んでいます。自動車生産の先行き不透明感に加え、中東情勢に起因するアルミニウム原材料価格高騰影響、中国市場の不透明感などを織り込んだ保守的な計画となっている。一方で、北米事業の構造改革や「SMARTなものづくり」の推進による収益力の向上を図りつつ、将来の収益改善に向けた基盤整備を進める。

今後の見通し

### 2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	計画	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	167,092	-	161,600	-	-5,492	-3.3%
ダイカスト 日本	68,574	41.0%	67,600	41.8%	-974	-1.4%
ダイカスト 北米	52,209	31.2%	51,700	32.0%	-509	-1.0%
ダイカスト アジア	36,228	21.7%	31,500	19.5%	-4,728	-13.1%
アルミニウム	6,622	4.0%	7,800	4.8%	1,178	17.8%
完成品	3,457	2.1%	3,000	1.9%	-457	-13.2%
営業利益	3,739	2.2%	1,400	0.9%	-2,339	-62.6%
ダイカスト 日本	2,638	3.8%	400	0.6%	-2,238	-84.8%
ダイカスト 北米	-428	-	400	0.8%	828	-
ダイカスト アジア	828	2.3%	0	0.0%	-828	-
アルミニウム	253	3.8%	300	3.8%	47	18.6%
完成品	437	12.6%	300	10.0%	-137	-31.4%
調整額	10	-	0	-	-10	-
経常利益	2,865	1.7%	800	0.5%	-2,065	-72.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,580	2.1%	500	0.3%	-3,080	-86.0%

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

日本のダイカスト事業は売上高67,600百万円(前期比1.4%減)、セグメント利益400百万円(同84.8%減)を見込んでいる。売上高はおおむね前期並みの水準を維持するものの、中東情勢に起因するアルミニウム原材料価格高騰に伴う価格転嫁のタイムラグや、自動車メーカーの生産計画を慎重に織り込んだことから大幅減益を計画している。同社によれば、人件費や原材料価格上昇分の価格是正について顧客との協議を継続しているものの、業績予想には一定のタイムラグが生じる前提とし、十分な効果を織り込んでいない、とのことである。また、「SMARTなものづくり」の浸透やVAPHを活用した改善活動を通じて、生産性向上と収益力強化を進める。

### (2) ダイカスト事業 北米

北米のダイカスト事業は売上高51,700百万円(同1.0%減)、セグメント利益400百万円(前期は428百万円の損失)を見込んでいる。米国工場の再建計画をフェーズ2へ移行し、個別製品の採算改善、コスト構造改革、マネジメント強化、米国・メキシコ一体運営による収益最大化を推進することで黒字化を目指している。従来の改善活動に加え、メキシコへの間接業務移管や機能統合を進めることで米国工場のコスト構造改革を加速しており、2027年3月期中の北米セグメント黒字化を重要な経営課題として位置付けている。

### (3) ダイカスト事業 アジア

アジアのダイカスト事業は売上高31,500百万円(同13.1%減)、セグメント利益は収支均衡を見込んでいる。中国市場ではBYD向け製品の受注量の減少や価格競争激化を背景に慎重な前提を置いているほか、広州拠点の収益改善も課題となっている。一方、インドでは受注拡大が継続しており、取材によれば第2工場は稼働開始から約1年半でほぼ満稼働の状況にある。今後は成長を利益に結び付ける生産性向上や追加投資の検討が重要テーマになる。

### (4) アルミニウム事業・完成品事業

アルミニウム事業は売上高7,800百万円(前期比17.8%増)、セグメント利益300百万円(同18.6%増)を見込んでいる。アルミニウム価格上昇に伴う販売単価上昇を主因に増収増益を計画している。

完成品事業は売上高3,000百万円(前期比13.2%減)、セグメント利益300百万円(同31.4%減)を見込んでいる。

総じて、業績予想はアルミ価格高騰や中国市場の不透明感を十分に織り込んだ保守的な前提であり、北米再建や価格転嫁が想定以上に進展した場合には上振れ余地もあると見られる。

## ■ 中長期の成長戦略

### 収益力向上、財務健全性、株主還元を同時実現し、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年の創業100周年を見据え、「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」を柱とする「2040ビジョン」を掲げている。また、その実現に向けた長期経営計画「10年ビジネスプラン」を策定しており、2031年3月期での売上高1,800億円、営業利益率4.5%の達成を目標としている。事業ポートフォリオ面では電動車売上げ比率55%、環境面ではCO<sub>2</sub>排出量50%削減(2014年3月期比)を目指しており、収益性向上と持続可能な成長の両立を図る。

## 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成果と課題

前中期経営計画では、「低コストで生産性の高いものづくりの確立」「電動車搭載部品の受注拡大」「CO<sub>2</sub>削減活動の推進」を重点施策として取り組んだ。数値目標については自動車市場の変動や北米事業の低迷などにより一部未達となったものの、生産性向上や収益力強化では一定の成果を上げた。

具体的には、開発リードタイムを2022年3月期比で42%短縮したほか、CAE解析の高度化、自動外観検査装置の導入、設備稼働状況の見える化などを進めた。また、「ワンプリントマルチロケーション」の強みを生かし、日本、中国、メキシコから米国への製品補完、中国からインドへの設備移管などグローバル最適生産体制の構築を進めた。環境面ではCO<sub>2</sub>排出量を2014年3月期比で35%削減し、当初目標を上回る成果を達成した。

### (2) 25-27年度中期経営計画の概要と進捗

2025年5月に公表した中期経営計画では、「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ている。前中期経営計画で構築した生産性向上の基盤を活用しながら、収益性を重視した経営への転換を進める。2028年3月期の数値目標は、売上高1,700億円、営業利益率3.5% (2025年3月期は2.1%)、ROE7.0% (同-5.6%)、2031年3月期での電動車売上比率55% (同42%)、CO<sub>2</sub>排出量削減41% (同35%)とした。なお、2031年3月期の目標値については、営業利益を81億円、営業利益率を4.5%としている。

#### a) 「SMARTなものづくり」による収益力向上

同社は25-27年度中期経営計画の最重要施策として「SMARTなものづくり」を掲げている。従来は生産数量を重視した改善活動を進めてきたが、今後は収益インパクトを重視した改善活動への意識改革を進める。同社によれば、従来のSPH (時間当たり良品個数) を中心とした指標から、VAPHを新たなKPIとして導入している。単に多く生産するのではなく、「どれだけ付加価値を創出できたか」を重視することで、収益性を意識したものづくりを生産現場の隅々まで浸透させようとしている。

また、DX活用も加速している。3Dデータを活用した見積業務の効率化、生産設備のデジタルシミュレーション、自動外観検査装置の導入拡大などを進め、総労働時間の削減と付加価値向上の両立を目指している。

#### b) 北米再建による収益力向上

同社では、北米事業の再建を中期経営計画における最重要課題の1つとして位置付けている。北米では、米国工場の収益性改善を中心に構造改革を進めており、2027年3月期の北米セグメント黒字化、2028年3月期の米国工場単独黒字化を目標としている。

以前から進めてきた個別製品の採算改善や品質改善活動に加え、米国・メキシコ拠点の一体運営による収益最大化を推進している。具体的には、一部間接部門業務のメキシコへの移管や機能統合、自動化の推進、生産補完体制の強化などを進めており、北米全体での最適生産体制の構築に取り組んでいる。

2026年3月期には北米セグメントの営業損失が428百万円まで縮小しており、構造改革の成果は着実に表れ始めている。今後の利益成長を左右する最大のテーマは北米セグメントの黒字化であり、その進捗が中期経営計画達成の重要なカギを握ると考えられる。

## 中長期の成長戦略

**c) インドを中心とした成長戦略**

同社はインドをグループにおける最重要成長地域の1つと位置付けている。インドでは自動車市場の拡大に加え、日系メーカーやTier1を中心とした電動車関連部品需要の拡大が続いている。

第2工場は稼働開始から約1年半で高稼働状態に達しており、既に能力増強や新たな投資の検討を進めている。インド工場では電動車向け製品の量産も進んでおり、今後の成長余地は大きい。

また、同社ではインドを単なる生産拠点ではなく、将来的な収益成長の中核拠点として位置付けている。日本や中国で培った生産技術や人財育成ノウハウを活用しながら、生産能力と収益力の両面で拡大を進める方針である。中長期的には、インドが成長ドライバーに育つことが期待される。

**d) 電動化対応とカーボンニュートラル**

同社は引き続き電動車向け部品へのシフトを進めている。E-Axleケースやバッテリーケースなどの受注拡大を進めており、2031年3月期の電動車売上比率55%を目標としている。また、カーボンニュートラルへの取り組みも加速している。国内事業所への太陽光発電設備導入を完了したほか、エネルギー源の転換や省エネルギー活動を推進している。2031年3月期にはCO<sub>2</sub>排出量を2014年3月期比で50%削減する計画であり、環境対応と収益性向上の両立を目指している。

**e) 人財戦略と株主還元**

人財戦略では、グローバルで活躍できるものづくり人財の育成を強化している。インド工場からトレーニーを受け入れ、国内工場での現場監督者育成を進めるなど、グローバル人財育成の取り組みを本格化している。

また、従業員エンゲージメント向上策として、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を導入した。人的資本への投資を通じて競争力を高めるとともに、2031年3月期の売上高1,800億円、営業利益81億円、営業利益率4.5%、電動車売上比率55%の達成を目指し、企業価値向上を図る。

## 株主還元策

### 2026年3月期の配当は黒字転換を踏まえ上方修正、株主優待制度もスタート

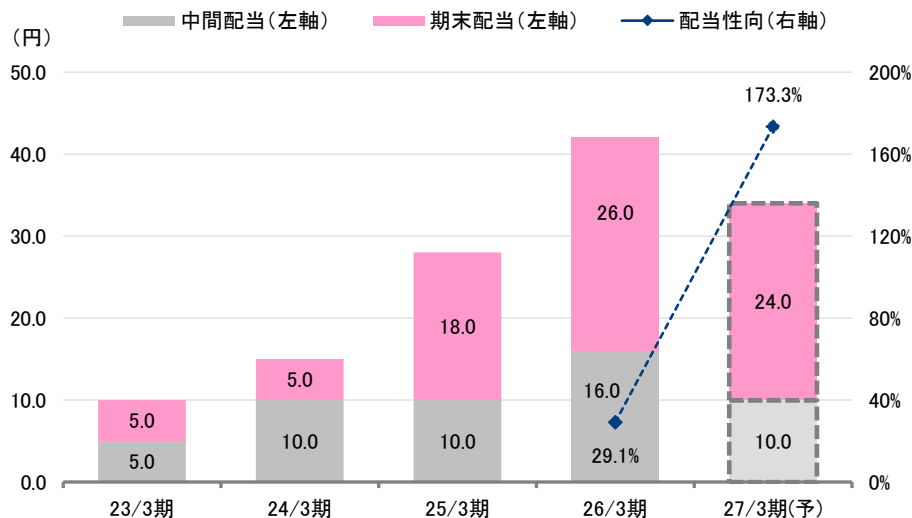
同社は、継続的な企業価値向上を最も重要な株主還元と位置付けており、中長期的な成長投資と財務健全性を維持しながら、安定的な利益還元を実施する方針である。配当政策については、連結配当性向35%以上、配当下限額としてDOE1.5%を目安としており、「財務戦略」においても、ROE向上と並ぶ重要な財務目標として位置付けている。

2026年3月期は、親会社株主に帰属する当期純利益が3,580百万円と黒字転換したことを受け、中間配当を前期の1株当たり10.0円から16.0円へ、期末配当を18.0円から26.0円へ引き上げ、年間配当金は前期比14.0円増の42.0円とした。2027年3月期の業績見通しを踏まえ、財務健全性の維持を重視したことで配当方針である配当性向35%は未達(同29.1%)となったものの、大幅増配によって利益成長を株主へ還元する姿勢を示した。

一方、2027年3月期は、中国市場の競争激化や原材料・エネルギーコスト上昇など厳しい事業環境を織り込み、親会社株主に帰属する当期純利益500百万円を見込んでいる。このため年間配当金は34.0円(中間10.0円、期末24.0円)を計画しているが、同社配当方針に基づきDOE1.5%(配当性向173.3%)となる見通しである。

同社では北米事業の再建や電動車向け部品へのシフトを進めるなかで、自己資本比率40%以上を維持しつつ株主還元を継続する方針である。2026年3月期末の自己資本比率は41.1%まで回復しており、財務基盤の改善が進んでいることから、短期的な業績変動局面においても一定水準の配当を維持する姿勢がうかがえる。今後は北米事業の収益改善や中期経営計画の進捗に伴い、配当性向35%以上を軸とした持続的な株主還元の実現が目指される。

1株当たり配当金と配当性向の推移



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、理由のいかなを問わず、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