

|| 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 >>>](#)

2024年1月17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. 2023年9月期の業績概要	01
2. 2024年9月期の業績見通し	01
3. 新中期経営計画	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. 2023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
1. 収益見通し	11
2. 新規グループ会社	13
■ 中長期の成長戦略	14
■ 株主還元策	16

## ■ 要約

### 2023 年 9 月期は増収も、一部部材の価格上昇により営業減益

アイナボホールディングス <7539> は、傘下に連結子会社 7 社、非連結子会社 6 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、工事進捗管理を実行しており、その結果、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 9,783 百万円（2023 年 9 月期末）と豊富であり、バランスシートは強固である。

#### 1. 2023 年 9 月期の業績概要

2023 年 9 月期の連結業績は、売上高 86,085 百万円（前期比 8.8% 増）、営業利益 1,770 百万円（同 6.8% 減）、経常利益 2,068 百万円（同 4.6% 減）、親会社株主に帰属する当期純利益 1,274 百万円（同 22.7% 減）となった。親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅が大きくなっているのは、前期に新規連結子会社の負ののれん発生益 328 百万円を特別利益として計上したためである。セグメント別では、戸建住宅事業はリフォーム需要が回復したことなどから増収となったが、一部の部材価格上昇の価格転嫁が進まず減益となった。大型物件事業は前期に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 13.8%（前期は 14.2%）と前期比 0.4 ポイント減少したが、一部部材の価格上昇に対して価格転嫁が追いつかなかったことによる。一方で、販管費は物流コストの上昇、インフレ手当や賞与の支給額の増加、一部の原価相当分の販管費繰り入れなどにより同 8.3% 増となったことから、営業利益は減益となった。

#### 2. 2024 年 9 月期の業績見通し

2024 年 9 月期は売上高で 92,000 百万円（前期比 6.9% 増）、営業利益で 2,100 百万円（同 18.6% 増）、経常利益で 2,300 百万円（同 11.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益で 1,450 百万円（同 13.8% 増）と予想している。住宅市場の先行きは依然不透明であるが、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。一方で、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。全体として増収増益を見込んでいるが、住宅市場の先行きの不透明感もあり必ずしも堅めの予想とは言えない。今後の動向は注視する必要がある。

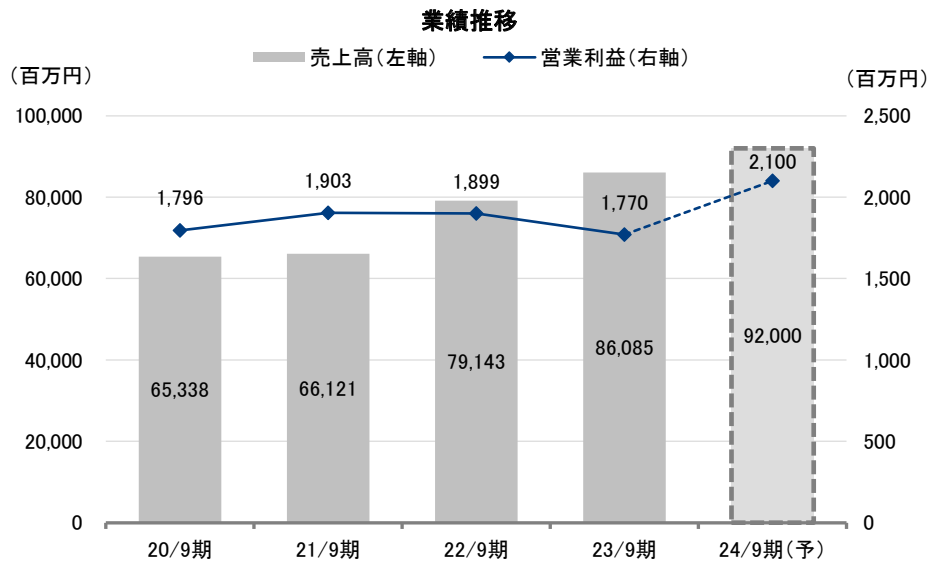
#### 3. 新中期経営計画

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% を掲げている。株主還元については配当性向 30% を目途としており、2023 年 9 月期は年間 44.0 円を実施した。2024 年 9 月期も年間 44.0 円配当（予想配当性向 35.1%）を予定しているが、業績次第では増配の可能性もありそうだ。

## 要約

## Key Points

- ・主力事業は外壁工事、住設工事及び建材販売。管理体制の徹底で財務基盤は強固
- ・住宅市場は先行き不透明だが、2024年9月期の営業利益は前期比18.6%増益予想
- ・中期経営計画の目標は2025年9月期に売上高970億円、営業利益率2.6%を目指す



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。 管理体制の徹底で財務基盤は強固

#### 1. 事業内容

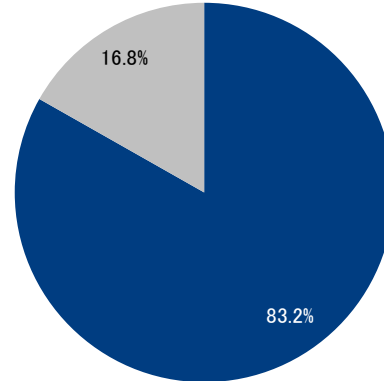
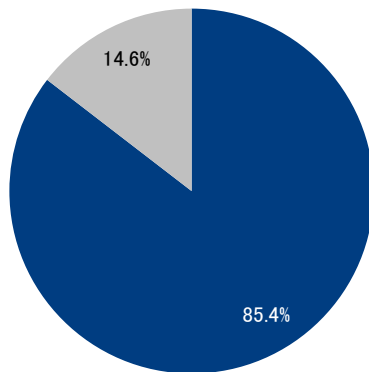
2023年9月期末現在、純粋持株会社である同社の下に連結子会社7社、非連結子会社6社を擁してグループを形成している。事業セグメントは戸建住宅事業と大型物件事業で、受注先(受注金額)の規模によって分けられている。工事内容はほぼ同じである。前者は主に一般住宅用の工事で、中小ゼネコンや一般工務店などからの受注であるのに対して、後者は主に大手ゼネコン等からの受注である。各セグメントの売上高(2023年9月期)は、戸建住宅事業73,545百万円(売上比率85.4%)、大型物件事業12,540百万円(同14.6%)、また営業利益は、戸建住宅事業2,830百万円、大型物件事業569百万円である。

## 事業概要

**セグメント別売上高**  
 (2023年9月期: 86,085百万円)

**セグメント別営業利益**  
 (2023年9月期: 3,399百万円)

■ 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。それぞれのサブセグメントの総売上高に対する比率(2023年9月期)は、戸建住宅事業の外壁工事が20.0%、住設工事が25.4%、建材販売が18.8%、住設販売が21.2%、大型物件事業のタイル販売・工事が4.2%、住設販売・工事が10.4%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**

一般住宅や小型マンション、店舗等の内外壁タイル、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**

一般住宅や中小マンション、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。このような業界のなかで同社は、以下のような特色を生かして同業他社との差別化を図っている。

同社の特色の1つは、総合技術研修センターを有していることである。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、施工をサポートしている。また同社が研修を行うことで、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予定どおりに進捗しているかを半年に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がりのは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いう。

売上管理、原価管理や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、その結果としての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、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。その結果として、同社の2023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9,783百万円と豊富であり、バランスシートは強固である。

## 業績動向

### 2023年9月期は前期比8.8%増収ながら 原材料費アップなどにより同6.8%営業減益

#### 1. 2023年9月期の業績概要

##### (1) 損益状況

2023年9月期の連結業績は、売上高86,085百万円（前期比8.8%増）、営業利益1,770百万円（同6.8%減）、経常利益2,068百万円（同4.6%減）、親会社株主に帰属する当期純利益1,274百万円（同22.7%減）となった。親会社株主に帰属する当期純利益の減益幅が大きくなっているのは、前期に負ののれん発生益328百万円を特別利益として計上したためである。

セグメント別では、戸建住宅事業はリフォーム需要が回復したことなどから増収となったが、一部の部材価格上昇の価格転嫁が進まず減益となった。大型物件事業は不調であった前期の反動に加えて、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13.8%（前期は14.2%）と前期比0.4ポイント減少したが、一部の部材価格上昇に対して価格転嫁が追いつかなかったことによる。一方で、販管費は物流コストの上昇、インフレ手当や賞与の支給額の増加、一部の原価相当分の販管費繰り入れなどにより同8.3%増となったことから、営業利益は減益となった。

**アイナボホールディングス** | 2024年1月17日(水)  
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/irinfo.html>

業績動向

営業利益の増減を分析すると、増益要因としては増収による増益が1,109百万円、減益要因としては売上総利益率の低下（前期比0.4ポイント減）による減益461百万円、販管費の増加による減益が776百万円となった。その結果、営業利益は129百万円減となった。

**2023年9月期決算の概要**

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	79,143	100.0%	86,085	100.0%	6,942	8.8%
売上総利益	11,261	14.2%	11,909	13.8%	648	5.8%
販管費	9,361	11.8%	10,139	11.8%	778	8.3%
営業利益	1,899	2.4%	1,770	2.1%	-129	-6.8%
経常利益	2,167	2.7%	2,068	2.4%	-99	-4.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,647	2.1%	1,274	1.5%	-373	-22.7%

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73,545百万円(前期比8.6%増)、セグメント利益は2,830百万円(同0.5%減)となった。サブセグメント別の売上高は、外壁工事が17,216百万円(同9.5%増)、住設工事が21,893百万円(同9.3%増)、建材販売が16,156百万円(同11.1%増)、住設販売が18,278百万円(同4.8%増)となった。

住宅市場そのものは必ずしも回復基調とは言えないが、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付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12,540百万円(前期比9.9%増)、セグメント利益は569百万円(同45.2%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3,603百万円(同7.7%増)、住設販売・工事が8,937百万円(同10.8%増)となった。住設販売・工事の増収にはマンション買取り事業が含まれている。東京オリンピック・パラリンピック後の反動(落ち込み)から需要が戻りつつあり、また比較的利益率の高い案件を獲得できたことから、セグメント利益も増益となった。



## 業績動向

## セグメント別業績

(単位：百万円)

	22/9期		23/9期		増減額	前期比
	実績	売上比	実績	売上比		
売上高	79,143	100.0%	86,085	100.0%	6,942	8.8%
戸建住宅事業	67,734	85.6%	73,545	85.4%	5,811	8.6%
外壁工事	15,723	19.9%	17,216	20.0%	1,493	9.5%
住設工事	20,026	25.3%	21,893	25.4%	1,867	9.3%
建材販売	14,538	18.4%	16,156	18.8%	1,618	11.1%
住設販売	17,446	22.0%	18,278	21.2%	831	4.8%
大型物件事業	11,409	14.4%	12,540	14.6%	1,131	9.9%
タイル販売・工事	3,346	4.2%	3,603	4.2%	256	7.7%
住設販売・工事	8,062	10.2%	8,937	10.4%	874	10.8%
営業利益	1,899	2.4%	1,770	2.1%	-129	-6.8%
戸建住宅事業	2,843	-	2,830	-	-13	-0.5%
大型物件事業	392	-	569	-	177	45.2%
(調整額)	-1,336	-	-1,629	-	-	-

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、アベルコは堅調ながら温調技研が不振

### (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59,043百万円(前期比7.9%増)、営業利益は1,819百万円(同6.2%増)、(株)インテルグローの売上高は12,583百万円(同9.5%増)、営業利益は179百万円(同13.5%減)、温調技研(株)の売上高は1,883百万円(同2.1%減)、営業利益は47百万円(同74.7%減)、(株)今村の売上高は3,180百万円(同1.3%増)、営業利益は16百万円(同5.9%減)、(株)アルティスの売上高は451百万円(同17.8%増)、営業損失は57百万円(前期は87百万円の損失)、(株)マニックスの売上高は9,166百万円(同9.8%増)、営業利益は91百万円(同3.2%減)となった。また2023年9月期から新規子会社となった(株)Maristo(以下、マリスト)の売上高は1,370百万円(前期比較なし)、営業利益は9百万円(同)であった。

## 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	
	22/9期	23/9期	22/9期	23/9期	22/9期	23/9期	22/9期	23/9期
売上高	54,713	59,043	11,494	12,583	1,923	1,883	3,139	3,180
営業利益	1,713	1,819	207	179	186	47	17	16
営業利益率	3.1%	3.1%	1.8%	1.4%	9.7%	2.5%	0.6%	0.5%
経常利益	1,816	1,932	292	270	186	47	49	46
経常利益率	3.3%	3.3%	2.5%	2.2%	9.7%	2.5%	1.6%	1.5%
当期純利益	1,084	1,273	203	150	121	30	32	25

	アルティス		マニックス		マリスト
	22/9期	23/9期	22/9期	23/9期	23/9期
売上高	383	451	8,348	9,166	1,370
営業利益	-87	-57	94	91	9
営業利益率	-22.8%	-12.9%	1.1%	1.0%	0.7%
経常利益	68	62	140	135	12
経常利益率	18.0%	13.8%	1.7%	1.5%	0.9%
当期純利益	68	61	126	78	12

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3,781百万円(前期比10.5%増)、サイディングプレカットの件数は884件(同5.7%増)と堅調に推移した。外注先の確保も進んでおり、着実に実績を挙げている。非住宅※の売上高は2,770百万円(同18.9%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3,500百万円(同22.6%増)、戸建向けのみ売上高は2,407百万円(同24.8%増)となり、堅調であった。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451百万円(前期比17.8%増)となり、まずまずの結果であった。これまでアベルコで取り扱っていた「マリスト(タイル)」は2023年9月期から子会社化されたが、売上高は1,370百万円(同11.5%増)と堅調であった。「マリスト」は金額は少ないが利益率が高いことから、全体の利益率に与える影響も大きいようだ。新規顧客開拓については、件数は696件(同0.7%増)となったが、売上高は1,994百万円(同22.6%増)と計画どおり順調な伸びとなった。

アイナボホールディングス | 2024年1月17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

重点課題の進捗状況 I

(単位：百万円)

	サイディング	サイディング プレカット	非住宅	サッシ	
				マンション+戸建	戸建向けのみ
23/9期	3,781	884件	2,770	3,500	2,407
22/9期	3,421	836件	2,330	2,855	1,929
前期比	10.5%	5.7%	18.9%	22.6%	24.8%

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

重点課題の進捗状況 II

(単位：百万円)

	ブランド事業		新規顧客開拓	
	マリスト (タイル)	アルティス (システムバス)	件数	売上高
23/9期	1,370	451	696件	1,994
22/9期	1,229	383	691件	1,627
前期比	11.5%	17.8%	0.7%	22.6

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97億円

### 2. 財務状況

2023年9月期末の財務状況を見ると、流動資産は30,167百万円（前期末比1,478百万円減）となった。主要科目では現金及び預金1,949百万円減、受取手形・完成工事未収入金等346百万円増、未成工事支出金25百万円減となった。固定資産は13,835百万円（同2,840百万円増）となったが、内訳は有形固定資産が6,606百万円（同7百万円増）、無形固定資産217百万円（同70百万円減、内のれんが45百万円減）、投資その他の資産7,010百万円（同2,904百万円増）となった。この結果、資産合計は44,002百万円（同1,362百万円増）となった。

流動負債は18,271百万円（前期末比402百万円増）となった。主要科目では支払手形・工事未払金等の増加67百万円、短期借入金の減少136百万円、その他流動負債の増加728百万円である。固定負債は1,551百万円（同10百万円減）となったが、主に長期借入金の減少62百万円による。この結果、負債合計は19,823百万円（同392百万円増）となった。純資産合計は24,179百万円（同970百万円増）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707百万円によるものである。

2023年9月期末現在で、現金及び預金10,246百万円に対して長短合わせた借入金は462百万円にとどまり、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9,786百万円と豊富である。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 | 2024年1月17日(水)  
 7539 東証スタンダード市場 | <http://www.ainavo.co.jp/ir/irinfo.html>

業績動向

## 連結貸借対照表

(単位：百万円)

	22/9 期末	23/9 期末	増減額
現金及び預金	12,195	10,246	-1,949
受取手形・完成工事未収入金等	14,036	14,383	346
未成工事支出金	2,895	2,960	-25
流動資産合計	31,645	30,167	-1,478
有形固定資産	6,599	6,606	7
無形固定資産	288	217	-70
のれん	136	90	-45
投資その他の資産	4,106	7,010	2,904
固定資産合計	10,994	13,835	2,840
資産合計	42,640	44,002	1,362
支払手形・工事未払金等	9,033	9,100	67
短期借入金	427	290	-136
その他	2,044	2,773	728
流動負債合計	17,868	18,271	402
長期借入金	233	171	-62
固定負債合計	1,562	1,551	-10
負債合計	19,430	19,823	392
純資産合計	23,209	24,179	970

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

2023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1,677百万円の収入となった。主な収入は税金等調整前当期純利益の計上2,049百万円、棚卸資産の減少224百万円、仕入債務の増加77百万円で、主な支出は売上債権の増加500百万円であった。投資活動によるキャッシュ・フローは2,876百万円の支出となった。主な支出は有形固定資産の取得83百万円、投資有価証券の取得706百万円、非連結子会社株式の取得1,638百万円であった。財務活動によるキャッシュ・フローは811百万円の支出となった。主な支出は長短借入金の返済228百万円、配当金の支払額563百万円であった。この結果、現金及び現金同等物は前期末比1,947百万円減少し、期末残高は10,166百万円となった。

## 業績動向

## キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	22/9期	23/9期
営業活動によるキャッシュ・フロー	395	1,677
税金等調整前当期純利益	2,447	2,049
売上債権の増減額 (-は増加)	-1,047	-500
棚卸資産の増減額 (-は増加)	-1,632	224
仕入債務の増減額 (-は減少)	1,752	77
投資活動によるキャッシュ・フロー	388	-2,876
有形固定資産の取得(ネット)	-71	-83
投資有価証券の取得による支出	-81	-706
非連結子会社株式の取得による支出	-80	-1,638
財務活動によるキャッシュ・フロー	-1,457	-811
長短借入金の増加(ネット)	-993	-228
配当金の支払額	-415	-563
現金及び現金同等物の増減額 (-は減少)	-672	-1,947
現金及び現金同等物の期末残高	12,113	10,166

出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 今後の見通し

### 2024年9月期は前期比6.9%増収、同18.6%営業増益を予想

#### 1. 収益見通し

2024年9月期は売上高で92,000百万円(前期比6.9%増)、営業利益で2,100百万円(同18.6%増)、経常利益で2,300百万円(同11.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益で1,450百万円(同13.8%増)と予想している。

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。一方で、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。ただし、住宅市場の先行きの不透明感もあり必ずしも堅めの予想とは言えないだろう。今後の各セグメントの動向は注視する必要がある。

## アイナボホールディングス

7539 東証スタンダード市場

2024年1月17日(水)

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

今後の見通し

## 2024年9月期通期予想

(単位：百万円)

	23/9期		24/9期(予)		
	実績	売上比	金額	売上比	前期比
売上高	86,085	100.0%	92,000	100.0%	6.9%
営業利益	1,770	2.1%	2,100	2.3%	18.6%
経常利益	2,068	2.4%	2,300	2.5%	11.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,274	1.5%	1,450	1.6%	13.8%

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 62,000 百万円(前期比 5.0% 増)、営業利益 2,002 百万円(同 10.1% 増)、インテルグローの売上高は 13,100 百万円(同 4.1% 増)、営業利益は 239 百万円(同 33.5% 増)、温調技研の売上高は 2,550 百万円(同 35.4% 増)、営業利益は 144 百万円(同 206.4% 増)、今村の売上高は 3,696 百万円(同 16.2% 増)、営業利益は 50 百万円(同 212.5% 増)、アルティスの売上高は 442 百万円(同 2.0% 減)、営業損失 57 百万円(前期は 57 百万円の損失)、マニックスの売上高は 9,350 百万円(同 2.0% 増)、営業利益は 113 百万円(同 24.2% 増)、マリスタの売上高は 1,400 百万円(同 2.2% 増)、営業利益は 15 百万円(同 66.7% 増)、(株)ミックの売上高は 1,250 百万円(前期比較なし)、営業利益は 31 百万円(同)を見込んでいる。主力のアベルコ及びインテルグローは引き続き堅調に推移する見込みで、前期不振であった温調技研も回復予想としている。そのほかの子会社も回復を見込むが水準は低く、連結への寄与はまだ小さい。

## 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		
	23/9期 実績	24/9期 予想	前期比	23/9期 実績	24/9期 予想	前期比	23/9期 実績	24/9期 予想	前期比	23/9期 実績	24/9期 予想	前期比
売上高	59,043	62,000	5.0%	12,583	13,100	4.1%	1,883	2,550	35.4%	3,180	3,696	16.2%
営業利益	1,819	2,002	10.1%	179	239	33.5%	47	144	206.4%	16	50	212.5%
営業利益率	3.1%	3.2%	-	1.4%	1.8%	-	2.5%	5.7%	-	0.5%	1.4%	-
経常利益	1,932	1,395	-27.8%	270	222	-17.8%	47	69	46.8%	46	83	80.4%
経常利益率	3.3%	2.3%	-	2.2%	1.7%	-	2.5%	2.7%	-	1.5%	2.3%	-
当期純利益	1,273	977	-23.3%	150	155	3.3%	30	48	60.0%	25	58	132.0%

	アルティス			マニックス			マリスタ			ミック (新規)
	23/9期 実績	24/9期 予想	前期比	23/9期 実績	24/9期 予想	前期比	23/9期 実績	24/9期 予想	前期比	24/9期 予想
売上高	451	442	-2.0%	9,166	9,350	2.0%	1,370	1,400	2.2%	1,250
営業利益	-57	-57	-	91	113	24.2%	9	15	66.7%	31
営業利益率	-12.9%	-13.0%	-	1.0%	1.2%	-	0.7%	1.1%	-	2.5%
経常利益	62	62	-	135	113	-16.3%	12	15	25.0%	31
経常利益率	13.8%	14.1%	-	1.5%	1.2%	-	0.9%	1.1%	-	2.5%
当期純利益	61	62	-	78	79	1.3%	12	10	-16.7%	22

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

2024年1月17日(水)

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

## 今後の見通し

「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40.2%増）、サイディングプレカットの件数は1,000件（同116件増）、非住宅の売上高は3,500百万円（同26.4%増）、サッシ（マンション+戸建）の売上高は5,500百万円（同57.1%増）、サッシ（戸建向けのみ）の売上高は4,500百万円（同87.0%増）としている。「マリスト」の売上高1,400百万円（同2.2%増）、「アルティス」の売上高は442百万円（同2.0%減）、新規顧客開拓2,700百万円（同35.4%増）、同件数760件（同64件増）となっている。

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、営業開拓も推進し、達成を目指すとしている。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、「アルティス」事業を行う子会社アルティスの売上目標であり、ほぼ横ばい予想となっている。

新規顧客開拓にも引き続き注力していく。新規顧客件数については、2023年9月期は目標の710件には届かなかったが、696件と700件の大台に迫っており、今期も大幅上積みを目指す。なお、新規顧客件数の目標値には新たに連結に加わったミックの分も含まれている。

**重点課題の目標値 I**

(単位：百万円)

	サイディング	サイディング プレカット (件)	非住宅	サッシ	
				マンション+戸建	戸建向けのみ
23/9期	3,781	884件	2,770	3,500	2,407
24/9期(目標)	5,300	1,000件	3,500	5,500	4,500

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)

	ブランド事業		新規顧客開拓	
	マリスト (タイル)	アルティス (システムバス)	件数	売上高
23/9期	1,370	451	696件	1,994
24/9期(目標)	1,400	442	760件	2,700

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

**2. 新規グループ会社**

同社は2023年9月期に1社（ミック）、2024年9月期に2社（(株)リステージ、(株)アクセス）を新たに同社グループに加えた。

**(1) ミック**

2022年10月から非連結子会社としてグループ入りした。建築用石材の設計施工及び内装仕上げ工事を展開している。同社としては石材工事を強化するとともに、同社グループの強みの1つであるタイル工事と石材工事との相乗効果を生み出し、優れた技術を提供する工事会社として基盤の拡大を目指す。

### (2) リステージ

2023年5月から非連結子会社としてグループ入りした。東京23区(城北エリア)に特化したマンション(区分)買取再販事業を行っている。同社グループとしての買取再販事業の強化を図る。

### (3) アクセス

2023年2月から非連結子会社としてグループ入りした。主に神奈川県を中心に引っ越し事業及び建材配送をメインに行う運送会社で、今後は同社グループ各社の配送を行う。グループの物流体制の効率化を進め、持続可能な物流体制を構築することで、顧客満足度の向上に努める。なお、2023年12月から(株)アイナボ物流に社名変更する予定である。

## ■ 中長期の成長戦略

### 2025年9月期に売上高970億円、営業利益率2.6%、ROE8.0%を目指す

同社は、第3次中期経営計画が2022年9月期に終了したのを受けて、新たに第4次中期経営計画(2023年9月期～2025年9月期)を発表した。この計画では、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%を目指す。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実行する計画だ。

#### (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

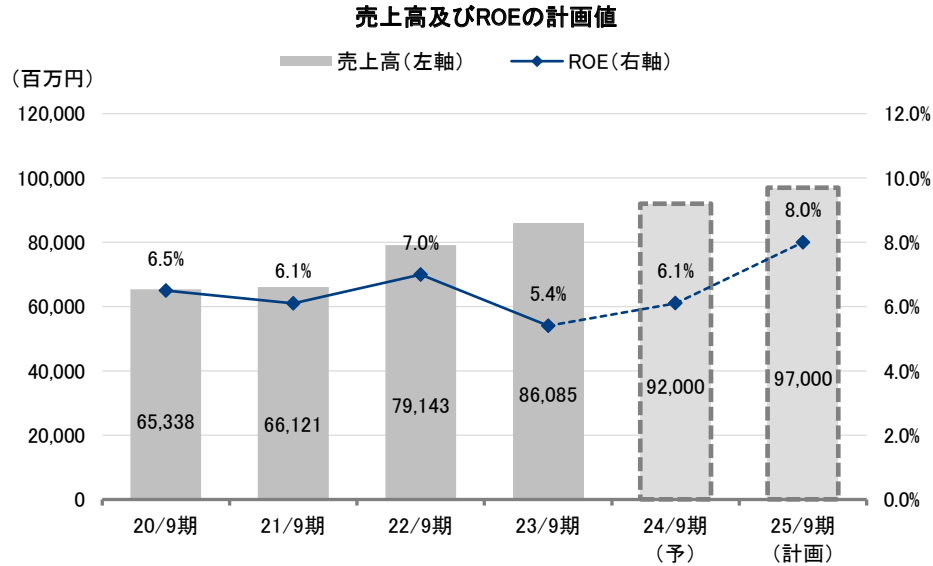
- ・継続的な新卒採用、積極的な若年層の中途採用の実施
- ・外国人、女性、高齢者、障害者など多様な人材の登用



中長期の成長戦略

(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



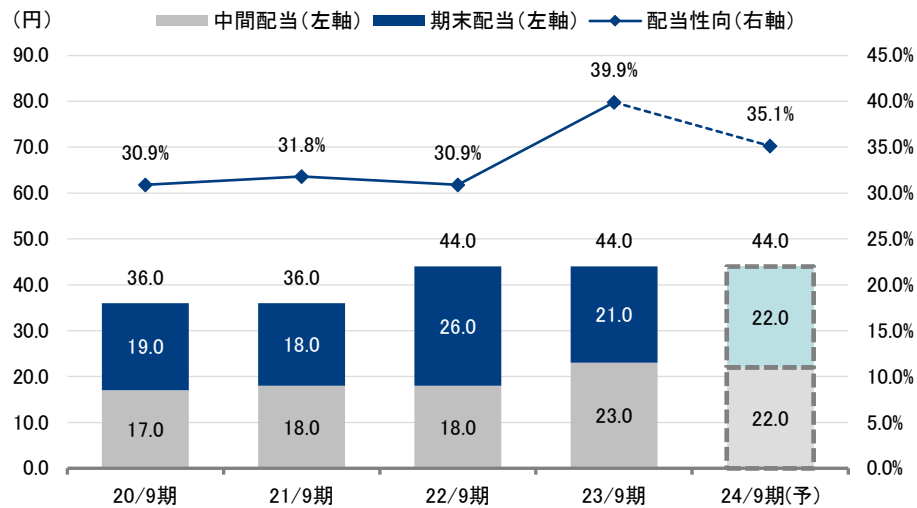
出所：決算説明資料よりフィスコ作成

## 株主還元策

### 配当性向は30%を目途に安定配当を継続

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2019年9月期から2021年9月期までは年間36.0円、2022年9月期は年間44.0円、2023年9月期は年間44.0円（配当性向39.9%）の配当を行った。2024年9月期も年間44.0円配当（同35.1%）を予定しているが、業績次第では増配の可能性もありそうだ。

1株当たり配当金と配当性向



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