

# 2025年3月期決算説明

---

証券コード：3434（東証スタンダード）

2025年5月30日

株式会社アルファ

1. 2025年3月期連結業績
2. 2026年3月期連結業績予想
3. MP2026 中期経営計画見直しと目標達成ストーリー
4. アルファビジョン2030 2nd Stageの展望

### 【補足資料】

- ・会社概要
- ・業績等の推移、経営指標

# 1. 2025年3月期連結業績

---

# 2025年3月期 決算のポイント

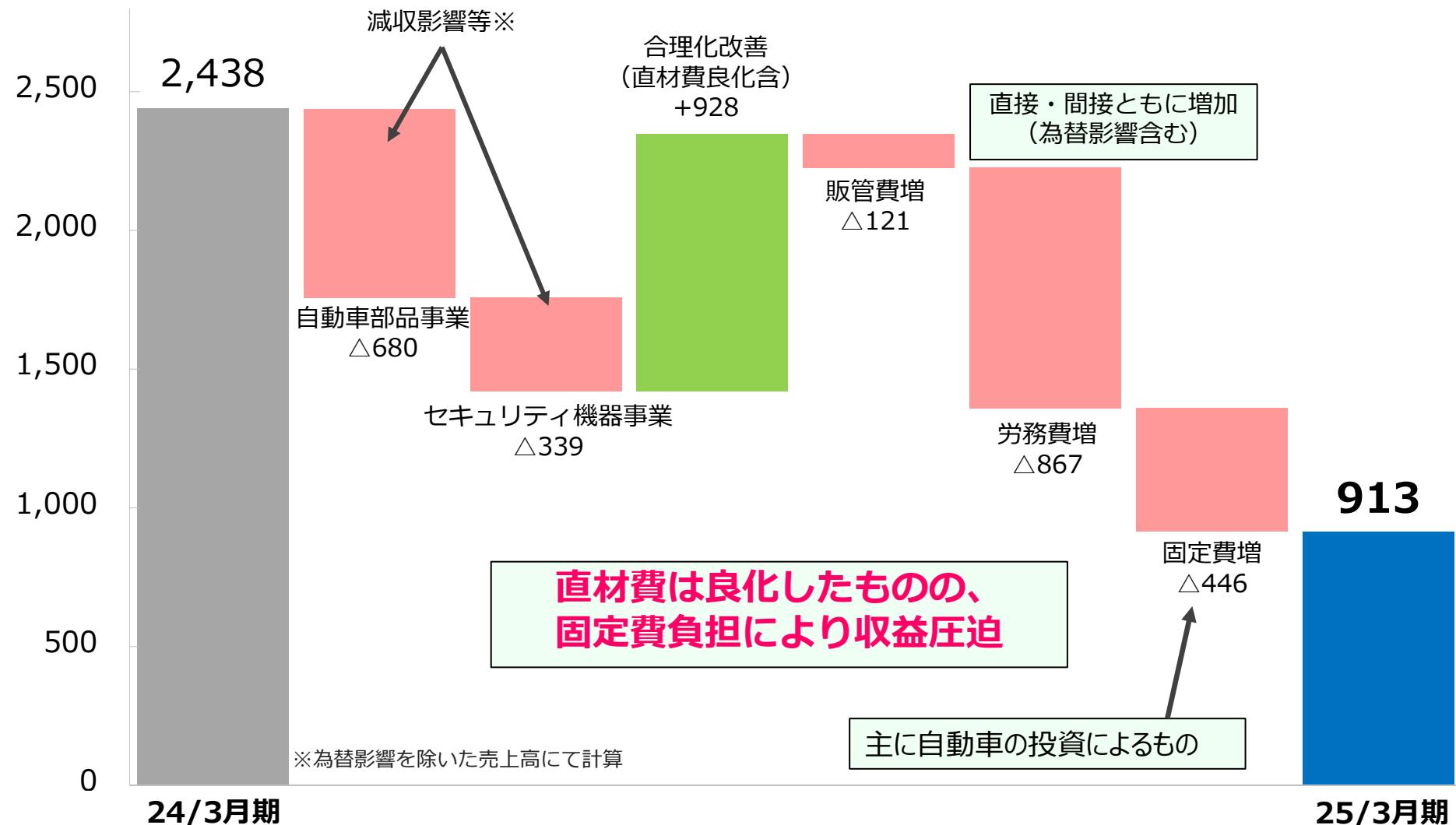
1. 売上高は円安の為替影響等で増収となったが、為替影響を除くと主要得意先の生産台数減少等により減収。（為替影響を除くと前年同期比△4,360百万円）
2. 直材費率は0.8ポイント良化したが、不良率の悪化、生産ロスに伴う労務費・経費が増加した影響等で売上総利益率は1.3ポイント悪化。
3. メキシコペソ安 米ドル高傾向の影響等により350百万円の為替差損を計上。（メキシコ拠点で前年同期比△1,076百万円の為替差損が発生）
4. 中国固定資産の減損（△808百万円）、中国構造改革に伴う設備除売却損（△258百万円）等の計上により当期純損失となった。

# (1)連結業績（前年同期比較）

単位:百万円	24/3月期 通期実績	25/3月期 通期実績	増減額	増減率
売上高	74,544	<b>73,511</b>	△ 1,033	△ 1.4
売上総利益 (%)	11,424 15.3%	<b>10,269</b> 14.0%	△ 1,155 -1.3pt	△ 10.1 -
営業利益 (%)	2,438 3.3%	<b>913</b> 1.2%	△ 1,525 -2.1pt	△ 62.6 -
経常利益	3,088	<b>609</b>	△ 2,479	△ 80.3
親会社株主に帰属 する当期純損益	1,802	△ 301	△ 2,103	-
USDレート	144.51円	<b>152.62円</b>	-	-
EURレート	152.10円	<b>164.05円</b>	-	-

## (2) 営業利益増減要因 (前年同期比較)

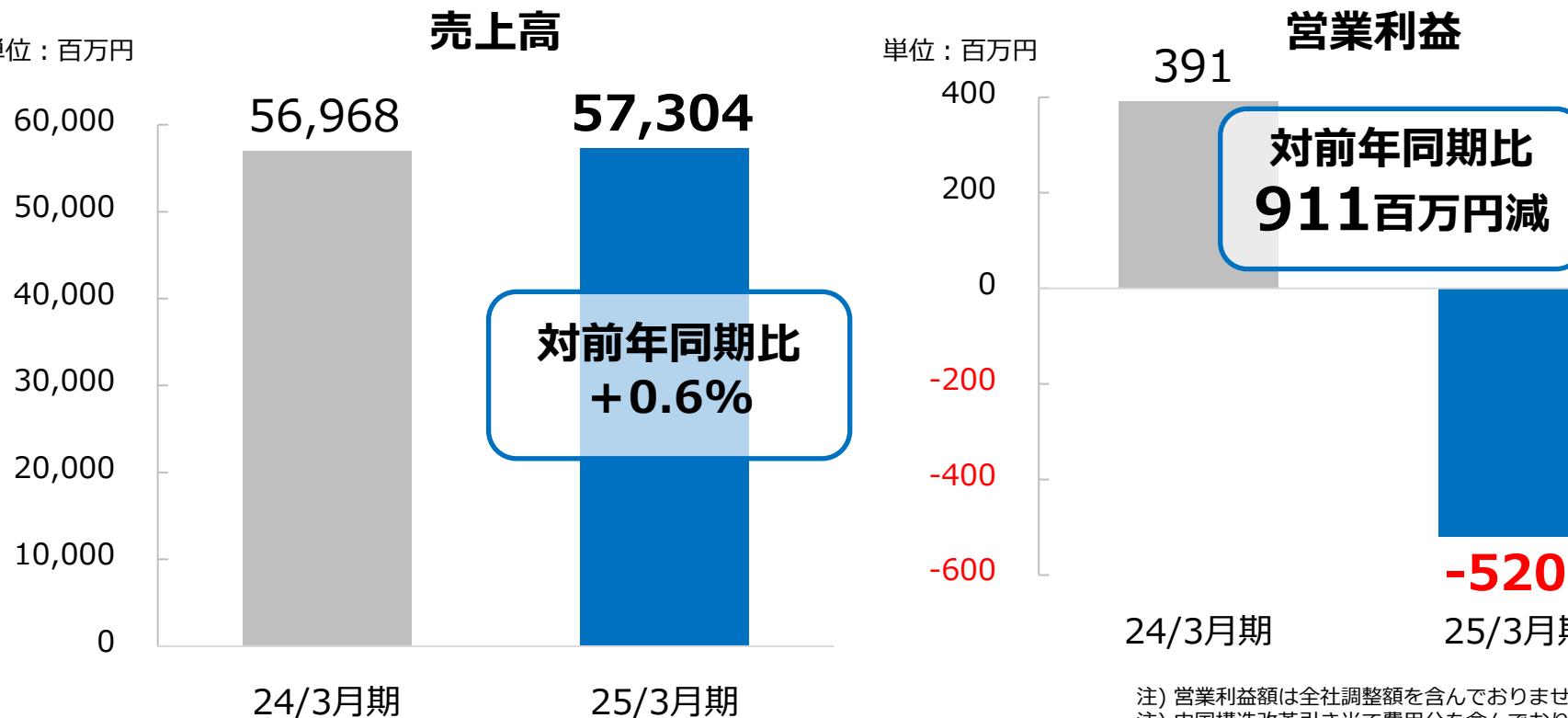
単位:百万円



# (3)事業別売上高・営業利益（前年同期比較）

## 自動車部品事業

単位：百万円



注) 営業利益額は全社調整額を含んでおりません  
注) 中国構造改革引き当費用分を含んでおります

単位：百万円	増減差異	増減要因
売上高	+336	<ul style="list-style-type: none"><li>為替影響+2,085、減産影響△1,749（主たる減産は中国、タイ、日本）</li><li>欧州地域の売上拡大（Tier2、Renaultシェア率up）</li></ul>
営業利益	△911	<ul style="list-style-type: none"><li>為替影響+100、減産/内部ロス影響△784、固定費（先行投資）△227</li></ul>

# (3)事業別売上高・営業利益（前年同期比較）

## セキュリティ機器事業

単位：百万円

### 売上高

単位：百万円

### 営業利益

20,000

17,576

15,000

16,207

10,000

対前年同期比  
-7.8%

5,000

0

24/3月期

25/3月期

3,000

3,024

2,000

2,532

1,000

0

24/3月期

25/3月期

注) 営業利益額は全社調整額を含んでおりません

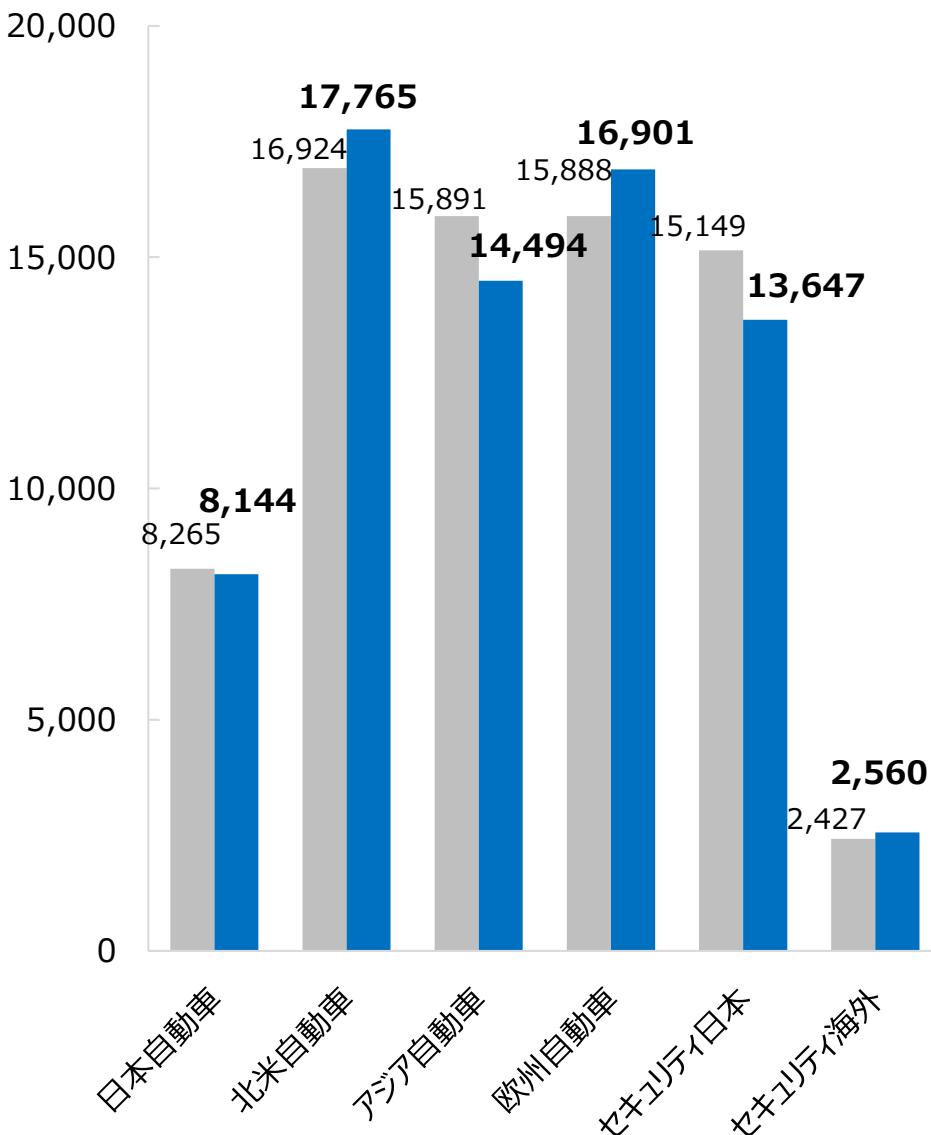
単位：百万円	増減差異	増減要因
売上高	△1,369	<ul style="list-style-type: none"><li>主に大手賃貸住宅事業会社のスマートロックプロジェクト対応が一段落し減少△1,600</li><li>ターミナルコインロッカー、オペ事業等の売上増加+400</li></ul>
営業利益	△492	<ul style="list-style-type: none"><li>売上減少に伴う限界利益減△270、為替(円安)影響△260、全社費用増△40、労務費増△36を、価格改定(値上げ)、生産合理化、経費削減等で+114、上記マイナスを補った。</li></ul>

# (4)セグメント別売上高（前年同期比較）

単位:百万円

■ 24/3月期

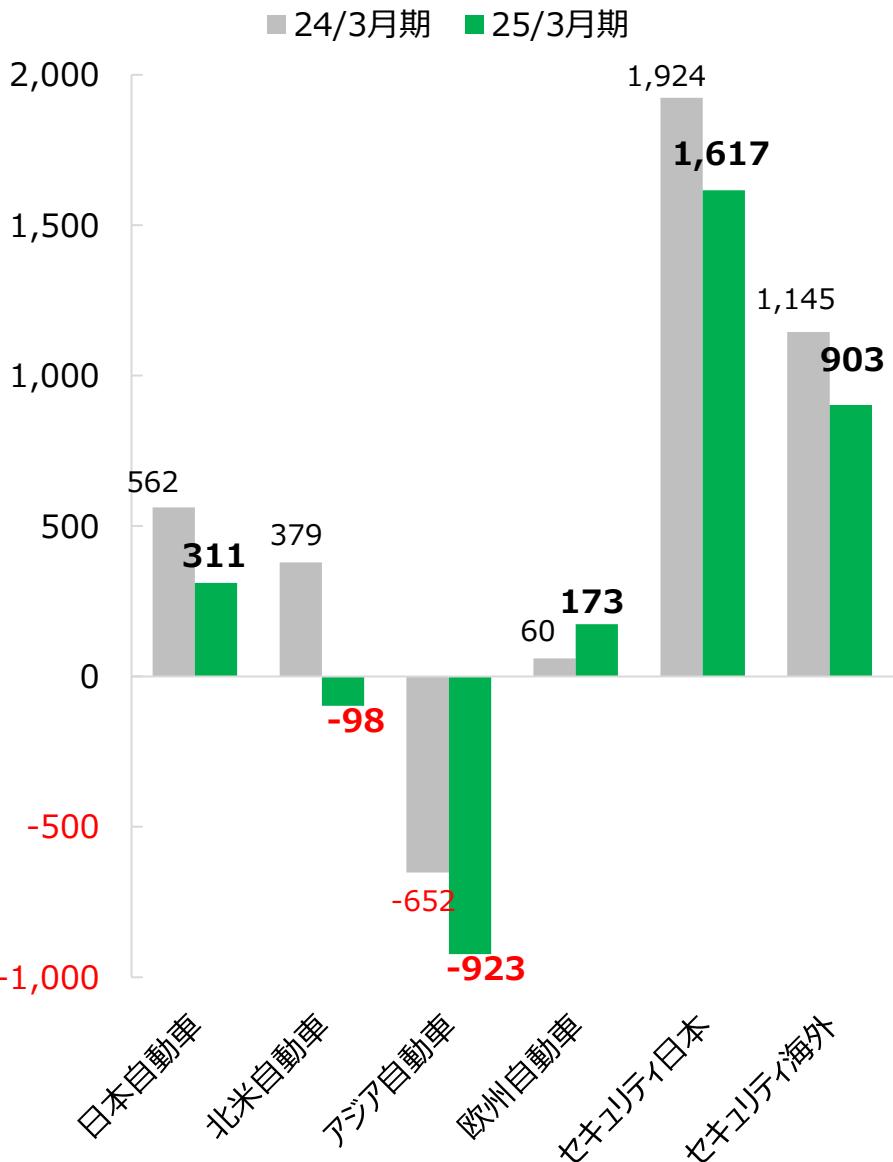
■ 25/3月期



セグメント	増減額	比率	増減率	主要得意先 生産増減率
日本自動車	△120	11.1%	-1.5%	△11.5% 
北米自動車	841	24.2%	5.0%	△2.1% 
アジア自動車	△1,397	19.7%	-8.8%	△14.2% 
欧州自動車	1,013	23.0%	6.4%	-
セキュリティ日本	△1,502	18.6%	-9.9%	-
セキュリティ海外	133	3.5%	5.5%	-
total	△1,033	100%	-1.4%	-

# (4)セグメント別営業利益 (前年同期比較)

単位:百万円



セグメント	増減額	利益率	増減率	のれん、 PPA 償却費
日本自動車	△252	3.0%	-44.8%	-
北米自動車	△476	-0.5%	-	-
アジア自動車	△272	-6.0%	-	-
欧州自動車	113	1.0%	188.3%	198
セキュリティ日本	△308	11.6%	-16.0%	-
セキュリティ海外	△242	9.3%	-21.1%	-
total	△1,436	2.3%	-	198

注) 営業利益額は全社調整 1,068百万円を含ます。

営業利益率はセグメント間の内部売上高を含む売上高より算出。

# (5)連結貸借対照表（前年同期比較）

(単位：億円)

総資産：679.5

(自己資本比率 50.4%)

流動資産  
399.3

負債合計  
327.2

固定資産など  
280.0

純資産合計  
352.3

24/3月期

総資産：677.8

(自己資本比率 52.3%)

流動資産  
388.3

負債合計  
314.1

固定資産など  
289.4

純資産合計  
363.7

25/3月期

◇ 流動資産 (11億円の減少)

- ・現預金 増加
- ・売掛金 減少
- ・原材料及び貯蔵品 減少

4億円  
13億円  
3億円

◇ 負債合計 (13億円の減少)

- ・短期借入金等流動負債 増加 9億円
- ・長期借入金等固定負債 減少 22億円

◇ 固定資産 (9億円の増加)

- ・リース資産 増加

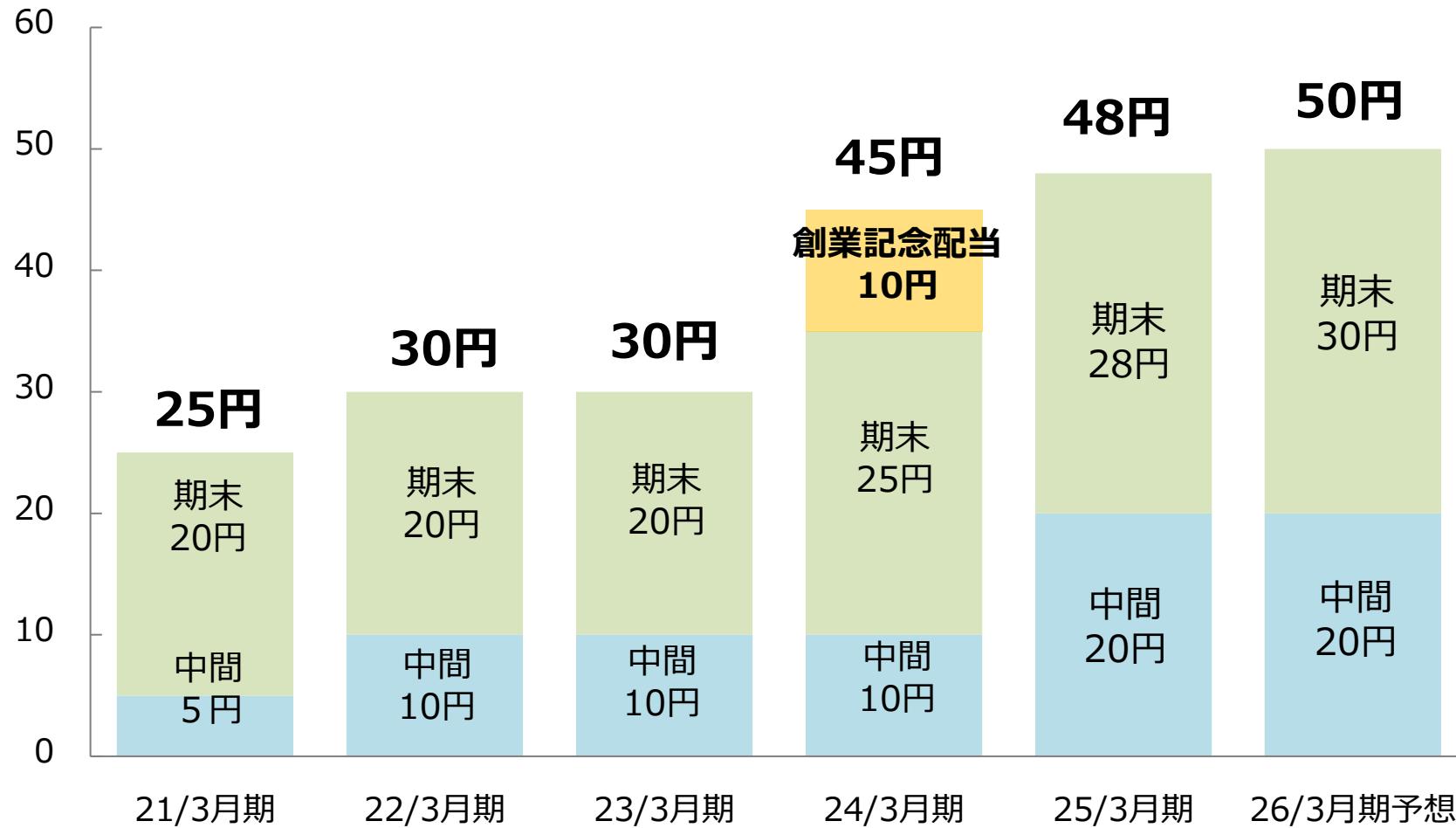
8億円

◇ 純資産合計 (11億円の増加)

- ・利益剰余金 減少 8億円
- ・為替換算調整勘定 増加 22億円

# (6)株主還元 配当

単位：円



配当性向	106.6%	47.8%	54.8%	23.9%	—	53.3%
配当利回り	2.0%	2.9%	3.0%	2.7%	4.3%	—
株価（期末）	1,229円	1,020円	989円	1,676円	1,107円	—

## 2. 2026年3月期連結業績予想

---

# (1)連結業績予想 前提条件

## 1. 主要得意先の生産台数予測（前年比較）

単位：K台	FY24実績	FY25予算	増減	増減率
日産	2,527	2,437	▲90	▲3.5%
本田	1,832	1,748	▲84	▲4.5%
VW	2,332	2,579	+247	+10.5%
Renault	1,170	1,204	+34	+3.0%
FORD	292	277	▲15	▲5.0%

- 主要得意先の生産台数予測（前年比較）
- 材料、エネルギーコストは高止まり、設備投資による償却負担増、労務費コスト増の継続
- 収益基盤の強化
  - コスト上昇分の価格転嫁活動は継続して推進
  - 収益構造改革（変動費、固定費改善）
- 成長投資/施策の実施
  - 欧州事業構造改革（成長シナリオの土台づくり）
  - 中国構造改革
  - セキュリティ成長市場、事業の拡大・投資継続
- 為替レート

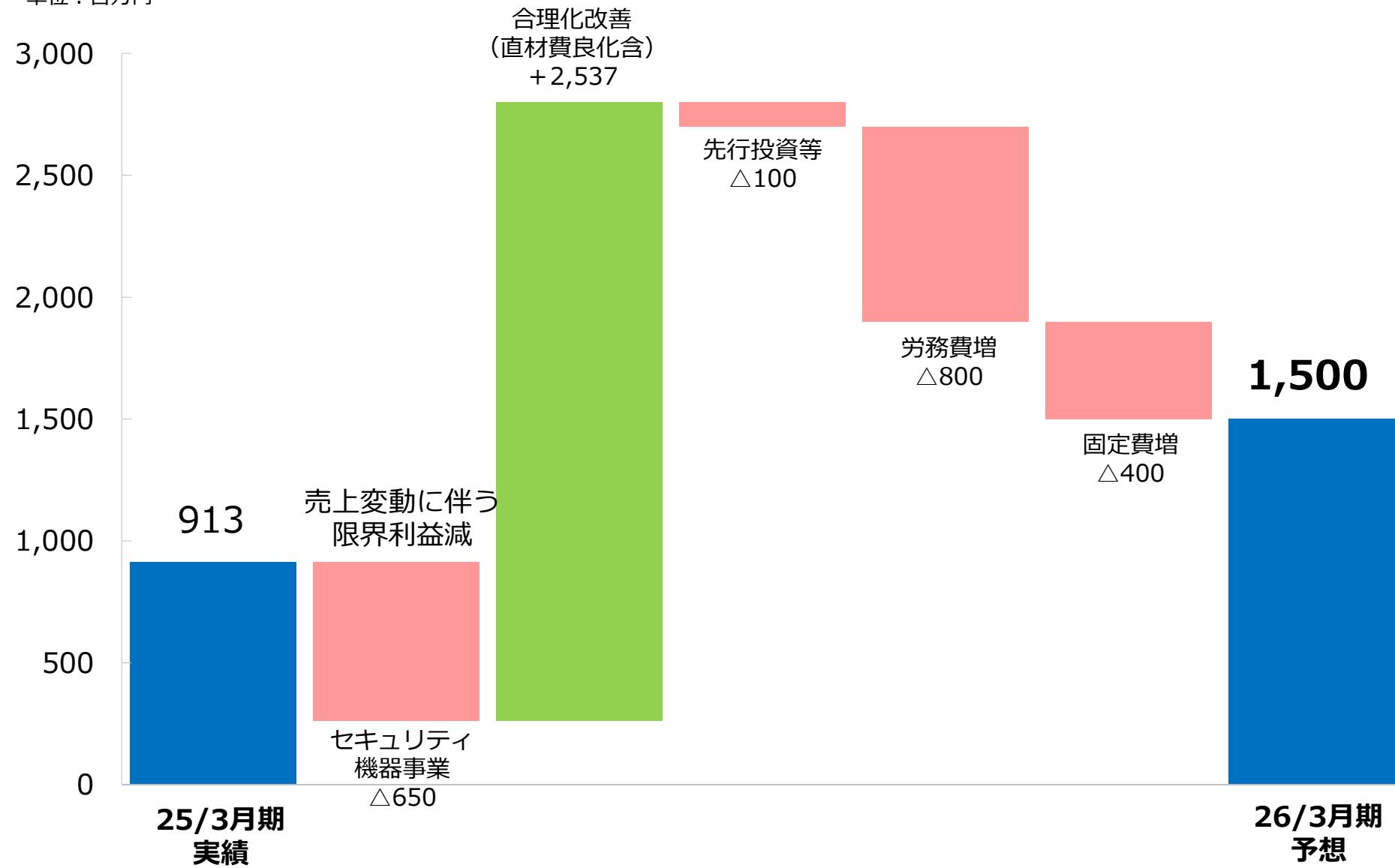
/USD	/THB	/MXN	/CNY	/INR	/EUR	/CZK
145.0	4.3	7.8	20.0	1.9	162.0	6.2

## (2)連結業績予想（前年同期比較）

単位：百万円	25/3月期 通期実績	26/3月期 通期予想	増減額	増減率
売 上 高	73,511	70,000	△ 3,511	△ 4.8
営 業 利 益	913	1,500	587	64.1
(%)	1.2%	2.1%	0.9pt	-
経 常 利 益	609	1,400	791	129.7
親会社株主に帰属 する当期純損益	△ 301	900	1,201	-
USDレート	152.62円	145円	-	-
EURレート	164.05円	162円	-	-

### (3) 営業利益増減要因予想 (前期比較)

単位：百万円



### 3. MP2026 中期経営計画見直しと 目標達成ストーリー

---

# (1)MP2026目標値見直し

		当初計画	見直し
業績目標	売上高	850億円	750億円
	営業利益	55億円	30億円
	営業利益率	6.5%	4.0%
経営指標 目標値する	新商品売上高比率	30.0%	30.0%
	自己資本比率	50.0%	50.0%
	ROIC ※	8.0%	5.0%

自動車部品事業においては、日系顧客の海外での台数増計画を見込んでおりましたが、中国における市場構造の変化、北米・アセアン地域における主要得意先の販売不振による減産、加えて、高付加価値の新製品採用開発車の延期等が生じました。

また、セキュリティ機器事業の住設機器部門におきましては住宅着工件数の減少等の見込み変化が生じております。このような状況を踏まえ事業計画進捗を再精査した結果、中期経営計画の最終目標値の見直しを行うことといたしました。

# (1)MP2026目標値見直し 資本政策・財務目標見直し

		24/3月期 実績	25/3月期 実績	27/3月期 当初計画	27/3月期 見直し	考え方
収益性	営業利益	24億円	9億円	55億円	<b>30億円</b>	グループの成長戦略を推進し、収益基盤の再構築を推進する
	営業利益率	3.3%	1.2%	6.5%	<b>4.0%</b>	
資本効率	ROIC	5.7%	3.0%	8 %以上	<b>5%以上</b>	2026年度までに資本コストを上回る5.0%以上を目指す
	ROE	5.9%	△0.9%	8 %以上	<b>5%以上</b>	
CF	営業	71億円	59億円	61億円	<b>53億円</b>	事業戦略に基づいた売上及び収益確保の取組みを推進する
	投資	△33億円	△39億円	△28億円	<b>△35億円</b>	将来の成長に向けた積極投資を実施する
	FCF	38億円	20億円	33億円	<b>18億円</b>	成長投資と株主還元を支えるFCFを確保する
財務健全性	自己資本比率	50.4%	52.3%	50%	<b>50%</b>	50%程度の自己資本比率を維持する
	借入金依存度	25.9%	26.2%	20%	<b>25%</b>	通常の投資資金は営業CFでの確保を目指す
株主還元	一株当たり配当	45円 (記念配10円含)	48円	90円	<b>60円</b>	連結配当性向30%を原則とし、累進配当を目指す

「中期経営計画策定時の想定事業環境」からの、

- ① 3C構造の変化と乖離
- ② 乖離に対するリカバリー活動に相応の時間軸を要すること以上のことからMP2026目標値の見直しを行います。

## 当社を取り巻く環境

- **中国市場**
  - ・ローカルOE席卷/海外輸出拡大
  - ・NEV販売比率伸長
- **タイ市場**
  - ・中国ローカルOEのシェア拡大
  - ・中国輸入から現地生産シフト
  - ・ローン金利上昇による全需減
- **アメリカ市場**
  - ・HV販売台数拡大(EV鈍化)
- **新車立ち上げ遅れ**
- **受注製品の設定数量見直し**

## Remark

今回の見直しにおいては現時点で見込む変化と影響は反映しておりますが、**不確実性の高まりは続いており以下の項目は未反映**となります。

- **Re:NISSAN(日産経営再建計画)**  
\*生産台数は減分は相応に反映
- **トランプ2.0の対US関税賦課影響**
- **さらなる地政学リスクの高まりからくる影響**

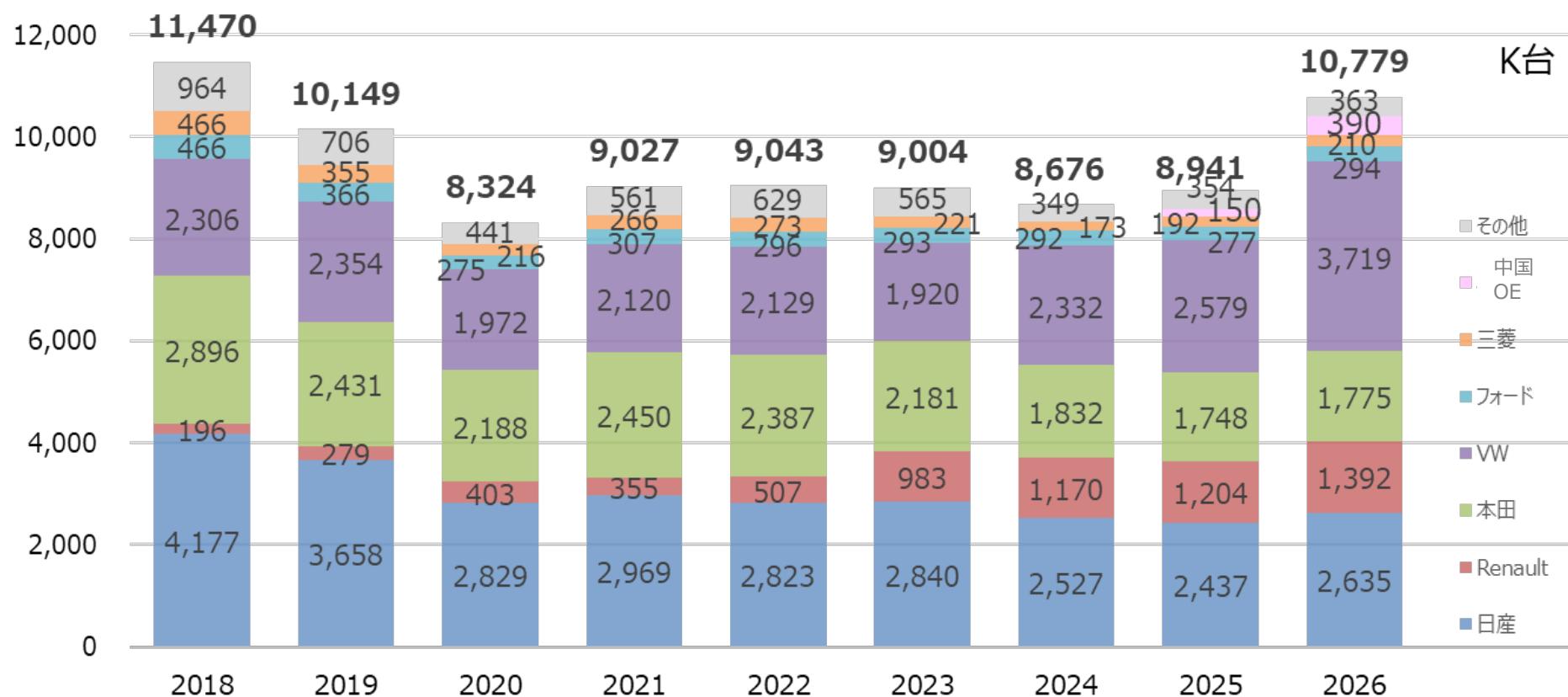
## 台数ポートフォリオ推移

欧州での受注台数急拡大

(VW KEYSET当社シェア拡大、ルノードアハンドル拡大)

売上シェアは日産依存度低減、中国ローカル/欧州 Tier 2事業拡大起因

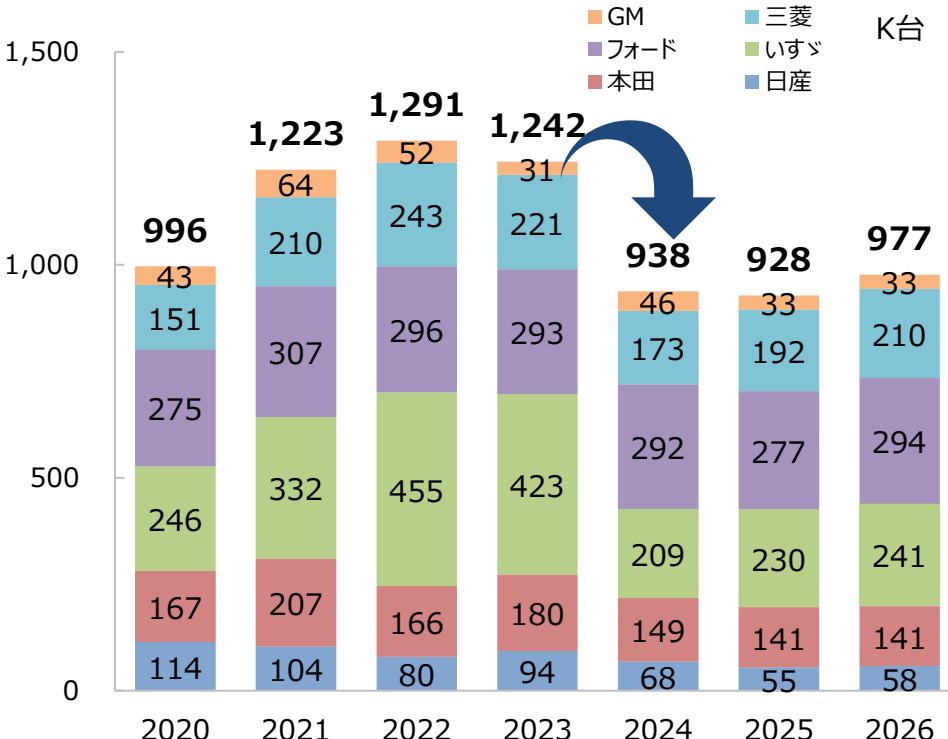
\*当社受注台数



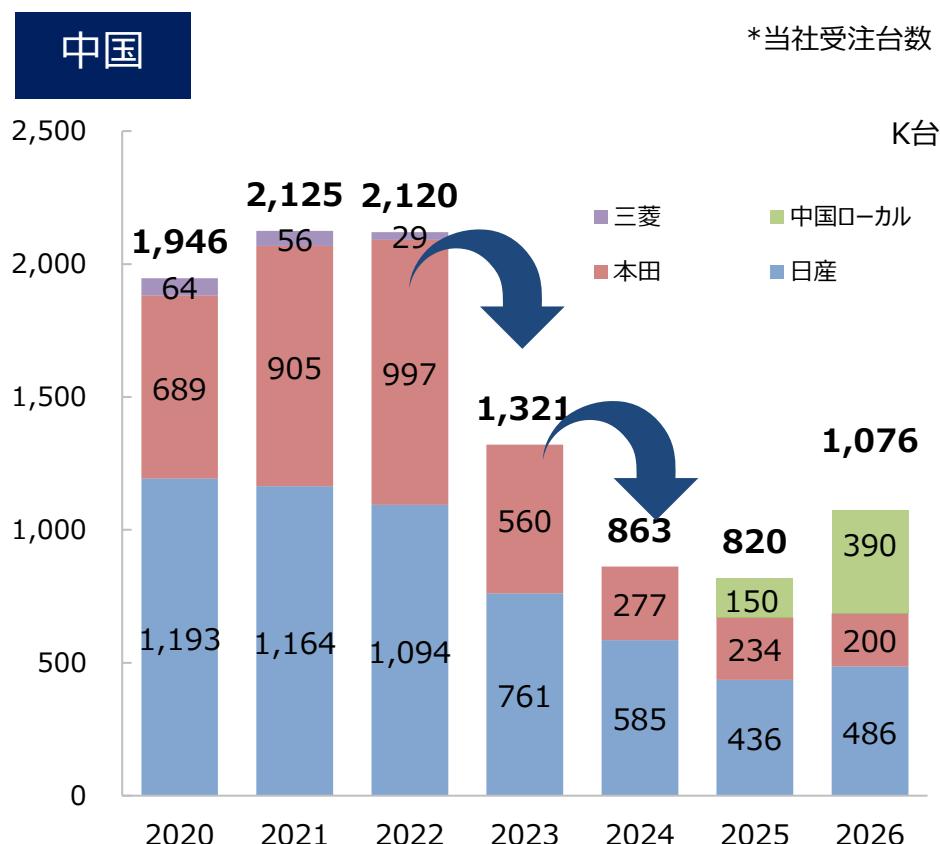
## 台数推移(タイ/中国市场)

タイ：中国EV市場シェア拡大/金利上昇による特に1tピックアップの大幅台数減  
中国：市場は拡大傾向も日系OEシェア減少が顕著

タイ



中国

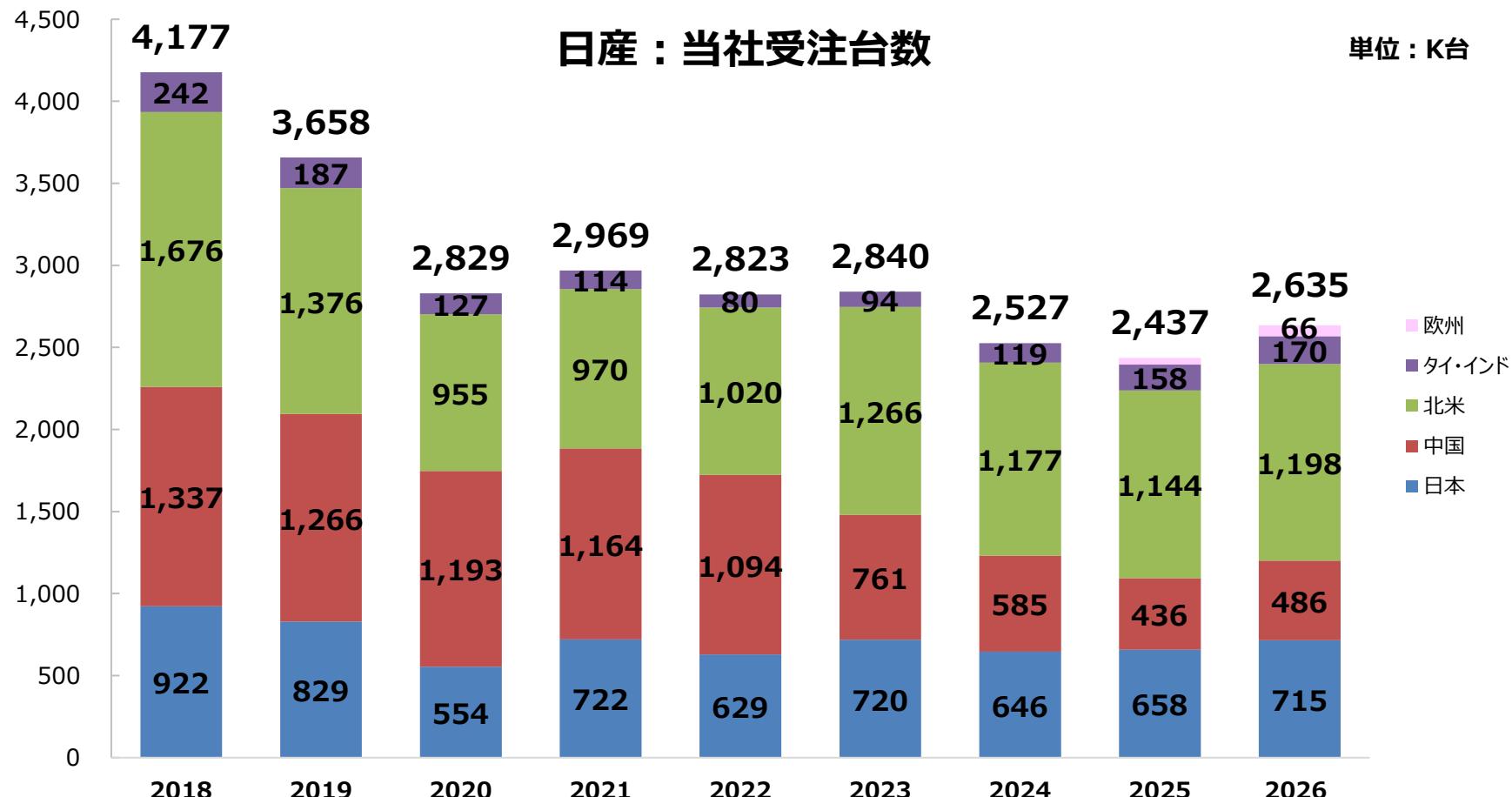


\*当社受注台数

# ➤ 日産：当社受注台数実績と前提

2026年当社の日産受注台数前提2,635K台/年は日産総生産台数「330万台」レベル。

\*Re:NISSAN 26年台数270万台+50万台(中国想定) = 320万台で同等レベルである。

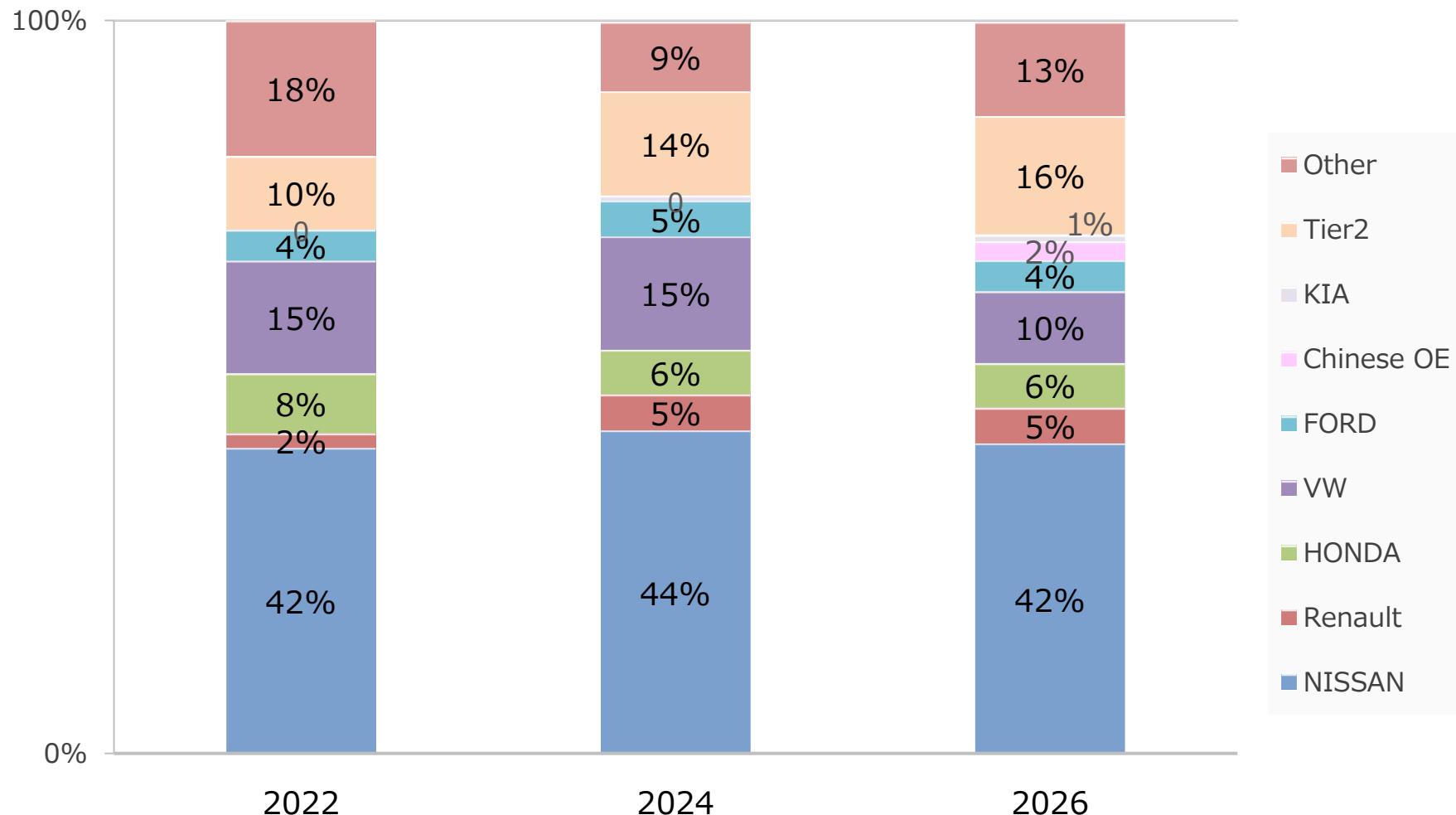


## 日産：総生産台数

年	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026
	5,358	4,886	3,493	3,438	3,200	3,549	3,145	3,205	3,300

## 売上ポートフォリオ推移

欧州での受注台数急拡大(ルノードアハンドル/Tier2事業が牽引)  
日産は高付加価値製品が量産となるが、依存度維持。中国OE/KIA拡販効果



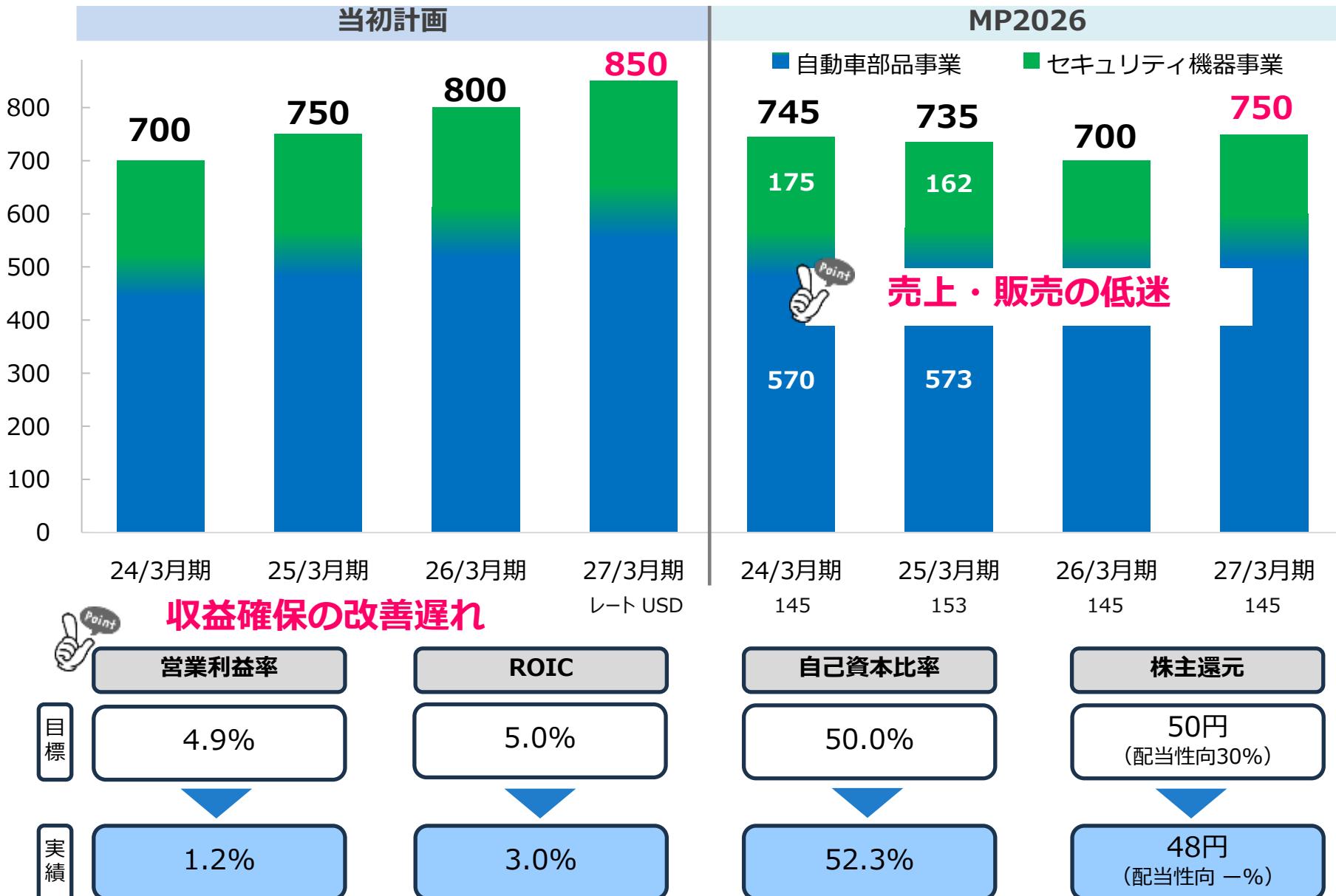
➤ 住設機器部門

- ・**潮目の変化**で、新築から既築へのターゲットのシフト、新たなチャレンジが必要な時期
- ・賃貸市場等の新規採用時期が想定より遅れている（時期の見極めが課題）

市場	中計・前年見込の想定	現時点の状況
新築戸建	<ul style="list-style-type: none"> <li>・住宅着工は緩やかに減少</li> <li>・スマートロックは採用率増で台数横ばい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>想定以上</b>の住宅着工減少 ⇒Y社向けスマートロック<b>受注が減少</b></li> </ul>
新築賃貸	<ul style="list-style-type: none"> <li>・D社の基幹システムとの連携</li> <li>24年下期採用獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・D社は鍵管理運用を見直し</li> </ul>
既築賃貸	<ul style="list-style-type: none"> <li>・S社にスマートロックを提案</li> <li>24年下期採用獲得</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・S社は2ロックpushブル対応を要望</li> </ul> <p><b>大手ハウスメーカーの採用が後ろ倒し</b></p>
既築戸建	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場顕在化の想定はFY26以降</li> </ul>	(変わらず)
海外成形事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自動車向け部品の継続受注</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・特定日系メーカー向け製品の生産減</li> <li>・<b>次期モデルの採用はできたが、台当たり販価の減少</b></li> </ul>

➤ ロッカーシステム部門 … 目標値の変更は行いません。

## (3)MP2026前半の振り返り



# (3)MP2026前半の振り返り

## MP2026後半への課題・経営戦略2030に向けた課題

### MP2026後半への課題

- ・MP2026見直し値とWhat/Howの具現化
- ・自動車部品事業のターンアラウンド、赤字拠点の再建
- ・自) 事業構造改革の完遂、収益改善タスクフォースのやり切り
- ・住) 既築市場の開拓、edロックConnectの拡販
- ・□) CSV（ロッカー型自販機）、オペレーション事業の拡大
- ・経) DX戦略の3本柱、ROIC経営浸透、人事戦略の定着

### 経営戦略2030に向けた課題

- ・ROIC経営の進化と戦略投資への転換
- ・事業ポートフォリオごとのCore value設定と成長シーザー
- ・セキュリティ機器事業の売上拡大の描き方
- ・自動車はリージョン経営の集大成、Globalでの顧客拡大
- ・成長シナジーの追求(3事業間シナジー、パートナー/M&A)
- ・経営基盤の強化：基幹システムリプレイス、経営人材育成

### 事業環境と変化：VUCAの進展、イノベーション、市場構造の変化、地政学リスク

#### 経済

- ・中国経済低迷の長期化
- ・インフレ、金利の高止まり
- ・トランプ2.0(関税、米中貿易摩擦)
- ・米国経済成長の鈍化

#### 市場・顧客

- ・自) 主要顧客の市場ポジション変化と戦略再編
- ・自) 中国市場の戦国化
- ・住) 特定顧客への依存リスク、成形事業の将来
- ・□) 既存市場は飽和

#### 政治・地政学

- ・米中対立
- ・ロシアの孤立とNew Risk、EU一枚岩の崩れ
- ・ポピュリズム進展と東西分断、グローバルサウス
- ・米国至上主義の崩れ→Globalガバナンス低下

#### 技術・イノベーション

- ・DX投資と回収
- ・自) SDV車と自社の生きる領域の整合
- ・住) 既築市場の他社侵食の脅威、対ガリバー企業
- ・□) 差別化戦略、シェア奪取or新フィールド

現状の延長線上にない未来を想定し、予測から洞察へのアプローチに変化させる。

⇒ キーワードは、『未来洞察』と『再成長シナリオへの回帰』で我々の「ありたい姿」の実現を目指す。

既存製品・既存組織の枠組みを超えた顧客価値の追求



高付加価値製品の市場投入、欧州はシナジーによる事業拡大

## 成長戦略



高付加価値製品へのシフト



M&Aシナジーによる事業拡大



キーワードは“**アクセス部品**”

日本・中国・北米は既存商材から高付加価値製品へのシフトが加速  
欧州は受注拡大へ工場拡張/生産体制確保で追従→“**成長機会を逃さない**”

## ➤ 欧州リージョン成長戦略

### 拡販・顧客基盤拡大

#### ■ Tier 1ビジネス

- Renault Handleビジネス拡大
- 欧州系OE向けHandle拡販
- VW Lock-set高シェア維持

#### ■ Tier 2ビジネス

- 欧州Tier 1メーカーへの拡販
- 欧州市場進出の韓国系/中国系Tier1メーカーへの拡販

### 付加価値・リソース強化

#### ■ 樹脂成形内製化

- 樹脂成形会社への資本参加により成形・金型技術の取り込み
- アルファ成形・金型技術とのシナジーにより技術力強化

#### ■ スロバキア工場拡張

- 同一工業団地内に第二工場設立
- 新塗装ライン導入により顧客需要取り込みと製品ラインナップ拡大
- 成形・塗装・組立一貫生産

### 組織力

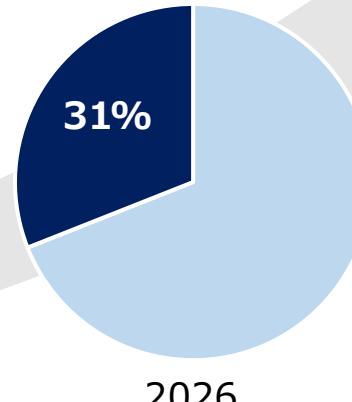
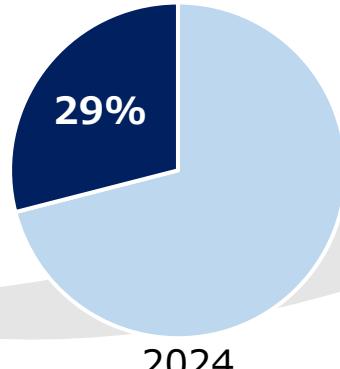
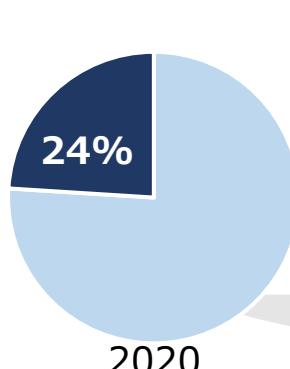
#### ■ 持株会社設立

- フランスに持株会社設立し、欧州R内で迅速かつ統一的な意思決定

#### ■ Cross-Functional組織

- 欧州3事業会社を統合調整するCross-Functional組織を設立
- 市場・顧客対応強化とビジネスプロセス最適化
- 日本本社・他リージョンとの連携でシナジー加速

### グループ内売上シェア拡大



## ➤ スロバキア工場 (ASK) の拡張

- 2030年に向けてTier1・Tier2ビジネス拡大により、**売上・営業利益ともに倍増させる成長戦略**を実行中
- 生産量拡大・人員拡大に伴い、工場スペース確保・生産Capa拡大のための投資を実行



### ■ 労働環境改善のための設備投資

- 事務所移管、拡張

### ■ 成長機会の逃さないためのスペースの確保

- 組立場所拡張(同じ工業団地内の別工場を追加でレンタル)

### ■ 生産キャパシティの増強

- 倉庫改修、拡張(棚追加 収納力UP、風防追加、防火対策)
- 成形工場建設(床、クレーン整備、成形機導入)
- 新倉庫建設、内装設備
- 第3塗装ライン(新設)

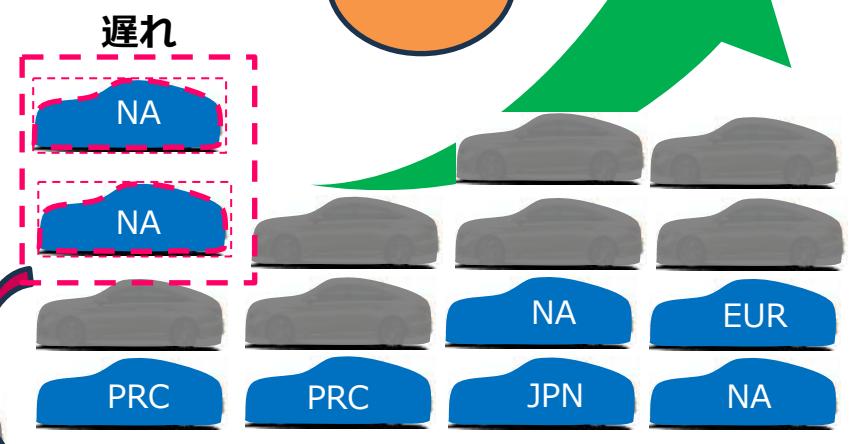
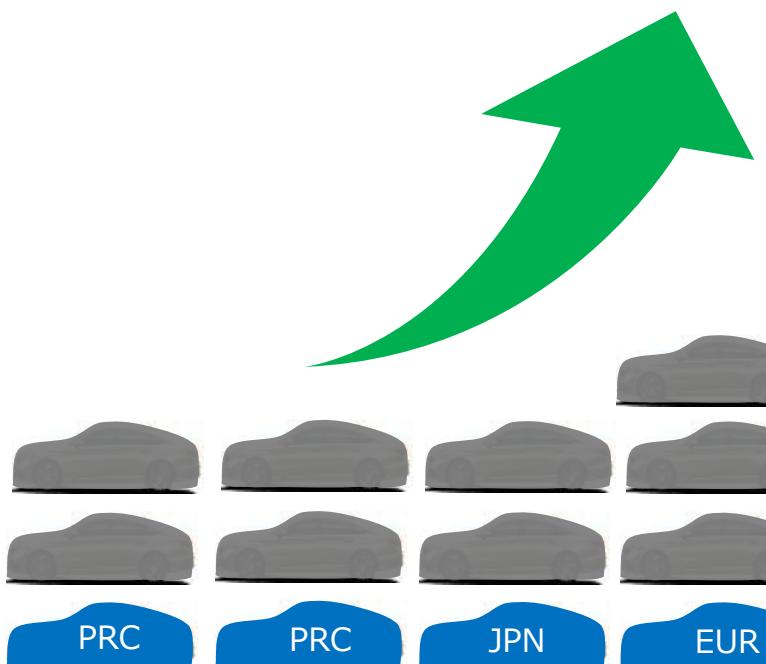
付加価値製品、新商材または新規顧客へ多数の製品を投入し、事業拡大へ

2025

17

2026

18



付加価値製品の広がりは順調

費用高騰は状況は地域・顧客で温度差。未了を継続交渉  
市場変化に合わせた固定費サイズ適正化を加速

## 収益基盤強化

ものづくり革新

固定費最適化

市場変化へのフレキシビリティ対応

日本

中国

北米

アセアン

欧州

- ・モノづくり革新アイテムリーディング
- ・R&D “未来を創る”分野にリソース注力

- ・構造改革実施(襄陽閉鎖/メッキライン統合)
- ・2<sup>nd</sup> stepとして間接機能統合(25年度)

- ・MEX 内部口ス撲滅活動のやりきり
- ・リージョン経営深化(固定費/生産分担)

- ・低稼働内製品の見直し
- ・市場規模に合わせた間接機能適正化

- ・統括会社設立、欧州域内での拠点/機能のマトリックス組織完了(意思決定迅速化)

事業部制へ移行。各ドメインとリージョンのマトリックス組織で意思決定の迅速化  
機動力を上げた課題解決で収益改善を急ぐ

## ➤ 構造改革 – 中国 –

### 中国ローカルOE拡大に向けた**拡販体制の構築** 「リージョン経営の深化 – シェアードサービス -」

◆中国ローカルOE/日系NEV向けの付加価値製品の受注は拡大中。  
更なる拡大に向け、 2拠点の間接機能を**「強化」**と**「統合」**で再設計



#### ➤ 集約 / 統合 (守り)

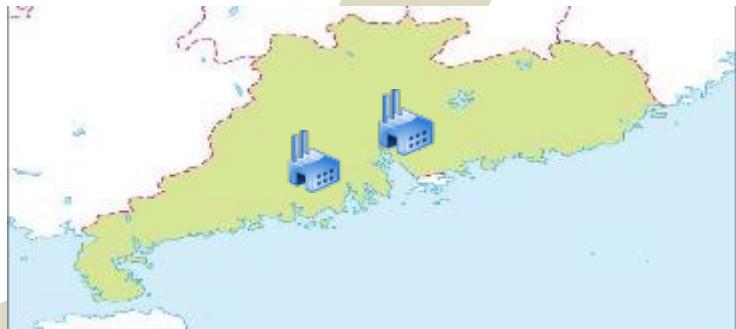
- ・襄陽工場閉鎖→広州工場へ集約
- ・広州工場メッキライン→清遠工場へ集約

完



#### ➤ 「攻める」体制構築

- ✓ 営業/開発/購買→強化
- ✓ 中国ローカルOE拡販
- ✓ 競争力を活用した海外輸出



営業/開発/購買以外は  
間接機能のサイズ適正化（統合）  
→パフォーマンス最大化

## ➤ 住設機器部門

Smart Access Life を創造する  
スマートロックを普及させ、快適な暮らしを社会に提供する

### 潮目の変化

- ・新築のスマートロック採用高止まり  
現在：採用率 約70%
- ・新築着工の減少  
(資材高騰、金利上昇)

2030

2026

2022

### 新築住宅でスマートロックが普及 住宅向けスマートロックでトップシェアを維持

- YKK AP、積水ハウスへの標準採用 【新築戸建】
- edロック PLUS開発⇒大手賃貸管理会社への採用 【賃貸】
- 海外生産による良品廉価を実現

### 電気錠戦略を立案しスタート “選択と集中”

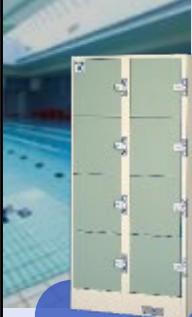
新築戸建・賃貸アパート向けの電気錠開発にリソースを集中

### 社会全体へのスマートロック普及へ

#### 既築市場の開拓 ※現在：普及率 約5%

- 新商品開発 (他社との連携)
- B2Cビジネス (チャネル戦略の強化)
- 賃貸管理DX化への貢献 (大手の基幹システムとの連携)
- ストックビジネスの確立 (電気錠の入替)
- ものづくりの3S (スマートロックの安定生産)
- 海外市場のFS

## ➤ ロッカーシステム事業のビジネス環境

市場 ・ 競合		<経済> レジャー・観光・宿泊業の好調継続 <社会> 省人省力化、セルフ化、キャッシュレス化、SDGs、ESG経営への関心の高まり					
		<鉄道> 鉄道事業者の自社製ロッカー拡大、スタートアップ企業のターミナル進出で競合環境に変化 大手ロッカー製造業者のマルチ決済搭載機で関東エリアでの提案活動活発化					
顧客	公共施設	駅	空港	ゴルフ場	フィットネス 温浴施設	ホテル	店舗・工場 商業施設
							
主要商品							
	<b>既存市場</b>		<b>新規市場</b>				
							
	預かる レジャーロッカー	預かる ターミナルロッカー	預かる フリーBOX・更衣ロッカー	預かる クローコロッカー・セルフベンダー・受け渡しロッカー	渡す 静観	渡す チャレンジ	渡す 積極的
活動							

SDGs 食品ロス対応 ロッカー型自販機 (CSV)

## 「おいしいがもったいない。」

食品ロス削減を推進する横浜市と、毎日売れ残るパンの破棄に悩むお店と連携し、ロッカー型自販機を使って専門店のおいしいパンなどをお客様にお届けする取り組みをはじめています。



11ヶ所で  
稼働中

横浜市庁舎



聖マリアンナ医科大学横浜市西部病院

LITTLE MARMAID

BAKERY  
En Michi 縁道



VIE DE FRANCE

BAKERY CAFE  
ANTENDO



CSVが救った食品の量

約 6 トン

(2024/4~2025/3)



10.4万枚分

食パン1枚 57g換算

## SDGs 食品ロス対応 ロッカー型自販機 (CSV)



### CSVによる 課題解決



**横浜市**  
地域活性化  
脱炭素化地域

**鉄道事業者**  
沿線価値向上  
ESG経営

**チェーン店**  
食品ロス削減  
ESG経営

**個人店**  
食品ロス削減  
新規顧客開拓

**関東から全国へ**  
横浜の実績・ノウハウを  
全国へ展開

**点から線・面へ**  
単発実施から路線展開  
そしてグループ企業展開

**行政連携**  
神奈川・東京  
・愛知・京都・福岡

**鉄道・病院  
公共施設**

**累計  
500ヶ所**

**エリア拡大**  
削減効果とお客様の  
生の声をお届け

事業探索

顧客・パートナー深耕

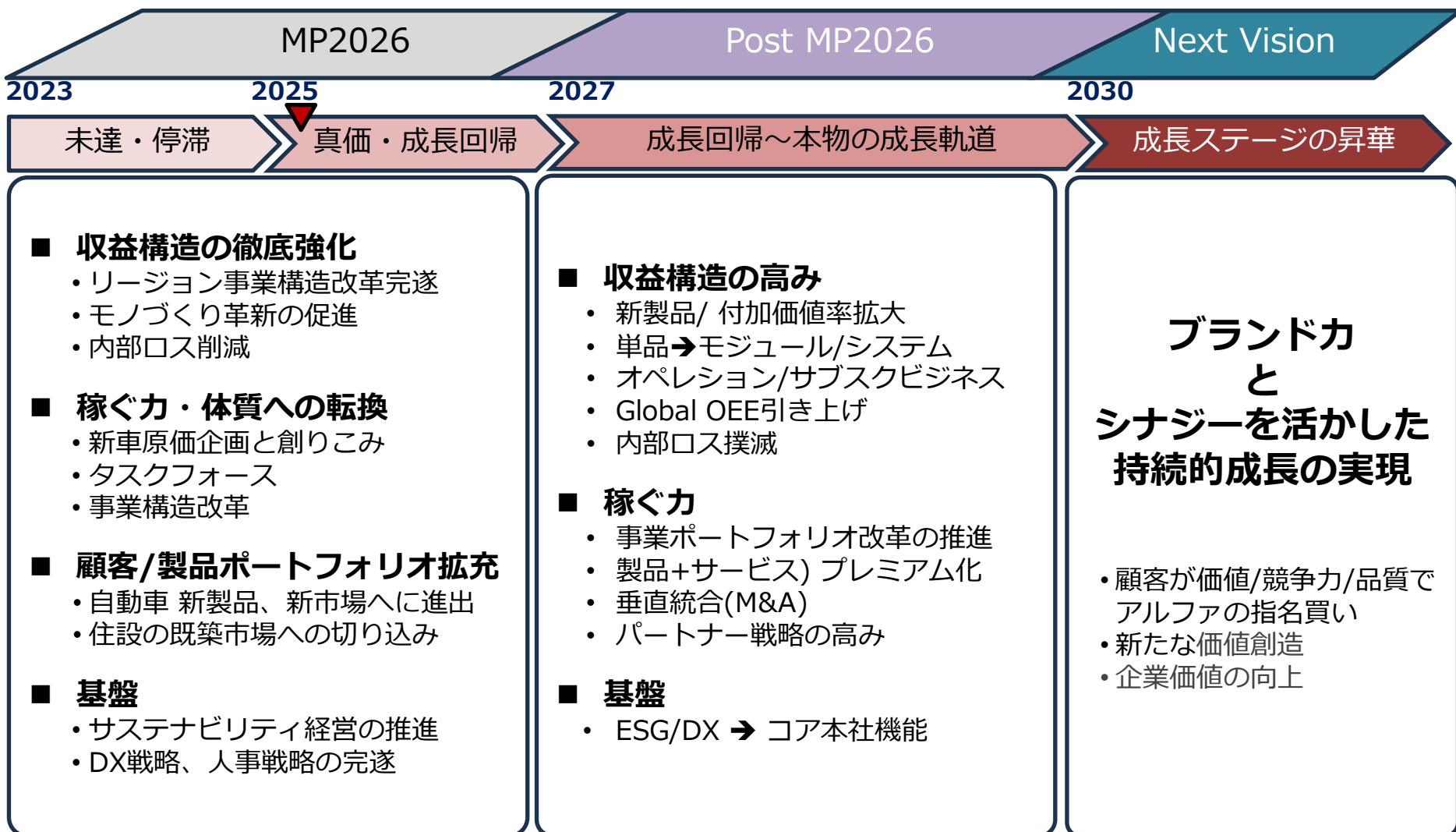
2025年度 | 顧客拡大期

2026年度 | 事業拡大期

## 4. アルファビジョン2030 2030 2nd Stageの展望

---

## 実現したい姿を道筋としたフェーズの位置づけ



当資料には将来見通しが含まれております。将来見通しは現在入手可能な情報から得られた当社の経営者の判断に基づいております。この将来見通しは仮定または仮定に基づく根拠が含まれており、環境によっては想定された事実や根拠は実際の結果とは異なる場合があります。

また法令上、別途の定めがある場合を除き、当社はいかなる将来見通しも最新のものとする義務を負っておりません。

## 【本資料に関するお問い合わせ先】

株式会社アルファ  
総合企画部企画課  
TEL : 045-787-8401  
URL : <https://www.kk-alpha.com/>

## 補足資料：会社概要

---

## 株式会社アルファ（東証スタンダード市場：証券コード：3434）

代表者 代表取締役 社長執行役員 塚野 哲幸

設立 1923年4月14日（創業102年）

資本金 2,760百万円

所在地 神奈川県横浜市金沢区福浦1-6-8

英文名 ALPHA Corporation

売上高 73,511百万円（2025年3月期）

従業員数 4,158名（連結）、427名（単体）（2025年3月期）

海外拠点 8カ国 15拠点  
アメリカ、メキシコ、中国、タイ、インド、チェコ、フランス、  
スロバキア

本社外観



## 人と物が動く三大アクセス要所で ロック製品やサービスを提供

現代社会において人と物の移動に不可欠な自動車、あらゆる人が毎日出入りをする住宅、移動した先での快適な活動を支えるロッカー。

人と物の動きを支えるそれらを、三大アクセス要所と捉えて、ロック製品やサービスを提供しています。

### 自動車アクセス事業



### 住宅アクセス事業



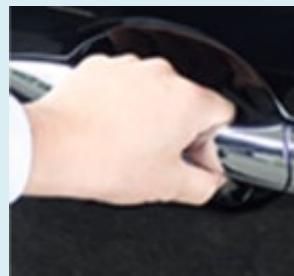
### ロッカーアクセス事業



## 「イレギュラーをいくつ解決してきたか？」が安心の根幹

アクセス要所でのロック設備における「安心」の実現には、ユーザーが触れるハード・アプリの開発だけでなく、あらゆる“イレギュラー”を発見して、どの場面でも機能を果たすための製品・サービス・顧客対応を生む繰り返しが不可欠。

### 自動車アクセス事業



たとえば・・・

不正な開錠に対する防犯性能向上とともに、人命に関わる事故発生時の開けやすさの両立

世界各地極寒地域から熱帯地域まで極端な気候環境や変化に対応できる耐久性能の実現

### 住宅アクセス事業



たとえば・・・

戸建・集合住宅、新築・既築等様々な住居形態、また建物・建材メーカーの様々な設置条件へ対応

居住者だけでなく賃貸住宅管理会社、賃貸住宅オーナーなどの複数に跨る鍵の管理・運用を安心且つ円滑化

### ロッカーアクセス事業



たとえば・・・

駅や空港で出発間近の利用者にトラブルが発生した場合に限られた時間内での迅速対応

取り忘れのお荷物を管理者を介さずロッカー経由で返却を可能にする製品仕様と運用体制

## 事業毎の経験を相互に活かして「安心」の品質を高められる独自体制

自動車アクセス事業

住宅アクセス事業

ロッカーアクセス事業

事業間でのサプライマネージメントの共有、開発・生産技術の  
交流によるアルファ独自プロセスを構築

**Point 1. 企画・開発から生産、アフターフォローまで一貫対応**

**Point 2. 自動車業界で培った厳しい品質基準の適用**

**Point 3. 車載、民生部材の各購買の協力・連携による安定的な調達の維持**

- 自社製品での発生事例をデータベース化。品質確認に活用
- 各OEM先を通して他社製品での発生事例も収集、生産や設計に参考
- 災害、ディスコン部品等の異常事態への対応経験

- 住宅鍵は創業から100年以上の実績
- 電気錠は40年以上の実績、累計販売200万台以上
- コールセンター窓口でエンドユーザーからの困りごとを直接把握
- 自動車業界の厳しい品質基準経験を活かした品質確認水準

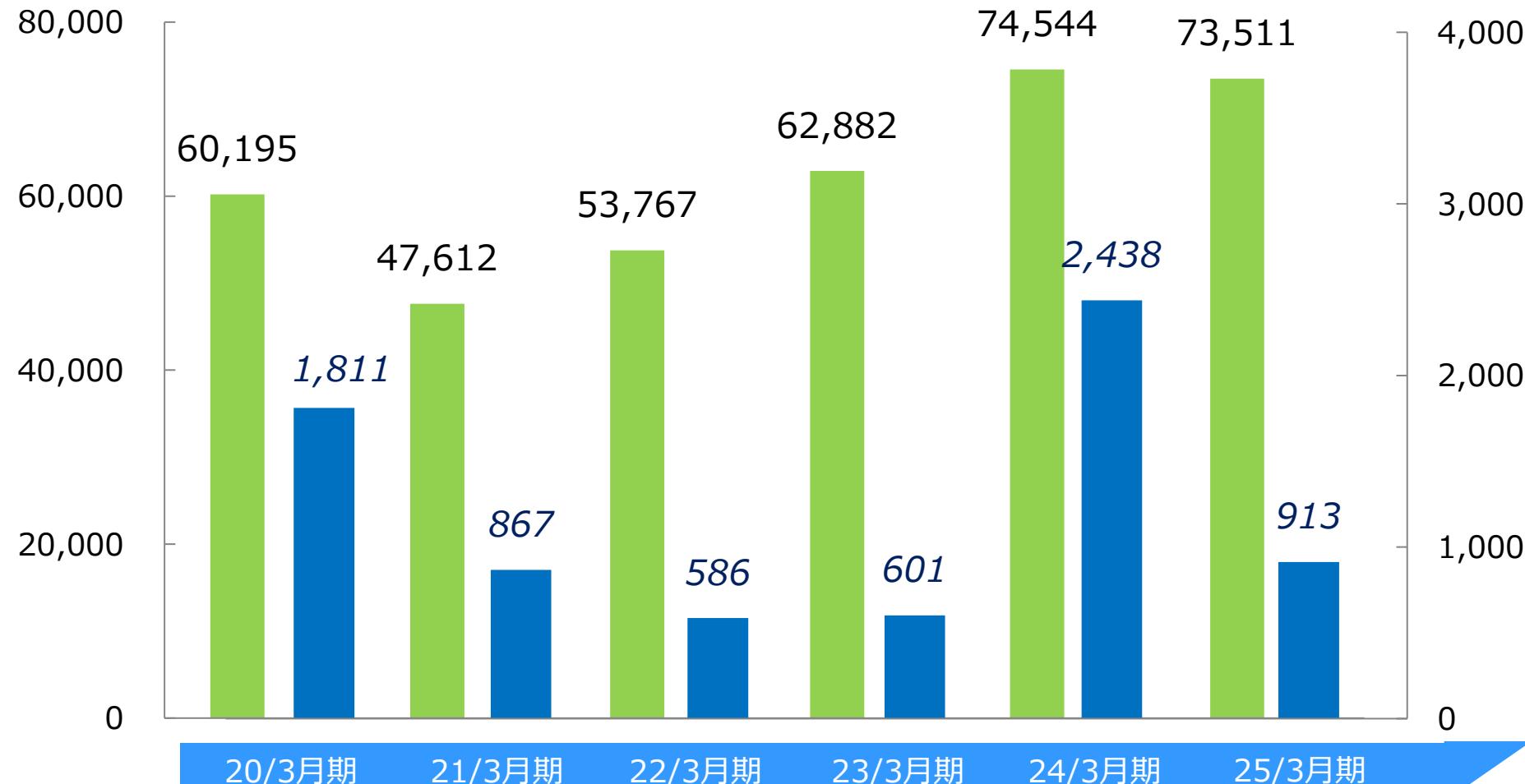
- 日本初のコインロッカー投入から60年
- 駅、商業施設、娯楽施設、公共施設など幅広い市場への導入実績
- 荷物預かり、貴重品保管、荷物受け渡し等など多彩な利用シーンに対応
- 自社による運用、保守管理、サービス対応

## 補足資料： 業績等の推移、経営指標

---

# (1)過去5年間の連結業績推移

単位：百万円

■ 売上高      ■ 営業利益


20/3月期 21/3月期 22/3月期 23/3月期 24/3月期 25/3月期

営業利益率

3.0%

1.8%

1.1%

1.0%

3.3%

1.2%

為替レート  
(年間平均)

109円

106円

112円

136円

145円

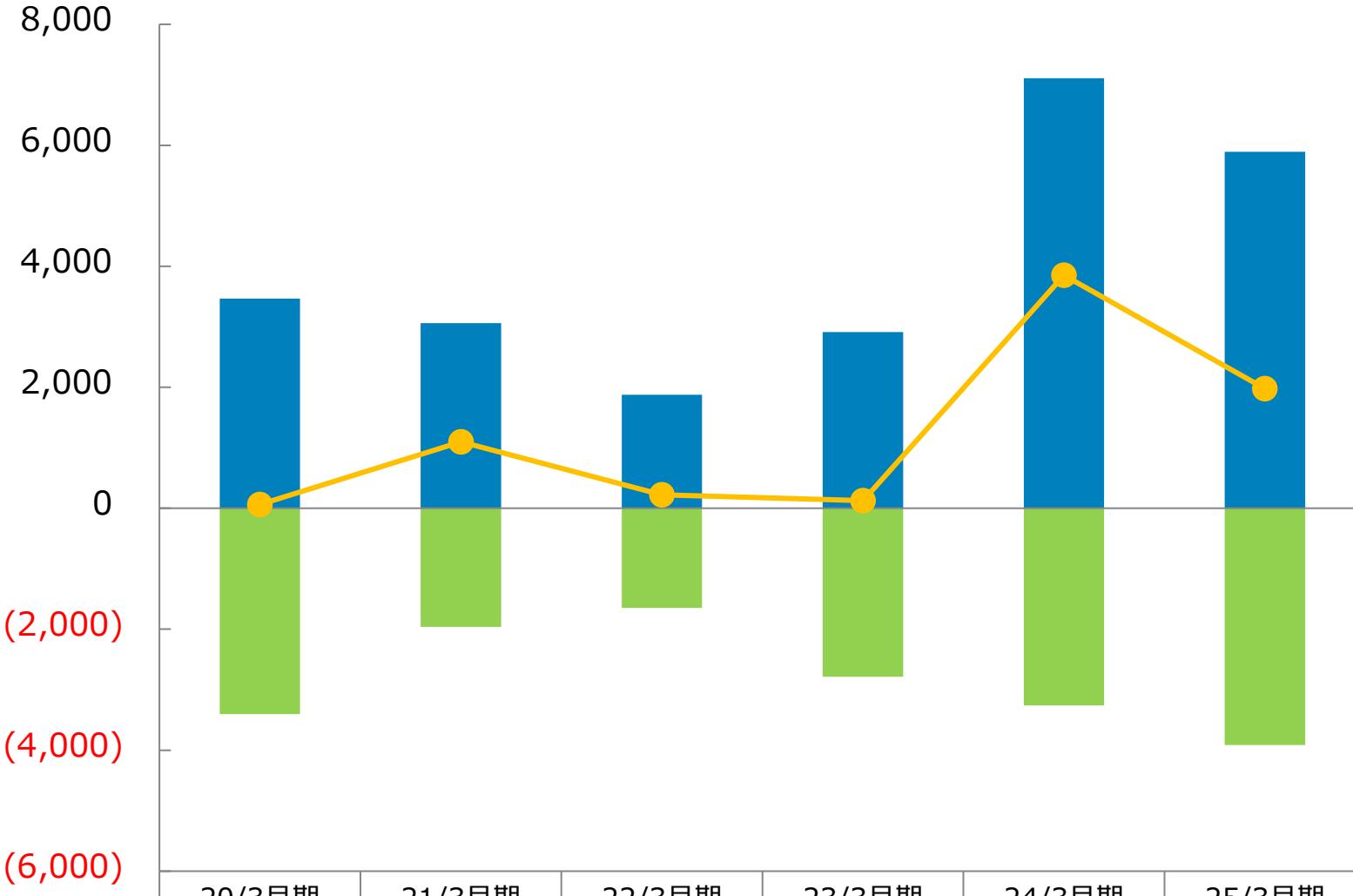
153円

## (2)連結経営指標の推移

	2024/3月期	2025/3月期
自己資本 (百万円)	34,230	35,461
総資産 (百万円)	67,948	67,781
1株当たり純資産 (円)	3,572.22	3,695.98
1株当たり純損益 (円)	188.15	△31.39
株価 (円)	1,676円 2024年3月末日	1,107円 2025年3月末日
ROE (%)	5.90	-0.92
ROIC (%)	5.70	2.99
PER (倍)	9.49	-37.5
PBR (倍)	0.47	0.31

## (3)キャッシュフロー

単位:百万円



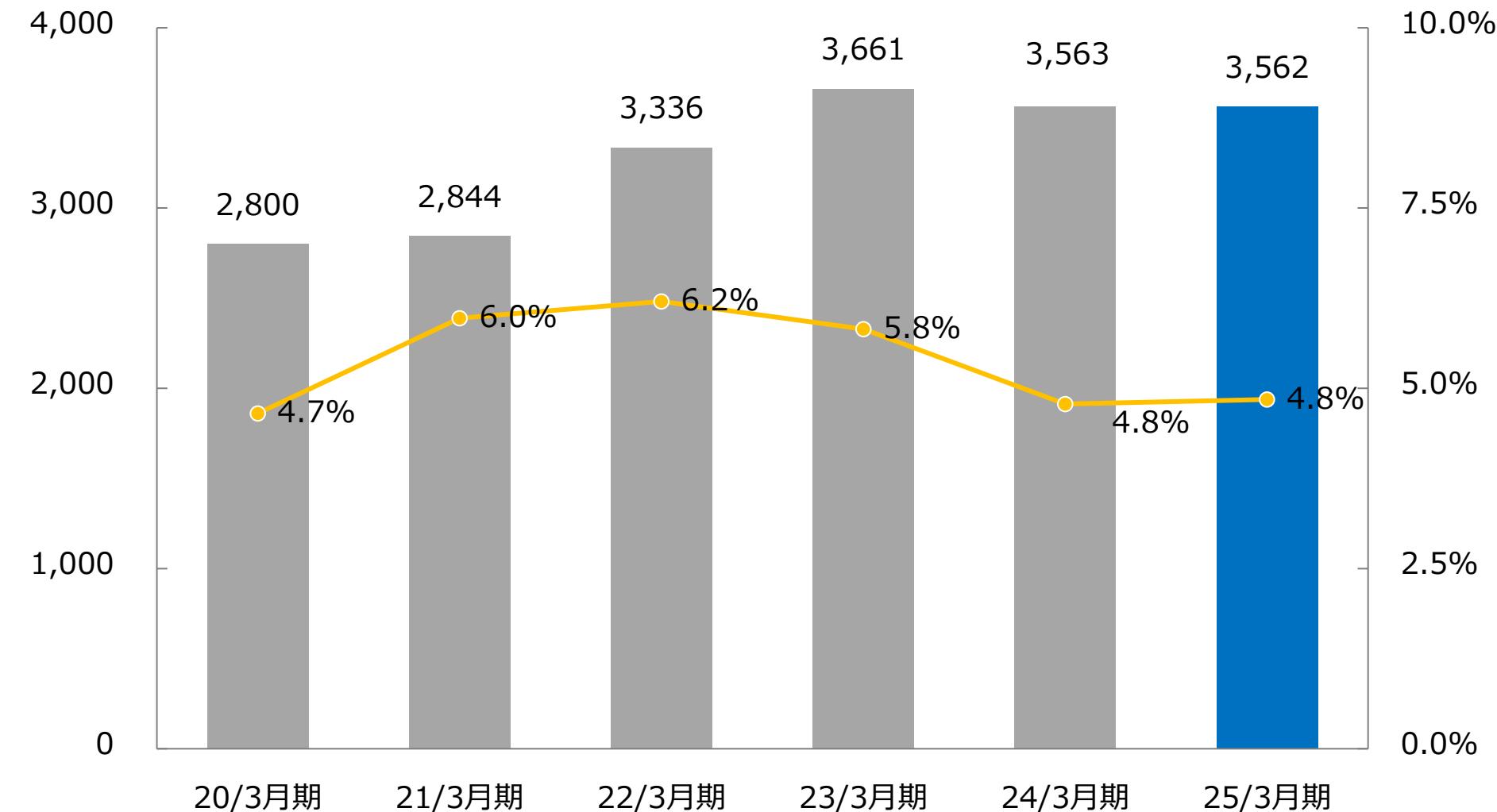
	20/3月期	21/3月期	22/3月期	23/3月期	24/3月期	25/3月期
■ 営業活動によるキャッシュフロー	3,466	3,060	1,874	2,911	7,111	5,892
■ 投資活動によるキャッシュフロー	(3,404)	(1,962)	(1,650)	(2,784)	(3,260)	(3,915)
● フリー・キャッシュフロー	62	1,098	224	127	3,851	1,977

# (4) 減価償却費

単位：百万円

■ 減価償却費

● 売上高比率



# (5)自己資本比率

