



2024年5月30日

各位

会社名 三協立山株式会社
代表者名 代表取締役社長 社長執行役員 平能 正三
(コード番号 5932 東証プライム市場)
問合せ先 広報・IR部長 原田 得治
(TEL 0766-20-2332)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、本日開催の取締役会において、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るために、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、方針・目標及び取り組みを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 現状分析 (2024年1月11日開示済み)

当社は、2021年7月に長期ビジョン「VISION2030」を掲げ、その実現に向けた第1段階として中期経営計画(2022年5月期～2024年5月期)を策定し、具体的な取り組みを進めてまいりました。

こうした中、当社のPBR(株価純資産倍率)は2014年5月期以降、1倍を下回る水準で推移しており、要因は、過去からの収益性、中長期での成長戦略が株主・投資家の皆様からご評価を得られていないことであると分析しております。

2. 方針・目標

新たな中期経営計画(2025年5月期～2027年5月期)において、収益基盤の構造改革による収益力の向上、持続的な成長に向けた積極投資、安定的な株主還元の実現による企業価値向上を目指します。

中期経営計画期間は、低収益事業の再構築費用に加えて、成長投資による償却負担増によって、収益が伸びにくい期間であることから、最終年度の2027年5月期はROE(自己資本利益率)6%以上を目標として、VISION2030最終年度の2031年5月期はROE10%以上、PBR1倍を上回る水準にすることを目標といたします。

3. 取り組み

①低収益事業の健全化

- ・構造改革による固定費圧縮
- ・価格適正化による収益改善
- ・強化領域へのシフト

②成長期待の信頼獲得

- ・自動車分野での事業拡大に向けた積極投資
- ・半導体産業やインフラ需要によるアルミ採用拡大

③還元方針

- ・中期経営計画期間内は、1株あたり25円を下限とする安定的かつ継続的な配当

④IR活動の充実による投資家との積極的な対話

詳細は、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

なお、中期経営計画の詳細につきましては、2024年7月に公表いたします。

以上



資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応について

2024年5月30日

(1) 現状分析

- ①売上高・営業利益
- ②事業別営業利益率
- ③PBR・ROE

(2) 課題認識

(3) 資本コストを踏まえた経営目標と還元方針について

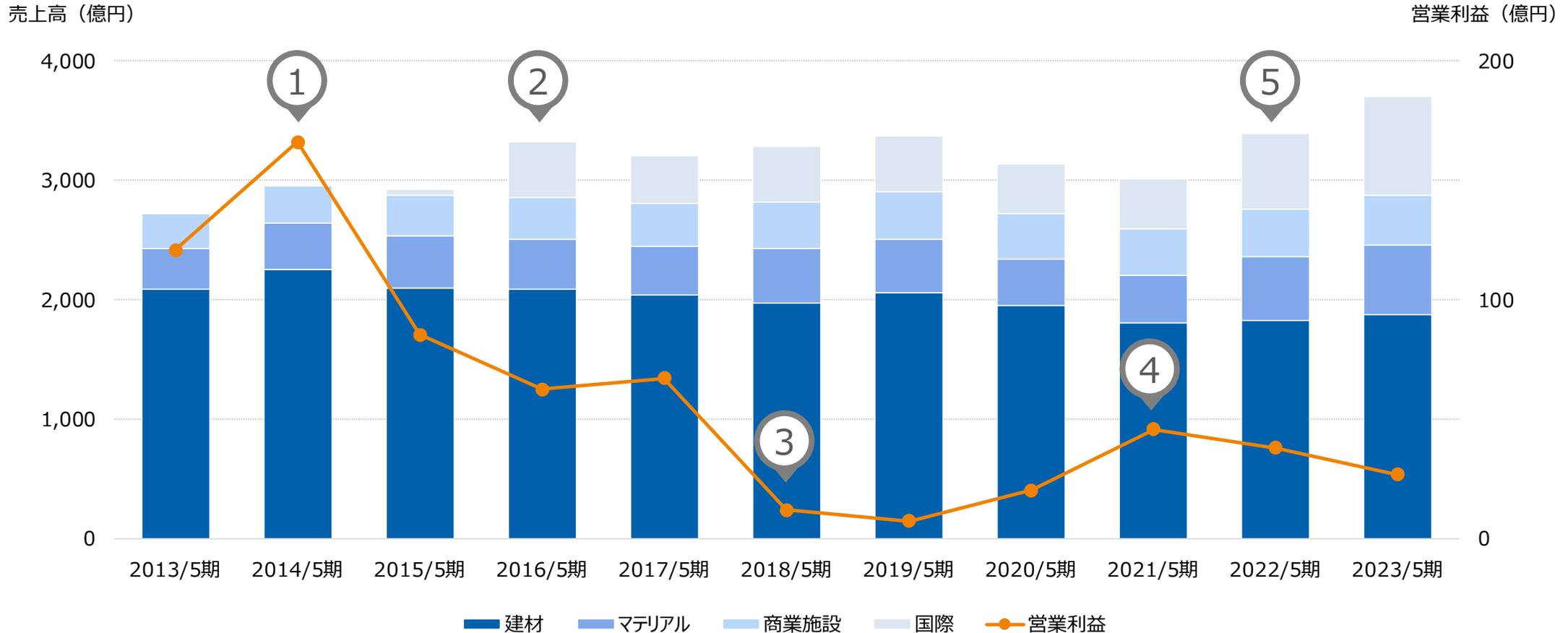
(4) 具体的な取り組み

- ①低収益事業の健全化 | 建材事業
- ②低収益事業の健全化 | 国際事業
- ③成長期待の信頼獲得 | マテリアル事業
- ④資本政策

(5) 企業価値向上に向けた目標と取り組み

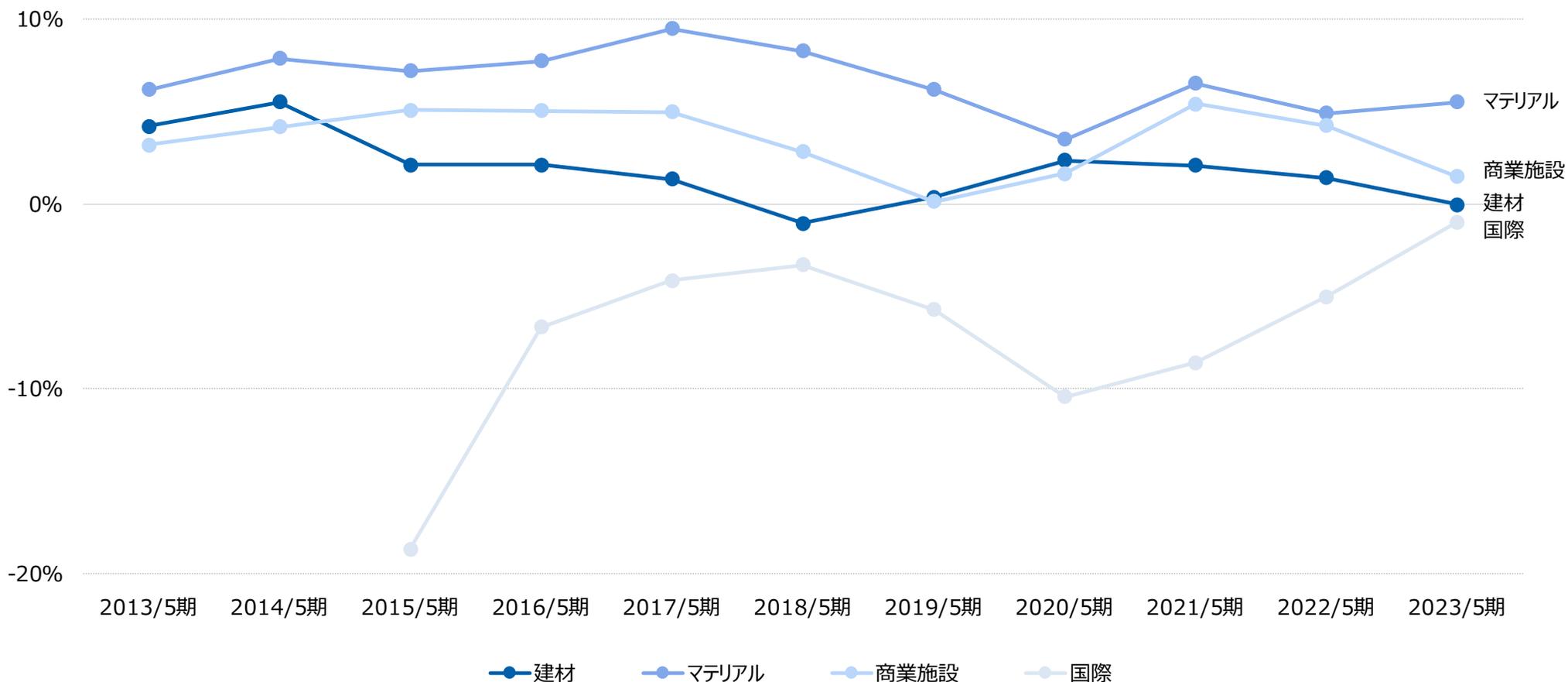
(6) 中期経営計画の位置づけ

(1) 現状分析 | ①売上高・営業利益



売上高と営業利益の変化点

- ① 消費増税 (5%→8%) による駆け込み需要
- ② 国際事業の売上高を通期で計上
- ③ 建材事業と国際事業の収益悪化 以降3期連続当期純利益赤字
- ④ 国内3事業 (建材・マテリアル・商業施設) の収益改善
- ⑤ アルミ地金市況の連動などによるマテリアル事業・国際事業の売上高増加

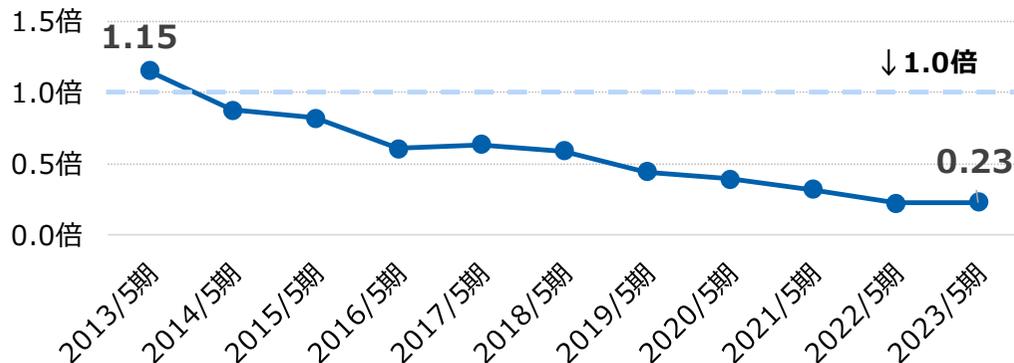


低営業利益率の要因

『①国際事業の低利益継続』 『②建材事業の利益水準が未改善』

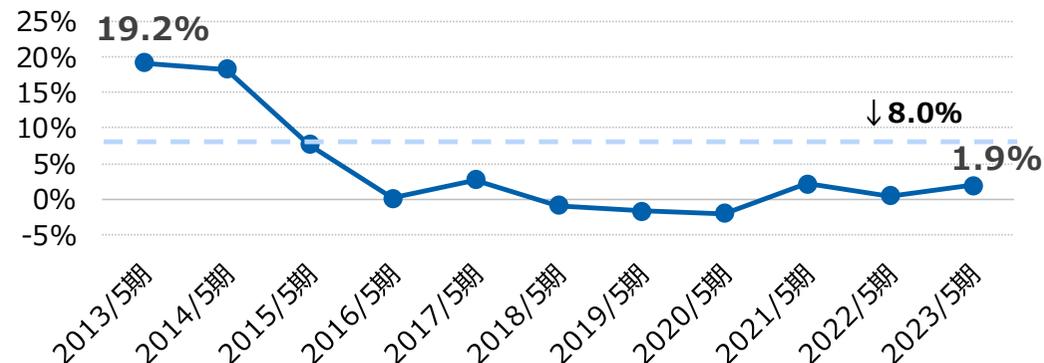
PBR推移

過去10年間1倍割れが継続



ROE推移

低収益事業の改善進まず依然低位



2023年5月期実績

PBR(0.23倍)

ROE (1.9%)

PER (12.2倍)

売上高純利益率 0.4%

総資産回転率 1.3回

財務レバレッジ 3.2倍

収益性の早期改善が不可欠

資産効率は今現状以上へ

財務レバレッジは改善が必要

中長期での成長期待が低い

低PBRの要因

『①収益性の低さ』 『②成長期待の低さ』

低PBRの要因 『①収益性の低さ』 『②成長期待の低さ』

課題①：低収益事業の健全化

«これまでの取り組み»

- 建材事業では中長期での市場縮小を踏まえた資源シフトと構造改革
- 国際事業は欧州子会社でのEV化需要取り込みとコスト削減
- 原価上昇や市場停滞など、急激な市場変化に対する機動的な対応強化

➔ **低収益事業の早期再生**

課題②：成長期待の信頼獲得

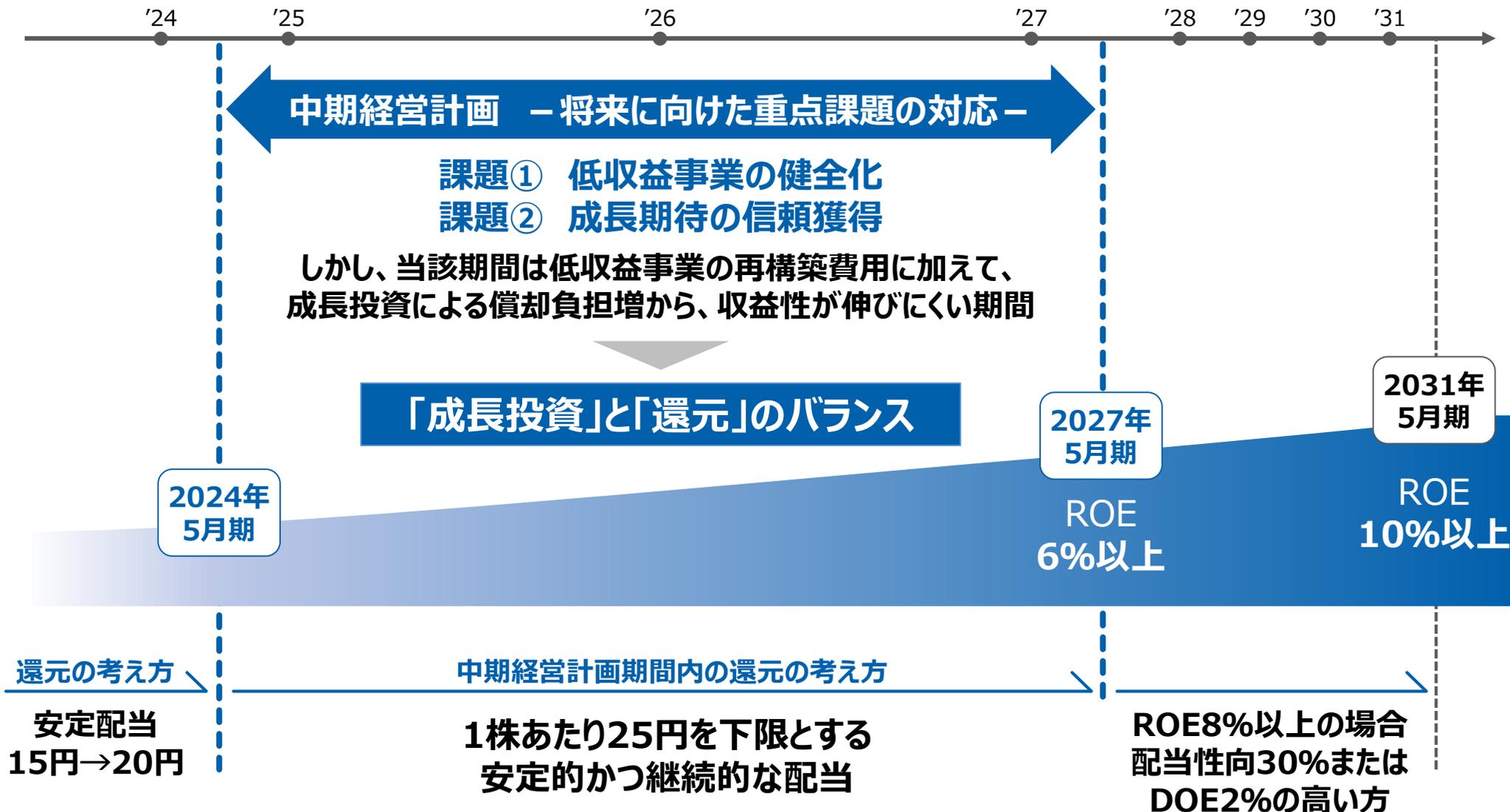
- 現状の中長期計画において、どの分野で成長を目指すのかが分かりづらいことや、その分野での成長を裏付ける投資計画などが不明瞭
- 中期経営計画などで掲げた収益目標値に対して市況影響で実績値が未達となることが多い

➔ **成長分野へ積極的な投資を進め、確実なリターンを獲得**

➔ **外部環境に左右されにくい安定した収益力の確保**

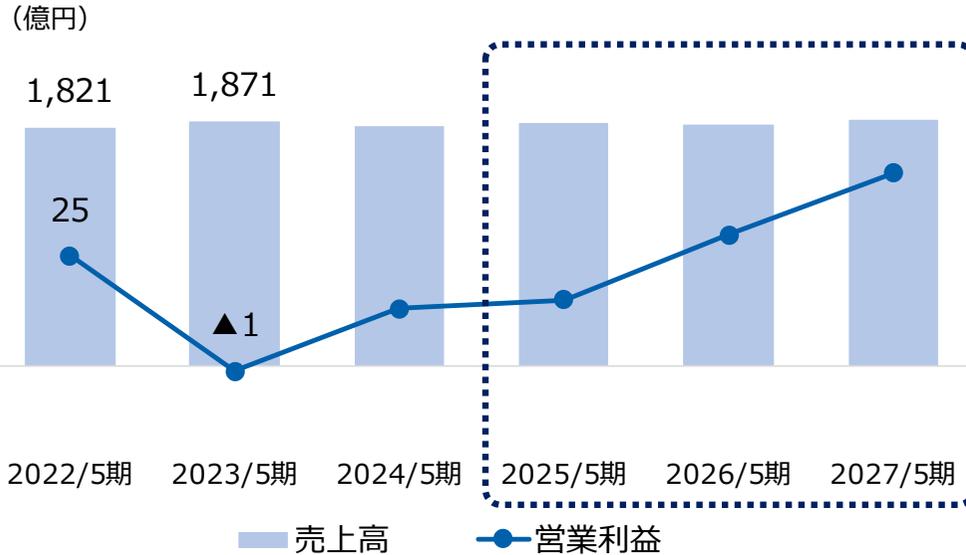
(3) 資本コストを踏まえた経営目標と還元方針について

当社の株主資本コストは8%を超えるものと認識しているが、
中期経営計画期間内においては、収益基盤の再構築と成長投資を優先し、
最終年度ROE6%以上、2031年5月期にはROE10%以上を目指す



① 低収益事業の健全化 | 建材事業

建材事業の業績推移



主な取り組み

戦略事業 強化領域へのシフト

リフォーム市場・非住居木造市場の対応強化

- マンション改修の取り込み
- 大型補助金制度の活用
- 流通店との協業による総合販売の促進

エクステリア商材の領域拡大

- 公共分野や産業分野など住宅市場以外の新しい領域の開拓
- 営業担当増員



収益基盤

販売網の拡充・整備

- 流通支援システムを基盤としたサポート機能強化
- バックオフィス体制の充実

付加価値商品の市場投入

- カーボンニュートラル、レジリエンス対応商品強化
- 差別化商品の拡充



価格適正化

- エネルギー価格、物流費、労務費などの上昇による価格転嫁

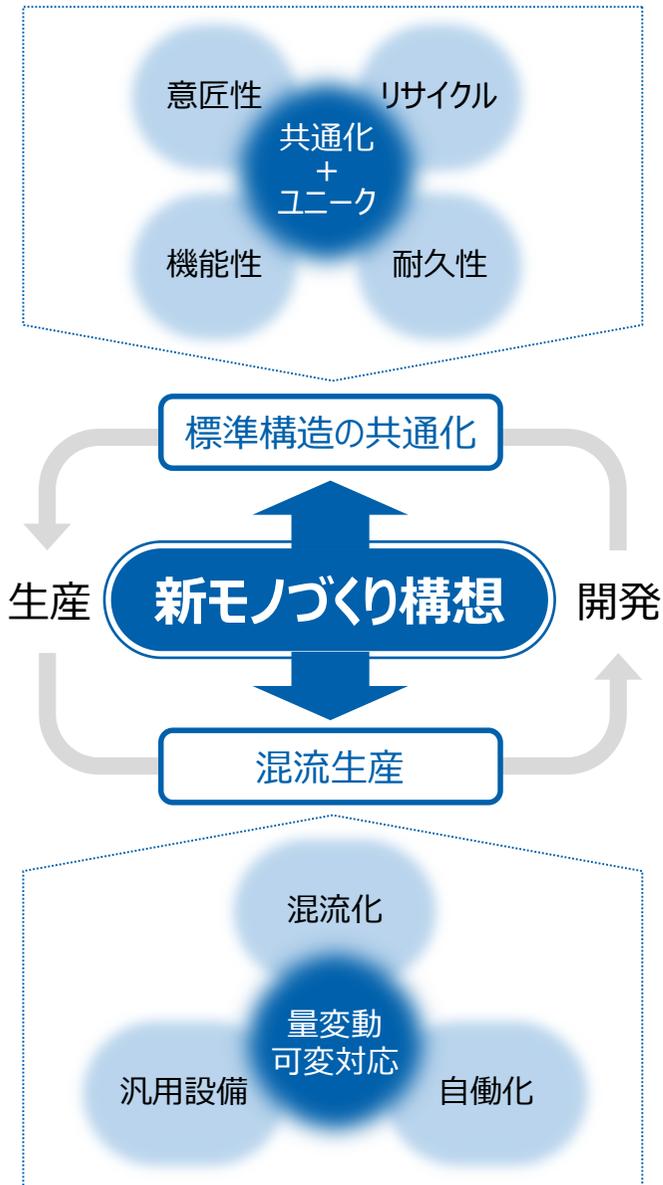
建築市場環境

新築需要の長期的な減少傾向に加え、建築コストの上昇による消費マインドの低下によって、新築の減少が加速する見通し

	新築	既築
住宅		<ul style="list-style-type: none"> ● マンション改修 ● 断熱改修
非住宅	<ul style="list-style-type: none"> ● 木造化シフト 	

量から質へ

将来を見据えた新しいモノづくりの実現



基幹サッシの集約

- マディオ、アルジオを新サッシへ統一
- 省エネ義務化適合以上の断熱性能値の実現
- 現行のハイスペックサッシを継承した機能性とレジリエンス性

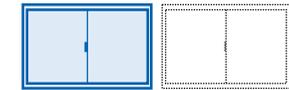
サッシ

2 シリーズ



集約

1 シリーズ



混流生産による生産拠点集約

- 新技術導入による住宅用・ビル用サッシの混流化
- 汎用設備による設備転用率拡大
- ロボット化推進による自動化率向上

建材事業 7 工場



集約

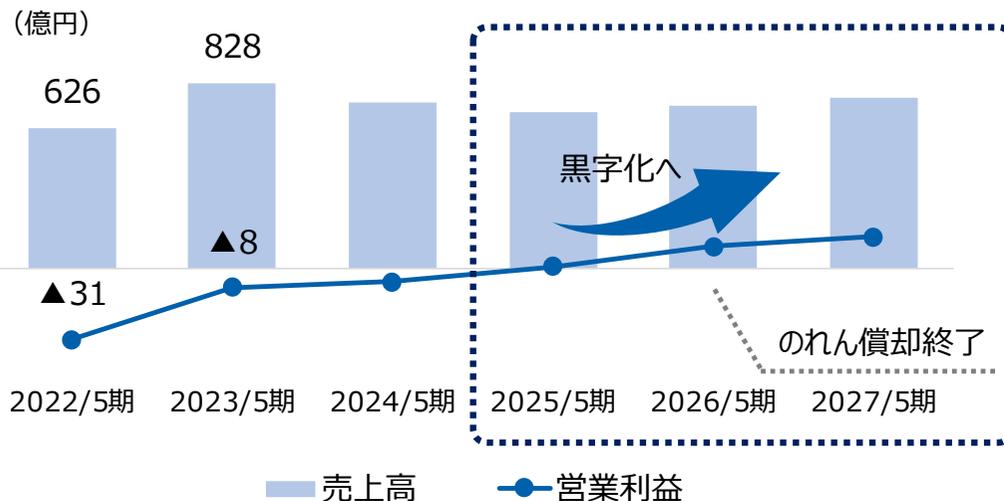
5 工場



固定費圧縮

- 間接業務の効率化
- 固定資産のスリム化

国際事業の業績推移



主な取り組み

欧州 自動車・鉄道・航空向けアルミ押出型材に強み
高収益体質の確立と事業の安定化

収益改善

- 価格適正化
- シナジー効果の追求
- 高付加価値案件の獲得

ポートフォリオの最適化

- 自動車の需要変動リスクへの対応
- 需要変動時の短期案件獲得能力の強化
- 顧客市場の多様化の促進

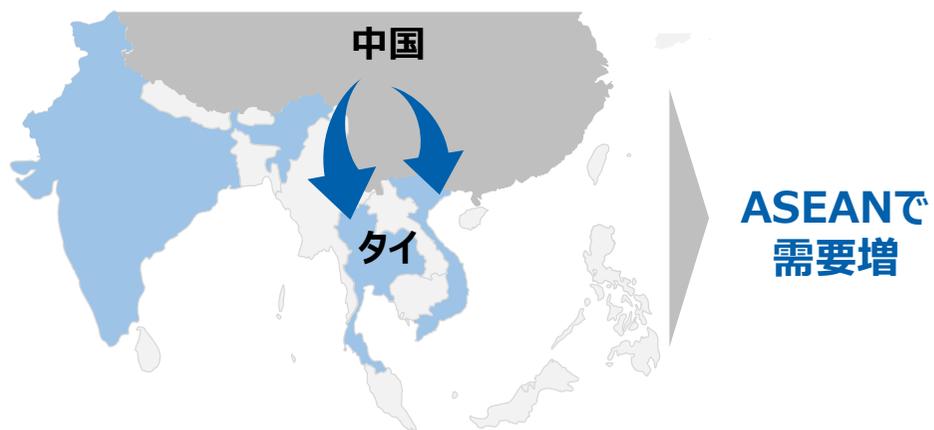
固定費圧縮

- 継続的な製造原価削減の取り組み
- 販売管理費の抑制・最適化

ASEAN事業環境

中国における地政学リスクの高まりや、政策環境の不確実性等によるサプライチェーンの多元化

- ・主要国企業のASEANへの生産シフト
- ・中国EV・電機メーカーの進出が増加



タイ 自動車・電機など産業向けアルミ押出型材に強み

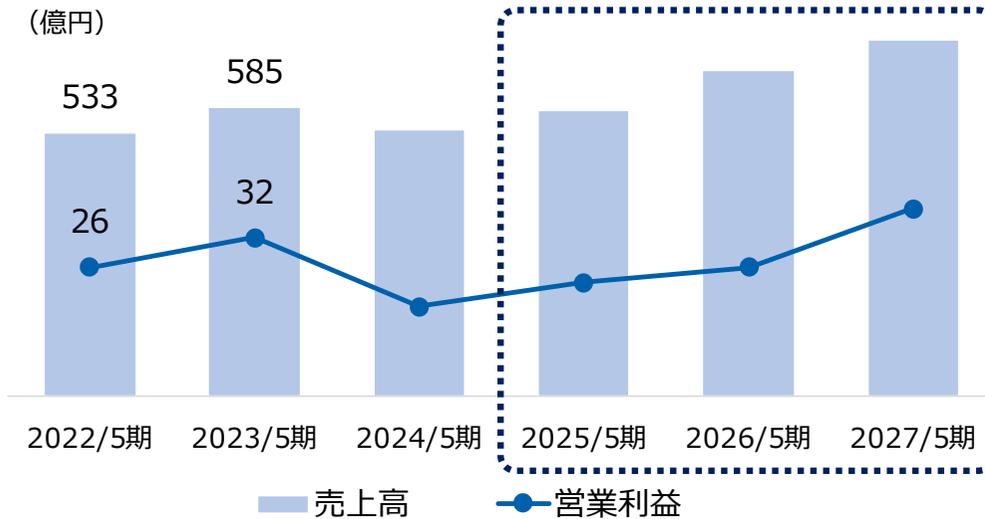
積極的な事業展開によるさらなる増益へ

旺盛な需要への対応

- 大型案件獲得による事業拡大
- アルミ押出型材の供給能力増強
- 欧州、日本とのシナジー（技術、顧客基盤など）

③成長期待の信頼獲得 | マテリアル事業

マテリアル事業の業績推移



成長分野の取り組み

自動車分野への対応

自動車需要

本格的なEVの普及期を迎える

- EV化に伴う車体の軽量化ニーズ
・軽量、リサイクルに適したアルミの需要拡大
- EVシフトによるサプライチェーンの構造変化
・新たな系列の構築、地産地消

アルミ押出型材の需要増

一般機械・インフラ需要への対応

対応力を生かしたアルミ型材加工品の取り込み

半導体産業

- デジタル化の進展
- 車載半導体需要の増加
- 省電力化に貢献するパワー半導体
- サプライチェーンの国内回帰、政府支援が加速

半導体製造工場の新設や増設により
一般機械向けアルミ押出型材の需要増

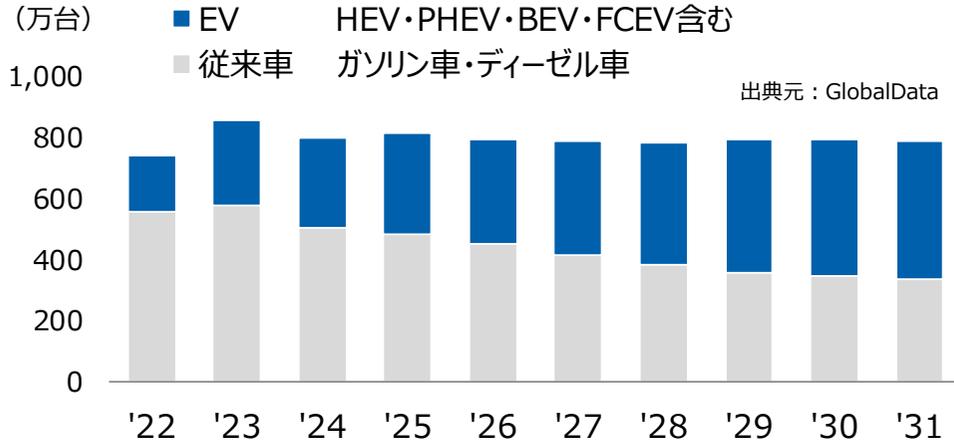
インフラ需要

- 交通、物流などインフラへの投資ニーズの増加
- 建設後50年以上経過した道路橋などインフラの大規模修繕

アルミに適した構造設計の開発、製作技術革新により
建設資材としてアルミ採用拡大が期待

国内事業環境

国内自動車台数



事業戦略

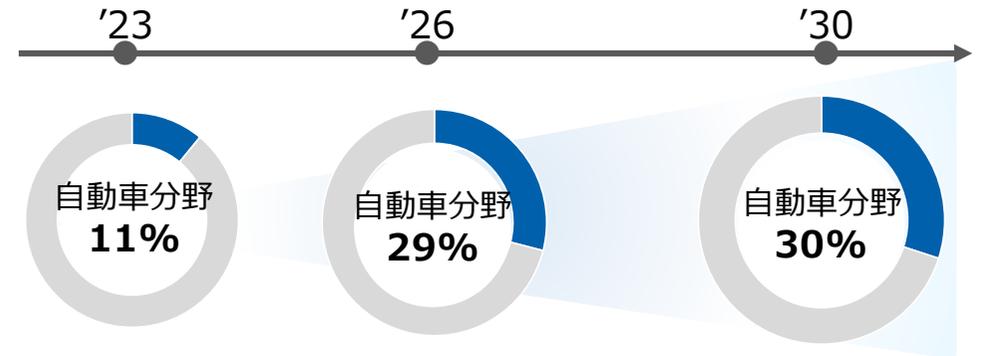
EVを軸に強みを生かした事業展開

お客様が求める魅力的な価値の提供

- 注力案件を継続的に獲得できる体制強化
- 大型設備の確実な立ち上げと原価低減活動の強化
- グローバル展開の推進

売上高構成比

自動車分野の拡大 | アルミ押出型材



マテリアル事業の強み

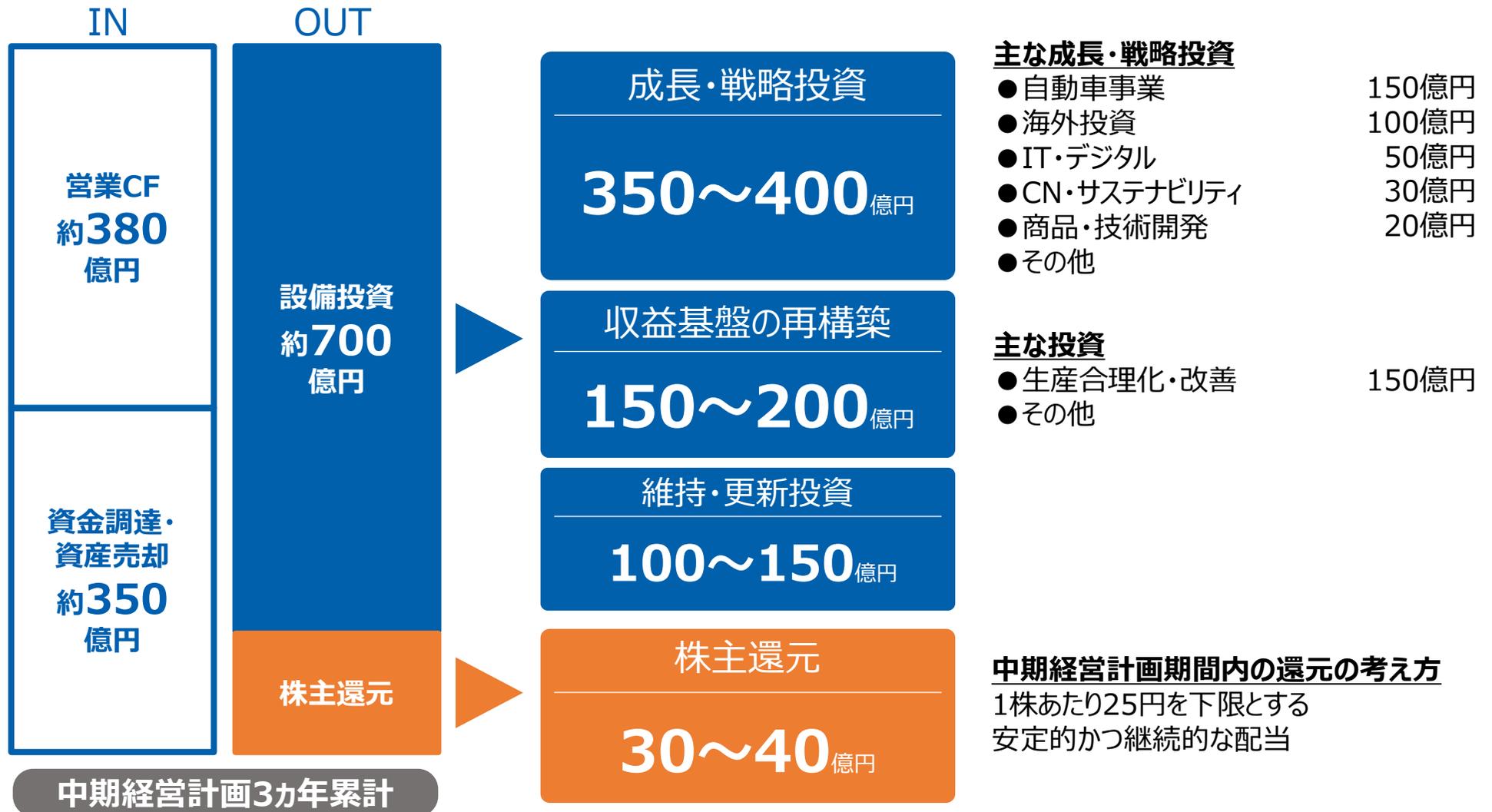
素材開発から鋳造、押出、加工



投資

新工場/大型押出機	120億円	2025年稼働開始
自動車用加工設備	30億円	2025年稼働開始
アルミリサイクル溶解炉	20億円	2026年稼働開始

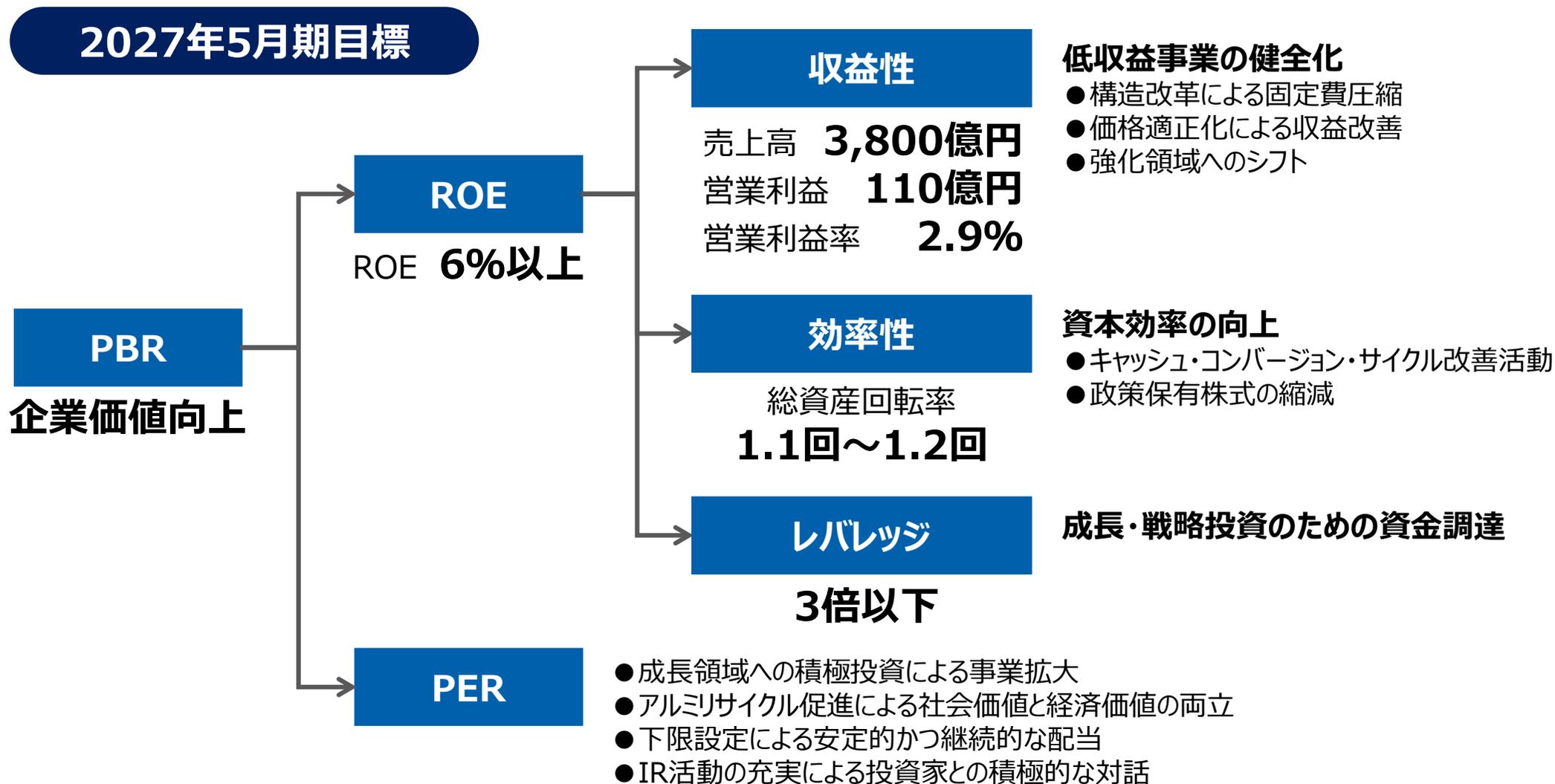
営業CFおよび資金調達・資産売却を原資として、
収益基盤の再構築と成長・戦略投資を優先した上で、安定的な株主還元を実現する



中期経営計画3カ年累計
2025/5期~2027/5期累計

(5) 企業価値向上に向けた目標と取り組み

収益基盤の構造改革による収益力の向上、持続的な成長に向けた積極投資、
安定的な株主還元の実現による企業価値向上を目指す



VISION2030の実現を目指し、構造改革と成長の実践ステージと位置づける



安定収益を確保し成長軌道に乗せる