

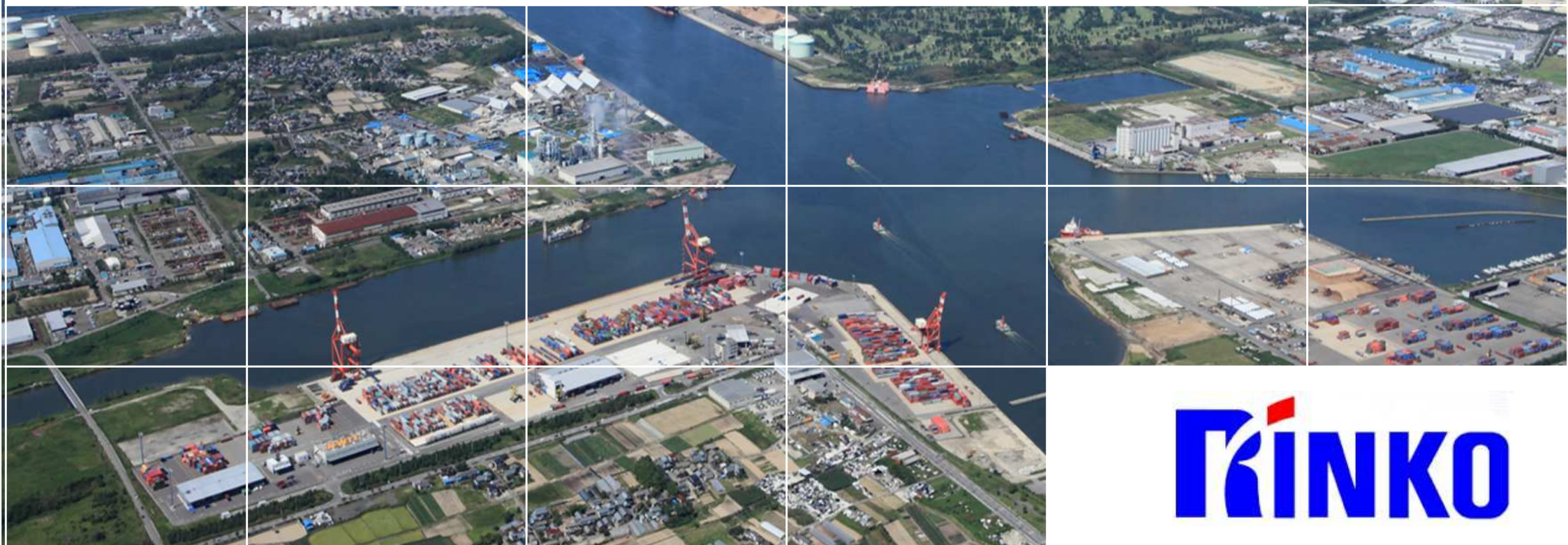
# 中期経営計画 (2024年度～2026年度) 進捗報告

## 株式会社リンコーコーポレーション

(コード番号 9355 東証スタンダード市場)

URL <https://www.rinko.co.jp>

2025年6月2日



**RINKO**

# 目次



目次	1
1. グループパーパス	2
- リンコーグループ パーパス	3
2. 過年度実績（2020年度～2024年度）	4
- 連結業績推移	5～6
- セグメント部門別利益の推移	7
3. 中期経営計画（2024年度～2026年度）	8
- 中計経営計画の課題	9
- 中期経営計画の最終年度 収益目標	10
- 中期経営計画の最終年度 投資収益性の指標と目標	11
- 中期経営計画の各セグメント部門 目標と取組の進捗	12～15
- 資金配分の計画と配当方針	16～17
- 人的資本、サステナビリティの取組 進捗状況	18

# 1. グループパーパス

# リンコーグループ パーパス



**みなと から今を支え、明日を拓く。**

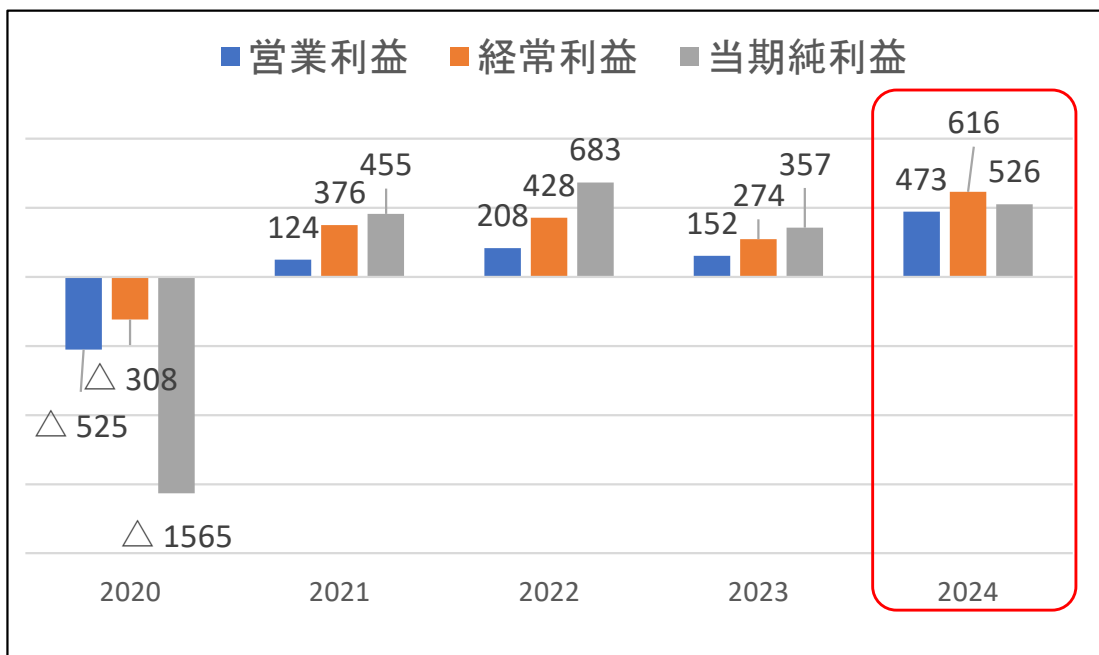
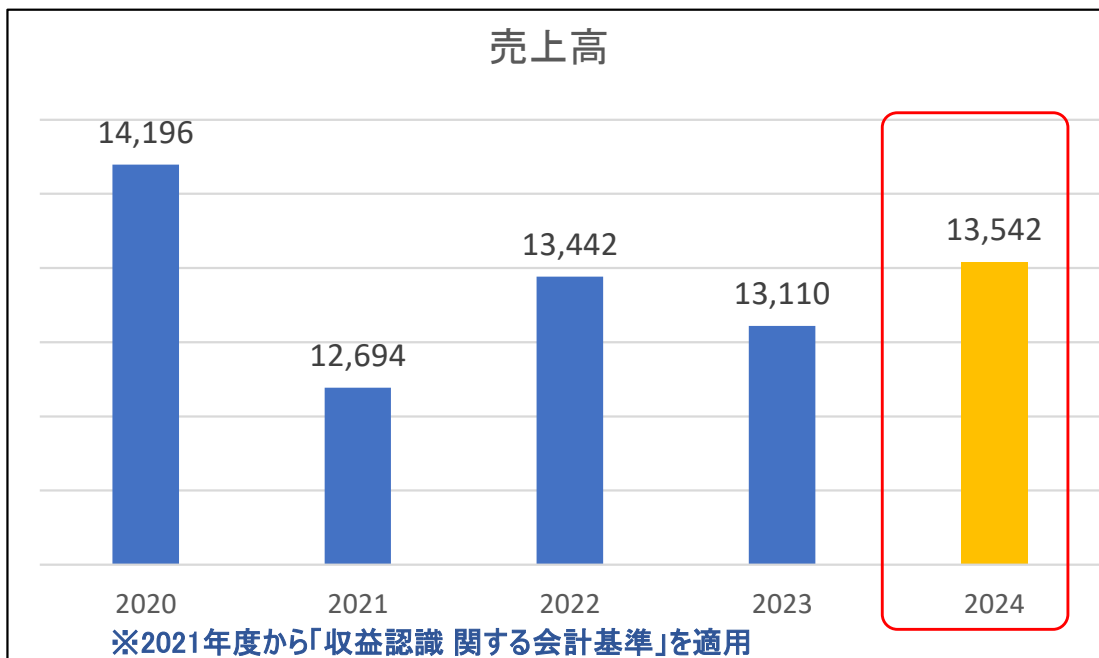
このパーパスは

当社の原点であり、長い年月を共に歩んできた「みなと」から  
人々の暮らしを支え、明るい未来を切り拓くために、  
果敢にチャレンジしていく、という思いを込めております。

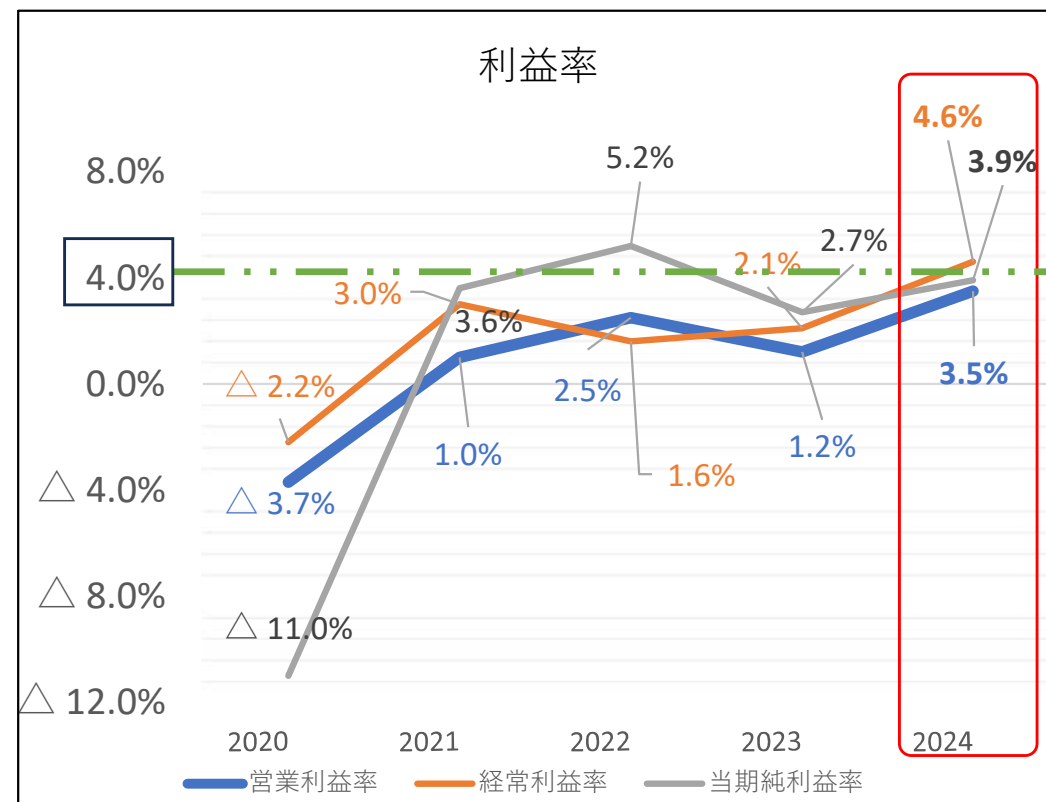
当社は、2025年5月に創立120周年を迎えました。  
このパーパスのもと、全てのステークホルダーの皆様と共に、  
新たな歴史を刻んでまいります。

## 2. 過年度実績(2020年度-2024年度)

# 連結業績推移(2020年度～2024年度)①



- 中計初年度(2024年度)  
前期比増収、増益  
運輸部門、ホテル営業部門が堅調
- 各利益率も前期比で改善  
営業利益率 3.5% ➡ 目標4%  
運輸部門の収益が黒字転換  
「稼ぐ力」の基盤を一層強化する

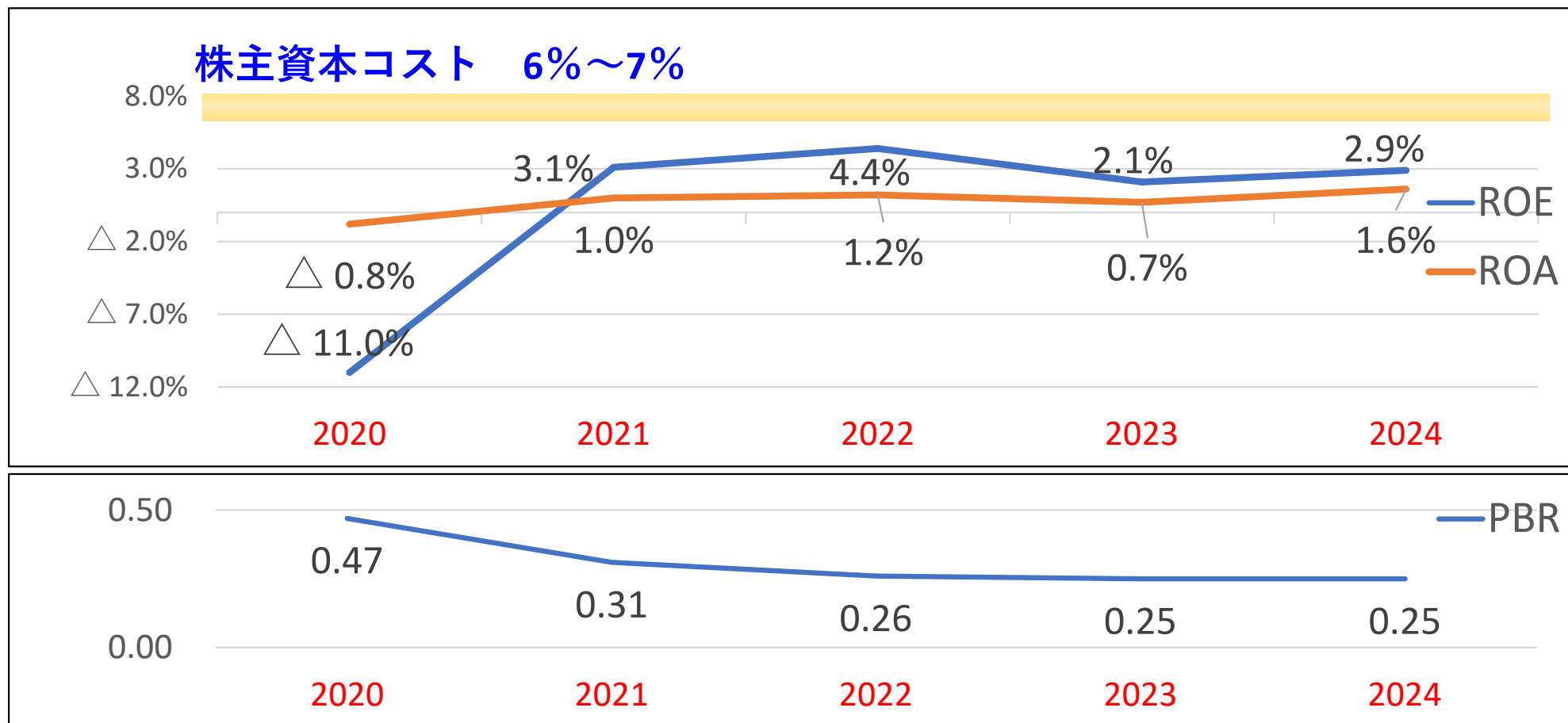


# 連結業績推移(2020年度～2024年度)②

## \*株主資本コスト\*

当社の株主資本コストは6%～7%と認識 (CAPM方式で算出) → 国債利率上昇で前年度から1%程度アップ

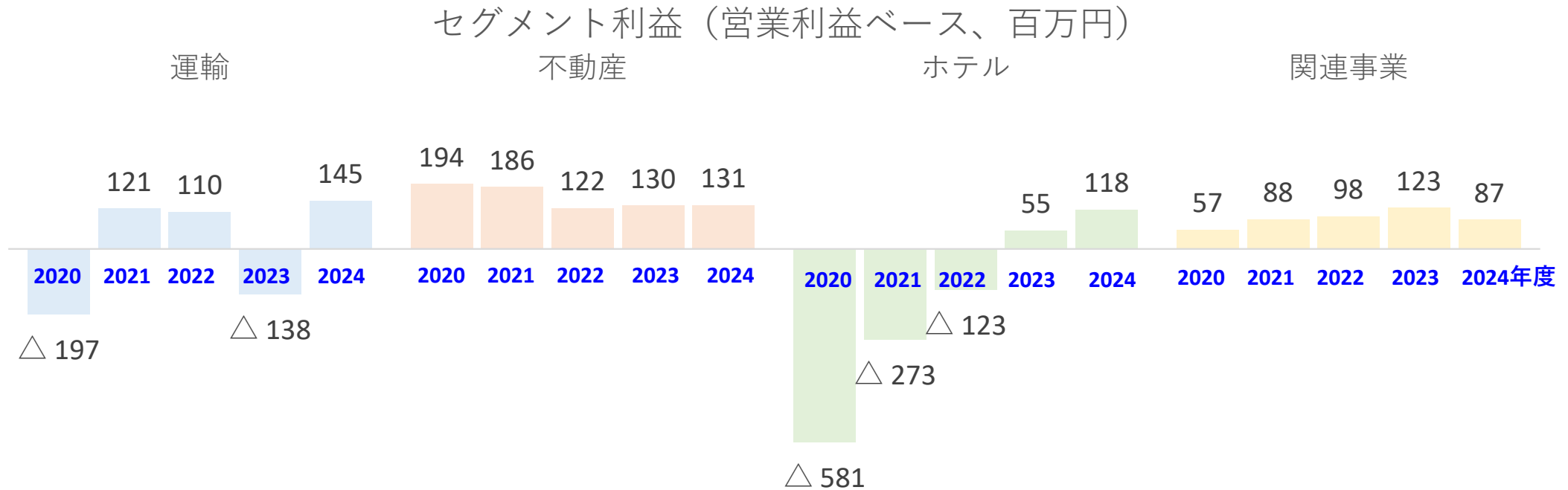
※CAPM(資本資産評価モデル、Capital Asset Pricing Model)は、株主資本コストを算出する1つの方法



## ROE ROA PBRの状況

- ◆ ROEが、当社の株主資本コストを下回る状態 → PBR(株価純資産倍率)が低い1つの要因  
(ROE=自己資本当期純利益率 → 決算短信(連結)の数値を使用)  
(PBR=期末株価/一株当たり連結純資産 → 決算短信(連結)をもとに算出)
- ◆ 収益性安定向上、ROE改善のため、投下資本収益性を示すROAの向上が必要  
(ROA=総資産経常利益率 → 決算短信(連結)の数値を使用)

# セグメント部門別利益の推移(2020年度～2024年度)

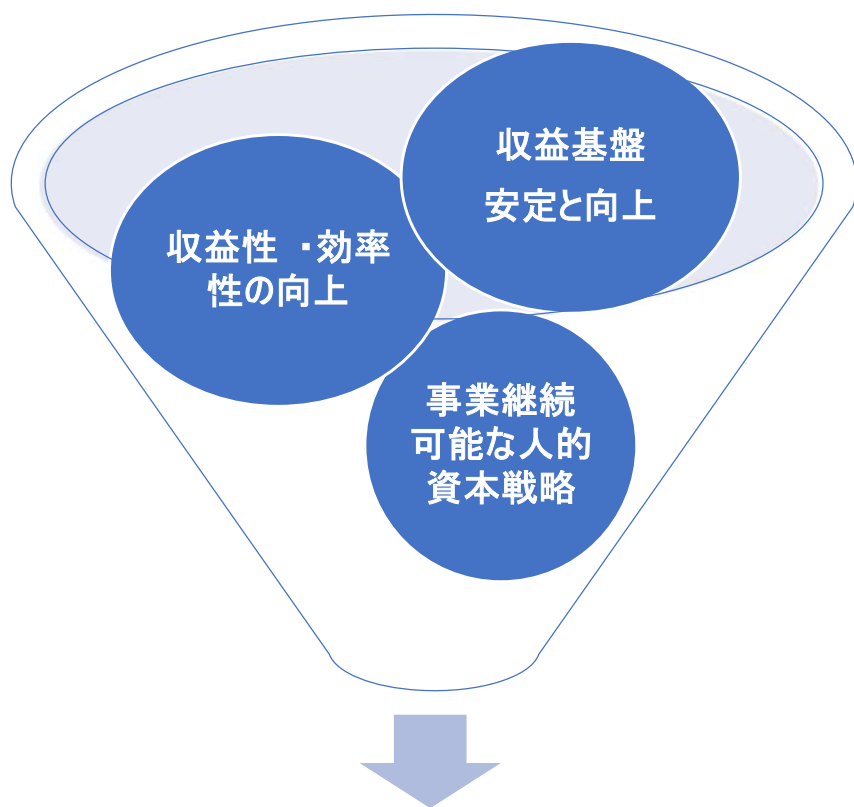


- ✓ 運輸部門 : 港湾荷役料金見直し、スポット重量物の取扱い増加で2024年度黒字確保、コンテナ数量の伸び悩みが続く
- ✓ 不動産部門 : 商品土地の販売苦戦、賃貸案件増加でカバー
- ✓ ホテル部門 : 宿泊、レストランを中心に堅調に推移
- ✓ 関連事業部門 : 機械整備事業の人手不足で稼働率低下  
木材リサイクルの労務コスト上昇で部門利益が減少

※2024年度に報告セグメントの区分を変更しており、当期の決算短信では2023年度の数値を組み替えて表示しておりますが、本資料では、前期のセグメント数値をそのまま表示しております。次項以降も同様です。

# 3. 中期経営計画(2024年度-2026年度)の進捗

運輸部門を中心に「稼ぐ力」の基盤を揺るぎないものにするため、次の課題に取り組めます



「稼ぐ力」の基盤を強固に

## ➡ 運輸部門の収益基盤の安定と向上

- ・再生可能エネルギーに関連した貨物を獲得し主要貨物を増やす
- ・地方港の利便性を活用し環境負荷低減に結びつく物流サービスの強化

## ➡ 自社資産・人材の強みを活かし収益性・効率性を向上

- ・各セグメント部門の資産の特性を活かし各セグメント利益・資産効率性(ROA)を高める
- ・政策保有株式の縮減をさらに進め総資産をスリム化

## ➡ 事業継続可能な人的資本戦略の実施

- ・社員の働きがいを高める取組みの推進

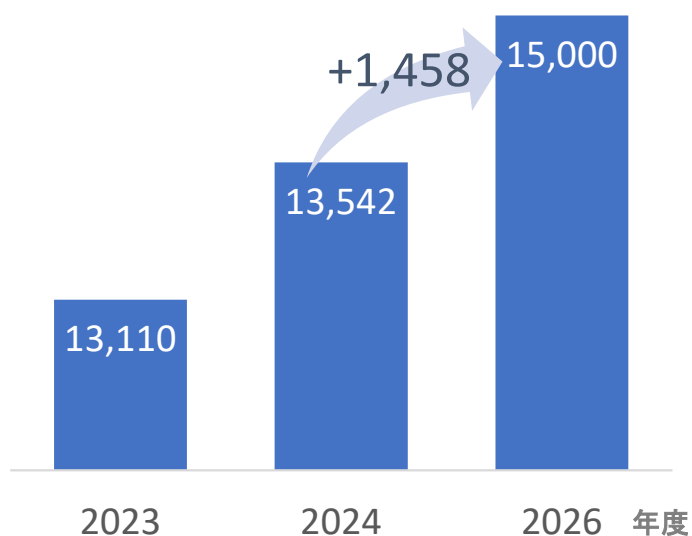
2024年度の業績を踏まえ、**2025年度**も  
上記3つの課題への取組を継続

# 中期経営計画の最終年度(2026年度)収益目標

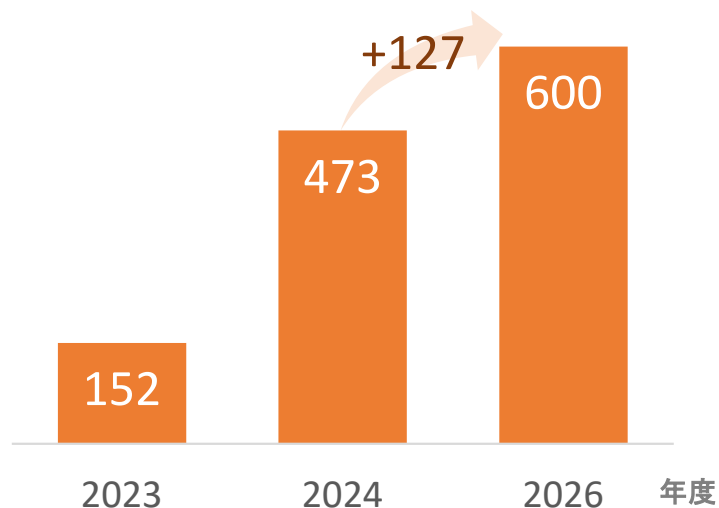


「運輸部門」を中心に収益力を早期に回復させ、  
グループ全体の収益基盤を強固にする

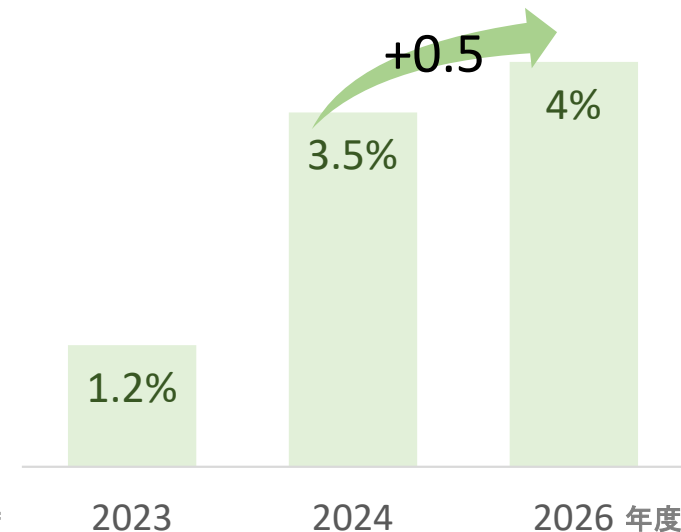
売上高 (単位:百万円)



営業利益 (単位:百万円)



営業利益率 (単位: %)



## 2026年度目標

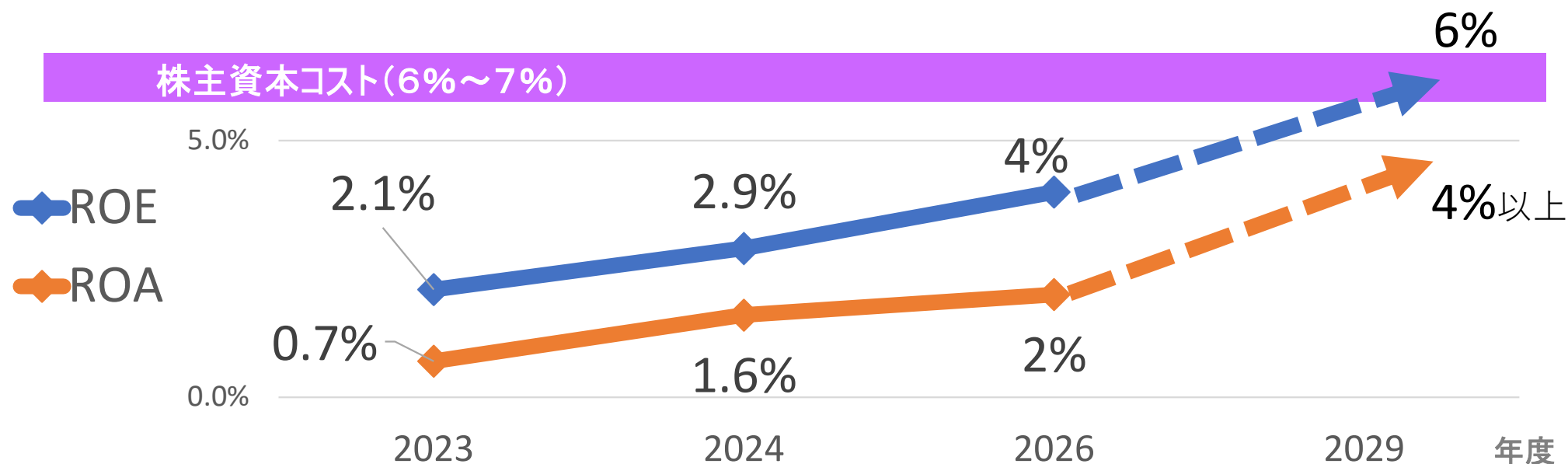
**連結営業利益 6億円、連結営業利益率 4%到達**

◎連結売上高 ➡ 今後2年間で**14億円以上の増収**

◎連結営業利益 ➡ 今後2年間で**1億円以上の増益** ➡ 当期純利益アップ ➡ **ROE上昇へ**

各セグメント部門利益(営業利益ベース) ➡ 1億円以上維持し、営業利益を底上げ

# 中期経営計画の最終年度(2026年度) 投資収益性の指標と目標



2026年度末までに**ROE 4% (2023年度比プラス2%)**を目指す

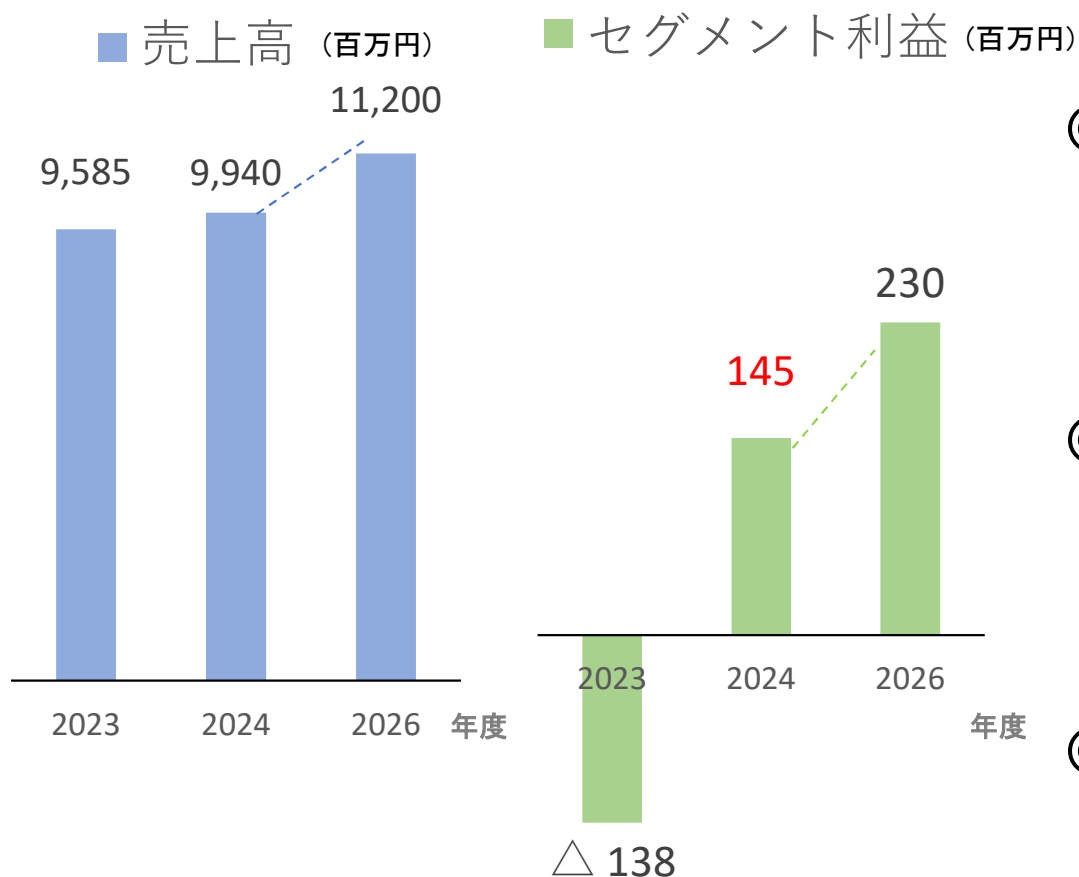
2026年度末に**ROA 2% (2023年度の3倍程度)**を目指す  
各セグメント利益の向上の取組みを進める

次期中期経営計画(2027年度~2029年度)  
**エクイティプレミアム(ROE)>株主資本コスト)確保 ROEは6%以上**を目指す

2024年度 ➡ ROE,ROAともに前年度から上昇

## 【運輸部門】

### セグメント損失から3年後、 2億円の黒字を目指す



(売上高は、セグメント間取引除く)

#### 2024年度 黒字転換

荷役料金改訂、重量物(鉄道車両、  
風力設備のスポット獲得寄与

#### 2025年度

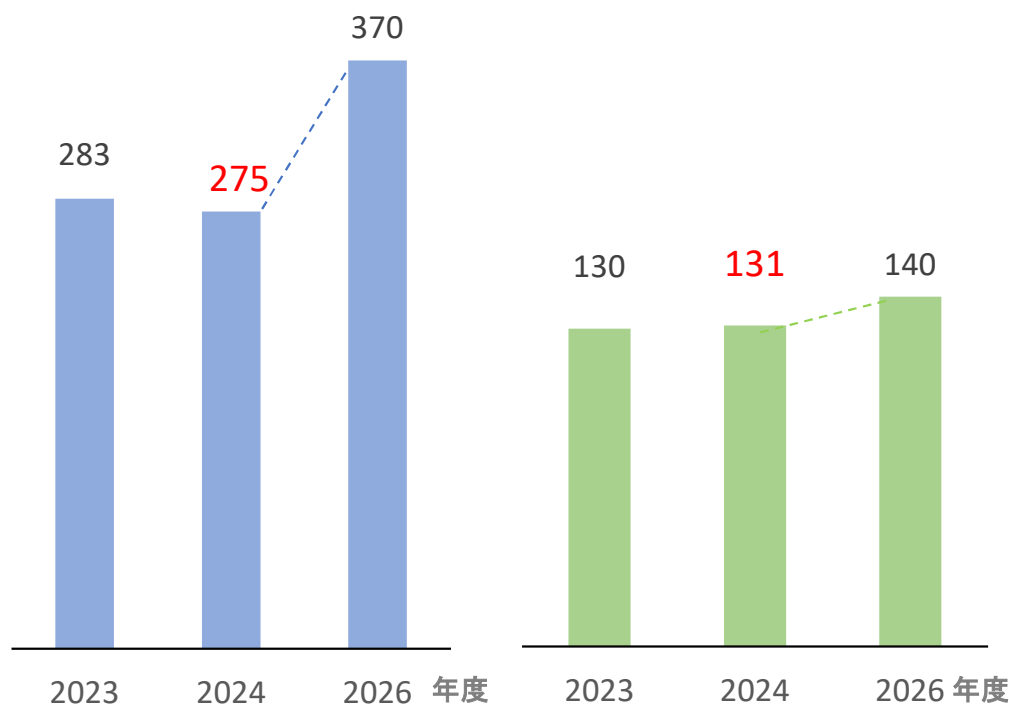
コンテナ貨物増加の取組を一層強化  
一般貨物のスポットは確実に取り込む

- ◎新潟港の利用が予定される貨物の獲得  
当社が新潟港で長年培った荷役技術を活かし、  
**再生可能エネルギー貨物**等の獲得を目指す  
(バイオマス燃料、洋上風力設備等の重量物)
- ◎**内航フィーダー船**の利用拡大  
新潟/博多・門司を結ぶ内航フィーダーを起点に  
アジアを中心に結ぶコンテナサービスの営業強化で  
貨物増加と温暖化ガス削減に取り組む
- ◎**港湾施設、経験豊富な人材**を活かす  
臨港埠頭・自社倉庫や豊富な荷役経験・物流  
知識を持つ人材を活かし、物流ニーズに最大限  
応えるサービスを提供し、貨物量を増やす

## 【不動産部門】

### 賃貸不動産の入替を進め、 収益アップを目指す

■ 売上高 (百万円)    ■ セグメント利益 (百万円)



(売上高は、セグメント間取引除く)

2024年度 前期並み

商品土地の販売が低調

短期の賃貸契約増やしカバー

2025年度

自社不動産の有効活用も継続

不動産新規開発は、建設コスト上昇のため  
慎重に判断する

太陽光発電の準備進めるが、電力会社による  
接続連携に時間かかる見込み

◎高収益につながる賃貸不動産の取得  
低収益不動産の売却と高収益不動産の入替

◎自社施設・所有土地を利用した再生可能  
エネルギー(太陽光など)の発電・売電事業開始

◎人口減少の中でも強いニーズある不動産開発  
特定の利用者対象の社会福祉施設の開発  
➡建築コストの上昇で、慎重スタンスで臨む

## 【ホテル営業部門】

クラウンプラザのブランドを活かし、  
3年後セグメント利益 1.5億円  
到達目指す

2024年度

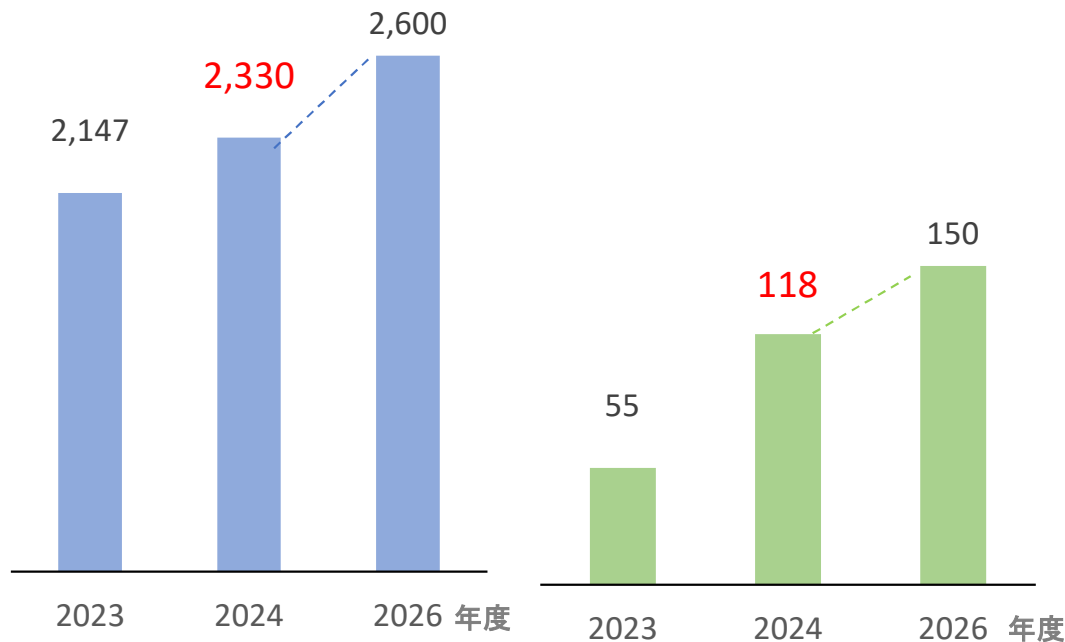
宿泊、レストラン・バー、宴会 全て堅調に推移

2025年度

中高層階の客室改装完了。単価アップ図る  
料理のクオリティー・サービスで更に差別化

■ 売上高 (百万円)

■ セグメント利益 (百万円)



(売上高は、セグメント間取引除く)

◎新潟市内シティホテルで**NO.1のステイタス**維持  
新潟市内一番の大宴会場、バラエティ溢れる  
レストラン・バーで独自の”おもてなし”を提供

◎**客室改装**と客室単価の向上  
客室改装を実施し、客室グレード・単価を差別化

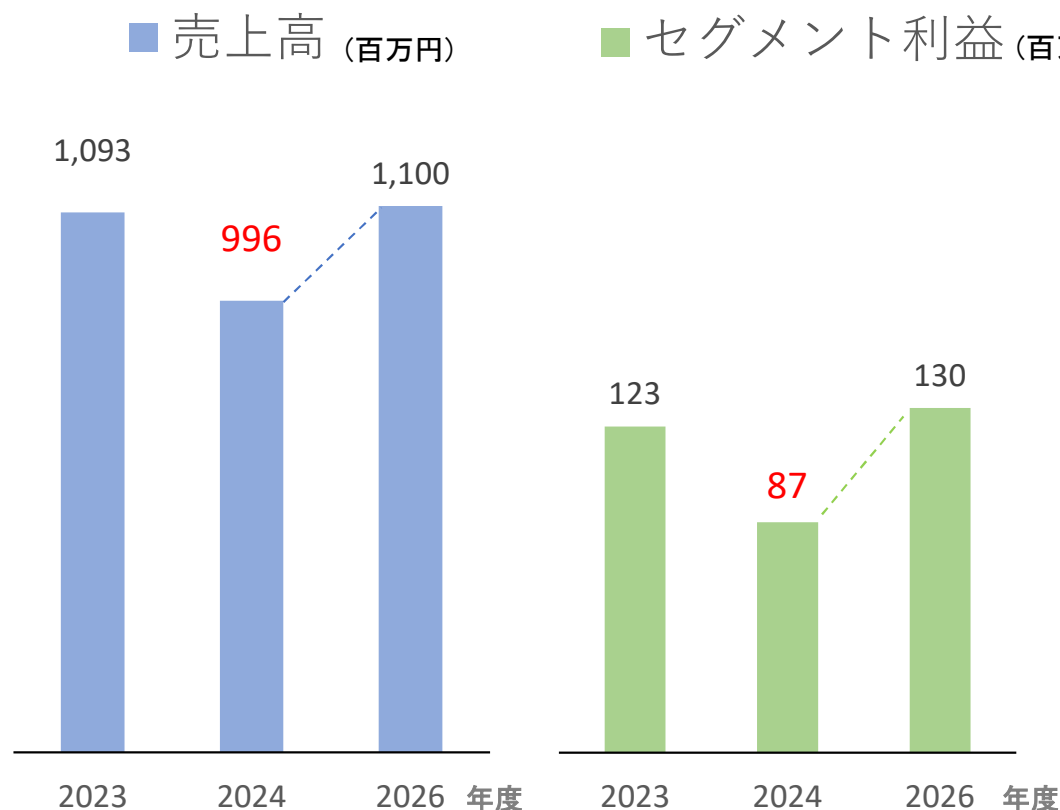
◎地元食材を活かす料飲サービス提供  
**地元の自慢食材＋五感を刺激するメニュー・演出**  
を提供し、集客力をさらにアップ

# 中期経営計画 【関連事業部門】 目標と取組の進捗



## 【関連事業部門】

SDGsのニーズを捉えニッチな分野の特性を活かしセグメント利益1億円の維持を目指す



### 2024年度

人手不足、労務費上昇の影響を受け  
減収減益（整備事業、木材リサイクル事業）

### 2025年度

木材リサイクルの高い需要は続く見込み  
整備事業も建機車両中心に需要を  
確実に取り込む

#### ◎木材リサイクル事業

解体持込業者にとってアクセスの良い処理場を  
活かし、廃材受入量の維持  
木材チップの安定販売に向け販売先を増やす

#### ◎建機整備、販売事業

他社に無い建機整備の技術を一層アピールし  
整備件数を増やす

#### ◎商品販売・保険代理店事業

他部門と連携を強化し、荷役・倉庫用品、  
各種保険、建築部材などの販路拡大

# 資金配分の計画と配当方針①

## (1) 連結キャッシュフロー、借入金残高、配当金額、連結配当性向の推移 (単位:百万円)

	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
営業活動CF	900	685	943	1,262	1,402	1,328
投資活動CF	△2,930	△233	70	△18	△590	△756
フリーCF ※ 1	△2,030	451	1,013	1,244	811	572
財務活動CF	1,523	△280	△1,230	△905	△1,189	△557
借入金残高	12,146	12,110	11,020	10,269	9,550	9,130
配当金額	30円/1株	無配	10円/1株	30円/1株	30円/1株	40円/1株
連結配当性向※ 2	81.1%	—	5.9%	11.8%	22.6%	20.5%

※ 1 : フリーCF:営業活動CFと投資活動CFの合計

※ 2 : 連結配当性向 : 配当金総額/連結当期純利益

コロナ禍の期間  
(2020年度~2022年度)  
設備投資抑制

2023年度から不動産部門  
ホテル部門中心に設備投資  
増やす

2024年度 借入金残高91億円  
2019年度から30億円圧縮

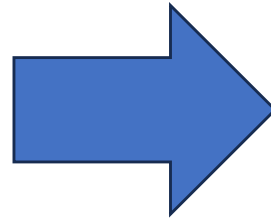
# 資金配分の計画と配当方針②

## (2) 中期経営計画における資金配分計画

### 運輸、不動産、ホテル部門を中心に大型投資を実施

キャッシュ・イン  
営業活動CF

2024～2026年度  
累計30億円程度



キャッシュ・アウト  
営業活動CFで得た資金の配分

- ・設備投資 80%程度
- ・借入金圧縮10%程度
- ・株主還元 10%程度

- ◎主部門の3年間の主な設備投資内容  
(収支の進捗に応じて適宜見直し)
  - ✓運輸 : 倉庫設備・荷役機械強化
  - ✓不動産 : 太陽光設備、賃貸不動産取得
  - ✓ホテル : 客室改装、各種設備強化
- ➡運輸 : 収支状況を勘案し投資抑制
- 不動産 : 太陽光設置を継続検討中
- ホテル : 2025年春に客室改装完了

- ◎借入金残高  
95億円以下維持を目指す  
➡2024年度残高 : 91億円
- ◎政策保有株式の縮減も継続実施  
➡2024年度は2銘柄実施  
2025年度も継続

## (3) 本中期経営計画の配当方針

1株30円以上を目安とし、配当性向20%～30%の維持

- ➡ 2024年度剰余金配当 40円、配当性向 20%維持
- 2025年度剰余金配当予想 45円、配当性向 20%維持を目指す

## エンゲージメント向上と 人材育成の取組み

- ・ **社員の意識調査を定期的に実施**  
昇格要件拡充、多様な就労形態の設定など人事制度を構築中
- ・ **ジョブローテーション制度を導入（2025年度入社の新卒社員から）**  
係長まで複数部門で働き、適性判断と将来のキャリア構築に生かす
- ・ **高齢者が働きやすい職場環境の整備急ぐ（倉庫、荷役作業の省力化）**

## 事業を担う人材確 保の取組み

- ・ **港湾の現場で女性・外国人が安心して働ける環境整備を推進**  
2024年度 港湾で働く女性、事務職の外国人を採用、更に増やす方針
- ・ **専門技術持つ社員の確保（荷役、整備中心）**  
中途、リファラル採用を積極的に実施、徐々に成果が出ている
- ・ **ドローン使った事業の創出**  
社員がドローン免許取得、新規事業の検討を進めている

## 地球環境の負荷 軽減の取組み

- ・ **「みなとSDGsパートナー制度(国交省)」の目標達成**  
CO<sub>2</sub>排出量は前年度と変わらず、目標達成(前期比△1%)目指す
- ・ **自社施設利用の太陽光発電・売電の実施、作業車のEV化**  
小規模だが太陽光発電と電気フォークリフトをセットで導入
- ・ **倉庫・ホテル内のLED化の推進**  
ホテルの大宴会場LED化完了、小宴会場、バックヤードへ導入も推進

## 本資料における注意事項

本資料は連結ベースで作成しております。

本資料に記載された当社の計画、戦略などは、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、当社の事業をとりまく、経済情勢、市場の動向等の様々な要素により、実際の業績は、業績予想とは、異なる可能性があります。

(お問合せ先)

株式会社リンコーコーポレーション  
総務部

TEL:025-245-4113 FAX:025-248-4113

URL: <https://www.rinko.co.jp/>

**RINKO**