

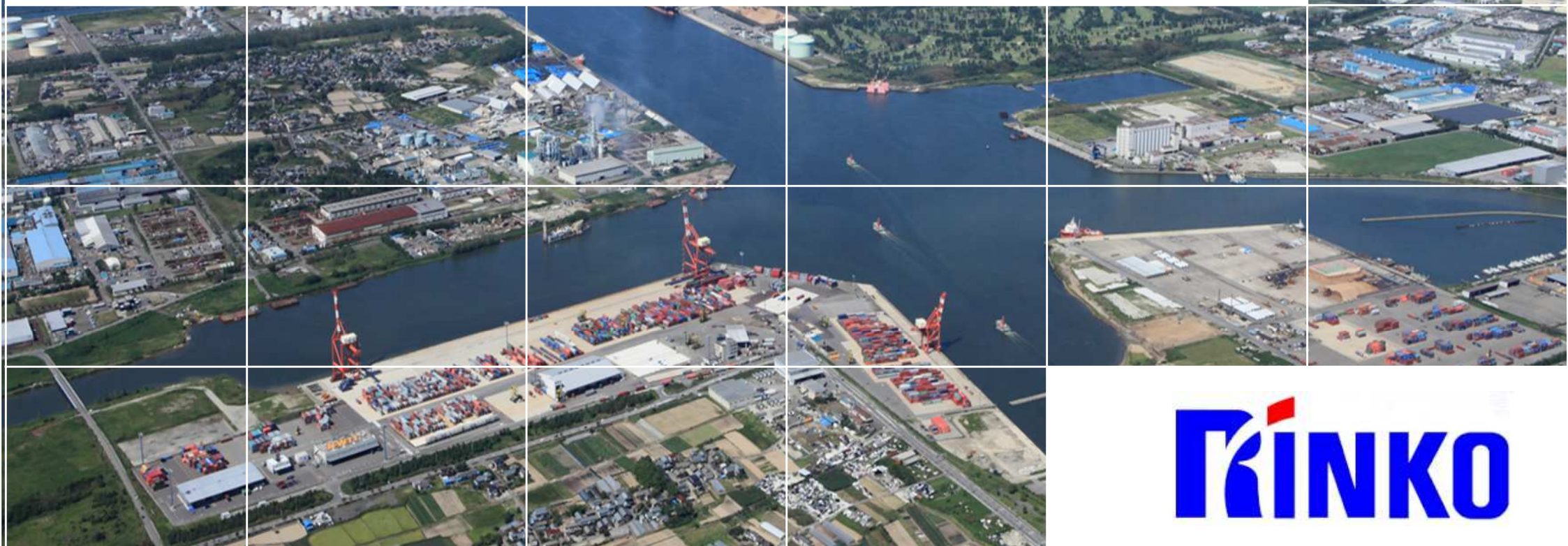
# 中期経営計画 (2024年度～2026年度) 進捗報告

(2025年度終了時点)

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> 2026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（2021年度～2025 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



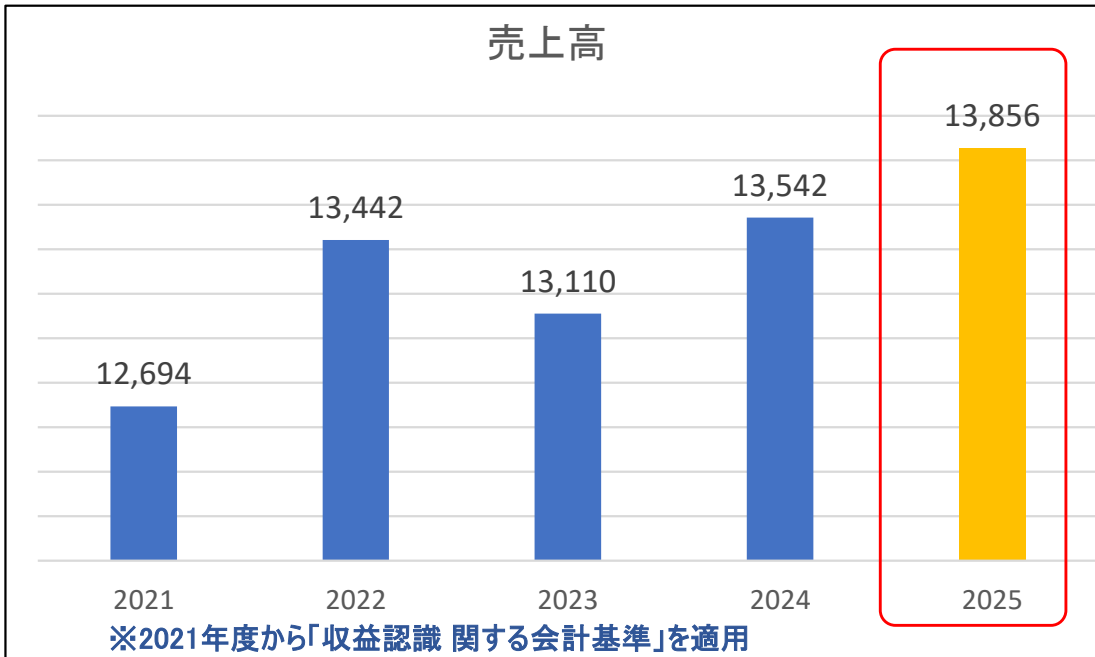
**みなと から今を支え、明日を拓く。**

このパーパスは

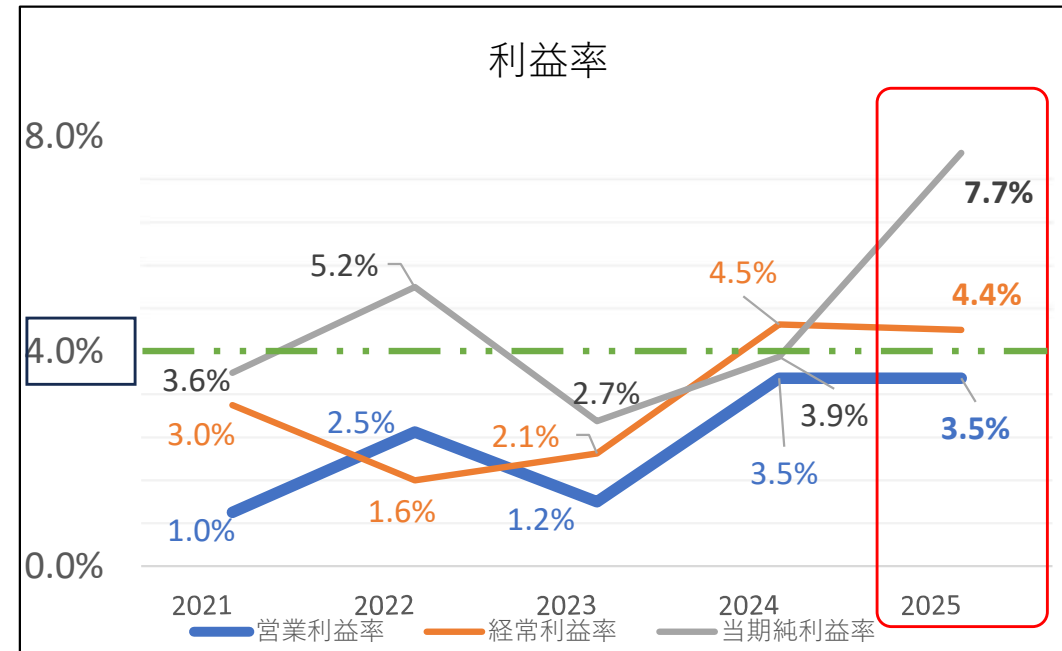
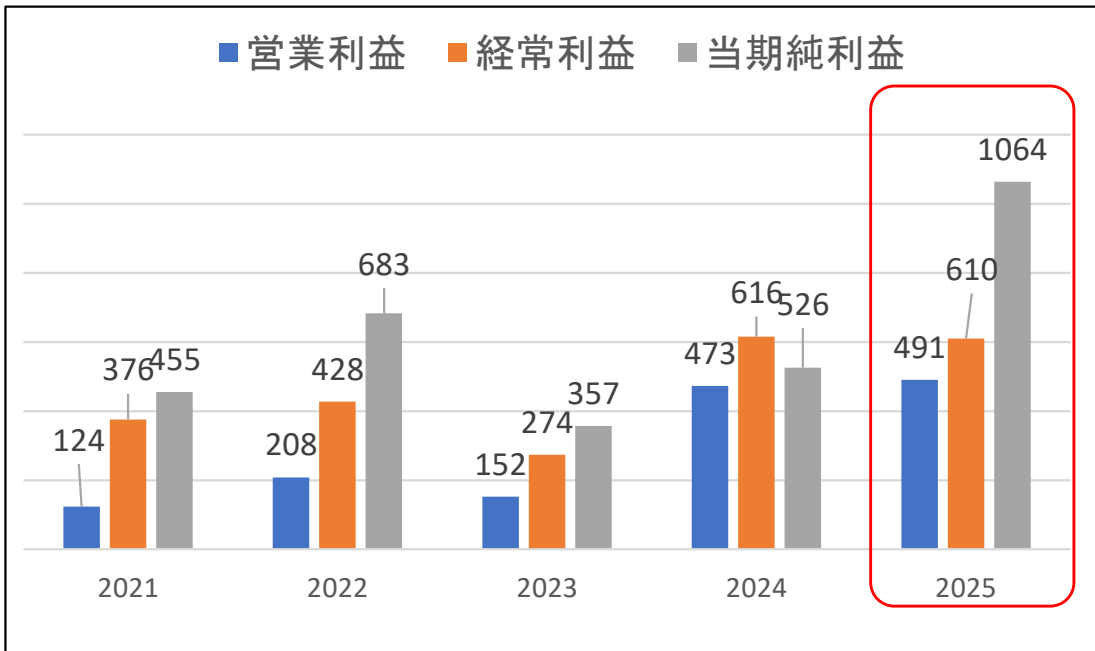
当社の原点であり、長い年月を共に歩んできた「みなと」から人々の暮らしを支え、明るい未来を切り拓くために、果敢にチャレンジしていく、という思いを込めております。当社は、2026年5月に創立121周年を迎えました。このパーパスのもと、全てのステークホルダーの皆様と共に新たな歴史を刻んでまいります。

## 2. 過年度実績(2021年度-2025年度)

# 連結業績推移(2021年度～2025年度)①



- 中計2年目(2025年度)  
前期比増収、当期純利益も増益  
当期純利益の増益は、税効果会計による  
非定常的要因  
各部門で増収、運輸部門除き増益
- 営業利益率 前年並み3.5% → 目標4%  
運輸部門: 増収だがコスト増の分を  
十分にカバーできていない  
「稼ぐ力」の構築を継続する

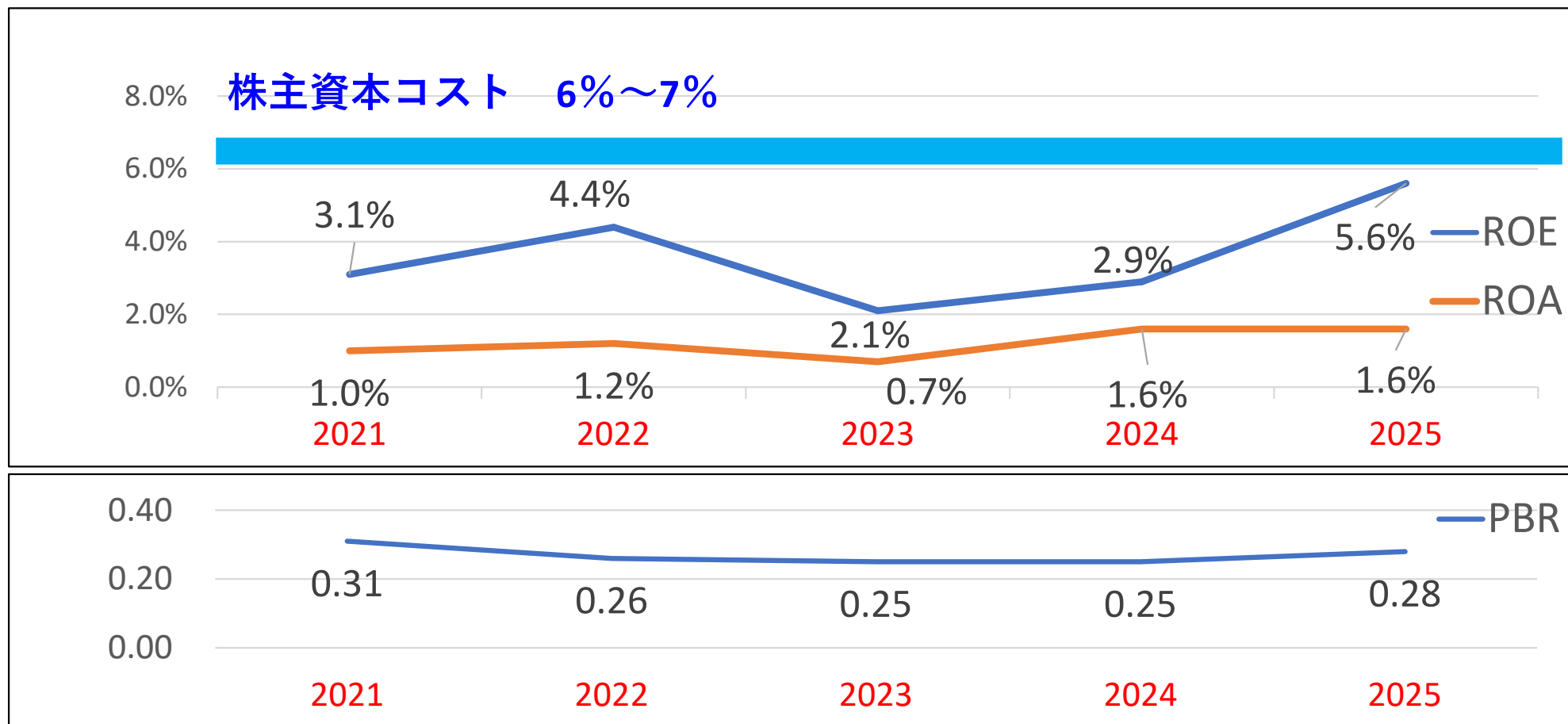


# 連結業績推移(2021年度～2025年度)②

## \*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)

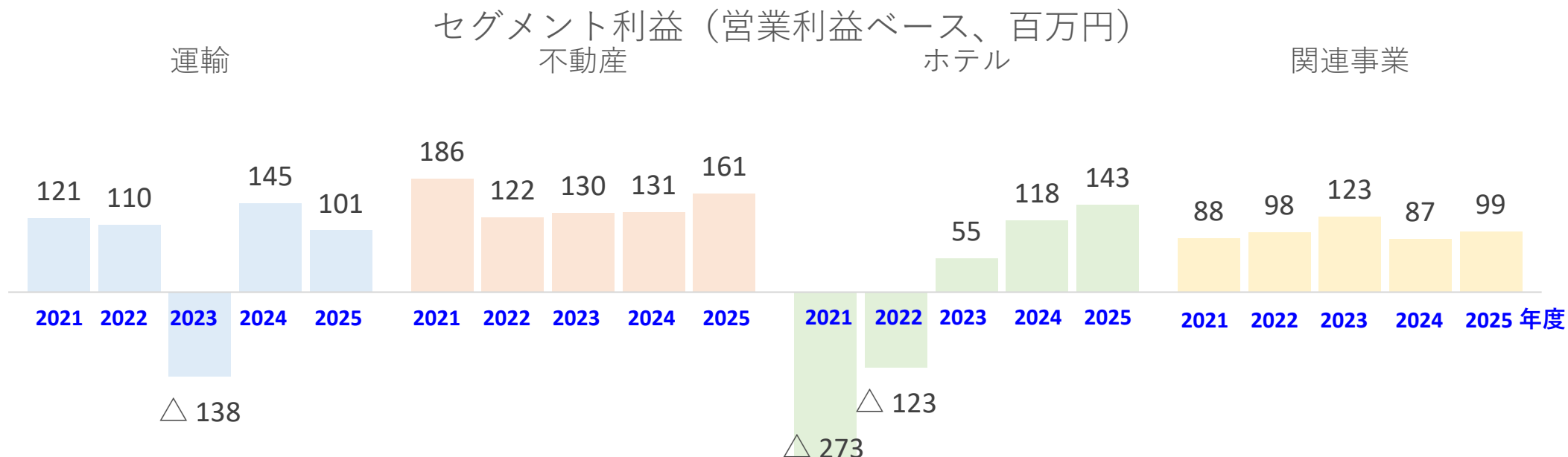
※CAPM(資本資産評価モデル、Capital Asset Pricing Model)は、株主資本コストを算出する1つの方法



## 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(2021年度～2025年度)

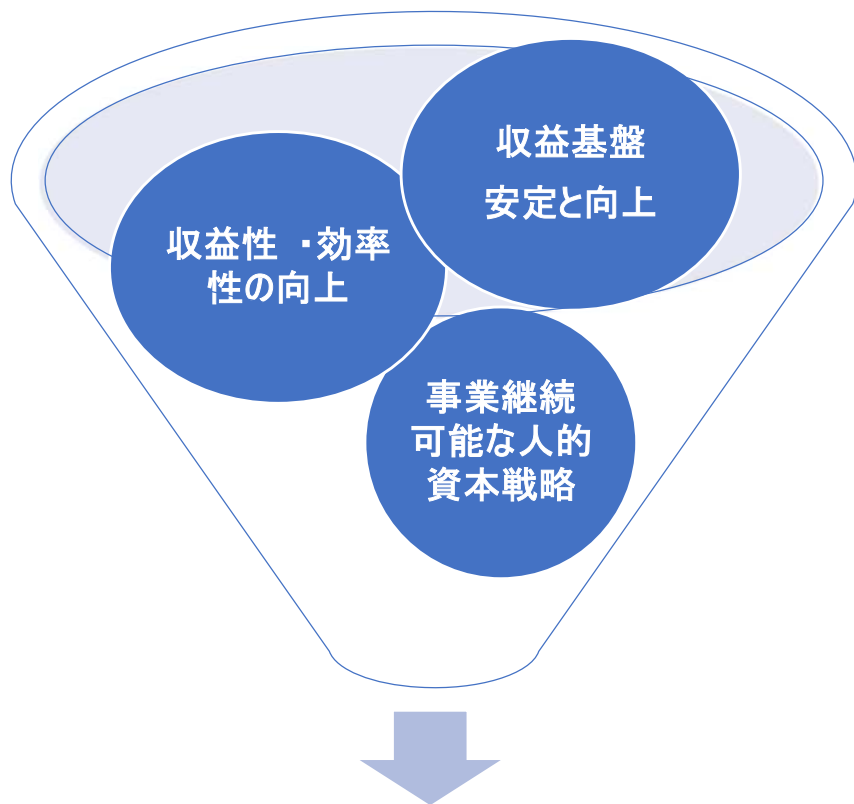


- ✓ 運輸部門 : 荷役料金の見直しを継続中、コンテナ貨物の伸び悩みを倉庫保管貨物の増加で補うものの、コストアップで減益
- ✓ 不動産部門 : 商品土地の販売、賃貸案件増加で増益
- ✓ ホテル部門 : 改装した客室効果で宿泊客増、レストラン・宴会も堅調
- ✓ 関連事業部門 : 機械整備事業の人手不足の影響あるが、機械販売堅調、保険代理店も増益に寄与

※2024年度に報告セグメントの区分を変更しておりますが、それ以前のセグメント数値は、当時の開示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、次の課題に取り組みます



## ▶ 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

**「稼ぐ力」の基盤を強固に**

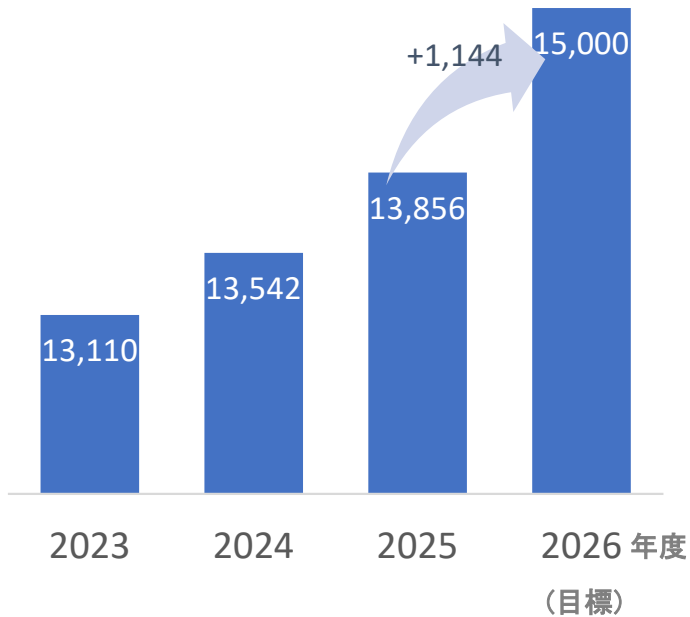
2024、2025年度の業績を踏まえ、中計最終年度の**2026年度**も上記3つの課題の克服に取り組む

# 中期経営計画の最終年度(2026年度)収益目標

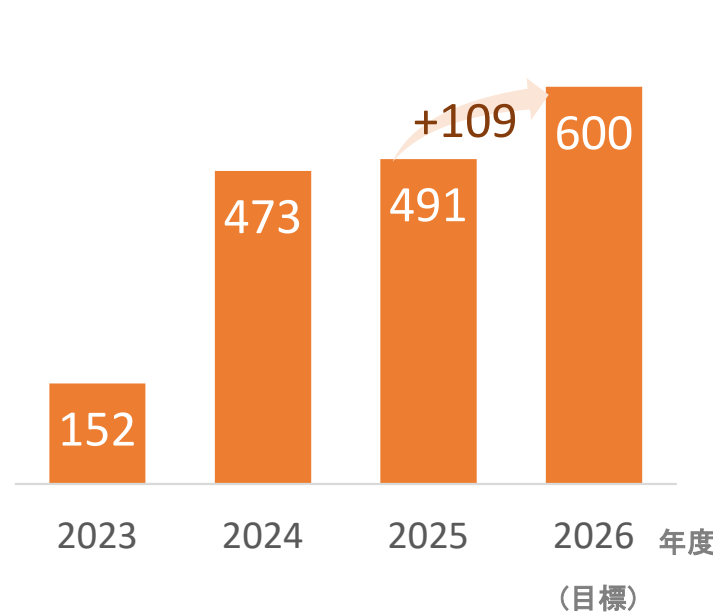


「運輸部門」を中心に収益力を早期に回復させ、グループ全体の収益基盤を強固にする

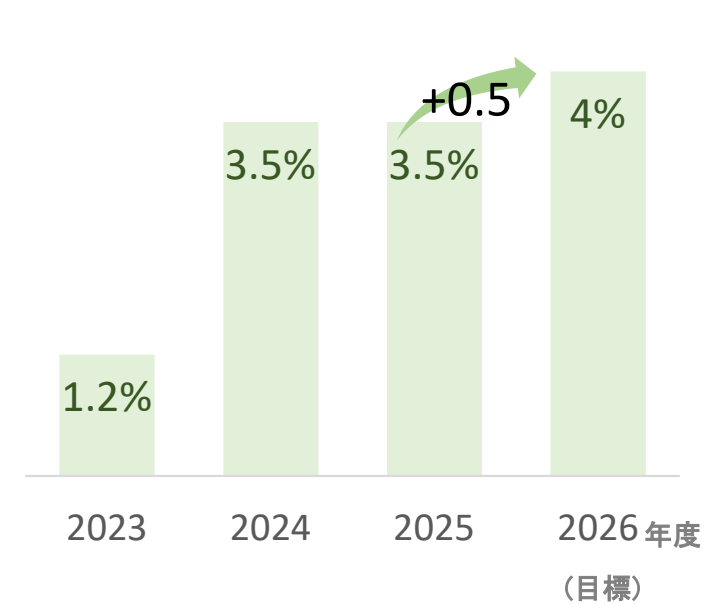
売上高 (単位:百万円)



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**

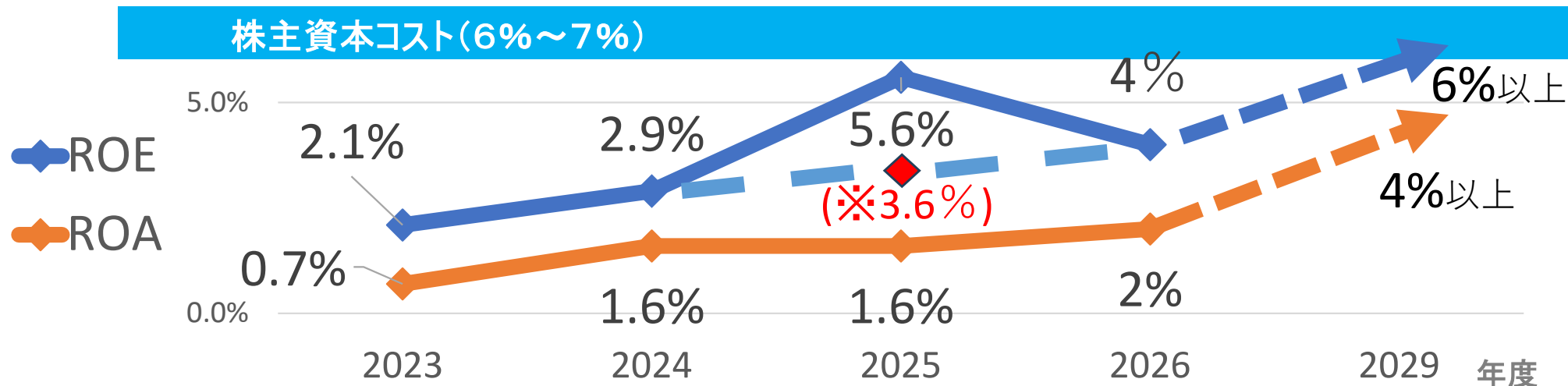
◎連結営業利益 → 2025年度から1億円以上の増益 → 当期純利益アップ → ROE上昇へ

※ 2026年5月時点の2026年度業績予想:

連結営業利益 5.3億円、連結営業利益率 3.8%だが、上記目標達成を目指す

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



2025年度 → ROEは前年度から大きく上昇  
 ※税効果会計に基づいた会計上の見積もり変更が要因  
 非定常的・非資金的要素のため、これを除くと ROE3.6%  
 ROAは前年度並み

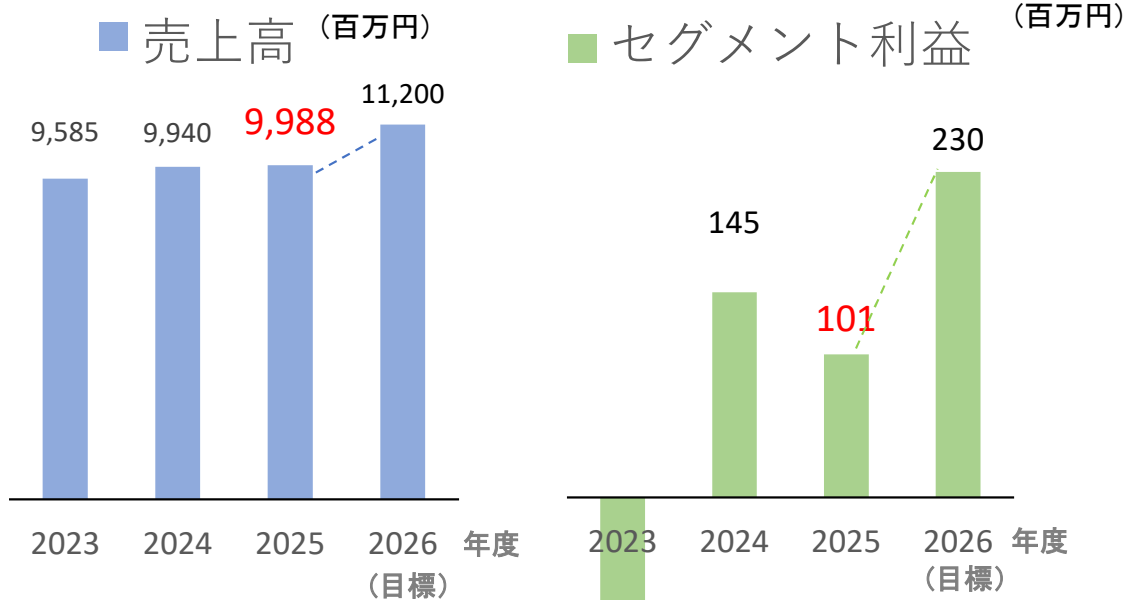
2026年度末までにROE 4% 以上(2024年度比プラス1ポイント以上)を目指す

2026年度末にROA 2% (2024年度から0.4ポイントアップ)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

## 【運輸部門】

### 2026年度、2億円の黒字を目指す



(売上高は、セグメント間取引除く)

#### 2025年度

荷役料金改訂、倉庫貨物増加で増収  
人件費、外部委託費増加で減益

#### 2026年度

荷役料金改定の継続、倉庫貨物の取込み強化、再エネ関連貨物の獲得

◎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  
(燃料価格高騰で再エネ利用増加を見据える)

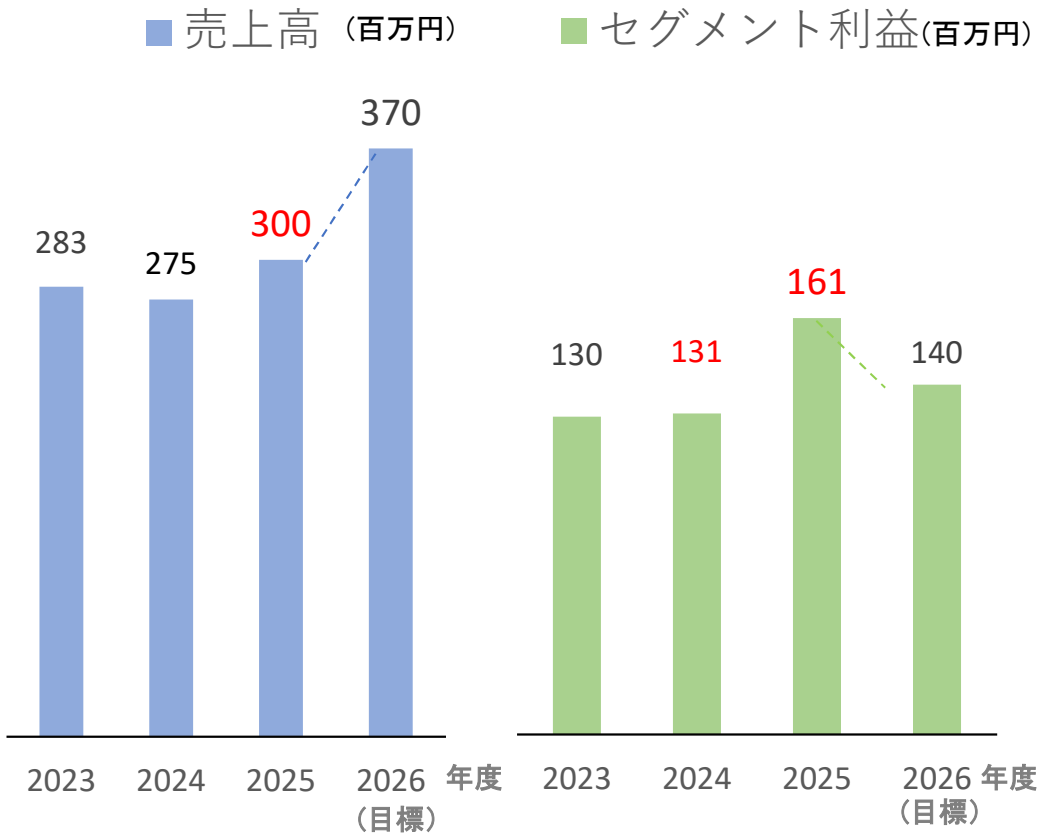
◎新たな子会社獲得による貨物の取込み増  
2026年4月1日に子会社化した日本海倉庫の倉庫・ノウハウを活かし、新潟西港地区の倉庫機能拡大と保管貨物の増加を目指す

◎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



(売上高は、セグメント間取引除く)

#### 2025年度

賃貸契約と商品土地販売増加で増収増益  
ただし、商品土地はスポット的要因が大きい

#### 2026年度

建築コスト増加の影響大きく、2025年度並みの  
収益確保は難しいが、土地の販売、不動産  
入替を継続

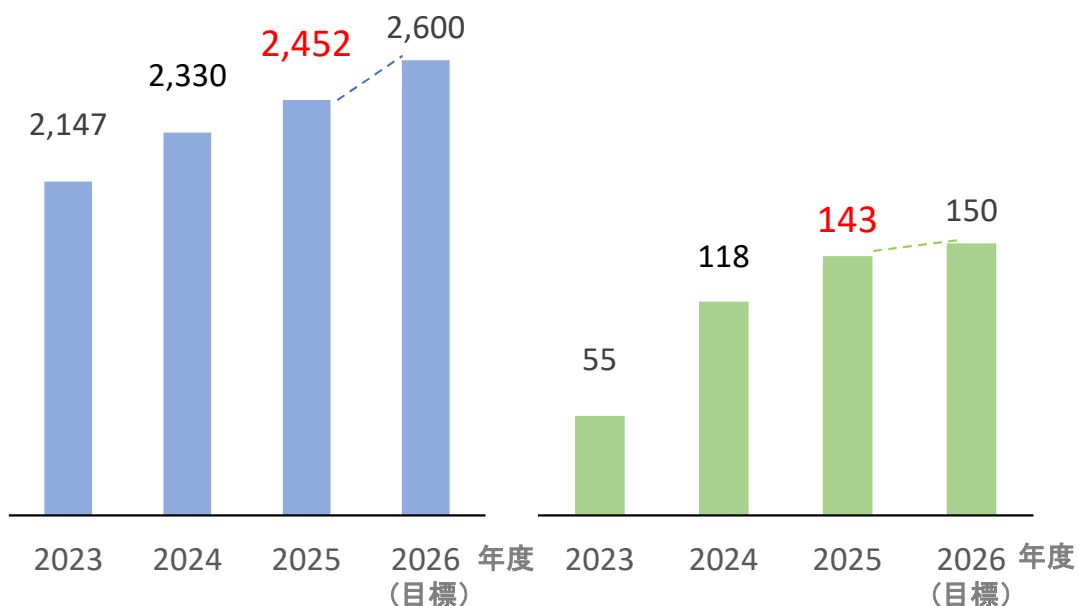
太陽光発電を2027年度期首から開始するため、  
パネル設置を当年度に完了する

- ◎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  
2027年度期首にエネルギー(太陽光)の発電・  
売電事業開始できるように倉庫屋根のパネル  
設置を進める
- ◎人口減少の中でも強いニーズある不動産開発  
建設コスト上昇のため、慎重に検討を進める

## 【ホテル営業部門】

クラウンプラザのブランドを活かし、  
セグメント利益 1.5億円到達  
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)

### 2025年度

宿泊は客室改装の効果を発揮、  
レストラン・バー、宴会を含めて堅調に推移

### 2026年度

外部コスト上昇の懸念はあるが、料理を含めたおもてなしのクオリティを高めたサービスで更に差別化し、選ばれるホテルに

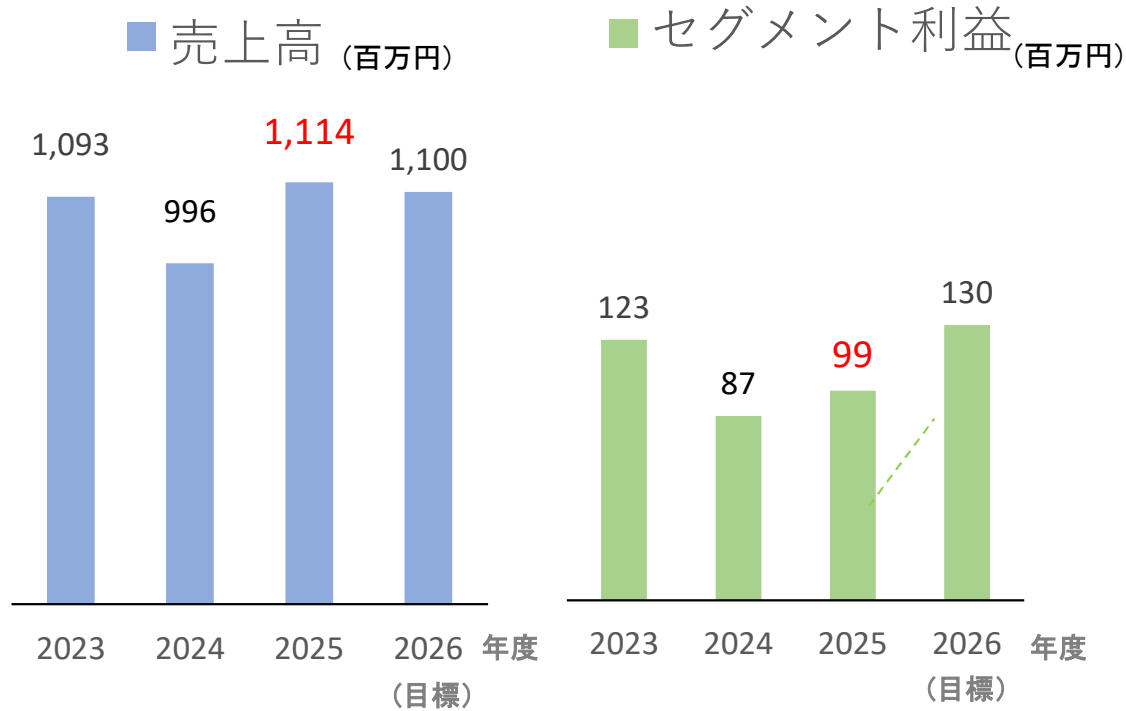
◎新潟市内シティホテルで**NO.1のステータス**維持  
新潟市内一番の大宴会場、バラエティ溢れるレストラン・バーで独自の”おもてなし”を提供

◎**客室改装**と客室単価の向上  
客室改装の効果をさらに活かし、滞在中の満足度 アップと客室グレード・単価を差別化

◎地元食材を活かす料飲サービス提供  
今年2月に刷新した朝食メニューなど  
**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

## 【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



(売上高は、セグメント間取引除く)

### 2025年度

人手不足の影響はあるものの、機械営業、保険代理店中心に増収増益

### 2026年度

中東情勢の影響で機械営業、商品販売事業の仕入商品への影響が懸念されるが、商機を逃さず、収益を確保する

#### ◎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

部品・オイル関係の仕入に懸念あるが、他社に無い建機整備の技術を一層アピール  
整備人材の確保も進める

#### ◎商品販売・保険代理店事業

取引先ニーズを適宜・確実に取込み各種保険の契約増加につなげる  
他部門と連携を強化し、荷役・倉庫用品、建築部材の販路拡大

# 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)

	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
営業活動CF	685	943	1,262	1,402	1,328	1,428
投資活動CF	△233	70	△18	△590	△756	△607
フリーCF ※1	451	1,013	1,244	811	572	820
財務活動CF	△280	△1,230	△905	△1,189	△557	△675
借入金残高	12,110	11,020	10,269	9,550	9,130	8,635
1株当たり 配当金額	無配	10円/1株	30円/1株	30円/1株	40円/1株	※3 60円/1株
連結配当性向※2	—	5.9%	11.8%	22.6%	20.5%	※3 15.2%

※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

※3：当期純利益が、税効果会計に基づく会計上の見積もりの変更により増益となった。非定常的、非資金要素のため配当金/1株は、それを除いて検討した。上記の影響を除いた配当性向は、**22.7%相当**

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  
2026年度は運輸部門も  
増やす予定

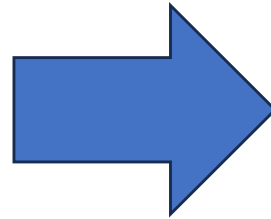
2025年度 借入金残高**86億円**  
2020年度から**34億円**圧縮

# 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：2026年度は維持管理の設備投資を実施**  
**不動産：太陽光設置を2026年度完了予定**  
**ホテル：2026年度にエレベーター入替工事予定**

◎借入金残高

**95億円以下維持を目標**

**2025年度残高：86億円**

**2026年度は、設備投資増加の見込みだが、目標達成を目指す**

政策保有株式の縮減も継続実施

➡**2025年度は3銘柄実施**

**2026年度も縮減を継続**

## (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

➡ **2025年度剰余金 60円、配当性向 15.2%**

(当期純利益の増益が、税効果会計に係る会計上の見積もりの変更に伴うものであり、

非定常的、非資金項目のため、それを除いて配当額を検討。除外後の配当性向は、**22.7%**)

**2026年度 剰余金配当予想 40円、配当性向 20%以上維持を目指す**

## 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を実施**  
エンゲージメント調査結果を深掘りして分析し、働き甲斐を一層高める施策を実施する
- ・ **ジョブローテーション制度を導入（2026年度から導入開始）**  
入社後、係長まで複数部門で働き、自身の適性を見極める制度を導入
- ・ **複線型キャリア制度の導入(2026年度から導入開始)**  
ライン職、専門職の選択キャリアパスを設けて、社員の成長を促し事業の継続に繋げる

## 事業を担う人材 確保の取組み

- ・ **中途、リファラル採用の拡大**  
現場作業員(港湾、整備) の人材確保のため、社員の人脈を通じたリファラル採用を拡大中。
- ・ **ドローン使った事業の創出**  
ドローン操縦士の育成と並行し、港湾運送の他、全く異なる分野でのドローン活用を急ぐ
- ・ **地域貢献を通じて会社PRにつなげ、次世代の人材確保**  
新潟東港がある地方自治体と当社で協働したイベントを2026年度秋に開催予定  
港湾作業が社会生活に不可欠であることを地域住民の若年層へアピール

## 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**  
2026年度に新潟東港の自社倉庫の屋根に太陽光パネル設置し、  
2027年度期初に発電・売電を計画
- ・ **倉庫・ホテル内のLED化の推進**  
倉庫内の照明、ホテルのバックヤード内のLED化を推進中

## 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、地政学リスク、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**