



2025 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 アイエーグループ株式会社
代表者名 代表取締役社長 古川 隆太郎
(コード： 7509 東証スタンダード市場)
問合せ先 常務取締役 岡 野 良 信
(TEL. 045-821-7500)

アイエーグループ 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2026 年 3 月期から 2030 年 3 月期までの 5 カ年を対象とする、中期経営計画を策定いたしましたので、お知らせいたします。

記

当社グループを取り巻く経営環境につきましては、少子化や高齢化に伴う社会構造の変化、地球温暖化による自然環境の変化、国際情勢による経済環境の変化など、これまでにない大きな事業環境の変化の中にあります。

そうしたなか、当社においてはグループ経営マスタープラン「～2030 年に向けて～進化と挑戦」に則り、地域に根差した店舗運営を維持継続し、その安定的な収益基盤をもとに既存事業とのシナジーが見込める「周辺事業領域の拡大」を図り、中長期的な企業価値の向上を目指してまいります。

1. 経営方針

理念の承継と共有	・ 企業理念の創業世代からの承継とグループ内共有
時流に合った人材の育成と発掘	・ 事業ごとの最適な人材採用・育成とさらなる人材活用の推進 ・ 「最高の目標を設定できるリーダー（経営者）」層の育成
グループ事業の進化	・ 各事業別の中期計画を策定し推進 ・ 事業ごとの強みを活かし、関連する周辺事業領域を拡大
経営基盤の強化	・ コーポレートガバナンス・リスクマネジメントの強化 ・ デジタル化推進による業務効率化

2. 2030 年 3 月期 数値目標

	2025 年 3 月期 実績	2030 年 3 月期 計画
売上	37,289 百万円	46,000 百万円
営業利益	1,797 百万円	2,000 百万円
ROE	8.3%	8%以上

なお、詳細につきましては、資料「アイエーグループ 中期経営計画」をご参照ください。

以 上

アイエーグループ 中期経営計画

2025年5月13日

アイエーグループ株式会社

<https://www.ia-group.co.jp/>



INDEX

目次

- 1 事業概要
- 2 過去5ヵ年（21年3月期～25年3月期）振り返り
- 3 2030年に向けて
- 4 26年3月期～28年3月期事業計画
- 5 3ヵ年投資戦略（26年3月期～28年3月期）
- 6 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応
- 7 サステナビリティへの取り組み
- 8 アイエーグループの考え方

1 事業概要

アイエーグループは、3つの事業を展開しています

カー用品事業

日本最大のカー用品総合専門店
チェーン「オートボックス」
「スーパーオートボックス」
および車検専門店
「テクノキューブ(以下TC)」の
フランチャイジー店舗を展開

株式会社アイエー

神奈川・東京・岐阜 42店舗 (TC12店舗含)

株式会社アイエーオートボックス

宮城・秋田 16店舗

株式会社アイエーマネージメントサービス

提携企業の店舗指導・支援および
コンサルティング事業

ブライダル事業

ハウスウェディングスタイルの
結婚式場の運営、各店舗における
一般顧客向けレストラン運営の
展開

株式会社アルカンシエル

南青山・新横浜・名古屋・新大阪・金沢
5店舗

株式会社アルカンシエルプロデュース

ブライダル事業に関わる
コンサルティング事業

建設不動産事業

不動産開発・管理・仲介・販売の
「不動産事業」と、電気自動車用
充電システム、太陽光発電設備の
販売施工を含む電気・建設工事の
「建設・エネルギー事業」を展開

株式会社アイディーエム

不動産事業

株式会社アイエーエナジー

建設・エネルギー事業

1 事業概要（展開エリア）

東北エリア

「オートバックス」	14店舗
「スーパーオートバックス」	2店舗

東海・関西エリア

「オートバックス」	5店舗
「スーパーオートバックス」	1店舗
「アルカンシエル」	3店舗

首都圏エリア

「オートバックス」	20店舗
「スーパーオートバックス」	4店舗
「テクノキューブ」	12店舗
「アルカンシエル」	2店舗

首都圏・東北・東海・関西
合計 **グループ全社 63店舗**

「オートバックス」 **39店舗**

「スーパーオートバックス」 **7店舗**

「テクノキューブ」 **12店舗**

「アルカンシエル」 **5店舗**

2 21年3月期～25年3月期振り返り

(百万円)

カー用品事業

- ・自動車の販売・買取事業（以下、カーズ事業）の拡大が売上を大きくけん引
- ・戦略商品であるタイヤ、オイル等の伸長による利益増
- ・コスト上昇に伴う商品・サービス価格の見直しも売上を押し上げ

ブライダル事業

- ・新型コロナウイルスの影響を大きく受けたがその後は回復基調
- ・列席者数および婚礼単価の上昇による利益改善
- ・バンケットの稼働率向上に向けて法人向け一般宴会やアニバーサリーレストランを行い売上拡大に貢献

建設不動産事業

- ・21年3月期～22年3月期は保有不動産物件の戦略的売却を実施
- ・23年3月期に不動産事業組織再編を行い、効率的な運営ができる体制を構築
- ・23年3月期以降は計画的な収益不動産物件の仕入・販売に注力

		21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期	25年3月期
カー用品事業	売上高	26,848	28,045	29,736	29,576	31,951
	セグメント利益	1,001	1,001	977	1,157	1,354
	利益率	3.7%	3.6%	3.3%	3.9%	4.2%
ブライダル事業	売上高	2,720	3,636	3,984	4,235	4,241
	セグメント利益	▲2,400	▲462	215	312	238
	利益率	-	-	5.4%	7.4%	5.6%
建設不動産事業	売上高	2,783	3,863	1,463	1,566	1,084
	セグメント利益	732	723	87	248	34
	利益率	26.3%	18.7%	6.0%	15.9%	3.2%
グループ計	売上高	32,624	35,831	35,507	35,664	37,289
	営業利益	▲652	1,339	1,378	1,844	1,797
	利益率	-	3.7%	3.9%	5.2%	4.8%

※各売上高は外部顧客への売上高

2 21年3月期～25年3月期振り返り

カー用品事業

2021年3月19日	「オートバックス・利府店」新規オープン
2021年6月25日	「オートバックス秋田店」新規オープン
2021年12月31日	「オートバックス仁井田店」譲渡
2025年3月期	売上・営業利益共に過去最高を更新



ブライダル事業

2021年7月31日	「アルカンシエルベリテ大阪」閉館
2022年3月27日	「アルカンシエルガーデン名古屋」閉館
2023年3月期	式場活用のため法人向け一般宴会の営業開始



建設不動産事業

2021年7月31日	(株)IDMに、(株)IAGアセットを吸収合併
2022年12月1日	(株)IDMに、子会社4社を吸収合併
2024年3月21日	(株)アイエーエナジーを設立



その他

2024年1月31日	コメダ事業譲渡
------------	---------

アイエーグループは「グッドカンパニー」を目指します

グループ経営マスタープラン

企業理念の承継と共有

グループ事業の進化

時流にあった人材の育成と発掘

経営基盤の強化

2030年に目指す事業規模

——— 売上高 ———

460億円

——— 営業利益 ———

20億円

——— ROE ———

8%以上

グループ経営マスタープラン

～2030年に向けて～ 進化と挑戦

理念の承継と共有

- 企業理念の創業世代からの承継とグループ内共有

時流にあった 人材の育成と発掘

- 事業ごとの最適な人材採用・育成とさらなる人材活用の推進
- 「最高の目標を設定できるリーダー（経営者）」層の育成

グループ事業の進化

- 各事業別の中期計画を策定し推進
- 事業ごとの強みを活かし、関連する周辺事業領域を拡大

経営基盤の強化

- コーポレートガバナンス・リスクマネジメントの強化
- デジタル化推進による業務効率化

基本戦略

地域に根差した店舗運営を維持継続し、その安定的な収益基盤をもとに
既存事業とのシナジーが見込める「周辺事業領域の拡大」を図る

(百万円)

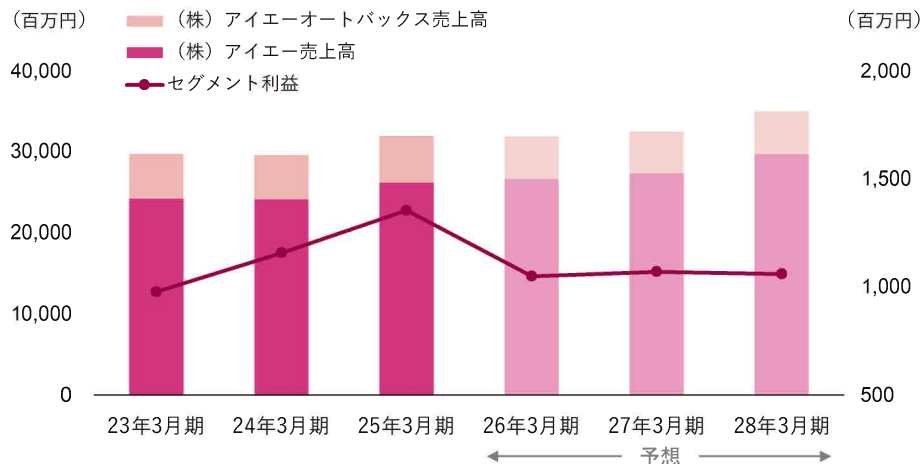
	25年3月期 実績	26年3月期 計画	27年3月期 計画	28年3月期 計画
売上高	37,289	39,500	40,100	43,700
売上総利益	17,661	18,800	19,100	20,000
売上総利益率	47.4%	47.5%	47.6%	45.7%
営業利益	1,797	1,610	1,710	1,810
営業利益率	4.8%	4.1%	4.3%	4.1%

4 26年3月期～28年3月期計画（カー用品事業）

■ セグメント別業績・目標

28年3月期
売上高
350億円

28年3月期
セグメント利益
10.6億円



■ 事業戦略

- カー用品は、戦略商品の位置づけであるタイヤ等の継続的な拡販と、安定した客数と収益の確保に向けた社会変化対応や各種効率化を推進。
- カーズ事業は25年3月期で売上60億円を突破。さらなる事業成長に向けて、環境整備として人材力・組織力を高め、カー用品販売・整備・保険等の付帯販売を強化する。
- 27年3月期・28年3月期にかけて既存エリアのドミナント戦略を軸とした出店を計画に含めているため、準備含めて一部費用増。人材力・組織力強化を踏まえて、29年3月期以降のさらなる事業成長の礎とする。

基本方針

基本方針	内容
組織力の強化・ 人材力の促進	労働環境変化対応による人材確保
	専門性の高い人材の採用強化
	キャリアアップの仕組みや社内研修制度のさらなる充実
	多様な働き方に向けた制度拡充
成長事業育成と カー用品事業の 社会変化対応	カーズ事業の成長強化
	保険事業の成長強化
	カー用品の商品・売場の適正化／効率化
	自動車高度化の技術的対応

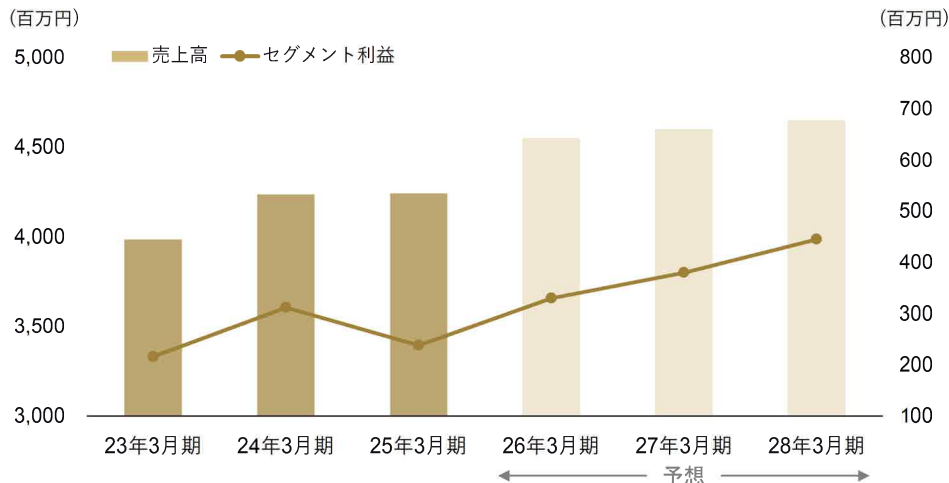


4 26年3月期～28年3月期計画（ブライダル事業）

■ セグメント別業績・目標

28年3月期
売上高
46.5億円

28年3月期
セグメント利益
4.4億円



※ 数値は連結相殺前

■ 事業戦略

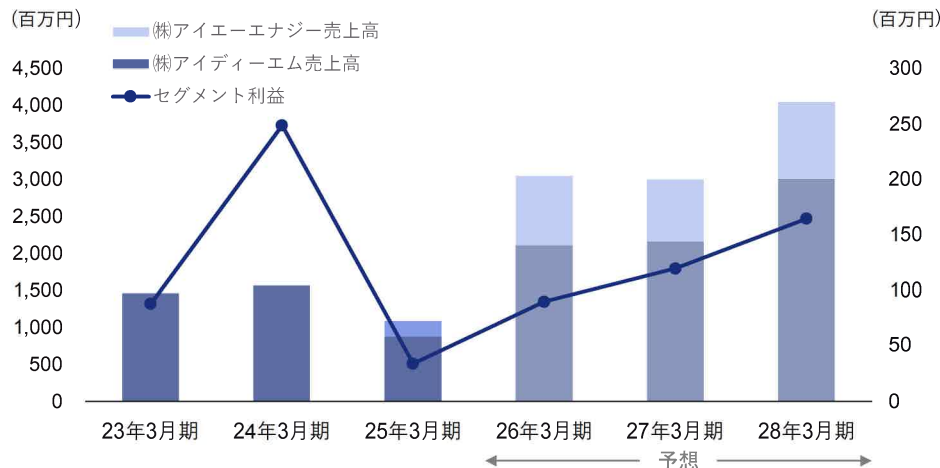
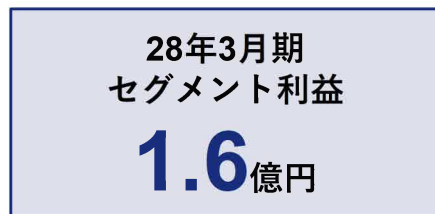
- 当社の出店エリアである大都市圏を中心に競争は激化していると認識。適切な広告投下や新たなマーケティング手法の開発、継続的な人材育成を進めることで、さらなる質の向上を目指し、「感謝を伝える場」としての結婚式を訴求していく。
- 婚礼以外には、法人・個人向けの宴会やイベント利用の受注にも注力することで、施設並びにバンケットごとの稼働率向上に努める。
- 26年3月期は継続的な広告投下に伴う受注増と25年3月期に導入した一部商品単価見直しによる利益増を計画。27年3月期・28年3月期は商品力強化と各種経費コントロールにより利益率改善に努める。

基本方針

基本方針	内容
時流変化に即した 事業成長	コンセプト「感謝を、式のまん中に。」の浸透
	結婚式アイテムの選択肢拡充による顧客満足向上
	新規の取り組みである一般宴会・レストラン受注の強化
経営基盤の強化	来館・成約に関わる重点指標の設定と達成
	システム活用の推進による社内業務効率化
経営人材の育成	労働環境整備による人材採用・人材確保の強化
	幹部向けグループ内研修参加による継続的な人材育成



■ セグメント別業績・目標



■ 事業戦略

- (株)アイディーエムは、直近3年間は仕入が進み、26年3月期以降再び物件入替による売上増を目指す。引き続き大都市圏の一棟収益マンション並びに区分所有物件の仕入れを進め、保有期間中に付加価値を高め、売却に結びつける。
- (株)アイエーエナジーは、26年3月期は大型建築案件の施工による大幅な売上増を見込む。また、各企業とのアライアンスを強化し、太陽光発電設備・電気自動車用充電システム等を含む建設・電気工事受注により売上増を目指す。

基本方針

不動産売買

- 一棟収益マンションと区分所有物件の入替
- 長期保有向けの一棟収益マンションの購入による収益安定化

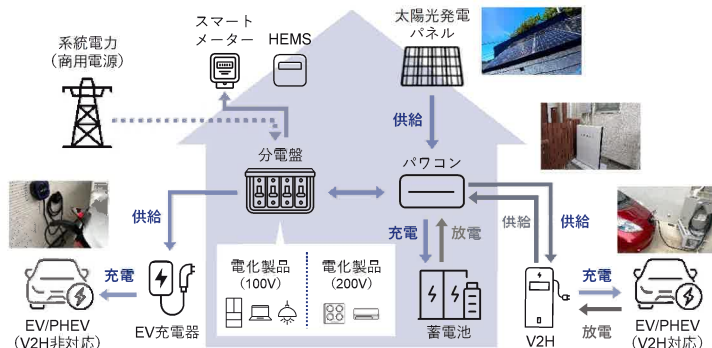
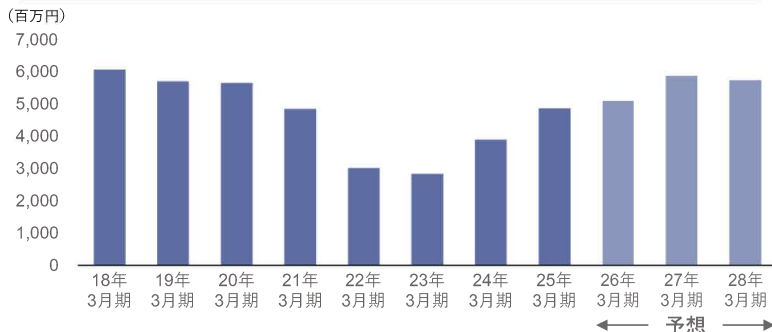
賃貸管理

- 自社保有物件の稼働率向上
- 外部オーナー様が保有する物件管理の受注
- 管理物件の建物維持管理に関わるご提案

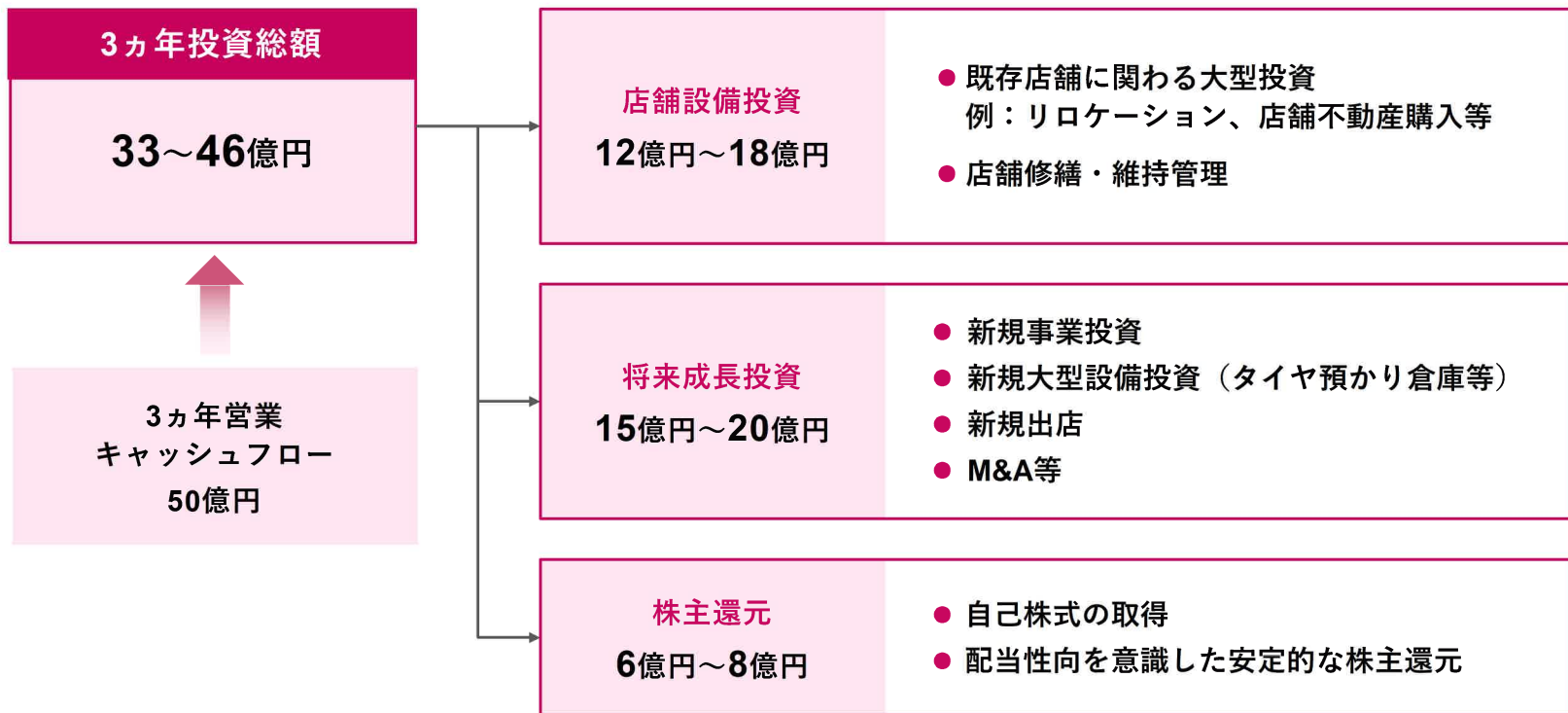
建設・エネルギー

- 法人向け軽量／フレキシブル太陽光パネルの積極販売と蓄電池を含めたトータルソリューション提供
- アライアンスを軸とした電気自動車用充電システムの拡販
- 省エネに関わるリフォーム提案
- 土地有効活用に関わるご提案と建設工事受注

販売用不動産（在庫）額の推移と見込



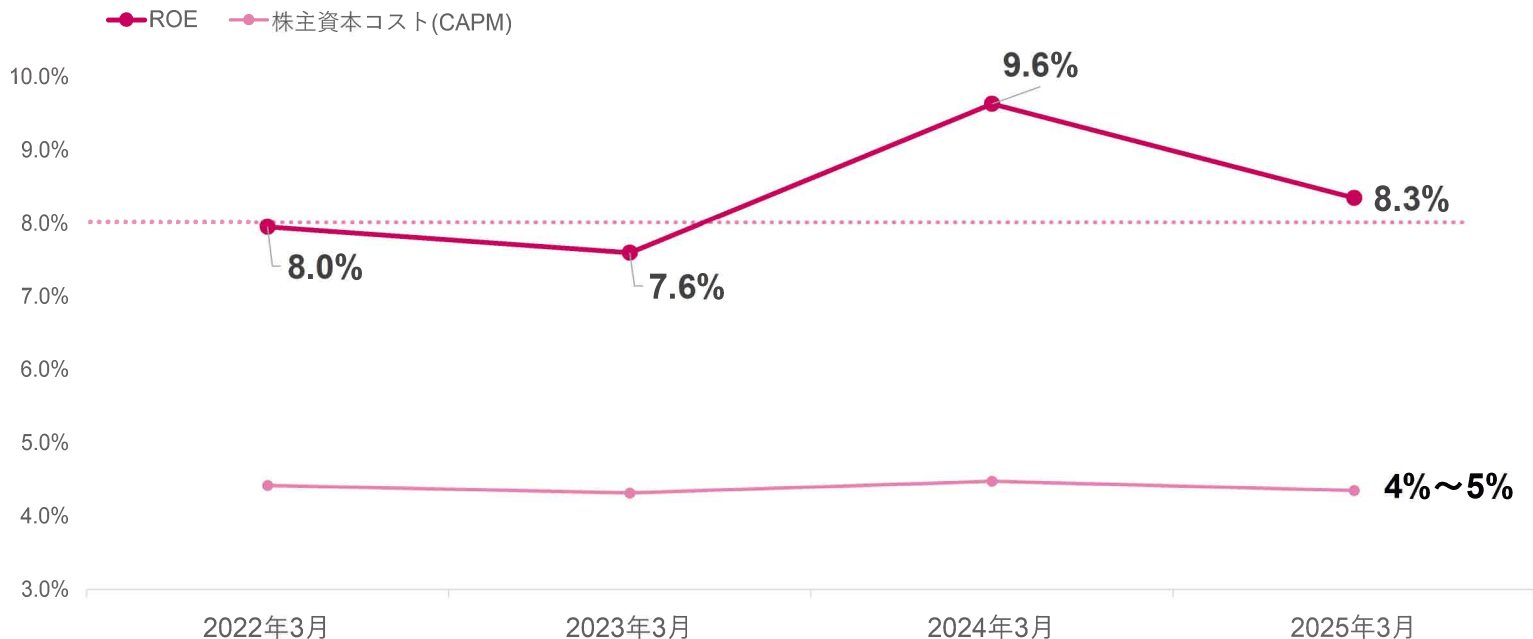
5 3ヵ年投資戦略（26年3月期～28年3月期）



6 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

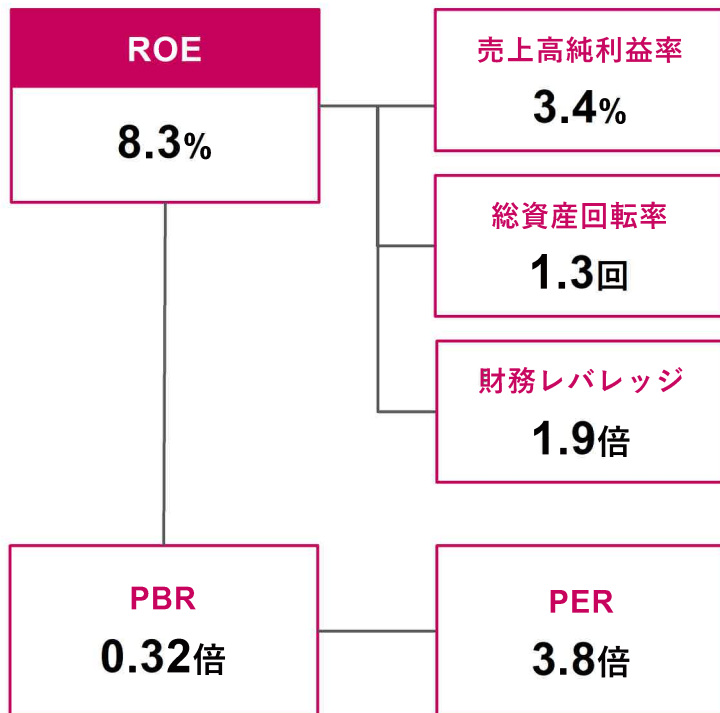
- 当社ではROEが継続的に株主資本コスト（CAPM）を上回る水準を維持しています。
- 企業価値の持続的な成長を目指し、ROEを安定的に8%以上に保つことを目標としています。

ROEと株主資本コスト



6 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

現状分析（2025年3月期）



今後の取り組み

- 収益性の向上
既存事業の収益性の強化

- 資産のコントロール
在庫管理並びに固定資産管理の強化

- 負債・自己資本のコントロール
有利子負債の有効活用
配当性向を意識した安定的な株主還元

- 新規事業の成長 アイエーエナジーの育成
- 人的資本経営 資格取得推進、社内研修充実、株式報酬制度
- 情報開示の充実 中期経営計画の公表、プレスリリースの拡充

7 サステナビリティへの取り組み

私たちは、企業理念に基づいて社会とのかかわりを大切にし、豊かな社会作りに貢献をしてきました。お客様をはじめとした地域社会の方々に支えられているという感謝の気持ちを持ち、今後とも本業を通して社会課題の解決に貢献していきます。

人的資本の蓄積

- 研修制度の充実
(新入社員・年次別研修・幹部向け研修・海外研修等)
- 各事業における有資格者の育成



環境への配慮

- 自社店舗への太陽光パネル発電設備設置
- 食品ロスを防ぐメニュー作り



未来に向けて

- オートバックスの仕事体験イベント
「こどもばっくす」の開催
- 横浜市の小学生向け夏休み自由研究イベント
「子どもアドベンチャーカレッジ」参画



アイエーグループは、「グッドカンパニー」を目指します

当社は1984年に創業をいたしました。

1996年9月には現スタンダード市場に株式を公開しております。

2008年10月1日には純粋持ち株会社体制への移行に伴い、
商号を株式会社アイエーからアイエーグループ株式会社に変更いたしました。

当社グループの創業の「志」は、グッドカンパニーを創ることにあります。

当社グループが目指すグッドカンパニーとは、お客様及び社会にとって存在価値の高い会社であり、
社員にとってやりがいと自分自身の成長が見込める会社であります。

社員各人はさまざまな知恵や新たな発想、そしてチャレンジ精神を持って当社グループに参加することにより、
まさに「自己拡大の場」「自己実現の場」としていただきたいと考えます。

会社のために“人”が在るのではなく、“夢を持った人”のために会社が在る、というように努めてまいります。
私達は常に、明るく・元気に・楽しく、を合言葉に「志」の達成に向け、
全社一丸となって努力をしております。

おわりに

本資料には、将来の業績に関わる記述が含まれています。こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、計画数値と異なる可能性があることにご留意ください。又、本資料は情報の提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としたものではありません。

お問合せ先

経理財務部

TEL 045-821-7500