



2026年2月5日

各 位

会 社 名 ライト工業株式会社
代表者名 代表取締役社長 阿久津 和浩
(コード: 1926 東証プライム)
問合せ先 常務執行役員
経営管理本部副本部長 山邊 耕司
(TEL. 03-3265-2551)

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（アップデート）

当社は、2026年2月5日開催の取締役会において、これまで進めてまいりました「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」につきまして、改めて現状分析および評価を行い、改善に向けた方針および取り組み内容をアップデートいたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 対話を通じた現状認識

当社は、中期経営計画「Raito 2027」において資本政策の方向性を明確にし、資本市場との対話を重視してまいりました。その結果、PBRは改善傾向にあり、資本効率を意識した経営姿勢については、市場から一定の評価を得ていると認識しております。

一方で、機関投資家との対話を通じて、中長期的な成長戦略や資本政策に関する考え方については、より丁寧な説明を行うことの重要性を改めて認識しています。

こうした認識を踏まえ、今後は収益力の向上に継続して取り組むとともに、資本政策を含めた経営の考え方や施策の説明を一層充実させ、資本コストや株価を意識した経営をさらに推進してまいります。

2. 資本政策および株主還元の考え方

当社は、中期経営計画期間中において、資本効率の向上を図る観点から、実質的に総還元性向100%程度を志向し、自己資本の圧縮を進めてまいります。

財務構成については、最適資本構成の実現に向けて財務レバレッジを段階的に引き上げることで、資本効率の改善を図ってまいります。具体的には、株主還元を通じた自己資本の圧縮を先行させたうえで、成長投資や運転資金需要に応じて負債の活用を検討してまいります。

株主還元策としては、中期経営計画期間中は配当性向50%以上を継続するとともに、最終年度にはDOE6%以上を目指とし、累進配当を基本方針としています。あわせて、自己株式取得についても計画的に実施し、株主還元のさらなる充実を図ってまいります。

3. バランスシート・マネジメントへの取り組み

当社は、資本効率の向上を目的として、バランスシートの最適化に取り組んでおります。政策保有株式や賃貸等不動産については、保有意義や収益性を継続的に検証したうえで、計画的な縮減を進めてまいります。あわせて、キャッシュ・コンバージョン・サイクルの短縮にも取り組み、運転資本の効率化を通じて、キャッシュ創出力の向上を図ってまいります。

4. 成長投資および企業価値向上への取り組み

バランスシート・マネジメント等により創出した資金については、将来の収益基盤強化に向けた成長投資に活用してまいります。特に、当社の強みを生かせる分野を中心に、M&A を含めた投資機会を検討してまいります。投資判断にあたっては、資本コストを上回るリターンの確保を重視するとともに、外部専門家の知見も活用し、取締役会による適切な意思決定を行ってまいります。

5. 今後に向けて

当社は、収益性の向上や資本政策、成長投資を通じて、企業価値の持続的な向上を図ることを最優先課題としております。今後も、資本コストや株価を明確に意識した経営を継続し、株主・投資家の皆さまとの建設的な対話を重ねながら、さらなる企業価値向上に努めてまいります。

※2026年2月5日アップデート版「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以上

(2026年2月アップデート版)

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

2026年2月5日

1. 株価分析のフレームワークと当社評価

1-1 分析フレームワーク

株価向上のメカニズム



※ BPS(Book Value Per Share):
1株あたりの純資産。企業の解散価値の目安。

※ PBR(Price Book-value Ratio):
株価がBPSの何倍で取引されているかを示す指標。投資家の期待の大きさを反映。

① ROE向上

デュポン3要素で分解

$$ROE = 売上高純利益率 \times 総資産回転率 \times 財務レバレッジ$$

- 1** 売上高純利益率(収益性)
- 2** 総資産回転率(効率性)
- 3** 財務レバレッジ(資本構成)

[→ROEの評価\(P.3\)で分析](#)

② 資本コスト低減

個社特有要因で分解

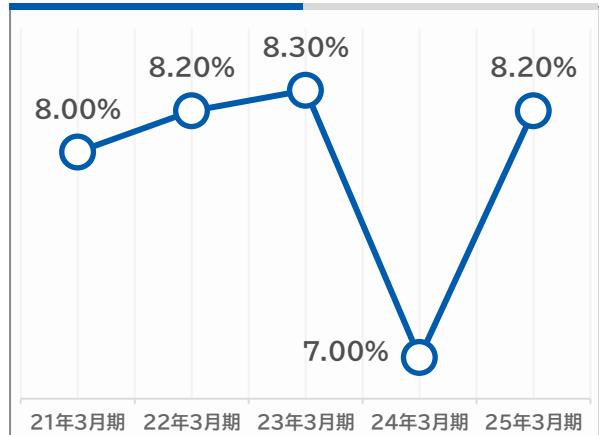
$$\text{資本コスト} = \text{市場リスク} \times \beta, \beta = f(\text{業界事業構造、個社特有要因})$$

- 1** 情報開示の充実度合い
- 2** ガバナンス体制
- 3** 戦略の予測可能性
- 4** 株主還元の透明性

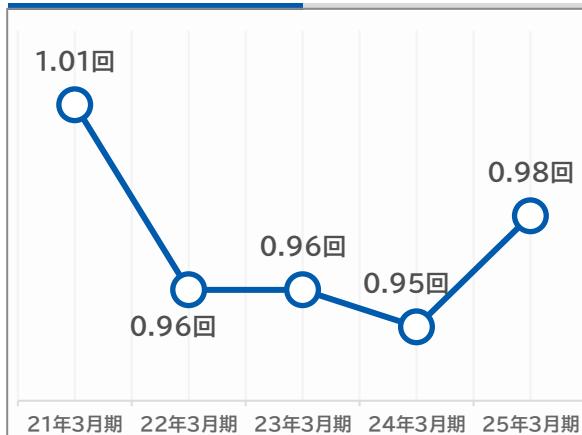
[→資本コストの評価\(P.4\)で分析](#)

1-2 ROEの評価

売上高純利益率の推移



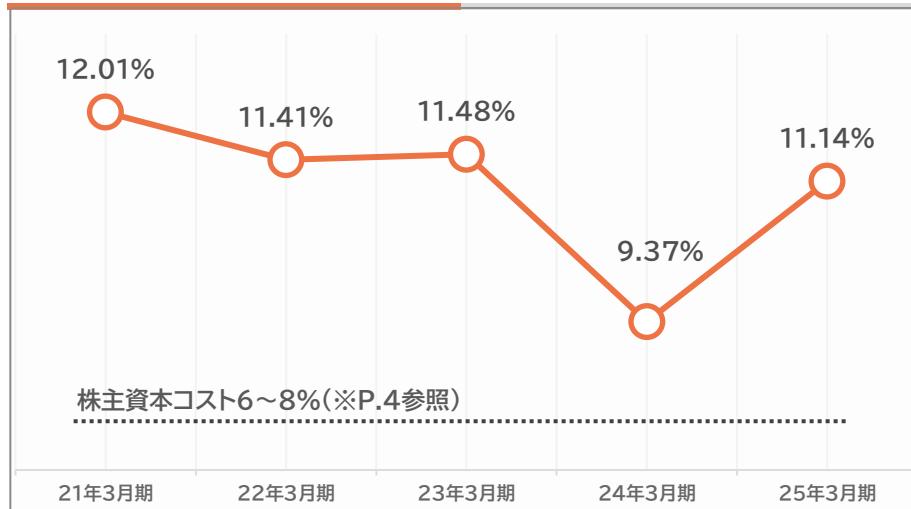
総資産回転率の推移



財務レバレッジの推移



ROEの推移



ROEの評価

- 収益性を背景に11%台と資本コストを上回る高水準を維持
- 財務レバレッジ低下を主因とし、緩やかな低下傾向
- 売上高純利益率改善により、低下圧力を一定程度緩和
- 中期経営計画目標12.5%に対し約1.5pt、更なる向上余地あり

構成要素の寄与度(21年3月期から25年3月期の累計)

【ROEの変化量:▲0.87%】

| (構成要素) | (寄与度) | (構成比) |
|---------|--------|---------|
| 財務レバレッジ | ▲0.70% | 80.46% |
| 総資産回転率 | ▲0.37% | 42.53% |
| 売上高純利益率 | +0.20% | ▲22.99% |

1-3 資本コストの評価

当社の資本コストの考え方

市場評価の構造

資本コスト = 市場リスク × β 、 $\beta = f(\text{業界事業構造、個社特有要因})$

- ・ 業界事業構造(変えられない)：景気・規制・市場環境
- ・ **個社特有要因(変えられる)**：開示・ガバナンス・還元方針等

認識

CAPM等の市場指標から得られるレンジを参考し、業界・事業特性を総合評価の上、資本コスト6~8%を中長期の要求収益率として採用

取組

- ・ 市場とのさらなる対話を通じて当社固有要因の課題を把握、改善
- ・ 対話で得られた定性評価に加え、PER推移を参考情報としてモニタリング

PERの推移 (PER=1/(資本コスト-成長率)、成長率固定を前提とした参考情報)



β を構成する当社特有要因の示唆

プラス要因(資本コスト適正化に寄与)

- + 還元方針の即時実行 → 自己株買い、配当の有言実行
- + 累進配当・DOE6% → 配当の予測可能性向上
- + 収益改善の実績 → 計画達成の蓋然性向上
- + 資本政策の体系化 → ROE・PBR・DOEの一体管理

マイナス要因(改善余地)

- 財務戦略が不明確 → 負債活用の意図が見えにくい
- 成長戦略の具体性不足 → 定量目標・時間軸が見えにくい
- 事業別情報の開示不足 → 資本配分の根拠が見えにくい

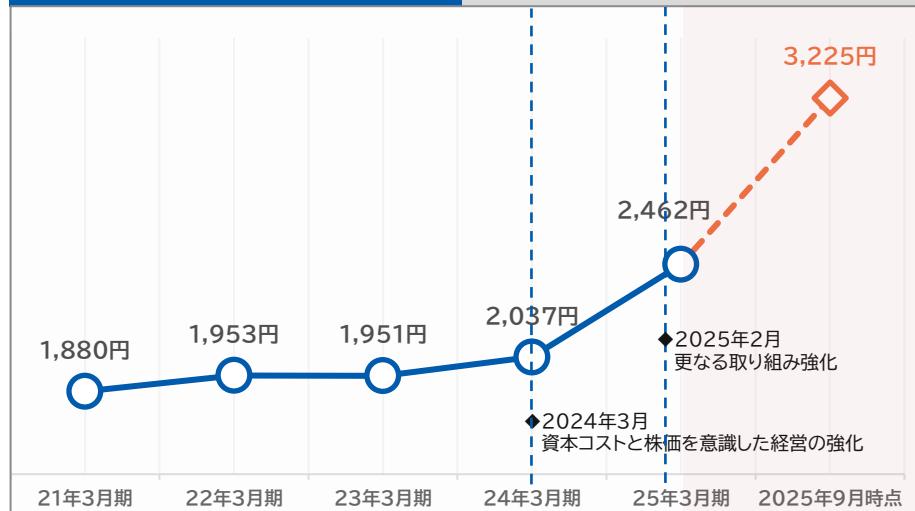
資本コストの評価

- ・ 金利上昇に伴いリスクフリーレートは上昇傾向にあるが、当社固有要因の改善により資本コストの低減を実現
- ・ 開示・対話による予測可能性向上と透明性向上が寄与
- ・ 財務戦略・成長戦略を中心とした開示内容に改善余地あり

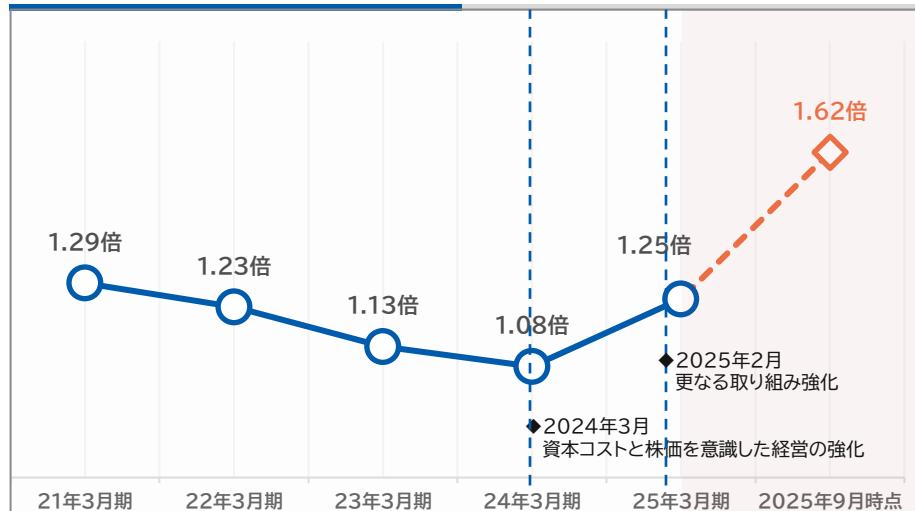
2. 株価向上への課題と戦略

2-1. 株価の現状分析と課題認識

株価の推移



PBRの推移



株価の分析

ROE

- 中期的に11%台の高水準を維持
- 収益性は高いが資本構成が阻害要因
- 資本構成のリバランスタの加速が必要

資本コスト

- 過年度の取り組み強化が奏功し低減
- 情報の非対称性解消のため、更に踏み込んだ対応が必要

評価

- ROEが横ばいの中、資本コストの低下が株価を牽引、PBRが向上
- 資本構成の改善と開示拡充による株価向上余地あり
- 短期間で急伸したPBR水準の定着が今後の焦点
- 事業環境を見極めたうえで、PBR目標値の変更要否を判断

課題認識

- 最適資本構成の考え方の明確化と段階的なリバランスタの実施
- 成長投資(M&A等)の具体化
- 中長期戦略の開示深化

上記課題への対応として、中期経営計画「Raito2027」の基本方針を維持しつつ、戦略・施策を着実に遂行。

→P.7で株価向上戦略を提示

2-2. 株価向上戦略

| 戦略 | 主要施策 | 期間中の目標 | 進捗状況 | 備考 |
|--------------|--|--|---|------------------|
| 事業戦略・投資戦略 | 成長投資 | 投資原資の50% | 厳選フェーズ | M&A投資戦略(P.9) |
| | 人的資本投資 | エンゲージメントの向上 | <ul style="list-style-type: none"> パルスサーベイ準備中 従業員RS導入検討 | |
| 資本政策 | 株主配当金 | <ul style="list-style-type: none"> 累進配当 DOE6%以上(最終年度) 配当性向50%以上 | 方針継続 | 資本構成のリバランス(P.10) |
| | 自己株式の取得 | 150億円以上 | <ul style="list-style-type: none"> 50億円取得済 新たに70億円決議(合計120億円) | 資本構成のリバランス(P.10) |
| B/Sマネジメント | 政策保有株式削減 | 3年間で20%削減 | 実行計画策定済 | |
| | 賃貸等不動産削減 | 3年間で30%削減 | 実行計画策定中 | |
| | CCC短縮 | 20%短縮 | 5%進捗(手形流動化) | |
| P/L・CFマネジメント | 販管費率 | 10%維持 | 計画通り推進中 | |
| ガバナンス強化 | 取締役会構成の見直し | モニタリング・ボード移行準備 | 課題分析・論点整理中 | 2027年度以降の段階的移行想定 |
| サステナビリティ | GHG排出量削減 | SBT認定取得 | コミットメントレター提出 | 2026年度中に取得予定 |
| IR・SR強化 | <ul style="list-style-type: none"> 市場対話 情報開示強化 | <ul style="list-style-type: none"> SR対話強化 個人投資家拡大 | <ul style="list-style-type: none"> SR対話拡充 IRフェア出展 | |

※中期経営計画「ライト2027」の基本方針を維持

3. 資本政策・成長戦略の具体化

3-1. M&A投資戦略

目的とスタンス

目的

- ・技術・人財の強化による持続的成長
- ・成長市場(補修・補強等)への事業拡大

スタンス

- ・中期経営計画期間で100億円程度の枠を設定
- ・案件の質を重視し、機会を逃さない体制を整備
- ・投資規模に応じて負債を機動的に活用

対象領域

| 領域 | 対象(例示) | 狙い |
|------|------------------|-------------|
| 土木 | 補修・補強会社(橋梁・トンネル) | 成長市場への事業拡大 |
| グループ | 地元建設会社 | 発注形態への対応力強化 |
| 建築 | 設計会社、リニューアル会社 | 総合対応力の強化 |
| 海外 | 現地企業 | 海外事業基盤の構築 |

※土木(補修・補強)を重点領域としつつ、案件の質を踏まえて判断

投資判断の原則

- ・DCF法による評価を基本原則：DCF評価額 \geq 投資額
- ・投資リターンがハードルレートを上回ること
- ・ハードルレートは資本コストを基準に案件固有のリスクを加味
- ・定量評価・定性評価・リスク評価を組み合わせた多面的な判断

評価項目

- ・定量評価：DCF法・事業計画・シナジー効果
- ・定性評価：戦略適合性・事業性・経済価値
- ・リスク評価：DD検出事項・継続、撤退基準の設定

ガバナンス体制

- ・取締役会：長期的企業価値貢献の視点で最終判断
- ・執行部門：事業性評価・シナジー効果の精査
- ・外部専門家の活用による客観性確保

原則を踏まえた投資プロセス

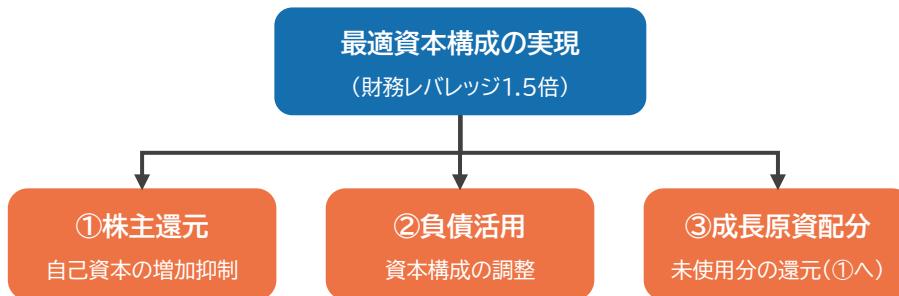
- ① 初期検討（戦略整合性・事業性の確認）
- ② デューデリジェンス（財務・法務・事業面）
- ③ 最終判断（評価、条件協議、契約締結）
- ④ PMI方針策定（統合計画の策定）
- ⑤ 投資後モニタリング（KPI・ガバナンス確認）

3-2. 資本構成のリバランス

基本方針

- ROE目標達成に向け、中期経営計画期間中に過年度蓄積した資本を適切に還元し、最適資本構成(財務レバレッジ1.5倍程度)への移行を図る
- 株主還元・負債活用・成長投資の3要素を連動させ、成長の実現度合いに応じて資本配分を最適化する

(イメージ図)



① 株主還元

- 配当性向50%以上、DOE6%以上、累進配当の継続
 - 自己株買い150億以上
- 総還元性向について**
- 当中期経営計画期間においては、実質的総還元性向100%程度の水準を志向

② 負債活用

- 株主還元の先行実施に伴う一時的な資金需要、及び事業環境の変化に伴う運転資金需要に対し、負債を機動的に活用
- M&A投資実行時には必要に応じて負債を活用

③ 成長原資配分

- 成長投資に配分した資金のうち、次期中期経営計画への繰越分を除く余剰分は株主還元に充当

(参考)資本構成の段階的リバランス

| 段階 | 内容 | 財務レバレッジ目標 |
|------------------|-----------------------------------|-----------|
| 【第1段階】 自己資本圧縮 | 総還元100%相当の実施により キャッシュポジションを適正化 | 1.42 |
| 【第2段階】 負債活用 | 運転資金需要、M&A機会に応じて調達 | 1.50～ |

本資料に関するお問い合わせ



経営企画本部 経営企画部

TEL. 03- 3265 - 2555

本資料で開示されているデータ及び将来に関する予測は、本資料発表日現在の判断や、入手可能な情報に基づくものであり、
経済情勢や市場動向の変化等、様々な要因によって変化する可能性があるため、記載された目標・予想等の達成及び将来の業績を保証するものではありません。