

ALSOKグループ 中期経営計画説明会

2026年5月18日

Copyright © ALSOK. All rights reserved.  **ALSOK**

日本ドライケミカル株式会社に対する 公開買付けの概要について

2026年5月13日
ALSOK株式会社
(証券コード：2331)

2

- ・本日はまず、ALSOKグループの中期経営計画をご説明する前に、5月13日に公表いたしました日本ドライケミカルに対する公開買付けについてご説明いたします。

- ✓ 当社およびカーライルは、両社が出資するTCG2511株式会社を通じて、当社の持分法適用関連会社※である日本ドライケミカル株式会社（以下「NDC」）との戦略的パートナーシップの構築に向けて、NDCの普通株式に対する公開買付けの実施を5月13日に決定いたしました。
- ✓ 当社は、防犯や防災など多様化するリスクのマネジメントを担う企業集団として、国内最大級のサービスネットワークを強みに、警備・設備・介護などの様々なサービスを組み合わせて社会に「安全・安心」を提供することに尽力しています。
- ✓ その一環として、当社は、2016年よりNDCを持分法適用関連会社として資本業務提携を継続してまいりました。足元の防災業界においては、大規模再開発案件の増加やデータセンター・半導体関連投資の拡大に加え、環境対応やデジタル化への要請が高まるなど、事業環境が大きく変化しております。このような環境変化に的確に対応し、旺盛な需要を取り込んでいくためには、両社の協業を一層推進するとともに、NDCとの資本関係をさらに強化することが必要であると判断いたしました。
- ✓ また、NDCの持続的な成長と企業価値向上の実現に向けては、当社グループが有する人材供給力および顧客基盤に加え、コーポレート機能をはじめとする経営の高度化・組織基盤の強化や、M&A・資本提携・海外展開を通じた成長機会の拡張を推進していくことが重要であると考えました。そのため、当社は、これらの領域に強みを有するカーライルと共同で本公開買付けを実施することといたしました。
- ✓ なお、NDCは2026年5月13日付取締役会において、本公開買付けに賛同し、株主の皆様に対して応募を推奨する旨の意見表明に係る決議をしております。

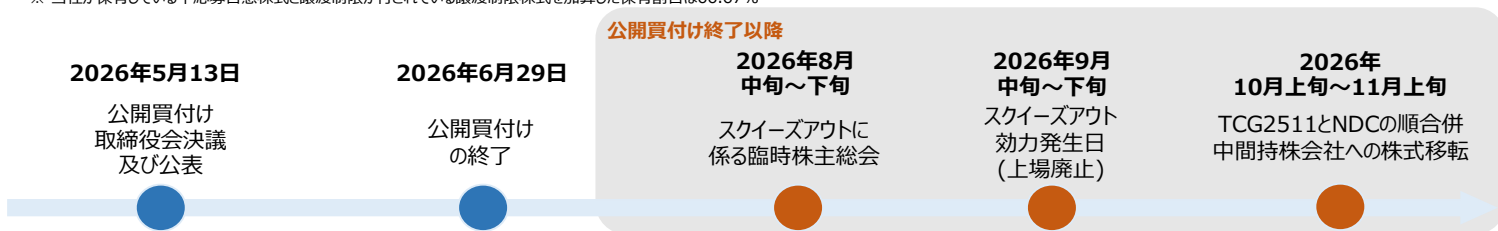
※当社はNDC株式4,400,000株(所有割合:16.41%)を所有しております。

3

- ・当社は米投資ファンドのカーライルと共同で、持分法適用関連会社である日本ドライケミカルに公開買付けを実施し、同社の全株取得を目指します。
- ・当社はこれまで、安全・安心の提供を目的に、日本ドライケミカルと資本業務提携のうえ協業を進めてまいりましたが、防災分野における需要拡大や、事業環境の変化を踏まえ、協業の一層の強化と資本関係の深化が必要と判断いたしました。
- ・日本ドライケミカルのさらなる成長に向けては、当社の経営リソースを活用することに加え、経営高度化やM&A支援等に強みを持つカーライルとの連携が、その成長速度を速めるものと考え、共同で本件に取り組むこととしました。
- ・なお、日本ドライケミカルは本公開買付けに賛同し、株主の皆様に応募を推奨する旨の意見表明を行っております。

公開買付者	TCG2511株式会社（株主：ALSOK 50%、カーライル 50%）	
対象者	日本ドライケミカル株式会社（東証スタンダード市場 証券コード：1909）	
公開買付け公告日	2026年5月14日（木）	
決済開始日	2026年7月6日（月）	
買付け等の期間	2026年5月14日（木）から 2026年6月29日（月）まで（33営業日）	
買付け等の価格	普通株式 1株につき金3,730円	
プレミアム	2026年5月12日（火）終値 3,110円	19.94%
	過去1か月間の終値平均株価 2,812円	32.65%
	過去3か月間の終値平均株価 2,895円	28.84%
	過去6か月間の終値平均株価 2,638円	41.39%
買付予定株式数の下限	13,465,700株（保有割合：50.22%）※	
買付予定株式数の上限	-	
買付代金の総額	約836億円	
公開買付代理人	みずほ証券株式会社（復代理人：楽天証券株式会社）	

※ 当社が保有している不応募合意株式と譲渡制限が付されている譲渡制限株式を加算した保有割合は66.67%



- ・まずは公開買付けの概要についてご説明します。
- ・買付期間は5月14日から6月29日まで、買付総額は約836億円の予定です。
- ・また、公開買付け終了後は、スクイズアウトの効力を発生させ、同タイミングで日本ドライケミカルは上場廃止となる見込みです。

本共同投資により、当社グループの人材供給力および顧客基盤とカーライルの経営高度化・組織基盤の強化、M&A・海外展開に関する知見を組み合わせることで、NDCの成長戦略を着実に推進



CARLYLE

■ カーライルの概要

- 1987年設立のグローバル投資会社。世界4大陸27拠点に展開し、2,500名以上のプロフェッショナルを擁しております。グローバル・プライベート・エクイティ投資では約26兆円の資産を運用し、累計約800件以上のコーポレート・プライベート・エクイティの投資実績を有しております。

■ 日本における展開

- 2000年に日本進出。外資系PEとしていち早く日本に拠点を設立し、設立当初より日本企業向け投資に特化した円建てファンドを一貫して運営。累計1兆200億円以上の投資コミットメントを受け、40件以上の投資実績を有しております。

■ 投資に対するアプローチ

- 日本チーム主導でバリューアップを実行し、日本の商習慣・企業文化を尊重した支援を行う一方、グローバルの産業知見や投資先ネットワークを活用しております。
- 経営陣との緊密な協働を通じた経営陣支援型のアプローチにより、投資先企業の価値向上と持続的成長を支援しております。

■ カーライルの国内外での投資実績（一部抜粋）

- グローバルでの関連投資実績
 - Sciens Building Solutions（米国・防災エンジニアリング）
 - ADT CAPS（韓国・セキュリティ機器／サービス）
- 日本での主な投資実績
 - リガク
 - 岩崎電気
 - 国際航業
 - センクシア（旧日立機材）
 - トライトキャリア
 - 日本KFCホールディングス
 - オリオンビール

5

・カーライルとの共同投資の意義についてご説明いたします。

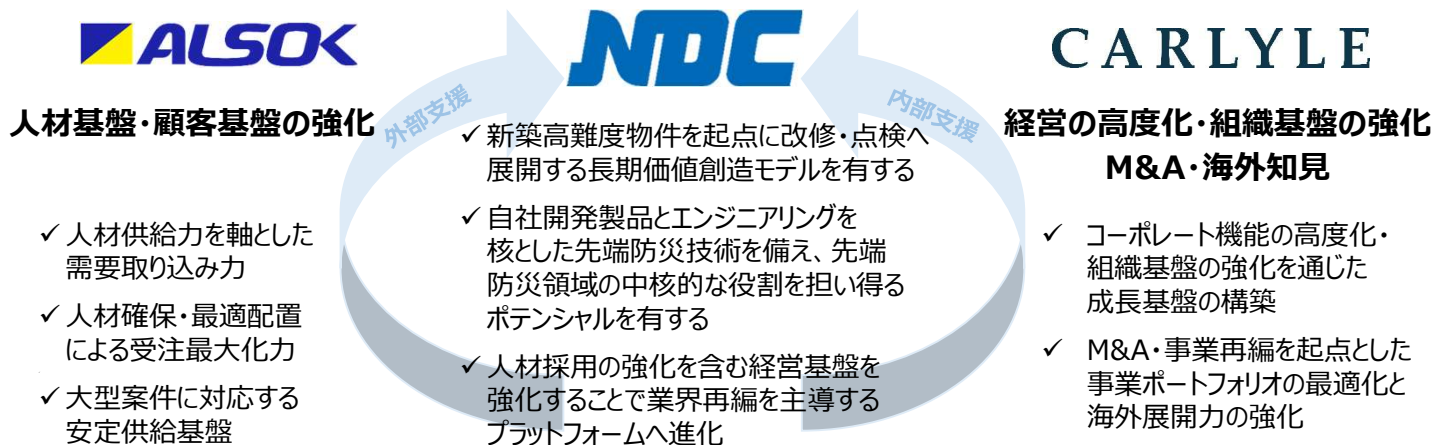
・共同投資により、ALSOKが有する人材供給力や顧客基盤の活用に加え、カーライルの有する経営高度化、組織基盤強化、そしてM&Aさらには海外展開に関する知見を組み合わせることが可能となり、日本ドライケミカルの成長戦略を着実かつ迅速に推進できるものと考えています。

・左上の図は想定する支援体制、左下の図は本取引実行後の資本構成を示しており、出資比率は当社51%、カーライル49%を予定しております。

当社は1965年の創業以来、防犯・防災をはじめとするリスクマネジメントを担い、国内最大級のサービスネットワークを強みに社会に安全・安心を提供してきた。2025年7月には、ブランドスローガンを「ALways Security OK」から「ALwayS OK」へと進化させ、セキュリティの枠を超えた価値を提供する企業を目指している。

資本業務提携から戦略的パートナーシップへの進化

NDCと当社は、2016年2月に資本業務提携を締結し、連携を深めてきた
 今回、グローバルな投資会社であるカーライルと連携し、三位一体の戦略的パートナーシップを構築する



NDCを核に先端防災ソリューションを提供するプラットフォームを構築

- ・続きまして、本公開買付けの背景と目的についてご説明します。
- ・昨年7月、当社はブランドスローガンを「ALwayS OK」へと進化させ、セキュリティの枠を超えた安全安心の提供を目指すこととしました。
- ・一方、日本ドライケミカルとは、2016年の資本業務提携以降、防犯に強みを持つ当社と、防災に強みを持つ同社が互いの経営資源を持ち寄り、商品・サービスの展開などにおいて連携してまいりましたが、「ALwayS OK」の実現には一層の関係強化が望まれる状況になりました。
- ・また、日本ドライケミカルは、先端防災への取組強化を経営の中核に置いています、本公開買付けを通じてその取組を加速できるとしています。
- ・そのような取組は、安全安心の提供範囲の拡充に資するもので、両社の経営の方向性は一致しているものと評価しています。
- ・以上のことから公開買付けの目的を3社間で一致共有できたことから、それぞれに趣旨賛同のうえ実施することとなりました。
- ・日本ドライケミカルに対する公開買付けのご説明については以上です。

ALSOK STAGE 2028

中期経営計画（2026-2028年度）

**2026年5月13日
ALSOK株式会社
（証券コード：2331）**

- ・続きまして、ALSOKグループの中期経営計画『ALSOK STAGE 2028』についてご説明します。
- ・本計画は、2026年度から2028年度までの3か年を対象とし、前中期経営計画である「Grand Design 2025」を踏まえた、次の成長ステージをお示しするものです。
- ・なお、本資料の経営数値等におきましては、先にお話した日本ドライケミカルの公開買い付けの影響は反映しておりません。

- 1 Grand Design 2025の振り返り**
- 2 ALSOK STAGE 2028の基本方針**
- 3 主要指標**

・本日はご説明する内容は、
第1に昨年度までの中期経営計画「Grand Design 2025」の振り返り、
第2に「ALSOK STAGE 2028」の基本方針、
第3に「ALSOK STAGE 2028」で掲げる主要指標、
の3点です。

1 Grand Design 2025の振り返り

・それでは、「Grand Design 2025」の振り返りについてご説明します。

2020 2021 GD2025 対象期間 2022 2023 2024 2025 2026 2027

経営環境

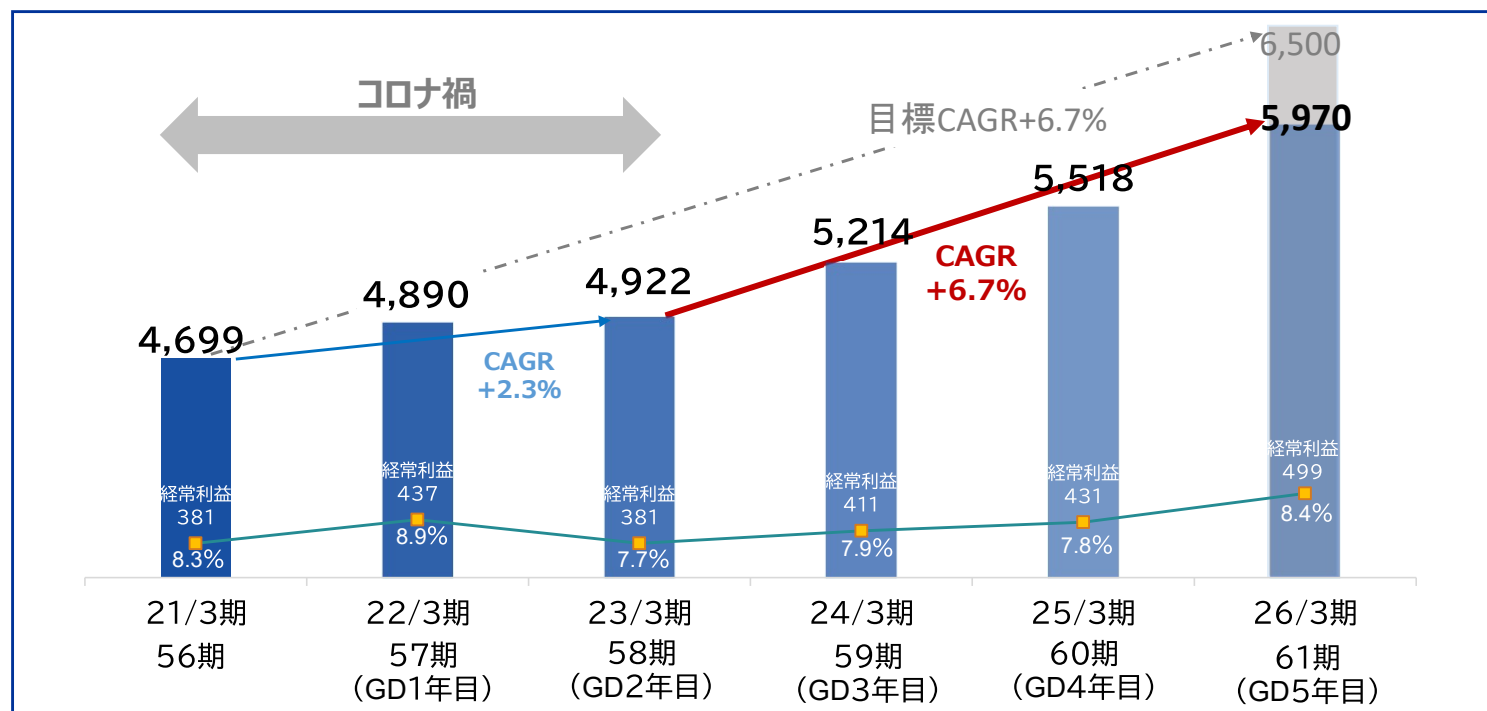
東京2020大会	能登半島地震等激甚災害	EXPO2025大阪・関西万博	AI、DX等急速な技術発展
コロナ禍	3G停波	強盗事件等で体感治安悪化	物価上昇

経営実績

	2021/3実績	2026/3実績	増減	GD2025目標	目標比
連結売上高	4,699億円	5,970億円	+1,271億円	6,500億円程度	▲530億円
連結経常利益	392億円	499億円	+107億円	650億円程度	▲151億円
連結経常利益率	8.3%	8.4%	+0.1pt	10.0%以上	▲1.6pt
ROE	9.6%	9.2%	▲0.4pt	10.0%以上	▲0.8pt
配当性向	28.0%	42.6%	+14.6pt	30%を目安に安定配当を維持	+12.6pt
1株当たり配当金	14.4円	29.2円	+14.8円	↓ 配当性向見直し 40~50%を目安に安定配当を目指す (2024/5)	
自己株式取得		GD2025期間中総額約200億円分			

- ・「Grand Design 2025」は、2021年5月に発表した、2026年3月期までを期間とする5か年計画です。
- ・本期間中は東京2020大会や、大阪・関西万博といった大規模イベントが開催され、当社はそれらの安全・安心な大会運営に貢献してまいりました。
- ・経営環境としましては、強盗事件等による体感治安の悪化、生成AIに代表される急速な技術発展など、警備需要を喚起する要因もありましたが、コロナ禍やそれに起因する半導体不足、大規模災害の発生、そして物価高や人手不足など計画達成を妨げる要因も発生しました。
- ・そうした中、掲げた財務目標の達成を目指してグループをあげて取り組んでまいりましたが、結果としては目標を達成することはできませんでした。
- ・目標未達となったものの、5年間、増収増益基調であったことから、株主の皆さまの期待に応えるべく、還元強化策として2023年7月及び2024年5月に自己株式の取得を実施したほか、2024年5月には配当性向の目安を30%から40%~50%に引上げ、期間中は每期増配としました。

- ✓コロナ禍においては、成長施策（含M&A）が予定どおり進まず、5年成長は当初想定を下回る。
- ✓2024年3月期以降、警備等の需要回復を背景に、売上成長率はGD2025で見込んでいた6.7%に近い水準で推移する。
- ✓3G停波対応の遅れ（コロナ禍影響）や物価高によるコスト増により、2026年3月期の経常利益率はGD2025目標を下回る。当初想定到達は約2年遅れる見込みとなる。

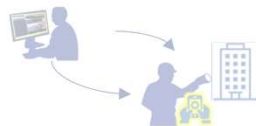


5

- ・続いて期間中の業績推移です。
- ・コロナ禍においては、M&Aを含む成長施策全般について想定どおりに進捗せず、事業継続に注力することに終始しました。そのコロナ禍にTokyo2020大会が開催されましたが、グループをあげて大会警備を完遂させたことは大きな実績であると考えています。業績面でも、2022年3月期のみではありますが、2020大会警備は大きなプラスインパクトを与えるものとなりました。
- ・コロナ禍後の2024年3月期以降は、警備等の需要回復に加え、コロナ禍に準備をしていた成長戦略の効果が徐々に表れ、売上成長率は当初想定のカAGR6.7%に近い水準で推移しました。
- ・しかし、半導体不足のため3G停波対応の影響が最終年度まで残ったことや、物価高によるコスト増の影響も受け、最終年度は目標数値をいずれも下回りました。
- ・それぞれの目標数値への到達は2年程度遅れる見込みです。

社会の多様な安全・安心ニーズへの対応能力の強化

- ✓ 機械警備インフラを活用した付加価値型の新サービスを投入
- ✓ 介護事業の規模拡大/収益改善



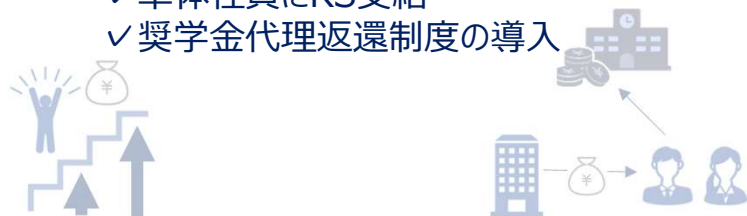
デジタル化とデータ活用

- ✓ 顧客ポータルサイトの開設
- ✓ サービスのDX化
- ✓ メンテナンスのリモート化
- ✓ 「DX認定事業者」認定を取得



社員が活躍できる環境の構築

- ✓ 資格取得の推進
- ✓ 12年連続のベースアップ
- ✓ 単体社員にRS支給
- ✓ 奨学金代理返還制度の導入



サステナビリティへの取組強化

- ✓ サステナビリティ基本方針を策定、TCFD開示
- ✓ ALSOKグループ人権方針の策定
- ✓ 警報機器リユースの促進
- ✓ 環境配慮車両への買い替え推進



6

- ・この5年間では、目標数値は未達となりましたが、幾つかの成果が得られていますのでご説明します。
- ・「社会の多様な安全・安心ニーズへの対応力の強化」に関しては、レスキューサービスなどの機械警備インフラを活用した付加価値型サービスの投入を果たしています。また、介護事業においてはDX活用による配置の最適化や入居率の向上による収益の改善に取り組みました。
- ・「デジタル化とデータ活用」に関しては、顧客ポータルサイトの開設など、顧客接点の高度化を図り、ユーザビリティの向上を行いました。
- ・「社員が活躍できる環境の構築」に関しては、記載のものに加え、2025年6月のリブランディングを通じて、整理をおこなった経営方針が浸透した結果、エンゲージメントの向上が果たされたと感じています。
- ・「サステナビリティへの取り組み強化」に関しては、基本方針の策定やTCFD開示、人権方針の策定等を進め、取り組みのフレームワークの充実を図ることができました。

課題
1

成長性の高い市場の開拓

✓ 海外、介護、個人市場の
更なる開拓

課題
2

**既存市場における
顧客基盤を起点とした
成長戦略**

✓ 国内セキュリティ事業等の成熟を
踏まえた新たな成長戦略

課題
3

DX・AI活用のさらなる推進

✓ 業務の効率化や省人化を
推進、データ活用についても
引き続き全社的に展開

課題
4

人的資本投資

✓ 成長戦略を実行するために必要
な人材確保と人的資本投資

課題
5

サステナビリティへの取り組み

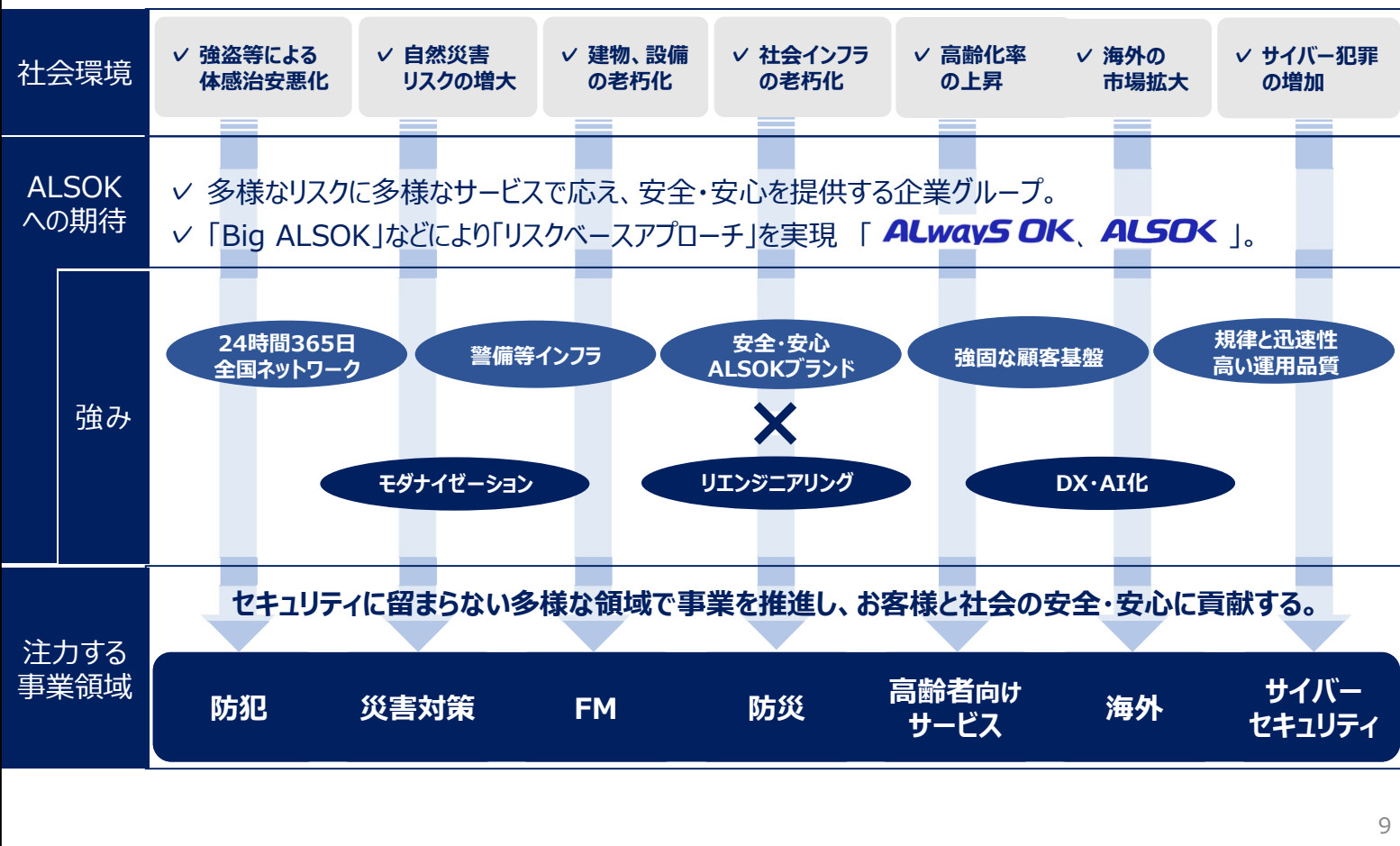
✓ GD2025からの施策の拡充

・「Grand Design 2025」を振り返ることで抽出できたALSOKが対処すべき課題は、
こちらに表示している5点です。

・これらの課題解決に向けた方針や取り組みについてご説明していきます。

2 ALSOK STAGE 2028の基本方針

・まずは新中期経営計画『ALSOK STAGE 2028』の基本方針についてご説明します。



- ・昨年のリブランディングにあたり、ALSOKの事業ドメインについて整理をしましたが、それを「ALSOK STAGE 2028」に反映しています。
- ・社会環境として、体感治安の悪化、建物等の老朽化、少子高齢化、サイバー空間における脅威の拡大、経済安全保障の確保を巡るリスクの顕在化など、多様なリスクが出現し、それらに適切に対応して安全・安心を確保することが求められています。
- ・日々新たに発生し、しかも多様化するリスクに対して、当社が構築してきた全国ネットワークと、人的資本を活かしたサービスインフラを活用することで、防犯、防災、サイバーセキュリティなど様々な領域に横断的な解決策を提案できると考えています。

GD2025の課題

成長性の高い市場の開拓

1.成長市場開拓による事業拡大

既存市場における顧客基盤
を起点とした成長戦略

2.多様なリスクに対応するサービス領域拡充

DX・AI活用のさらなる推進

3.DX・AIを活用したBPRの推進

人的資本投資

4.人的資本強化策の推進

サステナビリティへの取り組み

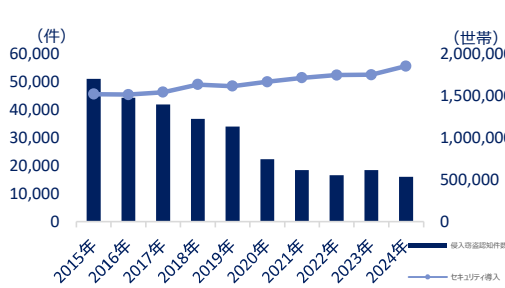
5.サステナビリティへの取り組み強化

10

- ・こちらが「ALSOK STAGE 2028」の5つの柱です。
それぞれの内容について説明していきます。

個人

侵入窃盗認知件数と機械警備対象施設の推移

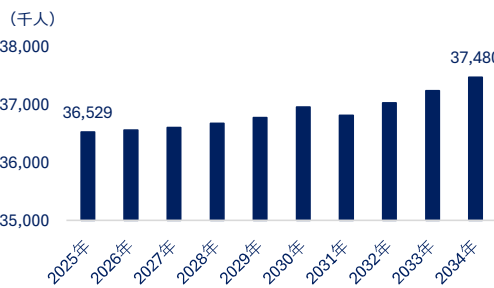


出典：警察庁「令和6年の刑法犯に関する統計資料」
警察庁「令和6年警備業の概況」
総務省「令和5年住宅・土地統計調査」

- ✓ 個人市場における住宅向け機械警備は依然として未導入世帯が多く（導入率約3.4%）、潜在需要は大きい
- ✓ 広域強盗事件発生等により体感治安は悪化、防犯・安全に対する意識は強い

介護

国内高齢者総人口

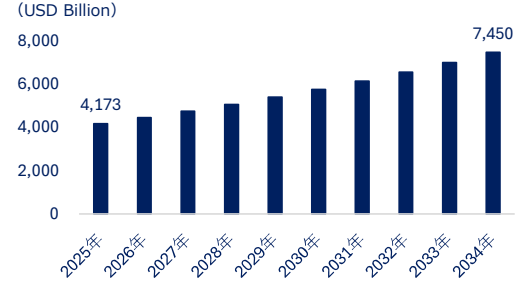


出典：国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（全国）高齢者（65歳以上）総人口」※出生中位（死亡中位）推計

- ✓ 高齢化の進展は構造的に継続
- ✓ 見守りや生活支援、安全・安心分野への需要拡大

海外

ASEAN名目GDP



出典：IMF「World economic outlook」およびADBの国別実質成長率、インフレ率見直しより算出

- ✓ 経済規模が拡大する地域への進出
- ✓ 安全・安心分野への需要増加

- ・まずは「成長市場開拓による事業拡大」についてですが、まずは市場をどの様に分析しているかをご説明します。
- ・「ALSO STAGE 2028」では、個人市場、介護市場、海外市場の3つを成長市場としております。個人宅のセキュリティ導入率は未だに3.4%に留まり、体感治安の悪化、世帯人数の減少などの傾向から、潜在需要は大きいと考えています。
- ・また、少子高齢化の影響により、今後も見守りや生活支援などのサービスはもとより、安全・安心分野への需要も拡大すると考えています。
- ・介護市場においては、介護保険の構造的課題として、施設だけでなく在宅介護の需要がより大きくなると予測しています。
- ・海外市場については、各国の経済発展に応じてセキュリティ等の需要増加が見込まれます。また、我が国のサービス品質は十分に競争力があると考えており、サービス輸出は大きな可能性を秘めているものと見込んでいます。

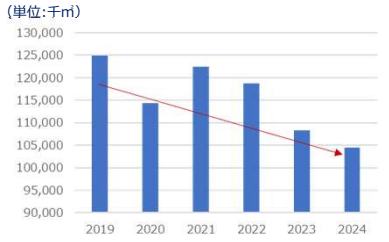


- ・成長市場における成長戦略は記載の通りです。
- ・介護事業では、これまで進めてきた人員配置の効率改善やDXを活用した業務効率化、そしてサービス品質の向上により、拡大が見込まれる需要を取り込んでいきます。
- ・HOME ALSOK事業では、潜在需要を取り込むため、営業組織の再編やホームセキュリティ専従営業員の増員などにより体制を強化しています。また、住宅内のリスクに対応するホームセキュリティなどのサービスだけでなく、屋外でのリスク発生を通知できる防犯端末「新まもるつく」の導入を予定するなど住宅外の安全安心ニーズにも対応していきます。
- ・海外事業については、将来の成長市場ではありますが、本中計期間中においては、成長基盤の構築・確立に注力します。DX等の活用やインドネシアやベトナムにおける組織体制の強化などにより、事業の高度化、業務の効率化を図ります。また、日本への人材派遣事業を開始し、新たな収益源に育てていきます。
- ・以上に加え、これまで各事業において推進してきた諸施策を一層強化することで、成長市場での事業拡大の確実性を高めていきます。

機械・FM・常駐

警備輸送

建築着工統計調査 床面積



出典：国土交通省総合政策局
「建築着工統計調査報告」令和2～令和6年より算出

東京23区賃貸オフィスビル市場における修繕費の未来予測



出典：ザイマックス不動産総合研究所
「東京賃貸オフィスビル市場における修繕費の未来予測（2022年）」

国内キャッシュレス比率の推移



出典：経済産業省「我が国のキャッシュレス決済額及び比率の推移」

- ✓ 新規建築需要は中長期的に減少
- ✓ 既存建物ストックを前提とした維持・高度化需要の増大
(非住宅建築物は1980～90年代に集中的に建設され、設備更新・改修需要は2030～2040年頃にピーク)
- ✓ 都市部における複合施設等の大型化

- ✓ 決済手段の多様化・高度化
- ✓ 社会インフラとして、現金需要は一定水準を維持

- ・続いて「多様なリスクに対応するサービス領域拡充」についてです。
- ・画面左及び中央のグラフは、建築関連の外部調査を示したものです。
- ・人口減少に伴い新築需要は伸びない可能性があり、機械警備、常駐警備、FM事業の対象となる建物が増加するかどうかは不透明な状況です。
一方で、既築建物における修繕需要は増加すると予測しています。
- ・また、キャッシュレスの進展にも注視しています。
画面右のグラフは、国内キャッシュレス比率の推移です。
今後も、現金取扱量は一定規模維持されると予測していますが、キャッシュレスが進展することの蓋然性は高く、警備輸送で取り扱う物量は増加しない可能性があります。
- ・こうした、必ずしも経営環境としては順風とは言えない市場の変化の中にもこれまでとは異なる成長機会を見出すことができるのではないかと捉え、新たなチャレンジによりその実現を図ります。

機械警備・FM事業

- ▶業務の効率化・高度化によって創出する余力を新たな市場・サービスへ展開
- ▶AI活用による業務の可視化・標準化を通じた品質・生産性の向上
- ▶NDCを核に先端防災ソリューションを提供するプラットフォームを構築

常駐警備事業

- ▶人員配置・勤務形態の見直しによる省人運営モデルへの転換
- ▶高付加価値業務へのシフトと協業を通じた収益性・品質向上およびサービス領域の拡大

警備輸送事業

- ▶現金流通量の変化を踏まえた、運用・サービス体制の見直し
- ▶新たな顧客ニーズに対応するサービスの再設計（新サービスの開発）

事業規模

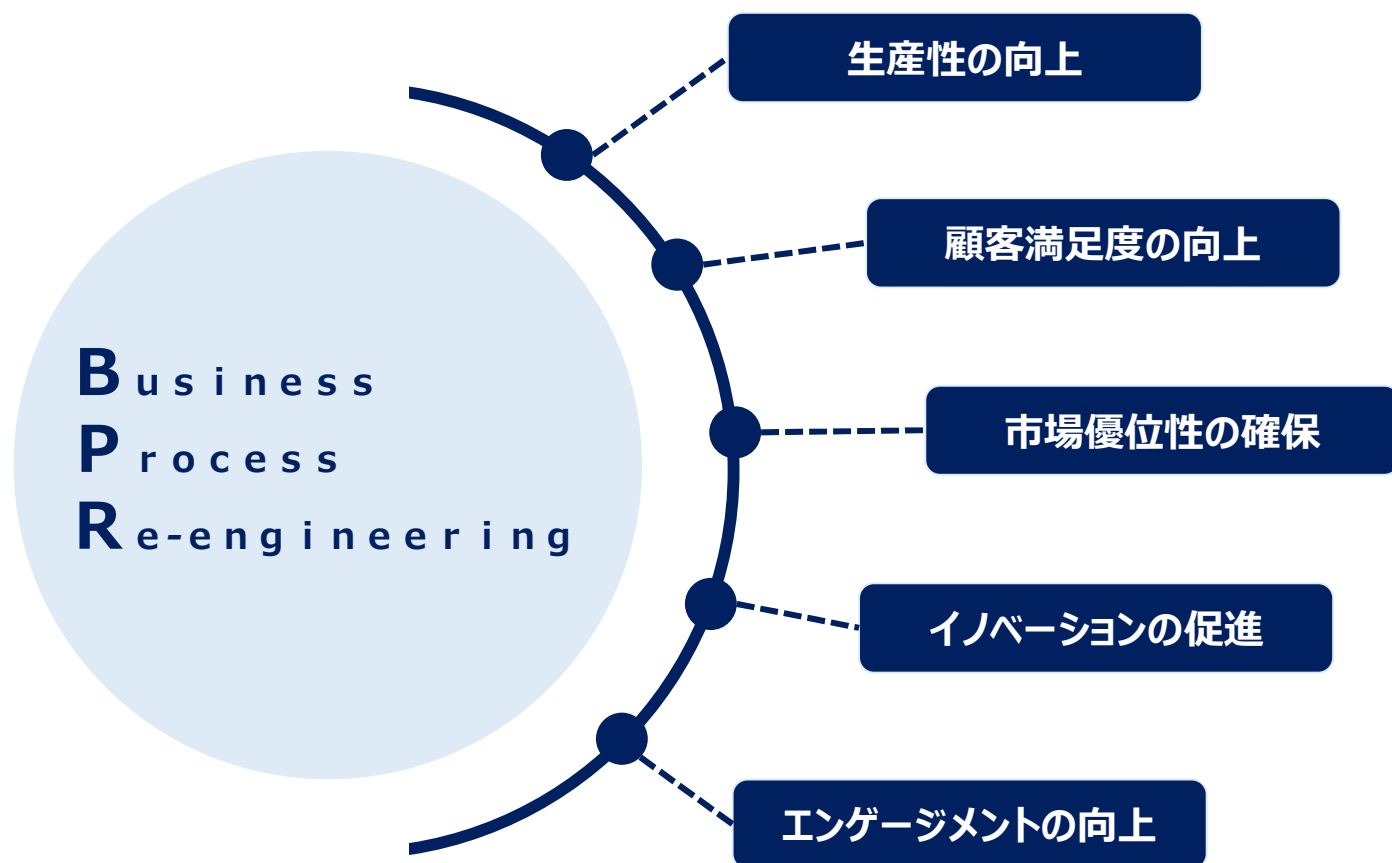


サービス領域

14

- ・「多様なリスクに対応するサービス領域拡充」に関する成長戦略についてご説明します。需要の変化が予測されますので、既存事業からサービス領域を拡充し、多様なリスクに対応するサービスを提供していきます。
- ・機械警備事業は、新技術やデータを活用することで、不必要な出動を最小化させるとともに、BPRによる業務効率化・高度化を図り、新サービスへの対応余力を創出します。これにより、増加が見込まれる建物修繕関連であるレスキューサービスなどを、追加の体制を構築することなく提供していきます。
- ・FM事業においても、今後は既築建物ストックの維持・高度化の需要が拡大することが見込まれますので、その領域での供給力を増強して事業の成長を図ります。これまでM&Aなどにより体制の充実を図ってまいりましたが、一層の強化を目指し、セキュリティ事業では成果が得られている「Big ALSOK」をFM事業でも展開していきます。
- ・また、建物の点検・修繕を高度化すること、そして、新たな設備等に対して有効な防災の仕組みを提案すること、つまり先端防災の提供に努めます。先ほどお話しした日本ドライケミカルを核に、そのプラットフォームの構築を進める予定です。
- ・常駐警備事業では、機械警備のノウハウ・スキームを流用することにより、効率的な人員配置や勤務形態の見直しを図ります。また、DX活用による省人運営モデルも展開します。また、常駐警備員によるレスキューサービスなど付加価値の高いサービスを提供することに加え、アバター、ドローン、そしてロボットなどの新技術を活用したサービスの提供にも注力します。
- ・警備輸送事業では、キャッシュレス化の進展に伴う現金流通量の減少により小口・多様化する業務が増えることが予想されるため、運用体制の再設計や、DX・AIを活用した業務プランの作成、サービスにおけるソフトウェア割合の向上などにより、サービス内容の転換を図り新市場の開拓を目指します。
- ・これらの事業では、これまでの延長線だけでは成長は約束されないと考えています。そのため、提供サービスの幅を広げ、質や構成を進化させ、新市場の創造を図る方針です。

- 業務フローの改善と、データ・AI活用を軸としたDX化を推進し、環境変化に柔軟に対応する業務基盤を構築



15

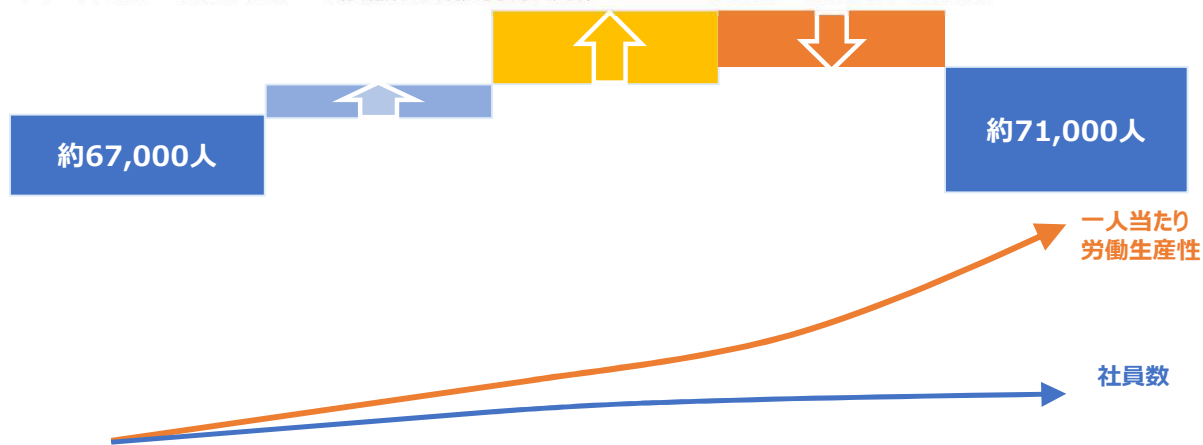
- ・つぎに「DX・AIを活用したBPRの推進」についてご説明します。
- ・DX・AIを活用してBPRを推進します。
生産性を向上させるとともに、サービス品質の改善も実現して、顧客満足度の向上を図ります。
- ・リーンなプロセスを実現することでエンゲージメントの向上も図れるものと考えています。

■ ALSOKグループ全体を成長の舞台とした人的資本強化策の推進

【基幹人財】⇒労働生産性向上

人をサービスの中心に据えつつ、DXやBPR推進により全ての事業領域で人員増加を抑制し一人当たりの労働生産性を向上

■ オーガニック成長による必要人員増 ■ 成長施策の実現に必要な人員増 ■ DX・BPR推進等による必要人員の抑制効果



【専門人財】⇒専門人財の充実

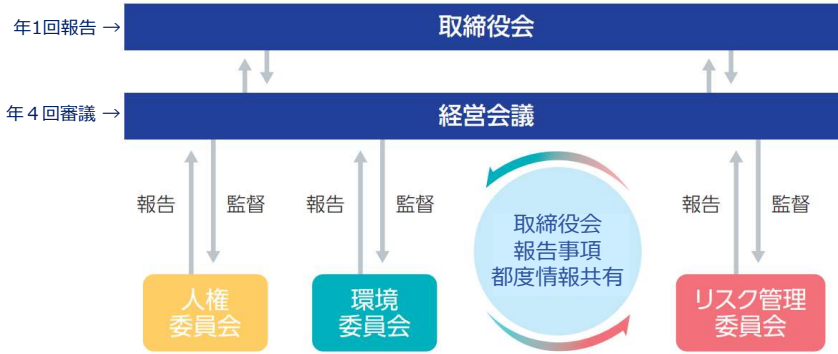
グループ、事業、個社それぞれのステージに応じた成長ドライバーとしての人的投資を進める



- ・続いては「人的資本強化策の推進」についてです。
- ・現在、ALSOKには、海外を含め約67,000人の従業員が在籍しています。
- ・これまでの業績拡大は人員増を要件とするケースが多く見られましたが、DXやBPRの推進により一人当たりの労働生産性を向上させれば、業績成長に比べ増員規模の抑制が可能です。
- ・そのため、3年間での増員は4,000名程度に留まる見込みです。
- ・また、DXや企画、経理・法務等の専門知識を有する人財の活躍によって労働生産性の向上は実現すると考えており、所要の専門人財の確保を図ります。

■お客様や地域社会をはじめとするステークホルダーからの要請に対して、「ありがとうの心」と「武士の精神」に基づく経営理念を実践することで、グループ全体のサステナビリティ・CSRを実現する。

【サステナビリティの推進体制】



【SDGsへの取り組み】



【環境問題への取り組み】

カーボンニュートラルへ向けた取り組み	CO2削減に向けた取組強化 ・グリーン調達 ・次世代車両への入れ替え ・グリーン電力	環境マネジメント	環境対応に対してステークホルダーからの信頼獲得 ・環境マネジメントシステムISO14001のグループ全社への導入 ・国際的なイニシアチブ(TCFD等)への賛同 ・ALSOKグループの環境ガバナンスへの取り組み強化 ・取組状況の積極的な情報発信
循環経済に向けた取り組み	循環性の高いビジネスモデルへの転換 ・3R等の推進 ・商品・サービスにかかわる環境配慮設計の強化 ※長期使用可能な製品・サービス設計(耐久性、アップグレード性・リペア性等) ※メンテナンスを含めた製品の有効活用	社会の課題解決への貢献	新商品・サービスの提供 ・エネルギーマネジメントサービスの提供 ・環境モニタリング ・防災・減災対策 ・水素ステーション・EV充電施設等の運営サポート

・最後に「サステナビリティへの取り組み強化」についてご説明します。

・「サステナビリティへの取り組み強化」では、当社の経営理念である「ありがとうの心」と「武士の精神」に基づき、社会課題の解決に貢献することで、ステークホルダーからの信頼向上を図ることを基本方針とします。

マテリアリティ	KGI	KPI内容	KPI等：主な取り組み	目標値	目標年	
多様なリスク対応による安全・安心の提供	高品質で信頼される総合リスク対応サービス	業務効率	リーノオペレーション※1による出動抑制	(非開示)	2028年度	
			警報装置の点検効率改善	15%削減	2028年度	
		業務拡大	レスキューサービスの付帯率向上	5%	2028年度	
			ドローン業務拡大	1,200件	2028年度	
		品質管理（改善幅）	品質改善指数改善	前年度比+5pt	毎年	
			侵入等防止率※2	(非開示)	毎年	
			お客様の声（感謝）数	前年度比増加	毎年	
		HS契約維持率・増加率	HS（ホームセキュリティ）契約維持率	95%以上	毎年	
			HS（ホームセキュリティ）契約増加率	12.40%	毎年	
		介護入居率	特定・サ高住・住宅型施設入居率	93.50%	毎年	
GH（グループホーム）入居率	97.00%		毎年			
経営基盤	DXによる事業変革	営業利益／人・DX/AIの活用	BPRによる生産性向上	1.3万時間+α	2026年度	
			警備報告書作成の自動作成	(非開示)	2028年度	
	グループの一体的運営	監査・モニタリング	内部監査の実施	実施率100%	毎年	
内部監査指摘事項の是正			不備是正率100%	毎年		
		リスクマネジメント	マルウェア侵害件数	(非開示)	毎年	
人的資本	安全で魅力ある雇用環境	従業員の健康と安全確保	40歳以上の社員に占める医療機関未受診者の割合	5%以下	毎年	
			育成（研修・資格・対話会）	管理職クラスにおける業務関連資格保有	保有率100%	毎年
	人材の育成と活用	ハラスメント・人権等教育	幹部社員による個人面談	実施率100%	毎年	
			多様性	管理職に占める女性比率	30%	2028年度
			管理職に占める中途採用比率	50%程度を維持	2028年度	
サステナビリティ	サステナビリティ経営	サステナビリティ Scope1,2	Scope1+2削減 CO2削減	2013年度比 38%削減	2028年度	
		リペアセンターの活用	リペア品の出荷率	11%	2028年度	
		地域コミュニティ	自治体等との協定締結推進	前年度比増加	毎年	
あんしん教室実施回数	2,800回		毎年			
		ありがとう運動支援	活動継続	毎年		

※1 業務の効率化を通じて、生産性と顧客価値の最大化を図るオペレーション手法
 ※2 機械警備サービスのご契約先における侵入等の防止率(非発生率)を示す当社の運用指標

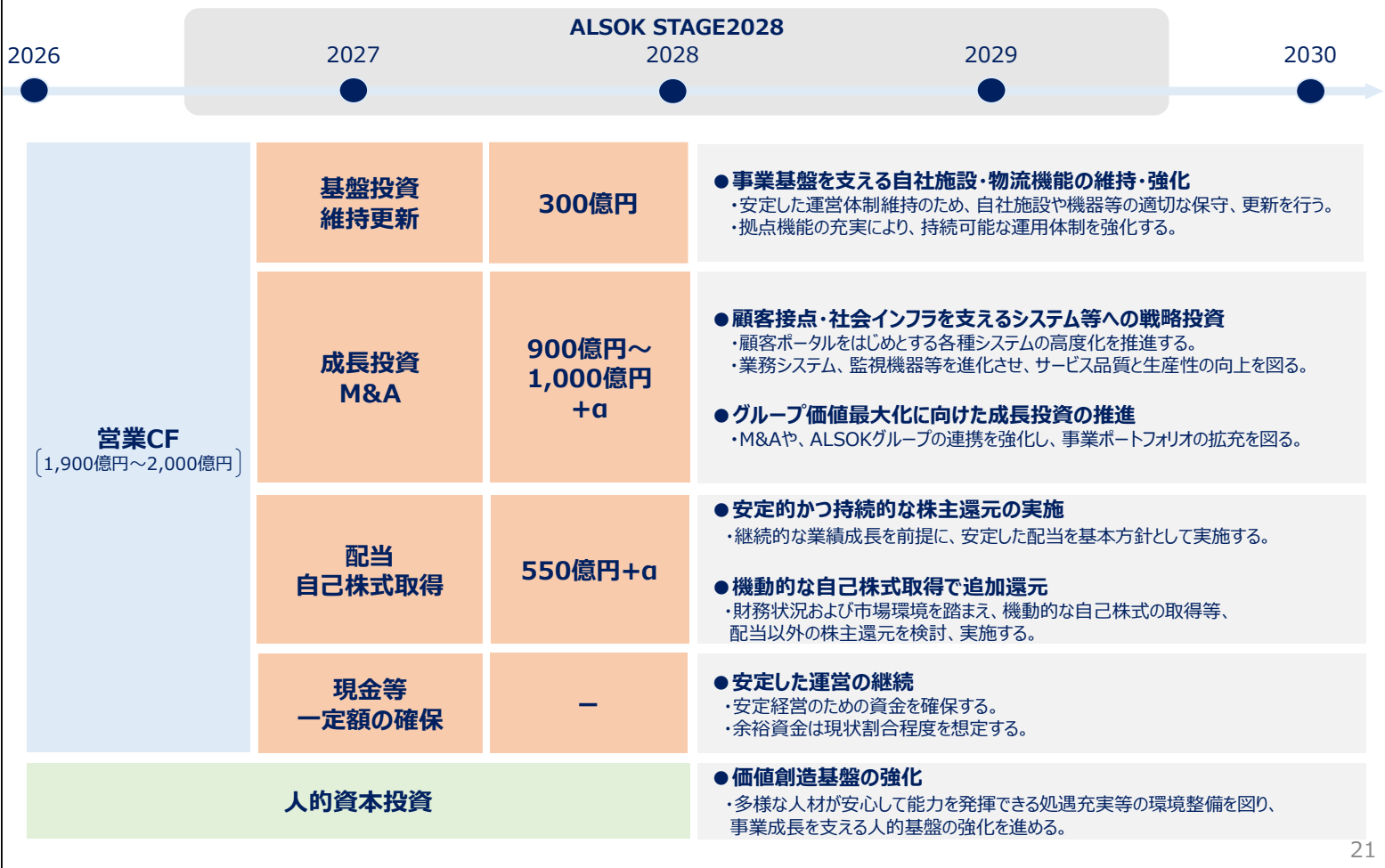
- ・こちらは「サステナビリティの取り組み」におけるマテリアリティです。
- ・表示されているマテリアリティのKPIを適切に設定し、それぞれの目標達成に向けて取り組みを進めます。なお、目標値は画一的な期間設定とはせず、数値も流動的にすることで、実効性を高めるよう工夫していきます。

3 主要指標

・結びに、主要指標についてご説明します。

	2026/3 実績	2029/3 目標 (想定)
連結売上高	5,970億円	6,800億円～7,500億円
連結営業利益	469億円	650億円～720億円
連結経常利益	499億円	680億円～750億円
連結経常利益率	8.4%	10%程度
ROE	9.2%	10%程度
配当政策	配当性向40%から50%を目安に安定配当を目指す	配当性向40%から50%を目安に安定配当を目指す

- ・こちらは財務目標です。
- ・最終年度である2029年3月期において、売上高6,800～7,500億円、経常利益率10%程度、ROE10%程度を目標とします。
- ・なお、13日に100億円の自己株式の取得を公表しておりますが、これにより今期末にはROE10%程度になる見込みです。
- ・また、配当性向は引き続き40～50%を目安とし、安定配当に尽力します。



21

・こちらはキャッシュアロケーションのイメージです。

・「ALSOK STAGE 2028」で得られる3年間の営業キャッシュフローは、1,800~1,900億円程度を見込んでいます。

・従来基盤の維持・更新に一定額をあて、続いて、新旧サービスのサプライチェーンを質量ともに充実させるための成長投資に約半分をあてます。
これらには成長投資的なM&Aを含めます。

・人的資本投資はこれらにバランスして実施します。

・そして、株主還元もしっかりと配分していきます。

・説明は以上となりますが、本計画を通じ、社会の安全・安心を支えながら、持続的成長を図っていきます。



本資料に記載されている財務目標等の将来に関する記述は、現時点での情報に基づいて当社が作成したものであり、環境変化等の様々な要因により大きく異なる可能性があります。