2027年３月期 第２四半期
決算補足説明資料

2026年11月11日
アルピコホールディングス株式会社
（東証スタンダード　証券コード　297A）


槍ヶ岳

目次

1．2027年３月期 第２四半期決算概況・・・・・・・・・・・・・・　2頁

2．2027年３月期 通期見通し・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・17頁

3．長期ビジョン及び中期経営計画の概要・・・・・・・・・・・・・・・29頁

APPENDIX　アルピコグループの特徴・強み・・・・・・・・・・・・・・・・36頁

« 注意事項 »

- 本資料は、当社及び当社グループの情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではございません。投資をされる際は、ご自身の判断と責任で行われますよう、お願いいたします。
- 本資料は、当社及び当社グループの見通し、将来に関する計画、経営目標等が記載されています。これらの将来の見通し等に関する記述は、現時点で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が作成しております。実際の業績は、様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。
- 本資料の記載金額は表示単位未満を切り捨て、増減率及び各種比率（%）は四捨五入して表示しております。
- 当社及び当社グループ以外に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
  また、本資料は2026年9月30日現在のデータに基づいて作成しております。本資料の転載はご遠慮ください。

1．2027年３月期 第２四半期決算概況

エグゼクティブ・サマリー：2027年３月期第２四半期総括と下期の見通し

2027年３月期 第２四半期（中間期）総括

営業収益　**55,056**百万円（前年同期比101.8%）
営業利益　　**2,640**百万円（前年同期比　95.8%）

●業績は概ね想定どおりに推移しました。

●流通、運輸、観光事業における需要増、運賃や商品価格の改定及び2025年10月のデリシア１店舗の新規出店、アルピコタクシー１営業所の開設による一定の効果等がありましたが、８～９月の天候不順の影響を受け、営業収益は前年同期比で微増収に留まりました。

●利益面においては、仕入原価が高止まりする中、生産性向上等の施策を講じたものの、エネルギー価格の高騰や人件費の増加等による販売費及び一般管理費の増加（前年同期比103.4%）を吸収できず、営業利益、経常利益及び親会社株主に帰属する中間純利益は、いずれも前年同期比で減益となりました。

下期の見通し及びトピックス

●下期の業績は、上期の動向を踏まえ、概ね計画どおりに推移する見通しです。

●通期業績予想は営業収益110,000百万円（前期比102.4%）と増収を見込む一方、中東情勢等を背景としたエネルギー価格の高騰、仕入原価の高止まりを想定しております。生産性向上等の施策を講じるものの、コスト増の影響を完全には補いきれず、営業利益は3,700百万円（前期比94.5%）を見込んでおります。

●トピックス

✓流通事業　・・・「デリシアまめじま店」（長野市）が2026年11月６日に移転オープン

✓不動産事業・・・グループの不動産管理・開発機能、飲食物販サービスを統括・運営する子会社アルピコアセットデザイン㈱が㈱ハーベストを2027年１月に合併予定

2027年３月期 第２四半期（中間期）損益計算書要旨（連結）

■決算概況

➢ 営業収益は過去最高となるも、売上原価や販管費の増加により営業利益、経常利益は、いずれも前年同期比で減益。その結果、親会社株主に帰属する中間純利益は前年同期比90.1%。

（単位：百万円）

	2026年3月期 第2四半期		2027年3月期 第2四半期		
	実績	構成比（%）	実績	構成比（%）	前年同期比（%）
営業収益 ※	**54,107**	**100.0**	**55,056**	**100.0**	**101.8**
流通事業	39,192	72.4	39,371	71.5	100.5
運輸事業	7,139	13.2	7,679	14.0	107.6
観光事業	6,820	12.6	7,069	12.8	103.7
不動産事業	653	1.2	615	1.1	94.1
その他のサービス事業	301	0.6	319	0.6	106.2
運輸業等営業費及び売上原価	**36,883**	**68.2**	**37,461**	**68.0**	**101.6**
販売費及び一般管理費	**14,466**	**26.7**	**14,954**	**27.2**	**103.4**
営業利益	**2,757**	**5.1**	**2,640**	**4.8**	**95.8**
経常利益	**2,573**	**4.8**	**2,376**	**4.3**	**92.4**
親会社株主に帰属する中間純利益	**1,623**	**3.0**	**1,463**	**2.7**	**90.1**

※各セグメントの営業収益は、外部顧客への営業収益

2027年３月期 第２四半期決算　貸借対照表（連結）

■連結貸借対照表

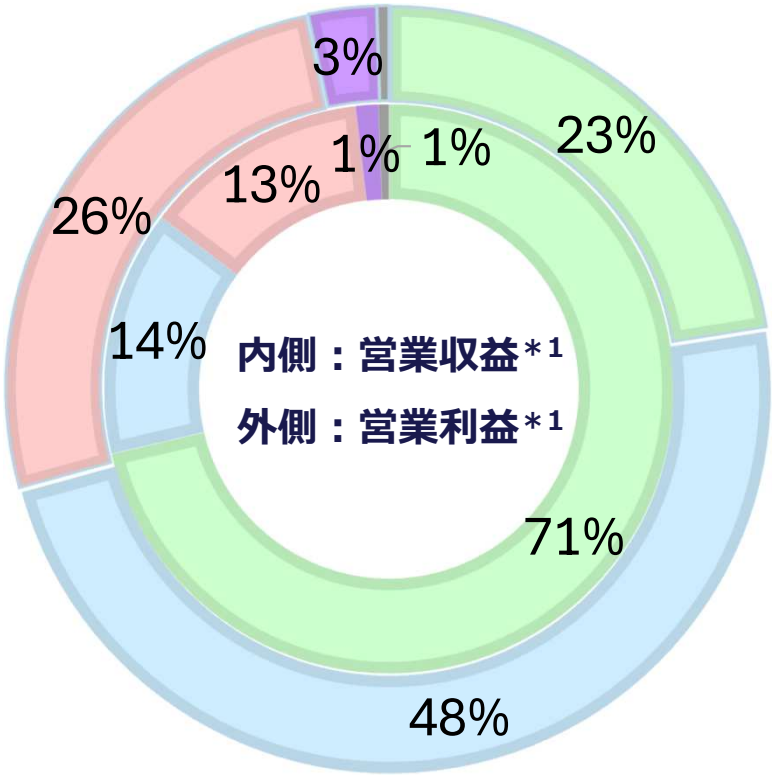
（単位：百万円）

	2026年３月期 前連結会計年度	2027年３月期 第２四半期	増　減	主な要因
流動資産	14,332	15,927	1,595	現金及び預金・売掛金の増加
固定資産	45,849	47,980	2,130	有形固定資産の増加
資産合計	**60,182**	**63,908**	**3,725**	
流動負債	18,758	21,614	2,856	短期借入金の増加
固定負債	25,795	25,500	△295	
負債合計	**44,553**	**47,115**	**2,561**	
純資産合計	**15,628**	**16,792**	**1,164**	中間純利益の計上、 剰余金の配当による減少
負債純資産合計	**60,182**	**63,908**	**3,725**	

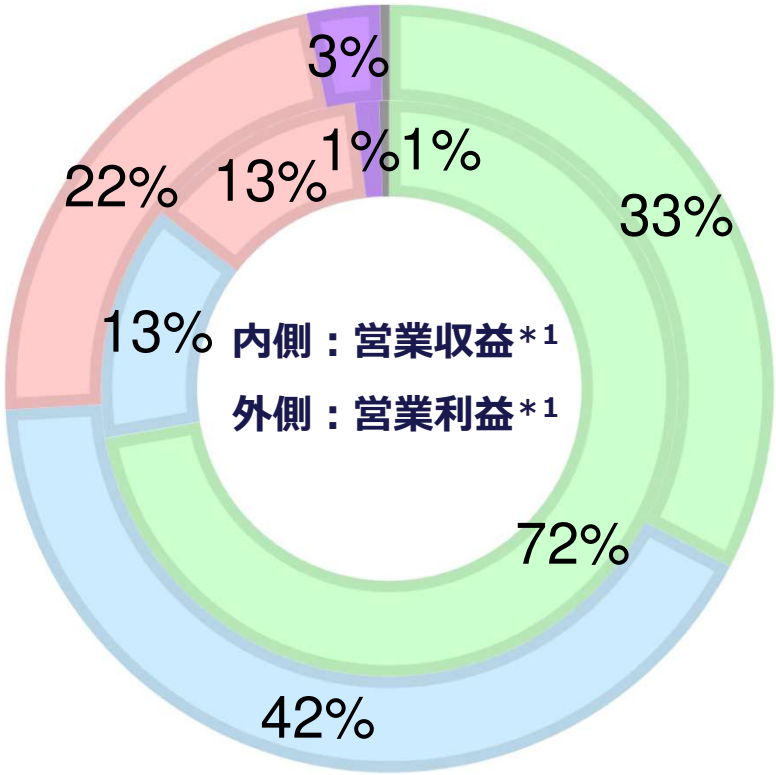
事業セグメント別営業収益、営業利益（連結）構成比

■事業セグメント別構成比

【2027年３月期第２四半期累計期間】



【2026年３月期第２四半期累計期間】



流通事業　運輸事業　観光事業　不動産事業　その他のサービス事業 *2

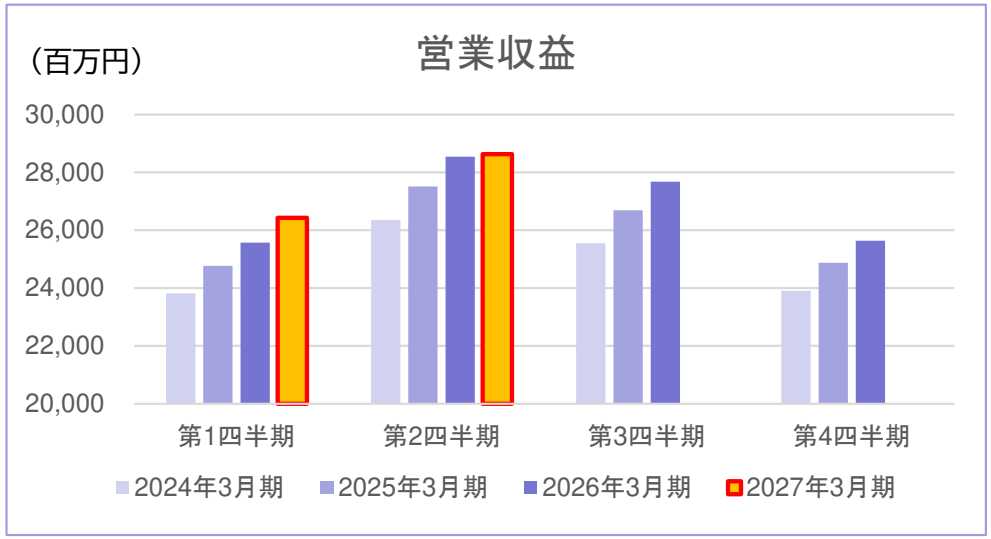
*1 営業収益、営業利益は報告セグメントベース
*2 その他のサービス事業は保険事業等

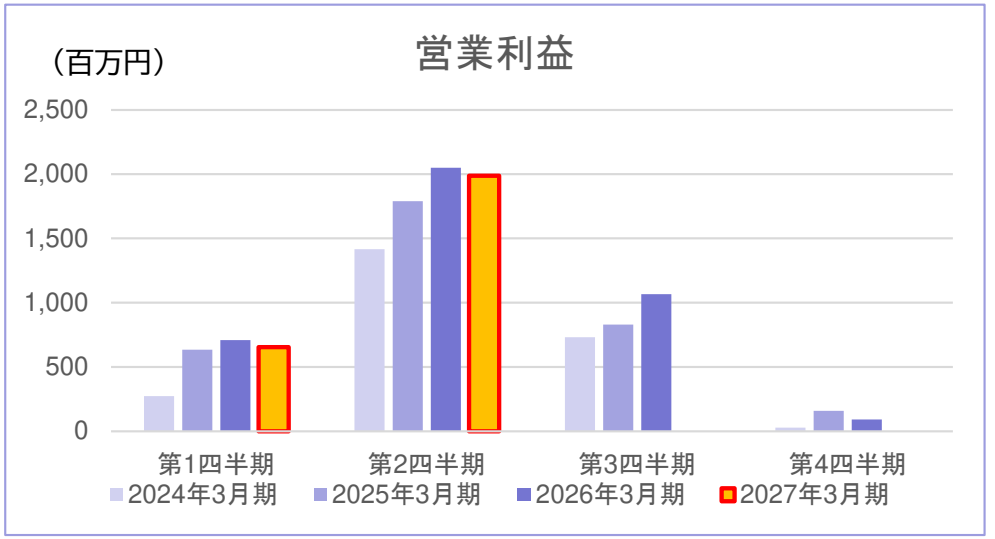
- 第２四半期（中間期）の営業利益は、例年同様、観光シーズンであることから運輸事業及び観光事業の比率が高くなっております。

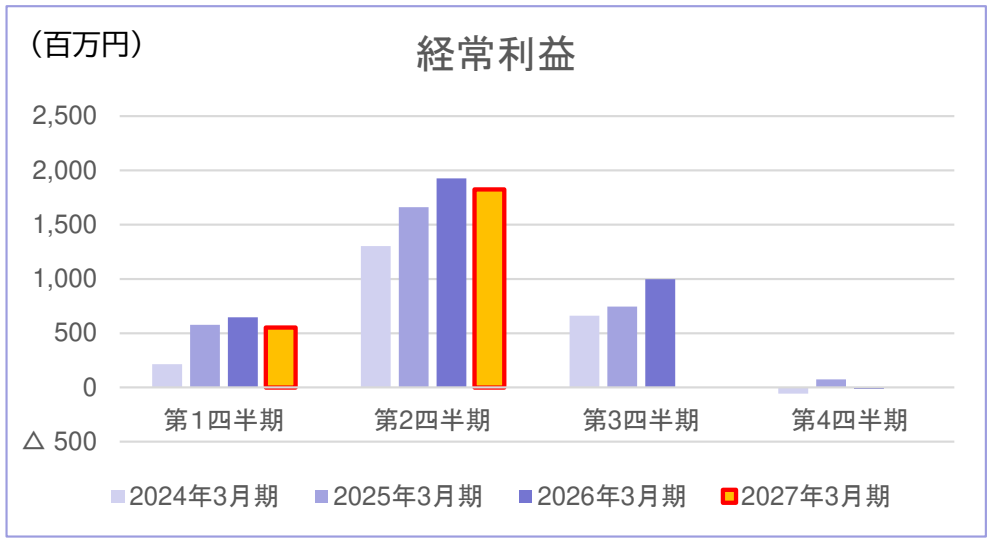
四半期業績推移（連結）

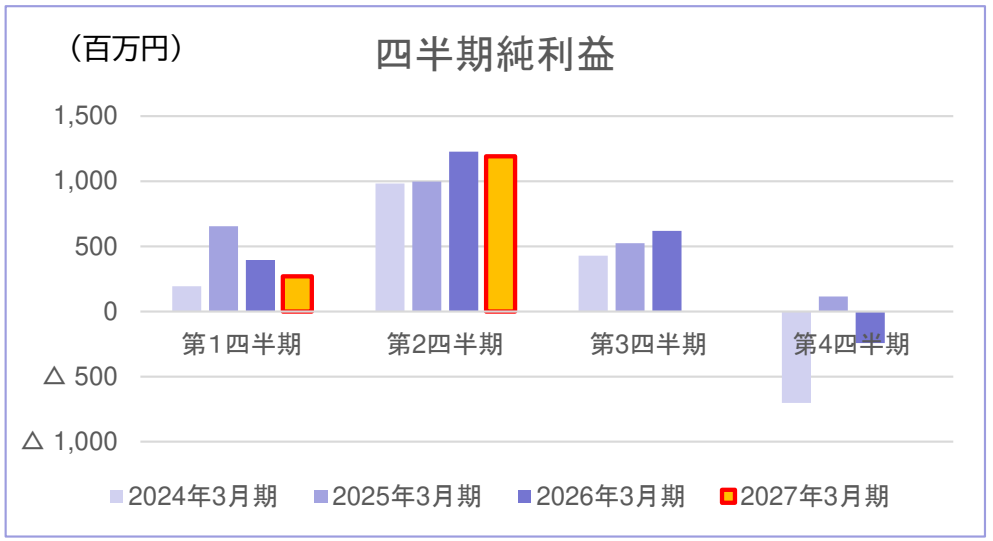
■四半期（会計期間）業績

➢ 営業利益・経常利益は、運輸事業及び観光事業が寄与し、第２四半期のウエイトが高い傾向





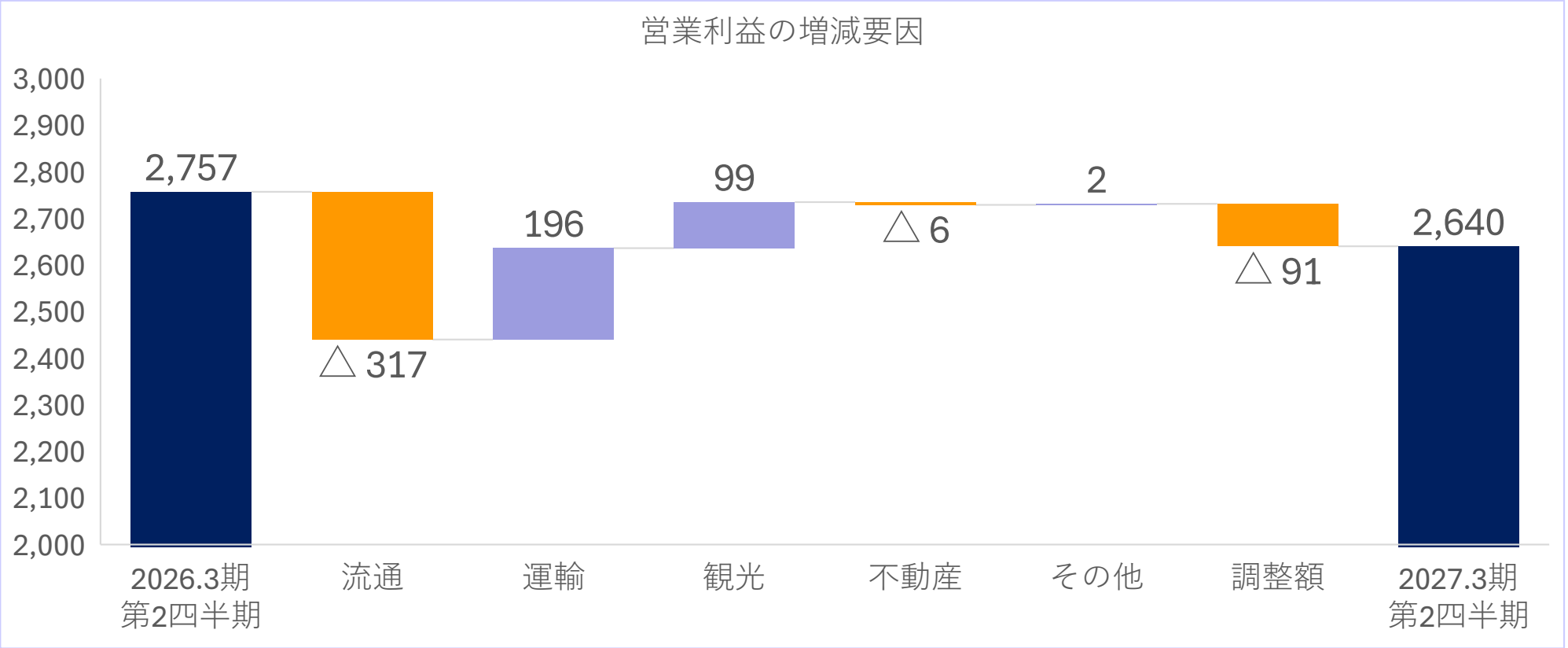




2027年３月期第２四半期 セグメント別決算概要

■ 連結営業利益の増減要因

（単位：百万円）



（注）調整額：セグメント間取引消去及び報告セグメントに帰属しない一般管理費等

- 全体としては、バス・タクシーの利用者増に伴い運輸事業が大きく伸びたほか、観光事業は客室の改装投資効果や旺盛な観光需要を背景に、それぞれ堅調に推移しました。一方、流通事業は仕入原価の高騰などに加え、人件費等のコスト増加も重なり、減益となりました。

流通事業：四半期業績推移

■概況（中間期）

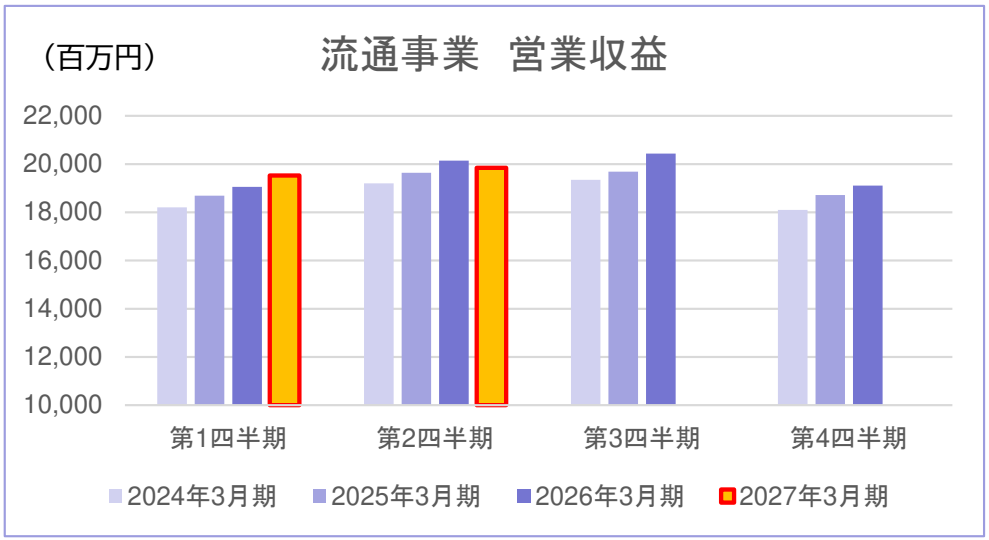
（単位：百万円）

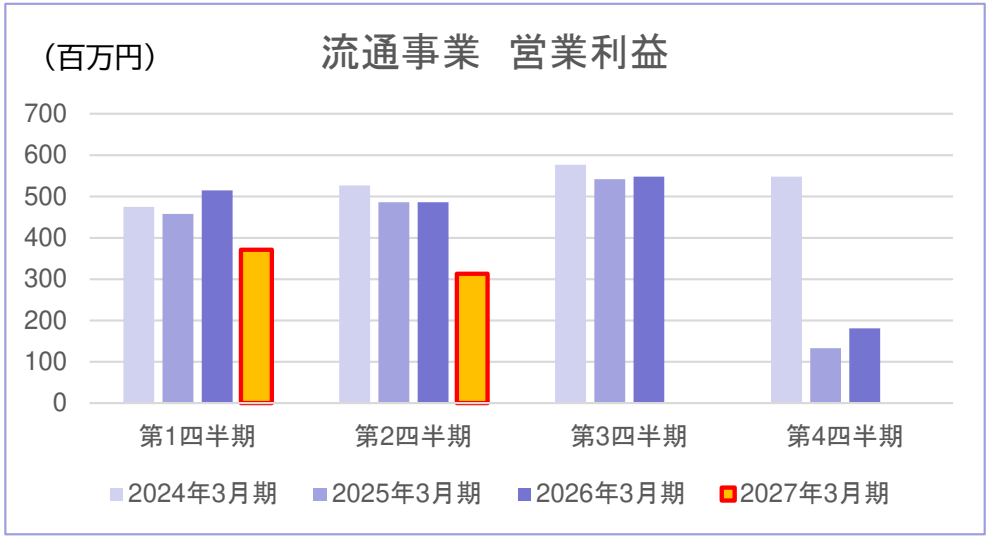
	2024年3月期 第２四半期 累計期間	2025年3月期 第２四半期 累計期間	2026年3月期 第２四半期 累計期間	2027年3月期 第２四半期 累計期間	前年同期比	増減率（%）
営業収益	37,407	38,337	39,196	39,373	177	100.5
営業利益	1,002	944	1,001	684	△ 317	68.3

（注）営業収益、営業利益は報告セグメントベース

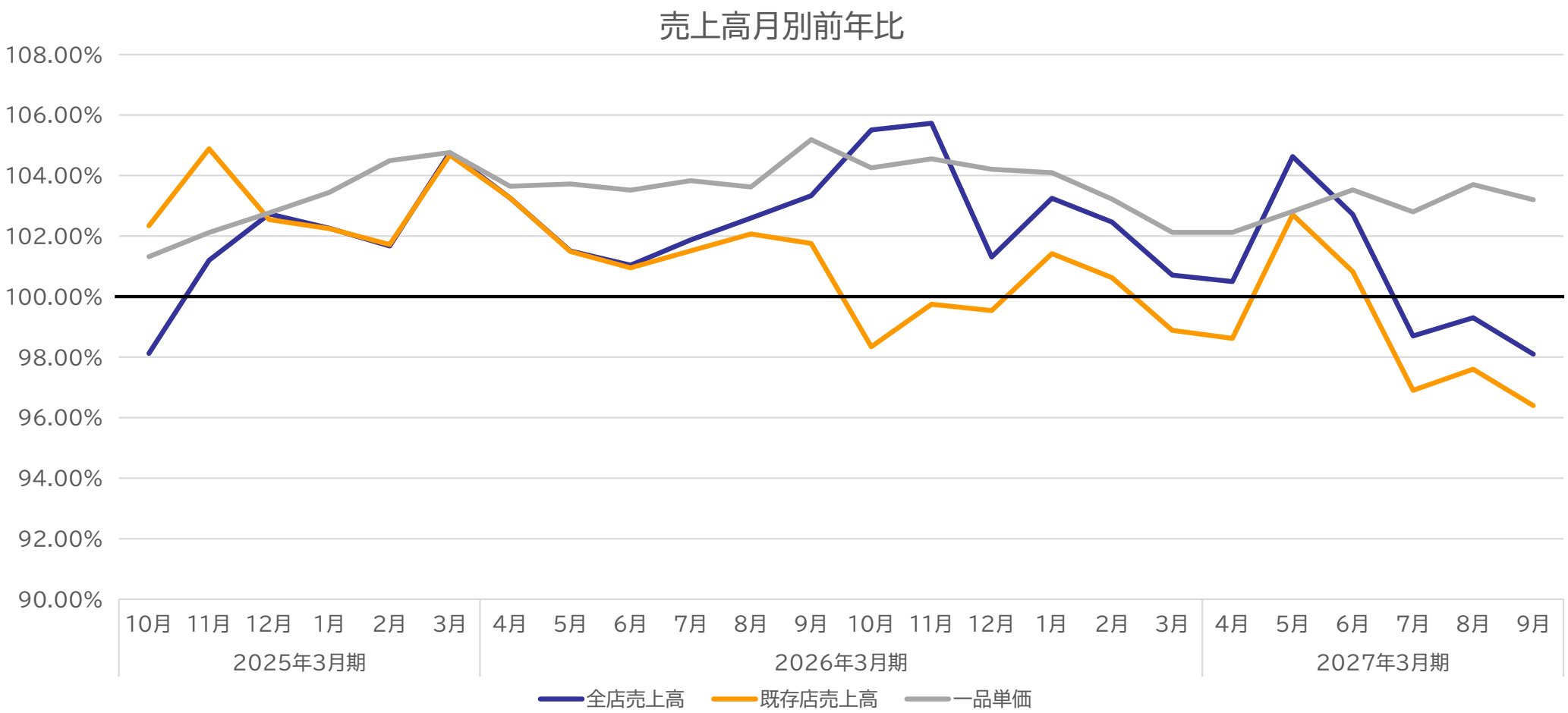
- 商品価格の見直しによる単価や「デリシアミールズ川中島店」の新規出店（2025年10月）などが寄与しましたが、８～９月の天候不順の影響により、微増収にとどまりました。
- 激化する競争環境のもと、仕入原価や包装資材の高騰分を全て価格転嫁することが困難であったことに加え、人件費等のコスト増加も重なり、減益となりました。

■四半期（会計期間）推移





＜参考資料＞流通事業　スーパーマーケット　月別売上高の前年対比



（注）既存店売上高は、新店を除外対象としています（開店後12か月間）。また、大規模改装店舗についても閉店期間を含め、同様に対象外としています。

- 相次ぐ競合店の出店や前年の米不足特需の反動がある中、ポイント販促やチラシ掲載商品の価格見直しなど、売上の確保に取り組みました。
- 節約志向による買上点数の減少に加え、７月以降は天候不順により、夏物・涼味商材を中心に販売が低迷、一品単価は前年比103%程度で推移も買上点数の減少を補えず、７～９月の売上高は前年を下回りました。

運輸事業：四半期業績推移

■概況（中間期）

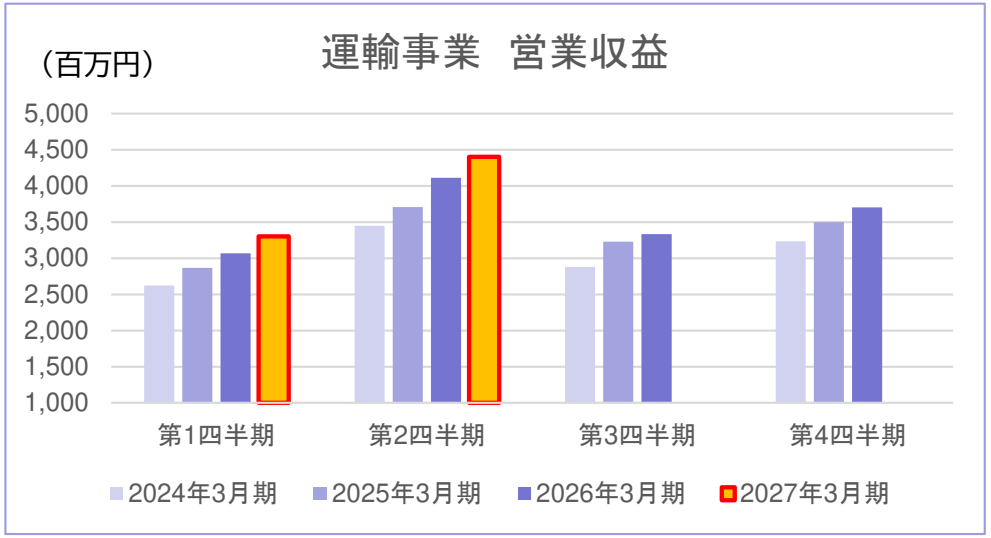
（単位：百万円）

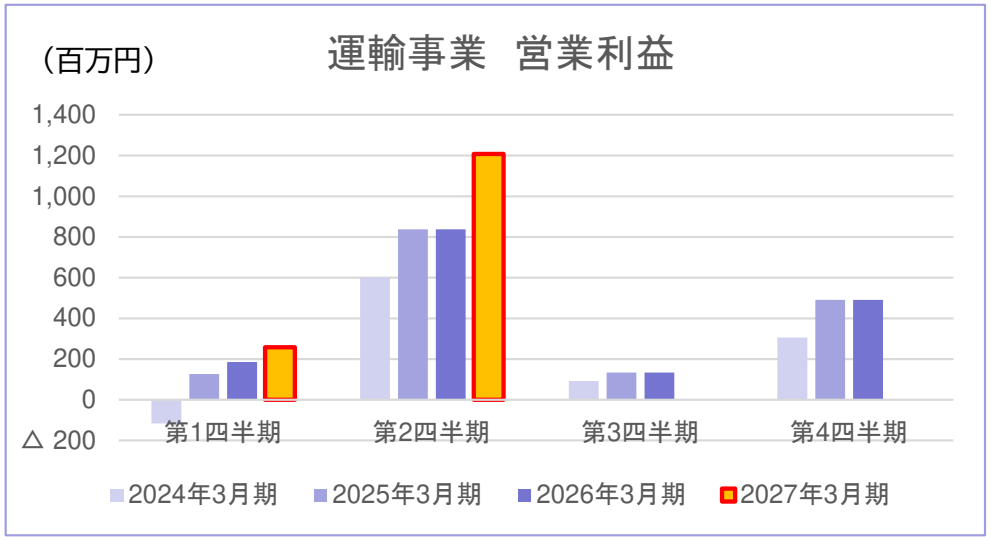
	2024年3月期 第２四半期 累計期間	2025年3月期 第２四半期 累計期間	2026年3月期 第２四半期 累計期間	2027年3月期 第２四半期 累計期間	前年同期比	増減率（%）
営業収益	6,074	6,573	7,181	7,705	524	107.3
営業利益	484	965	1,270	1,466	196	115.4

（注）営業収益、営業利益は報告セグメントベース

- バス事業の観光系路線や高速バスの観光需要は、天候による影響は一部あったものの、連休が好調に推移し大幅な増収に貢献しました。
- タクシー事業は、上高地エリアにおける観光需要の取り込みや市内乗用部門の堅調な推移に加え、2025年10月に新設した「軽井沢営業所」の稼働も寄与し、増収となりました。

■四半期（会計期間）推移





運輸事業：観光関連の路線バス（夏期：上高地など）

■上高地・乗鞍・白骨エリアの路線バス需要（乗降客数）※夏期（４～９月累計）

- 一部天候不順の影響を受けたものの、近年の観光需要の伸びを背景に連休を中心に好調に推移した結果、乗降客数は前年同期比で増加しました。



（注）対象路線は上高地・乗鞍・白骨エリア運行の各路線バス合計数（2027年3月期は速報値）

観光事業：四半期業績推移

■概況（中間期）

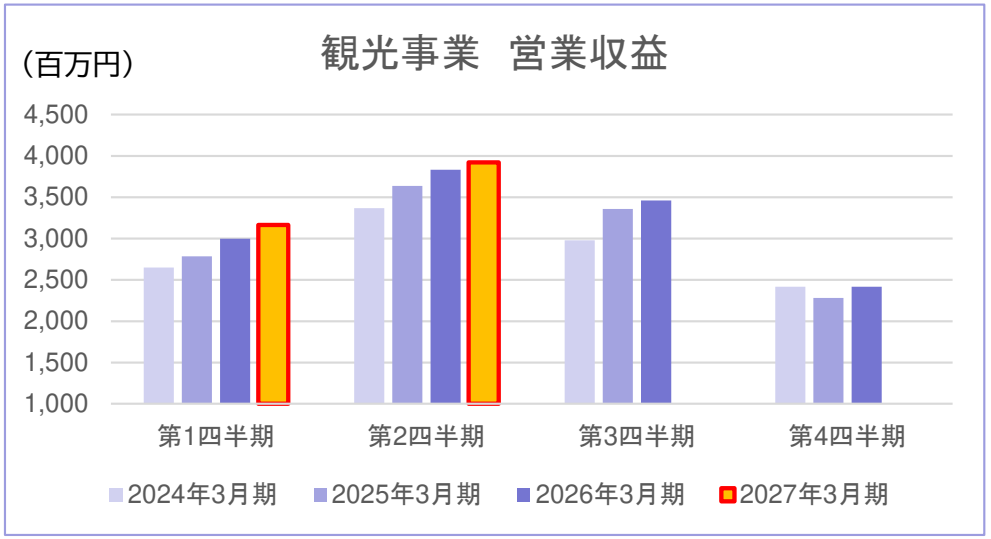
（単位:百万円）

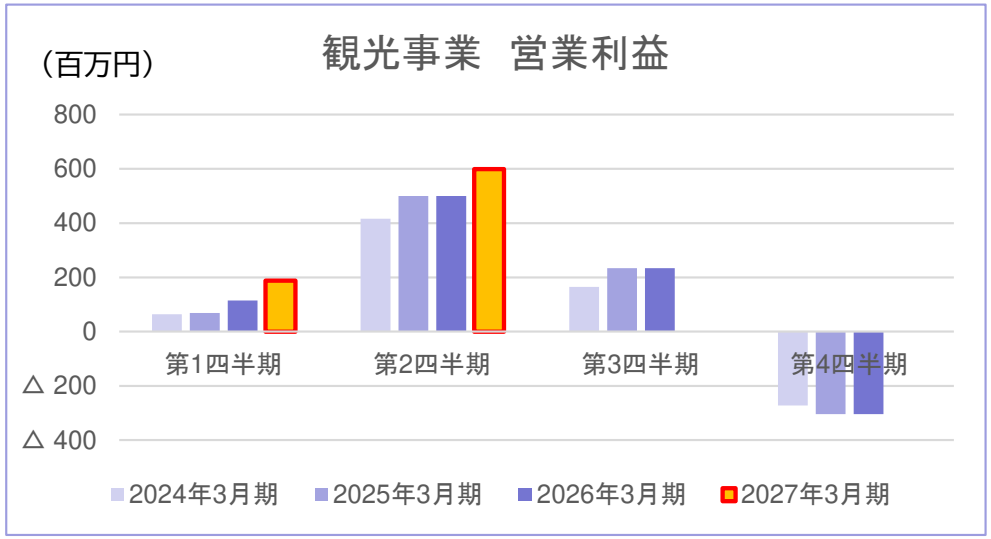
	2024年3月期 第２四半期 累計期間	2025年3月期 第２四半期 累計期間	2026年3月期 第２四半期 累計期間	2027年3月期 第２四半期 累計期間	前年同期比	増減率（%）
営業収益	6,019	6,422	6,832	7,088	255	103.7
営業利益	480	569	687	787	99	114.5

（注） 営業収益、営業利益は報告セグメントベース

- 流通・運輸事業に比べ８～９月の天候不順の影響は相対的に少なく、ホテル・旅館事業は宿泊を中心に国内外の観光需要を着実に取り込み、増収となりました。
- ホテル・旅館事業での稼働率及び単価上昇などにより、増益となりました。

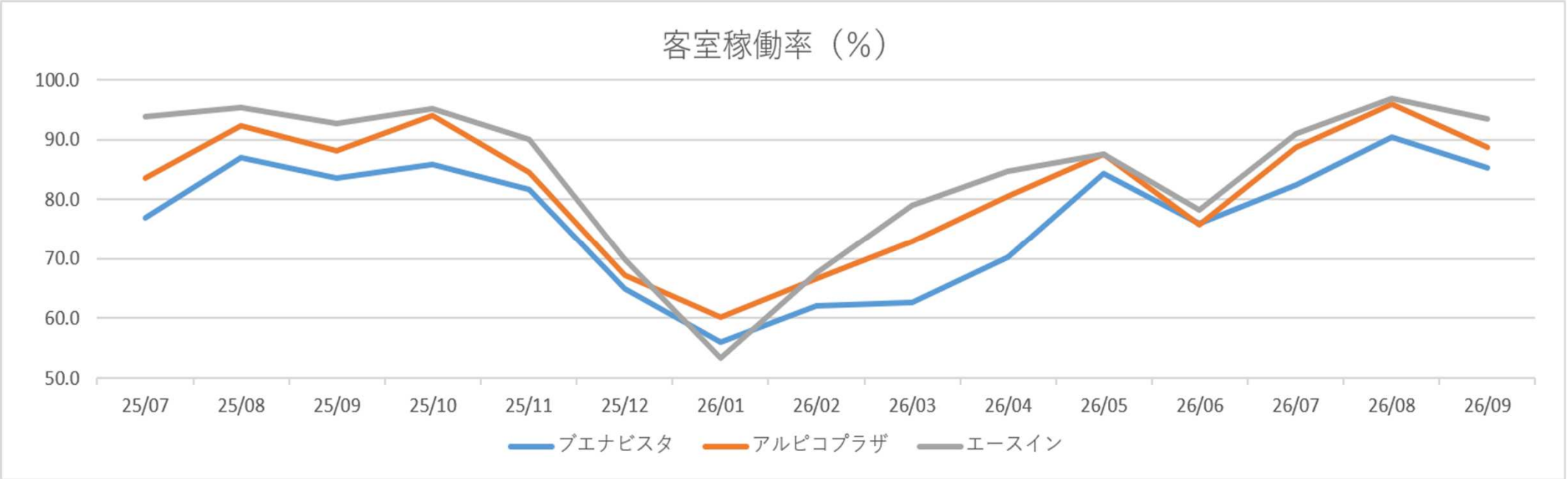
■四半期（会計期間）推移





＜参考資料＞観光事業　ホテルの施設別稼働率と単価の推移

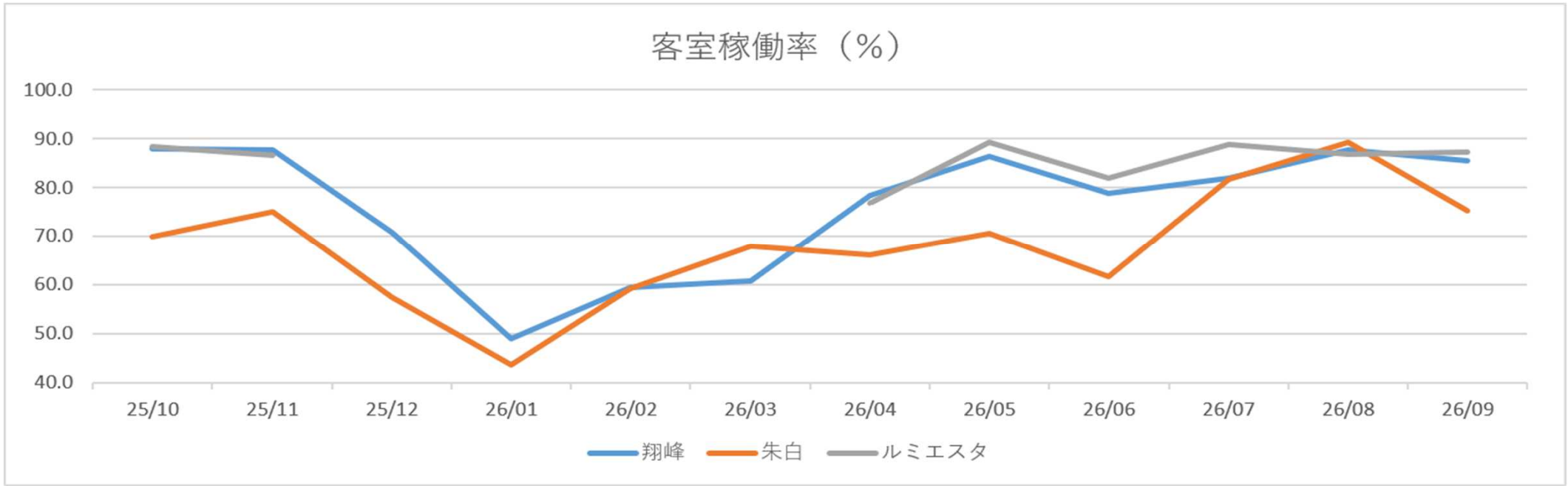
		25/10	25/11	25/12	26/01	26/02	26/03	26/04	26/05	26/06	26/07	26/08	26/09	第２四半期累計期間（概況）
ブエナビスタ	客室稼働率前年比　pt	2.3	2.4	3.5	-3.3	-1.4	-1.5	-2.7	2.9	3.4	5.5	3.3	1.7	稼働率・客室単価ともに堅調に推移し、前年を上回る実績となりました。特に9月はシルバーウィークの影響もあり堅調に推移しました。
	室単価（ADR）前年比 円	899	1,065	388	343	248	1,060	297	1,356	629	858	729	1,382	
アルピコプラザ	客室稼働率前年比　pt	0.8	-1.9	-0.2	-7.8	-4.9	-0.1	-5.5	-0.0	-3.5	5.0	3.5	0.6	需要動向に応じた単価設定で販売強化を進める中、稼働率、客室単価ともに、前年を上回る水準で推移しました。
	室単価（ADR）前年比 円	1,867	1,616	1,096	402	577	916	1,048	1,756	1,277	1,337	903	2,037	
エースイン	客室稼働率前年比　pt	-2.2	15.2	1.5	-7.8	1.2	8.7	-1.1	0.3	-6.5	-2.9	1.6	0.8	需要動向に応じた単価設定で販売強化を進める中、稼働率はほぼ満室となり、客室単価も前年を上回る水準で推移しました。
	室単価（ADR）前年比 円	1,066	589	45	279	-61	21	146	992	205	297	247	497	



＜参考資料＞観光事業　旅館の施設別稼働率と単価の推移

※朱白は2025/01～2025/04まで改装のため休館

			25/10	25/11	25/12	26/01	26/02	26/03	26/04	26/05	26/06	26/07	26/08	26/09	第２四半期累計期間（概況）
翔峰	客室稼働率前年比	pt	5.0	7.3	2.7	-1.4	-3.5	-9.8	3.9	4.6	8.5	0.7	2.1	1.4	個人・団体ともに好調に推移し、客室改装の効果もあり全体的に底上げされ、稼働率・客単価ともに前年を大幅に上回る実績となりました。
	客単価前年比	円	959	1,190	247	564	1,323	317	793	1,587	1,103	1,394	875	2,601	
朱白	客室稼働率前年比	pt	-9.8	-7.5	-3.4	昨年休館				13.5	7.0	4.8	-0.6	0.3	客単価は一部前年を下回ったものの、稼働率は前年とほぼ同じ水準で推移しました。9月はシルバーウィークの影響もあり、好調に推移しました。
	客単価前年比	円	5,598	5,103	5,077	昨年休館				-202	-826	-676	529	3,440	
ルミエスタ	客室稼働率前年比	pt	0.6	-0.5	冬季休館				2.3	7.1	7.8	2.6	2.6	0.2	7、8月は稼働率・客単価ともに前年を大幅に上回る水準で推移しました。9月についてはシルバーウィークがあったものの前半の天候が悪く、稼働はほぼ前年並みとなりました。
	客単価前年比	円	3,239	2,614	冬季休館				3,592	3,192	3,934	3,043	3,083	3,986	



不動産事業：四半期業績推移

■概況（中間期）

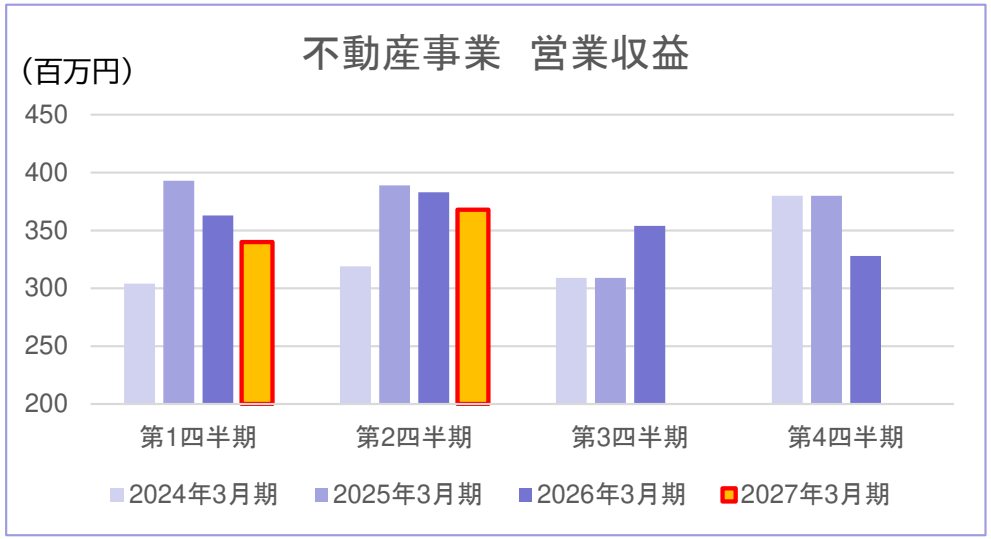
（単位:百万円）

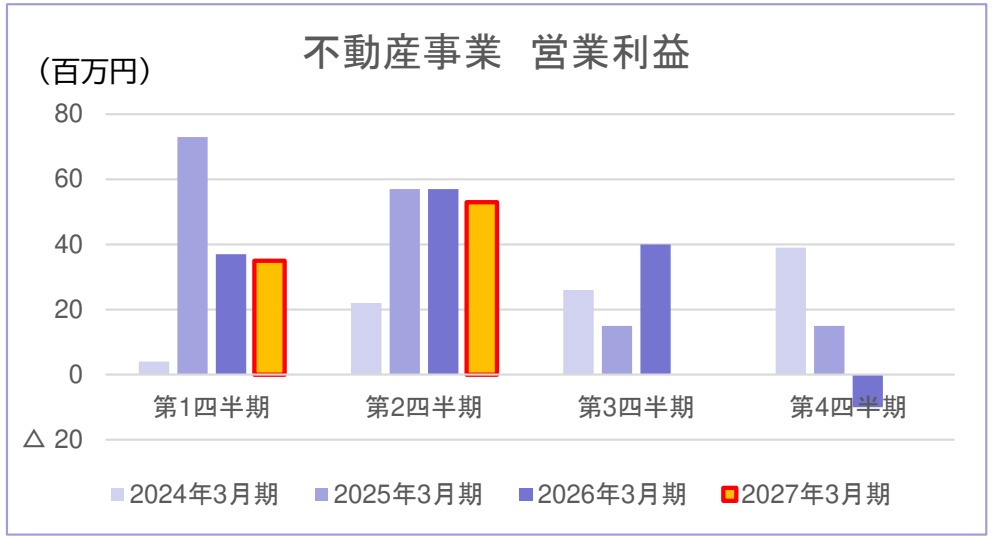
	2024年3月期 第２四半期 累計期間	2025年3月期 第２四半期 累計期間	2026年3月期 第２四半期 累計期間	2027年3月期 第２四半期 累計期間	前年同期比	増減率（%）
営業収益	623	782	746	708	△ 38	94.9
営業利益	26	130	94	88	△ 6	93.2

（注） 営業収益、営業利益は報告セグメントベース

●営業収益は別荘地管理事業等において、分譲不動産等の販売実績が前年同期の水準には及ばず減収となりました。

■四半期（会計期間）推移





２．2027年３月期 通期見通し

2027年3月期 通期業績予想（連結）

■業績見通し

（単位：百万円）

	2027年３月期 第2四半期予想	2027年３月期 第2四半期実績	予想比 差額	予想比 増減率	2027年３月期 通期予想	2027年３月期 通期予想進捗率
営業収益	56,500	55,056	△1,443	△2.6%	110,000	50.1%
営業利益	2,700	2,640	△59	△2.2%	3,700	71.4%
経常利益	2,300	2,376	76	3.3%	3,000	79.2%
親会社株主に帰属する当期（中間）純利益	1,400	1,463	63	4.5%	1,600	91.4%
EBITDA＊	4,300	4,326	26	0.6%	7,200	60.1%

- 概ね計画どおりに推移していることから、2026年５月に開示した予想数値から変更はありません。
- 販売費及び一般管理費は、賃上げ等による人件費の増加、電気料金等の費用の増加があるものの、ほぼ計画どおり推移するものと見込んでおります。
- 利益面においては、エネルギー価格の高騰や仕入原価の高止まりが継続するものと想定し、生産性向上等の施策を講じるものの、コスト増加の影響を完全には補いきれず、営業利益、経常利益及び当期純利益は減益を見込んでおります。
- EBITDAは、積極的な投資により前期実績を上回る予想をしております。

＊EBITDA：営業利益＋減価償却費

今期の主要施策

流通事業	✓特に総菜部門は減税に向けた外食代替を強化 一方生鮮部門は付加価値訴求、鮮度・旬で差別化 ✓販促面では会員顧客中心の来店頻度向上企画と 生活応援としての各種割引企画の実施
運輸事業	✓上高地や白馬等の長野県内観光路線バスの強化
観光事業	✓既存施設を改装し高単価路線への転換
不動産事業	✓長野県内主要観光地におけるエリア開発 ✓不動産管理・開発機能などの事業の中核となる 子会社を設立し、分散していた事業を統合、集約

流通事業の成長戦略

➢ 新たな店舗フォーマット「デリシアミールズ」を中心とした“**総菜**”強化型店舗の新規出店と既存店舗の新店舗フォーマットへの改装や、新たな販売チャネルの開拓

- 生活様式の変化（共働き世帯の増加）や高齢化による中食需要の拡大、食品の消費税減税に向けた外食代替ニーズに対応し、“**総菜**”を強化
- 2025年10月に新規オープンした「デリシアミールズ川中島店」が通年で寄与、2026年11月には「デリシアまめじま店」を移転オープン
- 新たな販売チャネルの開拓：「とくし丸」は41台稼働 ネットスーパーは長野県全77市町村をカバー
- ピコカプラスカード/アプリ会員顧客を中心とした来店頻度向上、各種割引企画の実施


（デリシアミールズ：総菜売場）

移動スーパー「とくし丸」



とくし丸　41台稼働（2026年9月末）

デリシアネットスーパー



19拠点稼働（2026年9月末）
長野県全77市町村をカバー

ピコカプラスカード / アプリ



2025年12月からアプリ導入
カード/アプリ会員数：43万人（2026年3月末時点）

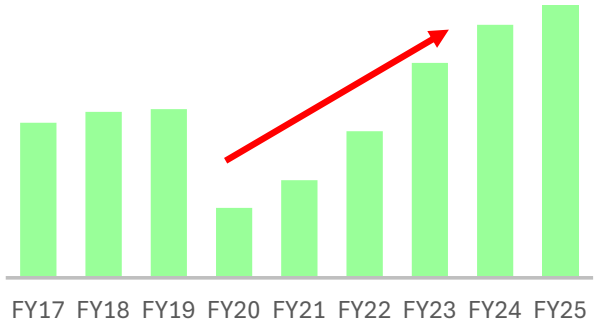
運輸事業の成長戦略

- 2026年３月期は上高地・白馬エリア共に、前期を上回る乗降客数
- 上高地・乗鞍エリアの路線バス(長野県側)のシェアはアルピコ交通㈱ が90%以上を占め、
  さらなるインバウンドの増加が期待される上高地・白馬エリアを中心とした観光路線バスの強化
- タクシー事業は、軽井沢エリアに2025年10月に新車６両（同年11月に１両増）で営業所を開所
  2025年７月より、松本エリア、諏訪エリアにおいて、Uberアプリによる配車サービスを開始

■上高地・乗鞍・白骨エリアの路線バス



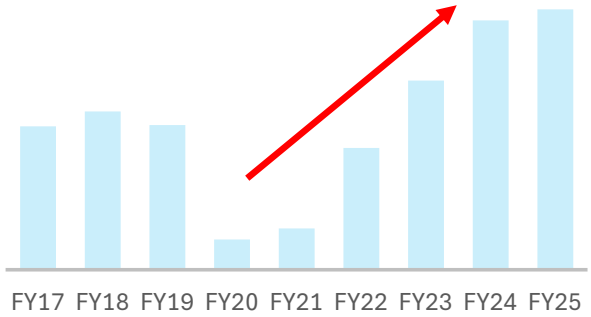
【上高地・乗鞍・白骨エリアの路線バス需要（乗降客数）
：グリーンシーズン（4～11月）累計】



■白馬エリアの路線バス



【特急バス長野-白馬線の需要（乗降客数）
：スノーシーズン（12～3月）累計】



■軽井沢営業所開所



■Uberアプリ等によるタクシー配車



観光事業の成長戦略

- 客室の改装等を通じた高付加価値化による客単価の上昇
  2025～2026年に「美ヶ原温泉 翔峰」を改装
- 観光資源の創造
  複合施設 「Suwa no Wa（すわのわ）」を2026年４月新規オープン


（リニューアル後の客室例）

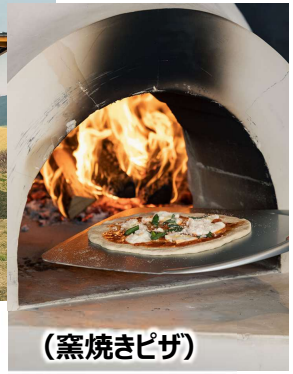
■「美ヶ原温泉　翔峰」の高付加価値化改装

「美ヶ原温泉 翔峰」は、2026年３月に和室であった客室のうち西館２フロア・24室を和モダン客室へ大幅にリニューアル。翔峰最大の魅力である北アルプスの雄大な景観をお部屋でもよりお楽しみいただけるよう、窓側にはカウンターテーブルを新設し、スタッキングベッドの採用により、最大３名まで快適にご利用いただける空間へ生まれ変わりました。

■「Suwa no Wa」を新規オープン

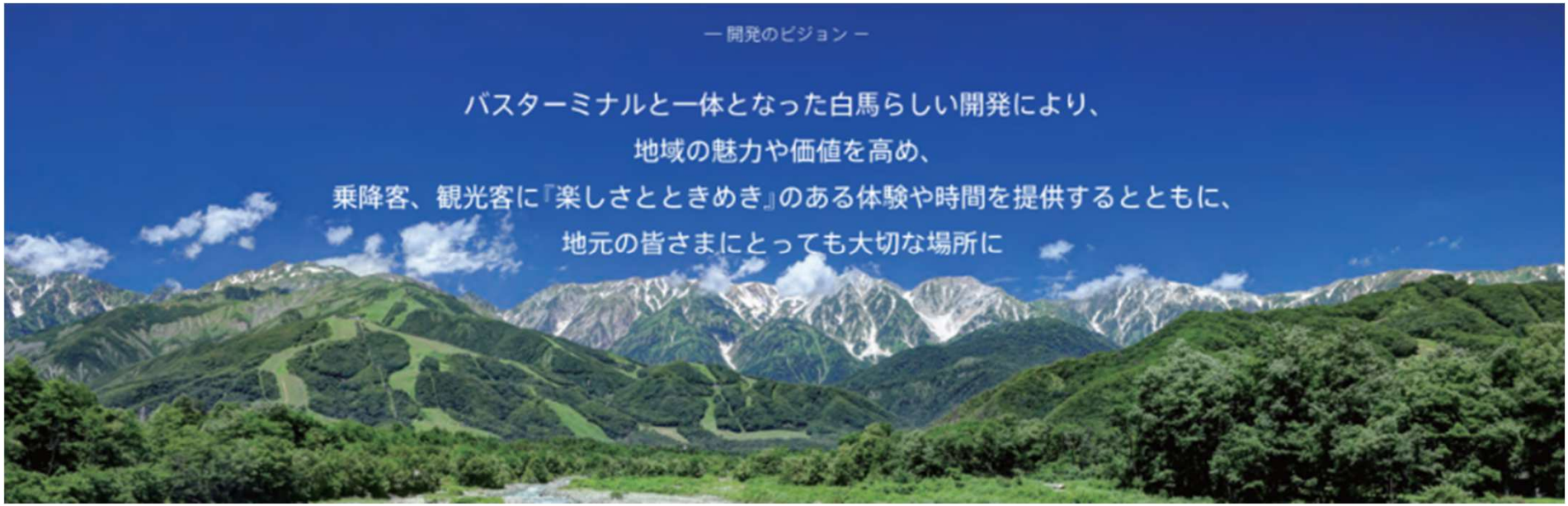
諏訪湖や八ヶ岳、富士山を一望できる赤砂崎公園内の「Suwa no Wa」は、刻々と変わる湖畔の景観を五感で楽しむ開放的なリラックス空間です。2026年４月オープンのカフェレストランに加え、 同年８月には 天候を気にせず楽しめるBBQエリアとキャンプサイトが誕生。今後も湖畔の魅力を活かしたコンテンツを順次展開していきます。


（「Suwa no Wa」全景）


（窯焼きピザ）

不動産事業の成長戦略：白馬プロジェクト

➢ 長野県白馬エリアでの不動産開発計画に向けた協議の推進と、中長期的な成長拠点となる複合施設「（仮称）白馬村北城プロジェクト」の具体化



- コンセプト -

白馬の新しい玄関口

バスターミナルを中心とした
地域の顔・玄関口としての開発

誰にとっても居心地のよい場

地元にも観光客にも愛される
日常生活や長期滞在をサポートするコンテンツ

白馬やアルプスを感じる空間

白馬らしい里山の風景や地域の文化を
大切にした四季を通して楽しめる拠点

- 所在地：長野県北安曇郡白馬村大字北城字新田
- 敷地面積：約 3.6 ha（約 10,900 坪）
- 計画している主な施設：バスターミナル、商業施設、宿泊・サービス施設等

- 本プロジェクトの背景と目的

白馬エリアにおいてバスターミナルを核とした交通結節機能と、多様な滞在ニーズに応える商業・サービス機能を融合させる計画。これにより、地域の利便性向上、地域活性化に寄与するとともに、グループ全体の収益基盤の拡充を図ります。本プロジェクトは、2029年３月期（2028年度）以降を目途にバスターミナルをはじめとする各施設の順次開業を目指します。

アセット価値の最大化：アルピコアセットデザイン㈱ を設立

➢ 当社グループの不動産管理・開発機能、飲食物販サービスの運営を集約・効率化するため アルピコアセットデザイン㈱ を2026年６月15日に設立

● コンセプト

不動産開発・再生
地域特性に応じた開発・再生・管理。
グループ資産の価値再定義と最適な利活用を推進。

資産最適化（アセットマネジメント）
保有資産の価値向上・最大化。
高収益化に向けたポートフォリオ再構築と資本効率化。

商業・物販・飲食
サービスエリア運営、飲食、テナント誘致等、地域に根ざした「賑わいの場」を創出。

リゾート・観光開発
白馬エリア等のインバウンド需要の取込みや、ホテル・観光拠点の機能強化と価値向上。



● アルピコアセットデザイン㈱が ㈱ハーベストを2027年１月１日付で合併予定。不動産事業を営む当社グループ会社を再編し、経営管理体制の一元化を図ること等により経営資源の集中と有効活用を促進し、当社グループの企業価値の更なる向上を目指します。

（ご参考）最近の新規事業

➢ アルピコグループの資産を活用し新規事業を開発

■ 新スマート物流（ドローン）

- 新スマート物流の拡大と地域課題の解決や地域経済の活性化に向け、アルピコホールディングス㈱は、2025年1月にセイノーラストワンマイル㈱、㈱エアロネクストとその子会社の㈱NEXT DELIVERYと業務提携契約を締結しました。
- 2025年12月に、業務提携した4社と㈱デリシアがスマート物流 「SkyHub®」を活用した物流ドローンによる実証実験を共同で実施しました。
- 2026年９月にアルピコ交通㈱がドローンによる資材運搬サービスを開始しました。山小屋、山岳施設、建設現場などへの配送を想定しています。



■ eスポーツ

- 長野県内において大規模eスポーツイベントを共同企画するためにアルピコホールディングス㈱とRe.road㈱は、2025年２月にeスポーツ事業に関する業務提携契約を締結しました。
- 2026年７月に、人気タイトル『ぷよぷよeスポーツ』を題材に、「ぷよぷよプログラミング講座」と「ぷよぷよeスポーツ大会」の２部構成で「ReAL MATSUMOTO ぷよぷよサマーフェス」 を実施しました。



（ご参考）新規事業開発

➢ アルピコグループの資産を活用し新規事業を開発

■ 蓼科高原キャンプ場

- 2023年７月にオープン
- 蓼科高原の遊休地を活用し、新たに開発したキャンプ場





■ アルピコドローンアカデミー

- 2024年１月に開校
- 松本駅前のアルピコ交通㈱所有の「アルピコプラザ（商業施設）」を改装し、屋内訓練場として活用





■ MATSUMOTO GAKU都 BREWING

- 2024年７月より販売開始
- ホテルブエナビスタの地下１階の宴会場「ミュートス」の一部を醸造所へ改装し、クラフトビールを醸造





株主還元について　①配当金

➢ 株主の皆様への利益還元を、経営における重要施策として位置づけ

■ **配当金について**

普通株式 1株当たり配当金	2026年３月期実績	2027年３月期予想
中間配当金	0.00円	0.00円
期末配当金	5.00円	5.00円
年間配当金	5.00円	5.00円

●株主還元に関する基本方針

当社は、グループ全体の経営基盤の強化、企業価値の向上を図ることで財務体質を強化し、株主の皆様に対して安定した配当を維持し、期末配当として年１回の剰余金の配当を行うことを基本方針としております。

●2026年３月期の配当

上記の方針及び業績に基づき、2026年６月開催の第18期定時株主総会において普通株式１株当たり5.00円の期末配当金について決議いただきました。

●2027年３月期の配当予想

上記の方針及び業績見通しに基づき、2027年３月期の期末配当金は、普通株式１株当たり5.00円を予定しております。

株主還元について　②株主優待制度

➢ 当社グループの事業に対するご理解を深めていただくとともに、より多くの皆様に中長期的に当社株式を保有いただくことを目的として、2026年３月期末より株主優待制度を導入

■ 優待内容について

（注）株価変動等により、利回りを保証するものではありません

保有株式数*2	優待内容	優待利回り（予想）*1		配当利回り（予想）*1		総合利回り（優待＋配当）
500株以上 1,000株未満	● ㈱デリシア・アルピコホテルズ㈱共通 優待券 2,000円分(500円券×４枚)	1.9%	＋	2.3%	＝	4.2%
1,000株以上	● ㈱デリシア・アルピコホテルズ㈱共通 優待券 5,000円分（500円券×10枚） ● 鉄道上高地線全線(松本駅～新島々駅) 片道乗車券×２枚(途中下車、前途無効)	3.0%	＋	2.3%	＝	5.3%

＊1 利回りは株価215円で試算、優待利回りは500株と1,000株保有で試算
＊2 保有株式数は、毎年３月31日の株主名簿に記載または記録された株式数で判定

●優待券のご利用条件（有効期間：毎年７月１日～翌年６月30日までの１年間）

お支払い金額1,000円（税込）ごとに優待券１枚（500円券）をご利用いただけます。なお、酒類、たばこ及び商品券など金券類のご購入、デリシアネットスーパー、移動スーパー「とくし丸」並びに対象施設内のテナントでのお支払い等、一部ご利用できないものがあります。



●贈呈時期（年１回）

毎年６月下旬（定時株主総会後発送する決議通知に同封）

３.長期ビジョン及び
中期経営計画の概要

長期ビジョン概要（2035）

ALPICO VISION 2035

2035年のありたい姿

「楽しさ・ときめき」を創出し、付加価値を高めることで
持続的な地域の発展に貢献している企業グループ

アルピコグループが提供する価値

従業員	お客様	地域社会	お取引先様	株主
誇りを持って 活き活きと働ける 環境	ニーズに応えた 高品質な サービス・商品	便利で快適な 生活インフラの 提供	相互の利益を 追求する強固な パートナーシップ	長期的な 企業価値向上

長期ビジョン概要 ： 2035年までの方向性

➢アルピコグループは生活インフラの提供、観光振興を通じ地域価値を向上させ、「楽しさ・ときめき」を創出し地域と共に成長していく。これらの取り組みを持続可能なものにするために、経営基盤を強化していく

便利で快適な暮らしを実現する生活インフラを提供

- 地域密着型スーパーマーケットとして、店舗網・販売チャネルの充実による面的展開
- バス、タクシー、オンデマンド、ライドシェア等のベストミックスによる人口減・高齢化社会への順応
- 自動運転、AI等の新技術の積極的導入、効率的かつ顧客利便性の高い交通システムの構築
- 所有不動産および取得不動産を活用した新たな街づくりの推進



ALPICO GROUP

世界に誇る山岳リゾート信州の価値創造

- 長野県を代表する総合観光・リゾート企業としてのブランドの定着・浸透
- 長野県全域における観光資源の開拓・高付加価値化、アクセシビリティの確保による世界に選ばれる観光地域の創設
- 別荘事業および新たな不動産事業による二拠点居住・リモート居住等新たなライフスタイルの提供
- インバウンド観光産業をエンジンとして、地域社会の持続性を高める

安全・安心を基盤としたサステナビリティ経営

- 安全・安心を維持向上させるための計画的な設備投資、施策展開
- 地域社会との連携強化、地域活性化への貢献
- 人的資本投資、ダイバーシティ・インクルージョン
- 環境経営実施
- ICT技術をフル活用したビジネス変革
- 地域価値向上につながる新規事業開発

中期経営計画　概要

VISION（あるべき姿）

- グループ総合力を発揮し、新たな事業価値の創造を積極的に展開している企業グループ
- 生活インフラ・観光インフラをベースに付加価値の高いサービスを提供し、活力ある信州をリードしている企業グループ
- 環境に配慮した活動を積極的に実践している企業グループ

MISSION（ビジョンを実現するためになすべきこと＝中期的な経営戦略・主要施策）

果たしたい役割・使命

- 時代を先取りする新たな事業の開発やサービスの展開により、地域に『楽しさ・ときめき』を提供する
- 時代と環境変化に即応する柔軟な企業風土の醸成により新たな事業価値を創造する
- SDGsに積極的に取り組み、社会課題解決に資する役割を果たす

実現したいこと

- 積極的な人への投資により、従業員の資質と能力をUPさせると共にエンゲージメントを向上させる
- 既存事業の深掘りにより長期安定的な収益基盤を固める
- 新規事業領域への踏み込みを強化し、グループシナジーのさらなる向上を図る

VALUE（ビジョンを実現するために大切にする価値観＝行動規範・組織風土）

- グループ役職員全員が明確な将来展望を持ち、失敗を恐れず革新的な思考に基づいた変革を実践する
- グループ横断的な体制構築により、アルピコ企業グループのシナジー効果を最大限に発揮する

経営方針

- 将来を見据えた積極投資・施策を行うことで、アルピコグループの成長基盤を確立する

中期経営計画の骨子：３つの基本方針

- 2035年に向けた持続可能な成長を目指し、３つの基本方針を設け、各戦略を着実に実行していく

１．大胆な成長戦略

- 既存事業の成長（流通：店舗戦略推進、オリジナル商品開発、運輸：運賃改定や観光路線の複便、観光：改装による高付加価値化、不動産：県内主要観光地におけるエリア開発など）
- 「M&Aの推進」「不動産開発」「新規事業創出」などにより成長を加速

２．変化に立ち向かう柔軟な構造改革

- 生産性の向上（DX推進による省力化、AI活用による業務効率化、リソースの最適化など）
- グループ横断の研修制度確立、人事制度や待遇の改善を通じて、従業員のエンゲージメントを向上

３．地域の未来を創るサステナビリティ経営

- 女性活躍、グローバル人材、アルムナイなどの活用で多様性を強化し、企業価値を向上
- 地域に根差す企業グループとして、CO_2排出量削減や食品ロス削減等の取り組みを通じて持続可能な社会の実現に貢献

（ご参考）M&Aの推進

➢ ㈱MAG・MAGと㈱ハーベストを完全子会社化し、事業領域の拡大と収益基盤の強化を推進

■ 株式会社MAG・MAG

- 株式譲渡実行日：2026年４月
- 事業内容：デザインコンサルティングなど

㈱MAG・MAG（マグ・マグ）は、2017年の設立以来、デザインコンサルティングや広告クリエイティブ分野において高い専門性と地域密着の実績を有する企業。同社のノウハウの活用による既存事業との親和性向上、クリエイティブ機能の内製化、グループ全体でのシナジー創出、企業価値向上への寄与。

（MAG・MAGのデザイン：アルピコ100周年ロゴ）

■ 株式会社ハーベスト

- 株式譲渡実行日：2026年５月
- 事業内容：不動産賃貸業

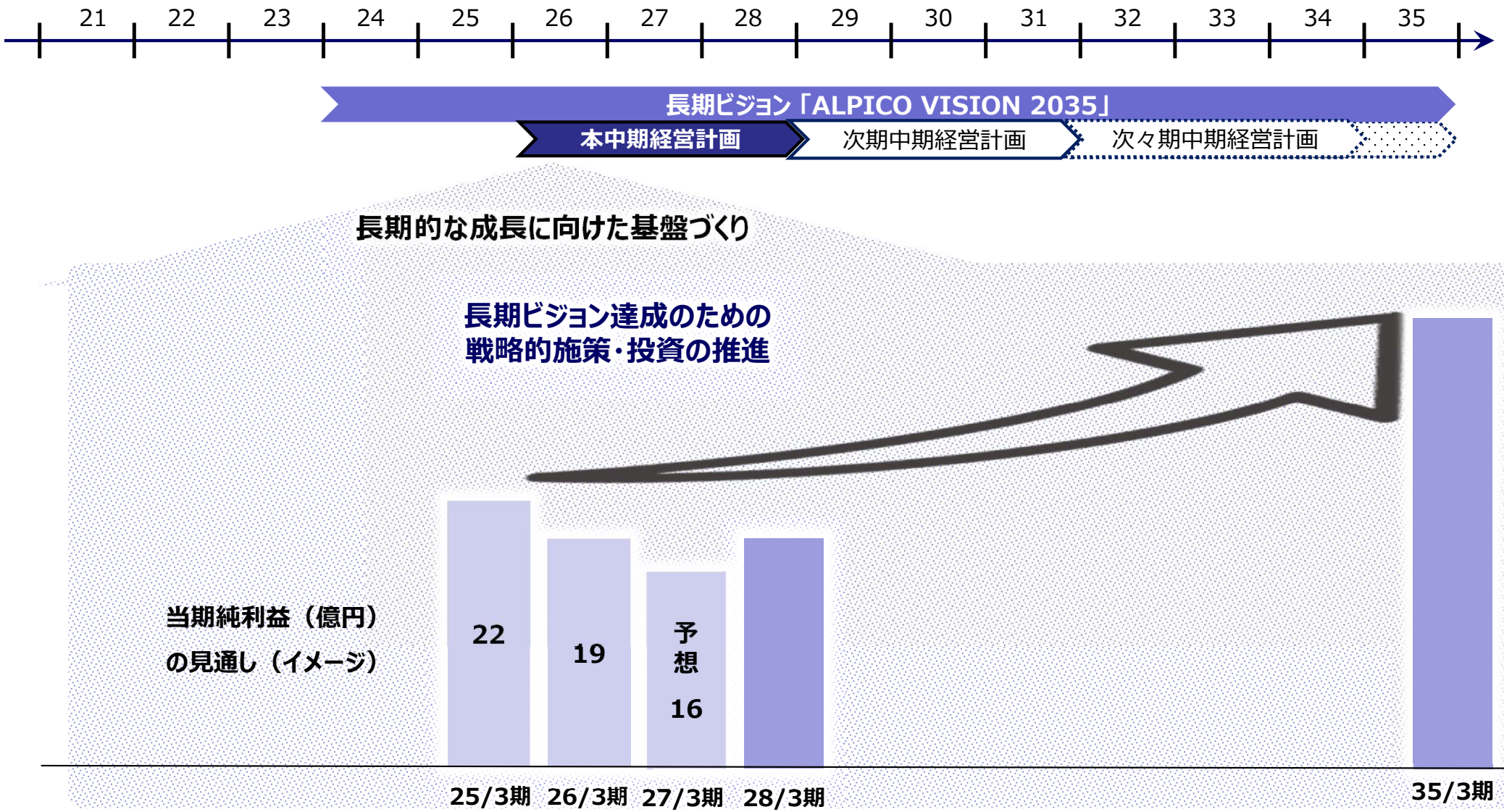
㈱ハーベストは、2005年の設立以来、長野県白馬エリアにて宿泊施設「白馬ホテルオークフォレスト」を保有し、不動産賃貸事業を展開する企業。完全子会社化後は当該施設の所有者となる一方、現賃借人である株式会社ジャムリゾートによる運営体制を維持。観光事業の強化と不動産事業の収益基盤拡充、グループ全体でのシナジー創出、企業価値向上への寄与。



（白馬ホテルオークフォレスト）

連結業績推移（計画）

- 中期経営計画期間（2026-2028）においては既存事業の拡大と同時に、中長期的な課題へ対応した新しい事業戦略を遂行し、2035年を見据えた成長戦略の基盤を築く施策を着実に推進



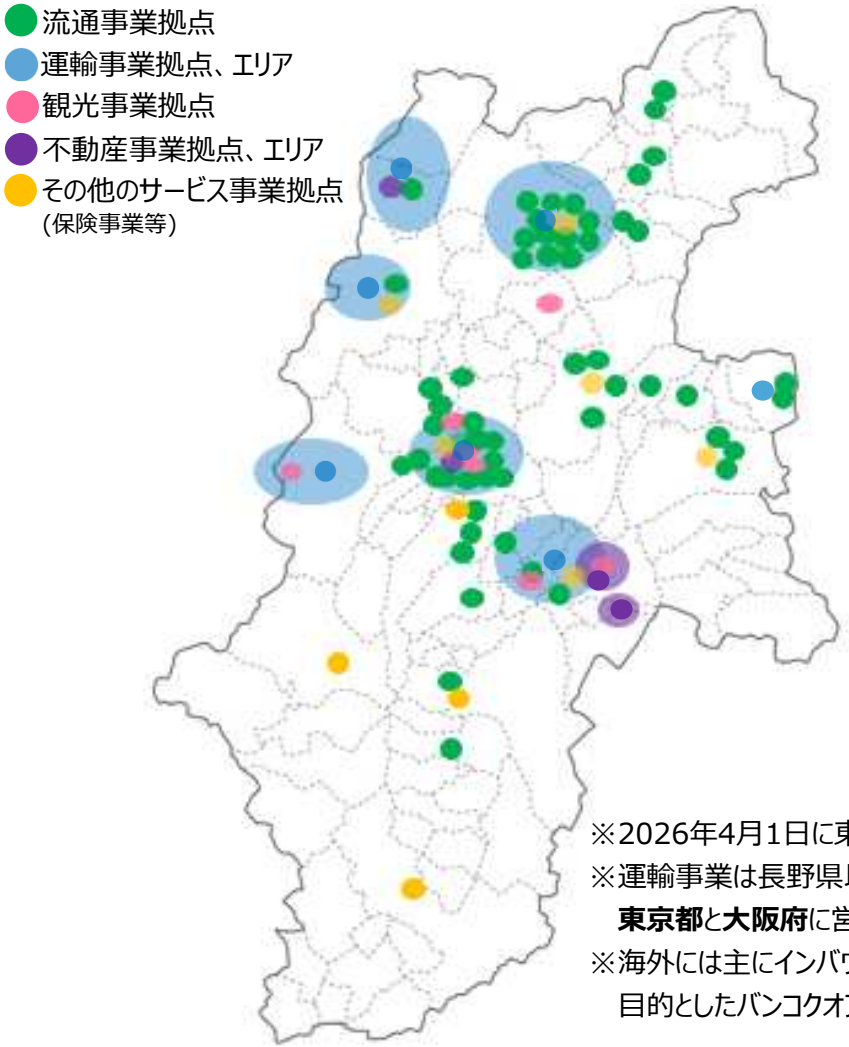
APPENDIX

アルピコグループの特徴・強み

アルピコグループとは

アルピコグループは長野県を中心に流通・運輸・観光・不動産事業等を展開する
長野県を代表する“総合生活関連企業グループ”

【アルピコグループの事業拠点、エリア】



※2026年4月1日に東京オフィス開設
※運輸事業は長野県以外にも
東京都と**大阪府**に営業所があります
※海外には主にインバウンド誘客を
目的としたバンコクオフィスがあります



【社名「ALPICO」の由来】
日本アルプスを背景とする地域において事業展開していることから
「**ALPI**NE **CO**RPORATIONS」より「**ALPICO アルピコ**」と命名

会社概要

会社名	アルピコホールディングス株式会社	
本社所在地	長野県松本市井川城二丁目1番1号	
代表者	代表取締役社長　佐藤　裕一	
設立年月日	2008年5月1日	（旧松本電気鉄道からの株式移転により設立）
創立年月日	1920年3月25日	（筑摩鉄道㈱を創立）
事業内容	流通、運輸、観光等の事業を中心とした企業グループの企画・管理・運営	
資本金	1,304百万円	（2026年9月30日現在）
株主数	13,277名	（同上、前期末比　22名増）
単体従業員数	46名	（同上）
連結従業員数	2,014名	（同上）
関係会社	計14社	（同上）
連結営業収益	107,422百万円	（2026年３月期）
連結営業利益	3,914百万円	（同上）
連結経常利益	3,558百万円	（同上）
連結当期純利益	1,998百万円	（同上）



アルピコホールディングス本社社屋（松本市）

アルピコグループ経営理念・行動指針

経営理念

アルピコグループは、
信州に暮らす人々とその素晴らしい自然環境を愛し
「安全・安心」「便利」「快適」
「楽しさ・ときめき」「知識」の提供を通じて
豊かな地域社会の実現に貢献します。

行動指針

アルピコグループの宝は
地域のお客様からの信頼です。
私たちはお客様の満足でNo.1を目指し、
誠実に行動します。

アルピコグループの事業会社（2026年9月30日現在）

		関係会社*1	主な事業内容
アルピコホールディングス㈱	流通事業	㈱デリシア	スーパーマーケット事業、外食事業、ピコカカード事業
		㈱マックドラッグ	調剤薬局、ドラッグストアの運営
	運輸事業	アルピコ交通㈱	乗合・貸切バス、鉄道、サービスエリア運営（観光事業）、 不動産賃貸（不動産事業）、自動車整備
		アルピコタクシー㈱	一般タクシー、貸切バス、自治体バス受託運行
	観光事業	アルピコホテルズ㈱	ホテル・旅館（6施設）の運営、船舶事業
		アルピコ長野トラベル㈱	旅行事業
	不動産事業	アルピコリゾート＆ライフ㈱	ゴルフ場・レジャー施設運営（観光事業）、別荘地管理
		アルピコ蓼科高原リゾート㈱	別荘地管理
		㈱ハーベスト	不動産賃貸
		アルピコアセットデザイン㈱	不動産管理・開発、飲食物販サービスの統括・運営
	その他の事業	アルピコ保険リース㈱	保険、リース
		㈱MAG・MAG	デザインコンサルティング
		松電事業協同組合	グループETC団体利用事業
	*2	長野エフエム放送㈱	FM放送事業

＊1　**2026年9月30日現在**、各社に対する議決権の保有割合は100.00%　　＊2　持分法適用関連会社

アルピコグループの沿革

➢ 祖業は鉄道業。「流通」「観光」「不動産」と事業領域を拡大し今日に至る

1920 30 40 50 60 70 80 90 2000 10 20

2024/12 IPO

1920年代
創業（運輸事業）

・1920年3月25日に筑摩鉄道㈱（現：アルピコ交通㈱）を創立

・翌年、松本～新村間の鉄道工事を竣工し、営業を開始。その後バス事業等へ拡大

筑摩鉄道㈱設立



1960年代
流通事業への参入

・1965年に松本駅前のバスターミナルに松電ストア（スーパーマーケット）バスターミナル店を、1967年に横田店をオープン

・1968年にスーパーマーケット事業の展開を目的に松電商事㈱（現：㈱デリシア）を設立

松電ストア横田店



1980-90年代
観光事業への参入

・1985年に東洋観光事業㈱（現：アルピコリゾート＆ライフ㈱）を関連会社とし、茅野市蓼科エリアでの観光事業を開始

・1986年に上高地清水屋ホテル（現：上高地ルミエスタホテル）、1991年にホテルブエナビスタをオープン、1999年にホテル翔峰を改装しグランドオープン

ホテルブエナビスタ



2000年代
設立（事業再生）

・経営の多角化を進展させていく過程での多額の資金投資と、バブル経済の崩壊により債務超過が発覚。

・2007年「私的整理に関するガイドライン」に基づき事業再生計画書を作成し、金融支援を要請すると共に2008年5月1日に持株会社、アルピコホールディングス㈱を設立

本社旧社屋



2010-20年代
事業基盤の整理と拡大

・2011年3月に地域の皆さまの支援と、3年間に亘って続けられた企業再編、経費削減やガバナンス強化によって、当初予定より2年前倒しで事業再生を果たす

・2020年に創立100周年を迎える

・2024年12月25日に東京証券取引所スタンダード市場に上場

株式上場



主要な事業セグメント

➢「流通」「運輸」「観光」「不動産」を主力事業として展開

流通事業



- 食品スーパー「デリシア」52店舗、「業務スーパー及びユーパレット」９店舗を運営
- 移動スーパー「とくし丸」やネットスーパー、無人店舗等も展開

食品スーパー店舗数*

61店舗

長野県内最大店舗数

㈱デリシア、
㈱マックドラッグ

運輸事業



- 松本・長野・茅野の市街地や上高地・白馬・蓼科エリア等を事業エリアとしてバスやタクシーを運行
- バス397台、タクシー408台（いずれも長野県内最大車両数）、鉄道８両保有

バス・タクシー車両*

805台

長野県内最大車両数

アルピコ交通㈱、
アルピコタクシー㈱

観光事業



- 松本市内５施設、諏訪市内１施設で宿泊事業を運営
- サービスエリア4施設(姨捨SA上・下、梓川SA上、諏訪湖SA上)や、蓼科エリアでゴルフ場やキャンプ場等を運営

客室数*

660室

長野県内企業として
トップクラスの運営施設数

アルピコホテルズ㈱、
アルピコ長野トラベル㈱

不動産事業



- 標高1,200～1,800mの蓼科・原村エリアの敷地949万㎡で別荘地を開発
- 松本駅前の商業施設、アルピコプラザビルや白馬村の八方バスターミナル等、長野県内各地に保有する不動産を賃貸

別荘敷地面積*

949万㎡

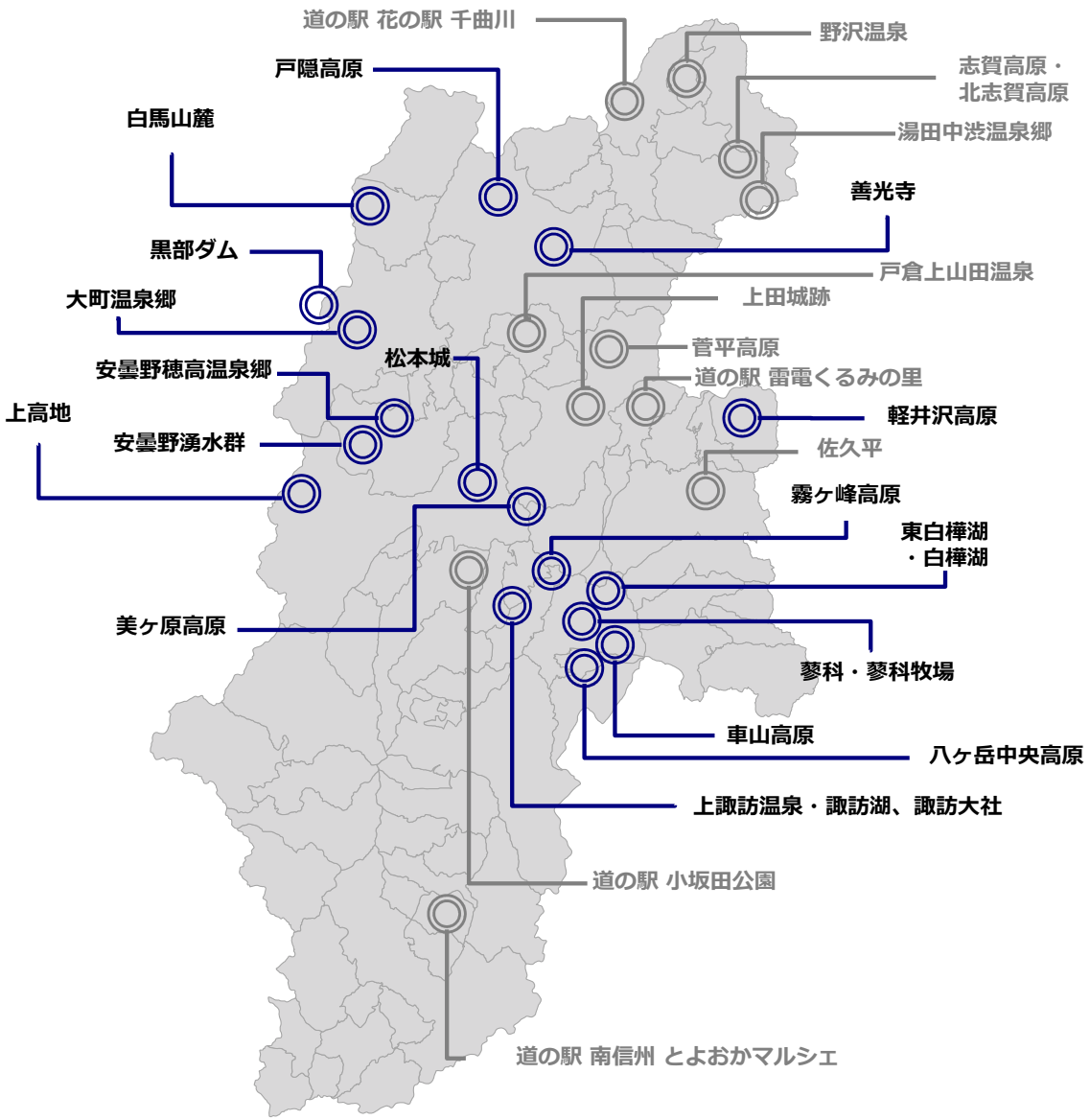
国内トップクラスの標高に
位置する広大な別荘地

アルピコリゾート＆ライフ㈱、
アルピコ蓼科高原リゾート㈱

*各数値は**2026年3月末時点**、各事業の会社名は事業運営会社

国内外に人気のある観光資源の活用：長野県観光地での事業展開

【長野県主要観光地（延べ利用者数上位30ヵ所）*】



（注）**青色の◎及び右記の水色セル**は、当社グループの事業エリアの観光地

No.	観光地名 *	利用客数（千人）
1	軽井沢高原	7,922
2	善光寺	6,287
3	上諏訪温泉・諏訪湖	3,797
4	志賀高原 ・北志賀高原	3,023
5	白馬山麓	2,659
6	霧ヶ峰高原	2,262
7	東白樺湖 ・ 白樺湖	2,172
8	戸隠高原	1,632
9	蓼科	1,582
10	上高地	1,530
11	上田城跡	1,363
12	安曇野湧水群	1,358
13	道の駅 花の駅 千曲川	1,282
14	湯田中渋温泉郷	1,128
15	道の駅 南信州 とよおかマルシェ	1,089
16	美ヶ原高原	1,081
17	菅平高原	1,060
18	諏訪大社	1,010
19	佐久平	998
20	安曇野穂高温泉郷	989
21	松本城	986
22	大町温泉郷	961
23	八ヶ岳中央高原	959
24	道の駅 雷電くるみの里	931
25	黒部ダム	875
26	戸倉上山田温泉	801
27	道の駅 小坂田公園	776
28	野沢温泉	729
29	車山高原	691
30	蓼科牧場	687

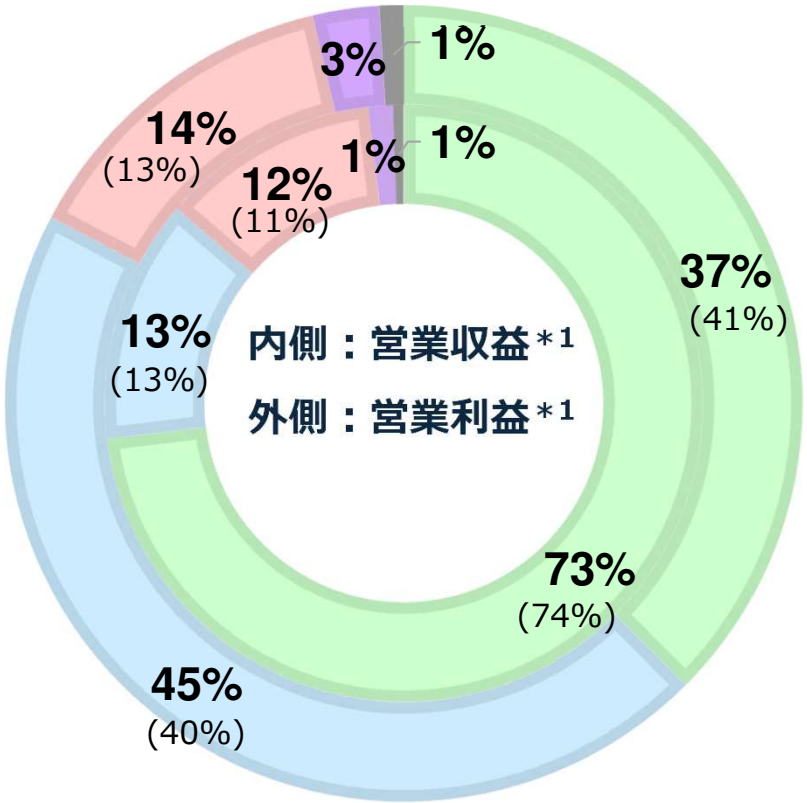
＊出典：長野県「令和6年観光地利用者統計調査結果」（「観光地名」の区分は同調査による）

事業セグメント別構成比・連結業績推移

➢ 2026年3月期の営業利益額は、運輸事業が伸長し、流通事業を上回った

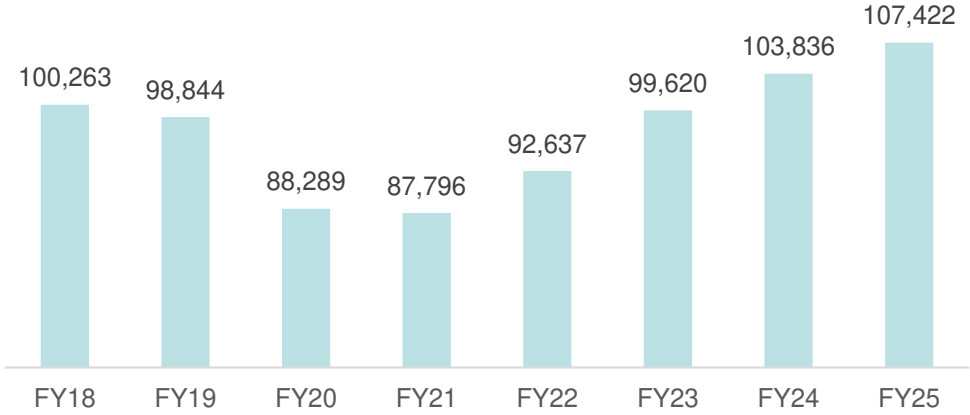
【2026年３月期の事業セグメント別構成比】

（ ）内の%は2025年3月期の構成比

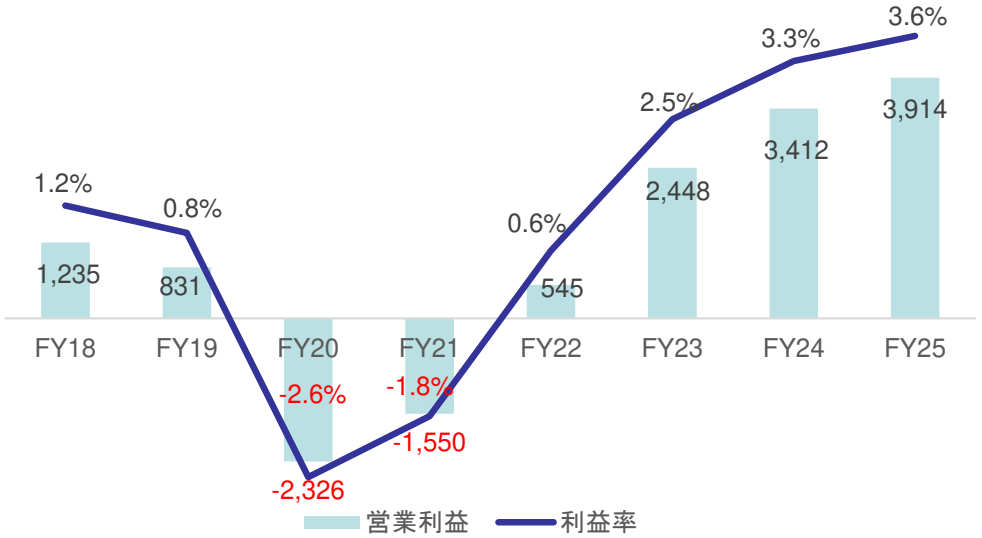


流通事業	運輸事業	観光事業	不動産事業	その他のサービス事業　＊2

【営業収益の推移】（単位：百万円、百万円未満切捨て）



【営業利益及び営業利益率の推移】（百万円未満切捨て）

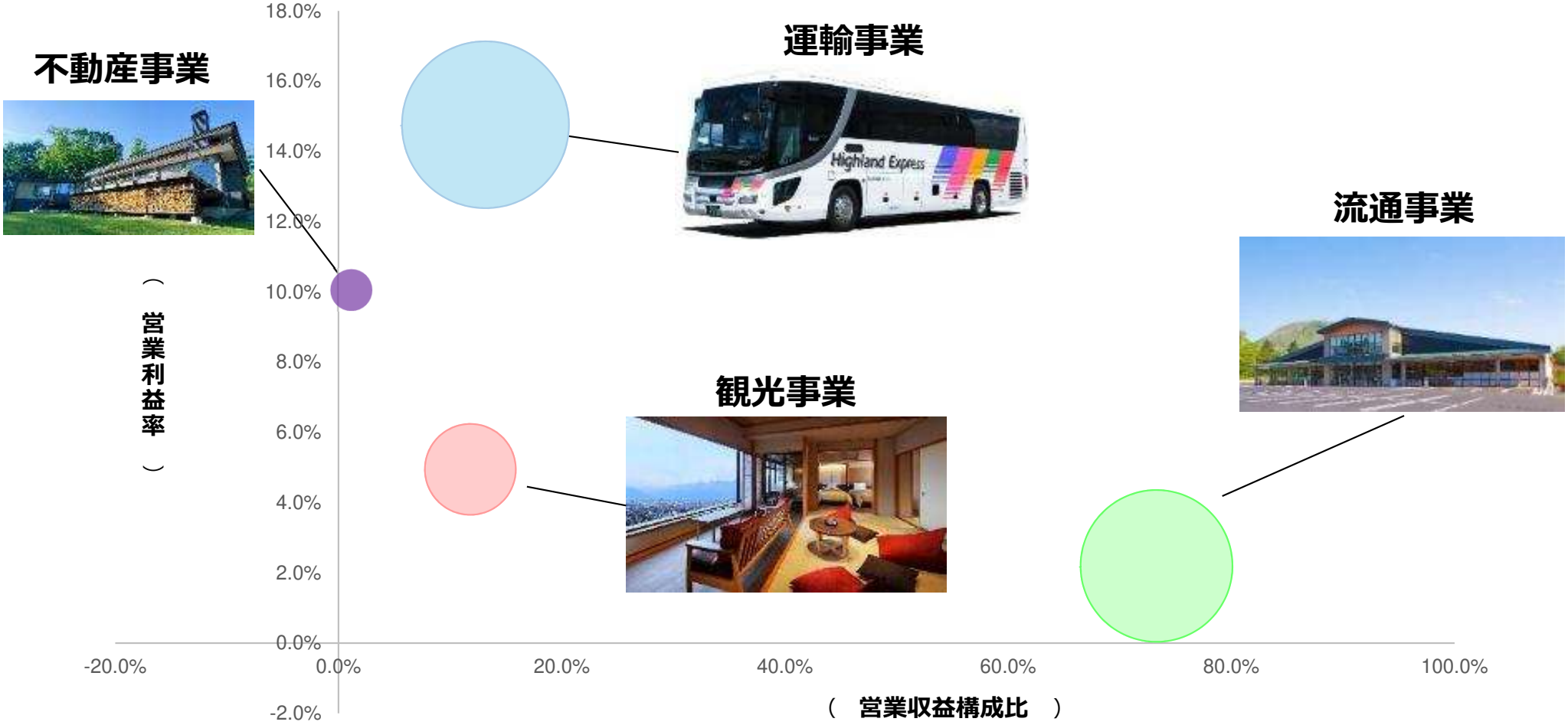


＊1　営業収益、営業利益は報告セグメントベース
＊2　その他のサービス事業は保険事業等

多様な事業展開

- 当グループの最大の強みは、流通事業が日常的に生み出す潤沢なキャッシュを、今後の成長領域である観光・運輸事業へと戦略的に再投資する循環構造

【各事業の営業収益構成比と営業利益率（2026年３月期）*】



* 営業利益率は報告セグメントベース、バルーンの大きさは営業利益の規模


ALPICO GROUP