

# 2026年12月期第1四半期 決算説明資料

ユニソルホールディングス株式会社  
(証券コード：7128)

2026年5月11日



1

# 2026年12月期 第1四半期決算の概要

---

# 決算サマリー

## ● 2025年第1四半期比

- 売上高 : + 1.1% ~ 機械・工具及びIoTで減収も、建設資材及び建設機械で増収
- 売上総利益 : + 5.8% ~ 機械・工具における利益率改善
- 営業利益 : ▲ 1.0% ~ 機械・工具及びIoTで減益も、建設資材で大幅増益
- 純利益 : + 9.6% ~ 有価証券売却益、昨年計上した固定資産撤去費用の反動

## ● 2026年度上期予想比進捗率

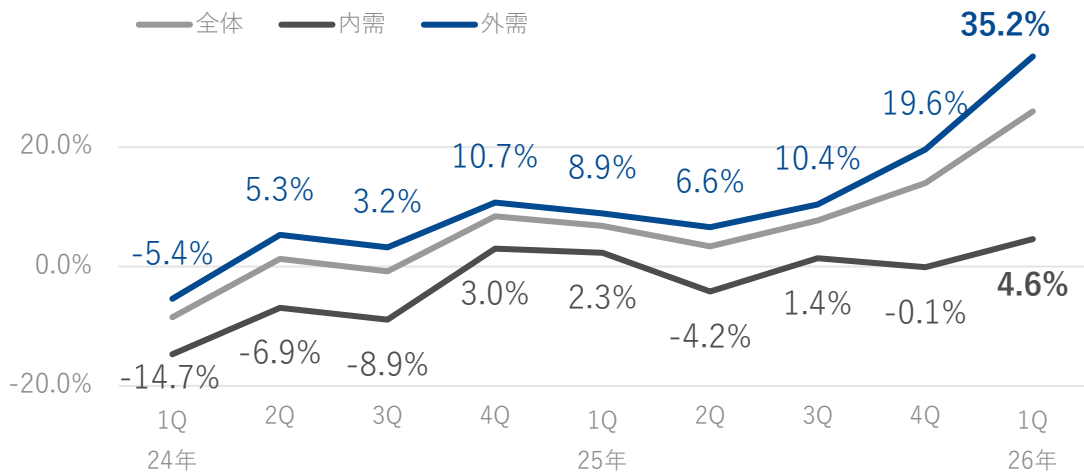
- 売上高 : 51.5%
- 売上総利益 : 50.7%
- 営業利益 : 62.4%
- 純利益 : 74.0%

## ● 貸借対照表 (2025年12月期比)

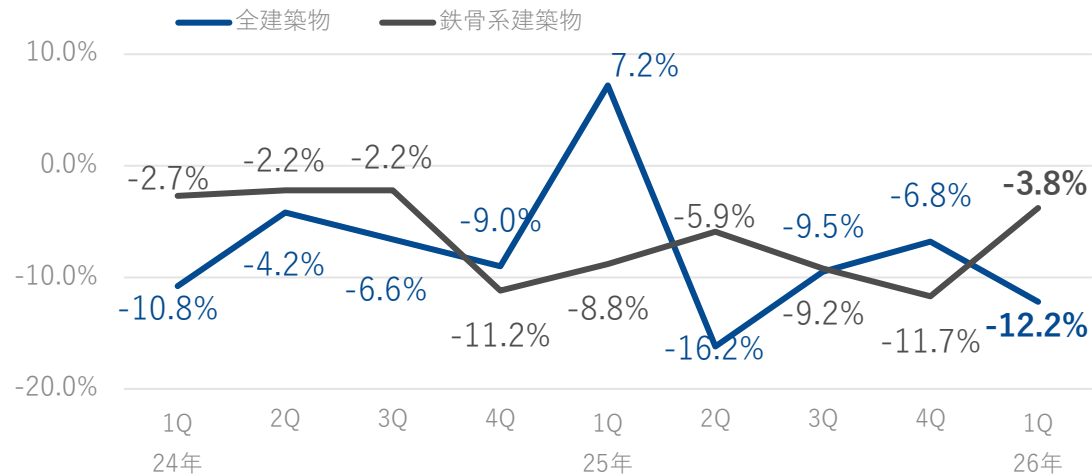
- 現預金 : ▲ 1.1億円 ~ MT Food Systems買収等
- 短期借入金 : + 7.4億円 ~ MT Food Systemsの連結取り込み
- 自己資本比率 : ▲ 2.6 pts (62.1% → 59.5%)

# 市場環境

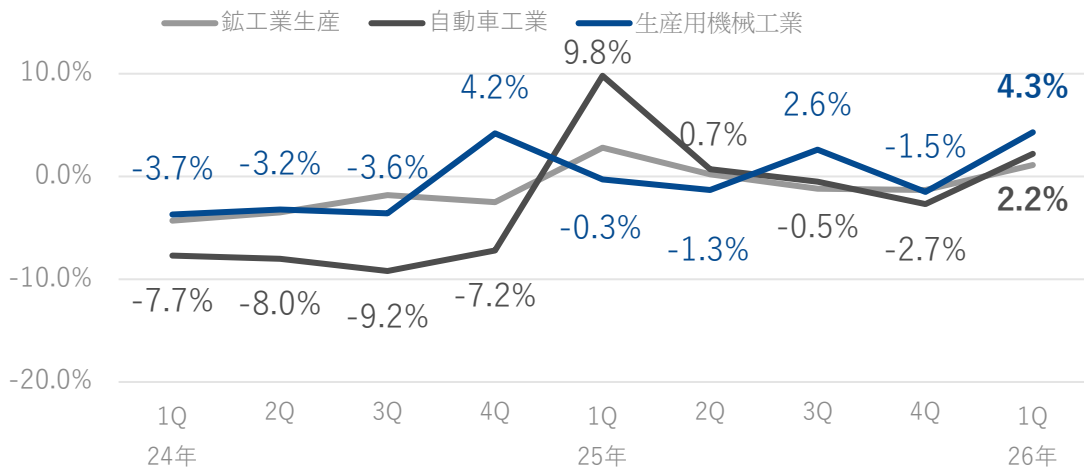
## 工作機械受注額（前年同期比増減）



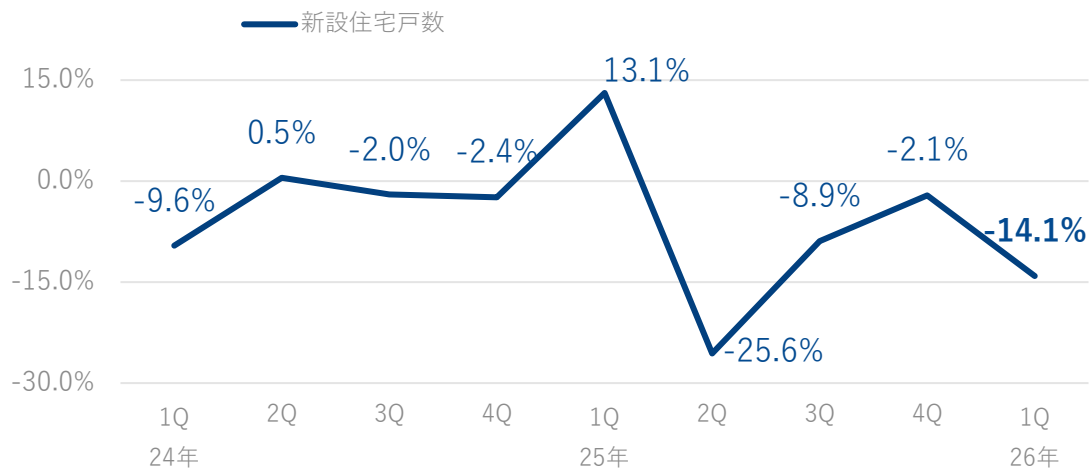
## 建築着工床面積（前年同期比増減）



## 鉱工業生産指数（季節調整済）（前年同期比増減）



## 新設住宅着工戸数（前年同期比増減）



# 連結損益計算書 前年同期比

単位：百万円

	FY2025Q1	FY2026Q1	YoY額	YoY%	
売上高	41,234	<b>41,698</b>	464	1.1%	機械・工具 ▲512、建設資材 +466
売上総利益	6,328	6,695	367	5.8%	機械・工具 +349、建設資材 +88
売上総利益率	15.3%	16.1%	-	+0.7pts	機械・工具 +1.5 pts
販管費	5,445	<b>5,821</b>	375	6.9%	機械・工具 +424、建設資材 ▲38
営業利益	882	<b>874</b>	▲8	▲1.0%	営業利益率 2.1%
経常利益	1,114	<b>1,120</b>	6	0.6%	営業外損益 +246
特別利益	6	<b>41</b>	34	547.2%	投資有価証券売却益 39
特別損失	95	<b>1</b>	▲93	▲98.2%	固定資産売却損 1
親会社株主に帰属する 四半期純利益	567	<b>621</b>	54	9.6%	

# 営業利益分析 対前年同期比（要因別）

単位：百万円



# 連結貸借対象表

単位：百万円

	FY2025Q4	FY2026Q1	増減額	
<b>資産合計</b>	117,020	<b>121,002</b>	3,982	
流動資産	82,534	<b>84,553</b>	2,018	商品及び製品 + 1,791 受取手形及び売掛金 + 744
・現金及び預金	29,760	<b>28,623</b>	▲1,137	
固定資産	34,485	<b>36,449</b>	1,964	
・有形固定資産	24,808	<b>25,355</b>	547	建物及び構築物 + 309 工具器具備品 + 101
・無形固定資産	1,682	<b>3,093</b>	1,410	のれん + 1,387
・投資その他資産	7,994	<b>8,000</b>	6	投資有価証券▲101
<b>負債合計</b>	43,144	<b>47,485</b>	4,341	
流動負債	40,706	<b>45,176</b>	4,469	支払手形及び買掛金 + 4,512 短期借入金 + 746
固定負債	2,437	<b>2,309</b>	▲128	長期借入金 + 81 繰延税金負債▲249
<b>純資産合計</b>	73,876	<b>73,517</b>	▲358	
自己資本	72,686	<b>71,986</b>	▲699	
・株主資本	69,225	<b>68,130</b>	▲1,095	利益剰余金▲1,103
<b>自己資本比率</b>	62.1%	<b>59.5%</b>	▲2.6pts	

# 連結損益計算書 セグメント別（前年同期比）

単位：百万円

	FY2025Q1		FY2026Q1		YoY額	YoY率
<b>売上高（構成比）</b>	41,234	(100.0%)	41,698	(100.0%)	464	1.1%
■ 機械・工具セグメント	27,741	(67.3%)	27,229	(65.3%)	▲512	▲1.8%
■ 建設資材セグメント	9,860	(23.9%)	10,326	(24.8%)	466	4.7%
■ 建設機械セグメント	2,653	(6.4%)	3,325	(8.0%)	672	25.4%
■ IoTソリューションセグメント	979	(2.4%)	817	(2.0%)	▲162	▲16.6%
<b>売上総利益（対売上高）</b>	6,328	(15.3%)	6,695	(16.1%)	367	5.8%
■ 機械・工具セグメント	3,900	(14.1%)	4,249	(15.6%)	349	9.0%
■ 建設資材セグメント	1,793	(18.2%)	1,882	(18.2%)	88	4.9%
■ 建設機械セグメント	276	(10.4%)	271	(8.2%)	▲4	▲1.6%
■ IoTソリューションセグメント	358	(36.6%)	291	(35.7%)	▲66	▲18.6%
<b>営業利益（対売上高）</b>	882	(2.1%)	874	(2.1%)	▲8	▲1.0%
■ 機械・工具セグメント	563	(2.0%)	488	(1.8%)	▲75	▲13.4%
■ 建設資材セグメント	183	(1.9%)	311	(3.0%)	127	69.4%
■ 建設機械セグメント	97	(3.7%)	117	(3.5%)	20	20.7%
■ IoTソリューションセグメント	101	(10.3%)	35	(4.3%)	▲66	▲65.3%
■ 調整	▲63		▲78		▲14	

# 営業利益分析 対前年同期比（セグメント別）

単位：百万円



# 事業セグメントの概要

ユニソルホールディングス(株)

UNISOLビジネスパートナーズ(株)

シェアードサービス会社

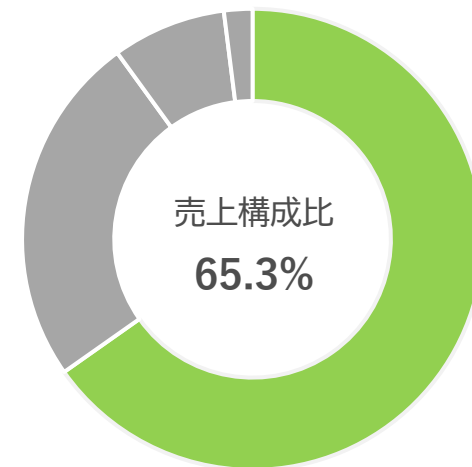
セグメント	機械・工具					建設資材			建設機械	IoTソリューション
中核会社	ユニソル(株)					フルサト工業(株)*			(株)マルカ	(株)セキュリティデザイン
事業分野	産業機械	機械・工具	グローバル	エンジニアリング	食品	鉄構資材	配管資材	住宅設備	建設機械	IoTソリューション
関連会社(国内)	<ul style="list-style-type: none"> <li>北九州金物工具</li> <li>岐阜商事</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>管製作所*</li> <li>TSプレジジョン*</li> <li>ソノルカエンジニアリング*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アルプラス*</li> </ul>	—			ジャパン レンタル	—
関連会社(海外)			<ul style="list-style-type: none"> <li>北米 (USA、メキシコ、ITI*)</li> <li>中国 (上海、広州)</li> <li>東南アジア (タイ、ベトナム、マレーシア、インドネシア、USI*)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>MTFS*</li> </ul>	—			—	—

\* メーカー機能/エンジニアリング機能を持つ会社

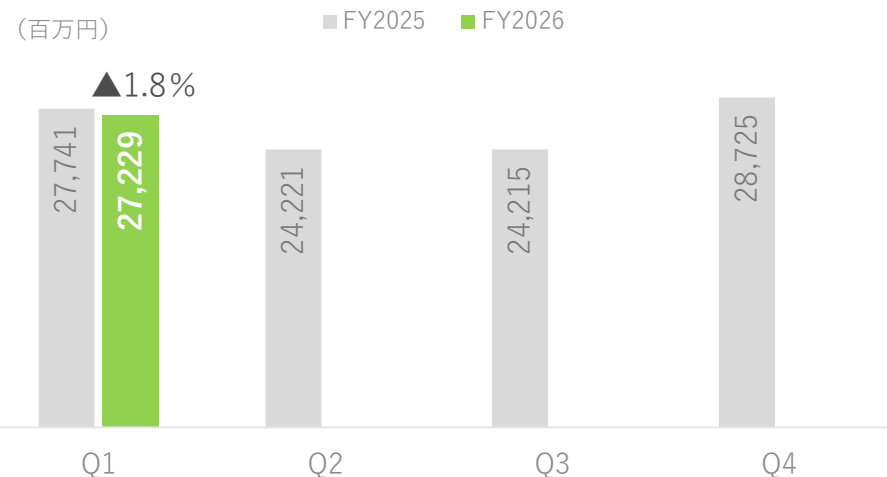
# 機械・工具セグメント

単位：百万円

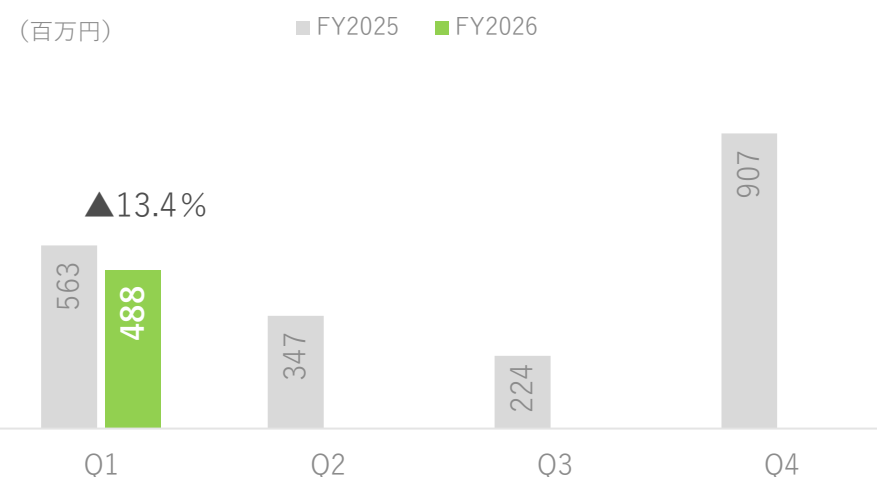
	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
<b>セグメント全体</b>	27,229	▲512	▲1.8%	4,249	+9.0%	488	▲13.4%
産業機械事業	7,127	▲563	▲7.3%				
機械・工具事業	13,042	+244	+1.9%				
グローバル事業	6,547	▲334	▲4.9%				
エンジニアリング事業	568	+78	+16.1%				
食品事業	438	+61	+16.3%				



## ■ セグメント売上高四半期推移



## ■ セグメント利益四半期推移

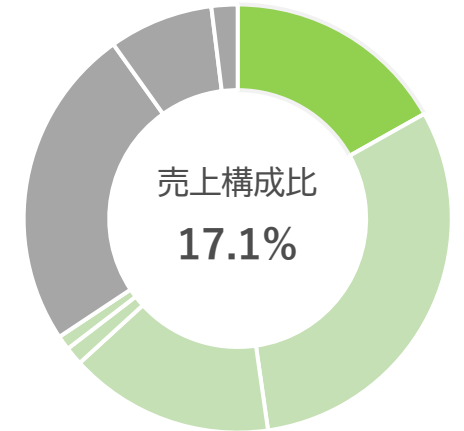
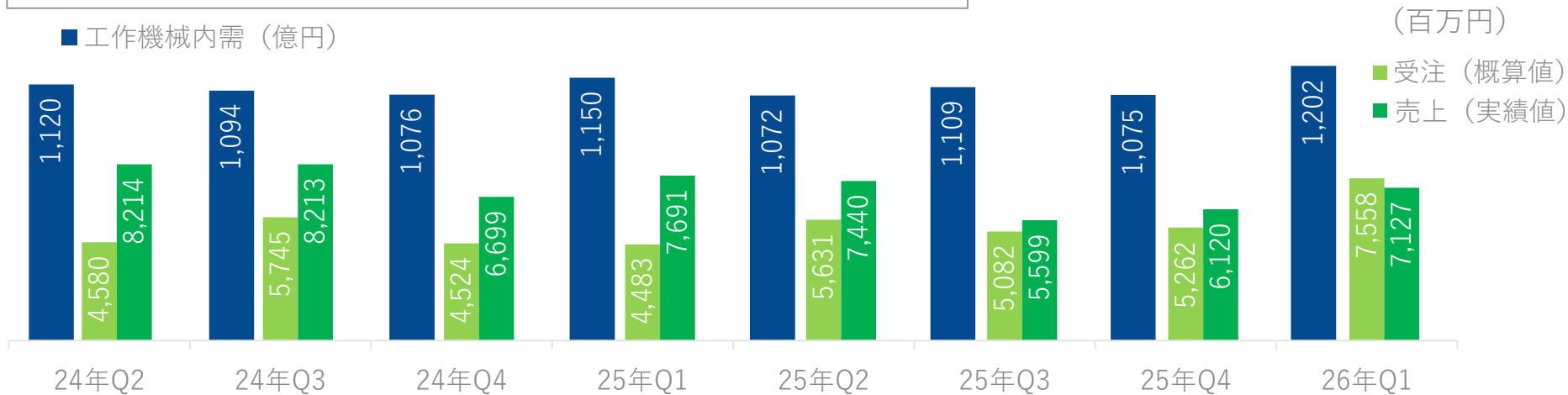


## ■ 主な事業内容

産業機械や産業ロボットなどの「機械販売」、機械周辺の工具類や消耗品などの「工具販売」、食品加工機械や洗浄機などの「機械製造」を国内・北米・アジアのマーケットで展開

# 機械・工具セグメント 産業機械事業

工作機械内需受注（日工会） / 当事業受注高・売上高推移



• 工作機械受注統計の内需受注は2026年第1四半期 1,202億円（前年同期比104.6%）

→ 当事業第1四半期の受注は7,558百万円（概算値）前年同期比68.6%増

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)
産業機械事業	7,127	▲563	▲7.3%

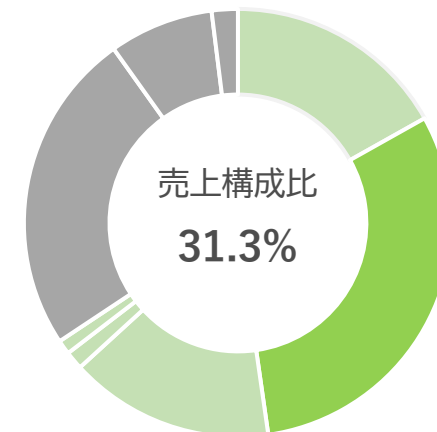
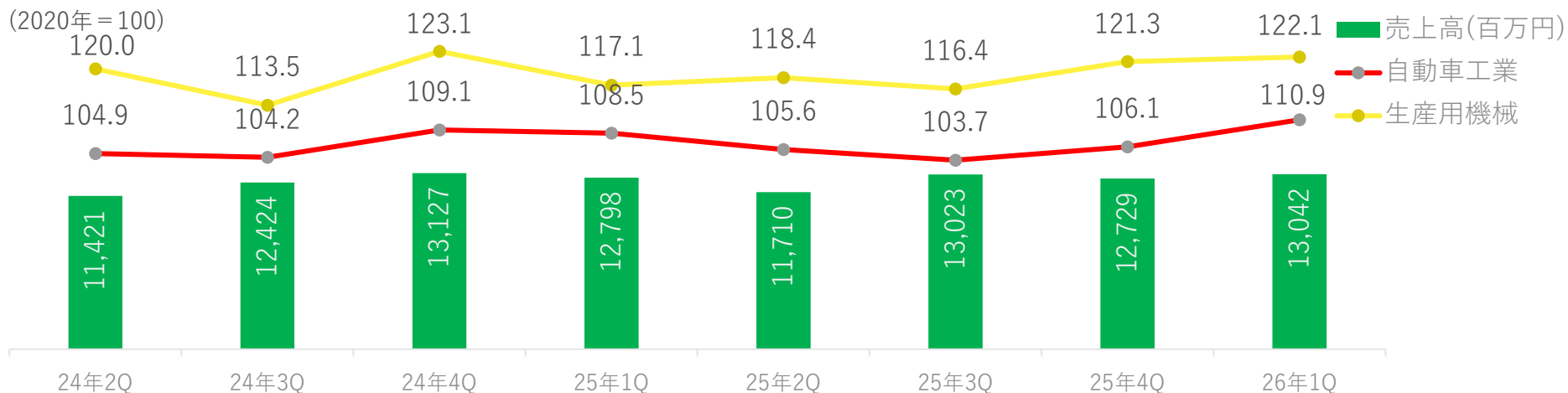
- メインとなる国内自動車関連産業が好調といえない状況下、大手ユーザー群に対し、HEV部品向け大口案件をはじめとする受注が好調
- 業種、業界に関わらず省人化、自動化設備への設備投資は旺盛
- 旧マルカと旧ジーネット直需部門の統合により情報交換、仕入先共有等の効果創出

## ■ 主な事業内容

工作機械から産業機械まで幅広い機械を取り扱い、生産現場に最適なソリューションを直販体制で提供する。ユニソル(株)の産業機械事業を中心に、工具直需子会社2社を含めた構成

# 機械・工具セグメント 機械・工具事業

鉱工業生産指数（自動車・生産機械） / 当分野売上高推移



・ 鉱工業生産指数：自動車工業は増加傾向

➔ 当分野の売上高は13,042百万円となり、前年同期比1.9%増

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)
機械・工具事業	13,042	+244	+1.9%
・ 工具	+7.5%	・ 半導体産業、造船、航空・宇宙産業が動き出し東日本中心に好調 ・ 商品値上げ前の駆け込み需要、展示会（中部、大阪、九州）効果	
・ 機械	▲14.2%	・ 中小製造業での設備投資の遅れ等の影響で前年同期比2桁減 ・ 大型案件の売上計上がQ2にずれの影響等により同1桁減	

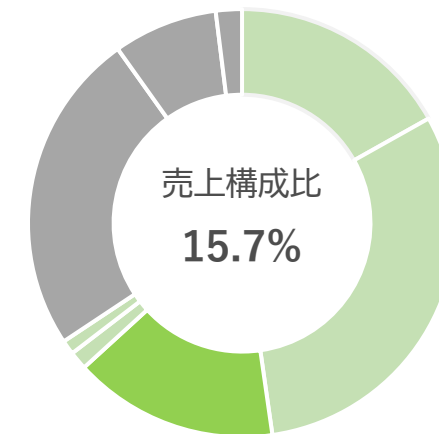
## ■ 主な事業内容

工作機械及び切削工具・  
ツーリング等の機械加工シ  
ステム、ロボット・モータ  
等の組込み機器、コンプ  
レッサ等の設備機器、マテ  
ハン、汎用工具まで、約  
100万点に及ぶ商品ライン  
ナップと卸売体制でものづ  
くりを幅広くサポート

# 機械・工具セグメント グローバル事業

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	
<b>グローバル事業</b>	6,547	▲334	▲4.9%	
<b>北米</b>	3,652	▲17.3%		<ul style="list-style-type: none"> <li>米系企業向け工作機械・射出成形機。日系企業向け生産設備全般で需要が弱く、受注・売上共に前年同期比減少。潜在的な自動化需要が旺盛なエンジニアリング事業でも案件化に時間を要しており大幅減</li> </ul>
<b>東南アジア</b>	1,810	+19.3%		
・タイ	708	+11.5%		<ul style="list-style-type: none"> <li>前期までに受注した日系二輪車、自動車部品等大口案件が順次納品され前年同期比増加</li> </ul>
・インドネシア	307	▲13.1%		<ul style="list-style-type: none"> <li>前期に発生した食品工場新設に関する大口案件の反動で売上は前年同期比減少。中規模設備案件の取り込みで受注は同増加</li> </ul>
・マレーシア	378	+23.8%		<ul style="list-style-type: none"> <li>自動車関連、食品加工関連設備の売上計上により前年同期比増加。受注も自動化案件を中心に好調</li> </ul>
・ベトナム	283	+56.2%		<ul style="list-style-type: none"> <li>機械のメンテナンスサービスが受注・売上ともに増加。現地企業向け工作機械の大口受注なども好調</li> </ul>
<b>中国</b>	478	+16.5%		<ul style="list-style-type: none"> <li>自動車を中心に日系企業の設備投資需要が低迷。中国製の産業機械・工作機械の販売により前年同期比増加</li> </ul>



## ■ 主な事業内容

北米、アジアに展開する拠点とグループ会社による強固なグローバルネットワークを活かした調達から販売、サービスまで一貫した支援体制で、海外事業におけるバリューチェーンを包括的に支援

# 機械・工具セグメント エンジニアリング事業・食品事業

## ■ エンジニアリング事業

### ■ 主な事業内容

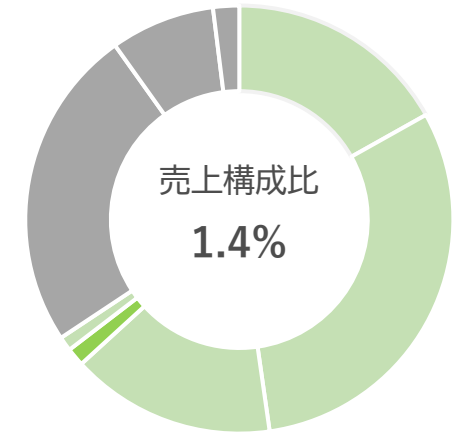
従来の「モノ売り」を超えた、「コト売り」への変革を推進人手不足や労働市場の変化など、現代のものづくり業界が直面する課題に対し、これまでに培った製品知識と現場に深く入り込むノウハウを融合し、唯一無二のソリューションを提供

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)
<b>エンジニアリング事業</b>	568	+78	+16.1%

ソリューションセールス部、技術部、製造子会社（除くアルプラス）

- 大手27社のターゲット戦略に注力。自動機・専用機の引き合いが堅調
- 技術者不足に起因した自動車サプライチェーン内での生産工程移設支援案件が増加



## ■ 食品事業

### ■ 主な事業内容

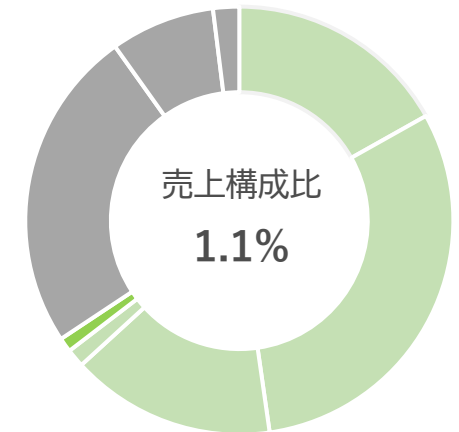
「食」を取り巻く社会問題の解決を核とし、東南アジアNo.1の食品機械商社を目指す。タイ現地企業との資本提携で複数の機械を組み込んだトータル自動化システム提供も実現。日系食品メーカーから現地の食品加工会社まで持続可能な事業モデルを提案

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)
<b>食品事業</b>	438	+61	+16.3%

FTS営業部、アルプラス、MTFS\*  
\*損益算入はQ2以降

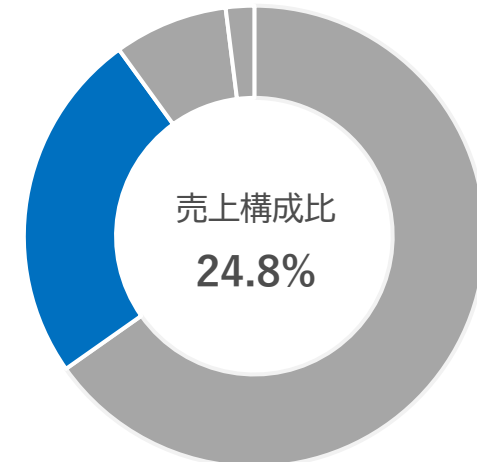
- FTS営業部によるアルプラス（パンスライサー製造等）の新規顧客開拓が進展
- MTFS買収でタイ日系食品製造向けや日系機械の輸出支援等の引き合いが増加中



# 建設資材セグメント

単位：百万円

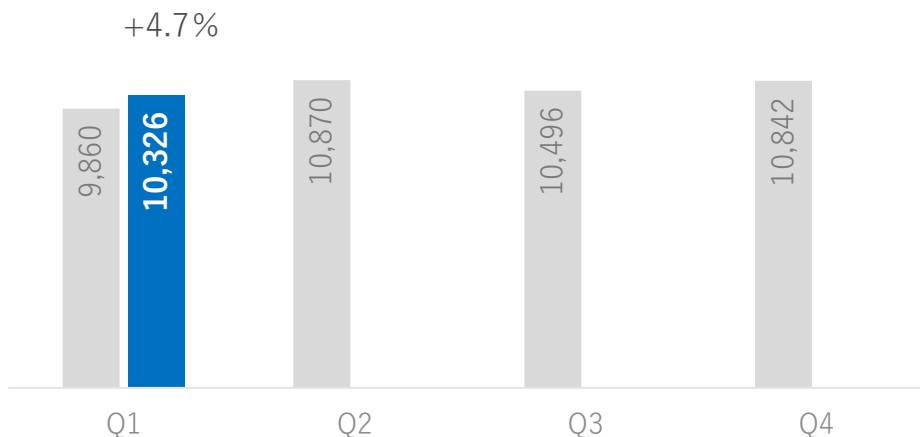
	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
<b>セグメント全体</b>	<b>10,326</b>	<b>+466</b>	<b>+4.7%</b>	<b>1,882</b>	<b>+4.9%</b>	<b>311</b>	<b>+69.4%</b>
鉄構資材事業	6,579	+274	+4.4%				
配管資材事業	2,197	+182	+9.0%				
住宅設備事業	1,575	+17	+1.1%				



## ■ セグメント売上高四半期推移

(百万円)

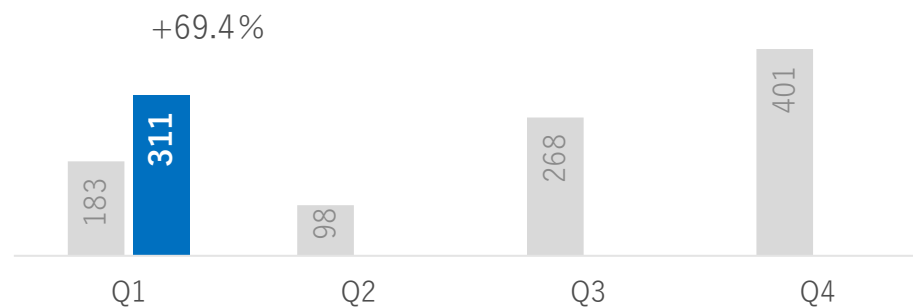
■ FY2025 ■ FY2026



## ■ セグメント利益四半期推移

(百万円)

■ FY2025 ■ FY2026

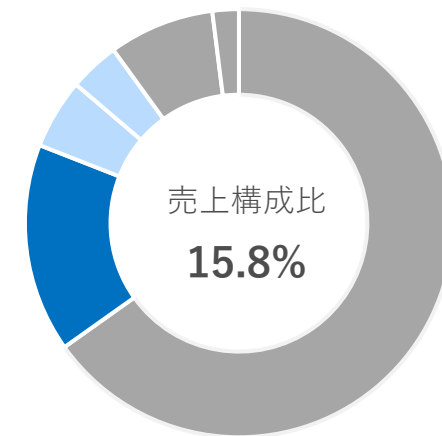
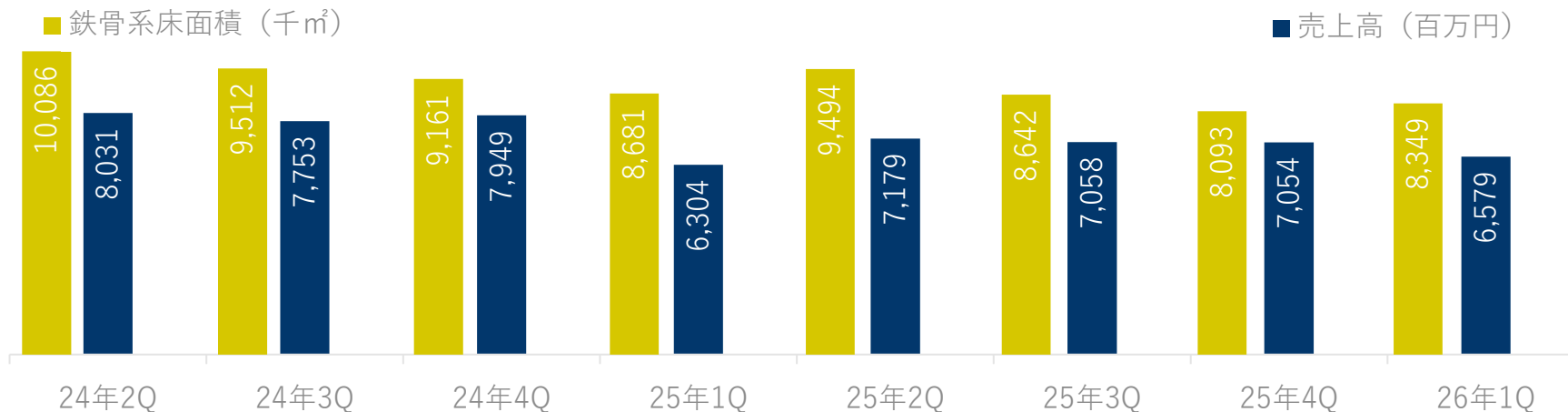


## ■ 主な事業内容

鉄骨建築に用いられる構造部材やボルト類などの「鉄構資材販売」、配管の継手やパイプなどの「配管資材販売」と、キッチンやバス、トイレなどの「住宅設備販売」を国内中心に展開する

# 建設資材セグメント 鉄構資材事業

建築着工床面積（S+SRC造） / 当分野売上高推移



- 26年Q1の構造別鉄骨系建築着工床面積は前年同期比3.8%減となり14四半期連続で減少続く
- 働き方改革による工事消化量の減少が続く中、中小型案件の回復が見られず厳しい状況

➔ 当分野の売上高は6,579百万円となり、前年同期比4.4%増

単位：百万円	売上高	YoY(±)	YoY(%)
鉄構資材事業	6,579	+274	+4.4%

- 鉄骨建築副資材は建築案件数減少で厳しい状況下、大口の基礎部材販売あり
- 省人化、自動化につながる大型機械、生産性向上に資するCADシステム販売に注力
- 柱接手等の自社オリジナル商材販売、柱脚工法の基礎施工等が前年同期比大幅増

## ■ 主な事業内容

自社製品のフルブレースをはじめ、鉄骨ファブリエーターや大手住宅メーカーが必要とする資材を幅広くラインナップ。全国54カ所の営業所でユーザーのニーズに対応

# 建設資材セグメント 配管資材事業・住宅設備事業

## ■ 配管資材事業

### ■ 主な事業内容

拠点網や物流システム、集中購買によるスケールメリットを活かし配管資材をコストパフォーマンス高くスピーディに提供

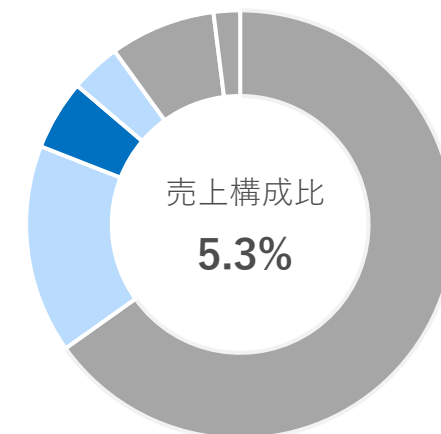
単位：百万円

売上高	YoY(±)	YoY(%)
-----	--------	--------

### 配管資材事業

2,197	+182	+9.0%
-------	------	-------

- ・ 建築物の減少に伴いプラント案件の低迷が続く中、大口の案件を獲得
- ・ パイプ加工機、コンプレッサー等の大型設備機械類の販売に注力



## ■ 住宅設備事業

### ■ 主な事業内容

ユニットバス・システムキッチン・トイレなど住宅設備機器から空調・建材・エクステリアまで幅広くラインナップ

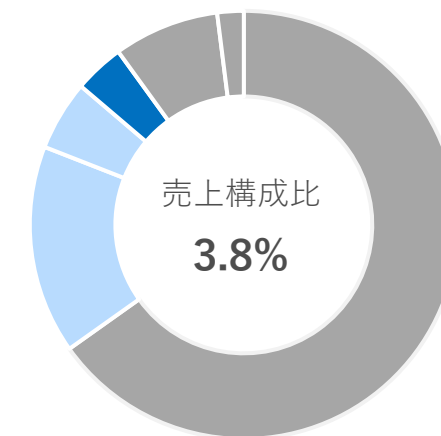
単位：百万円

売上高	YoY(±)	YoY(%)
-----	--------	--------

### 住宅設備事業

1,575	+17	+1.1%
-------	-----	-------

- ・ 新設住宅減少、リフォーム需要低調な中、高付加価値商材の販売増加
- ・ 施工店向け販売強化、施工管理物件への注力

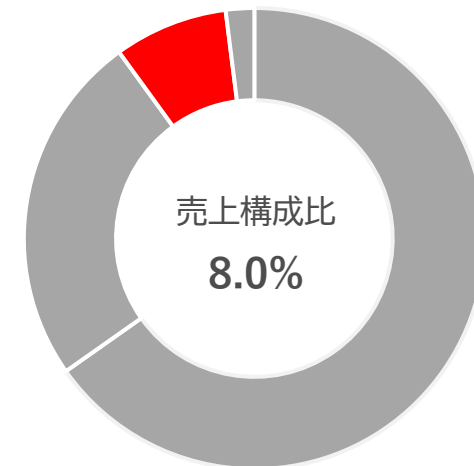


# 建設機械セグメント

単位：百万円

	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
<b>セグメント全体</b>	<b>3,325</b>	<b>+672</b>	<b>+25.4%</b>	<b>271</b>	<b>▲1.6%</b>	<b>117</b>	<b>+20.7%</b>

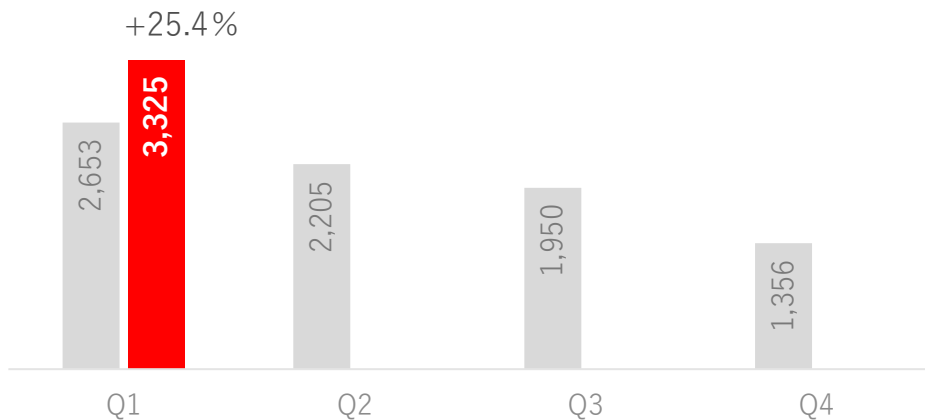
- 基礎施工業者向けクローラクレーン、基礎機械の売上計上が順調に推移
- 中古機械の販売も堅調
- 受注は基礎機械の伸び悩みにより減少



## ■ セグメント売上高四半期推移

(百万円)

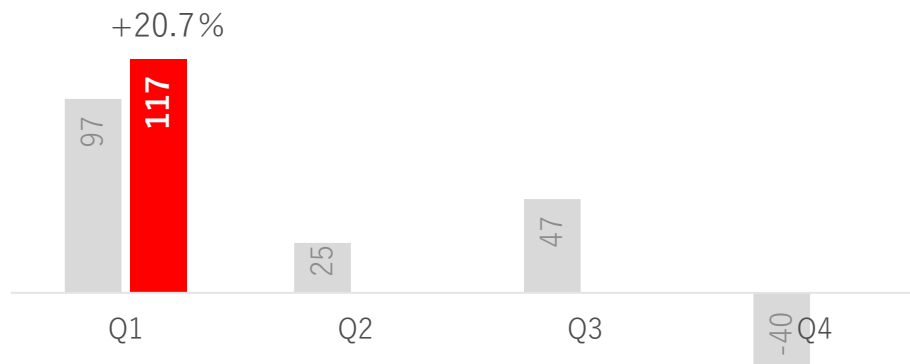
■ FY2025 ■ FY2026



## ■ セグメント利益四半期推移

(百万円)

■ FY2025 ■ FY2026



## ■ 主な事業内容

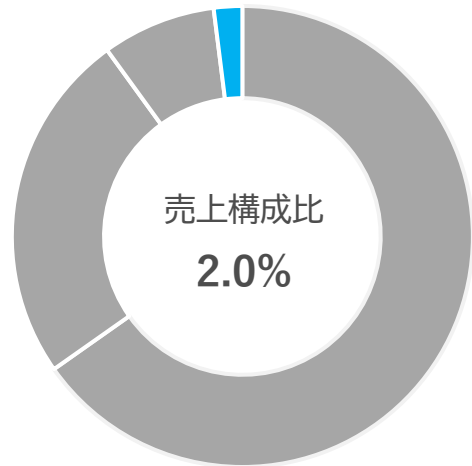
クレーンやショベル、基礎用機械など「建設機械販売とレンタル」を土木建設業や看板設置業など国内中心に展開し、中古機械も取り扱う

# IoTソリューションセグメント

単位：百万円

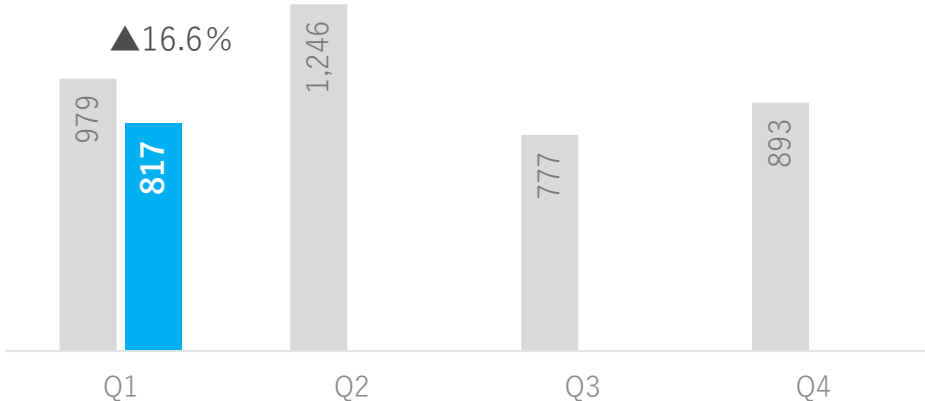
	売上高	YoY(±)	YoY(%)	売上総利益	YoY(%)	営業利益	YoY(%)
<b>セグメント全体</b>	<b>817</b>	<b>▲162</b>	<b>▲16.6%</b>	<b>291</b>	<b>▲18.6%</b>	<b>35</b>	<b>▲65.3%</b>

- メモリ等の不足による録画機器を中心とする生産への影響で販売調整を実施
- 前期末の駆け込み需要の影響を受け期初の業績が低調
- 主要顧客向け機器販売の減少



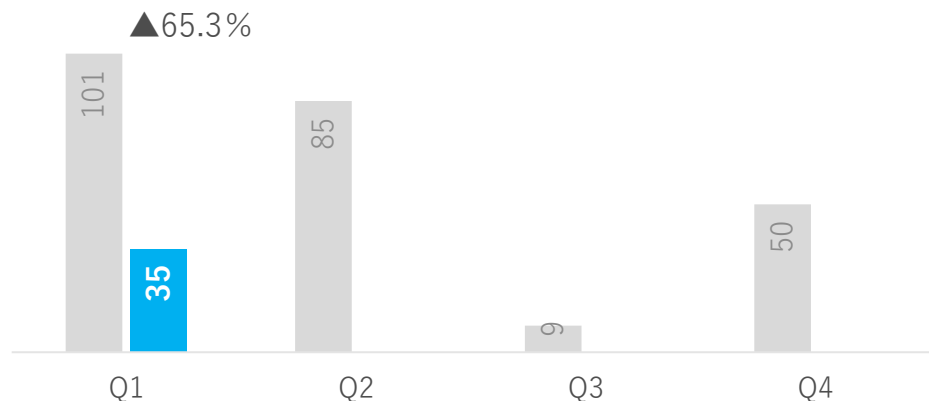
## ■ セグメント売上高四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026



## ■ セグメント利益四半期推移

(百万円) ■ FY2025 ■ FY2026



## ■ 主な事業内容

監視カメラや入室管理システム、AGVなどの自動搬送ロボット、クラウドサービスなど、監視機器を中心としたビジネスをビル管理業や警備保障業、公共施設などを対象に国内中心に展開する



# 2 2026年12月期 連結業績予想

---

# 連結業績予想 サマリー

単位：百万円

	FY2026 Q1実績	FY2026 上期予想	進捗率	FY2026 下期予想	FY2026 通期予想
売上高	41,698	<b>81,000</b>	51.5%	84,000	<b>165,000</b>
売上総利益	6,695	<b>13,200</b>	50.7%	14,060	<b>27,260</b>
売上総利益率	16.1%	<b>16.3%</b>	▲0.2pts	16.7%	<b>16.5%</b>
販管費	5,821	<b>11,800</b>	49.3%	12,060	<b>23,860</b>
営業利益	874	<b>1,400</b>	62.4%	2,000	<b>3,400</b>
経常利益	1,120	<b>1,730</b>	64.8%	2,370	<b>4,100</b>
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	621	<b>840</b>	74.0%	1,260	<b>2,100</b>

# 連結業績予想 セグメント別

単位：百万円

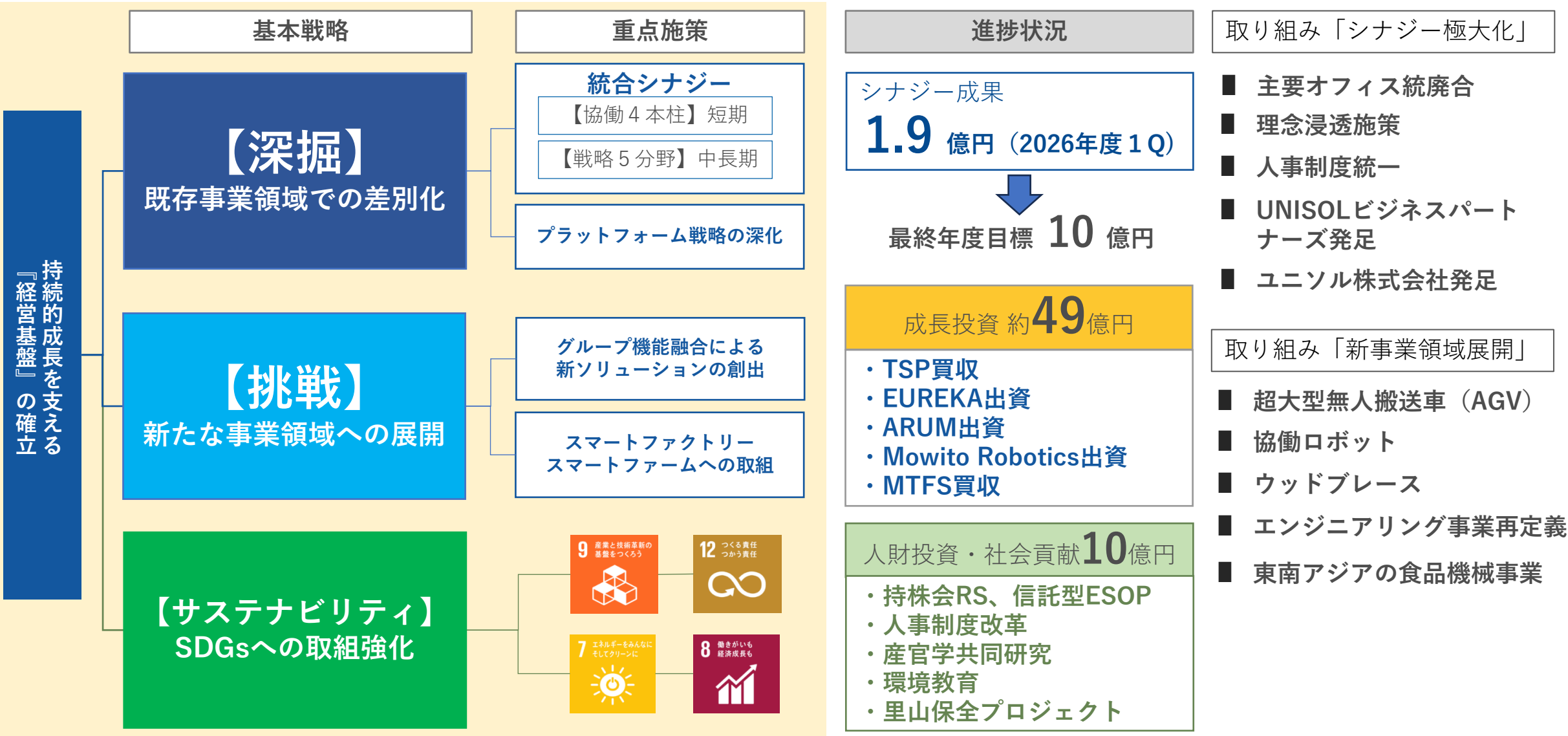
	FY2026 Q1実績	FY2026 上期予想	進捗率	FY2026 下期予想	FY2026 通期予想
<b>売上高</b>	41,698	81,000	51.5%	84,000	165,000
■ 機械・工具セグメント	27,229	53,000	51.4%	55,800	108,800
■ 建設資材セグメント	10,326	22,000	46.9%	22,000	44,000
■ 建設機械セグメント	3,325	3,900	85.3%	3,900	7,800
■ IoTソリューションセグメント	817	2,100	38.9%	2,300	4,400
<b>売上総利益</b>	6,695	13,200	50.7%	14,060	27,260
■ 機械・工具セグメント	4,249	8,100	52.5%	8,790	16,890
■ 建設資材セグメント	1,882	4,000	47.1%	4,130	8,130
■ 建設機械セグメント	271	400	68.0%	430	830
■ IoTソリューションセグメント	291	700	41.7%	710	1,410
<b>営業利益</b>	874	1,400	62.4%	2,000	3,400
■ 機械・工具セグメント	488	760	64.2%	1,130	1,890
■ 建設資材セグメント	311	530	58.7%	640	1,170
■ 建設機械セグメント	117	90	130.9%	110	200
■ IoTソリューションセグメント	35	120	29.2%	120	240
■ 調整	▲78	▲100		0	▲100



# 3 中期経営計画「UNISOL」

(2022-2026)

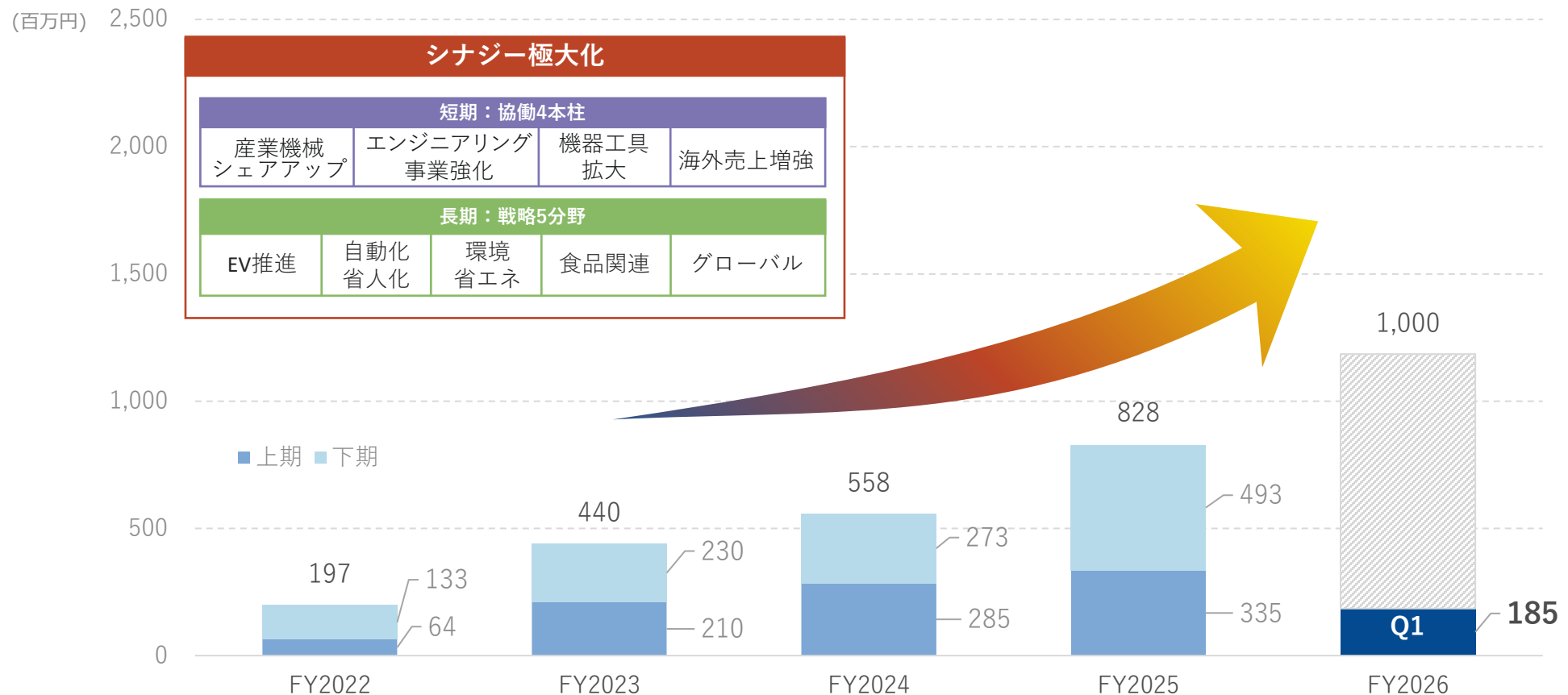
# 中期経営計画『UNISOL』重点施策 進捗状況



# 中期経営計画『UNISOL』統合シナジー

2026年12月期 第1四半期 実績：185百万円

- ・産業機械シェアアップ：78百万円（機器工具の商材拡販）
- ・グローバル：37百万円（地場企業の商材拡大や日系/地場企業への設備販売強化）
- ・持続的経費削減：31百万円（オフィス統合等）



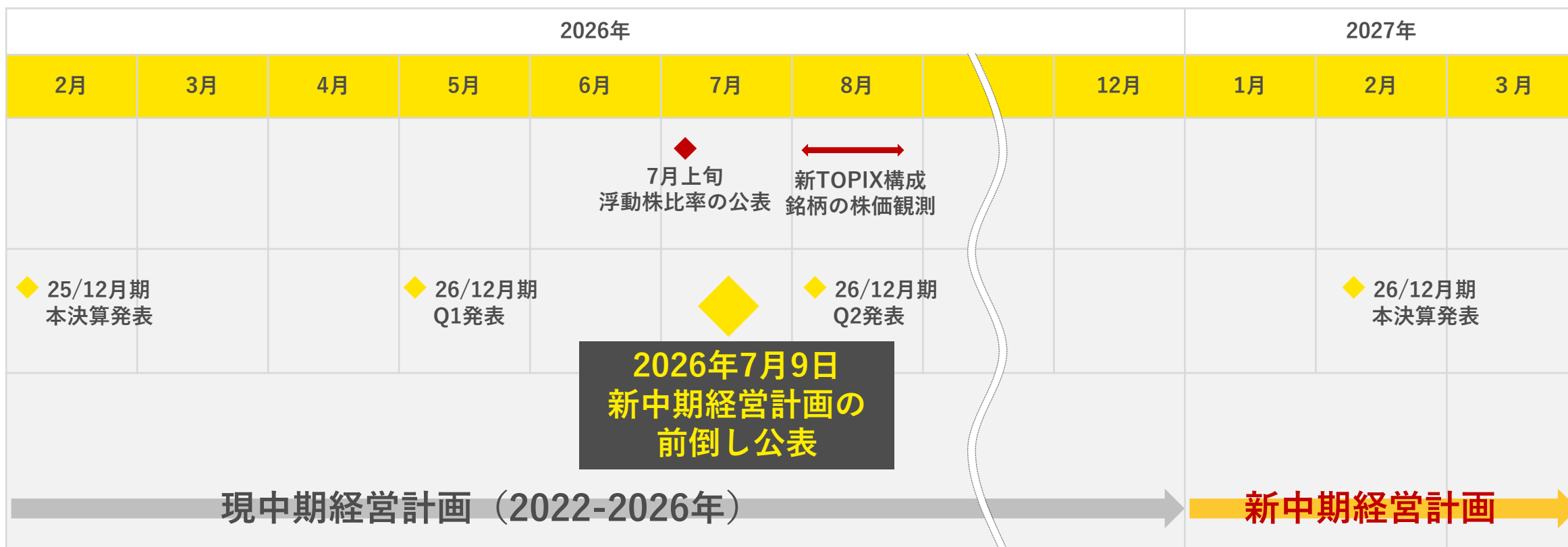


# 4 新中期経営計画「UNISOL II」

(2026年7月9日公表予定)

# 新中期経営計画 公表時期の前倒し

- 新中期経営計画の前倒し公表時期を「2026年6月」⇒「2026年7月9日」に変更
- 7月初旬に公表される浮動株比率等を反映し、新TOPIX銘柄残留、最適資本構成への移行と企業価値最大化を推進



# 新中期経営計画の位置付け

- 新中期経営計画「UNISOL II」では構造改革による収益基盤の強化と、高付加価値化への転換を断行
- 達成の蓋然性の高い事業計画と意思のあるB/Sマネジメントの実行によりROE目標の達成を目指す

2026年7月9日に公表予定

## UNISOL I

1st :  
新たなステージへの変革と挑戦

「力を蓄える時期」

- 新事業分野への展開
- グローバルマーケットでの飛躍
- ストック型ビジネスの強化

2022-2026

## UNISOL II

2nd :  
ありたい姿へ向けた成長加速

「反転攻勢・飛躍の時期」

- 前中計の分析に基づき外部環境に強い収益基盤を構築
- 低利益の汎用品販売から高付加価値ソリューションへ転換
- DXで創出したリソースを成長領域へ再配置し生産性を向上
- ROE目標の達成を前提としたB/Sマネジメント・資本配分の策定
- 統合後のシナジー効果の最大化施策と実行力の担保

2027-2029

## UNISOL III

3rd :  
飛躍的成長

「指数関数的な価値創造」

- 「一番に選ばれるパートナー」への確立
- 非連続な事業拡大
- 社会・経済価値の極大化

2030-2032

# 新中期経営計画に向けたセグメント別の課題整理

- 外部環境の構造的変化を捉え、低収益な汎用品卸・仲介ビジネスから高付加価値型事業への転換が必要
- 内部要因について人的資本・組織構造の見直し、DX等による生産性向上によるリソース再配分が必要

## セグメント別の現中期経営計画における課題整理

セグメント	外部要因への対応	内部要因への対応
機械・工具	<p><b>市場縮小</b>：国内における工程集約や生産数の減少</p> <p><b>競合激化</b>：安価で高機能な海外製品が流入</p>	<p><b>生産性</b>：一人当たりの売上・粗利生産性の改善</p> <p><b>市場開拓</b>：非自動車やEC市場開拓、認知度向上が必要</p>
建設資材	<p><b>需要減退</b>：鉄骨需要量や新設住宅着工戸数の減少</p> <p><b>コスト増</b>：工期延長・人手不足・物流経費の高騰</p>	<p><b>営業力</b>：属人的・非効率な営業体制の改革</p> <p><b>ネットワーク</b>：生産・拠点体制の最適化</p>
建設機械	<p><b>収益圧迫</b>：新車価格の高騰と価格転嫁の難化</p> <p><b>機会逸失</b>：旺盛な基礎機械、成長する港湾事業への参入遅れ</p>	<p><b>スキル不足</b>：適正な中古査定スキルを持つ人材の不足</p> <p><b>リソース偏重</b>：「低利益での即転売」依存からの脱却</p>
IoTソリューション	<p><b>コモディティ化</b>：中国製品の流入により価格競争が激化</p> <p><b>顧客ニーズ</b>：単なる監視から業務効率化・省人化へと変化</p>	<p><b>収益構造</b>：ストック収益比率の低さ</p> <p><b>人材不足</b>：AI・ソフトウェアなど高度技術領域の人材不足</p>

# 新中期経営計画の方向性

## 基本的な方向性

1

### 達成蓋然性の高い事業計画の策定

- ・ 長年培った事業基盤に依拠した「ベース計画」と、構造改革やDXで創出したリソースを成長領域へ投じる「積み上げ計画」を二段構えで策定
- ・ 売上高・営業利益の実額のみ追求ではなく、営業利益率等の収益性を重視した計画を策定

2

### 事業ポートフォリオの最適化

- ・ 市場縮小や競争激化に対応した選択と集中を行い、事業や拠点再編の構造改革を通じた既存事業の筋肉質化
- ・ 高成長・高収益が期待される成長牽引事業へのリソース配分と次世代の収益の柱の確立

3

### ROE目標の達成に向けた意思のあるB/Sマネジメント

- ・ 資本コストを意識した資本収益性の実現に向けて、ROE目標から逆算した資本配分を策定
- ・ 「厚利多売」モデルへの転換による資産回転率の向上やDX等による生産性向上によるリソースの再配分

4

### 統合後のシナジー効果の加速・最大化

- ・ 営業ネットワークとモノづくりの知見を融合させ、顧客の課題解決に直結するソリューション提案を加速
- ・ 組織の壁を越えた連携に専任担当者を配置し、シナジー効果の発揮に向けた具体的な施策の実行力を担保

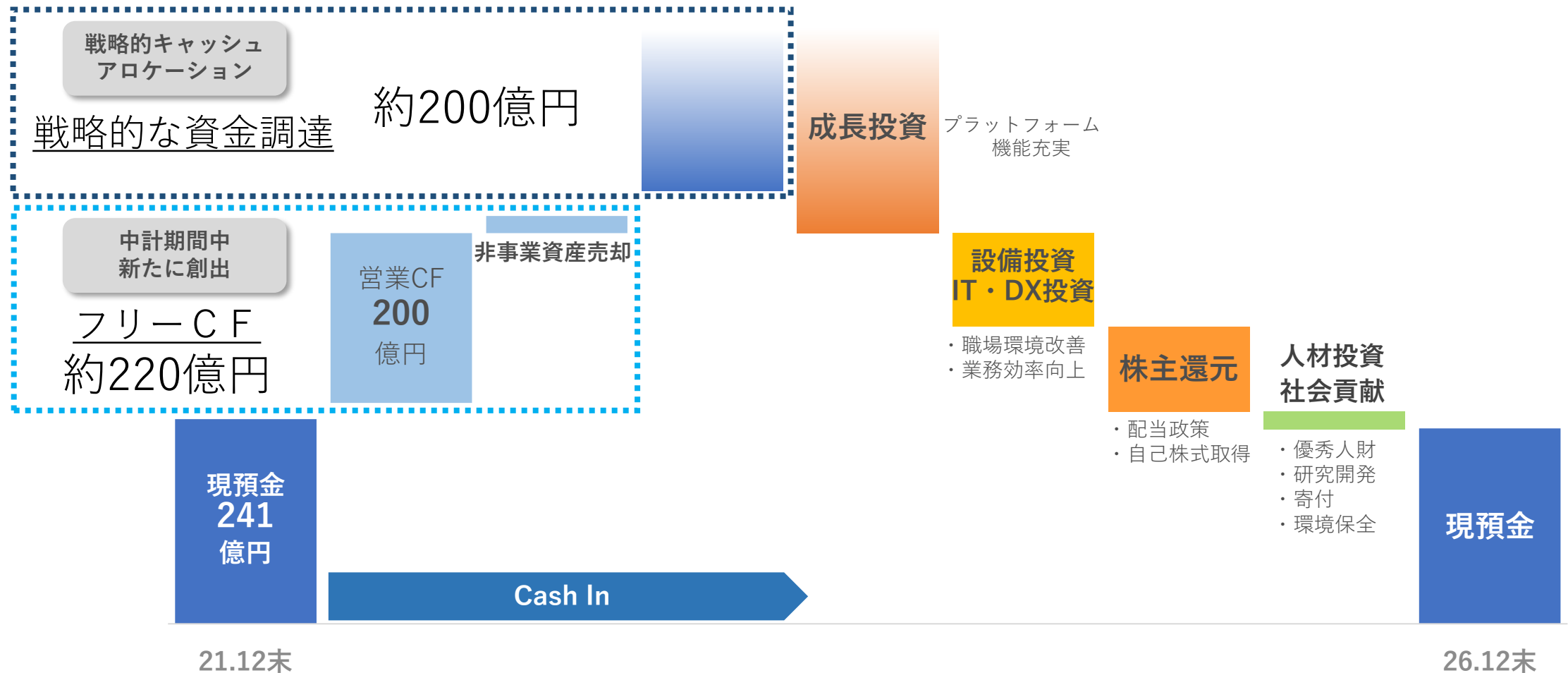


# 5 企業価値向上に向けた取り組み

---

# 財務資本戦略／キャッシュアロケーション方針

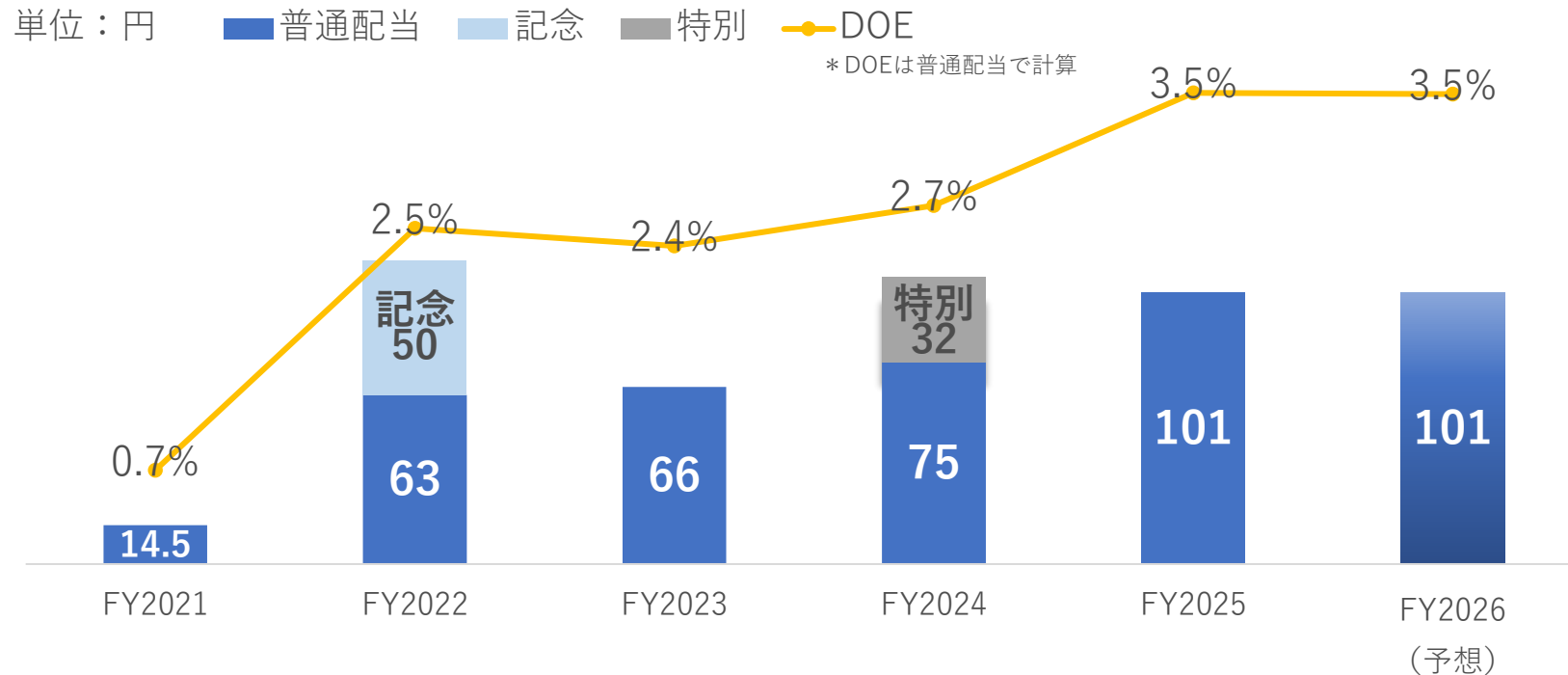
- 中計期間におけるキャッシュインを成長投資、設備投資、IT・DX投資、株主還元、人財投資・社会貢献へ戦略的にキャッシュアウト



# 利益還元方針／配当施策

- 安定的、継続的な累進配当実現のため配当性向⇒DOE基準へ変更
- DOE3.5%達成時期の前倒し：次期中計期間（2027-29年）→2025年～
- 利益水準や財務状況に応じ特別配当など機動的な株主還元を実施

**DOE3.5%**（期首株主資本×3.5%） 配当予想**101円**（1株当たり）



# 流通株式比率改善への取り組み(1/2)

- 流動性改善や新TOPIX残留への取り組みを通じた企業価値向上の為、流通株式比率や浮動株比率の改善に資する各種施策を実行中
- 流通株式比率改善は市場取引活性化に寄与。浮動株比率は新TOPIXの構成銘柄を決める重要な要素
- 今後も企業価値向上に向け、株主還元を含む有効な資本政策を立案し機動的に実施していく予定

## <個人投資家層拡大に向けた取り組み>

- 2024年度：株主優待制度の見直し、DOEベースの配当方針導入（当初は2029年迄の達成を予定）
- 2025年度：DOE 3.5%達成時期の前倒し、IR動画の四半期配信開始、東証・日経IRフェアへの初出展

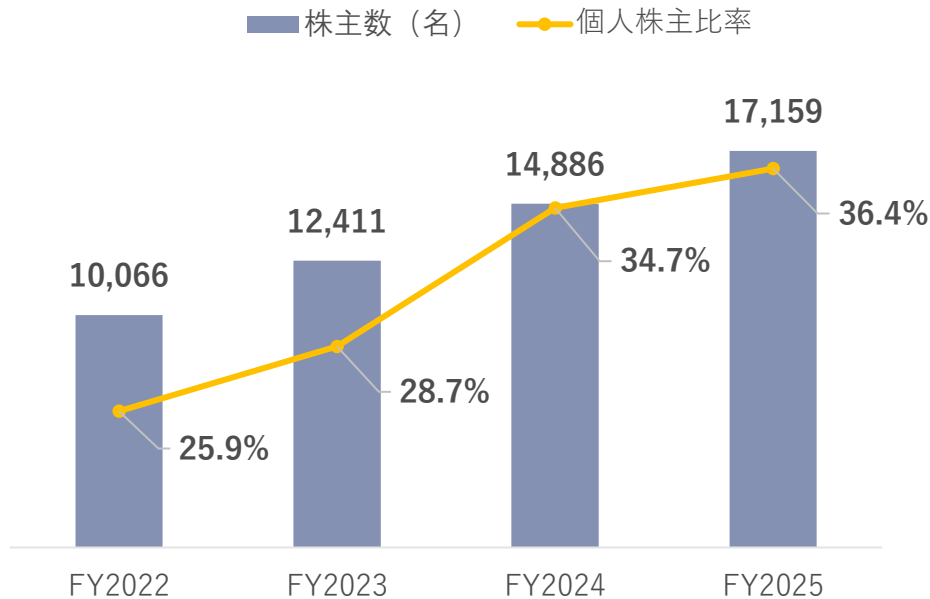


# 流通株式比率改善への取り組み(2/2)

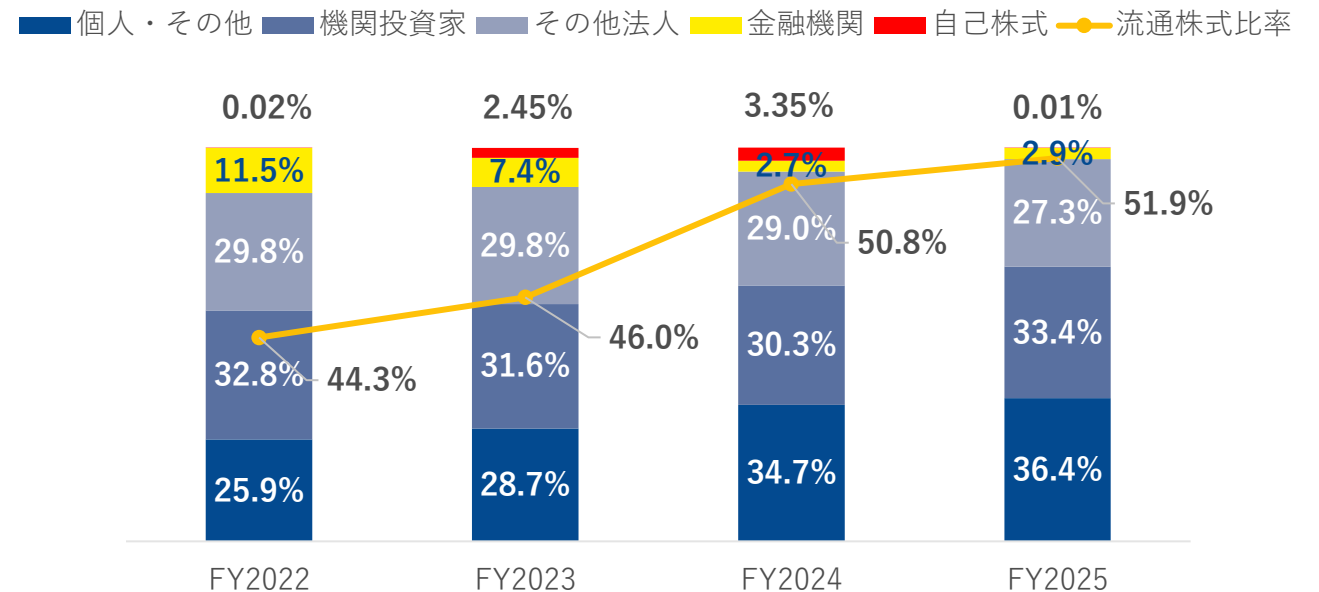
## < 政策保有株式の縮減に向けた取り組み >

- 2023~2024年度：ToSTNeT-3を活用した金融機関との持ち合い解消
- 2025年度：株式需給緩衝信託®を活用した固定株縮減や自己株式消却による固定株比率の縮小

株主数および個人株主比率



株主構成および流通株式比率



**個人株主比率：+10.5ポイント、流通株式比率：+7.6ポイント(\*)**

\* 2022年度末比、流通株式比率は発行済株式数から10%以上保有の株主、役員、普通銀行、保険会社、事業法人が保有する株式、自己株式を除いて計算



# 6

## UNISOLの成長ドライバー

# エンジニアリング事業本部 事業環境と目指す姿

## マーケットの特性

- ✓ 日本の製造業は少子高齢化により**慢性的な人手不足に直面**
- ✓ 工作機械の高度化が急速に進み、中堅・中小製造業単独では、最新機器やロボットを活用した「**スマートファクトリー(自動化)**」への対応が困難

## 事業環境の変化

- ✓ 単なる機械の「モノ売り」ではなく、複数メーカーの機械とロボットを繋ぎ合わせ、**工程集約や自動化を一気通貫で実現する「コト売り」**への爆発的なニーズ
- ✓ **サステナビリティ**に対応すべく、工場内の**電力見える化・省エネ化**の要請が急増

## メーカーや営業と共にお客様の課題を解決

- ✓ 自動化立案構想の内製化により、3者をつなぐ「**架け橋**」として**ソリューション提案**を実施



『技術商社』としての新たな価値創造を牽引

## 現場を楽にする『三方良し』のソリューション提案

### ソリューションセールス部

#### ～ ニーズの発掘と価値提案 ～

##### ◆コト売りへの転換

課題（現場の困りごと）を解決する最前線



##### ◆最適解のコーディネーター

グループの広範な商材と技術力を組み合わせ  
最適なソリューションを提案

##### <活動実績>

- 主要プロジェクトの獲得と支店連携の強化
- グループ顧客基盤を活用した新規案件の発掘
- 自動化ニーズに対する提案活動の開始

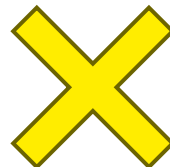
##### <活動展望>

**Focus**： 提案力の強化と案件創出の加速

**Action**： 顧客のニーズに対する提案活動の量と質を向上

**Target**： 営業部門への売上帰属を促進し、  
グループ全体の顧客単価向上に貢献

## 連携



顧客ニーズを  
具体的仕様へ  
落とし込む

### 技術部

#### ～ 仕様の明確化と利益の確保 ～

##### ◆仕様の明確化

正確な要件定義を実施し無理のない製作納期を確保



##### ◆内製化の推進

自動化構想立案を内製化し最適なパートナーを選定



##### ◆利益管理

適正コストの算出により、計画時の利益を確保



##### <活動実績>

- 技術仕様策定スキルの標準化完了
- 協力会社（パートナー）ネットワークの拡充と連携強化
- 内製化に向けた基礎スキルの習得

##### <活動展望>

**Theme**： 技術領域の拡大（DX、IoT、AIへの対応）

**Action**： 自動化構想の内製化を目指した技術者のスキルアップ

**Goal**： 設備導入におけるトラブルゼロ、高収益体質の維持

# 食品事業本部 事業環境と目指す姿

## マーケットの特性

- ✓ 日本の食品機械メーカーは特定分野で高シェアを持つ反面、大半が小規模企業
- ✓ 市場規模や専門性の壁から食品機械専門商社や大手商社が参入していない
- ✓ 機械商社にとって数少ない「ブルーオーシャン」

## 事業環境の変化

- ✓ 国内市場が頭打ちとなり大手食品メーカーの海外シフトが進む
- ✓ 深刻な労働力不足による「省力化・製造ライン全体の自動化」ニーズの高まり
- ✓ 多様な食品加工への対応
- ✓ 環境対応・SDGsへの貢献

## 国内外展開の強力なパートナー

- ✓ 機械技術商社として「ラインの自動化」や「グローバル展開」への対応を実現し、日本の優れた食品機械を国内外へ展開。



海外メンテ網 × 現地Sierによる「プラットフォーム」へ

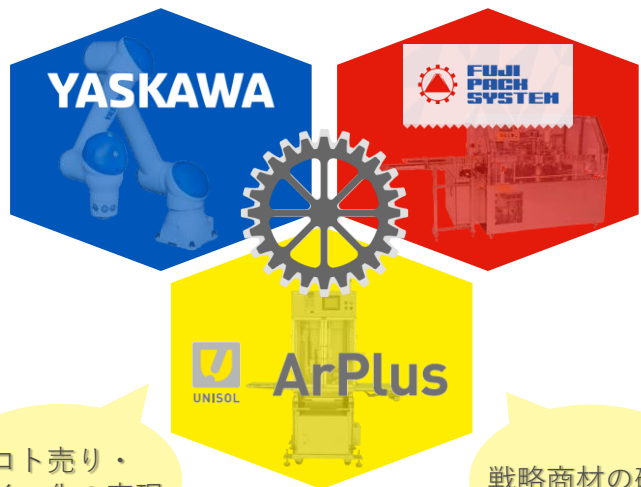
## 「3つの基本戦略」で2029年度までに売上高100億円を目指す

### 基本戦略①：商材戦略

#### 戦略的パートナーシップの構築

～単体売りから「自動化ライン(コト売り)」への進化～

- ◆ アルプラス社×安川電機×フジパックシステムによる「サンドイッチ製造自動化ライン」のユニットを共同開発中

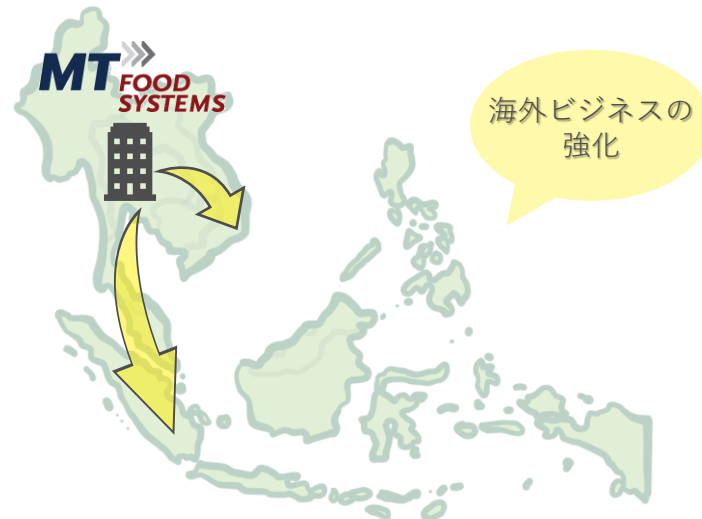


### 基本戦略②：海外戦略

#### 東南アジア市場の取り込み

～タイを起点とした巨大な食品加工マーケットの獲得～

- ◆ 食品工場の自動化に特化した「MTFS社(タイ)」をグループ化
- ◆ 日系食品メーカー(約50社)への一次アプローチが完了、日系食品機械の自動化ラインへの組み込み提案を加速



### 基本戦略③：国内戦略

#### UNISOL商材の拡販と社会貢献

～新市場の創出と、食品ロス削減(ESG)の実現～

- ◆ 新市場創出：コンビニのカウンターフード向け新商材の開発
- ◆ 社会貢献：パンスライサーの端材を活用した「パン耳の代替飼料化」スキーム(信州大学・戸田フーズとの産学連携による食品ロス削減)





# 7 I R 活動

# IR活動 (1/2)

## ■ 日経・東証 IR フェア出展決定

- ・ 昨年初出展した日経・東証 IR フェアに今年も出展
- ・ 昨年会場で大好評だった、Xフォロワー様限定の「ノベルティプレゼント」も実施予定

### <日経・東証 IR フェア2026>

会期：2026年8月28日(金)、29日(土)  
10:00~17:00

会場：東京ビッグサイト 南3・4ホール  
(東京都江東区有明3-11-1)

主催：日本経済新聞社・日本取引所グループ  
入場料：無料(登録必要)

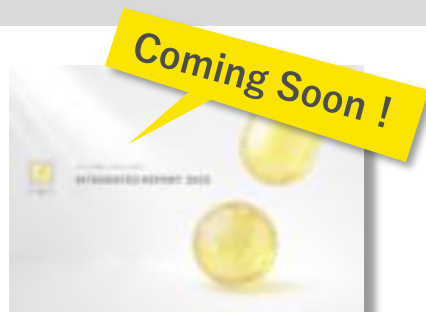


(前回の当社ブース)

## ■ 統合報告書 (5月末に公開予定)

- ・ 最新版の統合報告書を作成中
- ・ 各セグメントの戦略や当社ならではの「UNIQUE SOLUTIONS」などを紹介

<https://www.unisol-gr.com/ir/library/integrated-report/>



## ■ 第5回 定時株主総会

- ・ 2026年3月27日(金)、シティプラザ大阪にて株主総会を開催
- ・ 当日は株主の皆様から、活発なご質問および貴重なご意見を頂戴しました

### 【決議事項】

第1号議案:剰余金処分の件

第2号議案:取締役6名選任の件(監査等委員である取締役を除く)

第3号議案:監査等委員である取締役1名選任の件

動画はこちらから <https://www.unisol-gr.com/ir/meeting/>



## ■ ウェブ広告

### ・ ウェブCM

新社名周知を目的として、私たちの合言葉である「『その手があったか』を、次々と。」を表現

配信期間：2026年1月~6月

配信媒体：Tver、YouTube

<https://www.unisol-gr.com/group/advertising/>



# IR活動 (2/2)

## ■ 動画コンテンツ

### ・ 当社コーポレートサイト

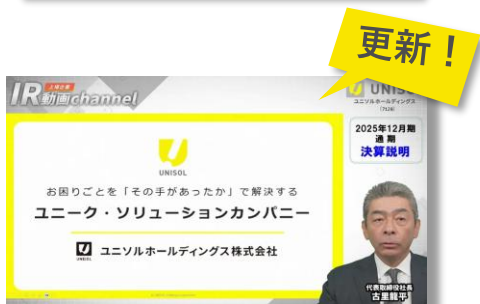
決算説明会動画 (半期・通期)  
<https://www.unisol-gr.com/ir/library/video/>

事業紹介動画 (毎月更新)  
<https://www.unisol-gr.com/group/video02/>



### ・ YouTube

公認会計士ひねけんの株式投資チャンネル  
上場企業IR動画チャンネル (四半期)  
<https://www.unisol-gr.com/ir/library/video/>



## ■ ラジオ広告

### ・ ラジオNIKKEI 時報CM

2026年1月より、「マーケットプレス」直前の  
平日午前9時の時報CM(20秒)にて新社名CM放送中  
<https://www.unisol-gr.com/group/advertising/>



## ■ SNS

### ・ IR公式X

日経・東証IRフェア2025でフォロワー増加  
株価情報や当社イベント情報を毎日発信  
[https://x.com/Unisol\\_HD\\_IR](https://x.com/Unisol_HD_IR)



## ■ インターネット広告

### ・ Yahoo!ファイナンス「株主優待積極企業」

2024年5月に株主優待制度を変更  
投資魅力をさらに高め、長期保有に対する優遇制度を導入  
<https://finance.yahoo.co.jp/quote/7128.T/incentive>

## ■ スポンサーレポート (四半期)

### ・ Shared Research

<https://sharedresearch.jp/ja/companies/7128#top>





「その手があったか」を、次々と。

本資料は、当社をご理解いただくことを目的に作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。  
本資料における業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び、合理的であると判断する一定の前提に基づいた予測であり、実際の業績は、経営環境の変化や市場の動向等の要因により、これらとは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おき下さい。  
ご利用に当たっては、ご自身の判断と責任においてなされることを前提としており、当社はいかなる場合においても責任を負いません。