2026年12月期第３四半期 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11月9日

© UNISOL Holdings Corporation

1 2026年12月期 第３四半期決算の概要

© UNISOL Holdings Corporation

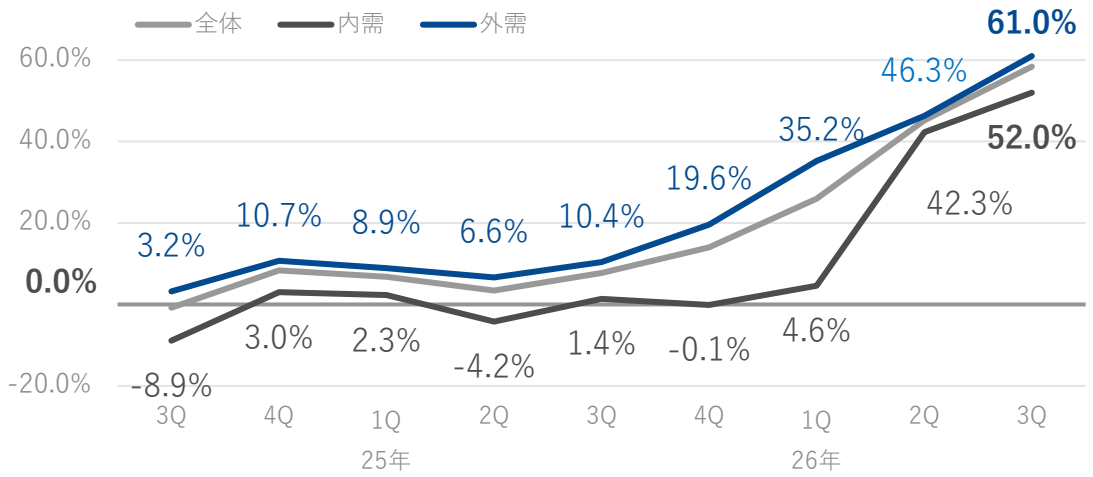
決算サマリー

- **前年同期比（累計）**
  - 売上高　　：＋６.２％　～ IoTで減収も、機械・工具で増収
  - 売上総利益：＋９.２％　～ 建設機械及びIoTで減益も、機械・工具及び建設資材で増益
  - 営業利益　：＋２５.４％ ～ 建設資材で増益も、建設機械及びIoTで減益
  - 純利益　　：＋４０.１％ ～ 営業利益段階での増益が寄与
- **2026年度通期予想比進捗率**
  - 売上高　　：７５.５％
  - 売上総利益：７５.７％
  - 営業利益　：７４.３％
  - 純利益　　：９２.９％
- **貸借対照表（2025年12月期比）**
  - 現預金　　：▲４７億円　～ 配当、MT Food Systems買収、自己株式取得等
  - 長短借入金：＋５.７億円　～ MT Food Systemsの連結取り込み
  - 自己資本比率：▲０.７pts　（６２.１％ → ６１.４％）

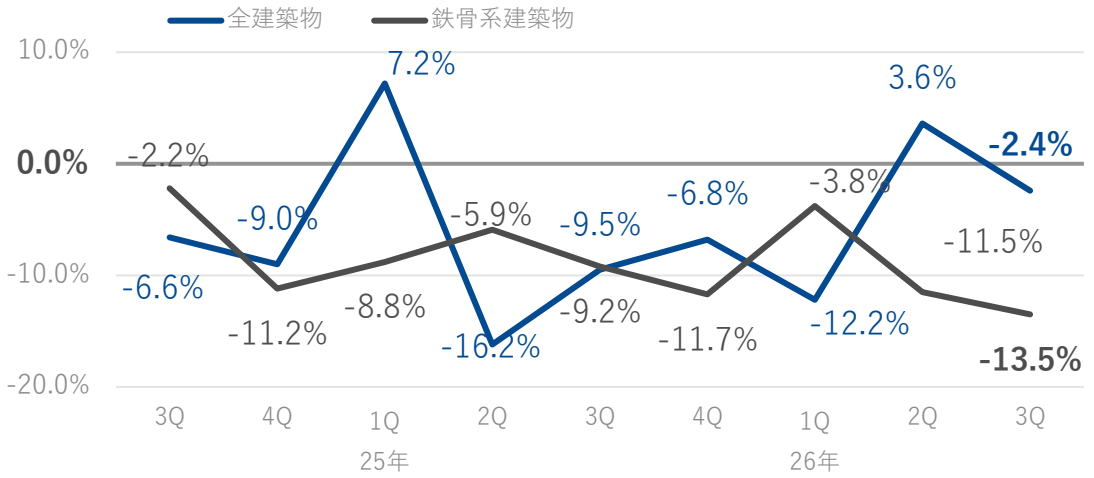
© UNISOL Holdings Corporation

市場環境

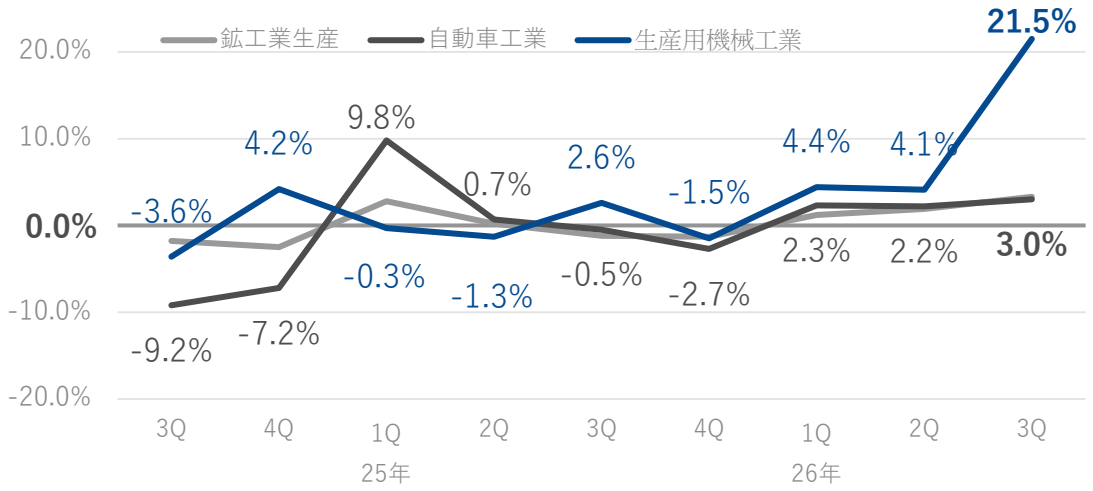
工作機械受注額（前年同期比増減）



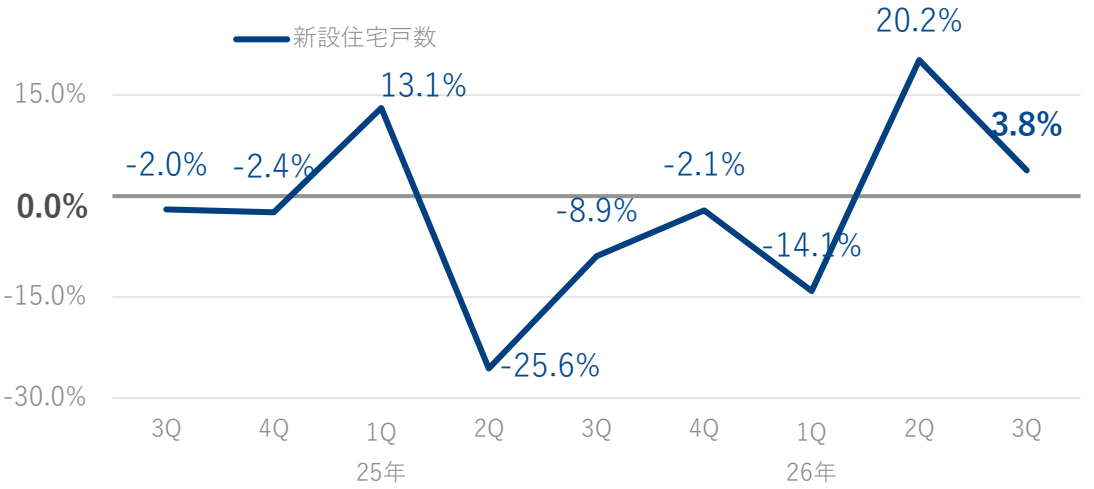
建築着工床面積（前年同期比増減）



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）



© UNISOL Holdings Corporation

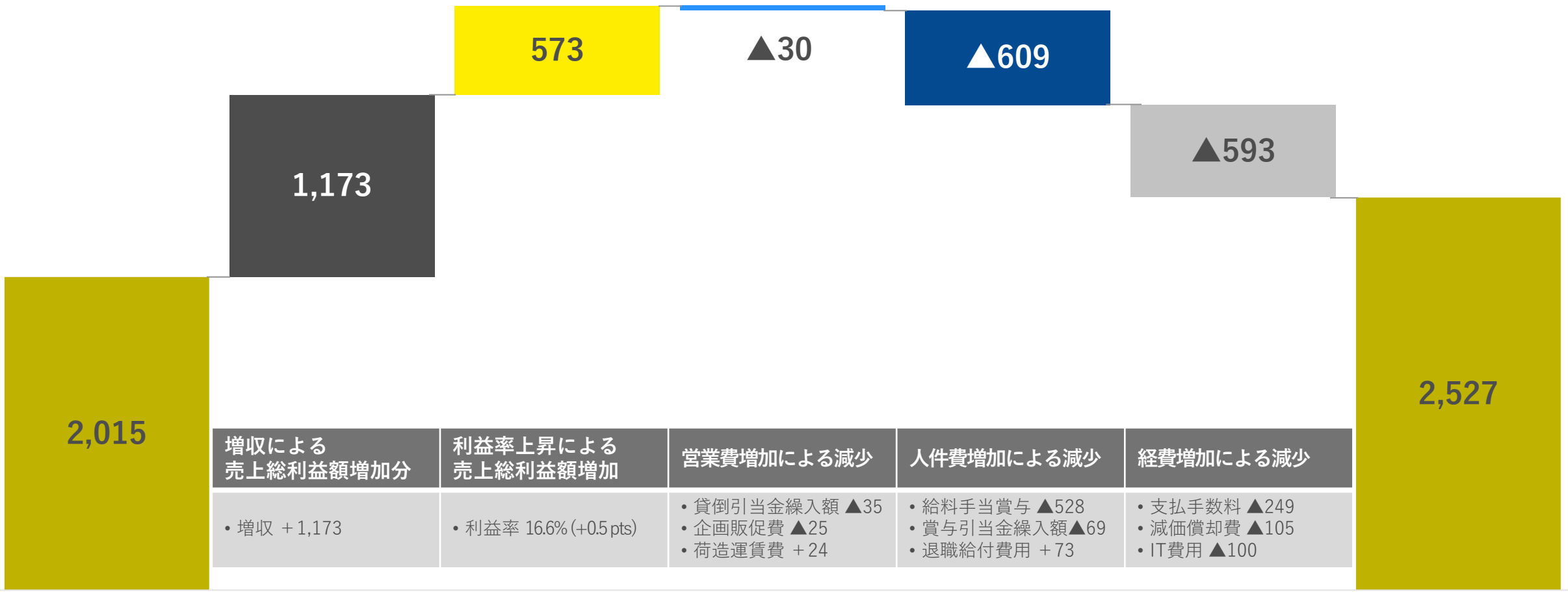
連結損益計算書　前年同期比（累計）

単位：百万円	FY2025Q3	**FY2026Q3**	YoY額	YoY%	通期計画	進捗率
売上高	117,219	**124,502**	7,282	6.2%	**165,000**	75.5%
売上総利益	18,884	**20,631**	1,746	9.2%	**27,260**	75.7%
売上総利益率	16.1%	**16.6%**	-	0.5pts	**16.5%**	-
販管費	16,869	**18,104**	1,234	7.3%	**23,860**	75.9%
営業利益	2,015	**2,527**	511	25.4%	**3,400**	74.3%
経常利益	2,534	**3,143**	608	24.0%	**4,100**	76.7%
特別利益	159	**73**	▲86	-	-	-
特別損失	124	**22**	▲101	-	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	1,392	**1,950**	558	40.1%	**2,100**	92.9%

© UNISOL Holdings Corporation

営業利益分析　対前年同期比

単位：百万円



増収による売上総利益額増加分	利益率上昇による売上総利益額増加	営業費増加による減少	人件費増加による減少	経費増加による減少
• 増収 ＋1,173	• 利益率 16.6%（+0.5 pts）	• 貸倒引当金繰入額 ▲35 • 企画販促費 ▲25 • 荷造運賃費 ＋24	• 給料手当賞与 ▲528 • 賞与引当金繰入額▲69 • 退職給付費用 ＋73	• 支払手数料 ▲249 • 減価償却費 ▲105 • IT費用 ▲100

© UNISOL Holdings Corporation

連結貸借対照表

単位：百万円	2025年12月31日	2026年9月30日	YoY額	
資産合計	117,020	**117,350**	329	
流動資産	82,534	**81,029**	▲1,505	売掛債権▲2,167　商品･製品＋2,550　前渡金＋2,101
・現金及び預金	29,760	**24,997**	▲4,763	
固定資産	34,485	**36,320**	1,835	
・有形固定資産	24,808	**25,018**	209	レンタル資産＋141　使用権資産＋77
・無形固定資産	1,682	**2,902**	1,219	のれん＋1,344
・投資その他資産	7,994	**8,400**	405	投資有価証券＋533
負債合計	43,144	**43,810**	665	
流動負債	40,706	**41,037**	330	契約負債＋777　賞与引当金＋740　買掛債権▲1,194
固定負債	2,437	**2,772**	334	長期借入金＋376
純資産合計	73,876	**73,540**	▲335	
自己資本	72,686	**72,060**	▲626	
・株主資本	69,225	**67,626**	▲1,599	自己株式▲1,105　利益剰余金▲503
自己資本比率	62.1%	**61.4%**	▲0.7 pts	

© UNISOL Holdings Corporation

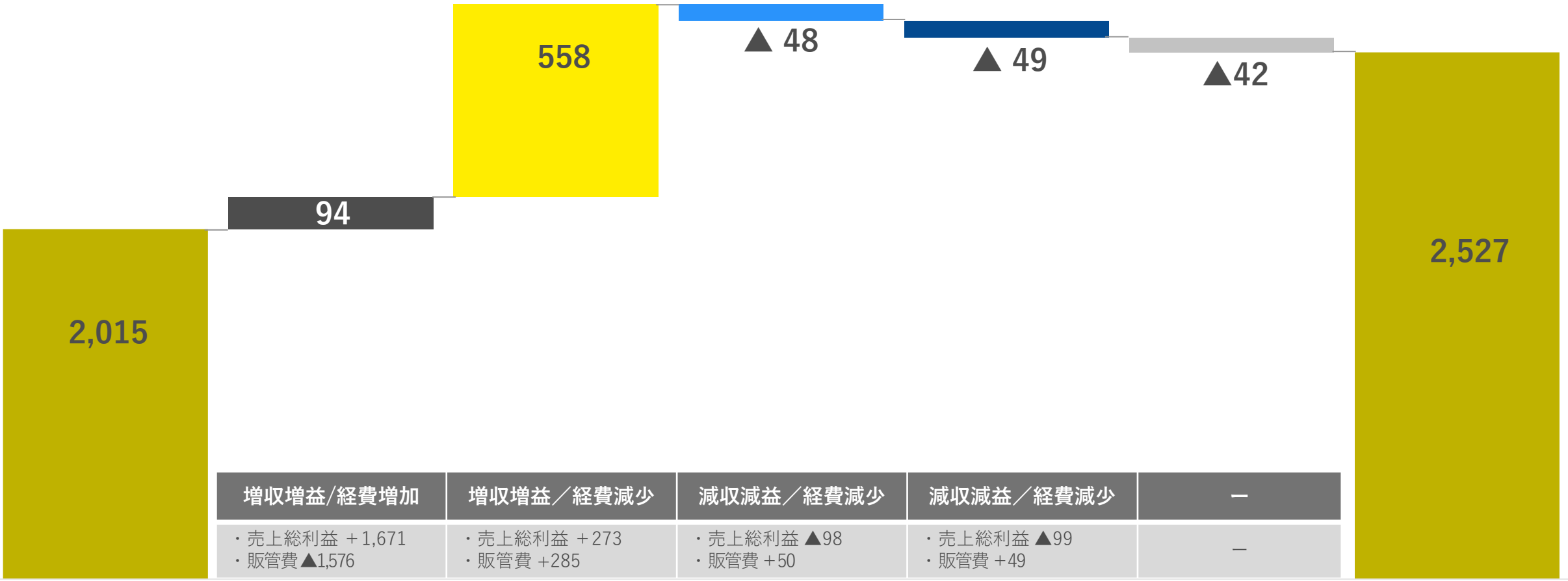
連結損益計算書　対前年同期比（セグメント別）

単位：百万円	FY2025Q3		FY2026Q3		YoY額	YoY率	通期予想	進捗率
売上高（構成比）	117,219	100.0%	**124,502**	100.0%	7,282	6.2%	165,000	75.5%
機械・工具セグメント	76,178	65.0%	**83,862**	67.4%	7,683	10.1%	110,200	76.1%
建設資材セグメント	31,227	26.6%	**31,603**	25.4%	375	1.2%	42,500	74.4%
建設機械セグメント	6,809	5.8%	**6,493**	5.2%	▲316	▲4.6%	8,750	74.2%
IoTソリューションセグメント	3,003	2.6%	**2,543**	2.0%	▲459	▲15.3%	3,550	71.7%
売上総利益（対売上高）	18,884	16.1%	**20,631**	16.6%	1,746	9.2%	27,260	75.7%
機械・工具セグメント	11,464	15.1%	**13,136**	15.7%	1,671	14.6%	17,180	76.5%
建設資材セグメント	5,744	18.4%	**6,017**	19.0%	273	4.8%	7,950	75.7%
建設機械セグメント	687	10.1%	**589**	9.1%	▲98	▲14.3%	900	65.5%
IoTソリューションセグメント	987	32.9%	**888**	34.9%	▲99	▲10.0%	1,230	72.2%
営業利益（対売上高）	2,015	1.7%	**2,527**	2.0%	511	25.4%	3,400	74.3%
機械・工具セグメント	1,197	1.6%	**1,291**	1.5%	94	7.9%	1,675	77.1%
建設資材セグメント	551	1.8%	**1,110**	3.5%	558	101.2%	1,350	82.2%
建設機械セグメント	188	2.8%	**140**	2.2%	▲48	▲25.6%	255	55.0%
IoTソリューションセグメント	196	6.5%	**146**	5.7%	▲49	▲25.4%	220	66.5%
調整	▲118		**▲160**		▲42		▲100	

© UNISOL Holdings Corporation

営業利益分析　対前年同期比（セグメント別）

単位：百万円



© UNISOL Holdings Corporation

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)*1	(株)マルカ	(株)セキュリティデザイン
事業分野 ・関連会社	産業機械	・北九州金物工具 ・岐阜商事	鉄構資材*1	建設機械 ・ジャパンレンタル	IoTソリューション
	機械・工具				
	グローバル	・北米 (USA*2, メキシコ*2, ITI*3) ・中国 (上海*2, 広州*2) ・東南アジア (タイ*2, ベトナム*2, マレーシア*2, インドネシア*2, USI*3)	配管資材		
	エンジニアリング	・管製作所*1 ・TSプレシジョン*1 ・ソノルカエンジニアリング*1	住宅設備		
	食品	・アルプラス*1 ・MTFS*3			

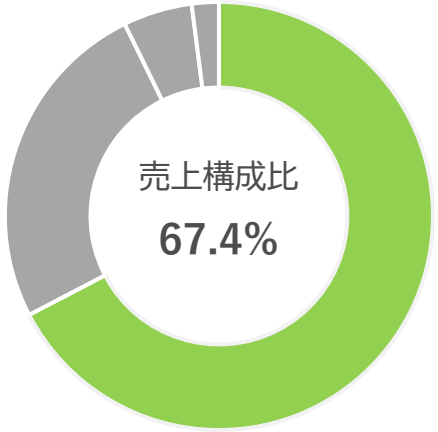
*1: メーカー機能／エンジニアリング機能を持つ国内子会社　*2: 海外子会社　*3: メーカー機能／エンジニアリング機能を持つ海外子会社

© UNISOL Holdings Corporation

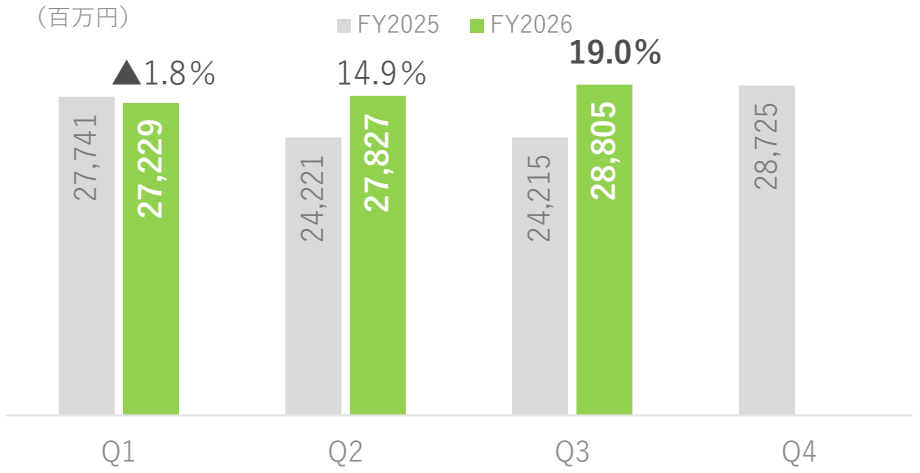
機械・工具セグメント

単位：百万円

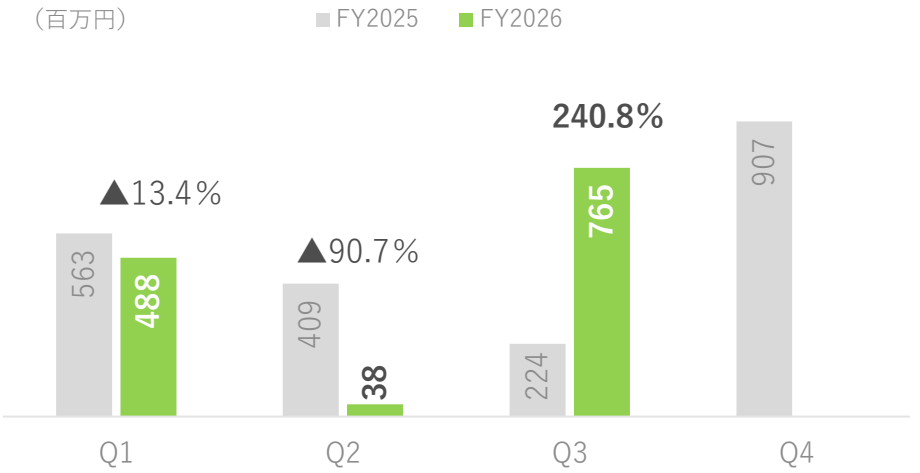
	売上高	YoY額	YoY率	売上総利益	YoY率	営業利益	YoY率
セグメント全体	**83,862**	**7,683**	**10.1%**	**13,136**	**14.6%**	**1,291**	**7.9%**
産業機械事業	22,477	773	3.6%				
機械・工具事業	38,451	2,332	6.5%				
グローバル事業	19,887	2,598	15.0%				
エンジニアリング事業	2,171	477	28.2%				
食品事業	2,307	1,195	107.5%				



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



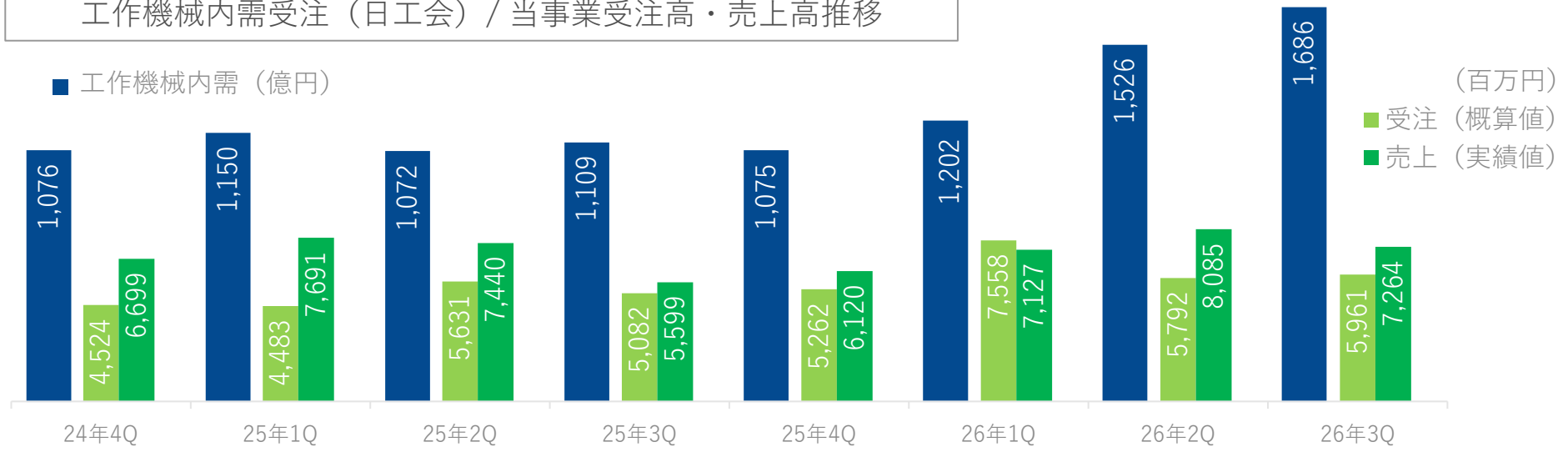
主な事業内容

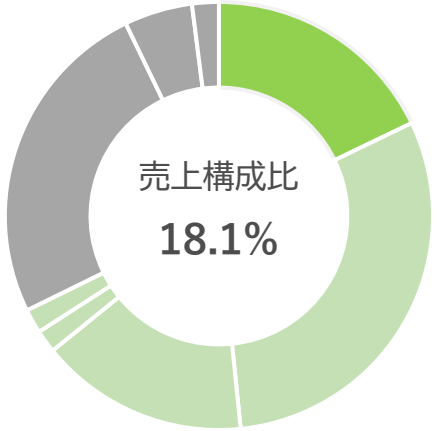
産業機械や産業ロボットなどの「機械販売」、機械周辺の工具類や消耗品などの「工具販売」、食品加工機械や洗浄機などの「機械製造」を国内・北米・アジアのマーケットで展開

© UNISOL Holdings Corporation

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３四半期 1,686億円（前年同期比52.0%増）

単位：百万円

	売上高	YoY額	YoY率	
産業機械事業	22,477	773	3.6%	

- 主な販売先である国内自動車産業のHEV関連設備投資需要増加に伴い好調に推移
- 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だが受注から売上計上迄の期間は6～12か月になるケースあり
- 新商材として注力中の超大型無人搬送車や協働ロボット等の省人化商品で新規受注あり
- 大口ユーザー向け個別展示会等の取組を開始しており引き合い増加中

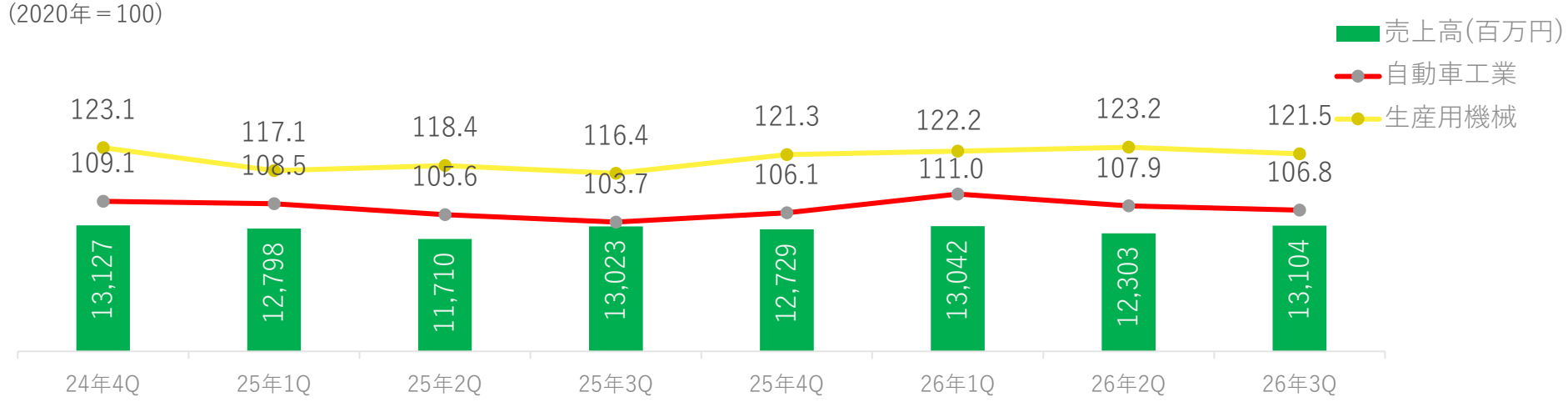
主な事業内容

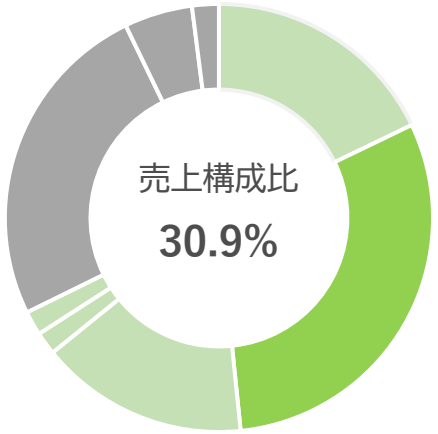
工作機械から産業機械まで幅広い機械を取り扱い、生産現場に最適なソリューションを直販体制で提供する。ユニソル㈱の産業機械事業を中心に、工具直需子会社２社を含めた構成

© UNISOL Holdings Corporation

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：主な顧客層である自動車工業は略横ばい

単位：百万円	売上高	YoY額	YoY率	
機械・工具事業	38,451	2,332	6.5%	
・工具	9.0%			• 半導体製造、造船、航空宇宙産業向け等を中心に好調に推移 • 資源調達難に起因した超硬工具の価格改定やPB商品取扱い増加等で増収
・機械	▲1.1%			• 中小製造業の設備投資回復に伴い受注増加（前年比＋26%）も、旺盛な需要と高付加価値化による納期長期化で売上計上は前年比で微減

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

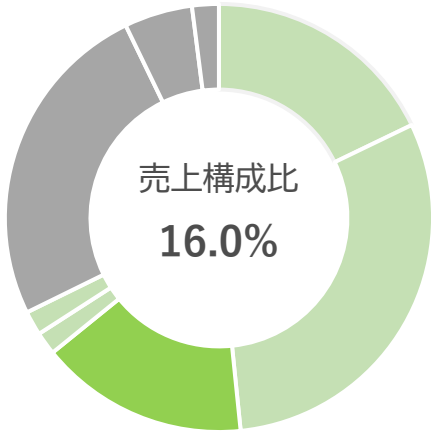
© UNISOL Holdings Corporation

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額	YoY率	
グローバル事業	19,887	2,598	15.0%	
北米	14,154 13.7%			• 米企業向けは、航空宇宙・医療業界等への工作機械販売が好調、低調だった射出成形機は需要回復の兆し。日系企業向けでは、米国でHEV関連設備投資を含め堅調に推移。メキシコは関税協定への不安視に起因する投資需要停滞が継続する中、自動化ニーズ等への対応に注力
東南アジア	6,391 37.2%			
・タイ	2,764 26.7%			• 受注済み大口案件の売上計上やサービス部門の貢献に加え、MTFSの連結取り込みもあり前期比増収。MTFSとのシナジー発現に注力
・インドネシア	1,171 39.9%			• 通貨安とインフレが進む中、自動車・二輪業界向け産業機械や検査機等の販売、大型の設備輸出案件等が牽引し前期比増収
・マレーシア	1,047 12.5%			• 好調な内需と個人消費安定を背景に堅調推移。自動車・家電業界向け販売やサービス部門が牽引。販売開始した中国製工作機械の受注獲得
・ベトナム	884 145.5%			• 北部の国営企業や南部の半導体関連向け工作機械の販売、食品関連の大口輸出案件等が牽引。現地サービス部門の成長が利益率改善に貢献
中国	1,636 53.9%			• 日系自動車業界の停滞が継続する中、溶解炉やデータセンター需要に起因する部品等の販売が堅調。中国製商材の発掘と販売にも注力

※ 上記売上高には他事業本部による記載国・地域向け輸出売上、及びMTFS（食品事業本部所管、本社: タイ）の売上を含む



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

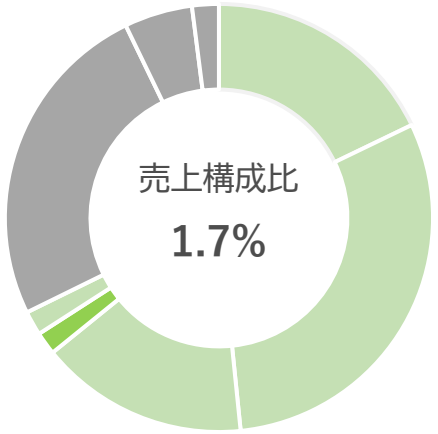
© UNISOL Holdings Corporation

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

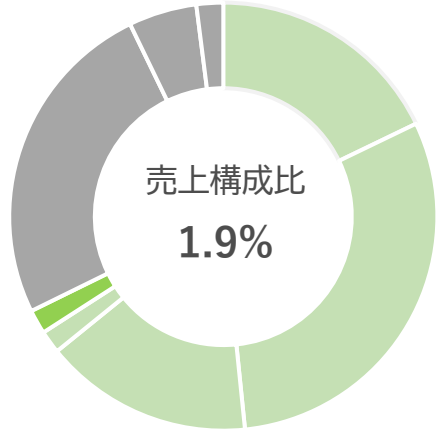
単位：百万円	売上高	YoY額	YoY率	
エンジニアリング事業	2,171	477	28.2%	
ソリューションセールス部、技術部、製造子会社（除くアルプラス）	• 産機本部と協働しターゲット戦略に注力。旺盛な自動機・専用機案件の獲得に貢献 • 技術者不足に起因した自動車サプライチェーン内での生産工程移設支援需要が旺盛			



■ 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額	YoY率	
食品事業	2,307	1,195	107.5%	
FTS営業部、MTFS、アルプラス	• 食品包装大手との協業ＰＪでコンビニベンダー向けに自社製三斤パンスライサーを初受注 • MTFS社をグループ化。タイ日系ペットフード大手向けに同社製自動化ラインを初受注			

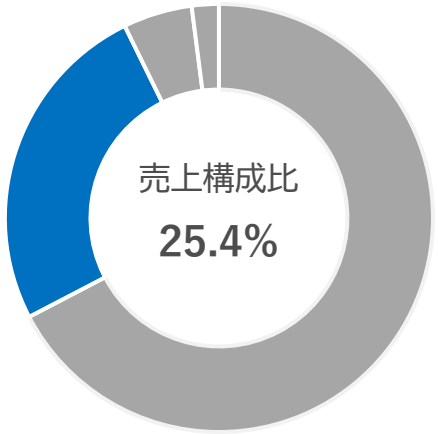


© UNISOL Holdings Corporation

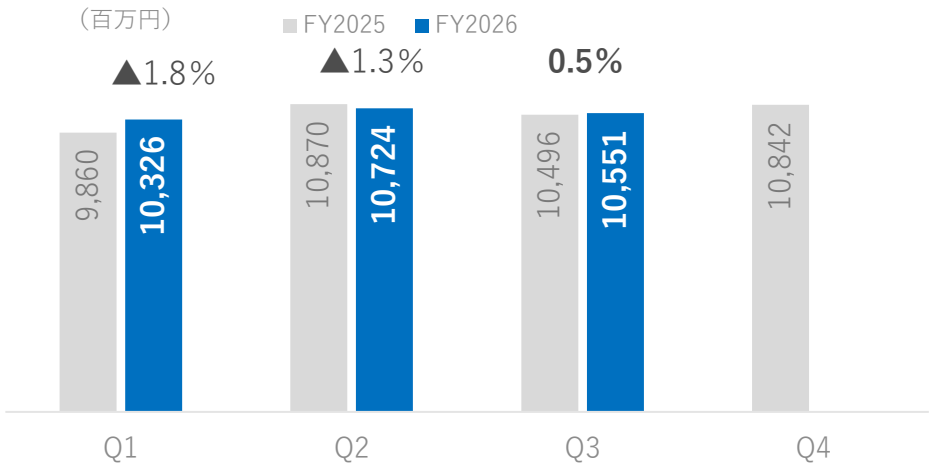
建設資材セグメント

単位：百万円

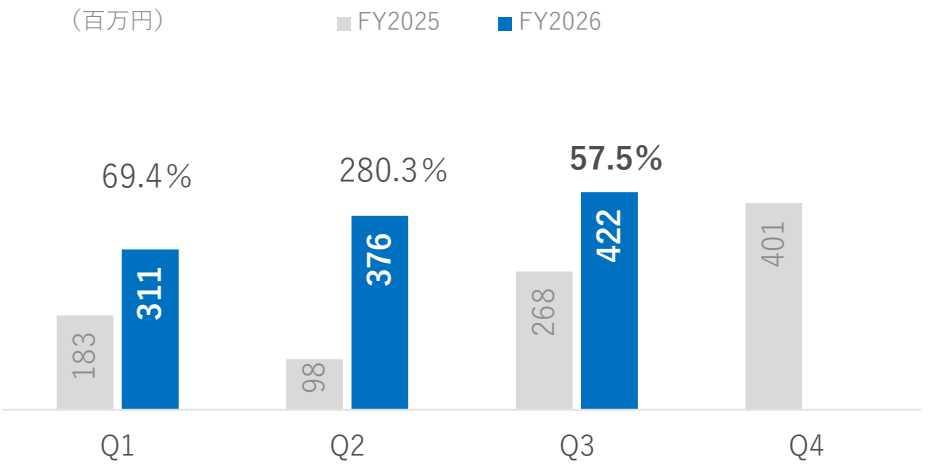
	売上高	YoY額	YoY率	売上総利益	YoY率	営業利益	YoY率
セグメント全体	**31,603**	**375**	**1.2%**	**6,017**	**4.8%**	**1,110**	**101.2%**
鉄構資材事業	20,816	229	1.1%				
配管資材事業	6,113	▲89	▲1.4%				
住宅設備事業	4,733	233	5.2%				



■ 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



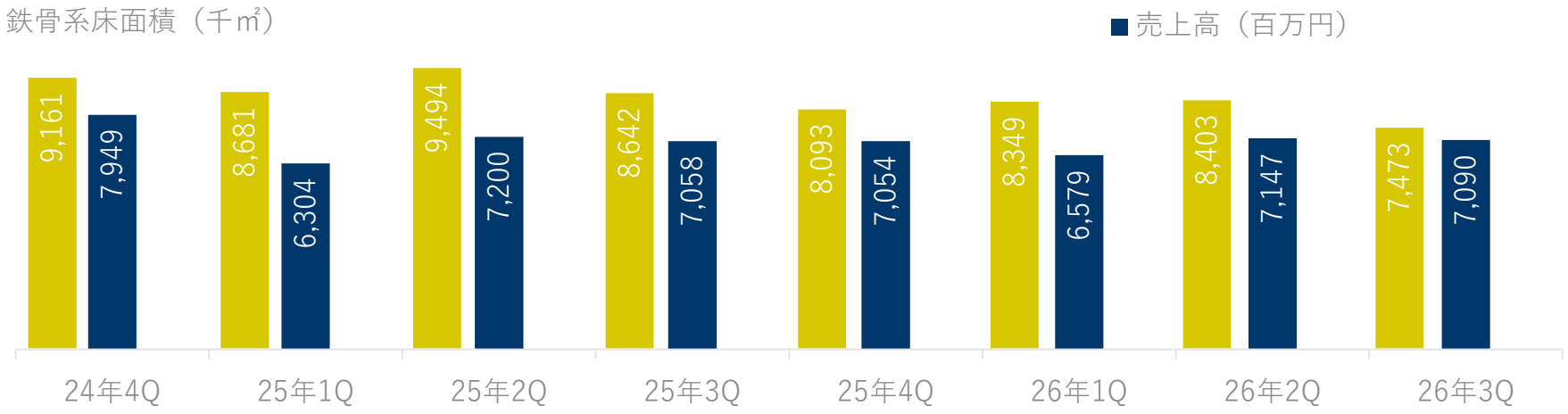
■ 主な事業内容

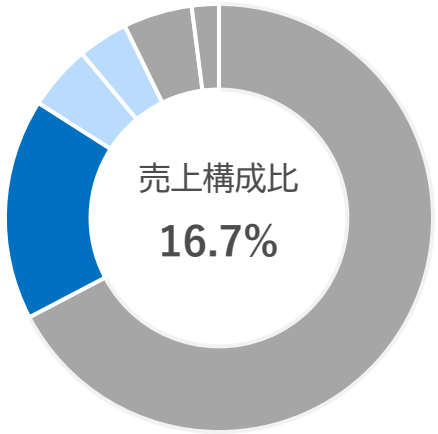
鉄骨建築に用いられる構造部材やボルト類などの「鉄構資材販売」、配管の継手やパイプなどの「配管資材販売」と、キッチンやバス、トイレなどの「住宅設備販売」を国内中心に展開する

© UNISOL Holdings Corporation

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





- 2026年第３四半期の構造別鉄骨系建築着工床面積は前年同期比13.5%減となり減少傾向が継続

単位：百万円	売上高	YoY額	YoY率	
鉄構資材事業	20,816	229	1.1%	

- 低調な需要環境が続く中、新たに開始した鉄骨専用CADや省人化に資する大型機械の販売、高騰する資材価格の売値転嫁等により売上微増
- 中東情勢に起因する塗料シンナー等の出荷制限は解消し製造や販売面での影響なし
- レーザーケレン等オリジナル商材の開発、インフラを活かした新商材の取り扱いにも注力

■ 主な事業内容

自社製品のフルブレースをはじめ、鉄骨ファブリケ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

© UNISOL Holdings Corporation

建設資材セグメント　配管資材事業・住宅設備事業

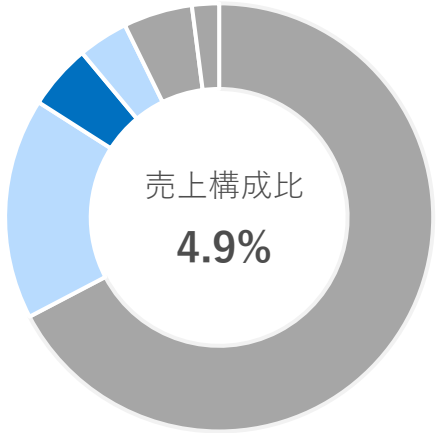
■ 配管資材事業

■ 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額	YoY率	
配管資材事業	6,113	▲89	▲1.4%	

- 建築案件数の低迷が継続。今後の半導体や電炉等の大型案件をフォロー中。案件減少と競争激化で減収となる中、自社製レーザー溶接機等の省人化商品販売にも注力



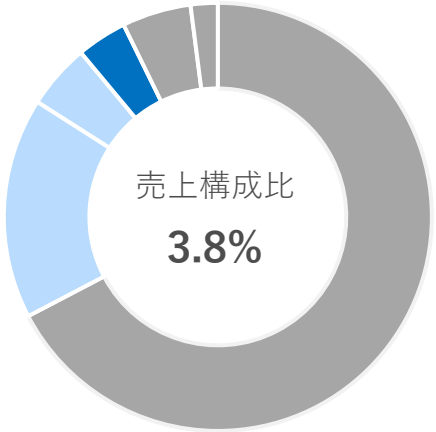
■ 住宅設備事業

■ 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額	YoY率	
住宅設備事業	4,733	233	5.2%	

- リフォーム需要の低調継続、競合に先駆けた商品値上げ等がある中で前期比微増収
- 不動産管理会社との新規取引獲得や、施工付き案件増加の為の人材確保等に注力



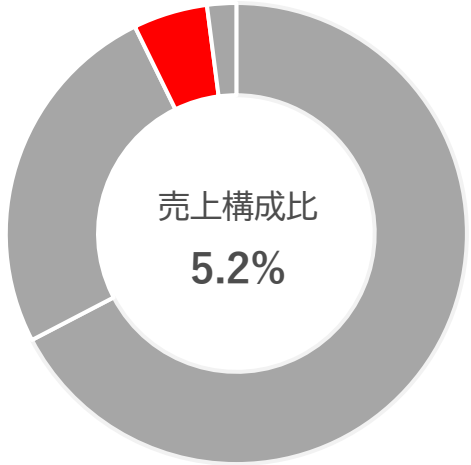
© UNISOL Holdings Corporation

建設機械セグメント

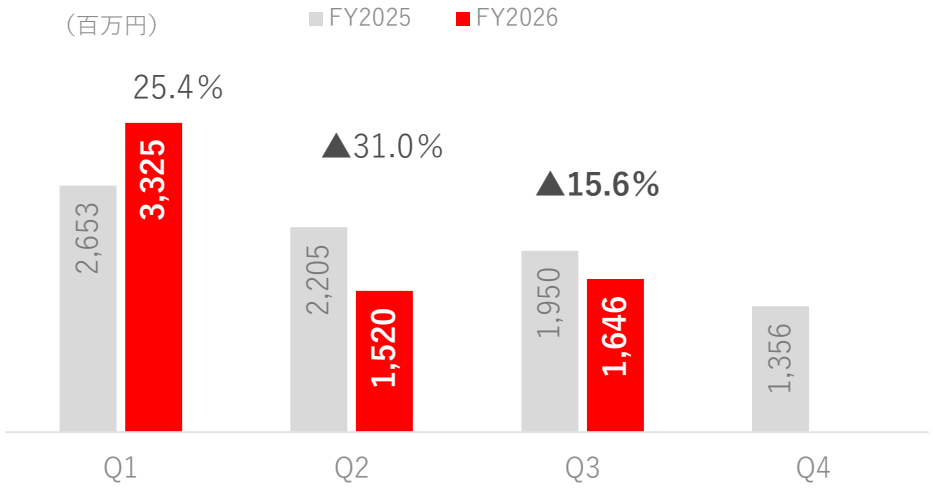
単位：百万円

	売上高	YoY額	YoY率	売上総利益	YoY率	営業利益	YoY率
セグメント全体	6,493	▲316	▲4.6%	589	▲14.3%	140	▲25.6%

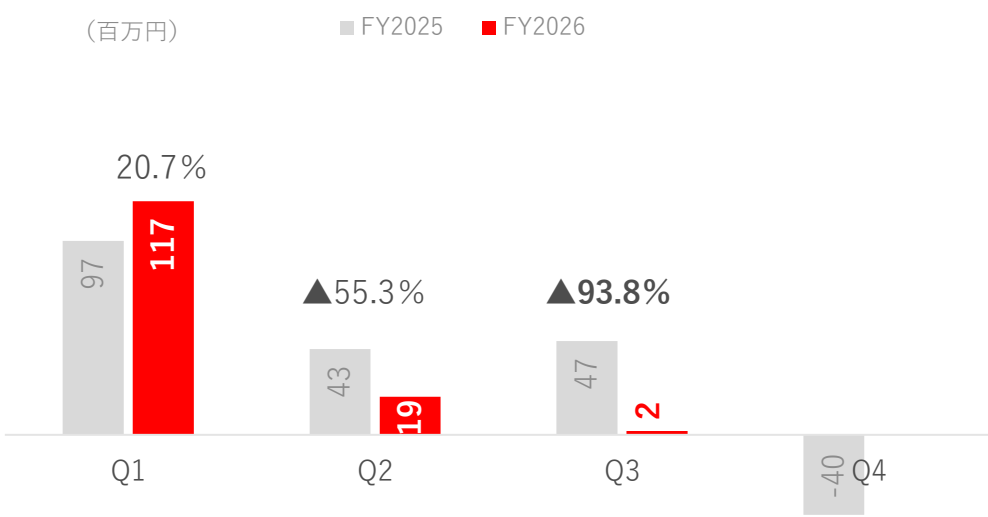
- 販売方針を変更した中古機売買は前年同期比で売上・粗利益共に二桁増加となったが、クローラクレーン、基礎機械等の新車販売は、値上げ前駆け込み需要のあった前年を台数・金額ベースで下回り、前年同期比減収減益
- 新領域である港湾向け海外製品販売で新規受注あり
- 今後、受注案件の検収管理と中古機販売の推進等による予算達成に注力



■ 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

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

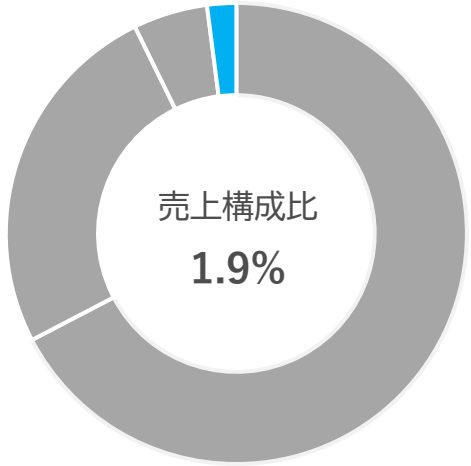
© UNISOL Holdings Corporation

IoTソリューションセグメント

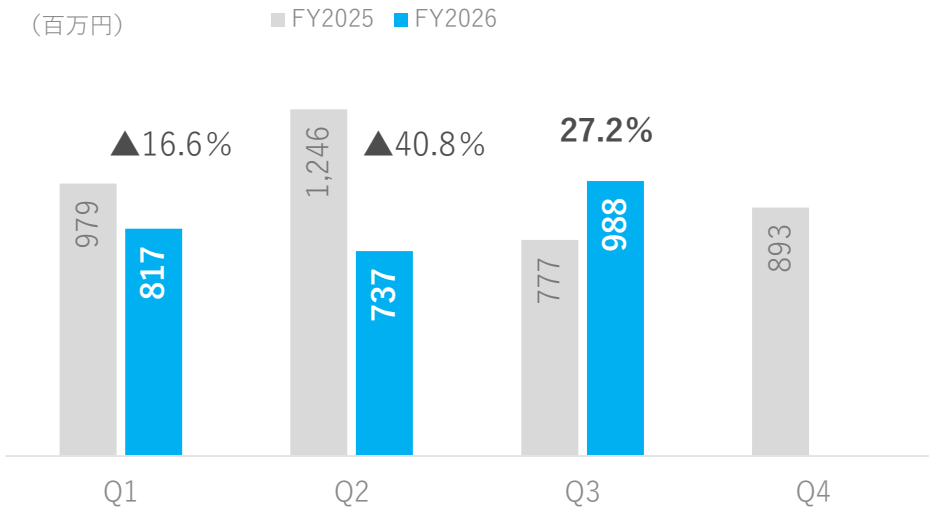
単位：百万円

	売上高	YoY額	YoY率	売上総利益	YoY率	営業利益	YoY率
セグメント全体	2,543	▲459	▲15.3%	888	▲10.0%	146	▲25.4%

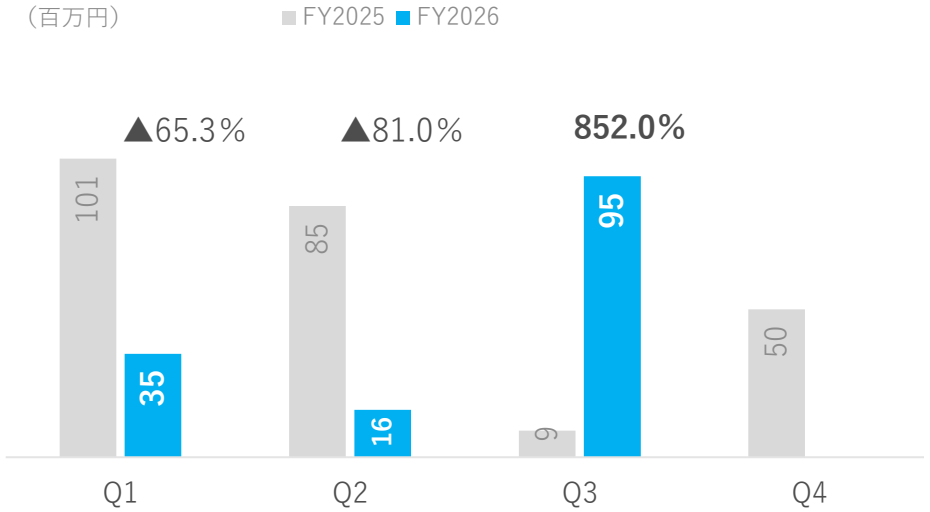
- 防犯カメラ等を扱う卸売事業では、大口顧客向け一時出荷停止や、前期末の値上げ前駆け込み需要の反動、一部の小口顧客の流出等により前年同期比減収
- プロジェクト事業では、前期獲得した大型案件の反動がある中、遅延していた受注済み物流センターやオフィス向け入退管理システム導入案件の完工・売上計上が進展
- 受注済み案件の着実な取り込みに加え、新業種への参入やソリューション商材の創出に注力



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

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

© UNISOL Holdings Corporation

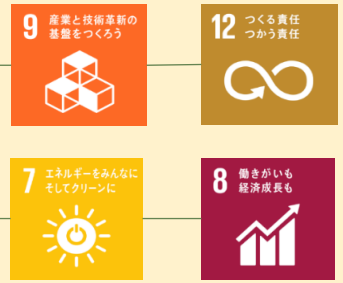
2 中期経営計画「UNISOL」

（FY2022-2026）

© UNISOL Holdings Corporation

中期経営計画「UNISOL」重点施策　進捗状況

持続的成長を支える『経営基盤』の確立

基本戦略	重点施策
【深掘】既存事業領域での差別化	統合シナジー 【協働４本柱】短期 【戦略５分野】中長期
	プラットフォーム戦略の深化
【挑戦】新たな事業領域への展開	グループ機能融合による新ソリューションの創出
	スマートファクトリー スマートファームへの取組
【サステナビリティ】SDGsへの取組強化	

進捗状況

シナジー成果
5.9 億円（2026年度）

最終年度目標 **10 億円**

成長投資 約**53**億円

- TSP買収
- EUREKA出資
- ARUM出資
- Mowito Robotics出資
- MTFS買収
- Frinks AI出資

人財投資・社会貢献**10**億円

- 持株会RS、信託型ESOP
- 人事制度改革
- 産官学共同研究
- 環境教育
- 里山保全プロジェクト

取り組み「シナジー極大化」

- 主要オフィス統廃合
- 理念浸透施策
- 人事制度統一
- UNISOLビジネスパートナーズ発足
- ユニソル株式会社発足

取り組み「新事業領域展開」

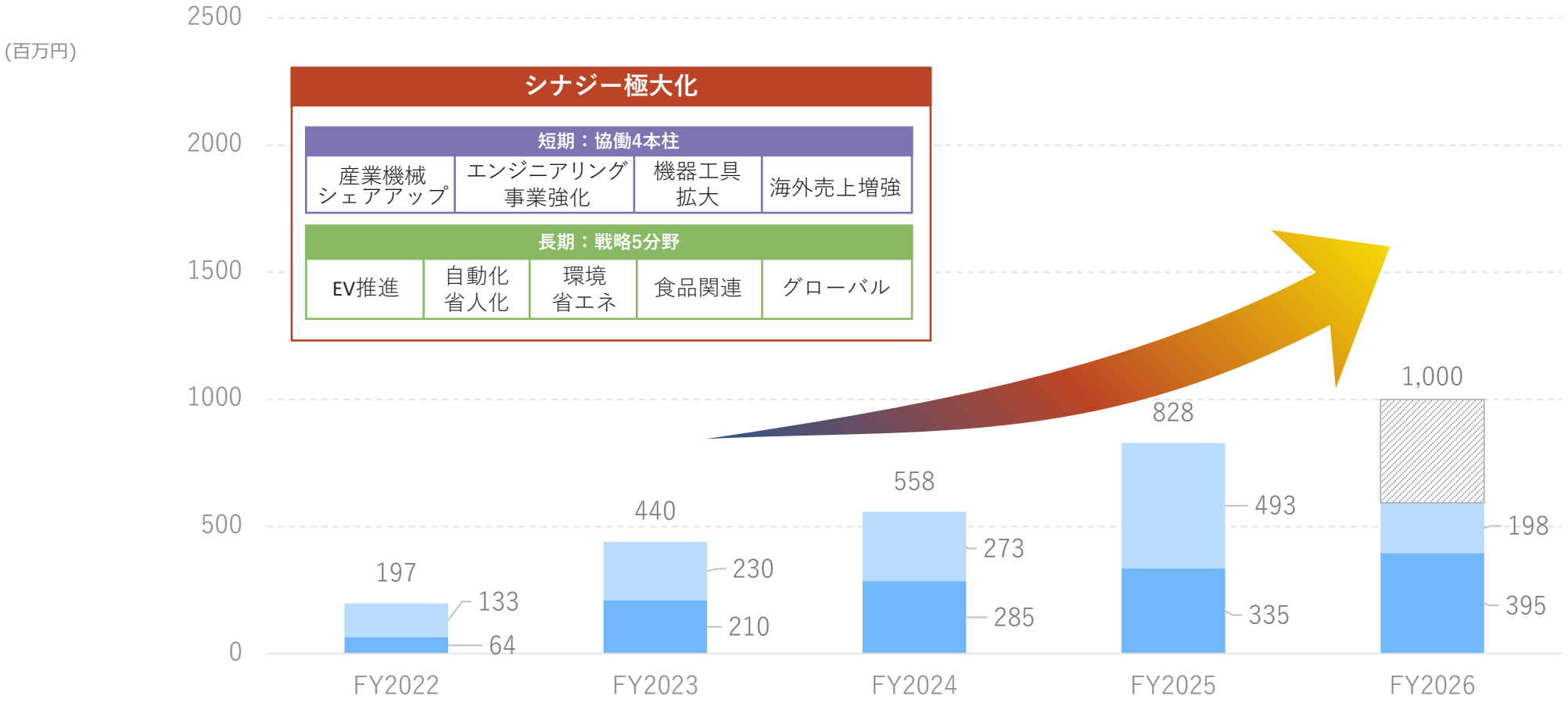
- 超大型無人搬送車（AGV）
- 協働ロボット
- ウッドブレース
- エンジニアリング事業再定義
- 東南アジアの食品機械事業

© UNISOL Holdings Corporation

中期経営計画「UNISOL」統合シナジー

2026年12月期第３四半期　実績：593百万円

- 産業機械シェアアップ　　：197百万円（機器工具の商材拡販等）
- 機器工具販売　　：186百万円（産業機械ユーザーへの機工商材の拡販）
- 持続的経費削減　　：　93百万円（オフィス統合等）



© UNISOL Holdings Corporation

【深堀】プライベート展示会「UNISOL FAIR」を開催

- 自動車メーカーや大手サプライヤーの工場敷地内にて自社単独のプライベート展示会を開催
- 産業機械事業本部（旧マルカ）×機械・工具事業本部（旧ジーネット）のシナジー具現化を加速中

産業機械事業本部

【特徴・強み】
顧　客： 完成車メーカー・自動車大手サプライヤー
関係性： 生産技術・保全・製造との直接リレーション
基　盤： 大型産業機械販売での厚い信頼

工場敷地内の開催・直販ルート

×

機械・工具事業本部

【特徴・強み】
商材数： 切削工具・マテハンなど　100万点
独自性： 高付加価値なPB商品のラインアップ
企画力： 豊富な展示会実績に裏付けられた企画力

圧倒的商材数＆展示会ノウハウ

顧客アンケート

1,000人超

- **来場者数**
  実施した4社の総計。顧客敷地内での開催により
  ご多忙な現場エンジニアや意思決定層も多数来場

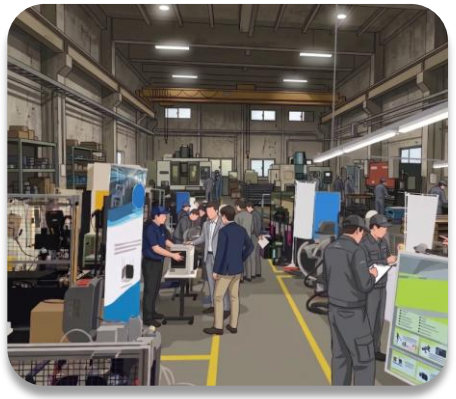
86%

- **来場者満足度**
  加工物持参での実演デモや課題直接ヒアリングにより、信頼と新規需要・高い満足度を獲得

約３割

- **高い商談結実率**
  来場者の約３割が訪問PR・見積依頼・仕様検討といった次のステップに進展

今後の展望



- **ターゲット大手30社へ横展開**
  好評を受け産業機械事業本部における
  他ターゲット先でも順次展開予定
- **ソリューション提案の進化**
  アンケート結果等を反映し工場全体の生産課題解決に資する展示会へと進化
- **収益基盤の強化**
  高付加価値なPB商品・環境対応・自動化機器の販路確立を通じた収益性向上

© UNISOL Holdings Corporation

【挑戦】MTFS社における「APEA 2026」受賞

2026年9月7日
開示

- 2026年2月に連結化した MT Food Systems社が、「APEA 2026」で「Fast Enterprise Award」を受賞
- 日本品質の自動化機械 × 東南アジア優良顧客網により、「東南アジアNo.1の食品機械商社」に向け展開加速

APEA 2026 「Fast Enterprise Award」 受賞概要

- 表彰制度： Asia Pacific Enterprise Awards 2026（アジア16ヶ国・地域対象）
- 主催団体： Enterprise Asia（アジアで10万社以上の企業データを追跡）
- 授賞式　： 2026年8月21日（タイ・バンコクにて開催）
- 受賞対象： MTFS社（Fast Enterprise部門 3社中の1社）
- 評価基準： 売上高（$2M以上）、市場シェア、利益、認知度で顕著な急成長を遂げた企業
- 選出実績： 毎年タイ国内100社超のノミネートに対し、2〜3社を選出

授賞式の様子等

【授賞式の様子】



【代表者スピーチ】



【MTFSの社屋】



MT Food Systems Co., LTD.の概要

- 会社概要： 本社：タイ・バンコク近郊 / 代表： Mr. Chej Mektaveekul
- 資本金等： 2012年2月28日設立 / 資本金 1,000万THB（従業員数 55名）
- 連結入り： 2026年2月24日 株式52%取得完了
- 事業内容： 食品機械輸入販売、自動化システム構築、機械メンテナンス
- 強み　　： 現地企業で稀有な自社R&D機能を有し、単体機器にとどまらないトータル自動化ソリューション提供に高い技術力
- 顧客基盤： タイ・ベトナムの鶏肉・豚肉・水産・調理食品等、大手優良食品メーカーと強固な取引関係を長年保持

食品事業本部 × MTFS が創出するグループシナジー

- 「自動化・省力化」「グローバル」「食品関連」は**新中計の中核施策**
- 高品質な日本製食品機械や先端AI外観検査等の導入・**クロスセル供給**
- 東南アジアの地場・日系大手メーカー等の**優良顧客網**、および**現地エンジニアリング・自動化設計機能**を提供
- 東南アジアでの若年層製造業離れ・人件費高騰・人手不足等の**社会課題に対応**した省人化ニーズを機動的に補足

© UNISOL Holdings Corporation

3 新中期経営計画「UNISOL II」

（2026年7月9日公表、同11月9日改訂資料抜粋）

© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画「UNISOL Ⅱ」の方向性

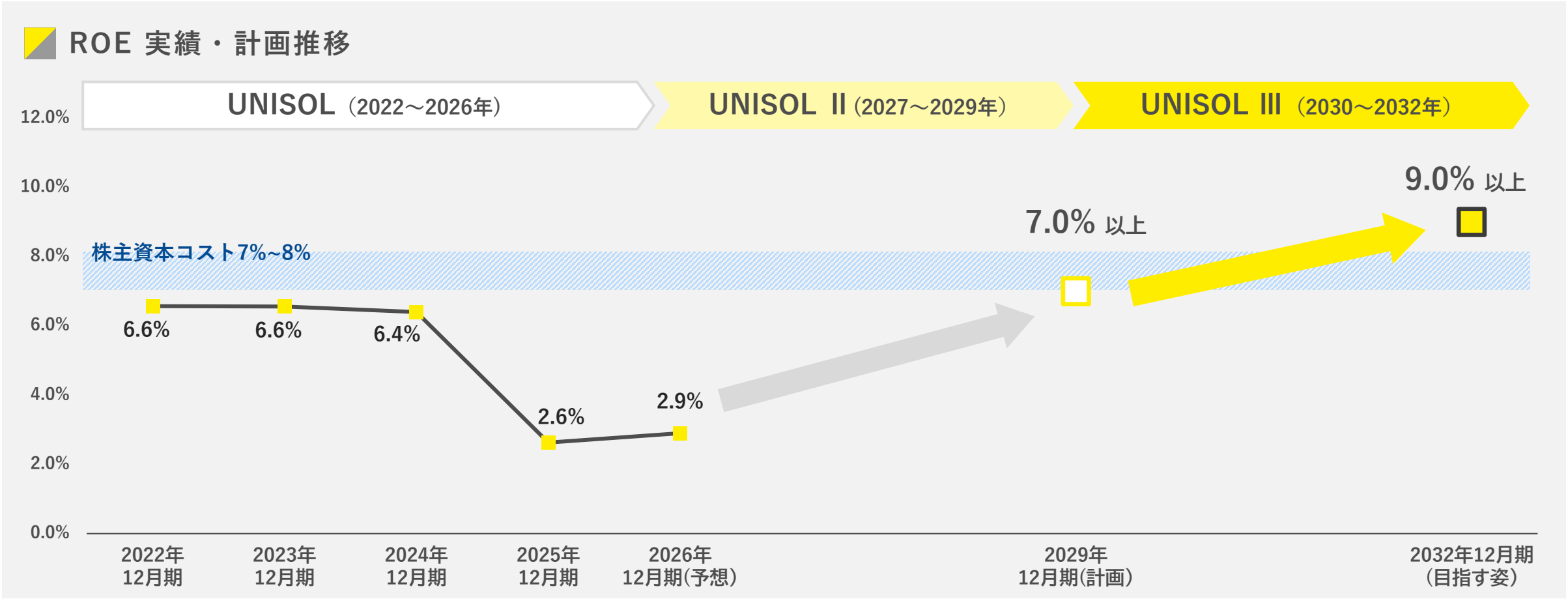
基本的な方向性

1	達成蓋然性の高い事業計画の策定	• 中期経営計画の策定プロセスをボトムアップ型に変更し、現場目線を施策や目標に深く織り込み • 長年培った事業基盤に、収益性・効率性も重視した事業戦略を積み上げて計画を策定
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あるバランスシートマネジメント	• 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、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	• 現中計で実施してきた組織再編や統合の効果を発揮し、シナジーを最大化 • 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

© UNISOL Holdings Corporation

最終年度定量目標（ROE推移）

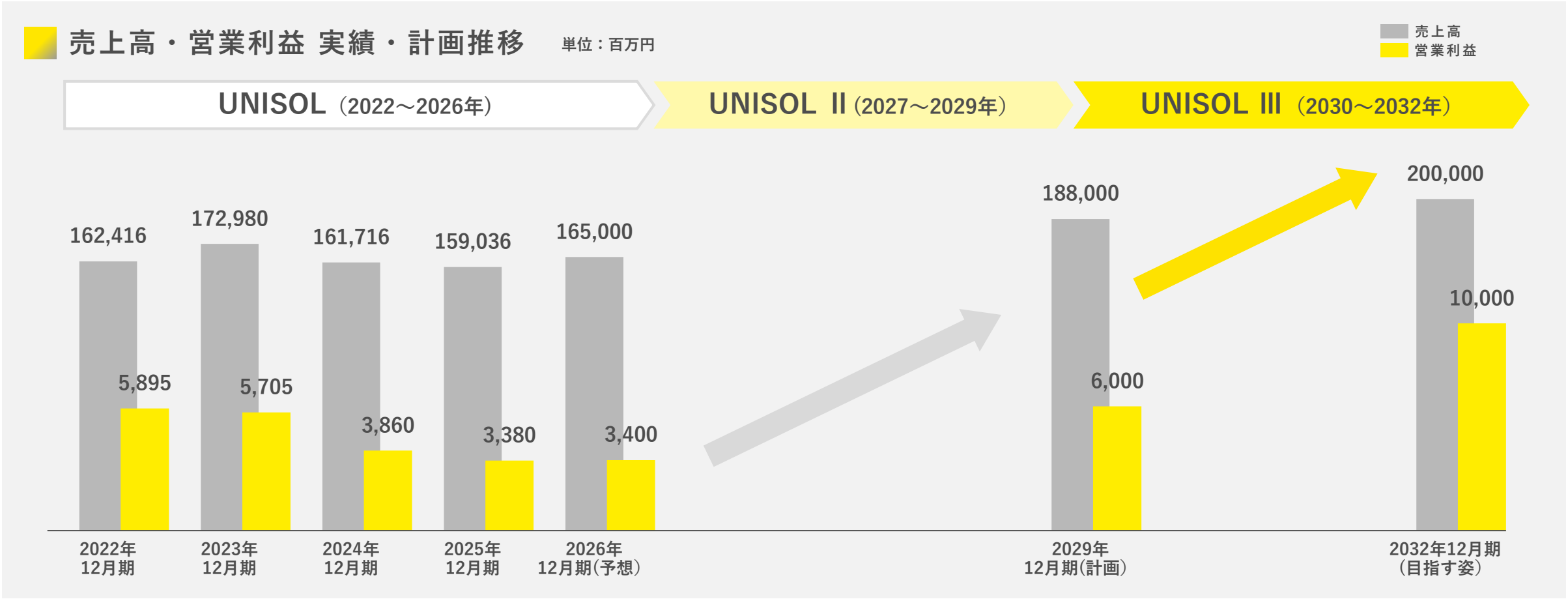
- 株主資本コストを上回るROEを達成できる体質転換を目指し、ROE 8.0%以上の資本効率の実現に向けたマイルストーンとして、新中期経営計画では7.0%以上をROE目標とする



© UNISOL Holdings Corporation

最終年度定量目標（売上高・営業利益推移）

- 営業利益について、統合直後の2022年12月期に達成した最高益5,895百万の更新をめざす
- 単に量的な拡大を目指すのではなく、持続的な成長を行える企業体質への転換を伴った取り組みを進める



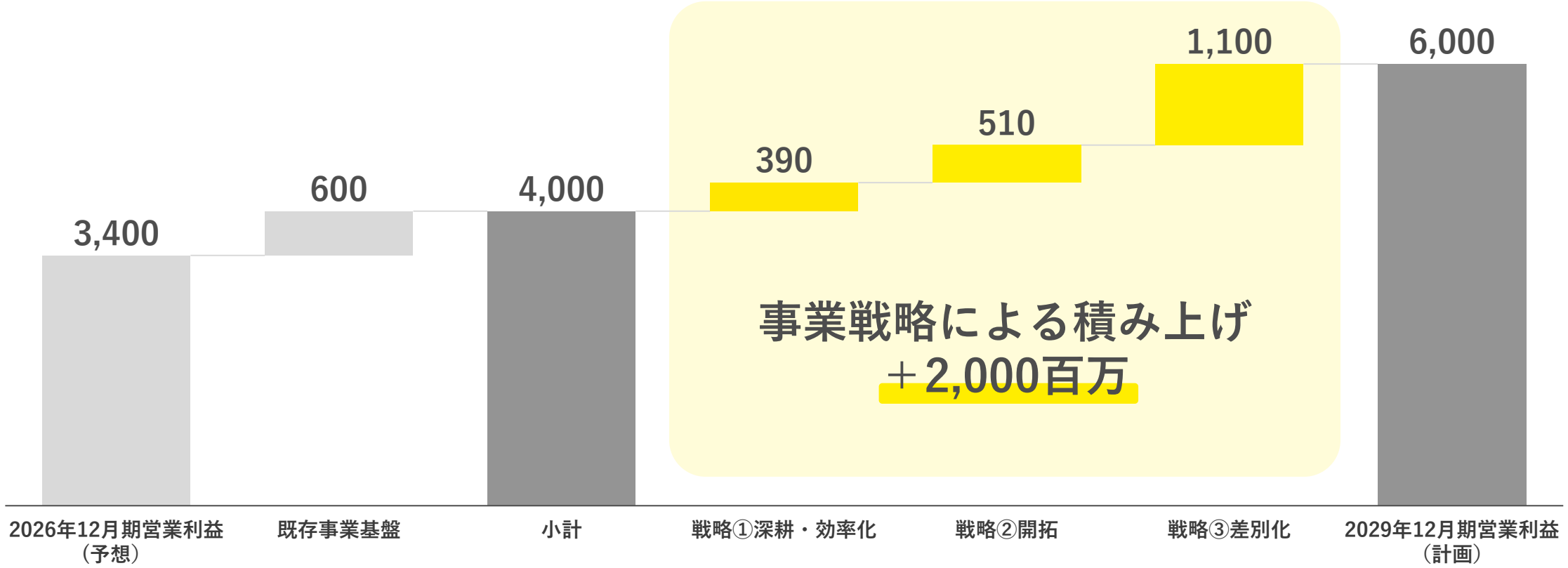
© UNISOL Holdings Corporation

営業利益達成ロードマップ

- 既存の事業基盤からもたらされる収益に、新中期経営計画における事業戦略による積み上げを行い、営業利益目標の達成を目指す

最終年度営業利益目標達成に向けたロードマップ

単位：百万円



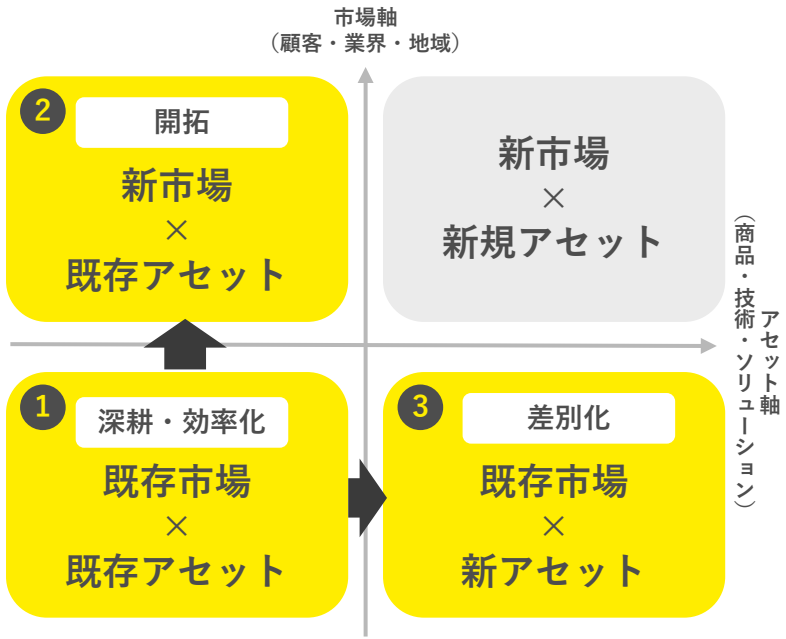
© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画における事業戦略方針

- 事業戦略においては①深耕・効率化、②開拓、③差別化の３つのテーマのもと、外部環境に強い収益基盤の構築や生産性・収益性の向上をはかる

新中期経営計画における事業戦略 方針

事業戦略テーマ



	戦略テーマ	戦略方向性	新中計位置づけとの関連性	営業利益積み上げ目標
①	既存マーケットの深耕 ビジネスモデルの効率化	● 既存のマーケットを一層深掘りすると同時に、運営体制の見直し等による業務効率化を行う	● 外部環境に強い収益基盤の構築（既存市場シェアアップ） ● 生産性の向上	＋ 390 百万円
②	未攻略エリア・業界の開拓	● 保有しているアセットを活用し、新たな営業エリアや十分攻略することができていなかった業界を開拓する ● （例：食品事業における東南アジア市場、非自動車業界など）	● 外部環境に強い収益基盤の構築（新規市場への展開）	＋ 510 百万円
③	提供商材・ソリューションの付加価値向上による差別化	● 保有しているアセット（商品、技術、ソリューション等）の強化、グループ内アセットのかけ合わせを通じ、他社との差別化を図る	● 高付加価値ソリューションへの転換による収益性の向上	＋1,100 百万円

© UNISOL Holdings Corporation

キャッシュアロケーション方針

- 事業戦略によって創出する営業CFや戦略的な外部調達等を活用し、企業価値向上投資（M&A、追加自己株買い）、事業投資・人財投資、株主還元に、最大420億円規模のキャッシュを振り向ける

キャッシュアロケーション方針

420億円規模（最大）



企業価値向上投資（M&A、追加自己株買い）

- 企業価値を高めるために最も適した用途を判断し、M&Aもしくは自己株買いに活用する（M&Aを優先するが、社内基準に合う案件を確保できなければ、自己株買いを行う）
- M&Aについては、案件規模に応じて、外部調達もおこなって投資を行う

事業投資 人財投資

- 事業基盤の維持・強化・効率化に資する投資や人財投資として振り向け

自己株買い及び取得株式の最適な活用

- 取得した自己株式について、消却の他、M&Aや人財投資への活用も検討

普通配当・特別配当

- 自己資本の適正化に向けて、積極的な還元を実施
- 普通配当（配当性向100%）などにより実施

成長投資
160～220億円
程度
（自己株の活用含む）

株主還元
260億円
程度

（※）外部調達は財務健全性を維持する水準での借入れを想定（最大200億円程度）

© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画におけるM&A方針

- 新中期経営計画においても、引き続きM&Aを事業基盤の強化や成長エンジン獲得のための重要な戦略に位置づけ

M&A方針

1. 企業価値向上に資する投資を行うため、資本コストを意識した社内基準（ハードルレート）を設定し、案件を精査
2. 案件規模に応じて、財務健全性を維持する水準での外部調達（最大200億円規模）を機動的に実施
3. 過去からのM&A対応で蓄積された経験値を基礎とし、事業部門・外部専門家と連携のうえ、買収をゴールとせずPMIを意識した案件対応の実行
4. ポートフォリオ最適化の観点から、買収に限定せず、事業売却も選択肢に含める

投資テーマ	目的	案件対象例
高付加価値化・社会課題解決 （ソリューションビジネスへの転換）	顧客現場の自動化・省力化を実現する技術を獲得。グループの強みである既存顧客網へクロスセルを展開し、薄利なモノ売りから高利益率なコト売りへの構造転換を牽引する	AI・IoT、フィジカルAI（ロボティクス等）、エンジニアリング など
事業ポートフォリオの安定化 （ボラティリティの抑制）	既存の主力産業（自動車や半導体など）の景気循環の影響を受けにくい領域を拡充し、外部環境に左右されない強靭な収益基盤を構築する	食品分野など
成長エリアの開拓	成長著しい北米市場での拠点・販路獲得を推進。また、国内案件であってもハードルレートを満たす高収益案件は機動的に取り込み、シェア拡大を図る	グローバル（北米市場など）、 および投資方針を満たす国内案件

© UNISOL Holdings Corporation

株主還元方針-1

- 自己資本を適正水準にコントロールすることを企図して、新中計期間中は普通配当につきDOE（株主資本配当率）3.5%を下限とし、配当性向を100%とする
- 還元規模は総額で約260億円とし、早期の資本政策実行の観点から、前倒しで実施できるものについては、2026年12月期から着手する

株主還元方針

	現在	新中期経営計画における還元方針・還元額見込み	
普通配当	DOE（株主資本配当率）3.5%以上	DOE（株主資本配当率）3.5%を下限とし、配当性向100%とする	約 100 億円
特別配当	利益水準や財務状況に応じて機動的に株主還元の追加を実施	（変更なし）	約 15 億円（※1）
自己株買い	利益水準や財務状況に応じて機動的に株主還元の追加を実施	（変更なし）	約 145 億円（※2）

合計

260億円

規模（※3）

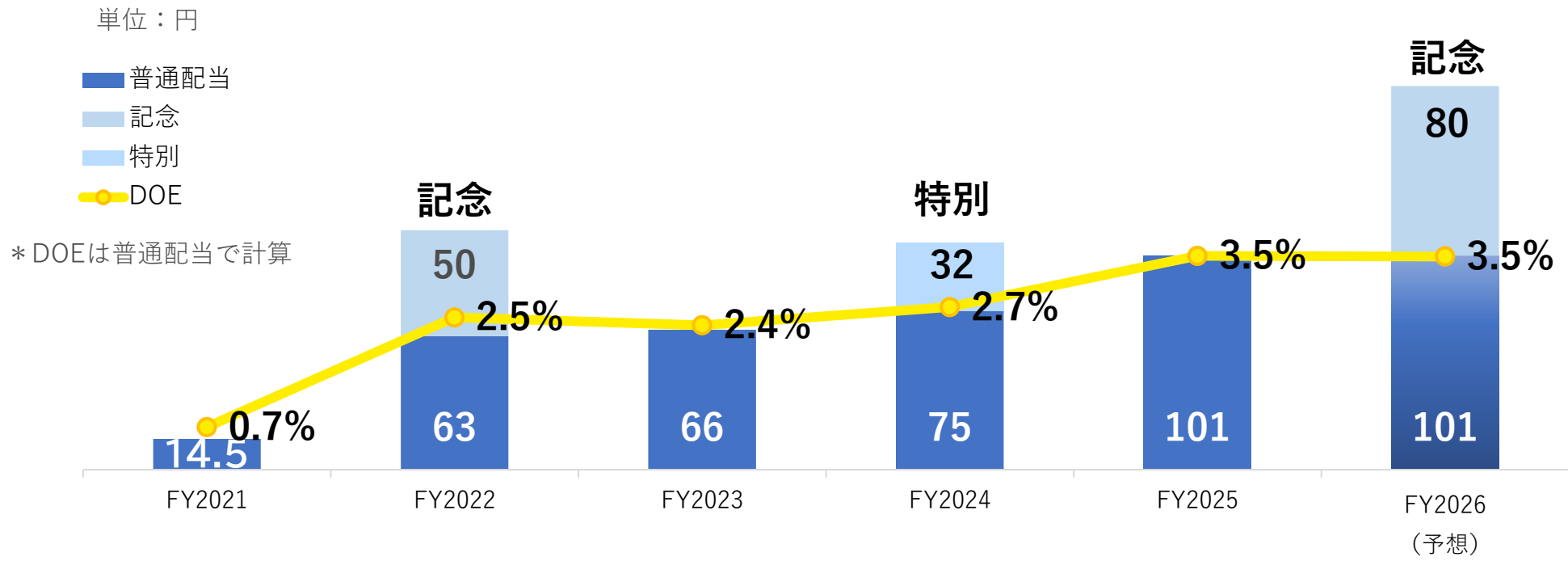
（※1）2025年12月期末時点の配当対象株式数を基礎として、2026年12月期中に実施済み・実施予定の自己株買いを勘案して試算
（※2）基準を満たすM&A案件が確保できず、余剰資金が発生・滞留すると判断した場合は、追加の自己株買いも機動的に実施する
（※3）2026年12月期から前倒しで実施する資本政策も含む

© UNISOL Holdings Corporation

株主還元方針-2

2026年11月9日
開示内容を反映

- 新中計での株主還元方針（260億円規模）の今年度中の前倒し実施内容（公表済み分）
  - ① 記念配当 （2026年7月9日公表）
    - 創業・設立80周年を記念し増配。2026年12月期配当予想：181円（合計/一株当り）
  - ② 自己株式取得 （2026年11月9日公表）
    - 2026年8月～2027年7月に最大150億円の市場買付を実施（当初予定の最大20億円から増額）



© UNISOL Holdings Corporation

4 IR活動

© UNISOL Holdings Corporation

ＩＲ活動　（1/2）

■ 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
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（四半期毎）

https://www.unisol-gr.com/ir/library/video/



■ SNS

・**ＩＲ公式X**

日経･東証ＩＲフェア2026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



■ 広告

・**ラジオ**

午前９時のラジオNIKKEI「マーケットプレス」
にて時報CM(20秒)を放送中

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

・**YouTube**

私たちの合言葉である「『その手があったか』を、
次々と。」をアニメーションで表現

配信期間：2027年1～12月
配信媒体：YouTube

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



・**Yahoo!ファイナンス**

保有株式数・保有期間に応じて最大1万円分のオリジ
ナルQUOカードを進呈する株主優待制度などを紹介

https://finance.yahoo.co.jp/quote/7128.T/incentive



© UNISOL Holdings Corporation

ＩＲ活動　（2/2）

■ 番組出演

New！

・企業トップが語る！威風堂々

ラジオNIKKEIの「企業トップが語る！威風堂々」に社長が出演。“相場の福の神”藤本誠之様と自身の生い立ちから当社の事業内容、今後の成長戦略等を熱く語っています（2026年9月30日）
https://www.radionikkei.jp/ifudodo/20260930.html



・株式戦隊アガルンジャー

株式情報インターネットテレビ番組「株式戦隊アガルンジャー」に社長が出演（2026年8月5日）
https://www.youtube.com/watch?v=col791hPUN8



■ スポンサードレポート（四半期毎に更新）

更新！

・シェアードリサーチ

客観的なレポート発行により、国内外の投資家へのリーチ拡大を推進

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



■ 統合報告書（2025年版）

- 最新版の統合報告書を公開
- 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/



＜コンテンツ例＞

【トップメッセージ】The way forward
グループの総合力で、唯一無二の存在へ。

【特集１】UNIQUE SOLUTIONS
「その手があったか！」を体現する、独自のソリューション事例

【特集２】成長エンジンとしての米州ビジネス
グローバル売上を牽引する海外事業にフォーカスし、米州現地法人を紹介

【特集３】社外から見たUNISOL
取引先様やパートナー団体の客観的視点での「UNISOLらしさ」をインタビュー

【特集４】次期中計策定プロジェクト・リーダー座談会
ボトムアップで描く、UNISOLの未来地図

【セグメント情報】
機械・工具、建設資材、建設機械、IoTソリューションの4セグメントについて、各担当役員のメッセージと共に、今後の展望を掲載

© UNISOL Holdings Corporation

ＩＲ活動　日経・東証ＩＲフェア2026出展報告

- 日本最大の個人投資家向けイベント「日経・東証ＩＲフェア」に2年連続で出展
- 計12回のブース説明会での事業戦略や株主還元姿勢の周知により中長期的なファン株主層の開拓を推進

イベント概要



イベント名： 日経・東証ＩＲフェア2026
会　　期　： 2026年8月28日(金)・29日(土)
会　　場　： 東京ビッグサイト 南3・4ホール
主　　催　： 日本経済新聞社、日本取引所グループ
総来場者数： 27,221人（2日間計）
参加者： 会長、社長、広報部

イベントの様子

【ブース装飾】



【ブース説明会】



【ラジオNIKKEI出演】



アンケート結果

327名

- **アンケート回答数**
  2日間で12回実施したブース説明会後には想定キャパを超える方々にご参加頂き、貴重な周知の機会となった

8割超

- **説明会満足度**
  「会長や社長から熱意ある成長戦略が聞けた」などの　声を含め、８割超のご参加者が「分かり易かった」と回答

86%

- **投資意欲創出**
  65%が当社名を「知らなかった」と答えた一方で、説明後は86%が、当社株を「購入したい」「購入に興味」と回答

個人投資家への基本方針

- **対話機会の継続的創出**
  経営陣自らが個人投資家の皆様と直接向き合い、事業戦略や成長ストーリーを対話形式で透明性高く発信する場を今後も継続的に設置
- **中長期的なファン層の形成**
  事業内容や還元姿勢などの認知拡大に加え、経営理念や中期経営計画などを理解頂く事で中長期的に信頼されるファン株主層を構築・定着

NEW！

2027年1月23日開催の日経･東証ＩＲフェア in 大阪も出展予定

© UNISOL Holdings Corporation

UNISOL

「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は負いません。

© UNISOL Holdings Corporation All Rights Reserved　　掲載内容の修正、無断転載無断引用を禁止します