



2025年12月期 第3四半期決算説明資料

フルサト・マルカホールディングス

2025年11月10日

「その手があったか」を、次々と。

UNISOL



1 2025年12月期 第3四半期決算の概要



● 2025年度 第3四半期実績

	今期実績	前期実績比
・売上高	1,172億円	(▲27億円、▲2.3%)
・営業利益	20億円	(▲7億円、▲25.9%)
・経常利益	25億円	(▲8億円、▲25.5%)

● 2025年度 通期業績予想

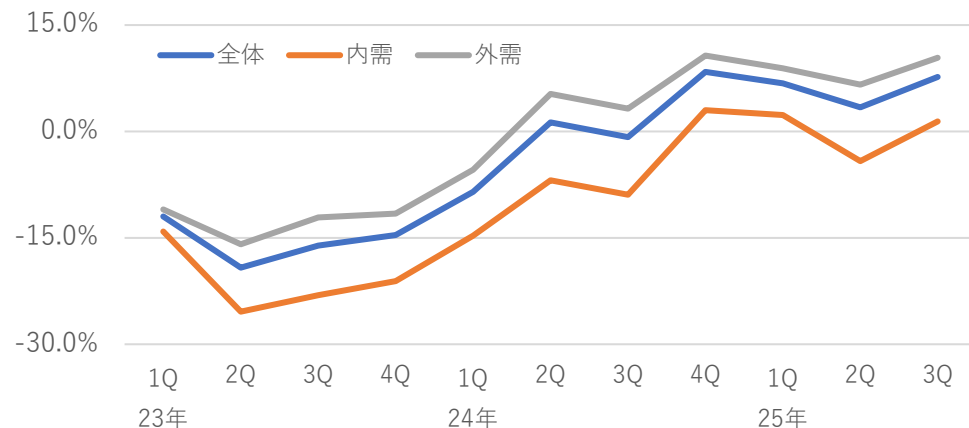
	業績予想	進捗率
・売上高	1,620億円	(72.4%)
・営業利益	35億円	(57.6%)
・経常利益	41億円	(61.8%)

* 利益還元方針を期首株主資本のDOE3.5%としており、配当予想は一株当たり101円から不変



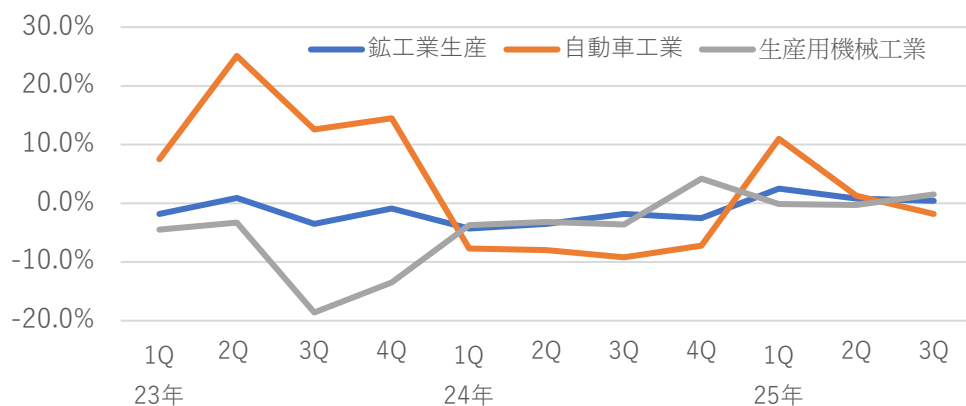
工作機械受注額（前年同期比増減）

- 〔内需〕 25年4-6月期の▲4.2%から25年7-9月期は+1.4%に回復
- 〔外需〕 24年4-6月期よりプラスが続き直近7-9月期は+10.4%



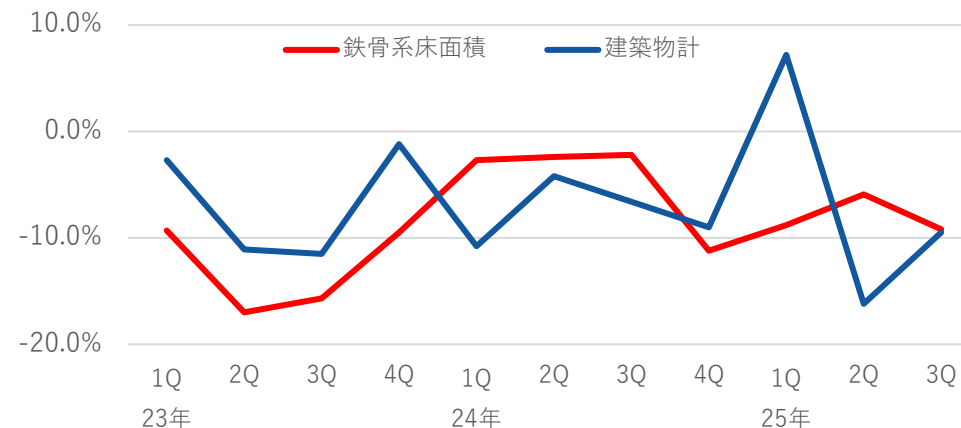
鋳工業生産指数（季節調整済）（前年同期比増減）

- 〔自動車工業〕 25年上期のプラスから25年7-9月は▲1.8%に転じる
- 〔生産用機械工業〕 25年上期のマイナスから25年7-9月は+1.5%に回復



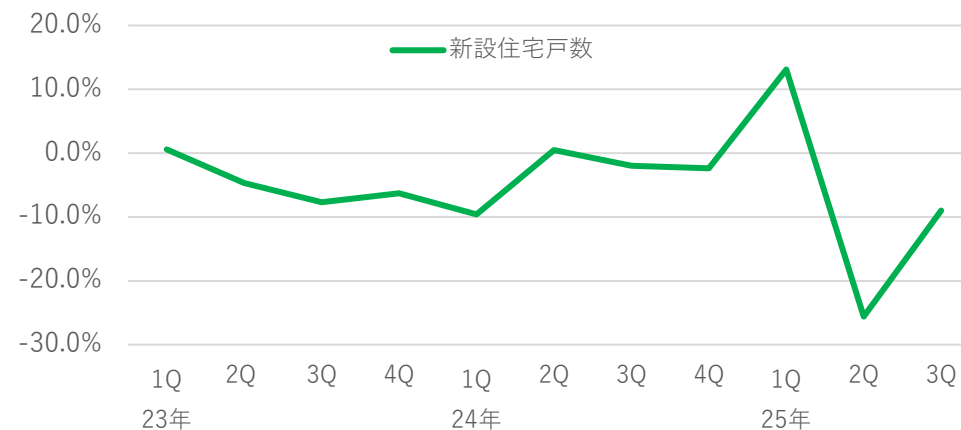
建築着工統計床面積（前年同期比増減）

- 〔鉄骨系床面積〕 2022年10-12月期以降12四半期連続マイナス
- 〔建築物計床面積〕 2025年1-3月の4号特例の反動が落ち着く



住宅着工統計数（前年同期比増減）

- 〔新設住宅戸数〕 2025年1-3月の反動が落ち着き直近7-9月期は▲9.0%





連結決算実績（累計） サマリー

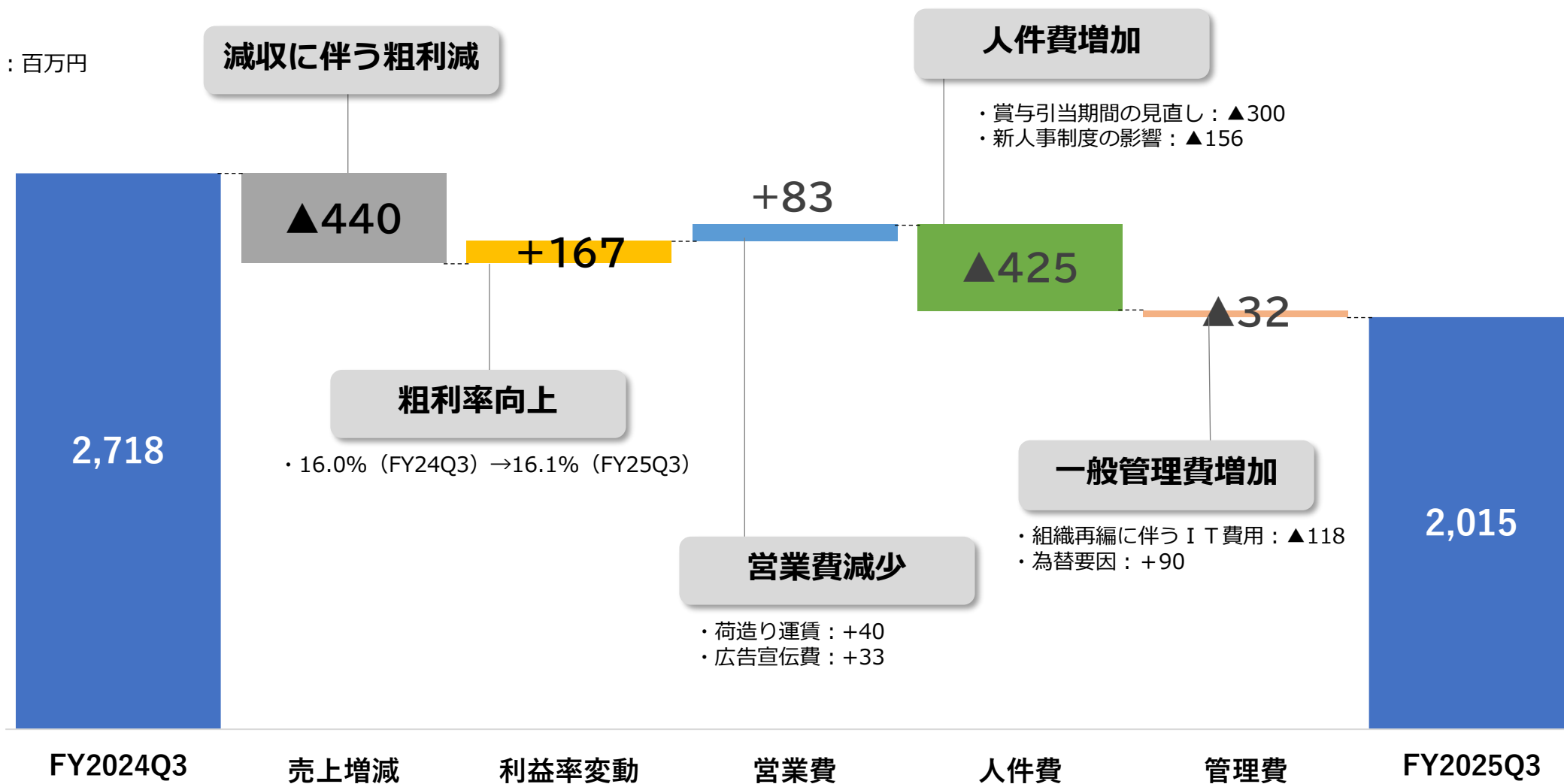
単位：百万円

	FY2024Q3	FY2025Q3	増減額	増減率	
売上高	119,968	117,219	▲2,749	▲2.3%	・売上高：主に機械・工具、建設資材の影響により減少 (機械・工具：▲2.9%) (建設資材：▲5.8%) ・営業利益：売上総利益率は増加（+0.1%）したものの、 売上高減少（▲2.3%）に加え、 販管費増加（+2.3%）により減少 ・経常利益：受取配当金（▲43百万円） 為替差損益（▲47百万円） 雑収入（▲70百万円）により減少 ・親会社株主に帰属する四半期純利益： 前期は、投資有価証券売却益（2,267百万円）を計上 今期は、Q3に固定資産売却益（156百万円）を計上
売上総利益	19,214	18,884	▲329	▲1.7%	
販管費	16,495	16,869	373	2.3%	
営業利益	2,718	2,015	▲703	▲25.9%	
経常利益	3,404	2,534	▲869	▲25.5%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,948	1,392	▲2,555	▲64.7%	



営業利益分析（要因別）

単位：百万円





連結貸借対照表

単位：百万円

	FY2024Q4	FY2025Q3	増減
資産合計	120,821	117,661	▲3,160
現金及び預金	27,533	29,638	2,104
受取手形、売掛金及び契約資産	28,608	23,119	▲5,488
有形固定資産	25,375	24,913	▲461
投資有価証券	3,116	3,478	362
負債合計	47,448	46,388	▲1,059
支払手形及び買掛金	17,669	17,265	▲413
電子記録債務	17,122	15,662	▲1,460
契約負債	5,084	6,448	1,363
短期借入金	466	506	39
純資産合計	73,373	71,272	▲2,100
自己資本	72,339	70,171	▲2,168
非支配株主持分	1,034	1,101	67
自己資本比率	59.9%	59.6%	

・ 資産合計：流動資産▲3,125百万円、
固定資産▲34百万円により
前期末比▲3,160百万円

・ 負債合計：流動負債▲1,038百万円、
固定負債▲21百万円により
前期末比▲1,059百万円

・ 純資産：剰余金の配当▲2,600百万円、
親会社株主に帰属する四半期純利益+1,392百万円、
為替換算調整勘定+43百万円により
前期末比▲2,100百万円



事業セグメントの概要

ユニソルホールディングス(株)

2026年1月社名変更予定

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
責任会社	ユニソル(株)*1		フルサト工業(株)*3			(株)マルカ*2	(株)セキュリティデザイン
事業分野	機械分野	工具分野	鉄構資材分野	配管資材分野	住宅設備分野	—	—
関連会社 (国内)	管製作所*3 アルプラス*3 TSプレシジョン*3 ソノルカエンジニアリング*3	北九金物工具 岐阜商事	—			ジャパンレンタル	—
関連会社 (海外)	北米現地法人 中国現地法人 東南アジア現地法人		—			—	—
備考	*1：2026年1月、(株)マルカ、(株)ジーネット統合により設立予定		—			*2：2026年1月に現マルカ建機部門の事業譲渡を受け事業開始予定	—

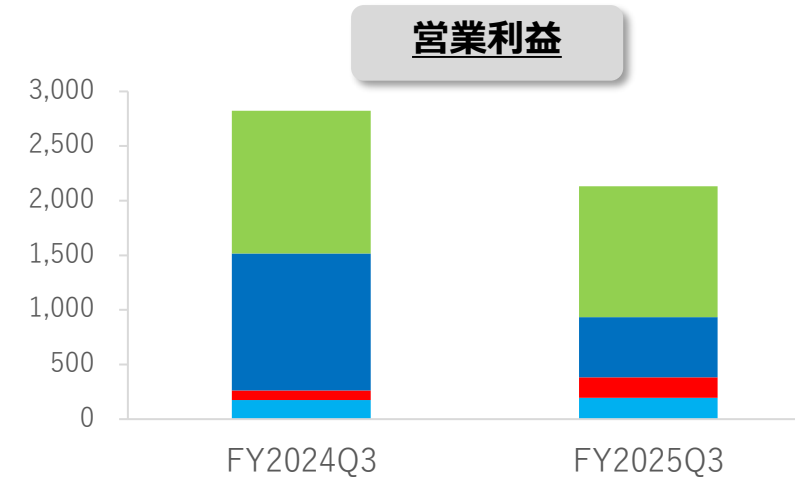
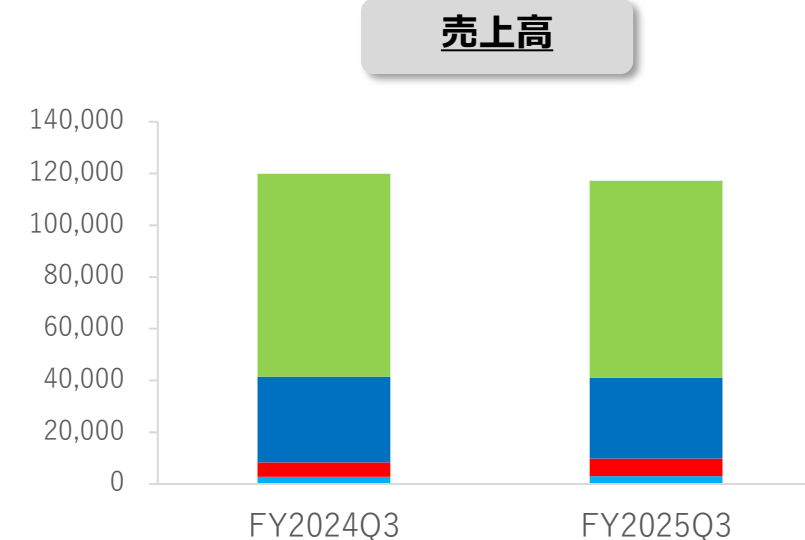
*3：メーカー機能を持つ企業



連結決算実績（累計） セグメント別

単位：百万円

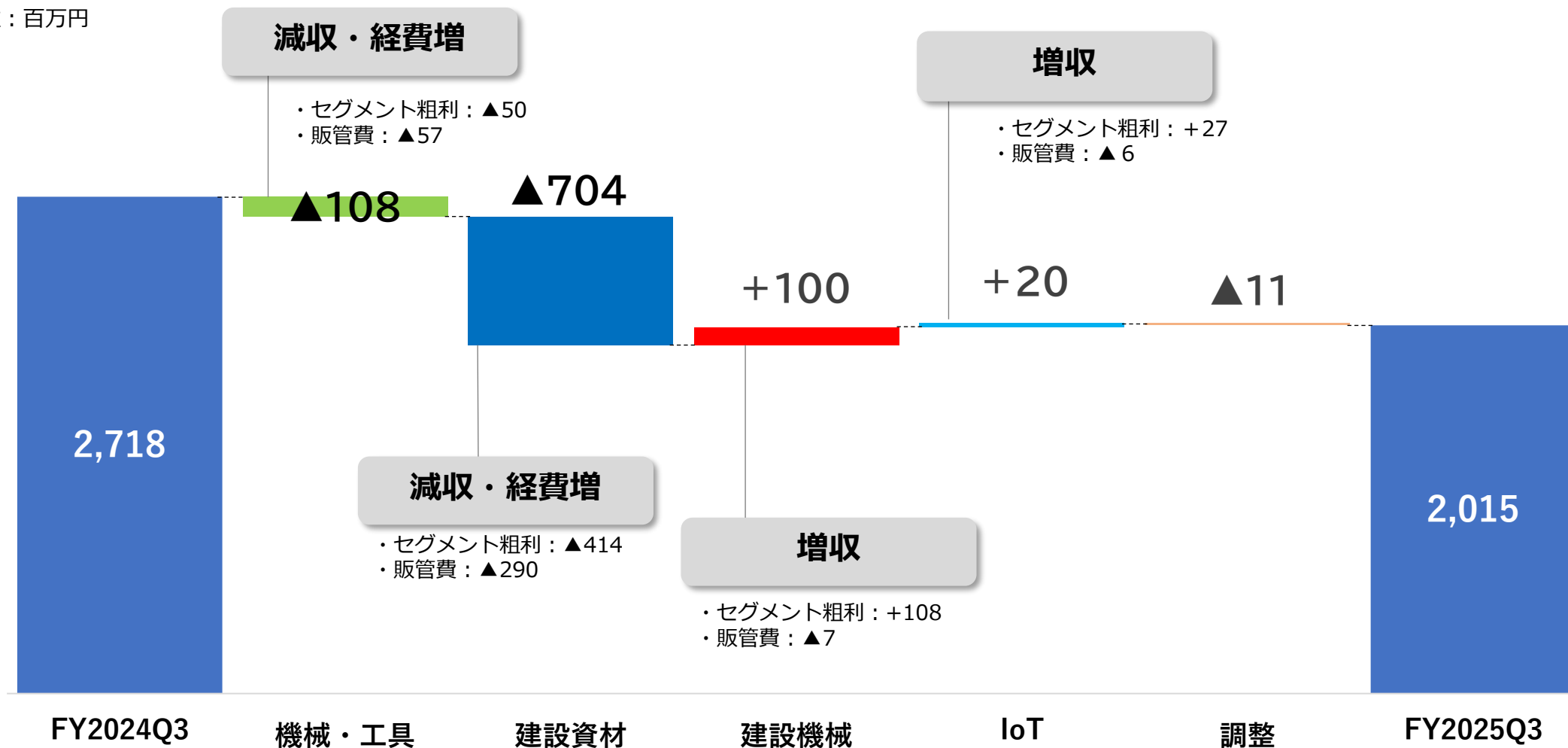
	FY2024Q3	FY2025Q3	増減率
売上高	119,968	117,219	▲2.3%
■ 機械・工具セグメント	78,447	76,178	▲2.9%
■ 建設資材セグメント	33,147	31,227	▲5.8%
■ 建設機械セグメント	5,598	6,809	21.6%
■ IoTソリューションセグメント	2,775	3,003	8.2%
営業利益	2,718	2,015	▲25.9%
■ 機械・工具セグメント	1,305	1,197	▲8.3%
■ 建設資材セグメント	1,256	551	▲56.1%
■ 建設機械セグメント	87	188	115.0%
■ IoTソリューションセグメント	175	196	11.5%
■ 調整	▲106	▲118	—





営業利益分析（セグメント別）

単位：百万円





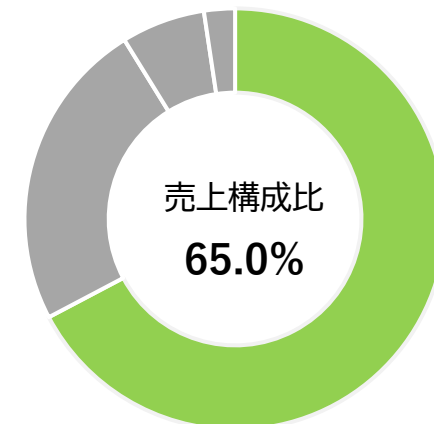
機械・工具セグメント実績（累計）

分野別売上高 前年同期比増減

- 国内機械：▲9.7%（2Q比4.4ポイント悪化）
- 海外機械：+2.1%（2Q比11.0ポイント悪化）
- 国内工具：+0.0%（2Q比0.8ポイント悪化）

主な事業内容

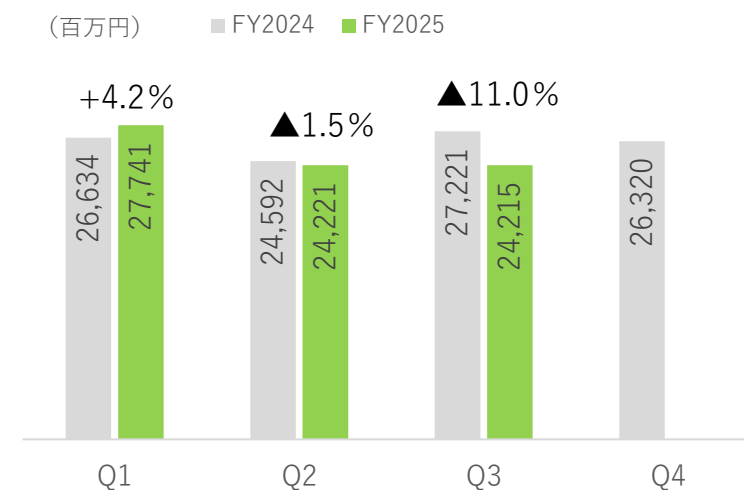
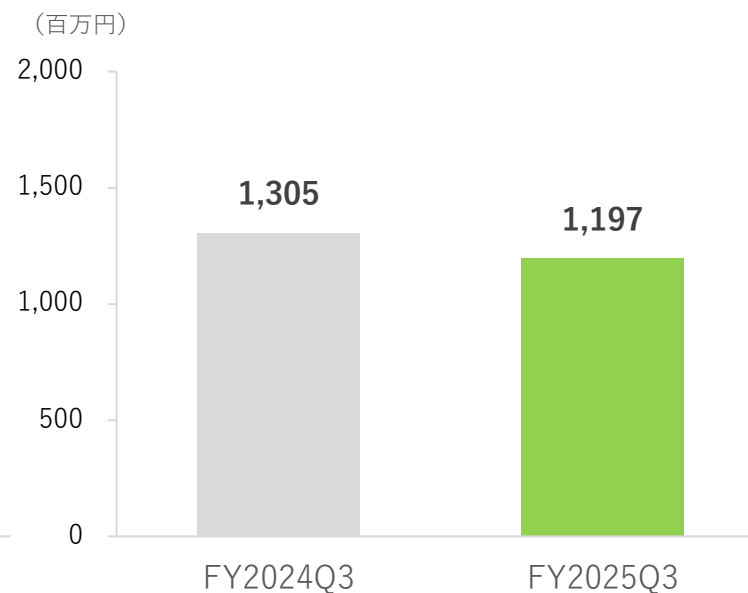
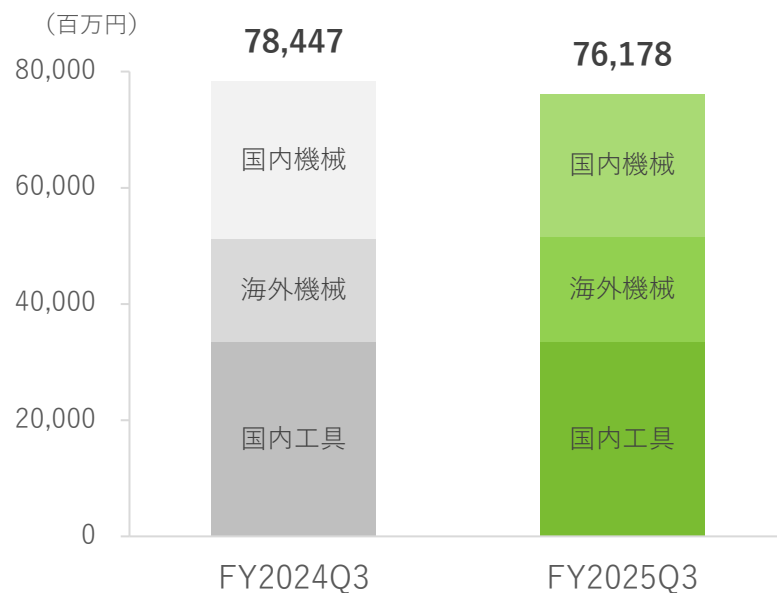
産業機械や産業ロボットなどの「機械販売」、機械周辺の工具類や消耗品などの「工具販売」、食品加工機械や洗浄機などの「機械製造」を国内・北米・アジアのマーケットで展開する



■セグメント売上高（前年同期比▲2.9%）

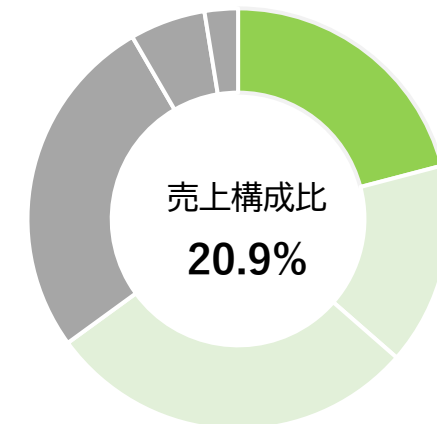
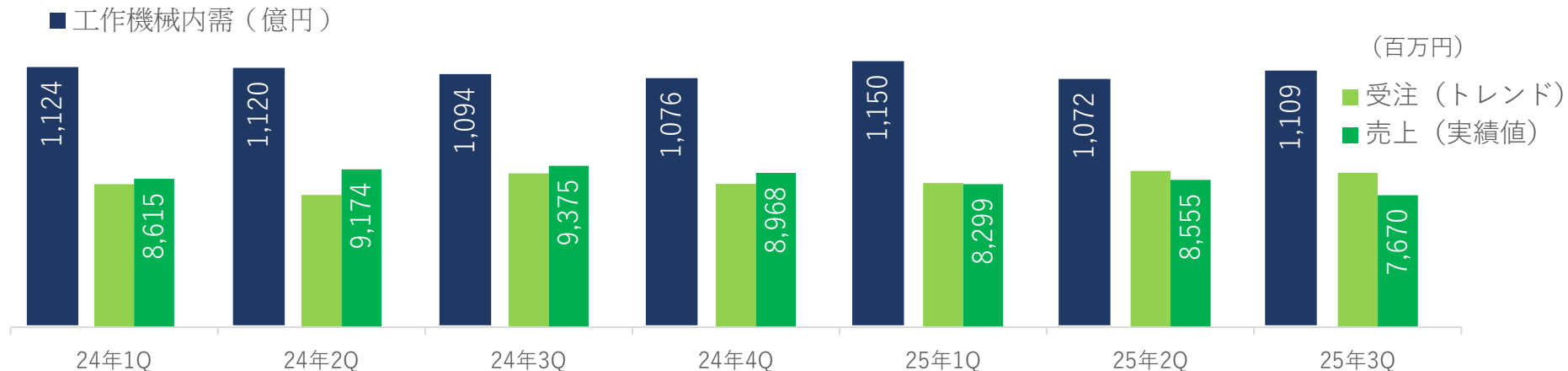
■セグメント利益（前年同期比▲8.3%）

■セグメント売上高四半期推移



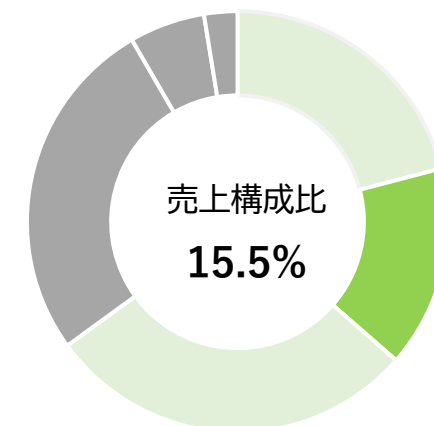
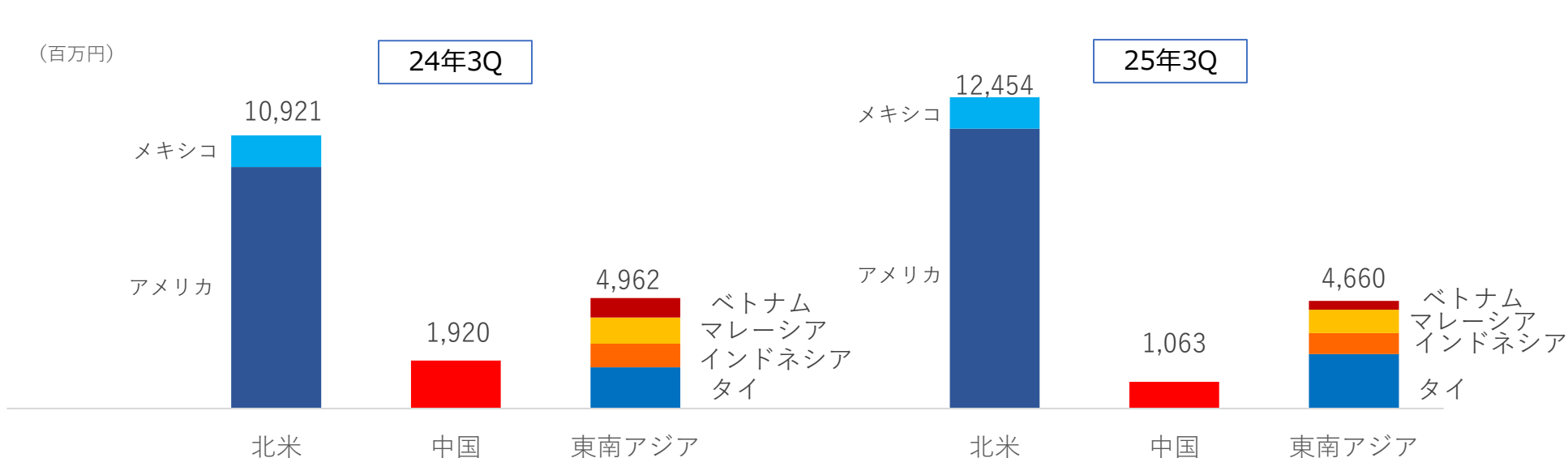


工作機械内需受注（日工会） / 当分野受注高・売上高推移



● 前年同期比増減要因：売上高▲9.7%

- 国内機械直需：売上高▲14%、受注高増加
自動車はメーカー毎に明暗分かれる中、一部メーカーグループで設備更新需要みられる
非自動車は農機などの分野で設備投資意欲がみられる
- 国内機械卸売：売上高▲3%、受注高増加
補助金採択案件受注⇒機械単体から周辺機器を含むシステム受注が主流化

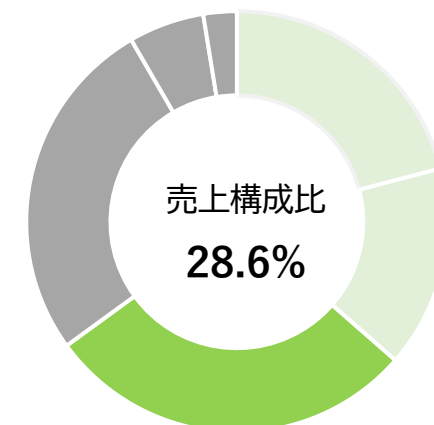
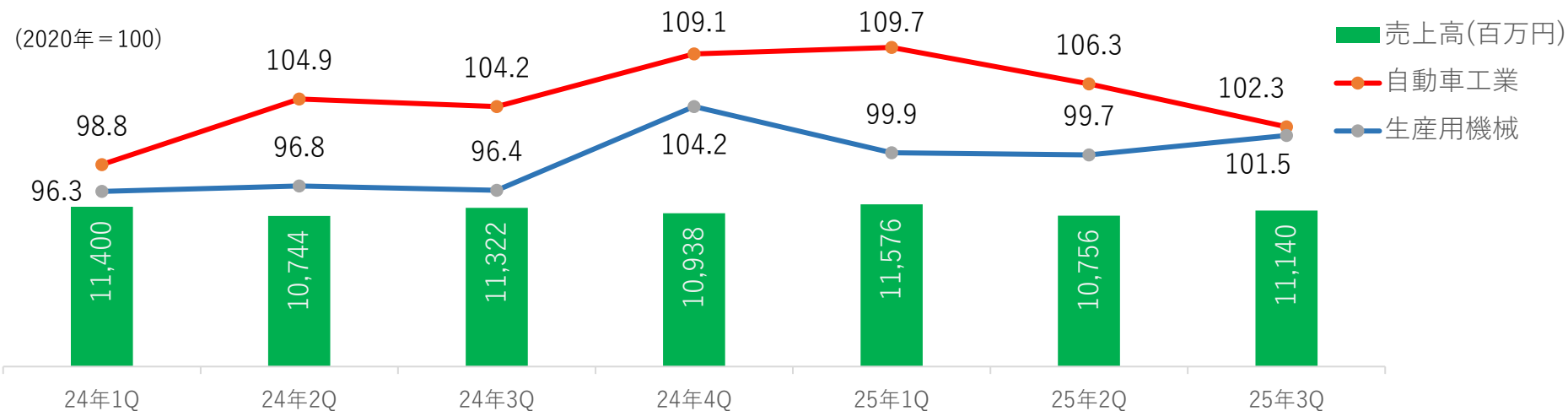


● 前年同期比増減要因：売上高18,179百万円（+2.1%）

- 北米：売上高+14.3%、受注高増加
現地企業向け工作機械中心に回復傾向、日系企業向け自動車関連中心に受注は好調
エンジニアリングは下期に入り引き合い減少し受注がスローダウン
- 中国：売上高▲44.6%、受注高減少
日系自動車不振がさらに深刻化する中、新たな設備の大口受注は明るい兆し
- 東南アジア：売上高▲6.1%
(タイ) 大口案件納入開始により増収、(インドネシア) 大口案件受注するも売上計上減で減収、
(マレーシア) 主力自動車メーカーでの新規設備の先送りが続き受注が低調



鉋工業生産指数（自動車・生産機械） / 当分野売上高推移



● 前年同期比増減要因：売上高+0.02%

- 工具直需：売上高▲3%
主要自動車メーカー生産は回復、設備の新設、更新は厳しい状況下、機械販売や加工事業などに注力
- 工具卸売：売上高+0.8%
自動車、半導体など主要な産業で設備投資、生産共低調な状況
機械加工分野（工作機械周辺機器）、組込機器分野（機械設備生産向け）は厳しい状況
設備分野（環境、省エネ、生産性向上関連商材）への注力により底上げ



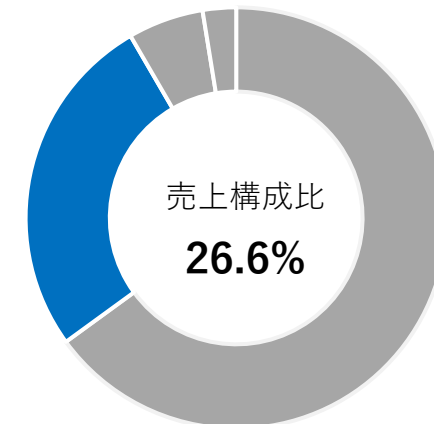
建設資材セグメント実績（累計）

● 分野別前年同期比増減

- 鉄構資材：▲10.0%（2Q比0.6ポイント改善）
- 配管資材：▲0.6%（2Q比5.2ポイント悪化）
- 住宅設備：+9.7%（2Q比0.9ポイント悪化）

● 主な事業内容

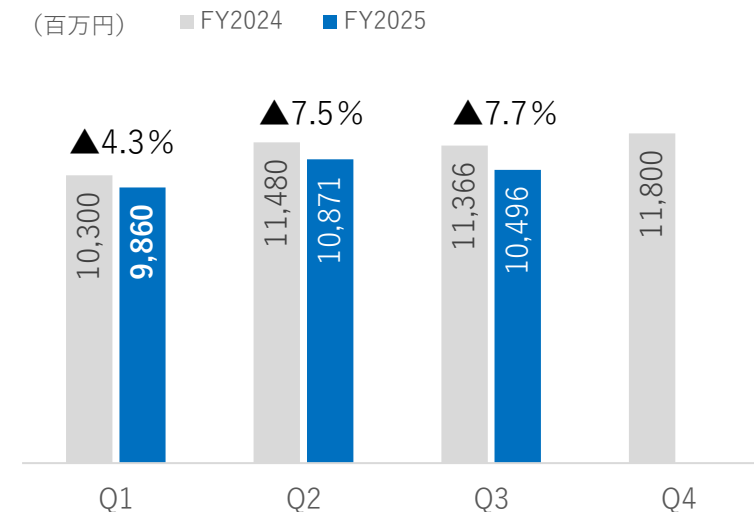
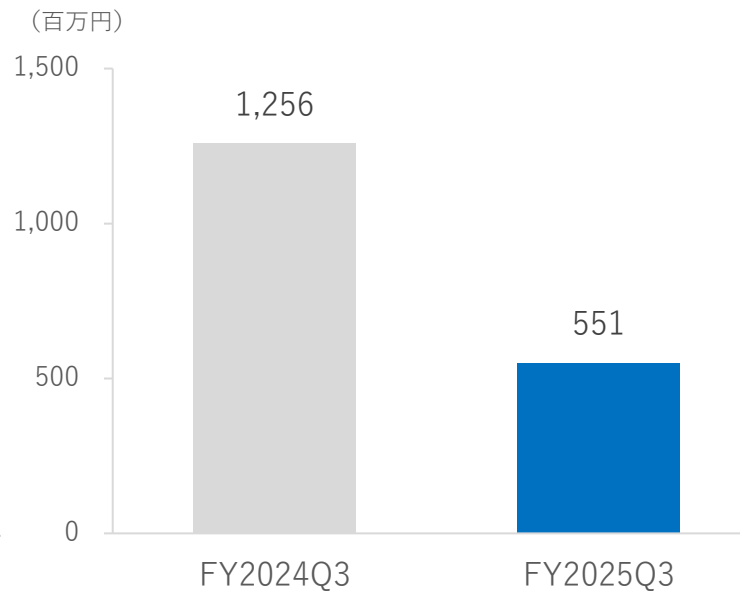
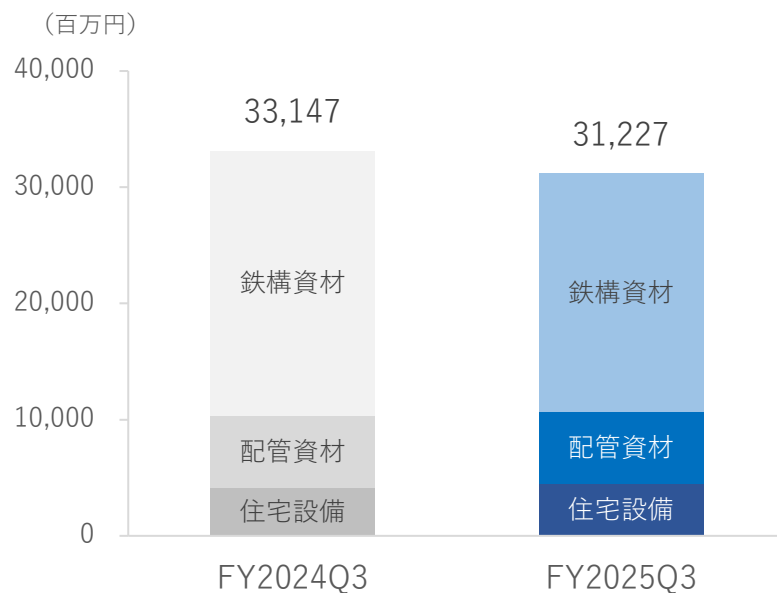
鉄骨建築に用いられる構造部材やボルト類などの「鉄構資材販売」、配管の継手やパイプなどの「配管資材販売」と、キッチンやバス、トイレなどの「住宅設備販売」を国内中心に展開する



■セグメント売上高（前年同期比▲5.8%）

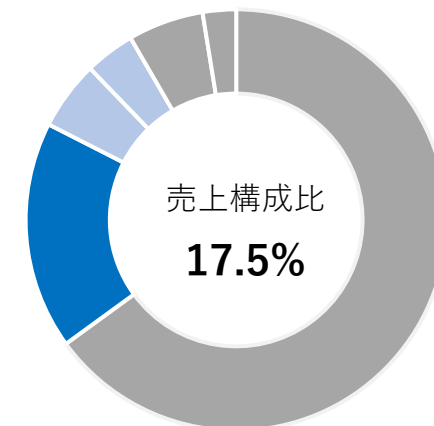
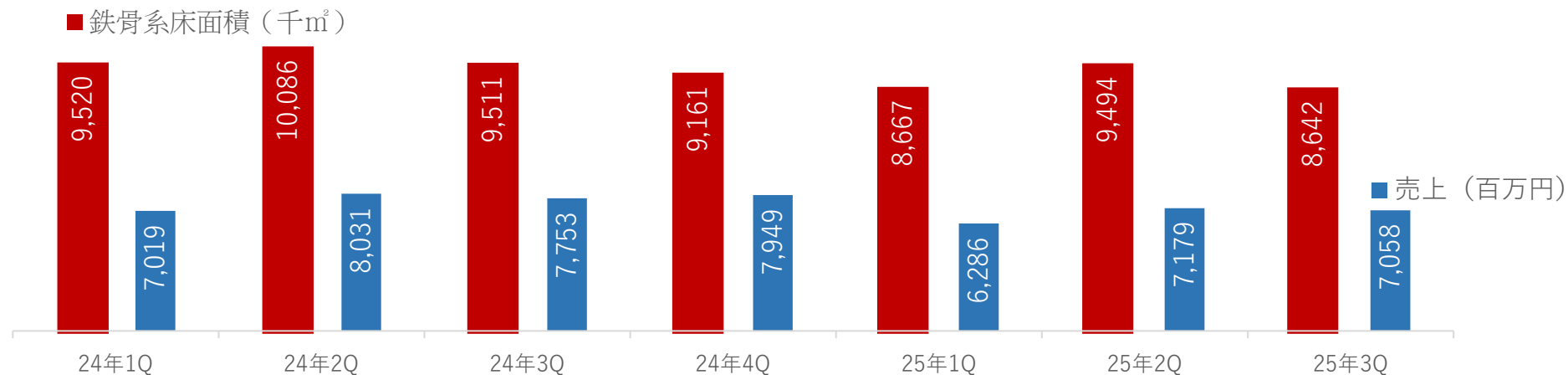
■セグメント利益（前年同期比▲56.1%）

■セグメント売上高四半期推移





建築着工床面積（S+SRC造） / 当分野売上高推移



● 前年同期比増減要因：売上高▲10.0%

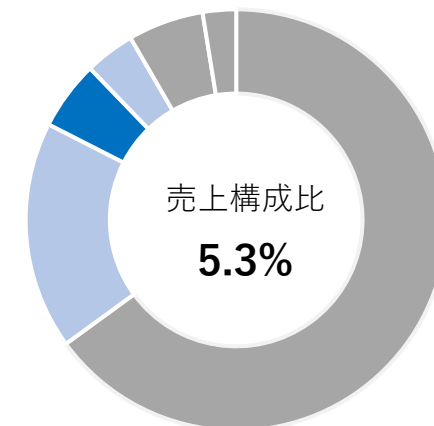
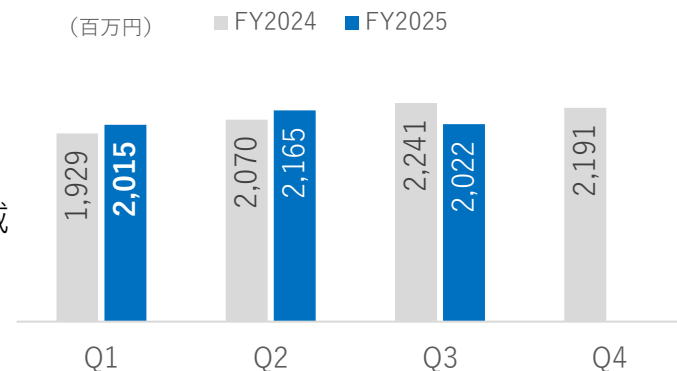
- 現場での人手不足、働き方改革の影響による施工件数の減少傾向が続く状況下、ゼネコン選別受注による中小型案件数の減少傾向は継続、大型案件延期等がみられるようになる
- 案件数減少により価格競争が激化傾向
- 溶接ロボット、レーザー加工機等大型機械、CADシステム等省人省力化商材に注力



配管資材分野

● 前年同期比増減要因：売上高▲0.6%

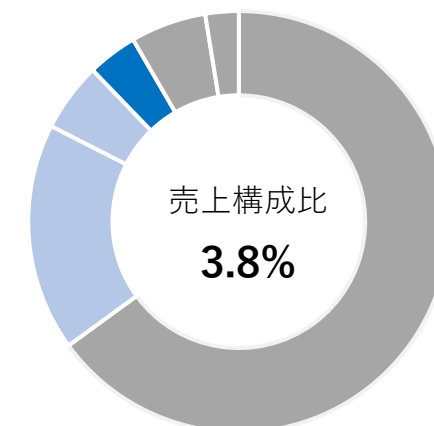
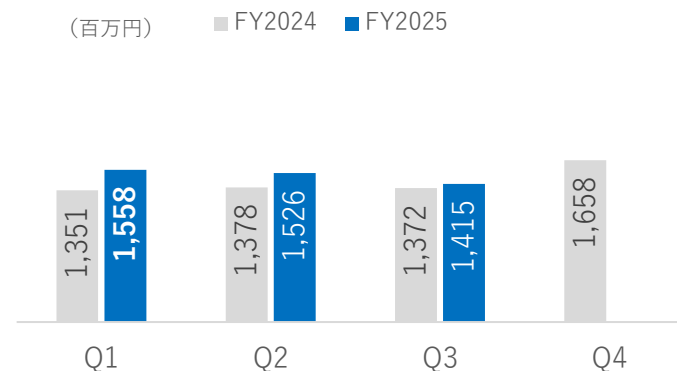
- 東日本：プラント配管案件中心に受注確保
- 西日本：EV、半導体関連等の大型案件が延期・中止
- 配管加工機、レーザー切断機、レーザー溶接機等大型機械販売に注力



住宅設備分野

● 前年同期比増減要因：売上高+9.7%

- 新築需要は減少が続き、リフォームも芳しくない状況
- 主力メーカー商品の販売促進により増収を図る
- 卸売分野で収益ボリュームを確保し、施工店への直売、B2C施策等で積上げ図る



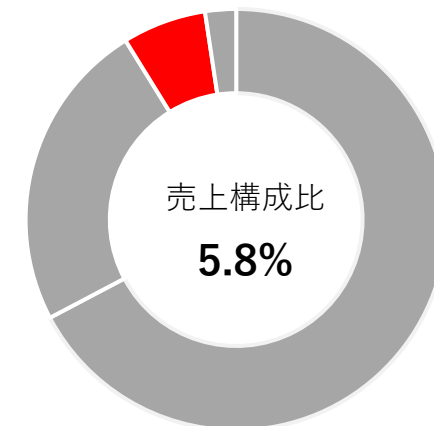


● 前年同期比増減要因

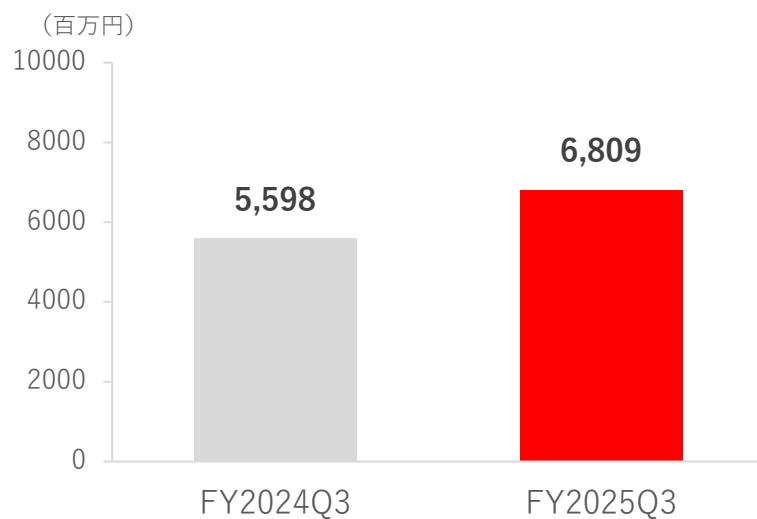
- 建設機械統計：クローラークレーン出荷台数
1-3月+10.6%、4-6月▲15.3%
- 前年下期からの堅調受注がクローラークレーン、基礎機械の売上高に寄与
- 中古機械への販売注力

● 主な事業内容

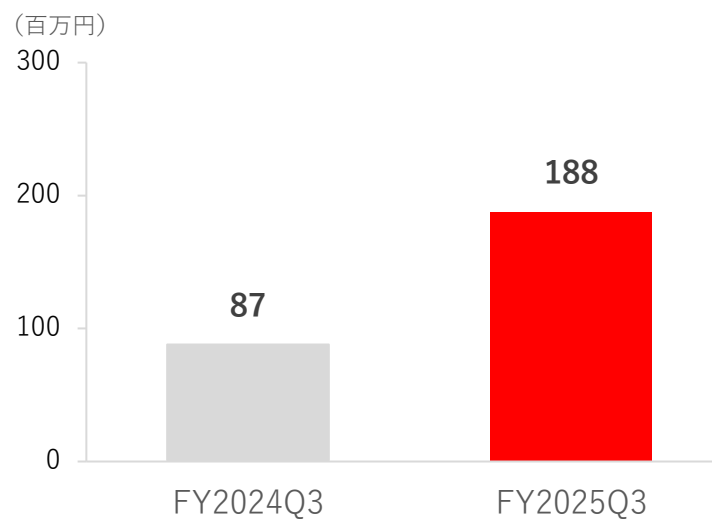
クレーンやショベル、基礎用機械など「建設機械販売とレンタル」を土木建設業や看板設置業など国内中心に展開し、中古機械も取り扱う



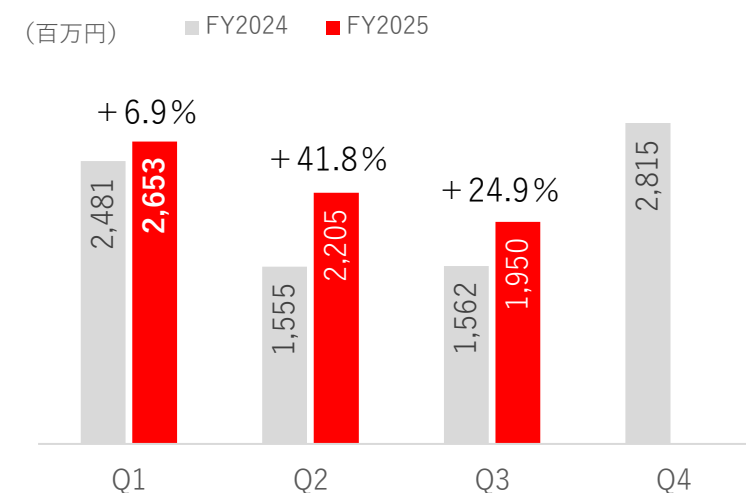
■セグメント売上高（前年同期比+21.6%）



■セグメント利益（前年同期比+115.0%）



■セグメント売上高四半期推移



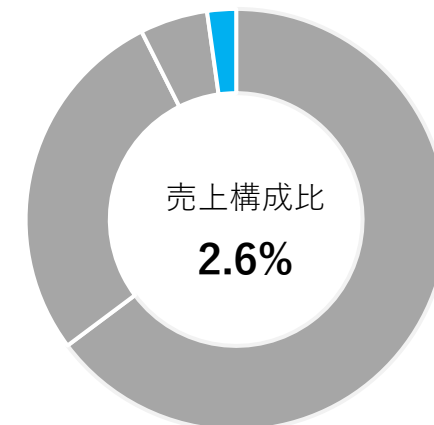


● 前年同期比増減要因

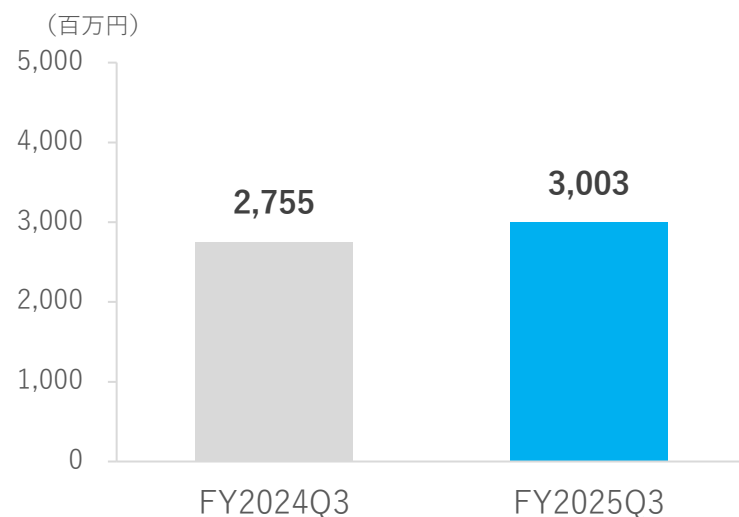
- セキュリティカメラ市場成長継続：エッジAI技術活用
- 卸売：IPカメラ中心に機器販売は底堅く推移
- プロジェクト：大口案件は上期に前倒し計上で一巡、中小型案件をフォローするものの7-9月は減収

● 主な事業内容

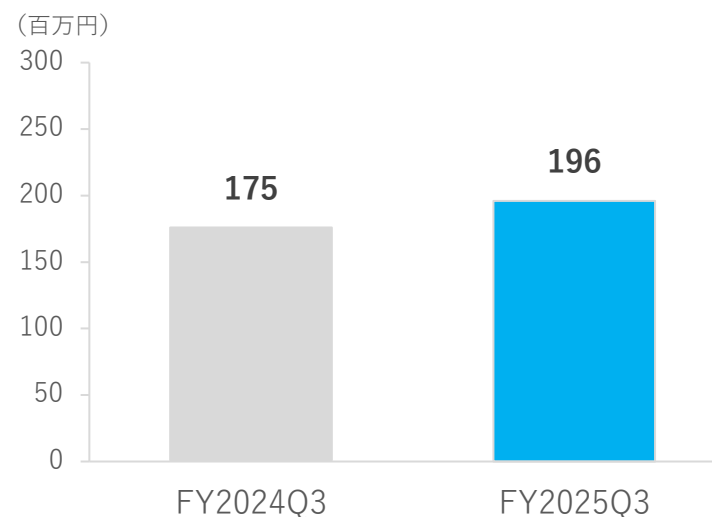
監視カメラや入室管理システム、AGVなどの自動搬送ロボット、クラウドサービスなど、監視機器を中心としたビジネスをビル管理業や警備保障業、公共施設などを対象に国内中心に展開する



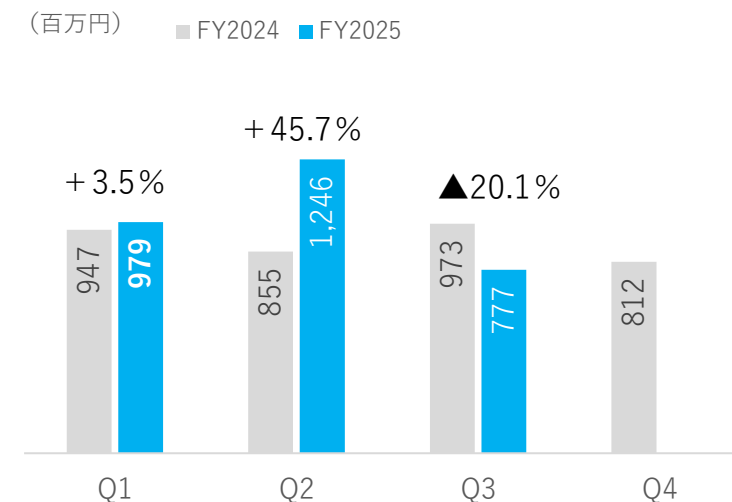
■ セグメント売上高（前年同期比+8.2%）



■ セグメント利益（前年同期比+11.5%）



■ セグメント売上高四半期推移





2025年12月期 通期業績予想



業績予想（前年実績比較）

単位：百万円

	FY2024			FY2025			通期予想対比	
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	FY2025Q3	進捗率
売上高	78,845	82,871	161,716	79,779	82,220	162,000	117,219	72.4%
売上総利益	12,539	13,127	25,666	12,858	12,991	25,850	18,884	73.1%
売上総利益率	15.9%	15.8%	15.9%	16.1%	15.8%	16.0%	16.1%	-
販管費	10,832	10,973	21,806	11,351	10,998	22,350	16,869	75.5%
営業利益	1,706	2,153	3,860	1,507	1,992	3,500	2,015	57.6%
経常利益	2,160	2,499	4,659	1,856	2,243	4,100	2,534	61.8%
親会社株主に帰属する四半期純利益	2,862	1,750	4,613	996	1,503	2,500	1,392	55.7%



業績予想 セグメント別（前年実績比較）

単位：百万円

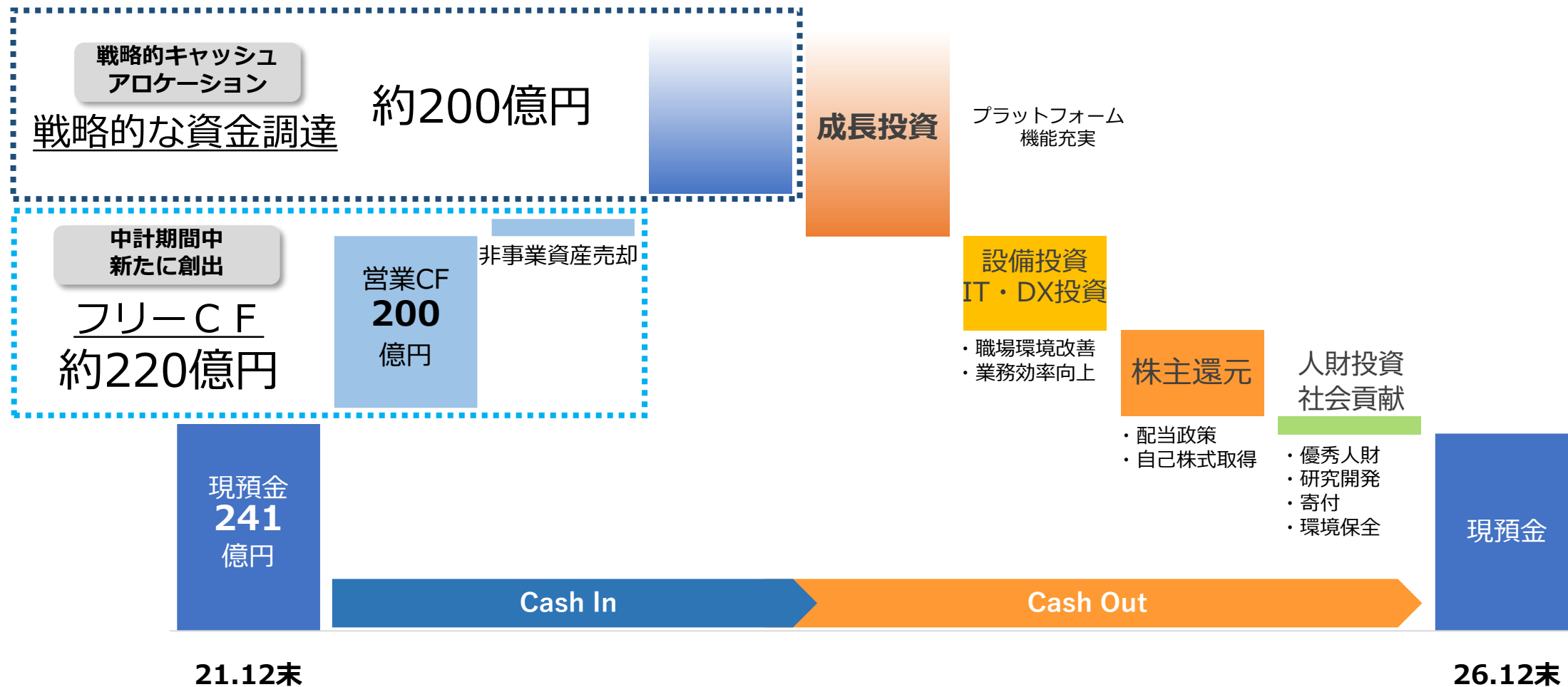
	FY2024			FY2025			通期予想対比	
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想	FY2025Q3	進捗率
売上高	78,845	82,871	161,716	79,779	82,220	162,000	117,219	72.4%
■ 機械・工具セグメント	51,226	53,541	104,767	51,963	54,186	106,150	76,178	71.8%
■ 建設資材セグメント	21,780	23,166	44,947	20,730	22,409	43,140	31,228	72.4%
■ 建設機械セグメント	4,036	4,377	8,413	4,859	4,040	8,900	6,809	76.5%
■ IoTソリューションセグメント	1,802	1,785	3,588	2,226	1,583	3,810	3,003	78.8%
営業利益	1,706	2,153	3,860	1,507	1,992	3,500	2,015	57.6%
■ 機械・工具セグメント	843	1,156	1,999	972	1,207	2,180	1,197	54.9%
■ 建設資材セグメント	745	831	1,576	282	697	980	551	56.3%
■ 建設機械セグメント	77	122	200	140	99	240	188	78.5%
■ IoTソリューションセグメント	124	64	188	186	13	200	196	98.0%
■ 調整	▲83	▲21	▲104	▲75	▲24	▲100	▲118	-



財務資本戦略・利益還元方針



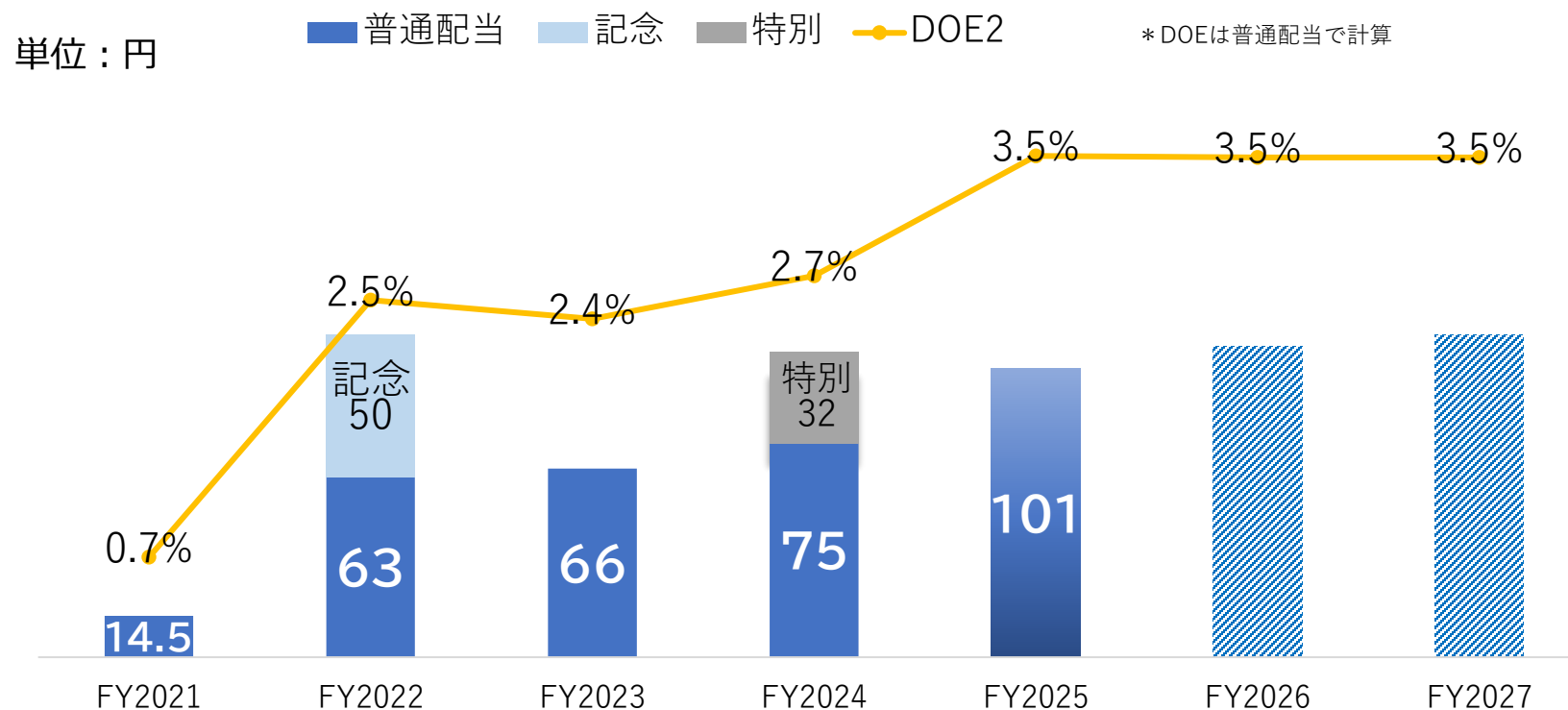
- 中計期間におけるキャッシュインを成長投資、設備投資、IT・DX投資、株主還元、人財投資・社会貢献へ戦略的にキャッシュアウト





- 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）





- より多くの投資家により長い期間支援頂く事を目的に優待内容を変更

〔変更内容〕

- ① 保有株式数による区分追加：200 株以上を新設し 3 区分とする
- ② 優待内容の変更：実用的で汎用性の高い QUO カードとする
- ③ 長期間の保有に対する優遇：3 年以上継続保有で優待内容（金額）が増加

割当基準株式数	保有期間 3 年未満	保有期間 継続 3 年以上
1 0 0 株以上	5 0 0 円分	1, 0 0 0 円分
2 0 0 株以上	1, 0 0 0 円分	3, 0 0 0 円分
5 0 0 株以上	5, 0 0 0 円分	1 0, 0 0 0 円分



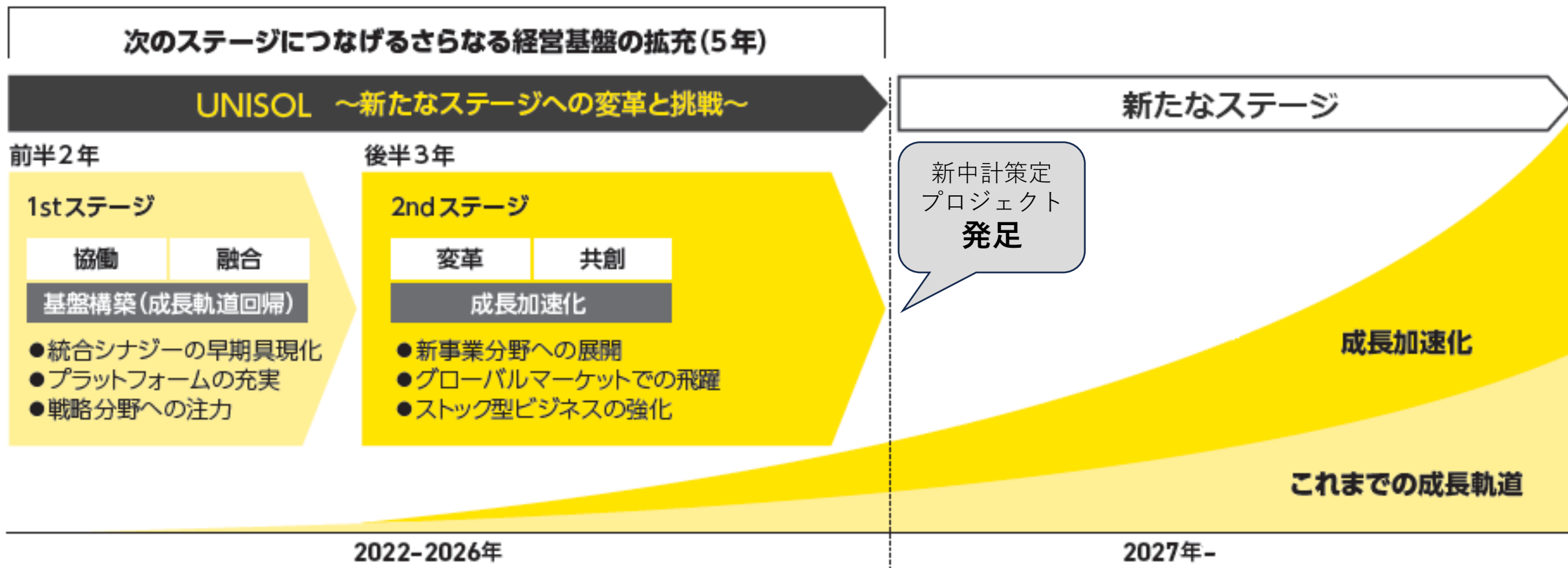


中期経営計画「UNISOL」 (2022-2026)



「10年後のありたい姿」の実現に向けて段階的に取り組みを推進

- 現在進行している中期経営計画「UNISOL」（2022-2026年）では、「さらなる経営基盤の拡充」をテーマとし、基盤構築（成長軌道回帰）、成長加速化を掲げ推進中
- 2027年からの新たなステージに向けて、新中期経営計画の策定プロジェクトを発足させ準備を進めている



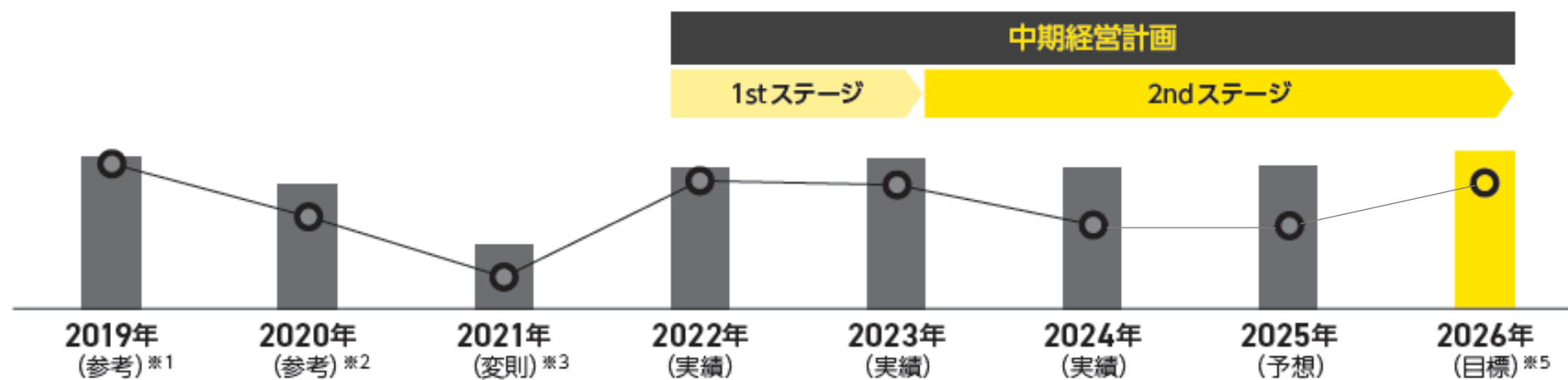


新たなステージに向け成長加速化のための準備期間

- 成長加速化に向け統合シナジー創出に向けた取り組みを進めてきたものの成果は不十分、市況の悪化もあり計画見直しを余儀なくされる
- 最終年度の達成および新たに始まる次期中期経営計画ステージでの成長に向けて事業再編をはじめとする取り組みを展開中

グループ実績

- 売上高(百万円)
- 営業利益(百万円)



売上高	(百万円)	173,817	142,695	74,292	162,416	172,980	161,716	162,000	180,000
営業利益 (営業利益率)	(百万円) (%)	6,674 3.8	4,237 3.0	1,465 2.0	5,895 3.6	5,705 3.3	3,860 2.4	3,500 2.2	5,800 3.2
ROE※4	(%)	8.7	4.3	—	6.6	6.6	6.4	3.5	5.7

※1 2019年は統合前であるため、フルサト工業(株)2020年3月期および(株)マルカ2019年11月期の各種財務データを単純合算して算定した参考値です。

※2 2020年は統合前であるため、フルサト工業(株)2021年3月期および(株)マルカ2020年11月期の各種財務データを単純合算して算定した参考値です。

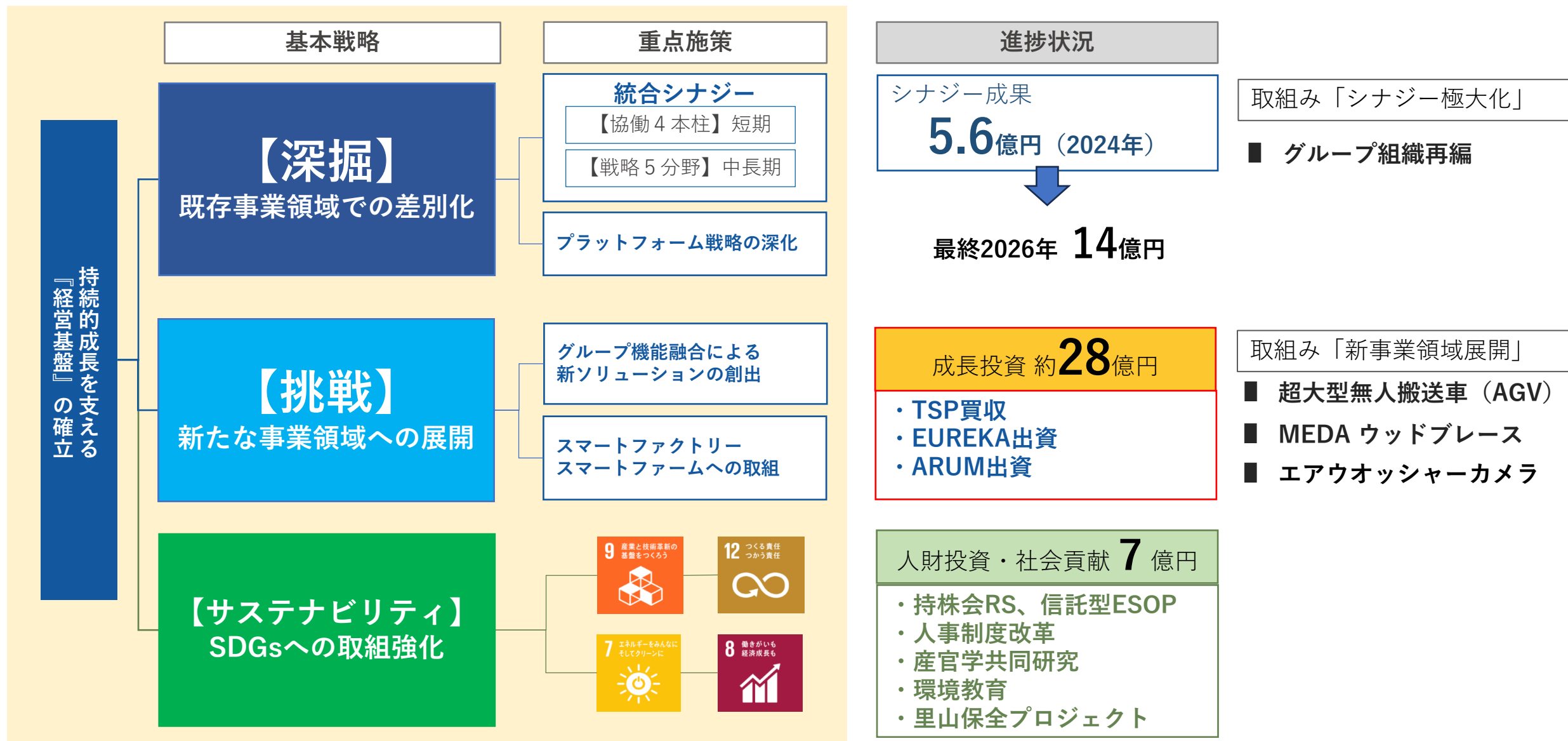
※3 当社は2021年10月に経営統合を実施したことから、2021年12月期の実績は、フルサト工業(株)の2021年4-12月(9カ月)の連結経営成績と(株)マルカの2021年12月(1カ月)の連結経営成績を連結したものです。

※4 ※3の理由により、2021年12月期のROEは実態と乖離した算定結果となるため、非表示としています。

※5 2026年12月期目標については当初開示目標から修正しています。詳しくは、2025年2月14日に開示した「中期経営計画の最終年度数値目標修正に関するお知らせ」をご覧ください。



中期経営計画『UNISOL』重点施策 進捗状況





産業機械

- エンジニアリング事業本部と連携し自動化設備の導入で**業界TOP**を目指す
- 機械・工具事業本部とも連携し**グループ商材の拡販**を目指す
- グローバル事業本部との連携により**優れた海外商材を発掘**。日本代理店として新商流を開拓

機械・工具

- 産業機械・エンジニアリング事業本部との連携により**ソリューション提案力を強化**
- 販売専任担当の配置や戦略的販促活動によって『GIGA』等**オリジナル商品の強化・拡販**を目指す
- 注力取引先の選定、SNS活用など**EC事業への対応強化**により多様化する顧客ニーズを捕捉

グローバル

- 北 米 : 既存事業の強化に加え、戦略的投資により**自動化・省力化・先進技術のコア事業化**を図る
- 東南アジア : **アフターサービスと食品業界**を成長事業・成長分野とし顧客層の拡大を目指す
- 中 国 : 顧客基盤を再構築し、優れた現地商材の発掘により**輸出事業を拡充**

エンジニアリング

- **エンジニアリングを切り口**に自動車業界でのPJ案件獲得、非自動車業界向け新規開拓を図る
- エンジ人材確保・育成等を通じ設備設計・メンテナンス案件**内製対応率の大幅改善**を目指す
- SD社*を含む**グループエンジ機能の連携強化・最適化**によって提案力強化と生産性向上を目指す

食 品

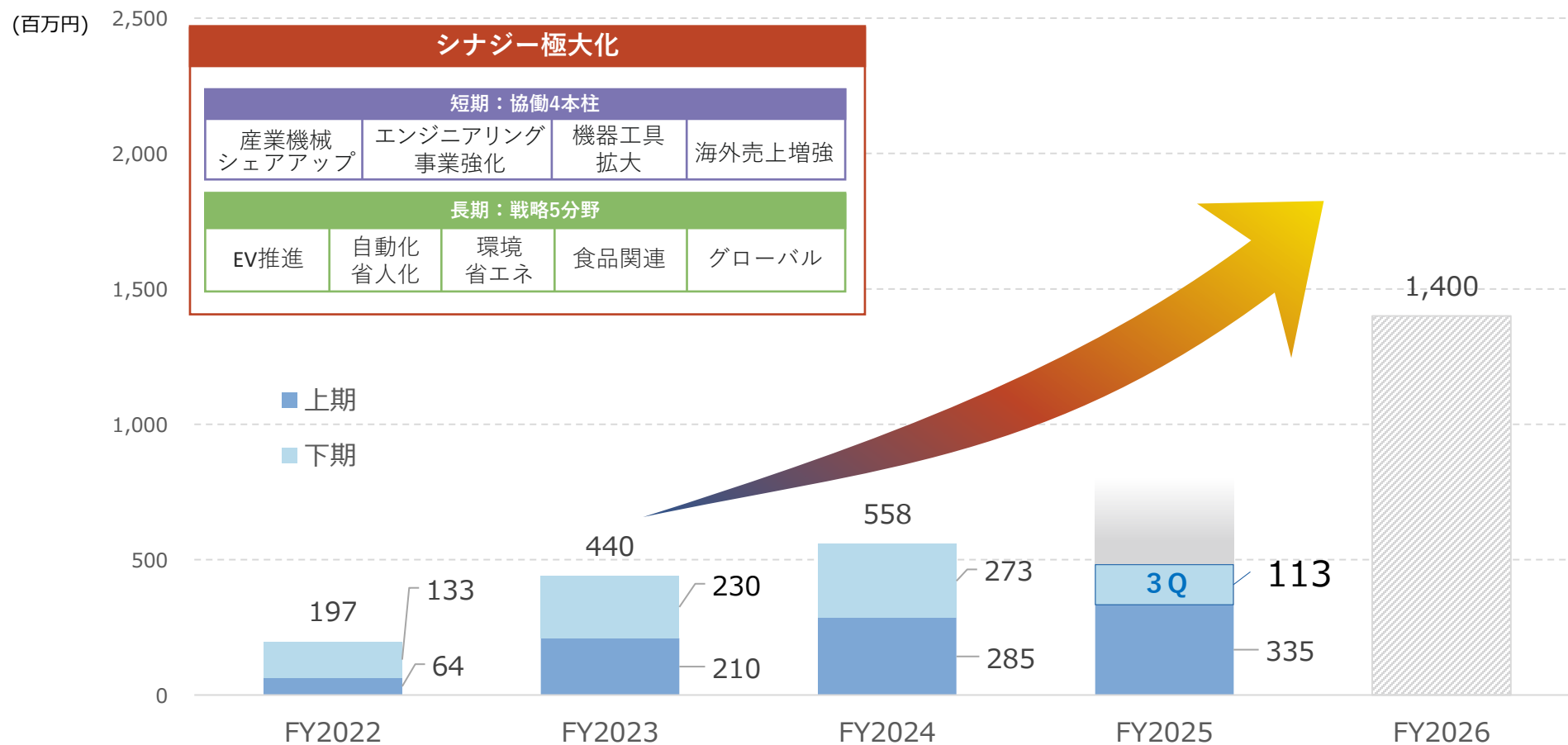
- グループ化するMTFS社を梃に人口増加中の**東南アジア食品工場向け増産・自動化ニーズ**を取り込む
- 戦略商材を扱うメーカーと**グローバルパートナーシップ**を構築。協働深化を通じ拡販体制を確立
- 製パン製菓業界をターゲットに**新たなマーケット創出**も含めたグループ商材の拡販を目指す

*株式会社セキュリティデザイン



2025年12月期 第3四半期 実績：448百万円

- ・産業機械シェアアップ：機器工具の商材拡販を継続：128百万円
- ・自動化、省人化：直販での自動化省力化を推進：81百万円
- ・持続的経費削減：94百万円





IR活動



■ イベント

更新!

・日経・東証IRフェア2025

当社は今年が初出展、来年以降も出展予定

来場者数	■ 会期中	32,160人
	■ アーカイブ期間	5,373人

当社説明会（2日合計19回）への参加者

■ アンケート回答ベース	409人
--------------	------

■ 会社説明会の様子



■ SNS

・IR公式X

日経・東証IRフェアでフォロワー増加
株価情報や当社イベント情報を毎日発信
https://x.com/Unisol_HD_IR



■ 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>

■ 動画コンテンツ

更新!

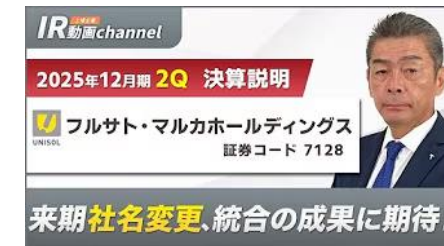
・当社コーポレートサイト

決算説明会動画（半期・通期）

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

・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



■ マスメディア広告

更新!

・ラジオNIKKEI 時報CM

2026年1月より、平日午後9時の時報CM（20秒）にて新社名CM公開予定
「マーケットプレス」直前に放送

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



■ スポンサーレポート

更新!

・Shared Research

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



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。