

|| 企業調査レポート ||

フルサト・マルカホールディングス

7128 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年3月19日(水)

執筆：客員アナリスト

水田雅展

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

目次

■ 要約	01
1. 「モノづくり」市場におけるソリューション力が強み	01
2. 2024年12月期は需要回復遅れで減収減益	01
3. 2025年12月期は需要回復基調で増収、営業・経常増益予想	02
4. 株主還元目標「DOE3.5%以上」を2025年12月期に前倒し達成見込み	02
5. グループシナジーが高まる可能性に注目	02
■ 会社概要	04
1. 会社概要	04
2. 沿革	04
■ 事業概要	06
1. 事業概要、特徴・強み	06
2. セグメント別業績	07
3. リスク要因・収益特性と課題・対策	09
■ 業績動向	09
1. 2024年12月期の連結業績概要	09
2. セグメント別の動向	10
3. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2025年12月期の連結業績予想の概要	13
2. セグメント別の動向	13
■ 成長戦略	15
1. 中期経営計画「UNISOL」	15
2. 株主還元策	17
3. サステナビリティ経営	18
4. 弊社の視点	18

■ 要約

2025年12月期は需要回復基調で営業・経常増益予想

フルサト・マルカホールディングス<7128>はフルサト工業(株)と(株)マルカが2021年10月に経営統合して設立した持株会社である。機械・工具や建設資材の技術商社にとどまらずユニーク・ソリューション・カンパニーを目指している。なお同社は2026年1月1日付(予定)で商号をユニソルホールディングス(株)に変更する。グループ内再編も実施し、2026年1月を目途に子会社のマルカと(株)ジーネットが合併して商号をユニソル(株)とする。

1. 「モノづくり」市場におけるソリューション力が強み

同社はセグメント区分を機械・工具、建設資材、建設機械、IoTソリューションの4区分とし、グループ全体のサービスや商品を統括するブランドを「UNISOL(ユニソル)」(ユニーク(UNIQUE)とソリューション(SOLUTIONS)を組み合わせた造語)としている。機械・工具は「モノづくり」市場において顧客の生産現場の課題を顕在化させて解決策を提案するソリューション力を強みとしている。建設資材は国内の鉄骨建築と工場配管の市場を中心に、鉄構資材・配管資材などの製造・販売を展開している。倉庫・工場などの鉄骨建築の骨組みに使用される自社製造製品の耐震用構造部材フルブレースが高い市場シェアを誇っている。建設機械は建設機械の販売・レンタルを展開し、高所作業車をオペレーター(操縦者)付きでレンタルしていることなどを特徴としている。IoTソリューションは防犯・監視カメラなどのセキュリティ機器販売・システム導入などを展開し、グループとして注力しているスマートファクトリー事業において重要な役割を担っている。

2. 2024年12月期は需要回復遅れで減収減益

2024年12月期の連結業績は、売上高が2023年12月期比6.5%減の161,716百万円、営業利益が同32.3%減の3,860百万円、経常利益が同30.0%減の4,659百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.8%減の4,613百万円だった。主力の機械・工具及び建設資材の需要回復遅れなどによる減収影響に加え、販管費の増加により各利益は減益だった。売上総利益率はプロダクトミックス改善などが寄与して同0.3ポイント上昇、販管費比率は同1.2ポイント上昇した。この結果、営業利益率は同0.9ポイント低下して2.4%となった。なお特別利益には政策保有株売却による投資有価証券売却益2,378百万円を計上、特別損失には減損損失419百万円を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は微減益となった。

要約

3. 2025年12月期は需要回復基調で増収、営業・経常増益予想

2025年12月期の連結業績予想は、売上高が2024年12月期比5.1%増の170,000百万円、営業利益が同16.6%増の4,500百万円、経常利益が同9.4%増の5,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同28.5%減の3,300百万円で、増収、営業・経常増益予想としている。主力の機械・工具の需要が前期後半より回復傾向を強めており、増収効果に加え、販管費増加抑制も寄与する。売上総利益率は横ばいの15.9%、販管費比率は同0.3ポイント低下の計画だ。親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上した投資有価証券売却益を見込まず減益予想としている。なお半期別に見ると、上期は売上高が前年同期比1.5%増の80,000百万円で営業利益が同5.5%増の1,800百万円、下期は売上高が同8.6%増の90,000百万円で営業利益が同25.4%増の2,700百万円としている。機械の受注が回復傾向を強めており、納品までのリードタイムを考慮して下期に売上回復が本格化することを見込んでいる。

4. 株主還元目標「DOE3.5%以上」は2025年12月期に前倒し達成見込み

同社は10年後のありたい姿として「UNIQUE SOLUTIONS」を掲げ、ユニークなアイデアで現場が抱える様々な課題に自ら向き合い、一番に選ばれる「ソリューション・パートナー」を目指すとしている。中期経営計画「UNISOL」（2022年12月期～2026年12月期）の2ndステージ（2024年12月期～2026年12月期）の定量目標値については市場環境悪化の影響で見直したが、グループ内再編を含めてシナジー最大化や新事業分野への展開を積極推進する方針としている。株主還元については普通配当の中長期的な株主還元目標を「DOE（株主資本配当率）3.5%以上」として、継続的に増配を行うことを基本方針としている。そして2025年12月期に目標の「DOE3.5%以上」を前倒し達成する見込みだ。

5. グループシナジーが高まる可能性に注目

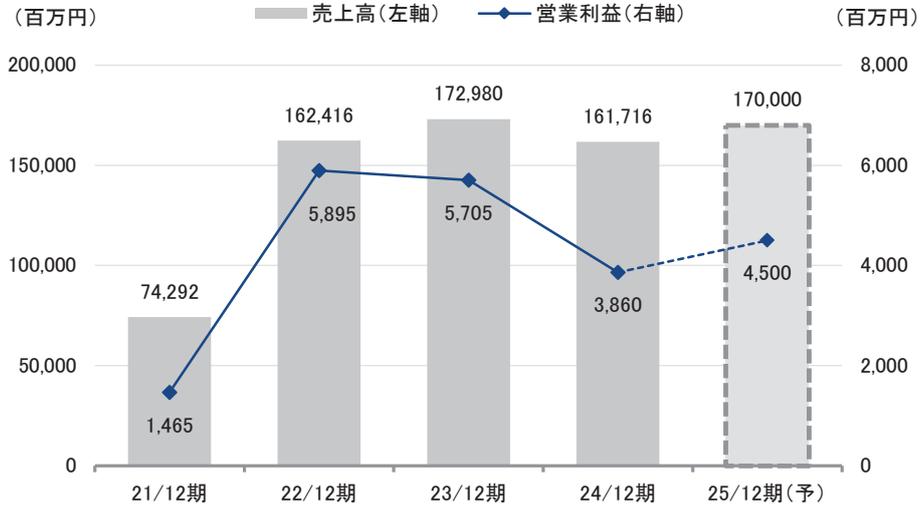
同社の2024年12月期の連結業績は市場環境悪化の影響で大幅減益となったが、期後半には機械の受注が回復傾向となっており、2025年12月期は成長基調への回帰が期待できると弊社では考えている。そして同社の強みは「モノづくり」市場において顧客の生産現場の課題を顕在化させて解決策を提案するソリューション力であり、中期経営計画「UNISOL」2ndステージの定量目標値を下方修正したものの、取り組み中のグループ内再編などによってグループシナジーが加速度的に高まる可能性があり、これに伴って利益率の向上や株主還元一段の充実も期待できると弊社では注目している。

Key Points

- ・ 機械・工具や建設資材の技術商社にとどまらずユニーク・ソリューション・カンパニーを目指す
- ・ 2024年12月期は需要回復遅れで減収減益、ただし期後半に回復傾向
- ・ 2025年12月期は需要回復基調で増収、営業・経常増益予想
- ・ 株主還元目標「DOE3.5%以上」は2025年12月期に前倒し達成見込み
- ・ グループシナジーが高まる可能性に注目

要約

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

2026年1月1日付(予定)で 商号をユニソルホールディングスに変更予定

1. 会社概要

同社はフルサト工業とマルカが2021年10月に経営統合(共同株式移転の方法)によって設立した持株会社である。グループ理念として、スローガン(社会への宣言)に「『その手があったか』を、次々と。」、ミッション(果たすべき使命)に「感動提案で今を拓き、変化の先まで伴走する。」、ビジョン(実現したい未来)に「『叶えたい』が、あふれる社会へ。」、3つのバリューズ(大切にしている価値観)に「共創精神」「成長意欲」「自分事化」を掲げている。これらを実現するために、機械・工具や建設資材を主力とする技術商社にとどまらず、グループのシナジーを高め、他にはない独自の解決策を生み出すユニーク・ソリューション・カンパニーを目指している。

2024年12月期末時点で大阪市中央区に本社を置き、グループは同社、連結子会社21社、非連結子会社7社及び持分法非適用関連会社2社の合計31社で構成されている。主要連結子会社はフルサト工業、マルカ、ジーネットのほか、岐阜商事(株)、(株)セキュリティデザイン、ソノルカエンジニアリング(株)、(株)管製作所、北九金物工具(株)、アルプラス(株)、ティーエスプレシジョン(株)などである。海外は北米、中国、東南アジアを中心に28拠点を展開している。2024年12月期末時点の資産合計は120,821百万円、純資産は73,373百万円、株主資本は69,937百万円、自己資本比率は59.9%、発行済株式数は25,143,642株(自己株式数1,101,368株を含む)である。

なお2025年1月に同社、フルサト工業、ジーネット、マルカの管理本部の事業を承継したUNISOLビジネスパートナーズ(株)を設立した。また同社は2026年1月1日付(予定)で商号をユニソルホールディングスに変更する。グループ内再編も実施し、2026年1月を目途にマルカとジーネットが合併して商号をユニソルとする。

2. 沿革

2021年10月にフルサト工業とマルカが共同株式移転の方法によって持株会社フルサト・マルカホールディングスを設立し、東京証券取引所(以下、東証)市場第一部へ新規上場した。その後、2022年4月に東証の市場区分見直しによりプライム市場へ移行した。

フルサト・マルカホールディングス

7128 東証プライム市場

2025年3月19日(水)

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

会社概要

沿革

<参考>フルサト工業の沿革

年月	項目
1959年 5月	大阪市福島区に(株)古里鉄工所を設立
1973年 2月	フルサト工業(株)に商号変更
1986年10月	大阪証券取引所(以下、大証)市場第二部へ株式上場
2000年 8月	(株)ジーネットを子会社化
2004年11月	東京証券取引所(以下、東証)市場第二部へ株式上場
2006年 3月	東証及び大証の各市場第一部に指定
2007年10月	岐阜商事(株)を子会社化
2016年10月	(株)セキュリティデザインを子会社化
2021年 5月	フルサト工業(株)と(株)マルカが経営統合契約を締結
2021年 9月	株式上場を廃止

<参考>マルカの沿革

年月	項目
1946年12月	大阪市東区に(株)丸嘉商會を設立
1970年 2月	マルカキカイ(株)に商号変更
1974年 2月	ソノルカエンジニアリング(株)を設立
1998年 9月	大証市場第二部へ株式上場
2005年10月	東証市場第二部へ株式上場
2006年11月	東証の市場第一部に指定
2016年 4月	(株)管製作所を子会社化
2017年12月	北九金物工具(株)を子会社化
2019年 4月	(株)マルカに商号変更
2019年 7月	(株)ミヤザワ(2023年4月に商号をアルプラス(株)へ変更)を子会社化
2021年 5月	フルサト工業(株)と(株)マルカが経営統合契約を締結
2021年 9月	株式上場を廃止

フルサト・マルカホールディングスの沿革

年月	項目
2021年10月	フルサト工業(株)と(株)マルカが共同株式移転の方法によって持株会社フルサト・マルカホールディングス(株)を設立 フルサト・マルカホールディングスが東証市場第一部へ新規上場
2022年 4月	東証の市場区分見直しによりプライム市場へ移行
2023年 4月	マルカと(株)マツハシ冷熱が合併会社エムタス・レフ(株)(非連結子会社)を設立
2023年 8月	マルカがティーエス プレシジョン(株)を子会社化
2024年 5月	ジーネットがアルム(株)に出資
2024年12月	マルカがシンガポールの EUREKA ROBOTICS PTE.LTD. に出資
2025年 1月	同社、フルサト工業、ジーネット、マルカの管理本部に関する事業を承継した UNISOL ビジネスパートナーズ(株)を設立

出所：会社資料よりフィスコ作成

■ 事業概要

機械・工具と建設資材が主力、 「モノづくり」市場におけるソリューション力が特徴・強み

1. 事業概要、特徴・強み

同社はセグメント区分を機械・工具、建設資材、建設機械、IoTソリューションの4区分としている。他にはない独自の解決策を生み出すユニーク・ソリューション・カンパニーを目指し、グループ全体のサービスや商品を統括するブランドを「UNISOL (ユニソル)」(ユニーク (UNIQUE) とソリューション (SOLUTIONS) を組み合わせた造語) としている。また全社ベースで仕入先 4,500 社、顧客数 16,000 社の営業基盤を誇っている。

機械・工具は、ジーネット、岐阜商事、マルカ、管製作所、アルプラス、ティーエスプレジジョン、エムタス・レフ (非連結子会社)、ソノルカエンジニアリング、北九金物工具、海外子会社 (北米、中国、東南アジア) が、工作機械、FA 機器、産業機械、射出成形機、ロボット、洗浄機械、食品機械、物流機械、フォーミングマシン、CO₂ 冷凍機、機械工具、空気圧機器、切削工具などの販売 (一部の製品・部品は自社製造) 及びエンジニアリングを展開している。海外売上高比率は約 2 割となっている。

単なる機械・工具の仕入・卸売ではなく、大手自動車・自動車部品メーカーなど国内外の「モノづくり」市場において産業機械・工具類などを幅広く提供し、それらを組み合わせて顧客の生産ラインの省力化・省エネ化・効率化を実現する提案・設計・構築力、特に顧客の生産現場の課題を顕在化させて解決策を提案するソリューション力などを強みとしている。さらに AI・センシング・クラウドなど、先端テクノロジーを駆使したスマートファクトリーにも対応して「モノづくり」現場を幅広くサポートしている。なお 2023 年 3 月にはスマートファクトリー分野の強化に向けてジーネットがアルム (株) と、アルムの「ARUMCODE」シリーズなどの利用を可能とするクラウド型サブスクリプション事業の日本国内における独占販売総代理店契約を含む業務提携契約を締結した。また 2024 年 5 月にはジーネットがアルムに出資した。

さらに、2024 年 12 月にはマルカがシンガポールの EUREKA ROBOTICS PTE.LTD. (以下、EUREKA) に出資した。EUREKA は AI を活用した次世代ロボット制御技術 (最先端のロボットコントローラー、専用 3D カメラ) を開発・販売するスタートアップである。EUREKA の優れた AI 技術を活用して製造業や物流業の技術革新を推進しつつ、日本と米国を中心としたグローバル市場で強固な販売協力体制を構築する。

フルサト・マルカホールディングス

7128 東証プライム市場

2025年3月19日(水)

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

事業概要

建設資材はフルサト工業とジーネットが、国内の鉄骨建築と工場配管の市場を中心に、建設事業者（ゼネコン）向け鉄構資材・配管資材・住宅設備機器などの製造・販売を展開している。特に、倉庫・工場などの鉄骨建築の骨組みに使用される自社製造製品のフルブレースなどが高い市場シェアを誇っている。なお売上高構成比は非住宅関連が約9割、住宅関連が約1割となっている。

建設機械はマルカとジャパンレンタル（株）が、クローラクレーンや基礎建機、高所作業車などの建設機械の販売・レンタルを展開している。また、機械単体だけでなく、保険とアフターサービスを含めたトータルサポートの提供や、高所作業車をオペレーター（操縦者）付きでレンタルしていることなどを特徴としている。

IoTソリューションはセキュリティデザインが、オフィス・工場・倉庫などのニーズに合わせて防犯・監視カメラ、入退室管理、生体認証などセキュリティ機器販売・システム導入などを展開している。従来は機器販売が中心だったが、トータルソリューションを推進するとともに、モニタリングやセンシングなどIoT分野へ領域を広げ、グループとして注力しているスマートファクトリー事業において重要な役割を担っている。またセキュリティデザインは2023年9月に、AI解析によるスマート畜産システムとして牛の分娩予兆検知システム「UNI-MOW（ユニモウ）」の販売を開始した。これは、京都大学大学院農学研究科と共同研究を進め、ファーマーズサポート（株）の協力を得て開発したものである。

2. セグメント別業績

セグメント別業績は、売上高構成比で見ると機械・工具が6割～7割、建設資材が3割弱、営業利益構成比で見ると機械・工具が5割前後、建設資材が4割前後を占め、機械・工具と建設資材が主力となっている。また営業利益率で見ると、2024年12月期は機械・工具が減収影響で低下、建設資材が競合影響で低下した。建設機械の営業利益率は2024年12月に中古車の販売増加効果などで上昇した。IoTソリューションの営業利益は、2022年12月期にサーマルカメラのコロナ禍関連特需が剥落して赤字となったが、2023年12月期には反動影響の一巡やコスト管理強化によって黒字転換し、2024年12月期には大型案件も寄与して営業利益率が一段と上昇した。

事業概要

セグメント別業績推移

売上高（外部顧客への売上高）	（単位：百万円）		
	22/12期	23/12期	24/12期
機械・工具	107,077	117,128	104,767
建設資材	43,787	45,241	44,947
建設機械	8,839	7,605	8,413
IoTソリューション	2,711	3,004	3,588
連結売上高	162,416	172,980	161,716

売上高構成比	（単位：％）		
	22/12期	23/12期	24/12期
機械・工具	65.9	67.7	64.8
建設資材	27.0	26.2	27.8
建設機械	5.4	4.4	5.2
IoTソリューション	1.7	1.7	2.2
連結売上高	100.0	100.0	100.0

営業利益	（単位：百万円）		
	22/12期	23/12期	24/12期
機械・工具	3,235	3,758	2,019
建設資材	2,606	1,987	1,576
建設機械	142	81	200
IoTソリューション	-57	38	188
合計	5,928	5,865	3,985
調整額	-32	-160	-124
連結営業利益	5,895	5,705	3,860

営業利益構成比（調整前）	（単位：％）		
	22/12期	23/12期	24/12期
機械・工具	54.6	64.1	50.7
建設資材	44.0	33.9	39.5
建設機械	2.4	1.4	5.0
IoTソリューション	-1.0	0.6	4.7
合計	100.0	100.0	100.0

営業利益率	（単位：％）		
	22/12期	23/12期	24/12期
機械・工具	3.0	3.2	1.9
建設資材	6.0	4.4	3.5
建設機械	1.6	1.1	2.4
IoTソリューション	-2.1	1.3	5.2
調整前営業利益率	3.6	3.4	2.5
調整額	-	-	-
連結営業利益率	3.6	3.3	2.4

注：各セグメントの営業利益率は「調整前営業利益÷外部顧客への売上高」で算出
 出所：決算短信よりフィスコ作成

独自のソリューションで差別化

3. リスク要因・収益特性と課題・対策

一般的なリスク要因としては、景気要因による需要変動、競合激化による売上減少や採算性悪化、為替変動、原材料などコスト上昇に対する価格転嫁遅れ、製品開発・技術革新への対応遅れなどが挙げられる。同社の主力事業である機械・工具は製造業を中心とする設備投資、建設資材は建設投資の影響を受けるため、景気要因によって需要が変動する可能性がある。このため同社は業績変動リスクの分散を目的として、ビジネスモデルや景気感応度の異なる複数の事業に分散して展開するビジネスポートフォリオ経営を推進している。競合については類似企業が多いものの、同社は独自の提案・ソリューション力を強みとして差別化を図っている。

業績動向

2024年12月期は需要回復遅れで減収減益、ただし期後半に回復傾向

1. 2024年12月期の連結業績概要

2024年12月期の連結業績は、売上高が2023年12月期比6.5%減の161,716百万円、営業利益が同32.3%減の3,860百万円、経常利益が同30.0%減の4,659百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同1.8%減の4,613百万円だった。主力の機械・工具及び建設資材の需要回復遅れなどによる減収影響に加え、販管費の増加により各利益は減益だった。売上総利益は同4.9%減少したが、売上総利益率は同0.3ポイント上昇して15.9%となった。機械・工具や建設機械のプロダクトミックス改善などが寄与した。販管費は同2.4%増加し、販管費比率は同1.2ポイント上昇して13.5%となった。この結果、営業利益率は同0.9ポイント低下して2.4%となった。

営業利益1,844百万円減少の増減要因分析は、売上減少に伴う粗利減少が1,757百万円減益要因、粗利率向上が429百万円増益要因、営業費増加が235百万円減益要因（荷造運賃増加が53百万円減益要因、広告宣伝費増加が89百万円減益要因、貸倒引当金繰入額増加が46百万円減益要因など）、人件費増加が90百万円減益要因（役員報酬等減少が98百万円増益要因、給料手当賞与増加が242百万円減益要因など）、一般管理費増加が190百万円減益要因（減価償却費増加が150百万円減益要因、賃借料減少が84百万円増益要因、支払手数料増加が81百万円減益要因）だった。特別利益には政策保有株売却による投資有価証券売却益2,378百万円を計上、特別損失には減損損失419百万円を計上し、親会社株主に帰属する当期純利益は微減益となった。なお前予想（2024年7月26日付の修正値、売上高163,200百万円、営業利益3,800百万円、経常利益4,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4,550百万円）との比較では、おおむね計画水準で着地した。

業績動向

24/12 期連結業績の概要

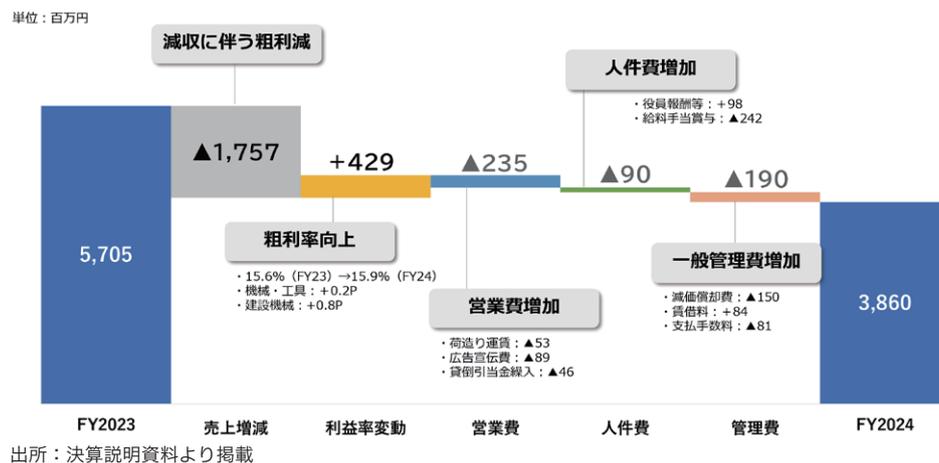
(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比		前回予想	前回予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率	金額	増減額	増減率
売上高	172,980	100.0%	161,716	100.0%	-11,263	-6.5%	163,200	-1,484	-0.9%
売上総利益	26,994	15.6%	25,666	15.9%	-1,328	-4.9%	-	-	-
販管費	21,289	12.3%	21,806	13.5%	517	2.4%	-	-	-
営業利益	5,705	3.3%	3,860	2.4%	-1,844	-32.3%	3,800	60	1.6%
経常利益	6,652	3.8%	4,659	2.9%	-1,992	-30.0%	4,600	59	1.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,698	2.7%	4,613	2.9%	-85	-1.8%	4,550	63	1.4%

注：前回予想は 2024 年 7 月 26 日付の修正値

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

営業利益分析（要因別）



機械・工具と建設資材が低調、建設機械と IoT ソリューションは好調

2. セグメント別の動向

機械・工具は売上高が 2023 年 12 月期比 10.6% 減の 104,767 百万円、営業利益（全社費用等調整前）が同 46.3% 減の 2,019 百万円だった。全体として需要回復の遅れで大幅減収減益だった。国内の機械売上は同 11.5% 減収だった。通期ベースでは 2 ケタ減収だが、期後半にかけて自動車産業を中心に設備投資が若干増加傾向となり、受注も工作機械を中心に増加傾向となった。海外の機械売上は同 23.9% 減収だった。主要エリアである北米（同 25.6% 減収）は高金利や大統領選挙に伴う買い控えが継続したが、引き合いは徐々に増加傾向となった。中国（同 53.5% 減収）は経済低迷の影響で日系自動車メーカーの設備投資減少が継続した。東南アジア（同 0.3% 増収）はインドネシアやマレーシアが減収だが、タイの複数の投資案件が寄与した。なお全社売上高に占める海外売上高比率は同 3.4 ポイント低下して 14.9% となった。国内の工具売上は同 0.2% 減収だった。自動車産業を含む金属加工業界での消耗品が伸び悩んだ。

業績動向

建設資材は売上高が同 0.7% 減の 44,947 百万円、営業利益が同 20.6% 減の 1,576 百万円で減収減益だった。鉄構資材（同 0.6% 減収）は資材価格上昇、人手不足、建設業働き方改革（4 週 8 閉所）などの影響で鉄骨建築需要が減少した。配管資材（同 6.1% 減収）は大口案件の受注があったものの、全体としては価格競争の影響を受けた。住宅設備（同 8.6% 増収）は価格改定効果などで増収だった。

建設機械は売上高が同 10.6% 増の 8,413 百万円、営業利益が同 144.8% 増の 200 百万円だった。前回予想を上回る大幅増収増益と好調だった。クローラークレーンの受注が増加したほか、中古車の販売に注力したことなども寄与した。

IoT ソリューションは売上高が同 19.4% 増の 3,588 百万円、営業利益が同 393.7% 増の 188 百万円と大幅増収増益だった。大手警備保障会社向けなどプロジェクトの継続的受注や優良顧客数の増加により収益構造が安定化したことに加え、経費削減なども寄与した。

24/12 期セグメント別の概要

(単位：百万円)

	23/12 期		24/12 期		前期比		前回予想 金額	前回予想比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		増減額	増減率
売上高									
機械・工具	117,128	67.7%	104,767	64.8%	-12,361	-10.6%	105,980	-1,213	-1.1%
建設資材	45,241	26.2%	44,947	27.8%	-294	-0.7%	45,540	-593	-1.3%
建設機械	7,605	4.4%	8,413	5.2%	808	10.6%	8,060	353	4.4%
IoT ソリューション	3,004	1.7%	3,588	2.2%	583	19.4%	3,620	-32	-0.9%
連結売上高	172,980	100.0%	161,716	100.0%	-11,263	-6.5%	163,200	-1,484	-0.9%
営業利益									
機械・工具	3,758	3.2%	2,019	1.9%	-1,739	-46.3%	1,810	209	11.5%
建設資材	1,987	4.4%	1,576	3.5%	-410	-20.6%	1,720	-144	-8.4%
建設機械	81	1.1%	200	2.4%	118	144.8%	130	70	53.8%
IoT ソリューション	38	1.3%	188	5.2%	150	393.7%	140	48	34.3%
合計	5,865	3.4%	3,985	2.5%	-1,880	-32.1%	3,800	185	4.9%
調整額	-160	-	-124	-	-	-	0	-124	-
連結営業利益	5,705	3.3%	3,860	2.4%	-1,844	-32.3%	3,800	60	1.6%

注 1：前回予想は 2024 年 7 月 26 日付の修正値

注 2：営業利益の売上比は各売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

財務の健全性は高い

3. 財務の状況

財務面で見ると、2024年12月期末の資産合計は2023年12月期末比479百万円増加して120,821百万円となった。主に受取手形及び売掛金が2,757百万円減少、投資有価証券が2,028百万円減少した一方で、現金及び預金が5,783百万円増加、有形固定資産が747百万円増加した。負債合計は同175百万円減少して47,448百万円となった。主に電子記録債務が416百万円増加、契約負債が453百万円増加した一方で、繰延税金負債が892百万円減少したほか、長短借入金合計が477百万円減少して917百万円となった。純資産合計は同654百万円増加して73,373百万円となった。その他有価証券評価差額金が1,153百万円減少した一方で、利益剰余金が2,508百万円増加、自己株式（減算）が630百万円増加した。この結果、自己資本比率は同0.2ポイント上昇して59.9%となった。

なお同社は2024年3月28日開催の取締役会において政策保有株式の縮減を決議した。対象は約40社、保有簿価約647百万円（2023年12月末時点）である。投資先企業と丁寧に対話した上で売却を進める方針としている。キャッシュ・フローの状況を含めて全体として特に懸念点は見当たらず、財務面の健全性は高いと弊社では考えている。

連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書（簡易版）

（単位：百万円）

項目	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期末	増減
資産合計	122,914	120,342	120,821	479
（流動資産）	92,077	84,207	86,599	2,392
（固定資産）	30,837	36,134	34,221	-1,913
負債合計	50,775	47,623	47,448	-175
（流動負債）	49,016	45,105	45,350	245
（固定負債）	1,759	2,517	2,097	-420
純資産合計	72,139	72,719	73,373	654
（株主資本）	68,712	68,132	69,937	1,805
自己資本比率	58.0%	59.7%	59.9%	0.2pp

	22/12 期	23/12 期	24/12 期
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,795	6,031	7,863
投資活動によるキャッシュ・フロー	-2,286	-4,670	1,433
財務活動によるキャッシュ・フロー	-495	-5,370	-3,368
現金及び現金同等物の期末残高	24,132	20,174	26,129

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2025年12月期は需要回復基調で増収、営業・経常増益予想

1. 2025年12月期の連結業績予想の概要

2025年12月期の連結業績予想は、売上高が2024年12月期比5.1%増の170,000百万円、営業利益が同16.6%増の4,500百万円、経常利益が同9.4%増の5,100百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同28.5%減の3,300百万円で、増収、営業・経常増益予想としている。主力の機械・工具の需要が前期後半より回復傾向を強めており、増収効果に加え、販管費増加抑制も寄与する。売上総利益は同5.2%増で売上総利益率は横ばいの15.9%、販管費は同3.2%増で販管費比率は同0.3ポイント低下の計画だ。親会社株主に帰属する当期純利益については前期計上した投資有価証券売却益を見込まず減益予想としている。なお半期別に見ると、上期は売上高が前年同期比1.5%増の80,000百万円で営業利益が同5.5%増の1,800百万円、下期は売上高が同8.6%増の90,000百万円で営業利益が同25.4%増の2,700百万円としている。機械の受注が回復傾向を強めており、納品までのリードタイムを考慮して下期に売上回復が本格化することを見込んでいる。

25/12期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		上期		下期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高	161,716	100.0%	170,000	100.0%	8,283	5.1%	80,000	1.5%	90,000	8.6%
売上総利益	25,666	15.9%	27,000	15.9%	1,333	5.2%	12,800	2.1%	14,200	8.2%
販管費	21,806	13.5%	22,500	13.2%	693	3.2%	11,000	1.6%	11,500	4.8%
営業利益	3,860	2.4%	4,500	2.6%	639	16.6%	1,800	5.5%	2,700	25.4%
経常利益	4,659	2.9%	5,100	3.0%	440	9.4%	2,100	-2.8%	3,000	20.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,613	2.9%	3,300	1.9%	-1,313	-28.5%	1,420	-50.4%	1,880	7.4%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

2. セグメント別の動向

機械・工具の計画は売上高が2024年12月期比6.8%増の111,850百万円で営業利益が同26.3%増の2,550百万円（上期は売上高が前年同期比2.5%増の52,500百万円で営業利益が同17.4%増の990百万円、下期は売上高が同10.9%増の59,350百万円で営業利益が同32.6%増の1,560百万円）としている。自動車の増産や米国の買い控えの反動増などにより需要回復基調を見込んでいる。

建設資材の計画は売上高が2024年12月期比1.8%増の45,760百万円で営業利益が同9.1%増の1,720百万円（上期は売上高が前年同期比1.0%増の22,000百万円で営業利益が同6.1%減の700百万円、下期は売上高が同2.6%増の23,760百万円で営業利益が同22.7%増の1,020百万円）としている。本格的な需要回復が見込み難い状況だが、生産性向上効果やグループシナジー効果などで成長を目指す。

フルサト・マルカホールディングス

7128 東証プライム市場

2025年3月19日(水)

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

今後の見通し

建設機械の計画は売上高が2024年12月期比0.2%減の8,400百万円で営業利益が同10.2%減の180百万円（上期は売上高が前年同期比9.6%減の3,650百万円で営業利益が同22.6%減の60百万円、下期は売上高が同8.5%増の4,750百万円で営業利益が同2.3%減の120百万円）としている。販売は堅調だが、計画を上回る大幅増収増益だった前期の反動などを考慮して保守的な計画としている。

IoTソリューションの計画は売上高が2024年12月期比11.2%増の3,990百万円で営業利益が同20.5%減の150百万円（上期は売上高が前年同期比2.6%増の1,850百万円で営業利益が同19.4%減の100百万円、下期は売上高が同19.8%増の2,140百万円で営業利益が同22.4%減の50百万円）としている。売上面はセキュリティ機器を中心に拡販を推進して増収だが、利益面は先行投資などを考慮して保守的に減益予想としている。

25/12期セグメント別予想の概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		上期		下期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	金額	増減率	金額	増減率
売上高										
機械・工具	104,767	64.8%	111,850	65.8%	7,083	6.8%	52,500	2.5%	59,350	10.9%
建設資材	44,947	27.8%	45,760	26.9%	813	1.8%	22,000	1.0%	23,760	2.6%
建設機械	8,413	5.2%	8,400	4.9%	-13	-0.2%	3,650	-9.6%	4,750	8.5%
IoTソリューション	3,588	2.2%	3,990	2.3%	402	11.2%	1,850	2.6%	2,140	19.8%
連結売上高	161,716	100.0%	170,000	100.0%	8,283	5.1%	80,000	1.5%	90,000	8.6%
営業利益										
機械・工具	2,019	1.9%	2,550	2.3%	531	26.3%	990	17.4%	1,560	32.6%
建設資材	1,576	3.5%	1,720	3.8%	144	9.1%	700	-6.1%	1,020	22.7%
建設機械	200	2.4%	180	2.1%	-20	-10.2%	60	-22.6%	120	-2.3%
IoTソリューション	188	5.2%	150	3.8%	-38	-20.5%	100	-19.4%	50	-22.4%
合計	3,985	2.5%	4,600	2.7%	615	15.4%	1,850	3.4%	2,750	25.3%
調整額	-124	-	-100	-	-	-	-50	-	-50	-
連結営業利益	3,860	2.4%	4,500	2.6%	639	16.6%	1,800	5.5%	2,700	25.4%

注：営業利益の売上比は各売上高に対する利益率

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

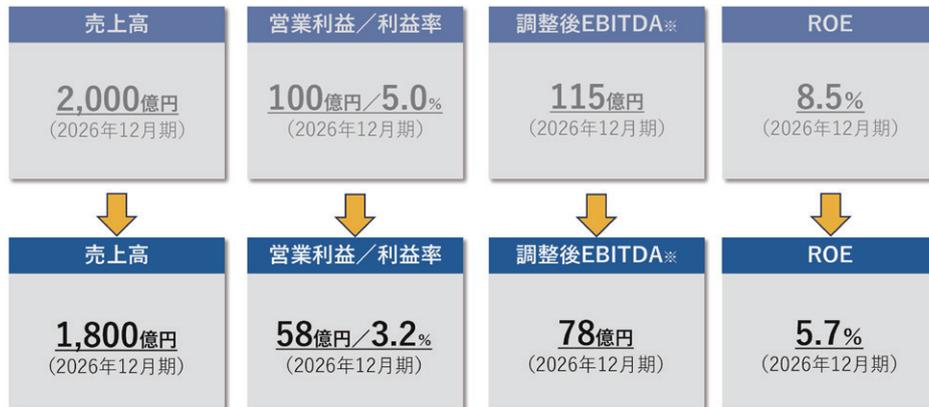
成長戦略

中期経営計画「UNISOL」

1. 中期経営計画「UNISOL」

同社は10年後のありたい姿として「UNIQUE SOLUTIONS」を掲げ、ユニークなアイデアで現場が抱える様々な課題に自ら向き合い、一番に選ばれる「ソリューション・パートナー」を目指すとしている。そして中期経営計画「UNISOL」(2022年12月期～2026年12月期)では、ロードマップとして前半の2年(2022年12月期～2023年12月期)を基盤構築(成長軌道回帰)の1stステージ、後半の3年(2024年12月期～2026年12月期)を成長加速化の2ndステージと位置付けている。なお定量目標値については、機械・工具分野では自動車産業を中心とする設備投資需要の減少、建設資材分野では資材価格高騰や建設業の働き方改革に伴う工期長期化など、市場環境悪化の影響で2024年12月期実績が計画を下回ったため、2025年2月14日付で最終年度2026年12月期の目標値を見直して売上高1,800億円、営業利益58億円(既存事業で44億円、シナジー・戦略積み上げで14億円)、営業利益率3.2%、調整後EBITDA(=営業利益+減価償却費+のれん償却費±その他の一過性の費用・収益)78億円、ROE5.7%としている。

中期経営計画「UNISOL」最終年度定量目標の修正について



(※) 調整後EBITDA=営業利益+減価償却費+のれん償却費±その他の一過性の費用・収益

出所：決算説明資料より掲載

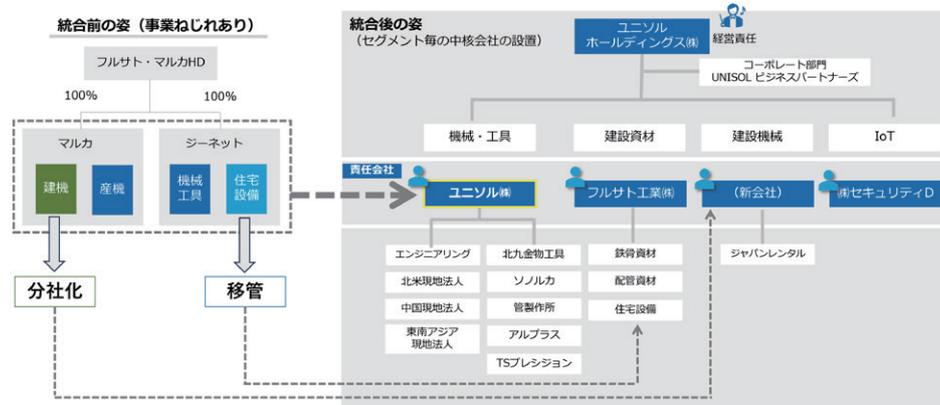
基本戦略は、既存事業領域での差別化「深掘」、新たな事業領域への展開「挑戦」、SDGsへの取り組み強化「サステナビリティ」としている。「深掘」領域では多様化する顧客ニーズへの対応としての商材・技術・サービスの機能補強、アライアンスも活用した総合ソリューション力の強化、知見融合による戦略分野の取り組み強化など、「挑戦」領域ではグループの機能・知見・強みを組み合わせた新たな付加価値の創出、スマートファクトリービジネスへの取り組み強化、「モノ」から「コト」へのビジネスモデル転換など、「サステナビリティ」領域では事業を通じた社会課題解決への貢献、CO₂排出量削減への取り組み、働きがいのある職場環境の整備などを推進する。

成長戦略

2024年12月期の進捗状況として、「深掘」領域においてはシナジーとして5.6億円の効果を創出するとともに、プラットフォーム機能充実に向けた成長投資として約28億円を実行（ティーエスプレジジョンを子会社化、アルムに出資、EUREKAに出資）した。ただし「挑戦」領域においては、これまで目ぼしい成果が発現していないことを課題と認識し、グループ内再編を含めてシナジー最大化や新事業分野への展開を積極推進する方針としている。

第一弾として2025年1月に同社、フルサト工業、ジーネット、マルカの管理本部の事業を承継したUNISOLビジネスパートナーズを設立した。業務の効率化と品質向上を通じてコーポレート部門の人員の更なるスキルアップを図り、将来の経営における中核人材の育成も目指す。2025年3月には監査等委員会設置会社に移行し、コーポレート・ガバナンス体制を一層充実させる。また同社は2026年1月1日付(予定)で商号をユニソルホールディングスに変更する。グループ内再編に合わせて、同社グループの共通ブランドである「UNISOL」に即した商号とする。グループ内再編では2026年1月を目途にマルカとジーネットが合併して商号をユニソルとする。この合併時にマルカの建設機械部門を分社化、ジーネットの住設システム部門をフルサト工業に移管する。再編によって事業ねじれを解消し、セグメント中核会社による「事業責任の明確化」と「自分事化」によるシナジー創出を推進する。

グループ内の再編～マルカ、ジーネット経営統合



出所：決算説明資料より掲載

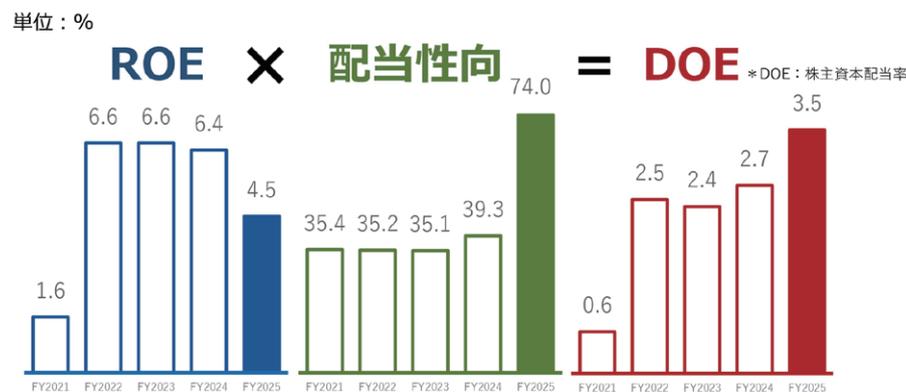
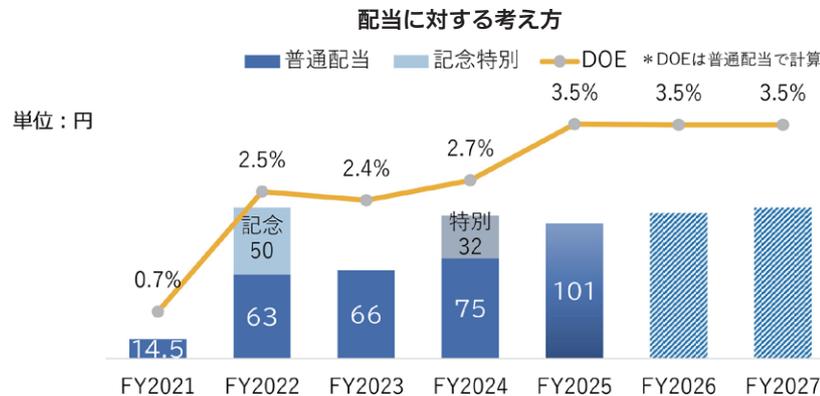
また持続的な企業価値の向上を図るため、2024年3月28日付で「持続的な企業価値の向上に向けて～資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応～」を公表している。ROE（自己資本利益率）は2023年12月期時点で6.6%と改善傾向にあるものの、期待株主資本コスト約7.0%（同社基準により算出）を下回る水準であり、さらにPBR（株価純資産倍率）が1倍割れの市場評価にとどまっているのは、シナジー具現化の取り組みが市場の評価を得られていないことにあると分析した。こうした現状分析を踏まえ、市場評価改善に向けた具体策として、財務レバレッジを活用した200億円規模の成長投資、機動的な自己株式取得などによる株主還元強化、IR活動の強化、新たな個人株主の呼び込みによる売買取引の活性化などへの取り組みを強化する方針だ。

株主還元目標「DOE3.5%以上」を 2025年12月期に前倒し達成見込み

2. 株主還元策

株主還元については2024年4月15日付で株主還元方針の変更を発表した。従来は連結配当性向35%程度を基本として、最低年間15.00円の安定配当につとめるとしていたが、変更後は普通配当については中長期的な株主還元目標を「DOE(株主資本配当率)3.5%以上」として、継続的に増配を行うことを基本方針とした。DOEについては2024年12月期より段階的に引き上げ、次期中期経営計画(2027年12月期～2029年12月期)でのDOE3.5%の達成を目指す。また普通配当に加え、特別配当や自己株式取得などを活用し、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するとした。

この基本方針に基づいて、2024年12月期の配当は2023年12月期比41.00円増配の107.00円(第2四半期末30.00円、期末77.00円=普通配当45.00円+特別配当32.00円)、2025年12月期の配当予想は2024年12月期比6.00円減配の101.00円(第2四半期末30.00円、期末71.00円)とした。2025年12月期は合計ベースでは減配の形となるが、普通配当ベースでは26.00円増配(普通配当は2024年12月期が年間75.00円、2025年12月期が年間101.00円)となる。また普通配当で算出したDOEは2024年12月期が2.7%、2025年12月期(予想)が3.5%となり、株主還元目標「DOE3.5%以上」を前倒しで達成する見込みだ。



出所：決算説明資料より掲載

成長戦略

また2024年5月13日に株主優待制度の変更（優待内容見直し及び長期保有優遇）を発表した。従来は保有株式数2区分に応じてグルメギフトを贈呈していたが、変更後は保有株式数による区分を3区分とし、さらに継続保有期間に応じて金額の異なるQUOカードを贈呈する。基準日は毎年12月末時点、対象は1単元以上保有株主で、2024年12月31日対象より実施した。

株主優待制度の変更

【変更前】

保有株式数	優待内容
100株以上 500株未満	グルメギフト（1,000円相当 洋菓子詰め合わせ）
500株以上	グルメカタログ（3,500円相当 選べる食品カタログ）

【変更後】

保有株式数	優待内容	
	継続保有期間3年未満	継続保有期間3年以上※
100株以上 200株未満	QUOカード500円分	QUOカード1,000円分
200株以上 500株未満	QUOカード1,000円分	QUOカード3,000円分
500株以上	QUOカード5,000円分	QUOカード10,000円分

※ 同一株主番号で6月末日と12月末日の株主名簿に連続して7回以上記載されていること
 出所：同社プレスリリースよりフィスコ作成

サステナビリティ経営への取り組みも強化

3. サステナビリティ経営

同社はサステナビリティ経営に対する取り組みも強化している。2022年2月にサステナビリティ委員会を設置し、5つの基本テーマとして、(1) 地球環境との「調和・共生」を図る（事業活動における環境負荷軽減）、(2) 「モノづくり産業」の持続可能性を支える（生産設備・建築現場の自動化・省力化提案による生産性の向上）、(3) 「安心・安全・快適な社会」を実現する（製品・商品の安心・安全かつ安定的な供給体制）、(4) 働く意欲を高め、成長と社会への貢献を促す（ダイバーシティの推進）、(5) 公正で誠実な企業活動を推進する（リスク管理・危機管理体制の強化）、を掲げている。

グループシナジーが高まる可能性に注目

4. 弊社の視点

同社の2024年12月期連結業績は市場環境悪化の影響で大幅減益となったが、期後半には機械の受注が回復傾向となっており、2025年12月期は成長基調への回帰が期待できると弊社では考えている。そして同社の強みは「モノづくり」市場において顧客の生産現場の課題を顕在化させて解決策を提案するソリューション力であり、中期経営計画「UNISOL」の2ndステージについては定量目標値を下方修正したものの、取り組み中のグループ内再編などによってグループシナジーが加速度的に高まる可能性があり、これに伴って利益率の向上や株主還元の一環の充実も期待できると弊社では注目している。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp