

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

たけびし

7510 東証プライム市場

企業情報はこちら >>>

2026年1月26日 (月)

執筆：客員アナリスト

渡邊俊輔

FISCO Ltd. Analyst **Shunsuke Watanabe**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期中間期の業績概要	01
2. 2026年3月期通期の業績見通し	01
3. 中期経営計画「T-Link1369」	02
4. 株主還元	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
3. 主な関連会社の概要	04
■ 事業概要	05
1. 事業内容	05
2. 特長と強み	08
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期中間期の業績概要	09
2. 事業セグメント別の動向	10
3. 財務状況と経営指標	11
4. キャッシュ・フローの状況	12
■ 今後の見通し	13
1. 2026年3月期通期の業績見通し	13
2. 事業セグメント別の動向	14
■ 中長期の成長戦略	15
1. 中期経営計画「T-Link1369」	15
2. 重点施策	16
3. 資本効率を重視した経営の実践	18
4. サステナビリティ経営の高度化	19
■ 株主還元策	19

要約

2026年3月期中間期は売上・利益とも過去最高を更新。 通期でも増収増益見込み

たけびし<7510>は、1926年創業の技術商社で、産業用電機品・電子部品から医療・社会インフラ分野まで幅広く事業を展開している。主力の三菱電機製品に加え、パートナー製品と自社製品、システム開発などを組み合わせたトータルソリューションを提供している。三菱電機<6503>系商社としての基盤を持ちながらも、三菱電機製品の取り扱い比率は30～35%となり、多様なメーカーの製品を最適に組み合わせるコーディネート力を強みとしている。2026年に創立100周年を迎える。

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比9.7%増の52,238百万円、営業利益で同38.6%増の1,975百万円、経常利益で同39.2%増の2,193百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同9.3%増の1,505百万円と増収増益となり、売上・利益とも中間期として過去最高を更新した。売上面は、FA（ファクトリーオートメーション）機器の在庫調整長期化の影響を受けたものの、電子医療機器や非破壊検査装置、インドにおけるスマートメーター及び車載関連向け電子部品などが堅調に推移し、増収となった。2024年9月に子会社化したアーバンエココンサルティング（株）（現（株）ファーストブレイン）※の業績寄与も増収要因となった。利益面では、前述の売上拡大により販管費の増加を吸収し、営業利益以下で増益を確保した。前年同期に計上した投資有価証券売却益の反動はあったものの、親会社株主に帰属する中間純利益も増益となった。

※ 2025年10月、アーバンエココンサルティングをファーストブレインに吸収合併。

2. 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比3.0%増の104,000百万円、営業利益で同8.0%増の3,700百万円、経常利益で同6.9%増の4,020百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.8%増の2,680百万円と、増収増益を予想している。FA機器の在庫調整や米国関税など外部環境の不透明感を踏まえ、産業機器システムでは減収を見込むものの、半導体・デバイスでは車載向け電子部品や家庭用蓄電池向けパワー半導体が堅調に推移し、増収を予想している。社会・情報通信事業では、放射線がん治療装置や診断装置を中心とした電子医療機器や高効率空調・LED照明などの省エネ商材、さらには企業のDX投資が引き続き拡大すると見込まれ、増収を見通している。利益面では、高付加価値商材の拡大と商材構成の改善により売上総利益が増加し、販管費の増加を吸収して増益を確保する計画である。売上高と売上総利益は過去最高を更新する見込みである。

3. 中期経営計画「T-Link1369」

同社は4ヶ年の中期経営計画「T-Link1369」を推進しており、最終年度の2027年3月期に売上高1,300億円、経常利益60億円の目標を掲げる。既存のFA関連を中心とする基幹ビジネスの強化に加え、グローバル、メディカル、オートメーション、オリジナルの4領域での成長と、モビリティ、マテリアル、エネルギーソリューション、DX推進といった新領域にも取り組み、300億円の新規ビジネス創出を目指す。これにより、トータルソリューション商社への進化を加速し、技術力やコーディネート力を基盤とした高付加価値提案を通じて、持続的な企業価値向上を図る。

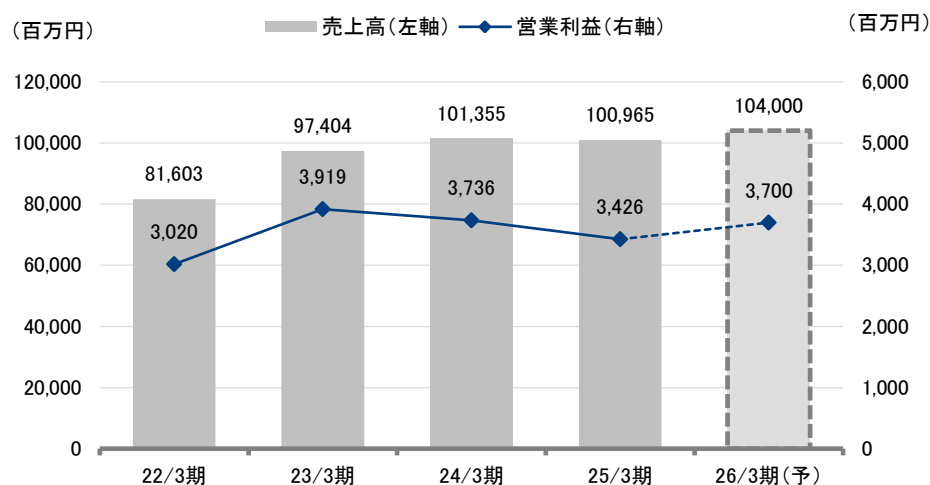
4. 株主還元

同社は累進配当を基本方針とし、配当性向40%以上を目標に安定的で継続的な利益還元を重視している。2025年3月期は年間62.0円（配当性向37.3%）の配当を実施し、2026年3月期は年間68.0円を予定している。6.0円の増配、かつ配当性向は40.7%と目標を上回る見通しである。創立100周年となる2027年3月期は、中期経営計画の達成を前提としてDOE4%以上を掲げている。株主優待としてクオカードを贈呈するなど、持続的な株主価値向上を目指す。

Key Points

- ・ 2026年3月期中間期は増収増益、売上・利益とも中間期として過去最高を更新
- ・ 2026年3月期も増収増益、売上高・売上総利益は過去最高を更新見込み
- ・ 2027年3月期に売上高1,300億円、経常利益60億円を目指す
- ・ 2026年3月期の配当は6.0円増配の68.0円、配当性向は40.7%を予定

業績推移



出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

三菱電機系の技術商社。2026年に創立100周年を迎える

1. 会社概要

同社は1926年に設立された技術商社で、産業領域をはじめ、医療・社会インフラ領域など、幅広い分野で事業を展開する。企業理念として「人と人、技術と技術を信頼で結び、輝く未来を創造する」を掲げ、コーポレートメッセージ「! Link (ビックリンク)」を通じて取引先との関係性を大切にしながら、技術力を用いてあらゆるニーズに対応し、常に新しい“ビックリ”を提供していくという価値観を示している。また、「京都発 最強のトータルソリューション商社」を志向しており、2026年に創立100周年を迎える。

同社は「つなぎの技術力とコーディネート力」を強みとしており、三菱電機をはじめとした多様なパートナーの産業用電機品・電子部品、冷熱住設機器、医療機器、情報通信機器の販売を中心に、自社製品やシステム開発を組み合わせたトータルソリューションを提供している。三菱電機系の商社として強固な関係を持ちながらも、三菱電機製品の取り扱い比率は約30～35%で、複数メーカーの商材を最適に組み合わせるコーディネート力を通じて、顧客の設備投資や事業成長に貢献している。仕入先は約1,600社、顧客は約3,500社に及び、8ヶ国21拠点(国内7支店1営業所/グループ5社、海外グループ4社)のネットワークを通じて、安定した収益基盤を構築している。

2. 沿革

1926年に九笹商業(株)として大阪市で設立され、同年に三菱商事<8058>と三菱電機製品の京都地区元扱店契約を締結した。1931年には(株)竹菱電機商会へ、1943年には竹菱電機(株)へと商号変更した。1944年に三菱電機との特約店契約(現 代理店契約)を締結し、1961年にはオムロン<6645>と特約店契約を締結し、現在の事業基盤を確立した。

1995年のシンガポール拠点設立を皮切りに海外へ進出した。1997年には自社開発の産業用通信ソフト「デバイスエクスプローラ OPC※サーバー」を開発し、ソリューション領域を拡大した。2006年に現商号へ変更し、2014年に東証一部への上場を経て、2022年に東証プライム市場へ移行した。

※ センサーやロボットと上位システムをつなぎ、共通のプロトコルでデータ交換を可能にするための標準的な仕組み。

会社概要

沿革

年月	内容
1926年 4月	九笹商業 (株) を設立
1926年 5月	三菱商事 (株) と三菱電機 (株) 製品の京都地区元扱店契約を締結
1944年 8月	三菱電機と特約店 (現 代理店) 契約締結
1961年11月	オムロン (株) と特約店契約締結
1969年 8月	(株) 竹菱テクノス (現 (株) TSエンジニアリング) を設立
1992年 4月	竹菱興産 (株) を設立
1996年 5月	香港に竹菱香港有限公司を設立
1996年 9月	大阪証券取引所 (現 東京証券取引所) 第2部と京都証券取引所に上場
1999年 1月	新和工業 (株) (現 (株) TSエンジニアリング) に資本参加
1999年 4月	(株) フジテレコムズに資本参加
2006年 2月	上海に竹菱 (上海) 電子貿易有限公司を設立
2006年10月	商号を (株) たけびしに変更
2014年 1月	バンコク (タイ) にTAKEBISHI (THAILAND) CO., LTDを設立
2014年12月	東京証券取引所第一部に上場
2019年10月	(株) ファーストブレインに資本参加
2020年 4月	梅沢無線電機 (株) に資本参加
2021年 6月	Le Champ (South East Asia) Pte Ltdに資本参加
2022年 4月	東京証券取引所プライム市場に移行
2024年 9月	ファーストブレインを通じてアーバンエココンサルティング (株) に資本参加
2025年10月	アーバンエココンサルティングをファーストブレインに吸収合併

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

3. 主な関連会社の概要

(1) TSエンジニアリング

(株) TSエンジニアリングは、1969年に同社が設立した子会社で、空調設備やクリーンルームなどの設計・販売・施工を行う。サービスエンジニアによる保守管理・定期点検・故障などへの対応のほか、非常用自家発電設備の技術サービスやメンテナンスも行う。そのほか、省エネルギーやCO₂削減など、多様な需要を取り込んでいる。

(2) フジテレコムズ

(株) フジテレコムズは、1999年に買収した企業で、コンシューマー向けに携帯ショップを展開し、モバイル関連の商品やサービスを提供する。法人向けにはモバイル端末のほか、ソリューションや独自開発のアプリケーションを用いた各種ショップ運営の総合プロモーションサービスも展開する。

(3) ファーストブレイン

ファーストブレインは、2019年にフジテレコムズを通じて買収した企業で、携帯電話基地局設置に関するコンサル設計・施工を行う。一級建築士を抱え、基地局の強度検討や工作物確認申請のほか、基地局折衝にも対応する。測量・地質調査・非破壊検査等の手配や調査・計画・立案など建設コンサルタントとして技術サービスを提供する。2024年に、アスベスト分析・調査を主とした環境分析関連ビジネスを展開するアーバンエココンサルティングを買収し、2025年10月に吸収合併した。

会社概要

(4) 梅沢無線電機

梅沢無線電機(株)は、2020年に買収した企業で、東京・北海道・仙台を中心に事業を展開し、基板受託開発やオリジナルブランド基板の開発を行う技術商社である。特に基板実装ビジネスに強みを持ち、回路や基板の設計から生産まで一括請負が可能である。

(5) Le Champ (South East Asia) Pte Ltd

Le Champ (South East Asia) Pte Ltdは、2021年に買収したシンガポールに本社を置く企業で、シンガポールのほか、インド・マレーシア・タイ・フィリピン・ベトナム・インドネシア・中国の計8ヶ国において営業を展開し、EMS(受託製造)企業を中心にコネクタ・ヒューズ・コンデンサといったコンポーネントなどの電子機器や検査装置の販売を行う。特に、インド拠点は、車載関連ビジネスやスマートメーターなどで業績が伸長しており、2025年7月に現地法人化することで事業基盤を強化した。2025年3月期の売上高は約160億円で連結売上高の約16%を占める。

事業概要

「つなぎの技術力とコーディネート力」を強みとし、各事業をバランスよく展開

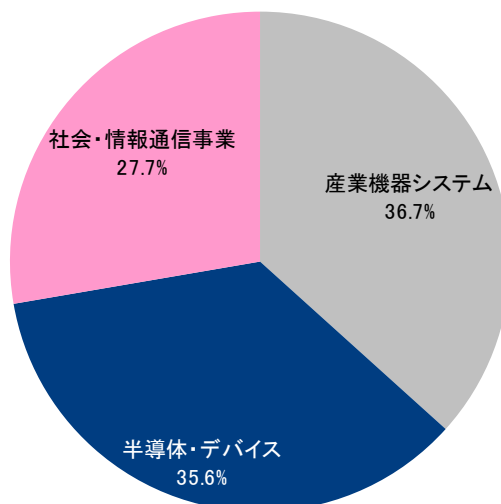
1. 事業内容

同社は、三菱電機製品を中心とした産業用電機・電子機器を取り扱う技術商社として発展し、「FA・デバイス事業」と「社会・情報通信事業」の事業セグメントを柱としている。仕入先は約1,600社、販売先は約3,500社と多様な顧客基盤を構築している。FA・デバイス事業は、産業機器システムと半導体・デバイスで構成され、社会・情報通信事業は社会インフラと情報通信から構成される。両事業に付随する物流・保守・サービス・工事も一括して展開しており、顧客に対して導入から運用まで一貫した支援体制を整えている。

2026年3月期中間期の売上構成比は、産業機器システムが36.7%、半導体・デバイスが35.6%、社会・情報通信事業が27.7%と各事業が均衡したポートフォリオを形成している。地域別売上別では、国内76.0%、海外24.0%と、国内を基盤にしつつ、東南アジアやインドを中心に海外売上も拡大している。

事業概要

事業別売上構成比(2026年3月期中間期)



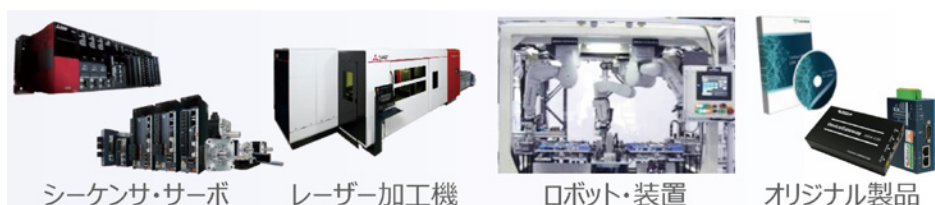
出所：決算短信よりフィスコ作成

(1) 産業機器システム

産業機器システムは、FA機器を主体とし、シーケンサ、サーボ、ロボット、レーザー加工機、オリジナル製品などを取り扱う。製品単体の販売にとどまらず、工場全体のスマートファクトリー化につながるソリューション提案を展開している点が特徴である。国内の深刻な労働力不足に対応するため、Sler[※]と連携し、組み立て・搬送・検査工程などの自動化を推進するとともに、DX需要の取り込みを進めている。FA機器については、業界全体で過去にサプライチェーンの混乱を教訓として仕入過多となり、顧客側の在庫調整が長期化している。一方、装置システムは半導体関連向けを中心に堅調に推移している。

※ System Integratorの略で、顧客の課題に合わせてITシステムの企画・設計・構築・運用までを支援する企業のこと。

産業機器システムの主な製品



出所：決算説明資料より掲載

事業概要

(2) 半導体・デバイス

半導体・デバイスでは、半導体、CPUボード、表示デバイス、ODM※製品などを取り扱い、セットメーカーや電子機器メーカー向けに販売している。海外においても電子機器の高機能化を背景に需要拡大が続いており、東南アジアやインドに販売網を構築している。特にインド市場では、人口増加と急速な産業成長を背景に、車載関連ビジネスや政府主導のスマートメーター向けの電子部品の販売が拡大している。Le Champのインド拠点は2025年7月に現地法人化され、ローカル人材を中心に営業や債権管理などを行う体制を整備し、事業は堅調に拡大している。

※ Original Design Manufacturingの略で、メーカーが製品の設計から製造まで一括して行い、発注企業（ここでは同社）が自社ブランドとして販売できる仕組みのこと。

半導体・デバイスの主な製品



(3) 社会・情報通信事業

社会・情報通信事業は、社会インフラと情報通信で構成される。社会インフラでは、冷熱住設機器、ビル設備、重電、電子医療機器などを取り扱う。主力は米国Varian（バリアン）の放射線がん治療装置で、堅調に推移している。商圏の制限はあるものの、交渉によって徐々に西日本を中心に拡大し、需要を取り込んでいる。また、シーメンス製の医療用診断装置といった高度医療機器や、防衛用途の非破壊検査装置など、取り扱い製品の拡大にも取り組んでいる。いずれも品質保証や安全性が求められる領域で信頼を獲得し、業績を拡大している。情報通信では、携帯電話などのモバイル端末や情報システムの取り扱いに加えて、2024年9月に買収したアーバンエココンサルティング（現 ファーストブレイン）を通じて環境分析関連（アスベスト調査など）の新規ビジネスを展開している。情報通信システムは、店舗向けオリジナルアプリ「compass」の販売も行う。

社会・情報通信事業の主な製品



2. 特長と強み

同社の競争力は「技術力」「コーディネート力」「ソリューション力」の3要素に集約される。これらは商社でありながら開発機能を備える同社特有の事業体制に基づいたものであり、多種多様な顧客課題に対して高付加価値な提案を行うための基盤となっている。

(1) 技術力

同社最大の強みは、商社でありながら技術力を備えている点である。国内シェアトップを占める産業用通信ソフトウェア「デバイスエクスプローラ OPCサーバー」をはじめとする多様なオリジナル製品を展開し、これまでに世界72ヶ国・累計59,000本の販売実績を持つ。産業用制御領域に対し、ソフトウェア面から高い付加価値提供を実現している。

2015年に設置された技術本部は、同社のトータルソリューション開発の中核として、FA分野や、自社ソフト開発、スマートファクトリー推進部による製造現場改善の提案など、多岐にわたる技術領域を統合している。また、同社は開発に特化したファブレス体制を採用しており、外部製造委託を柔軟に活用することで、高付加価値な設計・開発領域ヘリソースを集中させている。こうした体制が、技術力に裏付けられたオリジナル製品の継続的な開発につながっている。

(2) コーディネート力

同社のもう1つの強みは、多様なパートナー製品・自社製品に加え、SIerやITベンダーと連携し、顧客に最適なソリューションを提供するコーディネート力である。三菱電機グループとは長年の関係性を基盤に、技術サポートや導入検証まで関与することで、単なる代理店を超えた役割を担っている。また、オムロンをはじめとする大手メーカーとも特約店契約を締結しており、幅広いメーカーの商材を組み合わせる柔軟性を備えている。

FA分野では、約70社のSIerと連携し、組立・搬送・検査といった個別工程の自動化に加え、工場全体を視野に入れたスマートファクトリー化の総合提案を行っている。社会インフラ分野では、設備の据付工事について、自社で育成した有資格者と関係会社であるTSエンジニアリングが連携し、販売から設置工事・試運転・システム連携までをワンストップで提供している。

海外においても東南アジアやインドを中心に、現地法人を通じて販売網を構築し、電子部品の需要を着実に取り込む体制を整備している。国内外のパートナーと顧客を結びつける同社のコーディネート力は、成長市場での事業拡大を支える基盤となっている。

(3) ソリューション力

同社のソリューション力は、顧客の経営課題や現場の悩みを丁寧に把握し、社会環境や産業構造の変化を踏まえた最適な解決策を設計できる点にある。スマートファクトリー領域では、人手不足や技能継承の課題が深刻化するなか、FA機器、ロボット、制御ソフト、AI・IoTを組み合わせた自動化ソリューションを提供し、生産性向上と品質安定化に寄与している。

事業概要

同社は技術商社として、メーカーが直接対応しきれない細かな現場ニーズに対し、技術支援や運用設計を含む実務的なサポートを提供できる独自の立ち位置にある。これにより、顧客とメーカー双方にとって代替困難な存在として機能し、強固な市場ポジションを確立している。

こうしたソリューション力は、顧客との長期的な信頼関係と専門性の高い人材に支えられている。技術職には営業知識と実務経験を、営業職には技術知識と現場理解を習得させる育成体制を整えることで、双方をつなぐ発想力とコミュニケーション力を高めている。さらに、グローバル人材育成や社員によるアイデア創出制度を通じて、継続的に新たな価値を生み出す組織風土を育み、単発の製品販売に依存しない、持続的な価値創造のサイクルを構築している。

業績動向

2026年3月期中間期は増収増益、 売上・利益とも中間期として過去最高を更新

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の業績は、売上高で前年同期比9.7%増の52,238百万円、営業利益で同38.6%増の1,975百万円、経常利益で同39.2%増の2,193百万円、親会社株主に帰属する中間純利益で同9.3%増の1,505百万円となり、中間期として売上・各利益とも過去最高を更新した。

売上面は、FA機器において過去の仕入過多に伴う顧客の在庫調整が長期化した影響を受けたものの、中期経営計画で掲げる成長戦略の取り組みが奏功し、全体として増収となった。特にインドにおけるスマートメーターや車載関連向け電子部品の販売が伸長したほか、放射線がん治療装置・医療用診断装置・非破壊検査装置といった電子医療・社会インフラ分野が堅調に推移したことが寄与した。また、2024年9月に連結子会社化したアーバンエココンサルティング(現 ファーストブレイン)も増収に貢献した。

利益面では、アーバンエココンサルティングの分析事業などの高付加価値ビジネスの伸長により、売上総利益率が前年同期比0.2ポイント上昇し、14.5%となった。販管費は人件費を中心に増加したものの、売上拡大により売上比では同0.6ポイント低下し、営業利益以下の増益につながった。親会社株主に帰属する中間純利益については、前年同期に投資有価証券売却益592百万円を特別利益として計上していた反動はあったものの、本業の収益拡大により増益を確保した。

業績動向

2026年3月期中間期業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	47,598	100.0%	52,238	100.0%	4,640	9.7%
売上原価	40,793	85.7%	44,676	85.5%	3,883	9.5%
売上総利益	6,805	14.3%	7,562	14.5%	757	11.1%
販管費	5,379	11.3%	5,586	10.7%	207	3.8%
営業利益	1,425	3.0%	1,975	3.8%	550	38.6%
経常利益	1,575	3.3%	2,193	4.2%	618	39.2%
親会社株主に帰属する中間純利益	1,376	2.9%	1,505	2.9%	129	9.3%

出所：決算短信よりフィスコ作成

半導体・デバイスと医療機器が売上をけん引

2. 事業セグメント別の動向

事業セグメント別業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	47,598	100.0%	52,238	100.0%	4,640	9.7%
FA・デバイス事業	35,784	75.2%	37,767	72.3%	1,983	5.5%
産業機器システム	19,242	40.4%	19,162	36.7%	-80	-0.4%
半導体・デバイス	16,542	34.8%	18,604	35.6%	2,062	12.5%
社会・情報通信事業	11,813	24.8%	14,471	27.7%	2,658	22.5%
社会インフラ	7,847	16.5%	10,138	19.4%	2,291	29.2%
情報通信	3,966	8.3%	4,332	8.3%	366	9.2%
営業利益	1,425	3.0%	1,975	3.8%	550	38.6%
FA・デバイス事業	1,163	2.4%	1,435	2.7%	272	23.3%
社会・情報通信事業	261	0.5%	540	1.0%	279	106.3%
営業利益率	3.0%	-	3.8%	-	0.8pp	-
FA・デバイス事業	3.3%	-	3.8%	-	0.5pp	-
社会・情報通信事業	2.2%	-	3.7%	-	1.5pp	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) FA・デバイス事業

FA・デバイス事業全体では、売上高で前年同期比5.5%増の37,767百万円、営業利益で同23.3%増の1,435百万円、営業利益率は同0.5ポイント上昇し3.8%となった。

産業機器システムの売上高は前年同期比0.4%減の19,162百万円となった。FA機器では、製造業の設備投資や自動化の需要は底堅く、半導体関連分野の電子部品実装機向けが一部では堅調となったものの、全体として顧客の在庫調整の長期化を背景に需要が低迷した。一方、装置システムでは、製造業の設備投資及び自動化の需要を捉え、半導体関連向けを中心に増収となった。

業績動向

半導体・デバイスの売上高は前年同期比12.5%増の18,604百万円となった。インドでのスマートメーターや車載関連向け電子部品が堅調となったほか、ODMビジネスや電子部品実装機向け産業用PCの増加が寄与した。さらに、車載関連向けパワー半導体やトランスなども伸長し、一部顧客における一括納入案件も大幅な増収につながった。

利益面では、産業機器システム・半導体・デバイスともに収益性が向上し、増益となった。いずれも高付加価値製品の販売増加が寄与し、全体として営業利益率は前年同期比0.5ポイント上昇した。装置系ビジネスやデバイス領域における付加価値の高い商材構成が、収益改善に貢献した。

(2) 社会・情報通信事業

社会・情報通信事業は、売上高で前年同期比22.5%増の14,471百万円、営業利益で同106.3%増の540百万円、営業利益率は同1.5ポイント上昇し3.7%となった。

社会インフラの売上高は前年同期比29.2%増の10,138百万円となった。主力の放射線がん治療装置や医療用診断装置が堅調に推移したほか、防衛事業関連向けの非破壊検査装置が増加し、大幅な増収につながった。医療機器分野では、取り扱い製品の拡充と商圏の拡大によって、需要を取り込んだ。

情報通信の売上高は前年同期比9.2%増の4,332百万円となった。携帯電話や店舗向けオリジナルアプリの販売が堅調に推移したことに加え、ファーストブレインにおいて構造物の調査・設計ビジネスが拡大した。また、2024年9月に子会社化したアーバンエココンサルティングの環境分析関連ビジネスも増収に貢献した。

利益面では、医療機器の売上増加による増益のほか、社会インフラ・情報通信の双方で収益性が改善した。特に、ファーストブレイン及びアーバンエココンサルティングによる高付加価値ビジネスが拡大したことで利益率が向上し、事業全体の増益に寄与した。

総資産圧縮と純資産増加により、財務の安全性が高まる

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期中間期末の財務状況を見ると、総資産は前期末比3,023百万円減の60,669百万円となった。現金及び預金が518百万円増加し、投資有価証券も970百万円増加した一方で、売上債権が2,861百万円減少し、棚卸資産も1,327百万円減少したことが主な要因である。

負債合計は前期末比3,842百万円減の19,003百万円となった。買掛債務が2,763百万円減少したことが減少要因として大きい。

純資産は前期末比819百万円増の41,666百万円となった。利益剰余金が977百万円増加したことが主因である。

また、自己資本比率は前期の64.1%から、2026年3月期中間期は68.6%へ4.5ポイント上昇し、財務基盤は一段と強化された。総資産の圧縮と純資産の増加が同時に進んだことで安全性は高まった。さらに、D/Eレシオは0.03倍、流動比率は271.9%といずれも健全な水準を維持した。

業績動向

連結貸借対照表及び主要な経営指標

(単位：百万円)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期中間期	増減額
流動資産	50,832	51,029	50,876	47,145	-3,731
現金及び預金	6,494	8,227	8,960	9,478	518
売上債権	28,570	29,695	30,702	27,840	-2,861
棚卸資産	13,635	11,579	9,910	8,583	-1,327
固定資産	13,243	14,102	12,816	13,524	708
資産合計	64,076	65,132	63,692	60,669	-3,023
流動負債	26,853	24,319	21,300	17,342	-3,958
買掛債務	18,295	18,160	15,376	12,613	-2,763
固定負債	1,613	1,730	1,545	1,660	115
負債合計	28,467	26,050	22,845	19,003	-3,842
(有利子負債)	5,087	1,731	1,495	1,285	-210
純資産合計	35,608	39,081	40,846	41,666	819
<安全性>					
自己資本比率	55.6%	60.0%	64.1%	68.6%	4.5pp
D/Eレシオ	0.14倍	0.04倍	0.04倍	0.03倍	-0.01倍
流動比率	189.3%	209.8%	238.9%	271.9%	33.0pp

出所：有価証券報告書、決算短信よりフィスコ作成

4. キャッシュ・フローの状況

2026年3月期中間期におけるキャッシュ・フローの状況を見ると、営業活動で得た資金を原資に成長投資と株主還元を進めつつ、期末の流動性を適切な水準に維持している点が特徴である。

営業活動によるキャッシュ・フローは1,883百万円の収入となった。仕入債務が2,530百万円減少したものの、税金等調整前中間純利益2,192百万円の計上に加え、売上債権の減少2,307百万円、棚卸資産の減少1,147百万円が資金創出に寄与した。投資活動によるキャッシュ・フローは286百万円の支出となった。連結範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出が主因である。財務活動によるキャッシュ・フローは783百万円の支出となった。長短借入金210百万円減少したことに加え、配当金支払い528百万円が支出要因となった。

これらの結果、現金及び現金同等物は前期末比523百万円増加し、中間期末残高は9,285百万円となった。

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	25/3期中間期	26/3期中間期
営業活動によるキャッシュ・フロー	-251	1,883
投資活動によるキャッシュ・フロー	102	-286
財務活動によるキャッシュ・フロー	-603	-783
現金及び現金同等物の増減額	-488	523
現金及び現金同等物の中間期末残高	7,567	9,285

出所：有価証券報告書よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2026年3月期も増収増益、 売上高・売上総利益は過去最高を更新見込み

1. 2026年3月期通期の業績見通し

2026年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比3.0%増の104,000百万円、営業利益で同8.0%増の3,700百万円、経常利益で同6.9%増の4,020百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同0.8%増の2,680百万円と増収増益を予想している。

売上面では、FA機器における在庫調整の長期化や米国通商政策の影響を踏まえ、産業機器システムでは減収を見込んでいる。一方、半導体・デバイス及び社会・情報通信事業は増収を見通しており、全体では過去最高売上の更新を見込む。半導体・デバイスでは、海外売上に関して為替変動リスクを織り込み慎重な見通しを保ちながらも、増収を予想している。社会・情報通信事業も、電子医療機器や冷熱住設機器が堅調に推移し、増収を見込んでいる。

利益面では、売上総利益は過去最高を更新する見込みである。販管費は増加を見込むものの、売上比では大幅な上昇には至らず、営業利益以下の各段階利益で増益を確保する見通しである。

2026年3月期業績予想

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	100,965	100.0%	104,000	100.0%	3,035	3.0%
売上総利益	14,365	14.2%	15,000	14.4%	635	4.4%
販管費	10,938	10.8%	11,300	10.9%	362	3.3%
営業利益	3,426	3.4%	3,700	3.6%	274	8.0%
経常利益	3,761	3.7%	4,020	3.9%	259	6.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,659	2.6%	2,680	2.6%	21	0.8%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

半導体・デバイス、医療機器ビジネスが業績をけん引

2. 事業セグメント別の動向

事業セグメント別業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	100,965	100.0%	104,000	100.0%	3,035	3.0%
産業機器システム	40,326	39.9%	37,600	36.2%	-2,726	-6.8%
半導体・デバイス	33,427	33.1%	35,900	34.5%	2,473	7.4%
社会・情報通信事業	27,211	27.0%	30,500	29.3%	3,289	12.1%
営業利益	3,426	3.4%	3,700	3.6%	274	8.0%
産業機器システム	1,956	1.9%	1,740	1.7%	-216	-11.0%
半導体・デバイス	561	0.6%	830	0.8%	269	48.0%
社会・情報通信事業	908	0.9%	1,130	1.1%	222	24.4%
営業利益率	3.4%	-	3.6%	-	0.2pp	-
FA・デバイス事業	3.4%	-	3.5%	-	0.1pp	-
産業機器システム	4.9%	-	4.6%	-	-0.3pp	-
半導体・デバイス	1.7%	-	2.3%	-	0.6pp	-
社会・情報通信事業	3.3%	-	3.7%	-	0.4pp	-

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

(1) 産業機器システム

産業機器システムは、売上高で前期比6.8%減の37,600百万円、営業利益で同11.0%減の1,740百万円を見込んでいる。

FA機器は、顧客の在庫調整の長期化に加え、米国の関税動向など外部環境の不透明感が残り、減収を予想している。顧客側でサプライチェーン混乱時に積み上がった過剰在庫の調整が続いており、新規投資判断に慎重姿勢が見られることが背景にある。装置システムは工場向け物流ソリューション案件が増加したものの、前期の大口案件のはく落により、減収を見込んでいる。

利益面では、FA機器を中心に減収の影響が大きく、営業利益率は4.6%と前期比0.3ポイント低下し、減益を見込んでいる。

(2) 半導体・デバイス

半導体・デバイスは、売上高で前期比7.4%増の35,900百万円、営業利益で同48.0%増の830百万円を見込んでいる。

デバイス分野では、国内で防犯意識の高まりを背景としたセキュリティカメラビジネスが堅調に推移する一方、海外売上については為替変動リスクを踏まえ前年並みを見込んでいる。半導体分野では、車載関連、家庭用蓄電池向けにパワー半導体の需要拡大が見込まれており、増収を見通している。

利益面では、商材構成の改善や前述のセキュリティカメラを中心としたデバイスビジネスの拡大が収益性向上に寄与し、営業利益率は2.3%と前期比0.6ポイント上昇する見込みである。増収効果も相まって、事業全体として大幅な増益を見込んでいる。

(3) 社会・情報通信事業

社会・情報通信事業は、売上高で前期比12.1%増の30,500百万円、営業利益で同24.4%増の1,130百万円を見込んでいる。

電子医療分野では、放射線がん治療装置は大幅な伸びは見込めないものの、中四国エリアへの商圈拡大により、特に診断装置が堅調に推移する見込みである。冷熱住設では、環境意識の高まりや蛍光灯の製造・輸出入禁止を背景に、高効率空調やLED照明などの省エネ商材の需要拡大が見込まれる。情報通信分野では企業のDX投資が堅調に推移し、生産・販売・会計管理を中心とした基幹システムの導入が進む見通しである。これらを背景に、売上は2ケタ成長を見込んでいる。

利益面では、医療やDXなどの分野の伸長が継続することで収益性が改善し、営業利益率は3.7%と前期比0.4ポイント上昇する見込みである。増収効果も加わり、営業利益は大幅な増益を見込んでいる。

■ 中長期の成長戦略

2027年3月期に売上高1,300億円、経常利益60億円を目指す

1. 中期経営計画「T-Link1369」

同社は、創立100周年となる2027年3月期を最終年度とする4ヶ年の中期経営計画「T-Link1369」を推進している。本計画では、既存事業の強靱化と新領域への拡大を両軸とした事業強化と、資本効率を重視した経営の実践とサステナビリティ経営の高度化による体制強化を通じて持続可能な企業価値の向上を図る。

数値目標として、2027年3月期に売上高1,300億円、経常利益60億円を掲げており、そのうち300億円を新規ビジネスの積み上げによって創出する計画である。売上高の内訳は、基幹ビジネスで630億円、成長戦略の進化で620億円、ビジネスモデルの変革で50億円としている。

たけびし | 2026年1月26日 (月)
7510 東証プライム市場 | <https://www.takebishi.co.jp/ir/>

中長期の成長戦略

中期経営計画「T-Link1369」の業績目標

(単位：億円)

	23/3期 実績	24/3期 実績	25/3期 実績	26/3期 予想	27/3期 目標
売上合計	974	1,014	1,010	1,040	1,300
基幹ビジネス	611	624	569	532	630
成長	362	382	427	478	620
変革	0	8	14	30	50
経常利益	40	39	37	40	60

出所：決算説明資料よりフィスコ作成

事業強化の柱は3つあり、主力のFA関連を中心とする既存事業の強化（基幹ビジネス）に加え、グローバル、メディカル、オートメーション、オリジナルの「4つの成長戦略の進化」、さらに、「総合商社を目指したビジネスモデルの変革」として、モビリティ、マテリアル、エネルギーソリューション、DX推進の4つの領域でのイノベーション（変革）創出である。

一方、体制強化においては、財務面で資本効率を重視した経営を実践し、収益性向上に資する成長投資を通じて経営基盤と株主還元の強化を図る。また、非財務面ではサステナビリティ経営を高度化させ、環境保護やガバナンスの徹底、エンゲージメントの向上を軸に、持続的な企業価値の創造に取り組む方針である。

中期経営計画「T-Link1369」における事業強化と体制強化の柱



出所：決算説明資料より掲載

2. 重点施策

(1) 4つの成長戦略の進化

(a) グローバル

グローバルの売上目標は2027年3月期に300億円（2023年3月期比64億円増）であり、特に東南アジア・インドを中心とした成長市場でのデバイスビジネス拡大を重視している。スマートメーターや車載関連向け電子部品がインド市場の成長をけん引している。2025年7月にはインド拠点を現地法人化し、脱炭素関連ビジネスの需要捕捉と事業基盤の強化を図る。また、香港・台湾などのアジア拠点再編による組織及び営業活動の効率化に取り組む。さらに、アセアン地域での戦略的M&Aによる成長を目指す。

(b) メディカル

メディカルは、2027年3月期に160億円（同87億円増）を目指し、放射線がん治療装置、診断装置などの高度医療機器を中心に事業拡大を図る。中国・四国エリアへの商圈拡大や高付加価値製品の拡充により、放射線科向けビジネスを強化する。また、脳外科・循環器内科向け血管撮影装置の需要獲得や、3Dモニターグラスなど先端サポート製品の販売促進に取り組む。

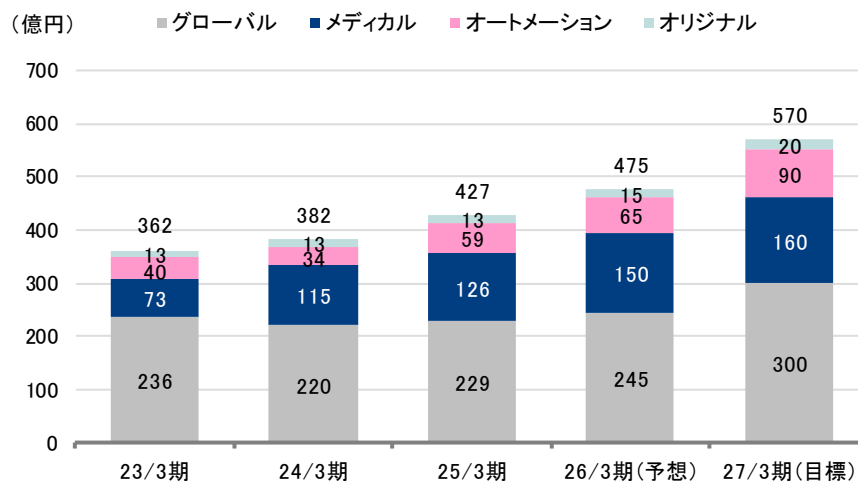
(c) オートメーション

オートメーションでは、2027年3月期に90億円（同50億円増）を目指し、深刻化する人手不足を背景とした工場自動化需要に対応する。スマートファクトリー化提案を中心に、半導体・再エネ関連市場での設備投資需要を獲得し、ITベンダーとの協業によって顧客のスマートファクトリー構想の実現を支援する。また、リニア搬送システムによる生産のフレキシブル化の提案や、食品関連業界向け自動化提案による生産効率の改善にも取り組む。

(d) オリジナル(自社製品・システム開発)

オリジナルの売上目標は2027年3月期に20億円（同7億円増）であり、自社開発ソフトの機能性向上と海外展開による売上拡大を図る。国内シェアトップを占めるOPC対応通信ソフトでは、生成AIエージェントとの連携機能を追加するなど利便性強化を進める。プロダクトマーケティング専任部隊の新設により、インド・北米を中心とした海外販促を強化するほか、店舗向けオリジナルアプリ「compass」の開発で培ったノウハウを生かし、安否確認・日報・顧客管理などのパッケージサービスを展開する。

「4つの成長戦略の進化」における業績目標



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

(2) 総合商社を目指したビジネスモデルの変革

(a) モビリティ(移動・搬送向けビジネス展開)

モビリティの2027年3月期売上高目標は14億円であり、無人搬送車（AGV）や自律移動ロボット（AMR）の需要を広く取り込み、製造現場やオフィス、店舗などでの自動搬送ニーズに対応する。モビリティ向け新規デバイスの販売拡大にも取り組む。

(b) マテリアル (部品・素材系の商材拡充)

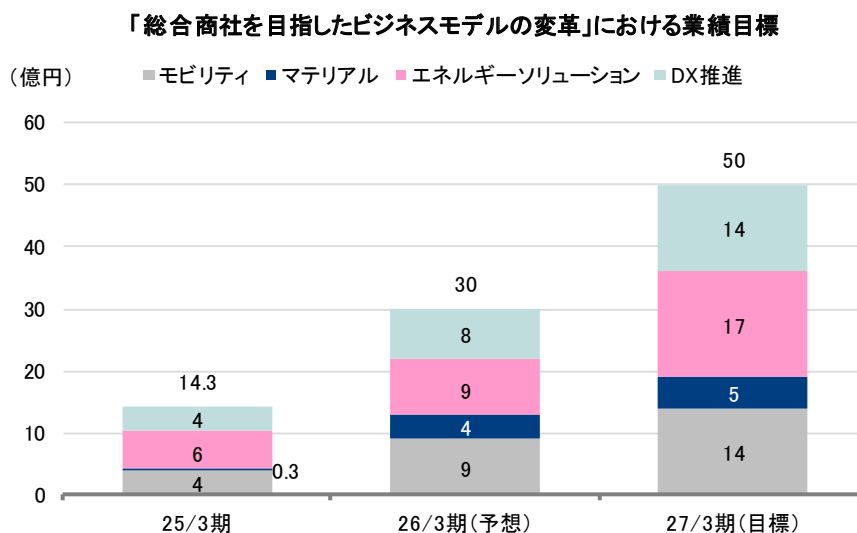
マテリアルの2027年3月期売上高目標は5億円であり、素材・部品領域の取扱商材拡大により新規事業の創出を目指し、樹脂関連商材の販売拡大や、磁石を活用したBtoC製品の需要開拓を進める。

(c) エネルギーソリューション (環境ビジネスの創出)

エネルギーソリューションの2027年3月期売上高目標は17億円であり、脱炭素関連ビジネスの展開を進め、創エネルギー・蓄電事業や太陽光発電関連ビジネスを強化する。産業用蓄電システムなど新たな成長領域の開拓にも取り組む。

(d) DX推進 (AI活用・業務改善提案)

DX推進の2027年3月期売上高目標は14億円であり、AIやセキュリティ技術を活用したソリューション創出を進め、OTセキュリティへの対応強化や、ハードウェアとエッジAIの組み合わせによる新たな価値提供に注力する。デジタル技術を活用した新規ビジネスの創出も進展している。



出所：決算説明資料よりフィスコ作成

3. 資本効率を重視した経営の実践

同社は、資本効率を重視し、収益性の向上につながる成長投資を通じて経営基盤の強化を図る方針である。重点投資分野として、事業投資・人材投資・環境投資・インフラ投資の4つを掲げている。

事業投資では、商圏エリアやビジネスの幅の拡大を目的に、ASEAN地域をはじめとしたグローバル領域での戦略的M&Aを推進する。人材投資については、ダイバーシティ経営の実現を目指し、グローバル人材の育成や女性活躍推進に取り組む。環境投資では、電力自己託送システムの導入、ソーラーカーポートの設置、EV向け充電器の増設などを進め、脱炭素社会への貢献を図る。インフラ投資においては、業務効率化や物流DXなどを通じて経営基盤の高度化を進め、創立100周年のその先を見据えた持続可能な企業運営を目指している。

4. サステナビリティ経営の高度化

同社は、持続可能な社会づくりに貢献することを重要な経営課題と位置付け、環境への取り組み、コーポレートガバナンス、エンゲージメント向上の3領域を軸にサステナビリティ経営の高度化を進めている。特にエンゲージメント向上の分野では、3年連続で健康経営優良法人に認定されるなど成果も出ている。

また、地域社会との共創を目指す取り組みとして、2019年から京都市西京極総合運動公園陸上競技場兼球技場の命名権を取得し、「たけびしスタジアム京都」とした。同スタジアムを活用した小学生向けサッカー教室の開催に加え、サッカーJリーグの「京都サンガF.C.」、バスケットボールBリーグの「京都ハンナリーズ」や「京都マラソン」など、地域スポーツへの協賛活動も積極的に行っている。

同社はBtoB企業であり、一般消費者には日常的な接点が少なく認知されにくいものの、スタジアムの命名権をはじめとする地域貢献活動を通じて、企業ブランド価値の向上にもつなげている。これらの取り組みは、地域からの信頼獲得に加え、採用活動の強化や従業員エンゲージメントの向上にも寄与しており、非財務面での価値創出として機能している。

株主還元策

2026年3月期の配当は6.0円増配の68.0円、配当性向は40.7%を予定

同社は、株主に対する利益還元を経営上の最重要課題の1つと位置付け、業績や財務状況に応じて安定的かつ継続的に還元する累進配当を基本方針としている。配当性向は40%以上を目標とし、創立100周年となる2027年3月期中期経営計画達成を前提として、DOE(株主資本配当率)4%以上を目指す方針を掲げている。

2025年3月期の年間配当は62.0円で、配当性向は37.3%であった。2026年3月期は、年間68.0円を予定しており、6.0円の増配となる計画で、配当性向は40.7%と目標水準の達成を見込んでいる。業績の成長に応じて配当水準を引き上げており、累進配当方針を継続して具体化している。

株主優待制度については、3月末及び9月末時点で1単元(100株)以上保有する株主に対し、保有株式数に応じたクオカードを贈呈している。安定株主層の形成と中長期保有インセンティブの向上を目的とした制度である。

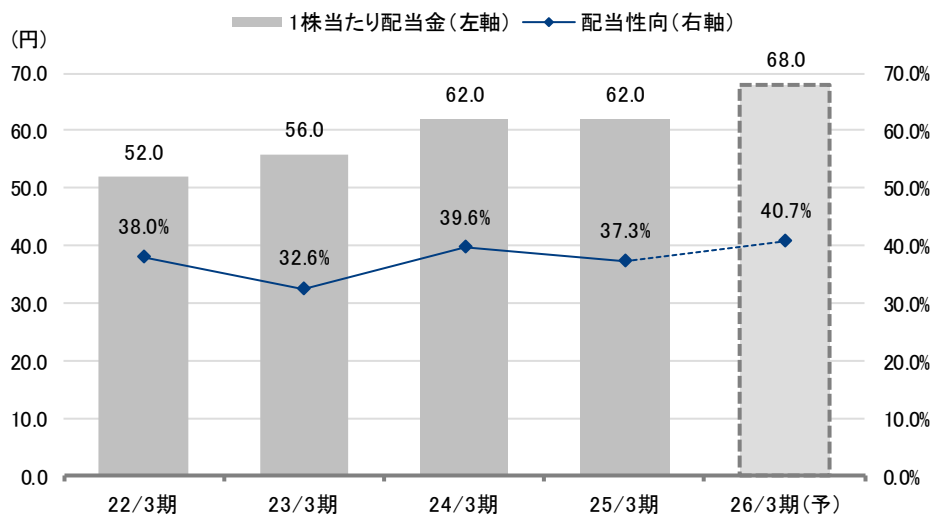
自己株式の取得については、市場での取得権限を定款で定めており、株式の流動性改善やPBRの改善を意識し、慎重に検討すべき課題と認識している。

以上により、同社は利益成長と財務健全性のバランスを保ちながら、配当性向目標やDOE目標を掲げるとともに、株主優待を組み合わせることで、持続的な株主価値向上を志向した還元姿勢を明確にしている。

たけびし 2026年1月26日 (月)
7510 東証プライム市場 <https://www.takebishi.co.jp/ir/>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

重要事項 (ディスクレーマー)

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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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