

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 企業調査レポート ||

橋本総業ホールディングス

7570 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

2025年12月29日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

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

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

目次

■要約	01
1. 会社概要	01
2. 事業概要	01
3. 中期計画	01
4. 業績動向	02
■会社概要	03
1. 会社概要	03
2. グループ体制	05
■事業概要	06
1. 取扱商品	06
2. 業界環境	07
3. 同社の強み	08
■中期計画	09
1. 企業理念	09
2. 中期計画「HAT Vision 2027」	09
3. H-SDGCG活動	13
■業績動向	13
1. 2026年3月期中間期の業績概要	13
2. セグメント別の業績動向	15
3. 2026年3月期の業績見通し	16
■株主還元策	17
1. 配当方針	17
2. 株主優待制度	18

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

■ 要約

衛生陶器など回復見込み、2026年3月期も増収増益へ

1. 会社概要

橋本総業ホールディングス<7570>は管工機材(以下、管材)・住宅設備機器の1次卸で、管材や衛生陶器、空調機器などの住宅設備、建築関連資材などを全国の2次卸や工事店・工務店などに販売している。同社は130年以上にわたる歴史を持つ老舗で、四代目となる現代表取締役社長の橋本政昭(はしもとまさあき)氏は、「ベストパートナー」をテーマに、地域に密着した営業やIT技術・システムの活用、取引先の満足度向上などを積極的に推進している。仕入先は大手有力メーカーが多く、各拠点で売れ筋商品を常時在庫し、即日配送できることなどを特長としている。2026年3月期中間期のセグメント別売上高構成比は、管材類28.2%、衛生陶器・金具類26.8%、住宅設備機器類18.3%、空調機器・ポンプ25.3%、その他1.4%となっている。

2. 事業概要

同社が属する建設業界の市場規模は、新築・リフォームをあわせ76.7兆円、GDPの約12%を占めると言われている。このうち同社の主要カテゴリーである管材業界※の市場規模は、管材・住宅設備機器・空調機器をあわせて5兆円と大きい。国内ではインフレや少子高齢化といった課題があるものの、マンション販売やリフォームが堅調なほか、保育施設や高齢者施設の増加、老朽化が課題の公共施設のリニューアルなど需要が着実に拡大しており、中長期的な成長を実現することは可能と言える。このような業界環境のなかで、同社は取引先からの要望に対応し、管材や環境・設備機材の品揃えを充実させながら、物流業務の受託や電材など商材の拡大や、金属加工などサービスの強化にも取り組んでいる。

※ 管材業界：建築資材業界における主要3業態の1つで、主に水回りの資材や機器を扱っている。他の2業態は合板や構造材を扱う建材業界、配電盤やテレビ用アンテナなどを扱う電材業界である。

3. 中期計画

「快適な暮らしを実現する」というミッション及び「『3つのベストの追求』で、7つのステークホルダー※に貢献する」というビジョンに基づき、同社は2024年3月期に中期計画「HAT Vision 2027」を策定した。さらなる成長へ向け、M&Aや事業活動を積極的に展開することで「きわだつ中堅企業」となり、快適生活創造企業へと進化していく方針である。そのため、成長戦略の「3つのフル(フルカバー、フルライン、フル機能)」、ネットワーク戦略の「みらい会活動」、生産性向上に向けた「進化活動」を基本戦略に、巻き込み型で行動するボトムアップ型SELFアクション企業へと変革を図る。2028年3月期に売上高2,000億円を目指しているが、M&Aや提携が順調に進捗していることから1年前倒しで達成する見込みとなった。

※ 7つのステークホルダー：施主、得意先(2次卸・工事店など)、株主、工事業者、仕入先、社員、社会。

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
 7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

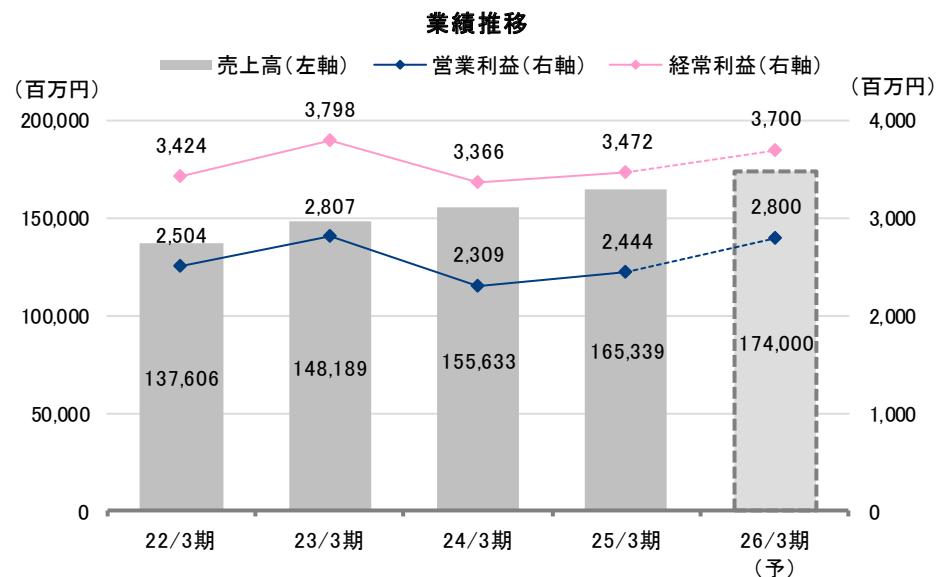
要約

4. 業績動向

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が81,905百万円(前年同期比3.9%増)、営業利益が1,131百万円(同12.2%減)となった。外部環境は良好だったが、比較的採算の良い衛生陶器が想定外に低迷したことで商品ミックスが変わり、営業利益で269百万円の未達となった。2026年3月期の連結業績については、売上高174,000百万円(前期比5.2%増)、営業利益2,800百万円(同14.6%増)と増収増益を見込んでいる。管材類で物流受託の獲得、住宅設備機器類で給湯器の受注増、空調機器・ポンプで冬季仕様エアコンの堅調な売上などが予想されるうえ、回復が想定される衛生陶器で売上総利益率の改善が見込まれる。このため、下期に中間期の未達をカバーできると見込んでおり、期初予想を据え置いた。

Key Points

- ・130年超の歴史を持つ管材・住宅設備機器の1次卸。商材やサービスを拡大中
- ・M&Aや提携が順調、2028年3月期目標の売上高2,000億円を1年前倒しで達成へ
- ・衛生陶器の回復などを背景に、2026年3月期は期初予想のまま増収増益を見込む



出所：決算短信よりフィスコ作成

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

■ 会社概要

取引先と強く結びついた管材・住設機器の1次卸

1. 会社概要

同社は管材・住宅設備機器の1次卸である。水回りに強く、管材や衛生陶器・金具、住宅設備機器、空調・ポンプなどの住宅設備・建築関連資材を大手有力メーカーなどから仕入れ、全国の2次卸など販売店や工事店・工務店、サブコン、ゼネコンなどに販売している。1次卸として在庫機能や情報機能、配送機能を十分に生かすことで、メーカーと2次卸などの取引先と強く結び付いたバリューチェーンを形成していることが強みである。足元では中期計画に基づいてM&Aや提携なども駆使し、既存事業を強化するとともに、取引先からの要望の多い建材や電材などの商材、物流受託や金属加工などのサービスを強化している。

同社は、1890年に創業者の橋本久次郎（はしもとときゅうじろう）氏が神田岩本町にパイプや継手などを販売する個人商店を開業したことが始まりで、同氏が130年以上にわたる歴史を持つ老舗管材商としての基礎を築いた。二代目の橋本政次郎（はしもとまさじろう）氏は製造卸としてカタログ販売や自社製品の製造を行い、戦後に同社を引き継いだ三代目の橋本政雄（はしもとまさお）氏はメーカーの特約店として商売を広げた。そして、現社長である四代目の政昭氏は、「ベストパートナー」としてメーカーと販売先など取引先の満足度を向上させるとともに、地域密着営業やM&A、IT技術・システムの活用、新規事業領域への進出、SDGs活動をベースにした独自のH-SDGCG活動※など、新たな時代に対応した経営を積極的に推進している。

| ※ H (Health)、S (Society)、D (Digital)、G (Green)、C (Comfort)、G (Global)。|

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
 7570 東証スタンダード市場 | <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

会社概要

沿革

年
1890 神田岩本町にて「橋本商店」を開業
1903 水道用の材料を扱う
1905 ドイツよりポンプを輸入
1908 オリジナル商品「橋本式水道自在器」を開発
1913ごろ いくつかの工場で、管材商品を製造
1915 日本橋小伝馬町に店舗を移転
1924 「橋本パイプ店」に商号改称
1926 「橋本の商報」を発行
1935 HAT印製品を製造販売、通信略号を付す
1937 中国への輸出開始
1938 「(株)橋本商店」に改組
1939 「(株)橋本製作所」発足
1961 業務合理化のためコンピュータ(電算機)を導入
1963 深川倉庫竣工
1964 「橋本レポート」発行
1970 「橋本総業(株)」に改称、本社屋を建設
1985 地区HAT会を組織
1989 「建設設備セミナー」スタート
1990 創業百周年大商談会(幕張メッセ)
1997 日本証券業協会に店頭登録
1999 東京配送センターを深川から東雲に移転
2002 大明工機(株)をグループ化
2004 (公社)空気調和・衛生工学会より「篠原記念賞」を受賞
2004 HAT会を「みらい会」に改称
2004 ジャスダック証券取引所に上場
2009 「橋本学校」を月次定例化
2012 (一社)エコストージ協会より「エコストージ3」認証取得
2013 (一財)日本科学技術連盟より「品質革新賞」を受賞
2013 若松物産(株)をグループ化
2014 東京証券取引所第2部に上場(2月)
2014 東京証券取引所第1部に上場(9月)
2016 「橋本総業ホールディングス<7570>」でグループ化
2017 (株)大和をグループ化
2018 (株)永昌洋行をグループ化
2018 (株)ムラバヤシをグループ化
2019 オーテック<1736>と業務提携の検討開始
2020 みらい物流(株)、みらいエンジニアリング(株)事業開始
2020 HASHIMOTO SOGYO (THAILAND) CO., LTD.設立
2020 オーテックと業務提携
2020 創業130周年
2021 (株)みらい旅行社を設立
2022 東京証券取引所市場区分再編に伴いプライム市場へ移行
2023 橋本総業ファシリティーズ(株)を設立
2023 山陰セキスイ商事(株)(現サンセキ(株))をグループ化
2023 タイのチュラロンコン大学ビジネススクールと産学連携協定
2023 東京証券取引所スタンダード市場に市場区分を変更
2025 橋本総業が建材商社の双日建材(株)と業務提携

出所：同社ホームページ、有価証券報告書、会社リリースよりFISCO作成

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

会社概要

個性のあるグループ子会社を全国に展開

2. グループ体制

同社グループは、持株会社の同社及び連結子会社10社、非連結子会社8社により構成されている（2025年3月末時点）。このうち橋本総業（株）は、全国に本社ほか51営業拠点（36支店、12営業所、3特販課）、5配送センターを擁する最大の子会社である（特需部門に2026年4月吸収予定の橋本総業ファシリティーズ分を含む）。その他子会社としては、大明工機（株）が全国に13拠点、若松物産（株）が愛知県に2拠点、（株）大和が大阪府に1拠点、（株）永昌洋行が福岡県に2拠点、（株）ムラバヤシが青森県に2拠点、みらい物流（株）が1拠点、サンセキ（株）（旧山陰セキスイ商事（株））が山陰に4拠点・1物流センターを展開している。このように県別の営業体制で全国をフルカバーし、工事現場や販売店に密着することで地域のニーズを的確に汲み取り、地域シェアの拡大につなげている。ただし、同社発祥の関東から東海にかけて比較的拠点が充実しているものの、関西など西日本を中心に拠点拡張の余地は大きいと言える。

グループ各社も管材類、衛生陶器・金具類、住宅設備機器類、空調機器・ポンプの販売を主たる業務としているが、それに特長がある。橋本総業はオールマイティな品揃えと機能を持ち、グループのリーダー格であり成長のけん引役でもある。大明工機は創業70年以上にわたる歴史があり、各種プラント用機器・装置の専門商社としてエンジニアリング産業の一翼を担っている。自動弁の組み立てや各種メンテナンスなど独自の技術を有し、あらゆる産業プラントの環境改善・省エネに貢献している。若松物産は空調設備の販売及び施工、大和は関西エリアで鋼管の販売と輸送、永昌洋行とムラバヤシ、サンセキは強固な地盤を生かした地域密着型営業を展開している。また、営業、商材、サービス、ノウハウの相互活用などを目的に他社連携も積極的で、隣接業界の建材商社大手のJKホールディングス<9896>、工場・ビル空調自動制御設備の施工・メンテナンスを手掛けるオーテック<1736>、建材商社の双日建材（株）などと業務提携している。

ほかに海外ではタイに、富裕層向けリノベーションや物件引き渡し直前の品質管理などのサービスを行っている HASHIMOTO SOGYO (THAILAND) CO.,LTD.と、子会社で作図を担当するSHOH PLANNING CO.,LTD.を有している。SHOH PLANNINGでは、橋本総業の特需部門と連携してゼネコンなど大手取引先から受注した案件について、SHOH PLANNINGが設計図を作成して特需部門に加工を指示し、特需部門が金属加工して現場へ送っている。こうしたSHOH PLANNINGの機能を活用して、同社は工務店などに向け積算・設計事業に乗り出している。

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

会社概要

グループ構成



注：橋本総業ファシリティーズは2026年4月に橋本総業へ吸収予定。
出所：同社ホームページより掲載

事業概要

管材を中心に住設、空調、建材、電材などを取り扱う

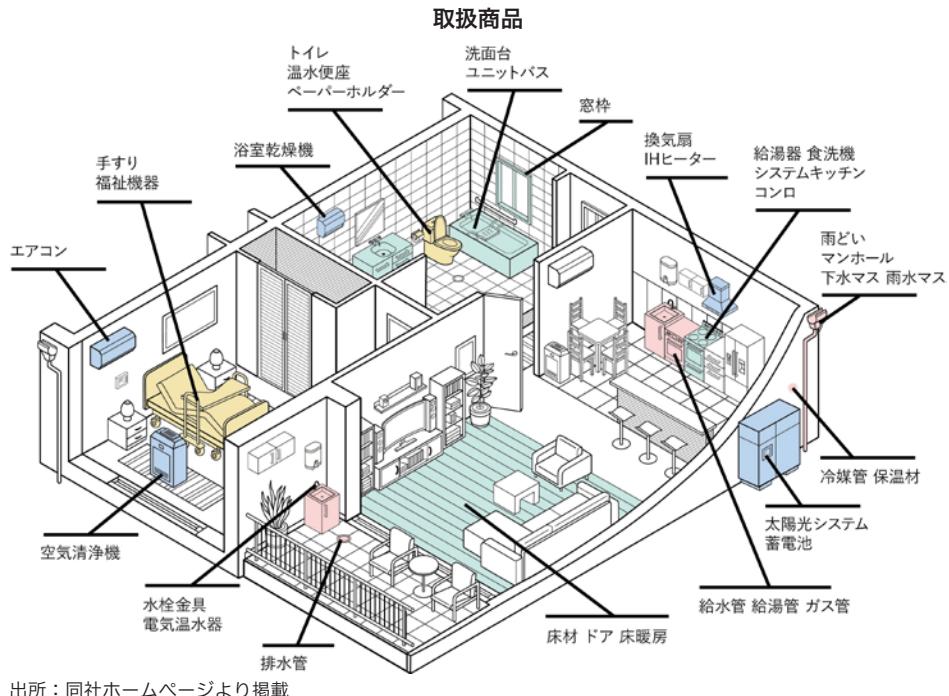
1. 取扱商品

同社の取扱商品は、管類、継手類、バルブ類、化成品類、工具関連機材などの管材類をはじめ、便器・手洗器、洗面化粧台などの衛生陶器・金具類、給湯関連や厨房関連などの住宅設備機器類、各種エアコンや各種ポンプなどの空調機器・ポンプで、水回りのパイプやガス関連の商品が多い。主要な仕入先メーカーは住宅建材の積水化学工業<4204>や衛生陶器のTOTO<5332>、建材・電材のパナソニック ホールディングス<6752>、バルブのキッツ<6498>、エアコンのダイキン工業<6367>など、業界や日本を代表する大手有力メーカーが多く、販売店のみならずメーカーにとっても同社は流通の重要な要となっている。登録アイテム数は専門商材を中心に約250万点あり、主要倉庫で売れ筋を中心に常時約4万点の在庫を有するほか、各拠点でも地域に密着した商材の在庫を約1,000点取り揃え、一部は即日配送も行っている。なお、2026年3月期中間期のセグメント別売上高構成比は、管材類28.2%、衛生陶器・金具類26.8%、住宅設備機器類18.3%、空調機器・ポンプ25.3%、その他1.4%となっている。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

事業概要



出所：同社ホームページより掲載

需要は増しているが、厳しい市場環境

2. 業界環境

同社は建築資材業界、なかでも管材業界に属する。建設業界の市場規模は、新築・リフォームをあわせ76.7兆円、GDPの約12%を占めると言われ、管材業界の市場規模も管材と住宅設備機器、空調機器をあわせて5兆円と大きい。マンション販売やリフォームが堅調なほか、共働き世帯の増加に伴う保育施設や高齢化に伴う高齢者施設の増加、老朽化が課題となっている公共施設のリニューアルなど、需要は拡大している。このため、中長期的な管材業界の市場環境は、収益性、成長性ともに堅実と言える。そうした管材業界のなかで、同社は1次卸として、大手有力メーカーと全国の2次卸や工事店・工務店をつなぐ要となっている。

近年の市場環境は、労働力不足や世界情勢など外部環境の不安定化に加え、建設業界内でも新設住宅着工戸数の減少や諸制度の改正、建設・物流業界の2024年問題、競争激化、業界再編など年々厳しくなっている。こうしたなかで住設業界も、LIXIL<5938>など大手のほか中小零細のプレイヤーが乱立状態にあるところに、住設機器の(株)ハウステックを傘下に入れた小売大手のヤマダホールディングス<9831>が参入した。このため業界の再編圧力が高まり、トヨタ自動車<7203>とパナソニック ホールディングスが住宅子会社のため共同出資会社を立ち上げた。衛生陶器最大手で同社の仕入シェアが高いTOTOも事業を再編、半導体製造装置向けセラミック事業の成長に注力している。また、物流業界の2024年問題を機に、各メーカーは物流ヤードの縮小や営業所の統合など流通機能を縮小し、信頼関係のある全国規模の卸商社に機能を委ねる動きが出ている。さらに、建築基準法「4号特例」の縮小によって住宅建築の際に構造計算が必須となったため、これまで住宅全体の3分の1以上を供給してきたものの、構造計算する能力を持たない小規模工務店の廃業が増えている状況にある。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

事業概要

このような業界環境のなかで、同社は管材や環境・設備機材の品揃えを充実させる一方、取引先から要望の多い建材や電材、土木、産業機械といった商材、金属加工などのサービス、さらに海外対応など、事業領域を拡大している。加えて、物流の2024年問題絡みでは、在庫体制や即応体制など物流機能を強化することで、メーカー物流を積極的に引き受けていく方針だ。「4号特例」に関しては、タイで始めた積算・設計事業を生かし、工務店など取引先の構造計算業務などを代行していく。このように同社は、業界の課題を巧みに取り込んで収益化を図っている。

「四位一体」のバリューチェーンが強み

3. 同社の強み

近年、MonotaRO<3064>やアスクル<2678>、Amazon.com<AMZN>などインターネット通販業態の成長が目覚ましい。建築資材全般を幅広く品揃えしていることから既存流通への侵食が懸念されたが、既存流通への影響は「一人親方」と呼ばれる個人経営の職人など一部にとどまっている。これは、インターネット通販業態が専門商材というよりMRO※を中心に究極のセルフ販売をしているのに対し、専門商社はプロである顧客に対し、幅広く深い品揃えの在庫、豊富な情報と的確な提案、効率的な発注と高頻度で利便性の高い配送を提供していることが理由だと考えられる。特に同社は、1次卸のなかでも品揃えやサービスなどが支持され、ほとんど影響を受けていないようだ。また、在庫の持ち方やコントロールも同社の強みである。競争が起こりにくい低単価品やトレンド商品などで在庫リスクを取ることで収益性の向上につなげるとともに、原材料価格の高騰など在庫リスクが取りづらい状況になった場合には、仕入価格や販売価格をコントロールすることで収益性の改善を図っている。

※ MRO (Maintenance, Repair and Operations) : 間接材。生産に直結する原材料・資材・部品など専門性の高い直接材以外を指し、建築資材業界以外でも広く使用される工具や消耗品などの経費購買品のこと。

同社は取引先に対し、専門商材を深掘りした品揃えばかりでなく、商品情報、地域～マクロ情報、人材の研修・教育などの充実したサービスを提供することで業界自体を育成し、設計段階から関与することで業界の発展に携わってきた。この結果、同社の流通は高付加価値化され、取引先との取り組みもより深いものとなり、メーカー、2次卸、ゼネコン、工事店・工務店と、川上から川下までが一体となった強固なバリューチェーンを構築した。これを同社は仕入先、販売店、工事店、同社による「四位一体」と呼んでおり、インターネット通販やホームセンターのみならず、2次卸や直営店で成長した競合先では持ち得ない強みとなっている。このほかにも、主要倉庫や各拠点で売れ筋を在庫していること、経営相談や後継者育成などのサポート、IT技術の導入支援なども強みである。特に、IT技術については積極的に自社開発しており、24時間365日注文や在庫検索ができる会員専用Webサイト「OPS(Online Partner System)」を運営しているほか、管材業界向けパッケージシステム「HOPE(HAT ORIGINAL PACKAGE)」や建築現場で必要となるカタログや図面などをWeb上から取り出すことができるWebカタログ「e設備ネット」を提供している。こうしたIT技術は、販売店運営の効率化に直結するため大変好評である。

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

■ 中期計画

快適な暮らしを実現するため3つのベストを追求

1. 企業理念

同社は、「設備商品の流通とサービスを通じて、快適な暮らしを実現する」というミッションの下、社会に貢献することを目指している。また、「設備のベストコーディネーター」「流通としてベストパートナー」「会社としてベストカンパニー」という「『3つのベストの追求』で、7つのステークホルダーに貢献する」というビジョンを掲げている。商品を直接手にする施主や工事店には、「設備のベストコーディネーター」として、会員専用Webサイト「OPS」やWebカタログ「e設備ネット」を通じて最適な商品を提案している。また、仕入先や販売先とは、「流通としてベストパートナー」として、購買代理機能や販売代理機能を発揮することで共存共栄を図っている。株主に対しては1株当たり当期純利益を拡大して株価や配当を充実させ、社員に対しては待遇や職場環境の拡充、社会に対しては環境課題などに取り組むことで、社会に役立つ「会社としてベストカンパニー」を目指している。

売上高計画は2027年3月期に前倒しで達成へ

2. 中期計画「HAT Vision 2027」

同社は企業理念やビジョンに基づき、2024年3月期に中期計画「HAT Vision 2027」を策定した。さらなる成長へ向け、事業活動を積極的に展開することでグループ全体として「きわだつ中堅企業」となり、快適生活創造企業へと進化していくことを目指している。そのため、従来のトップダウンから、従業員個々が自立し一人ひとりが自ら決定し行動するボトムアップ型SELFアクション企業へと変革していく方針だ。これによりチャレンジ10(売上・粗利・利益いずれも10%増 経費IT活用で横ばい目指す)を実現し、2028年3月期に売上高2,000億円※、経常利益率3.5% (経常利益70億円)、ROE12%、ROA6%、自己資本比率50%、配当性向30%、DOE (株主資本配当率) 3.5%、定期昇給を除く給与改善10億円規模も達成する方針であった。

※ 中期計画策定期からの売上高増加分500億円は、既存市場の拡大で300億円、新規市場の取り込みで200億円(新規領域の開拓で100億円、新店を中心とする拠点拡大で60億円、生産性向上で40億円)を想定している。

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

中期計画

中期計画を実現するには、リフォーム市場や物流の高度化への対応、高付加価値化や生産性向上といった取り組みによって、「設備卸No.1」「グループ力強化」「きわだつ会社」を目指す必要がある。具体的には、「設備卸No.1」のテーマでは、既にNo.1の東日本以外、中日本と西日本でもシェアの向上をねらう。足元で、子会社含めて西日本のNo.1が見えてきたところである。「グループ力強化」のテーマでは、工務店を含めた四位一体・ワンチームの考え方を浸透させる。そのうえで、合計年商1兆円を超えるみらいグループを中心に、信頼感や信用をより一層磨いて強化する。「きわだつ会社」のテーマでは、企業としての裾野を広げるとともに、様々な商品・サービスで日本一や日本初を追求して頂点をより高くする。このための基本戦略として、成長戦略である「3つのフル」、ネットワーク戦略の「みらい会活動」、生産性向上に向けた「進化活動」を推進し、加えてSDGs活動をベースとする同社独自のH-SDGCG活動の展開も進める。なお、こうした様々な戦略のなかでも、山陰セキスイ商事や(株)プラスのM&Aや、東京ガス<9531>や双日建材との提携などが順調に推移している。このため、売上高2,000億円は2027年3月期に前倒しで達成する見込みとなった。以下に、中期計画の基本戦略について説明する。

(1) 3つのフル

成長戦略の「3つのフル」は「フルカバー」「フルライン」「フル機能」のこと、「どこでも、何でも、どんなことでも対応する」という同社の意思表示であり、「3つのフル」を追求することで、ステークホルダーとともに栄えようという考え方方に基づいている。「フルカバー」は、得意先や仕入先とともに地域にネットワークを作り、1県1拠点の県別体制で全国の需要に対応、各メーカーから物流だけでなく営業も任せられる体制を構築することを指す。これまで着実に拠点づくりを行ってきたが、今後、新設拠点の展開スピードを加速する。中期計画期間では新設8拠点と移転6拠点を予定しており、1拠点当たり月商を5,000万円と仮定すると、中期計画期間中に60億円程度の增收を見込んでいる。未進出の県が現状で北陸、関西、中国、四国、九州に10県あり、既存エリアを含めて依然出店余地は大きいと言える。

「フルライン」は、設備関連資材であれば何でもワンストップで対応することを指し、PCやタブレットでの商品閲覧も可能となっている。これまで仕入先口座数を着実に伸ばして取り扱いアイテム数を拡充してきたが、取引先をさらに充実することで、管材のみならず電材や建材、住宅設備、産業機械など新領域の商材を積極的に増やす計画だ。新領域への拡大では中期計画期間中で100億円程度の売上高増加を目指すが、なかでも主力の管材とともに建築3資材を構成する電材と建材について、一層積極的に取り組む。「フル機能」は、基本7機能(対応、価格、在庫、配送、販促、研修、情報)、工程9機能(事前の引合・受注・照会、当日の納入・施工・加工、事後のアフターメンテナンス・現調・取替)、ソリューション9機能(物流、施工、情報、システム、業務、サポート、教育、人材、金融)によってどんなことでもワンストップで対応することで、メーカーや販売店など取引先の利便性向上を図っている。なかでも、設計(双日建材、タイ設計センター)、施工(集合住宅向け材工一括対応、手配の一本化など)、金属加工(白井工場)の機能強化を推進するとともに、ソリューションについては、同社と各子会社の間で取引先ニーズに従って細分化・強化し、具体的な成果に結びつける考えだ。

橋本総業ホールディングス
7570 東証スタンダード市場

中期計画

フルカバー（県別体制）



出所：同社ホームページより掲載

フルライン

■みらい百科

2022年版

総 目 次
01 建 築
02 施 工
03 パーツ類
04 装飾品類
05 飲食材料
06 調理機器
07 工具類
08 参考資料
09 未 分

（各項目は、該当する書籍の書名と ISBN を記載しています。）

■Webカタログ

e 設備ネット

ホーム 資系カタログ図書館とは 資系カタログ図書館の使い方 探索設備情報動画 メーカー技術動画 開拓者

【過去カタログ図書館】 【最新カタログ図書館】

出所：同社ホームページより掲載

(2) みらい会活動

同社はバリューチェーンづくりを「みらい会活動」と呼び、業界最大かつ最良のネットワークの構築を進めている。そこでは「売り手」と「買い手」という関係ではなく、人と人がつながることで互いにビジネスが向上する「ベストパートナー」の関係づくりを目指す。また、業界のハブとしての有効性、エキスパート制度や次世代人材育成などによる経営の再現性、そして進化に取り組む経営の革新性にチャレンジすることで、業界全体の発展に貢献する方針である。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
 7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

中期計画

「みらい会活動」の核となる「みらい会」は、販売店、仕入先メーカー、工事店、そして同社が「四位一体」となって構成されており（ほかに金融会員）、これまで順調に拡大、会員数3万人弱、正会員450社、拠点数1,050という規模である（2026年3月期中間期）。毎年4回以上開催される研修会では、参加者は互いに情報を持ち寄り、商材や経営などのノウハウの取得に取り組んでいる。開催される様々なイベントでは、メーカーから販売先への情報伝達だけでなく、会員同士の情報交換や販売先からメーカーへのフィードバックも多く、参加者にとって非常に有益な交流の場となっている。同社もまた、研修やイベントを通じて会員の要望に応じている。そのため、こうした機能を持たない競合先に対して、営業や末端売上高の質などの面で明らかに優位性があると言える。引き続き商材・サービスの拡大や物流の強化、西日本での新規取引先獲得を進め、2028年3月期までに「みらい会」会員数50,000人、正会員1,000社、拠点数2,000を目指す。

「みらい会」では、会員相互の販促の場となる大型イベント「みらい市」を開催している。「みらい市」はリアルとWebで開催する業界最大級のハイブリッド展示会で、メーカーの展示だけでなく、「みらい会」会員相互の販促の場にもなっている。2028年3月期に50,000人の動員を目指していたが、好評のため2026年3月期に前倒しで達成した。また、「毎月がみらい市」をコンセプトにWebみらい市のバージョンアップも進めている。「みらいサービス」では、「みらい会」会員に対して、販促、健康、研修、IT、分科会、イベント、物流、メディアの8つのサービスを提供している。なかでも様々なツールを使った情報発信や、経営幹部セミナー「橋本学校」などを通じて毎月開催する業界のプロ人材を育成する研修、「OPS」の運営による24時間365日の発注やリアルタイムデータ連携などは人気があり、成果も上げている。こうした活動を行っている企業は同業にほとんどないため、これも大きな差別化ポイントとなっている。

みらい会



出所：同社ホームページより掲載

みらい市(東京)



(3) 進化活動

「進化活動」は、「しくみ作り」「ひと作り」「しあわせ作り」を通じて、同社だけでなく取引先の生産性も向上する取り組みである。「しくみ作り」では、商流の一貫化（サプライチェーン）、物流の共同化（ワンストップ化）、情報流の共有化（ダイレクト化）に取り組んでいる。「ひと作り」では、業界のプロ人材の育成に取り組んでおり、仕事の基本、商品知識、業界資格の習得のほか、「橋本学校」など対面とオンラインを併用した研修、実地研修ができる東雲研修センターでの施工研修を開催している。次世代経営者の育成を通じて、取引先各社と同社の人間関係の深化や、社会問題化しつつある後継者難の解消につなげる方針だ。「しあわせ作り」では、AIやDXの活用、5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）、見える化、チーム活動などを推進している。こうした進化活動を通じて、2028年3月期に1人当たり生産性を12%強改善する方針である。

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

中期計画

リスク把握や事業機会創出につながるH-SDGCG活動を展開

3. H-SDGCG活動

同社は独自の「H-SDGCG活動」のなかで、社会的な課題解決につながるSDGs（持続可能な開発目標）に取り組むとともに、経営上のリスクの把握や新たな事業機会の創出も積極的に進めている。「Health」では、テニスなどスポーツや医療機関によるサポートを通じCSR活動・育成活動に取り組み、2025年3月には、健康経営優良法人ホワイト500に認定された。「Society」では、地方自治体と協業した地域貢献や産学連携、業界貢献を推進し、一定の評価を得ることでプライム市場を目指す。「Digital」では、社内や取引先間、業界全体の効率化、生産性向上など自社開発システムなどを通じたDXに取り組み、「DX認定」を取得するなどスマートカンパニーを目指す。「Green」では、環境・設備機材の販売はもとより、社内のゼロエネルギー化や再生可能エネルギーの活用など新しいビジネスモデルのグリーンカンパニーを目指す。「Comfort」では、「快適な生活環境の創造」をテーマにスマート・スピーディ・親切を軸とし、社会全体の生活品質と利便性の向上に貢献する製品・サービスの展開を目指す。「Global」では、タイの設計・積算センターを基軸にグローバル展開と設計力の強化を目指す。このほか、映像メディアチーム「チームみらい」では、情報伝達や教育、取扱商品の紹介など社内外に向けて様々な映像表現活動を行っている。

■ 業績動向

2026年3月期中間期は想定外の要因で営業減益も、キャッシュアップへ

1. 2026年3月期中間期の業績概要

2026年3月期中間期の連結業績は、売上高が81,905百万円（前年同期比3.9%増）、営業利益が1,131百万円（同12.2%減）、経常利益が1,689百万円（同11.4%減）、親会社株主に帰属する中間純利益が1,242百万円（同5.1%増）となった。民間住宅投資、民間非住宅投資、公共投資がすべてプラスに推移するなど外部環境は良好だったが、衛生陶器が想定外に低迷したことにより営業減益となった。このため期初の中間期予想に対しても、売上高はほぼ予想どおりだったが、営業利益は269百万円の未達となった。なお、親会社株主に帰属する中間純利益は投資有価証券売却益などの影響により増益となった。

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
 7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

業績動向

2026年3月期中間期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期中間期		26/3期中間期		
	実績	売上比	実績	売上比	増減率
売上高	78,835	100.0%	81,905	100.0%	3.9%
売上総利益	8,530	10.8%	8,783	10.7%	3.0%
販管費	7,241	9.2%	7,652	9.3%	5.7%
営業利益	1,288	1.6%	1,131	1.4%	-12.2%
経常利益	1,906	2.4%	1,689	2.1%	-11.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,182	1.5%	1,242	1.5%	5.1%

出所：決算短信よりFISCO作成

日本国経済は、激動が続く国際政治、物価と金融政策の間で揺れ動く市場、AIやDX化による新たな産業革命など、激しい変動と進化が共存する混沌とした状況にある。建設業界では、建築コスト上昇を背景にリフォームやリノベーションが活況な民間住宅投資、インバウンドの増加や地方創生を背景に機運が高まる民間非住宅投資、下水道などインフラ再構築へ向けて国土強靭化の前倒しが望まれる公共投資と、すべての分野で好調に推移している。一方、人口減少に伴う新築戸建ての減少、人手不足や資材の高騰、中小工務店を中心とした資金不足、これらを要因とする工事の延期や中止などの懸念材料もある。特に民間住宅では、「4号特例」の縮小もあって小規模工務店の業況が厳しくなっている。

こうした環境下、同社は中期計画「HAT Vision 2027」に沿って、「3つのフル」「みらい会活動」「進化活動」といった基本戦略を推進した。また、西日本を中心とする県別体制に向けた出店準備、卸機能向上に向けたソリューション体制の本格的構築、AI導入によるしかけ作りなどを進めた。2026年3月期の「みらい市」は予定どおりすべて実施した（2025年11月末現在）。ハイブリッド開催が定着したことによってリアルとWebがともに増え、全体で51,378人（前期比23%増）を動員し、セール売上が目標の414億円に対して425億円と上振れ達成した。触って使って試してもらうため、従来あまり売れ行きが良くなかった土木や建機も売れたようだ。

2026年3月期みらい市実績

地区	開催月	会場	来場者数(人)		
			リアル	Web	合計
北海道	5月	アクセスサッポロ	2,196	755	2,951
東北	6月	夢メッセみやぎ	3,026	2,771	5,797
九州	6月	福岡国際センター	1,825	1,825	3,650
中部	8月	吹上ホール	1,596	1,937	3,533
中四国	10月	広島市中小企業会館	1,134	1,850	2,984
東京	11月	東京ビッグサイト	15,367	17,096	32,463
合計			25,144	26,234	51,378

出所：ヒアリングによりFISCO作成

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
 7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

業績動向

この結果、増収は確保したが、比較的好採算の衛生陶器が低迷した。また住設や空調の伸長による商品ミックスの変化により売上総利益率が低下した。衛生陶器の低迷は、製品の価格改定が相次いだこと等が影響し、汎用製品の需要が減少したことが要因と見られる。また、人件費や配送費、システム関連費用が想定どおり増加したため販管費率が上昇し、営業利益は減益となった。営業利益が期初予想に対して未達になった要因は、比較的採算の良い衛生陶器の売上高構成比が想定外に低迷したことによる。

2026年3月期中間期のトピックスとして、新物流拠点を開設して東京ガスから受発注システム、物流システム、在庫管理業務、日々の配送などを受託するなど、新事業の物流受託事業が順調に立ち上がった。同社の各県1拠点体制に対して大手メーカーでも全国に5~6拠点しかないため、こうしたメーカーから物流委託の問い合わせが多くなっている。提携関連では、橋本総業が、木工系工務店のネットワークを持つ建材商社である双日建材との間で、構造・省エネ計算から給排水・空調関連の設計まで一気通貫で提供できる木造戸建て住宅向けの設計サービス構築を目指し、共同研究していくことで合意した。また、販売から取付工事までをワンストップサービスで提供するプラスチの住設建材事業を譲受することとなった(2026年4月予定)。また、2026年4月に、橋本総業が橋本総業ファシリティーズを特需部門に吸収合併する予定であり、ゼネコンなど大手取引先向けの営業を一体化することで、大型案件の獲得推進、仕入リベートを含むスケールメリット、在庫管理の効率化、管理コストの削減、基幹システムコストの抑制などが期待される。

衛生陶器以外のセグメントは市場平均成長率を上回って順調に推移

2. セグメント別の業績動向

セグメント別の状況は、衛生陶器・金具類以外のセグメントでは増収となった。特に住宅設備機器類と空調機器・ポンプが好調だった。

セグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	25/3期中間期		26/3期中間期		
	実績	構成比	実績	構成比	増減率
管材類	22,387	28.4%	23,112	28.2%	3.2%
衛生陶器・金具類	22,769	28.9%	21,944	26.8%	-3.6%
住宅設備機器類	14,197	18.0%	14,989	18.3%	5.6%
空調機器・ポンプ	18,760	23.8%	20,715	25.3%	10.4%
その他	721	0.9%	1,143	1.4%	58.5%

出所：決算短信よりフィスコ作成

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
 7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

業績動向

管材類は、非住宅分野で工期遅延や計画変更などにより金属管材類の需要が減少したが、空調機器類が猛暑の影響などにより関連部材を含めて需要が増加した。値上げで販売数量が減少していた樹脂管材類も塩ビ商材などの汎用製品の需要が増加した。この結果、売上高は市場平均成長率が1%程度下がるなか前年同期比3.2%増となった。衛生陶器・金具類は、高付加価値商品の引き合いは強かったものの、同社シェアの高いTOTOの値上げにより他社への代替が進み需要が減少した。このため、売上高は市場平均成長率が3%程度下がるなか同3.6%減となった。

住宅設備機器類は、給湯省エネ事業などに対する補助金を背景に、前期に引き続き給湯器を中心に高付加価値商品への取替需要が増加した。この結果、売上高は市場平均成長率が4%程度伸びるなか同5.6%増となった。空調機器・ポンプは、空調機器類が全国的な猛暑の影響などにより、特に省エネ性能の高い高付加価値商品を中心に新設・取替ともに需要が増加、北海道においても引き続きオフィス用、家庭用とともに堅調に推移した。ポンプ類も、価格改定の影響により家庭用と増圧ポンプを中心に更新需要が増加した。この結果、売上高は市場平均成長率が6%伸びるなか、同10.4%増となった。

2026年3月期は下期回復を想定し、期初予想を据え置く。 通期で増収増益見込み

3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期の連結業績については、売上高174,000百万円(前期比5.2%増)、営業利益2,800百万円(同14.6%増)、経常利益3,700百万円(同6.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,900百万円(同0.3%増)を見込んでいる。中間期は営業利益が未達となったが、下期にカバー可能と想定しているため、期初予想を据え置いた。

2026年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	増減率
売上高	165,339	100.0%	174,000	100.0%	5.2%
営業利益	2,444	1.5%	2,800	1.6%	14.6%
経常利益	3,472	2.1%	3,700	2.1%	6.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,890	1.7%	2,900	1.7%	0.3%

出所：決算短信よりFISCO作成

売上面では、空調機器の好調継続や衛生陶器の挽回、住設各社の拡大に加えて、メーカー物流の受託や積算センターの活用、金属加工やオフサイト生産の受注により増収を目指す。下期については、管材類で、東京ガスの直取引店向け配送が同社配送に切り替わるが、今後も引き続き物流受託の増加傾向は続く見通しである。衛生陶器・金具類は、TOTO製品の値上げ影響が一巡することで徐々に売上高が回復し、中間期の低迷をカバーする見込みである。住宅設備機器類は、ガス業界の冷暖房機器の無償供与(バンドル)禁止も好影響で給湯器の受注増が継続し、空調機器・ポンプは、中間期に引き続き冬季仕様エアコンの取り付けやオフィス向けの取り替えが堅調に進む見通しである。

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレーマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

業績動向

売上総利益については、衛生陶器の回復による商品ミックスの改善、日々のチェックによる仕入価格と販売価格の管理強化、販売台数増加を背景としたリベートの獲得などにより利益率が向上し、中間期のビハインドをカバーする計画だ。販管費については、人件費や配送費など固定費と変動販管費を効率化してコスト削減を図る。これにより期初予想どおり2ケタ営業増益を目指す。現状、みらい市が前期と2026年3月期ともに出揃った11月時点でのややビハインドしているため、12月以降、イベントなどを通じたセール販売の強化やメーカーによる値上げをテコにキャッチアップしていく方針である。なお、中間期になかった拠点について、1県1拠点体制の構築を加速するタイミングに入ったようで、下期は2025年12月に滋賀(移転)、2026年1月には長崎に出店する予定である。2027年3月期は沖縄の移転を予定している。また、2025年9月に、非住宅向けの鉄骨架台、配管ユニット架台など金属加工を手掛ける白井工場を新たに開業した。

■ 株主還元策

2026年3月期は50.0円配当を予定、10期連続増配へ

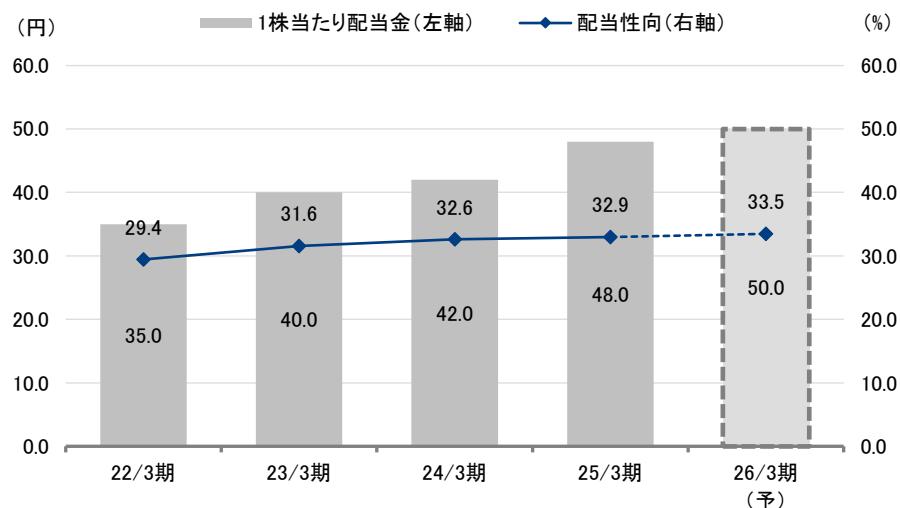
1. 配当方針

同社は利益配分について、収益力の向上を図ることにより株主に対し安定した配当を行うとともに、業績に応じた利益還元を行うことを基本方針としている。内部留保金については、経営環境の変化に対応できる企業体質の確立と、経営基盤の維持に使用する方針としている。こうした方針に従い、今後も配当性向30%を基準に増配を続ける意向である。このため、2026年3月期の年間配当金は50.0円(中間配当金25.0円、期末配当金25.0円)と、2017年3月期以降10期連続の増配を予定している。

橋本総業ホールディングス | 2025年12月29日(月)
 7570 東証スタンダード市場 <https://www.hat-hd.co.jp/ir>

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



注：2022年10月1日付けで1：2の株式分割を実施、過去遡及修正済み

出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待は1,000円相当のQUOカード

2. 株主優待制度

同社は、株主の支援に応えるとともに、同社株式への投資魅力を向上させ、より多くの株主に中長期的に保有してもらうことを目的に、株主優待制度を導入している。具体的には、毎年3月31日現在の株主名簿に記載された同社株式1単元(100株)以上を保有する株主を対象に、株主優待品QUOカード(1,000円相当)を贈呈している。なお、今後はさらなる株主還元も検討していく考えである。

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はありません。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、使用的結果として、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