

|| 企業調査レポート ||

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2026年6月29日(月)

執筆：客員アナリスト

茂木稜司

FISCO Ltd. Analyst **Ryoji Mogi**



FISCO Ltd.

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

目次

■ 要約	01
1. 2026年3月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 中長期の成長戦略	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. M&A戦略の特長	03
■ 事業内容	05
1. 生活消費財	05
2. 産業用製品	08
3. 金融その他	10
■ 業績動向	11
1. 2026年3月期の業績概要	11
2. 財務状況と経営指標	13
■ 今後の見通し	13
● 2027年3月期の業績見通し	13
■ 中長期の成長戦略	15
1. 経営戦略2024 (2025年3月期～2027年3月期) の振り返り	15
2. 中期経営計画2030	15
■ 株主還元策	16

要約

グループ各社の着実な成長により増収増益。 2030年に当期純利益100億円以上を目指す

三井松島ホールディングス<1518>は、2023年に創業110年を迎えた歴史ある企業である。創業以来、祖業である石炭事業を継続してきたが、同事業に関しては、同社が権益を持っていた鉱区が終掘になったことを受け2024年3月期をもって終了した。石炭事業の終了が決定する以前から同社は、世界規模での環境保全意識の高まりに伴い脱炭素社会の到来が見込まれることを受け、石炭事業に依存しない事業ポートフォリオの組み替えを推進してきた。2025年3月期からは、新たな収益基盤として「生活消費財」「産業用製品」「金融その他」の各セグメントにおいて利益拡大に取り組み、M&Aを中心とした成長戦略を推進し企業価値の向上を目指す。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.1%増の65,468百万円、営業利益が同25.7%増の9,573百万円、経常利益が同17.7%増の9,944百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同22.3%減の6,716百万円となった。産業用製品セグメント及び金融その他セグメントが業績拡大をけん引し、増収、及び経常利益までの各段階利益で増益となった。増収の主な要因は、産業用製品セグメントにおいては子会社(株)ジャパン・チェーン・ホールディングスの販売拡大が、金融その他セグメントでは2024年7月に子会社化した(株)エム・アール・エフの業績が通期で寄与したことである。利益面においても、各グループ会社の収益拡大を背景に営業利益及び経常利益はいずれも増加した。また、営業外収益として受取配当金436百万円を計上したことも経常利益の押し上げ要因となった。石炭事業終了後に進めてきた事業ポートフォリオの転換は着実に成果を上げており、M&Aによって取得した事業群が新たな収益基盤として機能し、収益構造の多角化と安定化が進展している点は評価でき、同社が目指す持続的な利益成長に向けた基盤整備は順調に進んでいると弊社では考える。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.9%増の68,000百万円、営業利益が同1.3%増の9,700百万円、経常利益が同0.6%増の10,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.7%増の7,100百万円を見込む。各セグメントにおいて良好な受注環境が継続していることを背景に、売上高及び各段階利益で前期実績を上回る計画である。前期は2025年3月期に計上した特別利益の反動減による一過性の影響などにより親会社株主に帰属する当期純利益が対前期減益となったものの、次期は利益成長軌道への回帰を見込んでおり、同利益は7,100百万円を計画している。注目すべき点は、同社の収益構造が従来の事業収益中心から、事業収益と投資収益を組み合わせた形へと変化しつつあることである。M&Aによって獲得した事業群が安定的な利益を創出する一方で、MM Investments (株)による株式投資収益も利益成長に貢献する体制が整いつつある。今後は既存事業の着実な成長に加え、投資事業の運用成果も収益拡大の重要なドライバーとなる可能性があり、同社の利益創出力を評価するうえでは投資収益の動向にも注目する必要があると弊社では考える。

要約

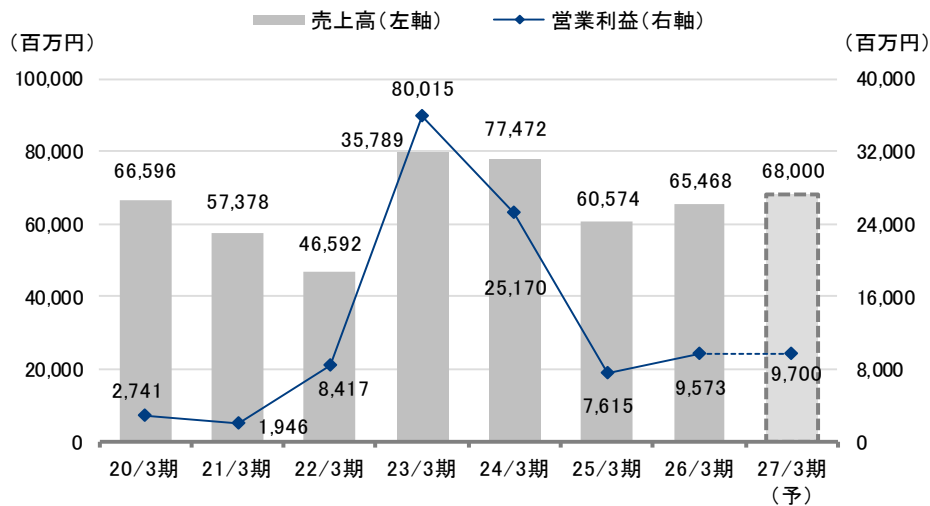
3. 中長期の成長戦略

前中期経営計画期間(2019年3月期~2024年3月期)では石炭事業からの撤退を進める一方で10社のM&Aを実行し、事業ポートフォリオを転換した。さらに経営戦略2024(2025年3月期~2027年3月期)ではM&A投資と積極的な株主還元を推進し、当期純利益50億円超の収益基盤の構築やPBR1倍以上の達成を前倒して実現した。新たな成長戦略として中期経営計画2030を策定し、2030年3月期に当期純利益100億円以上を目標に掲げた。成長戦略の柱は、(1)「ニッチ・安定・わかりやすい」の投資方針を軸としたM&Aによる連続的な成長、(2) 上場株式投資による収益源の多角化、(3) グループ会社による着実な収益拡大の3点である。特にMM Investmentsによる株式投資は設立以来高い運用実績があり、新たな収益源としての成長が期待される。また、これらの成長戦略に対して総額400億円規模の投資を計画している。同社の特徴はM&A機能を内製化している点にある。豊富なM&A経験を持つ経営陣のもと、事業会社出身者を中心とした専門チームを構築し、事業承継案件やカーブアウト案件など多様な案件への対応力を蓄積してきた。こうした独自のM&A実行力は、今後も継続的な成長を支える重要な競争優位性になると弊社では考える。

Key Points

- ・ 2026年3月期は増収、及び経常利益までの各段階利益で増益、経営戦略2024を1年前倒しで達成
- ・ 2027年3月期は各グループ会社の安定的な成長に加えて、株式投資による収益も寄与し増収増益を見込む
- ・ 中期経営計画2030を策定、2030年3月期に当期純利益100億円以上を目指す

業績推移



注：22/3期より「収益認識に関する会計基準」等を適用
出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 会社概要

祖業の石炭事業からの撤退を経て、 独自のM&A戦略に基づき再成長

1. 会社概要

同社は、1913年に松島炭鉱(株)として長崎県に設立された歴史ある企業である。創業時より松島炭鉱、大島炭鉱、池島炭鉱を順次開発・運営し、1991年にはMitsui Matsushima Australia Pty. Ltd.を通じて豪州NSW(ニューサウスウェールズ)州リデル炭鉱のジョイント・ベンチャーに参入した。

創業以来、100年以上にわたり祖業である石炭事業を継続してきたが、32.5%の権益を保有していた豪州NSW州リデル炭鉱については、州政府から許認可を得ている採掘エリアが2024年3月期をもって終掘となったため、石炭事業は2024年3月期に終了した。同社は、石炭事業が終了する以前から世界規模での環境保全意識の高まりに伴い脱炭素社会の到来が見込まれることを踏まえ、石炭事業に依存しない事業ポートフォリオの組み替えを推進してきた。現代表取締役社長である吉岡泰士(よしおかたいし)氏が2013年に入社したことを機に内部にFA(ファイナンシャル・アドバイザー)チームを組成し、以後新規M&A投資を実行している。2014年2月の日本ストロー(株)の買収を皮切りに、2017年2月にクリーンサアフェイス技術(株)(現 CST(株))、2019年4月に(株)明光商会、2020年4月に(株)ケイエムテイ及び三生電子(株)、2021年2月に(株)システックキョーフ、2022年5月に日本カタン(株)、2023年2月に丸紅オフィス・サプライ(株)(現 MOS(株))、同年8月に(株)プラスワンテクノ、同年12月に(株)ジャパン・チェーン・ホールディングス、2024年1月にSaunders & Associates, LLC(連結子会社の三生電子を通じた子会社化)、同年7月に(株)エム・アール・エフを子会社化してきた。2018年10月には純粋持株会社体制に移行し、社名を現在の三井松島ホールディングスに変更した。また2024年8月に、子会社のMM Investmentsを通じて株式投資事業を開始した。

2. M&A戦略の特長

社長の吉岡氏は金融機関でキャリアを積んできた。2007年に入社したGCA(株)(現 フーリハン・ローキー(株))ではM&Aアドバイザーとして同社と関わりを持ち、その縁もあり入社した。吉岡氏がデューデリジェンス(以下、DD)の早い段階から案件に直接関与し、買収の意思決定を行うことで確実かつ迅速なM&Aが可能となっている。

(1) 投資方針

同社はM&Aの方針を「安定収益・ニッチ市場・わかりやすい」とし、プレない投資軸でM&Aを実行している。市場環境を鑑みて需要動向を的確に見極め、競争が比較的穏やかなニッチ市場で事業を展開する企業や、独自のオンリーワン技術を保有して高い市場シェアを獲得している企業などを対象としている。

会社概要

(2) M&A推進体制の構築

同社は、社内にM&Aの経験が豊富な金融業界出身者からなるFAチームを擁している。長年の実績によって築かれたM&A業者や投資ファンドとの広範なネットワークにより、効率的な情報の集約と共有が可能である。また、FAチームを内製化することで、投資基準のブレを抑制できるだけでなく、迅速な意思決定やノウハウの蓄積、目利き力の向上といったメリットが生まれる。これにより、投資方針に合致した案件を的確に発掘できる体制が整っている。当初は吉岡氏の1名体制であったが、2018年にGCA時代の同僚である阿部氏を迎え入れた。現在は、取締役上席執行役員経営企画部担当の阿部氏のもと、経営企画部においてM&Aの検討を行っている。吉岡氏と阿部氏がM&Aの専門家としてFAチームを指揮することにより、迅速な案件検討を推進できるだけでなく、好機を逃さない現場との緊密な連携が可能である。さらに、DDやバリュエーションを自社でハンドリングすることにより、M&A後に期待リターンを確実に実現するための強固なコミットメントを構築している。

(3) 適正価格での買収

同社は、適正価格でのM&Aを実行している。M&Aの実績や知名度が向上したことにより、銀行、証券会社、M&A仲介、投資ファンド、企業・個人株主といったソーシングチャネルからの案件紹介は増加傾向にある。価格が高騰しやすい入札案件を避け、M&Aを実行することで、適正価格での買収を可能にしている。案件紹介では、買収意向書の提出から買い手企業の決定までの期間が短く、迅速にDDへ移行できるため、買収の手続きを効率的に進め、結果として買収後のキャッシュ・フローを最大化できるという利点もあると弊社は考えている。

(4) 社内人材によるハンズオンPMIとコストシナジー

買収後は、社内人材によるハンズオンPMI※のノウハウを活用している。具体的な取り組みとしては、同社の人材をグループ会社へ派遣するなどの経営支援をはじめ、グループ会社間における技術やノウハウの共有によるコスト削減、活発な人材交流を通じた新製品の開発、さらにはグループ会社間での部材供給などが挙げられる。こうしたPMIノウハウの蓄積や経営資源の効率化に加え、グループ間のシナジーも着実に生まれており、グループ全体としてコングロマリットプレミアムを創出している。

※ Post-Merger Integrationの略で、買収後の統合プロセスのこと。

■ 事業内容

M&Aによる収益基盤の多様化を推進。 ニッチ市場のリーディング企業群を擁し安定成長へ

同社は、豪州で保有していた権益の終掘に伴い、祖業の石炭事業を2024年3月期で終了したが、これまでに実行したM&Aにより事業ポートフォリオの多様化が進んだことから、事業の実態をより適切に示すために報告セグメントを2025年3月期に変更した。従来「生活関連事業」として一括していた領域については、その事業内容の特性に応じて「生活消費財」及び「産業用製品」の2つのセグメントに分けた。また、「エネルギー事業」のなかを含めていた「再生可能エネルギー分野」及び「その他の事業」、さらに2024年7月1日に子会社化したエム・アール・エフの事業については、「金融その他」セグメントに区分することとした。また、これまで各報告セグメントに配分せず、セグメント利益の調整項目として処理していた全社費用についても、今後は各セグメントの利益に按分して計上する方針とした。

1. 生活消費財

(1) 日本ストロー

2014年2月に買収した日本ストローは、大手乳業や飲料メーカーなどに向けて伸縮ストローなどの製造販売を行っているほか、プラスチック製品や包装資材をはじめとする飲食用資材の仕入れ販売を行っている。

日本ストローは1983年に伸縮ストローを開発して以来、業界の先駆者として独自の技術・ノウハウを蓄積し、ストローの国内リーディングカンパニーとしての地位を確立している。国内伸縮ストローの市場シェアは第1位を誇る。大手乳業・飲料メーカーをはじめとする優良顧客から高い信頼と評価を獲得しており、強固で安定的な取引基盤を構築することで堅調な業績を維持している。

2019年には、世界初となる海洋生分解性プラスチック伸縮ストローの商品化に成功した。2022年4月に「プラスチックに係る資源循環の促進等に関する法律(プラスチック資源循環促進法)」が施行されて以降、バイオマスプラスチックや海洋生分解性プラスチックを主流とする環境対応素材ストローへの移行が加速している。これにより、コンビニエンスストアや大手コーヒーチェーンへの導入、スムージー系飲料での採用など、販売先と用途の双方が拡大している状況である。強固な顧客基盤を有する日本ストローは、今後も従来のプラスチックストローからの切り替えを促していく。同時に、技術的優位性を生かすことで、さらなる市場シェアの拡大、並びに製品単価と収益性の向上に注力する方針である。

市場環境の見通しは良好である。消費者庁が実施した「令和7年度消費生活意識調査」によると、エシカル消費[※]に関する認知度は、令和元年度の12.2%から27.1%にまで上昇している。また、エシカル消費の実践度に関しては、「よく実践している」または「時々実践している」と回答した割合が26.1%であった。このように消費者の興味・関心が高まるなかで、環境対応素材ストローに対するニーズも今後は好調に推移するものと弊社は見ている。

[※] 消費者それぞれが各自にとっての社会的課題の解決を考慮したり、そうした課題に取り組む事業者を応援しながら消費活動を行うこと。

三井松島ホールディングス

1518 東証プライム市場

2026年6月29日 (月)

<https://www.mitsui-matsushima.co.jp/ir/>

事業内容

(2) 明光商会

2019年4月に子会社化した明光商会は、シュレッダーを中心とする事務用設備の製造、販売、保守を行っている。1960年に日本で初めてシュレッダーの製造販売を開始して以来、独自の技術やノウハウを蓄積し、シュレッダーのリーディングカンパニーとしての地位を確立している。国内のオフィス用シュレッダー市場におけるシェアは第1位を誇る。代表的な製品としては、用途に応じた豊富なラインナップを展開する「MSシュレッダー」のほか、全国の自治体などで多数の導入実績を持つ受付順番案内システム「MSボイスコール」などがある。また、営業及びサービス拠点が日本全国を網羅していることも、同社の大きな強みとなっている。

個人情報保護委員会が公表した令和6年度年次報告によると、漏えい等事案に関する報告の処理件数は、令和5年度の7,075件から令和6年度には14,198件へと、わずか1年で約2倍に急増している。このデータは、サイバー攻撃の高度化や管理体制の厳格化に伴い、国内企業における情報セキュリティ対策の必要性がかつてないほど切実になっている実態を裏付けている。個人情報保護法が求める「安全管理措置」は、デジタルデータにとどまらず、プリントアウトされた個人情報や機密書類の廃棄といった物理的セキュリティにも等しく適用される。不十分な廃棄による情報漏洩は、企業の社会的信用を失墜させる致命的なリスクとなるため、物理的な情報抹消を行うシュレッダーの重要性は極めて底堅いと弊社では考える。こうした厳格なセキュリティニーズに対し、明光商会の「MSシュレッダー」は、細断面積が10mm²以下という世界最小水準の細断サイズを実現した製品もラインナップしている。これにより、昨今の高度化するセキュリティ対策に対応できていると言える。

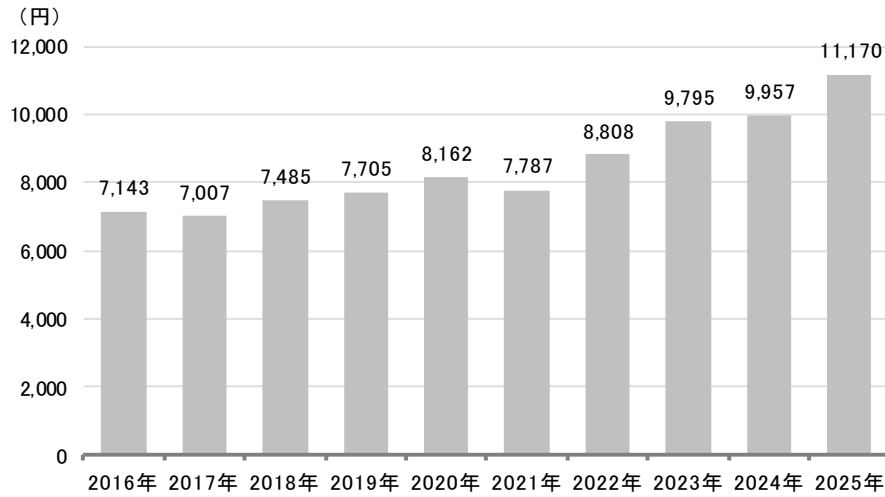
(3) ケイエムテイ

2020年4月に子会社化したケイエムテイは、予防医学に基づいた高品質なプレミアムペットフードの企画及び販売を行っている。ヒューマングレードの原材料を使用し、添加物や着色料、副産物を使用しないなど、ペットの健康に配慮した商品を展開している。全国のペットブリーダーや動物病院からも高い支持を得ており、高品質な健康プレミアムペットフード市場において強いブランド力と高いシェアを有している。

市場環境については、今後は底堅く推移するものと弊社では見ている。2人以上の世帯におけるペットフードへの年間支出額は、新型コロナウイルス感染症が拡大した2021年に7,787円と前年比で微減(375円減)となったものの、2022年には再び増加傾向へと回帰した。さらに2025年には前年比12.2%増の11,170円へと伸びている。また、ホームセンターにおけるペット・ペット用品の販売額は2025年に293,693百万円と前年比で2.4%の微減となったものの、過去10年間の推移を見ても安定して推移している。

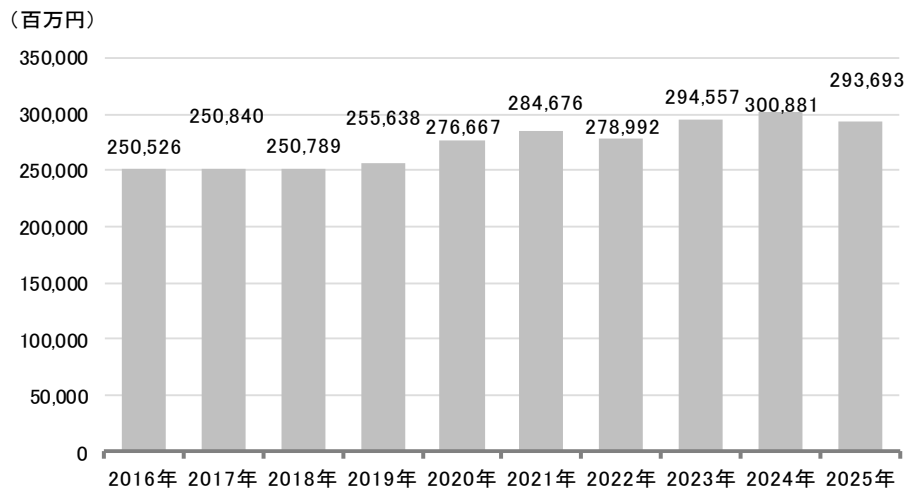
事業内容

ペットフードへの支出額の推移(2人以上世帯)



出所：総務省「家計調査」よりフィスコ作成

ペット・ペット用品の販売額の推移(ホームセンター)



出所：経済産業省「商業動態統計」よりフィスコ作成

事業内容

(4) システックキョーワ

2021年2月に子会社化したシステックキョーワは、ドアストッパーや巾木用コーナーキャップといった樹脂製住宅関連部材の企画、製造、販売を行っている。日本及びタイに自社工場を保有しており、製品の企画から金型製造、射出成形、転写加工、組み立てにいたるまで、一貫してグループ内で生産できる体制を整えている。この高い生産技術力を強みに、業界内で高い市場シェアを誇る。また、大手の住宅メーカーや内装建材メーカーとの直接取引を通じて強固な信頼関係を構築しており、新商品の共同開発や特許の共同出願なども行っている。足元の市場環境は、資材価格の高騰などを背景とした住宅価格の高止まりにより、新設住宅着工戸数が減少するなど厳しい状況が続いている。今後は、システックキョーワが持つ技術的優位性を活かせる新たな市場(非住宅・オフィス等)を開拓し、さらなる業績の拡大を図る。

(5) MOS

2023年2月に子会社化したMOSは、レジスターのレシートとして使用するレジスター・POSロール紙をはじめ、金券や各種入場券などに用いられる券売機ロール紙、来客対応のための番号札として使用する順番待ち受付番号用ロール紙など、各種サーマルロール紙の製造・販売を手がけている。サーマル(感熱)ロール紙とは、熱を感知することで変色する記録紙であり、インクが不要なため維持費を低く抑えられるという特徴から、レシートを中心に幅広い用途で採用されている。1962年創業のMOSは、特に感熱レジロールの加工販売において高い市場シェアを有し、業界第1位の地位を確立している。経済産業省が2026年3月に公表した調査結果によると、国内のキャッシュレス決済比率(国際比較指標)は、2010年の13.2%から2025年には46.3%にまで上昇した。その内訳はクレジットカードが82.7%と大部分を占めている。キャッシュレス決済比率は政府目標であった2025年までに4割を達成しており、将来的には80%の実現を目指して必要な環境整備を進めていく方針が示されている。このことから、今後もキャッシュレス決済の利用はさらに拡大することが予想される。クレジットカード決済の際に発行されるレシートは、「利用者用」「カード会社用」「店舗用」の合計3枚となるため、現金決済時と比べて発行枚数が多い。そのため、今後もMOSが取り扱う感熱レジロールへのニーズは堅調に推移するものと見込まれる。加えて、2023年10月には三菱製紙<3864>の連結子会社(孫会社)である(株)カツマタから、感熱紙の加工販売事業を譲り受けた。カツマタの感熱レジロールは、大手コンビニエンスストアチェーン等で最終消費される分野に強みを持っている。これまでスーパーやドラッグストアなどの販路を得意としてきたMOSは、この事業譲受によってコンビニエンスストアという新たな販路を獲得した格好となり、今後の業績拡大のスピードはさらに加速するものと思われる。

2. 産業用製品
(1) CST

2017年2月に子会社化したCSTは、液晶パネルや有機EL、電子部品などの製造プロセスにおいて用いられるマスクブランクス※の製造販売を行っている。1977年に国内初のマスクブランクス専門メーカーとして創業して以来、国内外の有力メーカーをはじめとする優良な顧客基盤を構築している。CSTの製品は、主に顧客企業の製品開発の過程において消費されるため、最終製品の市場動向による影響を比較的受けにくく、業績は安定して推移している。

※ 半導体等の回路パターンを描画するための素材で、版画の原版のような役割を担う。

事業内容

市場環境に関して、近年スマートフォンをはじめとするデバイスにおいて、液晶から有機ELへの移行が大幅に進んでいる。CSTは、有機EL発光材料を蒸着する際に使用されるメタルマスク用途において、高い市場シェアを確保している。半導体及び電子部品市場には「シリコンサイクル」と呼ばれる特有の好況・不況の波が存在するものの、中長期的には安定して推移するものと弊社は見ている。2022年半ば以降は、世界的なインフレや地政学的リスクの高まりなどを受けて市場環境は軟調に推移してきたが、足元では市場縮小に底打ちの兆しが見られる。5G、ビッグデータ、AI、IoTといった巨大な潮流は依然として継続しており、これらのデジタル技術を支える基盤として半導体は不可欠な役割を担っている。さらに、経済安全保障の観点などから自国での量産体制を整備する政府方針が打ち出されていることもあり、中長期的な半導体ニーズは堅調に推移すると弊社は考える。

(2) 三生電子

2020年4月に子会社化した三生電子では、水晶デバイス※用計測器及び生産設備の製造販売、並びに関連するハードウェア・ソフトウェアの製造販売を行っている。1963年の創業以来、水晶デバイスの製造工程における組み立てから検査までを幅広くカバーした「インラインシステム」を構築できる点で他社との差別化を実現している。顧客との強固な信頼関係や、優れた価格競争力、そして高い技術力が同社の大きな強みである。2022年3月期からは、組み立て工程の前段階である「ブランク工程」も含めたインラインシステムを開発し、販売を開始した。また、2024年1月には、三生電子が米国に新設したSansei America, Inc.を通じて、Saunders & Associatesを買収した。Saunders & Associatesが手がけるネットワークアナライザー（水晶振動子用の計測器）は、精度の高さと使用の簡便さを兼ね備えており、日本国内にとどまらず、中国、台湾、欧米など世界各国の水晶デバイスメーカーで広く使用されている。この買収を機に、三生電子は水晶デバイス業界におけるさらなるプレゼンスの向上と、グループシナジーの創出を追求していく構えである。

※ 水晶の（逆）圧電効果（物質に電圧をかけると高速かつ正確に振動する性質）を利用した電子部品。あらゆる電子機器に搭載され、特にスマートフォンなどの無線接続機器には必要不可欠となっている。自動車のエレクトロニクス化や通信インフラ5G対応など、成長分野での用途拡大が見込まれている。

水晶デバイス市場に関しては、シリコンサイクルに類似した推移をたどる傾向にある。コロナ禍後の消費活動の変化や世界的なインフレなどの影響を受け、数年前まで在庫調整局面があったものの、足元では需要の拡大により市況は好調に推移している。

(3) 日本カタン

2022年5月に子会社化した日本カタンは、鉄塔と送電線を連結する送電線用架線金具を取り扱っている。国内で架線金具の構成部品すべてを製造できるメーカーは日本カタンを含め2社のみとなっており、日本カタンは国内高圧送電線用架線金具市場でトップシェアを誇る専門メーカーである。顧客である電力会社の製品規格に対応できる技術力と設計ノウハウを有し、長年にわたる顧客との信頼関係を築いている。他社が同等の地位を築くには多大な時間とコストを要する構造的優位性を有しているため、今後も高いシェアが継続すると見込まれる。また、政府はAI需要増による将来的な電力消費拡大への対応や、再生可能エネルギー普及のため次世代送電網の整備計画の検討を本格化させており、送電設備の工事需要は高水準で推移する見通しである。社内に引張試験機、疲労試験機、非破壊検査機など様々な試験設備を有しており、品質確保のための自社製品の試験のみならず、それら試験機を使用している受託試験案件数も着実に伸びている。

事業内容

(4) プラスワンテクノ

2023年8月に子会社化したプラスワンテクノは、同社初となる九州の地場企業を対象とした事業承継案件としてグループに加わった。福岡県北九州市に本社を構え、計量装置の製造を主体にその周辺機器などの製造を手がけている。計量装置の大手メーカーが参入しないコンマ単位の軽量領域というニッチ市場において、トップシェアを誇る。その製品は、ペットフードや保存食、インスタント味噌汁の具材などの計量・包装に広く使用されている。取引先には、日清食品ホールディングス<2897>、味の素食品(株)、カルビー<2229>、永谷園ホールディングス<2899>をはじめとする国内大手企業への豊富な納入実績があるほか、海外企業への納入実績も有している。今後は、同社グループが蓄積してきた経営ノウハウを最大限に活用しながら、さらなる業績の拡大を図る。

(5) ジャパン・チェーン・ホールディングス

2023年12月に子会社化したジャパン・チェーン・ホールディングスは、傘下に(株)杉山チエン製作所、ゼクサスチェーン(株)及びMAXCO Chain, Ltd.の3社を擁し(4社を総称して以下、「JCHグループ」)、産業用ローラーチェーン及びコンベヤチェーンの製造販売等を展開している。JCHグループは、創業以来110年以上にわたり国内外の様々な産業の顧客から高い信頼を獲得しており、特に動力機械伝達用のローラーチェーンにおいて国内外で高い知名度を獲得していることに加え、水処理施設向け等の大型コンベヤチェーンに関わる国内市場においてトップレベルのシェアを誇っている。JCHグループの強みとしては、(1)優れた疲労強度や破断強度等の耐久性を有し、国内外で評価が高い日本製チェーンを幅広いラインナップで展開していること、(2)長年にわたり顧客と信頼関係を構築し、様々なニーズに対応できる高度なカスタマイズ能力を有していること、(3)今後も成長が見込まれる世界最大の産業用チェーン市場であるアメリカで強固な販売ネットワークを有することなどがある。今後は、生産活動の効率化などを推進し、トップラインの拡大と利益の積み上げを実現する方針である。また、ジャパン・チェーン・ホールディングスの地域別売上高を見ると、米国からの売上が高く、米国の力強い経済成長力を背景に業績に寄与する見通しである。

3. 金融その他

(1) エム・アール・エフ

2024年7月に子会社化したエム・アール・エフは、中小企業及び個人事業主を対象とする専門金融機関である。日本の企業の99.7%を占める中小企業や個人事業主に対し、事業運営に不可欠な資金繰り支援を提供しており、それぞれの経営課題に応じた最適な融資プランを迅速かつ柔軟に提案できる体制が構築されている。主力業務である事業者向け不動産担保融資を中心に、地方銀行や信用組合といった競合との差別化を図りつつ、専門知識を備えた営業スタッフによる課題解決力と、広範なネットワーク拠点を武器に事業を展開している。2024年10月には東京支店を新設しており、さらなる顧客基盤の拡大を目指している。

(2) MM Investments

MM Investmentsは、M&Aのさらなる拡充と発展を目的として設立された投資事業会社である。2024年8月より上場株式投資を開始しており、M&Aの基本方針と同様に「安定収益・ニッチ市場・わかりやすい」を軸に、PBR1倍割れなどの割安銘柄をポートフォリオに組み入れている。株価が上昇した際には、適切なタイミングで売却を行うことにより収益を確保する。これにより、同社グループとしての資産運用及び資本戦略の多様化が進められており、成長資金の確保とリスク分散の観点からも重要な役割を担っている。

業績動向

子会社の業績寄与と各社の競争力強化が着実に進展

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の連結業績は、売上高が前期比8.1%増の65,468百万円、営業利益が同25.7%増の9,573百万円、経常利益が同17.7%増の9,944百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同22.3%減の6,716百万円となった。産業用製品セグメント及び金融その他セグメントの成長がけん引役となり、増収、及び経常利益までの各段階利益で増益となった。業績拡大の主因は、産業用製品セグメントにおけるジャパン・チェーン・ホールディングスの売上増加に加え、金融その他セグメントにおいて2024年7月にエム・アール・エフを子会社化したことによる通期寄与である。利益面では、各事業会社の収益拡大を背景として営業利益、経常利益はいずれも増加した。営業外収益として受取配当金436百万円を計上したことも、経常利益の増加に寄与している。一方で、親会社株主に帰属する当期純利益は減益となった。これは特殊要因の影響が大きく、前期(2025年3月期)には石炭事業に係る権益譲渡益2,720百万円を計上した一方、2026年3月期においては太陽光発電事業の譲渡益1,240百万円や投資有価証券売却益744百万円を特別利益に計上したものの、三井松島リソース(株)の株式売却損1,429百万円が特別損失として発生した。総じて、石炭事業終了後の事業ポートフォリオ転換が着実に進展し、M&Aによって獲得した事業群が業績成長を支える構造が鮮明となった決算であったと弊社では評価している。

2026年3月期連結業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	実績	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	60,574	-	65,468	-	4,893	8.1%
生活消費財	26,789	44.2%	27,124	41.4%	334	1.2%
産業用製品	29,640	48.9%	33,255	50.8%	3,615	12.2%
金融その他	4,206	6.9%	5,151	7.9%	945	22.5%
調整額	-61	-0.1%	-62	-0.1%	-0	1.6%
売上原価	38,248	63.1%	40,378	61.7%	2,130	5.6%
売上総利益	22,326	36.9%	25,089	38.3%	2,763	12.4%
営業利益	7,615	12.6%	9,573	14.6%	1,957	25.7%
生活消費財	2,373	8.9%	2,459	9.1%	85	3.6%
産業用製品	3,829	12.9%	5,061	15.2%	1,231	32.2%
金融その他	1,412	33.6%	2,052	39.8%	640	45.3%
経常利益	8,448	13.9%	9,944	15.2%	1,495	17.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	8,645	14.3%	6,716	10.3%	-1,929	-22.3%

出所：決算短信、決算説明資料よりフィスコ作成

業績動向

セグメント別の業績は以下のとおりである。

(1) 生活消費財

売上高は前期比1.2%増の27,124百万円、セグメント利益は同3.6%増の2,459百万円となった。日本ストロー及びMOSの売上増加が寄与し増収となった。利益面では物価上昇や人件費の増加などのコスト上昇が続くなかでも、各社が価格転嫁や商品戦略の見直しを進めることで増益を確保した。主要子会社の明光商会に関しては、2025年6月に「MSパウチQVJ340」の発火リスクに伴う回収・返金対応が公表されているが、対象製品が仕入商品であるため同社の損益への直接的な影響は限定的である。また、回収対応もおおむね完了していることから、今後の業績に与える影響は軽微であると見られる。ケイエムテイでは、新たなOEM先の開拓を継続しながら取扱商品の拡充検討を進めている。円安による仕入コストの上昇や米国のインフレ継続に伴う仕入先からの値上げ要請などが続くものの、価格改定や内容量調整などを通じて価格競争力を維持し売上成長につなげている。システックキョーワでは、従来の樹脂成形品から、当社の金型技術を活かしたプレス加工品への新たな事業機会の創出を模索し、具体的に顧客から受注獲得する等、新たな市場の開拓を進めている。MOSについては、感熱ロール市場が成熟市場とみなされるなかでも、大規模生産体制を背景とした競争優位性を有しており、業界再編の進展による残存者利益を享受できる立場にある。キャッシュレス決済の普及によってレシート需要の減少が想起されるものの、実際にはレジロール紙の需要は堅調に推移しており、同社を取り巻く事業環境は良好である。

(2) 産業用製品

売上高は前期比12.2%増の33,255百万円、セグメント利益は同32.2%増の5,061百万円となった。ジャパン・チェーン・ホールディングス、日本カタン及びCSTの売上増加を主因として大幅な増収増益を達成し、当期の連結業績拡大における最大のけん引役となった。売上成長率を上回る利益成長を実現しており、収益性の改善も進展していることから、グループ全体の利益成長を支える中核事業としての存在感は一段と高まっている。主要子会社の事業環境も総じて良好である。三生電子は半導体業界のシリコンサイクルに近い市況変動の影響を受ける事業構造であるが、足元では約2年前から良好な市場環境が継続しており、水晶デバイス製造装置業界全体も堅調に推移している。受注残高も着実に積み上がっていることから、引き続き良好な事業環境が続いている模様である。また、ジャパン・チェーン・ホールディングスについては、中東情勢の影響により一部原材料の調達に影響が生じているものの、対象製品の売上構成比は限定的であり、業績への影響は軽微であるとの見解である。加えて、価格転嫁が順調に進展しているほか、市況環境や設備投資需要も底堅く推移しており、事業環境は引き続き良好との認識である。

(3) 金融その他

売上高は前期比22.5%増の5,151百万円、セグメント利益は同45.3%増の2,052百万円となった。2024年7月に子会社化したエム・アール・エフの寄与が増収増益の主要因である。利益成長率は売上成長率を大きく上回っており、事業規模の拡大とともに収益面での貢献度も高まった。2025年3月期にオープンした東京支店の貸付残高は順調に拡大している。東京市場は競合が多い一方で市場規模も大きく、成長余地が大きいと弊社では見ている。採用面についても順調に推移しており、プライム上場企業のグループ入りによる信用力向上が人材確保にも好影響を与えている。

2. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の資産合計は前期末比10,293百万円増の127,921百万円となった。このうち流動資産は棚卸資産及び営業貸付金の増加を主因として3,217百万円増加した。固定資産は投資有価証券の増加などにより、7,076百万円増加した。負債合計は同19,974百万円増加し、72,120百万円となった。主な要因は自己株式取得に伴う借入金の増加であり、短期借入金が3,106百万円、長期借入金が15,368百万円増加した。純資産合計は、同9,680百万円減少し55,800百万円となった。親会社株主に帰属する当期純利益を計上したものの、自己株式取得の影響により株主資本が12,998百万円減少したことが主因である。自己資本比率は43.5%（前期末は55.5%）と前期末比12.0ポイントの減少となったが、依然として高い水準を維持している。流動比率は150.3%（同162.3%）、固定比率は96.2%（同71.1%）となり、長短の手元流動性も特段の懸念はないと弊社は見ている。

■ 今後の見通し

グループ各社の受注が好調に推移。 上場株式運用の収益も寄与し増収増益を見込む

● 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高が前期比3.9%増の68,000百万円、営業利益が同1.3%増の9,700百万円、経常利益が同0.6%増の10,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同5.7%増の7,100百万円の見込みである。売上高及び各段階利益については、各セグメントにおける受注環境が良好に推移していることを背景に、前期実績を上回る計画である。

既存事業の堅調な需要環境が継続する見通しであり、増収増益を計画している。経常利益及び親会社株主に帰属する当期純利益については、事業収益の拡大に加え、MM Investmentsによる上場株式運用からの受取配当金や株式売却益の計上が寄与する見通しである。また、前期に計上した三井松島リソースの株式売却損の反動も利益押し上げ要因となる。前期は特別損失の影響により親会社株主に帰属する当期純利益において減益となったが、次期は利益成長への回帰を計画しており、7,100百万円を予想している。

一方で、中東地域の不安定化を背景として、エネルギーや原材料の供給及び価格動向には不透明感が残る。同社はこうした外部環境の変化を注視しながら事業運営を進める方針であり、資源価格やサプライチェーンを巡る動向が業績見通しに影響を与える重要な要素となる。

同社の利益成長は従来の事業収益に加え、投資収益を組み合わせた収益構造へと進化している。今後は既存事業の安定成長に加えて、投資事業からの利益創出能力も業績変動要因として重要性を増していくものと弊社では考える。

今後の見通し

2027年3月期連結業績見通し

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	構成比・利益率	予想	構成比・利益率	増減額	増減率
売上高	65,468	-	68,000	-	2,532	3.9%
生活消費財	27,124	41.4%	28,000	41.2%	876	3.2%
産業用製品	33,255	50.8%	35,400	52.1%	2,145	6.5%
金融その他	5,151	7.9%	4,600	6.8%	-551	-10.7%
営業利益	9,573	14.6%	9,700	14.3%	127	1.3%
生活消費財	2,459	9.1%	2,300	8.2%	-159	-6.5%
産業用製品	5,061	15.2%	5,500	15.5%	439	8.7%
金融その他	2,052	39.8%	1,900	41.3%	-152	-7.4%
経常利益	9,944	15.2%	10,000	14.7%	56	0.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,716	10.3%	7,100	10.4%	384	5.7%

注：セグメント利益率は各セグメントの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

セグメント別の業績予想は以下のとおりである。

(1) 生活消費財

生活消費財セグメントは、各社の受注が好調に推移することで増収を見込んでいる。一方で、明光商会における研究開発費の増加などを背景に、利益面では前期比減益を計画している。短期的には収益を圧迫する要因となるものの、研究開発投資は将来的な競争力強化や製品力向上に向けた先行投資として位置付けられる。

(2) 産業用製品

産業用製品セグメントは、ジャパン・チェーン・ホールディングス、三生電子、CSTなどの受注好調を背景に増収増益を見込んでいる。足元の業績拡大をけん引している主力セグメントであり、今後もグループ成長の中核として位置付けられている。特に製造業分野におけるニッチトップ企業群の集合体という同社の戦略が成果として表れつつある状況である。

(3) 金融その他

金融その他セグメントは、2026年3月期に実施したMMエナジー及び三井松島リソースの譲渡に伴い減収減益を見込む。なお、MM Investmentsによる上場株式運用益はセグメント利益には含まれず、経常利益及び特別利益に計上される。

■ 中長期の成長戦略

中期経営計画2030を新たに策定。 当期純利益100億円以上を目指す

1. 経営戦略2024 (2025年3月期～2027年3月期) の振り返り

同社は前中期経営計画期間 (2019年3月期～2024年3月期) において、祖業である石炭事業からの撤退を進める一方、製造業を中心としたニッチトップ企業への積極的なM&Aを推進してきた。その結果、石炭事業に依存しない収益基盤を構築し、事業ポートフォリオの抜本的な転換を実現した。さらに2025年3月期以降は経営戦略2024を掲げ、M&A投資と既存グループ会社の収益拡大を両輪として収益基盤の強化を推進してきた。単なる事業の入れ替えにとどまらず、安定的に利益を創出できる企業群への転換を進めてきた点が同社の特徴である。

経営戦略2024は、当初計画より1年前倒しで達成された。同戦略では、PBR1倍以上及びROE8%以上を意識した経営を掲げるとともに、2027年3月期までに当期純利益50億円以上を継続的に計上できる収益構造の構築を目標としていた。この目標に対し、2025年3月期及び2026年3月期の両年度において当期純利益50億円超を達成した。また、2024年3月期末時点で216億円あったネット現預金については、M&A投資及び株主還元へ積極的に活用する方針を掲げ、2026年3月までにM&A投資140億円、株主還元247億円を実施した。これらの実績は、豊富な資金を保有するだけでなく、成長投資と株主還元へ迅速に振り向ける資本配分能力を示している。経営戦略2024の達成により、同社は次の成長ステージへ移行したと弊社では見ている。

2. 中期経営計画2030

同社は新中期経営計画として中期経営計画2030を公表しており、「キラリと光る確かな技術力をもつニッチトップ企業のM&Aを推進し、日本のものづくりを100年先まで守り育てるプロ企業の集合体を目指す」という長期ビジョンを掲げている。前中期経営計画期間 (2019年3月期～2024年3月期) では石炭事業からの撤退と並行して10社のM&Aを実施し、事業ポートフォリオを大きく変革した。続く経営戦略2024では、M&A投資と積極的な株主還元を通じて収益基盤の強化とPBR1倍以上を達成した。そして中期経営計画2030では、その成果を土台として日本のものづくりを支える企業グループへの進化を目指している。

財務目標としては、2030年3月期に当期純利益100億円以上を掲げている。成長戦略の第1の柱は、「ニッチ・安定・わかりやすい」を投資方針としたM&Aの継続である。資産効率やPMI効率を重視しながらグループ全体の成長をけん引する考えである。第2の柱は、上場株式投資による収益源の多角化である。割安株への長期純投資を基本とし、TOPIXを上回るパフォーマンスを目指している。MM Investmentsの2024年8月設立以来の含み益を含む税引前IRRは48%となっており、既に一定の成果を上げている。第3の柱は、グループ会社による着実な収益の拡大である。経営改善による有機的成長とM&Aによるロールアップ成長を組み合わせることで、既存事業の持続的成長を実現する方針である。これら3つの成長戦略に対して総額400億円程度の投資を想定しており、今後も積極的な資本投入を通じて利益成長を目指す。

中長期の成長戦略

同社の強みの一つは、社内にM&Aの専門組織を擁している点である。M&A経験が豊富な経営陣の指揮のもと、多様なバックグラウンドを持つ事業会社出身者によるファイナンシャル・アドバイザーチームを形成している。また、これまでに10社超のM&Aを実行してきた実績を通じて、事業承継案件、ファンドEXIT案件、事業会社のカーブアウト案件など幅広い案件への対応力を蓄積している。こうした内製化されたM&A機能は、今後も継続的な買収成長を進めるうえで重要な競争優位性になると考えられる。

■ 株主還元策

累進配当を基本方針とし持続的な増配を目指す。 2027年3月期は1株当たり74.0円を予定

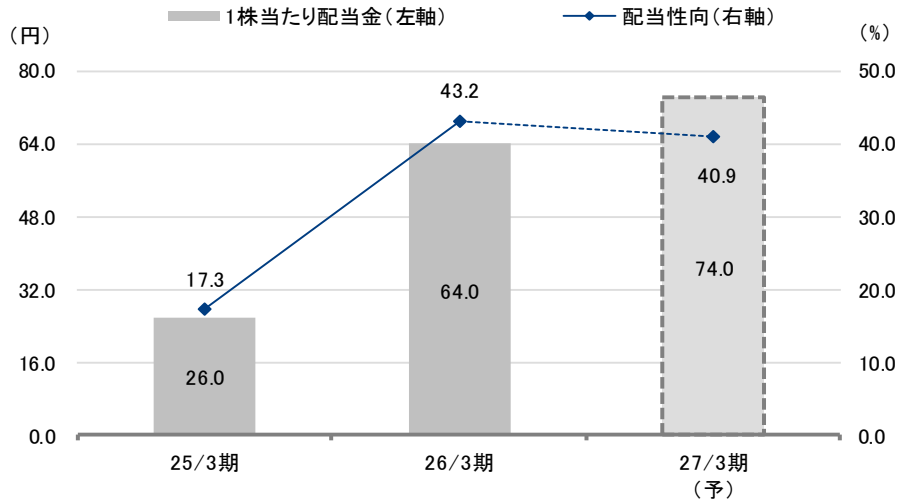
同社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の1つとして位置付けており、将来の成長投資や経営環境の変化に対応するために内部留保を確保しながら、業績に応じた株主還元を継続的に実施することを基本方針としている。2026年3月期の1株当たり年間配当金は前期比38.0円増配の64.0円(配当性向43.2%)となり、業績拡大を背景とした積極的な利益還元を実施した。また、2027年3月期については前期比10.0円増配の年間74.0円(配当性向40.9%)を予想している。

株主還元の強化は配当だけにとどまらない。同社は経営戦略2024においてM&A投資と株主還元を資本配分の両輪として位置付け、2026年3月までに247億円の株主還元を実施した。特に大規模な自己株式取得については、石炭事業からの事業ポートフォリオ転換と収益基盤強化を進めてきた一連の経営戦略の延長線上にある施策である。前中期経営計画において石炭事業への依存から脱却し、経営戦略2024を通じて安定的に当期純利益50億円超を創出できる収益基盤を当初計画より1年前倒しで構築した。こうした収益力の向上を背景に、石炭事業で得られた利益の一部を株主へ還元する意味合いも込めて自己株式取得を実施したとしている。

さらに、中期経営計画2030では累進配当を株主還元の基本方針として打ち出した。利益成長と株主還元の連動性を従来以上に強く意識した方針となっている。今後も積極的なM&Aによる事業の拡大と継続的な株主還元を両立させ、中長期的な株主価値向上を目指す。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度についても積極的な展開を続けている。2026年3月31日時点における株主に対する優待の内容は以下であった。具体的には、HANABISHIのオーダースーツお仕立てギフト券(10,000円分)、オーダーシャツお仕立てギフト券(2,000円分)、レストラン優待券(3,000円分)、さらに株式会社ケイエムテイが提供するプレミアムペットフード優待券など、多様な優待内容となっている。なお、2026年9月30日時点の株主に対しては、HANABISHIのオーダー製品が20%割引となる特別割引クーポンが贈呈される。株主優待制度については、年間を通して株主に対する優待提供の機会が拡充され、長期保有を促す施策としても機能していると弊社では考えている。

株主優待制度

保有株式数	HANABISHIお仕立てギフト券		レストラン優待券 (3,000円分)	プレミアム ペットフード優待券
	オーダースーツ (10,000円分)	オーダーシャツ (2,000円分)		
500株以上～5,000株未満	1枚	1枚	2枚	1枚
5,000株以上～15,000株未満	2枚	2枚	4枚	2枚
15,000株以上	2枚	2枚	6枚	2枚

出所：同社リリースよりフィスコ作成

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、理由のいかなを問わず、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