

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7月7日 (火)

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月期の業績概要	01
2. 2027年3月期の業績見通し	01
3. 株主還元	01
■ 会社概要	02
1. 会社概要	02
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. 2027年3月期の業績見通し	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月期の売上高・各利益は過去最高。 2027年3月期は増収増益を計画

たけびし<7510>は、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。1926年創業の技術商社で、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約30%であり、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4月に創立100周年を迎えた。

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高で前期比8.8%増の109,862百万円、営業利益で同19.2%増の4,084百万円、経常利益で同18.4%増の4,453百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.2%増の2,957百万円となり、売上高・各段階利益ともに過去最高を更新し、期初計画も大幅に超過達成した。半導体・デバイス事業ではインドのスマートメーター・車載関連向け電子部品の販売が伸長し、国内ではセキュリティカメラやAI関連向け産業用PCが寄与した。社会・情報通信事業では医療機器の商圏拡大や環境分析ビジネスの寄与により増収となった一方、産業機器システムはFA機器の顧客在庫調整の長期化により減収となった。利益面では、人件費を中心に販管費が増加したものの増収効果で吸収し、売上高営業利益率は同0.3ポイント改善した。

2. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期の連結業績は、売上高で前期比2.9%増の113,000百万円、営業利益で同5.5%増の4,310百万円、経常利益で同3.5%増の4,610百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.8%増の3,100百万円と増収増益を計画し、2期連続の過去最高更新を目指す。FA・デバイス事業ではFA機器の需要回復やAI投資の継続を見込むほか、インド市場の成長けん引や国内の太陽光発電関連需要拡大を想定している。一方、社会・情報通信事業では前期に好調だった医療機器の反動減を見込むものの、環境商材は堅調に推移する計画である。なお、2027年3月期は中期経営計画の最終年度であるが、売上高及び経常利益は目標水準には達していない。FA機器を中心とした基幹ビジネスの回復が想定より遅れていることに加え、当初想定していた大口案件の後ろ倒しやM&A投資が実行に至っていないことなどが主な要因となっている。さらに、中東情勢などによる先行き不透明感もリスクとして織り込む。一方、これまで進めてきた成長戦略の取り組み自体は着実に進展しており、M&Aなどを含めた成長施策により超過達成の可能性も視野に入れている。

要約

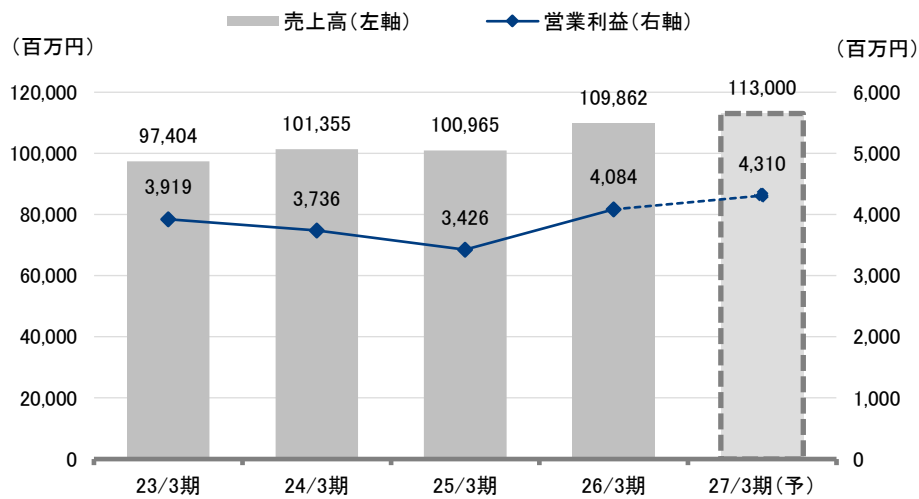
3. 株主還元

同社は累進配当を基本方針とし、配当性向40%以上、DOE(株主資本配当率)4%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。2026年3月期の年間配当は72.0円(配当性向39.0%)となり、DOEは3.1%であった。2027年3月期は、年間80.0円(同41.4%)を予想しており、8.0円の増配、DOEは3.3%を予定している。配当性向は目標水準の達成を見込んでいることに加え、累進配当方針を継続して具現化している。また、株主優待制度も実施しており、保有株式数に応じたクオカードを贈呈している。利益成長と財務健全性のバランスを保ちながら、累進配当方針の下で安定的な株主還元を継続する姿勢を明確にしている。

Key Points

- ・ 2026年3月期は売上高・各利益とも過去最高。AI関連、インドビジネスが業績をけん引
- ・ 2027年3月期はFA機器の在庫調整が一巡し、増収増益を見込む
- ・ 中期経営計画最終年度の2027年3月期計画は下方修正も、成長投資により超過達成も視野

業績推移



出所：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4月に創立100周年

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4月に創立100周年を迎えた。

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%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、国内7支店1営業所/グループ5社、海外グループ5社(23拠点)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。

2024年9月に(株)フジテレコムズを通じて環境分析を手掛けるアーバンエココンサルティング(株)に資本参加し、2025年10月にアーバンエココンサルティングを(株)ファーストブレインに吸収合併した。海外展開も加速しており、2025年7月にはインド現地法人LECHAMP INDIA PRIVATE LIMITEDを設立した。続く2026年4月には香港にアジア太平洋地域の統括会社であるTAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGS LTD.を設立したほか、台湾に連絡事務所を開設した。

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) 第二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	フジテレコムズ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
2026年 4月	香港にTAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGS LTD.を設立 台湾に竹菱香港有限公司 台湾連絡事務所を開設

出所：有価証券報告書、ニュースリリースよりフィスコ作成

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削減などの需要も取り込んでいる。

(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ティング・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。アスベスト分析・調査を主とした環境分析関連ビジネスも展開する。

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) TAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGS LTD.

2026年4月に香港に設立したアジア太平洋地域の統括会社で、香港・上海・ベトナム・台湾・タイを統括する。特に日系顧客のニーズに対応し、事業の強化と調達の効率化を推進する体制を構築している。

(6) 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。

■ 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

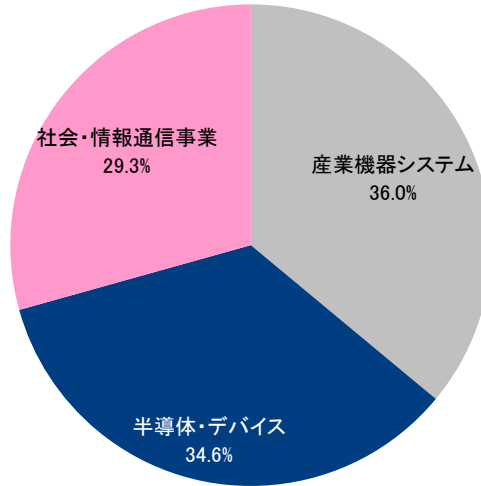
1. 事業内容

同社は、「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。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月期の売上構成比は、産業機器システムが36.0%、半導体・デバイスが34.6%、社会・情報通信事業が29.3%と各事業が均衡したポートフォリオを形成している。地域別売上構成では、国内79.0%、海外21.0%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

事業別売上高の構成比 (2026年3月期)



出所：決算短信よりフィスコ作成

主要取扱製品



出所：決算説明会資料より掲載

事業概要

(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、Sier[※]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、サプライチェーン混乱時の供給懸念を背景に顧客が在庫を積み増した反動から、在庫調整が長期化していたが、足元では一巡する見通しとなっている。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。

(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。特にインドでは、車載関連ビジネスやスマートメーター向けの電子部品の販売が拡大しており、Le Champの事業基盤を拡大している。

※ 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。

(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 Medical Systems, Inc.の放射線がん治療装置で、堅調に推移しており、西日本を中心に商圏を拡大し、需要を取り込んでいる。また、ドイツSiemens AG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、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。

事業概要

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76ヶ国・累計62,000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。技術本部は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。

(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持つ。

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。

(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。

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、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月期は売上高・各利益とも過去最高。 AI関連、インドが業績をけん引

1. 2026年3月期の業績概要

2026年3月期の業績は、売上高で前期比8.8%増の109,862百万円、営業利益で同19.2%増の4,084百万円、経常利益で同18.4%増の4,453百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同11.2%増の2,957百万円となった。売上高・各段階利益ともに過去最高を更新し、期初計画も大幅に超過達成した。

売上面では、半導体・デバイス事業においてインドのスマートメーター・車載関連向け電子部品の販売伸長に加え、国内ではセキュリティカメラやAI関連向け産業用PCが寄与した。社会・情報通信事業では、医療機器の販売が商圏の拡大により伸長したほか、環境分析ビジネスが通期で寄与した。一方、産業機器システムではFA機器の顧客在庫調整が長期化し減収となった。

利益面では、人件費を中心に販管費が増加したものの、増収効果により吸収し、売上高営業利益率は前期比0.3ポイント上昇の3.7%となった。在庫償却及び評価損の減少も増益に寄与し、営業利益以下の各利益項目はいずれも2ケタ以上の増益となった。

2026年3月期の業績

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期			前期比		予想比
	実績	売上比	期初予想	実績	売上比	増減額	増減率	
売上高	100,965	-	102,000	109,862	-	8,897	8.8%	7.7%
営業利益	3,426	3.4%	3,580	4,084	3.7%	658	19.2%	14.1%
経常利益	3,761	3.7%	3,780	4,453	4.1%	692	18.4%	17.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,659	2.6%	2,400	2,957	2.7%	298	11.2%	23.2%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

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		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	100,965	-	109,862	-	8,897	8.8%
FA・デバイス事業	73,753	73.0%	77,634	70.7%	3,881	5.3%
産業機器システム	40,326	39.9%	39,578	36.0%	-748	-1.9%
半導体・デバイス	33,427	33.1%	38,056	34.6%	4,629	13.8%
社会・情報通信事業	27,211	27.0%	32,228	29.3%	5,017	18.4%
営業利益	3,426	3.4%	4,084	3.7%	658	19.2%
FA・デバイス事業	2,518	3.4%	2,769	3.6%	251	10.0%
産業機器システム	1,956	4.9%	1,921	4.9%	-35	-1.8%
半導体・デバイス	561	1.7%	848	2.2%	287	51.1%
社会・情報通信事業	908	3.3%	1,314	4.1%	406	44.7%

出所：決算短信、決算説明会資料、同社提供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1.9%減の39,578百万円、営業利益で同1.8%減の1,921百万円、営業利益率は4.9%となった。スマートファクトリー構築に関わる装置システム(半導体・液晶関連向け)は堅調に推移した一方、FA機器は大手顧客の在庫調整が長期化し、産業メカトロニクス案件(放電・レーザー加工機)も伸び悩んだ。ただし、高付加価値な装置ビジネスが利益率を下支えし、減益幅は小幅にとどまった。

(2) 半導体・デバイス

半導体・デバイスは、売上高で前期比13.8%増の38,056百万円、営業利益で同51.1%増の848百万円、営業利益率は2.2%(前期比0.5ポイント上昇)となった。インドでは、スマートメーターや車載関連向け電子部品の販売が大幅に伸長した。国内でも、防犯意識の高まりを受けたセキュリティカメラやAI関連向け産業用PCが寄与した。また、梅沢無線電機の業績回復や、のれん償却の一部終了も利益率の改善に寄与した。

(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18.4%増の32,228百万円、営業利益で同44.7%増の1,314百万円、営業利益率は4.1%(前期比0.8ポイント上昇)となった。社会インフラの売上高は22,942百万円(同22.7%増)となり、大きく伸長した。放射線がん治療装置の商圏を中四国エリアへ拡大した効果が表れたほか、防衛事業関連向け非破壊検査装置の増加も寄与した。情報通信の売上高は9,285百万円(同9.1%増)となった。Windows 10サポート終了に伴うOA機器更新需要に加え、ファーストブレインの環境分析ビジネスも好調に推移した。同ビジネスは高利益率であり、営業利益率の改善に寄与した。

在庫圧縮を中心に運転資金負担を軽減、財務の健全性が向上

3. 財務状況と経営指標

2026年3月期末の財務状況を見ると、資産合計は前期末比1,197百万円増加の64,889百万円となった。流動資産は売上債権が1,677百万円減少、棚卸資産が706百万円減少により、同1,293百万円減となった。一方、固定資産では、投資有価証券が2,079百万円増加、有形固定資産が545百万円増加したことにより、同2,490百万円増加した。なお、投資有価証券の増加は新規取得ではなく既保有株式の時価上昇によるものである。

負債合計は前期末比2,196百万円減少し、20,649百万円となった。流動負債は、買掛債務が2,587百万円減少したことを主要因として同2,709百万円減となった。固定負債は512百万円増加した。

純資産は前期末比3,393百万円増加の44,240百万円となった。

収益性指標では、ROAが6.9% (前期比1.1ポイント上昇)、ROEが7.0% (同0.3ポイント上昇) となり、いずれも上昇した。安全性指標では、自己資本比率が68.1% (同4.0ポイント上昇)、流動比率が266.7% (同27.8ポイント上昇)、D/Eレシオが0.03倍となり、財務の健全性が一段と向上した。

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)

	24/3期末	25/3期末	26/3期末	増減額
流動資産	51,029	50,876	49,583	-1,293
現金及び預金	8,227	8,960	9,022	62
売上債権	29,695	30,702	29,024	-1,677
棚卸資産	11,579	9,910	9,204	-706
固定資産	14,102	12,816	15,306	2,490
有形固定資産	4,234	4,200	4,745	545
無形固定資産	1,589	1,546	1,314	-232
投資その他の資産	8,279	7,068	9,245	2,177
投資有価証券	7,156	5,666	7,746	2,079
資産合計	65,132	63,692	64,889	1,197
流動負債	24,319	21,300	18,591	-2,709
買掛債務	18,160	15,376	12,789	-2,587
短期借入金 (1年内返済予定の長期借入金含む)	1,731	1,395	1,465	70
固定負債	1,730	1,545	2,057	512
長期借入金・社債	-	100	-	-100
負債合計	26,050	22,845	20,649	-2,196
(有利子負債)	1,731	1,495	1,465	-30
純資産合計	39,081	40,846	44,240	3,393
<収益性>				
ROA	6.1%	5.8%	6.9%	1.1pp
ROE	6.7%	6.7%	7.0%	0.3pp
売上高営業利益率	3.7%	3.4%	3.7%	0.3pp
<安全性>				
自己資本比率	60.0%	64.1%	68.1%	4.0pp
D/Eレシオ	0.04倍	0.04倍	0.03倍	-0.01
流動比率	209.8%	238.9%	266.7%	27.8pp

出所：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月期の営業活動によるキャッシュ・フローは、2,981百万円の収入となった。税金等調整前当期純利益4,448百万円、減価償却費484百万円、売上債権の減少1,676百万円、棚卸資産の減少681百万円が収入増加に寄与した一方、仕入債務の減少2,590百万円が支出となった。売上債権は、長期案件の売上計上に伴い減少した。また、それに伴い仕入債務の支払サイトを短縮したことから仕入債務も減少した。棚卸資産については、意識的に削減を進め、運転資金負担の軽減を図った。同社では、棚卸資産の適正水準を月商の約1ヶ月分としている。

投資活動によるキャッシュ・フローは1,804百万円の支出となった。主な支出は有価証券の取得700百万円及び有形固定資産の取得671百万円であった。

財務活動によるキャッシュ・フローは1,158百万円の支出であり、配当金の支払1,057百万円が主要因である。この結果、2026年3月期末の現金及び現金同等物は88百万円増加し、同期末残高は8,850百万円となった。

業績動向

キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期	26/3期
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,083	1,819	2,981
投資活動によるキャッシュ・フロー	-84	-95	-1,804
財務活動によるキャッシュ・フロー	-4,422	-1,310	-1,158
現金及び現金同等物の期末残高	8,055	8,762	8,850

出所：決算短信よりフィスコ作成

■ 今後の見通し

2027年3月期はAI・半導体・再エネ関連向けでFA機器が伸長。増収増益を見込む

1. 2027年3月期の業績見通し

2027年3月期通期の連結業績は、売上高で前期比2.9%増の113,000百万円、営業利益で同5.5%増の4,310百万円、経常利益で同3.5%増の4,610百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で同4.8%増の3,100百万円と増収増益を計画し、2期連続の過去最高更新を目指す。なお、2027年3月期は中期経営計画の最終年度であるが、売上高及び経常利益は目標水準には達していない。FA機器を中心とした基幹ビジネスの回復が想定より遅れていることに加え、当初想定していた大口案件の後ろ倒しやM&A投資が実行に至っていないことなどが主な要因となっている。さらに、中東情勢などによる先行き不透明感もリスクとして織り込む。一方、これまで進めてきた成長戦略の取り組み自体は着実に進展しており、M&Aなどを含めた成長施策により超過達成の可能性も視野に入れている。

売上高は、FA・デバイス事業では、下期にかけてFA機器の需要回復を見込んでいる。また、AI投資は引き続き堅調に推移すると見ており、半導体関連や再生可能エネルギー、食品関連を中心とした設備投資需要の継続を想定している。半導体・デバイス事業では、インド市場が引き続き成長をけん引するほか、国内でも太陽光発電関連のパワーコンディショナーや家庭用蓄電池向け海外製半導体の需要拡大を見込んでいる。一方、社会・情報通信事業では、医療機器が前期に好調だった反動減を想定するものの、環境商材は堅調な推移を計画している。

利益面では、人的資本への投資や次世代基幹システムの刷新、創立100周年に伴う記念行事、駅ホームなどへの広告宣伝といった先行投資により販管費は増加する見通しであるが、増収効果によって吸収し、営業利益以下の各利益項目で増益を見込んでいる。

今後の見通し

2027年3月期の業績予想

(単位：百万円)

	26/3期		27/3期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	109,862	-	113,000	-	3,138	2.9%
営業利益	4,084	3.7%	4,310	3.8%	226	5.5%
経常利益	4,453	4.1%	4,610	4.1%	157	3.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,957	2.7%	3,100	2.7%	143	4.8%

出所：決算短信よりフィスコ作成

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

	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	109,862	-	113,000	-	3,138	2.9%
FA・デバイス事業	77,634	70.7%	81,350	72.0%	3,715	4.8%
産業機器システム	39,578	36.0%	42,550	37.7%	2,972	7.5%
半導体・デバイス	38,056	34.6%	38,800	34.3%	744	2.0%
社会・情報通信事業	32,228	29.3%	31,650	28.0%	-578	-1.8%
営業利益	4,084	3.7%	4,310	3.8%	226	5.5%
FA・デバイス事業	2,769	3.6%	3,180	3.9%	411	14.8%
産業機器システム	1,921	4.9%	2,080	4.9%	160	8.3%
半導体・デバイス	848	2.2%	1,100	2.8%	250	29.4%
社会・情報通信事業	1,314	4.1%	1,130	3.6%	-184	-14.0%

出所：決算短信、決算説明会資料、同社提供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7.5%増の42,550百万円、営業利益で同8.3%増の2,080百万円、営業利益率は4.9% (前期並み) を見込んでいる。FA機器では、AI・半導体・再生可能エネルギー関連向けが伸長するほか、長期化していた顧客の在庫調整が一巡する目途が立ちつつあり、下期にかけて需要回復を見込んでいる。加えて、装置システムでは、AI投資の拡大を背景とした半導体関連の需要の増加や、再生可能エネルギー・食品関連を中心とした設備投資需要の取り込み、さらにAI分野向けのレーザー加工機の伸長が増収に寄与する見通しである。

(2) 半導体・デバイス

半導体・デバイスは、売上高で前期比2.0%増の38,800百万円、営業利益で同29.4%増の1,100百万円、営業利益率は2.8% (前期比0.6ポイント上昇) を見込んでいる。インドにおけるインフラ・車載・AI関連ビジネスの成長が増収をけん引する計画である。国内では半導体関連顧客向けの拡大に加え、エネルギー分野における太陽光発電向けパワーコンディショナーや家庭用蓄電池向け半導体の需要増加を見込んでいる。また、過去のM&Aでののれん償却終了が利益率改善に寄与し、売上成長は小幅ながら、収益性は向上する見通しである。

(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1.8%減の31,650百万円、営業利益で同14.0%減の1,130百万円、営業利益率は3.6% (前期比0.5ポイント低下) を見込んでいる。電子医療機器では、前期に放射線がん治療装置やCT・MRI診断装置の更新需要が集中した反動により、一時的な減収を想定している。ただし、中四国エリアへの商圏拡大は継続しており、メディカルビジネスの成長基調に変化はない。情報通信では、DX関連(クラウド・AI活用)が引き続き堅調に推移する見通しである。また、冷熱・住設では、省エネ基準の厳格化や蛍光灯の製造・輸出入禁止を背景に、高効率空調機器やLED照明の需要増加を見込んでいる。

■ 中長期の成長戦略

最終年度の2027年3月期計画は下方修正するも、成長投資により超過達成も視野

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60億円を掲げていたが、中東情勢リスクなどの不透明要因を保守的に織り込み、現時点での着地見込みは売上高1,130億円、経常利益46億円に下方修正している。ただし、M&Aなどを含めた成長施策により超過達成の可能性も視野に入れている。売上高の内訳は、基幹ビジネスで580億円、成長戦略の進化で510億円、ビジネスの変革で40億円としている。

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「既存の枠組みを超えたビジネスの変革」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)創出を推進している。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、非財務面ではサステナビリティ経営の高度化を通じて持続的な企業価値の創造に取り組んでいる。

中長期の成長戦略

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：決算説明会資料より掲載

2. 重点施策

(1) 4つの成長戦略の進化

(a) グローバル

グローバルでは、2027年3月期の売上高を265億円（前期比2.7%増）と計画している。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。インド市場では、スマートメーターや車載関連向け電子部品が成長をけん引し、2029年3月期に売上高100億円を目標に掲げている。今後は、Le ChampとTAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGSの2大体制によるさらなる海外ビジネス拡大に加え、戦略的M&Aによる成長を目指す。

(b) メディカル

メディカルでは、2027年3月期の売上高を155億円（同7.2%減）と計画している。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。中四国エリアへの商圏拡大や高付加価値製品の拡充により、引き続き放射線科向けビジネスを強化する。2026年3月期は大幅に伸長したものの、2027年3月期はその反動減を見通している。さらなる商圏拡大を視野に入れるとともに、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

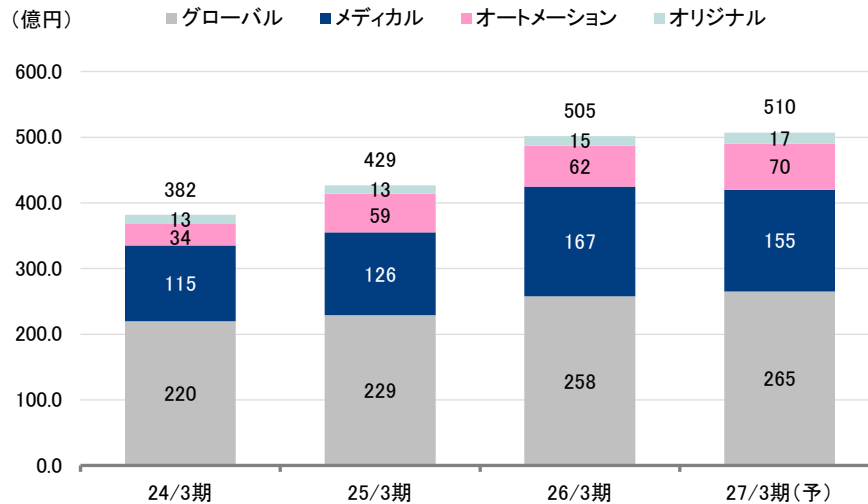
オートメーションでは、2027年3月期の売上高を70億円（同12.9%増）と計画し、人手不足を背景とした工場自動化需要に対応する。スマートファクトリー化提案を中心に、半導体・再生可能エネルギー関連市場での設備投資需要を獲得し、ITベンダーとの協業によって顧客のスマートファクトリー構想の実現を支援する。また、リニア搬送システムによる生産のフレキシブル化の提案や、食品関連業界向け自動化提案による生産効率の改善にも取り組む。

(d) オリジナル(自社開発製品・システム開発)

オリジナルでは、2027年3月期の売上高を17億円（同13.3%増）と計画し、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、海外販促を強化する。

中長期の成長戦略

「4つの成長戦略の進化」における業績目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(2) 既存の枠組みを超えたビジネスの変革

(a) モビリティ (移動・搬送向けビジネス展開)

モビリティでは、2027年3月期の売上高を10億円（前期比1億円増）と計画している。無人搬送車や自律移動ロボット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)

マテリアルでは、2027年3月期の売上高を5億円（同3億円増）と計画している。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)

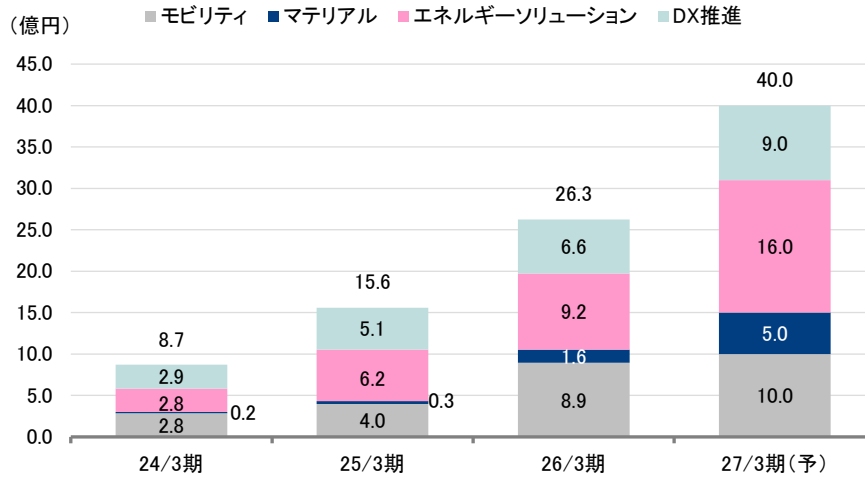
エネルギーソリューションでは、2027年3月期の売上高を16億円（同7億円増）と計画している。脱炭素関連ビジネスの展開を進め、創エネルギー・蓄電事業や太陽光発電関連ビジネスを強化する。産業用蓄電システムなど新たな成長領域の開拓にも取り組む。

(d) DX推進 (AI活用・業務改善提案)

DX推進では、2027年3月期の売上高を9億円（同2億円増）と計画している。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。また、次世代電子ペーパー開発への戦略的投資を実施し、デジタルサイネージ市場に向けた新規ビジネスの開拓を推進する。

中長期の成長戦略

「総合商社を目指したビジネスモデルの変革」における業績目標



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

(3) AI・半導体需要の取り込み

AI・半導体関連市場を成長領域と位置付け、加工機・装置システム・コンポーネント・データセンター向けインフラ設備まで幅広い領域で多層的なソリューション展開を推進している。加工機・盤領域では、基板製造向けマイクロレーザー加工機や素材関連製造設備などを提供する。装置システム領域では、自動搬送システム、基板製造検査装置、ファシリティ監視システムなど、技術力を生かした一体型提案を強化している。また、コンポーネント領域では、半導体製造装置関連向けFA機器・デバイスやデータサーバー向けデバイスまで成長市場の需要を取り込み、事業領域の拡大を進めている。2027年3月期の売上高を200億円と計画し、2031年3月期には300億円規模への成長を目標としている。

(4) M&A

経営戦略室に「事業開発部」を新設し、M&A検討から買収後の事業統合（PMI：ポスト・マージ・インテグレーション）までを専任部門で一貫管理する体制を構築する。M&Aターゲットは日本全国に加え、タイ・インドなどのアジア地域で、商社系（FA・半導体・医療）、SI系、工事系など幅広い領域を対象としている。

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推進している。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、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。

中長期の成長戦略

事業投資では、前述のとおり戦略的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。インフラ投資では、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、4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。これらの取り組みは、地域からの信頼獲得に加え、採用活動や従業員エンゲージメントにも寄与しており、非財務面での価値創出として機能している。

株主還元策

2027年3月期の配当は8.0円増配の80.0円、配当性向は41.4%を予定

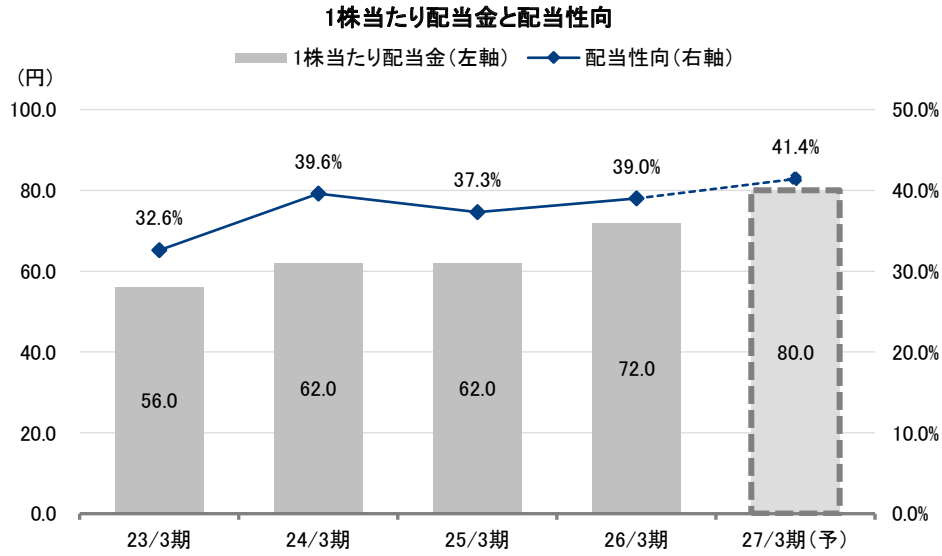
同社は、株主に対する利益還元を経営上の最重要課題の1つと位置付け、業績や財務状況に応じて安定的かつ継続的に還元する累進配当を基本方針としている。配当性向は40%以上を目標とし、DOE (株主資本配当率) 4%以上も目指している。

2026年3月期の年間配当は72.0円 (配当性向39.0%) となり、DOEは3.1%となった。2027年3月期は、年間80.0円 (同41.4%) を予想しており、8.0円の増配、DOEは3.3%を見込んでいる。配当性向は目標水準の達成を見込んでいることに加え、累進配当方針を継続して具現化している。

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おり、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ている。自己株式の取得については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、累進配当方針の下で安定的な株主還元を継続する姿勢を明確にしている。

株主還元策



出所：決算短信よりフィスコ作成

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