



ユニソールホールディングス

# INTEGRATED REPORT 2025

2025.1.1-2025.12.31





当社のブランド名である【UNISOL】には、UNIQUE+SOLUTIONS (唯一無二の解決策) という意味を込めています。  
ユニークなソリューションを提案する技術商社として、VISIONに掲げる「『叶えたい』が、あふれる社会へ。」の実現に向けて邁進してまいります。



# SLOGAN

社会への宣言・合言葉

## 「その手があったか」を、次々と。

誰も想像しない「独自の解決策」を提案すると  
「その手があったか!」と言ってもらえる。  
驚きと感動を次から次へと生んでいきたい。  
私たちの合言葉です。

# VISION

実現したい未来

## 「叶えたい」が、あふれる社会へ。

変化することによって叶う未来があります。  
そのような「叶えたい」があふれる社会の実現は  
より良い未来に向け「変わりたい」という意欲から始まります。  
私たちは“UNIQUE (ユニーク)”な提案によって  
変わることで生まれる喜びを提供します。

# MISSION

日々果たすべき使命

## 感動提案で今を拓き、 変化の先まで伴走する。

お客様、ステークホルダーが感動するような  
真に必要なコトを考えて独自の提案をすることで  
「その手があったか!」と感動してもらえる。  
提案により問題が解決して終わりではなく、  
その先まで寄り添い一緒になって進み続けていきます。

# 3 VALUES

3つの価値観

## 「共創精神」

自分とは異なる人やその考えを認め合い、意見を交えます

## 「成長意欲」

常に成長を目指してチャレンジする意志を持ち続けます

## 「自分事化」

誠心をもって向き合い、自ら行動を起こします

# 7 STANDARDS

グループ社員として思考・行動する際の7つの判断基準

1. 関係法令・社会のルールを守り高い倫理観を持ちます
2. 人権を尊重し個人の尊厳を守り多様性を認め受け入れます
3. 持続可能のための環境社会活動の重要性を認識し積極的に取り組みます
4. 誠実を大切にし、いかなる時も公平公正に対応します
5. リスクを回避せずリスクテイクによるチャレンジの選択肢を考慮します
6. 公私の信用を高め、失うことのないよう誠心誠意つとめます
7. 仕事や活動に意義を持ち自己実現の欲求を通して成長します

# CONTENTS

## 1 価値創造の源泉

- 05 私たちのあゆみ
- 07 価値創造プロセス
- 09 事業の全体像
- 11 ネットワーク
- 13 財務・非財務ハイライト

## 2 特集

- 15 **1** 理念実現に向けた取り組み (UNIQUE SOLUTIONS)
- 17 **2** 成長エンジンとしての米州ビジネス
- 19 **3** 社外から見たUNISOL
- 20 **4** 次期中計策定プロジェクトリーダー座談会

## 3 価値創造の戦略

- 25 トップメッセージ
- 30 目指す姿と戦略
- 31 サステナビリティ
- 33 中期経営計画
- 35 財務資本戦略
- 37 人財戦略
- 39 DX戦略
- 41 セグメント情報
- 43 機械・工具
- 47 建設資材
- 49 建設機械
- 51 IoTソリューション

## 4 価値創造の基盤

- 54 コーポレート・ガバナンス  
社外取締役が語る私たちの現在地  
コーポレート・ガバナンスの全体像  
役員一覧  
役員報酬  
取締役会の実効性評価  
リスクマネジメント、情報セキュリティ  
コンプライアンス
- 64 環境  
気候変動への対応
- 67 社会  
サプライチェーンマネジメント  
人権  
働きがい、ステークホルダーとの共創

## 5 企業データ

- 70 財務諸表
- 71 会社情報  
株式情報

### 編集方針

株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆さまに、UNISOLグループの理念実現に向けた価値創造の源泉、戦略、基盤を知っていただくこと、また、皆さまとの建設的な対話ツールとして機能することを旨として発行しました。編集にあたっては、IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス 2.0」を参考にしました。

対象期間：2025年12月期(2025年1月1日～12月31日)

※ 一部対象期間外の内容を含んでいます。

報告範囲：ユニソールホールディングス株式会社および連結子会社(2025年12月期末時点)

※ 報告範囲が異なる場合は、その都度対象となる範囲を明記しています。

**免責事項** 発行日時点における計画や見通し、経営計画・方針に基づいた将来予測が含まれています。将来予測は、記事記述時点での判断であり、諸条件の変化によって、将来の事業活動の結果や事象が予測と異なる可能性があります。

# 1

## 価値創造の源泉

- 05 私たちのあゆみ
- 07 価値創造プロセス
- 09 事業の全体像
- 11 ネットワーク
- 13 財務・非財務ハイライト





フルサト工業(株)

# 1946年



(株)マルカ

建設資材と配管資材のメーカー兼商社として、日本全国にネットワークを構築したフルサト工業(株)

- 1946 大阪市福島区にて個人創業
- 1955 ターンバックルの機械鍛造方式を独自考案
- 1958 大阪市福島区に工場を建設し、在阪金物問屋に対してターンバックルの販売を展開
- 1959 (株)古里鉄工所設立(初代社長:古里 龍一)
- 1963 滋賀工場建設。プレースの製造を開始
- 1966 滋賀営業所を開設し、多店舗化の第一歩を踏み出す
- 1968 埼玉県に工場併設の関東営業所(現:埼玉営業所)を開設
- 1969 本社拡張移転  
名古屋営業所(現:一宮営業所)を開設
- 1970 中小企業投資育成(株)から投資を受ける
- 1971 埼玉工場を建設し、同地に埼玉営業所を移転
- 1973 フルサト工業(株)に改称
- 1980 大阪配送センター開設
- 1986 大阪証券取引所市場第二部に株式上場
- 1989 宇都宮工場建設
- 1997 関東配送センター開設
- 2002 (株)ジーネットを完全子会社化  
配管資材事業を開始
- 2004 東京証券取引所市場第二部に株式上場
- 2006 東京証券取引所市場第一部に指定換え  
大阪証券取引所市場第一部に指定換え
- 2007 全事業所・工場が新JISマーク表示制度の認証を取得  
岐阜商事(株)の株式を取得し子会社化
- 2016 新滋賀工場建設  
(株)セキュリティデザインの株式を取得し子会社化
- 2020 滋賀第二工場建設



古里鉄工所創業者 古里 龍一



古里鉄工所本社屋



フルサト工業  
上場時初値を示した株価ボード



フルサト工業 新滋賀工場

産業機械や工作機械の直接販売を軸に、国内のみならずグローバルに拠点を展開した(株)マルカ

- 1946 (株)丸嘉商會を設立(初代社長:田中 嘉助)
- 1955 機械部門を発足し、工作機械・鍛圧機械の取り扱い開始
- 1959 海外駐在であるバンコク駐在事務所を開設
- 1974 ソノルカエンジニアリング(株)を設立
- 1979 フィリピン現地法人 Maruka Enterprises Inc. を設立
- 1990 アメリカ現地法人 Maruka U.S.A. Inc. を設立
- 1993 マレーシア現地法人 Maruka (M) Sdn. Bhd. を設立
- 1997 MM会発足
- 1998 大阪証券取引所市場第二部に株式上場
- 2002 インドネシア現地法人 PT. Maruka Indonesia を設立
- 2003 ジャパンレンタル(株)の株式を取得し子会社化  
広州丸嘉貿易有限公司を設立
- 2005 東京証券取引所市場第二部に株式上場
- 2006 東京証券取引所市場第一部に指定換え  
大阪証券取引所市場第一部に指定換え
- 2007 上海丸嘉貿易有限公司を設立
- 2012 メキシコ現地法人 Maruka Mexico S.A. de C.V. を設立
- 2013 ベトナム現地法人 Maruka Vietnam Co., Ltd. を設立
- 2016 (株)管製作所の株式を取得し子会社化
- 2017 北九金物工具(株)の株式を取得し子会社化
- 2019 (株)マルカに商号変更  
(株)ミヤザワ(現アルプラス(株))の株式を取得し子会社化
- 2020 PT. Unique Solutions Indonesia を設立



丸嘉商會創業者 田中 嘉助



本社屋  
(当時:  
丸嘉機械)



大証二部上場時の様子  
(当時:マルカキカイ)



アメリカ現地法人  
Maruka U.S.A. Inc.

# 2021年

フルサト工業(株)と(株)マルカが経営統合し、

## フルサト・マルカホールディングス(株)を発足



フルサト・マルカホールディングスとしての新たな出発(2021年10月1日上場)

### 目指すべきビジョンの策定と浸透 ..... 2022

- コーポレートブランド「UNISOL」とグループ理念体系を策定
- 2026年を最終年度とする中期経営計画を開始

### 2023 ..... 基盤づくりと連携深化

- 組織再編によるHD経営体制の強化(主要子会社の直接子会社化)
- 産業機械のクロスセルやグループ連携が進展

### グループ融合の加速と機能強化 ..... 2024

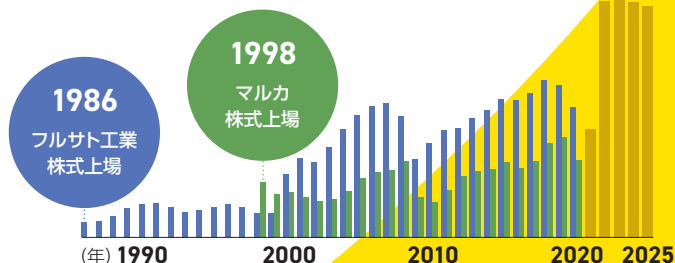
- 主要子会社の人事制度の統合
- 物流センターの新設や次世代技術商材の取り込みを通じた事業の強化

### 2025 ..... ガバナンスの高度化と次なる成長への助走

- 監査等委員会設置会社への移行
- 食品事業本部やエンジニアリング事業本部の立ち上げ

両グループ売上高の推移

■フルサトグループ ■マルカグループ



# 2026年

新たな商号のもと、

## ユニソルホールディングス(株)として次なるチャレンジへ

- 組織再編により各事業セグメントの中核会社を一本化

実現したい未来

# 「叶えたい」が、あふれる社会へ。

## INPUT

社会・関係資本	製造資本	知的資本・人的資本	財務資本
<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客数: 約 <b>16,000</b> 社</li> <li>仕入先数: 約 <b>4,500</b> 社</li> </ul> <p><b>圧倒的な調達力と希少な代理店権の保有</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>生産拠点数: 国内 <b>14</b> 拠点、海外 <b>3</b> 拠点</li> <li>物流拠点数: 国内 <b>5</b> 拠点</li> <li>営業拠点数: 国内 <b>120</b> 拠点、海外 <b>27</b> 拠点</li> </ul> <p><b>全国を網羅する強固な営業・製造・物流ネットワーク</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メーカー機能    ● エンジニアリング機能</li> <li>IT、IoT、DX 機能</li> <li>従業員数: <b>1,966</b> 名 [内訳 国内 <b>1,670</b> 名 海外 <b>296</b> 名]</li> </ul> <p><b>「モノ売り」から「コト売り」へ導くエンジニアリング・提案力</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>株主資本合計: <b>69,225</b> 百万円</li> </ul> <p><b>プライム上場グループとしての高い信頼性と経営資源</b></p>

## BUSINESS MODEL

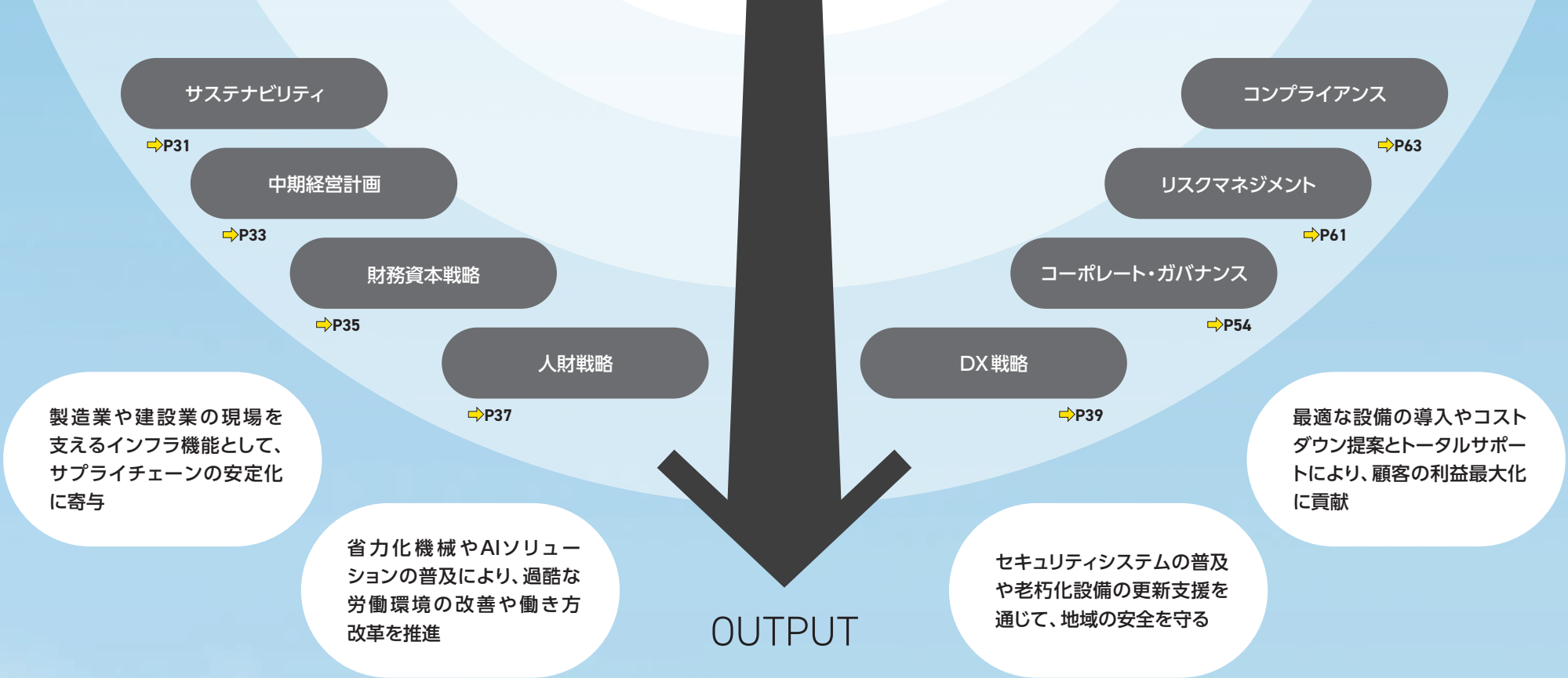
各ビジネス領域において不足しているピース (機能、サービス) を補完することで、

**“顧客ニーズ対応力”を強化**



多様な企業との柔軟な協力体制の構築 (資本・業務提携等) により

**“総合ソリューション力”を高度化**



# 「感動提案」

OUTCOME

**インフラ機能の高度化  
産業基盤の安定**

**労働環境の改善  
人手不足の解消**

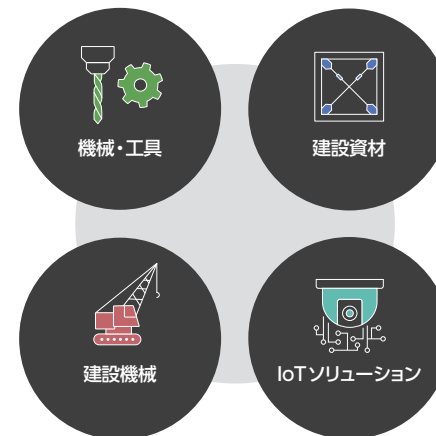
**安心・安全な  
社会の実現**



# 私たちは、メーカー機能を持つ「技術商社」グループです。

国内外の製造業向け機械・工具を中心に、建築・設備・住宅向け建設資材、建設・土木向け建設機械、そして物理セキュリティを支えるIoTソリューションの4セグメントで事業を展開しています。

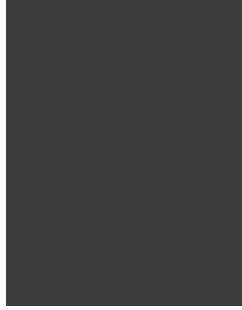
異なる領域にポートフォリオを分散して事業環境変動リスクを抑制するとともに、それぞれ培った強みを領域間で連携することによりシナジーを創出し、安定した成長を目指します。



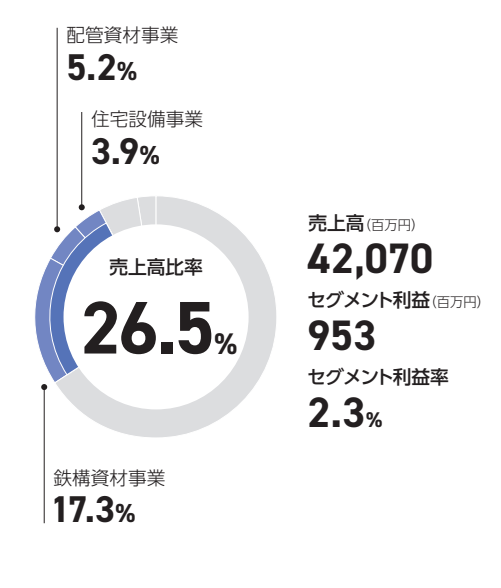
※ 2026年3月31日現在

製品 = 製造・販売品    商品 = 仕入・販売品    ● = 責任会社    ○ = 関連会社

事業セグメント	業績 (2025年12月期)	事業分類	対象業界	主な取り扱い品・サービス	責任会社および関連会社
 <b>機械・工具</b>	<p>国内機械分野 <b>20.4%</b></p> <p>売上高比率 <b>66.0%</b></p> <p>国内工具分野 <b>28.2%</b></p> <p>海外機械分野 <b>17.4%</b></p> <p>売上高 (百万円) <b>104,904</b></p> <p>セグメント利益 (百万円) <b>2,104</b></p> <p>セグメント利益率 <b>2.0%</b></p>	産業機械	 自動車  農業機械製造  建設機械製造  一般機械製造	商品 工作機械 商品 鍛圧機械 商品 射出成形機 商品 産業用ロボット 製品 洗浄機	● ユニソル ○ 岐阜商事 ○ ソニルカエンジニアリング ○ 管製作所 ○ 北九金物工具 ○ アルプラス ○ ティーエス プレシジョン ○ Maruka U.S.A. ○ Industrial Tool ○ Maruka Mexico ○ 上海丸嘉貿易 ○ 広州丸嘉貿易
		機械・工具	 機械加工  一般機械製造  半導体製造  自動車	商品 工作機械 商品 機械加工機器 商品 組み込み機器 商品 設備機器 商品 マテハン	○ Maruka U.S.A. ○ Industrial Tool ○ Maruka Mexico ○ 上海丸嘉貿易 ○ 広州丸嘉貿易
		グローバル	 自動車  農業機械製造  建設機械製造  食品	商品 工作機械 商品 射出成形機 製品 専用機械 商品 部品 商品 修理サービス	○ Maruka U.S.A. ○ Industrial Tool ○ Maruka Mexico ○ 上海丸嘉貿易 ○ 広州丸嘉貿易
		エンジニアリング	 自動車  農業機械製造  建設機械製造  一般機械製造	商品 自動化ソリューション 商品 モニタリング 商品 フィジカルAIシステム 商品 保守メンテナンス	○ Maruka U.S.A. ○ Industrial Tool ○ Maruka Mexico ○ 上海丸嘉貿易 ○ 広州丸嘉貿易 ○ Maruka Machinery (Thailand) ○ MT Food Systems ○ Maruka Indonesia ○ Unique Solutions Indonesia ○ Maruka (M) ○ Maruka Vietnam



**建設資材**



**食品**

- コンビニベンダー
- 製パン・菓子
- 食肉加工
- ペットフード
- 製品 食品加工機械
- 商品 搬送機械
- 商品 梱包機械

**鉄構資材**

- 鉄骨系建築
- 鉄骨系住宅
- 仮設住宅
- 建材リース
- 製品 耐震構造部材
- 商品 ファスナー
- 商品 機械工具
- 商品 建築金物

**配管資材**

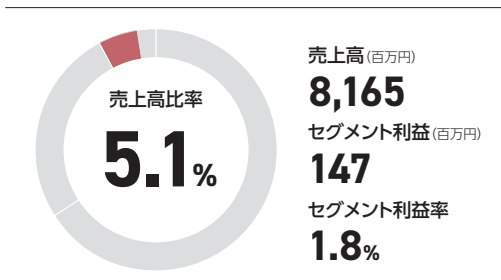
- プラント配管
- 設備配管
- セットメーカー
- 商品 管継手
- 商品 バルブ・弁
- 商品 鋼管・パイプ
- 商品 機械工具

● フルサト工業

**住宅設備**

- デベロッパー
- 工務店
- リフォーム
- コンシューマ
- 商品 キッチン
- 商品 バス・トイレ
- 商品 給湯機器
- 商品 エクステリア

**建設機械**

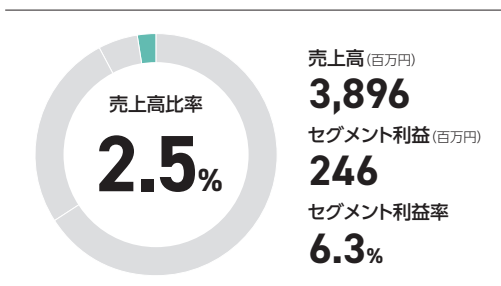


**建設機械**

- 土木
- 建設
- 輸出
- 設備・修繕
- 商品 クレーン
- 商品 基礎機械
- 商品 高所作業車
- 商品 レンタルサービス
- 商品 保険

● マルカ  
○ ジャパンレンタル

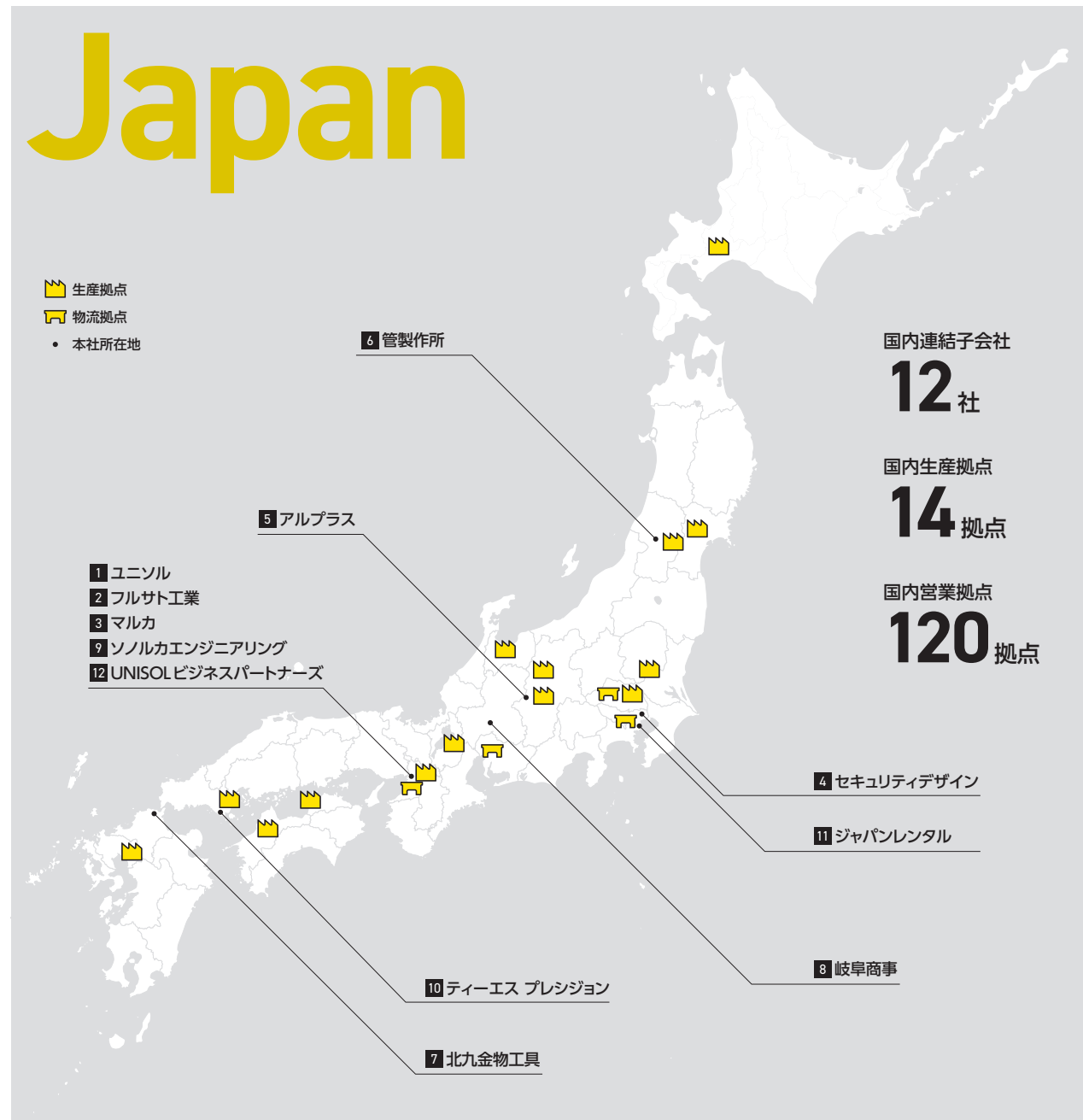
**IoTソリューション**



**フィジカルセキュリティ**

- 警備保障
- データセンター
- 物流倉庫
- 製造
- 商品 防犯カメラ
- 商品 AIカメラ
- 商品 入室管理
- 商品 モニタリングシステム
- 商品 オペレーションテクノロジー

● セキュリティデザイン

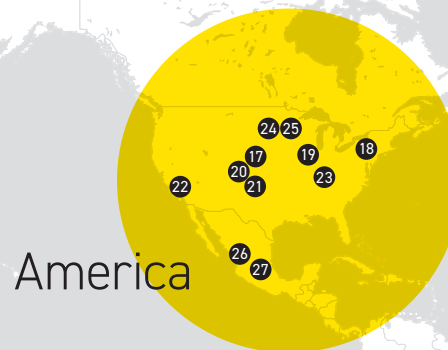


日本

- 1 ユニソル株式会社**  
 工作機械、鍛圧機械、機具・工具、設備機械、食品機械、環境機器等の国内販売・輸出入  
🏢 物流拠点: 東京、名古屋、大阪
- 2 フルサト工業株式会社**  
 鉄骨建築向け資材製造・販売、プラント配管向け資材販売、住宅設備機器販売  
🏭 生産拠点: 千歳、仙台北、宇都宮、埼玉、松本、富山、滋賀、香川、久留米  
🏢 物流拠点: 埼玉、大阪
- 3 株式会社マルカ**  
 建設機械の販売、レンタルおよび保険事業
- 4 株式会社セキュリティデザイン**  
 防犯監視機器・システム、IoTソリューションの販売・導入
- 5 アルプラス株式会社**  
 高カスタマイズ性・オーダーメイド食品製造機械製造  
🏭 生産拠点: 長野
- 6 株式会社管製作所**  
 CNC高圧洗浄機、専用洗浄機、専用工作機械、組付機、治工具の設計・製作・販売  
🏭 生産拠点: 山形
- 7 北九金物工具株式会社**  
 産業用工作機械、作業工具、電動工具、伝導装置などの販売
- 8 岐阜商事株式会社**  
 自動車産業向けを中心とした、切削工具・工作機械販売
- 9 ソノルカエンジニアリング株式会社**  
 コイルラインシステム・シャーライン・プレス周辺自動化装置・水冷却循環装置製造  
🏭 生産拠点: 大阪
- 10 ティーエス プレジジョン株式会社**  
 フォーミングマシン、等速ジョイント加工機などの製造および販売  
🏭 生産拠点: 山口、松山
- 11 ジャパンレンタル株式会社**  
 高所作業車、クレーン車を主体とするレンタル業務
- 12 UNISOLビジネスパートナーズ株式会社**  
 経理・財務関連業務、人事関連業務、総務関連業務など管理業務の受託

※ 2026年3月末時点。同一所在地に複数の子会社拠点が存在する場合は、それぞれを個別の拠点として集計しています。

# Global



海外連結子会社

**11**社

海外生産拠点

**3**拠点

海外営業拠点

**27**拠点

## 中国

- ① 上海丸嘉貿易有限公司  
産業機械の販売
- ② 無錫分公司
- ③ 蘇州雷特爾機電貿易有限公司  
工作機械の販売
- ④ 広州丸嘉貿易有限公司  
産業機械の販売

## 台湾

- ⑤ ユニソル株式会社 台北支店

## タイ

- ⑥ Maruka Machinery (Thailand) Co., Ltd.  
産業機械の販売
- ⑦ Sriracha Branch
- ⑧ Retra Engineering (Thailand) Co., Ltd.  
工作機械の販売
- ⑨ MT Food Systems Co., Ltd.  
食品機械輸入販売・自動化システム構築

## インドネシア

- ⑩ PT. Maruka Indonesia  
産業機械の販売
- ⑪ PT. Unique Solutions Indonesia  
機械設備等の自動化等エンジニアリング全般

## マレーシア

- ⑫ Maruka (M) Sdn. Bhd.  
産業機械の販売
- ⑬ Penang Office

## フィリピン

- ⑭ Maruka Enterprises, Inc.  
産業機械の販売

## ベトナム

- ⑮ Maruka Vietnam Co., Ltd.  
産業機械の販売
- ⑯ Ho Chi Minh Office

## アメリカ

- ⑰ Maruka U.S.A. Inc.  
産業機械の販売
- ⑱ New Jersey Office
- ⑲ Chicago Office
- ⑳ Wichita Office
- ㉑ Oklahoma Office
- ㉒ Los Angeles Office
- ㉓ Kentucky Office
- ㉔ Minnesota Office
- ㉕ Industrial Tool, Inc.  
機械設備等の自動化等エンジニアリング全般

## メキシコ

- ㉖ Maruka Mexico S.A. de C.V.  
産業機械の販売
- ㉗ Queretaro Office

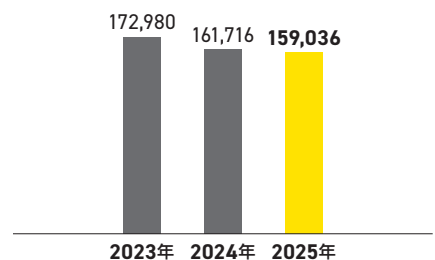
※1 2026年3月末時点。同一所在地に複数の子会社拠点が存在する場合は、それぞれを個別の拠点として集計しています。

※2 蘇州雷特爾機電貿易有限公司、Retra Engineering (Thailand) Co., Ltd.、Maruka Enterprises, Inc. は非連結子会社です。

# 財務・非財務ハイライト

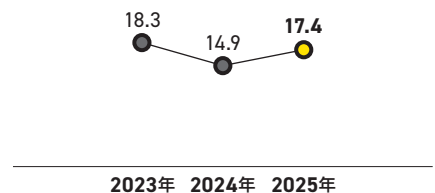
## 財務

売上高  
(百万円) **159,036** 百万円



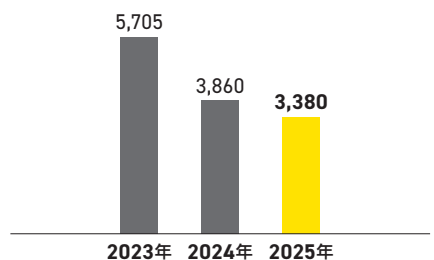
2025年12月期は、建築単価の上昇や人手不足による施工物件数減少の影響を受け、建設資材事業の市場環境が低調だったことなどにより、売上高は前年比1.7%の減収となりました。

海外売上高比率  
(%) **17.4** %



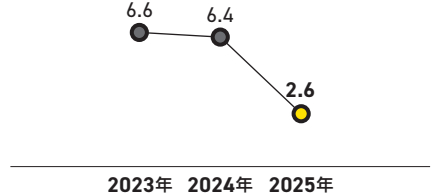
海外における機械・工具事業の主要マーケットである北米における市場環境の回復傾向を背景として、2025年12月期の海外売上高比率は17.4%と、前年比2.5ポイントの改善となりました。

営業利益  
(百万円) **3,380** 百万円



2025年12月期は、売上総利益は増益となったものの、人事制度見直しに伴う人件費や、事業統合に伴うIT費用の増加が影響し、営業利益については前年比12.4%の減益となりました。

ROE  
(%) **2.6** %

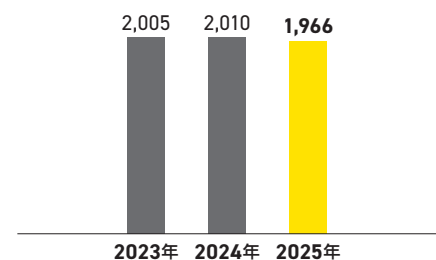


前期の政策保有株式売却益の計上等により、親会社株主に帰属する当期純利益は大きく減少し、自己資本は微増となったため、ROEは前年比3.8ポイント減となりました。

## 非財務

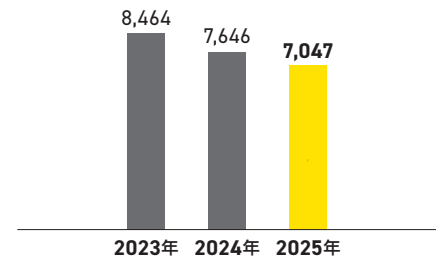
※1 女性管理職比率はユニソルホールディングス(株)および主な連結子会社3社(ユニソル(株)、フルサト工業(株)、(株)マルカ)が集計範囲となっています。  
※2 環境社会検定試験(eco検定)®は東京商工会議所の登録商標です。

連結従業員数  
(名) **1,966** 名



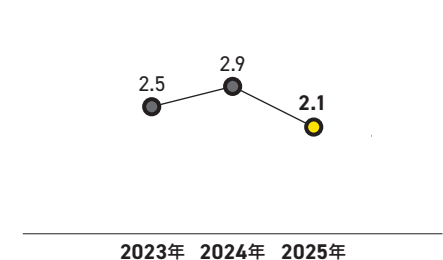
国内外20社超のグループ会社において、約2,000名の多様な人材が活躍しています。各社が密に連携し、一人ひとりの専門性を発揮できる体制を整え、グループの総合力を強化しています。

温室効果ガス(Scope 1+2)排出量  
(t-CO<sub>2</sub>e) **7,047** t-CO<sub>2</sub>e



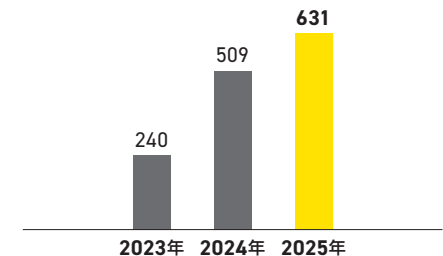
マテリアリティ(重要課題)の一つに「事業活動における環境負荷低減」を掲げ、温室効果ガスの削減に取り組んでいます。2026年目標に対して約90%の進捗状況となっています。

女性管理職比率※1  
(%) **2.1** %



マテリアリティの一つに「ダイバーシティ&インクルージョンの推進」を掲げ、女性管理職比率の向上に努めています。2025年12月期は役員への登用および退職により女性管理職比率が低下したものの、女性役員比率は向上しています。

環境社会検定試験(eco検定)®※2  
累計合格者数  
(名) **631** 名



社員一人ひとりが正しく環境問題を理解することを目標とし、複雑・多様化する環境問題を体系的に身に付けるため「環境社会検定試験(eco検定)®」の受験を推奨しています。

# 2 特集

- 15 ■ 1 理念実現に向けた取り組み  
(UNIQUE SOLUTIONS)
- 17 ■ 2 成長エンジンとしての米州ビジネス
- 19 ■ 3 社外から見たUNISOL
- 20 ■ 4 次期中計策定プロジェクト リーダー座談会



理念実現に向けた取り組み

# 「叶えたい」が、あふれる社会へ。

実現したいこと、解決したいことに応えたユニークなソリューションの例を紹介します。



## 製造・物流現場の自動化はまだまだ進化できる

現場にぴったりの自動化を実現したい



課題

製造・物流現場の自動化は、今、大きな転換点を迎えています。人手不足が深刻化する一方で、重量物の搬送や、人の感覚を必要とする繊細なピッキングは自動化が難しく、ボトルネックとなってきました。また、従来のロボットは安全柵が必須で、狭いスペースでは導入困難。自動化したくても限界を感じる現場が少なくありません。

課題に応じた自動化を提案



解決

「最大200トンの重量物を自動搬送するシステム」「AIとセンサーにより、未知の形状や透明・反射を伴う素材など、多様なワークの判別・ピッキングに挑み、まるで人のように学習し柔軟に動くロボット」「安全柵なしで人と協働できるロボット」——自動化を諦めることのないよう、複数の技術を組み合わせ、お客様の自動化ニーズに最適解を提供しています。

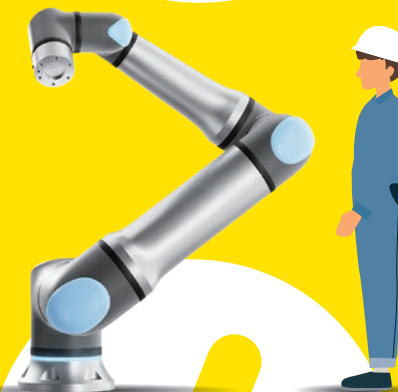
フィジカルAI (Eureka Robotics) の特徴

商品情報の事前登録が不要な「マスターレスピッキング」により、判別の難しい透明・反射物や薄い素材のピッキングもサポートします。



オーダーメイドAGV (CIZON) の特徴

電磁、レーザー、GPS、二次元コードなど多様な誘導方式を組み合わせ、物流を支えます。



協働ロボット (Universal Robots) の特徴

安全機能を内蔵し、人と隔離する柵なしで同じ空間での作業を可能にします。



木造建築に新たな価値を  
届けるウッドブレース



ビスとボルト締めによる簡単施工

## 木造建築に 「強さ」と「美しさ」を

木造建築の開放感と  
耐震化を両立したい



強さと美しさを両立  
光も風も通す耐力壁



### 課題

木造建築において、地震への備えとして耐震性を高めるためには耐力壁が必要ですが、従来の工法では窓を塞いでしまうため、採光や眺望、風通しといった居住性能が損なわれることが課題でした。現場の施工負担を軽減しながら、より高い耐震性能を確保する効率的な工法が必要とされています。

### 解決

耐震性能を確保しながら、窓からの光や風を損なわない「ウッドブレース」を開発しました。従来の耐力壁では難しかった開放感を実現し、最高クラスの壁倍率を備えつつ、開口部への設置を可能にする独自構造を採用。鉄骨建築で使用されるフルブレースと専用ビスによる高い施工性により、工期短縮にも対応します（大阪・関西万博のパビリオンにも採用）。

### 大臣認定試験で証明された 安心の構造性能

ウッドブレースの構造性能は国土交通省指定性能評価機関にて大臣認定試験を実施し、半間用4.8倍、一間用5.0倍の壁倍率認定を取得しています。



大臣認定試験

## 2

UNISOLグループの  
グローバル成長を加速

強固な拠点網と長年の経験を活かし、工作機械・射出成形機・日系直需の3本柱で事業を展開。自動化需要や先進技術を取り込み、エンジニアリング力とアフターサービスを軸に、北米・メキシコ両市場で持続的成長を目指します。

変化を機敏に捉え、  
成長を牽引する使命を果たす

米州事業は、UNISOLグループにとって成長を牽引する戦略拠点であり、イノベーション創出と市場拡大を担う重要な基盤です。米国は世界最大級かつ多様な製造市場を有し、自動車、医療、包装、航空宇宙など幅広い産業で射出成形機、工作機械、自動化ソリューションへの需要が拡大しています。2025年12月期の米州事業は、売上高14%増、営業利益22%増を達成しました。射出成形機、工作機械、日系顧客

向けの各事業部と、オートメーション事業を担うIndustrial Tool, Inc. (ITI) が緊密に連携し、機械単体販売を超えたソリューション提案へとビジネスモデルを進化させてきたことが結果に結び付きました。

私が最も重点を置くのは、機械・自動化・サービスを一体化したターンキーシステム販売の拡充と、顧客に寄り添うアフターサービス体制の強化です。これまでに本社の移転と、ITIにおける自動化機能の拡張などの戦略的投資を通じ、顧客対応力と生産能力を高めてきました。現在は、この基盤を最大限に活かしています。グループ各社との連携においても、ロボティクスや新しい溶接ワイヤーなど日米協業によるビジネスの芽が着実に育っています。今後もUNISOLグループのグローバル成長と長期的な価値創造を牽引していきます。



Maruka U.S.A. Inc.  
President & CEO

Kevin Bruce

Maruka USA  
Unique Solutions



## Maruka U.S.A. Inc.

### 会社データ

設立	資本金
<b>1990年</b>	<b>6,000,000ドル</b>

### 事業内容

北米市場の基幹拠点として、金属加工機械・プラスチック射出成形機・FA/自動化機器の販売・サービスを展開する総合機械商社です。

ミズーリ州の本社を中心に全米へネットワークを広げ、日系企業、現地企業にソリューションを提供しています。現地のニーズに即したエンジニアリング機能やきめ細かなアフターメンテナンス体制を構築しており、グループの海外戦略における牽引役として重要な役割を担っています。



## Industrial Tool, Inc.

### 会社データ

設立	資本金
<b>1974年</b>	<b>2,000,000ドル</b>

### 事業内容

ミネソタ州に本社を構える総合エンジニアリング企業です。ターンキー機械加工ライン・高精度ワークホールディング治具・ロボット自動化システムの構築を強みとしています。

コンセプト設計から製造・設置・立ち上げまでプロジェクト全体を一貫してサポートし、自動車、航空宇宙、防衛など多様な市場に対応しています。ロボティクスと先端精密加工技術を融合させ、顧客の競争力強化を支える技術パートナーとして高い評価を得ています。



## Maruka Mexico S.A. de C.V.

### 会社データ

設立	資本金
<b>2012年</b>	<b>16,000,000</b> メキシコ・ペソ

### 事業内容

メキシコ中部に拠点を置き、プレス機、射出成形機、周辺機器、さらにこれらを統合した自動化システムなどを主力とする総合機械商社です。2拠点体制により、製造業が集積する地区を中心に迅速な技術サポートを行っています。

UNISOLグループの海外拠点とも緊密に連携し、グローバルネットワークを活用した最適調達と自動化・省人化提案を強みに、人件費高騰などの課題に直面するメキシコ製造業の生産性向上と安定操業を支えています。





# 社外から見た UNISOL

UNISOLグループは、取引先さまとの信頼関係を礎に事業を展開し、環境保全や地域貢献にも積極的に取り組んでいます。  
本特集では、ステークホルダーの方々の視点から「UNISOLらしさ」について語っていただきました。



## 株式会社永井製作所さま

### 建設業界を共に支えるパートナー

(株)永井製作所さまと、建設資材セグメントを担うフルサト工業(株)は、建物の安心・安全を通して人々の暮らしに貢献するという共通の目的のもと、長年にわたり強固なパートナーシップを築いています。高層ビルや工場などの鉄骨製作から現場施工まで、フルサト工業(株)が供給する建築副資材や消耗工具が(株)永井製作所さまの生産体制を基盤から支えています。

### 現場を支える提案力

資機材供給にとどまらず、人手不足や生産性向上といった現場課題に寄り添う提案をいただいています。CAD分野への展開や資材調達難局面での迅速対応など、その解決力に幾度も助けられてきました。建設業界が品質確保と担い手確保の両立という転換期を迎える中、今後も「工場を持つ商社」としての強みを活かし、業界全体の課題解決と「叶いたい」未来の実現に向けた価値創造を期待しています。



株式会社永井製作所  
取締役会長  
永井 毅さま

## NPO 法人樹木・環境ネットワーク協会さま

### 里山保全活動を支えてくださるパートナー

当社は毎月、兵庫県立宝塚西谷の森公園で里山保全に従業員参加型で取り組んでいます。この活動はNPO法人樹木・環境ネットワーク協会さまと連携しており、照葉樹の伐採をはじめとする技術指導を仰いでいます。専門的な知見に基づく適切なアドバイスにより、安全かつ効果的な森づくりを実践しています。

### 知恵を出し合って森を育む

ユニソールホールディングスさんは、次世代により良い環境を残すという想いのもと「UNISOLの里プロジェクト」に継続的に取り組まれています。部門を超えた多くの皆さまが主体的に参加しておられ、現場で想定外の課題が生じても対話と創意で解決策を共創される姿が印象的です。森の特性を学び、その場に応じた保全を実践する真摯な姿勢は、持続可能な社会づくりにつながる力だと感じています。



NPO 法人  
樹木・環境ネットワーク協会  
グリーンセイバー  
鶴田 史朗さま

次期中計策定プロジェクト リーダー座談会

# ボトムアップで描く、UNISOLの未来地図

2027年12月期から始まる次期中期経営計画の策定に向け、UNISOLグループは現場の声を未来につなぐ「次期中計プロジェクト」を始動しました。

各セグメントから選抜されたリーダーが主体となり、一から策定に携わるこれまでにないボトムアップ型の挑戦です。

本座談会では、プロジェクトを牽引するリーダーと事務局メンバーが集結。

策定プロセスでの葛藤や心境の変化、そして次期中計に託した「私たちが実現したい未来」について熱く語り合いました。

機械・工具セグメント  
ユニソル株式会社  
営業戦略本部  
事業推進部

丸山 真史

経営統合による母体拡大に、自身の挑戦の幅が広がる期待感を抱いていた。本プロジェクトでは、営業現場を長く経験する中で抱えてきた課題や疑問を計画に反映している。

建設資材セグメント  
フルサト工業株式会社  
業務本部  
業務部

横山 悠

統合当初はシナジーを想像しづらかったが、交流による成長の可能性を感じていた。異分野のメンバーとの議論は、自身の価値観を見直し、視野を広げる機会となっている。

建設機械セグメント  
株式会社マルカ  
営業本部  
東京営業部

児玉 大貴

経営統合では想像以上に業界内でのつながりや協業の土台が整っていたことに驚いた。本プロジェクトを通じ、セグメントや会社全体の視点で物事を考えるよう変化した。

IoTソリューションセグメント  
株式会社セキュリティ  
デザイン  
IoTソリューション部

大内 彰仁

経営統合による多様な出会いに期待し、本プロジェクトでも普段接点のないメンバーと議論を重ねている。異分野の知見に触れ、事業や会社の捉え方の変化を実感中。

ユニソルホールディングス  
株式会社  
経営戦略本部  
経営企画部

仲本 雄太

一度退社し再入社した立場から、拡大するグループ内で各部門の足並みをそろえる重要性を実感。現場の声に寄り添い会社の方向性を整え共有する役割を担う。

UNISOLビジネス  
パートナーズ株式会社  
財務企画部

吉川 継雄

経営統合を経験し、経理として求められる知識と経験の幅を拡大。本プロジェクトではコーポレート部門の立場から議論を整理し、事業部門を横断してつなぐ役割を担う。

プロジェクト事務局  
ユニソル株式会社  
営業戦略本部  
経営管理部

土井 良泰

2021年にキャリア採用で入社し、経営統合やPMIに携わる。異なる歴史を有する組織が生むシナジーに強い関心を持つ。事務局として本プロジェクトの全体を支えている。



## 実務メンバーの声を拾い上げる

### ——ボトムアップ型プロジェクト始動の理由

**土井** ● 現在の中計は、トップダウン型で策定されました。発表されてから実行フェーズに入り、そこで初めて各部門の実務メンバーが内容を把握するという流れです。そのため、計画の背景にある想いを従業員全員が「自分事」として消化し、動き出すまでには相応の時間が必要でした。グループが大きくなり、事業が多様化した今、各部門が日々感じている課題や、「こうしたい」という挑戦意欲を踏まえた計画づくりが必要ではないか。そんな考えから、今回はボトムアップ型で進めることになりました。

**大内** ● スムーズに施策を実践していくためには、やはり一人ひとりが腹落ちしているかどうかが重要だと思います。各部門が抱えている課題や、「こんな提案がある」という声や、計画の中でどう扱われているのか。それが見えると、中計は「上から降りてくるもの」ではなく、自分たちの日々の業務とつながった「生きた計画」として捉えられます。実行段階での納得感も、全然違ってきます。

**横山** ● そうですね。自分たちの日々の仕事とどう関係して



いるのかが見えやすいので、自然と「自分事」として考えやすくなります。

**丸山** ● ボトムアップ型の良さは、各セグメントや各部門で日々積み重ねている工夫や、お客さまとの対話の中から生まれたアイデアを、計画づくりの段階から拾い上げられることだと思います。個人の工夫で終わらず、会社としての力に変えていけるという期待もあります。

### 「自分の部署」だけでは、会社は見えない

#### ——全社視点で気付いた課題

**仲本** ● 中計を考える立場になって感じたのは「自分の部署のことだけを知っていても全然足りない」ということでした。

**児玉** ● わかります。私は建設機械セグメントに所属していますが、これまでは自分の役割を全うすることが最優先でした。正直なところ、セグメントを超えて会社全体をどうしていくか、ということまでは深く考えられていなかったと思います。

**丸山** ● 営業職はどうしても「目の前のお客さま」に意識が集中し、その方にとっての最適解を見出すことに全力を尽くしがちです。もちろん、それ自体は非常に重要です。しかし中計を考えるにあたっては「セグメントとしてどうあるべきか」「会社としてどう成長するか」という視点を意識しなければならないと実感しました。

**吉川** ● 私は経理を担当していますが、単に数字を追いかけるだけではなく、各セグメントが置かれている市場環境や競合状況、強み・弱み、そして会社全体として何を目指すのかまで理解しないと、実効性のある計画は描けないと実感しました。



**土井** ● 今回「自分たちはどのような社会的価値を提供すべき会社なのか」を、改めてセグメントごとに見直しています。

**大内** ● これまでもお客さまの課題解決には取り組んできましたが、中計策定の議論を通じて、「私たちの関わりが、社会やお客さまにどのような具体的変化をもたらすのか」をより深く考え、より具体的に言語化するようになりました。単にモノを売るのではなく、その先にある業務効率化や安全性向上、コスト削減といった本質的な価値に踏み込んで考えています。

**横山** ● 私は建設資材セグメントに所属していますが、建設業界が直面している人手不足や現場のDXといった課題は、自分たちだけの問題ではないと気付きました。ほかのセグメントとも共通するテーマとして、「全社で解決すべき戦略テーマ」として位置付けられています。

**吉川** ● 普通の業務では、どうしても部門ごとの課題として個別に対応してしまいがちです。それらを「全社としてどう整理し、どこに手を打つのか」「どう優先順位を付け、どこにリソースを投下するのか」というレベルまで引き上げて議論するようになりましたね。

## 策定プロセスを通じて得たもの

### ——部署の壁を越えた対話で共通の想いを発見

**仲本** ● 今回のプロジェクトで大きかったのは、部署やセグメントの垣根を越えて、継続的に対話する場が生まれたことです。これまで、いろいろな部署のメンバーが集まって、ここまで腰を据えて話す機会はあまりなかったですよ。

**横山** ● 私自身、その経験は少ないですね。普段はどうしても、自分のセグメントの中で完結することが多かったのです。

**土井** ● 同じ会社においても、ほかの部署が今どんな課題に直面しているのか、どんな問題意識を持っているのかを具体的に知る機会は多くありませんでした。実際に話してみると、皆さんがそれぞれの立場で会社のことを真剣に考えていることがよくわかりました。

**吉川** ● コーポレート側としても、それはすごく印象的でした。事業部門の皆さんから、日々の業務の話だけでなく、「会社としてどうしていきたいか」という全社視点の話が多く出てきて、とても刺激を受けました。

**大内** ● しかも、「会社を良くしたい」という想いは、ほぼ全員共通していましたよね。課題感や不満の内容は置かれている状況によって違っていても、根っこにある考えは同じだなと感じました。それを知ることができたのは、今回の一つの成果だと思います。

**仲本** ● 経営戦略本部の立場で言うと、普段はどうしても事業本部長クラスや役員と話す機会が多いため、現場担当者が感じている現場の問題意識に触れる機会は限られています。今回のプロジェクトでは、皆さんから「実はここで困っている」「本当はこうしたい」という声を直接聞くことができ、大きな気付きになりました。

**丸山** ● 現場側からしても、自分たちの課題や提案を、計画

づくりの場で共有できている、という手応えがありました。

**児玉** ● 話してみると、経営層やコーポレートの皆さんが抱えている問題意識が、自分たちが業務の中で日々感じている課題と結び付いていることがわかりました。

**横山** ● 経営層との距離感は変わりましたよね。最初は正直、かなり緊張していましたけど。

**丸山** ● こちらの話にしっかり耳を傾けてくださり、むしろ意見を引き出そうとくださっていると感じました。対話を重ねるごとに、具体的な助言や後押しが増える関係へと変化してきたと思います。経営層の考え方に直接触れながら、一緒に考えていく関係になってきたことは、これまでになかった経験です。

**仲本** ● 中計の中身もちろん大事ですが、このプロセス自体が「情報共有のツール」になっている感覚があります。プロジェクトが始まった頃に、経営層から「この中計は情報共有の一つのツールだ。これをもって皆さんが伝道者となり、会社の中をつないでいってほしい」という話がありました。実際に中計を創りながら、現場と経営、セグメント同士をつなぐ回路ができつつある。それも今回の成果の一つだと思います。



## 中計を通じて実現したい未来とは

### ——会社の成長と個人の成長が重なる会社へ

**丸山** ● 機械・工具セグメントは、経営統合してから間もないからこそ、次期中計を「みんなで創る」という経験自体が、一つのカルチャーを創るきっかけになるんじゃないかと期待しています。その先に、従業員一人ひとりが自己実現を果たせたり、わくわくしながら働けたりする会社になっていけたらいいですよ。

**横山** ● 建設資材セグメントは、単に資材を納めるだけの存在ではなく、「お客様の困りごとにとことん寄り添うパートナーでありたい」という強い想いがあります。持続可能な建設業界に向けて、新たなニーズを掘り起こし、その中で「何かあればまず相談される存在」になることを目指したいと考えています。

**児玉** ● 建設機械セグメントで言うと、経営陣から「まずは自分ができることを広げていけ」という言葉をもらって、それがすごくしっくりきています。各セグメントが、自分たちなりの「やりたいこと」をちゃんと持つことが、結果的に会社全体の力になると考えています。

**大内** ● IoTソリューションセグメントも建設資材セグメントと同じですね。単に機器を売るというより、「人が足りない」「業務が回らない」といった課題をどう解決するか、という視点を重視しています。

**吉川** ● 管理部門としても、そうした事業部門の挑戦を支えられる環境を整えるのが役割だと感じています。事業部門の皆さんが「やりたい」と思ったことにリソースを割けるようにすることもそうですし、働く従業員が気持ち良く、やりがいを持って働ける環境づくりも大事だと考えています。

**土井** ● 従業員にとっても、「叶えたい」があふれる、そんな

会社にしていきたいですね。お客さまや社会の課題解決に向き合うことが、事業の成長につながり、その成長が、一人ひとりの挑戦の機会ややりがいとして返ってくる。我々が目指す社会や、お客さまに提供したい価値が明確になることで、「自分は何のためにこの仕事をしているのか」がわかるようになる。それが、日々の仕事の原動力になると思っています。

**仲本** ● 中計策定の中で、自分たちの強みや課題について繰り返し議論してきました。次期中計を終えた頃には、「私たちの強みはこれだ」と、より一層胸を張って言える状態になっていきたいですね。それがきっと、社会やお客さまへ提供する価値につながっていくのだと思います。

#### 未来を創る当事者へ

##### ——中計策定に関わって生まれた変化

**吉川** ● 今回の中計は、「会社から与えられる計画」ではなく、「自分たちの未来を自分たちで創る計画」になったと感じています。理念や事業の強み・弱み、将来どうしていくかを自分たちで議論する中で、中計が「自分たちの未来に関わるもの」だと実感するようになりました。

**丸山** ● わかります。これまではどうしても、自分の数字、自分の課、自分の部という範囲で考えがちでしたが、このプロジェクトでは、セグメント全体、さらには他セグメントとの関係まで考える必要がありました。中計の実行が「自分事」になった感覚があります。

**児玉** ● 私も同じです。これまでは自分の事業の範囲で完結していましたが、今回プロジェクトメンバーに選ばれて議論に参加する中で、「この会社をどうしていくか」を考える責任を感じるようになりました。

**大内** ● 他部門の話聞く機会が増えたことで、まず「聞いてみる」「話してみる」という姿勢が自分の中に生まれました。実際に顔を合わせて話すと、部署や役割を超えて率直な意見が出てきますし、対話することで物事が前に進む、という実感がありました。

**仲本** ● 投資家の皆さまや社外のステークホルダーの皆さまに対しても、我々の想いをきちんと翻訳して、成長ストーリーとして伝えていくことも、重要な役割だと思うようになりました。

**横山** ● その「翻訳」という言葉、すごくしっくりきます。中計は発表がゴールではなく、ここからどう展開していくかが本番ですよ。社内に対しても、理念や働きがいといった部分も含めて、きちんと伝えていくことが大事だと考えています。自分自身も、実行やクロージングまで、何らかの形で関わりたいです。

**土井** ● 皆さんの話を聞いていて改めて感じるのは、熱い想いを持っている皆さんが描いている姿を、いかに具体



化できるかが中計の本質だということです。その描くものを言葉にし、形にし、会社の行動計画に落とししていく。そこを支えるのが、事務局としての自分の役割だと思うようになりました。このプロジェクトを通じて生まれた変化や対話が、ここで終わるのではなく、これからのUNISOLグループの当たり前になっていく。そんな起点になればいいなと考えています。

#### 次期中期経営計画は2026年7月の発表を予定しています。

今回のプロジェクトは、単なる「計画づくり」にとどまらず、私たちが変革に向かうための「出発点」でもあります。各セグメントのリーダーが現場の従業員一人ひとりの声を丁寧につまみ上げ、その想いや未来図を織り込んでいく。そうした「全員参画型」のプロセスで創り上げています。新たな挑戦へと踏み出す当社の次なるステージに、ぜひご期待ください。

# 3

## 価値創造の戦略

- 25 トップメッセージ
- 30 目指す姿と戦略
- 31 サステナビリティ
- 33 中期経営計画
- 35 財務資本戦略
- 37 人財戦略
- 39 DX戦略
- 41 セグメント情報
- 43 機械・工具
- 47 建設資材
- 49 建設機械
- 51 IoTソリューション



トップメッセージ

# The way forward

グループ一体化で  
集結した資本を活かし  
「UNIQUE SOLUTIONS」で  
唯一無二の存在を目指します。

代表取締役社長  
古里 龍平

代表取締役会長  
飯田 邦彦

25

1 価値創造の源泉

2 特集

3 価値創造の戦略

4 価値創造の基盤

5 企業データ

## 社名変更と経営統合5年弱の成果

**飯田** ● 2026年1月、社名を「ユニソールホールディングス(株)」に変更し、機械・工具セグメントの中核となる事業会社「ユニソール(株)」を発足させました。2021年10月の経営統合から5年弱で、グループの共通ブランド「UNISOL(ユニソール)」を社名に冠し、名実共に新たなスタートを切りました。

**古里** ● 「UNISOL」は、ほかにはないユニークさで多様な課題に最適なソリューションを提供する決意を示した「UNIQUE SOLUTIONS」の略です。この「UNISOL」に込めた想いはマーケットに浸透し始めているという手応えもあります。今回の社名変更でブランドと組織が一体となり、決意を新たにしました。

**飯田** ● 社外の皆さまの目には時間がかかったと映るかもしれませんが、正直なところ、もっと前倒しで社名変更をすべきではないかという考えもありました。しかし、人事体系やシステムの統一、コーポレート機能の集約、M&Aなど事業方向性を組織全体で共有しながら、従業員の納得の上で進めることを重視した結果であり、グループの一体化に不可欠な期間だったと考えています。

**古里** ● 商社は「人」が全てです。商品そのものでは差別化できず、お客さまのニーズをどれだけ汲み取って解決策を提案できるか、という一人ひとりの力に依存するビジネスです。だからこそ、各社の文化やプライドを尊重してきました。数字面の成果は胸を張れるものではありませんが、全従業員が共通理念のもとで一つになり行動できるようになったことが最大の成果です。

## グループの共通ブランド「UNISOL(ユニソール)」を社名に冠し、名実共に新たなスタートを切った

飯田 邦彦



**飯田** ● (株)マルカと(株)ジーネットの統合によってユニソール(株)が誕生したことで、意思決定ラインの「ねじれ」も解消でき、迅速な経営判断や円滑な意思疎通を可能にする体制が整いました。新会社発足後初の全国会議では、かつて別会社にいたリーダーたちが高いモチベーションと熱量を持って議論する様子を見て、UNISOLグループの課題意識を「自分事」として捉えていると確信できました。

## 2025年12月期の事業環境と実績

**古里** ● 2025年12月期のUNISOLグループの業績は、売上高159,036百万円(前期比1.7%減)、営業利益3,380百万円(同12.4%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は1,906百万円(同58.7%減)と、減収減益となりました。

国内製造業の設備投資は、上期の回復基調から11月にはマイナスへ転じました。鉱工業生産指数は前年を上回る一方で、建築着工床面積や新設住宅着工戸数は低迷が続いています。今後も、米国の通商政策や物価上昇、中国の地政学リスクなどが景気の下押し圧力になるリスクがあります。海外経済においては、東南アジアで景気回復の兆しが見えています。一方、米国では設備投資が増加傾向にあるものの不透明感は拭えず、中国では景気が足踏み状態です。

こうした経営環境の変化と直近の業績動向を踏まえ、中期経営計画の最終年度数値目標について、売上高を180,000百万円から165,000百万円へ、営業利益を5,800百万円から3,400百万円へ、ROEを5.7%から2.9%へ修正しました。経営環境は現中期経営計画策定時の想定を上回る厳しさであり、当時の前提が不十分だったと受け止めています。特に、中国



環境が厳しくとも  
新体制で強みを磨き  
シナジー最大化によって  
収益力を高めるとい  
う使命に変わりはない

古里 龍平

企業の台頭は市場環境を大きく変化させました。深刻な人手不足による影響も大きく、働き方改革に伴う建設現場での施工停滞や製造現場での稼働低迷が、消耗品の販売減少に直結しています。

**飯田** ● 変化のスピードはかつてないほど加速し、一步の遅れが致命的な差を生む時代です。従来の発想を超えた新たな省人化提案をしなければ、いずれ日本のモノづくりに貢献できなくなってしまうという強い危機感を抱いています。

**古里** ● 従来のビジネスモデルも通用しづらくなっている今、自動化・省力化の提案や新工法開発などによるブレークスルーは必須です。

2026年12月期は現中期経営計画最終年度を迎えます。環境が厳しくとも、新体制で強みを磨き、シナジー最大化によって収益力を高めるとい使命に変わりはありません。足元の業績を鑑み、定量目標については下方修正をせざるを得ませんでしたが、予実管理の精度向上やリスク管理の高度化、KGIの達成を支える施策やKPIの浸透と達成にこだわる意識醸成などを喫緊の課題と捉え、対策を加速させています。

**飯田** ● 次期中期経営計画の準備も着実に進めています。現在は次世代を担うリーダーたちが中心となり骨子を組み上げている最中で、新中期経営計画は7月に発表する予定です。

### 統合シナジーによる資本効率の最大化

**飯田** ● UNISOLグループがスローガンに掲げる「『その手があったか』を、次々と。」は、独自のソリューションで市場優位性を築く

差別化の仕組みであり、価格競争を回避し、高い利益率を確保することで直接的に事業収益の拡大とROIC向上に寄与する資本戦略そのものです。

**古里** ● その戦略を加速させるのが、(株)マルカと(株)ジーネットの統合です。重複資産や無駄の削減、顧客基盤の相互活用といったシナジーが数字に表れ始めています。現状は組織再編コストが先行していますが、固定費の抑制や削減が進み、今後は資本効率が高まる見込みです。また、産業機械事業が持つ強固な顧客接点を活かし、機械・工具事業の機器工具やIoTソリューションセグメントのIoT機器を組み合わせる提案するなど、クロスセリングも着実に成果を上げています。一社のお客さまから得る収益が高まり、産業機械事業による機器工具商材の拡販などの売上シナジーはすでに約1億円に達しました。

**飯田** ● UNISOLグループを構成する4つのセグメントは相互に親和性が高いことが特徴です。例えば、建設機械セグメントの主戦場である建設現場では、建設機械のリモート操作の実用化が進み、今後は通信技術が必要になります。また、建設資材セグメントの商材にもAIを搭載した新商品が登場し始めました。ここで真価を発揮するのがIoTソリューションセグメントです。技術的なバックグラウンドを強みに、機械・工具セグメントと連携して自動化・省人化ソリューションの提案を進めています。

**古里** ● 個々の独立した動きにとどまらず、総合力で異なるフィールドを深掘りしていく。これこそUNISOLグループの強みです。さらにクロスセリングの強化は、ROICの分子である利益を

拡大するだけでなく、分母となる資産の圧縮やコストの効率化にも直結します。既存の販路を相互活用して新規開拓コストを抑制し、高効率な収益モデルを確立していきます。

## 戦略5分野と成長投資

**古里** ● 現中期経営計画では、「EV関連」「自動化・省力化」「環境・省エネ」「食品関連」「グローバル」の5分野を戦略テーマに掲げ、成長投資を実行しています。

「自動化・省力化」「グローバル」分野に該当する事例としては、2024年12月にAIビジョンを用いたロボット制御技術を持つシンガポールのベンチャー企業、Eureka Robotics社に出資しました。同社のコントローラは、高度な視覚認識によって従来のロボットでは困難だった動作を実現する共通のプラットフォームです。現在は日本と米国で販売しており、AIを駆使したモノづくりの知見を蓄積しています。

**飯田** ● 「食品関連」「自動化・省力化」「グローバル」分野に該当する事例では、2026年2月にタイのエンジニアリング会社であるMT Food Systems社をグループに迎え入れました。タイでも日本同様に労働力不足によって省人化ニーズが高まっています。同社が築いてきた現地での信頼と、ユニソル(株)が持つ日系食品メーカーとのネットワークを掛け合わせ、相乗効果によって東南アジア市場の開拓を加速させていきます。

**古里** ● ユニソル(株)の強みは、商社でありながら世界中に100名超のエンジニアを擁し、ラインの全体設計からアフターメンテナンスまで一貫対応できることです。日本の高性能な機械と現地のエンジニアリング機能をワンストップで提供し、

東南アジアの「食」の課題解決をリードする柱事業へと育て上げていきます。

## 人的資本の強化——「人」が全て

**古里** ● 人財はUNISOLグループにとって最も重要な経営資源です。個のポテンシャルを組織のコア・コンピタンスへと昇華させるには、自社や自部署の成果だけではなく、グループの全体最適を追求する視点が重要です。各部門のリソースを掛け合わせることでビジネス領域は飛躍的に広がり、提供価値の質も高まります。活用できるリソースが増えた今、新領域を切り拓き、それを前提にビジネスを描くことが可能になりました。

**飯田** ● そうした変化が「従来は成し得なかったことが実現できている」という実感とモチベーション向上につながっています。「UNISOL元年」ともいえる今期は、個人の意識の変容が組織全体へと波及する大きな転換点にあります。人財の育成・獲得についても、採用・育成する側とされる側の意識変化が相互に作用し、人的資本の質的向上につながると確信しています。

**古里** ● 全従業員がシナジー創出を自分事として捉えられるよう、2025年11月からは社内向け配信動画「UNISOLプラス」を始めました。経営理念の浸透や各セグメントの戦略理解を目的に、トップメッセージをはじめ、各セグメントの新商品や戦略製品などを紹介しています。任意の視聴ではなく、四半期に一度、業務の一環として定着させていきます。

## 「UNISOL元年」 ともいえる今期は、 個人の意識の変容が 組織全体へと波及する 大きな転換点

——— 飯田 邦彦



優秀な人財を数多く育てることで、UNISOLグループは必ず成長します。現在のグループに足りないピースを見つけ出すのも、新たに創り出すのも、人にほかなりません。

**古里** ● その行動の指針となるのが経営理念です。従業員一人ひとりが、理念を行動規範として捉えられるまでに咀嚼し、日々の判断や振る舞いの基準にすることが重要です。理念が真の意味で腹落ちした時に、人は自律的に行動するものです。

**飯田** ● だからこそ、経営理念をグループの隅々にまで浸透させることが重要です。それが従業員エンゲージメントを高め、豊かな発想を生み出す源泉となり、組織全体の質を押し上げます。組織が活性化すれば優秀な人財が集まり、その人財がさらに組織を活性化させていく。そうして人が共に成長していく好循環を創ることが、我々経営者が果たすべき責任だと認識しています。

**古里** ● 社名に「UNISOL」を冠し、グループ全体が名実共に「ONE UNISOL」として結束した今、いよいよ本格的な成長フェーズへと突入します。「UNISOLグループに解決できないものはない」という信頼を築き上げ、グループのビジョンである「『叶えたい』が、あふれる社会へ。」の実現のため、挑戦を続けていきます。

代表取締役会長

飯田 邦彦

代表取締役社長

古里 龍平



キャッシュアロケーションは  
状況に応じ  
柔軟に資源配分することで、  
企業価値の最大化を  
目指す

古里 龍平

## 資本コストを意識した経営と株主還元

**飯田** ● PBR1倍割れの現状は厳粛に受け止めています。PBRをPERとROEに分解して分析した結果、最大の課題はROEの低さにあると認識しています。ROEの向上には、ROICの改善による収益力強化と自己資本の適正化が不可欠です。その具体策として、DOE3.5%を基準とする配当方針を掲げました。機動的な株主還元を通じて資本効率の最適化を進めます。

**古里** ● キャッシュアロケーションについては、成長投資、株主還元や設備・ITなどへの投資を、原則として営業キャッシュフローの範囲内でまかなう方針ですが、大規模な投資が必要な際には借入も機動的に活用し、資本効率を高めていきます。特にM&Aをはじめとする成長投資は、ハードルレートに合致する案件の有無など不確定要素も多いため、投資と還元の配分比率を固定的に捉えることはしません。有望な投資機会がなければその資金を還元に振り向けるなど、状況に応じて柔軟に資源配分することで企業価値の最大化を目指します。

**飯田** ● 今後は、非財務的な強みである「UNISOLらしさ」や「感動提案」がいかにROIや企業価値の向上に結び付いているかを数字で実証していかなければなりません。情報開示の質を高め、ホームページや統合報告書を通じて、成長に向けての「ロジック」とこれをやり抜く「情熱」を積極的に発信していきます。

## ステークホルダーの皆さまへ

**飯田** ● 繰り返しになりますが、経営の根幹を支えるのは「人」です。製造子会社を含め、組織の成長は全て人にかかっています。

## 目指す姿と戦略

# 一番に選ばれる「ソリューション・パートナー」を目指します。

UNISOLグループは、社会やお客さまの課題解決のために必要な成長基盤の強化に、不断に取り組んでいます。

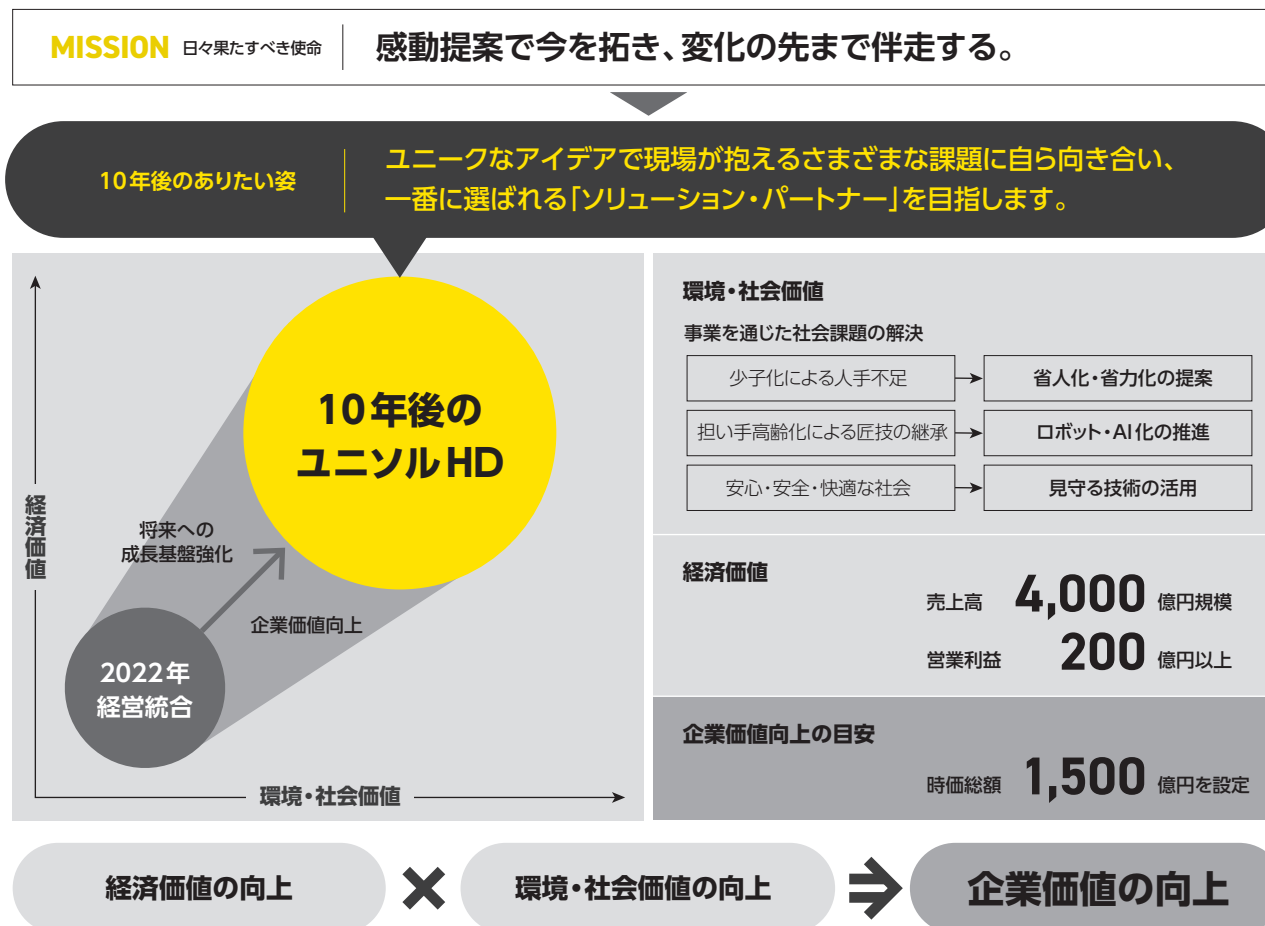
また、経済価値とともに環境・社会価値も高めることで、企業価値の最大化を図っています。

### 経済価値、環境・社会価値の両面から 企業価値の向上を実現する

UNISOLグループでは、グループ理念に掲げるMISSION「感動提案で今を拓き、変化の先まで伴走する。」に基づき、2022年から見た10年後のありたい姿を右記の通り定義し、その実現に向けて事業活動を推進しています。

環境・社会問題の深刻化やテクノロジーの発展などを背景に、モノづくり現場の課題は近年ますます多様かつ高度になっています。そうした状況においても、一番に選ばれる「ソリューション・パートナー」となるために、UNISOLグループは社会やお客さまのお困りごとを正面から受け止め、課題解決のために必要なアイデアやアプローチを追求し続けています。

引き続き中期経営計画を着実に遂行し、収益目標の達成という経済的な価値と、社会課題の解決という環境・社会的な価値の両面から企業価値を高め、持続可能な成長を目指します。



## サステナビリティ

# 企業価値を高めながら、持続可能な企業と社会を目指します。

UNISOLグループは、グループ理念を踏まえ、経済価値と環境・社会価値の両立を目指す「サステナビリティ基本方針」を策定しています。

本方針のもと、サステナビリティと中期経営計画、財務資本戦略、人財戦略、DX戦略、ガバナンスといった、経営戦略を構成する各要素を相互に連動させ、持続可能な価値

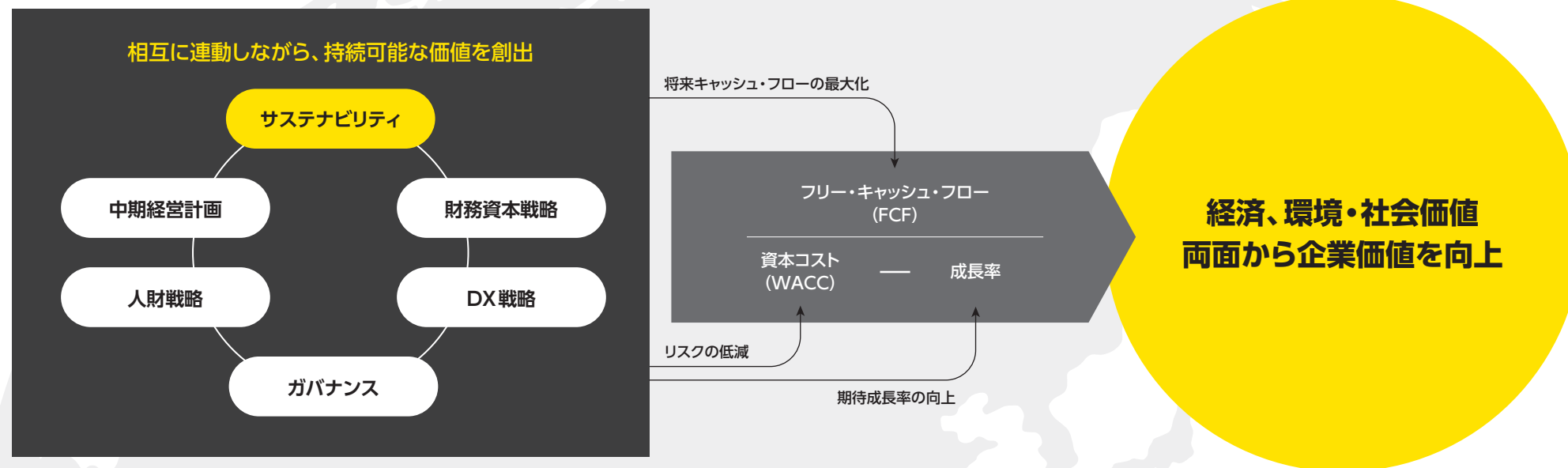
を創出しています。

具体的には、UNISOLグループが果たすべき社会的責任として、基本方針の5つのテーマに紐づく重要課題（マテリアリティ）を特定し、これらを各事業会社や各部門の戦略・施策と関連付けて取り組みを推進しています。

サステナビリティを含めた各戦略を連動して推進する

ことで、キャッシュ・フローを最大化させることはもちろん、事業リスクの低減や持続的な成長のための事業基盤の拡充を図ります。そして、経済価値と環境・社会価値を同時に追求し、企業価値の向上につなげていきます。

### 企業価値向上へのプロセス

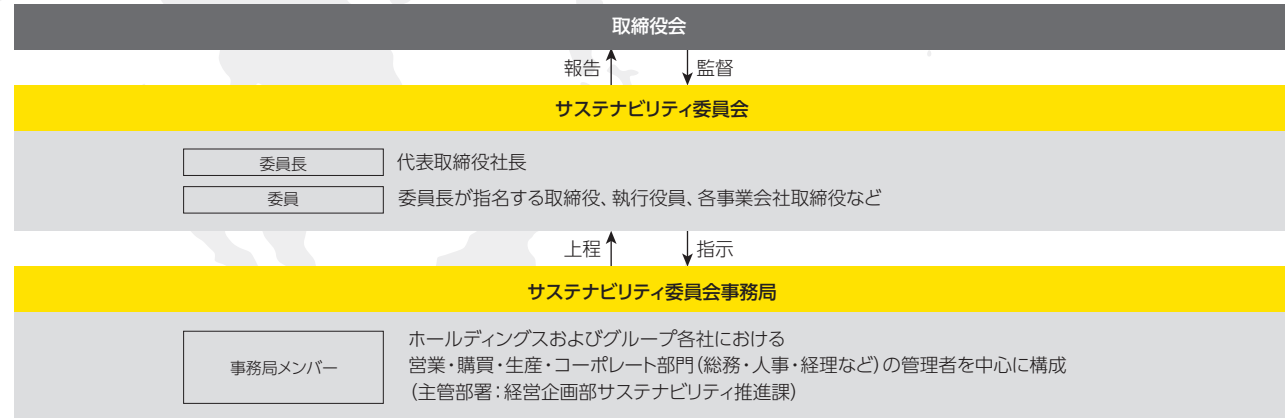


## サステナビリティ推進体制

当社は、「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティ課題への対応を協議・決定しています。本委員会は、代表取締役社長が委員長を務め、委員は、委員長が指名する取締役、執行役員、各事業会社取締役など、適切と認められたメンバーで構成しています。

また、委員会の運営を補助する「サステナビリティ委員会事務局」を設置し、方針や施策などの策定、各事業会社・各部門との戦略の整合性などを審議・検討し、委員会に上程しています。

## サステナビリティ推進体制



## マテリアリティと目標※1

サステナビリティ基本方針

マテリアリティ

マテリアリティへのアプローチ

2026年12月期  
定量目標/活動方針

2025年12月期  
実績

### 1 地球環境との「調和・共生」を図る

事業活動における  
環境負荷低減

Scope1・2排出量の削減に着手し、UNISOLグループが環境に与える負荷の低減に取り組みます。また、Scope3についても、引き続き実態把握を進めます。

Scope 1+2  
排出量 **6,856** t-CO<sub>2</sub>e  
2022年比 **21.2%**削減

Scope 1+2  
排出量 **7,047** t-CO<sub>2</sub>e  
2022年比 **19.0%**削減

⇒P64-66

### 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

中期経営計画で掲げる戦略項目(「環境・省エネ」「EV関連」「自動化・省力化」)をはじめとした事業戦略を推進することで、本業を通じた社会課題の解決に取り組めます。

サステナビリティ  
売上比率※2 **8.0%**

サステナビリティ  
売上比率 **5.2%**

### 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

お客さまからの社会的要請に応え続けられる体制を整備・維持するとともに、信頼されるパートナーとして適切な情報開示を実施します。

CSRに関する社内ポリシー・  
ガイドラインの整理、取り組み強化  
ステークホルダーへの情報開示

グループ主要仕入先に対する  
自己点検アンケートの実施  
人権デュー・ディリジェンスの実施

⇒P67-68

### 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&  
インクルージョンの推進

さまざまなスキルやバックグラウンドを持つ人財が活躍できる環境づくりを通じて、「感動提案」を生み出すイノベーション組織を目指します。

女性管理職比率※3 **3.0%**  
外国籍社員数※3 **30人**  
理系人財採用比率※3 **9.0%**

女性管理職比率※3 **2.1%**  
外国籍社員数※3 **20人**  
理系人財採用比率※3 **10.2%**

⇒P37-38

### 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

グループリスクマネジメント体制の確立・高度化とコンプライアンスの徹底により、持続的な企業成長のために不可欠な基盤を構築します。

コンプライアンス  
研修受講率 **100%**  
リスク管理委員会を中心とした  
リスクマネジメントの体制整備・強化

コンプライアンス  
研修受講率 **100%**  
3線モデルによる  
リスク管理体制の強化

⇒P61-63

※1 マテリアリティ1は「Scope1・2排出量」「サステナビリティ売上比率」、マテリアリティ2は「サステナビリティ売上比率」を目標指標としています(サステナビリティ売上比率はマテリアリティ1・2合算で目標を設定)。

※2 環境対応や自動化・省力化に関連する分野の商品やサービスの売上を「サステナビリティ売上」とし、全社売上高に占めるサステナビリティ売上の割合を「サステナビリティ売上比率」としています。

なお、2026年2月13日に開示した中期経営計画(UNISOL)の最終年度数値目標修正に伴い、サステナビリティ売上およびサステナビリティ売上比率についても、2026年12月期目標を前期末時点の9.5%から8.0%に修正しています。

※3 マテリアリティ4の各指標については、ユニソルホールディングス(株)および主な連結子会社3社(ユニソル(株)、フルサト工業(株)、(株)マルカ)を対象として集計しています。

## 中期経営計画

# さらなる成長を目指し、施策遂行の加速や事業間連携の強化を一層推進

### 成長に向けたロードマップを描き 段階的に取り組みを推進

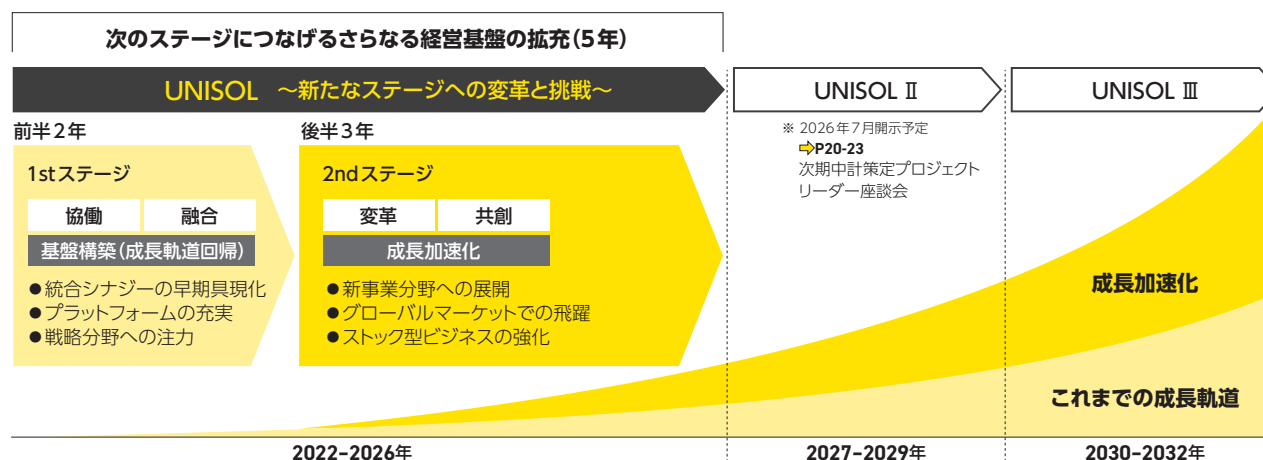
UNISOLグループは、グループ理念に基づき定義した「10年後のありたい姿」の実現に向け、3つのステップで構成する中期経営計画に取り組んでいます。

現在進行している中期経営計画「UNISOL」(2022-2026年)では、さらなる経営基盤の拡充をテーマとし、前半2年間を基盤構築(成長軌道回帰)のための1stステージ、後半3年間を成長加速化のための2ndステージと位置付け、推進しています。

### 2ndステージ2年目は シナジー極大化を目的とした組織再編に注力

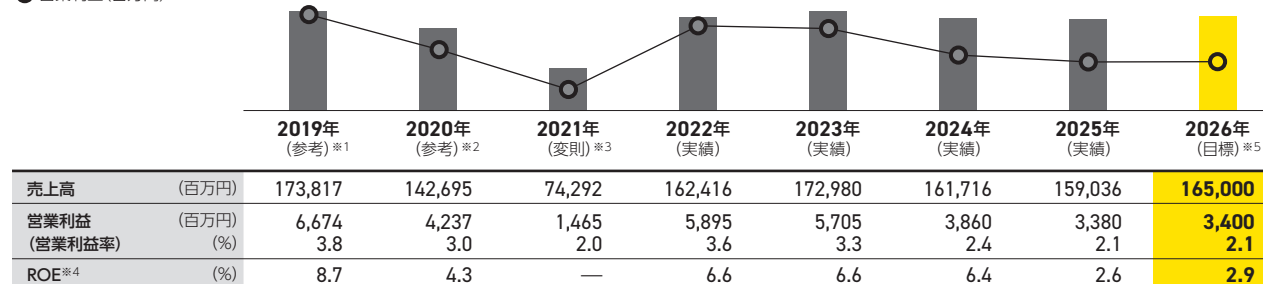
2025年12月期は、UNISOLグループの成長を加速させるための体制を整備しました。2026年1月にはグループの主力である機械・工具セグメントの中核会社2社を統合し、ユニソル(株)を設立。同時に持株会社もユニソルホールディングス(株)へと社名変更しました。これにより、これまで進めてきた「オフィス統合」「システム統合」「人事制度の統一」といったハード面の整備から、個々の企業を超えたグループ体運営による「シナジー極大化」へと注力領域をシフトさせ、経済的価値と社会・環境価値の最大化を目指していきます。

### 中期経営計画の位置付け



### グループ実績

■ 売上高(百万円)  
● 営業利益(百万円)



※1 2019年は統合前であるため、フルサト工業(株)2020年3月期および(株)マルカ2019年11月期の各種財務データを単純合算して算定した参考値です。  
 ※2 2020年は統合前であるため、フルサト工業(株)2021年3月期および(株)マルカ2020年11月期の各種財務データを単純合算して算定した参考値です。  
 ※3 当社は2021年10月に経営統合を実施したことから、2021年12月期の実績は、フルサト工業(株)の2021年4-12月(9カ月)の連結経営成績と(株)マルカの2021年12月(1カ月)の連結経営成績を連結したものです。  
 ※4 ※3の理由により、2021年12月期のROEは実態と乖離した算定結果となるため、非表示としています。  
 ※5 2026年12月期目標については当初開示目標から修正しています。詳しくは、2025年2月14日に開示した「中期経営計画の最終年度数値目標修正に関するお知らせ」をご覧ください。

## 統合シナジーの極大化で収益を積み上げ

中期経営計画では、経営基盤の拡充に向けた基本戦略の一つに「既存事業領域での差別化」を掲げ、その重点施策として、経営統合によるシナジーの極大化を目指しています。短期戦略である「協働4本柱」と中長期戦略である「戦略5分野」に分類した上で、それぞれに個別の施策を設定し、進捗管理していくことでシナジーの創出を図っています。

統合シナジーは定量でモニタリングしており、2025年12月期は産業機械の販路拡大や経費削減などにより、828百万円の効果を計上しました。

## 価値創造を加速させる事業再編を実施

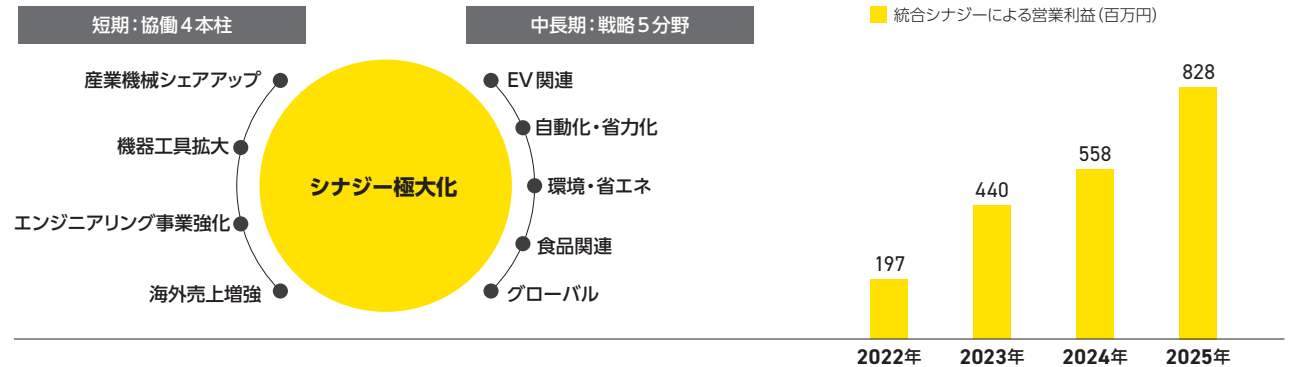
統合シナジーの極大化に向け、進捗に課題のあった「エンジニアリング事業強化」と「食品関連」については、新会社ユニソル(株)の設立に先立ち、2025年にそれぞれ事業本部を新設して組織を再編しました。

エンジニアリング事業本部は、ユニソル(株)が保有する広範なメーカーネットワークをエンドユーザーとSlerへつなぎ、自動化・省力化ニーズに応える最適なソリューションを提案する「技術商社」の要としての役割を担います。

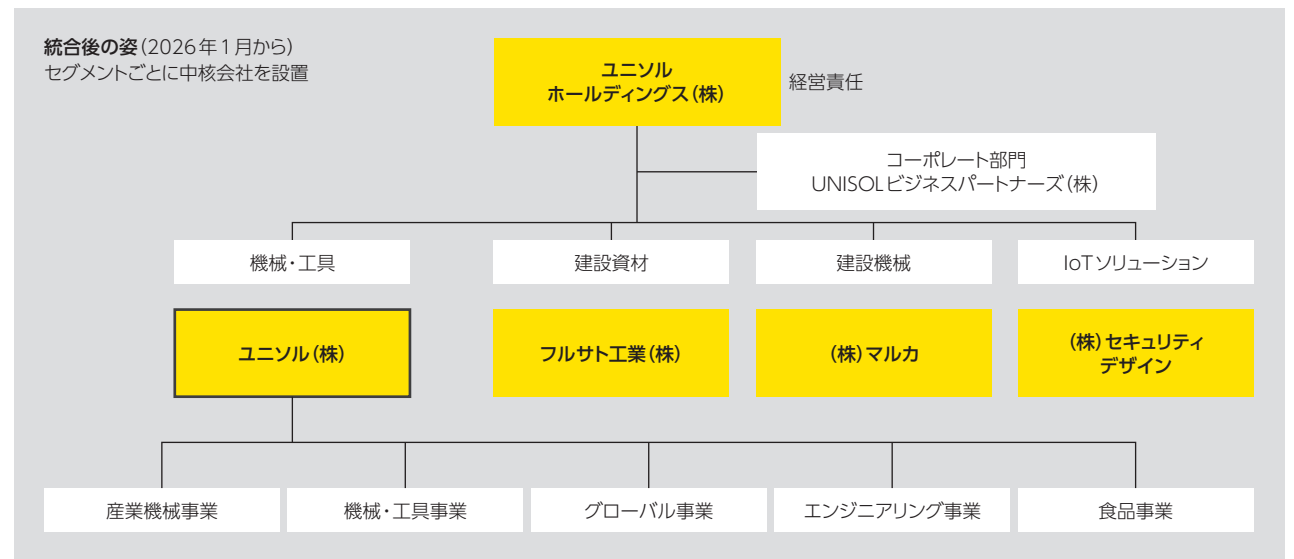
また、食品事業本部は、人口が増加する東南アジア市場を中心に、UNISOLグループが保有する現地のエンジニアリング機能を駆使し、食品ロス削減や生産性向上といったソリューションを提供していきます。

こうした組織再編により、分散していた機能・知見を集約し、提案から横展開までの意思決定スピードを上げることでシナジー創出を加速させています。

## 統合シナジーの極大化で収益力を強化



## 2026年からの組織体制



## 財務資本戦略

# 資本コスト経営により、企業価値の向上を目指す

### 財務資本戦略の基本方針

UNISOLグループは、売上高・利益の成長に加え、資本効率を高めることで企業価値の最大化を図る「資本コスト経営」に取り組んでいます。その推進にあたっては、最適資本構成を目指すB/Sマネジメントの強化および資本コストを上回るリターンを持続的な創出を目指しており、ROICを重要な経営指標の一つとして取り入れています。

### キャッシュアロケーション

UNISOLグループにおけるキャッシュアロケーションに

おいては、事業CFとB/Sマネジメントで創出したキャッシュ（事業活動によるキャッシュ）を、事業投資、設備投資、IT・DX投資、人財投資、社会貢献に有効活用することを基本としています。また、株主還元について、継続的な累進配当の実現を目指すとともに、利益水準や財務状況に応じた特別配当や自己株式取得なども機動的に実施することを方針としています。

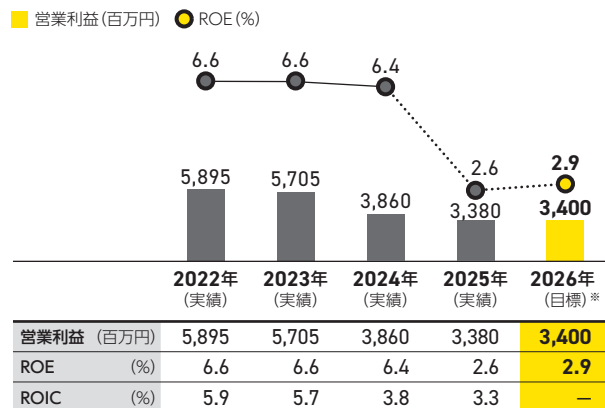
成長投資に対しては、最適資本構成の追求や戦略的資金調達によって創出した資金を充当する戦略的キャッシュアロケーションを推進しており、現中期経営計画では自動化・省力

化など、事業戦略上の重点分野に投資を集中させています。

IT投資や人財投資については、給与水準の見直しやシステム関連費用の増加により、足元で減益要因の一つとなっています。しかし、これらはUNISOLグループの中長期的な成長には不可欠な投資であると認識しています。例えばIT投資として実施した販売管理システムの統合は、機械・工具セグメントの再編（ユニソル（株）設立）における要の一つであり、一層の事業拡大を支える基盤と位置付けています。

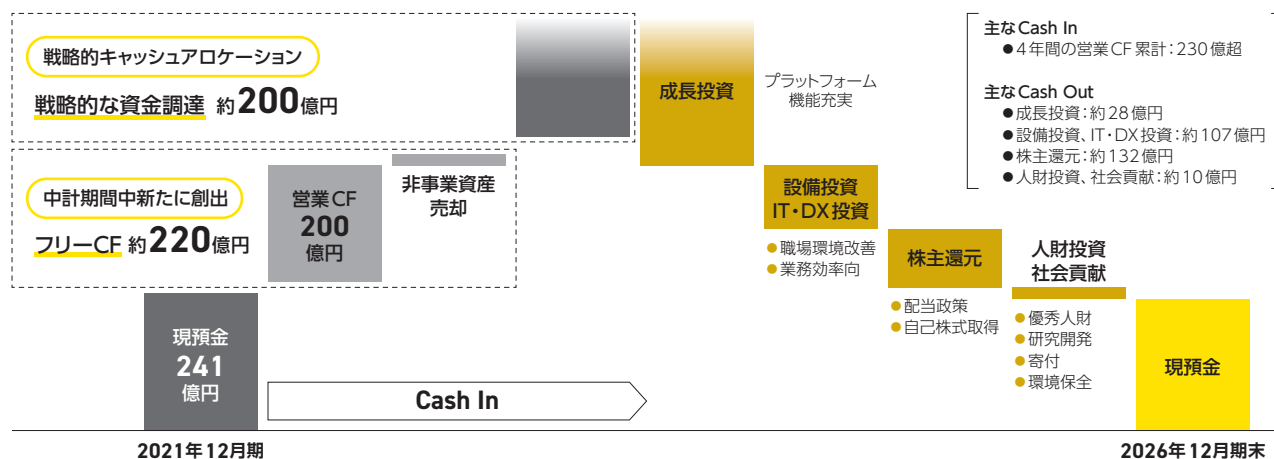
今後も資本コストを基準（ハードルレート）とし、投資内容の探索と精査を進めていきます。

### 営業利益、ROE、ROICの推移



\* 2026年12月期目標については当初開示目標から修正しています。詳しくは、2025年2月14日に開示した「中期経営計画の最終年度数値目標修正に関するお知らせ」をご覧ください。

### キャッシュアロケーションの方針



## ROIC向上に向けた取り組み

UNISOLグループでは、ROICの向上を、経営と現場が一体となって取り組むべき課題と捉えています。各現場の事業特性に応じたきめ細かなKPIを設定することで、社員の意識向上と自分事化に努めています。

例えば機械・工具セグメントにおいては、サブセグメントごとに、商流(直販、卸売)や取り扱い商材によって利益率やCCC(キャッシュコンバージョンサイクル)の特性が異なります。そのため、各特性に応じた多角的なアプローチを展開しています。利益率が高くCCCも短い直販については、セグメント内のシェア拡大がROICの引き上げにつながる

ことから、新規獲得件数をKPIの一つとしています。一方で卸売については、効率性の向上を意識したCCCの短縮に加え、高利益率であるPB(プライベートブランド)商品の売上高比率を高めることで利益面の改善に取り組み、ROICの底上げを図っています。

(株主資本配当率)目標や累進配当を定めました。また、政策保有株式の売却益を原資とした特別配当や、自己株式の取得を通じた株主還元など、機動的な株主還元を実施してきました。その他、より多くの皆さまにより長い期間にわたりご支援いただくことを目的として、株主優待制度についても変更しています。

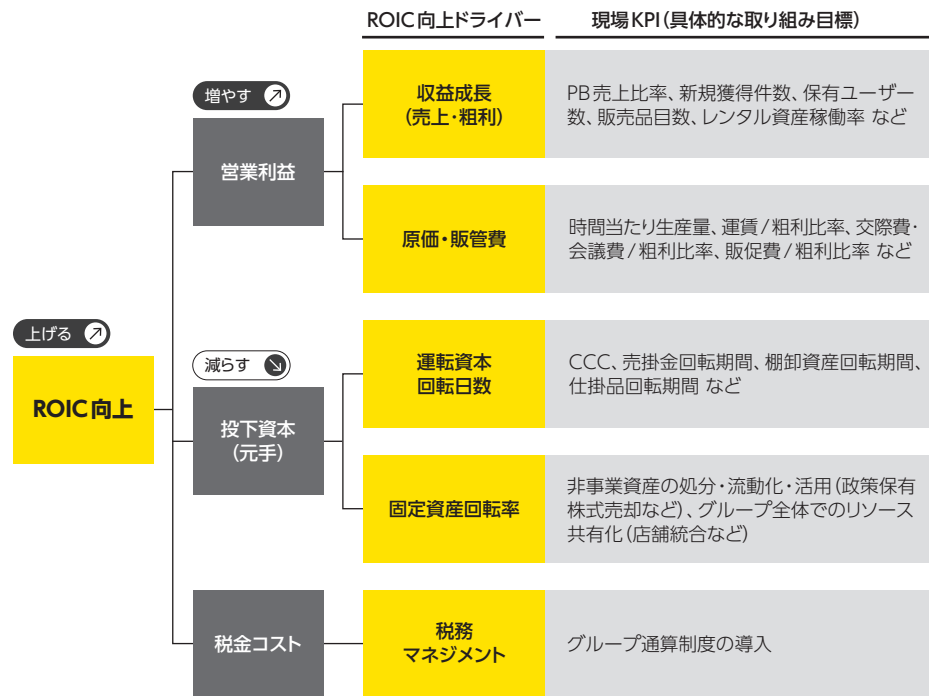
なお、次期中期経営計画期間(2027年12月期~2029年12月期)での普通配当の還元目標をDOE3.5%以上としましたが、キャッシュアロケーションを検証した結果、本目標を2025年12月期に実施した普通配当から前倒しして適用しています。

## 株主還元方針

UNISOLグループは、株主の皆さまに対して長期にわたり安定した配当を継続することを重視しつつ、中長期的な利益成長による配当の増加に努めています。

2024年12月期においては、配当方針を変更し、DOE

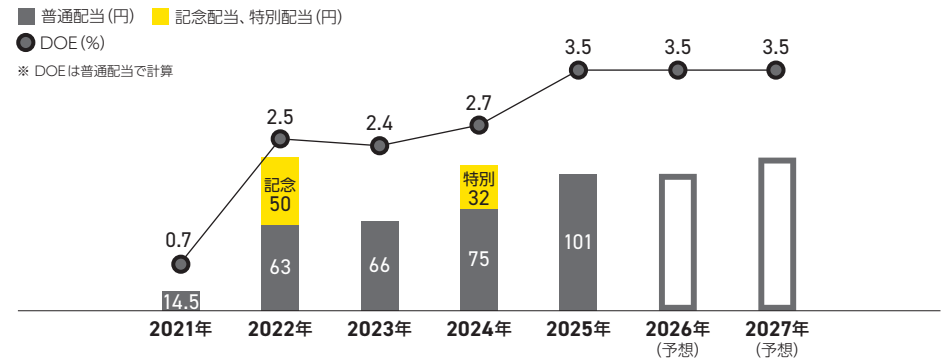
## ROICと現場KPIの紐付け



## 株主還元方針



## 配当金の推移



## 人財戦略

# ユニークな人財を育成し、グループ全体の持続的な成長を目指す

### 人財戦略の基本方針

UNISOLグループでは、企業の成長は社員個人の成長とグループ各社の融合の掛け合わせにより実現されるという認識のもと、人財戦略としてUNISOLグループが目指すべき姿を定めています。

また、この実現のため、人財育成方針と人財活躍推進方針を策定しています。人財育成方針においては、「オーナーシップマインドを備えたユニーク人財の育成」を掲げ、人財の獲得、定着、育成および有機的な活用についての検討、戦略的な実行を進めています。人財活躍推進方針においては、社員一人ひとりが十分に能力を発揮し、活躍

するための基盤構築を目指した活動を推進しています。

さらに、個人の成長やグループの融合の基礎となる、従業員が意欲を持って働き続けられる環境整備についても、継続して推進しています。

### 人財開発の3つの柱

人財育成方針では、グループ理念で掲げている3 VALUES (3つの価値観)を基礎とし、「多様性を活かす」組織づくり、「挑戦を促す」意識の醸成、「自律性を育む」人財開発を3つの柱としています。

### 3 VALUESと人財開発の3つの柱

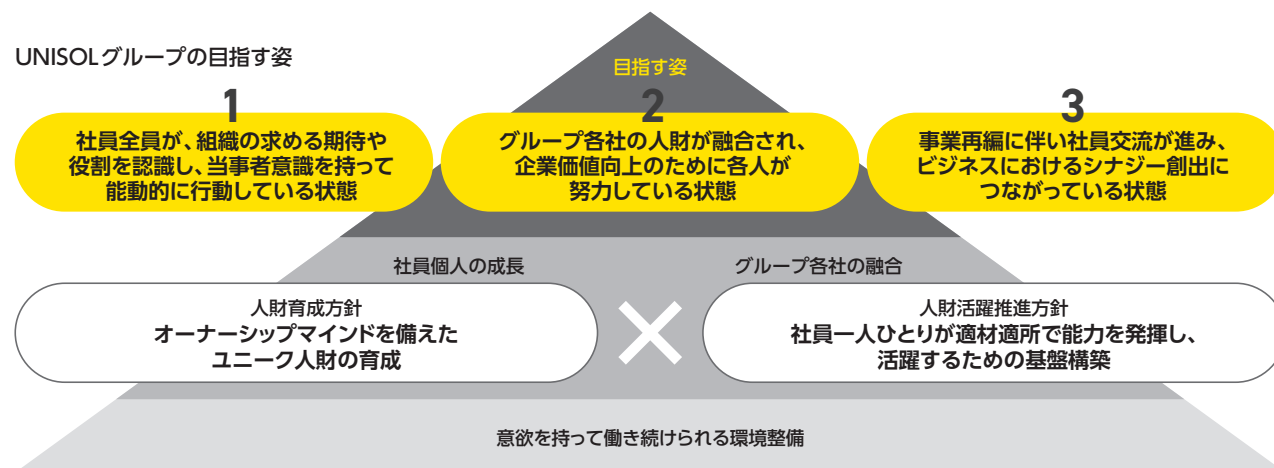
3 VALUES	3つの柱
<b>共創精神</b> 自分とは異なる人やその考えを認め合い、意見を交えます	▶ <b>「多様性を活かす」組織づくり</b>
<b>成長意欲</b> 常に成長を目指してチャレンジする意志を持ち続けます	▶ <b>「挑戦を促す」意識の醸成</b>
<b>自分事化</b> 誠心をもって向き合い、自ら行動を起こします	▶ <b>「自律性を育む」人財開発</b>

「多様性を活かす」組織づくりの実践については、人事制度、研修制度、退職金制度、福利厚生制度などを統合したことにより、ユニソル(株)、フルサト工業(株)、(株)マルカの人財が会社の垣根を越えて人事異動が可能な体制が整えられました。また、D&Iワークショップの定期開催を開始しました。

「挑戦を促す」意識の醸成、「自律性を育む」人財開発の実践については、キャリアデザイン研修、自己申告制度、公募制度、FA制度なども整備しており、社員一人ひとりが自律的に将来のキャリア形成を考えると同時に、新しいことにチャレンジできる環境や仕組みの整備に努めています。

また、事業の協働をより促しシナジーを発揮させることを企図して、グループの一体感を醸成するよう努めています。子会社のみならず、グループ会社も含めた「理念浸透ワークショップ」を定期開催するほか、理念に基づく行動やグループ会社間のシナジー発揮を称えることを目的としたUNISOL賞を設置しています。

### UNISOLグループの目指す姿



## 人事制度の統合と研修制度の刷新

2024年7月に、ユニソールホールディングス(株)および主要グループ会社(フルサト工業(株)、(株)マルカ、(株)ジーネット)の人事制度を統合しました。また、2025年1月には、退職金制度を統合、同時に階層別研修制度も刷新しました。新階層別研修においては、各等級別の役割認識研修を終え、2026年はスキル研修を開始します。

2026年1月には(株)マルカと(株)ジーネットが経営統合し、ユニソール(株)が設立されましたが、統合プロセスはスムーズに進行しました。

## グループ理念浸透の取り組み強化

グループ理念は経営戦略や事業活動の根幹であることから、役員を含む社員全員のさまざまな意思決定のよりどころとなるよう、その浸透活動に継続的に取り組んでいます。

定期的なワークショップや階層別研修などを通じて理解を深め、UNISOLグループが社会の中でどのような存在意義を持ち、どのような価値観を大切にしているのかを社員一人ひとりが具体的に考えることで、モチベーションの向上や自律性を養うことも目標としています。



ワークショップの様子

## エンゲージメントサーベイの実施

UNISOLグループでは、社員の働きがいの向上や人事施策の改善を目的に、エンゲージメントサーベイ(当社および主要子会社4社を対象)を毎年実施し、組織課題の抽出、要因の特定、解決策の検討を行っています。

## 主要な成果指標の推移

指標	2025年スコア	2024年比	概況
勤続意欲	4.34	+0.81	グループ全体で顕著に上昇
ワークエンゲージメント	4.00	+0.07	微増にとどまる
組織コミットメント	4.14	+0.09	微増
グループコミットメント	3.71	-0.11	相対的に低い

## 喫緊課題と対応策

カテゴリ	課題	対策
理念認知の向上	一部の部門において理念浸透のスピード感を引き上げる必要がある	経営層や管理職上層部による現場コミュニケーションの機会を増やす
熱意ある人財の育成	勤続意欲は高いが仕事への熱意が低い層が一定数存在	チャレンジングな仕事の割り振り、権限委譲、FA制度や公募制度の活用を促進
経営メッセージの発信強化	グループへの帰属意識が低下した層が存在	経営メッセージの発信強化を目的として、タウンホールミーティングを定期的開催

## ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)

UNISOLグループは、サステナビリティ上の重要課題(マテリアリティ)の一つに「D&Iの推進」を掲げています。多様な視点や価値観の受容は、意思決定の質を高め、競争優位性の確立やROIC向上に直結する重要な経営戦略です。

2025年12月期は、D&Iを全社的な成長のエンジンとするための第一歩として、グループ各社から選抜された31名の社員による一泊二日の「D&Iワークショップ」を開催しました。

ワークショップでは、「アンコンシャス・バイアス」の解消や「心理的安全性」の重要性を深く学ぶとともに、他社見学を通じて障がい者雇用の先進事例や誰もが能力を発揮できる環境づくりを体感し、多角的な視点を養いました。また、参加者は「D&Iアンバサダー」として、自部署での

学びの展開や課題解決のリードを開始しています。

今後多様な人財がそれぞれの個性を最大限に発揮し、自律的に成長できる環境が整うことで、変化の激しい市場環境においても常にイノベーションを起こし続ける強靱な組織へと進化を遂げていきます。

## D&I推進の目標と実績

	2023年 (実績)	2024年 (実績)	2025年 (実績)	2026年 (目標)
女性管理職比率	2.5%	2.9%	2.1%	3.0%
外国籍社員数	14人	18人	20人	30人
理系人財採用比率	7.6%	6.6%	10.2%	9.0%

## 女性活躍推進

今後のライフイベントを見据え、長期的にキャリアを形成するイメージを身に付けること、女性社員同士の横のつながりを強めることを目的に、総合職女性社員を対象としたキャリア研修を開催しています。

2025年12月期は、フルサト工業(株)、(株)マルカ、(株)ジーネット、(株)セキュリティデザイン、岐阜商事(株)、フルサト・マルカホールディングス(株)、UNISOLビジネスパートナーズ(株)から、新卒3~6年目および中途入社社員計25名が参加しました。

「キャリア価値観とライフデザイン」「自身の強みとポテンシャル」といった自己理解のテーマを中心に、座学とグループワークを実施し、「キャリアプランシート」の新規作成またはアップデートも行いました。

さらに、ランチ会を通じ、所属会社や部署、年齢を超えたつながりを強化しました。情報交換や悩みの共有ができる心理的安全性の高いコミュニティづくりを推進しています。

今後も、誰もが長期的に活躍し続けられる組織づくりを推進していきます。

## DX戦略

# グループ基盤の統合とDX推進により、シナジーを最大化し新たな価値を創造

### 基本方針と推進体制

UNISOLグループは、中期経営計画においてDXを重要なファクターと位置付け、グループ全体の成長と価値創造を支える不可欠な戦略として推進しています。デジタル技術を活用して現場の意思決定や問題解決を迅速化し、新たな顧客価値を創出することで、持続的な企業価値の向上を目指しています。

DX推進にあたっては、代表取締役社長を実務執行統括責任者とし、デジタル戦略課が中心となり全社横断でデジタル活用を推進する体制をとっています。

2025年12月期は、(株)マルカと(株)ジーネットの経営

統合に伴い、UNISOLグループ全体のデータシステム統合に向けた構築準備を本格化させました。ERP導入を見据え、各事業会社で個別化されていたビジネスロジックの整理・標準化に着手しました。デジタルツールを用いて現状の業務フローを詳細に可視化することで、業務改善に向けた取り組みを強化しています。現場社員自らが既存業務を棚卸しし、改善へとつなげるマインドセットの変革を促すことで、グループ共通の標準業務プロセスの確立を進めています。

また、UNISOLグループは全社員が課題に対しデジタルを自律的に活用して解決する、DX文化の醸成に注力しています。全社員の意識の向上を図るため、社内ポータル

を通じたデジタル活用による最新事例の共有やデジタル技術に触れる機会を継続的に提供し、グループ一丸となって取り組みを浸透させています。

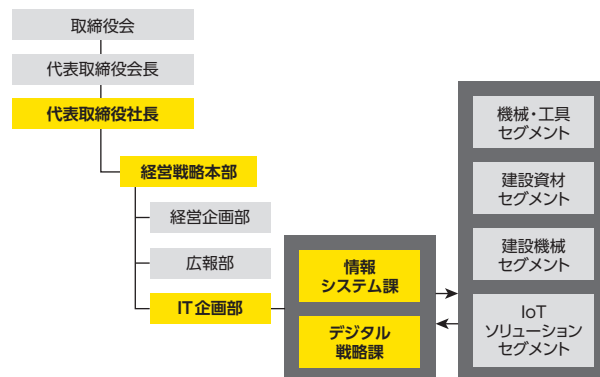
### DX戦略のロードマップ

DX戦略においては、将来的な「既存事業強化・新規事業への活用」と「ステークホルダーとの協業体制」に向けた基盤づくりのため、2025年12月期は「効率化・省人化」、および内製化推進のための「人材育成」に重点的に取り組みました。

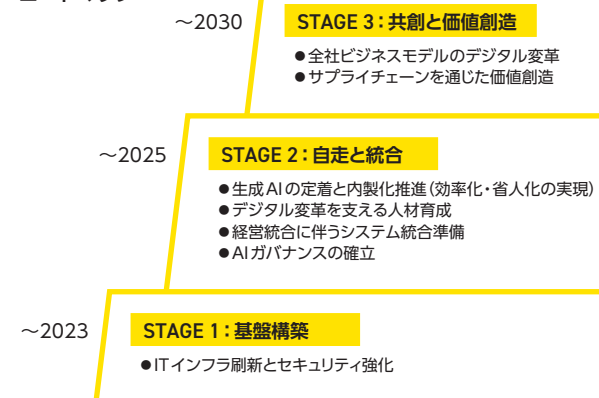
### DX戦略と施策

中期経営計画	当社の目指す姿・グループ理念・数値目標		
中期経営計画基本戦略	既存事業領域での差別化	新たな事業領域への展開	SDGsへの取り組み強化
DX戦略	効率化・省人化	人材育成	
	既存事業強化・新規事業への活用	ステークホルダーとの協業体制	
DX施策	AI活用	スマートファクトリー	
	アプリケーション	データ分析	
	人材教育	基盤整備・デジタル化	

### DX推進体制



### ロードマップ



この方針のもと、2024年に導入したAppSheetや生成AIの活用を推進しています。現場の改善を積み上げた結果、年間約2,000時間の業務時間が削減されました。単なるコスト削減にとどまらず、社員がより付加価値の高い業務へシフトできる環境を整えています。

さらに、ERP統合構築を進めるとともに、グループ横断のデータ基盤を整備。生成AIによるナレッジ共有を掛け合わせることで、若手からベテランまでが質の高い提案を行える体制の構築を進めています。

今後も効率化と人材育成によって生み出されたリソースを、顧客対応の深化や新規提案に再配置することで、営業収益の拡大と持続的な成長を実現していきます。

## DX人材の育成による現場での成果創出

UNISOLグループは、現場主導での課題解決を一段と進めるため、高度なITツール展開と伴走型の教育支援を行っています。

2025年12月期はグループ13社の販売データを一元化し、BIツールによる迅速な判断やクロスセル提案につなげました。現場でのデータ活用が進み、蓄積されたデータを日々の実務に活かすことで提案の質が向上し、収益力の強化にも寄与しています。

ビジネススキルとデジタルスキルの両輪でお客さまの課題を解決する集団を目指し、現場での実践と改善を積み重ねています。

### DX活用の現場から

## 生成AIの活用で、40分の入力作業を1分に

営業間接部門で働く  
T.H.さん



社内で導入された生成AIを営業間接部門の立場から発信したいと思い、全社員向けの勉強会や個別相談会を重ね、現場への浸透を図ってきました。当初は「何ができるのか」と手探りの状態でしたが、今では現場主導で具体的な成果が続々と生まれています。

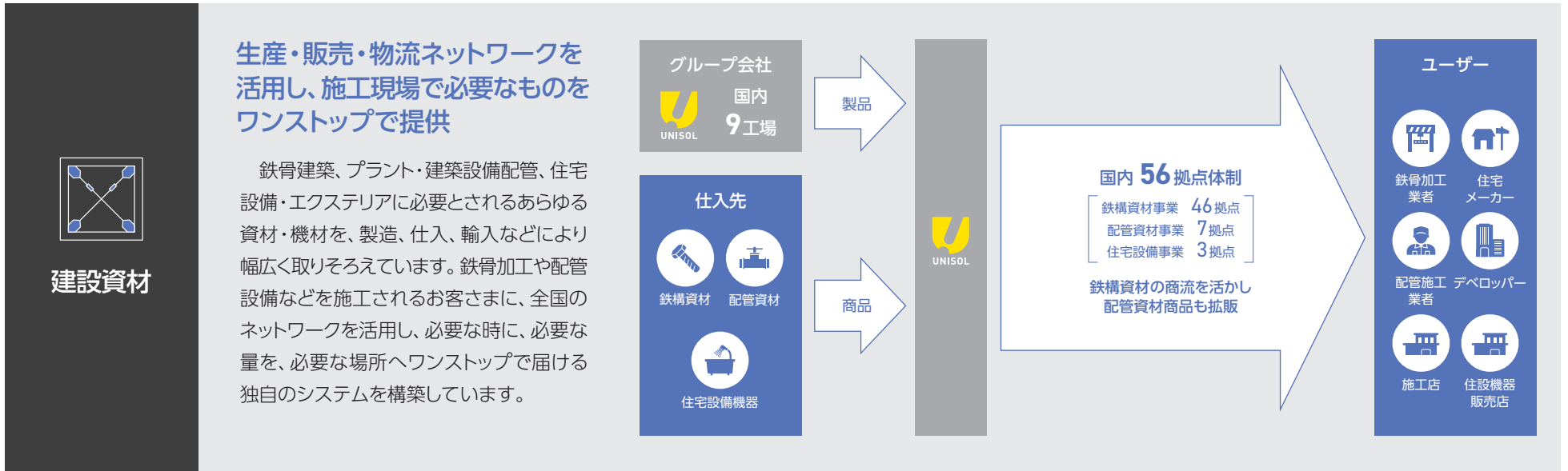
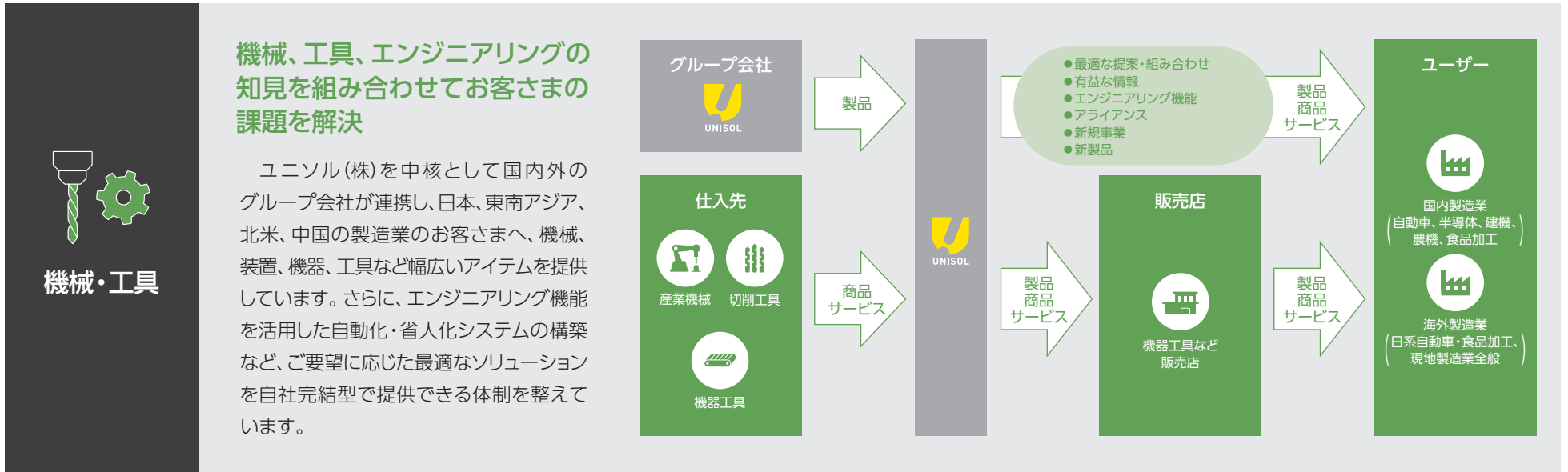
中でも私が注力したのが、業務における最大のボトルネックである見積書転記の自動化です。取引先のPDF見積書を基幹システムへ入力する作業は、行数が多いと1件で30～40分もかかる大変な業務でした。そこで私は、この作業に特化したGem（カスタム機能）を自作しました。PDFを読み込ませるだけで瞬時にシステムへ取り込めるデータ形式に抽出・整形することに成功。作業時間はわずか1～2分に激減し、浮いた時間をより生産的な業務に充てられるようになりました。

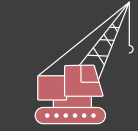
また、営業資料作成にはNotebookLMを活用しています。大量の製品資料や営業マニュアルを読み込ませて、提案書を作らせることで、ゼロから作る手間を省き、質の高い提案につなげています。

単なる時短だけでなく、AIと協働することで「人が本来注力すべき業務」に向き合えるようになったことが、今回のDX推進における最大の成果だと感じています。

### DX施策の進捗

DX施策	DX戦略	内容	2025年12月期の進捗
AI活用	効率化・省人化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●各種需要予測による最適化</li> <li>●全社員にAIアシスタントが存在する環境の整備</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●生成AI(Gemini)の月間利用者数が1,000人を超え、日常的な業務インフラとして定着</li> <li>●NotebookLMを活用し、社内規程や製品知識を即座に引き出すナレッジ共有を開始</li> </ul>
スマートファクトリー	既存事業強化・新規事業への活用 ステークホルダーとの協業体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>●IoTノウハウを活用した監視ソリューションの開発</li> <li>●各ベンダーと協力した自動化・省人化への取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●AI・IoTを活用したソリューションサービスの継続展開</li> </ul>
アプリケーション	効率化・省人化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ノーコード開発ツールの現場展開による問題解決速度向上</li> <li>●ERPパッケージ導入による業務および開発の平準化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●AppSheetによる自作アプリが累計100件を突破</li> <li>●販売管理システムをERPへ移行</li> </ul>
データ分析	効率化・省人化 既存事業強化・新規事業への活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>●グループの枠を超えたデータ統合基盤の活用</li> <li>●BIツールを利用した意思決定のサポート</li> <li>●ユーザーデータベースを活用した新規開拓支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●販売管理システム等のデータを集約し、Looker Studioを用いたBIダッシュボードを構築</li> <li>●経営統合に伴うグループ横断のデータ一元化を推進し、組織を跨いだ提案基盤を整備</li> </ul>
人材教育	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> <li>●現場担当者への知識・技術習得支援</li> <li>●既存のITリテラシー教育に加え、全社員へのDXリテラシー教育の実施</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●全社員向けDX研修の実施</li> <li>●現場社員による自発的な生成AI研修の実施</li> <li>●毎月のセキュリティeラーニング実施</li> </ul>
基盤整備・デジタル化	効率化・省人化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●グループを横断した基盤整備</li> <li>●継続的な業務のデジタル化とプロセスの最適化、デジタル活用による多様な働き方の実現</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●全社横断的な技術支援体制の強化</li> <li>●生成AI規程およびガイドラインを制定</li> </ul>

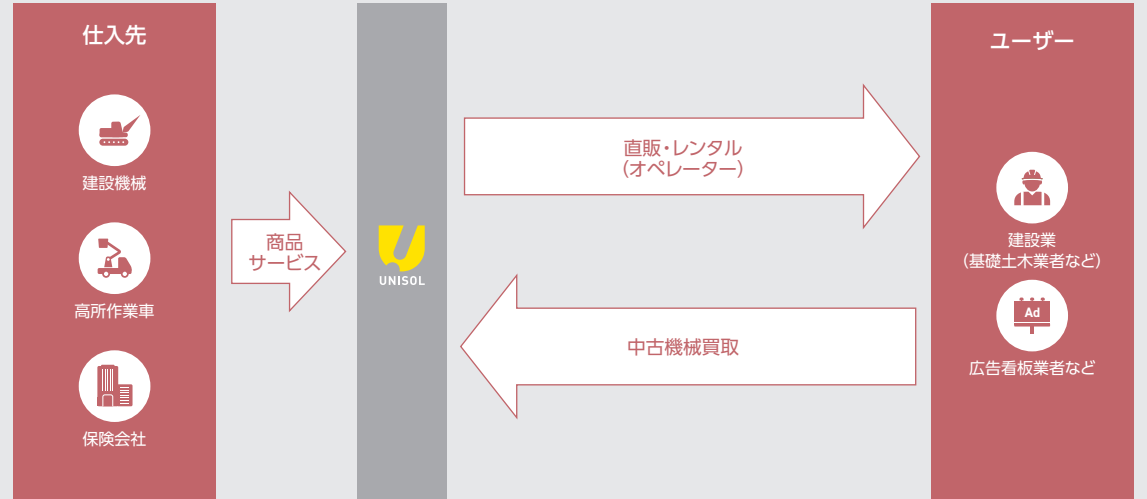




### 建設機械

#### 新車販売・レンタル・中古売買から海外製品の輸出入まで一貫したサービスをご提供

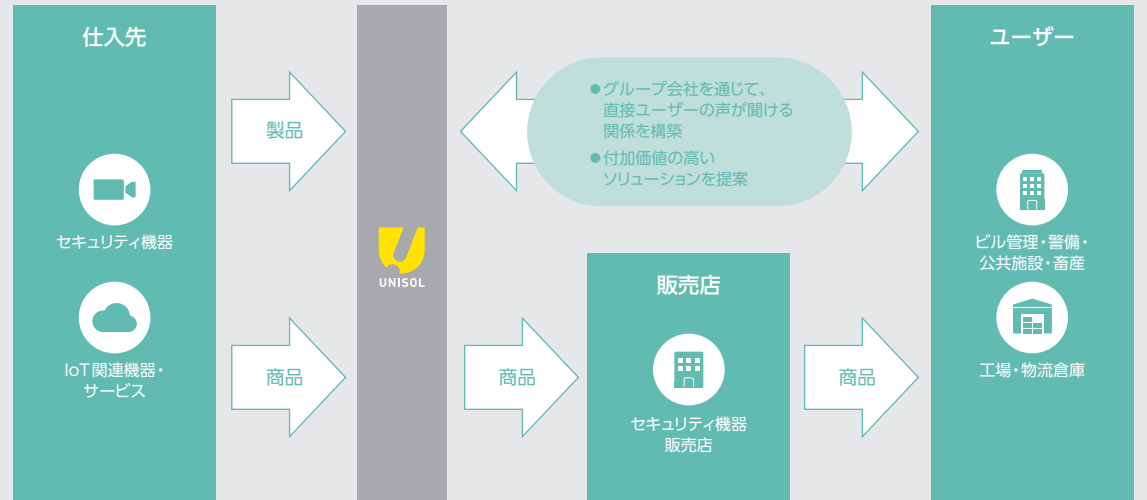
クローラークレーン、油圧ショベルをはじめとする多種多様な建設機械・重機を取り扱っています。新車販売に加え、中古販売やレンタルにも対応し、お客さまのプロジェクト規模やニーズに応じた最適な選択肢を提供しています。また、業界特有のリスク低減に向けた保険を設計・提案し、幅広いご要望に対応できる体制を整えています。



### IoTソリューション

#### フィジカルセキュリティ領域からスマートファクトリーまで多様なソリューションを提供

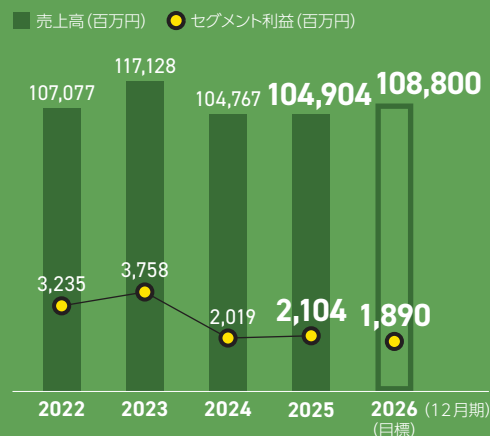
防犯カメラなどの機器販売、データセンターの入退室管理プロジェクト案件などのフィジカルセキュリティ領域に加え、他のセグメントと連携したIoT技術活用による製造現場の見える化、自動搬送 (AGV/AMR) による省人化など、グループの技術力を集結させた「コト」売りビジネスへの展開に対して高い付加価値を提供しています。





## 機械・工具

### 売上高・セグメント利益



※ 2022年12月期は統合前の各事業の実績を単純合算で算定

### 中期経営計画における事業戦略と2025年12月期の実績(施策と成果)

統合シナジーの早期具現化と極大化	機械・工具事業の中核である(株)マルカと(株)ジーネットを統合し、2026年1月にユニソル(株)を発足。指揮系統の一本化により意思決定の迅速化と業務効率化を推進。
自動化・省力化ニーズへの対応力の高度化	国内では新会社ユニソル(株)にエンジニアリング事業本部を構築。タイでは現地資本のMT Food Systemsをグループ化し、東南アジアで食品加工自動化ソリューション提供体制を整備。
スマートファクトリーへの取り組み強化	AI技術を活用した監視・制御・自動化ソリューション企業への出資、協働ロボットや自動搬送システムのラインナップ拡充、グループ製造現場での工場の見える化実証試験などを実施。
成長分野における市場開拓	自動車依存からの脱却に向け、建機・農機・住宅分野を開拓。食品加工業界向けに、生産ラインや包装・検査工程の自動化提案を強化し、国内食品機械メーカーと戦略提携。
グローバル展開の加速	米国では日系企業向けサポート体制を拡充。東南アジアでは食品・電機など他業種や非日系企業へ展開を強化し、技術サービスを活かしたメンテナンス体制を拡充。

## Topics

### タイの食品機械商社をグループ化

2026年2月、ユニソルホールディングス(株)は、中期経営計画の重点分野である「食品関連」および「グローバル」戦略の一環として、タイの食品機械商社MT Food Systemsをグループ化しました。同社の自動化ソリューション機能と現地における強固な顧客基盤を活用し、東南アジア市場での事業拡大を加速させていきます。



### 全国規模の展示会主催・出展

2025年12月期は、「機械加工システム展」や「ユニークソリューションフェア」などの展示会を全国20カ所以上で主催し、1万2,000人超の取引先やお客さまを迎えました。また、大規模な外部展示会にも出展。最新技術の発信と認知向上に努めるとともに、顧客接点拡大によるニーズの直接把握とソリューション提案を推進しています。



# 新会社「ユニソル(株)」始動により、真のソリューション・パートナーへ

## 経営統合による新たな成長ステージへの飛躍

2026年1月、(株)マルカと(株)ジーネットは、さらなる持続的成長と企業価値の向上を目指し、経営統合により「ユニソル(株)」を設立しました。両社が長年培ってきた経営資源と強みを融合させ、変化の激しい市場環境において圧倒的な存在感を示すべく、以下の3つの柱を中心とした成長戦略を推進していきます。

### 1. 経営基盤の最適化と指揮・命令システムの強化

統合による最大のメリットの一つは、意思決定の迅速化と組織のベクトル統一です。これまでの各社固有の事情を解消し、指揮命令システムをシンプルに一本化することで、責任と権限のラインを明確にしました。これにより、市場の変化に対するレスポンスを最大化します。

また、事業間の垣根を取り払った連携・協業を加速させ、横断的な機能によって新たなシナジーを創出します。具体的には、高度な技術力を持つエンジニアリング機能と、緻密な販売網を融合させることで、顧客課題に対してより深く、多角的な解決策を提供する「高度提案型ビジネス」を具現化します。全社で統一された計画と目標にリソースを集中投下することで、目標達成の確度を高めます。

### 2. 直需・卸のシナジー最大化による販売力の強化

販売面においては、両社の顧客基盤を相互に活用することでシェアの拡大を図ります。特に、直需部門が持つエンドユーザーからのリアルタイムなニーズなど、さまざまな情報を全社で共有し、お客さま目線に立った精度の高い提案を実現します。

また、直需と卸の共存による新しいビジネスモデルを確立します。直需と親和性の高い卸商材を積極的に投入し、商品ラインナップを大幅に拡充することで、機工商材のクロスセルを強化します。これにより、お客さまのあらゆるニーズにワンストップで応える体制を整え、市場における優位性を確固たるものにします。

### 3. 圧倒的なスケールメリットによる仕入力の強化

統合による事業規模の拡大は調達面においても大きな競争優位性をもたらします。グループ内取引における中間マージンを排除することでコスト構造をスリム化し、価格競争力を高めると同時に仕入先との交渉プロセスを効率化します。さらに、両社が個別に保有していた代理店権をユニソル(株)として統合・継承することで、代理店としてのメリットを最大化します。

拡大した仕入ボリュームを背景とした購買力の強化はもちろん、仕入先との「互恵関係」を深め、共に成長できるパートナーシップを強化します。

### エンジニアリング機能と商社機能の融合

「モノ売り」から、お客さまの課題を解決する「ソリューション・パートナー」への変革を加速します。その中核を担うのが、エンジニアリング機能と商社機能の高度な融合です。自動化・省人化設備の設計から施工、メンテナンスまでの一括提供に、商社としての広範な調達力を掛け合わせることで、コスト削減や生産性向上といった高付加価値な提案を実現します。「エンジニアリング×商社」の独自モデルで、製造現場の深刻な人手不足という社会課題に挑み、持続的な企業価値向上を目指します。

ユニソル(株)は、グループのスローガンである「『その手があったか』を、次々と。」を具現化し、お客さまの唯一無二のパートナーを目指します。

## 自動化・省力化ニーズの拡大を成長機会に

機械・工具セグメントには5つの事業があります。自動化・省力化ニーズの拡大を成長機会として取り込み、お客さまに喜ばれる「UNIQUE SOLUTIONS」によって、国内市場の深耕と海外展開の拡大を図り、持続的成長を目指します。

### 産業機械



### 直販の強みを活かした技術連携で競争優位性を確保

米国の関税政策下でも業績が好調に推移した自動車・建機・住宅メーカーへの提案に注力し、生産ラインの自動化・省力化につながる自動搬送機や協働ロボット、AI解析システムなどの受注が増加しました。

今後は、現場ニーズを把握できるという直販体制のメリットを最大限に活かしながら、エンジニアリング事業本部との技術連携で現場課題の解決力を高め、競争優位性を確保します。また、中国企業を中心とする有力メーカーとの戦略的提携によって代理店権を獲得し、新規開拓を進めます。

執行役員 機械・工具セグメント担当(産業機械事業) 渡辺 貴久



### 機械・工具



### ニーズを捉えた独自商品の開発加速で収益性を向上

「ギガ・セレクション」を中心とする利益率の高い独自商品に対して、産業機械事業本部との連携を通じて捉えた顧客ニーズを即座に反映させ、開発を加速。拡販を徹底した結果、収益性が向上しました。

また、エンジニアリング機能を付加したトータル提案が成果を出し始めています。EV、半導体、医療・食品といった新領域へのシフトを加速させ、システムインテグレーションによる自動化やスマートファクトリー化など高付加価値の提案で製造業の生産性向上と競争力強化に貢献していきます。

執行役員 機械・工具セグメント担当(機械・工具事業) 大谷 秀典



## グローバル



### 地域基盤と連携強化で、自動化需要を取り込む

不確実性や地政学リスクが高まる中、各地域での需要変化を的確に捉えた提案を強化しています。北米では現地ユーザーとの強固な関係を活かし、政策により内需へ振れた設備投資需要を捕捉。東南アジアでは食品工場など大口設備の受注が業績に寄与しました。

2026年12月期よりグローバル事業本部が海外事業を統括し、各拠点の情報・商材・機能を共有。食品事業本部やエンジニアリング事業本部と連携し、生産ライン一括受注やメンテナンス強化を通じて持続的成長を目指します。

執行役員 機械・工具セグメント担当(グローバル事業) 碓 宏一朗



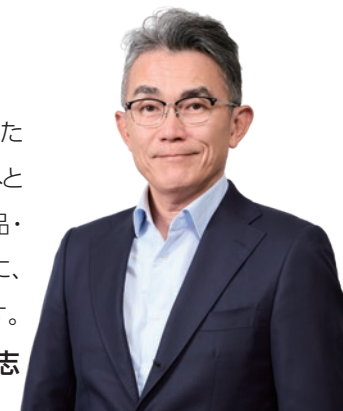
## エンジニアリング



### シナジー極大化と高収益化による利益刈り取りフェーズへ

シナジー極大化に向けて、人的補完や要素技術の共同開発、資材の共同購入など、収益性向上に向けた構造改革に着手しました。当事業本部が発足した2025年7月の投資フェーズから利益刈り取りフェーズへと移行しています。今後は、エンジニアリング内製化率20%以上を目標に高収益化を図るとともに、食品・医療・半導体など成長分野への展開を加速させます。今後、エンジニアリング統合会社設立を視野に、自動化・省人化ニーズに対し、技術をパッケージ化した「System by Japan」の展開を進めていきます。

常務執行役員 機械・工具セグメント担当(エンジニアリング事業) 大橋 勇志



## 食品



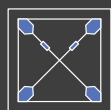
### 旺盛な東南アジア需要を追い風に、国内外で自動化提案を拡大

2025年1月の発足以来、国内外で食品関連ビジネスの拡大に注力してきました。同年8月にはタイのMT Food Systems社と連携し、複数機械を組み込んだ自動化システムの提供が可能となりました。加工食品市場が成長する東南アジア、特にタイでは自動化システム導入の加速が見込まれます。

国内市場でも中食市場は底堅く推移していますが、労働人口不足により自動化ニーズは一段と高まっています。機械メーカーとの協働を通じて、国内外で省人化ソリューションの提供を拡大していきます。

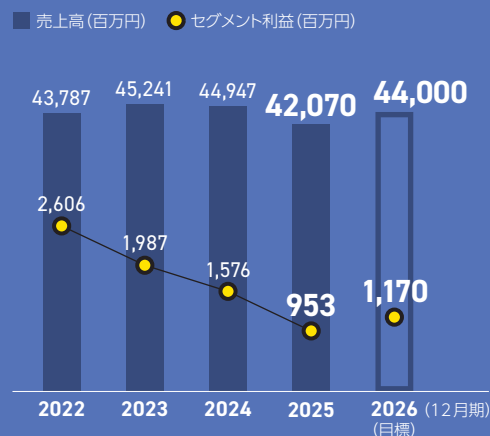
執行役員 機械・工具セグメント担当(食品事業) 藤本 泰広





## 建設資材

### 売上高・セグメント利益



※ 2022年12月期は統合前の各事業の実績を単純合算で算定

### 中期経営計画における事業戦略と2025年12月期の実績(施策と成果)

省人化・省力化ニーズに対応する商品・サービスの開発	生産工程における省人化・省力化ニーズに応える体制を強化し、溶接ロボットやレーザー加工機などの産業機械の受注が増加。 鉄骨専用CADや工程管理、情報共有ツールなどDX商材を拡充し、引き合いが増加。
業界内シェア向上と成長に向けた機能(商品ラインナップ)の強化	溶接不要の継手工法「コラムカプラ」が歴史的建造物で採用拡大。 2025年9月、壁倍率を現行の約2倍に高めた「ウッドブレース」新タイプを発売し、問い合わせ・採用が増加。木造分野への展開を加速。
施工機能の強化による収益改善	鉄構資材事業は、自社開発の「フリーベース工法」を主体とした柱脚施工の提案を強化。 住宅設備事業は、リフォーム物件の施工付販売を拡大。収益性改善に向け外部委託を削減し、自社施工比率を向上。
地球環境に配慮した生産活動の追求	水質汚濁防止や産業廃棄物削減、作業環境改善に向け、ターンバックルブレース製造工程のオイルフリー化を推進。2025年末時点で計画の約9割が完了。

## Topics

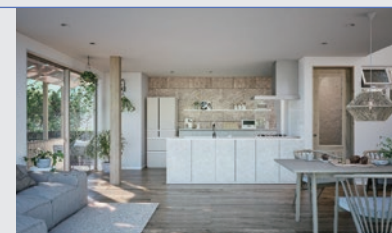
### 住宅設備事業をフルサト工業(株)へ移管

2025年7月、(株)ジーネットの住設システム事業をフルサト工業(株)へ移管し、住宅設備事業本部として再編。セグメント内における意思決定の迅速化とノウハウの融合により、さらなるお客さま満足の上昇とグループ横断のシナジー創出による持続的成長を目指します。

※ 2026年1月のユニソル(株)発足を見据えた事業再構築の一環

### 自社オリジナル「ファイバーレーザー溶接機」を発売

2018年にインフラ分野のメンテナンスニーズに応えるためにスタートしたレーザー事業の技術を発展させ、ファイバーレーザー溶接機を開発。2025年5月に自社ブランド商品として発売開始しました。基本知識さえあれば初心者でも作業が可能で、溶接スピードが格段に速く、作業効率の高い商品として好評を得ており、販売実績も増加しています。建設業界の人材不足解消に、エンジニアリングで貢献します。



## 建設業界と社会の課題を自動化・DX支援で解決

### 機械・工具セグメントとの連携を強化し 幅広い省人化・省力化ニーズに対応

人手不足が進む建設業界では、生産効率の向上や環境配慮への対応が喫緊の課題となっています。建設資材セグメントでは、鉄構資材事業を主体に、自動化やDX支援による省人化・省力化の実現を通じて、顧客課題と社会課題の解決に挑んでいます。

2025年は大型案件の中止や延期の影響を受け、鉄骨需要は低調に推移しましたが、IR関連の大型再開発が本格始動しており、2027~2028年以降の需要回復を見込んでいます。この回復局面を確実に捉えるためにも、ソリューション提案力の強化を成長の鍵と位置付けています。

2025年12月期は、建設業界の人手不足に焦点を当て、自動化やDXを支援する新商品・新工法の開発やサービス拡充を進めました。CADシステムやファイバーレーザー溶接機など、従来はなかったソリューションの提供が成果を上げたほか、建設現場の省力化と建物の安全性向上に貢献する自社開発の「フリーベース工法」を中心に受注が拡大し、柱脚施工関連品の売上高は前年比74.9%増となりました。

機械・工具セグメントとの連携も大きな付加価値を生んでいます。今期は、将来的な人材不足に対応したい

という鉄骨ファブリケーター向けに「塗装用協働ロボット」のカスタマイズ開発・販売を実現。グループの仕入れや知見、技術力を融合し、幅広いニーズに応える提案力を高めています。

### 全国をカバーするネットワークを強みに グループ連携で顧客拡大と収益改善を推進

当セグメントの強みは、全国56カ所に広がる拠点ネットワークです。鉄構資材事業の主力製品であるターンバックルブレースは、国内全域のお客さまをカバーする生産・物流体制により、約60%の国内シェアを維持しています。この盤石な販売網を基盤に、セグメント連携によって設計や生産工程の省人化・省力化ニーズに応える戦略を成長エンジンに前進を続けます。その実現に向けて、提案力の高い人財の育成にも積極的に投資していきます。

一方、建設業界におけるリフォーム市場は、既存住宅の活用や省エネ需要を背景に堅調に推移しています。住宅設備事業では、一次商社でありながら施工機能を持つ強みを活かし、エンドユーザーからの直接請負による収益性改善と販売先拡大を推進。今後は人財の確保を進め、施工付案件の拡大やリフォーム需要が旺盛なエリアの開拓によってさらなる収益改善を図ります。

配管資材事業は市場規模が大きく、成長余地のある分野です。現在は鉄構資材事業や他セグメントのインフラを活用していますが、将来的な機能独立を見据え、組織集約を推進。2025年12月期には静岡、香川、長崎エリアを再編し、2026年12月期は東北地区の再編を進めています。今後も専門性向上とニーズに応じたサービス体制の構築を図ります。

常務執行役員  
建設資材セグメント  
担当

谷口 英康

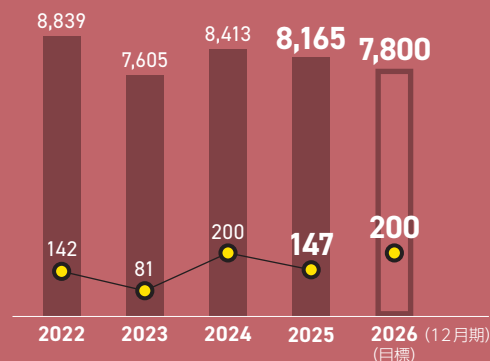




## 建設機械

### 売上高・セグメント利益

■ 売上高 (百万円) ● セグメント利益 (百万円)



※ 2022年12月期は統合前の各事業の実績を単純合算で算定

### 中期経営計画における事業戦略と2025年12月期の実績(施策と成果)

クレーンに次ぐ、柱商品の確立	主力のクレーンに次いで、第2の柱を基礎機械、第3の柱を中古機と位置付け。基礎機械については商品群の深掘りによって商権を拡大。中古機については国内リセールに注力。
商材ラインナップの拡充による総合サービスの強化	Kalmar Corporation製の港湾荷役業者向けリーチスタッカーの販売強化に向けて、港湾荷役業者向けのフォークリフト、リーチスタッカーの修理を全国展開しているメンテナンス会社とタイアップ。充実したアフターサービスを提供できる体制を構築。
保守・メンテナンス機能の補強	レンタル事業において、サービスマンの拡充と技術力向上に向けた資格取得を促進し、サービス内製化を推進。お客さまが安心して機械を使用できる体制を構築すると同時に、内製化率の向上により収益性が改善。

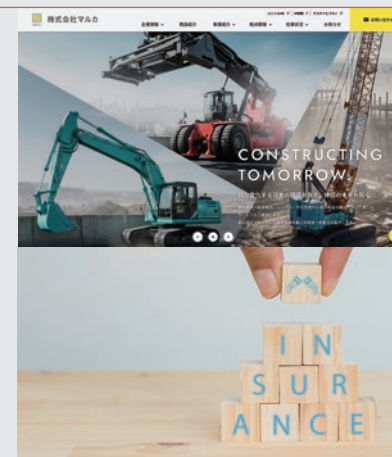
## Topics

### 新「(株)マルカ」の始動

2026年1月、旧(株)マルカの建設機械部門を分社化した新「(株)マルカ」が発足しました。クレーン・基礎機械・中古機の拡販を3本柱に、海外メーカーとタイアップして港湾業界の課題解決にも注力。基礎土木工事の知見を活かし、新車販売・中古売買・レンタルを組み合わせた最適解を提案します。

### 建設業界に精通した「唯一無二の保険代理店」

保険部門は「顧客利益の代弁者」として、建設業界特有のリスクを低減するコンサルティングに強みを持ちます。単なる保険設計にとどまらず、事故の予防保全や潜在的脅威の可視化を行い、経営の安定を「守り」の側面から強固に支え、お客さまに「唯一無二」の付加価値を提供し続けます。



## 機械単体にとどまらず、伴走支援で顧客の事業拡大に貢献

### 中古機の売上が拡大し第2の柱に成長。

### サービス体制も拡充し収益力を向上

建設機械セグメントでは、幅広い商品力と、基礎土木分野を中心とするさまざまな工法への対応力を強みに、各事業を連動させながら予算やニーズに応じたプランを提案しています。機械単体にとどまらず、資金面や税制面のサポート、M&Aに関する相談などを通してお客さまの事業に伴走し、2025年12月期も継続的に新商権を獲得できました。

国内の2025年12月期建設投資の前年度比は、1.3%増の予測を上回る4.7%増となりました。この需要増を背景に、クレーン、基礎機械、中古機を3本柱に提案活動を進めた結果、中古機の売上高は前年比106%となり、第2の柱へと成長しました。相場を踏まえた在庫販売を視野にレンタル運用で期間収益を確保すると同時に、レンタル終了後の売却益を狙うビジネスモデルを構築し、収益性のさらなる向上を図っています。また現在、ホームページに在庫情報を掲載し、取扱高の伸長を目指しています。

レンタル事業では、新車価格の高騰などを背景とした需要増を捉えるべく、クローラークレーンや大型高所作業車などの高稼働・高収益製品を増車しました。サービス面では、サービスマンを増員し内製化を進めた

ことで外注費を削減し、収益性が向上しました。内製化の確立後は、顧客層の拡大に向け、外部案件の修理を受注できる体制構築を見据えています。

### クロスセルや協業で販売体制を強化し競争力の高い海外製品を第4の柱に

当セグメントの主要顧客の7割は基礎機械ユーザーが占めています。基礎機械に精通した競合他社が少ないという優位性を活かし、商品群の拡大による既存顧客の深耕を加速させます。

また、今後は日本製品と差別化できる海外製品を第4の柱と位置付け、拡販を目指します。軸となるKalmar Corporation製品については、修理会社とのタイアップによって課題であったアフターサービス体制を構築し、効率化ニーズの高い港湾荷役業界の攻略を目指しています。特にリーチスタッカーは2026年以降、トップメーカーの戦略転換により競争環境が変化する可能性があります。大きな転換期を迎えるため、それに備えて準備を進めています。さらに同社製品は、UNISOLグループが指定代理店を務めるコベルコ建機(株)が2026年5月に上市する港湾業者向けホイールクレーンとも高い親和性があります。コベルコ建機(株)の機械は基礎機械ユーザーからの評価が高く、当セグメントのユーザー

層ともマッチします。クロスセルを加速させ、指定代理店としての立ち位置をより強固なものにします。


事業成長に向けて新たに挑戦する港湾業界において、Kalmar Corporation製の大型フォークリフト、トップリフター、ストラドルキャリアなどの商品ラインナップを拡充し、次なる戦略へとつなげます。

これらの成長戦略を実行し、お客さまの業容拡大に貢献するパートナーを目指します。



執行役員  
建設機械セグメント  
担当

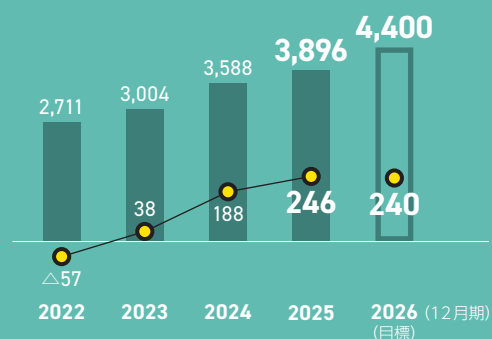
岡村 慶太



# IoT ソリューション

## 売上高・セグメント利益

■ 売上高 (百万円) ● セグメント利益 (百万円)



※ 2022年12月期は統合前の各事業の実績を単純合算で算定

## 中期経営計画における事業戦略と2025年12月期の実績(施策と成果)

防犯カメラの 新たな事業領域の創出	画像解析による高度な検知・分析(VCA)機能やエッジAIの活用によって、物流倉庫や配送拠点の自動監視を実現。
「モノ売り」から「コト売り」 へのビジネス展開	製品単体の卸売ビジネスに加え、システム構築を手掛けるプロジェクトビジネスとしてのクロスセル提案を推進。クロスセル効果としての売上高は前期比25%増を達成。
スマートファクトリー領域 への展開 (リモート監視／異常検知)	2025年12月、建設資材セグメントの製造拠点に「電力の見える化ソリューション」を導入。現在はクラウド連携を経てデータを可視化し、電力量削減を図っている。
グループ商材への 付加価値の提供	工場や倉庫の生産性向上を目指した自動搬送ソリューションの提供を開始し、4台を納入。グループ商材と組み合わせた付加価値の高い提案が可能になり、問い合わせが増加。

## Topics

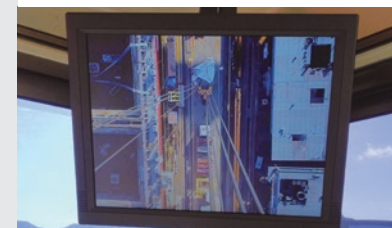
### Genetec 社の統合監視ソリューションを展開

IPビデオ監視や入退室管理、ナンバープレート認識、侵入検知、インターホンなどを一体的に運用できるGenetec社「Security Center」を活用し、大手情報通信会社の28拠点に入退室管理や侵入検知などを一元管理できる統合監視システムを納入しました。今後は、物流倉庫や配送拠点での自動監視の実現を目指します。



### クレーン作業の精度向上に寄与するソリューションを構築

(株)セキュリティデザインが提供するクラウド回線を通じて、吊荷カメラ映像と無線音声録画を統合するソリューションを構築しました。吊荷作業時の画像だけでなく、クレーン操作員と地上から合図を送る合図者の会話を録画し、画像と音声を一括してクラウド上に保存。PCやスマートフォンからいつでも確認でき、建設現場の作業精度や安全性の向上に役立ちます。今後、グループ横断で提案を進めます。



## AI・IoTシステムで社会の安全を支える

### 商品力とエンジニアリング力を強みに 高付加価値なプロジェクトビジネスに参入

世界的に進むデータセンターや物流センターの新設を背景に、AIやIoTへのニーズは高まっています。AIカメラの高度化と普及に伴い、入退室管理や不正侵入防止、ビデオ解析などセキュリティ機器の用途も広がり、今後の市場拡大が期待されます。IoTソリューションセグメントでは、この機を逃さず、単体製品の卸売からシステム構築を手掛けるプロジェクトビジネスへと軸足を移し、クロスセル提案を推進しています。

最大の強みは、カナダのGenetec社やアメリカのLenelS2社など海外の統合型セキュリティ管理システムを構築できるエンジニアリング力です。顕著な実績としては、世界全国展開している自動車製品メーカーの独自セキュリティツール構築も手掛けました。

セキュリティカメラの主力はHIKVISION社製品ですが、SDNリスト※対象製品を採用できない企業には日本製品や自社ブランドOEM製品を提案しています。特にOEM製品は大手警備会社の認定商品に採用され、2025年12月期は約2億円の売上を達成しました。

防災・防犯意識の高まりを背景に、セキュリティ市場はビルやマンション、一般家庭にまで広がりを見せています。また、医療分野も参入の余地が大きく残されて

います。今後は導入が容易なIPカメラやAIカメラなどの新商材も投入し、機器単体のセキュリティ対策も視野に新たな市場の開拓を進めます。

※ SDNリスト：米国の安全保障や外交政策、経済政策に脅威を及ぼすと認定されている企業、組織、個人を登録したリスト

### さらなる事業成長に向けて 経営基盤と人的資本を強化

省エネやカーボンニュートラルに貢献するスマートファクトリー領域にも、AIカメラの技術を展開しています。2025年12月には、建設資材セグメントの製造拠点で「電力の見える化ソリューション」を完成させました。実地の運用で電力量削減を進めながら、製品としてグループ各社や新規市場への拡販体制を整えます。

事業拡大に備え、経営基盤と人的資本の強化も進めます。これまで、2025年1月に新設したデザインセンターが核となって営業職への教育を推進し、プロジェクトの成功に大きく貢献してきました。今後は、成長が見込まれるAIエッジ型セキュリティカメラや大型プロジェクトの提案力・構築力の強化を図ります。また、資材費高騰や人手不足による工期の遅延、コスト増といった課題への対応に加え、工事安全ルールブックに基づく厳格な現場管理を推進し、営業および技術部門をサポートします。

こうした強固な体制のもと、2026年12月期はターゲットの精度をさらに高め、ECサイトの活用による営業効率の最大化を図ります。自動搬送ロボットや電力見える化ソリューション、自社ブランドカメラなどの新商材も拡充させ、各セグメントとの連携によってグループ内外のお客さまに高い付加価値を提供し、持続的な事業成長を目指します。

執行役員  
IoTソリューション  
セグメント担当

佐々木 伸治



# 4

## 価値創造の基盤

### 54 コーポレート・ガバナンス

社外取締役が語る私たちの現在地  
コーポレート・ガバナンスの全体像  
役員一覧  
役員報酬  
取締役会の実効性評価  
リスクマネジメント、情報セキュリティ  
コンプライアンス

### 64 環境

気候変動への対応

### 67 社会

サプライチェーンマネジメント  
人権  
働きがい、ステークホルダーとの共創



# Corporate Governance

社外取締役が語る私たちの現在地

## 社員の使命感と働きがいを高める環境整備に期待しています

2021年の経営統合から5年弱、各社外取締役の各事業への理解が深まってきました。シナジー創出に向けた組織再編や施策について、社外の視点を交えた執行側との実質的な議論が取締役会で活発化しています。私は成長加速と両輪をなす内部統制を注視し、例えば不正などが起こりがちな状況が見受けられた場合には、その点を取締役および事業責任者と共有して留意するよう促しています。今後は、ステークホルダーの要請にいかに対応

していくについても、取締役会で認識を合わせた上で、議論を深めていきたいと考えています。

企業の将来は人財育成にかかっています。若手従業員が参加するボトムアップ方式で次期中期経営計画を策定したことは、3 VALUESの「共創精神」「成長意欲」「自分事化」を図る取り組みとして高く評価しています。社員が幸福感を持って働ける環境を期待し、私自身も実情の把握に努め、ガバナンスとリスク管理の強化に貢献していきます。

### 社外取締役 武智 順子

弁護士として培ってきた知識や経験ならびに高い法令遵守の精神を有する。2021年に当社社外取締役に就任。また、指名委員会の委員長を務める。



### 社外取締役 (監査等委員) 疋田 鏡子

長年にわたる公認会計士としての豊富な経験と専門的な知識を有する。2021年より当社社外監査役に、2025年に当社社外取締役監査等委員に就任。

## 経営判断へ主体的に関与し、健全なガバナンスを推進します

監査等委員会設置会社への移行に伴い、私は議決権を通じて経営判断に直接関与する立場となりました。従来のも事後的な監査に加え、投資判断や撤退基準の妥当性について取締役会の場で主体的に議論しています。

経営の現状においては、資本効率の向上を重視した意思決定や資源配分の状況を注視しています。個別の投資案件や経営判断に際しては、ROICやROEといった資本効率、ならびに回収可能性について検証しています。

2026年のユニソル(株)設立は、中期経営計画「UNISOL」を具現化する重要な取り組みです。足元で販管費の増加が先行していることについても、短期的なコストではなく、長期的な価値創出に資する戦略的投資であると捉え、その妥当性を慎重に確認しています。

今後も、数字の裏にあるリスクを意識した提言によって取締役会での議論を深め、透明性の高い情報開示と健全なガバナンスを推進していきます。



# コーポレート・ガバナンスの全体像

## 基本的な考え方

当社は、全てのステークホルダーや未来社会に対する責任を果たすため、公正で透明性の高い経営体制のもと、機動的・効率的な意思決定により、求心力のあるグループ経営を実現し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すことをコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方としています。

当社の取締役会は、UNISOLグループの戦略的な方向付けを行い、グループ経営資源の効率的な確保と適正な配分、資本政策の策定・実行などの役割を担うとともに、当社を含むグループ全体の内部統制システムの構築と運用の監督を行うことで、経営上のリスクを的確に把握し、収益・リスク管理等を徹底するなど、グループ経営管理体制の構築に取り組んでいます。

また当社は、UNISOLグループの全ての社員が共有する経営の基本原則として定めている理念「SLOGAN・VISION・MISSION・3 VALUES・7 STANDARDS」の実践を通じて、コーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでいきます。

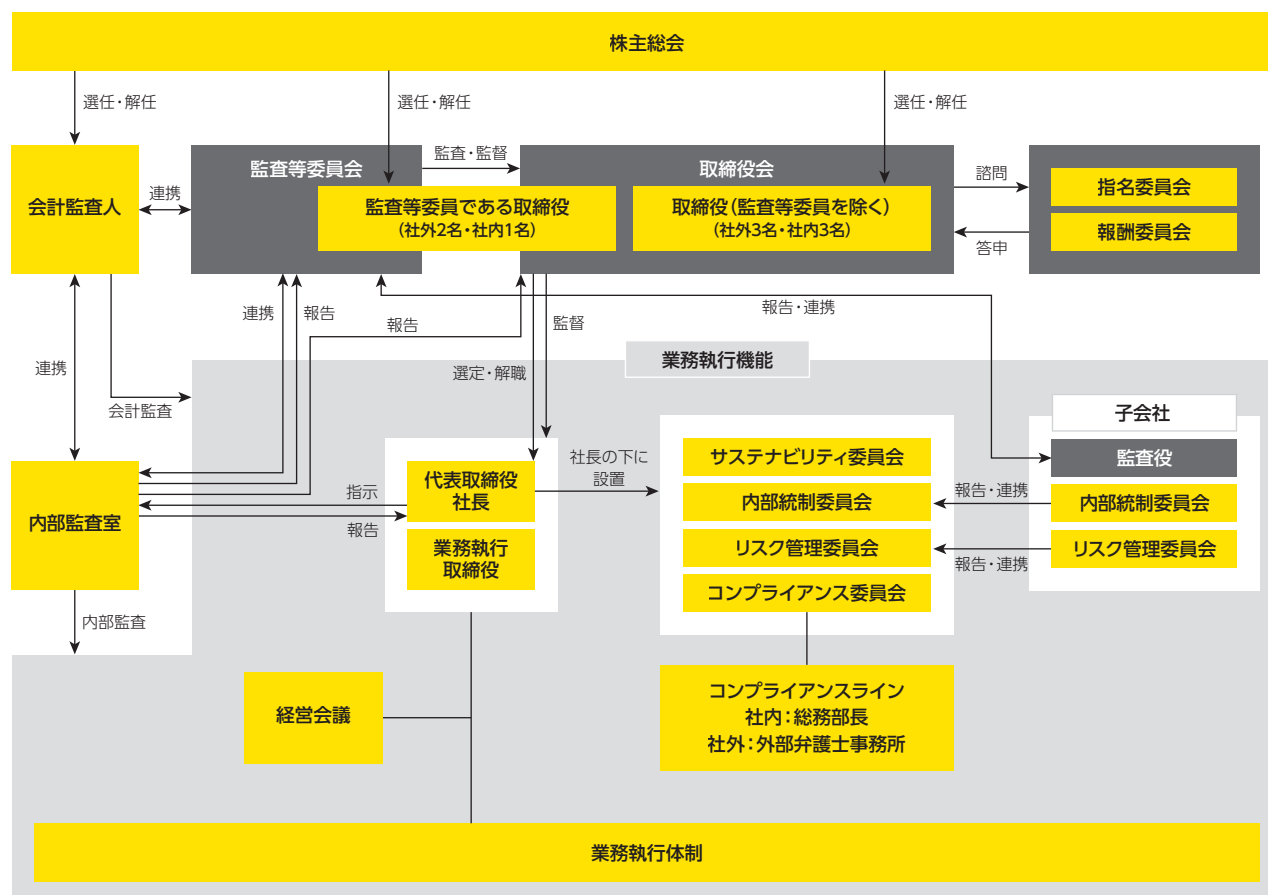
## コーポレート・ガバナンス体制

当社は、2025年3月28日をもって監査等委員会設置会社に移行しました。監査等委員会が、取締役の業務執行についての適法性、妥当性を監査することにより、取締役会の監督機能の一層の強化を図っています。

また、取締役会の業務執行の決定権限を取締役に委任することにより、取締役会の適切な監督のもとで、経営の意思決定および業務執行のさらなる迅速化を可能としています。

当社の社外取締役は5名（うち監査等委員である社外取締役が2名）であり、独立・公正な立場で、各取締役の職務執行状況を監視するガバナンス体制が整っているため、現状の体制としています。

コーポレート・ガバナンス体制図 (2026年3月27日現在)



## 取締役会

取締役（監査等委員である取締役を除く）が6名（うち社外取締役が3名）および監査等委員である取締役が3名（うち社外取締役が2名）の計9名で構成しています。毎月開催の定例取締役会のほか、必要に応じ臨時取締役会を機動的に開催し、十分な議論の上、的確かつ迅速に意思決定をしています。取締役会では、法令で定められた事項や経営に関する重要案件を決定するとともに、業績の進捗についても議論し、対策などを検討しています。

## 指名委員会・報酬委員会

取締役の指名や報酬などに関する取締役会の独立性・客観性と説明責任の強化を目的に、取締役会の下に、社外取締役（監査等委員である取締役を除く）が過半数を占める指名委員会・報酬委員会を設置しています。いずれも諮問委員会であり、社外取締役が委員長を務めています。

指名委員会は、取締役会の求めに応じて、取締役の選任および解任に関する株主総会議案を、報酬委員会は、取締役の報酬などに関して協議し、それぞれ取締役会に対してその協議内容を報告しています。

## 監査等委員会

監査等委員である取締役3名（うち社外取締役が2名）で構成しています。定例取締役会・臨時取締役会に出席し、取締役の職務執行ならびに、当社の業務や財政状況を監査しています。また、代表取締役との意見交換会、決裁書類を含む重要書類の閲覧・監視などを行っています。

なお、子会社監査役、内部監査室およびリスク管理部門と、グループ監査役情報連絡会を毎月開催し、グループのリスク情報を共有し、グループガバナンスの強化を図っています。

## 内部監査室

内部統制の徹底と業務プロセスの適正化、法令・規約の遵守、手続きの正当な執行などの適切性・有効性を検証・評価する目的で、代表取締役社長直轄の内部監査室を設置し、継続的に実地監査を実施しています。

## 会計監査人

会計監査人として、有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、独立した専門家の立場から会計監査を受けています。同監査法人における業務執行社員の継続監査期間は24年間です。

なお、当社は2021年10月にフルサト工業(株)と(株)マルカが、共同株式移転の方法により設立した持株会社であり、この継続監査期間には、フルサト工業(株)の継続監査が含まれています。

## 内部監査、監査等委員会監査および会計監査の相互連携

監査等委員会は、内部監査室より内部監査の方針と実施計画および内部監査の結果報告を受けるとともに、期初の計画策定時、定期内部監査報告書・フォローアップ監査報告書の閲覧時に随時相互の意見交換を行い、監査の実効性の確保と効率性の向上を図っています。

また、会計監査人の監査計画、期中レビュー報告および監査報告の聴取、会計監査人が実施する棚卸監査への立会いなどのほか、監査来訪時に定期的に情報交換を行い、監査の実効性の確保に努めています。

内部監査室は、会計監査人が実施している棚卸監査への立会いなどのほか、監査結果やその他の情報について、会計監査人と意見交換、打合せなどを適時適切に行うことを通じて共有化し、相互連携を図っています。

## サステナビリティ委員会

2022年2月に「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティを巡る課題への対応を協議および決定しています。代表取締役社長を委員長とし、委員は委員長が指名する取締役、執行役員、各事業会社取締役などにより構成されており、重要な議案は取締役会に報告し、監督を受けています。

## 内部統制委員会

UNISOLグループ全体の内部統制体制の整備を目的とする「内部統制委員会」を設置し、金融商品取引法に基づく、財務報告の適正性および内部統制監査の有効性を確認しています。

## リスク管理委員会

社内規程に基づき、代表取締役社長の下に「リスク管理委員会」を設置しています。同委員会は、UNISOLグループにおけるリスク情報の収集やリスクコントロール、年度における全社重要リスクの取り組み方針やリスク低減に向けた対策、子会社の事業部門への必要な指示や支援など、リスク管理活動の全般を統括しています。

## コンプライアンス委員会

コンプライアンスを徹底するための基本方針や施策などを検討・策定する「コンプライアンス委員会」を設置し、使用人に対し社内研修や会議体を通じて、コンプライアンスに関する教育を継続的に実施しています。また、違法行為、社会規範や企業倫理に反する行為を防止・是正するために、社内は総務部長を、社外は外部弁護士事務所を窓口とする「コンプライアンスライン」を設置し、窓口に通報または相談した者が、それを理由に不利益な取り扱いを受けないよう「内部通報規程」で定めています。

# 役員一覧(2026年3月末現在)

取締役  
(監査等委員で  
ある取締役を除く)



氏名	飯田 邦彦	古里 龍平	山下 勝弘	中務 裕之	武智 順子	高橋 尚男
役職	代表取締役会長	代表取締役社長	取締役専務執行役員	社外取締役 独立	社外取締役 独立	社外取締役 独立
主な経歴	1980年4月 マルカカイ(株) (現:ユニソル(株))入社 2008年12月 同社理事 2009年12月 同社管理副本部長 2012年12月 同社執行役員 2013年2月 同社取締役兼執行役員管理 本部長 2018年4月 同社最高財務責任者(CFO) 2019年2月 同社取締役兼専務執行役員 2020年3月 同社取締役兼副社長執行役員 ソノルカエンジニアリング(株) 取締役(現任) 2021年2月 (株)マルカ(現:ユニソル(株)) 代表取締役社長 同社最高経営責任者(CEO) 2021年10月 当社代表取締役会長(現任) 2024年3月 (株)ジーネット(現:ユニソル(株)) 取締役 2025年1月 UNISOLビジネスパートナーズ (株)代表取締役会長(現任) 2025年10月 (株)マルカ建機(現:株)マルカ 代表取締役社長(現任) 2026年1月 ユニソル(株)代表取締役会長 (現任) 2026年2月 ジャパンレンタル(株)取締役 (現任)	1985年9月 フルサト工業(株)入社 1995年6月 同社取締役業務総括部長 1997年4月 同社常務取締役業務本部長兼 業務総括部長 2000年4月 同社代表取締役専務取締役 2004年6月 同社代表取締役社長 (株)ジーネット(現:ユニソル(株))代表取締役 社長 2007年10月 岐阜商事(株)代表取締役会長 2016年11月 (株)セキュリティデザイン取締役 会長 2021年6月 (株)セキュリティデザイン代表 取締役社長(現任) 2021年10月 当社代表取締役社長(現任) 2022年3月 (株)マルカ(現:ユニソル(株)) 取締役 2025年1月 UNISOLビジネスパートナーズ (株)代表取締役社長(現任) 2025年10月 (株)マルカ建機(現:株)マルカ 取締役(現任) 2026年1月 ユニソル(株)代表取締役社長 (現任) フルサト工業(株)代表取締役会長(現任)	1991年4月 (株)三和銀行(現:株)三菱UFJ 銀行入行 1999年3月 同行京都法人営業第1部グロ ーバル企業ライン部長代理 2004年6月 同行香港九龍支店アシスタント ・ゼネラル・マネージャー 2006年8月 メリルリンチ日本証券(株) (現:BofA証券(株))入社 グローバル・マー ケッツ本部Vice President 2008年1月 同社投資銀行部門事業法人 オアシスエグゼクティブDirector 2015年9月 フルサト工業(株)入社 顧問 2016年6月 同社専務取締役 (株)ジーネット(現:ユニソル(株))取締役 2016年11月 (株)セキュリティデザイン専務 取締役 2021年10月 当社取締役専務執行役員(現任) 2026年1月 ユニソル(株)取締役専務執行 役員(現任)	1981年10月 デロイト・ハスキンズ・アンド・ セルズ公認会計士共同事務所(現:有限責任 監査法人トーマツ)入所 1989年11月 中務公認会計士・税理士事務所 設立、同事務所代表(現任) 2007年6月 日本公認会計士協会近畿会 2012年2月 フルサト工業(株)社外監査役 2013年1月 (株)日本取引所グループ社外 取締役 2015年6月 日本合成化学工業(株)(現:三菱 ケミカル(株))社外監査役 フルサト工業(株)社外取締役 2021年6月 (株)京都銀行社外監査役 2021年10月 当社社外取締役(現任) 2023年10月 (株)京都フィナンシャルグループ 社外取締役(監査等委員)(現任)	1999年4月 大阪弁護士会登録 御堂筋法律事務所入所 2003年1月 弁護士法人御堂筋法律事務所 所属 2006年1月 弁護士法人御堂筋法律事務所 社員(現任) 2012年4月 学校法人聖母純正学院評議員 2014年6月 フルサト工業(株)社外取締役 2021年10月 当社社外取締役(現任) 2023年6月 岩井コスモホールディングス (株)社外取締役(現任) 2025年6月 公益財団法人JR西日本あ しん社会財団評議員(現任)	1983年4月 東洋工業(株)(現:マツダ(株)) 入社 1989年1月 (株)本田技術研究所入社 2010年4月 Honda R&D Asia Pacific社長 2014年4月 (株)本田技術研究所常務執行 役員 2015年4月 本田技研工業(株)中国生産 責任者 兼本田技研工業(中国)投資有限公司副總經理 兼本田技研科技(中国)有限公司副總經理 2018年4月 (株)本田技術研究所取締役 常務執行役員 2019年4月 同社取締役専務執行役員 2020年4月 同社取締役兼本田技研工業 (株)常務執行役員 2022年4月 同社取締役兼本田技研工業 (株)専務執行役員 2023年4月 合同会社CO-SAKU 代表社員 (現任) 2023年8月 国立大学法長岡技術科学大学 特任教授(現任) 2024年3月 当社社外取締役(現任) 2024年6月 新田セラテック(株)社外取締役 (現任) 2025年6月 (株)ユー・エス・エス社外取締役 (現任)
取締役会出席回数※1	12/12回	12/12回	12/12回	11/12回	12/12回	12/12回
監査役会出席回数※1	—	—	—	—	—	—
在任期間(年)※2	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5	2
所有株式数(株)	11,159	10,000	3,800	—	—	—
保有するスキル						
経営・事業戦略	●	●	●	●	●	●
ソリューション開発(テクノロジー)	●	●	●	●	●	●
グローバル	●	●	●	●	●	●
サステナビリティ・SDGs	●	●	●	●	●	●
法務・ガバナンス	●	●	●	●	●	●
財務・会計	●	●	●	●	●	●
人財・組織	●	●	●	●	●	●

※1 取締役会出席回数および監査役会出席回数は2025年12月期の実績を記載しています。 ※2 在任期間は2026年3月末時点のものです。

## 取締役 (監査等委員)



氏名 藤井 武嗣 疋田 鏡子 佐々木 康夫

役職 取締役 (常勤監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 独立 社外取締役 (監査等委員) 独立

主な経歴

1987年 4月 (株)三和銀行(現:三三菱UFJ銀行)入行  
2016年 12月 フルサト工業(株)入社 管理本部長代理  
2017年 4月 同社管理本部長  
2017年 6月 同社取締役管理本部長  
2021年 10月 同社執行役員管理本部長  
(株)ジーネット(現:ユニソル(株))取締役  
2025年 1月 UNISOLビジネスパートナーズ(株)取締役  
2026年 1月 当社執行役員管理本部管掌  
2026年 3月 当社取締役常勤監査等委員(現任)

1991年 10月 太田昭和監査法人(現:EY新日本有限責任監査法人)入所  
1995年 8月 公認会計士登録  
2019年 7月 疋田公認会計士事務所所長(現任)  
2021年 2月 (株)マルカ(現:ユニソル(株))社外監査役  
2021年 4月 関西学院大学専門職大学院経営戦略研究科教授(現任)  
2021年 10月 当社社外監査役  
2023年 6月 (株)PALTAC社外監査役(現任)  
2024年 6月 青山商事(株)社外監査役(現任)  
2025年 3月 当社社外取締役監査等委員(現任)  
2025年 7月 日本公認会計士協会常務理事(現任)

1979年 4月 トヨタ自動車(株)入社  
2003年 1月 同社経理部企画室室長  
2004年 7月 タイ(国)トヨタ自動車上級副社長  
2008年 1月 トヨタ自動車(株)グローバル監査室室長  
2009年 1月 フタバ産業(株)執行役員  
2009年 6月 同社常務取締役  
2012年 6月 同社専務取締役  
2014年 6月 同社代表取締役専務執行役員  
2015年 6月 プライムアースEVエナジー(株)代表取締役副社長  
2021年 10月 当社社外監査役  
2025年 3月 当社社外取締役監査等委員(現任)

取締役会出席回数※1	—	12/12回	12/12回
監査役会出席回数※1	—	4/4回	4/4回
監査等委員会出席回数※1	—	10/10回	10/10回
在任期間(年)※2	(新任)	4.5	4.5
所有株式数(株)	3,400	—	3,999
保有するスキル			
経営・事業戦略			●
ソリューション開発(テクノロジー)			
グローバル			
サステナビリティ・SDGs		●	
法務・ガバナンス			
財務・会計	●	●	●
人材・組織	●		●

※1 取締役会出席回数および監査役会出席回数、監査等委員会出席回数は2025年12月期の実績を記載しています。

※2 在任期間は2026年3月末時点のものです。また、監査役としての在任期間を含みます。

## 執行役員

専務執行役員 経営戦略本部 本部長 山下 勝弘

常務執行役員 建設資材セグメント担当 谷口 英康

機械・工具セグメント担当  
(エンジニアリング事業) 大橋 勇志

執行役員 機械・工具セグメント担当  
(産業機械事業) 渡辺 貴久

機械・工具セグメント担当  
(機械・工具事業) 大谷 秀典

機械・工具セグメント担当  
(グローバル事業) 碓 宏一郎

機械・工具セグメント担当  
(食品事業) 藤本 泰広

建設機械セグメント担当 岡村 慶太

IoTソリューションセグメント担当 佐々木 伸治

管理本部 本部長 榊原 英之

グループガバナンス本部長  
兼 リスク統括部長 嶋林 直人

経営戦略本部 経営企画部長 益居 誠一

## 役員報酬

### 基本的な考え方

役員の報酬は、透明性及客観性を確保するため、過半数が社外取締役である報酬委員会にて協議し、監査等委員会から意見などが提示された場合には、それを踏まえて、取締役会で報酬額を決定しています。

#### 役員報酬の基本方針

1. 役位ごとの役割や責任の範囲に相応しいものであること
2. 会社業績と連動したものであること
3. 中長期的な企業価値向上への貢献意識を高めるものであること
4. 株主との利益意識の共有を重視したものであること
5. 報酬決定のプロセスに透明性及客観性が担保されていること
6. 優秀な経営人材を確保できる報酬水準であること

### 業績連動型株式報酬制度

UNISOLグループの対象となる取締役および執行役員に対し、信託を用いた株式報酬制度を導入しています。対象会社ごとに定める株式給付規定に従って、当社株式および当社株式の時価相当額の金銭を給付する、業績連動型の株式報酬制度です。

株価の変動による利益の一致を株主と共有することで、UNISOLグループの業績・企業価値の中長期的な向上への貢献意識を高めてもらうという目的から、業績との連動性が高く、透明性・客観性の高い本制度を採用しています。

#### 報酬制度の体系 (監査等委員である取締役を除く)

固定報酬 (基本報酬、責任給)	取締役の役位などに応じた役位別基本報酬と、代表権を有する取締役に対して支給される責任給で構成されており、毎月金銭にて支給します。
業績連動型株式報酬	対象取締役に対し、毎事業年度期初の連結ベースの予想営業利益とROEの達成度に応じてポイントを付与し、取締役の退任時にポイントに相当する数の当社株式などを交付します。
業績連動型金銭報酬 (役員賞与)	役位別基本報酬の20% (取締役社長のみ25%)を基準額とし、事業年度における業績結果によって、基本報酬に0~30%を乗じた金銭を、原則として翌期4月の第1営業日に支給します。業績係数は連結営業利益計画に対する達成率が採用されます。

#### 2025年12月期の役員報酬の総額

区分	報酬等の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額 (百万円)			対象となる 役員の員数 (名)
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役 (監査等委員を除く) (うち社外取締役)	147 (18)	137 (18)	9 (-)	- (-)	6 (3)
取締役 (監査等委員) (うち社外取締役)	19 (9)	19 (9)	- (-)	- (-)	3 (2)
監査役 (うち社外監査役)	6 (2)	6 (2)	- (-)	- (-)	3 (2)
合計 (うち社外役員)	172 (29)	162 (29)	9 (-)	- (-)	9 (5)

※1 当社は2025年3月28日開催の第4回定時株主総会の決議に基づき、監査等委員会設置会社に移行しました。上記の報酬額および員数には、それぞれ同総会終結をもって退任した取締役および監査役を含んでいます。

※2 取締役の報酬等の総額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません。

#### 業績連動型株式報酬制度

概要	対象者に対し、毎事業年度期初の連結ベースの予想営業利益とROEの達成度に応じてポイントを付与します。対象者への株式給付時期は、原則、対象者の退任時であり、受益者要件を満たした場合、所定の受益者確定手続きを行うことにより、退任時の総ポイント数に応じた数の当社株式などを給付します。 本制度に基づく取締役等への給付を行うために、合理的に見込まれる数の当社株式を一定期間分先行して取得するための資金を、取締役等に対する報酬として拠出し、当該信託が当該金銭を原資として当社株式を取得しています。
対象者	ユニソールホールディングス(株)の取締役(社外取締役および監査等委員である取締役を除く)・執行役員、ユニソール(株)の取締役・執行役員、フルサト工業(株)の取締役・執行役員、(株)マルカの取締役・執行役員、(株)セキュリティデザイン取締役、UNISOLビジネスパートナーズ(株)の取締役・執行役員
対象期間	2022年12月期から2026年12月期まで (当初対象期間の終了後も新たな対象期間を設け、本制度を継続できるものとしています)

## 取締役会の実効性評価

### 実効性評価の概要

当社は、取締役会の役割・責務が適切に果たされ、その機能が十分に発揮されているかを検証するとともに、継続的な改善を図ることを目的として、事業年度ごとに実効性評価を実施しています。これにより、コーポレート・ガバナンス体制の一層の充実と中長期的な企業価値の向上を目指しています。

2025年12月期は、12月に監査等委員を含む取締役全員を対象としたアンケート調査を実施しました。その集計・分析結果を踏まえて取締役会で議論し、今後取り組むべき課題と対応方針を決定しました。

### 2025年12月期の評価結果と今後の対応

評価の結果、取締役会の実効性は概ね確保されていることを確認しました。また、前回の評価で課題とした3項目についても、それぞれ一定の成果や進捗を確認しました。

これらの結果を踏まえて、さらなる実効性向上に向けた活発な議論も交わされており、引き続き改善に向けた取り組みを進めていきます。

#### 実効性評価の方法

対象者	監査等委員を含む取締役全員(9名)
評価手順	全取締役にアンケートを実施 → 事務局にて集計・分析 → 取締役会にて議論
評価項目	アンケート質問項目は以下の通りで、5段階評価および自由記述形式で実施。また、前回アンケートからの継続性を確保しつつ、監査等委員会設置会社への移行を考慮した内容としています。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 取締役会のあり方・構成</li> <li>● 取締役会のモニタリング機能</li> <li>● 監査等委員会の機能</li> <li>● 取締役会の運営</li> <li>● 株主(投資家)との対話</li> <li>● 取締役の支援体制</li> <li>● 取締役会の議論</li> <li>● 取締役会の役割・責務</li> <li>● 指名委員会・報酬委員会の運営</li> </ul>

#### 評価結果の概要

評価結果の概要	取締役会の実効性は「概ね十分に確保されている」との評価を維持 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 監査等委員会設置会社への機関設計変更によって取締役会議決権保有者が増え、経験・ジェンダーの面で多様性が改善</li> <li>● 取締役の知見を増強するための支援体制は強化・改善傾向にあり、社外取締役からの経験・知見を活かした意見具申も増加して、議論の質が向上</li> </ul>
2024年12月期の実効性評価で挙げられた課題とその対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>モニタリング機能の整備・強化</b> 監査等委員会設置会社への機関設計変更によりモニタリングへの意識付けが一層強化され、各取締役から知見を活かしたモニタリング的意見具申が増加</li> <li>● <b>指名委員会の活性化</b> 指名委員会は年間に3回開催され、サクセッションプランの議論に一定の進捗</li> <li>● <b>企業価値向上のための議論の充実</b> 監査等委員会設置会社への移行を受けた取締役会付議基準の整備が一巡し、議論の焦点の絞り込みや議論の質の向上に寄与</li> </ul>
2025年12月期の課題	企業の成長戦略や人的資本等に関する議論には不足感ありとの見解も示されており、リスクの観点からの検討も含めた議論の一層の強化が継続課題である

#### 2026年12月期の重点テーマ

戦略テーマに関する議論の深化	● 経営戦略、事業ポートフォリオ、人的資本経営など、企業価値創造の根幹に関わる重要テーマについての議論の深化
モニタリング機能のさらなる高度化	● 監査等委員会や任意の指名委員会・報酬委員会との連携強化など、多様性を活かした監督機能の強化 ● リスク関連・ガバナンス関連など多面的情報の増強による、継続的モニタリング機能発揮への対応の強化

## リスク管理体制

当社は、社内規程に基づき、代表取締役社長の下に「リスク管理委員会」を設置し、年に2回開催しています。同委員会は、委員長である社長と社長が指名する部門責任者等で構成され、3線モデルの第2線である本社部門の部長等が事務局を担っています。

同委員会では、グループ会社の各部門が実施するリスク評価を定期的に検証し、全社的に重要と判断したリスクに

ついて取締役会に報告します。取締役会は、それらの報告を踏まえてリスク管理の有効性を監督するとともに、必要な統制活動を指示します。

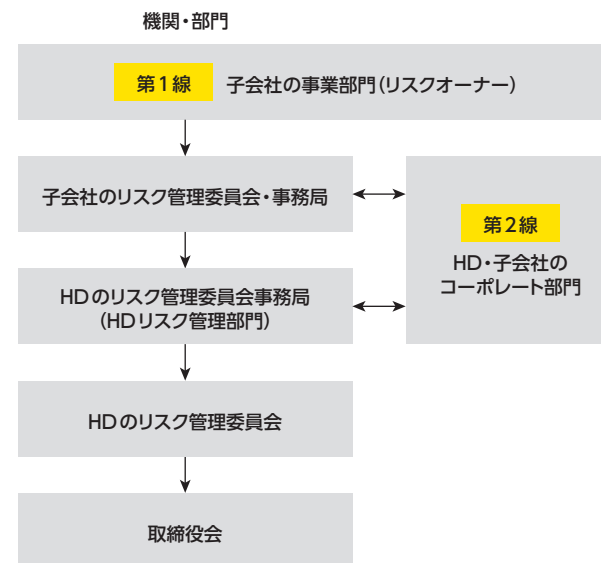
UNISOLグループのリスク管理体制の特徴として、3線モデルに基づいて組織内の役割を明確化することで、リスク管理委員会を中心とした全社的なリスクマネジメントを実効的に機能させている点が挙げられます。この仕組みと、取締役会によるモニタリングが適切に連携するよう、リスクマネジメントプロセスの運用を継続的に強化しています。

## 事業活動に伴う主なリスク(全社重要リスク)

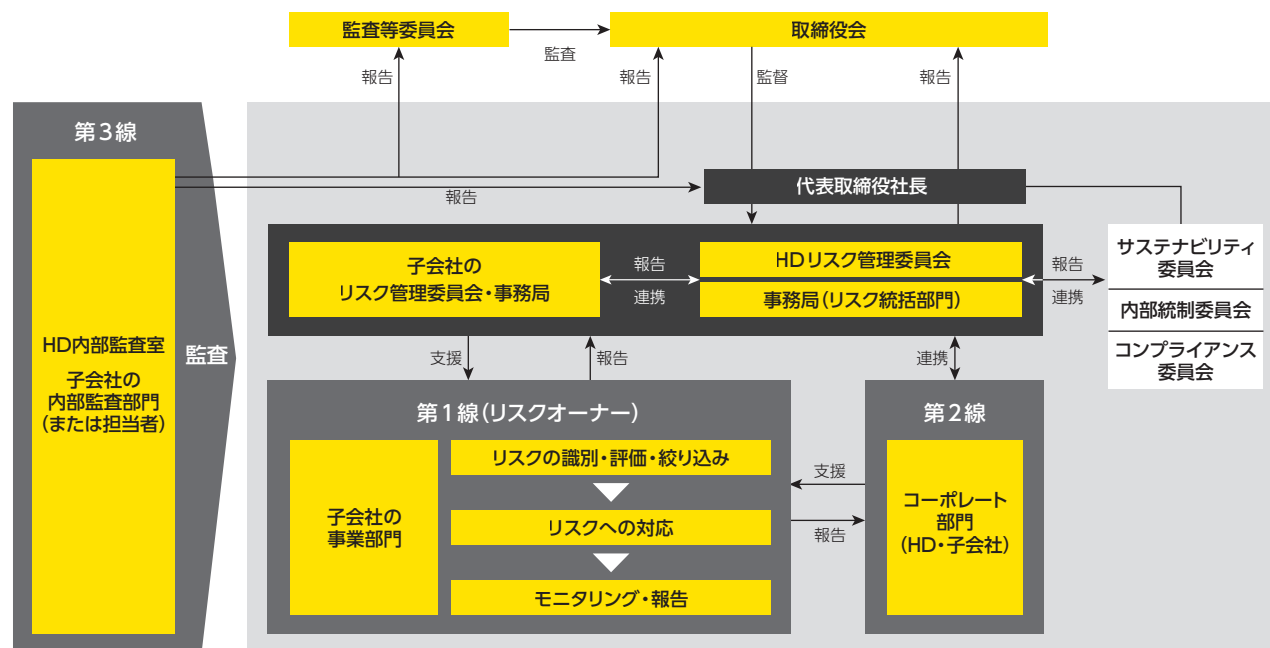
UNISOLグループの事業の状況、経理の状況などに関する事項のうち、経営者が経営成績などに重要な影響を与える可能性があると認識している、影響度が「大」、かつ発生可能性が「高」である主なリスクは、次頁の通りです。これらリスクの発生の可能性を認識した上で、未然防止や、発生した場合の対応に努めています。

なお、ほかにもさまざまなリスクが存在しており、ここに記載したリスクがUNISOLグループの全てのリスクではありません。詳しくは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご覧ください。

### 全社重要リスク決定までのプロセス



全社的リスク管理体制図 (2026年3月末時点)



各機関の役割はウェブサイト参照「リスクマネジメント」<https://www.unisol-gr.com/sustainability/riskmanagement/>

## 事業等のリスク(影響度が「大」、かつ発生可能性が「高」である主なリスク)

リスク	内容	対応策
1 市場動向	<ul style="list-style-type: none"> <li>●民間設備投資の動向が事業に重要な影響を及ぼすリスク</li> <li>●米関税政策などのリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ポートフォリオ経営推進で事業変動リスクを分散</li> </ul>
2 サステナビリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>●サステナビリティに関する取り組みがステークホルダーに不十分と判断された場合、企業価値毀損、競争力が低下するリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●サステナビリティ基本方針制定</li> <li>●サステナビリティ委員会を中心に課題および取り組み内容を協議・決定</li> </ul>
3 法的規制	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コンプライアンス違反(ハラスメント、雇用関連など)が発生するリスク</li> <li>●各種関連法令や規則への違反が発生した場合、社会的信頼が失墜するリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コンプライアンス・マニュアル、内部通報規程制定。コンプライアンスライン設置</li> <li>●各種関連法令に適時対応</li> </ul>
4 情報セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> <li>●悪意を持った第三者の攻撃でシステムが停止するリスク</li> <li>●意図せず他社攻撃、セキュリティ問題検出で市場から排除されるリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●情報セキュリティポリシーなど関連規程整備</li> <li>●役員に情報セキュリティに関する講習・訓練を実施</li> </ul>
5 情報漏洩	<ul style="list-style-type: none"> <li>●営業上重要な情報が不測の事態により漏洩するリスク</li> <li>●情報漏洩が発生した場合、信頼低下や損害賠償請求などが発生するリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コンプライアンス・マニュアル、情報管理規程、文書管理規程などを制定</li> <li>●取引先に対し遵守事項を制定</li> </ul>
6 人材確保	<ul style="list-style-type: none"> <li>●人材獲得競争が激化し、適切な時期に優秀な人材を計画通り確保できない、流出してしまうなどのリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●新卒に限らず専門性を持った人材、外国籍人材の確保にも注力</li> <li>●多様な労働力に対応できる仕組みづくり推進</li> </ul>
7 災害など	<ul style="list-style-type: none"> <li>●大規模な自然災害・事故(火災など)・感染症の発生等によりグループ会社の従業員とその家族を含む人的損害や物的被害などが発生するリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●災害防止および発生した場合の被害を最小限に抑えるため、設備点検、防災訓練、安否確認テストなどを実施</li> <li>●BCPの構築</li> </ul>
8 戦略的投資	<ul style="list-style-type: none"> <li>●思惑通りの戦略的投資にならない、利害不一致による提携等解消、事業・人材などのシナジー効果が得られない等の状況に陥るリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●収益性や成長性リスクなどの観点で投資計画を検証</li> <li>●投資判断のスピードと的確性の向上</li> </ul>
9 事業戦略・経営計画	<ul style="list-style-type: none"> <li>●事業環境の変化、読み違い、事業等のリスク発生により、業績に影響を及ぼす可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●事業セグメントごとにKPIを設定し推進・進捗管理強化。修正必要の場合、経営資源の投下、組織体制の強化</li> </ul>
10 関係会社管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>●グループ統制の組織設計、各種制度設計が適切に行われず、権限が不明確になり、設計通りに運用されないリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●コーポレートガバナンス基本方針、グループ経営管理規程などの制定</li> <li>●内部監査室による監査実施</li> </ul>
11 労働災害、重大交通事故	<ul style="list-style-type: none"> <li>●製造業務における主要設備での事故や、営業業務における重大交通事故発生により社会的信用が失墜するリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●製造業務では事前にリスクアセスメントを実施し対策</li> <li>●営業業務では安全運転講習会、個別指導などを実施</li> </ul>

## 情報セキュリティへの取り組み

UNISOLグループは「情報セキュリティポリシー」などの規程整備により、情報資産保護の行動規範や、方策作成の指針を示しています。アクセス制御やバックアップ体制の整備、ネットワーク、IT資産、IDの一元管理を推進し、適切な安全対策と、ビジネスや組織の変化に柔軟に対応できるセキュリティ体制の構築を目指しています。

運用面では、標的型攻撃などへの初動対応を迅速化する社内報告体制を整備するとともに、対外的には、なりすましメールへの対策として、送信メールに企業ロゴを表示する規格「BIMI」を導入しています。送信者の正当性を視覚的に明示することで、なりすまし被害からお客さまや取引先を

守り、グループの信頼性を担保しています。

教育面では、従来の年1回の研修を月1回のeラーニングへと頻度を高め、最新の脅威動向や業務上の留意点を継続的に学習する環境を整えています。12月末には総括として理解度テストを実施し、知識の定着確認や定期的な情報配信を通じ、全社員のセキュリティ意識の向上を図っています。

## 2025年12月期の主な取り組み

- BIMIの導入
- 国内連結子会社を対象とした標的型メール訓練の実施
- セキュリティeラーニングの継続実施\*(受講率:100%)

\* 業務でパソコンを使用する、国内連結子会社の社員を対象。それ以外の社員へは管理者より注意喚起を実施。

今後は、サプライチェーン全体でのセキュリティ強化に

向けた評価制度への対応や、より強固な認証基盤を実現する多要素認証(MFA)の導入に向けた準備を進めています。こうした安心・安全なデジタル環境の構築を継続し、持続的な企業価値の向上を支えていきます。

## IoTソリューション事業での取り組み

IoTソリューション事業((株)セキュリティデザイン)では、ISO/IEC27001:2022(JIS Q27001:2023)に準拠した情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)を構築しています。これにより、お客さまの情報資産および当社の情報資産の保護と、セキュリティ事故の予防、および情報セキュリティの継続的な向上に努めています。

# コンプライアンス

## 基本的な考え方

UNISOLグループでは、全ての役職員が例外なく守らなければならない指針として「コンプライアンス・マニュアル」を定めています。本マニュアルは、業務を遂行する上で特に重要と思われる問題に関して注意を要する事項をまとめたものであり、基本原則にグループ理念を掲げ、そのもとに遵守事項（行動規範）を定めています。

コンプライアンス・マニュアルに定める遵守事項（行動規範）の一般原則  
<https://www.unisol-gr.com/sustainability/compliance/>

## コンプライアンス体制

グループ全体のコンプライアンス体制の確立・醸成・定着を図り、コンプライアンスを効果的・効率的に推進するため、コンプライアンス委員会を設置しています。委員長は社長もしくは社長が指名する役員が務め、社長が指名する役員・従業員から構成されています。委員会は、委員長が適宜招集して開催します。

子会社を含むグループ全社のコンプライアンス事案については、ホールディングスの取締役会で報告され、未然防止策および再発防止策などについて議論しています。

### 2025年12月期コンプライアンス委員会開催状況

開催回数	9回
主な議題	コンプライアンス事案の報告、未然防止策、再発防止策などの協議

## 内部通報制度

UNISOLグループでは、公益通報者保護法に則り、内部通報窓口として「コンプライアンスライン」を設けています。

また、通報者が相談・通報したことを理由に、通報者に対して解雇そのほかいかなる不利益取り扱いも禁止することを、内部通報規程に定めています。

### 2025年12月期内部通報受付状況

受付件数	16件
是正措置を講じた件数	9件

## ハラスメント防止

UNISOLグループでは、「ハラスメント防止に関する社内規程」を定め、ハラスメント防止に努めています。

従業員教育としては、年に1度ハラスメント研修を実施しています。2025年12月期は、ハラスメント防止意識のさらなる醸成を図るため、外部弁護士によるオンラインセミナー（後日動画を配信）などを実施しました。

### 2025年12月期オンラインセミナー受講状況

対象	ユニソルホールディングス(株)および国内連結子会社の全社員
受講率	100%

## 腐敗防止

UNISOLグループでは、腐敗や反競争的行為の防止に向け、コンプライアンス・マニュアルに「お取引先に対する遵守事項」として、以下を定めています。

### お取引先に対する遵守事項

1. 守秘義務
2. 誠実な態度
3. お取引先との癒着の排除
4. 公正なお取引先決定
5. リベート要求の禁止
6. 過剰な接待、贈答等の禁止

## TCFD 提言に基づく情報開示

UNISOLグループでは、気候変動をはじめとする環境問題への取り組みは企業の存続、成長に不可欠な要因であると認識しています。このため、2022年11月にTCFD※提言への賛同を表明し、以降、同提言に基づく情報開示を進め、対象グループ企業の範囲拡大、重要なリスクと機会の特定プロセスや削減目標の追加など、開示内容の拡充を図っています。



※ TCFD (気候関連財務情報開示タスクフォース) は2023年10月に解散し、2024年からはIFRS (国際会計基準) がその役割を引き継いでいます。

## ガバナンス

代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会 (→P32)」を設置し、サステナビリティ課題への対応などを原則年2回以上、協議・決定しています。重要な議案については年1回以上、取締役会に報告し、監督を受けています。

また、委員会の運営を補助する「サステナビリティ委員会事務局」は、方針や施策などの策定、各事業会社・各部門との戦略の整合性などを審議・検討し、委員会に上程しています。

### 気候変動関連のサステナビリティ委員会開催実績 (2025年12月期)

開催月	議題
3月	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2024年12月期活動状況モニタリング (温室効果ガス削減取り組み状況など)</li> <li>●2025年12月期マテリアリティごとの活動方針</li> </ul>
10月	<ul style="list-style-type: none"> <li>●2025年12月期 上期活動状況モニタリング (温室効果ガス削減取り組み状況など)</li> <li>●委員向け勉強会 (確定版SSBJ基準の概要および第三者保証への対応)</li> </ul>

## 戦略

### シナリオ分析

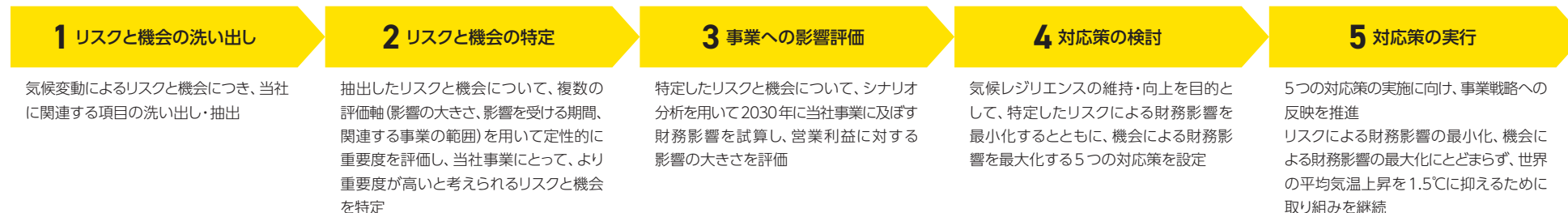
気候変動が事業に与えるリスクと機会、またそれらによる財務影響を把握するため、シナリオ分析を実施しています。なお、財務影響については営業利益を指標とし、影響の大きさを3段階で評価しています。

シナリオ分析の結果は次頁の通りです。

### 分析に用いたシナリオと対象範囲

使用シナリオ	<p>移行リスク関連シナリオ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●IEA「World Energy Outlook 2023」におけるNZE2050、APS、STEPSシナリオ</li> </ul> <p>物理リスク関連シナリオ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●IPCC「AR6」におけるSSP1-1.9 (1.5℃シナリオ)、SSP1-2.6 (2℃シナリオ)、SSP5-8.5 (4℃シナリオ)</li> </ul> <p>※ ほか日本国内の各省庁が発表している報告書なども使用</p>
対象範囲	ユニソールホールディングス(株)、国内連結子会社

### 重要なリスクと機会の特定、対応策検討・実行のプロセス



シナリオ分析に基づいて特定したリスクと機会

※1 短期：会計報告期間に基づき1年、中期：中期経営計画期間に基づき2～5年、長期：中期経営計画の目指す「10年後のありたい姿」に基づき6～10年  
 ※2 営業利益を財務影響の指標とし、影響の大きさを3段階（大：5%以上、中：1%以上5%未満、小：1%未満）で評価

リスク・機会	シナリオ	種類	発生要因	内容	時間軸※1	2030年における財務影響※2
移行リスク	1.5℃/2℃	政策・規制	温室効果ガス排出の価格付け進行	炭素税などのGHG排出量の価格付けが進むことにより、仕入コストや電力などのエネルギーコストが増加する	中～長	大
			情報開示義務の拡大	情報開示すべき情報範囲の拡大に伴う、社内管理体制の構築およびデータインフラ整備などにより、対応コストが増加する	短～中	小
		技術	既存製品・サービスの低炭素オプションへの置換	自社製品の環境性能やそれに関する保有技術が他社と比べて劣後することで競争力が落ち、売上が減少する	中～長	小
				環境性能の面で劣後する商品・サービスの売上が減少する	中～長	大
		市場	消費者行動の変化	EVへの切り替えの進展により、内燃機関関連の金属加工部品と機械工具の需要が減少し、売上が減少する	中～長	小
				企業としての環境対応が不十分とみなされると、販売先から選別され、事業全体の売上が減少する	中～長	大
評判	当該セクターへの批判、ステークホルダーの不安増大	気候変動対応の遅れや、投資家との環境対応に関する情報の非対称性により企業価値が低下する	中～長	大		
物理的リスク	4℃	急性	台風や洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇	台風や洪水などによる自社およびサプライヤーの被災が増加し、復旧コストの増加、機会損失による売上の減少が生じる	短～長	中
		慢性	平均気温の上昇	空調稼働に必要な電力量の増加により、エネルギーコストが増加する 夏季に製造に携わる従業員を中心として、熱中症などの健康リスクが増大し、生産性が低下したり、対策としての設備投資コストが増加したりする	短～長	小
機会	1.5℃/2℃	製品・サービス	低炭素商品・サービスの需要拡大、消費者の好みの変化	エネルギー使用時の低・脱炭素化や低コスト化ニーズの高まりに伴い、環境配慮商品の需要が増加し、売上が増加する	短～長	中
				EVへの切り替えの進展に伴い、関連市場が成長し、売上が増加する	短～長	小
	4℃	製品・サービス	降雨パターンの変化、気象パターンの極端な変動、異常気象の重大性と頻度の上昇に対する対応・対策	自然災害の増加や激甚化に対するレジリエンス向上に貢献する防災・減災・復旧・復興関連製商品の売上が増加する	短～長	中
				平均気温の上昇など厳しい条件下での安定稼働に貢献する省力化関連商品の売上が増加する	短～長	中

気候レジリエンスを維持・向上させるための対応策

維持・向上させる気候レジリエンス	分類	対応策	具体的内容
低炭素経済への移行（規制の強化、ステークホルダーの意識変化など）に対するレジリエンス	機会の最大化	サプライチェーンにおける協働を通じた、商材や梱包資材の脱炭素化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●省エネなど、顧客の需要をとらえた環境性能の優れた製商品・サービスの開発・探索と提供</li> <li>●EV車の普及を支える製商品の開発・探索と提供</li> </ul>
	リスクの最小化	事業活動の脱炭素化の推進	<ul style="list-style-type: none"> <li>●主要事業所、工場におけるエネルギー使用量削減（省エネ設備導入・ペーパーレス・社有車のエコカーへの切り替えなど）</li> <li>●再生可能エネルギーの使用推進</li> </ul>
			適切な情報開示とステークホルダーとのコミュニケーション強化
物理的な気象現象（大雨、気温上昇など）に対するレジリエンス	機会の最大化	物理リスクに対する顧客の対応力向上のための自動化・省力化	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自動化・省力化関連商品の提案強化</li> <li>●防災・減災関連製商品の探索</li> <li>●復旧・復興関連製商品の迅速な提供体制の整備</li> </ul>
	リスクの最小化	事業活動に対する物理リスクへの対処	<ul style="list-style-type: none"> <li>●事業継続計画（BCP）の強化など、気候変動による物理的リスクや従業員の健康リスクの低減</li> </ul>

## リスク管理

気候変動を含むサステナビリティに関するリスクの識別・評価はサステナビリティ委員会にて実施しており、リスク管理の観点からリスクの回避・軽減・コントロール、機会への早期着手に関する方針や対応策などを審議し、適宜、取締役会へ報告しています。また、対応策の実施状況およびその効果についてモニタリングしています。

そのほかのUNISOLグループ全体のリスクについては、リスク管理委員会が経営財務への影響を考慮して識別・評価し、重要リスクの特定と見直しを実施しています(原則年2回開催)。サステナビリティに関するリスクについても、リスク管理委員会へ年1回以上報告することで、会社全体のリスクを統合的に管理しています。

温室効果ガス(Scope 1、2、3)排出量の実績と目標 (単位:t-CO<sub>2</sub>e)

	2022年 (実績)	2023年 (実績)	2024年 (実績)	2025年 (実績)	2026年 (目標)	2030年 (目標)	2050年 (目標)
Scope 1、2 合計	8,701	8,464	7,646	7,047	6,856	5,012	実質ゼロ
Scope 1	5,241	5,169	4,996	4,878	—	—	—
Scope 2	3,460	3,295	2,650	2,169	—	—	—
Scope 3 カテゴリ1	—	590,227	596,936	553,349	—	—	—

※1 Scope 1、2については、ユニソルホールディングス(株)および海外を含む連結子会社(2025年12月時点)を対象としています。

※2 Scope 3 カテゴリ1 排出量の算定方法については、外部より購入した製品およびサービスの金額(税抜)に、「サプライチェーンを通じた組織の温室効果ガス排出等の算定のための排出原単位データベース\_ver3.5」に掲載されている「産業連関表ベースの排出原単位(GLIO:2005年表)」の金額ベースの排出原単位を乗じ、2005年当時の消費税5%を加算することにより算出しています。今後、法改正に伴う参照先および算定条件などの変更により、GHG排出量が増減する可能性があります。

※3 Scope 3 カテゴリ1の2023年12月期の集計・算定は、ユニソルホールディングス(株)および直接子会社(ユニソル(株)、フルサト工業(株)、(株)マルカ、(株)セキュリティデザイン)を対象としています。

※4 Scope 3 カテゴリ1の2024年、2025年12月期の集計・算定は、ユニソルホールディングス(株)および国内の全ての連結子会社(2025年12月時点)を対象としています。

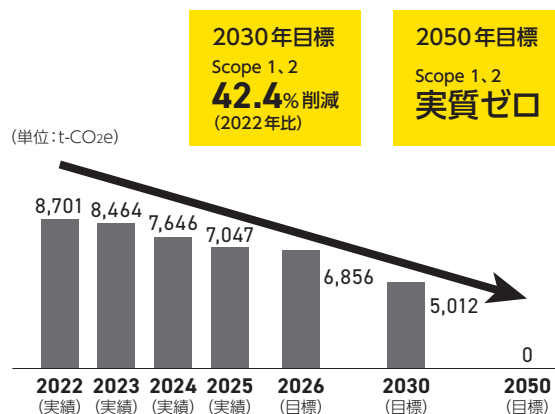
## 指標と目標

2022年より、事業活動における温室効果ガス排出量(以下、Scope 1、2)、原材料の調達や販売した製品の使用なども含んだサプライチェーンにおける温室効果ガス排出量(以下、Scope 3)の把握に取り組んでいます。

Scope 1、2に関しての実績値・目標値は以下の通りです。なお、目標については、2022年を基準年、2030年を目標年とし、SBTi※が求める削減水準を踏まえて設定しています(2030年に2022年比42.4%減)。

Scope 3の実績については、カテゴリ1に加え、その他のカテゴリについても、順次開示を進める予定です。併せて、削減に向けては、環境性能の優れた製商品・サービスの開発・探索と提供などにより、取り組んでいきます。

※ Science Based Targets initiative: 企業の温室効果ガス削減目標を科学的根拠に基づき認定する国際的イニシアチブ



## Topics

### UNISOL L. C. OSAKA

ユニソル(株)およびフルサト工業(株)の関西の物流拠点である「UNISOL L. C. OSAKA」は、環境に配慮した物流センターです。屋根には太陽光パネルを設置し、事務所棟で使用される全ての電力を太陽光発電にて補うことができ、ZEB※を取得しています。

2025年12月期は年間128.9MWh分の電力を太陽光発電にて補い、CO<sub>2</sub>の排出量に換算すると53.6t-CO<sub>2</sub>e分の削減効果がありました。

※ Net Zero Energy Building  
ネット・ゼロ・エネルギー・ビル



### 環境社会検定試験(eco検定)®

従業員の環境問題への理解度向上のため、「環境社会検定試験(eco検定)®」の受験を推奨しています。

2023年12月期の活動開始から3年が経過し、これまでの累計合格者数は631名に達しました。幅広く体系的な知識を得ることが、身の回りの環境問題に対する意識を醸成し、環境活動を推進する土台になるという認識のもと、今後も継続的な環境教育を実施していきます。

※ 環境社会検定試験(eco検定)®は東京商工会議所の登録商標です。

### 里山保全活動

兵庫県立宝塚西谷の森公園の一角(約1.6ha)を「UNISOLの森」と名付け、照葉樹の伐採、昆虫の棲み家となるエコスタックの設置、森を快適に散策できる道づくりなどに取り組んでいます。この活動を通じて、地域の生態系のバランス維持に貢献することはもちろん、社員の自然環境に対する意識の向上も図っています。

里山保全活動 UNISOLの里プロジェクト  
<https://www3.unisol-gr.com/satoyama/>

## 基本的な考え方

UNISOLグループは、サステナブル調達方針を策定し、持続可能な調達に取り組んでいます。また、サプライチェーンを構成する企業と積極的に対話をする事で、サプライチェーン全体で、社会要請に応え続けられる体制の維持・整備を目指しています。

取り組みの一環として、2025年12月期はグループ主要仕入先に対し、2023年12月期に続き2回目となる自己点検アンケートを実施しました。今回は、回答に際してサステナブル調達方針の再確認を必須事項とすることで、パートナー企業へのより一層の浸透を図るとともに、温室効果ガス排出量の算定状況や労働環境の詳細など、より具体的な取り組みレベルでの把握に重点を置きました。

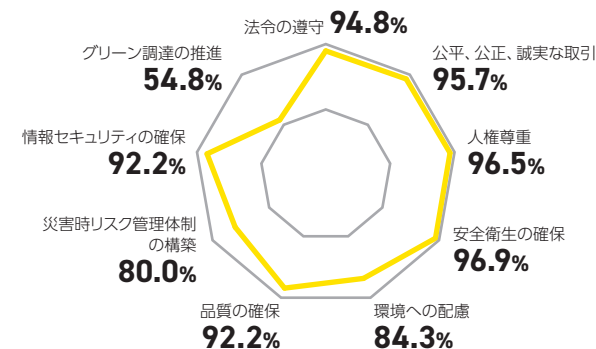
2年間の継続的な調査を通じ、方針の浸透と今後の重点課題の明確化が進みました。今後もパートナー企業との対話・連携を深化させ、サプライチェーン全体での社会的責任を果たしていきます。

## サステナブル調達方針

法令の遵守	事業活動を行う国・地域で適用される法令・社会規範等を遵守します。
公平、公正、誠実な取引	取引にあたっては、グローバルに広くサプライヤーを求め、自由競争による取引を基本とした公平、公正な取引機会を提供します。
人権尊重	人権尊重の精神を基本におき、サプライチェーン全体における強制労働、児童労働、ハラスメント、あらゆる差別を排除します。
安全衛生の確保	事業を行う国および地域において、労働環境の整備と安全衛生の維持向上に努めます。
環境への配慮	環境負荷の低減、効率的な資源利用、汚染の防止に取り組み、事業活動を推進します。
品質の確保	製商品・サービスに求められる安全性・品質を確保し、さらなる向上に努め、その提供を継続的に行います。
災害時リスク管理体制の構築	大規模災害等の緊急事態に備え、事業活動が継続できるよう、リスク管理体制の整備に努めます。
情報セキュリティの確保	個人情報・機密情報・顧客情報等の管理・保護を徹底し、不正・不当な利用と開示、漏洩を防止します。
グリーン調達の推進	製商品・サービスのライフサイクルにおける多様な環境への負荷を考慮して、環境負荷の少ない物品・サービス等の調達に努めます。

## 主要取引先アンケート実施状況(2025年12月期実施)

	2023年	2025年
回答数	93/159社	115/237社
回答率	58.5%	48.5%
取引金額カバー率	29.8%	34.0%
アンケート内容	調達方針の各項目について責任部署や取り組み方針等があるか確認	調達方針に基づく体制整備の状況に加え、具体的な活動実態を把握



※ 各項目について責任部署や方針等があると回答した割合

## 人権に対する考え方と推進体制

UNISOLグループでは、お取引先・役職員をはじめとしたあらゆる人々の人権を尊重する精神を基本とした事業活動に取り組んでいます。2024年11月に策定した人権方針に基づき、人権尊重の姿勢をより明確にするとともに、関連する取り組みを継続的に推進しています。

サステナビリティ委員会を中心とした推進体制のもと、コンプライアンス委員会などの関連委員会・部門が連携し、事業活動を行う国や地域の法令を遵守することに加え、人権に関する国際規範を支持・尊重する姿勢を維持しています。また、国際的に認められた人権と、各国や地域の法令の間に矛盾が生じる場合には、人権に関する国際規範を最大限尊重できる方法を検討し、適切な対応を図っています。

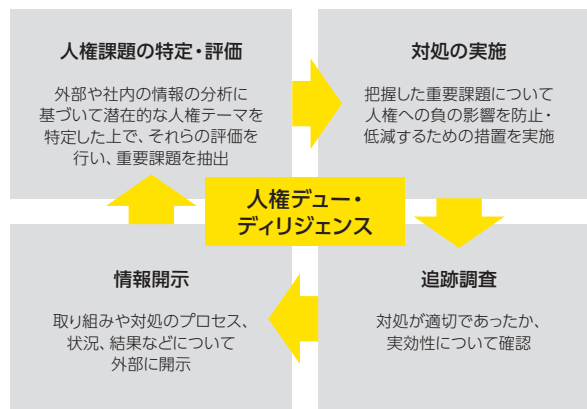
さらに、UNISOLグループの人権尊重の取り組みをサプライチェーン全体に広げるため、取引先企業やそのほかのビジネスパートナーに対しても、人権方針の理解と支持を働きかけています。

## 人権デュー・ディリジェンス

UNISOLグループでは、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に基づき、人権方針を実効的なものとするため、UNISOLグループの事業活動における人権への負の影響を特定し、防止・軽減することを目的に、2025年12月期に人権デュー・ディリジェンスに着手しました。

2025年12月期は、その最初のステップとして、グループおよびバリューチェーン全体の人権への影響・リスクを評価するために、重要な人権テーマの特定に取り組みました。なお、人権デュー・ディリジェンスの実施にあたっては、第三者機関である、東京海上ディーアール(株)、(特非)経済人コー円卓会議日本委員会にご支援いただいています。

### 人権デュー・ディリジェンスプロセス



### 重要な人権テーマの特定(リスクアセスメントの実施)

UNISOLグループでは、外部視点・第三者視点、内部視点の双方から情報を整理・分析し、第三者機関の意見も踏まえて、事業活動において懸念される重要な人権テーマを右表の通り特定しました。外部視点・第三者視点としては、ヒアリングシートによる情報収集とデスクトップ調査、内部視点としては、社員ワークショップを開催して議論した内容を取り入れています。

### 重要な人権テーマ

調達	<ul style="list-style-type: none"> <li>●紛争鉱物(責任ある鉱物調達)</li> <li>●短納期発注などの無理な要求による取引先(調達先)の労働環境の悪化</li> <li>●国内外の取引先(調達先)における労働環境</li> </ul>
製造	<ul style="list-style-type: none"> <li>●自社における従業員の労働環境の管理(長時間労働・休日出勤、労働安全衛生)</li> <li>●自社における外国人労働者への配慮</li> <li>※いずれも自社拠点で働く協力会社含む</li> </ul>
輸送	<ul style="list-style-type: none"> <li>●物流業務における労働環境(2024年問題など)</li> </ul>
販売	<ul style="list-style-type: none"> <li>●国内外の取引先(製品販売先)における労働環境</li> <li>●多言語対応(製品説明書の整備など)</li> <li>●不適切な商慣習</li> </ul>
使用	<ul style="list-style-type: none"> <li>●エンドユーザーによる製品の目的外使用</li> </ul>
廃棄	<ul style="list-style-type: none"> <li>●製品の不適切な廃棄(IT機器など)</li> </ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"> <li>●ハラスメント(パワハラ、セクハラ、カスハラなど)</li> <li>●情報の不適切な取り扱いや個人情報の漏洩</li> </ul>

さらに、以下の3つの要素に基づき、リスクアセスメントで特定された重要な人権テーマのうち、優先的に取り組むべきテーマを検討しました。

- 第三者視点での重要度の高さ
  - 管理状況(発生可能性にも関係)
  - 直接影響、直接対話によるアプローチの可能性の高さ
- その結果、「自社における従業員の労働環境の管理」「自社における外国人労働者への配慮」を、優先的に取り組むべきテーマと特定しました。今後、既存の取り組みの周知徹底および理解促進を図ると同時に、各テーマについて人権課題の評価(インパクトアセスメント)を実施する予定です。

### 従業員株式インセンティブ制度

UNISOLグループの持続的な企業価値向上につなげることを目的とした「人的資本投資」の一環として、株式インセンティブ制度を導入しています。これにより、企業価値の向上を図るインセンティブを従業員に与えるとともに、従業員の経営参画意識の醸成を図っています。

本制度では、株式付与ESOP信託※と称される仕組みを採用しています。ESOP信託が取得した当社株式を、あらかじめ定める株式交付規程に基づき、一定の要件を充足する従業員に交付するものです。当該信託が取得する当社株式の取得資金は全額当社が拠出するため、従業員の負担はありません。

※ ESOP (Employee Stock Ownership Plan) 信託とは、米国のESOP制度を参考にした従業員インセンティブ・プラン

### ステークホルダーとの共創

#### プロスポーツとのスポンサー契約

「スポーツを通して社会に貢献する」という想いのもと、社会貢献活動の一環としてスポンサーシップに力を入れています。

UNISOLグループは、大同生命SV.LEAGUE WOMENに所属する「Astemoリヴァーレ茨城」に対し、オフィシャルトップスポンサーとして支援しています。SVリーグの「S」には、「Strong (強く)、Spread (広く)、Society (社会)」の3つの理念が込められており、バレーボールを通じた地域貢献を目指すチームの姿勢に共感し、今後も共に歩んでいきます。

また、JAPAN RUGBY LEAGUE ONEに所属する「コベルコ神戸スティーラーズ」に対しては、オフィシャルパートナーとして支援を継続中です。スポンサーシップを通じ、地域社会のさらなる活性化に貢献していきます。



Astemoリヴァーレ茨城



© KOBELCO STEEL, LTD.  
コベルコ神戸スティーラーズ

#### 寄附の実施

モノづくり産業の持続可能性に貢献する次世代育成の取り組みとして、製造現場で使用される機械装置を将来のモノづくり産業を支える人財の育成・教育の場に活用いただくことを目的とし、UNISOLグループが取り扱う自律走行搬送ロボット1台を(独)国立高等専門学校機構 明石工業高等専門学校へ寄贈しました。



寄贈品: IoTソリューションセグメントが取り扱うシナノケンシ(株)製自律走行搬送ロボット「Aspina AMR」

#### ユニバーシティ・リレーションズ(UR)

スポーツを通じた次世代リーダーの育成と地域社会の活性化に寄与するため、大学体育会部活動とのスポンサーシップ契約を締結しています。

文武両道に励む学生アスリートの姿に共感し、競技環境の支援に加え、学生との交流を通じたキャリア形成支援も実施しています。学生たちの情熱を支えることは、持続可能な社会を担う未来のプロフェッショナルを育てる投資であると信じ、多角的なパートナーシップを築いています。

- 支援先
- 近畿大学体育会バスケットボール部
  - 西南学院大学体育会サッカー部
  - 北九州市立大学硬式野球部

# 財務諸表

## 主要財務・非財務データ

		2021年*1 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期	2025年 12月期
<b>経営成績</b>						
売上高	百万円	74,292	162,416	172,980	161,716	159,036
営業利益	百万円	1,465	5,895	5,705	3,860	3,380
営業利益率	%	2.0	3.6	3.3	2.4	2.1
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	1,037	4,531	4,698	4,613	1,906
<b>財務状況</b>						
総資産	百万円	108,594	122,914	120,342	120,821	117,020
自己資本*2	百万円	66,680	71,328	71,838	72,339	72,686
自己資本比率	%	61.4	58.0	59.7	59.9	62.1
<b>キャッシュ・フロー</b>						
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△853	3,795	6,031	7,863	5,503
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△112	△2,286	△4,670	1,433	△1,261
フリー・キャッシュ・フロー*3	百万円	△966	1,509	1,360	9,296	4,241
<b>一株当たり情報</b>						
一株当たり当期純利益	円	67.11	178.91	188.26	190.77	79.84
一株当たり純資産額	円	2,632.94	2,816.21	2,945.65	3,008.84	3,023.08
<b>経営指標</b>						
自己資本利益率 (ROE) *4	%	—	6.6	6.6	6.4	2.6
投下資本利益率 (ROIC) *4	%	—	5.9	5.7	3.8	3.3
配当性向	%	21.6	63.2	35.1	56.1	126.5
<b>非財務データ</b>						
連結子会社数	社	20	20	21	21	23
期末従業員数	名	1,972	1,951	2,005	2,010	1,966
CO <sub>2</sub> 排出量 (Scope1) *5	t-CO <sub>2</sub> e	—	5,241	5,169	4,996	4,878
CO <sub>2</sub> 排出量 (Scope2) *5	t-CO <sub>2</sub> e	—	3,460	3,295	2,650	2,169

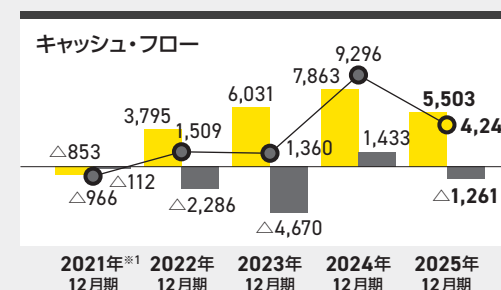
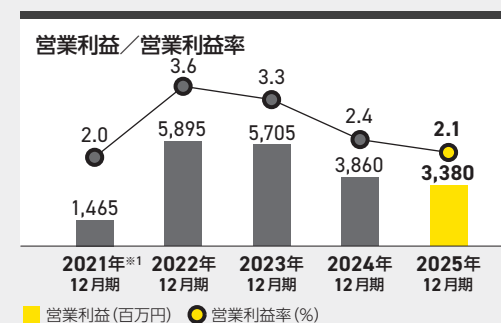
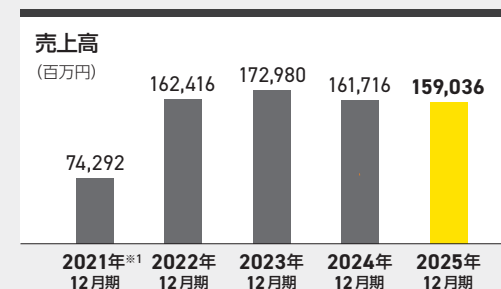
※1 当社は2021年10月に経営統合を実施したことから、2021年12月期の実績は、フルサト工業(株)の2021年4月~12月(9カ月)の連結経営成績と(株)マルカの2021年12月(1カ月)の連結経営成績を連結したものです。

※2 貸借対照表の「純資産の部」の合計から「新株予約権」[少数株主持ち分]を控除して算定しています。

※3 キャッシュ・フロー計算書の「営業活動によるキャッシュ・フロー」と「投資活動によるキャッシュ・フロー」を合算して算定しています。

※4 ※1の理由により、2021年12月期のROEおよびROICは実態と乖離した算定結果となるため、非表示としています。

※5 2025年12月末時点の連結対象範囲で算定しています。なお、企業結合等により新たに連結対象となった子会社の排出量については、2022年1月に遡及して集計しています。



■ 営業活動によるキャッシュ・フロー (百万円)  
■ 投資活動によるキャッシュ・フロー (百万円)  
● フリー・キャッシュ・フロー (百万円)




# 会社情報

## 会社概要

社名*	ユニソールホールディングス株式会社 UNISOL Holdings Corporation (旧社名:フルサト・マルカホールディングス株式会社)
代表取締役会長	飯田 邦彦
代表取締役社長	古里 龍平
設立	2021年10月1日
事業内容	グループ経営戦略策定・推進、グループ会社の経営管理、それに付随する業務
従業員数	単体 51名 (2025年12月31日現在) グループ 1,966名 (2025年12月31日現在)
資本金	50億円
事業年度	1月1日から12月31日まで

\* 2026年1月1日付で商号変更

## 外部評価

CDP 気候変動レポート 2025	CDP「気候変動レポート2025」にてBスコア*を獲得(2025年12月) * CDPスコアは8段階(A、A-、B、B-、C、C-、D、D-)で評価されます。	
2025年度 全上場企業ホームページ 充実度ランキング	日興アイ・アール「2025年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」にて総合部門「優秀サイト」に初選出(2025年12月)	
健康経営優良法人 2026	経済産業省の健康経営優良法人認定制度において、「健康経営優良法人2026(大規模法人部門)」に認定(2026年3月)	

## 連結子会社一覧 (2026年3月31日現在)

機械・工具セグメント	ユニソール株式会社* アルプラス株式会社 株式会社管製作所 北九金物工具株式会社 岐阜商事株式会社 ソノルカエンジニアリング株式会社 ティーエス プレシジョン株式会社 上海丸嘉貿易有限公司 広州丸嘉貿易有限公司 Maruka Machinery (Thailand) Co., Ltd. MT Food Systems Co., Ltd. Pt. Maruka Indonesia Pt. Unique Solutions Indonesia Maruka (M) Sdn. Bhd. Maruka Vietnam Co., Ltd. Maruka U.S.A. Inc. Industrial Tool, Inc. Maruka Mexico S.A. de C.V.
建設資材セグメント	フルサト工業株式会社
建設機械セグメント	株式会社マルカ ジャパンレンタル株式会社
IoTソリューションセグメント	株式会社セキュリティデザイン
その他	UNISOL ビジネスパートナーズ株式会社

\* 2026年1月1日付で、(株)マルカを存続会社とし、(株)ジーネットと吸収合併を実施しました。また、同日付で(株)マルカの商号をユニソール(株)に変更しました。

## 株式情報

### 株式の状況 (2025年12月31日現在)

発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	24,298,313株
株主数	17,159名

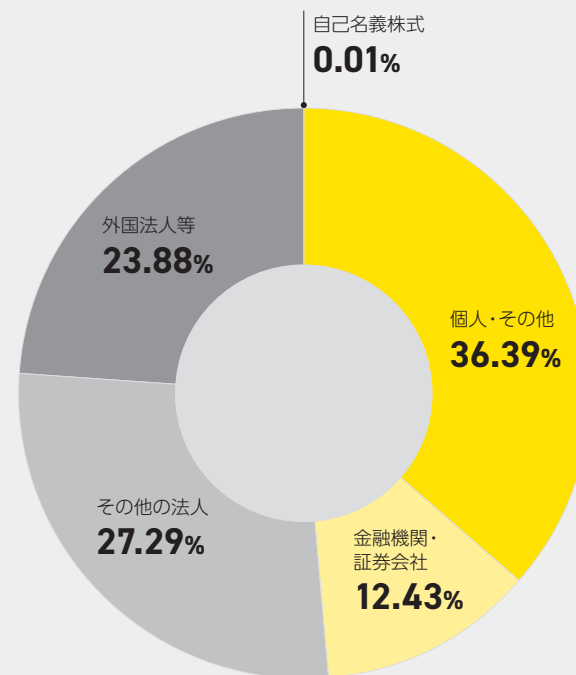
### 大株主(上位10名) (2025年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率*1 (%)
有限会社エフアールティ	3,200,717	13.17
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LTD.	2,922,600	12.03
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(その他信託口)*2	1,318,700	5.43
JP MORGAN CHASE BANK 385642	747,667	3.08
フルサト・マルカグループ従業員持株会	678,353	2.79
日本生命保険相互会社	496,640	2.04
SINOPACSEC	400,000	1.65
神鋼商事株式会社	386,800	1.59
阪和興業株式会社	360,770	1.48
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(投資信託口)*2	359,000	1.48

\*1 持株比率は自己株式(1,943株)を控除して計算しています。

\*2 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)の所有株式数のうち、1,318千株はその他信託、359千株は投資信託、36千株は年金信託であり、その合計は1,713千株となっています。

### 所有者別株式分布状況 (2025年12月31日現在)



### 株価



## 情報開示体系



UNISOL

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



## お問い合わせ先

ユニソルホールディングス株式会社

〒540-0024 大阪市中央区南新町1-2-10

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