



UNISOL

2023年12月期第2四半期
決算説明資料

2023年8月

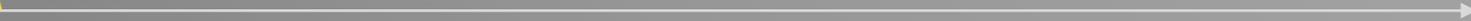
フルサト・マルカホールディングス株式会社

© MARUKA FURUSATO CORPORATION



01

連結業績



2023年12月期 第2四半期 連結決算サマリー

売上高

85,159百万円

前年同期比：10.7%増

営業利益

3,186百万円

前年同期比：15.4%増

親会社株主に帰属する
四半期（当期）純利益

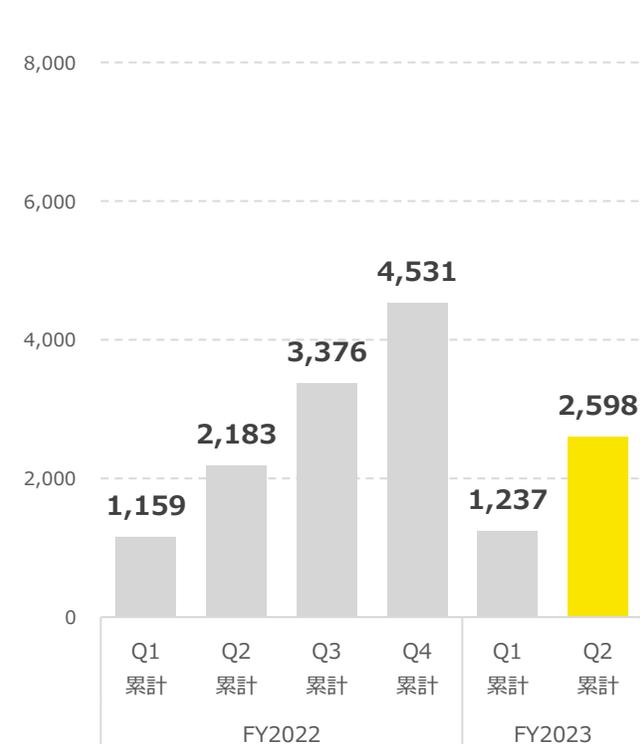
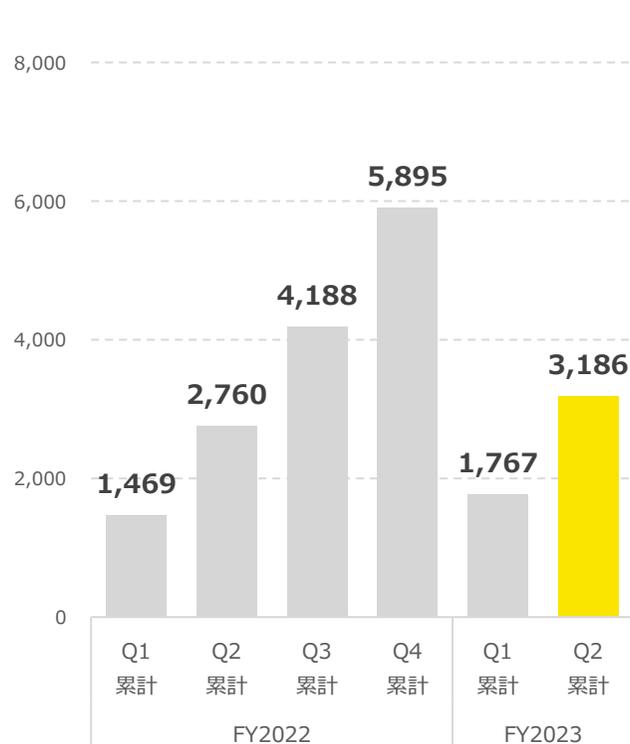
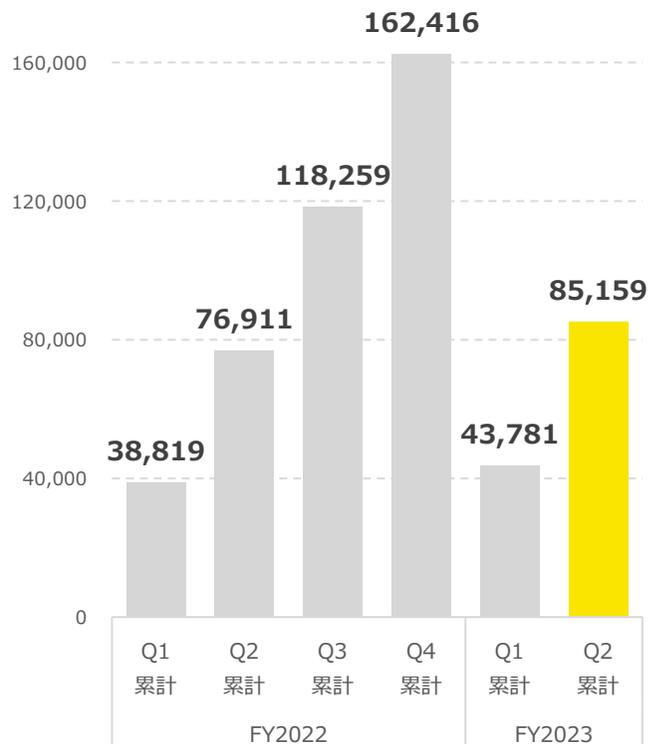
2,598百万円

前年同期比：19.0%増

(百万円)

(百万円)

(百万円)



2023年12月期 第2四半期 連結売上高

売上高

85,159百万円

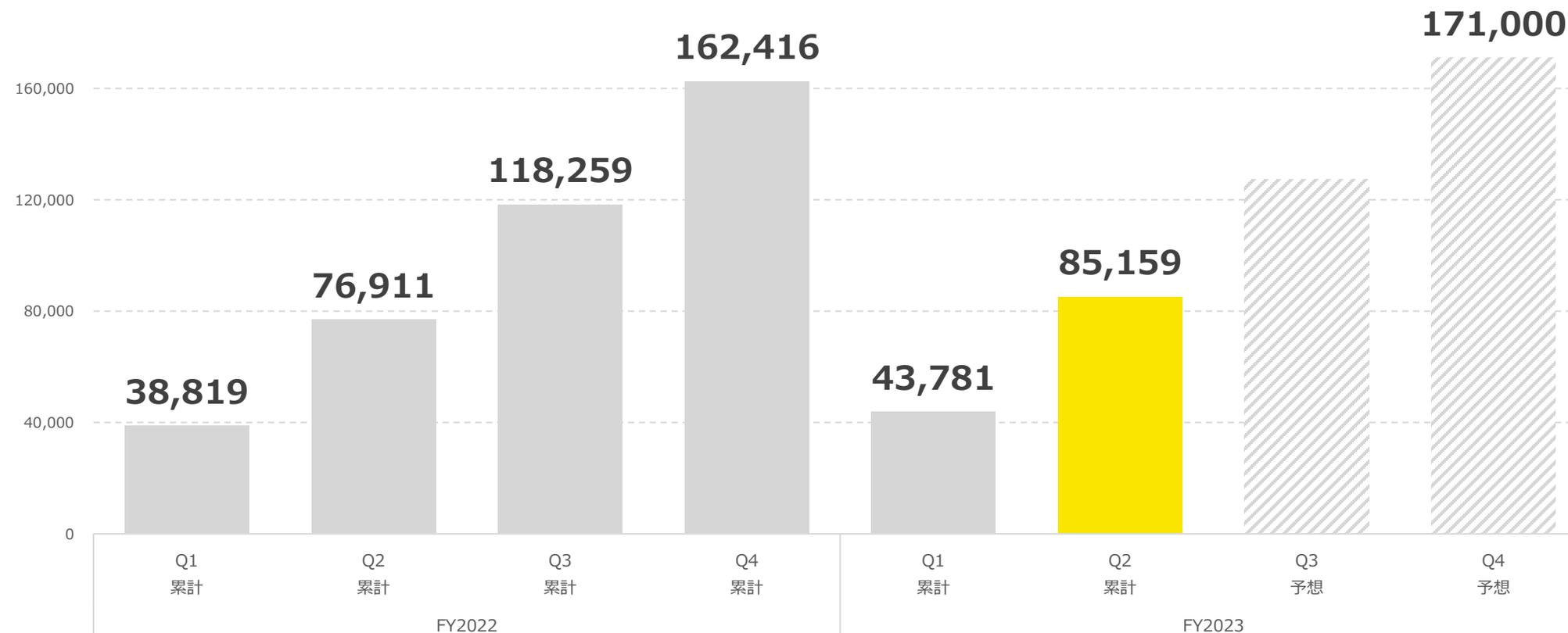
前年同期比

10.7%増
8,248百万円増

進捗率

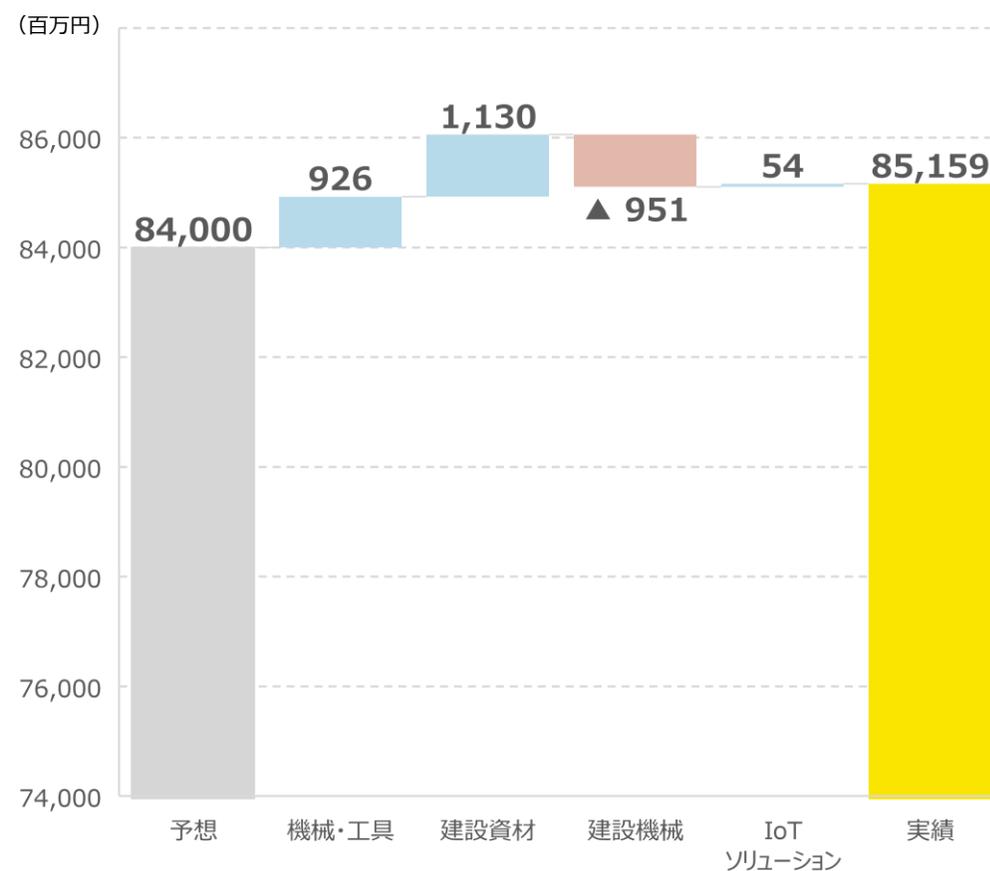
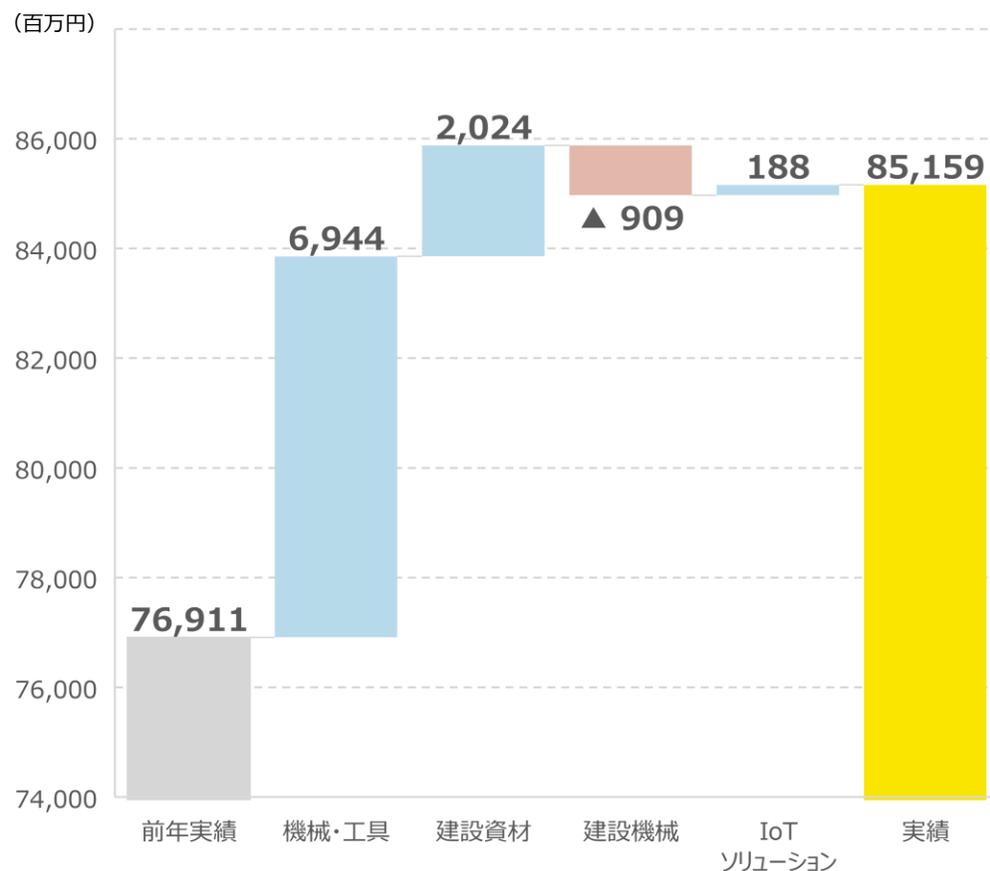
49.8%
Q2予想：84,000百万円

(百万円)



セグメント別売上高増減要因（市況）

- 工作機械工業会の内需は前年同期比25.4%減、外需は同15.9%減（4－6月）
- 鉱工業生産指数は、緩やかな持ち直しの動きがみられ、同0.9%増（4－6月）
- 住宅着工件数は、建築着工床面積同11.1%減、新築住宅戸数4.7%減（4－6月）



2023年12月期 第2四半期 連結営業利益

営業利益

3,186百万円

前年同期比

15.4%増

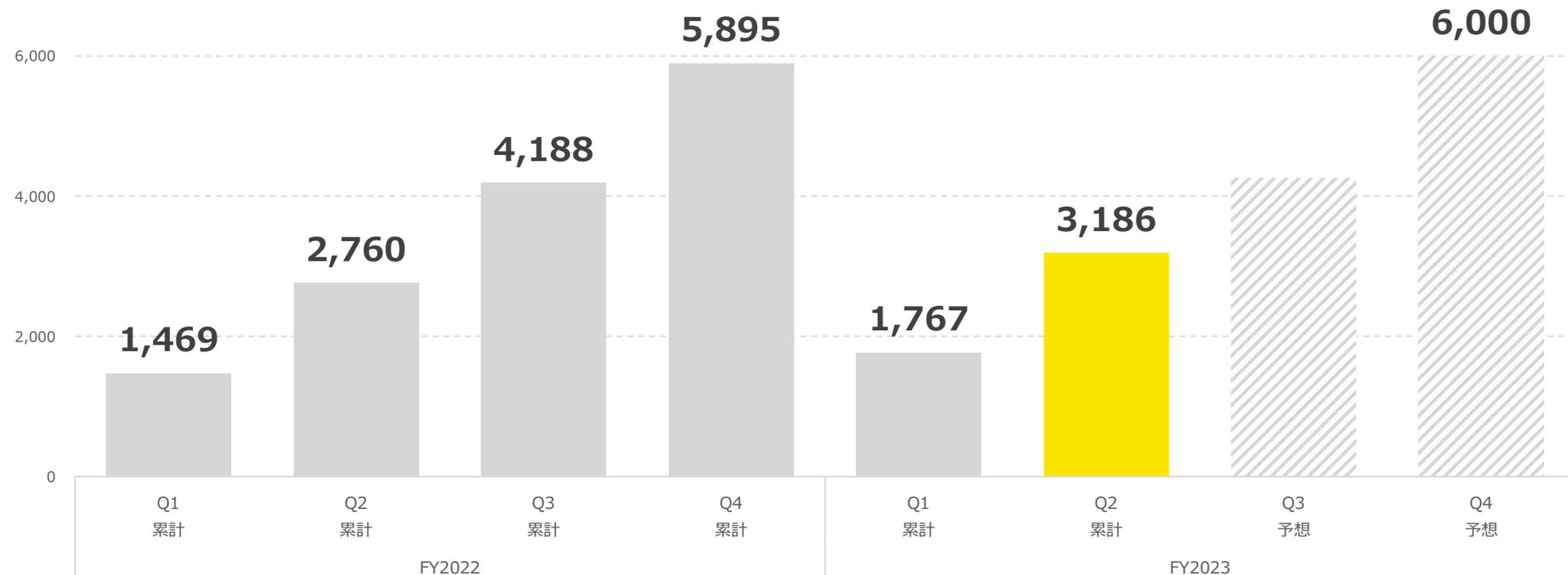
425百万円増

進捗率

53.1%

Q2予想：2,500百万円

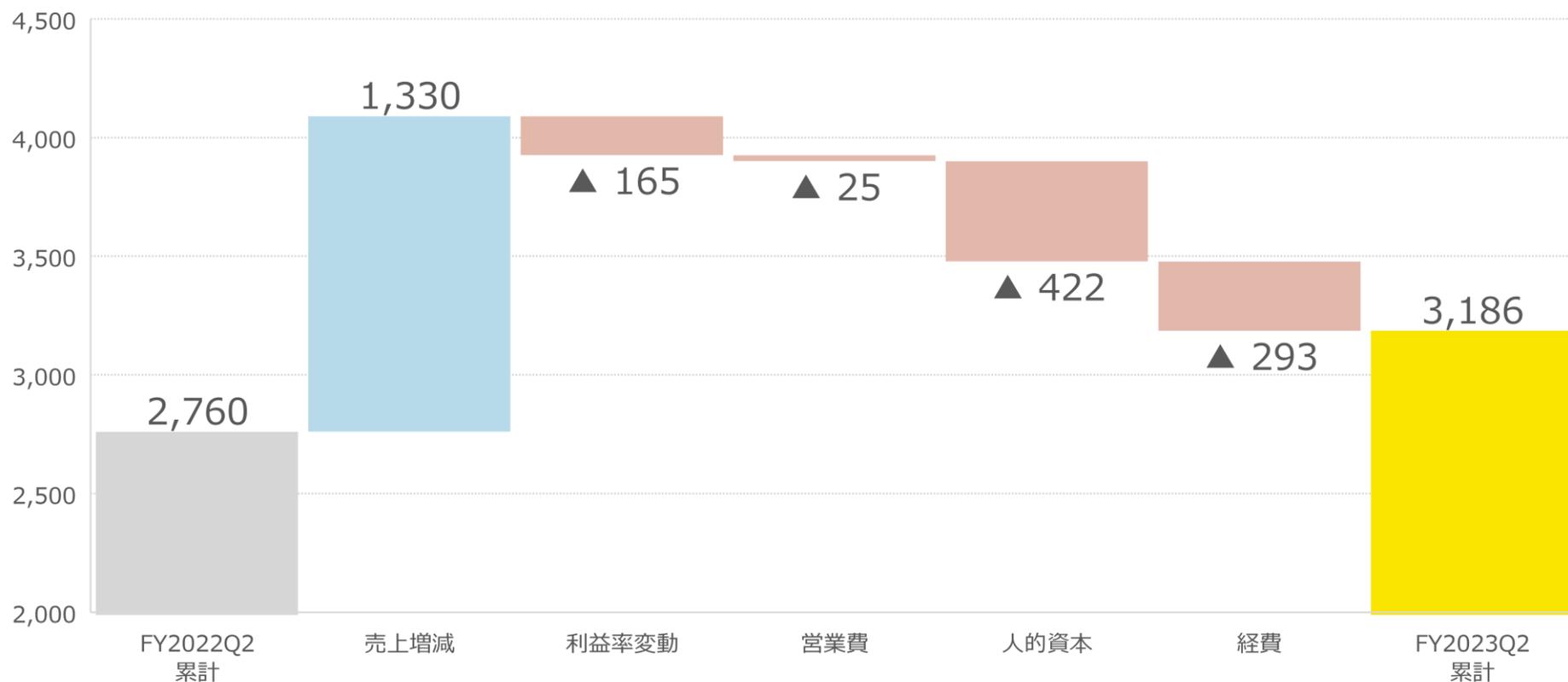
(百万円)



営業利益増減要因（前年対比）

- ・売上増減：機械・工具、建設資材セグメントが好調に推移
- ・利益率変動：資材・エネルギー費用など原価上昇に伴い利益減少
- ・人的資本：海外賃金や賞与、国内の人員増加による影響
- ・経費：行動制限緩和による営業活動の正常化により増加

(百万円)



2023年12月期 第2四半期 親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益

親会社株主に帰属する
四半期(当期)純利益

2,598百万円

前年同期比

19.0%増

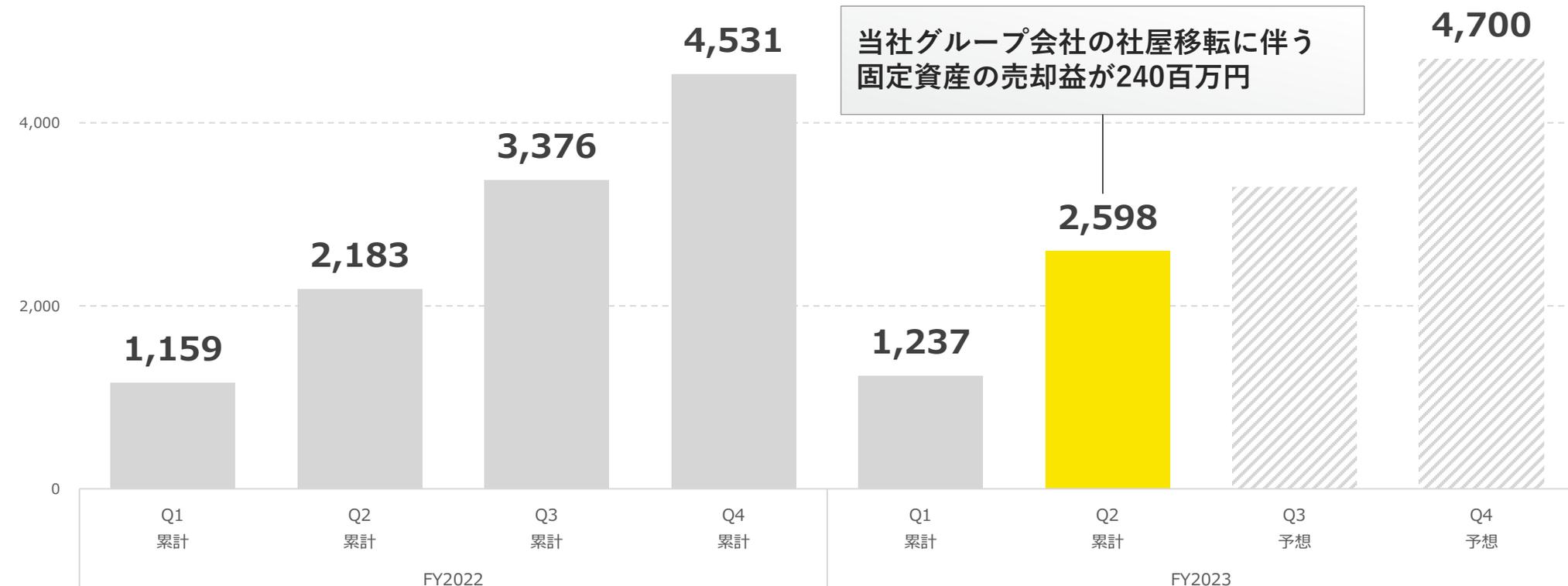
414百万円増

進捗率

55.3%

Q2予想：1,900百万円

(百万円)



連結貸借対照表

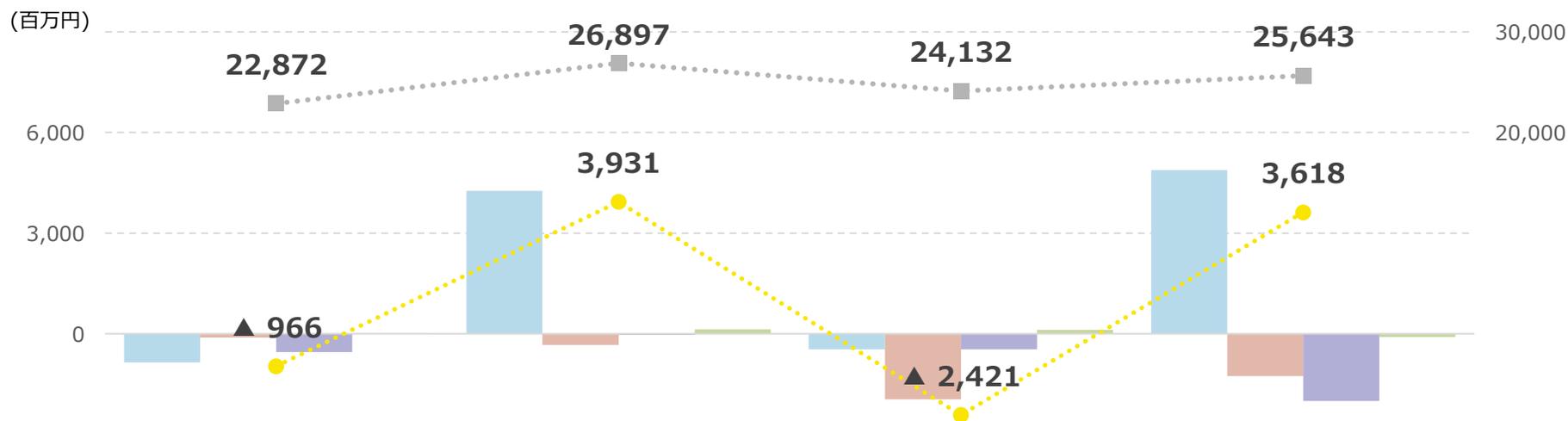
- ・流動資産 : 配当金支払で減少するも、売掛金の現金化により現預金が増加
- ・固定資産 : 当社グループ会社の移転、建設に伴い固定資産が増加
- ・流動負債 : 受注残の減少により契約負債が減少

(百万円)



キャッシュ・フロー

- ・ 営業CFにおける減価償却費は、741百万円
- ・ 当社グループ会社の社屋移転に伴い、有形固定資産の取得による支出が1,440百万円
- ・ 配当金の支払いで、2,623百万円を財務CFで計上



	2021 期末	2022 中間	2022 期末	2023 中間
営業活動によるCF	▲ 853	4,261	▲ 465	4,880
投資活動によるCF	▲ 112	▲ 329	▲ 1,956	▲ 1,262
財務活動によるCF	▲ 541	▲ 35	▲ 460	▲ 2,006
換算差額	16	129	117	▲ 100
フリーキャッシュフロー	▲ 966	3,931	▲ 2,421	3,618
期末現金残高	22,872	26,897	24,132	25,643



02

セグメント



セグメントの特徴

機械・工具

国内、海外のモノづくり産業に最適な機械・工具を提供、設計も可能な技術力・提案力がある機械技術商社



工作機械



産業機械



機器工具



市場	シェア
大	低

建設資材

国内の建設業界に鉄構資材や配管資材、住宅設備機器をJust In Timeで提供製造機能を持つ建設資材商社



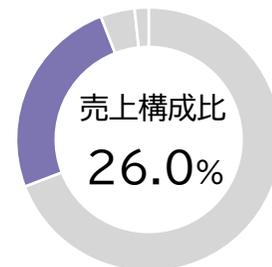
鉄構資材



配管資材



住宅設備機器



市場	シェア
小~中	高

建設機械

国内の土木業者などに荷役機械や建設機械等を販売、保険も扱う高所作業車は操縦者付きでレンタル



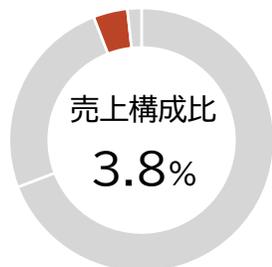
建設用
クレーン



油圧ショベル



基礎建機



市場	シェア
中	低

IoTソリューション

オフィス・工場・倉庫などのニーズに合わせたトータルソリューションを提供し、様々なリスクの抑制・防止・軽減を実現



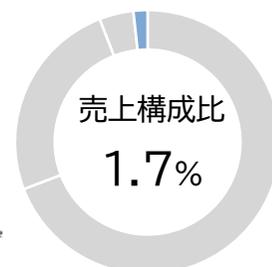
防犯カメラ



サーマルカメラ



AGV/AMR



市場	シェア
中	低

事業会社別セグメント

フルサト・マルカホールディングス

		ジーネット	岐阜商事	マルカ	海外: 7社	管製作所	ArPlus	Mtass Ref	ティーエス プレジジョン
機械・工具 セグメント	機械	工作機械・FA機器 産業機械 等	FA機器	工作機械 産業機械 等	工作機械 産業機械 等	洗浄機	食品機械 等	CO2冷凍機	フォーミング マシン CVJ加工機 等
	エンジニアリング	エンジニアリング MC事業			ソノルカ：日本 ITI：アメリカ USI：インドネシア			New	New
	工具	機械工具 空圧機器 等	自動車向け工具	工具 軸受		北九金物 機械工具 等			
建設資材セグメント		住宅設備機器	フルサト工業 鉄構資材 配管資材 建設資材レンタル						
建設機械セグメント				建設機械 保険	高所作業車レンタル 建設資材レンタル	ジャパンレンタル			
IoTソリューションセグメント (旧セキュリティ)		セキュリティ全般	セキュリティデザイン						

- ・グループ間、セグメント間でのシナジー効果
- ・事業再編を見据えた経営

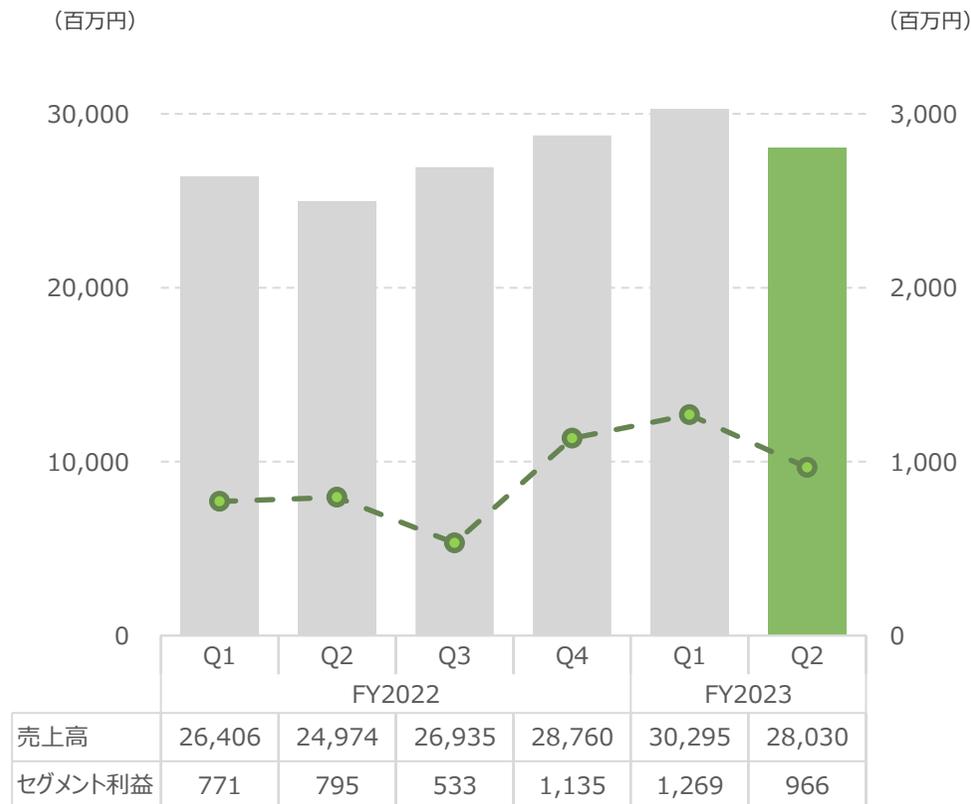
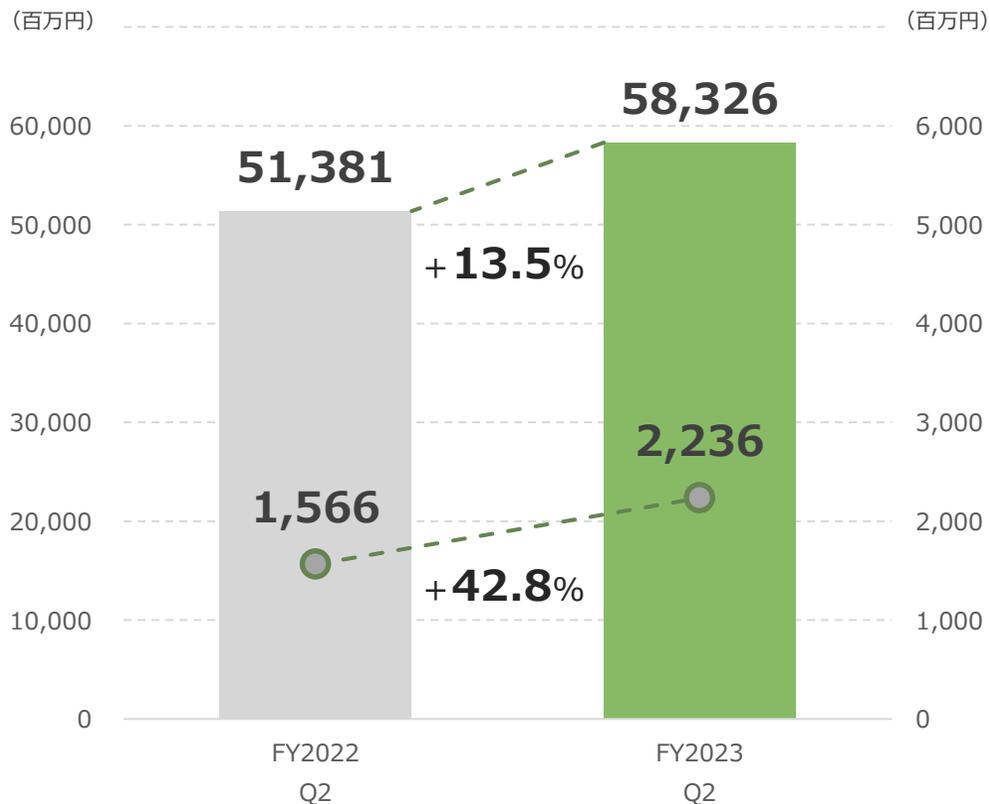
機械・工具セグメント

- ・国内（機械）：大企業や自動車業界向けでは、EV等環境関連投資が好調
中小企業は、先行きの不透明感から設備投資には慎重
- ・国内（工具）：工場の稼働率は高く、工作機械の周辺機器は堅調

四半期累計前年対比

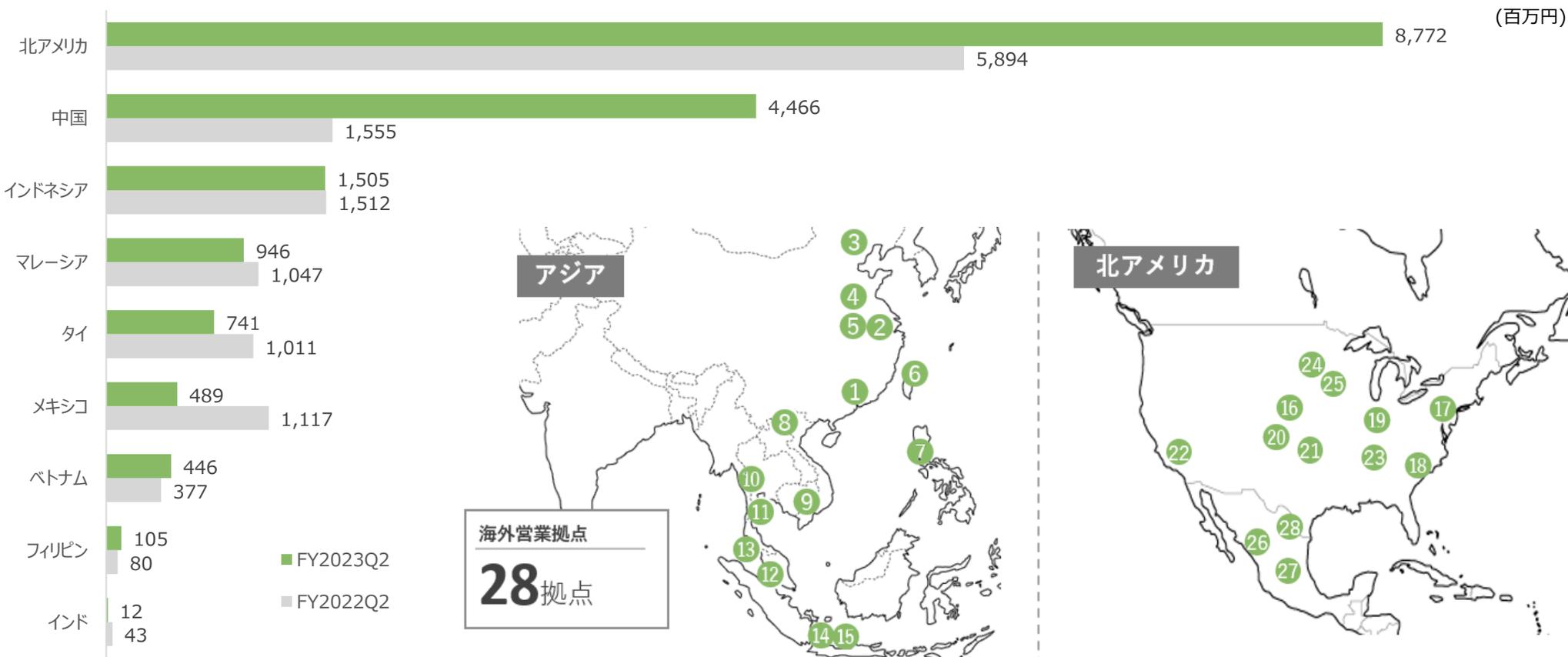
■ 売上高 ● セグメント利益

四半期推移



機械・工具セグメント：海外売上高

- ・ 海外売上高：17,486百万円（前年同期比：4,845百万円増、38.3%増）
- ・ 海外売上高比率：20.5%（前年16.4%）
- ・ 北米、中国ともに設備投資案件により工作機械と射出成形機が堅調



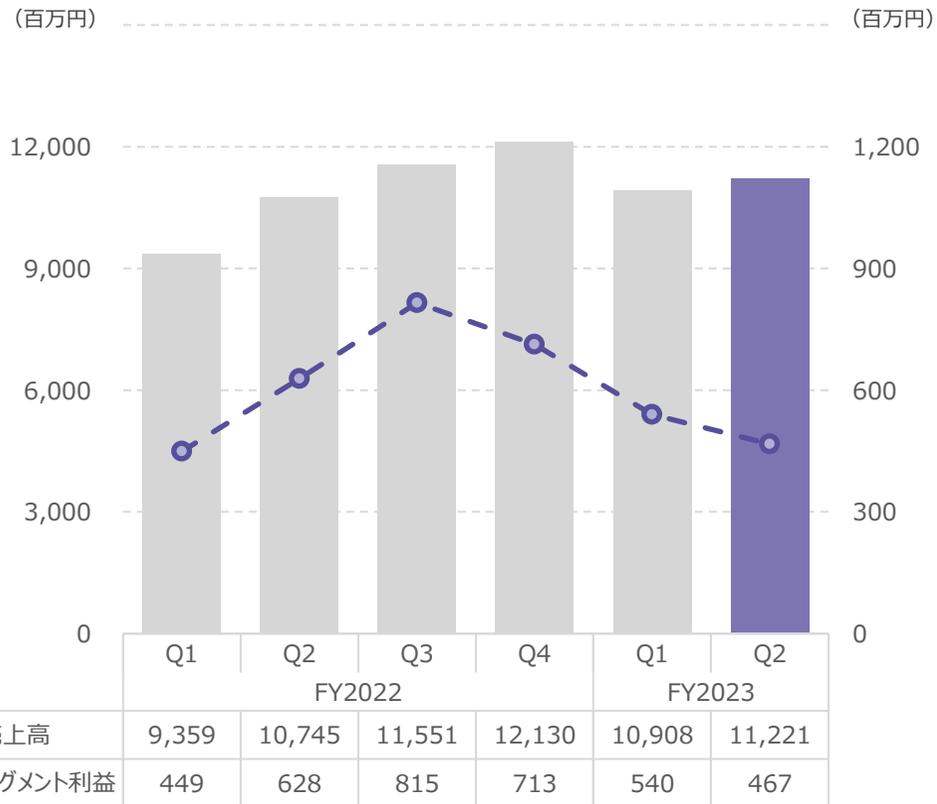
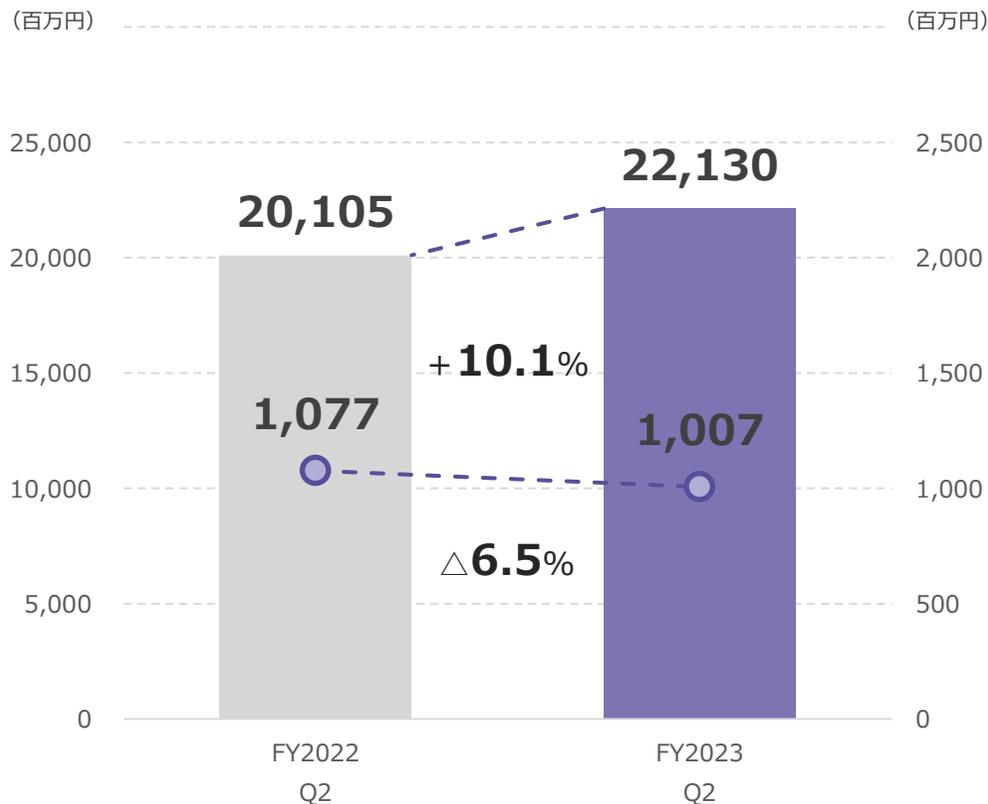
建設資材セグメント

- ・大規模再開発、物流施設などの需要は堅調だが、中小規模の物件では、案件が減少
- ・大規模物件に引合が集中し、販売競争が激化
- ・リフォーム需要は、コロナ禍からの反動により引合が減少傾向

四半期累計前年対比

■ 売上高 -○- セグメント利益

四半期推移



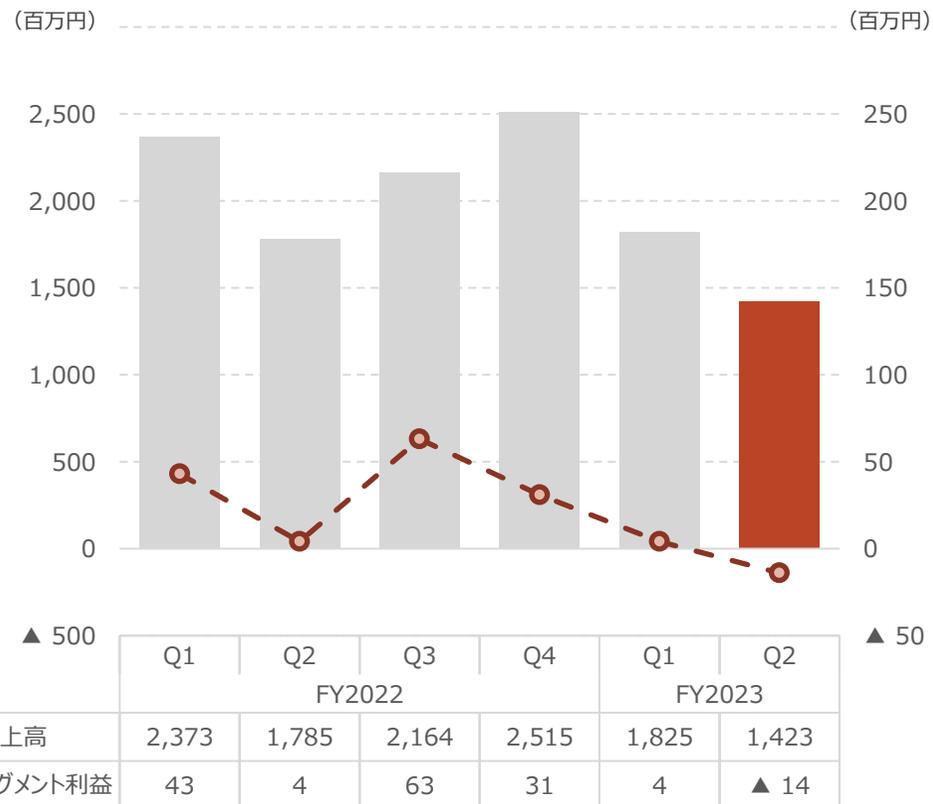
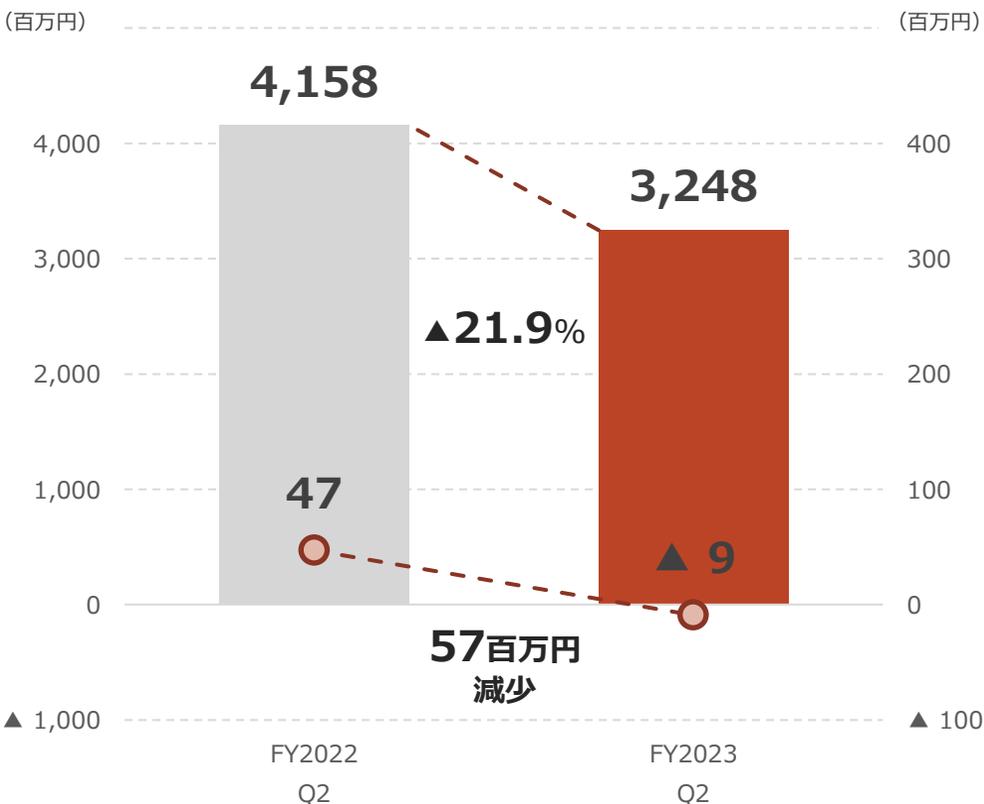
建設機械セグメント

- ・ 値上による駆け込み需要の反動により売上高減少
- ・ エンジン、鋼材問題及び機械トラブル等による納期問題により影響を受ける
- ・ レンタル事業に関しては、外注費や修理費用が増加

四半期累計前年対比

■ 売上高 -○- セグメント利益

四半期推移



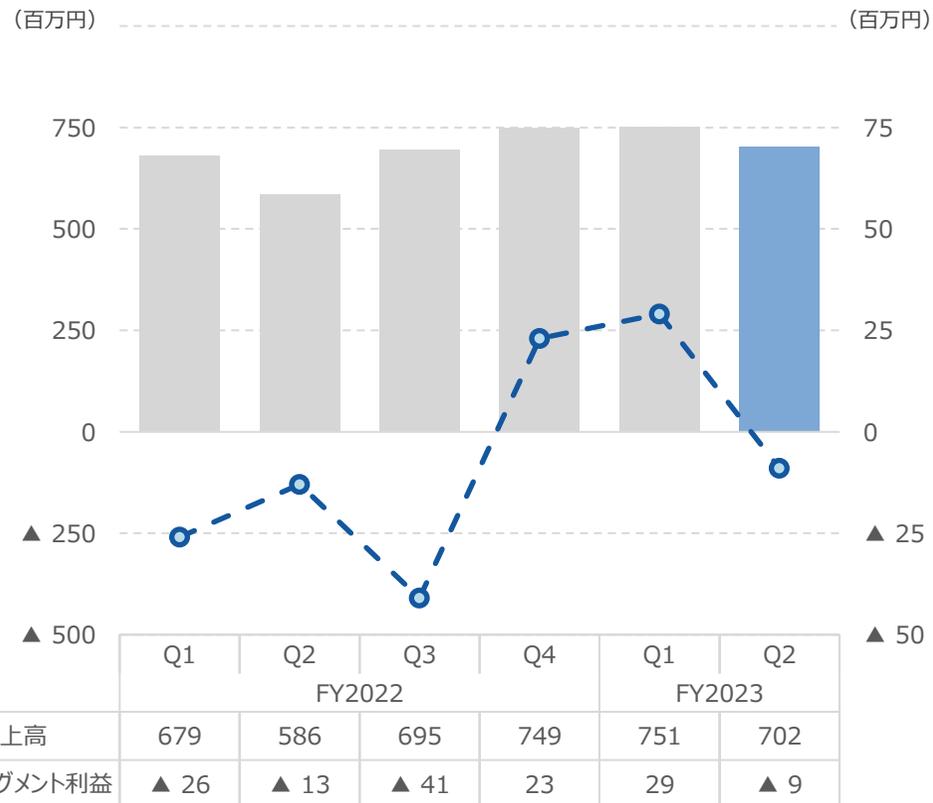
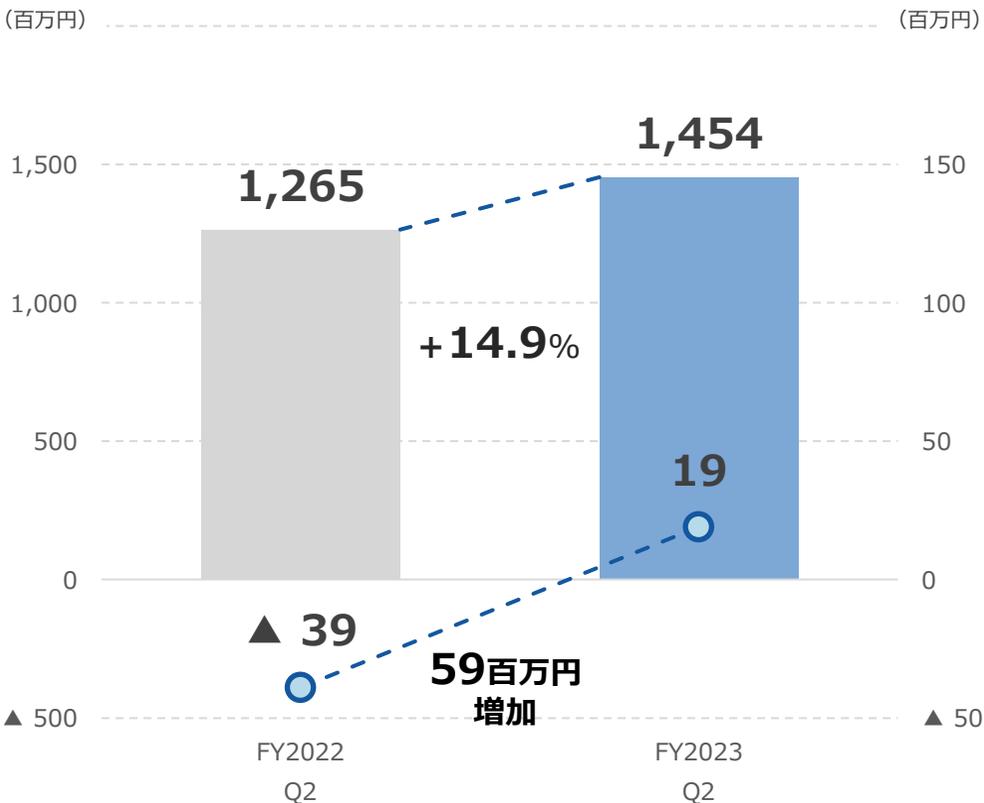
IoTソリューションセグメント（旧セキュリティセグメント）

- ・ IPカメラ（NWカメラ）単体での販売価格は下落傾向
- ・ 顧客分析やモニタリング、マーケティングにおいて、AIカメラの活用が増加傾向
- ・ 競争の激化により、利益の確保が難しい局面が続く

四半期累計前年対比

■ 売上高 -○- セグメント利益

四半期推移





03

中期経営計画



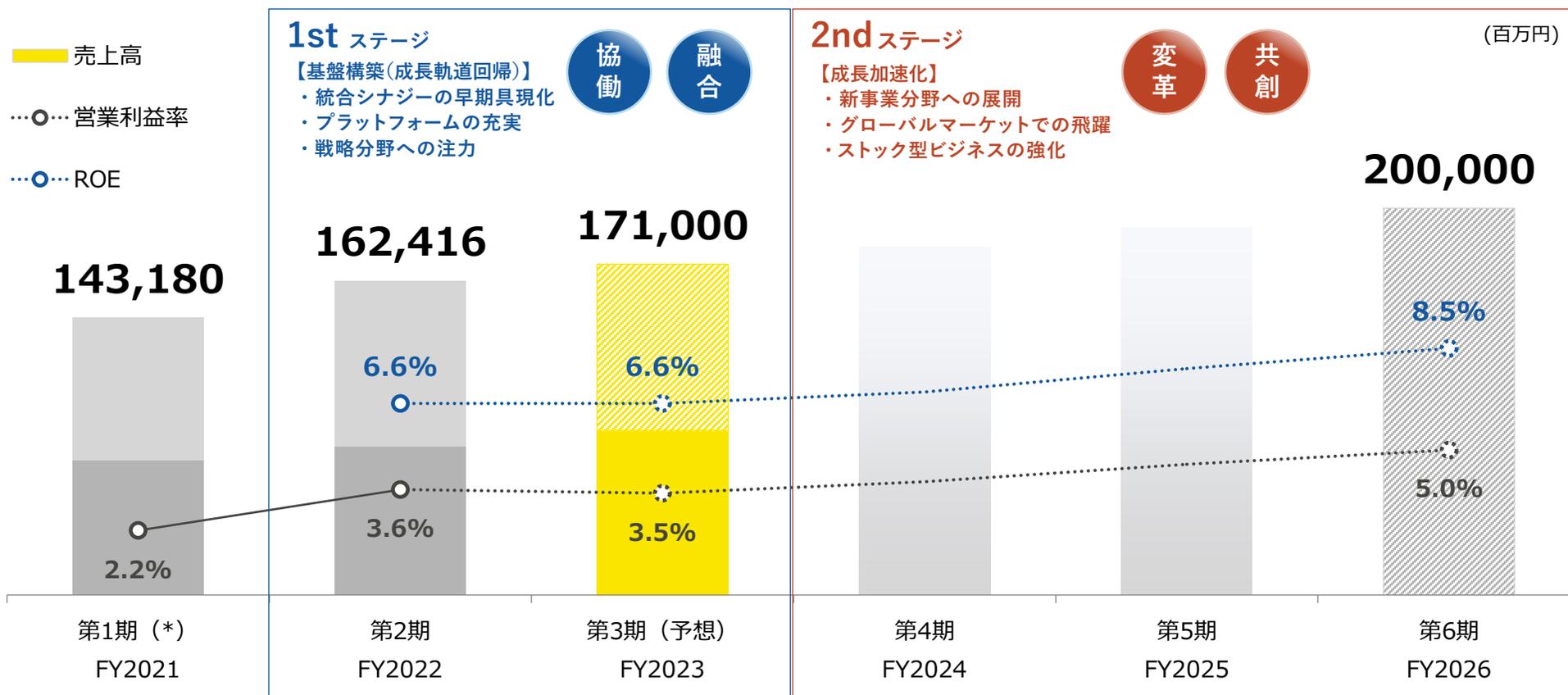
中期経営計画『UNISOL』

- ・ 2022年度は、策定時予想の157,000百万円、営業利益4,100百万円、ROE4.3%を上回る
- ・ 2023年度は、1stステージ2年目として、基盤構築（成長軌道回帰）を行い、2ndステージに繋げる

経営統合

『UNISOL』

～新たなステージへの変革と挑戦～

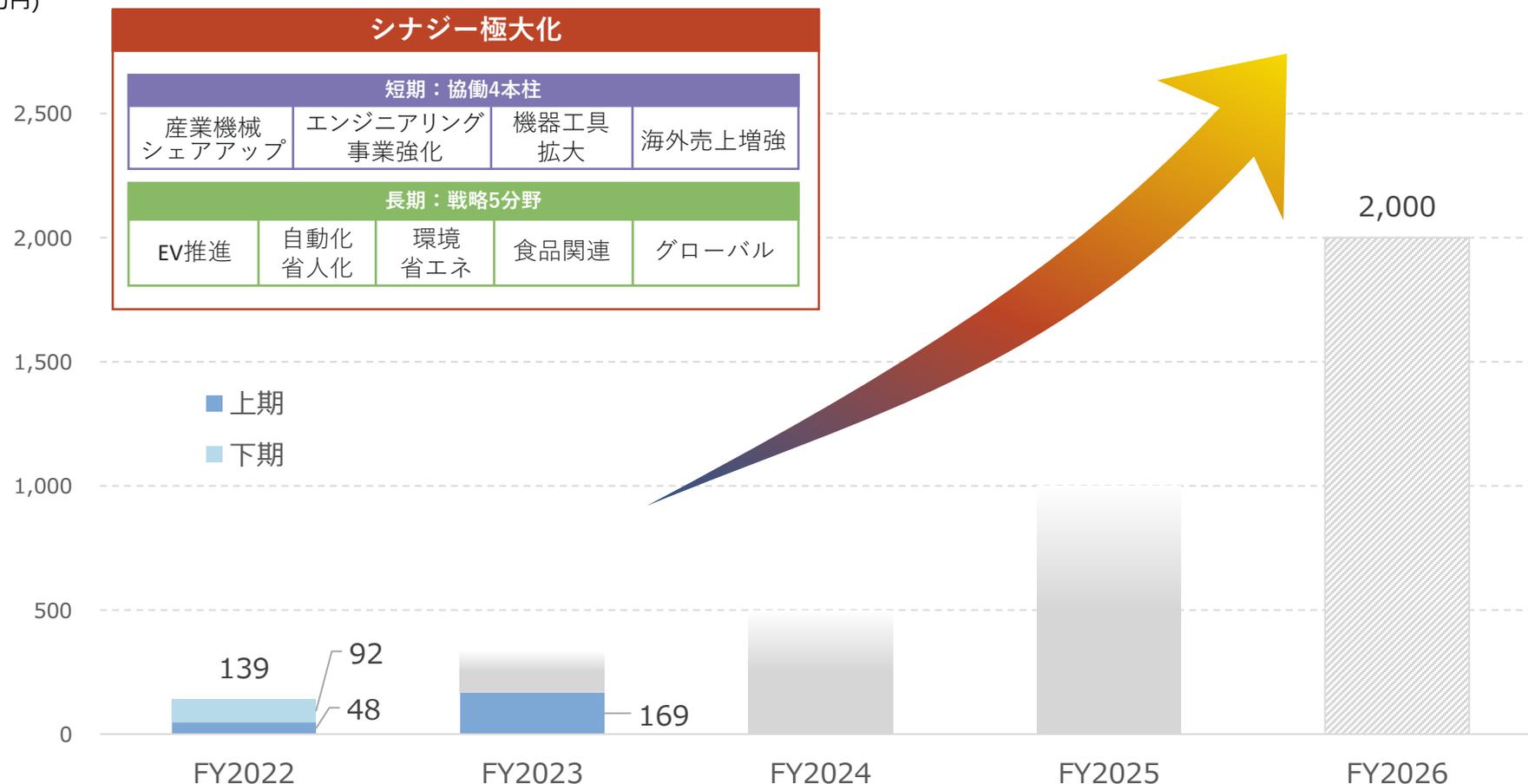


* FY2021に関しては、フルサトグループの2021年1-12月決算、マルカグループの2022年12-2021年11月決算の単純合算による参考値

収益目標達成のロードマップ シナジー進捗

- 上期比では、48百万円から169百万円に増加、戦略5分野のEV関連が大きく伸びる
- AF365が7月からサービス開始、戦略5分野の自動化・省人化での効果を期待

(百万円)



プラットフォーム戦略（ティーエスプレジジョン子会社化）

- ・ 商社機能とメーカー機能を一体化したエンジニアリングチェーンの構築
- ・ EV関連分野への協働および展開
- ・ グループのネットワークを活用した海外展開

ティーエスプレジジョン株式会社

1995年12月設立

山口県岩国市

資本金：5,000万円
(ナブテスコ 100%)

売上高：約18億円
営業利益：約1億円

フォーミングマシン



等速ジョイント加工機



既存顧客

板ばね

線ばね

巻線機

コネクタ

等速
ジョイント



モーター

バッテリー

EV市場
拡大へ

プラットフォーム戦略（エムタス・レフ株式会社設立）

- ・ 2020年2月、SCM Frigo社と国内販売の総代理店契約
- ・ 欧州で確立された温室効果ガス排出規制に対応できるCO2冷凍機を日本で輸入販売
- ・ マツハシ冷熱と協業することで、製品の販売だけでなく、メーカーとしての施工技術も入手できる

従来の想定ビジネスモデル



商社機能

施工やサービス等の
技術不足



CO2冷凍機



ArPlus



End User

- ・ 食品製造工場
- ・ 物流センター
- ・ スーパー
マーケット
- ・ ドラッグストア



今後の想定ビジネスモデル



商社機能



技術サポート



CO2冷凍機



ArPlus

事業移管



End User

- ① **フルサト・マルカ（ArPlus）ルート**
 - ・ 強固な関係がある食品製菓メーカー
 - ・ グループ内の取引先関係
- ② **マツハシ冷熱ルート**
 - ・ 冷熱事業での実績
 - ・ 長野県を中心とした顧客

※(株)マルカと(株)マツハシ冷熱
の合併会社

シナジー成功事例①

工場におけるトレーサビリティソリューションの提供

担当



マルカ

×



セキュリティデザイン

ニーズ

- ▶ 手作業で実施している「数百種類の部品の組立・梱包工程」にて組立忘れ・部品入れ忘れが多発
- ▶ トレーサビリティが出来ておらず、原因の特定および対策を講じられていなかった



解決策

IPRO カメラシステム 一式2,100千円（1年分のデータが保存ができるソリューションを提供）
（アイプロ）

ポイント

- ▶ 経営統合により提案可能となった**新たな商材**を活用し、**販売領域を拡大**
- ▶ 別メーカーのカメラを検討中だった**顧客の情報を迅速に共有**し、よりニーズに合った製品を提案
- ▶ **同行にてデモを実施**し積極的なPR

受注の流れ

1. ニーズ発掘



防犯カメラ等、提案商材の拡販を展開。顧客の生産技術担当の方に現場を紹介いただき、監視カメラを提案。

2. 情報共有



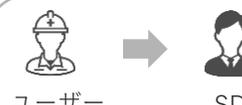
競合製品を情報共有。ニーズや費用感に合った製品を選定。

3. 同行デモ



現場に同行しデモを実施。課題解決のために、1年間分のデータ保存を実現するソリューションをご提案。

4. 受注



9台受注（1台で1工程に対応）。対象工程は全部で100箇所程度あるため、今後の増設が期待できる。

追加の作業分析アプリケーション購入により作業工程を可視化することで作業分析を行い、作業効率化もできる拡張性のある商材

▶ ユーザーを選ばない商材のため様々な業種の工場に提案が可能

シナジー成功事例②

ARUM Factory365（7月販売開始）の早期予約

担当



マルカ

×



ジーネット

ニーズ

- 機械オペレーターが少なく、特定の方に業務（主にNCプログラミング作成）が集中
- 工数の一部を賄えるソリューションとしてARUM Factory365が合致

ポイント

- **既存顧客向け拡販**のため、従来のプレス領域のみならず、切削加工領域宛ての接点を模索
- **ジーネット派遣との連携**でARUMCODE 1の提案活動を地道に展開
- アルムコード推進室名古屋駐在も**デモを含む詳細説明**等で積極的に関与

ARUM Factory365

受注の流れ

1. ニーズ発掘



ユーザー訪問。
従来のプレス部門の方に
切削部門をご紹介いただく。

2. 実演見学



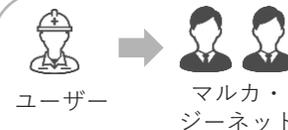
ジーネット企画の
実機展示会に来場いただき
アルム実演加工見学。

3. プレゼン



加工部署へプレゼン。
実際に客先データで解析。

4. 早期予約



図面受領→解析を再度行い、
早期予約の内示をいただく。

更なるクロスセル機会を創出すべく、ギガセレクションによる工具切り替え
現在使用中のマシニングセンタ 2 台の老朽化更新を提案中

展示会

- ・ 統合後、より広い分野の展示会への出展が可能となった
- ・ エンドユーザーのニーズを直接把握できる機会として展示会を活用

マルカ・ジーネット

Point

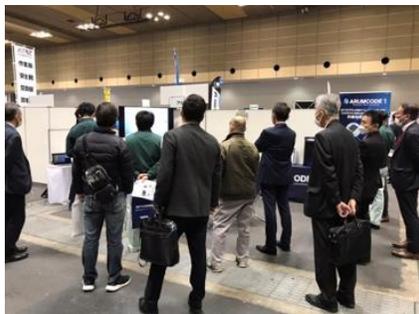
特に卸売が中心のジーネットにとっては、**エンドユーザーと直接話せる**貴重な機会。

マルカの**EV推進室**が
オートモーティブワールドに初出展。

- 大阪機械加工システム展
- 中部機械加工システム展
- 第15回オートモーティブワールド
- FOOMA JAPAN 2023 etc.



FOOMA JAPAN2023



大阪機械加工システム展

アルムコード

Point

幅広い市場にPRできる商材
として数多くの展示会に出展

- G7群馬高崎デジタル・技術大臣会合
- 未来モノづくりEXPO 2023
- 第5回 今すぐ使える!! IoT・AI・ロボット展 etc.



ハンズロボット

- 第7回ロボデックス etc.



グループ人財戦略

- ・ 2024年度の新卒採用をフルサトマルカでスタート、グループ採用ページを新設
- ・ 健康経営優良法人2023（大規模法人部門）に認定
- ・ グループ会社合同で研修を開催、研修体系の共有化を進める

グループ採用ページ

Point

2024年度の新卒採用をHDで統一。採用ページを新設したことで、理念への理解や、将来のキャリアアップについて説明



どこにもない。
まねできない。
ひとあじ違う。
ソリューション

モノづくりと
街づくりに
おどろきを。



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

健康経営の推進



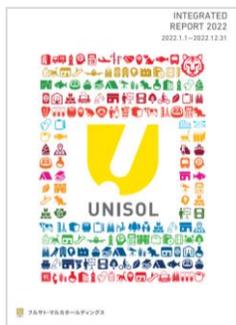
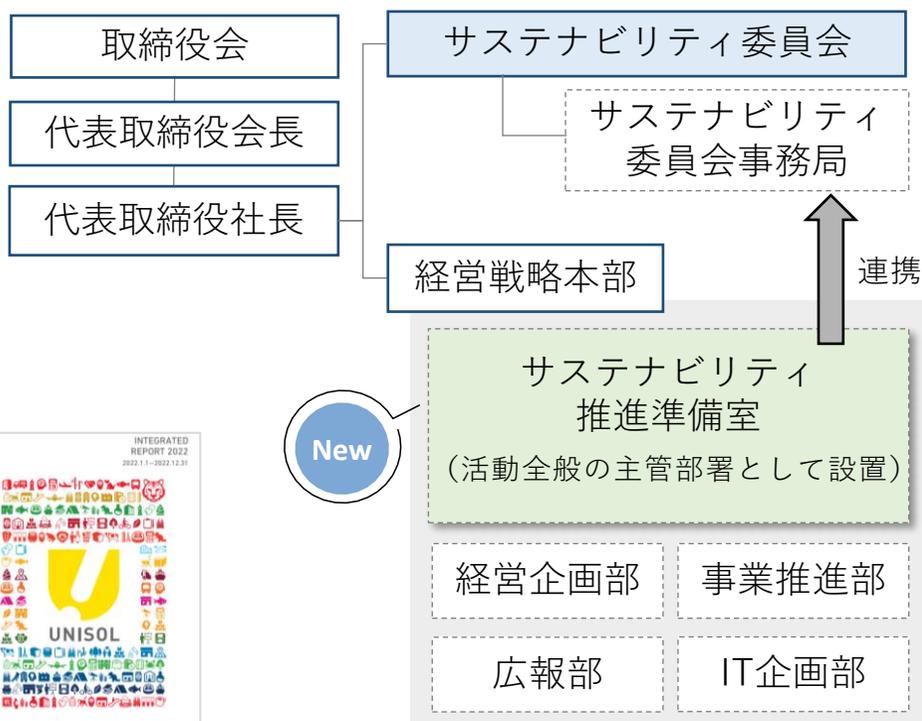
グループ会社合同での研修体系

オーナーシップ マインド開発	キャリア開発	ダイバーシティ研修	目的別研修	OJT	グローバル 人材育成	資格・ 専門 知識	自己 啓発 支援
幹部研修		シニア研修	コンプライアンス研修 DX研修 従業員持株会勉強会	職場指導 職場勉強会	海外駐在 語学研修	資格奨励報奨制度	eラーニング費用補助
管理職研修	40代研修						
中堅社員研修	30代研修						
選択型自主研修	20代研修						
フォローアップ研修							
新入社員研修		女性キャリア研修					

サステナビリティ

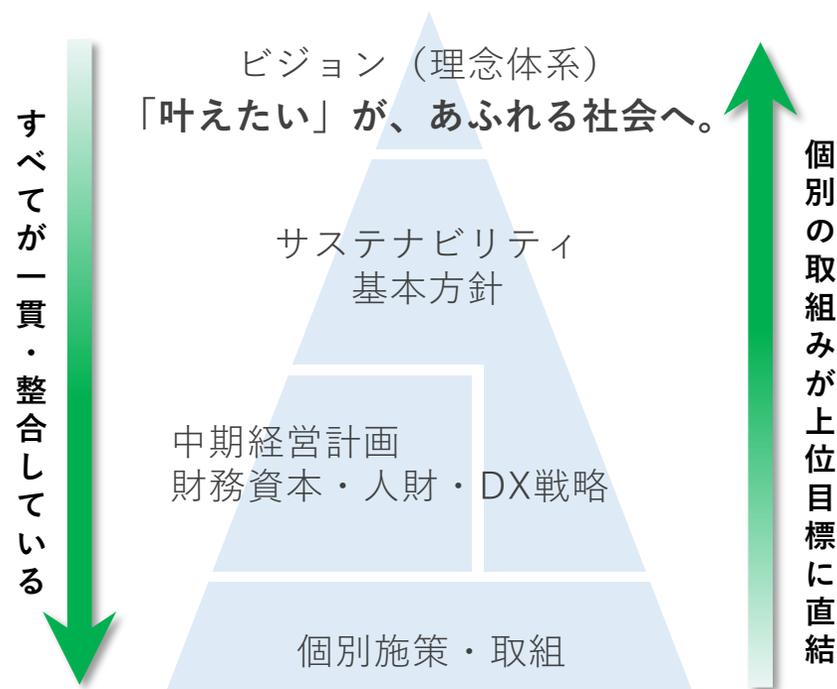
- 主管部署として2023年7月に「サステナビリティ推進準備室」を設置
- ビジョン、サステナビリティ方針、経営計画、個別の取組をすべて連動させて推進
- 足元は、事業活動に伴う温室効果ガス排出量について実態把握等を進めている

推進体制



統合報告書

ビジョンおよび各方針・戦略との関係イメージ



https://www.unisol-gr.com/wp-content/uploads/2023/06/ir_2022_jp_browse.pdf



04

業績予想・配当方針



業績予想

- ・ 最近の業績動向等を踏まえ、2023年8月8日に連結業績予想を修正
- ・ 下期に予定していた当社グループ会社の社屋移転に伴う固定資産の売却益は上期に計上

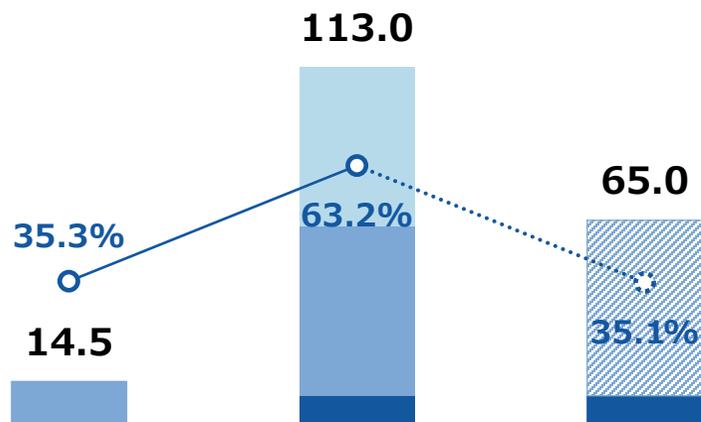
科目	FY2022実績(百万円)			FY2023予想(百万円)			通期増減額 (百万円)	通期増減率 (%)
	上期実績	下期実績	通期実績	上期実績	下期予想	通期予想		
売上高	76,911	85,505	162,416	85,159	85,840	171,000	8,584	5.3
機械・工具	51,381	55,696	107,077	58,326	55,673	114,000	6,923	6.5
建設資材	20,105	23,682	43,787	22,130	23,869	46,000	2,213	5.1
建設機械	4,158	4,680	8,839	3,248	4,551	7,800	▲ 1,039	▲ 11.8
IoTソリューション	1,265	1,445	2,711	1,454	1,545	3,000	289	10.6
営業利益	2,760	3,134	5,895	3,186	2,813	6,000	105	1.8
機械・工具	1,566	1,669	3,235	2,236	1,323	3,560	325	10.0
建設資材	1,077	1,529	2,606	1,007	1,362	2,370	▲ 236	▲ 9.1
建設機械	47	95	142	▲ 9	59	50	▲ 92	▲ 65.0
IoTソリューション	▲ 39	▲ 17	▲ 57	19	0	20	77	▲ 134.7
調整	108	▲ 141	▲ 32	▲ 68	68	0	32	▲ 100.0
経常利益	3,311	3,743	7,055	3,631	3,198	6,830	▲ 225	▲ 3.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,183	2,348	4,531	2,598	2,101	4,700	169	3.7

株主還元方針

- ・ 2023年8月8日に開示を行い、期末配当予想を51円から55円に修正
- ・ 中期経営計画期間中の株主還元方針
 連結業績に連動した利益配分に基づき配当、連結ベースでの配当性向は親会社株主に帰属する当期純利益に対して35%程度を基本とする、最低、年間15円/株の安定配当につとめる

経営統合

『UNISOL』
 ～新たなステージへの変革と挑戦～



(円)	第1期 FY2021	第2期 FY2022	第3期(予想) FY2023	第4期 FY2024	第5期 FY2025	第6期 FY2026
配当金合計	14.5	113.0	65.0	最低、年間15円/株の安定配当につとめる		
記念配当		50.0				
期末配当	14.5	53.0	55.0			
中間配当		10.0	10.0			
配当性向	35.3%	63.2%	35.1%	連結配当性向35%以上を目指す		



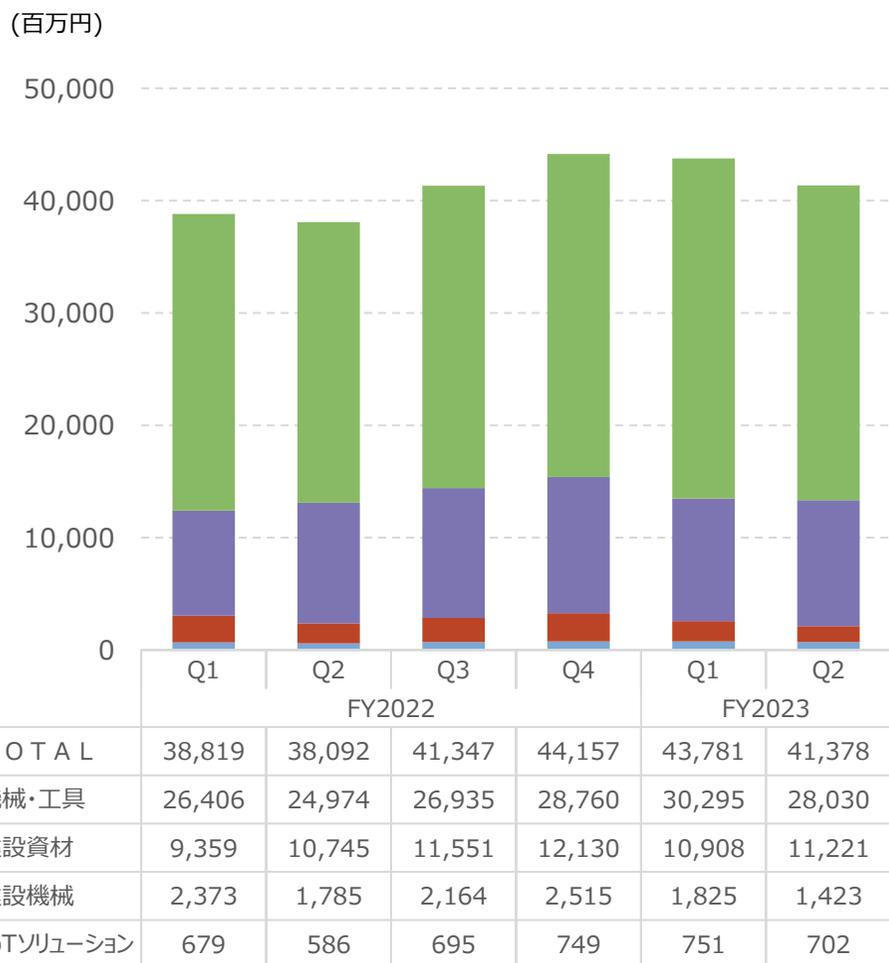
05

Appendix

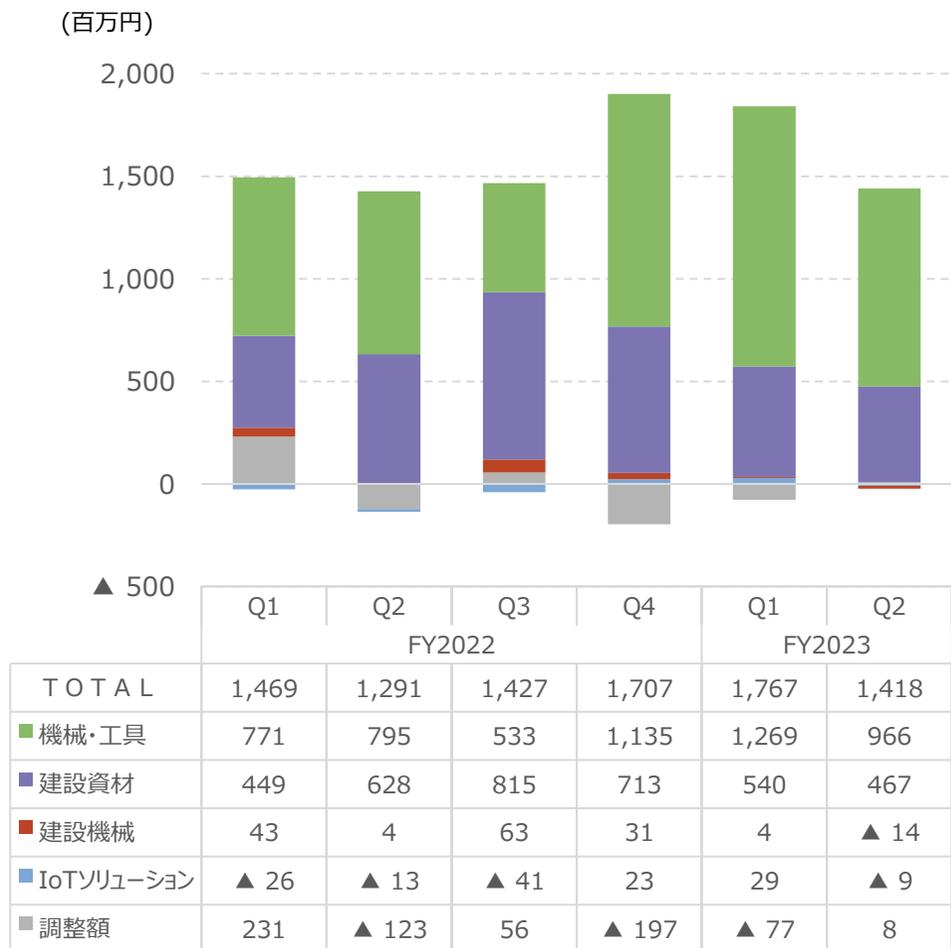


連結セグメント別四半期推移

四半期売上高推移



四半期セグメント利益推移



・資料記載事項について

本資料は、当社をご理解いただくことを目的に作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料における業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び、合理的であると判断する一定の前提に基づいた予測であり、実際の業績は、経営環境の変化や市場の動向等の要因により、これらとは異なる結果となる可能性がありますことをご承知おき下さい。ご利用に当たっては、ご自身の判断と責任においてなされることを前提としており、当社はいかなる場合においても責任は負いません。

フルサト・マルカホールディングス株式会社 広報部



UNISOL