新中期経営計画「UNISOL Ⅱ」

ユニソルホールディングス株式会社

2026年　7月 公表

2026年 11月 改訂

© UNISOL Holdings Corporation

目次

1 目指す姿と新中期経営計画の位置づけ P4

2 現中期経営計画「UNISOL」振り返り P8

3 新中期経営計画「UNISOL Ⅱ」 P18

© UNISOL Holdings Corporation

エグゼクティブサマリー

本業における収益性の向上、持続的成長に向けた成長投資、資本効率を最適化するバランスシートマネジメントにより企業価値向上を目指す

- 現中期経営計画は当初計画から大きく未達で着地する見込み
- 浮き彫りとなった課題をふまえ、新中期経営計画では構造改革による収益基盤の強化と高付加価値化への転換を掲げ、営業利益60億円を目標に設定
- 引き続きM&Aを事業基盤の強化や成長エンジン獲得のための重要な戦略に位置付け、財務健全性を維持する水準での外部調達（最大200億円規模）を案件規模に応じて機動的に実施
- ROE 8.0%以上の資本効率の実現に向けたマイルストーンとして、新中期経営計画ではROE 7.0%以上を目標とし、意思あるバランスシートマネジメントとして総額260億円規模の株主還元を実施

© UNISOL Holdings Corporation

1 目指す姿と新中期経営計画の位置づけ

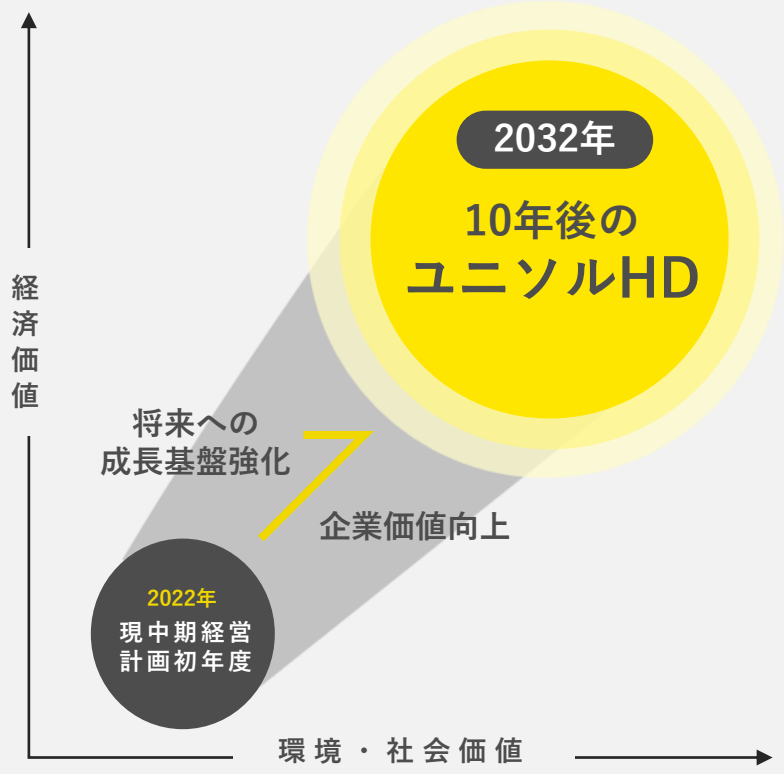
© UNISOL Holdings Corporation

2022年から見た10年後のありたい姿

- 2022年に現中期経営計画「UNISOL」を策定した際、10年後である2032年のありたい姿を設定
- ありたい姿に向けて目指す方向は不変ではあるものの、現中計の進捗状況・振り返りをふまえ、定量指標（売上高・営業利益・時価総額）については見直しを実施

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。



2022年から見た10年後（2032年）のありたい姿

ユニークなアイデアで現場が抱えるさまざまな課題に自ら向き合い、
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。

環境・社会価値　事業を通じた社会課題の解決

少子化による人手不足	省人化・省力化の提案
担い手高齢化による匠技の継承	ロボット・AI化の推進
安心・安全・快適な社会	見守る技術の活用

経済価値

売上高	2,000 億円規模	（当初4,000億円規模）
営業利益	100 億円以上	（当初200億円以上）

企業価値向上の目安

時価総額	1,000 億円を設定	（当初1,500億円を設定）

© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画の位置付け

- 現中計の振り返りと2032年のありたい姿をふまえ、新中期経営計画「UNISOL Ⅱ」では構造改革による収益基盤の強化と高付加価値化への転換を断行
- 達成の蓋然性の高い事業計画と意思あるバランスシートマネジメントの実行によりROE目標の達成を目指す

UNISOL

新たなステージへの変革と挑戦

力を蓄える時期

- 新事業分野への展開
- グローバルマーケットでの飛躍
- ストック型ビジネスの強化

2022-2026

UNISOL Ⅱ

ありたい姿へ向けた成長加速

反転攻勢・飛躍の時期

- 現中計の分析に基づき外部環境に強い収益基盤を構築
- 低利益の汎用品販売から高付加価値ソリューションへ転換
- 効率化で創出したリソースを成長領域へ再配置し生産性を向上
- ROE目標の達成を前提としたバランスシートマネジメント・資本配分の策定
- 統合後のシナジー効果の最大化施策と実行力の担保

2027-2029

UNISOL Ⅲ

飛躍的成長

指数関数的な価値創造

- 一番に選ばれる「ソリューション・パートナー」へ
- 非連続な事業拡大
- 社会・環境・経済価値の極大化

2030-2032

© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画 前倒し公表について

企業価値向上の加速に向け、新中期経営計画の公表を「2026年7月」へ前倒し
市場環境の変化に即応し、成長戦略と資本効率の改善を早期に提示

前倒し公表の目的

1 **経営スピードの向上**

市場環境の変化に即応し、
次なる成長投資の実行を加速させるため

2 **資本効率と時価総額の向上**

資本コストを意識した経営を徹底するとともに、
市場区分や指数構成に関する時価総額要件を充足するための具体的施策を早期に実施するため

3 **業績進捗・変化を踏まえた資本政策の実行**

資本コスト経営の深化に向けて最適な
配当方針や資本構成の見直し、投資家との対話を強化するため

© UNISOL Holdings Corporation

2 現中期経営計画「UNISOL」振り返り

© UNISOL Holdings Corporation

現中期経営計画「UNISOL」の振り返り

- 当初計画していた最終年度定量目標に対して、すべてのKPIが未達となる見込み

現中期経営計画 最終年度（2026年12月期）目標達成見込み

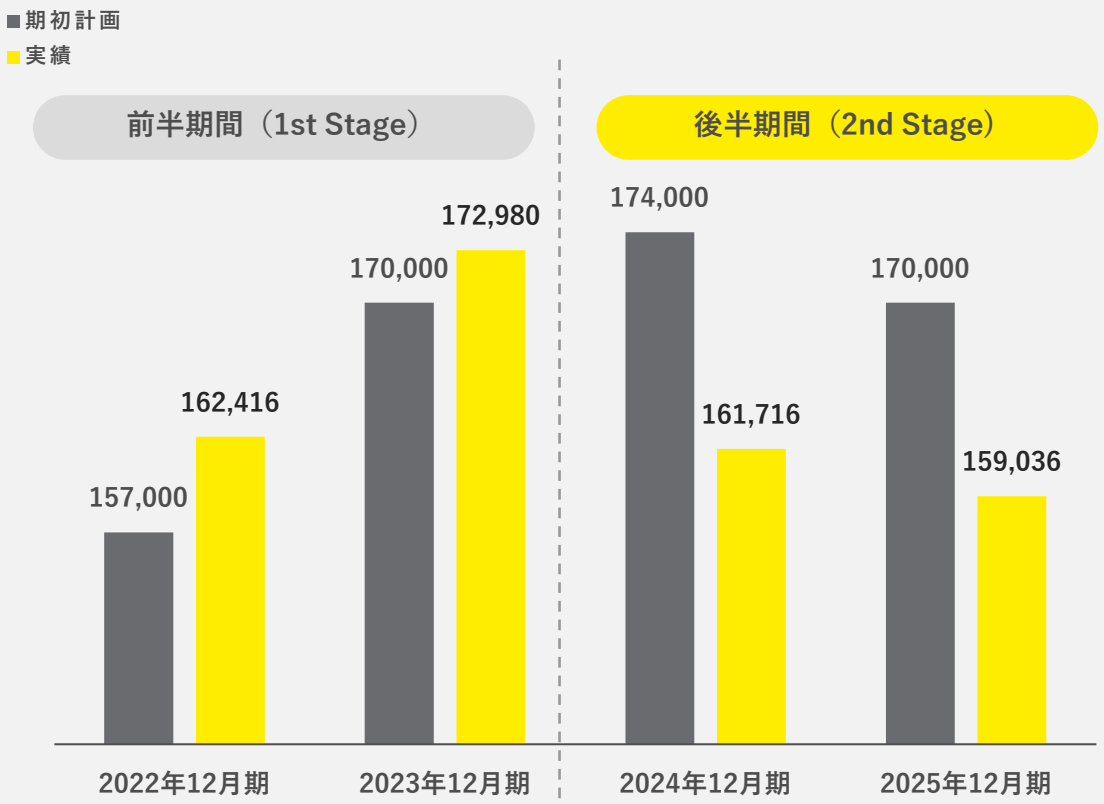
	当初目標	予想 （2026年12月期業績予想）	乖離
売上高	200,000 百万円	165,000 百万円	△35,000 百万円
営業利益 （営業利益率）	10,000 百万円 (5.0 %)	3,400 百万円 (2.1 %)	△6,600 百万円 (△2.9 pts)
調整後 EBITDA	11,500 百万円	4,500 百万円	△7,000 百万円
ROE	8.5 %	2.9 %	△5.6 pts

© UNISOL Holdings Corporation

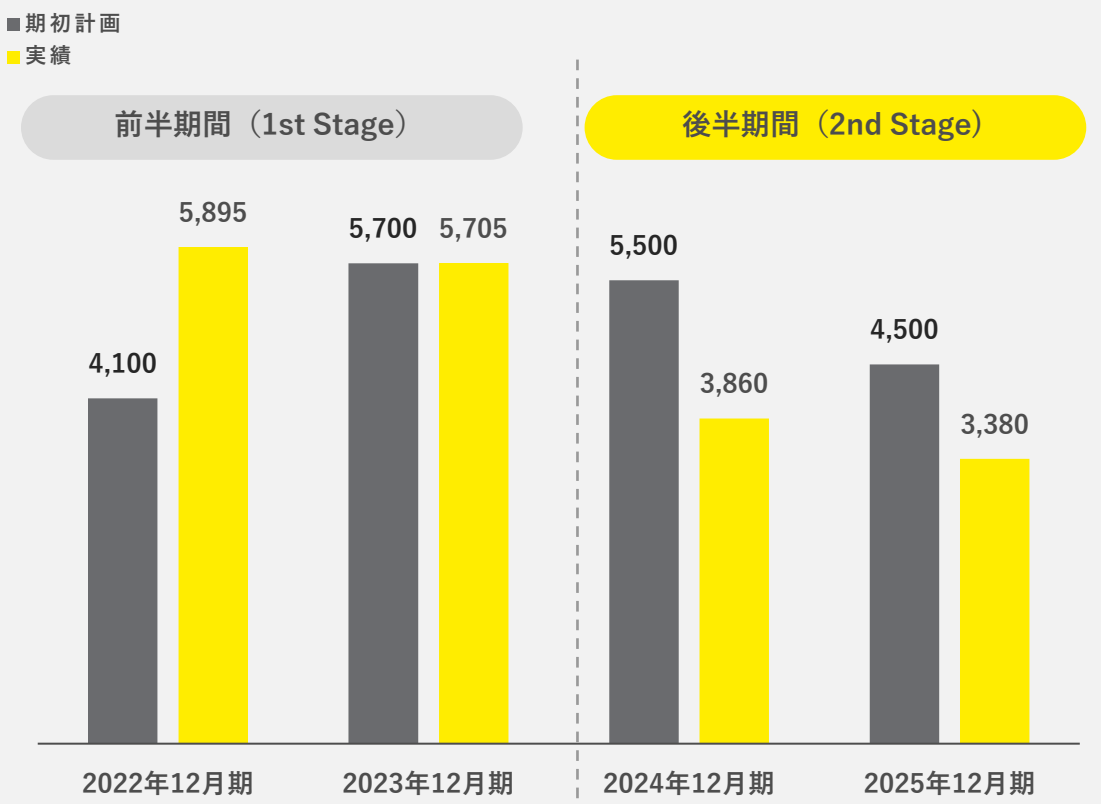
現中期経営計画「UNISOL」の振り返り（現中計期間中の推移）

- 現中期経営計画は前半1st Stage（2022-2023年）と後半2nd Stage（2024-2026年）に分けて推進
- 2nd Stageに入り、売上高・営業利益ともに計画からの乖離が拡大

売上高　期初計画・実績推移　単位：百万円



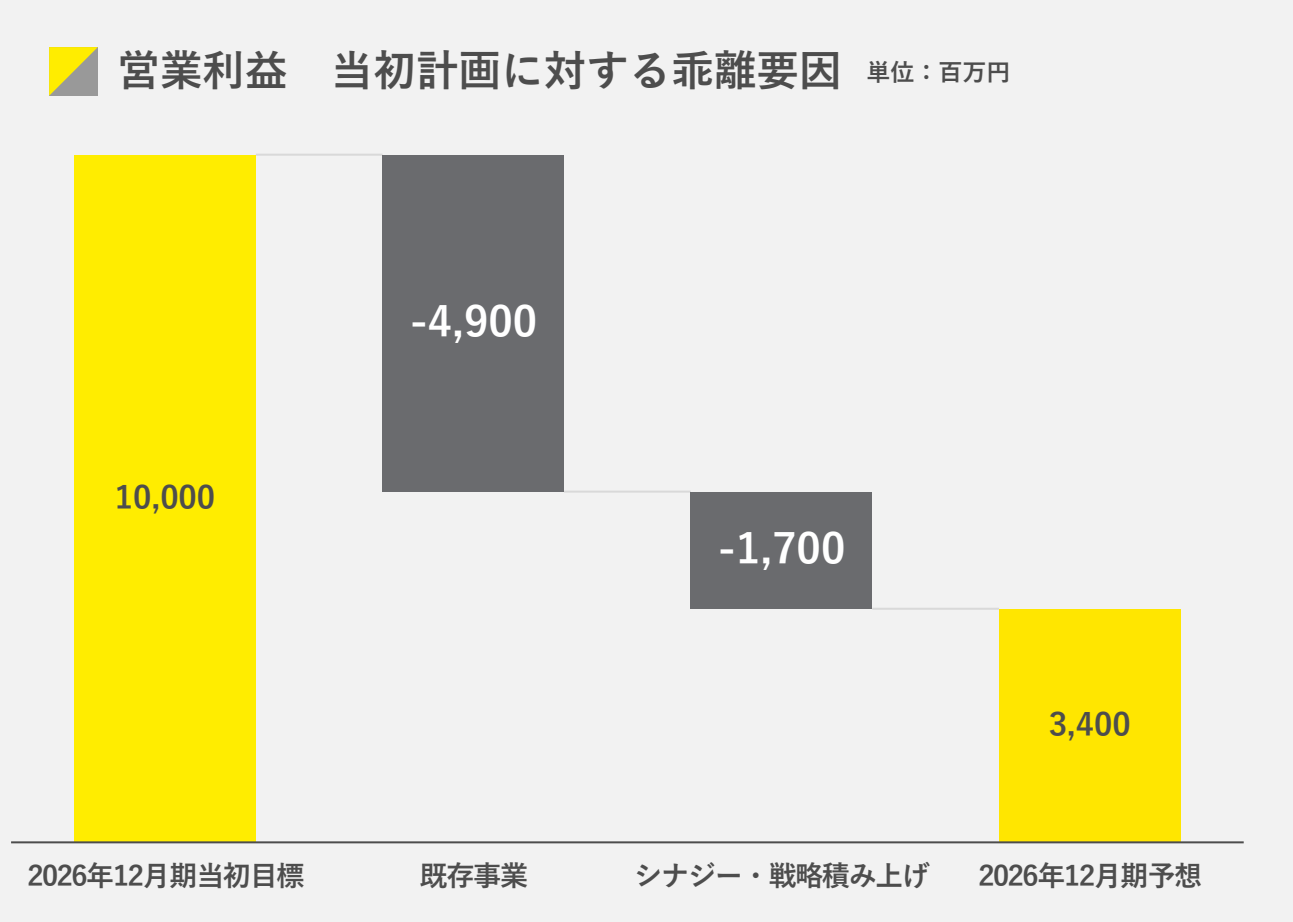
営業利益 期初計画・実績推移　単位：百万円



© UNISOL Holdings Corporation

現中期経営計画「UNISOL」の振り返り（営業利益乖離要因）

- 最終年度営業利益目標について、外部環境の悪化や人件費等の経費増による既存事業の収益悪化が主要因となり、当初目標100億円から34億円へ引き下げ



既存事業　主たる減益要因

- **計画時に比べ市況が悪化**
  工作機械内需▲25%、鉄骨需要量▲16%
- **機械・工具セグメント**
  - 中国・東南アジアの自動車分野で想定より変化が激しく見直しを実施
  - 米国関税影響等による設備投資案件の停滞
- **建設資材セグメント**
  建設需要低迷と競争激化
- **人財投資による人件費水準上昇** など

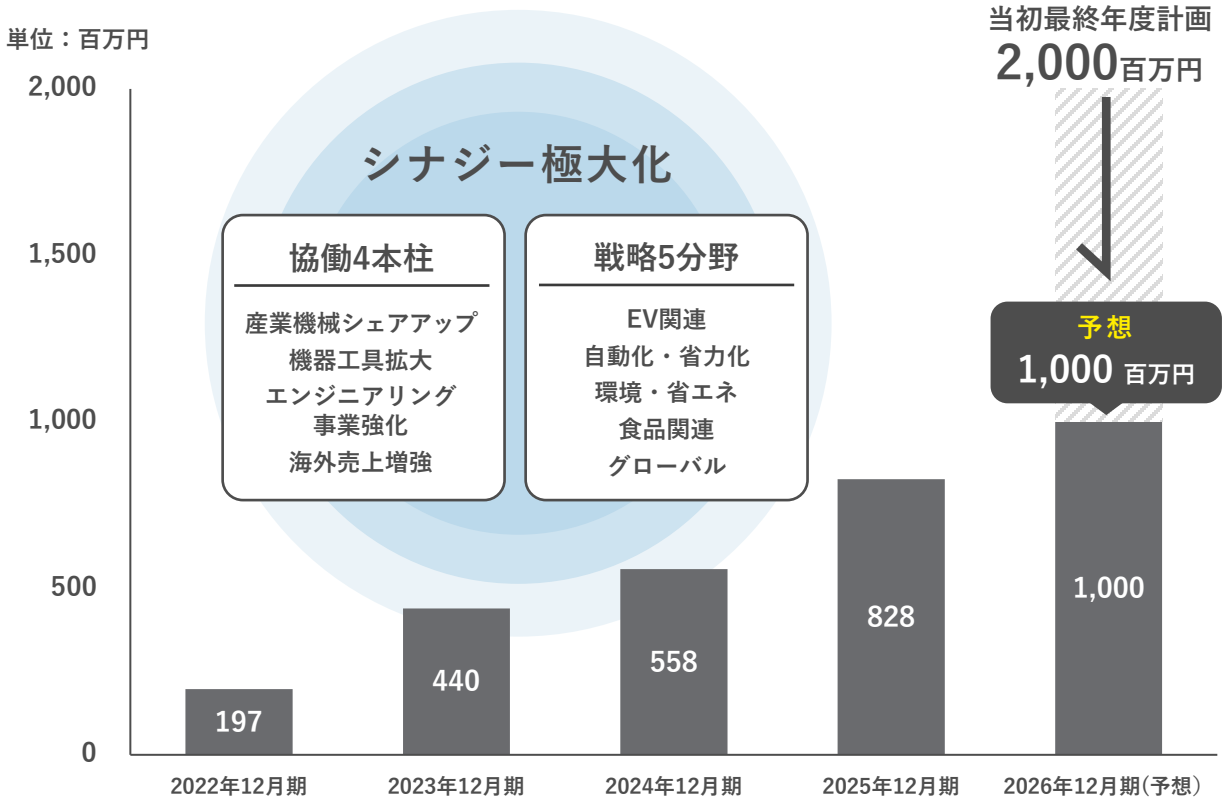
現中計戦略項目　内訳	
シナジー極大化	△1,000 百万円
戦略積み上げ	△ 700 百万円

© UNISOL Holdings Corporation

現中期経営計画「UNISOL」の振り返り（シナジーの状況）

- 現中計期間内の戦略項目のひとつとして「シナジー極大化」に取り組む
- 実績は増加傾向も、外部環境影響のほか、内部体制整備の遅れや施策停滞による計画見直しが発生

「シナジー極大化」における成果と課題



- 「産業機械シェアアップ」「機器工具拡大」
  セグメント内・セグメント間でのクロスセルが進展
- 「食品関連」
  2026年より新たにMTFS社がグループ入りし、東南アジア市場開拓の基盤を確保
- オフィス統合などの合理化も進捗

- 「エンジニアリング事業強化」
  内部体制整備の遅れや社内リソース不足により十分進展せず、体制の再構築を2025年から実施
- 「EV関連」
  外部環境の変化もあり、停滞
- 「自動化・省力化」
  当初設定していた戦略商材の拡販に遅れ
- 「グローバル」
  中国市場における非日系企業向け開拓を目指すも、市況環境の悪化もあり停滞

© UNISOL Holdings Corporation

現中期経営計画「UNISOL」の振り返り（セグメント別成果・課題）

- セグメントごとに成果はあるも、新たに取り組むべき課題も存在

セグメント別 成果・課題

機械・工具

成果

- 「産業機械シェアアップ」の取り組みに関し、省エネ商材を中心に受注が加速。専任担当者の設置も奏功
- 機械・工具セグメントの中核会社としてユニソル㈱の設立のほか、エンジニアリング・食品事業の専任部門を明確化

課題

- 市場縮小：国内における工程集約や生産数の減少
- 競合激化：安価で高機能な海外製品が流入
- 生産性：一人当たりの売上・粗利生産性の改善
- 市場開拓：非自動車やEC市場開拓、認知度向上が必要
- 施策推進：連携加速とリソース（人員）配分が必要

建設資材

成果

- 「産業機械シェアアップ」の取り組みに関し、機械・工具セグメントが取扱う溶接・溶断関連機械について、専任営業者を配置し注力した結果、鉄構資材・配管資材ユーザー向けの拡販に成功
- 特殊ブレース（コンパクトブレースなど）についての拡販・研究が進展

課題

- 需要減退：鉄骨需要量や新設住宅着工戸数の減少
- コスト増：工期延長・人手不足・物流経費の高騰
- 営業体制：属人的・非効率な営業体制の改革
- ネットワーク：生産・拠点体制の最適化

建設機械

成果

- 既存・新規問わず取引先への深耕が進み、新たな商権の獲得も進展
- 建設機械セグメントの中核会社として、㈱マルカを設立

課題

- 収益圧迫：新車価格の高騰と価格転嫁の難化
- 機会逸失：旺盛な基礎機械、成長する港湾事業への参入遅れ
- スキル不足：適正な中古査定スキルを持つ人材の不足
- リソース偏重：「低利益での即転売」依存からの脱却

IoT ソリューション

成果

- コロナ禍による需要抑制も、2023年度より黒字に転換し、トップラインだけではなく収益性の向上も達成
- 「自動化・省力化」に関する商材の拡充等が進展

課題

- コモディティ化：中国製品の流入により価格競争が激化
- 顧客ニーズ：単なる監視から業務効率化・省人・省力化へと変化
- 収益構造：ストック収益比率の低さ
- 人材不足：AI･ソフトウェアなど高度技術領域の人材不足
- グループ連携：グループ連携の一層の加速

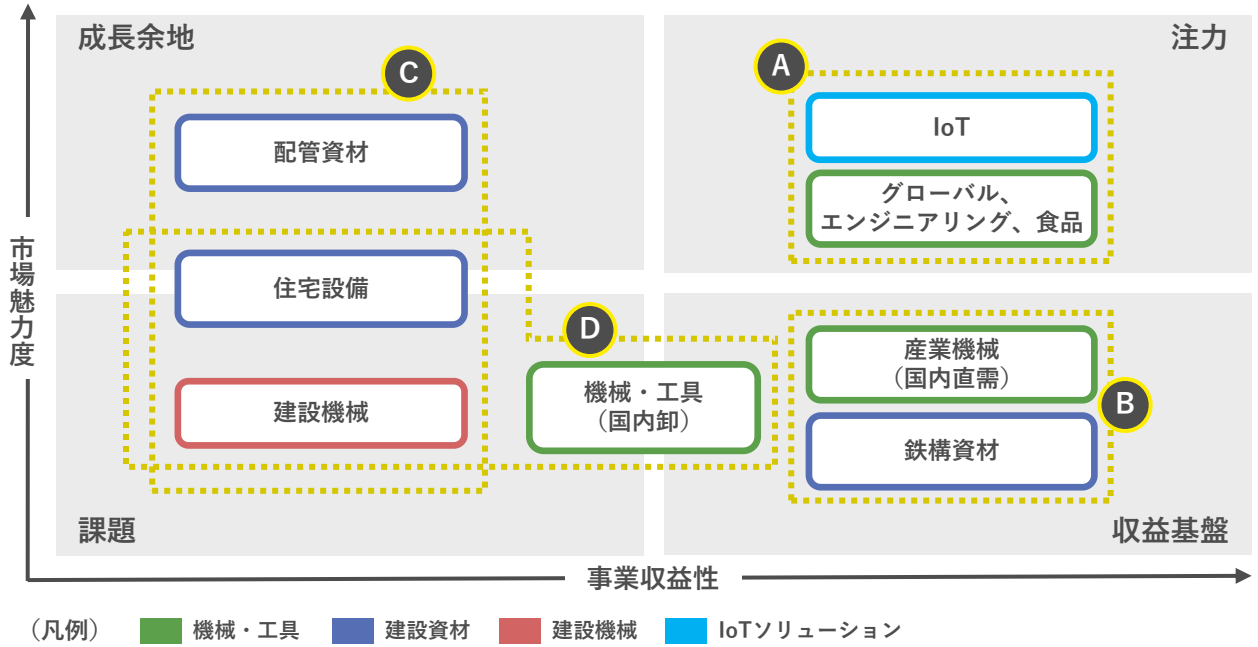
© UNISOL Holdings Corporation

現中期経営計画「UNISOL」の振り返り（事業ポートフォリオ）

- 現中期経営計画を通じて、各セグメント・事業分野ごとの立ち位置が明確化
- 新中計においては、ポートフォリオの位置づけごとに課題への対処が必要と認識

足元の事業ポートフォリオの位置づけに応じた課題

新中計においては課題に応じた事業戦略の推進、
収益性、資本効率、成長戦略の進捗等に応じた投資判断が必要と認識



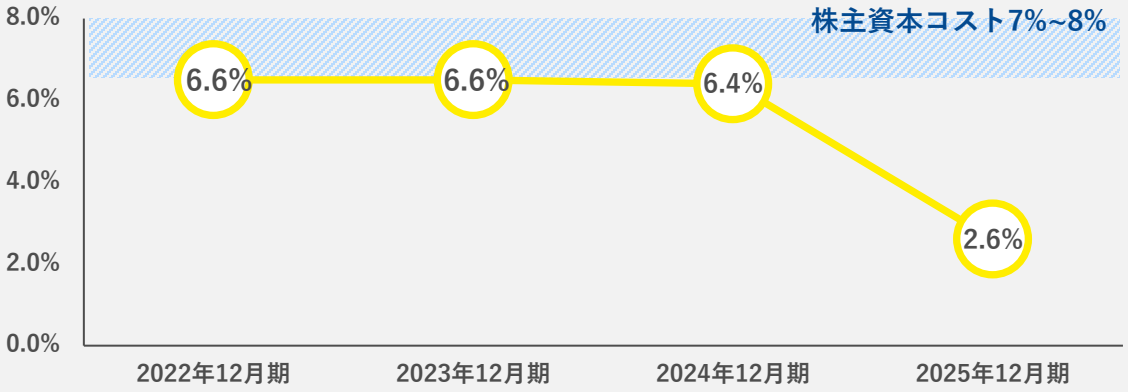
	ポートフォリオ上の位置づけ	課題
A	注力	一層のシェア拡大、M&A等による機能強化
B	収益基盤	持続的成長のための基礎固めと体質改善
C	成長余地～課題	ターゲットを絞った効果的なマーケットの取り込み
D	収益基盤～課題	収益性・効率性・生産性の向上

© UNISOL Holdings Corporation

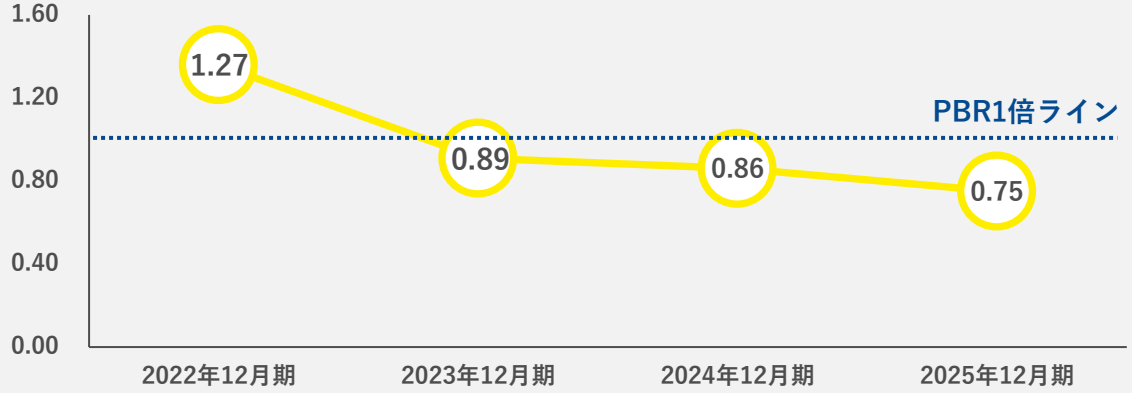
現中期経営計画「UNISOL」の振り返り（資本収益性）

- 収益性・バランスシートの両面での改善を通して、株主資本コストを上回るROEを早期に実現し、市場評価を回復させていくことが急務と認識

ROEと株主資本コストの推移



PBRの推移



資本収益性向上に向けて改善が必要な事項

収益性の改善	① 統合シナジーのさらなる深化によるトップライン成長	② 高付加価値ソリューションの提供	③ 低収益事業の見直しとコスト構造改革
バランスシートマネジメント	① 現預金・事業用資産の効率化	② 適切なレバレッジを活用した成長投資の実施	③ 資本コストを意識したキャッシュアロケーション(株主還元の強化)

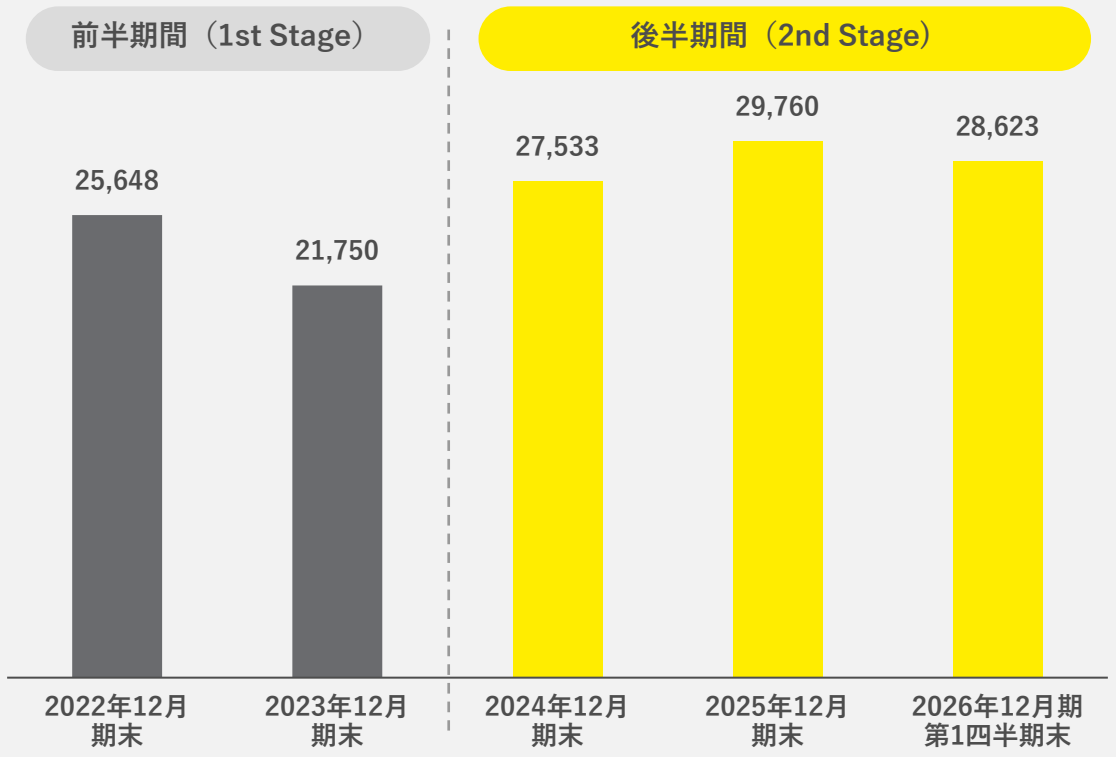
© UNISOL Holdings Corporation

現中期経営計画「UNISOL」の振り返り（現預金・自己資本）

- 業績が計画未達・減益局面においても、現預金や自己資本は安定的に保持
- これらの活用や適正化が、バランスシートマネジメントにおける重要項目のひとつと認識

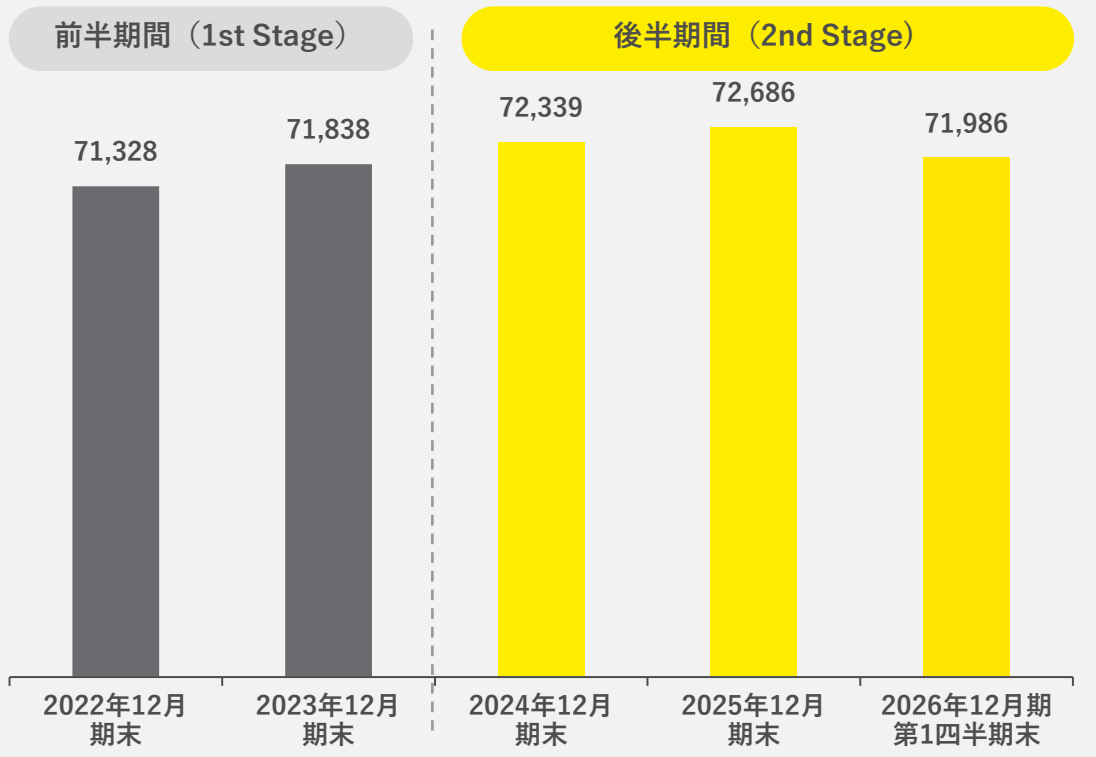
現預金の推移

単位：百万円



自己資本の推移

単位：百万円



（※）自己資本は株主資本とその他の包括利益累計額の合計値

© UNISOL Holdings Corporation

課題を踏まえた新中期経営計画「UNISOL Ⅱ」の方向性

基本的な方向性

1	達成蓋然性の高い事業計画の策定	• 中期経営計画の策定プロセスをボトムアップ型に変更し、現場目線を施策や目標に深く織り込み • 長年培った事業基盤に、収益性・効率性も重視した事業戦略を積み上げて計画を策定
2	事業ポートフォリオの最適化	• 市場縮小や競争激化に対応した選択と集中を行い 、事業や拠点再編の構造改革を通じた既存事業の筋肉質化 • 高成長・高収益が期待される成長牽引事業へのリソース配分と次世代の収益の柱の確立
3	ROE目標の達成に向けた意思あるバランスシートマネジメント	• 資本コストを意識した資本収益性の実現に向けて、ROE目標から逆算した資本配分を策定 • 「厚利多売」モデルへの転換による資産回転率の向上、生産性向上によるリソースの再配分
4	統合後のシナジー効果の加速・最大化	• 現中計で実施してきた組織再編や統合の効果を発揮し、シナジーを最大化 • 営業ネットワークとモノづくりの知見を融合させ 、顧客の課題解決に直結するソリューション提案を加速

© UNISOL Holdings Corporation

3 新中期経営計画「UNISOL Ⅱ」

© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画 最終年度定量目標

- 新中期経営計画最終年度（2029年12月期）における売上高、営業利益（営業利益率）、親会社に帰属する当期純利益、ROEを重要定量項目として設定

新中期経営計画 最終年度目標

	2025/12月期（実績）	2026/12月期（予想）	2029/12月期（目標）	2032/12月期（目指す姿）
売上高	159,036 百万円	165,000 百万円	188,000 百万円	200,000 百万円
営業利益（営業利益率）	3,380 百万円（2.1 %）	3,400 百万円（2.1 %）	6,000 百万円（3.2 %）	10,000 百万円（5.0 %）
親会社に帰属する当期純利益	1,907 百万円	2,100 百万円	4,120 百万円	ー
ROE	2.6 %	2.9 %	7.0 % 以上	9.0 % 以上

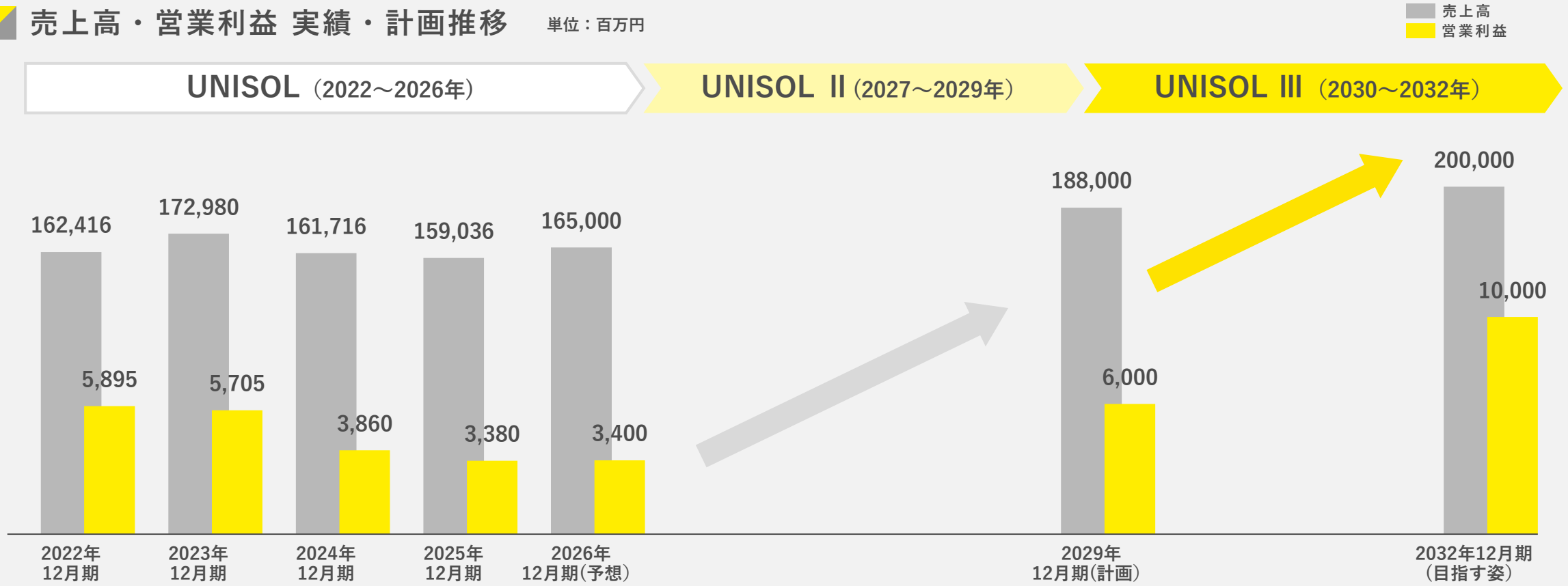
© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画 最終年度定量目標（売上高・営業利益推移）

- 営業利益について、統合直後の2022年12月期に達成した最高益5,895百万円の更新をめざす
- 単に量的な拡大を目指すのではなく、持続的な成長を行える企業体質への転換を伴った取り組みを進める

売上高・営業利益 実績・計画推移

単位：百万円



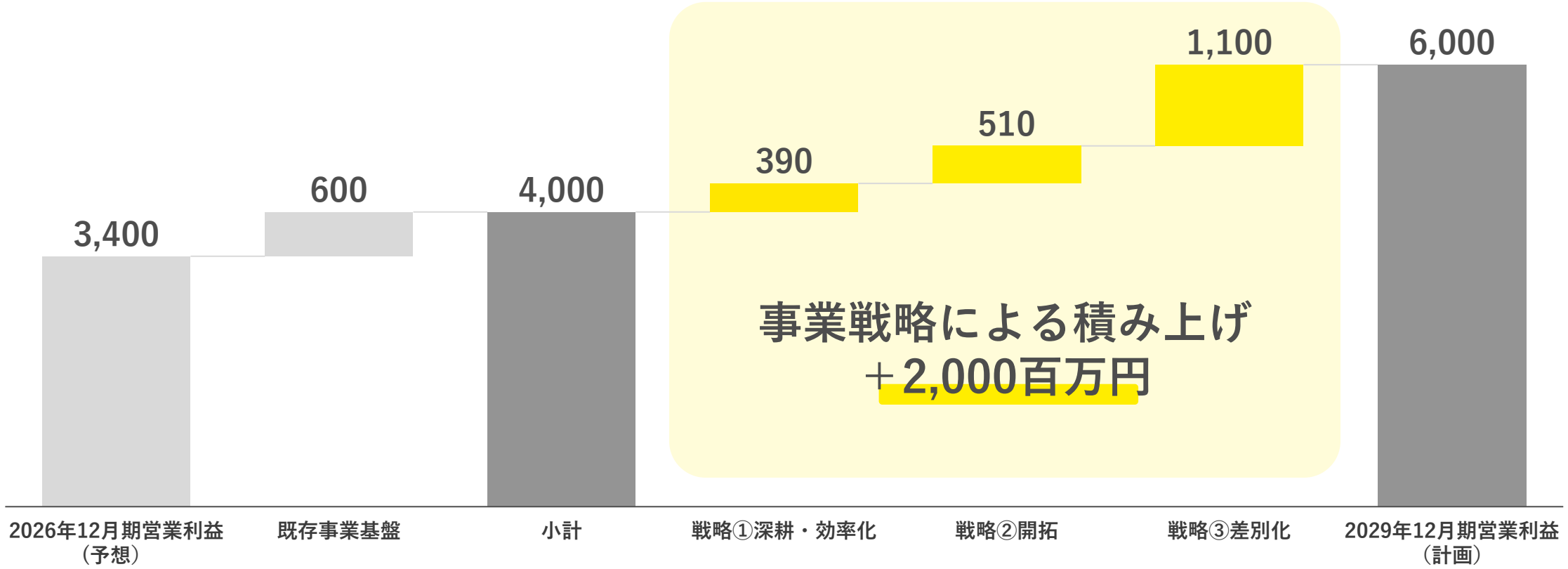
© UNISOL Holdings Corporation

営業利益達成ロードマップ

- 既存の事業基盤からもたらされる収益に、新中期経営計画における事業戦略による積み上げを行い、営業利益目標の達成を目指す

最終年度営業利益目標達成に向けたロードマップ

単位：百万円



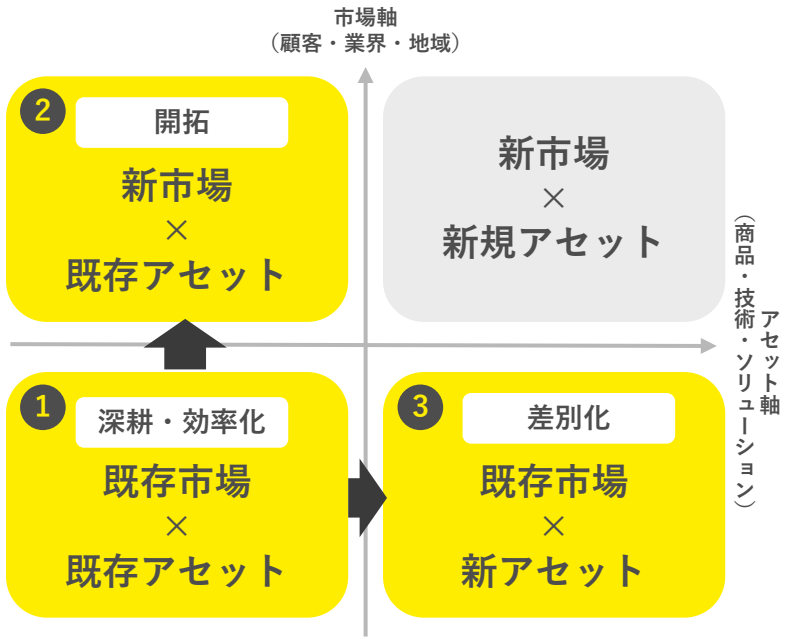
© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画における事業戦略方針

- 事業戦略においては①深耕・効率化、②開拓、③差別化の３つのテーマのもと、外部環境に強い収益基盤の構築や生産性・収益性の向上をはかる

新中期経営計画における事業戦略 方針

事業戦略テーマ



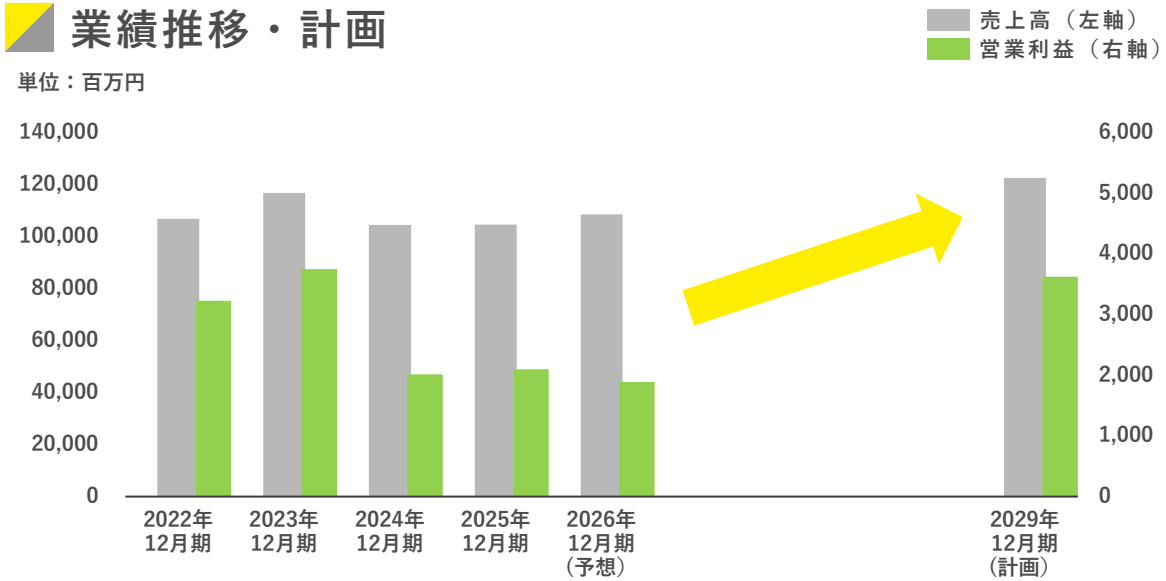
	戦略テーマ	戦略方向性	新中計位置づけとの関連性	営業利益積み上げ目標
①	既存マーケットの深耕 ビジネスモデルの効率化	● 既存のマーケットを一層深掘りすると同時に、運営体制の見直し等による業務効率化を行う	● 外部環境に強い収益基盤の構築（既存市場シェアアップ） ● 生産性の向上	＋ 390 百万円
②	未攻略エリア・業界の開拓	● 保有しているアセットを活用し、新たな営業エリアや十分攻略することができていなかった業界を開拓する （例：食品事業における東南アジア市場、非自動車業界など）	● 外部環境に強い収益基盤の構築（新規市場への展開）	＋ 510 百万円
③	提供商材・ソリューションの付加価値向上による差別化	● 保有しているアセット（商品、技術、ソリューション等）の強化、グループ内アセットのかけ合わせを通じ、他社との差別化を図る	● 高付加価値ソリューションへの転換による収益性の向上	＋1,100 百万円

© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別方針　①機械・工具セグメント-1

全体方針 | ユニソル㈱を核に、直需・卸がそれぞれ培ってきたノウハウや情報、エンジや海外でのサービス機能により、競争優位性を確立

業績推移・計画



	2025/12月期（実績）	2026/12月期（予想）	2029/12月期（計画）
売上高	104,904 百万円	108,800 百万円	122,900 百万円
営業利益（営業利益率）	2,104 百万円（2.0%）	1,890 百万円（1.7%）	3,630 百万円（3.0%）

	テーマ	主な取り組み施策	新中計位置づけとの関連性	営業利益積上目標
①	深耕効率化	● グループシナジーを活かした既存市場の深掘りを行う ● DX・AIの活用や拠点運営の検証・見直しを通じた効率化を実施する	・ 外部環境に強い収益基盤の構築（既存市場シェアアップ） ・ 生産性の向上	＋ 350 百万円
②	開拓	● MTFS社との連携による東南アジアにおける食品事業の開拓を行う ● そのほか、非自動車業界やEC事業者の開拓にも取り組む	・ 外部環境に強い収益基盤の構築（新規市場への展開）	＋ 240 百万円
③	差別化	● エンジニアリング機能強化、海外拠点におけるパーツ＆サービス機能の強化、商品（プライベートブランド、海外商品）の拡充を通じた差別化を図る	・ 高付加価値ソリューションへの転換による収益性の向上	＋750 百万円
			合計	＋ 1,340 百万円

© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別方針　①機械・工具セグメント-2

- ユニソル㈱の設立により強化されたシナジー創出の基盤を最大限活用し、新中計の施策効果を発揮する

新中期経営計画推進の要となる「ユニソル㈱」





圧倒的な仕入力

- 代理店権統合と仕入量拡大によるスケールメリットの発揮
- 統合による内部マージンの削減

×

直需×卸の独自性

- 直需・卸が併存するユニークな販売体制
- 直需ならではの顧客ニーズの深掘と、卸ならではの幅広い商材のかけ合わせ

指揮命令系統の一本化と部門間連携の加速

仕入・販売力の融合による、シナジー効果の最大化

© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別方針　①機械・工具セグメント-3

- 特にエンジニアリング事業、食品事業を成長エンジンに位置付け、施策を推進

収益性向上や収益基盤構築に向けた取り組み

差別化

エンジニアリング事業を中核とした「技術商社」としての価値創造

- 自動化立案構想の内製化により、顧客・仕入先・営業をつなぐ「架け橋」としてソリューション提案を実施
- 設備設計・メンテナンス内製対応率の向上による利益率改善にも寄与
  （対応実績例：技術者不足という課題を抱える顧客に対し、生産工程移設のサポートを実施）

IoTソリューションセグメントとも連携しながらDX・IoT・AIソリューション領域まで対応力の拡大を目指す

差別化

自動化、IoT、DX商材やプライベートブランド商材の拡充

- 自動化、IoT、DXといったテーマ商材を拡充し、人手不足という社会課題解決と事業成長を両立
- プライベートブランドの開発・販売数を増加させ、差別化とともに利益率を向上



EUREKA ROBOTICS



ギガ・セレクション

開拓

食品事業による東南アジア市場の開拓

- 2026年12月期に食品工場の自動化に特化した「MTFS社（タイ）」をグループ化
- MTFS社の顧客基盤を活用した、日系食品機械の販売強化を行うとともに、
  東南アジアにおける日系食品メーカーの開拓も進める

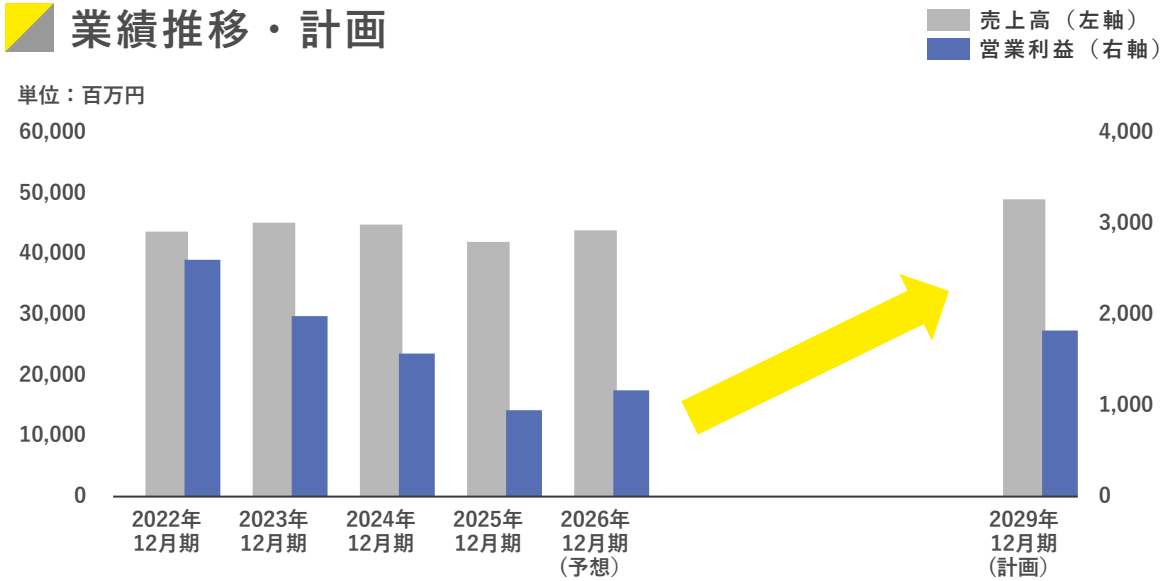


© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別方針　②建設資材セグメント-1

全体方針 ｜ 市場環境の変化に対応する筋肉質な経営体質への転換と高付加価値ソリューションの確立

業績推移・計画



	2025/12月期（実績）	2026/12月期（予想）	2029/12月期（計画）
売上高	42,070 百万円	44,000 百万円	49,100 百万円
営業利益（営業利益率）	953 百万円（2.3%）	1,170 百万円（2.7%）	1,830 百万円（3.7%）

	テーマ	主な取り組み施策	新中計位置づけとの関連性	営業利益積上目標
①	深耕効率化	● 市場環境の変化に対応する筋肉質な経営体質への転換を行うため、事業所および工場の体制を見直し、収益の改善・安定化を図る	・ 生産性の向上	＋ 30 百万円
②	開拓	● 配管資材事業において、未開拓地域へ進出し、業容拡大を図る ● 住宅設備事業における材工ワンストップ対応力を活かし、不動産管理会社や建築業者をターゲットにリフォーム需要を取り込む	・ 外部環境に強い収益基盤の構築（新規市場への展開）	＋ 190 百万円
③	差別化	● 「モノ（資材）」の提供に加え、現場の「担い手不足」や「生産性」という社会課題を解決する高付加価値ソリューションの販売を強化する	・ 高付加価値ソリューションへの転換による収益性の向上	＋270 百万円
			合計	＋ 490 百万円

© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別方針　②建設資材セグメント-2

- マーケットの構造変化に対応し、事業の体質転換を推し進める

建設資材セグメントにおける取組方向性

深耕効率化

事業構造の最適化により、需要低下局面でも適切な収益を確保できる体制を構築

成行：収益↘（減少）＝需要量↘（減少）×事業構造➡（維持）

目指す方向性：▶ 収益➡（安定確保）＝需要量↘（減少）×事業構造↗（最適化）

フルブレース

差別化

現場の「担い手不足」や「生産性の向上」といった社会課題の解決につながる商材に注力

- 建材商品（代表例：コラムカプラ、フリーベースなど）
- レーザーケレン、ファイバーレーザー溶接機
- 工場向け商品（代表例：溶接ロボットなど）
- 事務所向け商品（代表例：CAD商材など）



コラムカプラ



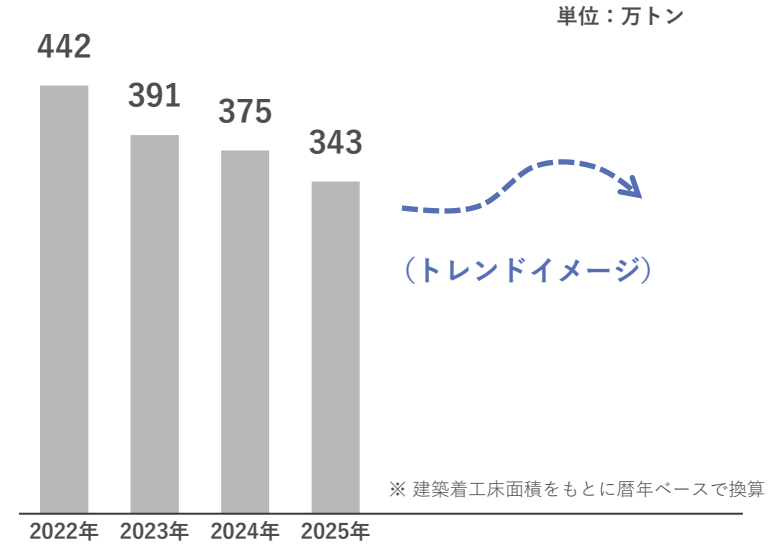
ファイバーレーザー溶接機

開拓

セグメントとしての収益基盤の維持・拡大に向け、配管資材、住宅設備事業の業容拡大

- 配管資材：　組織再編により専門性や販売力を集約化・強化のうえ、未攻略となっているエリアに注力
- 住宅設備：　施工機能を強みにリフォーム需要の取り込み

推定鉄骨需要量推移



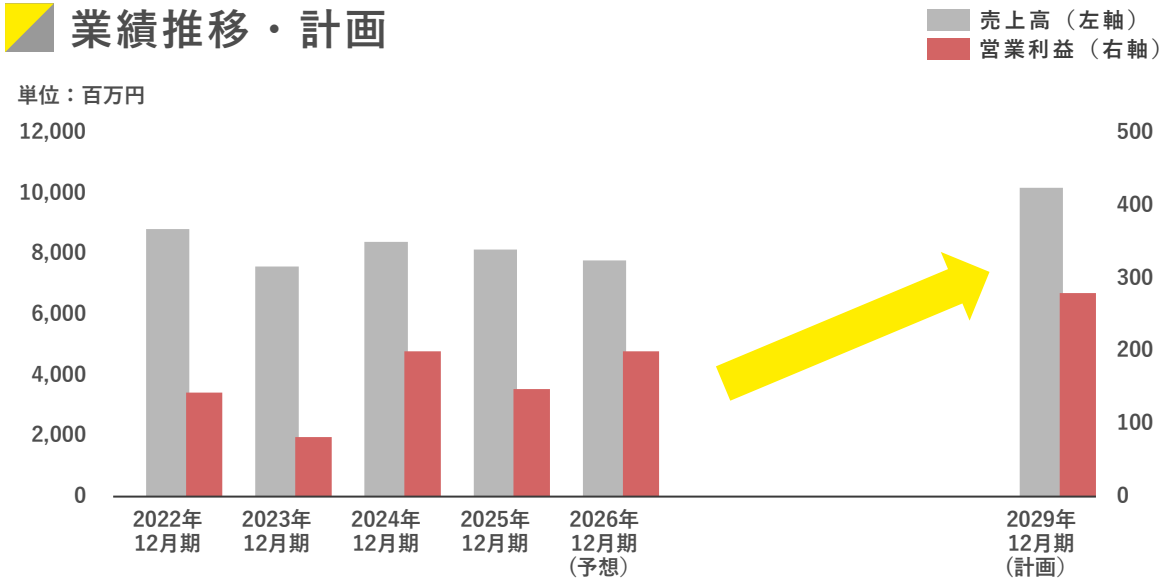
- 新中計期間においては、一定程度需要量の回復を見込む（物流倉庫、半導体関連など）
- ただし、構造的に市場規模の縮小は避けられない
- 人手不足などの社会課題も深刻化

© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別方針　③建設機械セグメント

全体方針 |　主力商材を幹として＋α（港湾・中古・レンタル）のアイテムを加えることで稼ぐ力を増強し「収益基盤事業」へ移行

業績推移・計画



	2025/12月期（実績）	2026/12月期（予想）	2029/12月期（計画）
売上高	8,165 百万円	7,800 百万円	10,200 百万円
営業利益（営業利益率）	147 百万円（1.8%）	200 百万円（2.6%）	280 百万円（2.7%）

	テーマ	主な取り組み施策	新中計位置づけとの関連性	営業利益積上目標
①	深耕効率化	● 人員増員により体制を強化しつつ、主要取扱商材（クレーン、基礎機械）について、ターゲットを細分化のうえ顧客接点をふやし、販売活動を強化する ● 資産効率・収益性を意識した中古在庫機・レンタル機の管理や、従来外注していたサービス費用の内製化により収益体質の改善をはかる	・ 外部環境に強い収益基盤の構築（既存市場シェアアップ） ・ 生産性の向上	＋ 10 百万円
②	開拓	● 新たな収益の柱として成長させることを目指し、港湾事業の開拓を行う	・ 外部環境に強い収益基盤の構築（新規市場への展開）	＋ 70 百万円
③	差別化	—	—	—
			合計	＋ 80 百万円

開拓　**新たな収益の柱としての「港湾事業」**

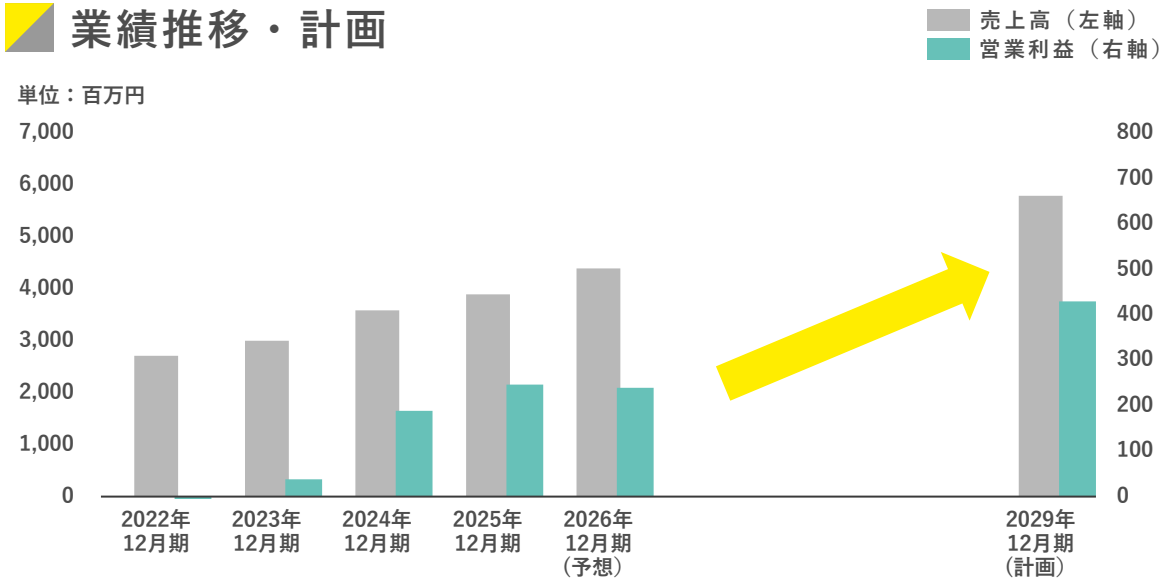
効率化ニーズの高い港湾業界に対し、アフターメンテナンス体制の確立、主力メーカー製品と海外製品のかけ合わせで新たな収益基盤への成長を目指す

© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別方針　④IoTソリューションセグメント

全体方針 | 機器提供型ビジネスから、IoT技術等を活用したソリューション提案型ビジネスへ転換し、付加価値型事業モデルを確立

業績推移・計画



	2025/12月期（実績）	2026/12月期（予想）	2029/12月期（計画）
売上高	3,896 百万円	4,400 百万円	5,800 百万円
営業利益（営業利益率）	246 百万円（6.3%）	240 百万円（5.5%）	430 百万円（7.4%）

	テーマ	主な取り組み施策	新中計位置づけとの関連性	営業利益積上目標
①	深耕効率化	● 小口顧客対応を中心とした従来型営業モデルを見直し、ECを活用したデジタル販売モデルへ転換する	・ 生産性の向上	—
②	開拓	● 人手不足が深刻な業界に対し監視カメラ・IoT技術を活用した業界特化型ソリューションを展開する	・ 外部環境に強い収益基盤の構築（新規市場への展開）	＋ 10 百万円
③	差別化	● 機械・工具及び建設資材セグメントが保有する製造業向けの販路に対するIoTソリューションの提供を強化し、グループとしての差別化を図る	・ 高付加価値ソリューションへの転換による収益性の向上	＋ 80 百万円
			合計	＋ 90 百万円

差別化

グループシナジー強化による製造業向けIoTソリューション拡大

設備モニタリングなどのソリューション展開を加速させ、IoTソリューションセグメントだけでなくグループの収益拡大に貢献

© UNISOL Holdings Corporation

セグメント別目標

セグメント別 売上高・利益目標

（単位：百万円、%）	2025/12月期（実績）	2026/12月期（予想）	2029/12月期（計画）
売上高	159,036	165,000	188,000
機械・工具	104,904	108,800	122,900
建設資材	42,070	44,000	49,100
建設機械	8,165	7,800	10,200
IoTソリューション	3,896	4,400	5,800
（その他）	-	-	-
営業利益（率）	3,380 (2.1 %)	3,400 (2.1 %)	6,000 (3.2 %)
機械・工具	2,104 (2.0 %)	1,890 (1.7 %)	3,630 (3.0 %)
建設資材	953 (2.3 %)	1,170 (2.7 %)	1,830 (3.7 %)
建設機械	147 (1.8 %)	200 (2.6 %)	280 (2.7 %)
IoTソリューション	246 (6.3 %)	240 (5.5 %)	430 (7.4 %)
（その他）	△71 (— %)	△100 (— %)	△170 (— %)

© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画におけるM&A方針

- 新中期経営計画においても、引き続きM&Aを事業基盤の強化や成長エンジン獲得のための重要な戦略に位置づけ

M&A方針

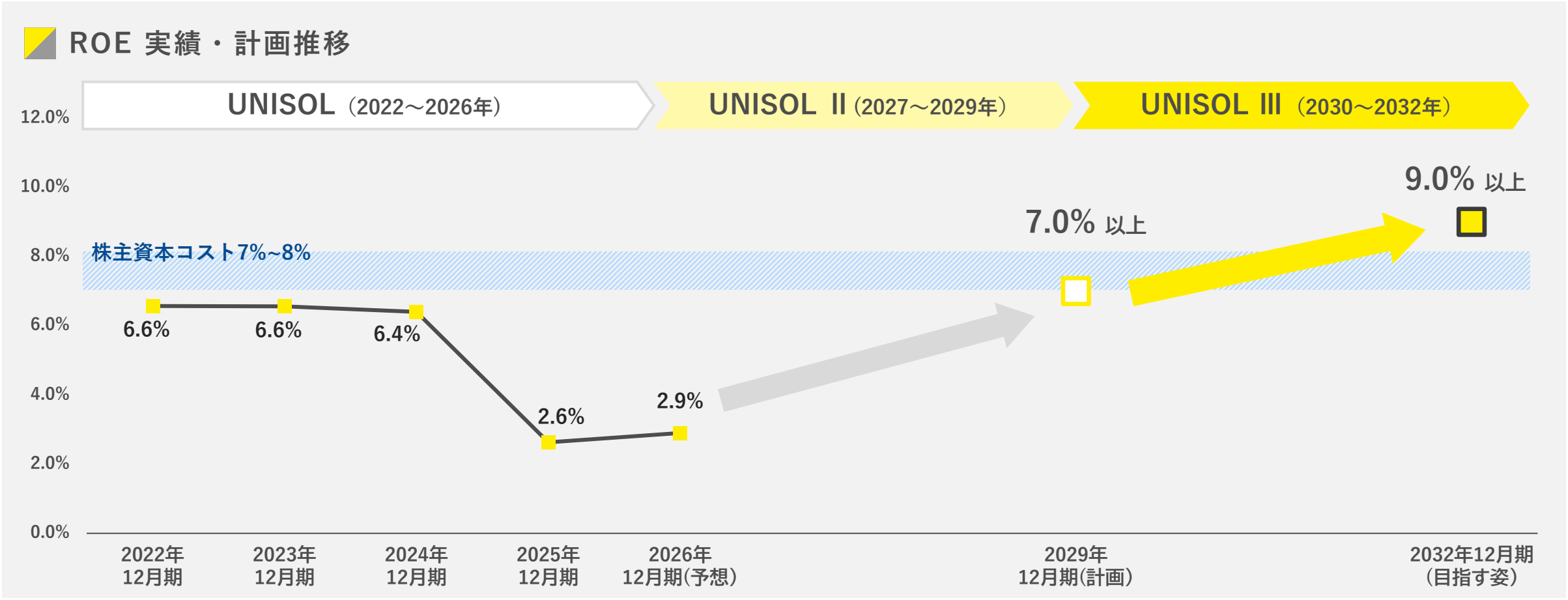
1. 企業価値向上に資する投資を行うため、資本コストを意識した社内基準（ハードルレート）を設定し、案件を精査
2. 案件規模に応じて、財務健全性を維持する水準での外部調達（最大200億円規模）を機動的に実施
3. 過去からのM&A対応で蓄積された経験値を基礎とし、事業部門・外部専門家と連携のうえ、買収をゴールとせずPMIを意識した案件対応の実行
4. ポートフォリオ最適化の観点から、買収に限定せず、事業売却も選択肢に含める

投資テーマ	目的	案件対象例
高付加価値化・社会課題解決 （ソリューションビジネスへの転換）	顧客現場の自動化・省力化を実現する技術を獲得。グループの強みである既存顧客網へクロスセルを展開し、薄利なモノ売りから高利益率なコト売りへの構造転換を牽引する	AI・IoT、フィジカルAI（ロボティクス等）、エンジニアリング など
事業ポートフォリオの安定化 （ボラティリティの抑制）	既存の主力産業（自動車や半導体など）の景気循環の影響を受けにくい領域を拡充し、外部環境に左右されない強靭な収益基盤を構築する	食品分野など
成長エリアの開拓	成長著しい北米市場での拠点・販路獲得を推進。また、国内案件であってもハードルレートを満たす高収益案件は機動的に取り込み、シェア拡大を図る	グローバル（北米市場など）、 および投資方針を満たす国内案件

© UNISOL Holdings Corporation

新中期経営計画 最終年度定量目標（ROE推移）

- 株主資本コストを上回るROEを達成できる体質転換を目指し、ROE 8.0%以上の資本効率の実現に向けたマイルストーンとして、新中期経営計画では7.0%以上をROE目標とする



© UNISOL Holdings Corporation

株主還元方針

- 自己資本を適正水準にコントロールすることを企図して、新中計期間中は普通配当につきDOE（株主資本配当率）3.5%を下限とし、配当性向を100%とする
- 還元規模は総額で約260億円とし、早期の資本政策実行の観点から、前倒しで実施できるものについては、2026年12月期から着手する

株主還元方針

	現在	新中期経営計画における還元方針・還元額見込み	
普通配当	DOE（株主資本配当率）3.5%以上	DOE（株主資本配当率）3.5%を下限とし、配当性向100%とする	約 100 億円
特別配当	利益水準や財務状況に応じて機動的に株主還元の追加を実施	（変更なし）	約 15 億円（※1）
自己株買い	利益水準や財務状況に応じて機動的に株主還元の追加を実施	（変更なし）	約 145 億円（※2）

合計

260億円

規模（※3）

（※1）2025年12月期末時点の配当対象株式数を基礎として、2026年12月期中に実施済み・実施予定の自己株買いを勘案して試算
（※2）基準を満たすM&A案件が確保できず、余剰資金が発生・滞留すると判断した場合は、追加の自己株買いも機動的に実施する
（※3）2026年12月期から前倒しで実施する資本政策も含む

© UNISOL Holdings Corporation

キャッシュアロケーション方針

- 事業戦略によって創出する営業CFや戦略的な外部調達等を活用し、企業価値向上投資（M&A、追加自己株買い）、事業投資・人財投資、株主還元に、最大420億円規模のキャッシュを振り向ける

キャッシュアロケーション方針

420億円規模（最大）



企業価値向上投資（M&A、追加自己株買い）

- 企業価値を高めるために最も適した用途を判断し、M&Aもしくは自己株買いに活用する（M&Aを優先するが、社内基準に合う案件を確保できなければ、自己株買いを行う）
- M&Aについては、案件規模に応じて、外部調達もおこなって投資を行う

事業投資 人財投資

- 事業基盤の維持・強化・効率化に資する投資や人財投資として振り向け

自己株買い及び取得株式の最適な活用

- 取得した自己株式について、消却の他、M&Aや人財投資への活用も検討

普通配当・特別配当

- 自己資本の適正化に向けて、積極的な還元を実施
- 普通配当（配当性向100%）などにより実施



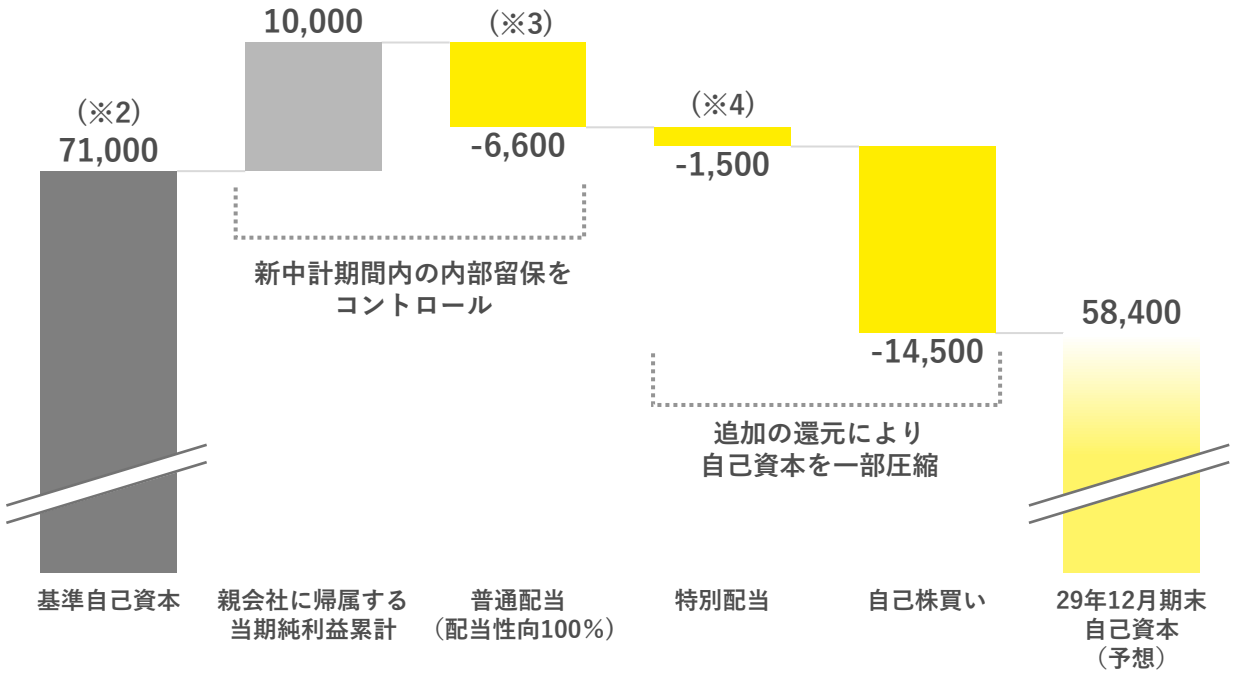
（※）外部調達は財務健全性を維持する水準での借入れを想定（最大200億円程度）

© UNISOL Holdings Corporation

資本政策を通じた自己資本のコントロール

- 株主還元を通じた内部留保の抑制等により、足元の自己資本をより適正な水準に近づけていくことでROE目標（7.0%以上）を達成させる

自己資本増減見込み（※1）



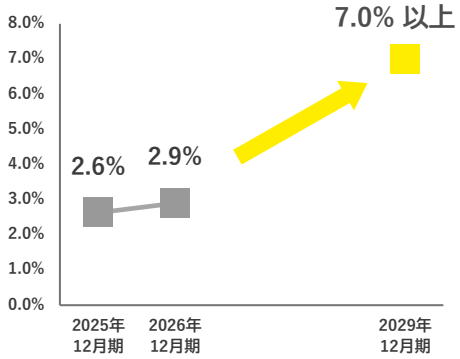
● 2029年12月期末時点予想

財務レバレッジ（総資産÷自己資本） 1.9倍程度（※5）

（ご参考：2025年12月期末 1.61倍）

- 財務レバレッジの逆数となる自己資本比率は52%程度
  （ご参考：2025年12月期末 62.1%）
- 最大200億円の外部調達を行った場合でも財務健全性を維持できる見込み
- 利益成長とあわせ、ROE7.0%以上を目指す

（ROE推移）



（※1）自己資本は株主資本とその他の包括利益累計額の合計値
（※2）2025年12月期末時点の自己資本から、2026年3月実施の定時株主総会で決議された2025年12月期末配当総額、2026年12月期の親会社に帰属する当期純利益および中間・期末配当予想額（2026年6月末時点）等を加減算し算出
（※3）普通配当につき配当性向100%ではあるものの、2029年12月期の期末配当は翌期に自己資本の減少となるため、相当額（見込）を調整
（※4）2025年12月期末時点の配当対象株式数を基礎として、2026年12月期中に実施済み・実施予定の自己株買いを勘案して試算
（※5）足元の資本構成を基礎として、株主還元等を通じた自己資本の増減を勘案して試算

© UNISOL Holdings Corporation

サステナビリティ上の重要課題（マテリアリティ）に対する目標

- サステナビリティ上の重要課題（マテリアリティ）に関しても新たに目標を設定し、新中期経営計画と連動させながら、取り組みをすすめていく

マテリアリティ	マテリアリティへのアプローチ	2029年12月期に向けた定量目標・活動方針
1 事業活動における環境負荷低減	Scope1・ 2排出量の削減に取り組み、当社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、実態把握・及び削減施策の検討・実行を進めてまいります。	Scope1・2排出量 5,473t-CO2e（22年比 △3,228t-CO2e）
2 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	各セグメントの自動化・省力化に関する重点施策を推進することにより、本業を通じたお客様の社会課題解決に貢献してまいります。	環境省エネ、自動化・省力化重点施策売上高(※1) 対2025年比 3.0倍以上
3 製品・商品の安心・安全かつ安定的な供給体制	変化する事業環境や高度化する社会的要請に対し、サプライチェーン全体でのレジリエンス強化と実効性ある人権尊重の仕組みを構築することで、持続可能な社会基盤を支える責任を果たしてまいります。	● 救済メカニズムの構築 ● BCP（供給継続）体制の高度化
4 ダイバーシティ＆インクルージョンの推進	様々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：5.5%以上 ● 外国籍社員数：35人以上 ● 理系人財採用比率：16%以上 ● 男性育休取得率/日数：85%/1か月以上
5 グループガバナンスの強化（※2）	多様化し複雑化するリスクへの適切な対応と、事業環境の変化に応じた内部統制の構築により、グループガバナンスを高度化し、持続的な成長を支える基盤を確立します。	● コンプライアンス研修受講率 100%（継続） ● グローバルベースでのリスクマネジメント体制構築と高度化 ● 2026年改訂予定のコーポレートガバナンス・コードへの適切な対応

（※1）マテリアリティ①②あわせての目標
（※2）積極的なM&Aの実施やグループ会社の増加といった当社グループの経営活動の足元の状況をふまえ、2027年12月期より当初マテリアリティである「リスク管理・危機管理体制の強化」から変更

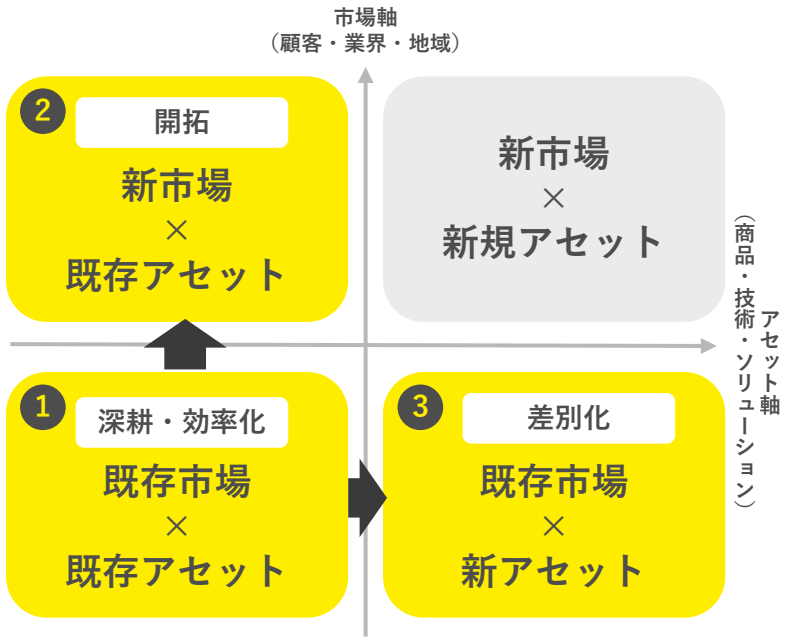
© UNISOL Holdings Corporation

コーポレート戦略

- 人財戦略やDX戦略をはじめとするコーポレート戦略を、事業戦略と連動させて取り組むことで、グループ一丸での企業価値向上を目指す

コーポレート戦略 方針・施策

事業戦略テーマ



連動

人財戦略	• 事業戦略に即した戦略的な人財獲得の推進 • サーベイ結果に基づく人事施策の展開を通じたエンゲージメント向上 • グループ理念・D&Iに関する考え方の一層の浸透（多様な人材が活躍できる職場環境の整備など）
DX戦略	• 受発注や計上処理など、現場課題に即した業務処理自動化の推進による効率化の実現（業務プロセスのDX） • DXを自分事化し、デジタルツールを活用して変化に適応し変革に挑戦するマインドの醸成と育成（マインドのDX）
ESG戦略	• サステナビリティ上の重要課題に関する取り組みなどを通じた、事業継続リスクの低減（BCP、情報セキュリティなど） • 従業員、地域市民、投資家など、様々なステークホルダーとのリレーション強化

© UNISOL Holdings Corporation

コーポレート・ガバナンス

- 引き続きコーポレート・ガバナンスの強化・充実をはかり、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指す

コーポレート・ガバナンスの変遷と考え方

2021

経営統合により現ユニソルHDの設立

- 事業環境の変化や社会課題への対応といった「守り」ではなく、より価値のある「攻め」の成長シナリオ実現に向け統合を実施
- 取締役の指名、報酬等に係る取締役会の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的に、取締役会のもとに社外取締役を委員長とする、指名委員会・報酬委員会を設置

2025

監査等委員会設置会社への移行

- 取締役会の監督機能を強化するとともに、経営の意思決定及び執行のさらなる迅速化を図る
- 監査等委員会設置会社への移行に伴い、独立社外取締役が過半数を占める取締役会構成へシフト

2026

新グループ体制の発足と取締役会実効性のさらなる向上

- グループ組織再編を通じ、各事業セグメントごとに中核子会社が設置され、事業責任が明確化
- 実効性評価をふまえ、2026年12月期の重点テーマとして、以下を設定

1)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
2)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

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

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

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および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

© UNISOL Holdings Corporation

UNISOL

「その手があったか」を、次々と。

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。

© UNISOL Holdings Corporation All Rights Reserved　　掲載内容の修正、無断転載無断引用を禁止します