



UNISOL

フルサト・マルカホールディングス

INTEGRATED REPORT 2024

2024.1.1-2024.12.31



ブランド・理念体系

SLOGAN

社会への宣言・合言葉

「その手があったか」を、次々と。

VISION

実現したい未来

「叶えたい」が、あふれる社会へ。

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。

3 VALUES

3つの価値観

「共創精神」「成長意欲」「自分事化」

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、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



ブランド名



UNISOL

UNIQUE SOLUTIONS=独自の解決策
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提供するという姿勢
を表しています。

1

価値創造の源泉

- 04 私たちのあゆみ
- 07 価値創造プロセス
- 09 事業の全体像
- 11 **特集** 理念実現に向けた取り組み
UNIQUE SOLUTIONS
「叶えたい」が、あふれる社会へ。
- 13 ネットワーク
- 15 財務・非財務ハイライト

2

価値創造の戦略

- 17 トップメッセージ
- 22 企業価値の向上
- 22 目指す姿と戦略
- 23 サステナビリティ
- 25 中期経営計画
- 27 財務資本戦略
- 29 人財戦略
- 31 DX戦略
- 33 セグメント情報
- 35 機械・工具
- 37 建設資材
- 39 建設機械
- 41 IoTソリューション

3

価値創造の基盤

- 44 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
- 54 環境
気候変動への対応
- 57 社会
サプライチェーンマネジメント
人権、労働安全衛生
ダイバーシティ&インクルージョン、
働きがい、社会貢献

4

企業データ

- 60 財務諸表
主要財務・非財務データ／財務諸表
- 63 会社情報
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」を参考にしました。

対象期間：2024年度(2024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：フルサト・マルカホールディングス株式会社および連結子会社(2024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

- 04 私たちのあゆみ
- 07 価値創造プロセス
- 09 事業の全体像
- 11 **特集** 理念実現に向けた取り組み
UNIQUE SOLUTIONS
「叶えたい」が、あふれる社会へ。
- 13 ネットワーク
- 15 財務・非財務ハイライト



私たちのあゆみ



丸嘉商会創業者
田中 嘉助

終戦翌年の大阪
志の高い創業者たちが事業を始めた

古里 龍一

古里鉄工所の名称で創業し、耐震用の筋交い
に使われるターンバックルの製造を開始

田中 嘉助

紙、毛織物、自転車、軸受・工具などの国内販売
および各種商品の輸出入を目的として、株式会社
丸嘉商会を設立。世界に向けて日本の製品を
輸出

両者にとって1946年は
事業を始める年となった



古里鉄工所創業者
古里 龍一

人類が初めて宇宙に行った時代
世界的に技術革新が進んだ

古里鉄工所

ターンバックルだけでなく、鉄骨建築用資材を
取り扱う専門商社としての地位を確立

丸嘉機械

産業機械と建設機械の販売を本格化。機械専門
商社としての方向性の明確化

企業努力を重ね、
市場成長も味方につけながら、
業績は拡大していった



古里鉄工所
本社屋(当時)



フルサト工業
上場時初値を示した株価ボード

マルカキカイ
大阪二部上場時の様子



丸嘉機械
本社屋(当時)



2000年問題がコンピュータの
重要性を物語る時代に

フルサト工業

鉄鋼需要の低下を見越し、ジーネットを子会社化。
機械・工具事業へと事業領域を拡大

マルカキカイ

専門分野で独自の技術を有するメーカーと
ネットワークを構築し、MM会を発足

既存事業にとどまらず
積極的に新事業や新機能に挑戦した

1946年

1960-
1970
年頃

1990-
2000
年頃

2010-
2020
年頃

メーカーとして、商社として

フルサトグループ、マルカグループ共に、多種多様な社会課題や顧客ニーズに
対応して、国内外のモノづくりを支えてきました。日々変化する社会に必要とされ
続けることが、事業継続の源泉となりました。

両グループ売上高の推移

■ フルスアトグループ ■ マルカグループ

(年) 1940 1980 1990 2000 2010 2020

1986

フルサト工業
株式上場

1998

マルカ
株式上場

新型コロナの流行と
本格的なデジタル化

フルサト工業

機械・工具事業で取り扱っていた監視カメラや
防犯機器の販売だけでなく、新たな付加価値の
創出を目指しセキュリティデザインを子会社化

マルカ

複数の事業会社の子会社化により、既存事業
の強化や新しい領域へ展開

資本を有効活用し、
グループ経営により成長加速を
図った

フルサト・マルカ ホールディングスへ

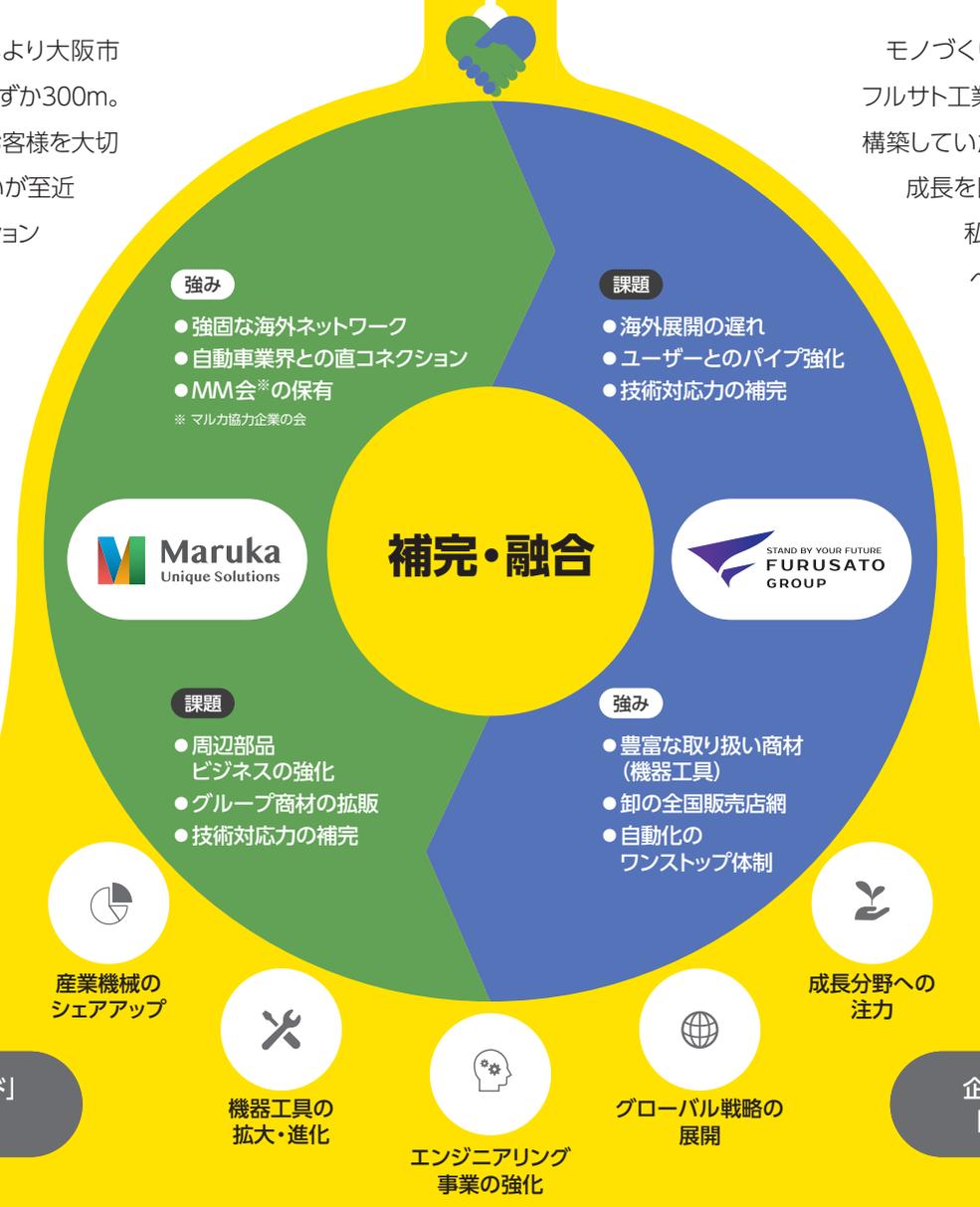
2021年

フルサト工業は2003年、マルカは2017年より大阪市中央区に本社を構えました。お互いの距離は、わずか300m。両社の事業規模や事業領域が似ていたこと、お客様を大切に考える考え方が共通していたこと、さらには互いが至近距離にいたことが、経営陣の密なコミュニケーションを促しました。

機械分野の協業を想定して話し合いを開始しましたが、両社の課題や強みが互いを補完していることがわかり、経営統合の道を選ぶことになりました。2021年10月の経営統合後、理念や中期経営計画の策定などもスムーズに進み、現在にいたっています。



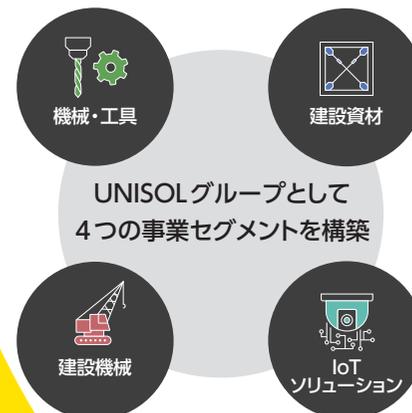
フルサト・マルカホールディングスとしての新たな出発(2021年10月1日上場)



専門性の高い「技術商社」グループとして

モノづくりを軸に、商社、IoTなど多様な機能を有したフルサト工業。機械商社としてグローバルなネットワークを構築していたマルカ。順調に歩んできた2社が、持続的な成長を目指して選んだ一手が、経営統合でした。

私たちの経営統合は、事業環境の変化や社会課題への対応などの「守り」だけではなく、より価値のあるソリューション提供を目指した「攻め」の決断です。互いの「強み」で互いの「課題」を補完するとともに、それぞれの「強み」と「弱み」を融合し、フルサト・マルカグループ=UNISOLグループならではの成長シナリオを実現していきます。



⇒P06

⇒P22

新たな「理念」「ブランド」の誕生

UNISOLグループは、2021年の経営統合を機に、新たな理念体系とブランドを策定しました。VISION=実現したい未来である「[叶えたい]が、あふれる社会へ。」に向けて、日々、事業活動に取り組んでいます。また、このVISIONの実現のためには、持続可能な社会の構築が不可欠であることから、理念体系のもとに、経済的価値と環境的・社会的価値の両立を目指す「サステナビリティ基本方針」を定めています。

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。

ブランド名



UNISOL

UNIQUE SOLUTIONS=独自の解決策
お客様、ステークホルダーが感動するような
真に必要なコトを提供する
ブランド名はこのような姿勢を表しています。

シンボルマークのベースとなるのは
“UNIQUE(ユニーク)”の頭文字である「U」。
組み合わせるのは、
感嘆を表現するエクスクラメーションマーク「!」です。

UNISOLの“SOL”は、ラテン語で「太陽」。
有彩色で最も明るく、光を感じさせるイエローは、
私たちが叶えたい希望の色です。

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续けます
- 「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

サステナビリティ基本方針

1. 地球環境との「調和・共生」を図る
2. 「モノづくり産業」の持続可能性を支える
3. 「安心・安全・快適な社会」を実現する
4. 働く意欲を高め、成長と社会への貢献を促す
5. 公正で誠実な企業活動を推進する

独自のビジネスプラットフォームと戦略で価値を創出

INPUT

財務資本	製造資本	知的資本	人的資本	社会・関係資本
株主資本合計 69,937 百万円	生産拠点数 16 拠点 物流拠点数 5 拠点 営業拠点数 国内 124 拠点 海外 28 拠点	メーカー機能 エンジニアリング機能 IT、IoT、DX機能	従業員数 2,010 名 内訳 国内 1,709 名 海外 301 名	顧客数 約 16,000 社 仕入先数 約 4,500 社

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

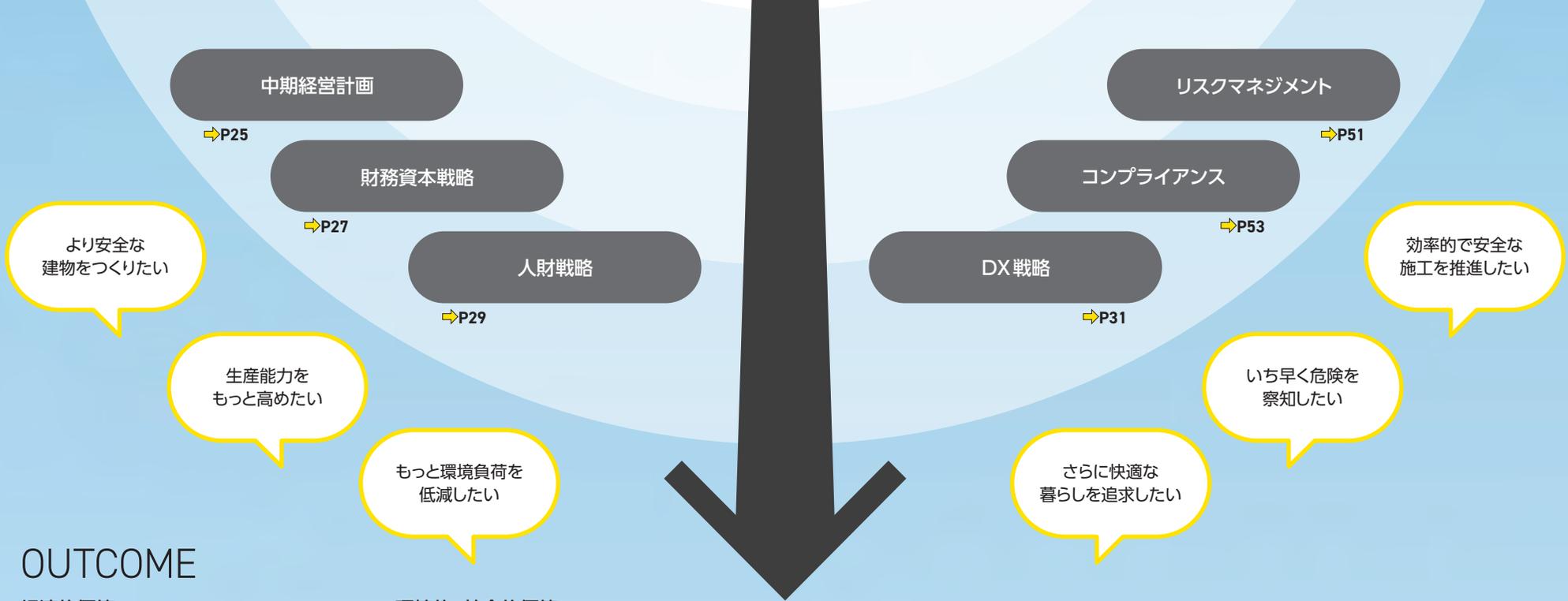
**“総合ソリューション力”
を高度化**

サステナビリティ

→P23

コーポレート・ガバナンス

→P45



OUTCOME

経済的価値

売上高	161,716 百万円
営業利益	3,860 百万円
営業利益率	2.4 %
ROE	6.4 %

環境的・社会的価値

GHG 排出量削減の 取り組みによる 気候変動対策推進	ソリューション プラットフォーム によるさらなる 付加価値向上	自動化・省力化等の 生産革新による 少子高齢化に伴う 労働力不足への対応	パートナー企業との 協働関係構築による 供給体制実現	多様な人財を確保 するための体制構築に よるダイバーシティ& インクルージョン実現
-----------------------------------	--	---	----------------------------------	--

実現したい未来

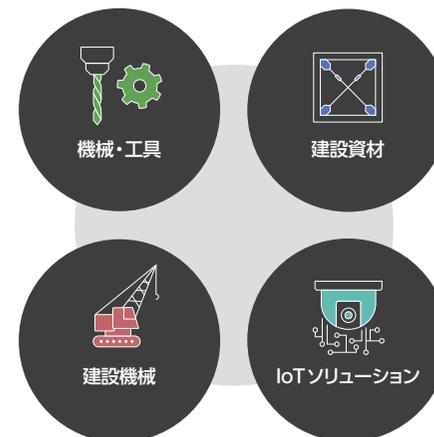
「叶えたい」が、あふれる社会へ。



私たちは、メーカー機能を持つ「技術商社」グループです。

ビジネスモデルや、景気による影響度合いの異なる複数の事業を展開することにより、リスクを分散させ、UNISOLグループとして、安定した成長を実現するための、ポートフォリオ経営を基盤としています。その上で、より成長性の高い領域へ経営資本を配分し、迅速な意思決定による企業価値の最大化を目指しています。

現在は、機械・工具、建設資材、建設機械、IoTソリューションの4つの事業領域を柱としています。



製品 = 製造・販売品 商品 = 仕入・販売品 ※ 2024年12月期末時点

セグメント	売上高比率・売上高・セグメント利益・セグメント利益率	セグメント分類	事業分野	主な取り扱い製品、商品	対象連結子会社*
-------	----------------------------	---------	------	-------------	----------

機械・工具

産業機械、エンジニアリング
37.3%

売上高比率
64.8%

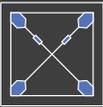
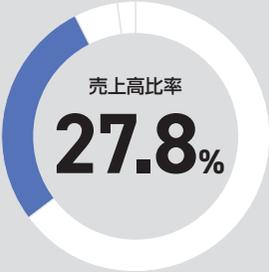
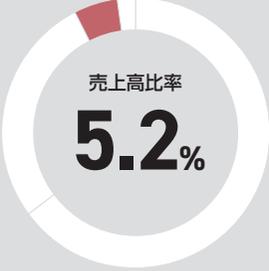
機器工具
27.5%

売上高(百万円)
104,767

セグメント利益(百万円)
2,019

セグメント利益率
1.9%

セグメント	売上高比率・売上高・セグメント利益・セグメント利益率	セグメント分類	事業分野	主な取り扱い製品、商品	対象連結子会社*
産業機械		自動車、機械	自動車、機械	商品 工作機械 商品 射出成形機 商品 鍛圧機械 商品 産業用ロボット 商品 物流機械 商品 測定器 商品 環境設備	マルカ ジーネット 岐阜商事 ソノ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
エンジニアリング		自動車、機械	自動車、機械	製品 シャーライン 製品 食品機械 製品 洗浄機械 製品 専用機械 製品 等速ジョイント加工機 製品 フォーミングマシン	ティーエス プレシジョン マルカ・アメリカ インダストリアル・ツール マルカ・メキシコ
機器工具		自動車、半導体	自動車、半導体	商品 切削工具 商品 マテハン 商品 コンプレッサ 商品 ポンプ 商品 油空圧機器 商品 軸受	マルカ・上海 マルカ・広州 マルカ・タイ マルカ・インドネシア ユニーク・ソリューションズ・インドネシア マルカ・マレーシア マルカ・ベトナム

 <p>建設資材</p>	 <p>売上高比率 27.8%</p> <p>売上高(百万円) 44,947</p> <p>セグメント利益(百万円) 1,576</p> <p>セグメント利益率 3.5%</p>	<p>鉄構資材・配管資材</p> 	<p>建設</p> <p>鉄鋼</p>	<p>製品 フルブレース</p> <p>商品 ハイテンションボルト</p> <p>商品 ボルトナット</p> <p>商品 鉄骨関連</p> <p>商品 塗装用品</p> <p>商品 溶接用品</p> <p>商品 管工機材</p>	<p>フルサト工業</p>
 <p>建設機械</p>	 <p>売上高比率 5.2%</p> <p>売上高(百万円) 8,413</p> <p>セグメント利益(百万円) 200</p> <p>セグメント利益率 2.3%</p>	<p>住宅設備</p> 	<p>建設</p> <p>建築</p>	<p>商品 厨房機器</p> <p>商品 浴室用機器</p> <p>商品 洗面機器</p> <p>商品 ガス機器</p> <p>商品 衛生用機器</p> <p>商品 外構資材</p>	<p>ジーンネット</p>
 <p>IoT ソリューション</p>	 <p>売上高比率 2.2%</p> <p>売上高(百万円) 3,588</p> <p>セグメント利益(百万円) 188</p> <p>セグメント利益率 5.2%</p>	<p>建設機械</p> 	<p>建設</p> <p>サービス</p>	<p>商品 クレーン</p> <p>商品 基礎機械</p> <p>商品 ショベル</p> <p>商品 高所作業車</p> <p>商品 チャーター、レンタル</p> <p>商品 中古機械販売</p> <p>商品 保険</p>	<p>マルカ ジャパンレンタル</p>
 <p>IoT ソリューション</p>	 <p>売上高比率 2.2%</p> <p>売上高(百万円) 3,588</p> <p>セグメント利益(百万円) 188</p> <p>セグメント利益率 5.2%</p>	<p>カメラソリューション モニタリング・センシング</p> 	<p>工場・ 物流倉庫</p> <p>通信</p> <p>サービス</p>	<p>商品 監視カメラ</p> <p>商品 防犯カメラ</p> <p>商品 スマートカメラ</p> <p>商品 フィジカルセキュリティ</p> <p>商品 セキュリティシステム</p> <p>商品 万引き防止システム</p> <p>商品 AGV/AMR</p> <p>商品 SMART FACTORY</p> <p>商品 SMART FARM</p>	<p>セキュリティデザイン</p>

「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。

カーボンニュートラルを目指して



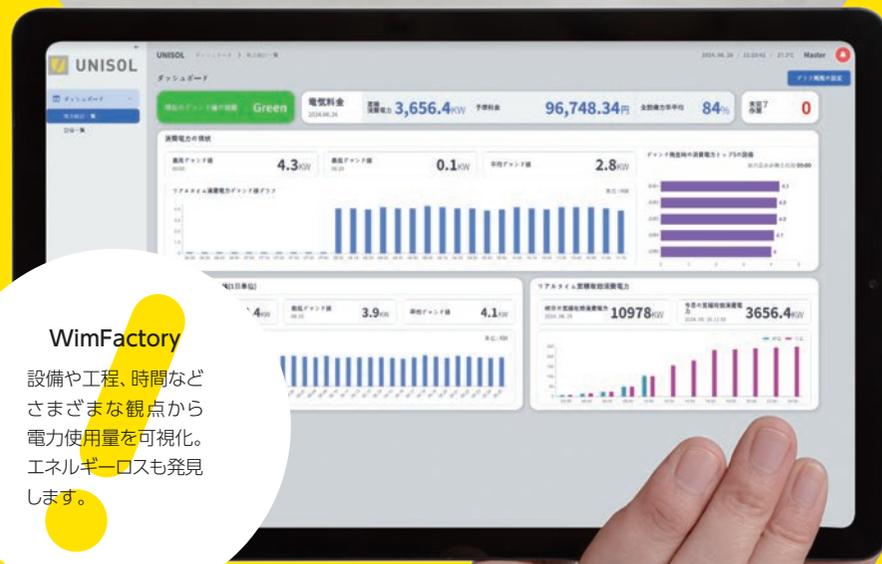
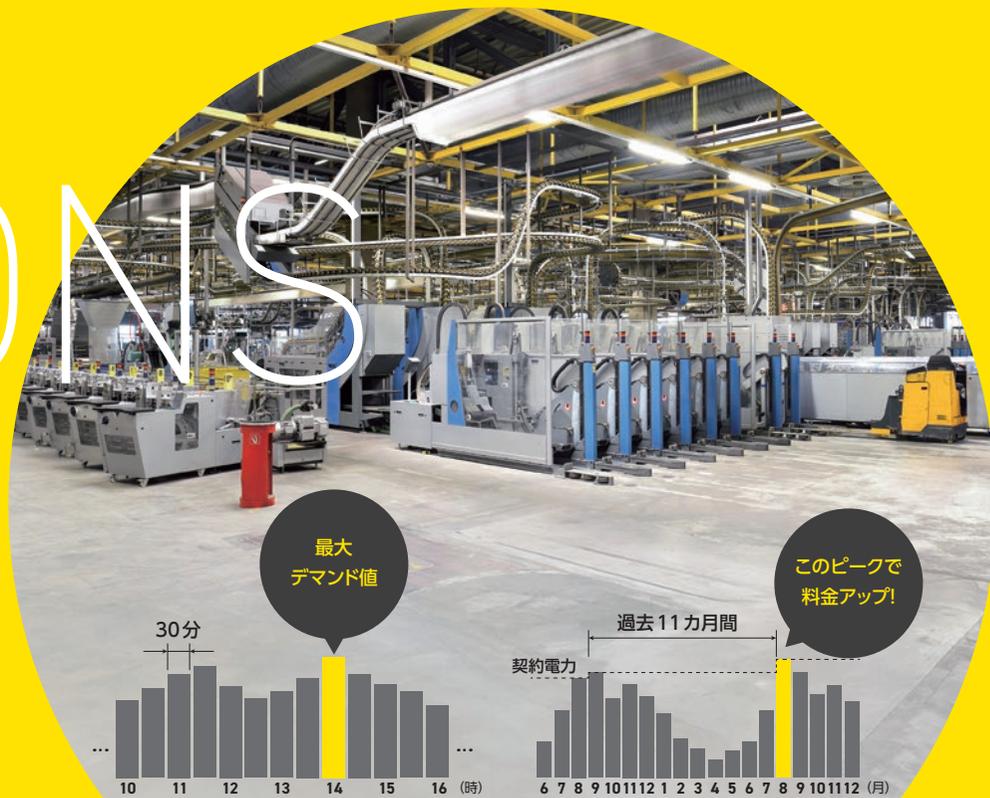
課題 効率的な省エネ対策が困難

消費電力の大きい工場では、カーボンニュートラルの実現に向けたCO₂排出量の削減対策が重要な課題となっています。しかし、どの設備でいつ、どのくらいの電力が消費されているのか、工場全体のエネルギー使用の実態を把握できなければ効率的な省エネ対策を打つことはできません。



解決 電力センサーで状態を可視化

工場内の機器にセンサーを設置することで設備ごとの電力消費量をリアルタイムに測定・収集する「WimFactory」が、工場全体のエネルギーデータを可視化します。電力使用のトレンドがわかるため、エネルギー効率が低い機器に対して重点的に省エネ対策ができ、効率的な投資が可能となります。



二条城
本丸御殿

世界遺産施設の 維持・保全のために

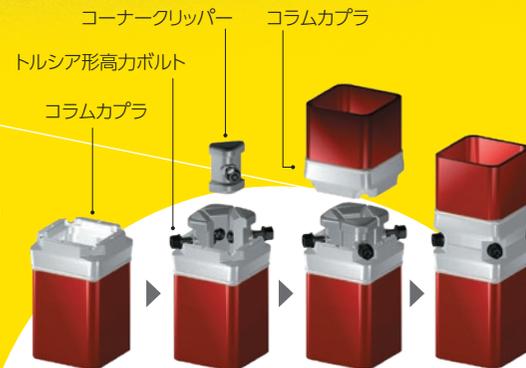
課題 建物の耐震補強が困難

歴史的建造物の保存修理工事では、耐震性を高めるために柱を鉄骨で補強する必要があります。しかし、溶接の最中に火花が飛ぶと火災が発生するリスクがあり、これが作業員の怪我や建物の損害につながる事例も少なくありません。作業員の安全を確保しながら、建物の歴史的価値を守る工法が求められています。



解決 溶接せずに耐震補強を実現

現場溶接作業が不要で安全に施工できる柱継手「コラムカブラ」で耐震補強を実現。国の重要文化財である京都市の「二条城本丸御殿」の耐震補強工事でも採用されました。人力で鉄骨組み立て作業ができるため、火気厳禁、トレーラーで搬入できない条件下でも安全に保存修理工事を終えることができました。



コラムカブラ

柱にかぶせてボルトで固定するだけで高精度に接合し補強できる鉄骨接合部材です。現場溶接作業が不要で、熟練した技術も不要。作業員の技術力によって施工品質が左右されることがなく、工期短縮にもつながります。

Global

海外連結子会社

10社

海外生産拠点

2拠点

海外営業拠点

28拠点



アメリカ

- ⑫ Maruka U.S.A. Inc.
産業機械の販売
- ⑬ New Jersey Office
- ⑭ Charlotte Office
- ⑮ Chicago Office
- ⑯ Kansas Office
- ⑰ Oklahoma Office
- ⑱ Los Angeles Office
- ⑲ Kentucky Office
- ⑳ Minnesota Office
- ㉑ 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

- ㉒ Maruka Mexico S.A. de C.V.
産業機械の販売
- ㉓ Querétaro Office
- ㉔ Monterrey Office

※1 2025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 Maruka Enterprises, Inc. は非連結子会社です。

中国

- ① 上海丸嘉貿易有限公司
産業機械の販売
- ② 天津分公司
- ③ 無錫分公司
- ④ 広州丸嘉貿易有限公司
産業機械の販売
- ⑤ 株式会社マルカ 蘇州駐在員事務所

台湾

- ⑥ 株式会社マルカ 台北支店

タイ

- ⑦ Maruka Machinery (Thailand) Co., Ltd.
産業機械の販売
- ⑧ Pinthong Branch

インドネシア

- ⑨ Pt. Maruka Indonesia
産業機械の販売
- ⑩ 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

- ⑪ Maruka (M) Sdn. Bhd.
産業機械の販売
- ⑫ Penang Office

フィリピン

- ⑬ Maruka Enterprises, Inc.
産業機械の販売

ベトナム

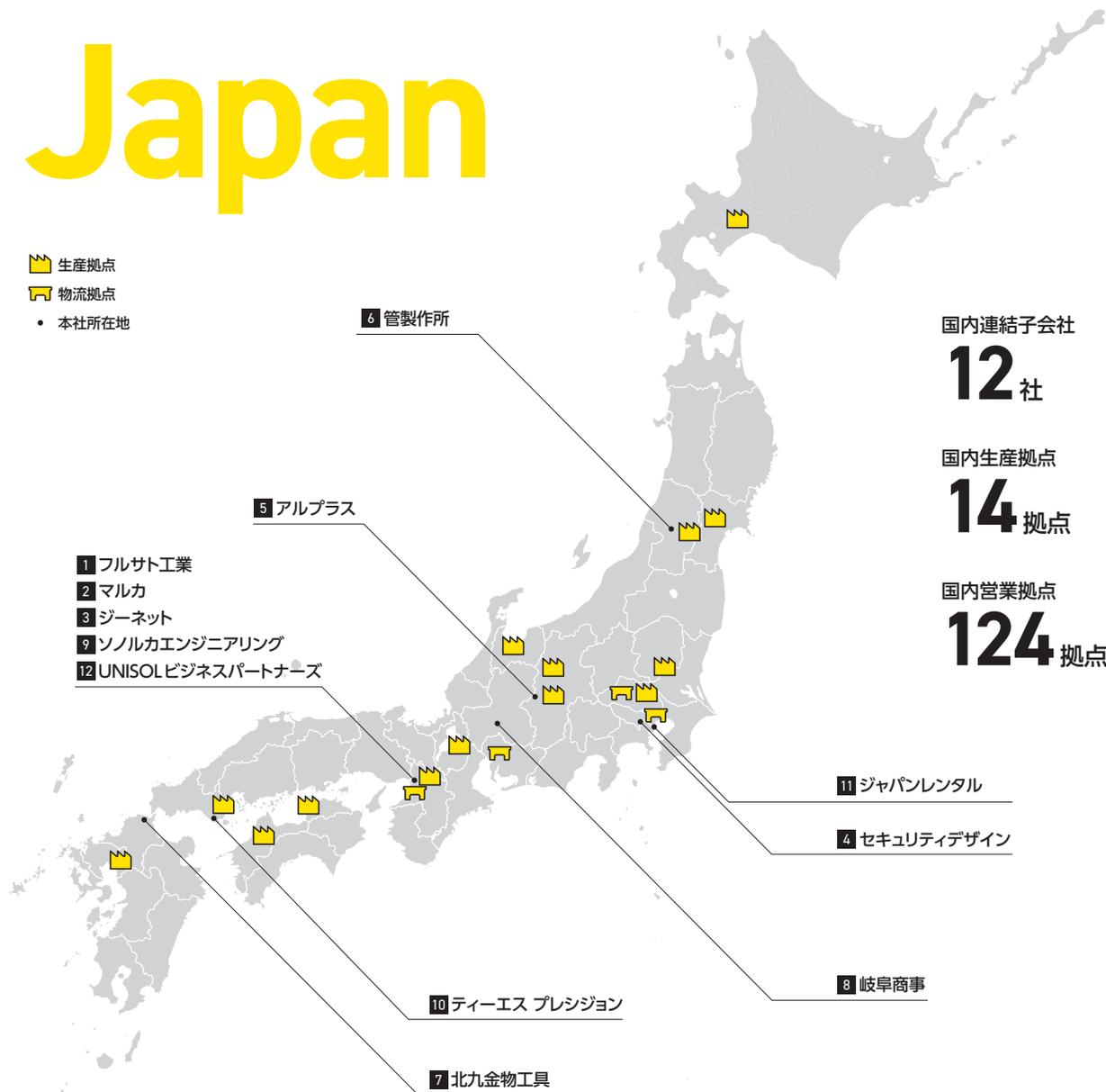
- ⑭ Maruka Vietnam Co., Ltd.
産業機械の販売
- ⑮ Ho Chi Minh Office

Japan

 生産拠点

 物流拠点

● 本社所在地



日本

1 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

 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

2 株式会社マルカ

産業機械の国内および海外販売、建設機械の国内販売とレンタルおよび輸出

3 株式会社ジーネット

工作機械、機器・工具、設備機械、環境機器などの国内販売および輸出入

 物流拠点: 東京、愛知、大阪

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 プレシジョン株式会社

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

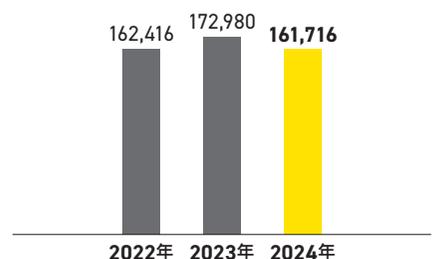
経理・財務関連業務、人事関連業務、総務関連業務など管理業務の受託

※ 2025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。

財務・非財務ハイライト

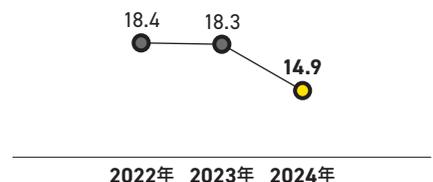
財務

売上高
(百万円)
161,716 百万円



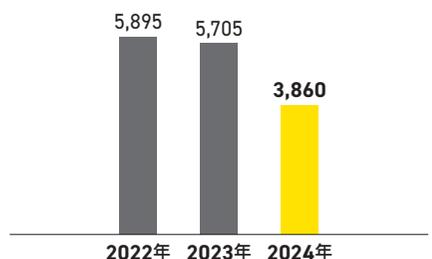
2024年12月期は、自動車や半導体を中心とした設備投資の減少など、特に機械・工具事業の市場環境が低調だったことが影響し、売上高は前年比6.5%の減収となりました。

海外売上高比率
(%)
14.9 %



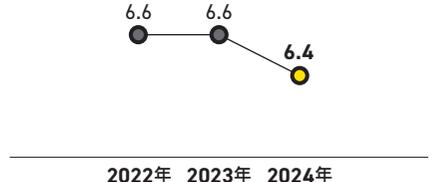
海外における機械・工具事業の主要マーケットである北米や中国における市場環境の悪化を背景として、2024年12月期の海外売上高比率は14.9%と、前年比3.4ポイントの減少となりました。

営業利益
(百万円)
3,860 百万円



2024年12月期は売上高の減少に加え、人事制度見直しに伴う人件費や、物流センターの新設に伴う減価償却費の増加が影響し、営業利益については前年比32.3%の減益となりました。

ROE
(%)
6.4 %

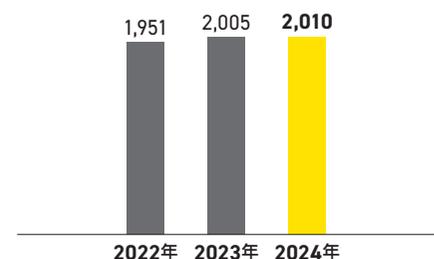


資本効率向上の観点から実施した政策保有株式の売却による特別利益の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益ならびにROEは前年比微減となりました。

非財務

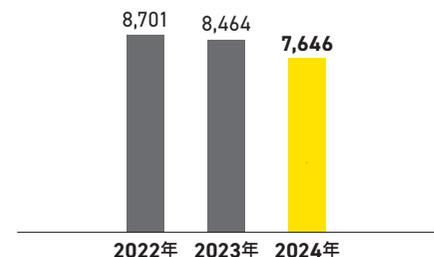
※1 女性管理職比率は当社および一部の子会社(フルサト工業(株)、(株)マルカ、(株)ジーネット)が集計範囲となっています。
※2 環境社会検定試験 (eco 検定)®は東京商工会議所の登録商標です。

連結従業員数
(名)
2,010 名



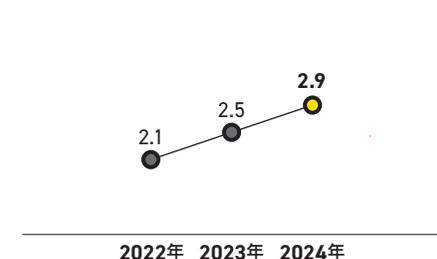
当社グループは、国内外20社を超えるグループ会社で構成されており、2,000名を超える多様な従業員が活躍しています。

温室効果ガス (Scope 1+2) 排出量
(t-CO₂e)
7,646 t-CO₂e



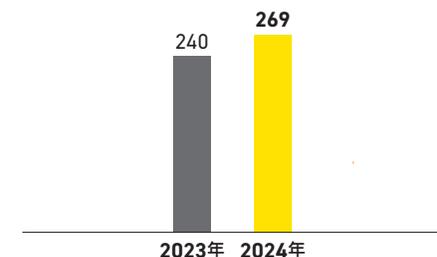
マテリアリティ(重要課題)の一つに「事業活動における環境負荷低減」を掲げ、温室効果ガスの削減に取り組んでいます。2026年目標に対して約60%の進捗状況となっています。

女性管理職比率※1
(%)
2.9 %



マテリアリティ(重要課題)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を目標の一つとして取り組んでいます。

環境社会検定試験 (eco 検定)®※2合格者数
(名)
269 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

価値創造の戦略

- 17 トップメッセージ
- 22 企業価値の向上
- 22 目指す姿と戦略
- 23 サステナビリティ
- 25 中期経営計画
- 27 財務資本戦略
- 29 人財戦略
- 31 DX戦略
- 33 セグメント情報
- 35 機械・工具
- 37 建設資材
- 39 建設機械
- 41 IoTソリューション



代表取締役社長
古里 龍平

代表取締役会長
飯田 邦彦

「変革」と「共創」で経営統合シナジーを極大化させ
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。

Maximizing

Synergies

2024年12月期の事業環境と実績

古里 ● 2024年12月期の当社グループの業績は、売上高161,716百万円(前年比6.5%減)、営業利益3,860百万円(同32.3%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は4,613百万円(同1.8%減)と、減収減益となりました。主な要因は、機械工具関連の内需減少や建設関連の需要縮小などの事業環境の悪化です。特に売上高の6割を占める機械・工具セグメントでは、自動車産業を中心とした製造業の低迷が影響し、海外市場においても、北米や中国では受注の回復が見られませんでした。2024年後半からは一部で自動車業界の設備投資に回復の兆しも見られましたが、不透明感はぬぐえません。

建設資材セグメントは、資材価格の高騰や工事規制により鉄骨建築の需要が減少しましたが、住宅設備分野は好調でした。建設機械とIoTソリューションの両セグメントは収益基盤が強化され、増収増益となっています。

主要事業である機械・工具セグメントは業態の特性上、リードタイムが半年から約1年にわたるため、2024年12月

期に獲得した受注の成果は2025年12月期の業績に反映されます。大幅な改善は難しいものの、2025年12月期は増収増益を確保できると考えています。また、外部環境を考慮して2026年12月期の中期経営計画目標を下方修正しましたが、やるべきことは変わりません。組織再編など成長に向けた施策を打ち続け、経営統合によるシナジーの極大化を目指します。

中期経営計画「UNISOL」—— 挑戦の成果と成長に向けた新たな種まき

飯田 ● 2021年の経営統合時、中期経営計画「UNISOL」の策定にあたって、10年後のありたい姿を「一番に選ばれるソリューション・パートナー」と定めました。2023年12月期までの1stステージは、その実現に向けた基盤固めの期間でした。異なる文化を持つ二つのグループが同じ方向を

成長加速化に向けて 新事業分野への挑戦や パートナー企業との協業を推進

—— 飯田 邦彦

向いて前進するために、「協働」と「融合」をテーマに掲げ、互いの強みを活かしながら各ビジネス領域で欠けたピースを補い合ってきました。2026年12月期までの2ndステージでは、「変革」と「共創」を掲げ、成長加速化に向けて新事業分野への挑戦やパートナー企業との協業などを進めています。グループ理念や、サステナビリティ基本方針に紐づくマテリアリティに基づき、UNISOLグループとしての価値創造を追求していきます。

古里 ● 特に伸ばしたい新事業分野は、IoTやAIを活用した新しいソリューション、そしてスマートファクトリー領域です。中期経営計画1stステージでは、組織再編を行い、IoTソリューションセグメントの位置づけを明確化しました。

一貫提案で受注を獲得しました。当社グループの幅広い仕入先が「感動提案」につながった事例だと言えます。また、農機メーカーに対しては、セグメントの枠を超えて、設備や機械販売を得意とする機械・工具セグメントと、ソフト面を得意とするIoTソリューションセグメントが協働して完成車検査用ソフトウェアを開発し、課題となっていたペーパーレス化を実現するシステムとして採用に至った例もあります。

古里 ●ただ、2ndステージで目指す「シナジー極大化」という観点ではスピード感に欠けます。グローバル市場へのさらなる展開のため、中国市場における非日系企業の深耕に挑戦しましたが、足元、戦略を練り直している状況です。また、エンジニアリング事業においても、体制面の確立が道半ばです。

各事業セグメントの コアとなる企業を一本化して 推進力を高めていく

古里 龍平

こうした状況も踏まえ、成長に向けた事業再編を進めます。機械・工具セグメントの中核企業である(株)マルカと(株)ジーネットは、当社グループの発足以来、顧客紹介やクロスセル、固定費削減などを通じて着実にシナジーを積み上げてきました。しかし、同じセグメント内に意思決定ラインが二つ存在することで、事業における「ねじれ」も生じています。グローバル展開やエンジニアリングといった

を海外で提供し、自動車業界を中心に実績を上げてきました。今後はこれを多様な業界に展開していきます。その一例が、東南アジアでの食品生産機械の拡販です。特にタイに注力し、シェア拡大を目指します。アメリカでも、グループのエンジニアリング会社が軸となって自動化の提案を進めていきます。

こうした一貫サービスに、機器工具などの消耗品を加えることで、機械・設備から消耗品の提供、修理・メンテナンスまでをワンストップで担うことが一つの目指す姿です。

シナジーの進捗と、さらなる成長に向けた組織再編

古里 ●経営統合後のシナジーについては、約40項目のアウトプットを個別に算出し、営業利益ベースで2022年12月期は197百万円、2023年12月期は440百万円、2024年12月期は558百万円と毎年順調に増えています。これは、産業機械のクロスセルや、自動化・省人化案件でのグループ連携が進んでいることに加え、拠点統合によるコスト削減が寄与した結果です。

飯田 ●シナジーによってお客さまの期待を超える「感動提案」が可能になり、競争力も強化できています。具体例の一つに、特殊車両メーカーへの提案があります。機械・工具セグメント内のグループ企業が連携して、プレス機械の販売と、金型の設計・製作・修理解析などを提供する

もともと本セグメントでは、セキュリティ分野の機器やシステムを提供してきましたが、現在は当社グループの新事業分野をけん引する存在として、例えばクラウド上で工場内の機械を管理できるシステムなどの研究・開発・販売を進めています。機械・工具セグメントとの親和性も高いため、グループ内連携で開発・拡販を進めます。スマートファクトリー領域では、設備の稼働状況のモニタリングやリモート保守・メンテナンスへの需要増が予想されます。これをストック型ビジネスにして、収益モデルの多様化も図ります。

飯田 ●当社グループは、商社でありながら、メーカー機能やIT技術、エンジニアリング部隊も備えた珍しい業態です。設計からプログラミング、施工、リモート監視や保守・メンテナンスまでを一気通貫で提供できるため、必然的にストック型ビジネスも増えていくでしょう。

古里 ●新たな種まきとしてM&Aも進めています。当社グループが実現したいこと、実現すべきことができる事業ポートフォリオを構築するため、常に能動的に動いています。2024年12月には、シンガポール発のスタートアップ企業であるEureka Robotics Pte. Ltd.に出資しました。同社は、ティーチングレスで物体の形状を認識できるAI搭載コントローラなどを開発しており、展示会でも注目を集めています。

飯田 ●グローバル市場での成長も戦略的に重視している経営統合時からの目標です。これまで当社グループでは、日本製の機械・設備の販売から修理までの一貫サービス

戦略的な取り組みを着実に進めるためには、今こそ一歩踏み込むタイミングであると判断しました。経営統合を実施し、2026年1月からは新会社「ユニソル(株)」が、機械・工具セグメントを率います。また、この経営統合と連動して、事業の分社化や移管も実施し、建設資材セグメントや建設機械セグメントにおいても、コアとなる企業を一本化していきます。一つの事業セグメントに対して、中核となる企業を明確化することで、推進力を高めることが狙いです。

飯田 ● 管理面でもシナジーを出すために、2025年1月にUNISOLビジネスパートナーズ(株)を設立しました。主要グループ各社の管理部門を統一することで業務を効率化でき、その過程で得た経験や知識によって人材の専門性も向上します。将来的には物流機能など、その他の機能の統合も視野に入れています。

持続可能な企業グループであるために

飯田 ● 当社グループのビジョン「『叶えたい』が、あふれる社会へ。」は、より良い未来に向けて変わっていきたいという人々の声に、私たちが「感動提案」で応えることで、また新しい「叶えたい」という思いが生まれ、広がっていく、そんな社会の姿を表しています。この社会の実現のために、当社グループは、経営統合によって他社にはないユニークなソリューションを

提供する力を高めました。この力を活かすことで、モノづくりの現場の課題解決に貢献できることが最大の強みであり、存在価値と考えています。

古里 ● ビジョン実現のためには、社会と当社グループの両方が未来に向かって前進し続けることができません。そのため、両者の持続可能性の観点から、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、そこに紐づくマテリアリティを特定しています。マテリアリティは重要な経営課題であり、さまざまな戦略や施策との連動を図っています。中期経営計画を通して、環境負荷低減や人手不足といったモノづくりの課題を解決することが、社会と当社グループのサステナビリティにつながり、ひいてはビジョンの実現につながっていくというストーリーです。具体的な取り組みを挙げると、環境や省エネに関する勉強会を事業の垣根を超えて定期的に開催し、営業を支援しています。また、IoTソリューションセグメントでは、電力の見える化ソリューション「WimFactory」の開発・展開も進めています。

飯田 ● ガバナンスについては、2025年3月に「監査役会設置会社」から「監査等委員会設置会社」に移行し、取締役会

モノづくりの現場の課題解決に 貢献できることが 最大の強みであり存在価値である

飯田 邦彦

の監督機能を強化しました。議決権を有する監査等委員が業務執行の適法性及び妥当性を監査する体制になることで、経営の透明性及び信頼性のさらなる向上を図っていきます。また、取締役会が業務執行の決定を広く取締役に委任することができ、迅速な意思決定と機動的な業務執行を実現し、取締役会は監督業務に一層注力することで、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図っていきます。

リスク管理については、社長の直轄組織としてリスク管理委員会を設置し、第1線の工場や事業部門、第2線のコーポレート部門、第3線の内部監査部門からなる3線モデルで





最大の資産は「人」 企業価値は個人の成長と組織の 融合によって高まる

古里 龍平

高度化を目指しています。まずは第1線の現場の各々がリスクオーナーであることを自覚し、第2線が第1線への牽制と支援を担い、第3線は第1線・第2線がその役割を果たしているかを評価する仕組みを徹底し、現場で発生しうるリスクを軽減することが重要です。

社外取締役には、多様な経歴を持つ方々に就任していただいています。取締役会の実効性評価の結果も年々向上しています。今後もガバナンスのさらなる強化に取り組みます。

古里 ● 当社グループが最も重視しているのは人的資本の強化です。最大の資産は「人」であり、企業価値は個人の成長と組織の融合によって高まります。そのため、議論を重ねながら主要子会社の人事制度の統合や新たな教育研修制度の設計を進めてきました。

刷新した教育研修制度では、従業員の階層ごとに求められる役割の認識を深めるとともに、その役割を果たすために必要なスキルの獲得を促しています。統一的な人事制度や教育研修制度によってグループ内交流が促進され、キャリア選択の幅も広がることで人的資本の質が向上し、シナジー極大化に寄与すると期待しています。

人的資本のさらなる強化に向けて、2024年12月期にはエンゲージメントサーベイを実施しました。対象会社ごとに分析、課題抽出を実施し、適した対応策を打つことでモチベーションやエンゲージメントを高め、個人の成長へ、ひいては企業価値の向上へとつなげていきます。

ステークホルダーの皆さまへ

古里 ● 足元、業績面では事業環境の悪化による影響を受けましたが、2024年3月に開示した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」に基づき、キャッシュフローを精査の上、当初予定より前倒しで2025年12月期にDOE3.5%を基準に配当を行うこととしました。売上と利益の向上を図るとともに、資本コストを意識した経営によってPBR1倍以上の実現とROEの改善を目指します。

加えて、理念に基づく当社グループの活動を広く知っていただくため、ホームページをリニューアルしました。活動の質を高め、より充実した対話を通じて企業価値の向上につなげ、皆さまの期待に応えていきます。

飯田 ● 2026年1月に、フルサト・マルカホールディングス(株)は、グループの共通ブランドである「UNISOL」に即した「ユニソルホールディングス(株)」に商号を変更し、さらなる一体感の醸成と認知度の向上を図ります。「ユニソル」は「ユニークソリューション」という造語の略であり、ほかにはユニークさで、さまざまな課題に最適なソリューションを提供することを意味しています。「ユニソル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。」を実現させていきます。

代表取締役会長

飯田 邦彦

代表取締役社長

古里 龍平

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。

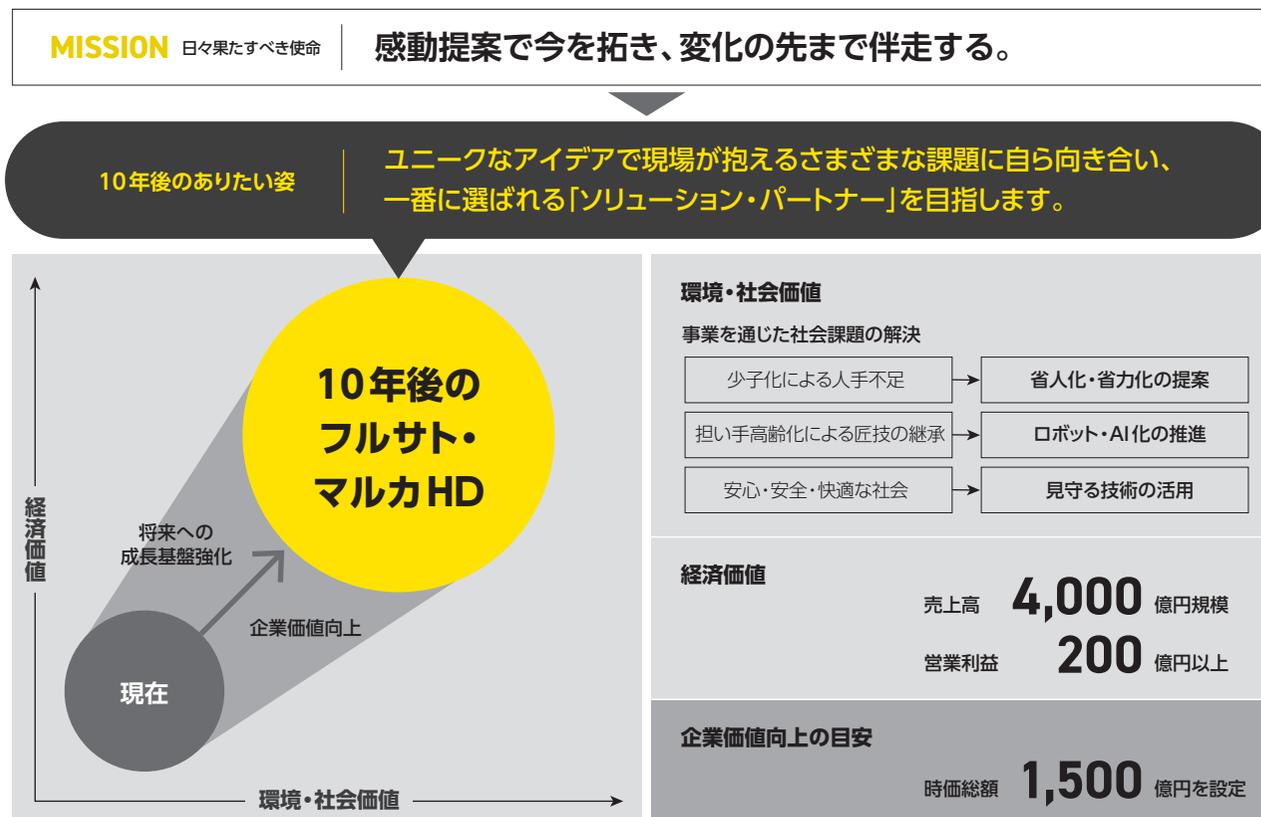
UNISOLグループは、社会やお客さまの課題解決のために必要な成長基盤の強化に、不断に取り組んでいます。
また、経済価値とともに環境・社会価値も高めることで、企業価値の最大化を図っています。

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、当社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

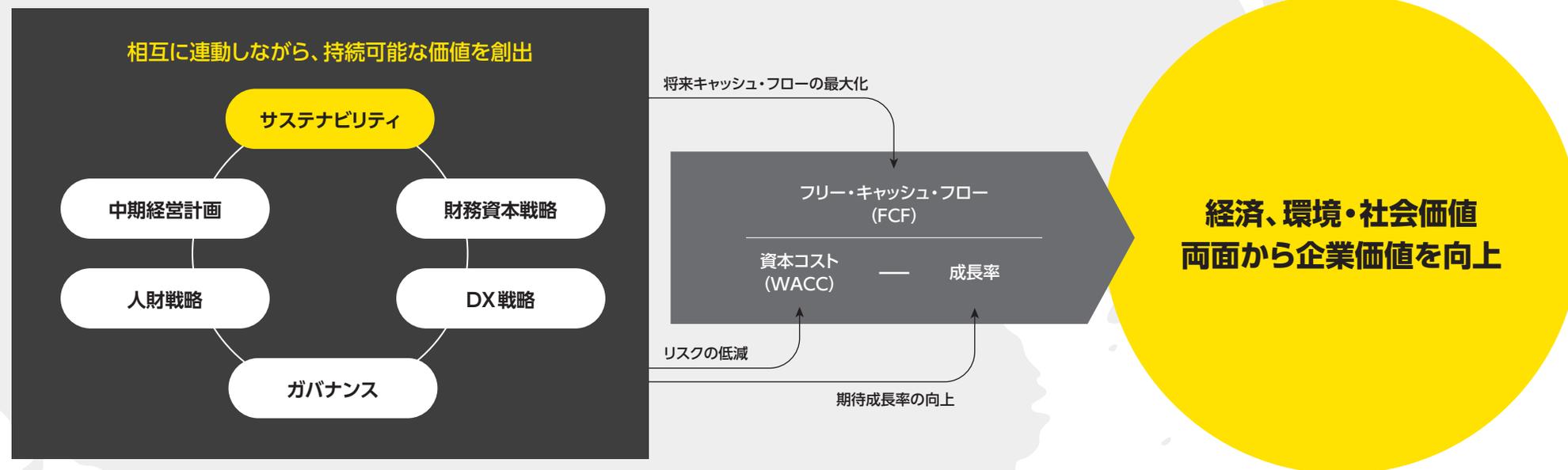
を創出しています。

具体的には、当社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

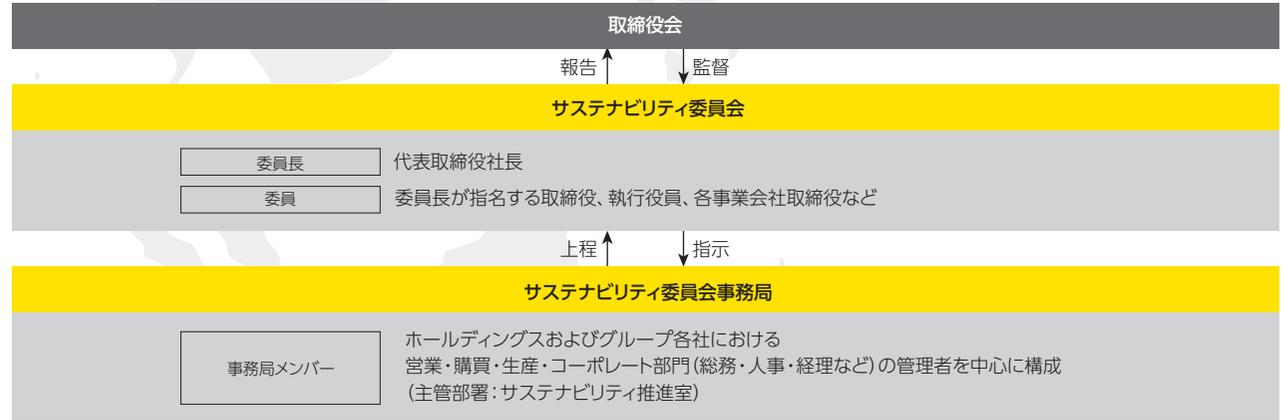


サステナビリティ推進体制

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

2024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-CO₂e
2022年比 **21.2** %削減

Scope 1,2
排出量 **7,646** t-CO₂e
2022年比 **12.1** %削減

⇒P54

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・省人化」)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 **9.5** %

サステナビリティ
売上比率 **7.4** %

⇒P58

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

人権方針の策定

⇒P59

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 **3.0** %
外国籍社員数 **30** 人
理系人財採用比率 **9.0** %

女性管理職比率 **2.9** %
外国籍社員数 **18** 人
理系人財採用比率 **6.6** %

⇒P51、53

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

※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・省人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、2025年2月14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月期目標を修正しています(2026年12月期当初目標10.0%)。

※3 マテリアリティ4の各指標については、フルサト・マルカホールディングス(株)、フルサト工業(株)、(株)マルカ、(株)ジーネット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。

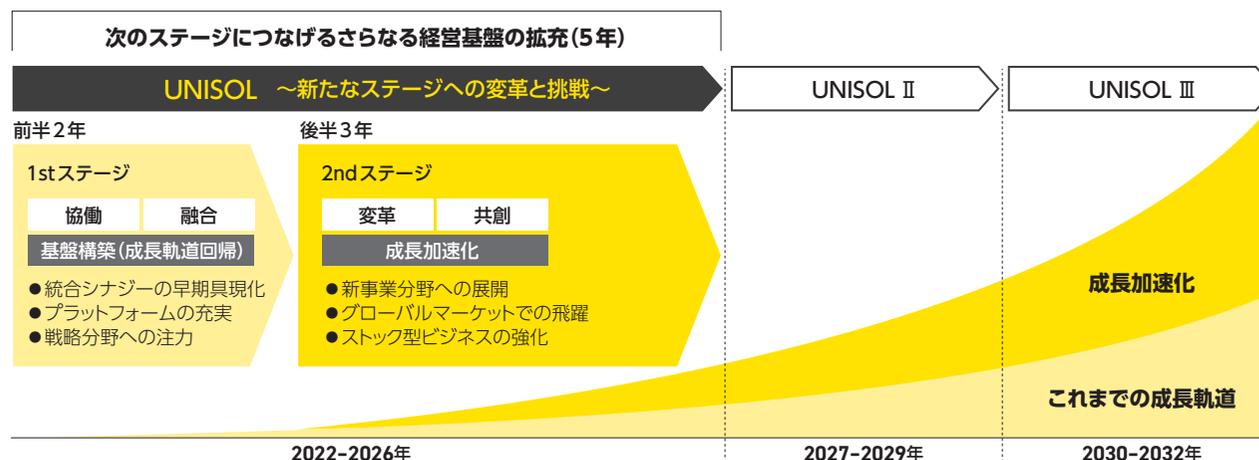
現在進行している中期経営計画「UNISOL」(2022-2026年)では、さらなる経営基盤の拡充をテーマとし、前半2年間を基盤構築(成長軌道回帰)のための1stステージ、後半3年間を成長加速化のための2ndステージと位置付け、推進しています。

2ndステージ初年度は成長加速に向けた準備期間 統合シナジーの創出に注力

2024年12月期の売上高に関しては、主要顧客である自動車業界や建設機械業界において認証不正問題が起こったこともあり、前年を下回る結果となりました。一方で、収益目標を達成するために進めている統合シナジーの極大化では、EV関連や自動化・省人化において着実に成果が表れ始めています。

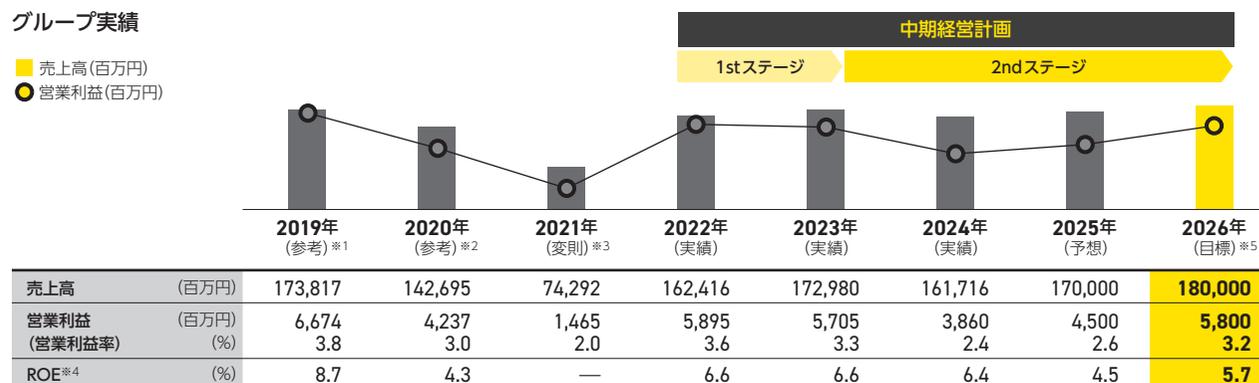
今後は、機械・工具セグメントを主とした再編準備を進め、最終年度目標の達成に向けて経営の合理化と効率化に一層努めていきます。

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。

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

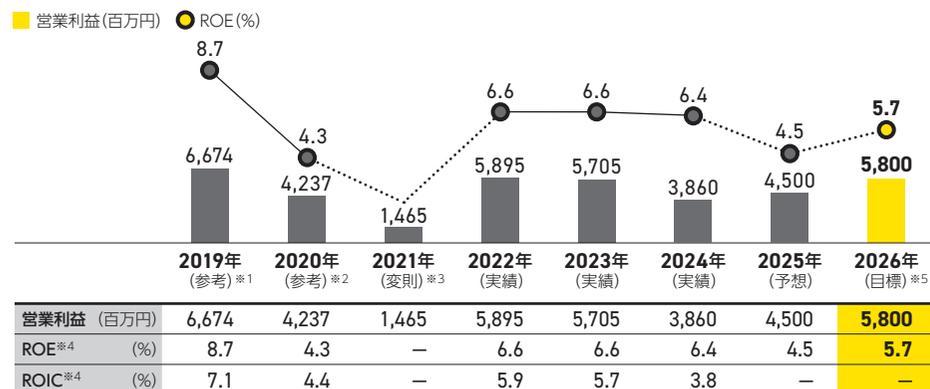
UNISOLグループにおけるキャッシュアロケーションにおいては、事業CFとB/Sマネジメントで創出したキャッシュ（事業活動によるキャッシュ）を、事業投資、設備投資、IT・DX投資、人財投資、社会貢献に有効に活用するとともに、配当や自己株式取得などによる株主還元についても、機動的かつ積極的に実施することを方針としています。

当初、中期経営計画の5年間で事業活動によるキャッ

シュインを約220億円見込んでいましたが、2022年から2024年までの3年間で約200億円のキャッシュインとなりました。これをもとに設備投資、成長投資、株主還元などへ積極的に配分しています。

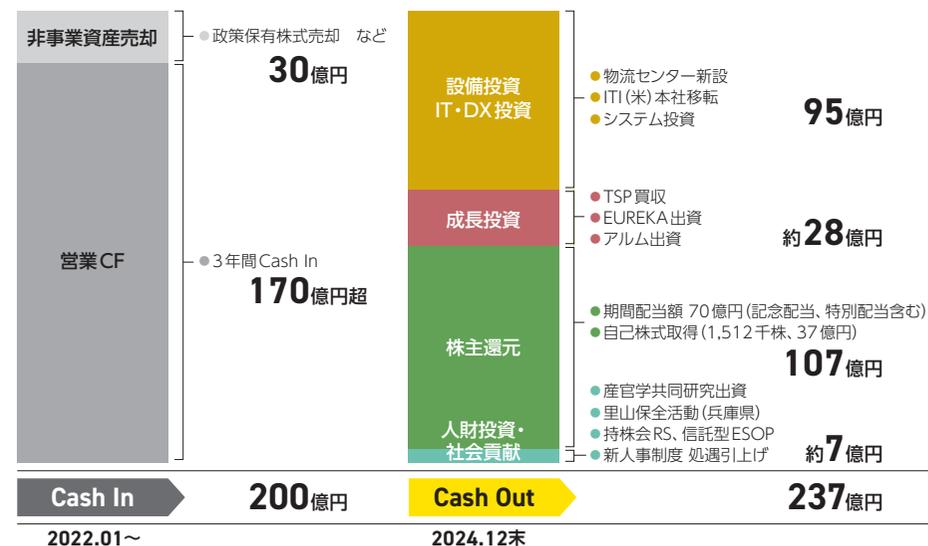
また、成長投資に向けた戦略的キャッシュアロケーションとして、投資分野を探索・精査しながら、最適資本構成の実現や戦略的資金調達によって創出した資金を充当していきます。

営業利益、ROE、ROICの推移



^{*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。また、開示していないROIC目標値についても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。

キャッシュアロケーションの進捗

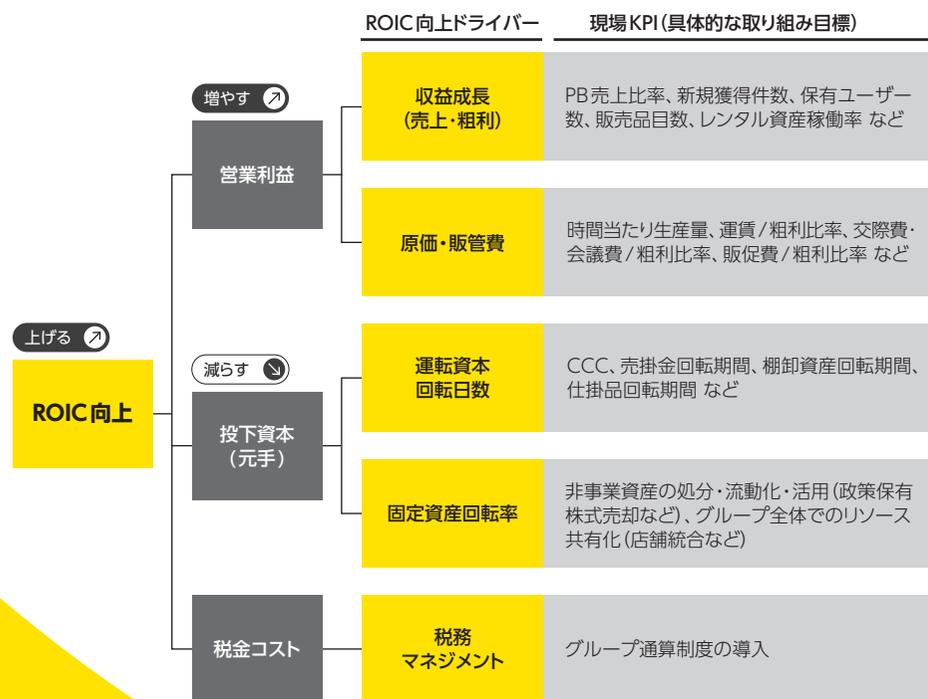


ROIC向上に向けた取り組み

UNISOLグループでは、ROICの向上は経営と現場が一体となって取り組む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。

2024年12月期は特に固定資産回転率の向上を企図した政策保有株式の売却や、CCC(キャッシュ・コンバージョン・サイクル)の改善に取り組みました。

ROICと現場KPIの紐づけ



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(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

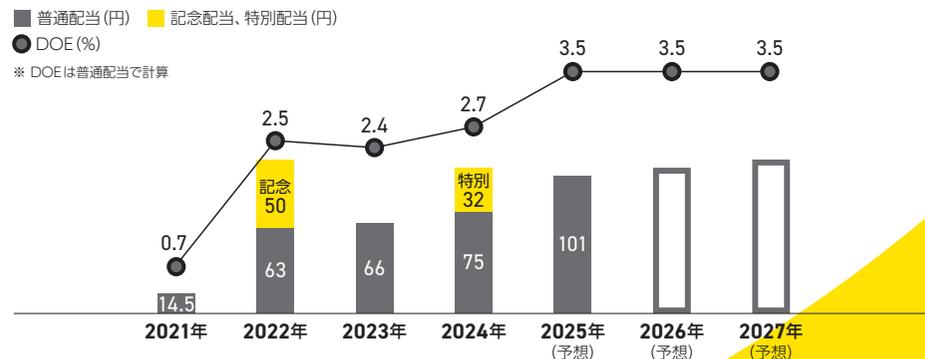
してきました。その他、より多くの皆さまにより長い期間にわたりご支援いただくことを目的として、株主優待制度についても変更しています。

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%以上としていましたが、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月期に実施する普通配当から前倒しして適用することとしています。

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。

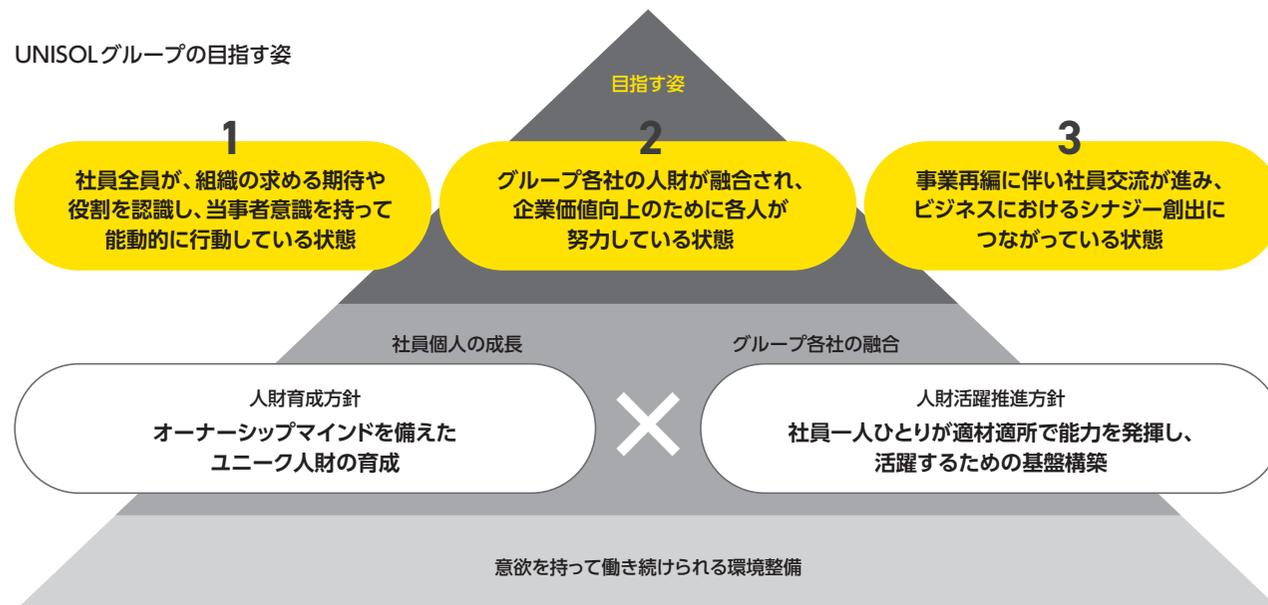
さらに、個人の成長やグループの融合の基礎となる、従業員が意欲を持って働き続けられる環境整備についても、継続して推進しています。

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。

例えば、UNISOLグループでは年代別キャリア研修や女性のためのキャリアデザイン研修のほか、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を進めています。

UNISOLグループの目指す姿



3 VALUESと人財開発の3つの柱

3 VALUES	3つの柱
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	「多様性を活かす」組織づくり
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	「挑戦を促す」意識の醸成
自分事化 誠心をもって向き合い、自ら行動を起こします	「自律性を育む」人財開発

人事制度の統合および研修制度の刷新

2024年7月に、フルサト・マルカホールディングス(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。これにより、人財戦略に基づいた人財育成に一体となって取り組むとともに、事業再編をスムーズに進め、シナジーの早期創出を図っています。

また、2025年1月には新人事制度に即した新しい教育研修制度の運用を開始しました。これにより、グループ

各社の一層の人財交流活性化と適材適所の人員配置を進めています。

研修制度は、階層別に「役割認識研修」と「スキル研修」の2段階構成としています。役割認識研修では、自身の役割や求められる能力を認識することで、スキルを能動的に学ぶ意識を向上させ、その上で必要なスキル研修を受講することにより、確実にスキルを身につけることができる仕組みとしています。

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

新人事制度のコンセプト



		あるべき姿			
		階層別 役割認識研修(スタンス)		階層別 対人・対課題スキル	
階層	マインドセット・役割認識			対課題 コンセプトスキルのスキル	対人ヒューマンスキル
M2以上	役割認識研修	360度サーベイ	管理職評価力 向上研修	戦略策定	
M1	役割認識研修			会計財務	コーチング
E	役割認識研修			課題解決力向上	対人対応力 向上
S2	役割認識研修			問題解決力向上	
S1	役割認識研修			ロジカルシンキング	
新入社員	新入社員フォロー研修 新入社員研修				

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、2024年12月期において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)を実施し、組織課題の抽出、要因の特定、解決策の検討を進めています。

調査結果については個社ごとに分析し、それぞれの特徴や課題を特定しています。今後は、これらの結果をもとに策定した施策を、社内の人事制度や研修制度と連動させて実施することで、エンゲージメントの向上につなげていきます。

DX戦略

4つの重点領域でDXを実現し、新たな価値を生み出す

DX戦略の基本方針

UNISOLグループは、グループ理念に基づき、統合シナジーを生かした既存ビジネスの強化や新規事業の創出に取り組んでいます。

UNISOLグループでは、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、グループ理念と数値目標に沿ったDX推進戦略を策定し、デジタル技術活用の一層の推進に取り組んでいます。

DX戦略では、重点領域として「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」の4つを柱として施策を展開しています。さらに具体的なDX施策を6つに分類し、それぞれの取り組みを進めることでDX推進を加速させています。

今後も全事業・全社員が一体となり、お客さま、社会に対して新たな価値を提供していきます。

DX戦略と施策



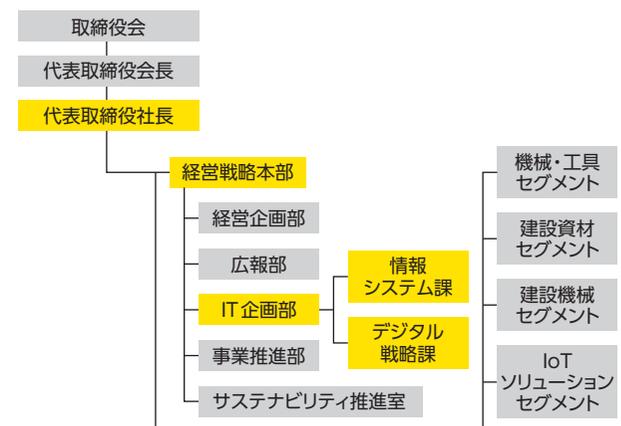
DX推進体制

代表取締役社長を実務執行統括責任者とし、全社的にデジタル活用を推進するため、経営戦略本部IT企画部内にデジタル戦略課を設置しました。

生成AIの活用による業務効率化やサービス向上、ノーコード開発ツールによる社内アプリ開発の現場展開など、先進的なデジタル技術を積極的に導入し、DXへの取り組みを深化させています。

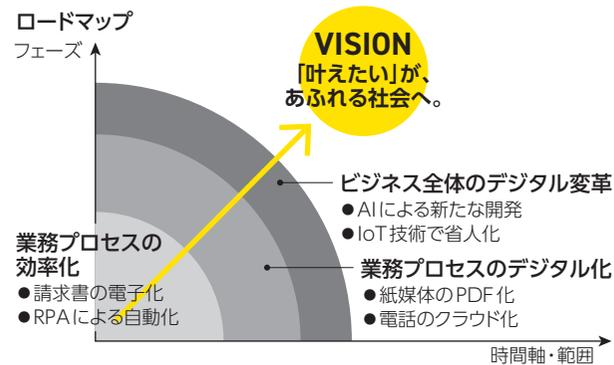
各現場においても、従来の枠に捉われず、デジタル技術を活用した新たなサービス提供による顧客価値の向上に取り組んでいます。

DX推進体制



DX戦略のロードマップ

UNISOLグループはDXによる企業価値向上に向け、デジタル技術を活用したビジネスモデル変革を積極的に推進しています。年々複雑化する市場環境と多様化するお客様のニーズに応え続けるために、グループ内だけでなく、社外も巻き込んだ形のDX施策を進めています。



DX戦略・施策と取り組み状況

DX施策	DX戦略	内容	取り組み状況
AI活用	効率化・省人化	<ul style="list-style-type: none"> ●各種需要予測による最適化 ●全社員にAIアシスタントが存在する環境の整備 	<ul style="list-style-type: none"> ●在庫の需要予測 ●生成AI導入
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"> ●IoTノウハウを活用した監視ソリューションの開発 ●各ベンダーと協働した自動化・省人化への取り組み 	<ul style="list-style-type: none"> ●AI・IoTを活用したソリューションサービスの展開
アプリケーション	効率化・省人化	<ul style="list-style-type: none"> ●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 ●ERPパッケージ導入による業務および開発の平準化 	<ul style="list-style-type: none"> ●ノーコード開発展開 ●ERP導入
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"> ●グループの枠を超えたデータ統合基盤の活用 ●BIツールを利用した意思決定のサポート ●ユーザーデータベースを活用した新規開拓支援 	<ul style="list-style-type: none"> ●ユーザーデータベースによる顧客分析
人材教育	人材育成	<ul style="list-style-type: none"> ●現場担当者への知識・技術習得支援 ●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 	<ul style="list-style-type: none"> ●DX研修 ●DX人材育成の体系化を推進
基盤整備・デジタル化	効率化・省人化	<ul style="list-style-type: none"> ●グループを横断した基盤整備 ●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 	<ul style="list-style-type: none"> ●基盤整備を推進

DX人材の育成による現場での成果創出

UNISOLグループでは、全社員を対象としたDX人材の育成に注力しています。

2023年12月期は、Google社のノーコード開発ツールであるAppSheetの研修を4回にわたり実施しました。その後、社員が自らアプリを開発し、業務効率化や生産性向上に貢献しています。

2024年12月には、Google本社にてAppSheetを活用

したアプリ開発の成果発表会を開催しました。選抜された10名の社員が、開発したアプリの機能やアプリ導入後の効果について発表しました。

そのほか、Google社の生成AIであるGeminiの利用も開始し、幅広い業務での活用が可能になっています。

今後も、デジタル変革をリードする人材育成を継続的に推進し、企業価値の向上を目指します。

DX活用の現場から

生成AIで メール業務に悩まない

営業部門で働く
P.D.さん



入社1年目ですが、海外顧客とのやり取りに生成AIを活用しています。TPOに合ったニュアンスを生成AIに投げかけることで的確な表現を提案してくれるため、メール作成に悩む時間が大幅に短縮しました。生成AIを、業務に必要な知識を教えてくれるアドバイザーとして利用することで、自分自身の成長にも役立っています。

DX活用の現場から

AppSheetアプリで 無駄な作業をなくす

コーポレート部門で働く
R.O.さん



AppSheet研修を経て、押印管理や棚卸伝票など5つのアプリを開発・運用しています。従来、紙で手書きしていた作業をAppSheetアプリに移行したことで、作業効率が大幅に向上しました。

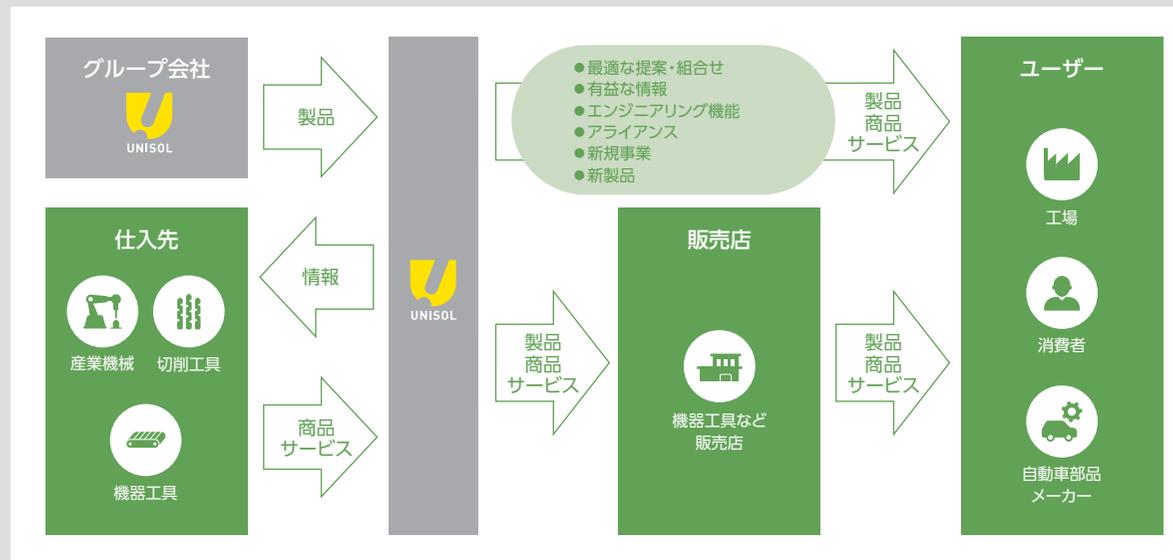
また、部署内で月1回のAppSheet勉強会を開催しています。参加者全員がすでに1つ以上のアプリを開発しており、社内での展開も順調に進んでいます。



**産業機械や切削工具の販売、
専用機の開発・製造を通じて
製造業の自動化・省人化に貢献**

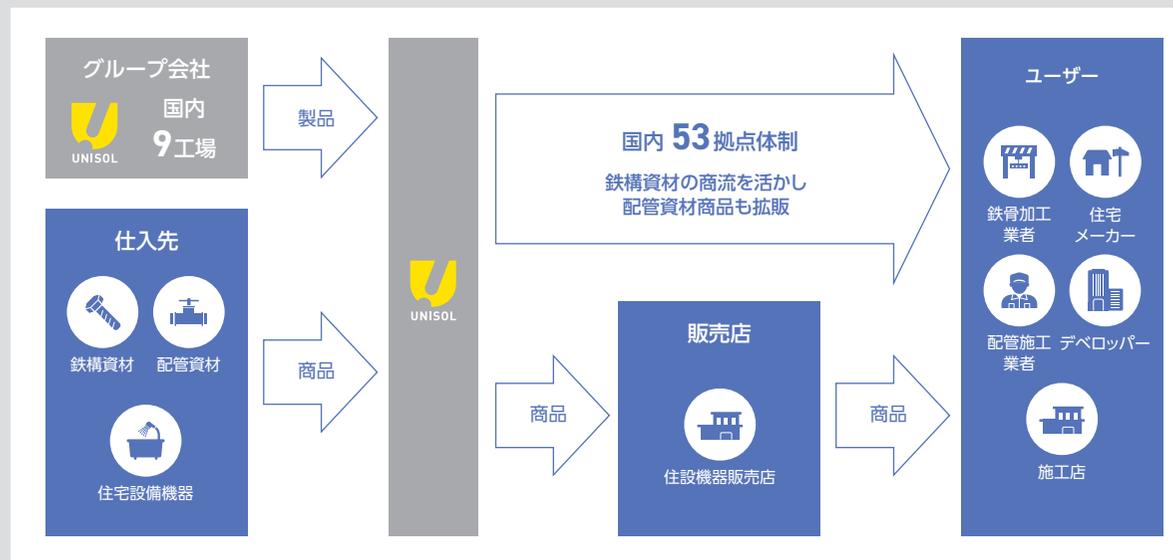
「産業機械」「エンジニアリング」「機器工具」の3分野に属するグループ企業が一体となり、メーカー機能を併せ持つ技術商社として、国内外の工場や自動車部品メーカーなどに多様なソリューションを提案。販売店や仕入先と連携し、豊富な商材と高度な技術力を強みに、新技術の導入や自動化・省人化といったモノづくり産業の課題解決に貢献しています。

ビジネスフロー(商流)



**全国に販売拠点を展開し
鉄構資材や配管資材などを
ジャストインタイムで供給**

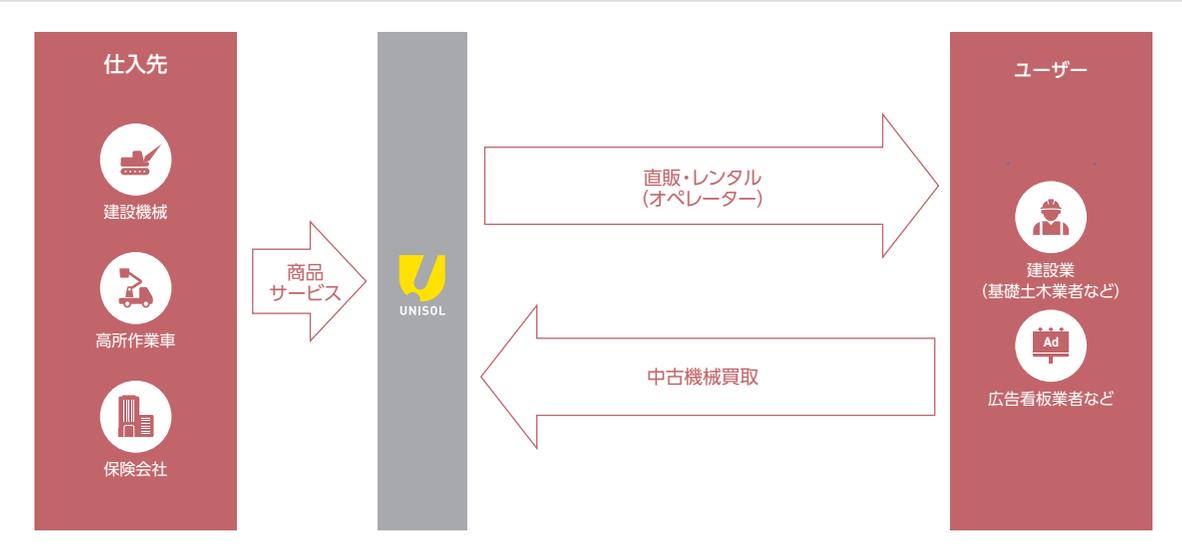
鉄構資材や配管資材、住宅設備機器を製造、仕入、輸入などにより調達し、鉄骨加工業者を中心に大手住宅メーカー、プラント配管工事事業者など建設業や製造業のエンドユーザーにジャストインタイムで供給。国内53拠点のネットワークによって適切な在庫水準と柔軟なデリバリー体制を整え、サプライヤーとして現場を支えています。





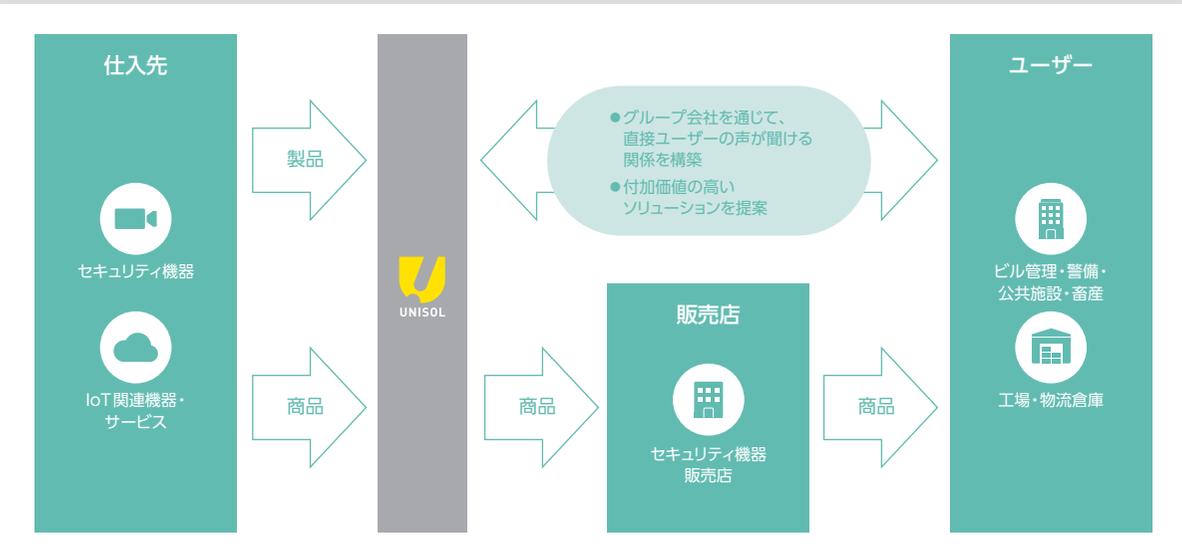
クレーンや基礎機械などを直販体制で販売・レンタルし建設・物流分野のニーズに対応

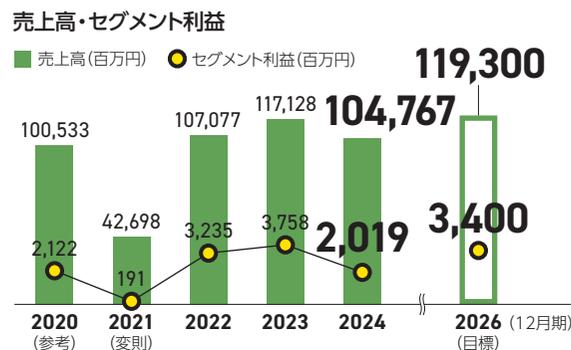
各メーカーの建設機械・機器・装置を販売・レンタルし、基礎土木業者などの建設分野や運輸・港湾荷役などの物流分野の作業合理化・省力化・生産性向上といった多様なニーズに応えています。市況や顧客動向を把握しやすい直販体制をとることで、迅速な対応や円滑な中古機械取引を実現。また、保険の設計・提案を通じて業界固有リスクの低減にも貢献しています。



セキュリティ機器の販売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

監視カメラやAGV/AMR、IoT機器の販売やセキュリティシステムの設計・導入・保守まで、ビル管理・警備会社や工場・物流倉庫などにワンストップで提供。モニタリングやセンシングといったIoT分野にも事業を広げ、生産ラインを自動化するスマートファクトリーなど、製造現場の負担軽減や効率化につながるトータルソリューションを提供しています。





※ 2020年実績は統合前の各事業の実績を単純合算で算定
 ※ CAGR (年平均成長率) = (目標値 / 初期値)^(1 / 期間) - 1 で算出
 (対象範囲: 2020年12月期から2026年12月期までの6年間)



商材やノウハウをグループで共有し 工場への省人化・自動化提案で 付加価値を高める

執行役員
機械・工具事業本部
本部長

渡辺 貴久



2024年12月期の業績総括

厳しい事業環境に経営統合シナジーで対応

機械事業は国内・海外ともに自動車を中心に各産業で設備投資が縮小し、売上高は前年比2桁減となりました。事業環境は厳しいものの、グループ企業のお客さまに対する省人化設備の提案や、機工商品を熟知した社員のグループ企業への出向による拡販

など、経営統合シナジーは高まっています。機工商品の売上高比率を高めることで、事業の安定化につながっていきます。また、提供する付加価値を一層磨くため、自動化やDX商材のソリューション提案にも注力しています。

工具事業の売上高は機械加工・組込分野の落ち込みによって前年比微減となりましたが、設備分野では省エネ・省人化ニーズを拾い上げ、売上ピークである2018年12月期比で22%増を達成。今後はさらなる利益率の向上を目指していきます。

エンジニアリング力を高め、工場の生産効率化に貢献

中期経営計画における事業戦略

- 統合シナジーの早期具現化と極大化
- 自動化・省力化ニーズへの対応力の高度化
- スマートファクトリーへの取り組み強化
- 成長分野における市場開拓
- グローバル展開の加速

人口減少による人手不足が深刻化する中、工場では生産効率化ニーズが飛躍的に高まっています。機械事業では、協働ロボットやAI検査装置、AGVなどを活用した自動化・省力化を推進することで、スマートファクトリーを実現するソリューション提供に注力しています。

自動化・省力化のためには相応のコストが必要となるため、設備投資が十分にできる企業とそうではない企業との二極化が進むと予想しています。また、自社で設備構築能力を有するメーカーでは、専用機を内製化することもあるでしょう。従って、我々の顧客企業は難易度の高いニーズを持つ、大手・中堅企業に集約されると考えられます。こうした企業の高度な要望に応えるために、産業機械や周辺機器、ロボットを組み合わせた総合的な提案力と技術力を高めていきます。

顧客ポートフォリオとしては、建機や農機、住生活などの新市場開拓も進め、自動車関連業界での売上の偏りを調整します。また、海外メーカーとの提携や独占販売権の獲得、代理店契約も数社で進んでおり、商材面でも競争力を高めていきます。

海外市場では、お客さまは輸送機器関連の日系企業が中心ですが、東南アジアでは中国企業のEV車の台頭によって日系企業の自動車販売が低迷し、設備投資も鈍化しています。一方で地場企業は中国・台湾市場で設備投資を継続していることから、非日系企業への提案を強化し、取引拡大を目指します。

工具事業では、新規取り扱いメーカーの拡販によるトップラインの拡大に加え、PB商品の売上比率を4%以上に引き上げて利益率向上を図ります。拡販に向けた重点施策として、「機械加工システム展」や「ユニークソリューションフェア」を全国で開催し、潜在需要の発掘と認知拡大に努めます。

2026年1月には中核企業である(株)マルカと(株)ジーネットが経営統合します。両社の強みが結集することで、機械・工具事業の競争力はさらに高まると考えています。

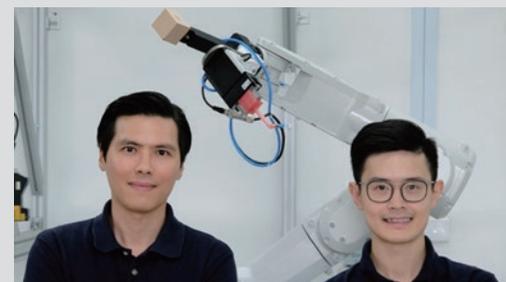
グローバルな競争の激化や技術革新の加速化により、ますます厳しくなるビジネス環境において、高度化・多様化するお客さまのニーズを的確に捉え、さらなる最適な価値を提供していきます。

Topics



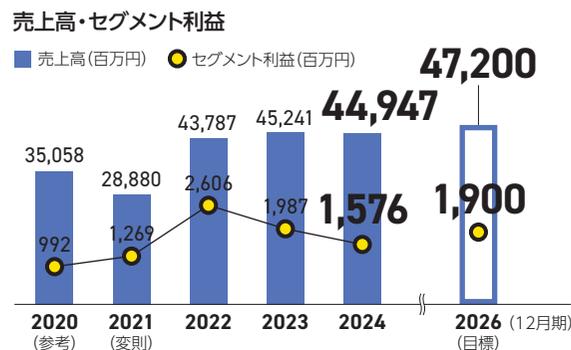
超大型AGVメーカーの日本代理店権を獲得

1トンを超える重量物の積載が可能な大型AGVを得意とする中国のAGVメーカー Hunan CIZON Robotics Co., Ltd.と日本総代理契約を締結。2024年末に国内で初の受注を獲得しました。また、東南アジアへの展開を見据え、タイでも総代理店権、インドネシアでは代理店権を取得。競争力を高め、日本と東南アジアを中心に拡販していきます。



シンガポール発AIベンチャーに出資

成長戦略の一環として、2024年末にAI搭載ロボットコントローラと専用3Dカメラを開発・販売するシンガポールのEureka Robotics Pte. Ltd.に出資しました。同社のAI技術を活用することで、日本と米国を中心としたグローバル市場において、製造業と物流業の顧客に対して革新的な自動化ソリューションを提供していきます。

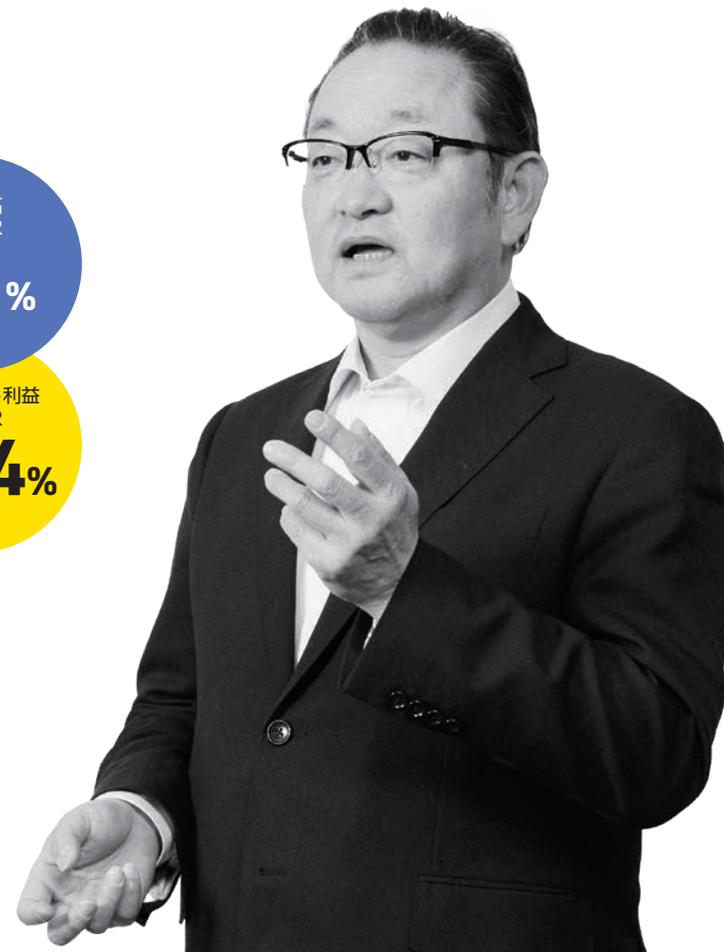


※ 2020年実績は統合前の各事業の実績を単純合算で算定
 ※ CAGR (年平均成長率) = (目標値 / 初期値)^(1/期間) - 1 で算出
 (対象範囲: 2020年12月期から2026年12月期までの6年間)



建設市場は縮小傾向にあるものの 省人化・省力化商材で 新たなマーケット開拓を目指す

執行役員
建設資材事業
事業統括
谷口 英康



2024年12月期の業績総括

グループでの仕入力強化や顧客紹介が前進

国内の建築着工床面積は前年同期比7.6%減、新設住宅着工戸数は3.4%減と市場は低調で、鉄構資材、配管資材ともに減収減益となりました。住宅設備の売上高は、大口顧客やマンション管理会社への営業強化による施工付きリフォームの受注、価格改定などに

より増収となりました。

建設市場は縮小傾向にありますが、環境配慮型資材や省人化・省力化ソリューションのニーズは増大していることから、関連商材の開発や拡販に取り組みました。また、経営統合により仕入力が強化され、溶接

ロボットやレーザー加工機などの産業機器販売実績が増加したほか、グループ間でのクロスセルも進みました。鉄骨ファブリケーターへ省人化・省力化商材を提案する道筋ができ、新たなマーケットが拓けたと考えています。

顧客課題と社会課題を解決し長期的な事業成長へ

中期経営計画における事業戦略

- 省人化・省力化ニーズに対応する商品・サービスの開発
- 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
- 施工機能の強化による収益改善
- 地球環境に配慮した生産活動の追求

建設資材セグメントでは、業績の約7割を鉄構資材が占めています。その重要指標となる国内の2024年の推定鉄骨需要量^{*}は、資材高騰や働き方改革の影響で375万トンと低調ですが、2026年以降はIR誘致など大型再開発の本格化により好転を見込んでいます。

人手不足が進む建設業界では、生産効率向上と環境配慮のニーズが高まっていることから、「顧客の課題解決」と「社会課題の解決」につながるソリューション提供による新たな市場の創出に注力していきます。機械・工具セグメントとの連携により、溶接ロボットやレーザー加工機などの販売をさらに強化し、主要顧客である鉄骨ファブリケーターへ省人化・省力化・自動化を実現する提案を進めていきます。また、一例として、溶接量の削減によって省力化とCO₂排出量削減に貢献できる「ハイスキップ構法」の販売を推し

進めています。

既存市場では、自社開発のフリーベース工法を中心とした露出型柱脚工法の受注を伸ばし、建設現場の省力化と建物の安全安心に貢献していきます。また、脱炭素社会に向けて大手ゼネコンを中心に木材利用の動きが高まっていることから、木造建築の光と風をさえぎらない高耐力壁「ウッドブレース」を開発・発売しました。木造建築分野においても、人にやさしく、安全・安心を追求していきます。

建設資材セグメントにとっての拡大分野である配管資材については、組織集約化により専門性を高め、仕入力とデリバリー体制の強化を進め、さらなる事業拡大を目指します。

住宅市場では「新設住宅着工戸数減少」の傾向が続き、リフォーム市場は底堅く推移しています。そこで、住宅設備については、一次商社でありながら施工機能を持つ強みを活かし、エンドユーザー直接請負で収益性を改善するとともに、販売先を拡大していきます。

このように、グループの商品力や技術力、販売網を最大限に活かしてこれらの取り組みに注力し、お客さまの課題と社会の課題の解決に貢献することで事業の長期的な成長につなげます。

^{*} 国土交通省の建築着工統計から算定された数値

Topics



CO₂ 排出量削減に貢献する木造建築向けに「ウッドブレース」を開発

脱炭素社会の実現に向けて顧客ニーズが高まる木造建築分野へ参入するため、2024年7月に木造建築用高耐力壁大臣認定品「ウッドブレース」を開発・発売しました。耐力・靱性・施工性に優れ、大阪・関西万博のパビリオンにも採用されました。戸建て住宅への採用を目指し、提案を進めています。

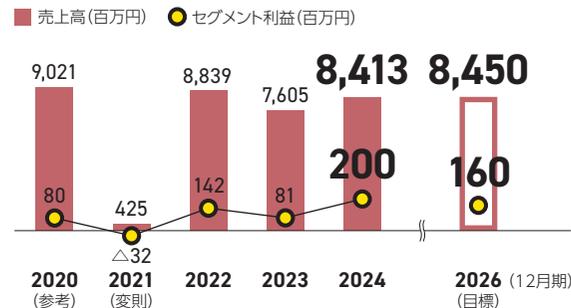


最新設備と機能を備えた新物流センターが稼働

建設資材と機械・工具セグメントの新たな物流拠点「UNISOL.Logistics.Center.OSAKA」が2024年5月に稼働しました。屋根に太陽光発電を設置し、ZEB認証を取得しました。また、広い積み込み・待機スペースを確保することで、荷積みの効率化や待機時間の短縮を実現し、ドライバーの労働時間制限問題の解決にも貢献します。



売上高・セグメント利益



※ 2020年実績は統合前の各事業の実績を単純合算で算定
 ※ CAGR (年平均成長率) = (目標値 / 初期値)^(1/期間) - 1 で算出
 (対象範囲: 2020年12月期から2026年12月期までの6年間)
 なお、売上高CAGRについては、初期値が目標値を上回っているため、記載を省略しています。



執行役員
建設機械事業
事業統括

岡村 慶太

クレーン、基礎機械、中古機という3本柱に海外機械も加え、一層の事業の飛躍を目指します

2024年12月期の業績総括

建設業界に起こる変化を味方に商社の強みが生きた一年

2024年の国内の建設機械出荷金額は前年比3.4%減の1兆908億円となり、3年ぶりに減少しました。機種別にみるとクレーンや基礎機械(杭打機など)の需要は増加したものの、油圧ショベルなどは減少しました。こうした市場環境の中、従来から注力してきた

クレーンと基礎機械に加え、第3の柱として中古機の拡販にも取り組んだ結果、増収増益となりました。

生産年齢人口の減少による人手不足への対応や、気候変動問題を背景とした環境性能の高い機種への関心など、お客さまの意識は日々高まっている状況です。

今後は、建設コストの高騰などによる設備投資計画への影響も懸念されるものの、環境負荷が低い低燃費の最新機や、電動化、DX対応機への入替など、付加価値の高い提案で需要を喚起する必要があると認識しています。

顧客の事業拡大を促す商品サイクルと海外商品の活用

中期経営計画における事業戦略

- クレーンに次ぐ、柱商品の確立
- 商材ラインナップの拡充による総合サービス力の強化
- 保守・メンテナンス機能の補強

建設経済研究所の予測によると、国内の2025年度建設投資は前年度比で1.3%増となる見通しです。2024年12月期はクレーン、基礎機械、中古機を3本柱と位置付け、注力しました。提案活動では、基礎土木工事に精通し、多種多様な建設機械を取り扱う強みを活かしています。具体的には、これまで特定の工事のみを請け負っていた顧客に対し、補助金活用なども絡めて、ほかの工程にも事業展開が可能な機械を提案することで、顧客の業容拡大に貢献し、新たな商権の獲得にもつなげています。また、顧客とのパイプがより強固になることで、機械の入替に伴う中古機械の買取・再販の機会も広がっています。新車、中古車、レンタルの中から、予算やニーズに応じた最適な提案が可能となっています。

市場動向をみると、大型プロジェクトでは半導体関連などが引き続き期待できるものの、公共工事は減少傾向にあります。また、民間工事では再開発プロジェクトを含めた工事の遅れが見られ、一部では計画見直しもなされています。

このような状況下で事業成長を続けるためには新しいチャレンジが不可欠であると認識しています。業界の動きとして環境負荷低減や省人化・省力化、電動化へのニーズを掘り起こす付加価値の高い提案を行っていくことはもちろん、これまでアプローチできていなかった大手チャーター企業への提案活動を強化していきます。

また、日本製品と差別化できる大型の海外製品ラインナップの拡充にも注力しています。従来は海外製品に対するアフターサービス面での懸念から販売が苦戦していました。そこで修理会社と連携し、機械単体だけでなく、保険とアフターサービスを含めたトータルサポートの提供を開始しました。特に、効率化へのニーズが高い港湾作業に対して、フィンランドに本社を置くKalmar Corporationの港湾荷役・物流業者向けの荷役ハンドリング機をタイアップ販売し、販売台数の増加を目指します。

その他、レンタル事業については、さらなる収益貢献を目指します。レンタルにはクレーンや基礎機械のレンタルと、オペレーター付での高所作業車のレンタルがありますが、新車価格の高騰などを背景とした需要をしっかりとつかんで対応するためにも、高稼働率・高粗利率製品の整備などによるラインナップ見直しや保険商品とのセット販売により収益改善を図ります。

全社的な事業再編の一環で、建設機械セグメントも将来分社化する予定です。ミッションを明確化し、マーケットでの飛躍を目指します。

Topics



Kalmar Corporationとの強固なパートナーシップ

フィンランドに本社を置くKalmar Corporationは、港湾などで使用される荷役ハンドリング機などのメーカーで、世界120カ国で事業を展開しています。当社は2社しかない日本の代理店の1社であり、強いコネクションを有しています。修理会社とのタイアップも絡めることで、展開を加速していきます。

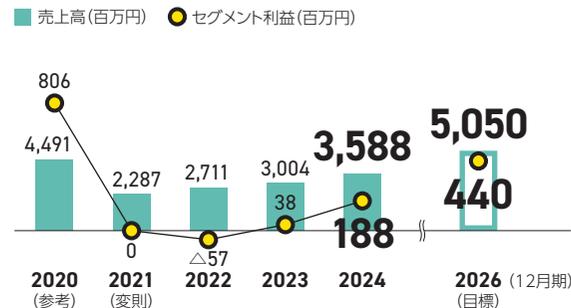


無人レンタカーシステムのサービスを開始

建設機械のレンタル稼働率向上、ドライバー不足への対応、省人化対策として、2025年4月から建設機械の無人レンタカーシステム「ポートシステム」のサービス提供を開始しました。事前登録をすれば、利用者は24時間365日いつでもレンタルすることができます。今後は顧客ニーズに応じてサービスエリアの拡大を予定しています。



売上高・セグメント利益



※ 2020年実績は統合前の各事業の実績を単純合算で算定
 ※ CAGR (年平均成長率) = (目標値 / 初期値)^(1 / 期間) - 1 で算出
 (対象範囲: 2020年12月期から2026年12月期までの6年間)
 なお、セグメント利益CAGRについては、初期値が目標値を上回っているため、記載を省略しています。

売上高
CAGR
2.0%

セグメント利益
CAGR
—%

増大する需要に応えうる拡販体制を築き グループ協業で新しいソリューション 提案を進める

代表取締役社長
IoTソリューション事業
事業統括

古里 龍平



2024年12月期の業績総括

プロジェクトの受注拡大で収益構造が安定化し、増収増益を達成

データセンター・物流センターの新規建設に伴う入退室管理システムの需要増大に加え、セキュリティカメラ市場の成長および顧客の使用台数増加により収益構造が安定化し、増収増益となりました。特に、大手警備会社との連携によるセキュリティカメラの全国展開や、

外資系企業の大型プロジェクトの受注、省人化ソリューションの受注が売上拡大に寄与しました。

今後の事業の伸長と安定化には、営業人材・技術人材の増員が不可欠です。併せて、工事の安全基準の見直しや環境配慮・法令対応の強化、コスト上昇に

よる粗利率の低下に対する価格転嫁の推進も必要です。さらに、拡販体制を整備し、カメラを防犯用途にとどまらず、安全・安心のためのツールとして活用し、IoT技術活用による見える化、省人化(自動搬送など)をグループ企業の顧客に対して提案していきます。

「モノ」から「コト」へ事業展開しグループの成長エンジンへ

中期経営計画における事業戦略

- セキュリティカメラの新たな事業領域の創出
- 「モノ」から「コト」へのビジネス展開
- 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）
- グループ商材への付加価値の提供

AIの進化によってセキュリティカメラの顔認識や行動解析などの高度な分析が可能となり、監視効率の向上や誤報の低減が期待されることから、引き続き市場は好調に推移すると予想しています。この好機を売上拡大につなげるには、技術革新と多様化する消費者ニーズへの対応が求められます。これまで以上に警備会社やビル・マンション関連の不動産会社、設備関連パートナーとの連携を強化していきます。

当社のOEM製品であるセキュリティカメラが大手警備会社の認定商品に採用されるなど、成果も出始めており、商品ラインナップを拡充し、全国への拡販に努めています。データセンターや物流センターでは、入退室管理システムの導入がますます重視されています。海外システムの運用が可能な強みを活かし、外資系企業への提案に注力しています。また、スマート

ファクトリー領域へと事業を展開するため、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の検証を進めているほか、温度変化や工作機械の稼働状況が見える化するソリューションの開発を推進しています。

同時に、ベースとなる既存ビジネスの安定化を目指し、グループ企業と新規市場への拡販に向けた投資と開拓を進めます。また、お客さまカバレッジを見直し、重点顧客を中心にフォロー体制の強化と効率的な営業体制を構築します。2025年1月には営業部門内にデザインセンターを新設しました。2024年12月期に好調だったセキュリティプロジェクトのさらなる受注拡大に備え、施工事故防止などの観点から営業および技術部門をサポートします。また、IoTソリューションの開発・提案の強化のため、IoTソリューション本部を創設しました。グループの新たな成長エンジンとなるIoTソリューションを統括し、ほかのセグメントとの連携を図ることで、グループ協業ビジネスの拡大や新規市場開拓を目指します。フォロー体制の強化については、技術部門の大型プロジェクトの対応能力を高めるとともに、ヘルプデスクを中心としたサービス品質の向上を目指します。

こうした強固な拡販体制のもと、グループの技術力を結集させたソリューション提案で「モノ」売りから「コト」売りへビジネスを展開し、高い付加価値を提供していきます。

Topics



大型プロジェクトに最先端システムを納入

グローバル企業のデータセンター・物流センターの大型プロジェクトに、入退管理システムを提案し、採用されました。当社の強みであるハイセキュリティの顔認証リーダーと入退管理システムを含む複数機能を統合したプラットフォームで、監視業務を効率化します。



エアウォッシャーカメラ

工作機械内に設置することにより、状況監視と稼働管理を行い、生産活動の改善に役立てられるカメラです。クーラントなどの水滴を空気力で吹き飛ばし、常にクリアな映像を提供。マグネット式のため簡単に取り付けられます。グループ内と工作機械メーカーでの実証試験も終え、2025年3月から販売を開始しています。

3

価値創造の基盤

44 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

54 環境

気候変動への対応

57 社会

サプライチェーンマネジメント
人権、労働安全衛生
ダイバーシティ&インクルージョン、
働きがい、社会貢献



Corporate Governance

社外取締役が語る私たちの現在地

企業変革に向けた 果敢な意思決定を支援します

2024年12月期は、外的要因が大きく影響し、収益目標は未達、中期経営計画目標も引き下げとなりました。そのような中でも、積極的な株主還元を実行したことは、企業価値向上に対する経営陣の強い意志を感じます。今後は収益改善に向けて、業務プロセスを一から見直し、固定費を削減すること、これまでの施策の成果を確実に刈り取り、追加施策を積み上げることが急務だと捉えています。

UNISOLグループは、社会課題を解決し世の中に期待される企業になることを目指しています。そのためには多くの難題に対して、一人ひとりが果敢に挑戦し、一つでも多くの成功体験を積み重ねることが大切であり、それが次のチャレンジや会社の成長につながると考えます。

就任して1年、取締役会のほかに事業会社や展示会の見学を通して現場を肌で感じながら理解を深めてきました。「クルマづくり」に長年従事してきた私自身の経験も掛け合わせることで、社外取締役の立場から経営を支援していきます。

社外取締役
高橋 尚男

(株)本田技術研究所・本田技研工業(株)において開発プロジェクトに従事。2024年に当社社外取締役に就任。

統合のシナジーを発揮し、 さらなる飛躍を期待しています

UNISOLグループでは、経営の透明性と効率性向上のため、ガバナンス強化に不断に取り組んでいます。監査等委員会設置会社への移行もその一環であり、決定するまでには骨太の議論ができました。移行した今、実効性のある監査の仕組みを構築する重要性を改めて認識しています。信頼できる情報の入手経路の確保と、内部統制システムを活用した監査が要となるため、内部監査室との連携を一層強化する必要があると感じています。

事業面ではさらなるシナジーの創出が課題です。急速な環境変化の中、統合の強みを活かし成長機会を見極めることが重要です。事業ポートフォリオを最適化し、将来性のある分野に人材を含む経営資源を重点的に投入することで、競争力が高まり、持続的な発展を実現できると考えています。

挑戦し続ける文化を育み、より良い未来に向けた変革を進めることが、UNISOLグループの飛躍につながると確信しています。

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。

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、当社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、グループにおける経営上のリスクを的確に把握し、グループ全体の収益・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、当社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、グループ理念「SLOGAN・VISION・MISSION・3 VALUES・7 STANDARDS」を定めており、そ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。

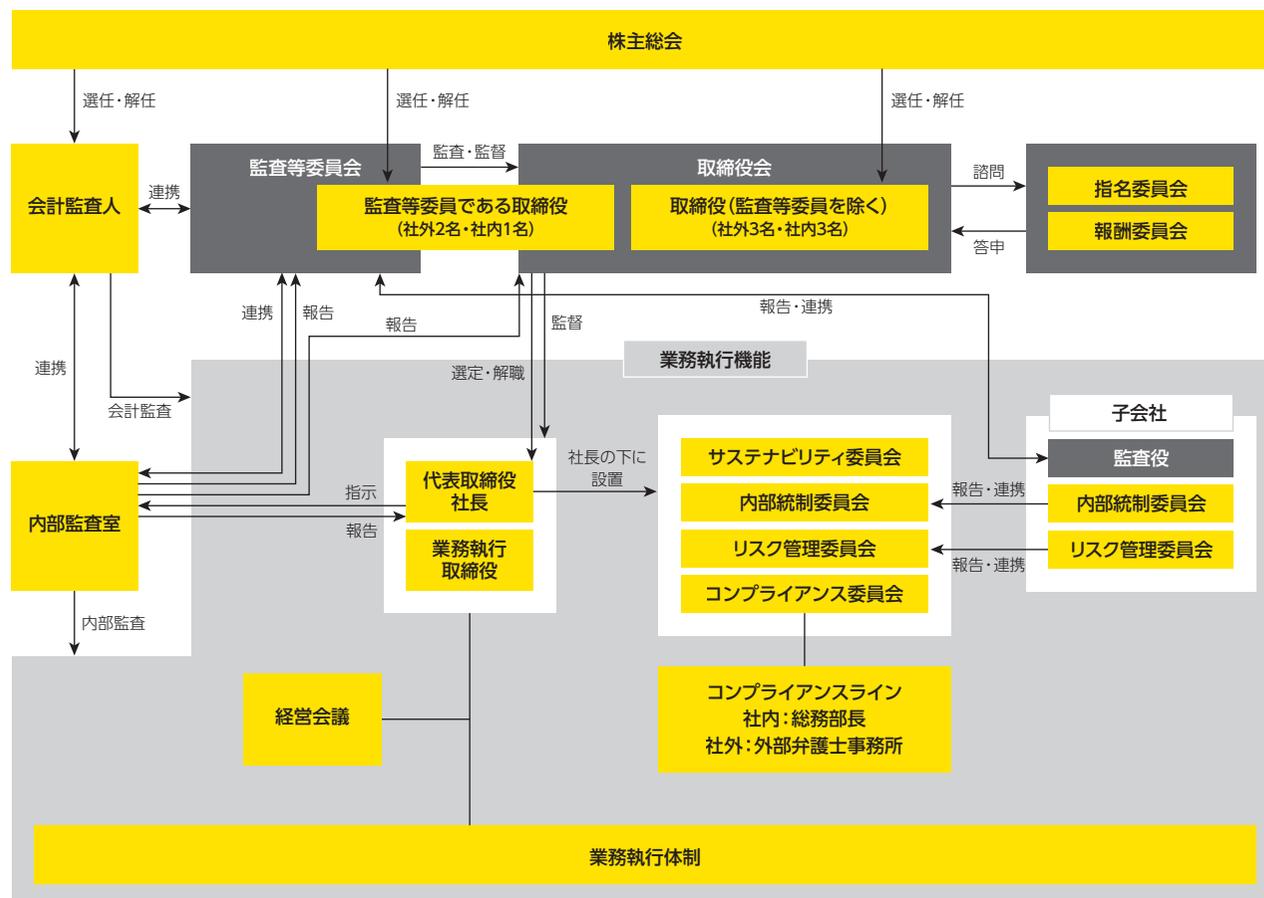
コーポレート・ガバナンス体制

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きます。

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（2025年3月28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、また、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、また報酬委員会は、取締役の個人別の報酬などに関して協議し、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。

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23年間です。

なお、当社は2021年10月にフルサト工業株式会社と株式会社マルカが、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、フルサト工業株式会社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

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、当社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。

なお、2024年12月期において4件の内部通報を受け付けましたが、重大事案はありませんでした。

役員一覧(2025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 マルカキカイ(株)(現:株マルカ)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 同社取締役兼常務執行役員 2020年 3月 同社取締役兼副社長執行役員 2021年 2月 同社代表取締役社長(現任) 同社最高経営責任者(CEO)(現任) 2021年 10月 当社代表取締役会長(現任) 2024年 3月 (株)ジーネット取締役(現任) 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)	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(現任)(株)ジーネット代表取締役社長(現任) 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)マルカ取締役(現任) 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)	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部長兼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・マーケット本部 Vice President 2008年 1月 同社投資銀行部門事業法人オリジネーション部 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(現任)(株)ジーネット取締役(現任) 2021年 10月 当社取締役専務執行役員(現任)	1981年 10月 デロイト・ハスキンス・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 1984年 9月 公認会計士登録 1988年 10月 税理士登録 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分会 会長 2007年 7月 日本公認会計士協会副会長 2009年 6月 (株)大阪証券取引所社外監査役 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 司法修習修了 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 学校法人聖母被昇天学院 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)	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)投資有限公司副総経理 本田技研科技(中国)有限公司副総経理 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 国立大学法人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 新田セラチン(株)社外取締役(現任)
取締役会出席回数※1	13/13回	13/13回	13/13回	13/13回	13/13回	10/10回※3
監査会出席回数※1	—	—	—	—	—	—
在任期間(年)※2	3.5	3.5	3.5	3.5	3.5	1
所有株式数(株)	10,659	401,500	3,500	—	—	—
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会出席回数は2024年12月期の実績を記載しています。

※2 在任期間は2025年3月末時点のものです。

※3 高橋尚男氏は2024年3月28日の第3回定時株主総会の日に就任したため、就任後に開催された取締役会が出席対象となっています。

取締役
(監査等委員)

氏名	大西 聡	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	1979年 4月 (株)三和銀行(現:(株)三菱UFJ銀行) 入行 2008年 5月 フルサト工業(株) 入社管理本部長 2008年 6月 同社取締役管理本部長 2010年 6月 同社常務取締役管理本部長 兼 総務部長 2011年 6月 (株)ジーネット取締役管理本部長 2013年 6月 同社常務取締役管理本部長 2016年 11月 (株)セキュリティデザイン 監査役 2017年 6月 フルサト工業(株) 常勤監査役 2021年 10月 当社常勤監査役 2025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 2022年 7月 日本公認会計士協会理事 (現任) 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)	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	13/13回	13/13回	13/13回
監査役会出席回数※1	13/13回	13/13回	13/13回
在任期間(年)※2	3.5	3.5	3.5
所有株式数(株)	4,400	—	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	●	●	●
人財・組織	●		●

※1 取締役会出席回数および監査役会出席回数は2024年12月期の実績を記載しています。 ※2 在任期間は2025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
執行役員	機械・工具事業本部 本部長	渡辺 貴久
	機械・工具事業本部 副本部長	大谷 秀典
	機械・工具事業本部 海外統括部長	碓 宏一郎
	食品事業 事業統括	藤本 泰広
	建設資材事業 事業統括	谷口 英康
	建設機械事業 事業統括	岡村 慶太
	管理本部 本部長	藤井 武嗣
	グループガバナンス本部 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 兼 事業推進部長	益居 誠一

※1 取締役会出席回数および監査役会出席回数は2024年12月期の実績を記載しています。 ※2 在任期間は2025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。

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、当社グループの業績・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。

2024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)
		固定報酬 (基本報酬、責任給)	業績連動型金銭報酬 (役員賞与)	業績連動型株式報酬	
取締役	175	146	25	3	8
(うち社外取締役)	(18)	(18)	(—)	(—)	(4)
監査役	24	24	—	—	3
(うち社外監査役)	(10)	(10)	(—)	(—)	(2)
合計	200	171	25	3	11
(うち社外役員)	(28)	(28)	(—)	(—)	(6)

※1 上記には、2024年3月28日開催の第3回定時株主総会終結の時をもって退任した取締役2名(うち社外取締役1名)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。

※3 業績連動型株式報酬には、当事業年度における役員株式給付引当金繰入額を記載しています。

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	フルサト・マルカホールディングス(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、フルサト工業(株)の取締役、(株)マルカの取締役・執行役員、(株)ジーネットの取締役、(株)セキュリティデザインの取締役
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)

取締役会全体の実効性に係る分析・評価の概要

取締役会の役割・責務が適切に果たされ、機能しているかを検証し、その向上を図るため、事業年度ごとに取締役会の実効性評価を実施しています。

2024年12月期における評価方法

2024年12月に、取締役・監査役全員を対象に、アンケート調査を実施しました。アンケートは、各項目を5段階で評価するほか、各自がコメントを記載しています。これらの内容に基づいて、取締役会として分析・評価を実施しています。

今後の取り組み

評価結果により、当社の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。

一方で、実効性のさらなる向上の観点から、有意義な意見や指摘も示されており、それらを踏まえて、取締役会は右記の3項目を引き続き重点テーマとし、中長期的な戦略や組織強化の観点とも結び付けながら議論・対応を継続していきます。

2024年12月期評価項目

評価項目	<ul style="list-style-type: none">●取締役会のあり方・構成について●取締役会の運営について●取締役会の議論について●取締役会のモニタリング機能について●株主・投資家との対話について●取締役・監査役の実務・支援体制について●指名委員会・報酬委員会の運営について
------	--

2024年12月期評価結果の概要

評価結果	<ul style="list-style-type: none">●取締役会が多彩なメンバーで構成されているという評価は不変で、自由闊達に議論する環境も維持されている。取締役会での議論のために供される資料の質と量には飛躍的な改善を認める。●前回の評価結果を受け、取り組みの重点テーマとして挙げた諸点については以下の通り進捗・成果があった。 モニタリング機能の強化:情報量の増加や議論の深化を通じて経営に対するモニタリングは機能しており、さらなる機能強化を目指して機関設計を変更(「監査役会設置会社」から「監査等委員会設置会社」へ)することを決定・実施した。 指名委員会のさらなる活性化:取締役候補者の選定方針の議論進捗、取締役会構成員の後継者計画について議論が具体化した。 企業価値向上のための議論の充実:事業ポートフォリオやサステナビリティに関する議論が増加・進捗した。●一方で、事業戦略や資本戦略などに関するテーマについては、さらなる議論の必要性が示されており、取締役会で議論(決定)されたことの事後フォローの強化が継続課題である。監査等委員会設置会社としての体制強化、グループ内での事業再編のモニタリング等、新たな課題への取り組みも重要である。
------	---

今後の取り組み

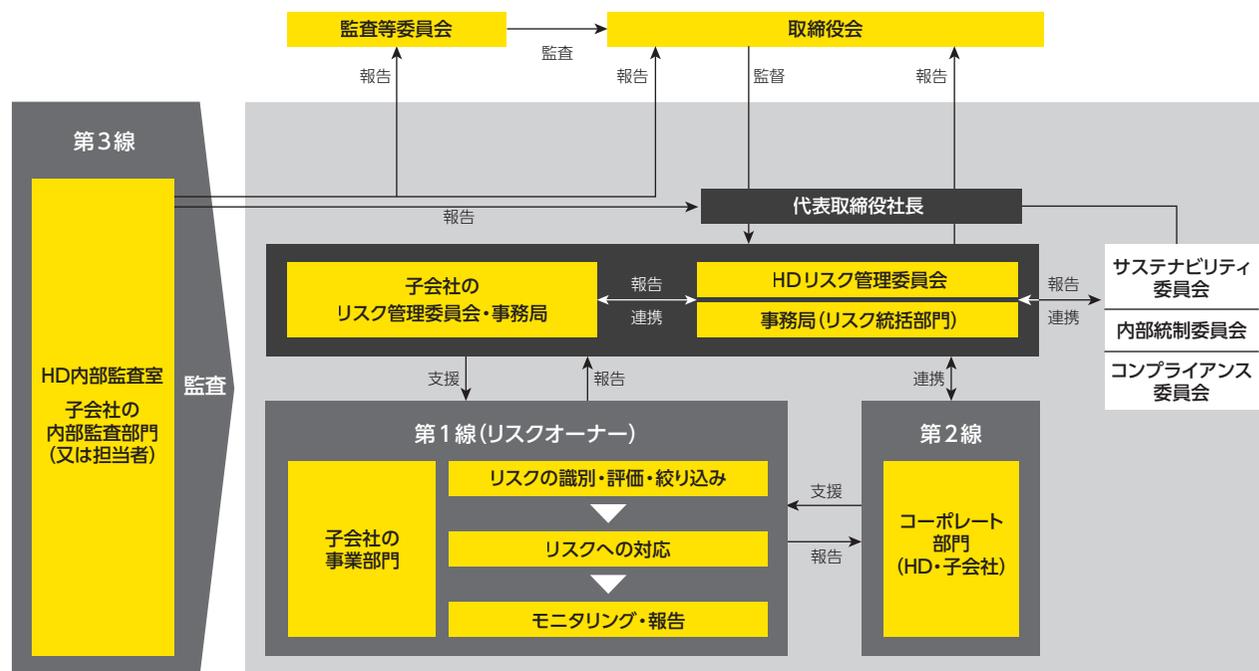
モニタリング機能の整備・強化	監査等委員会設置会社となった当社の取締役会が果たすべき監督機能を整理・強化する。事業ポートフォリオ、サステナビリティ活動、リスクマネジメントに対する監督機能の強化を継続する。
指名委員会のさらなる活性化	最高経営責任者を含めた取締役会構成員の後継者計画を深化させる。新たな機関設計下での取締役候補者の選定方針、基準、手続きなどの整備を推進する。
企業価値向上のための議論の充実	付議基準の見直しと、それを踏まえた議論の効率化ならびに意思決定を迅速化する。付議基準には含まれない「戦略的テーマ」に関する討議時間を確保する。

リスク管理体制

当社では、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」を設置しています。同委員会は、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への取り組み方針やリスク低減に向けた対策、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。取締役会は、同委員会からの全社重要リスクに関する報告を通じて、リスク管理の有効性を監督しています。

リスク管理体制の特徴としては、組織内の役割を明確化し、3線モデルを機能させることで、「リスク管理委員会」を中心とした全社的リスク管理を実践し、実効性を高めていることが挙げられます。この機能と、取締役会によるモニタリングを適切に連携させられるよう、リスクマネジメントプロセスの運用を強化しています。

全社的リスク管理体制図 (2025年3月末時点)



各機関の役割

機関・部門	役割内容
取締役会	HDリスク管理委員会から上程された優先順位の高いリスクを、経営者の視点で全社重要リスクとして認識し、必要となる統制活動を指示します。
HDリスク管理委員会	事務局が集約した事業固有の全社重要リスクのうち、全社的な経営の観点から総合的に評価してグループとして影響度が大きいと判断されるリスクに、発生可能性を考慮した優先順位の高いリスクについて審議します。
HDリスク管理委員会事務局(リスク統括部門)	第1線、第2線が管轄するリスク情報を集約し、リスクを管轄する主管部署を明確化した上で、ディスカッションを行い、リスクコントロールの強化を図ります。
子会社のリスク管理委員会・事務局	各社固有のリスクへの対応状況の報告を受けるとともに、全社重要リスクの情報を共有する目的で委員会を開催します。

機関・部門	役割内容
第1線(リスクオーナー) 子会社の事業部門	子会社の事業部門における戦略・事業遂行上のリスクや、重大なクライシスに転ずる可能性のあるリスクを検討・抽出し、抽出したリスクを「影響度」と「発生可能性」の指標で一次評価を行い、統制活動を実施します。
第2線 HD・子会社のコーポレート部門	第1線のリスク管理のモニタリングや、第1線、第2線が管轄するリスク情報の集約を実施し、HDリスク管理委員会事務局に報告・相談するなど、相互に連携することで、全社的リスク管理を推進・強化します。
第3線 HD内部監査室、子会社の内部監査部門・担当者	第1線のリスクコントロール状況や、第2線のサポート機能の実効性など、全社的リスク管理の推進状況を検証し、代表取締役社長、取締役会、監査等委員会に報告します。

情報セキュリティへの取り組み

当社グループでは、グループ内の基本方針「情報セキュリティポリシー」をはじめとする関連規程の整備により会社の情報資産に関する行動規範を規定し、情報セキュリティの確保に努めています。また、社内外からのアクセス制御システムの強化、バックアップ体制の構築、機器の高性能化などを実施し、情報システムの利用環境の多様化に応じた情報セキュリティの強化を図っています。

具体的には、経営戦略本部IT企画部を中心に、ネットワーク、IT資産、IDの一元管理を実施し、ビジネス・組織の変化に対応できるセキュリティ基盤の構築を目指しています。加えて、セキュリティインシデントの早期発見・早期復旧のため、セキュリティ投資を増加していく予定です。

主な取り組み

- NGAV (次世代アンチウイルスソフト)、EDRの導入
- NGFW (次世代ファイアウォール) への交換
- 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-ラーニングの実施※ (2024年12月期受講率: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。

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、お客様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。

事業等のリスク

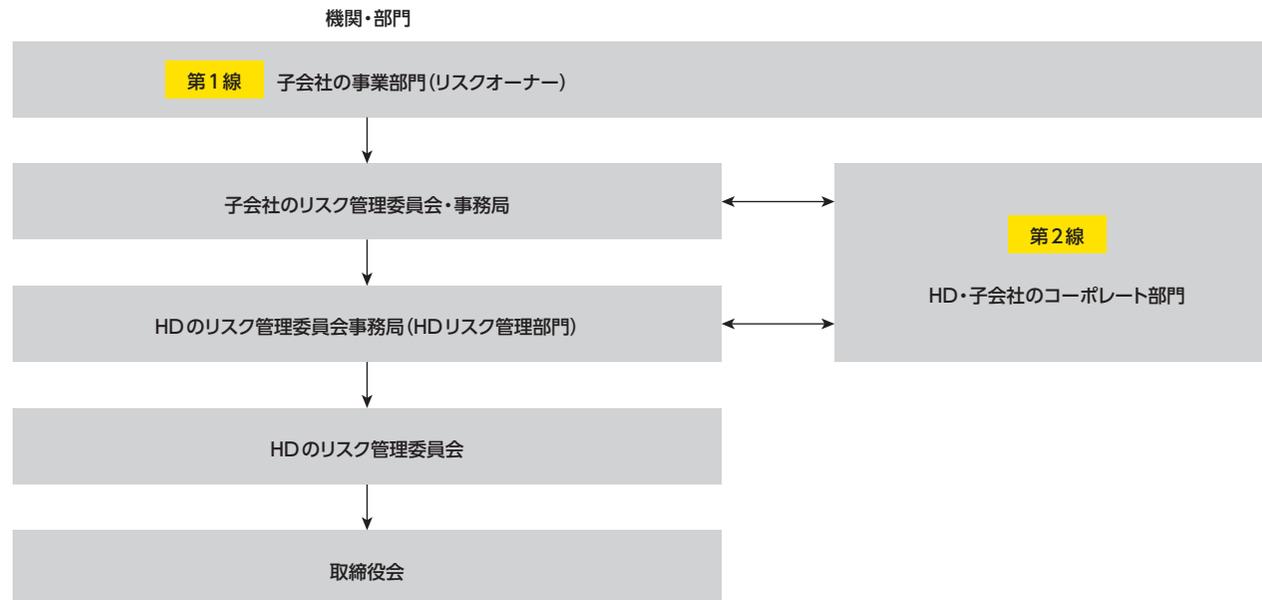
リスク事象	影響度	発生可能性
1 市場動向	大	高
2 サステナビリティ	大	高
3 法的規制など	大	高
4 人財確保	大	高
5 情報セキュリティ	大	高
6 災害など	大	高
7 関係会社管理	大	高
8 戦略的投資	大	高
9 事業戦略・経営計画	大	高
10 情報漏洩	大	高
11 労働災害、重大交通事故	大	高

事業活動に伴う主なリスク (全社重要リスク)

当社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して認識している主なリスクは、右記の通りです。これらリスクの発生の可能性を認識した上で、発生の回避や、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当社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



基本的な考え方と体制

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)を右記の通り定めています。

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。

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

遵守事項(行動規範)

1. 人権の尊重	私たちはお取引先、役職員をはじめ、あらゆる人の基本的人権を尊重します。
2. 法令等の遵守	私たちはフルサト・マルカホールディングス株式会社の一員としての誇りと自覚に基づき、法令や社内規定を遵守して、良識ある行動をとり、当社が社会から信頼される会社となるよう努めます。
3. コミュニケーションの促進	私たちは社内外から得た情報については、良い情報悪い情報を問わず、迅速に情報が社内に行き渡り共有できるよう「報・連・相(ほうれんそう)」を徹底します。
4. 地域の社会活動への参画	私たちは「地域社会の一員」として、地域活動に積極的に参加し、住みよく、豊かな地域社会づくりに貢献します。
5. 環境への配慮	私たちは日常業務のなかで、ひとりひとりが「ムリ・ムラ・ムダ」をなくすよう努め、省資源・省エネルギーを徹底して、環境にやさしい製品の提供を目指します。
6. お取引先の信頼獲得	私たちは常にお取引先のニーズに耳を傾け、誠実に応えらるとともに、お取引先の要望を取り入れ、お取引先第一の対応に努めます。
7. お取引先との信頼関係の確立	私たちはお取引先との契約を尊重し、その義務を果たし、十分なコミュニケーションを図ることによって、相互の信頼関係の構築・維持に努めます。
8. 職場の整備	私たちは働く者全員が安心して仕事に取り組み、効率的に業務を遂行出来るよう、安全で快適な職場環境の整備を行います。
9. お取引先との健全な関係	私たちはお取引先に対する中元、歳暮、慶弔、餞別等は社会通念上認められる範囲で行い、また、公務員等に対する接待、贈答は公私を問わず、原則禁止とします。
10. 反社会的勢力への対処	私たちは社会秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは一切の関係を持たないとともに、不当な要求にも妥協せず毅然とした態度で対処します。

具体的な取り組み

内部通報制度	公益通報者保護法にのっとり、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。
ハラスメント防止	「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。また2024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(受講率100%)。

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 (→P24)」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 (2024年12月期)

開催月	議題
1月	<ul style="list-style-type: none"> ● TCFD 提言に基づく情報開示内容の更新 ● 温室効果ガス削減目標の設定
8月	<ul style="list-style-type: none"> ● 委員向け勉強会 (気候変動に関する情報開示の動向) ● 上期の活動状況のモニタリング
11月	<ul style="list-style-type: none"> ● TCFD 提言に基づく情報開示内容の更新

戦略

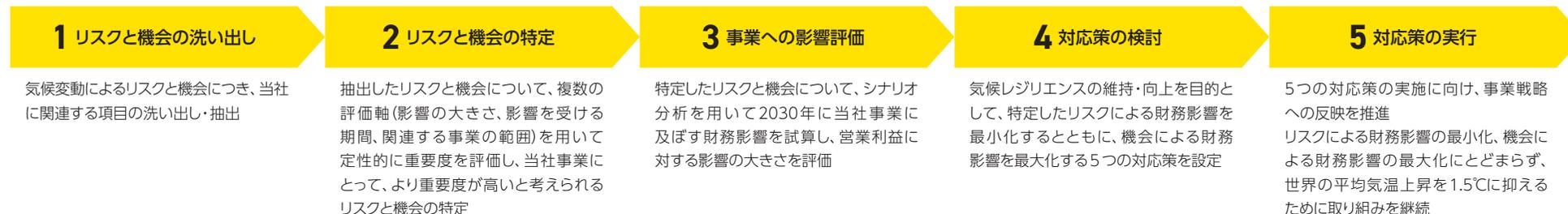
シナリオ分析

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"> ● IEA [World Energy Outlook 2023] における NZE2050、APS、STEPS シナリオ <p>物理リスク関連シナリオ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● IPCC [AR6] における SSP1-1.9 (1.5°Cシナリオ)、SSP1-2.6 (2°Cシナリオ)、SSP5-8.5 (4°Cシナリオ) <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	フルサト・マルカホールディングス (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"> ●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 ●EV車の普及を支える製商品の開発・探索と提供
	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"> ●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） ●再生可能エネルギーの使用推進
			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"> ●自動化・省力化関連商品の提案強化 ●防災・減災関連製商品の探索 ●復旧・復興関連製商品の迅速な提供体制の整備
	リスクの最小化	事業活動に対する物理リスクへの対処	●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

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。

そのほかの当社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-CO₂e)

	2022年 (実績)	2023年 (実績)	2024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	6,856	5,012	実質ゼロ
Scope 1	5,241	5,169	4,996	—	—	—
Scope 2	3,460	3,295	2,650	—	—	—
Scope 3 カテゴリ1	—	590,227	558,504	—	—	—

- ※1 Scope 1、2については、フルサト・マルカホールディングス(株)および海外を含む連結子会社(2024年12月時点)を対象としています。
- ※2 Scope 1、2については、財務諸表とのコネクティビティの観点(会計報告期間とGHG算定期間の一致など)から、実績値、目標値を見直しています。これにより、過去の開示実績値より2022年は47t-CO₂e、2023年は90t-CO₂e減少しています。また、連動して目標値も減少しています。今後の算定の精緻化や連結範囲の変更などが生じた場合に、適宜修正していきます。
- ※3 Scope 3 カテゴリ1については、フルサト・マルカホールディングス(株)および直接子会社4社(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)を集計・算定対象としています。排出量については、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_ver3.4」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等の変更により、GHG排出量が増減する可能性があります。

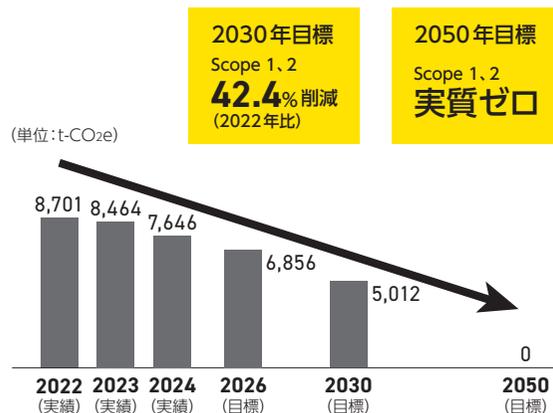
指標と目標

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、段階的に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

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、東京商工会議所が主催する「環境社会検定試験(eco検定)[®]」の受検を推奨しています。

2024年12月期は、269名が合格し、東京商工会議所が発表した「eco検定合格者数ランキング2024」の従業員数300名以上の部において、第5位の結果となりました。

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、環境活動の推進にもつながるという認識のもと、今後も、環境教育を推進していきます。

※ 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。

Topics

里山保全活動

月に1回、社員参加型の里山保全活動を実施しています。

兵庫県立宝塚西谷の森公園の一角(約1.6ha)を「ユニソルの森」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。



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することで、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、2023年12月期はグループ主要仕入先に対し、サステナブル調達方針に基づく自己点検アンケートを実施しました。

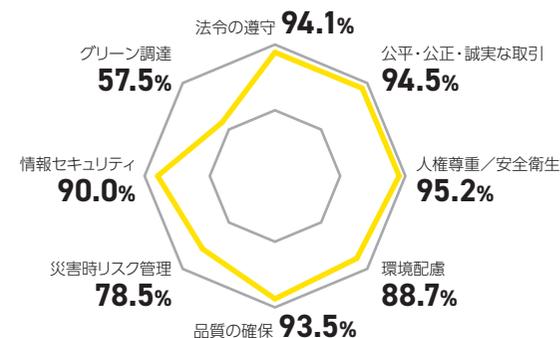
また、2024年12月期においては、新たに当社グループの人権方針を策定しました。人権デュー・ディリジェンスなど、人権方針に基づく取り組みなどとも連動させながら、今後もパートナー企業との対話・連携を通じて、社会的責任を果たしていきます。

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 (2023年12月期実施)

対象	159社
回答数	93社
回答率	58.5%
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について確認



※ 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、労働安全衛生

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。

この度、人権尊重の姿勢をより明確にし、関連する取り組みをさらに推進するため、2024年11月に人権方針を策定しました。本方針は、当社グループの全ての役職員に適用されます。

本方針に基づき、サステナビリティ委員会を中心としたサステナビリティ推進体制のもと、コンプライアンス委員会

などの関連委員会・部門が連携した上で、人権尊重に関する取り組みを推進しています。

事業活動を行うそれぞれの国や地域で適用される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、尊重します。なお、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ある場合は、人権に関する国際規範を最大限尊重するための方法を追求します。

また、当社グループの人権尊重の取り組みについて、サプライチェーン上の企業およびそのほかのビジネスパートナーに対しても、本方針を理解し、支持していただくことを期待し、対話・連携していきます。

労働安全衛生

UNISOLグループでは、快適な職場環境の形成のため、安全衛生活動の充実を図り、労働災害を未然に防止し、従業員の安全と健康の維持・向上に取り組んでいます。

具体的には、月1回の安全衛生委員会の開催、製造拠点における安全パトロールの実施などを通じて、従業員の労働災害防止、健康保持増進に努めています。

リスクアセスメント

製造業務では、主要設備における挟まれ・巻き込まれ事故などの発生、職場の潜在的な危険性や有害性をリスクとして特定し、対策を講じています。

営業業務では、重大交通事故の発生をリスクと捉え、設備・システムの整備、過去に発生した交通事故内容の分析、安全運転講習会・個別指導の徹底、交通安全意識の浸透など、人命の尊重を最優先に取り組んでいます。

従業員教育

年に1度、安全運転講習を開催し、ドライバーの安全運転意識向上を図っています。2024年12月期の受講者は130名(対象者の受講率100%)でした。

また、建設資材事業に属する全9工場の設備保全担当者11名を対象に設備保全自主研修会を実施したほか、工場長・安全推進者15名を対象に、安全意識の向上を目的とした月例ミーティングを開催しました。

人権に関する重点課題

強制労働・児童労働の禁止	当社グループ内およびサプライチェーンにおける人身取引を含む強制労働、児童労働を禁止します。
差別・ハラスメントの排除	性別、人種、国籍、宗教、思想、身体上のハンディ、その他個人的な特性を理由とした不当な差別的取り扱いやハラスメントを行いません。
労働安全衛生	安心して仕事に取り組み、効率的に業務を遂行出来るよう、安全で快適な職場環境の整備を行います。
結社の自由と団体交渉権	各国・地域の法令で認められた範囲において、労働者の結社の自由と団体交渉権を尊重します。
労働時間と賃金	各国・地域において適用される労働時間と賃金に関する法令を遵守します。
プライバシーに対する権利	個人のプライバシーを保護する権利を尊重し、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。

ダイバーシティ&インクルージョン、働きがい、社会貢献

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「ダイバーシティ&インクルージョン(D&I)の推進」を掲げており、さまざまなスキルやバックグラウンドを持つ人材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ています。

人材育成方針に掲げる「多様性を活かす」組織づくりとも連動させながら、マテリアリティの目標を設定し、取り組みを進めています。

D&I推進の目標と実績

※ 集計範囲: フルサト・マルカホールディングス(株)、フルサト工業(株)、(株)マルカ、(株)ジーネット

	2022年 (実績)	2023年 (実績)	2024年 (実績)	2026年 (目標)
女性管理職比率	2.1%	2.5%	2.9%	3.0%
外国籍社員数	15人	14人	18人	30人
理系人材採用比率	7.2%	7.6%	6.6%	9.0%

アンコンシャス・バイアス研修

2024年12月期の新たな取り組みとして、アンコンシャス・バイアス(無意識の偏見)について、動画による研修を実施しました。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)の全社員を対象とし、対象者の90%以上が受講しました。

今後も、一人ひとりがバイアスに気づき、行動変容を促せるよう、継続的に取り組んでいきます。

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。

2024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)の新卒入社3~6年目、中途入社社員を対象とし、計25名が参加しました。なお、同研修でのディスカッションで得られた意見をもとに、2025年4月から「女性特有のがん検診の援助」制度を導入しました。

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

社会貢献

スポンサーシップ

「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。

2022年10月からは、大同生命SV.LEAGUE WOMENに所属する「Astemoリヴァーレ茨城」を、オフィシャルトップスポンサーとして支援しています。また、同年12月からは、JAPAN RUGBY LEAGUE ONEに所属する「コベルコ神戸スティーラーズ」を、オフィシャルパートナーとして支援しています。

今後も、サポーターや地域の皆様と一緒に両チームを盛り上げるとともに、スポーツに携わる全ての人々を応援します。



©Astemo Rivale Ibaraki



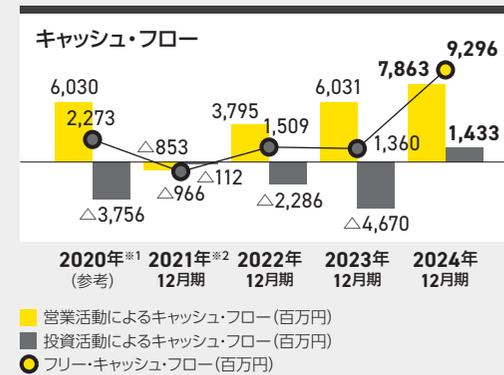
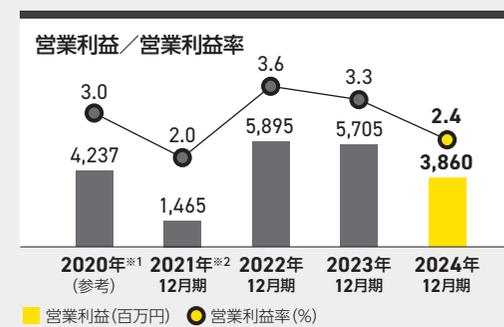
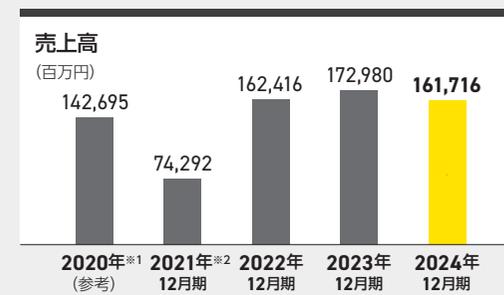
©KOBELCO STEEL, LTD.

財務諸表

主要財務・非財務データ

		2020年*1 (参考)	2021年*2 12月期	2022年 12月期	2023年 12月期	2024年 12月期
経営成績						
売上高	百万円	142,695	74,292	162,416	172,980	161,716
営業利益	百万円	4,237	1,465	5,895	5,705	3,860
営業利益率	%	3.0	2.0	3.6	3.3	2.4
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	2,827	1,037	4,531	4,698	4,613
財務状況						
総資産	百万円	109,143	108,594	122,914	120,342	120,821
自己資本*3	百万円	66,463	66,680	71,328	71,838	72,339
自己資本比率	%	60.9	61.4	58.0	59.7	59.9
キャッシュ・フロー						
営業活動によるキャッシュ・フロー	百万円	6,030	△853	3,795	6,031	7,863
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△3,756	△112	△2,286	△4,670	1,433
フリー・キャッシュ・フロー*4	百万円	2,273	△966	1,509	1,360	9,296
一株あたり情報						
一株あたり当期純利益	円	123.75	67.11	178.91	188.26	190.77
一株あたり純資産額	円	2,910.88	2,632.94	2,816.21	2,945.65	3,008.84
経営指標						
自己資本利益率(ROE)*5	%	4.3	—	6.6	6.6	6.4
投下資本利益率(ROIC)*5	%	4.4	—	5.9	5.7	3.8
配当性向	%	34.0	21.6	63.2	35.1	56.1
非財務データ						
連結子会社数	社	20	20	20	21	21
期末従業員数	名	—	1,972	1,951	2,005	2,010
CO ₂ 排出量(Scope1)*6	t-CO ₂ e	—	—	5,241	5,169	4,996
CO ₂ 排出量(Scope2)*6	t-CO ₂ e	—	—	3,460	3,295	2,650

※1 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。
 ※2 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)の連結経営成績とマルカの2021年12月(1か月)の連結経営成績を連結したものです。
 ※3 貸借対照表の「純資産の部」の合計から「新株予約権」「少数株持ち分」を控除して算定しています。
 ※4 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。
 ※5 ※2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。
 ※6 2024年12月末時点の連結範囲で算定しており、2023年期中に新たにグループ化したティーエス プレジジョン(株)の排出量についても、2022年1月にさかのぼって集計しています。



連結貸借対照表

百万円	前連結会計年度	当連結会計年度
	(2023年12月31日)	(2024年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	21,750	27,533
受取手形及び売掛金	31,365	28,608
電子記録債権	11,743	11,736
リース投資資産	23	5
商品及び製品	11,535	10,832
仕掛品	2,884	2,783
原材料及び貯蔵品	442	420
その他	4,487	4,703
貸倒引当金	△24	△24
流動資産合計	84,207	86,599
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	16,494	19,678
減価償却累計額	△7,948	△7,998
建物及び構築物(純額)	8,546	11,680
機械装置及び運搬具	4,670	4,950
減価償却累計額	△3,747	△3,852
機械装置及び運搬具(純額)	922	1,097
工具、器具及び備品	1,940	2,094
減価償却累計額	△1,372	△1,400
工具、器具及び備品(純額)	567	694
貸与資産	2,667	2,708
減価償却累計額	△1,617	△1,652
貸与資産(純額)	1,049	1,056
リース資産	511	269
減価償却累計額	△272	△160
リース資産(純額)	239	109
使用権資産	—	727
減価償却累計額	—	△45
使用権資産(純額)	—	681
土地	10,416	10,033
建設仮勘定	2,887	21
有形固定資産合計	24,628	25,375
無形固定資産		
のれん	992	715
営業権	960	800
その他	884	882
無形固定資産合計	2,837	2,397
投資その他の資産		
投資有価証券	5,145	3,116
退職給付に係る資産	1,082	1,138
繰延税金資産	415	339
その他	2,112	1,972
貸倒引当金	△87	△119
投資その他の資産合計	8,669	6,448
固定資産合計	36,134	34,221
資産合計	120,342	120,821

百万円	前連結会計年度	当連結会計年度
	(2023年12月31日)	(2024年12月31日)
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	17,777	17,669
電子記録債務	16,706	17,122
短期借入金	896	466
1年内返済予定の長期借入金	47	47
リース債務	90	96
未払法人税等	1,152	1,519
契約負債	4,631	5,084
賞与引当金	703	770
役員賞与引当金	57	41
従業員株式給付引当金	111	18
製品保証引当金	68	57
その他	2,862	2,455
流動負債合計	45,105	45,350
固定負債		
長期借入金	451	404
リース債務	189	715
繰延税金負債	1,070	178
役員退職慰労引当金	52	62
役員株式給付引当金	49	51
退職給付に係る負債	158	183
その他	546	501
固定負債合計	2,517	2,097
負債合計	47,623	47,448
純資産の部		
株主資本		
資本金	5,000	5,000
資本剰余金	27,334	27,261
利益剰余金	37,544	40,052
自己株式	△1,746	△2,377
株主資本合計	68,132	69,937
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	2,161	1,007
繰延ヘッジ損益	△1	△33
為替換算調整勘定	1,462	1,334
退職給付に係る調整累計額	83	93
その他の包括利益累計額合計	3,705	2,401
非支配株主持分	881	1,034
純資産合計	72,719	73,373
負債純資産合計	120,342	120,821

連結損益計算書(要旨)

	前連結会計年度	当連結会計年度
	(自2023年1月1日 至2023年12月31日)	(自2024年1月1日 至2024年12月31日)
売上高	172,980	161,716
売上原価	145,985	136,050
売上総利益	26,994	25,666
販売費及び一般管理費	21,289	21,806
営業利益	5,705	3,860
営業外収益		
受取利息及び配当金	252	267
仕入割引	454	422
為替差益	108	—
その他	281	291
営業外収益合計	1,097	981
営業外費用		
支払利息	29	16
為替差損	—	10
その他	120	154
営業外費用合計	150	181
経常利益	6,652	4,659
特別利益		
投資有価証券売却益	0	2,378
固定資産売却益	272	304
特別利益合計	272	2,683
特別損失		
減損損失	—	419
その他	31	10
特別損失合計	31	429
税金等調整前当期純利益	6,894	6,914
法人税等合計	2,161	2,208
当期純利益	4,733	4,705
非支配株主に帰属する当期純利益	34	92
親会社株主に帰属する当期純利益	4,698	4,613

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

	前連結会計年度	当連結会計年度
	(自2023年1月1日 至2023年12月31日)	(自2024年1月1日 至2024年12月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	6,894	6,914
減価償却費	1,626	1,707
売上債権の増減額(△は増加)	△1,428	3,209
棚卸資産の増減額(△は増加)	1,476	654
仕入債務の増減額(△は減少)	316	178
その他営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,853	△4,800
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,031	7,863
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△3,346	△2,053
投資有価証券の売却による収入	—	3,058
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△1,461	—
その他投資活動によるキャッシュ・フロー	137	428
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,670	1,433
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出	△2,807	△811
配当金の支払額	△2,880	△2,101
その他財務活動によるキャッシュ・フロー	316	△455
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,370	△3,368
現金及び現金同等物に係る換算差額	51	25
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△3,957	5,954
現金及び現金同等物の期首残高	24,132	20,174
現金及び現金同等物の期末残高	20,174	26,129

会社情報

会社概要

社名	フルサト・マルカホールディングス株式会社 MARUKA FURUSATO Corporation
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 108名 (2024年12月31日現在) グループ 2,010名 (2024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

外部評価

CDP 気候変動レポート 2024	CDP「気候変動レポート2024」にて Bスコア※を獲得(2025年3月) ※ CDPスコアは8段階(A、A-、B、B-、C、C-、 D、D-)で評価されます。	
健康経営優良法人 2025	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2025(大規模法人部門)」に認定(2025年3月)	
Sansan Innovation Award 2025	Sansan株式会社のSansan Innovation Award 2025において、「Bill One Innovator」を受賞(2025年3月)	

事業セグメント別連結子会社一覧 (2024年12月末時点)

機械・工具事業	株式会社マルカ 株式会社ジーネット 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. 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.
建設資材事業	フルサト工業株式会社 株式会社ジーネット
建設機械事業	株式会社マルカ ジャパンレンタル株式会社
IoTソリューション事業	株式会社セキュリティデザイン

株式情報

株式の状況 (2024年12月31日現在)

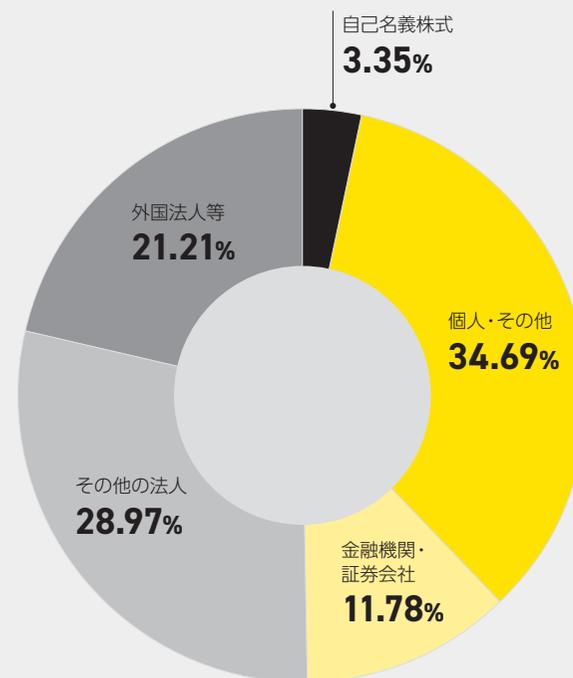
発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	25,143,642株
株主数	14,886名

大株主(上位10名) (2024年12月31日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
有限会社エフアールティ	2,753,861	11.33
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LTD.	2,603,200	10.71
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,681,900	6.92
THE CHASE MANHATTAN BANK, N. A. LONDON SPECIAL OMNIBUS SECS LENDING ACCOUNT	872,393	3.59
コベルコ建機株式会社	766,260	3.15
フルサト・マルカグループ従業員持株会	636,638	2.62
株式会社不二越	561,040	2.31
日本生命保険相互会社	496,640	2.04
古里 龍平	401,500	1.65
神鋼商事株式会社	386,800	1.59

※ 持株比率は自己株式(841,567株)を控除して計算しています。

所有者別株式分布状況 (2024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

フルサト・マルカ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/>