統合報告書2026

TAKEBISHI REPORT

株式会社たけびし

企業理念・行動基準



企業理念

人と人、技術と技術を信頼で結び、
輝く未来を創造する

行動基準

企業倫理の遵守と社会への貢献

1.信頼　最良のサービスを提供し、お客様との高い信頼関係を築こう!

2.技術　お客様に役立つ新技術の吸収と革新に努めよう!

3.総合力　個々の強みを結集し、トータルサービスを創造しよう!

コーポレートメッセージ

!Link（ビックリンク）とは

「!Link（ビックリンク）」とは、“人や技術をつなぐことで、新たな感動や驚きを生み出したい”という想いを込めて制定したコーポレートメッセージです。取引先との深い関係性を大切にしながら、技術力を用いてあらゆるニーズに対応し、常に新しいビックリを提供していく。それが私たちの大切にしている価値観です。

!Link ビックリンク

目次・編集方針

目次

INTRODUCTION
イントロダクション

3　At a Glance
5　価値創造の歩み
7　トップメッセージ

VALUE CREATION
価値創造

11　価値創造プロセス
13　価値創造を支えるたけびしの強み
15　マテリアリティ

GROWTH STRATEGY
成長戦略

17　過去中期経営計画の振り返りと長期ビジョン
18　中期経営計画「T-Link1369」
21　財務戦略
23　事業戦略
25　産業機器システム
26　半導体・デバイス
27　社会・情報通信
28　たけびしグループのビジネス
29　特集1 グローバル展開
31　特集2 オリジナル製品

SUSTAINABILITY
サステナビリティ

33　サステナビリティ経営推進体制
　　環境
37　人的資本

GOVERNANCE
コーポレート・ガバナンス

41　コーポレート・ガバナンス
45　社外取締役メッセージ
47　役員一覧
49　リスクマネジメント
50　コンプライアンス
　　情報セキュリティ

DATA / COMPANY INFORMATION
データ／会社情報

51　財務データ（連結）
53　非財務データ
54　会社情報

編集方針

本レポートは、株主・投資家の皆さまをはじめとする多様なステークホルダーに当社への理解を一層深めていただくことを目的に、当社の価値創造について、中期経営計画（2023年度～2026年度）を中心に、持続的に成長するための考え方と戦略、取り組み状況や今後の見通しに加え、ESG側面の取り組みなど、財務情報と非財務情報を統合的に報告しています。

報告対象組織

株式会社たけびしおよびグループ会社についても一部活動を報告しています。

※当社は2026年10月に福井三菱電機機器販売株式会社（現 福井たけびし株式会社）およびGennex Groupを子会社化しましたが、本報告書の対象範囲には含めておりません。

報告対象期間

2025年4月1日から2026年3月31日まで（2025年度:第137期）

※一部その前後の事象についても報告しています。

将来の予測に関する注意事項

本レポートに含まれる将来の予測に関する記述は、発行日時点で入手可能な情報に基づいて当社が判断した予想であり、既知または未知のリスクおよび不確実性が内在しています。そのため、今後のさまざまな要因により、実際の業績は大きく異なる結果となる可能性があります。

At a Glance ひと目でわかるたけびし

財務

売上高

連結 **1,099億円**　単体 **794億円**

産業機器システム、半導体・デバイス、社会・情報通信の3事業を柱に、安定した事業基盤を構築しています。
（2025年度）

配当性向

39.0%

安定的かつ継続的な株主還元を基本方針とし、成長投資とのバランスを図りながら利益還元を実施しています。今後も持続的な成長と株主価値向上の両立を目指します。
（2025年度）

営業利益

連結 **41億円**　単体 **32億円**

機器や部品の単品販売にとどまらず、システム提案や技術支援を含む高付加価値ビジネスを展開しています。商社機能とエンジニアリング機能を融合し、収益力の向上を図っています。
（2025年度）

海外売上高比率

23.5%

東南アジア・インドを中心に、海外グループ5社・23拠点を展開しています。グローバルネットワークの強化に加え、海外研修などを通じたグローバル人材の育成にも注力しています。
（2025年度）

ROE

7.0%

資本効率を重視した経営を推進し、収益力の強化と資本政策の最適化を通じて、ROE9%の達成を目指しています。
（2025年度）

従業員一人当たり売上高（単体）

約1.8億円

営業・技術・管理部門が一体となって連携し、技術商社ならではの専門知識と提案力を活かした高い生産性を実現しています。また、AIやデジタル技術を活用した業務効率化にも取り組んでいます。
（2025年度）

PBR

0.86倍

収益力の向上や株主還元の充実に加え、資本効率の改善に取り組んでいます。資本市場との対話を通じて企業価値向上を図り、PBR1倍超の実現を目指します。
（2025年度）

オリジナル製品販売実績（累計）

76カ国
62,000本

商社ならではの「つなぎ」の技術を活かした自社開発のオリジナル製品は、世界76ヵ国で採用されています。累計販売本数は62,000本を超え、グローバルに活用されています。

非財務

顧客数

約7,800社

京都・滋賀を中心に、製造業をはじめとする幅広い業界のお客さまとお取引を行っています。長年培ってきた信頼関係を基盤に、お客さまとともに新たな価値創出に取り組んでいます。

育児休業取得率（単体）

男性 **52.9%**
女性 **100%**

ワークライフバランスを重視し、仕事と育児を両立できる職場環境の整備を進めています。男性の育児参画も着実に浸透しており、多様な人材が安心して働き続けられる環境づくりに取り組んでいます。
（2025年度）

パートナー数

仕入先 **約3,900社**
SIer **約70社**

多様な仕入先やSIerとの強固なパートナーシップを活かし、豊富な製品・サービスを提供しています。各社との連携を強化することで、お客さまの課題に応じた最適なソリューション提案を実現しています。

自己都合離職率（単体）

1.1%

働きやすさと働きがいの向上を目指し、職場環境や各種制度の充実に取り組んでいます。当社の離職率の低さは、従業員エンゲージメント向上に向けた取り組みの成果の一つと考えています。
（2025年度）

技術者数

約140人

当社グループには、オリジナル製品の企画・開発や工場・オフィス向けのシステム構築を担うエンジニアなど、多数の技術者が在籍しています。高度化・複雑化する技術ニーズに対応するため、専門人材の採用や育成を継続的に推進しています。

従業員数と男女比

連結 **858名**　男性（単体） **70.8%**
単体 **449名**　女性（単体） **29.2%**

当社は人材を価値創造の源泉と位置付け、多様な人材が能力を発揮できる環境づくりに取り組んでいます。近年はキャリア採用も積極的に推進し、人材基盤の強化を図っています。
（2026年3月31日現在）

再エネ電力利用率

79%

当社グループで使用する電力の約8割を再生可能エネルギー由来の電力が占めています。自己託送制度などを活用した脱炭素化を推進しており、将来的には100%を目指しています。
（2025年度）

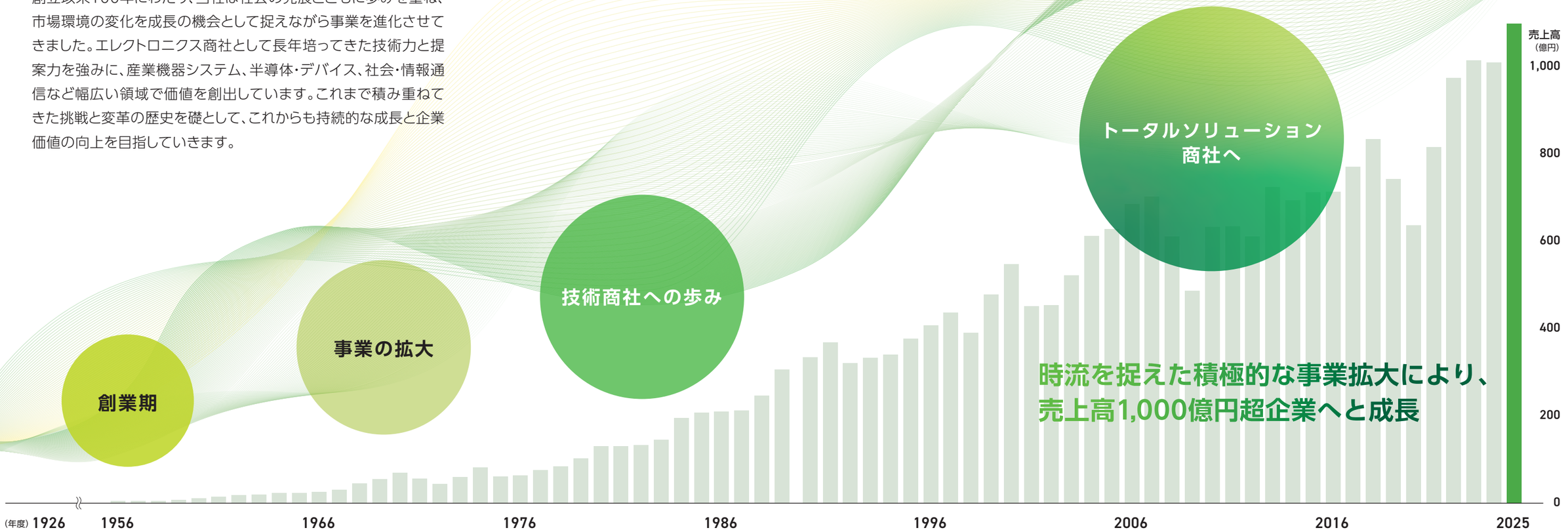
社内アイデアコンテスト

アイデア提案数 **125件**　アイデア実行数 **26件**

当社では、定期的に社内アイデアコンテストを開催しています。部門横断で自由にチームを組み、新規ビジネスの創出や業務改善に向けたアイデアを立案・実践することで、挑戦を後押しする企業風土の醸成とイノベーションの創出につなげています。
（2025年度）

価値創造の歩み

創立以来100年にわたり、当社は社会の発展とともに歩みを重ね、市場環境の変化を成長の機会として捉えながら事業を進化させてきました。エレクトロニクス商社として長年培ってきた技術力と提案力を強みに、産業機器システム、半導体・デバイス、社会・情報通信など幅広い領域で価値を創出しています。これまで積み重ねてきた挑戦と変革の歴史を礎として、これからも持続的な成長と企業価値の向上を目指していきます。



創業期

1926 「九笹商業株式会社」を大阪に設立
三菱特約店として活動

1930 京都市に本社を移転

1931 「株式会社竹菱電機商会」に商号変更



事業の拡大

1961 立石電機（現 オムロン）との特約店契約開始

1962 三菱電機の方針に合わせ産業機器分野の事業を拡大

1965 ビル・冷熱ビジネスが発展
（建設業界向けエレベーター、冷熱機器等）

1969 竹菱冷暖房サービス（現 TSエンジニアリング）設立

1979 FA分野へ注力開始

1991 医療ビジネスへの参入

技術商社への歩み

1971 家電部門分離を機に、工業電機関連や施設関連の事業分野で技術志向のビジネスに注力

コンピュータ（OA）ビジネスへの参入
エンジニア人材の採用強化

1983 技術部FAグループ設立

1997 産業用通信ソフトウェア「OPCサーバー」開発
（自社オリジナル製品）

トータルソリューション商社へ

1995 海外拠点への展開開始

1996 大証（現 東証）第二部上場

2006 「株式会社たけびし」に商号変更

2007 第1回たけびしフェア開催
（自社総合展示会）

2014 東証第一部に指定

2022 東証プライム市場へ移行

海外拠点設立・M&Aの推移

1995 海外初進出（シンガポール）

1996 香港 拠点設立

1999 フジテレコムズ M&A

2006 上海 拠点設立

2014 タイ 拠点設立

2019 ファーストブレイン M&A

2020 梅沢無線電機 M&A

2021 ベトナム 拠点設立
Le Champ M&A

2024 アーバンエココンサルティング M&A

2025 ベトナム拠点を香港傘下へ
ファーストブレインがアーバンエココンサルティングを吸収合併

2026 TAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGS 設立
福井三菱電機機器販売（現 福井たけびし）M&A
Gennex Group M&A



Top Message

トップメッセージ

「京都発 最強のトータルソリューション商社」を目指して

当社は2026年4月に創立100周年を迎えました。創立以来、京都をはじめとする多様な企業との協業によってお客さまの課題解決に取り組み、技術力や提案力を磨いてきました。また、お客さまとの対話を通じて市場ニーズを把握し、パートナー各社と連携しながら、新たな技術や商品の展開を進めてきました。

当社がそのような強みを育んできた背景には、京都という地域の存在があります。京都は文化・芸術だけでなく、電子部品や精密機器をはじめとする先進産業の集積地としても高い評価を得ています。海外では「日本企業」であること以上に、「京都発の企業」であることが認知や信頼につながる場面も少なくありません。当社はこうした京都ブランドの価値を活かしながら、グローバル展開を進めています。

当社はこれまで、市場環境やお客さまのニーズの変化に対し、新たなパートナーの開拓やソリューションの創造を通じて事業を拡大してきました。一方で、どのような環境にあっても変わらないのが「顧客志向」です。変化を的確に捉え、お客さまの期待に応え続けてきたことが当社の強みであり、成長を支える原動力であると考えています。

当社がありたい姿として掲げる「京都発 最強のトータルソリューション商社」は、これまで培ってきた強みを土台として、お客さまへ提供する価値をさらに高めていくための挑戦です。お客さまのご要望に応えるだけでなく、その背景にある経営課題や将来のリスクにまで踏み込み、「実はこういった解決方法もあるのではないか」と先回りして提案できる企業へと進化していきたいと考えています。

その実現に向け、2026年度に長期ビジョン「人とのつながりと技術のつながりで未来を創造し続けるソリューションカンパニー」を策定しました。10年程度の時間軸を見据えながら、3～4年スパンの中期経営計画を着実に推進することで、持続的な成長と企業価値の向上を実現していきます。

価値創造を支える「つなぐ力」

当社の価値創造の源泉は、「つなぐ力」にあります。

当社は創立以来100年にわたり、お客さまの課題やニーズを起点に、その解決に必要な技術や人材、パートナーを「つなぐ」ことで最適なソリューションを提供してきました。企業理念として掲げる「人と人、技術と技術を信頼で結ぶ」に象徴される、この「つなぐ力」こそが、当社らしさの原点だと考えています。

こうした姿勢を下支えするのは、当社が長年にわたり技術商社として培ってきた専門性です。「メーカーの技術者と対等に議論ができなければ、最適な提案はできない」という考え方が組織に根付き、技術力と提案力を兼ね備えた人材の育成を続けてきたことが、現在の強みにつながっています。

お客さまの課題はますます複雑化しており、一社の製品や技術だけで解決できる時代ではなくなっています。当社はこうした課題に対し、「つなぐ力」を最大限に発揮したいと考えています。一つは、長年にわたり培ってきた顧客ネットワークを活かし、お客さまが持つ製品や技術を別のお客さまへとつなぐことで、新たな事業機会や価値創出の循環を生み出す力です。もう一つは、自社オリジナル製品である産業用通信ソフトウェア「デバイスエクスプローラ OPCサーバー」を核に、多様な機器やシステムを連携させることで、最適なソリューションを構築する力です。人と人、技術

と技術をつなぐこれら二つの「つなぐ力」が、当社独自の競争優位性を支える重要な強みとなっています。

このような当社の「つなぐ力」は、海外事業や新たな成長領域の開拓においても重要な役割を果たしています。中国・ASEANの拠点による日系顧客支援やLe Champによるローカル市場開拓に加え、海外で発掘した優れた技術や商材を日本市場へ展開することで、新たな事業機会の創出にも取り組んでいます。また、AIの進展も当社のソリューション提供領域を拡大する機会になると考えています。

「進取創造」の精神を実践する組織へ

私が経営において大切にしているのは、「当社はなぜ存在しているのか」という原点を見失わないことです。当社の存在意義とは、ソリューションの提供を通じてお客さまの課題解決や価値創造に貢献し、その先にある社会の発展に寄与することであり、その積み重ねが持続的な成長につながると考えています。

社員には「進取創造」という言葉を繰り返し伝えています。変化の激しい時代においては、一人ひとりが自ら考え、行動し、新しい価値を生み出すことが欠かせません。中でも重要なのは、アイディアを実行し成果につなげることであり、研修等を通じてその実践を後押ししています。

その根底には、京都の企業文化に根付く「進取」の精神があります。これからも、変化を恐れず挑戦を続ける姿勢を受け継いでいきたいと考えています。

こうした挑戦を継続し、企業価値の向上につなげていくうえで、人材は最も重要な経営資源です。海外トレーニー制度やイノベーション研修などを通じて、グローバル人材や新たな事業・価値を創出できる人材の育成に注力し、中長期的な成長につなげていきます。

一方で、挑戦にはリスクが伴います。世界経済や我々を取り巻く事業環境はますます不確実性が高まっており、常に最悪のケースを想定しながらリスクを見極め、判断することが経営者の役割であると認識しています。もっとも、こうした変化は新たな事業機会でもあります。現場で得られた情報を組織全体で共有・分析し、迅速な経営判断につなげることで、変化を成長の機会へと転換していきます。

次の成長を支える事業戦略

当社は中期経営計画「T-Link1369」を通じて成長戦略の進化とビジネスモデルの変革に取り組んできました。市場環境の変化により計画の進捗には影響が生じたものの、事業基盤の強化や成長領域への投資を着実に進めてきたことで、次の成長に向けた土台づくりは着実に進展しています。

2025年度までを振り返ると、FA機器分野における設備投資の低迷や在庫調整の長期化を主因として、基幹ビジネスの成長は想定を下回りました。一方で、足元ではAI・半導体関連需要の拡大によって回復の兆しが見えています。また、医療関連事業や海外事業では着実に成果が生まれています。

中でも海外事業は重要な成長ドライバーの一つです。Le Champを中心に、インド市場におけるAI、スマートメーター、EV、環境関連分野などの需要を取り込み、事業を拡大しています。また、日系顧客向けでは、2026年4月に設立した地域統括会社のもと、最適な事業体制を構築しながらアジア各拠点の連携を強化し、新たな商機の創出を進めています。

M&Aも重要な成長戦略として位置付けています。FA、デバイス、医療分野を中心に、商圏や顧客基盤の拡大につながる案件を国内外で積極的に検討・実行していきます。

現在、次期中期経営計画の策定を進めていますが、当社のさらなる成長のために、バランスの取れた事業構成による安定的な経営基盤を強化・維持しながらも、成長市場や収益性を見極め、将来を見据えた成長領域へ積極的に経営資源を投入していきます。

また、当社は2026年5月にマテリアリティを特定しました。今後は、長期ビジョンの実現に向けて、人材、技術、環境、ガバナンスといったテーマごとに、特定したマテリアリティに対する具体的な施策や目標を策定していきます。

資本効率の向上と企業価値の最大化に向けて

こうした成長戦略の実行と資本効率の向上を両立させるため、成長投資、株主還元、財務健全性のバランスを意識した資本配分を進め、ROE9%の早期達成を目指します。

当社は「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」を公表し、企業価値向上に向けた取り組みを進めてきました。現在のROEは株主資本コストを上回っているものの、PBRは概ね1倍を下回る水準で推移しており、市場から十分な評価をいただいているとは認識していません。

その要因の一つは、当社の成長戦略やキャピタルアロケーションの考え方を十分にお伝えできていなかったことにあると考えています。今後は情報発信の充実や積極的なIR活動を通じて、価値創造の仕組みや成長シナリオへの理解を深めていただくとともに、着実な成果を上げることで企業価値向上を実現していきます。

株主還元については、累進配当を基本とし、配当性向40%以上、中期経営計画達成時にはDOE4%以上を目標とする方針に変更はありません。また、流動株式比率の向上も重要な課題と認識しており、政策保有株式の売却などの検討を含め、株式流動性の向上と株主還元強化の両立に取り組んでいきます。

社名の由来である「竹」は、しっかりと根を張り、変化する環境にも柔軟に対応しながら、節目を刻みつつしなやかに成長していきます。当社もまた、時代の変化を成長の機会として捉えながら歩みを続けてきました。創立100周年は一つの大きな節目であり、次の100年に向けた新たなスタートです。これからも変化を成長の機会に変えながら、人と技術をつなぐ価値創造をさらに進化させていきます。



価値創造プロセス

再投資・資本の強化

インプット → 事業活動・ビジネスモデル → アウトプット → アウトカム

経営資本

財務資本
- 連結総資産　**648億円**
- 自己資本比率　**68.1%**

製造資本
- 拠点数（国内7支店1営業所/グループ5社、海外グループ5社23拠点）

知的資本
- オリジナル製品販売実績
  世界76ヵ国　累計62,000本
- 資格保有件数　**約1,060件**
- 技術部門による豊富なシステム開発実績と先端的なエンジニアリング力
- FA分野をはじめとした豊富な技術提案ノウハウ

人的資本
- 従業員数　**858名**
- 技術者数　**約140名**
- 平均勤続年数16.5年（単体）、自己都合離職率1.1%（単体）に裏付けされた社内ノウハウの蓄積
- 従業員一人当たり売上高（単体）約1.8億円という高い付加価値と生産性

社会・関係資本
- 仕入先　**約3,900社**
- 技術パートナー（SIer）　**約70社**
- 取引先（顧客）　**約7,800社**

自然資本
Scope1 CO_2排出量　**757ton**
Scope2 CO_2排出量（マーケット基準）**224ton**
Scope2 CO_2排出量（ロケーション基準）**1,055ton**
購入電力量　**2,420MWh**
再エネ発電電力量 **117MWh**
環境証書（グリーン電力証書 他）**625MWh**



製品・サービス

産業機器システム


半導体・デバイス


社会・情報通信


中期経営計画
T-Link1369

売上高	1,300億円
経常利益	60億円
ROE	9%

ありたい姿
京都発 最強のトータルソリューション商社

マテリアリティ
創出する価値

豊かで安全・快適な社会環境

顧客ニーズに対応した多様な製品のグローバル調達と供給
強靭なサプライチェーン

スマートファクトリーや産業DXの実現
高付加価値で生産性の高いものづくり

人々の健康・安全を支えるインフラ構築と環境負荷低減社会への貢献

マテリアリティ項目 詳細はP.15へ

価値創造を支えるたけびしの強み

「つなぐ力」と「技術力」の融合による価値創出

当社は、約7,800社の顧客と約3,900社の仕入先をつなぐネットワークを基盤に、商社機能と技術力を融合した独自の価値創造モデルを確立しています。

多様なパートナーとともに培ってきた強固な関係性を活かし、顧客課題を起点としたソリューション提案やエンジニアリングによる付加価値創出を一体的に提供することで、複雑化するお客さまのニーズに応えてきました。

これらの強みを継続的に発展させていくことで、当社は顧客の競争力強化と社会課題の解決を実現し、持続的な成長につなげています。

強み① 京都を起点とした多様なパートナーとの共創

・先進的な企業や技術が集積する京都を基盤に、創立以来100年にわたり培ってきた顧客・仕入先との盤石な信頼関係と価値創造モデル

当社は、主力地盤である京都において、三菱電機をはじめとした多様なパートナーとともにお客さまの課題解決に向き合い続けてきました。

こうした取り組みの中で、顧客・仕入先・当社が一体となった共創を推進し、約7,800社の顧客と約3,900社の仕入先からなる広範なネットワークを通じて、多様なニーズや技術動向を的確に把握できる体制を構築しています。

これらのネットワークを活かし、新たな製品や技術の獲得、最適なソリューションの構築へとつなげるとともに、共創の過程で蓄積された知見やノウハウを次の提案へと還元することで、より高度で付加価値の高いソリューション提供を実現する好循環を生み出しています。

このような信頼関係を基盤とした共創ネットワークにより、個社単独では実現が難しい価値の創出を可能とし、顧客の競争力強化と産業の発展に貢献しています。

強みの強化に向けたポイント **信頼を基盤とした共創ネットワークの深化**

主な取り組み
- ・顧客・パートナーとの協働による課題解決型関係の構築
- ・顧客・パートナーとの技術交流・共同価値創出の推進
- ・新規パートナー企業の開拓
- ・グローバル拠点・パートナー企業との連携による商材調達ネットワークの拡大

蓄積される競争優位
- ・顧客・仕入先との強固な信頼関係
- ・多様な業界・地域に広がる共創ネットワーク
- ・新技術・新商材に関する情報収集力
- ・顧客課題と技術動向に関する知見の蓄積

強み② お客さまの課題に徹底的に寄り添ったソリューション提案

・社会の変化に対応し、様々な製品やシステムを複合的に組み合わせるコーディネート力
・仕入先と顧客を信頼関係でつなぎ、産業全体で新たな価値を生み出す、商社ならではの人間力

当社は、三菱電機製品を中心としたラインナップに加え、多様なパートナー商材の開拓を進め、顧客課題に応じた最適な提案を行っています。さらに、自社の技術部隊によるエンジニアリング機能を組み合わせることで、構想段階から導入・運用に至るまで、一貫したトータルソリューションを提供しています。

また、産業や社会の変化に対応し、製品・システムの知識を継続的に更新することで、常に最新かつ多様な選択肢を提示できる体制を構築しています。さらに、仕入先と顧客を信頼関係でつなぐハブとして、人と人との関係性を重視し、個別企業の枠を超えて産業全体で新たな価値を創出することに貢献しています。

強みの強化に向けたポイント **独自技術と提案ノウハウの蓄積・体系化**

主な取り組み
- ・顧客課題に基づくソリューション事例・提案プロセスの社内共有
- ・製品単体に依存しないシステム設計・構成ノウハウの高度化
- ・社内展示会「たけびしソリューションフェア」の開催による、顧客との対話を通じた課題把握と共創機会の創出

蓄積される競争優位
- ・顧客課題に対する提案ノウハウ
- ・業界横断で活用可能な課題解決知見
- ・製品・システムを組み合わせるコーディネート力
- ・顧客との継続的な対話を通じた課題発見力

強み③ 当社独自の技術力による+αの価値創出

・国内シェアNo.1のオリジナル製品を活用した独自のソリューション
・高度な知見を有したエンジニアリング部隊による付加価値の提案

当社は商社機能にとどまらず、独自の技術力を活かした付加価値創出に取り組んでいます。国内シェアNo.1の産業用通信ソフトウェア「デバイスエクスプローラ OPCサーバー」をはじめとするオリジナル製品を中核に、独自のソリューションを顧客に提供しています。

また、高度な専門知識と実務経験を備えたエンジニアリング部隊が設計・構想段階から関与し、システム全体の最適化や将来の拡張性まで見据えた提案を実施しています。オリジナル製品とエンジニアリング力の両輪により、当社は「+α」の価値を創出し、顧客の競争力強化と持続的成長に貢献しています。

強みの強化に向けたポイント **技術と顧客をつなぐ人材の質と厚みの充実**

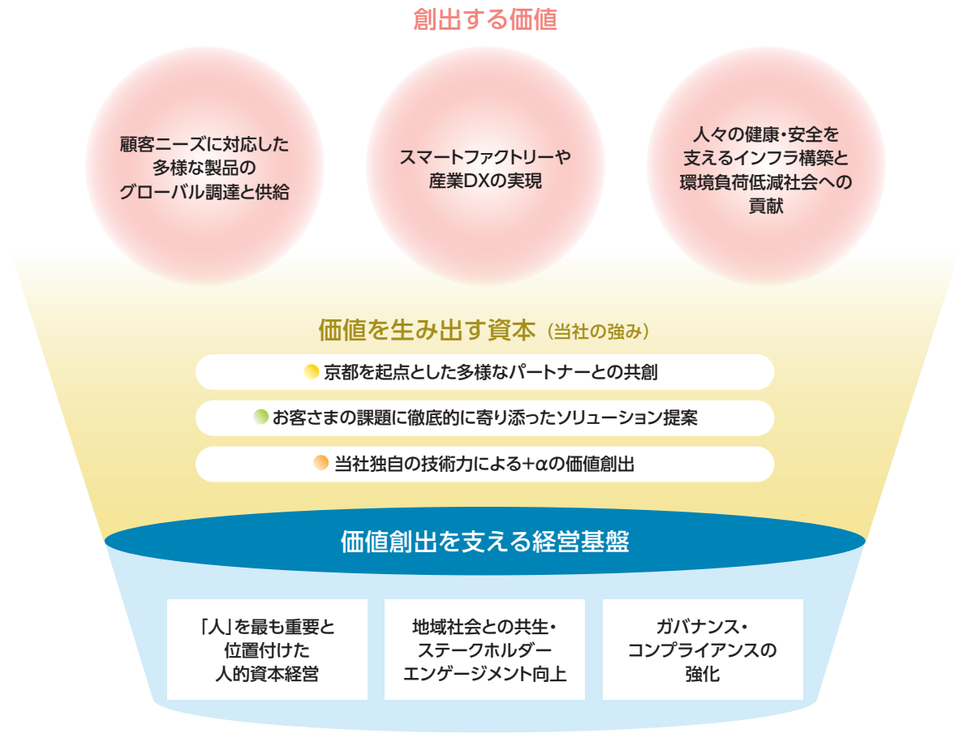
主な取り組み
- ・オリジナル製品を起点とした技術知見の蓄積
- ・技術理解を前提とした営業の育成（FAE）
- ・商談の上流段階からのエンジニアリング部隊の関与
- ・専門性と経験の蓄積を重視した人材定着・育成
- ・資格取得支援

蓄積される競争優位
- ・オリジナル製品を核とした独自ソリューション力
- ・高度な専門知識を有する技術人材
- ・設計・構想段階から参画できるエンジニアリング力
- ・営業と技術が連携した付加価値提案力

マテリアリティ

当社の重要課題（マテリアリティ）について

当社は、中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現の両立に向け、優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定しました。今後は、マテリアリティを具体的な施策や目標へと展開し、その実効性を高めることで、持続的な成長と企業価値向上につなげていきます。



マテリアリティの特定プロセス

社会・事業環境の分析と課題の抽出	SDGsや国際的なサステナビリティ開示基準（GRI、ISSB等）および当社を取り巻く社会動向・事業環境等を踏まえ、当社に関わるサステナビリティ課題を幅広く抽出。
抽出した課題の評価および優先順位付け	抽出した課題に対し、役員へのアンケートおよびインタビューを実施。「自社にとっての重要性（事業・財務への影響）」と「ステークホルダーにとっての重要性（関心・期待）」の二軸により評価を行い、優先順位付けを実施。
マテリアリティの特定	優先度が高いと評価された課題について、当社のビジョンや成長戦略との関連性を踏まえ、「創出する価値」、「価値を生み出す資本（当社の強み）」、「価値創出を支える経営基盤」の三つの観点で整理を行い、優先的に取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定。

	No.	テーマ	定義
創出する価値	1	**顧客ニーズに対応した多様な製品のグローバル調達と供給**	・グローバルに広がる調達ネットワークの強靭化と製品ラインナップの拡充を通じて、顧客満足度の最大化を図る ・顧客ニーズや最新の技術動向を的確に捉え、多様な製品を安定的かつ継続的に供給し、お客さまのものづくりを支援する
	2	**スマートファクトリーや産業DXの実現**	・FA機器、装置システム、ソフトウェア等を組み合わせた最適な提案により、生産設備の自動化や省人化を支援する ・IoTやクラウドを活用したデータ基盤の構築を通じて、生産性および品質の向上を推進する ・セキュリティ強化ソリューションの提供により、「止まらない生産」の実現に貢献する
	3	**人々の健康・安全を支えるインフラ構築と環境負荷低減社会への貢献**	・まちづくりを支える各種インフラやセキュリティ対策、環境負荷低減ソリューションの提供により、安心・安全な社会基盤の構築に貢献する ・先進的な医療装置やシステムの提供を通じて、高齢化社会および医療の高度化に対応する
価値を生み出す資本（当社の強み）	4	**京都を起点とした多様なパートナーとの共創**	・先進的な企業や技術が集積する京都を基盤に、創業以来100年以上にわたり培ってきたお客さまや仕入先との強固な信頼関係を最大限に発揮し、社会課題の解決につながる新たな価値を共創する
	5	**お客さまの課題に徹底的に寄り添ったソリューション提案**	・多様な製品・システムを複合的に組み合わせる「コーディネート力」と、仕入先とお客さまを信頼関係でつなぐ商社ならではの「人間力」を通じて、お客さまに寄り添った最適なソリューションを提案する
	6	**当社独自の技術力による+αの価値創出**	・国内シェアNo.1のオリジナル製品を核とした独自のソリューションと、高度な知見を有する営業およびエンジニアリング部隊による付加価値提案を通じて、顧客課題の解決にとどまらない+αの価値創出を実現する
価値創出を支える経営基盤	7	**「人」を最も重要と位置付けた人的資本経営**	・従業員一人ひとりが個性と強みを最大限に発揮し、いきいきと働ける環境を整備する ・多様な人材が活躍できる仕組み・風土を作り上げ、組織文化として定着させる ・ソリューション力の向上につながる育成体系を構築する
	8	**地域社会との共生・ステークホルダーエンゲージメント向上**	・地域社会および地球環境との調和を重視し、社会全体の持続的な発展に貢献する ・投資家をはじめとする多様なステークホルダーとの対話を通じて、信頼関係の構築と中長期的な企業価値の向上を目指す
	9	**ガバナンス・コンプライアンスの強化**	・企業倫理を遵守した透明性・公平性の高いガバナンス体制を構築する ・全従業員のコンプライアンス意識を高め、健全かつ持続可能な企業経営を徹底する

成長戦略

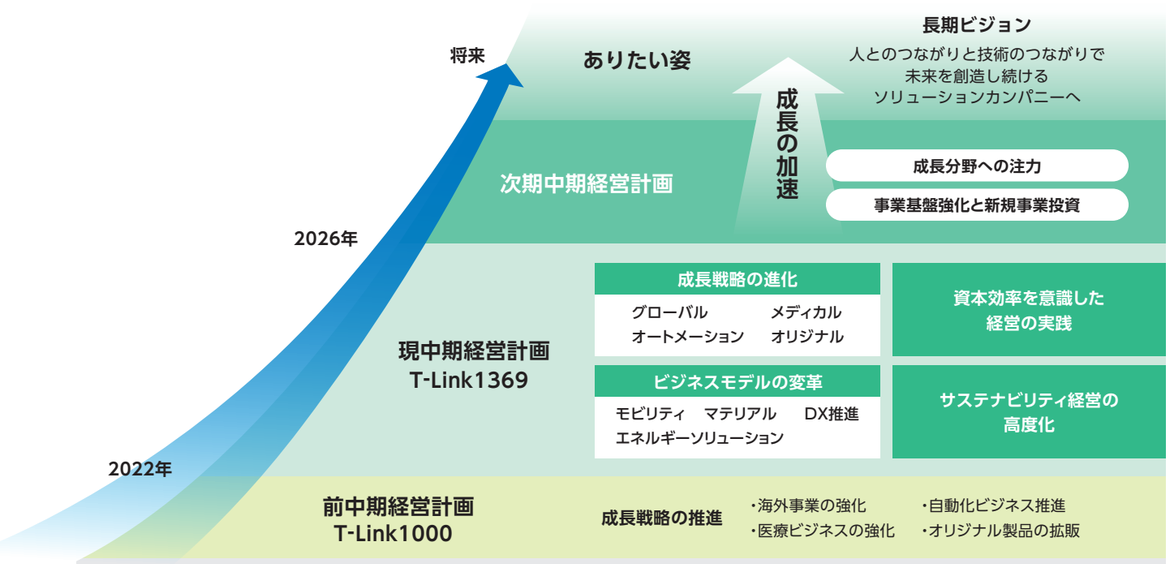


過去中期経営計画の振り返りと長期ビジョン

たけびしの長期ビジョンと成長戦略

創立以来100年にわたりお客さまとともに成長する中で培ってきた豊富な取扱商材、多様な技術力や製品の組み合せによるソリューション力、そして自社エンジニアリングによる技術力を基盤として、当社は「人とのつながりと技術のつながりで未来を創造し続けるソリューションカンパニー」を目指します。

現中期経営計画「T-Link1369」においては、前中期経営計画から取り組んできた成長戦略をさらに加速させるとともに、既存の枠組みを超えたビジネスの変革にも挑戦し事業領域の拡大を進めています。また、資本効率を意識した経営や人的資本の充実、ガバナンス強化など、財務・非財務の両面から経営基盤の強化にも取り組み、「T-Link1369」の達成を目指して歩みを進めています。さらに、その先の未来を見据え、次期中期経営計画の策定にも着手しており、市場環境や社会課題の変化を的確に捉えながら、成長分野への経営資源集中、事業基盤のさらなる強化、新規事業への積極的な投資を推進しながら、持続的な企業価値向上と長期的な成長の実現を目指していきます。

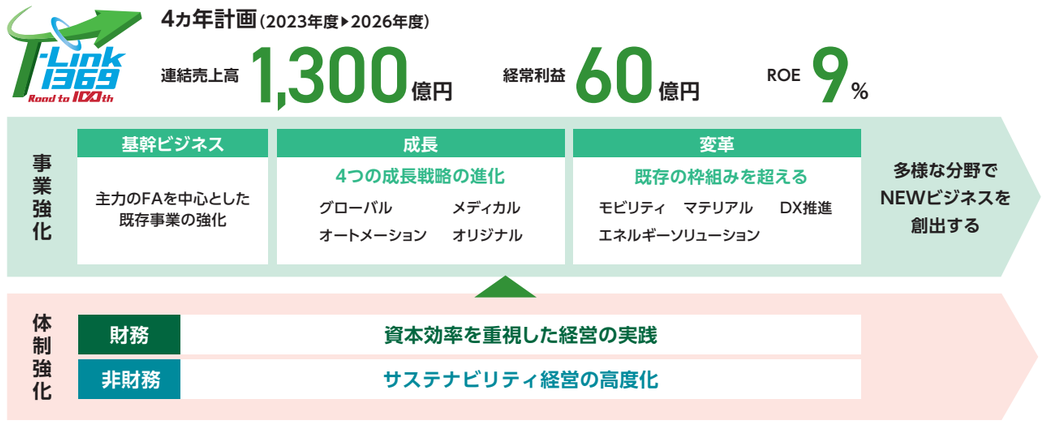


過去の中期経営計画

実施期間		2004年度～2006年度	2007年度～2013年度	2013年度～2016年度	2018年度～2022年度
名称		T720	FT1234	FT1234 ～2016 自らの未来へ～	T-Link1000
最終年度実績（億円）	売上高	685	724	713	974
	経常利益	20	21	26	40
総括		全社横断プロジェクトの推進や、拠点間連携および営業・技術の連携強化により、新規需要の創出に注力。直前期にあたる2003年度の業績（売上522億円）からの大きな飛躍を果たした。	NEWビジネスの創造、パートナー製品の拡大、中国市場への展開強化、顧客基盤の拡大を推進。リーマンショックによる厳しい事業環境に直面した緊急対策期間には、組織や業務体制の効率化等の経営体質の強化を実施。	これまでの取り組みを更に発展させ、NEWビジネスやパートナー製品の更なる拡大に加え、東南アジアでのビジネス展開を実施。また、「潜在需要の開拓」や「営業品質の向上」を重点テーマとして掲げ、営業体制の強化を図ったことで、収益力を高める成果につながった。	「海外」「医療」「自動化」「オリジナル」の4つを新たな成長ドライバーとして位置付け、事業の強化を推進。市場環境や顧客ニーズの変化を見据えた新たな価値創出への取り組みを進めたことが、現中期経営計画「T-Link1369」の成長戦略へとつながっている。

中期経営計画「T-Link1369」

現在、たけびしでは、創立100周年である2026年度を最終年度とする中期経営計画「T-Link1369」を推進しています。本中計では、連結売上高1,300億円、経常利益60億円、ROE9%を目標に掲げ、主力のFAを中心とした基幹ビジネスの強化に加え、「グローバル」「メディカル」「オートメーション」「オリジナル」の4つの成長戦略を進化させるとともに、既存の枠組みを超えたビジネスの変革にも取り組んでいます。さらに、体制強化として、資本効率を意識した経営の実践とサステナビリティ経営の高度化にも取り組み、グループ一丸となり企業価値の向上を追求しています。



進捗状況と最終年度に向けた課題

「T-Link1369」の最終年度である2026年度の売上高・経常利益・ROEは、現時点で目標に届いていません。2025年度までの進捗を振り返ると、FA機器を中心とした基幹ビジネスの回復の遅れに加え、大口案件の後ろ倒しや、想定していたM&A投資の遅れなどが主な要因となりました。また、中東情勢をはじめとする地政学リスクなど、事業環境の不確実性も継続しています。一方で、「グローバル」「メディカル」「オートメーション」「エネルギーソリューション」などを中心とした成長戦略は着実に進展しており、新たな成長基盤の構築は着実に前進しました。また、成長投資の一環として、2026年10月に2件のM&Aを実施しました。今後は、既存事業の収益力向上に加え、M&Aをはじめとする成長施策を着実に実行し、中期経営計画で掲げた目標の達成に向け、取り組みを加速していきます。

		2023年度 実績	2024年度 実績	2025年度 実績	2026年度 予想	2026年度 当初目標
連結売上高（億円）	成長戦略	382	429	505	589	610
	変革	8	15	26	40	50
	基幹ビジネス	624	566	568	641	640
	合計	1,014	1,010	1,099	1,270	1,300
経常利益（億円）		39	38	45	55	60
ROE（%）		6.7	6.7	7.0	8.0	9.0



2026年10月に以下2件のM&Aを実施

福井三菱電機機器販売株式会社
（現 福井たけびし株式会社）
主な事業：FA関連機器、空調設備、昇降機等の販売

Gennex Group
主な事業：ASEAN地域を中心とする電子部品・半導体部品の販売

成長 4つの成長戦略の進化

当社は、長年にわたり培ってきた商材力、技術力、提案力を基盤として、変化する市場環境や社会課題に対応しながら持続的な成長を目指しています。現中期経営計画では、これまで推進してきた成長戦略をさらに進化させ、「グローバル」「メディカル」「オートメーション」「オリジナル」の4つを重点成長分野として位置付けています。

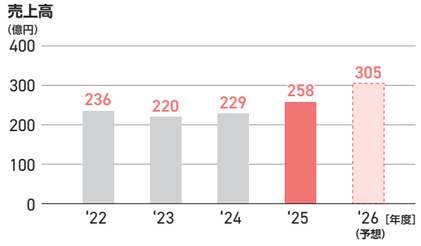
グローバル

成長市場であるインド・東南アジアを重点エリアとし、各拠点とのネットワークを活用しながら、お客さまの海外展開を支援するとともに、地域特性に応じたソリューション提供を通じて海外ビジネスのさらなる拡大を目指しています。

主な取り組み実績

・データセンター向けAI関連デバイスビジネスの新規需要キャッチアップ
・脱炭素ビジネスやEV関連およびスマートメーター向けデバイスを中心にインド事業を拡大
　–既存支店の現地法人化による現地通貨取引を開始、事業基盤を強化へ
・地域統括会社「TAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGS」および台湾拠点を開設
　–新たな海外商材開拓や顧客需要を捉え、ビジネス領域拡大へ 詳細はP.29へ

売上高
（億円）



メディカル

医療の高度化や高齢化の進展を背景に需要の拡大が見込まれる医療分野において、放射線がん治療装置や診断装置を中心とした医療ビジネスの事業領域拡大に取り組んでいます。

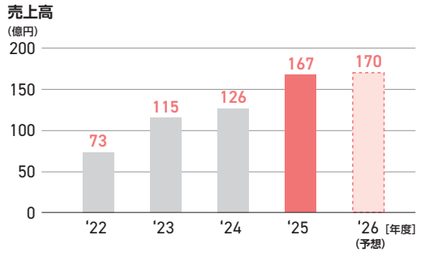
主な取り組み実績

・放射線がん治療装置の商圏拡大により、主力ビジネスの成長を加速

	既存商圏	'21.4月～	'24.4月～	'25.4月～
関西地区	京都、大阪、兵庫、滋賀、奈良、和歌山			
中国地区	山口	鳥取、島根、広島	岡山	
四国地区			愛媛	徳島、高知、香川

・装置導入後の保守ビジネス拡大により、安定的なストック収益基盤を確立
・製品拡充および放射線科以外（脳外科・循環器内科など）への領域拡大を通じ、高度医療機器分野の持続的な成長を推進

売上高
（億円）



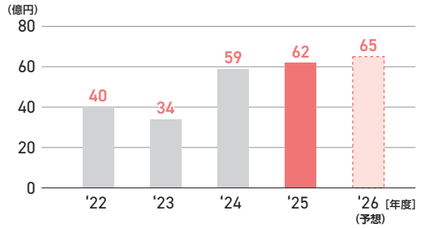
オートメーション

製造業や物流業界における自動化・省人化ニーズの高まりを成長機会と捉え、幅広いソリューションを提供しながらお客さまの生産性向上を支援するとともに、事業規模の拡大を目指しています。

主な取り組み実績

・専任部隊「スマートファクトリー推進部」が全社の事業拡大を牽引
・成長が加速する半導体分野における生産設備・検査装置の自動化提案
・次世代リニア搬送システムの取り扱い開始と提案強化
・ITベンダー協業によるデジタルと生産現場をつなぐソリューション提案の推進
・食品関連業界向け自動化提案による生産効率改善

売上高
（億円）



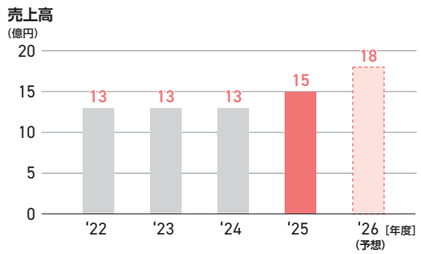
オリジナル

自社の技術力や開発力を活かした独自ソリューションの創出を推進し、当社ならではの付加価値を提供するとともに、新たな市場や需要を開拓することで事業成長を加速させます。

主な取り組み実績

・国内シェアNo.1の産業用通信ソフトウェア「OPCサーバー」の機能を強化
　–「情報モデル対応機能」をリリースし、包装機や工作機械への搭載を推進
　–生産設備×AIエージェント連携機能開発による自律監視・制御の実現
・製販一体体制の構築に向けたマーケティング専門組織の新設、海外専任人材の配置、海外代理店開拓による販売ネットワークの整備
・携帯ショップ向けアプリ「compass」の異業種展開（自動車業界等）や、培った技術を活用した新パッケージサービスの創出（安否確認・作業日報等） 詳細はP.31へ

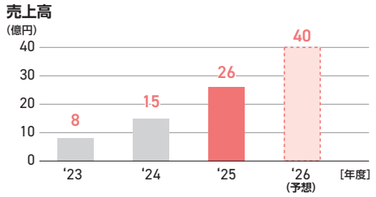
売上高
（億円）



変革 既存の枠組みを超えたビジネスの変革

当社がこれまで培ってきた基幹ビジネスの枠組みを超え、新たな事業領域の創出と提供する価値の拡大を目指す取り組みを「変革」と位置付けています。社会課題の解決や技術革新を成長機会として捉え、既存事業とのシナジーを生み出しながら、多様なビジネスの創出を推進しています。

売上高
（億円）



注力分野と取り組み実績

モビリティ　多様な分野での搬送システムビジネス拡大

・製造現場に向けたAGV/AMRなどの自動搬送需要の獲得
・オフィス・店舗・建設業等へのロボットシステム提案による新規顧客獲得
・モビリティ関連業界向け半導体・デバイス新規商材開拓

エネルギーソリューション　再エネ・創エネ分野での新規ビジネス創出

・太陽光発電向けを中心に、系統用蓄電池等の新規需要を獲得
・電力自己託送システムやEV充電器の自社導入モデルを顧客へ展開
・顧客の省エネ課題に貢献する新規商材を国内外で開拓・提案

マテリアル　新たな事業機会創出に向け、素材・磁石等の取扱商材を拡充

・電子部品・半導体製造向けに樹脂関連商材の販売拡大を推進
・BtoC向け製品をターゲットとした磁石ビジネスの需要開拓
・製造業向けメカ部品・機構部品の供給による提案領域拡大

DX推進　最先端のデバイスやソリューションの展開

・交通系広告向け次世代電子ペーパー開発への戦略的投資を実施
・OTセキュリティ領域を強化し、製造現場の安全・安定操業に貢献
・既存製品にAIを組み合わせたソリューションを提案し、新たな価値を創出

財務 資本効率を意識した経営の実践

企業価値の持続的な向上と資本効率の改善を実現するため、成長投資、株主還元強化、IR・エンゲージメント強化を財務戦略の重要な柱として位置付けています。 詳細はP.21へ

成長投資
- 事業拡大に向けたM&A投資
- サステナビリティ投資
- 人的資本投資
- IT・DX投資

株主還元強化
- 配当金:累進配当
- DOE:中期経営計画達成時4%以上
- 配当性向:目標40%以上

IR・エンゲージメント強化
- IR資料やHP等の開示資料充実
- 投資家との対話チャネル拡大
- 機関投資家との建設的な対話実行
- 英文開示の強化

非財務 サステナビリティ経営の高度化

持続的な成長と企業価値向上を実現するためには、財務基盤の強化に加え、環境経営の推進や人的資本の充実など、成長を支える非財務資本の強化が重要であると考えています。 詳細はP.33へ

環境経営
- 事業活動を通じた社会課題の解決と環境負荷の低減
- CO_2排出量実質ゼロを目指す（2030年度、Scope1・Scope2）

経営基盤強化
- 社内のDX推進やAI活用による業務改革の推進
- グローバル事業を支える社内体制の整備

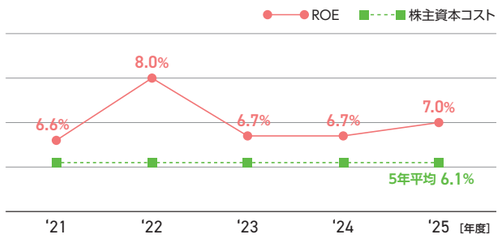
人的資本・社会貢献
- 採用競争力・定着率の強化
- 多様な人材が活躍できる環境整備
- 健康経営推進
- 地域活動、スポーツ活動等への協賛

ガバナンス強化
- 海外を含めたグループ全体のガバナンス強化と管理
- リスク管理体制の強化
- コンプライアンスの徹底と浸透

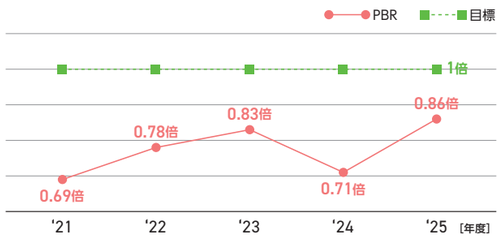
財務戦略

当社は、中期経営計画「T-Link1369」において、ROE9.0%の達成を重要な経営目標として掲げています。事業の成長による安定的な利益創出に加え、戦略的投資の推進や資本効率を意識した経営を通じて、持続的な企業価値向上を目指しています。足元のROEは株主資本コストを継続的に上回る水準を確保しており、一定の資本効率を実現しています。一方で、目標とする水準との間にはなお乖離があり、収益性の向上および付加価値の高いビジネスへのシフトを通じて、さらなる改善を図る必要があると認識しています。また、PBRは1倍未満の状態が継続しており、当社の成長性や資本政策が市場に十分に評価されていない状況にあると認識しています。今後は、持続的な収益力の強化に加え、成長戦略の明確化や資本政策の充実、投資家との対話を通じた企業価値の適切な発信を強化することで、市場からの評価向上に取り組んでいきます。

ROEの推移



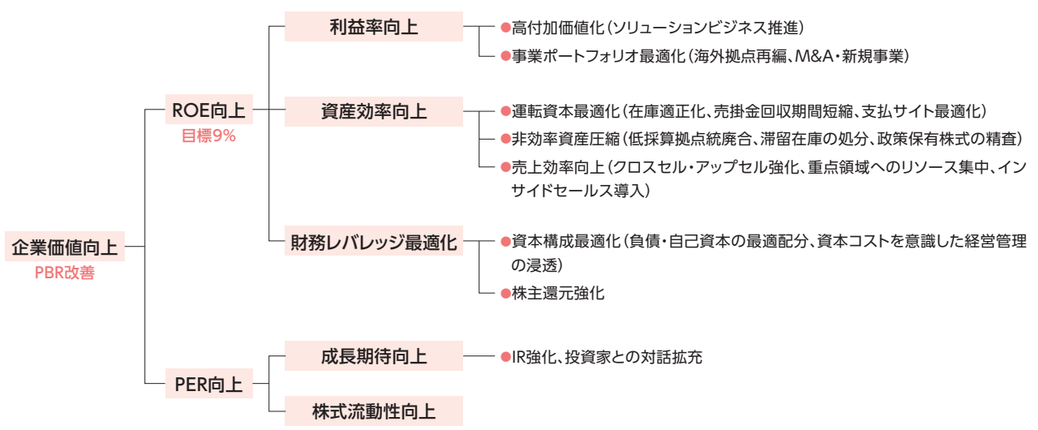
PBRの推移



企業価値向上に向けた取り組み

当社は、企業価値の向上に向けて、ROEを重要な経営指標と位置付けています。ROE目標9%の達成に向け、利益率向上、資産効率向上、財務レバレッジの最適化を進めるとともに、投資家との対話の充実や株式流動性の向上を通じて市場評価の向上を図っています。

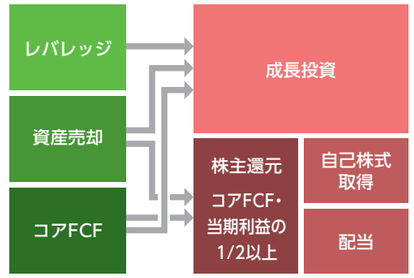
利益率の向上に向けては、ソリューションビジネスなど付加価値の高い事業へのシフトや成長市場への投資、M&Aによる新たな収益基盤の確立を進めています。資産効率の観点では、棚卸資産や運転資本の適正化、政策保有株式の見直しなどにより、資本の効率的な活用を図っています。さらに、財務レバレッジの観点から、株主還元の強化や株式流動性の向上、自社株買いの検討などを通じて、資本構造の最適化を進めています。



キャピタルアロケーション

当社は、中期経営計画に基づき、成長投資を収益性向上につなげるとともに、経営基盤の強化を図ることで、持続的な企業価値向上を目指しています。投資にあたっては、事業拡大を目的とした「事業投資」、将来の競争力を支える「人材投資」、社会課題への対応を見据えた「環境投資」、および成長を支える基盤整備としての「インフラ投資」の4つの領域を柱として、バランスよく資源配分を行っています。これらの投資を有機的に組み合わせることで、収益力の向上と持続可能な成長を両立し、企業価値の継続的な向上を実現していきます。

キャピタルアロケーションの考え方



成長投資　中期経営計画に即した成長投資を収益性向上に繋げ、経営基盤を強化

事業投資

商圏エリアやビジネスの幅を拡大

- 2020年度以降、国内外で計5社のM&Aを実施
- 成長市場であるASEAN地域をはじめとしたグローバル領域での戦略的M&Aの推進

人材投資

グローバル人材育成や女性活躍推進によりダイバーシティ企業を目指す

- 若手社員向け長期海外研修開始
- 即戦力人材の発掘／獲得
- 女性総合職の積極採用を継続
- 選抜型 次世代リーダー育成研修の実施



環境投資

環境への配慮を強化し社会貢献に繋げる

- 電力自己託送システムの導入および拠点へのソーラーカーポート設置
- EV車シフトを加速するための充電器増設

インフラ投資

強固な経営基盤を築き100周年のその先も続くサステナブル企業へ

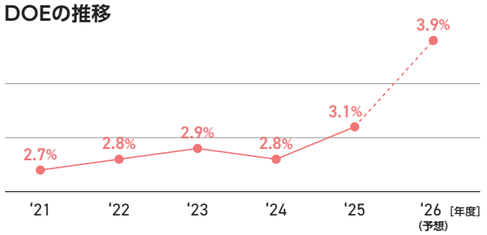
- 社内用生成AI導入による業務効率化
- 次世代基幹システムへの刷新
- 新倉庫建設による物流DX推進
- ITセキュリティ対策の強化

株主還元方針　安定した株主還元により、持続的な企業価値向上を目指す

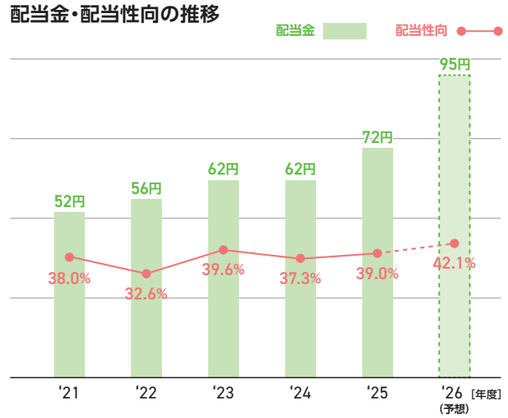
配当金	配当性向	DOE*
累進配当	目標 40%以上	2026年度中期経営計画達成時 4%以上

* DOE（株主資本配当率）＝ 配当総額 ÷ 株主資本

DOEの推移



配当金・配当性向の推移



情報開示・投資家との対話

当社は、株主・投資家の皆様に対するタイムリーかつ適切な情報提供を基本方針とし、財務・非財務の両面において分かりやすく透明性の高い開示に努めています。投資家との対話においては、代表取締役社長自らが積極的に関与し、個別ミーティング等を通じて市場の声を直接的に把握するとともに、その内容を経営判断や事業運営に反映しています。

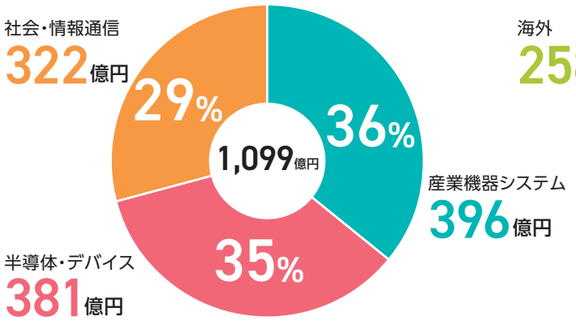
また、機関投資家および証券アナリスト向けに決算説明会を定期的に開催し、経営方針や業績動向について丁寧な説明を行っています。さらに、説明会の内容については動画によるオンデマンド配信も実施しており、より多くのステークホルダーに対して公平かつ継続的な情報提供を行うことで、理解の促進と信頼関係の構築に取り組んでいます。

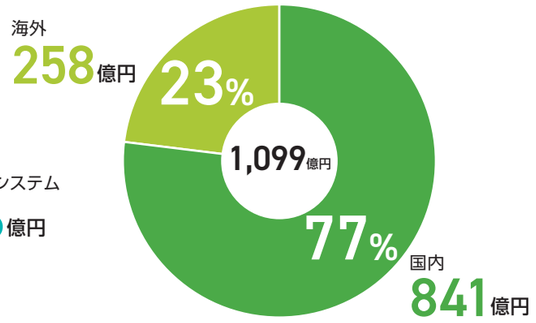
事業戦略

バランスを保った事業ポートフォリオによる安定経営を目指す

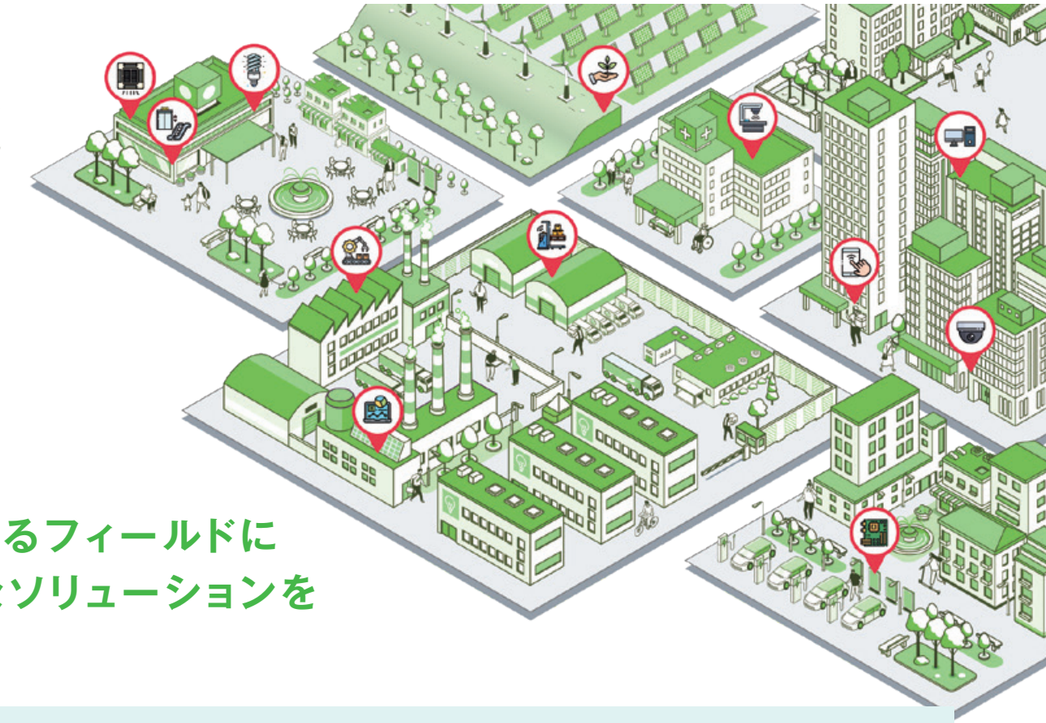
当社は、「産業機器システム」「半導体・デバイス」「社会・情報通信」の3つのセグメントで事業を展開しています。それぞれ異なる市場特性や顧客基盤を有する事業をバランスよく成長させることで、外部環境の変化に左右されにくい収益基盤を構築し、持続的な企業価値の向上につなげています。

売上高構成比（2025年度）







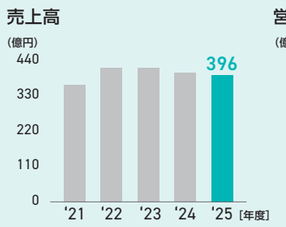


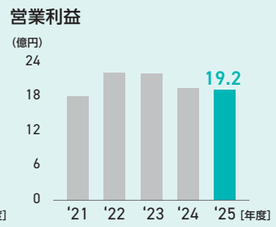
あらゆるフィールドに
最適なソリューションを



事業概要

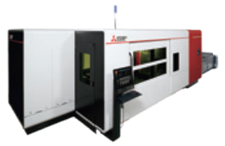
FA機器、ロボット、加工機、装置システムを中心に、設計・導入・保守まで一貫したトータルソリューションを提供。自動化・省人化などのスマートファクトリー化を支援し、お客さまの生産性向上と競争力強化に貢献しています。





主な取扱製品


FA機器


加工機・工作機械

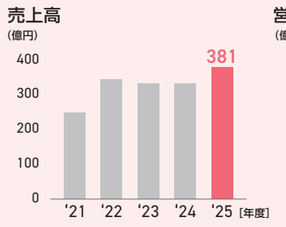

装置システム

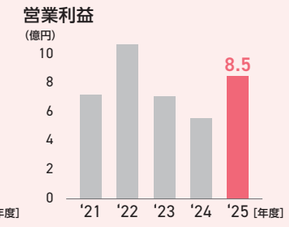

オリジナル製品



事業概要

Le Champをはじめとする海外拠点や国内外の半導体・電子デバイスメーカーとのネットワークを活かし、幅広い産業分野へ製品を供給。調達から設計・評価までを一貫して支援し、高付加価値なソリューションを提供します。





主な取扱製品


半導体


産業用PC


表示デバイス

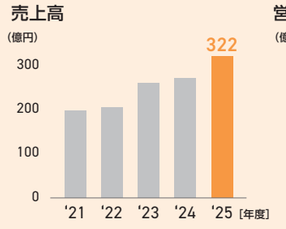

開発・生産受託
(ODM・OEM)

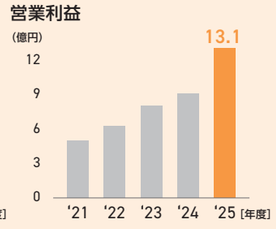

監視ソリューション



事業概要

電力・公共インフラ、建物設備、医療、ICTなどの幅広い分野において、機器・システムの提供から設計・施工・保守までを一貫して対応。エンジニアリング力と提案力を強みに、安全・安心で快適な社会環境の実現に貢献しています。





主な取扱製品


放射線がん治療装置


エレベーター・空調・照明



総合セキュリティ


PC・サーバー・モバイル端末



ITシステム

産業機器システム

技術と技術、人と人をつなぎ、ものづくりの未来を支える

製造業を取り巻く環境は、人手不足の深刻化や技術革新の進展により大きく変化しています。当事業では、三菱電機をはじめとする多様なパートナーとの強固なネットワークを基盤に、FA機器・装置システム・加工機などの提供を通じて、お客さまの生産現場における自動化・省力化を長年にわたり支えてきました。また、単なる機器販売にとどまらず、オリジナル製品の活用や装置システム一括受注などの最適なソリューション提案を通じて、お客さまの課題解決と新たな価値創出に取り組んでいます。これからも、技術と技術、人と人をつなぎながら、お客さまの競争力向上に貢献し、ものづくりの未来を支えるパートナーを目指していきます。



執行役員　機電システム本部
本部長 **岩田 州司**

事業概要

FA機器やシステムを組み合わせたソリューション提案により、生産現場の課題を解決

シーケンサやサーボ、インバータなどのFA機器をはじめ、ロボット・センサー・加工機・自動搬送システムなど幅広い製品を取り扱う当社の中核事業です。機器販売に加え、生産設備や製造ラインの自動化・省人化を実現する装置システムについて、提案から設計、導入、保守までを一貫して提供しています。また、国内トップシェアの実績を持つオリジナル製品「デバイスエクスプローラ OPCサーバー」を中心に、設備データの収集・連携・活用を支援する各種ソフトウェアを展開し、設備運用の効率化や製造業DXの推進に貢献しています。

さらに、AI活用、予兆保全、OTセキュリティ、遠隔保守など付加価値の高いソリューションを強化し、お客さまの生産現場における課題解決とスマートファクトリー化を支援しています。

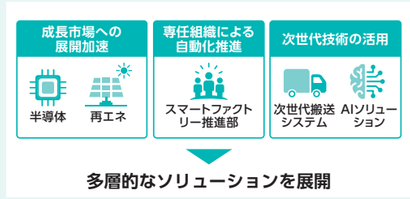
強み	リスク	機会
•創立から100年にわたり培ってきた「つなぎの技術力」と豊富なパートナーネットワーク •FA機器・加工機・ロボットから装置システムまでをワンストップで提供できる総合提案力 •オリジナル製品を活用した製造業DX・スマートファクトリー化支援による付加価値創出 •国内外に広がる営業・技術ネットワークによる柔軟な対応力	•製造業の設備投資抑制や在庫調整長期化による需要減少 •地政学リスクや輸出規制などに伴うサプライチェーンの不安定化 •半導体・素材価格の上昇による調達不安定化やコスト増加 •技術人材確保の困難化・獲得競争の激化	•人手不足を背景とした自動化・省人化・ロボット導入需要の増加 •AI・半導体・データセンター・再エネ関連分野における設備投資の拡大 **※AI・半導体関連売上高** **2026年度 200億円（予想）→** **2030年度 300億円規模への成長を目指す** •グローバルな製造業投資の拡大によるスマートファクトリー化需要の増加

中期経営計画「T-Link1369」達成に向けた取り組み

スマートファクトリー化を支える多層的なソリューション展開

FA機器・ロボット・センサー・加工機・搬送システムを核に、装置システムの一括受注による設計・導入・保守までの一貫したソリューション提供を通じて、お客さまの生産性向上と競争力強化を支援しています。中計達成に向け、半導体・再エネ・食品分野などの成長市場への展開を加速するとともに、生産現場の自動化・省人化を推進する専任組織「スマートファクトリー推進部」を中心に、次世代リニア搬送システムやAIを活用した統合ソリューションの提案を強化しています。今後も、設備更新やスマートファクトリー化、そしてAI・半導体関連市場の需要を取り込みながら、多層的なソリューション展開を通じて事業拡大と企業価値の向上を目指していきます。





半導体・デバイス

グローバルな調達ネットワークと技術提案力で、新たな価値を創出

当事業では、産業や社会を支える重要な部材の供給を通じて、社会の発展と技術革新に貢献してきました。近年は、デジタル化の進展に加え、AI・データセンター、次世代モビリティ、再エネなどの成長分野の拡大により、その重要性はますます高まっています。当社は、グローバルな調達ネットワークと技術提案力を融合した「技術×商流」モデルを強みとし、お客さまの課題解決に向けた付加価値の高いソリューション提供へと進化を加速しています。今後は海外展開をさらに強化し、成長領域への重点投資を通じて競争優位性を高めていくことで、持続的成長と企業価値の向上を実現していきます。



執行役員　電子デバイス本部
本部長 **竹本 憲弘**

事業概要

半導体・電子部品の供給を通じて、産業の発展をグローバル規模で支える

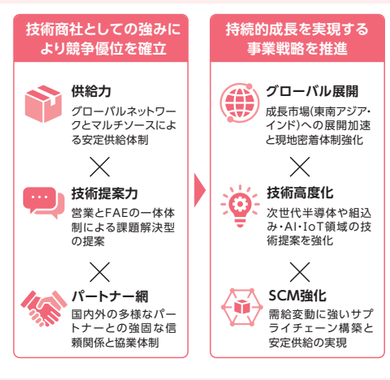
国内外の半導体・電子部品メーカーとの強固なパートナーシップを基盤に、自動車、産業機器、民生機器など幅広い分野のお客さまへ製品を供給するとともに、ODMを通じた付加価値の創出を推進しています。近年は、デジタル化の進展や電子機器の高機能化・高性能化を背景に、半導体・電子デバイスに対する需要が拡大しています。当社は、海外拠点を含むグローバルネットワークを活かし、顧客ニーズに応じた最適なデバイスの選定や高度な調達機能に加え、設計・評価を含めた提案力を強化することで、ソリューション型ビジネスへの転換を進めています。さらに、東南アジアを中心とした海外拠点の調達力と現地対応力を活かし、グローバル市場における供給競争力を高めることで、中長期的な収益力向上と企業価値の最大化を目指しています。

強み	リスク	機会
•グローバルに広がる半導体・電子部品メーカーとの調達ネットワーク •幅広い産業分野への豊富な供給実績 •技術的知見と語学力を兼ね備えた人材による提案力 •調達から設計・評価までを一貫して提供するソリューション力	•市況変動に伴う在庫水準および販売価格の変動 •地政学リスクや原材料価格上昇による調達・供給リスク •技術の高度化・多様化に対応できる専門人材の不足 •市場競争の激化による収益性の低下	•AI・データセンター・次世代モビリティ・再エネ市場の拡大に伴う電子部品の高機能化 •脱炭素・省エネ志向の高まりによるパワー半導体需要の拡大 •東南アジア・インドを中心としたグローバル市場の成長 •高付加価値ソリューションビジネスへの転換による収益機会の拡大

中期経営計画「T-Link1369」達成に向けた取り組み

グローバルネットワークを活かした成長市場への展開

成長分野への重点投資と事業モデルの高度化を通じて、中長期的な収益基盤の強化を推進しています。また、当社の強みであるグローバルな調達ネットワークと技術提案力を融合し、ソリューション型ビジネスの深化を図るとともに、製造業向けシステム案件からデバイス販売への展開など、産業機器システム事業との連携による新たな付加価値の創出にも取り組んでいます。さらに、Le Champをはじめとする海外拠点との連携を強化し、グローバルでの商材発掘や供給力の向上を通じて、東南アジア・インドを中心に事業機会の拡大を進めています。加えて、環境対応製品の拡販により、持続的な成長と社会的価値の創出を両立し、企業価値の向上を目指していきます。



社会・情報通信

地域密着の基盤を活かし、安心・安全で快適な社会環境を実現

当事業では、「安心・安全で快適な社会環境の実現」を使命に、電力・公共インフラ・建物設備に加え、医療・ICT分野においても着実に実績を積み重ねてきました。近年は、脱炭素社会への移行やインフラの最適化、医療の高度化、DX・AIの進展などを背景に、当事業の重要性は一層高まっています。インフラ領域では設計・施工・保守の一貫体制、医療領域では事業領域と商圏の拡大、情報通信領域ではAI・セキュリティを核とした総合提案力を強みに、新たな価値創出に取り組んでいます。今後も、地域密着の基盤を活かし社会課題の解決に貢献することで、持続可能な社会の実現と企業価値の向上を推進していきます。



上席執行役員 社会ソリューション本部
本部長 **滝本 晃久**

事業概要

インフラ・医療・ICTを通じて、社会課題の解決に貢献

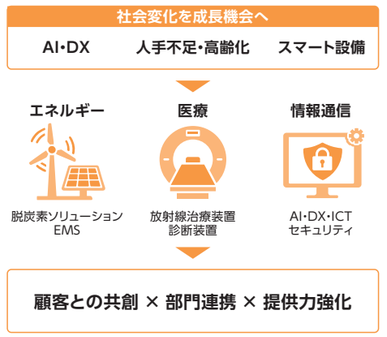
電力・公共設備、ビル・空調・住宅設備、医療機器など、社会基盤を支える幅広い分野において、機器・システムの提供に加え、設計・施工・保守までを一貫して担い、安全・安心で快適な社会環境の実現に貢献しています。公共インフラや建物設備における省エネ・環境対応ニーズの高まりを背景に、高効率製品の導入や最適運用ソリューションの提案を強化しています。また、医療分野では放射線がん治療装置をはじめとする先進医療機器を提供し、医療の高度化に貢献しています。さらに、企業の基幹システムやネットワーク、セキュリティ、通信基盤の構築から保守・運用までを一貫して支援し、DXやクラウド化の進展にも対応しています。ITと産業領域を融合した高付加価値ソリューションを通じて、お客さまの業務効率化と安全性向上の両立を支援しています。

強み	リスク	機会
・グループ会社「TSエンジニアリング」や協力会社との連携による、設計・施工・保守一貫のエンジニアリング体制 ・機器販売にとどまらず、導入から運用・保守までを丸ごと支援するソリューション力 ・医療分野における広域商圏と、診断・治療・RIS(※放射線科情報システム)までを一貫して提供する総合力 ・ICT・ネットワーク領域における専門知識を活かした高度な技術提案力	・公共投資や政策動向の変化による需要変動 ・医療・通信・インフラ分野における制度・規制変更への対応負担増加 ・人手不足や施工コスト上昇による収益性低下・採算悪化 ・AI・5Gなどの技術革新や顧客ニーズの変化への対応遅延	・インフラの老朽化に伴う更新・長寿命化需要の拡大 ・脱炭素社会の実現に向けたインフラ投資需要の加速 ・AI・DX・5Gの進展に伴うICT・セキュリティの需要拡大 ・医療DXや医療高度化に伴う先進医療機器・システム需要の増加

中期経営計画「T-Link1369」達成に向けた取り組み

高付加価値領域の拡大による持続的成長の実現

AI・DXの進展に伴う省人化や設備スマート化ニーズの高まりを成長機会と捉え、エネルギー・医療・情報通信を中核に事業拡大を推進しています。また、空調・エレベーターなど既存事業との連携を強化し、ソリューション提案力の高度化に取り組んでいます。医療分野では、放射線治療装置を中心とした商圏拡大や診断機器ビジネスの強化を進めるほか、脱炭素関連ソリューション(太陽光発電・蓄電池・EMS)やDX・AI・セキュリティ分野への取り組みを通じて、高付加価値領域の拡大を進めています。今後も、顧客との共創や部門間連携を通じてソリューション力を高め、持続的な利益成長と企業価値向上の実現を目指します。



たけびしグループのビジネス

当社は、国内に展開する5つの関係会社と連携しながら、多様化・高度化するお客さまのニーズに応える幅広い事業を展開しています。各社が培ってきた専門性や技術力、顧客基盤を活かし、グループならではのシナジーを創出することで、お客さまへの提供価値の向上と事業領域の拡大を図っています。ここでは、グループの事業を支える主要3社のビジネスをご紹介します。

株式会社フジテレコムズ

株式会社フジテレコムズ





compass

主なビジネス

フジテレコムズは、ドコモショップ3店舗(京都2店舗・神戸1店舗)、auショップ4店舗(大阪3店舗・和歌山1店舗)の計7店舗を展開し、地域に密着した携帯電話事業を運営しています。また、法人向けには携帯電話の販売に加え、DXアドバイザーによる各種ソリューションを提供しています。さらに、企業と顧客をつなぐ自社開発オリジナルアプリ「compass」の販売を全国規模で展開するとともに、そのノウハウを活かした各種業界向けアプリの開発・販売にも取り組んでいます。

たけびしとのシナジー

たけびしとの協業により、情報通信機器を中心としたDXソリューションの提供やオリジナルパッケージシステムの開発を推進し、SaaS事業の拡大に取り組んでいます。また、関係会社であるファーストブレイン社との連携を通じて、環境分析関連ビジネスや構造物の調査・設計ビジネスの展開を進めるなど、グループ横断で新たな事業機会の創出を図っています。

株式会社TSエンジニアリング

株式会社 TS エンジニアリング





主なビジネス

TSエンジニアリングは、空調設備の設計・販売・施工から保守・メンテナンス、再生可能エネルギー設備や非常用自家発電設備の販売・施工・保守までを一貫して手掛ける総合設備会社です。長年培った技術力と豊富な実績を強みに、関西圏を中心に幅広いソリューションを提供しています。設備のライフサイクル全体を見据えた最適な提案と高品質なサービスにより、安全で快適な建築環境の実現を支えています。

たけびしとのシナジー

たけびしグループの設備エンジニアリング機能を担い、空調・電源・設備工事・保守に関する高い専門性を提供しています。たけびしが有するFA、ビルシステム、エネルギー分野の商材・技術・顧客基盤と融合することで、設備導入から運用・保守までを一貫して支援する高付加価値なソリューションを実現しています。脱炭素や省エネルギー需要の拡大を成長機会と捉え、グループシナジーの発揮による事業拡大と顧客価値の向上を目指しています。

梅沢無線電機株式会社

梅沢無線電機株式会社





主なビジネス

梅沢無線電機は、半導体・電子部品の販売から電子機器の受託開発・製造(EMS)までを手掛ける技術商社です。アットマークテクノ製CPUボード「Armadillo」の販売に加え、拡張カードのカスタム対応やファームウェア開発を行い、特定用途向け製品として提供しています。また、お客さまのニーズに応じた制御基板の開発・製造・販売に加え、AIを活用した自動認識機能付き監視カメラの販売など、多様なソリューションを提供しています。

たけびしとのシナジー

半導体・電子部品の調達においては、東京都電機卸商業協同組合(TEP)のネットワークを活用し、幅広い部材を適切な価格・ロットで供給できる体制を構築しています。また、制御基板に関するシステム提案力やハードウェア・ソフトウェアの開発力、複数の実装・組立パートナーとの連携により、社会インフラや産業分野など幅広い市場への対応が可能です。これらの強みを活かし、たけびしの顧客に対しても高品質かつ競争力の高いソリューションを提供しています。

Special feature

特集1 グローバル展開

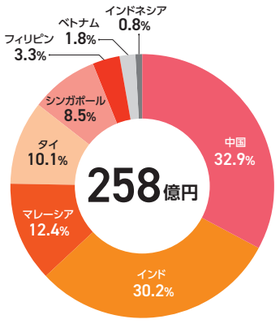
グローバルに広がる独自のネットワークで幅広い顧客ニーズに対応

1926年の創立以来、京都・滋賀地区を中心に事業を展開してきた当社は、お客さまの海外展開支援と新たな成長機会の創出を目的に、1990年代より海外展開を進めてきました。

現在は、東南アジアを中心にグループ5社・23拠点のネットワークを構築しています。このグローバルな事業基盤を活かし、各地域のニーズに応じた迅速かつ柔軟な供給体制を実現するとともに、当社の強みである調達力のさらなる強化を図っています。また、現地に根差した事業運営やグローバル人材の育成を通じて、海外市場における競争力を高め、お客さまへの提供価値の向上に取り組んでいます。

今後も「京都発 最強のトータルソリューション商社」の実現に向け、京都から世界へ、グローバルネットワークを活かした事業拡大と新たな価値創造に挑戦し続けます。

海外 拠点別売上高の割合（2025年度）

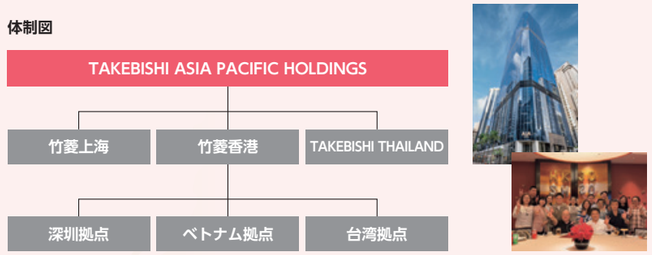




TAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGS

TAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGSは、2026年4月に香港に設立した地域統括会社です。ASEANを中心とする成長市場での事業拡大を見据え、海外拠点の再編と事業基盤の強化を目的として設立しました。現在、Le Champを除く海外グループ会社・拠点の統括管理を担い、グループ横断での経営管理体制の強化を推進しています。また、調達機能の最適化や技術サポート体制の強化を通じて、グローバル事業の拡大と競争力向上を図っています。

体制図



竹菱上海　売上高：18.5億円（2025年度）

FA分野では三菱電機製品、デバイス分野では海外メーカー製品を中心に取り扱い、コンポーネントからシステムまで幅広いニーズに対応しています。「中国全土に日系品質のサービス」を信条に、現地パートナーとの連携を通じて事業を展開しています。

竹菱香港　売上高：49.3億円（2025年度）　拠点：香港、深圳、ベトナム、台湾

半導体・デバイス製品をはじめ、実装・組立製品や各種材料など幅広いローカル商材を取り扱い、コンサルティング営業を展開しています。

中国市場に加え、東アジアからASEAN地域までをカバーし、お客さまの多様なニーズに対応しています。

TAKEBISHI THAILAND　売上高：7.6億円（2025年度）

FAコンポーネントの販売に加え、生産現場の自動化システムや工場の効率化に向けたトータルソリューションを提供しています。また、デバイス分野では海外メーカー製品を取り扱い、お客さまのものづくりを幅広く支援しています。

Le Champ（リチャンプ）

Le Champ（リチャンプ）は、電子部品・機器の販売を主力事業とする東南アジアの商社です。同社の強みは、東南アジアおよびインドを中心とした成長市場において、8ヵ国16拠点の事業ネットワークを展開している点にあります。

また、半導体・デバイスや装置システムなど、たけびしと親和性の高い領域でビジネスを展開しています。一方で、仕入先や顧客の重複が少ないことから、両社の顧客基盤や取扱商材を相互に活用したクロスセルを推進し、新たなビジネス機会の創出に取り組んでいます。

会社概要

本　　社　：　シンガポール
設　　立　：　1982年
グループ参入：　2021年
拠　　点　：　シンガポール、インド、マレーシア、タイ、インドネシア、ベトナム、フィリピン、中国　　計8ヵ国16拠点
売 上 高　：　182.6億円（2025年度）
従 業 員　：　161人

トピックス

インド法人設立（2025年7月）

インド市場における事業拡大と持続的な成長を目的に、既存のインド拠点を法人化しました。ベンガルールに本社を置き、ニューデリー、チェンナイ、プネーの4拠点体制で事業を展開しています。今後、成長が期待されるインド市場において、営業・技術サポート体制の強化を図ることで、さらなる顧客基盤の拡大と事業機会の創出に取り組んでいます。

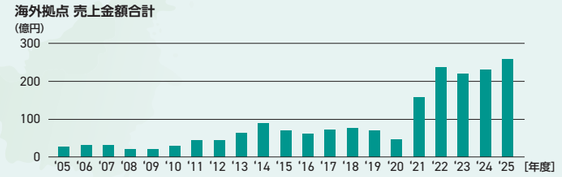


● **売上目標　60億円（2024年度実績）→100億円（2028年度）**

海外拠点展開の歴史

1995年のシンガポール進出を皮切りに、東南アジアを中心に多数の拠点を展開してきました。

海外拠点 売上金額合計



1995 シンガポール（海外初進出）
1996 香港（進出）
2006 上海（進出）
2014 タイ（進出）
2018 深圳（進出）
2021 ベトナム（進出）/ Le Champ（M&A）
2026 TAKEBISHI ASIA PACIFIC HOLDINGS（設立）
台湾（進出）
Gennex Group（M&A）

グローバル人材育成

将来の海外事業を担う人材の育成に向け、グローバルに活躍できる人材基盤の強化を推進しています。

・若手社員を対象とした海外長期研修制度
・主任クラス昇格時における英会話研修の実施
・海外展示会や海外顧客訪問を通じた実践経験の提供
・新卒/キャリア採用でのグローバル人材の拡充

グループ会社間の連携

海外グループ各社にたけびしの社員が出向し、代表者や主要ポジションを担うことで、適切なガバナンス・監督体制を構築しています。また、たけびしの各事業本部長が海外拠点の管理責任者を務めることで、国内外を横断した迅速な情報共有と意思決定を実現しています。これにより、海外拠点が孤立することなく、国や地域を超えた緊密なコミュニケーション体制を構築しています。さらに、グループ全体で定期的な情報交換会を開催し、市場動向や注力商材、成功事例の共有を行うことで、新たなビジネスチャンスやシナジーの創出を推進しています。その成果として、海外メーカー・商材の発掘や、日本市場への展開（OUT-INビジネス）など、グループ間連携による実績も着実に積み上がっています。

品質保証体制

当社は、技術本部内に品質保証の専門組織を設置し、製品品質の向上と安定供給に取り組んでいます。お客さまからのご要望に対応するだけでなく、主要メーカーに対する定期監査を実施することで、海外メーカーを中心とした品質管理体制の強化を推進しています。また、国内・海外の品質担当者による定例ミーティングを開催し、不具合事例や改善施策を共有することで、グループ全体での品質レベル向上と再発防止に努めています。

Special feature

特集2 オリジナル製品

つなぐ技術で、ものづくりの未来を拓く。

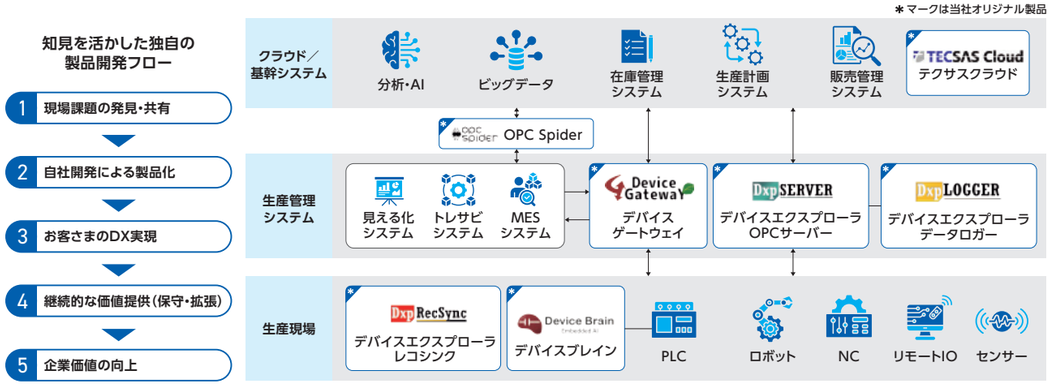
オリジナル製品が支える製造業のデータ活用とDX。日本で培った技術を、世界の現場へ。

オリジナル製品事業の位置づけ

商社の知見と開発力を融合した成長戦略の中核事業

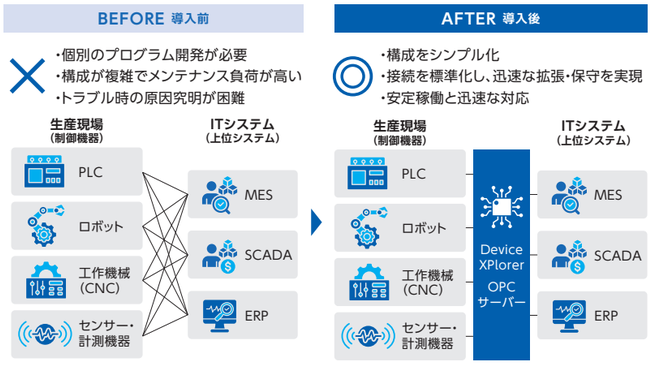
当社は、長年にわたり培ってきたFA・IT分野の技術力とお客さまの製造現場に寄り添ってきた知見を活かし、独自のオリジナル製品を開発・提供しています。現場で得た課題を起点に自社ソフトウェアとして製品化し、お客さまのDX実現を通じて継続的な価値を提供しています。オリジナル製品事業は、中期経営計画「T-Link1369」における成長戦略の中核であり、当社の企業価値向上を支える重要な事業として進化を続けています。

＊マークは当社オリジナル製品



30年の実績を持つOPCサーバーが支える製造現場のデータ活用

主力製品である「デバイスエクスプローラ OPCサーバー」は、PLCや工作機械、ロボットなどの製造現場の制御機器と、MES・SCADA・ERP・AI解析ツールなどの上位システムを繋ぐデータ連携ソフトウェアです。製造現場に存在する多様な通信方式の違いを吸収し、シームレスなデータ連携を実現します。当社は約30年前より開発・販売を継続し、長年にわたり多くのお客さまに選ばれ続けてきました。培ってきた接続技術と現場ノウハウにより、多くのお客さまから「OPCといえばたけびし」との評価をいただき、製造業のデータ活用を支える代表的なソリューションとして広く採用されています。



世界の製造現場で選ばれる実績

自動車・電機・食品・飲料・装置産業をはじめとする製造業を中心に、業種を問わず幅広く採用されています。国内外の大手メーカーをはじめ、世界76ヵ国のものづくりの現場で利用されており、累計48,000ライセンスを超える導入実績を積み重ねています。近年はとりわけアジア・ASEAN地域での導入が伸長しており、グローバル市場を今後の成長の柱と位置づけています。

開発・販売実績	導入国数	対応メーカー
約30年	76ヵ国	100社以上

対応機器	ライセンス販売数（累計）
400シリーズ以上	48,000以上

データ活用による課題解決を世界中で実現

事例1 国内・大手飲料メーカー様

次世代モデル工場のAI異常検知をノーコードで支える

最新鋭の生産工場では、約80台にのぼる多様なメーカーのPLCから設備データを収集し、AI異常検知システムと連携する必要がありました。当社の「デバイスエクスプローラ OPCサーバー」とノーコード連携ツール「OPC Spider」が異なる機器のデータを橋渡しし、現場担当者がデータ連携を設定できる仕組みを実現。異常の予兆検知と設備稼働率の向上に貢献しています。

事例2 欧州・産業機械（コイル巻線機）メーカー様

通信基盤の標準化でシステム導入期間を3ヵ月短縮

生産設備のシステム導入をワンストップで手がける同社では、設備ごとに異なる通信インターフェースのスクラッチ開発が課題でした。多様なメーカーの通信に対応する「デバイスエクスプローラ OPCサーバー」の採用により開発工数を大幅に削減し、システム導入期間を3ヵ月短縮。エンジニアが本来の中核業務に集中できる環境を実現しました。

事例の詳細（当社WEBサイト）
https://www.faweb.net/solution/successstory

現場とともに進化するエンジニアリング

人的資本の強化

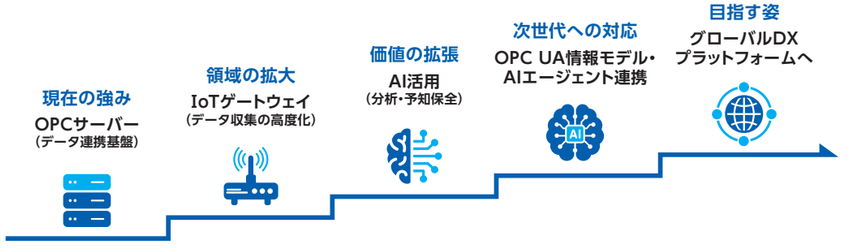
当社は、お客さまの声を製品に反映し続ける開発体制と、次世代を担うエンジニアの育成に力を入れています。若手のうちから現場経験を積み、営業と技術が一体となってお客さまの課題を捉えることで、真に価値ある製品を生み出しています。国内外の展示会にはエンジニアが参加し、世界のお客さまの生の声を製品開発に反映しています。

- 技術本部 エンジニア数 約60名
- 情報処理系国家資格 保持者 多数
- 若手の早期育成と現場経験の重視
- 営業・技術の密接な連携
- 国内外展示会での顧客のニーズ収集
- 継続的な製品改善とバージョンアップ

次なる成長ステージへ

世界の製造業DXを支えるプラットフォームへ

OPCサーバーで培った接続技術を基盤に、データ活用の領域をさらに拡大しています。IoTゲートウェイによるデータ収集の高度化、AIを活用したデータ分析・予知保全、OPC UA情報モデルやAIエージェントとの連携などを推進し、グローバルで選ばれるDXプラットフォームへの進化を目指します。とりわけ海外市場は今後の最重要成長領域と位置づけ、事業拡大を加速しています。成長著しいアジアをはじめとする各国での展示会出展を積極的に進め、現地のお客さまとの接点強化とブランド認知の向上に取り組んでいます。



オリジナル製品情報サイト「FAWEB」

製品情報や導入事例、製品紹介動画、無償デモ版のダウンロードなど、オリジナル製品の価値を分かりやすく発信しています。

▶ https://www.faweb.net/



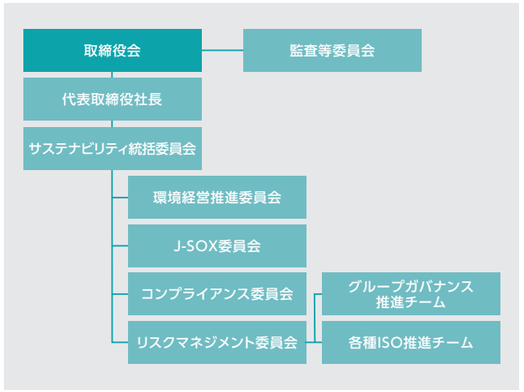
詳しくはこちら

サステナビリティ



サステナビリティ経営推進体制

当社は、気候変動対策、多様性の推進、人権尊重、ガバナンスの透明性向上といったサステナビリティへの対応を重要な経営課題と位置付け、その推進体制として「サステナビリティ統括委員会」を設置しています。同委員会は、経営意思決定に基づきサステナビリティに関する重要課題への対応を統括するとともに、全社的な進捗管理を行っています。また、同委員会の下にリスクマネジメント委員会、コンプライアンス委員会、J-SOX委員会、環境経営推進委員会を配置し、各分野における施策の企画・推進および課題の抽出を行うことで、サステナビリティ活動の実効性向上に努めています。



環境

戦略

基本方針

脱炭素への対応は、自社の環境対策にとどまらず、サプライチェーン全体で取り組むべき重要な経営課題と位置付けています。再生可能エネルギー、電動化、省エネルギー分野における商材・サービスの提供を通じて、顧客の脱炭素化を支援するとともに、新たな収益機会の創出を図っています。特に再生可能エネルギー関連事業および電動化関連は、今後の成長分野と認識しており、環境投資と収益成長の両立を推進しています。

取り組みに当たっては、Scope別の削減戦略に基づき目標・移行計画を策定し、エネルギーコストおよび価格変動リスクの低減を図るとともに、再生可能エネルギー関連ビジネスの拡大も視野に収益機会の創出を進めています。

Scope別削減戦略

Scope1
直接排出

営業車両を中心にガソリン車から電動車（BEV・PHEV・HEV）への切替を進めています。2025年度は電動化率が40%に達し、燃料消費量は150.9kℓから141.2kℓへ約6%低減しました。

Scope2
電力起源排出

自家消費型太陽光発電、自己託送、再生可能エネルギー由来の電力契約および環境証書を組み合わせ、電力の実質的な脱炭素化を推進しています。テナント拠点においては環境価値を活用したオフセットを実施し、全社での脱炭素化を進めています。

GHG削減目標

Scope1,2については2030年度、Scope3については2050年度にGHG排出量を実質ゼロとすることを目指しています。

リスクと機会

当社は、気候変動が事業および財務に与える影響を把握し、経営判断に反映するため、移行リスク、物理リスクおよび機会の観点から重要な要素を特定・評価しています。評価にあたっては、国際的に認められた複数の気候変動シナリオ（1.5℃シナリオ、4℃シナリオ）を用い、将来の外部環境変化が当社の収益構造やコスト構造に与える影響を分析することで、リスクの低減と事業機会の最大化を両立する戦略立案に反映しています。

影響分析

分類		No	リスク／機会	事業インパクト	財務影響（1.5℃）	財務影響（4℃）	時間軸
移行リスク	政策・法規制	1	カーボンプライシング導入	炭素コスト増に伴うエネルギー費上昇による営業利益率低下	大	小	中期
		2	GHG排出量・エネルギー報告規制強化	データ管理・報告対応の増加に伴う販管費上昇	中	小	短期
		3	環境コンプライアンス要求の強化	違反時の罰則・対応費用発生および企業価値毀損	中	小	短期
		4	原料調達・製品規制の強化	調達制約および仕入価格上昇に伴う売上総利益率低下	中	中	中期
		5	フロン等規制の強化	空調設備更新等の対応投資に伴うコスト負担増	小	小	短期～中期
	技術	6	低炭素・再エネ技術導入の進展	脱炭素投資の拡大に伴う設備投資（CAPEX）増加	中	小	中期
	市場	7	エネルギー価格の上昇	電力・燃料費増加に伴う営業利益圧迫	大	大	短期
	評判	8	気候変動対応遅れによる評価低下	顧客・取引先からの評価低下に伴う売上減少	中	小	短期～中期
物理リスク	急性	9	風水害の激甚化	物流停止や在庫毀損に伴う売上減少および損失発生	中	大	短期～長期
	慢性	10	気温上昇に伴うエネルギー需要増加	空調負荷の増大に伴う電力使用量増加による運営コスト上昇	中	大	中期～長期
機会	製品	11	環境配慮型製品・サービス需要の拡大	再エネ・省エネ商材の高付加価値化により、利益率の向上および収益性の改善	大	小	中期～長期
	市場	12	創・蓄・省エネ分野の販売拡大による収益増	省エネ、再エネ、蓄電池、EV関連市場の拡大に伴う販売数量の増加および売上高の拡大	大	小	中期～長期
	輸送効率化	13	輸送効率化および電動化の推進	輸送効率化およびEV化の推進により、燃料使用量の削減とエネルギーコストの低減	中	小	中期～長期
	評判	14	積極的な気候変動対応による企業評価向上	脱炭素経営の推進により、顧客・取引先からの評価向上および新規取引機会の創出	中	小	中期～長期
	事業継続力	15	災害対応力の強化および事業継続性向上	BCPの高度化および災害対応力強化により、供給停止リスクの低減と機会損失の抑制	小	大	短期～長期

※IEA「NZE2050」（1.5℃シナリオ）および「RCP8.5」（4℃シナリオ）を用いて分析
・1.5℃シナリオ：炭素価格・規制強化によるコスト増加リスクと、再エネ・電動化市場の拡大機会が顕在化
・4℃シナリオ：異常気象の激甚化による物流障害や供給制約などの物理リスクが拡大
※時間軸：短期 ～3年｜中期 4～10年（2035年）｜長期 11～25年（2050年）
※財務影響：小 営業利益の3%未満｜中 営業利益の3～10%未満｜大 営業利益の10%以上

シナリオ別対応方針

1.5℃シナリオにおける対応

炭素価格の上昇および規制強化に対応するため、再生可能エネルギーの導入拡大や社有車の電動化を推進します。また、省エネ設備の導入やエネルギー効率の向上により、コスト増加の抑制を図ります。加えて、再生可能エネルギー・電動化関連商材の販売拡大により、事業機会の獲得を目指します。

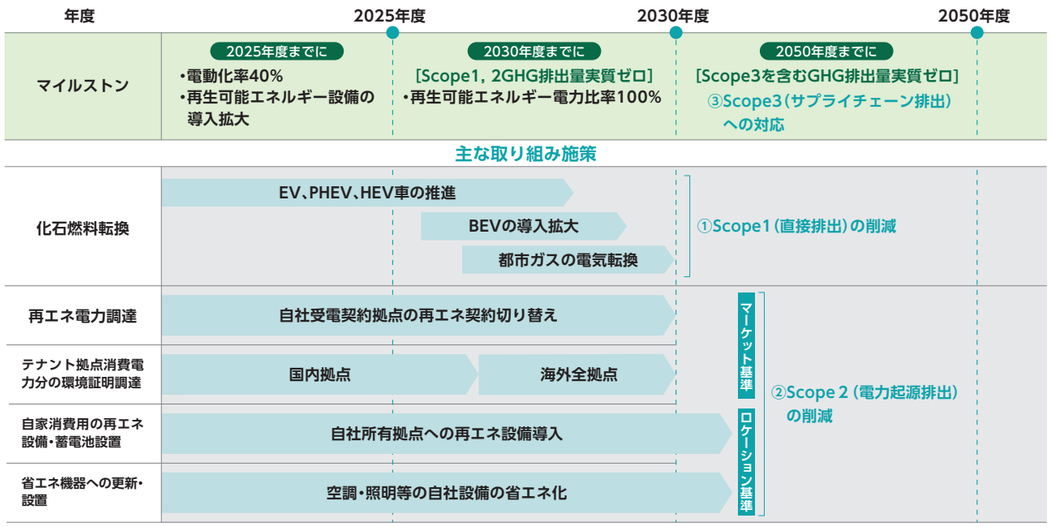
4℃シナリオにおける対応

異常気象の激甚化に伴う物理リスクに対応するため、物流拠点やサプライチェーンのレジリエンス強化を推進します。具体的には、在庫配置の最適化やBCPの高度化により事業継続性を確保します。また、気温上昇に伴うエネルギー需要の増加に対応し、効率的なエネルギー管理の強化を図ります。

脱炭素に向けた移行計画

GHG排出量について、2030年度までにScope1およびScope2の実質ゼロ、2050年度までにScope3を含むサプライチェーン全体での実質ゼロを目指しています。目標の達成に向けて、2030年度に再エネ比率100%等を計画しており、設備投資を段階的に拡大しています。

■ 移行計画



①Scope1（直接排出）の削減

営業活動に使用する社有車について、ガソリン車から電気自動車（EV）への切替えを段階的に進めています。

②Scope2（電力起源排出）の削減

自家消費型太陽光発電設備の導入および遠隔地からの自己託送を拡大するとともに、再生可能エネルギー電力契約の活用を進めています。また、テナント拠点においては再生可能エネルギーの直接導入が制約されるため、環境価値（グリーン電力証書等）を活用したオフセットを実施しています。これにより、自社拠点を含めた使用電力の実質的な再エネ化を推進し、Scope2排出量のマーケット基準での実質ゼロ化を図っています。

さらに、GHG Protocolにおけるscope2算定ルールの見直し議論の動向も踏まえ、当社は昼間の再生可能エネルギー余剰電力の蓄電・夜間放電等を通じて、将来的な時間価値を考慮したエネルギーマネジメントの高度化を検討しています。

③Scope3（サプライチェーン排出）への対応

2050年度のScope3実質ゼロを見据え、現時点では排出量の影響の大きいカテゴリーを優先して算定・管理しています。今後は、算定対象カテゴリーの拡大、一次データ取得率の向上、および算定精度の高度化を段階的に進め、サプライチェーン全体での削減管理を強化していきます。

計画の高度化に向けた施策

移行計画の実現に向けては、上述した各取り組み施策の着実な実行に加えて、持続的に実施される経営・投資判断においても脱炭素にかかる観点の浸透が不可欠と考えています。また、これら経営・投資判断の前提となる環境データの信頼性についても、適切なプロセスに基づいたデータ収集が欠かせません。

当社では、脱炭素に向けた取り組み計画の高度化を進めるべく、以下の施策に取り組んでいます。

内部カーボンプライシング（ICP）の検討

ICPとして、t-CO_2あたり12,000円を基準とした試行導入に着手しており、今後の投資判断の意思決定に活用していきます。

投資・管理体制および信頼性確保

再生可能エネルギー設備の導入、電動化の推進、エネルギーマネジメント高度化等に対し、計画的な環境投資を実施しています。

第三者検証

排出量算定プロセスの高度化と第三者保証の取得により、環境データの信頼性および透明性の向上に取り組んでいきます。

環境投資

当社は総額10億円規模のサステナビリティ投資を計画しています。2025年度は、再生可能エネルギー設備の導入、社有車の電動化の推進、拠点の消費電力のオフセットのための環境証書の取得等の投資を行いました。

■ これまでの投資内容

1.太陽光発電設備、蓄電池の導入

①滋賀支店ソーラーカーポート導入（2025年4月稼働）

支店の年間消費電力の30%を太陽光発電で賄い、CO_2を7.6t削減しました。



②自己託送発電所（滋賀県高島市）の新設（2025年9月稼働）

稼働後7ヵ月間で、発電した電力の91,000kWhを本社へ自己託送したことで、本社消費電力の16%を自己託送で賄い、ロケーション基準でCO_2を38.5t削減しました。また、たけびし単体の消費電力に対し7.4%を自社保有の太陽光発電設備の発電電力で賄いました。



2.社有車の電動化・EV充電器の拡充

2025年度は11台を電動車へ更新した結果、社有車全体の電動化率は前年度の27%から40%へ13ポイント向上しました。あわせてEV充電設備の拡充を進めたことで、燃料消費量は前年度比6%削減となり、燃料費の低減にもつながっています。電動化の取り組みと並行して、本社および支店へ普通充電器4台を整備しました。PHEV車の電動走行利用を促進した結果、導入後半年間でガソリン消費量を3.5kℓ、CO_2排出量を約8t削減するなど、環境負荷低減に着実な成果を上げています。

3.環境証書の取得

テナント拠点のため再生可能エネルギーの直接導入が困難な拠点は、グリーン電力証書等の環境価値を活用し、使用電力をオフセットすることで、Scope2排出量のマーケット基準での削減・実質ゼロ化を進めています。オフセット後の再エネ由来電力比率は、グループ全体で78.9%まで向上しました。

■ 今後の投資計画

2026年度以降についても継続的に「消費電力量の削減」「電動化」「第三者検証」を中心とした取り組みを加速させるべく、以下のテーマに対する投資を行う予定です。

①本社新倉庫の屋根上へ太陽光発電設備（80kW）を設置し、発電電力を本社にて100%自家消費
②普通充電器を増設し、BEV、PHEV車の電動化の推進によるガソリン消費量の削減
③たけびし本社にて、デマンド監視装置による空調自動制御を実施・消費電力量削減
④消費電力量等の見える化システム更新による社員の省エネ意識の向上
⑤自己託送への取り組みの第二弾として、太陽光発電設備、蓄電池設備の検討に着手
⑥GHG算定結果に対する第三者検証の対象範囲をグループ会社へ拡大

外部認証・イニシアティブ

当社は、気候変動対応および持続可能な社会の実現に向け、外部評価機関による客観的な評価の活用、企業間連携を促進するイニシアティブへの参画、ならびに第三者検証によるデータの信頼性確保を通じて、サステナビリティ経営の強化を推進しています。

CDP

「気候変動」分野で直近2年（2024年度・2025年度）で「B」スコアを獲得

EcoVadis

サステナビリティ評価において「COMMITTED」バッジを取得

気候変動イニシアティブ（Japan Climate Initiative）への参加

企業、自治体、NPO/NGOなど国家政府以外の多様な主体「非政府アクター」が連携し、パリ協定が目指す2050年までの日本の脱炭素社会の実現を目指すネットワーク

GHG排出量の第三者検証

検証機関：（一社）日本能率協会

<2025年度の実績>
Scope1　単体、竹菱興産、TSエンジニアリング
Scope2※　単体、竹菱興産、TSエンジニアリング
Scope3　Category6 単体／Category7 単体
※ロケーション基準、マーケット基準

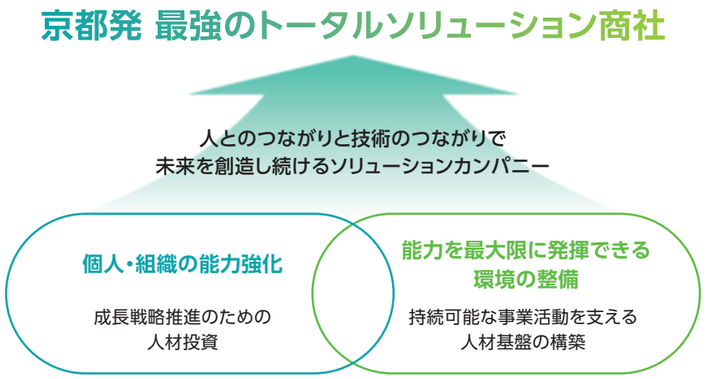
人的資本

「京都発　最強のトータルソリューション商社」となるために

当社は、「人と人、技術と技術を信頼で結び、輝く未来を創造する」という企業理念のもと、人材を価値創造の源泉と位置付けています。営業、技術、スタッフなど多様な人材がそれぞれの専門性を発揮し、お客さまに最適なソリューションを提供することで、当社の持続的な成長と企業価値向上を実現しています。

FA・デバイス、社会・情報通信を中核とする基幹ビジネスの拡大に加え、グローバル、メディカル、オートメーション、オリジナル等の成長分野への取り組みを進める中で、事業環境はますます高度化・複雑化しています。

このような環境において持続的な成長を実現するためには、専門知識や技術力に加え、お客さまの課題を的確に捉え、最適なソリューションを提案できる人材の確保・育成が不可欠です。当社は、人材への積極的な投資と働きがいのある環境づくりを通じて、一人ひとりの成長と企業価値の向上の両立を目指しています。



リスクと機会

中期経営計画「T-Link1369」の実現に向けては、人的資本の強化が重要な経営課題であると認識しています。特に、以下の3項目は持続的な成長と企業価値向上を支える重要な要素です。

事業環境	必要な能力、強化すべき能力
自動化・省人化、DX化、脱炭素推進への需要拡大	産業構造の変化を捉えた提案力
AI・半導体を中心とした成長市場の拡大	成長分野に対応できる専門性
インド・ASEANを中心とした当社グループの海外事業拡大	国内外で活躍できる人材の育成

これらの人材の確保や育成が計画どおりに進まない場合、成長戦略の推進や新たな収益機会の獲得に影響を及ぼす可能性があります。また、人材獲得競争の激化や専門人材の不足は、当社の事業成長を制約するリスクであると認識しています。

人材育成への継続的な投資や働きやすく働きがいのある職場環境の整備を通じ、社員一人ひとりが能力を最大限に発揮することで、新たな事業機会の創出や競争力の向上につながる大きな機会があると考えています。

成長戦略推進のための人材投資

「！Link（ビックリンク）」の実現を支える人づくり

当社は、企業理念および長期ビジョンの実現に向け、人材の確保と育成を重要な経営課題と位置付けています。成長戦略を支える人材の確保や専門性の向上に向け、一人ひとりの個性や能力を踏まえた採用・育成を推進しています。また、組織文化や価値観の共有を重視し、社員が能力を最大限に発揮できる組織づくりに取り組んでいます。中途採用については、専門機能の強化や多様な人材の活用を目的として、リファラル採用も含め積極的に実施しています。

ソリューション力を高める育成体系

トータルソリューション商社としてお客さまに価値を提供するためには、技術力と営業力の双方を兼ね備えた人材の育成が不可欠です。当社では、技術職には営業知識、営業職には技術知識を習得する機会を設けることで、それぞれの専門性を高めるとともに、相互理解の促進を図っています。また、若手社員を仕入先メーカーへ長期間出向させるほか、製品・機器に関する専門知識の習得を目的とした研修を実施しています。さらに、他社と共同で生成AIなどの先端技術の活用方法を学ぶワーキンググループへ参加するなど、実践的な学びの機会を積極的に提供しています。



こうした取り組みにより、部門や領域を超えて価値をつなぐ「つなぐ技術力・営業力」の醸成を進め、トータルソリューション提供の基盤づくりに取り組んでいます。

成長戦略を支える人材育成ーグローバル人材

当社は、事業環境の変化や成長戦略に対応するため、機動的な人材育成施策を展開しています。なかでも、今後の成長ドライバーである海外ビジネスにおいては、その担い手となる人材の育成を重要テーマと位置付けています。海外研修制度や英語教育をはじめ、語学力や異文化理解の向上に向けた取り組みを通じて、グローバル市場で活躍できる人材の育成を推進しています。



イノベーションを生み出す育成制度

社員一人ひとりの主体的な成長と挑戦を支援するため、多様な育成制度を整備しています。将来のキャリアや希望する職務を申告できる「自己申告制度」、自主的な学びを支援する「E-まなびたいむ制度」、新たなアイデアの提案・実践を促す「スマートワーク推進コンテスト」などを通じて、自律的な成長を後押ししています。また、ライフステージに応じたライフプラン研修や、管理職向けのキャリア面談力向上研修を実施することで、多様なキャリア形成を支援しています。社員一人ひとりの成長に寄り添いながら、新たな発想や挑戦が生まれる企業風土の醸成に取り組んでいます。

対象者	経営	マネジメント	労務・メンタル	グローバル	スキルアップ	基礎
部長	次世代経営者育成選抜研修	場所長研修	ハラスメント研修 メンタルラインケア			コンプライアンス研修 セキュリティ研修
課長	イノベーション推進員育成選抜研修	考課者研修 課長研修 管理職昇格者研修				
中堅	ビジネススクール		メンタルセルフケア レジリエンス（感情コントロール）	英会話研修 海外トレーニー研修	Sグレード昇格者財務研修	エルダー研修
若手					提案力応用セミナー 提案力基礎セミナー	
新人					営業基礎セミナー	OJT研修 新人ネクストステージ 新人フォロー研修 新人集合研修
内定者					ビジネススキル研修 OA研修	内定者集合研修

持続可能な事業活動を支える人材基盤の構築

■ 人事処遇制度

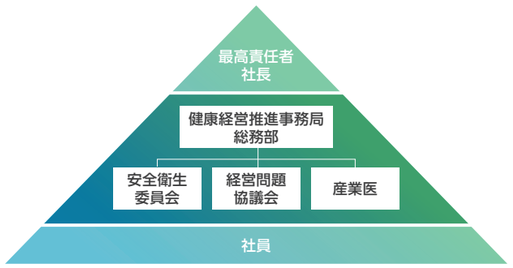
経営戦略の実現を支える人材の確保・定着と、従業員一人ひとりの能力発揮を促進することを目的として、人事・処遇制度の充実を図っています。給与・賞与については、社会経済情勢や会社業績を踏まえながら、成果に応じた適正な還元と公正な処遇の両立を目指しています。また、多様な働き方に対応する制度として地域限定総合職制度を導入し、人材の安定的な確保と働きがいの向上、エンゲージメントの強化に取り組んでいます。

■ ダイバーシティの推進

持続的な企業価値の向上とイノベーションの創出に向けて、女性をはじめとする多様な人材の採用・活躍推進に取り組んでいます。職務体系の整備や短時間勤務制度など、多様な働き方を支える環境づくりを進めており、育児休業取得率や復職率についても高い水準を維持しています。今後は働きやすさに加え、働きがいの向上にも取り組み、多様な人材が能力を最大限に発揮できる組織づくりを通じて、事業成長と新たな価値創造につなげていきます。

■ 健康経営の推進

当社は、「従業員とその家族の健康づくりに積極的に取り組み、一人ひとりが明るく元気に働くことができる環境を実現し、更なる企業価値を高めるべく健康経営に邁進する。」という健康宣言のもと、健康経営を推進しています。その取り組みが評価され、「健康経営優良法人（大規模法人部門）」の認定を取得しています。また、健康経営戦略マップおよび推進体制を整備し、従業員の心身の健康維持・増進に向けたさまざまな施策を展開しています。



＜健康経営推進体制＞

安全衛生委員会

労働者の危険や健康障害を防止し、健康の保持・増進を図るとともに、労働災害の原因調査や再発防止策について審議する組織

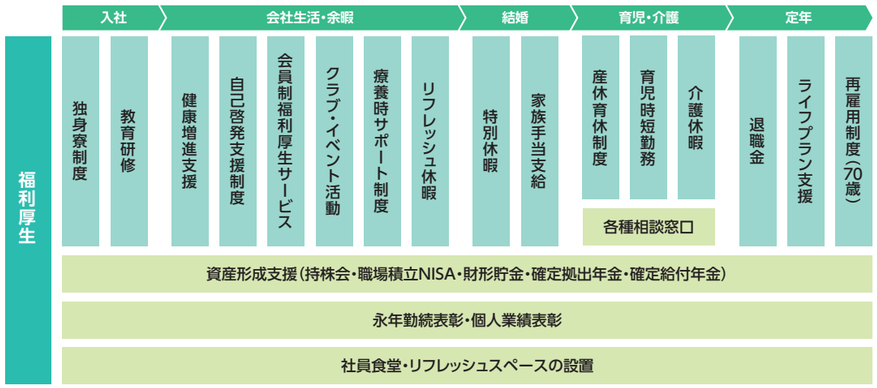
経営問題協議会

従業員からの立候補および選挙で選任され、給与待遇、労働条件、福利厚生等の維持改善について審議する組織

経済産業省と日本健康会議が共同で顕彰する「健康経営優良法人（大規模法人部門）」に2023年から4年連続で認定されています。

■ 福利厚生制度の充実

従業員一人ひとりが安心して長く働き続けられる環境を実現するため、ライフステージに応じたさまざまな福利厚生制度を整備しています。入社から定年までの多様なライフイベントを支援するとともに、働きやすさと働きがいの向上を通じて、従業員の活躍と持続的な成長を支える環境づくりに取り組んでいます。



従業員エンゲージメント

■ 従業員定着率・ワークエンゲージメント

当社では、毎年ストレスチェックを実施し、ワークエンゲージメントを把握しています。2023年度から3年間のワークエンゲージメント偏差値は51と、平均をやや上回る水準で推移しています。

また、入社後3年以内の従業員定着率は90%を超えており、高い水準を維持しています。

今後は、人材育成の推進と能力を最大限発揮できる職場環境の整備を通じて、さらなるエンゲージメントの向上を図っていきます。

	2023年度	2024年度	2025年度
入社後3年以内の従業員定着率	100%	98%	93%
ワークエンゲージメント偏差値※	51	51	51

※ストレスチェックの結果より確認

■ コミュニケーション活性の推進

当社では、さまざまなコミュニケーション機会の提供を通じて、ワークエンゲージメントの向上と従業員定着率の向上に取り組んでいます。

その一例として、若手従業員が主体となって運営する従業員互助会「竹の会」を中心に、従業員同士の交流促進と組織の一体感の醸成を推進しています。当社は、活動に対する資金援助や会場・活動場所の提供などを通じて、こうした取り組みを積極的に支援しています。

主な活動

- 全従業員とそのご家族が参加する「クリスマスパーティー」
- 本社イベントホールで開催する「新人歓迎夏祭り」
- バスツアーなどの日帰り旅行を実施する「家族招待会」
- 従業員同士の懇親会に対する援助金制度

また、社内にはサッカー部や野球部をはじめとする計6つの部活動があり、練習や試合などを通じて、部門や世代を超えた交流が活発に行われています。こうした活動は、社員同士の縦横のつながりを強化するだけでなく、部門を超えた情報共有や新たなビジネス機会の創出にもつながっています。

社内イベント



クリスマスパーティー



家族招待会

クラブ活動



サッカー部



野球部

労働安全衛生

■ 安全衛生基本方針

当社は、従業員の安全と健康確保を重要課題とし、安全で安心な職場環境の整備に取り組んでいます。

1. **安全衛生体制・教育**
   労働災害防止に向けた体制を整備し、規程遵守の徹底と安全衛生教育により、従業員の安全意識向上を図っています。
2. **健康管理・感染症対策**
   定期健康診断を実施するとともに、感染症発生時には迅速な報告と対応を徹底し、職場内の健康管理と感染防止に努めています。
3. **就業制限・健康配慮**
   健康状態に応じて就業制限を行い、従業員本人および職場全体の安全確保を図っています。
4. **災害・事故対応**
   災害や事故発生時には迅速な報告と適切な対応を行い、被害の最小化と再発防止に努めています。

コーポレート・ガバナンス

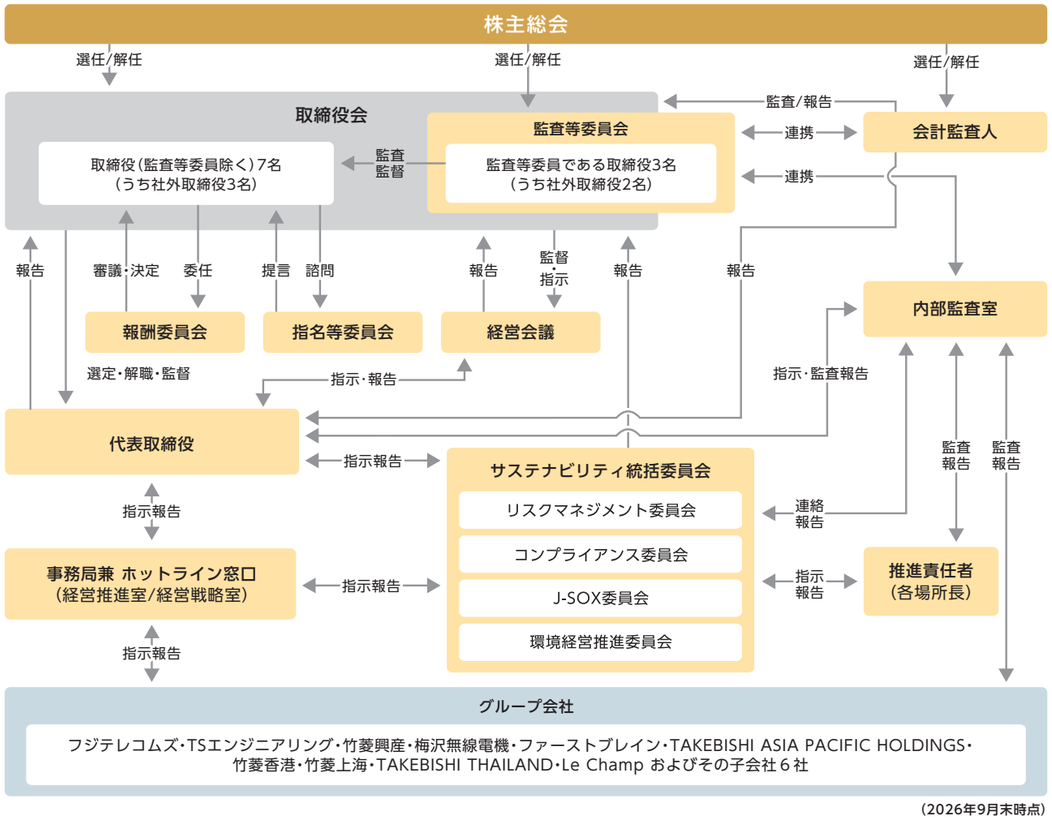


コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、企業を取り巻く環境の変化に迅速且つ的確に対応するとともに、経営の透明度向上と効率性・健全性を追求したコーポレート・ガバナンスの確立を重要な経営課題の一つと認識し、ガバナンスの更なる充実と強化に取り組んでいます。

2017年には、取締役会の監督機能の強化とコーポレート・ガバナンスの一層の充実を図るとともに、経営の迅速な意思決定と透明性を確保することにより、当社の更なる企業価値の向上を図ることを目的として、監査等委員会設置会社に移行しました。

コーポレート・ガバナンス体制



(2026年9月末時点)

コーポレート・ガバナンスの変遷

2006	2017	2020	2022	2023	2024	2025
・執行役員制度の導入 ・企業理念・行動基準の制定	・監査等委員会設置会社に移行 ・独立社外取締役を2名選出	・指名等委員会の設置	・独立社外取締役比率1／3以上となる ・リスクマネジメント委員会の設置	・譲渡制限付株式報酬制度の導入	・報酬委員会の設置 ・女性社外取締役1名の選任	・サステナビリティ統括委員会の設置

取締役会

取締役会の構成・活動状況

目的・役割	会社の業務執行に関する重要事項の決定および取締役の職務執行の監督
開催頻度	月1回(6月のみ2回)
平均所要時間	45分
議長・委員長	取締役会長
構成	取締役(監査等委員である取締役を除く)7名(内、社外取締役3名)、監査等委員である取締役3名(内、社外取締役2名)

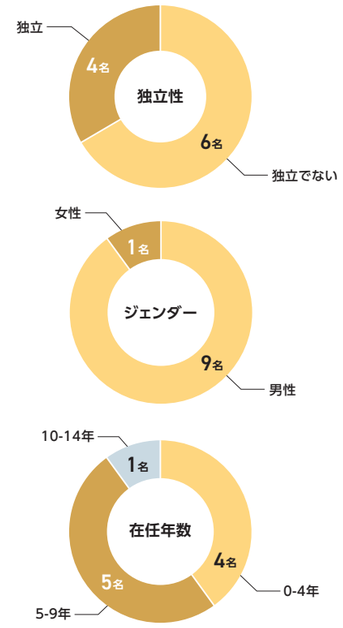
2025年度の開催実績

開催回数　13回　|　出席率　100%

主な審議事項

・事業報告、計算書類　承認の件
・剰余金の処分(期末・中間配当)の件
・月次決算報告の件
・業績・配当予想・次年度計画作成の件
・役員の異動、定時株主総会招集の件
・上期・下期資金計画の件
・監査等委員会の活動・監査計画報告、取締役会実効性評価報告の件
・役員報酬報告に関する件
・組織変更・人事異動に関する件
・各本部 事業報告の件
・政策保有株式状況報告の件
・サステナビリティ統括委員会活動報告・カーボンニュートラル取り組み状況報告の件

取締役会の構成



取締役会の実効性評価

当社では、年1回、コーポレートガバナンス・コードの基本原則のうち取締役会に関する項目の実践状況について、監査等委員会による確認・評価を実施し、取締役会の実効性および取締役等の職務執行の適切性を検証しています。

評価結果は取締役会に報告し、課題認識と改善に向けた取り組みについて協議しています。

2025年度の分析・評価

当社の取締役会は、その役割・責務に照らし、総じて実効性をもって機能していると評価しました。

・取締役会の構成、開催頻度、審議時間および議案設定は概ね適切であり、経営方針や業務執行に対する監督機能が発揮されている
・経営ビジョンや中期経営計画、計画策定方針など、中長期的な経営課題について十分な議論が行われている
・社外取締役は積極的に意見・提言を行い、社内取締役との建設的な議論に貢献している
・指名等委員会および報酬委員会では、独立性・客観性を確保した構成のもと十分な審議が行われ、取締役会との連携も適切に図られている

また、実効性のさらなる向上に向け、以下を課題として認識しており、引き続き改善に取り組んでいきます。

・グループガバナンス体制のさらなる強化に向けた、リスク対応状況の適時報告および対策に関する議論の充実
・人的資本をはじめとするサステナビリティ課題への対応や、非財務情報開示のさらなる充実に向けた議論の深化

監査等委員会

監査等委員会の構成・活動状況

役割	取締役の職務執行の監査
開催頻度	原則月1回(必要に応じて追加開催)
議長・委員長	常勤監査等委員
構成	監査等委員である取締役(常勤取締役:1名、社外取締役:2名)

2025年度の開催実績

開催回数　14回　|　出席率　100%

主な審議事項

・監査報告書(会社法)の件
・取締役の職務遂行に係る件
・監査等委員である取締役の選任候補者同意の件
・監査等委員会監査報告書の件
・会計監査人の選解任の件
・取締役会の実効性評価に係る件

指名等委員会

当社は役員人事の決定プロセスにおける客観性・透明性・適時性をより高めるため、指名等委員会を設置しています。

指名等委員会の構成・活動状況

役割	代表取締役および取締役の選解任と取締役候補の指名に係る取締役会の機能の独立性・客観性・透明性と説明責任の強化
開催頻度	定時株主総会直後および年間スケジュールに基づき開催(月1回程度)
議長・委員長	独立社外取締役である委員の中から指名等委員会決議により選定
構成	3名以上の取締役で構成され、委員の過半数は独立社外取締役

2025年度の開催実績

開催回数　11回　｜　出席率　100%

主な審議事項

・代表取締役および取締役の選解任および取締役候補の指名を行うに当たっての方針と手続
・代表取締役・取締役・執行役員の選解任
・取締役候補の指名
・社長後継者計画等についての審議・決定

取締役会が経営陣幹部の選解任と取締役・監査等委員候補の指名を行うに当たっての方針と手続

取締役候補の指名および選任にあたっては、人格並びに見識ともに優れ、その職責を全うすることのできる者を、指名等委員会から取締役会に提言し、取締役会で決定する方針としています。選任候補者は選任理由を明記の上、株主総会にて承認決議されています。

独立社外取締役については、誠実な人格、高い識見と能力を有し、広範な知識と経験および出身分野における実績を有する者を、東京証券取引所の定める独立性判断基準を踏まえた当社独自の基準を満たし、一般株主と利益相反の生じるおそれのない人物を候補者として選任しています。

解任に当たっては、その役割を十分に果たしていない、あるいはその職を解職すべき事由が認められると判断した場合に、指名等委員会から取締役会に提言し、取締役会により総合的に判断したうえで解任することとしています。

サクセッションプラン

当社では、持続的な企業価値の向上と経営の継続性確保に向け、CEOおよび役員候補者の計画的な育成を目的としたサクセッションプランの構築を段階的に進めています。候補者の選定にあたっては、業績や能力評価に加え、リーダーシップ、変革推進力、実行力、人材育成力など、経営人材に求められる資質・能力を明確化し、多面的な観点から評価を行っています。

また、将来の経営を担う人材プールの形成を目的として、部長層を対象とした選抜研修を実施しています。

研修では、財務・経営戦略・組織マネジメントなどの経営リテラシーの習得に加え、ケーススタディや自社課題の検討を通じ、全社最適の視点に立った意思決定力の向上を図っています。

さらに、重要プロジェクトへの参画や挑戦的な業務経験(タフアサインメント)、経営層による継続的な指導・助言と組み合わせることで、次世代経営人材の計画的かつ継続的な育成を推進しています。

今後は、経営人材要件に基づく選抜・育成・評価の仕組みをさらに高度化するとともに、多様な経験機会の提供を通じて次世代リーダーの育成を加速し、持続的な企業価値向上を支える経営基盤の強化に取り組んでいきます。

報酬委員会

当社は取締役の報酬等に係る取締役会の機能の独立性・客観性・透明性と説明責任を強化するため、報酬委員会を設置しています。

報酬委員会の構成・活動状況

役割	取締役および執行役員の各報酬のバランスや個人別報酬の妥当性等についての審議・決定
開催頻度	定時株主総会直後および年間スケジュールに基づき開催(月1回程度)
議長・委員長	独立社外取締役である委員の中から報酬委員会の決議により選定
構成	3名以上の取締役で構成され、委員の過半数は独立社外取締役

2025年度の開催実績

開催回数　12回　｜　出席率　100%

主な審議事項

・取締役および執行役員の報酬方針
・取締役(監査等委員を除く)の個人別報酬等の内容に係る決定に関する方針
・取締役および執行役員の個人別報酬等の内容の妥当性に関する事項についての審議・決定

役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針

当社は役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針を定めており、2024年6月21日開催の取締役会において、取締役(監査等委員である取締役を除く。以下、「取締役」という。)の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針を決議しています。当該取締役会の決議に際しては、あらかじめ決議する内容について報酬委員会へ諮問し、答申を受けています。

また、取締役会は、当事業年度に係る取締役の個人別の報酬等について、報酬等の内容の決定方法および決定された報酬等の内容が当該決定方針と整合していることを、報酬委員会からの報告に基づき確認しており、当該決定方針に沿うものであると判断しています。

当社の取締役の報酬は、企業価値の持続的な向上を図るとともに、株主との一層の価値共有を進めるためのインセンティブとして十分に機能する報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

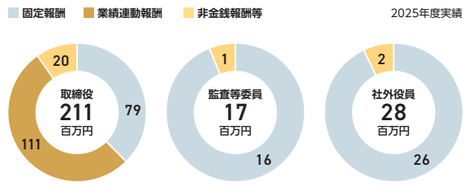
各報酬の全体に占める割合については、株主と経営者の利害を共有し、企業価値の持続的な向上に寄与するために、最も適切な支給割合となることを方針としていますが、個人別にはその役位・職務内容・担当事業の業績に加え、中長期的な活動状況を踏まえた上で個別評価し、決定するものとしています。

個人別の報酬等については、担当取締役が厳正に算出し、取締役会から委任を受けた代表取締役社長が個別評価を行った原案を報酬委員会に提出し、報酬委員会は各報酬のバランス、個人別報酬の妥当性等について審議し、客観性、透明性を確保したうえで、決定するものとしています。

	業務執行取締役	社外取締役・非常勤取締役	内容
基本報酬	●	●	•月額固定報酬 •取締役の役位、職務内容および業績・評価等を考慮しながら、予め定めた範囲で総合的に勘案して決定
業績連動報酬	●	―	•賞与(現金報酬)として毎年一定の時期に支給 •当期純利益を基本とした数値より予め定めた算定式に従って段階的に変動
譲渡制限付株式報酬	●	●	•各取締役への具体的な配分は取締役会決議に基づいて決定 •各取締役は、各事業年度において譲渡制限付株式報酬の付与のために支給される金銭報酬債権の全部を現物出資財産として給付することにより、当社の普通株式の割当てを受ける •譲渡制限期間は譲渡制限付株式の交付の日から当社の取締役の地位またはその他当社取締役会で定める地位を喪失するまでの期間とする

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額および対象となる役員の員数

役員区分	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(人)
		固定報酬	業績連動報酬	非金銭報酬等	
取締役(監査等委員および社外取締役を除く)	211	79	111	20	4
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	17	16	―	1	1
社外役員	28	26	―	2	4



(注)
1.上記の支給人員には無報酬の取締役1名(うち社外取締役1名)を含んでおりません。
2.非金銭報酬等の内容は当社の株式であり、割当ての際の条件等は「役員の報酬等の額またはその算定方法の決定に関する方針」のとおりであります。
3.取締役(監査等委員および社外取締役を除く)に対する非金銭報酬等の総額の内訳は、固定報酬8百万円、業績連動報酬11百万円であります。
4.取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)に対する非金銭報酬等の総額の内訳は、固定報酬1百万円であります。
5.社外役員に対する非金銭報酬等の総額の内訳は、固定報酬2百万円であります。
6.取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬限度額は、2017年6月28日開催の第128期定時株主総会において年額400百万円以内と決議いただいています。当該株主総会終結時点の取締役の員数は、8名(うち、社外取締役1名)です。また、金銭報酬枠の範囲内で、2023年6月28日開催の第134期定時株主総会において、株式報酬の額として年額1億円以内(うち社外取締役は年額1,000万円以内)、株式数の上限を年10万株以内(うち社外取締役は年1万株以内)と決議しています。当該株主総会終結時点の対象取締役の員数は、5名(うち、社外取締役1名)です。
7.監査等委員である取締役の報酬限度額は、2017年6月28日開催の第128期定時株主総会において年額40百万円以内と決議いただいています。当該株主総会終結時点の監査等委員である取締役の員数は、3名です。また、金銭報酬枠の範囲内で、2023年6月28日開催の第134期定時株主総会において、株式報酬の額として年額1,000万円以内、株式数の上限を年1万株以内と決議しています。当該株主総会終結時点の対象取締役の員数は、3名です。

社外取締役メッセージ

Message from Outside Directors



社外取締役
池田 聡

健全性と迅速性で グループ基盤の拡大を支える

国内外の経済・金融環境が大きく変動するなかで、当社の経営もタイムリーな情報収集と臨機応変な意思決定が従来にも増して求められています。こうした状況下、当社のガバナンスについては、定期的な実務部署からの報告と取締役会での率直な議論に支えられ、高い実効性が確保されていると評価しています。また、指名等・報酬・監査等の3つの委員会では、社内外の取締役が専門性を持ち寄り、法務、財務、戦略、ファイナンスなど多面的な観点から議論が行われており、経営の健全性を高める重要な機能を果たしていると認識しています。

一方で、成長領域への進出による事業ポートフォリオの拡大や、海外を含む戦略的なM&Aなど中長期的な企業価値向上に向けた取り組みについては、より一層の議論の深化とスピードの両立が求められる局面にあると認識しています。また、当社および子会社による国内外でのM&A等を通じた事業拡大も見込まれることから、グループガバナンスについても、更なる強化が着実に進むよう注視・監督していく考えです。

既存の事業領域において、製品供給からソリューション提供へと事業進化が一段と進むことに加え、成長戦略としての国内外のM&Aへの対応など、当社の価値創造の源泉は従来にも増して優秀な人材、すなわち人的資本の確保・育成によるところが大きくなっているといえます。社外取締役として、引き続き独立した立場から建設的な提言を行い、当社の企業価値向上に貢献していく所存です。



社外取締役
上村 博美

戦略的な資本配分と多様性を 企業価値向上の原動力に

社外取締役として経営に関わる中で、当社が100年にわたり着実な発展を遂げてきた背景には、長年培われてきた堅実さと誠実さがあると感じています。特に、健全な財務基盤のもと、将来を見据えた戦略的な投資を行う姿勢は、当社の大きな強みであると認識しています。 成長投資や人材育成、新規事業への挑戦、株主還元などの資本配分は、今後の企業価値向上を左右する重要なテーマであり、さらなる飛躍に向けた鍵になると考えています。

取締役会では、経営陣から事業の現状や課題について率直かつ丁寧な情報共有がなされており、社外取締役の意見も真摯に受け止められています。企業価値向上の方向性について活発な議論が行われるなど、建設的な意思決定の場として機能していると評価しています。

一方で、女性活躍の推進は、ガバナンスの観点からもさらなる取り組みが求められる重要課題です。多様な視点や価値観を経営に取り込むことは、企業の競争力向上につながるため、女性管理職の育成・登用をより計画的に進める必要があります。

事業環境の変化が加速する中、意思決定のスピードを高めるとともに、資本配分の方針をより明確に示していくことが、投資家からの信頼向上につながります。 健全な財務基盤を活かしながら、戦略的なキャピタルアロケーションと多様性のある組織づくりを進めていくことが重要です。当社がこれからも社会から信頼される企業であり続けるよう、これらの取り組みの進展を注視しつつ、必要に応じて提言を行うことで、中長期的な企業価値向上に貢献していきたいと考えています。



社外取締役（監査等委員）
河本 茂行

人材を企業価値の源泉と捉え、 持続的成長と変化を支える

当社の社外取締役には、取締役会・監査等委員会・指名等委員会・報酬委員会への関与に加え、年度事業計画審議会や主要部門の重点営業施策審議会へのオブザーバー参加、たけびしフェア（当社主催の総合展示会）や年末社員懇親会への参加など、事業や組織風土への理解を深めるための多様な機会が積極的に設けられています。こうした機会を通じて事業の実態や社員の皆さんの考えに触れることで、経営課題や成長機会をより深く把握できており、実態に即した議論を行うための基盤が築かれていると感じています。

また、当社は技術商社として、直接の製造機能に依拠するのではなく、お客さまの課題に応じて多様な製品や技術を組み合わせ、最適なソリューションを提供することで価値を創出しています。その中核を担うのは社員一人ひとりの知見や提案力、顧客との信頼関係であり、人材こそが企業価値の源泉をなす事業基盤であると考えています。そのため、人材が能力を最大限に発揮できる環境を整え、組織力を高めていくことが重要であり、経営陣もその点を強く意識していると感じています。

社外取締役として、当社の事業と人への理解を深めながら、弁護士としての専門的知見や多くの経営判断に関わってきた経験を活かし、経営上の諸課題に対して社内とは異なる視点から率直に提言していきます。また、多様な専門性やバックグラウンドを有する社外取締役と有機的に連携しつつ、適切なリスクテイクとリスクコントロールの両立を図る観点から、当社の持続的な成長と変化のための意思決定の質の向上に貢献していきます。



社外取締役（監査等委員）
山田 善紀

組織の一体感がガバナンス浸透の鍵

当社グループは、中期経営計画「T-Link1369」を掲げ、NEWビジネス創出等の価値創造に積極的に挑戦しています。

上場会社の役員は、NEWビジネスへの挑戦等の成長投資が妥当かどうかといった、迅速・果断な意思決定による適切なリスクテイクを伴う事業活動を支える、実効的な攻めのガバナンスに貢献することが求められています。そして、ガバナンスの実効性を判断するためには、会社の目指すところ（経営理念等）や行動準則が、組織文化として事業活動の第一線にまで浸透しているかどうかが重要であると認識しています。例えば、社員が自ら考え自ら行動し、その結果に責任を持ち、価値創造を実現させるという組織の熱気や一体感があるかどうかについて、現地現物の理解を深めながら把握するよう努めています。そのうえで、中長期的な企業価値向上に資する適切なリスクテイクが行われているかについて、取締役会において評価・検証を行っています。

私は、取締役会、指名等委員会、報酬委員会、年度事業計画審議会等の各種フォーマルな会議体だけでなく、竹の会（従業員互助会）主催のクリスマスパーティー、活発なクラブ活動、大人数が参加する社内ゴルフコンペ等のインフォーマルな場も通じて、組織文化の把握に努め、ガバナンスが有効に機能しているかどうかを検証するための材料としています。そのうえで、常に変化し続ける経営環境を踏まえ、価値創造に資する適切なリスクテイクを支える体制に、監督の観点から貢献することを心掛けています。

役員一覧

取締役



取締役会長
小倉 勇

1982年 4月　当社入社
2005年 4月　滋賀支店副支店長
2005年 10月　名古屋支店長
2011年 4月　経営戦略室副室長
2011年 10月　経営戦略室副室長兼企画部長
2012年 6月　取締役執行役員経営戦略室長兼企画部長兼竹菱香港有限公司董事長兼竹菱(上海)電子貿易有限公司董事長
2014年 4月　取締役執行役員経営戦略室長
2016年 6月　取締役常務執行役員経営戦略室長
2017年 6月　代表取締役社長執行役員社長
2023年 6月　取締役会長(現任)



代表取締役社長
執行役員社長
岡垣 浩志

1983年 4月　当社入社
2006年 7月　機電システム本部技術部長
2011年 4月　機電システム本部FAシステム部長
2016年 4月　技術本部副本部長
2017年 6月　執行役員技術本部長
2018年 6月　取締役執行役員技術本部長
2021年 6月　取締役常務執行役員技術本部長
2022年 6月　取締役専務執行役員技術本部長
2023年 6月　代表取締役社長執行役員社長(現任)



取締役
上席常務執行役員
経営推進室長
坂口 和彦

1984年 4月　当社入社
2007年 7月　経営戦略室企画部長
2011年 10月　経営推進室総務部長
2013年 10月　経営推進室副室長兼総務部長
2017年 6月　取締役執行役員経営推進室長
2020年 6月　取締役常務執行役員経営推進室長
2023年 6月　取締役上席常務執行役員経営推進室長(現任)



取締役
常務執行役員
経営戦略室長
大井 武

1990年 8月　当社入社
2005年 1月　竹菱香港有限公司総経理
2014年 2月　当社電子デバイス本部半導体デバイス第2部長
2019年 4月　電子デバイス本部半導体デバイス第2部長兼グローバルビジネス推進部長
2020年 4月　機電システム本部副本部長
2020年 10月　機電システム本部副本部長兼スマートファクトリー推進グループグループマネージャー
2021年 6月　執行役員機電システム本部長兼スマートファクトリー推進グループグループマネージャー兼 TAKEBISHI (THAILAND) CO.,LTD.President
2022年 6月　執行役員経営戦略室長
2022年 6月　取締役執行役員経営戦略室長
2023年 6月　取締役常務執行役員経営戦略室長(現任)



社外取締役
池田 聡

1990年 4月　日本銀行入行
2003年 5月　株式会社産業再生機構出向
2007年 4月　株式会社経営共創基盤設立に参画
2019年 4月　桜美林大学大学院経営学研究科ＭＢＡコース客員教授
2021年 4月　桜美林大学大学院国際学術研究科准教授(現任)
2022年 6月　当社社外取締役(現任)



社外取締役
上村 博美

1986年 4月　大和証券株式会社入社
2006年 4月　同社兵庫グループサブマネージャー兼西宮支店長
2008年 4月　同社年金保険部長
2010年 4月　同社京都支店長
2011年 4月　同社執行役員兼京都支店長
2014年 4月　同社常務執行役員
2017年 4月　同社常務取締役
2020年 4月　株式会社大和証券ビジネスセンター取締役副社長
2021年 4月　同社代表取締役社長
2024年 6月　当社社外取締役(現任)



社外取締役
木村 守男

1993年 4月　三菱電機株式会社入社
2020年 4月　同社関越支社FAシステム部長
2022年 4月　同社本社機器営業第二部長
2024年 4月　同社本社機器計画部長
2025年 4月　同社本社機器事業部副事業部長兼機器計画部長兼機器マーケティング部長
2026年 4月　同社関西支社副支社長兼機器第一部長(現任)
2026年 6月　当社社外取締役(現任)
2026年 6月　萬世電機株式会社社外取締役(現任)



取締役(常勤監査等委員)
大西 康治

1986年 4月　当社入社
2008年 7月　電子デバイス本部業務部長
2013年 7月　社会・情通システム本部業務部長
2017年 4月　社会・情通システム本部副本部長兼業務部長
2019年 4月　監査室長
2021年 6月　取締役(常勤監査等委員)(現任)



社外取締役(監査等委員)
河本 茂行

1998年 4月　東京弁護士会登録
2009年 10月　株式会社企業再生支援機構(現株式会社地域経済活性化支援機構)常務取締役
2013年 1月　京都弁護士会登録
2013年 1月　烏丸法律事務所パートナー弁護士
2019年 6月　当社社外取締役(監査等委員)(現任)
2021年 6月　曙ブレーキ工業株式会社社外取締役(監査等委員)(現任)
2022年 4月　河本総合法律事務所代表弁護士(現任)



社外取締役(監査等委員)
山田 善紀

2002年 4月　公認会計士登録
2006年 6月　税理士登録
2011年 7月　税理士法人川嶋総合会計代表社員(現任)
2015年 6月　株式会社フジックス社外取締役
2016年 11月　株式会社トーセ社外監査役
2017年 6月　当社社外取締役(監査等委員)(現任)
2019年 6月　株式会社フジックス社外取締役(監査等委員)(現任)
2020年 11月　株式会社トーセ社外取締役(監査等委員)(現任)

執行役員

上席執行役員 **吉村 光史**
上席執行役員 **滝本 晃久**
上席執行役員 **田村 裕明**
執行役員 **甲村 一太**
執行役員 **竹本 憲弘**
執行役員 **岩田 州司**
執行役員 **松本 泰仁**

スキルマトリックス

取締役(監査等委員である取締役を除く)	社外	独立	企業経営 経営戦略	営業 マーケティング	技術 IT	人事 人材育成	財務会計 資本政策	法務 コンプライアンス	グローバル 多様性	サステナビリティ ESG
小倉 勇			○	○		○				○
岡垣 浩志			○	○	○	○				○
坂口 和彦			○		○	○	○	○		
大井 武			○	○					○	○
池田 聡	●	●	○			○	○		○	
上村 博美	●	●	○	○		○			○	
木村 守男	●		○	○		○			○	

監査等委員である取締役	社外	独立	企業経営 経営戦略	営業 マーケティング	技術 IT	人事 人材育成	財務会計 資本政策	法務 コンプライアンス	グローバル 多様性	サステナビリティ ESG
大西 康治			○				○	○		○
河本 茂行	●	●	○				○	○		○
山田 善紀	●	●	○				◯	○		○

リスクマネジメント

リスクマネジメントに関する基本的な考え方

当社は、事業を取り巻く不確実性の高まりや、環境・社会課題の重要性の増大を踏まえ、リスクマネジメントを単なる損失回避の手段にとどまらず、企業価値の維持・向上を支える経営基盤の一つと位置付けています。

財務・非財務のリスクおよび機会（ESG要素を含む）を統合的に捉え、経営戦略と連動させながら適切に管理することにより、急激な外部環境の変化や予期せぬ事象に対しても柔軟かつ迅速に対応できる体制の構築を目指しています。

こうした取り組みを通じて、当社は事業の継続性とレジリエンスを確保するとともに、中長期的な視点で持続的な成長と企業価値向上の実現を図っていきます。

また、リスク管理を通じて得られた知見を経営判断に反映することで、リスクの低減と機会の最大化の両立を図ります。

定義・目的・効果

定義　企業が直面しうる財務・非財務リスクおよび機会（ESG要素を含む）を特定・分析・評価し、損失の回避・低減を図るとともに、事業機会の創出・価値向上につなげる観点から、組織全体の持続可能性を高めるために統合的に管理する活動

目的　危機発生時の事業継続能力を確保すると同時に、環境・社会・市場変化に伴うリスクと機会を適切に捉え、「レジリエントで持続可能な企業※」として中長期的な企業価値を維持・向上させること

効果　サステナビリティ関連のリスクおよび機会を事前に把握・対策することで、財務的損失の最小化に加え、新たな成長機会の創出、企業の信頼性向上、ステークホルダー価値の最大化にも寄与する

※トラブルに強く変化に適応し、長く成長し続けられる企業

リスクマネジメント委員会の構成・活動状況

役割	全社リスクの一元管理およびリスクの未然防止、早期発見、再発防止の遂行
開催頻度	本社・関係会社　各 年2回（9月、3月）　計4回
議長・委員長	企画部長
構成	監査室長、経営戦略室各部長、経営推進室各部長、グループ会社窓口

2025年度の開催実績

開催回数　4回　｜　出席率　100%

主な審議事項

・顕在化している重要リスクの状況・発生事案の共有
・BCPマニュアル制定に伴う主要仕入先の調査状況の報告
・グループ・ガバナンスの構築に関するディスカッション

主要なリスクの影響度・対応方針

リスクNo	分類	リスク	リスク詳細	発生頻度A	影響度B	リスクレベル（A×B）	対応方針
R1	社会・経済	経済環境の変動	国内外の景気変動や業界内の需要低迷、設備投資の減少	5.0	4.0	20.0	既存ビジネスの拡大、成長戦略に沿ったNEWビジネスの創造による企業体質の強化を推進
R2	自然災害	天変地異	地震、風水害等の災害発生に起因する営業活動停止	4.0	5.0	20.0	リスクマネジメント委員会を中心とした、初動対応・事業継続計画の策定等の事業継続マネジメントの実施
R3	経営	人材の確保難	人材の流出および確保不足に起因する事業計画未達	5.0	3.0	15.0	多様な人材の確保に繋がる人事制度や社員育成環境等の整備
R4	経営	棚卸資産廃棄、評価減	受注停止、発注過多等に起因する不良在庫発生	4.0	3.0	12.0	得意先の需要動向や仕入先メーカーの生産状況・リードタイムを考慮した適切な在庫調整
R5	経営	事業投資の損失	M&A先の業績不振に起因する業績および財務状況悪化	3.0	4.0	12.0	事前の各種リスクやシナジー効果の検討およびPMIの確実な遂行
R6	社会・経済	為替レートの変動	急激な為替変動に起因する業績および財務状況悪化	3.0	3.0	9.0	外貨建て取引に対する適切な為替予約の実施
R7	経営	取引先からの求償、訴訟	取扱製品の品質、納期等による取引先との求償・訴訟に起因する業績および財務状況悪化	3.0	3.0	9.0	仕入先メーカーとの関係維持・強化および海外製品の品質管理体制の拡充
R8	経営	主要取引先への依存	大口得意先の倒産および仕入先の販売方針変更・事業再編等に起因する業績および財務状況悪化	2.0	4.0	8.0	得意先、仕入先との関係維持・強化および新規取引先の継続的な開拓
R9	社会・経済	地政学リスク	海外の経済情勢、紛争、政情不安等に起因する業績、財務状況の悪化	3.0	2.0	6.0	事業拠点および売上仕向地の分散化
R10	経営	コンプライアンス・輸管	役員、社員のコンプライアンスや輸出管理規程等の違反に起因する経済的損失・信用失墜	2.0	3.0	6.0	内部統制の整備・強化（業務ローテーション、職務権限一括集中の排除、内部通報制度の活用、社内教育等）
R11	経営	大規模システム障害	自然災害、人災、およびサイバー攻撃等によるシステム障害に起因する業務停止	2.0	2.0	4.0	多段階のセキュリティシステムおよび二重のバックアップ等のBCP対策を施したシステム構築
R12	社会・経済	新種感染症の影響	新種感染症拡大に起因する業績および財務状況悪化	1.0	3.0	3.0	感染状況に応じた在宅勤務の実施、非接触・非対面の営業活動の推進

コンプライアンス

当社グループは事業活動における法令・企業倫理・社内規則等を遵守し、併せて企業不祥事の撲滅を目指す為、当社グループ全体でグローバルコンプライアンスガイドラインを定め、コンプライアンス体制を構築しています。また、定期的にコンプライアンス委員会を開催し、法令改正や社会環境の変化、新たな事業リスクへの対応状況を確認しているほか、教育・啓発活動や規程類の整備を通じて、グループ全体のコンプライアンス意識の向上と管理体制の強化を図っています。

コンプライアンス委員会の構成・活動状況

役割	全社コンプライアンス体制の構築、拡充および強化
開催頻度	年4回
議長・委員長	総務部長
構成	監査室長、経営戦略室各部長、経営推進室各部長、品質保証部長、各本部業務部長、販売推進部長、グループ会社窓口

2025年度の開催実績

開催回数　4回　｜　出席率　100%

主な審議事項

・グローバルコンプライアンスガイドラインの策定
・コンプライアンスマニュアルの改訂内容見直し
・労務コンプライアンス
・コンプライアンスマニュアル改訂版の主要変更内容の共有
・各種法改正の動向

2025年度コンプライアンス委員会活動内容

回次（通算）	テーマ	主な議論・確認事項
第15回	・グローバルコンプライアンスガイドラインの策定 ・コンプライアンス教育の実施 ・直近の法改正の周知	・国内外グループ会社の拡大を踏まえたコンプライアンス管理体制の強化 ・フリーランス法施行に伴う事業への影響および対応上の留意点
第16回	・コンプライアンスマニュアル改訂 ・法改正に伴う対応事項	・法改正を踏まえたコンプライアンスマニュアルの見直し方針
第17回	・労務コンプライアンス ・生成AIに関するガイドライン（総務省および当社利用ガイドライン） ・電子契約の有効性と社内利用拡大	・労務コンプライアンス体制の強化に向けた留意事項の共有 ・生成AI活用の拡大を踏まえたリスク認識の共有 ・電子契約利用拡大に伴う適切な運用方法の確認
第18回	・コンプライアンスマニュアル第10版 改定内容 ・2026年の法改正情報と取適法の留意点 ・法務・コンプライアンス部主催の勉強会実施予定	・コンプライアンスマニュアル改定内容の理解浸透 ・法改正への適切な対応に向けた留意事項の共有 ・現場ニーズを踏まえた教育・啓発施策の充実

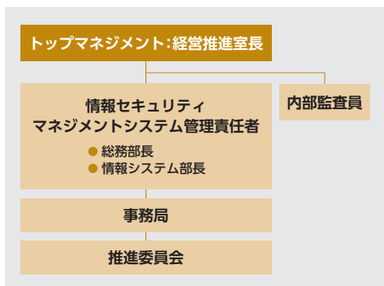
内部通報制度

当社では、内部通報制度（ホットライン）を設け、公益通報者保護法への対応と企業不祥事の未然防止に取り組んでいます。

情報セキュリティ

情報セキュリティマネジメント体制

当社が担うシステム設計・ソフトウェア開発業務には、高度な機密保持が求められる案件が多くあります。そのため、情報の機密性・完全性・可用性の確保を重要な経営課題と位置付けています。 当社では、国際規格ISO/IEC 27001（ISMS）に基づく情報セキュリティマネジメントシステムを構築し、情報資産の適切な管理・運用に努めています。また、経営推進室長の監督のもと、情報セキュリティマネジメントシステム管理責任者を中心とした推進体制を構築し、事務局が運用、推進委員会による施策推進、内部監査員による監査を通じて、情報セキュリティ水準の維持・向上に取り組んでいます。



財務データ（連結）

			2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
経営成績	売上高	(百万円)	71,152	71,267	77,062	83,384	74,268	63,568	81,603	97,404	101,355	100,965	109,862
	売上総利益	(百万円)	9,018	9,676	11,069	11,462	10,141	9,768	12,153	13,812	14,108	14,365	15,718
	売上総利益率	(%)	12.7	13.6	14.4	13.7	13.7	15.4	14.9	14.2	13.9	14.2	14.3
	販売費及び一般管理費	(百万円)	6,811	7,136	7,720	7,623	7,637	7,685	9,133	9,893	10,371	10,938	11,634
	営業利益	(百万円)	2,206	2,540	3,349	3,839	2,504	2,082	3,020	3,919	3,736	3,426	4,084
	営業利益率	(%)	3.1	3.6	4.3	4.6	3.4	3.3	3.7	4.0	3.7	3.4	3.7
	経常利益	(百万円)	2,239	2,570	3,387	3,919	2,584	2,195	3,168	4,041	3,915	3,761	4,453
	親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	1,389	1,818	2,346	2,569	1,631	1,344	2,092	2,738	2,501	2,659	2,957
	海外売上高	(百万円)	–	–	–	–	–	–	15,698	23,635	21,960	22,943	25,811
	海外売上高比率	(%)	–	–	–	–	–	–	19.2	24.3	21.7	22.7	23.5
セグメント情報	FA・デバイス事業　売上高	(百万円)	48,035	48,087	55,077	57,360	48,796	44,425	61,751	76,655	75,285	73,753	77,634
	産業機器システム	(百万円)	30,603	30,832	36,205	38,888	31,205	29,343	36,649	41,898	41,807	40,326	39,578
	半導体・デバイス	(百万円)	17,432	17,254	18,872	18,472	17,590	15,082	25,102	34,757	33,477	33,427	38,056
	営業利益	(百万円)	1,637	1,875	2,781	3,152	1,716	1,388	2,537	3,293	2,922	2,518	2,769
	社会・情報通信事業　売上高	(百万円)	23,117	23,180	21,985	26,023	25,471	19,142	19,851	20,748	26,069	27,211	32,228
	社会インフラ	(百万円)	13,041	14,110	12,699	16,981	17,035	11,993	12,410	13,701	18,034	18,702	22,942
	情報通信	(百万円)	10,075	9,070	9,285	9,042	8,436	7,148	7,440	7,047	8,035	8,508	9,285
	営業利益	(百万円)	569	664	567	686	787	694	483	626	814	908	1,314
資産・負債の状況	総資産	(百万円)	40,246	43,594	48,978	44,290	43,600	49,317	59,150	64,076	65,132	63,692	64,889
	純資産	(百万円)	21,636	23,395	25,848	27,374	28,166	29,930	33,178	35,608	39,081	40,846	44,240
	有利子負債	(百万円)	2,121	1,703	1,720	1,491	1,476	1,695	2,865	5,087	1,731	1,495	1,465
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)	859	538	3,101	△559	3,857	3,138	△890	△716	6,083	1,819	2,981
	投資活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△188	△197	203	△487	△667	△981	△3,809	△191	△84	△95	△1,804
	財務活動によるキャッシュ・フロー	(百万円)	△442	△813	△538	△881	△718	△660	2,054	1,204	△4,422	△1,310	△1,158
	現金及び現金同等物の期末残高	(百万円)	4,318	3,818	6,615	4,657	7,141	8,615	5,892	6,342	8,055	8,762	8,850
1株当たり情報	BPS（1株当たり純資産）	(円)	1,470.41	1,589.92	1,756.61	1,860.37	1,914.16	2,034.04	2,078.17	2,230.29	2,443.80	2,550.49	2,758.16
	EPS（1株当たり当期純利益）	(円)	94.46	123.60	159.43	174.64	110.87	91.38	137.00	171.56	156.60	166.21	184.63
	1株当たり配当金（累計）	(円)	26.00	35.00	40.00	48.00	48.00	38.00	52.00	56.00	62.00	62.00	72.00
	配当性向	(%)	27.5	28.3	25.1	27.5	43.3	41.6	38.0	32.6	39.6	37.3	39.0
主な財務指標	自己資本比率	(%)	53.8	53.7	52.8	61.8	64.6	60.7	56.1	55.6	60.0	64.1	68.1
	ROE（自己資本利益率）	(%)	6.5	8.1	9.5	9.7	5.9	4.6	6.6	8.0	6.7	6.7	7.0
	ROA（総資産利益率）	(%)	3.5	4.3	5.1	5.5	3.7	2.9	3.9	4.4	3.9	4.1	4.6
	PER（株価収益率）	(倍)	10.4	11.7	10.8	8.1	11.9	16.5	10.4	10.1	13.0	10.9	12.9
	PBR（株価純資産倍率）	(倍)	0.67	0.91	0.98	0.76	0.69	0.74	0.69	0.78	0.83	0.71	0.86
	DOE（株主資本配当率）	(%)	1.8	2.3	2.5	2.8	2.6	2.0	2.7	2.8	2.9	2.8	3.1

非財務データ

環境（連結）

		2023年度	2024年度	2025年度
Scope1 CO_2排出量	(ton)	753	795	757
Scope2 CO_2排出量（マーケット基準）	(ton)	331	211	224
Scope2 CO_2排出量（ロケーション基準）	(ton)	1,059	1,050	1,055
購入電力量	(MWh)	2,433	2,480	2,420
再生可能エネルギー由来	(MWh)	1,296	1,433	1,422
非再生可能エネルギー由来	(MWh)	1,137	1,047	997
再エネ発電電力量	(MWh)	20	20	117
自家消費電力量	(MWh)	0	0	94
環境証書（グリーン電力証書 他）	(MWh)	367	640	625

人的資本（単体）

		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
従業員数	(人)	407	407	415	425	449
男性	(人)	294	294	299	304	318
女性	(人)	113	113	116	121	131
男性比率	(%)	72.2	72.2	72.0	71.5	70.8
女性比率	(%)	27.8	27.8	28.0	28.5	29.2
平均年齢	(歳)	39.5	39.7	39.5	39.8	39.7
平均勤続年数	(年)	16.6	16.8	16.5	16.7	16.5
新卒採用数	(人)	18	12	18	18	22
男性	(人)	11	8	12	11	14
女性	(人)	7	4	6	7	8
入社後3年以内定着率	(%)	92	96	100	98	93
経験者採用数	(人)	2	4	3	6	7
障害者雇用率	(%)	2.27	2.50	1.84	2.41	2.91
自己都合離職率	(%)	1.1	2.3	0.9	3.3	1.1
管理職に占める女性比率	(%)	0	0	0	0	0
年間平均賃金	(万円)	713.7	756.9	772.4	784.4	790.9
男女賃金差異	(%)	50.0	48.1	48.0	51.3	50.6
平均月間残業時間（1人当たり）	(時間)	13.86	13.17	12.95	12.09	13.71
年次有給休暇取得率	(%)	54.3	59.6	63.3	65.1	67.0
育児休業取得者数	(人)	7	15	9	14	14
男性の取得率	(%)	0	35.3	33.3	52.9	52.9
女性の取得率	(%)	100	100	100	100	100
育児休業からの復職率	(%)	100	100	100	87.5	100
健康診断受診率	(%)	100	100	100	100	100

会社情報

会社概要

商号	株式会社たけびし（TAKEBISHI CORPORATION）
本社所在地	〒615-8501　京都市右京区西京極豆田町29番地
設立日	1926年4月24日（大正15年）
資本金	34億48百万円（2026年3月31日現在）
株式上場	東京証券取引所 プライム市場 証券コード 7510
人員	従業員（連結）858人　（単体）449人 総人員（連結）930人　（単体）479人 ※総人員には臨時雇用を含む（2026年3月31日現在）

第三者評価

健康経営優良法人2026
大規模法人部門に認定

EcoVadis Committed
バッジを獲得（2026年）

CDP2025「気候変動」分野
Bスコア獲得

株式情報（2026年3月31日現在）

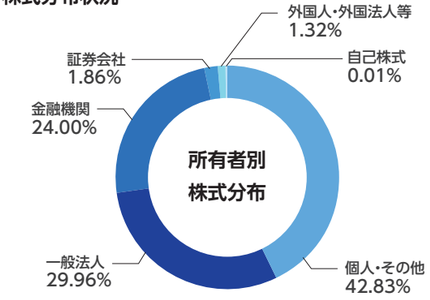
発行可能株式総数　28,280,000株
発行済株式の総数　16,028,000株
株主数　24,678名

大株主の状況

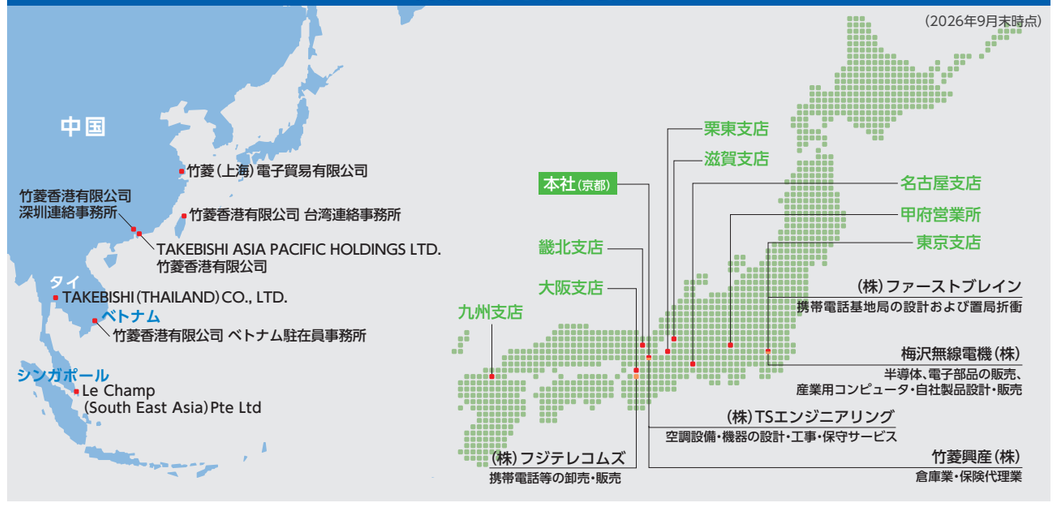
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
三菱電機株式会社	2,340	14.60
株式会社サンセイテクノス	1,100	6.86
株式会社立花エレテック	1,059	6.61
たけびし従業員持株会	748	4.66
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	710	4.43
株式会社三菱UFJ銀行	562	3.51
矢野チズ子	438	2.73
株式会社京都銀行	428	2.67
三菱UFJ信託銀行株式会社	326	2.03
株式会社滋賀銀行	237	1.48

1. 持株比率は自己株式（1,010株）を控除して計算しています。
2. 株式会社立花エレテックの持株数には、株式会社立花エレテックが退職給付信託の信託財産として拠出している当社株式600千株（持株比率3.74%）を含んでいます。

株式分布状況



拠点および関係会社





株式会社たけびし

〒615-8501　京都市右京区西京極豆田町29番地
TEL (075)325-2111
URL https://www.takebishi.co.jp/

2026年11月発行

UD FONT
FSC ミックス 紙 | 責任ある森林管理を支えています FSC® C013080
VEGETABLE OIL INK
GREEN PRINTING JPPI 承認番号 JP-A10043 この印刷製品は、環境に配慮した資材と工場で製造されています。