

2024年3月期

決算説明会

2024年6月



東証プライム 証券コード：7510



表紙写真：たけびしスタジアム京都（陸上競技場兼球技場/京都市右京区西京極）

1. 会社概要 P.1
2. 2024年3月期 実績 P.6
3. 2025年3月期 予想 P.9
4. 中期経営計画『T-Link1369』 P.11



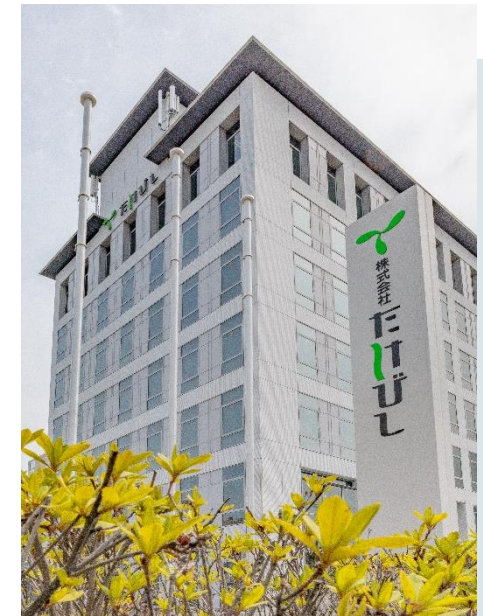
1

会社概要



京都発、つなぎの技術力とコーディネート力を兼ね備えた“トータルソリューション商社”

会社名	株式会社たけびし
設立	1926年4月24日
資本金	34億6百万円
代表者	代表取締役社長 岡垣 浩志（おかがき ひろし）
本社所在地	京都市右京区西京極豆田町 29番地
連結売上高	1,014億円（2024年3月期）
連結人員数	892人



事業内容

三菱電機系の **技術商社**（三菱製品 約35%）
産業用電機品・電子部品 及び 医療機器等の販売 のほか、

パートナー製品・自社製品・システム開発 を組み合わせた **トータルソリューション** を提供

約 **1,600** 社の
仕入先



約 **3,500** 社の
販売先



時流を捉えた積極的な事業拡大により、売上高1,000億円企業へと成長

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)

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

1979

FA分野へ注力開始

1997

産業用通信ソフトウェア
「OPCサーバー」開発
(自社オリジナル商品)

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

大阪証券取引所
(現 東証) 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

東証一部に指定

2022

東証プライム市場へ移行

売上高
1,000億円
達成

売上高の推移

1,000 (億円)

800

600

400

200

0

海外拠点設立・M&Aの推移

1995	海外初進出 (シンガポール)	2019	ファーストブレイン M&A
1996	香港 拠点設立	2020	梅沢無線電機 M&A
1999	フジテレコムズ M&A	2021	Le Champ M&A (東南アジア商社)
2006	上海 拠点設立	2022	ベトナム 拠点設立
2014	タイ 拠点設立		

1926

1956

1966

1976

1986

1996

2006

2016

2023



ネットワーク（拠点・関係会社）

TAKEBISHI CORPORATION



成長市場の東南アジアを中心に、戦略的に拠点を展開

海外 グループ5社（合計 8ヵ国 21拠点）

東南アジア：12拠点
インド：4拠点
中国：5拠点

竹菱上海

竹菱香港

↳ 深圳連絡事務所

TAKEBISHI THAILAND

Le Champ

TAKEBISHI VIETNAM

- 海外グループ会社（たけびし直拠点）
- 連絡事務所
- Le Champ本社
- Le Champ拠点

国内 7支店1営業所 / グループ5社

【京都本社】

【支店・営業所】

東京支店	栗東支店
↳ 甲府営業所	畿北支店
名古屋支店	大阪支店
滋賀支店	九州支店

【グループ会社】

(株)フジテレコムズ	(株)ファーストブレイン
(株)TSエンジニアリング	竹菱興産(株)
梅沢無線電機(株)	(東京・仙台・札幌)

Le Champ (8ヵ国 16拠点)

シンガポール、マレーシア、タイ、インドネシア
ベトナム、フィリピン、インド、中国



当社の存在意義と重要課題

TAKEBISHI CORPORATION



技術力・コーディネート・ソリューションで多様な課題を解決し、持続的な成長を実現する

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

コーポレートメッセージ



人と人、技術と技術でお客様、取引先様との新たな"LINK"を創出し続けていきます。



たけびしの強み

国内シェアNo.1の自社製品を生み出す

技術力

多種多様なニーズに対応する

コーディネート力

社会の変化に適応しお困りごとを解決する

ソリューション力

持続的成長のための重要課題

事業を通じた社会課題解決



デジタル化社会へ向け
つながりの技術力による
産業・社会の構築



多様性のある
国内外の商材発掘と
ものづくりの価値向上



豊かで安全な
人々の生活を支える
快適な社会環境づくり

企業活動を通じた社会課題解決



再生可能エネルギー
の活用による
脱炭素社会への貢献



多様な人材が活躍
する企業風土づくりと
地域社会との共創



環境変化に対応した
事業体制の構築と
ガバナンス強化



セグメント別売上高と主要取扱製品

TAKEBISHI CORPORATION



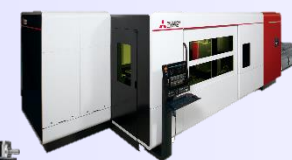
バランスを保った事業ポートフォリオによる安定経営を目指す

主要取扱製品

産業機器
システム



シーケンサ・サーボ



レーザー加工機



ロボット・装置



オリジナル製品

半導体
デバイス



半導体



CPUボード

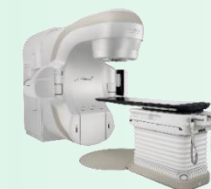


表示デバイス



ODM

社会
情報通信



放射線
がん治療装置



エスカレーター・
エレベーター



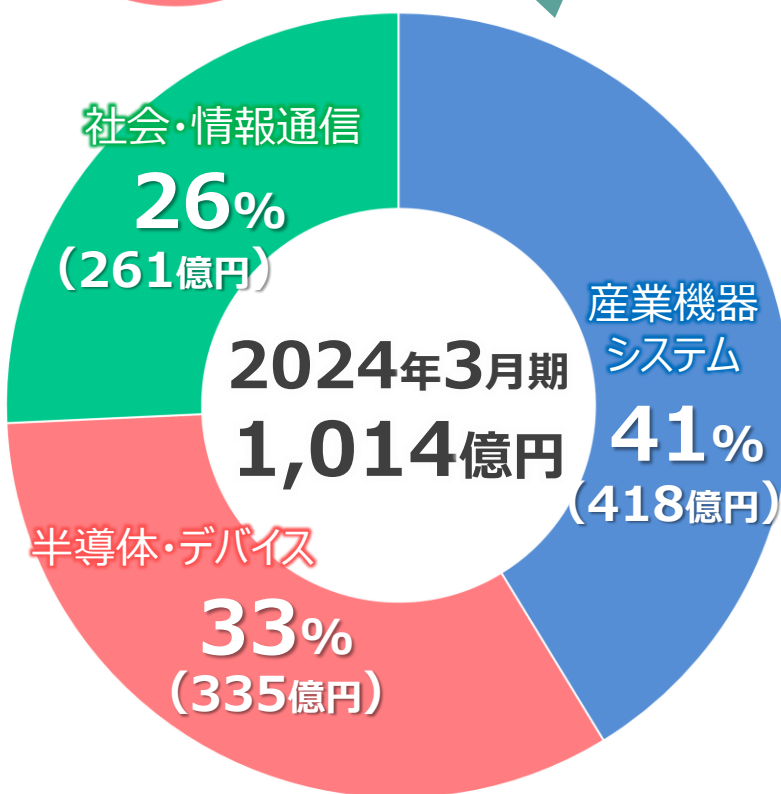
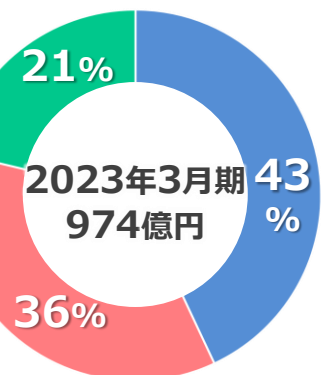
モバイル端末



TECSAS Cloud



オリジナル製品



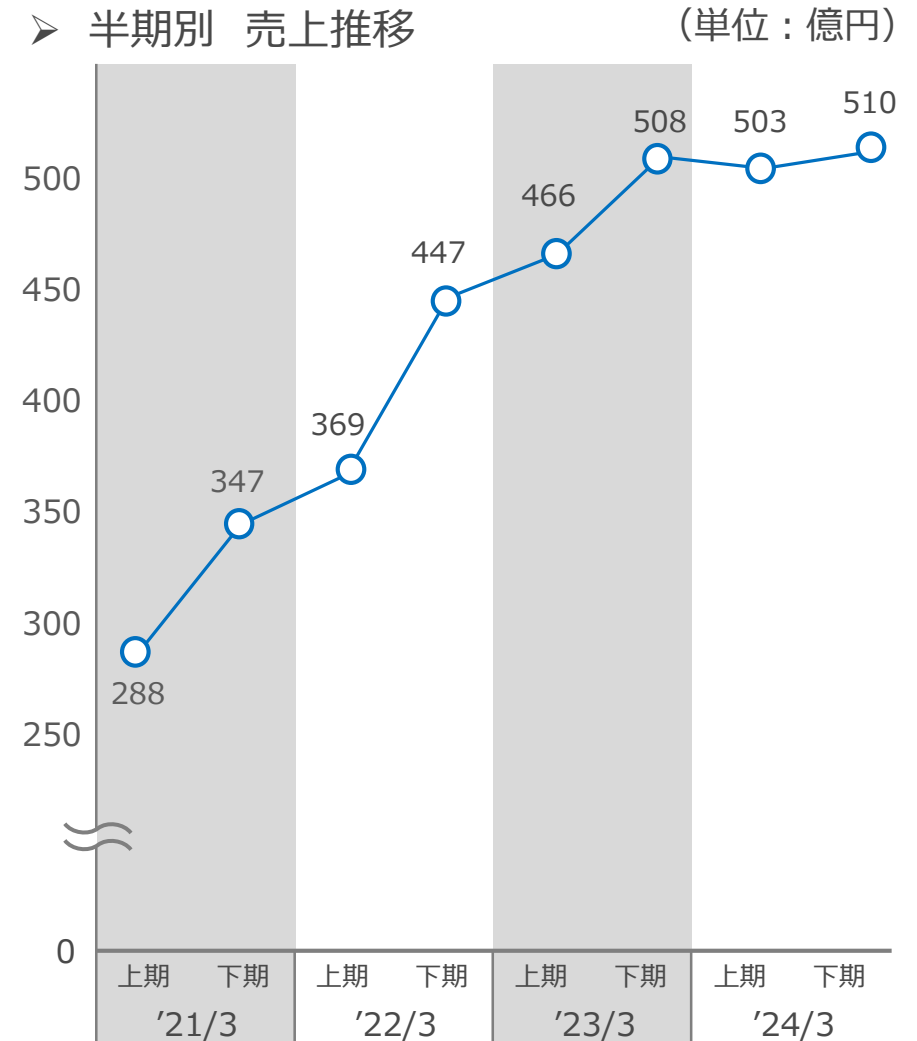


2

2024年3月期
実績

売上高 1,000億円突破、人件費・諸経費の増加により営業利益は前年比減

(単位：億円)	上 期		下 期		通 期	
		前年同期比		前年同期比		前年比
売上高	503	+8%	510	+0%	1,014	+4%
売上総利益	71	+6%	70	△1%	141	+2%
営業利益	20	+4%	18	△13%	37	△5%
(営業利益率)	(3.9%)	(△0.2P)	(3.5%)	(△0.5P)	(3.7%)	(△0.3P)
経常利益	22	+9%	17	△15%	39	△3%
当期利益	14	+6%	11	△22%	25	△9%

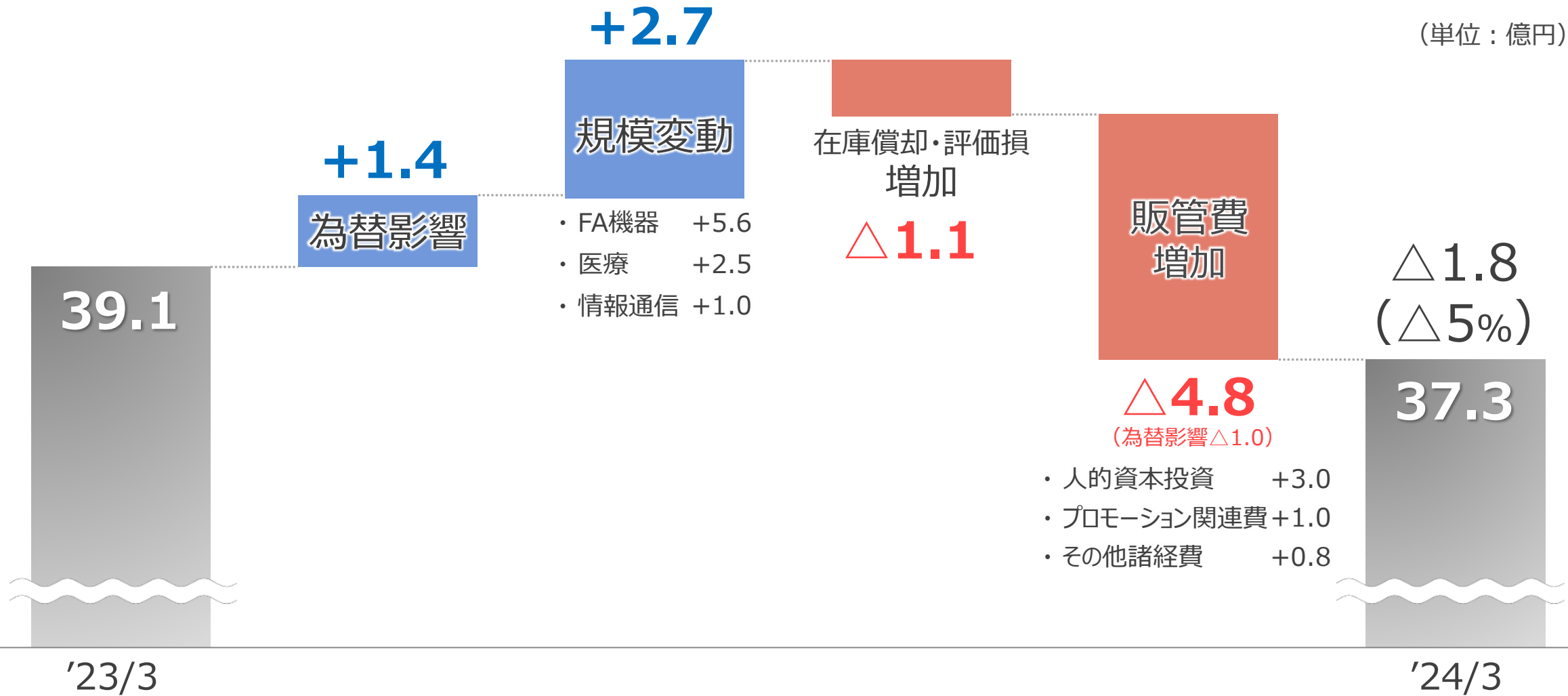


2024年3月期 営業利益（前年比）

TAKEBISHI CORPORATION



売上総利益は拡大も、在庫の償却・評価損や将来に向けた人的資本・ビジネス拡大への投資が増





2024年3月期 セグメント別 売上高

TAKEBISHI CORPORATION



半導体・デバイスが在庫調整等の影響で減も、成長戦略の「メディカル」が業績を牽引

(単位：億円)

売上高	'23/3	'24/3			売上高増減要因
	実績	実績	前年比		
			増減	率	
産業機器 システム	419	418	△1	△0%	FA機器：半導体、EV用電池関連向け等が堅調により増。 産メカ：前年度の大口マイクロレーザー加工機案件剥落により減。 装置システム：電子部品や液晶関連向けの設備投資抑制により減。
半導体・ デバイス	348	335	△13	△4%	デバイス：半導体製造装置関連向けが堅調に推移も、 東南アジア各国EMSメーカーの在庫調整により減。 半導体：前年度の特需の影響により、半導体・食品業界向け海外半導体が減。
社 インフラ	137	180	+43	+32%	電子医療装置：放射線がん治療装置に加え、診断装置（CT・MRI等）の販売が増。 ビル設備：製造業における物流増加を背景とした倉庫等の インフラ整備需要を捉え、荷物用エレベーターが増。
情報通信	70	80	+10	+14%	携帯電話：高価格端末の販売が堅調により増。 情報システム：企業のDX化推進需要の捕捉に加え、 複合店舗向けLEDビジョン案件の獲得により、OA機器等が増。
合計	974	1,014	+40	+4%	



3

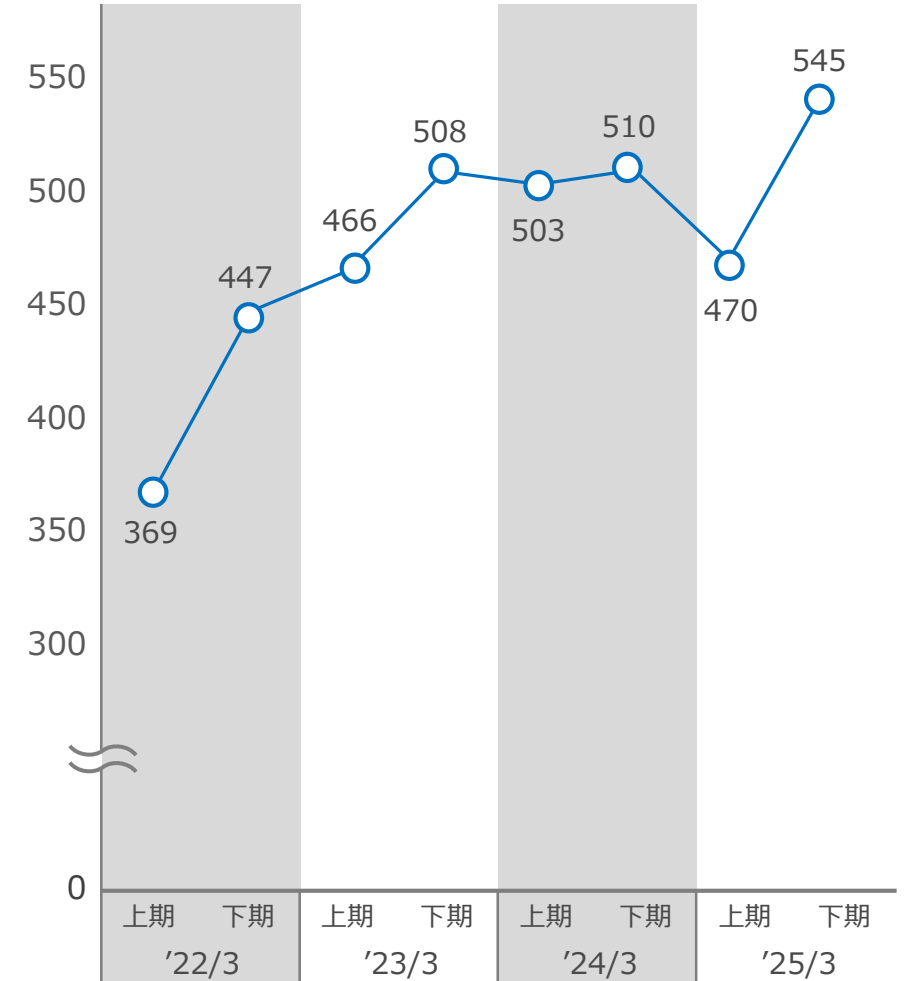
2025年3月期
予想

販管費増により増収減益を見込むも、NEWビジネス創出への取組みを強化し挽回を図る

(単位：億円)	上 期		下 期		通 期	
		前年同期比		前年同期比		前年比
売上高	470	△7%	545	+7%	1,015	+0%
売上総利益	67	△5%	76	+8%	143	+2%
営業利益	13	△33%	21	+17%	34	△10%
(営業利益率)	(2.8%)	(△1.1P)	(3.8%)	(+0.3P)	(3.3%)	(△0.4P)
経常利益	14	△35%	21	+23%	36	△9%
当期利益	11	△22%	14	+29%	25	+0%

半期別 売上推移

(単位：億円)



2025年3月期 セグメント別 売上高

TAKEBISHI CORPORATION



在庫調整により市場環境は厳しい見通しも、装置システムや医療を中心に事業拡大

(単位：億円)

売上高	'24/3 実績	'25/3 予想	'25/3 前年比		売上高増減要因
			増減	率	
産業機器 システム	418	423	+5	+1%	FA機器：在庫調整により厳しい状況が継続するも、年央以降の回復を見込む。 装置システム：半導体関連の顧客で生産設備増強及び自動化の需要を捉え、スマートファクトリービジネスが拡大。
半導体・ デバイス	335	322	△13	△4%	半導体：前年の商社機能を活かした市場流通品特需の剥落により減。 デバイス：国内では半導体製造装置、電子部品関連向けが堅調も、海外は世界的な在庫調整長期化の影響により、東南アジアを中心に減。
社 インフラ	180	189	+9	+5%	電子医療装置：旺盛な更新需要を背景とした放射線がん治療装置の増に加え、非放射線領域への事業展開強化により増。 冷熱・住設：環境意識の高まりによる省エネ機器需要の拡大を捉え増。
情報通信	80	81	+1	+1%	携帯電話：スマホ端末販売増に加え、自社開発の店舗向け顧客囲い込みアプリや中小企業のバックオフィス向けDX商材の展開加速により増。
合計	1,014	1,015	+1	+0%	



4

中期経営計画
『T-Link1369』



中期経営計画『T-Link1369』

TAKEBISHI CORPORATION



2027年3月期（創立100周年）に向けて売上高1,300億円を目指す

外部環境の変化

顧客ニーズの多様化
グローバル化

デジタル技術の革新・進歩

環境投資ニーズの高まり

労働人口の減少

当社の強み

多様なパートナー商材

独自の技術開発力

人材を中心に据えた経営

当社の課題

グローバル展開の加速と成長投資

- 東南アジアを中心としたグループのシナジー強化
- 新たなビジネスエリアの開拓・M&A推進

成長市場でのソリューション提案

- 人手不足解消に向けた自動化の推進
- 医療高度化への貢献

新たな商材の拡大

- 既存の枠組みを超えた多様な商材の発掘
- 技術力強化と時代に即した自社製品の創出

人材の獲得と育成

- ソリューション力向上に繋がる採用・育成の推進

更なる成長へ

中期経営計画「T-Link1369」

2024年3月期 ⇒ 2027年3月期 4ヵ年計画



連結売上 1,300億円

NEWビジネス +300億円

経常利益 60億円

ROE 9%

成長

4つの成長戦略
の進化

財務

資本効率を重視した
経営の実践

変革

総合商社を目指した
イノベーションの創出

非財務

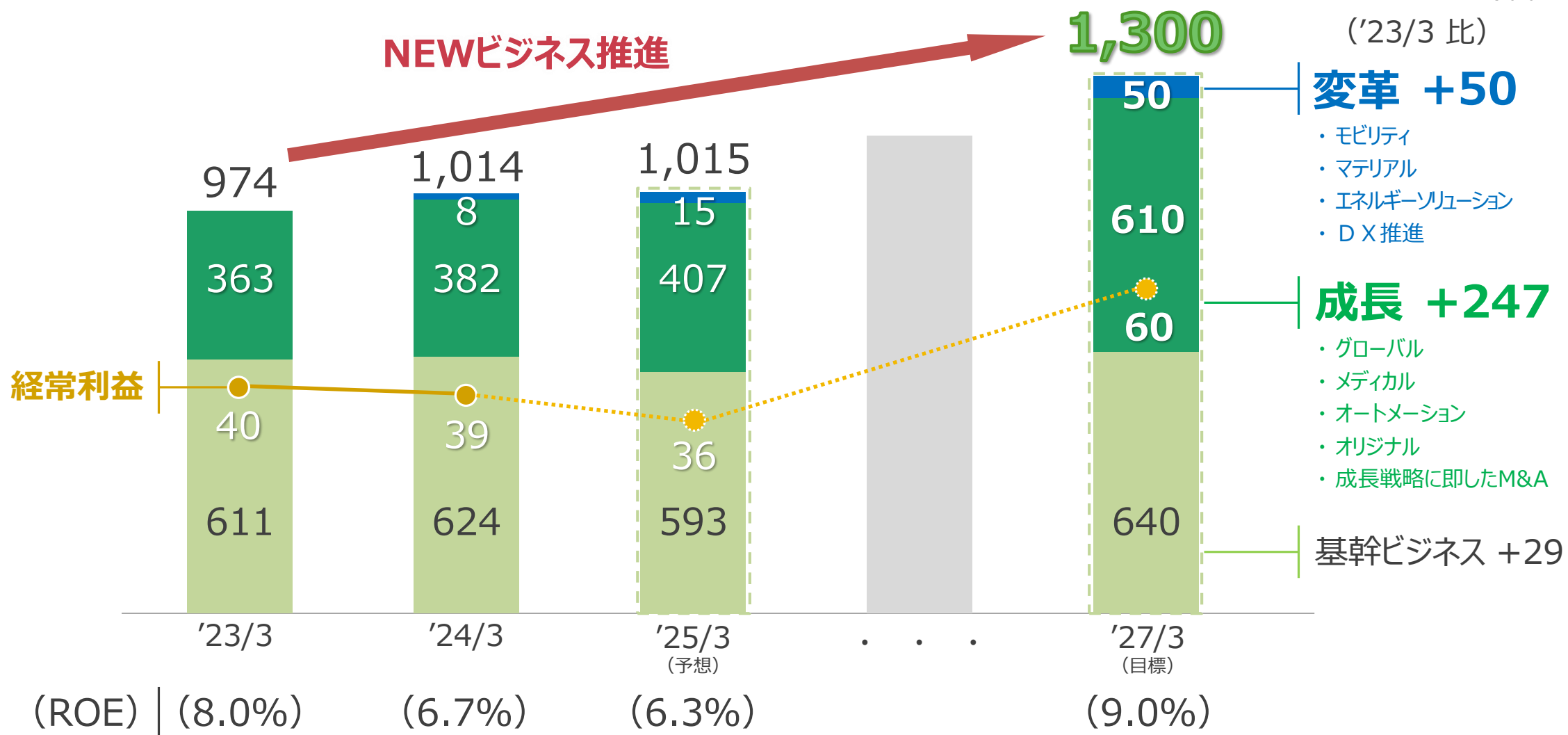
サステナビリティ経営
の高度化

重点施策



2025年3月期は基幹ビジネスが伸び悩むも、前年から「成長」「変革」のビジネスを強化

(単位：億円)





4つの成長戦略の進化（グローバル・メディカル）

TAKEBISHI CORPORATION



グローバルは足元停滞だがインドを中心に拡大を図る、メディカルは好調に推移

1

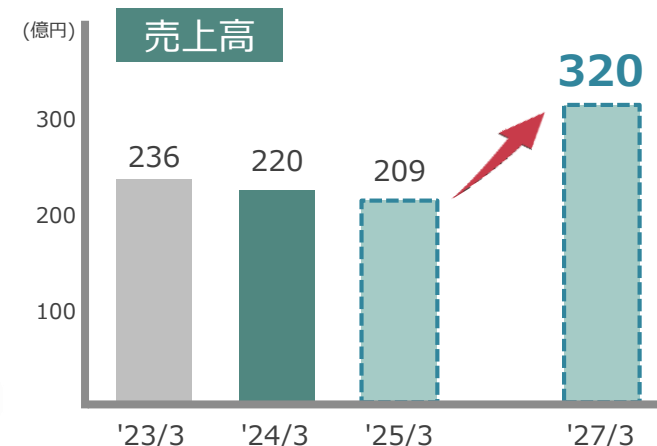
グローバル

成長市場インドの更なる売上拡大

- ✓ 自動車・二輪EV向けデバイスの拡大
- ✓ インド政府が推進する電力インフラ整備向け需要の捕捉
- ✓ 脱炭素を推進する次世代エネルギー向けデバイスビジネス獲得
- 海外M&Aによる業容・エリアの拡大
- ✓ 東南アジア拠点拡充等、更なるエリアの拡大とシナジー強化



インドでの展示会
「Electronica India2023」
に当社グループ出展

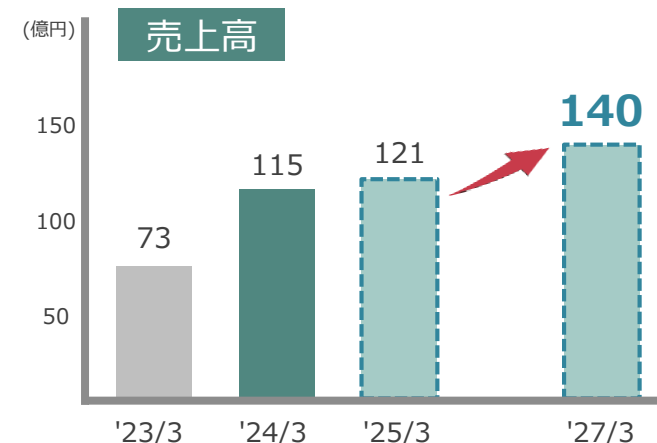


2

メディカル

多様な領域向けの医療機器・周辺装置の販売強化

- ✓ 新領域（外科、脳外科等）向け診断装置需要の獲得
- ✓ AIを活用した医療支援システム等、先端分野の医療DX推進
- 放射線がん治療装置の商権エリア拡大
- ✓ 中四国地区でのビジネス獲得
（既存：山口・鳥取・島根・広島、新規：岡山・愛媛）



労働人口減少を背景とした自動化需要の獲得、新たなオリジナル製品の開発推進

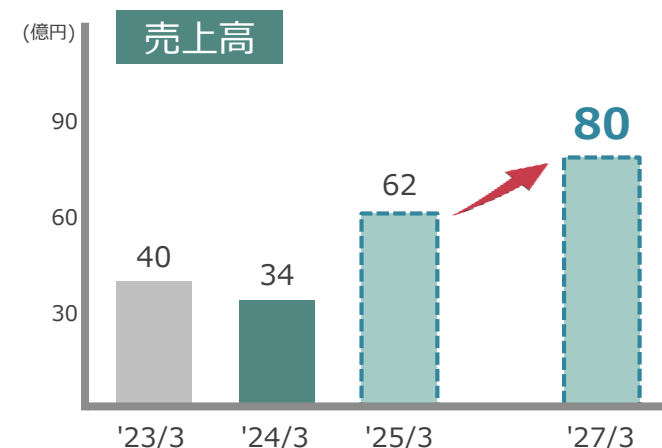
3 オートメーション

豊富なパートナーと自社の技術力を強みにしたソリューション展開

- ✓ 自動倉庫等、スマートファクトリー化構想に基づく工場DX推進
- ✓ 電子部品、半導体業界向け自動化の推進

次世代技術を用いた先端自動化ソリューション提案

- ✓ ベンチャー・産学官連携による新商談（農業・食品分野向け）獲得
- ✓ 電機・電子、半導体業界向け次世代リニア搬送システム販売強化

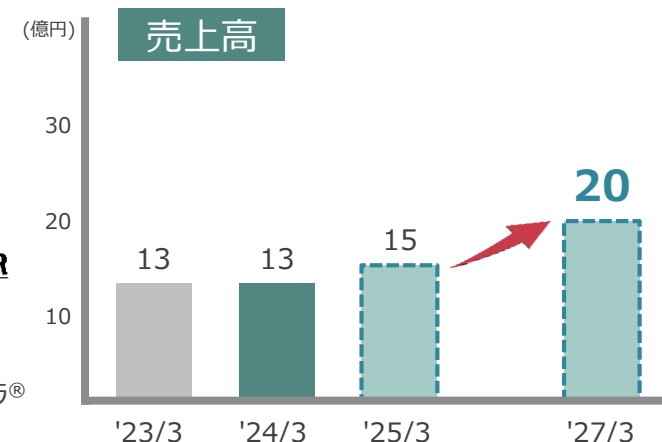


4 オリジナル

新分野・異業種向け販売強化

- ✓ インフラ分野（水道・鉄道等）向けDX需要の捕捉
 - ✓ スマホアプリ活用による異業種（自動車等）向けSaaSビジネス推進
- つなぎの技術を用いた新領域へのチャレンジ

- ✓ AMR分野での新オリジナル製品の創出（複数メーカーの一元管理）
- ✓ 新機能開発による差別化・販売チャネル強化で海外シェアを拡大





総合商社を目指したイノベーションの創出

TAKEBISHI CORPORATION



顧客ニーズの多様化に対応した総合提案力を強化し、新たな価値の創出を図る



モビリティ

- ✓ 製造業向け資材の自動搬送ソリューションの開発提案
- ✓ 建設現場向け運搬用AGVの共同開発
- ✓ 食品業界向け原料の自動搬送AMR提案



マテリアル

- ✓ 製造業向けメカ部品提案による商社機能拡充
- ✓ 海外製加工品のOUT-INビジネス強化
- ✓ 建材・磁石・樹脂等の商材拡充による事業領域拡大



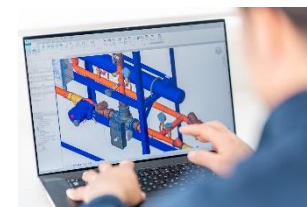
エネルギーソリューション

- ✓ 風力・太陽光発電設備のワンストップ提案
- ✓ 創・蓄エネルギー関連商材拡充による新規ビジネス創出
- ✓ 社会インフラ事業における公営水力取組み強化



DX推進

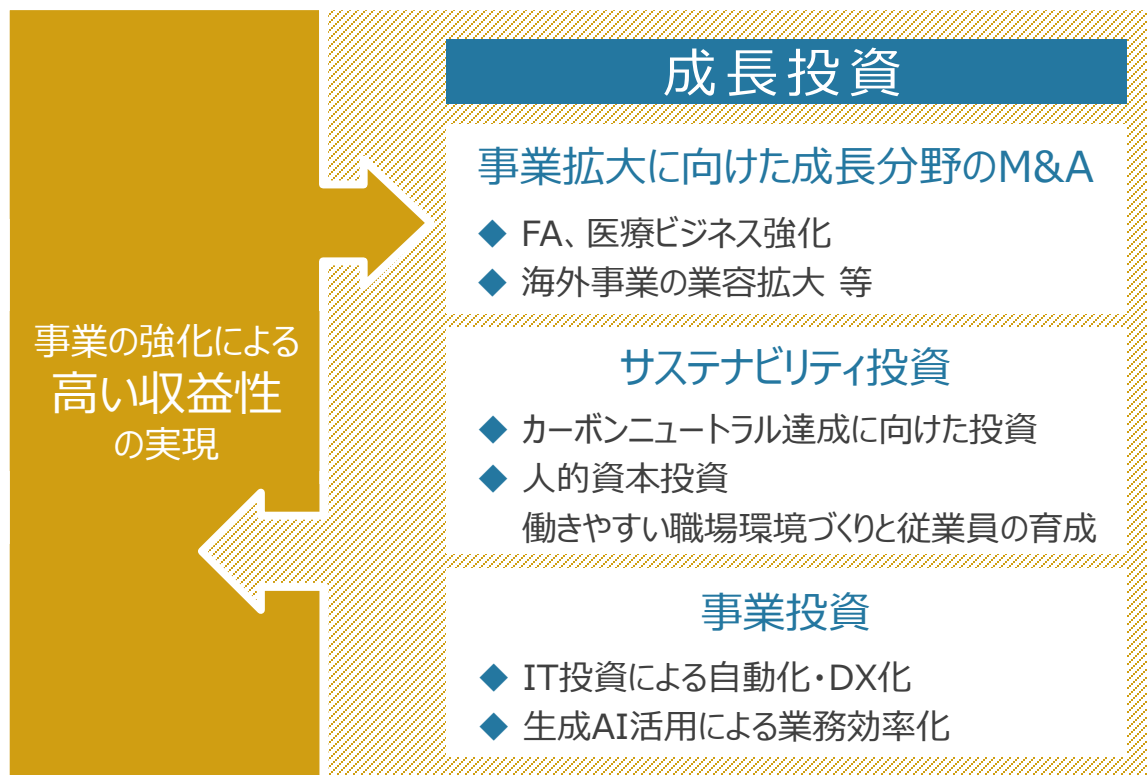
- ✓ ネットワーク機器の状態監視による予知保全提案
- ✓ 製造現場向け教育用バーチャル研修システムの拡販
- ✓ AI活用による社内業務改革 ⇒ 顧客への提案・販売



2027年3月期 中期経営計画達成を通じた持続的な企業価値向上の実現を目指す

取組み 1

成長戦略の着実な実行と成長投資



取組み 2

株主還元強化

2024年3月期 実績

ROE

6.7%

目標

9%以上

配当性向

39.6%

目標

40%以上

DOE*

2.9%

2027年3月期
中期経営計画達成時
4%以上

取組み 3

積極的なIR活動の推進

株主とのエンゲージメント強化

- ◆ IR資料・HP等の一層の充実
- ◆ 機関投資家との建設的な対話の実行
- ◆ 持続的な企業価値向上のためのサステナビリティ投資・情報発信

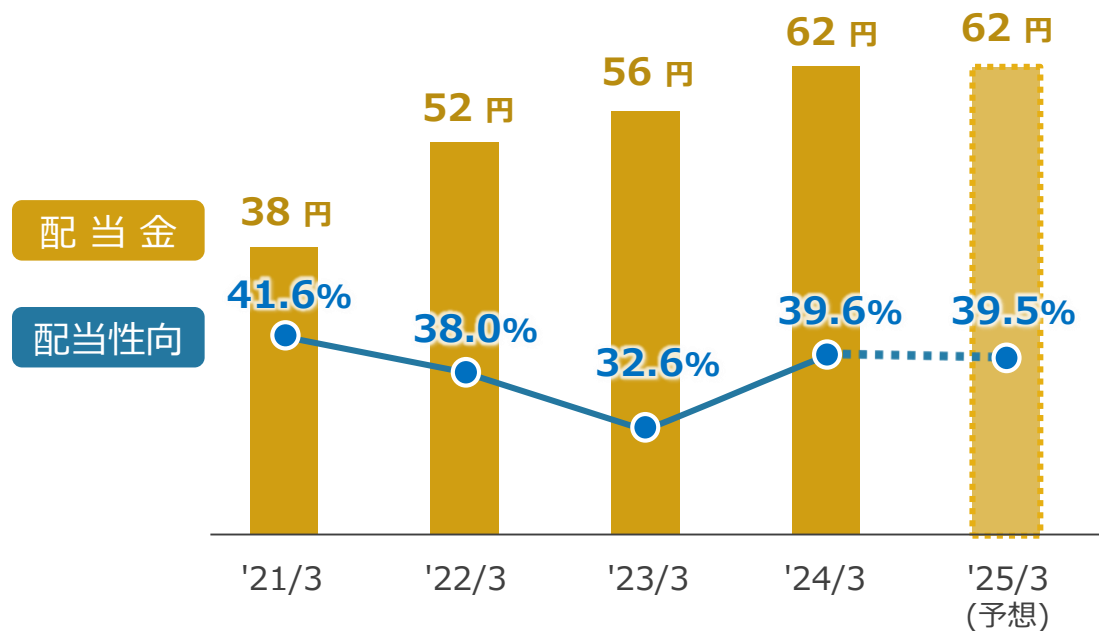
* DOE : 株主資本配当率 = 配当総額 ÷ 株主資本

業績拡大・株主還元を強力に推進し、更なる株価向上を図る

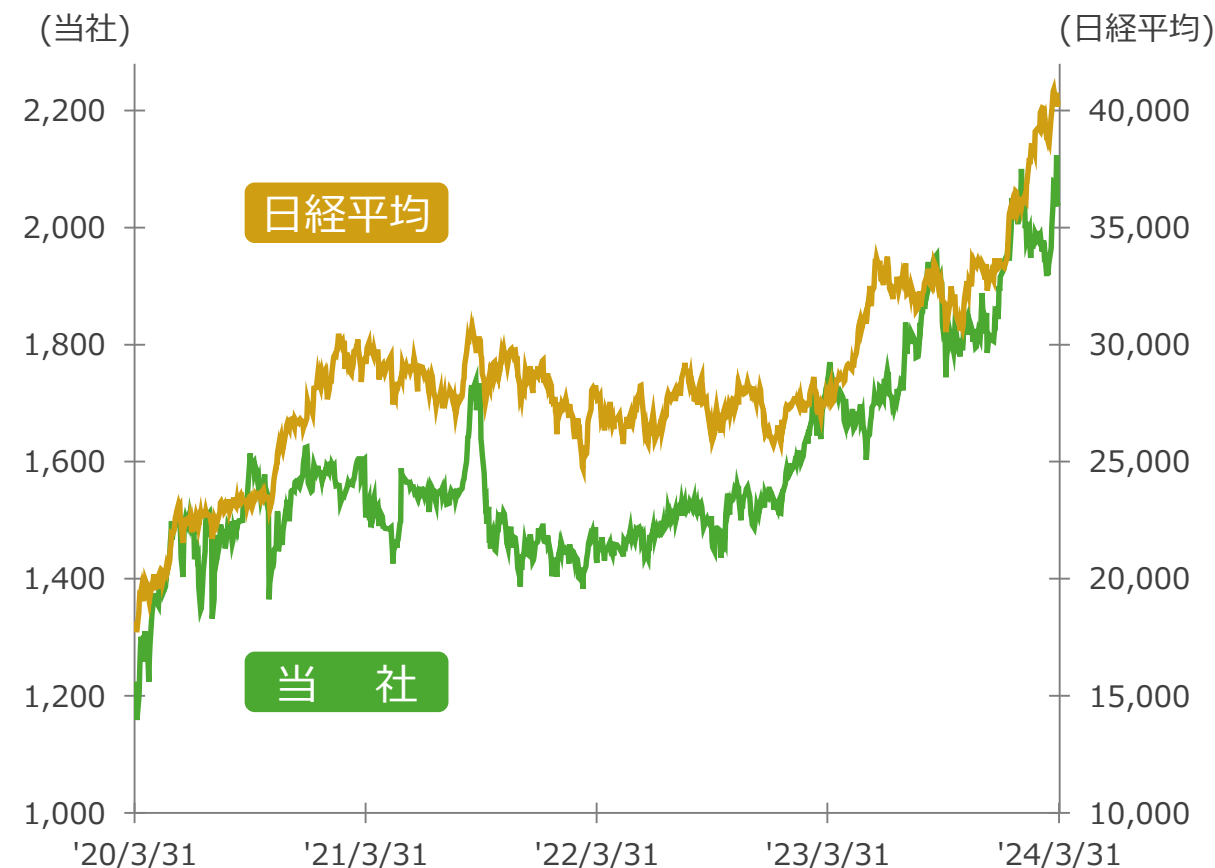
基本方針

- ・配当性向 目標 **40%** 以上
- ・累進配当

配当金・配当性向の推移



株価の推移



中期経営計画の達成に向けた、多様な人材の「採用」「育成」「働きがい」を促進

採用競争力・定着率の強化

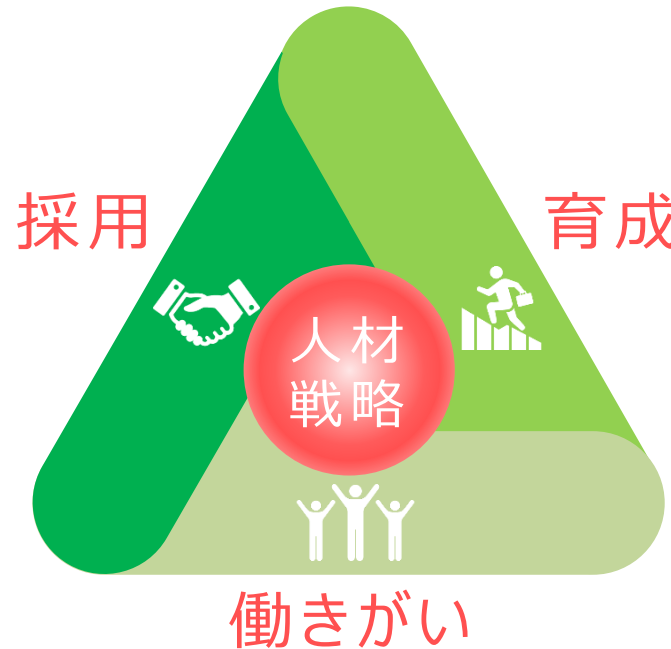
- ◆ 徹底した選考と対話を通じた人材の確保を実施
- ◆ リファラル採用（社員紹介採用）の導入による、入社後の定着化推進

	'22/3	'23/3	'24/3
直近3年平均離職率（%） ※自己都合のみ	1.7	1.7	1.5
入社後3年以内定着率（%）	92	96	100

健康経営の推進

従業員をサポートするための戦略マップと体制を策定し、社内環境の整備と各種施策に取り組む

- スポーツイベントの積極推進
- 健康に係る福利厚生の実施
- 働き方改革（長時間労働対策）
- ストレスチェック活用と相談窓口設置



コミュニケーション活性の推進

全従業員及び家族が一堂に会する「クリスマスパーティ」やクラブ活動等、従業員の懇親を促す仕組み

業務外・非定型の交流を通じたワークエンゲージメントの向上を推進



クラブ活動
(サッカー部)

多様な教育制度の整備

従業員が自身のキャリアやスキル、業務に対して主体的に取り組める育成制度を推進

- 各階層別教育制度の充実化
- グローバル化へ対応した海外研修制度の導入
- 社員参加型の「業務改善コンテスト」実施



新入社員集合研修の様子

ダイバーシティの推進

当社の女性育休取得率 及び 復職率は100%であるが、女性役員・管理職の登用が課題

- 地域限定総合職制度の新設（2024年4月）
- 社外取締役に女性候補者を初選任（2024年6月）

認知度向上・商談獲得を目的とし、国内外の展示会に多数出展予定

たけびしソリューションフェア 2024

17年続く自社総合展示会（京都本社に特設会場を設置）
当社のトータルソリューションをわかりやすくご提案

日時 2024年 7月11日(木)～12日(金)

会場 たけびし本社（京都市）



特設エリア
「運ぶ」



脱炭素
ソリューション



設計・生産・管理
ソリューション



業務改善
ソリューション



FOOMA JAPAN 2024

多様化する食品業界ニーズに応える
次世代フードテックソリューションを数多く出展

日時 2024年 6月4日(火)～7日(金)

会場 東京ビッグサイト 東8ホール 8D-15



Manufacturing Expo 2024

ASEAN最大級
製造業向け機械・技術の専門展（タイ）

日時 2024年 6月19日(水)～22日(土)

会場 Bangkok International
Trade & Exhibition Centre (BITEC)





本資料内の業績および将来に対する見通しは、当社が現時点で入手可能な情報と、合理的であると判断する一定の前提に基づいております。
実際の結果は、経済環境やその他の様々な要因により、当初の見通しとは異なる可能性がありますことを予めご承知おきください。

- IRに関するお問い合わせ -

株式会社たけびし 経営戦略室 企画部

<TEL> 075-325-2118

<お問い合わせフォーム>

<https://www.takebishi.co.jp/inquiry/ir/>