

2025年3月期
第2四半期（中間期）

決算説明会

2024年12月4日



東証プライム 証券コード：7510



1.	会社概要.....	P.1
2.	2025年3月期 第2四半期 決算概要.....	P.4
3.	セグメント別の実績・見通し.....	P.7
4.	中期経営計画『T-Link1369』.....	P.10

1

会社概要



会社概要

TAKEBISHI CORPORATION



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	34億28百万円
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

7月にホームページをリニューアル

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



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



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カ国 21拠点）

東南アジア：12拠点

インド：4拠点

中国：5拠点

TAKEBISHI THAILAND

Le Champ

竹菱上海

竹菱香港

↳ 深圳連絡事務所

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6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

↳ アーバンエココンサルティング(株)

(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カ国16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



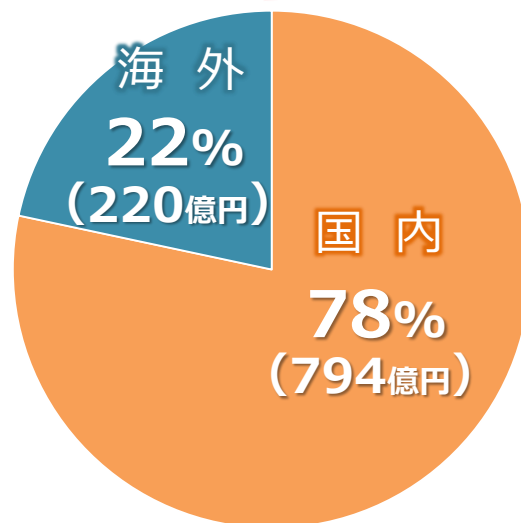
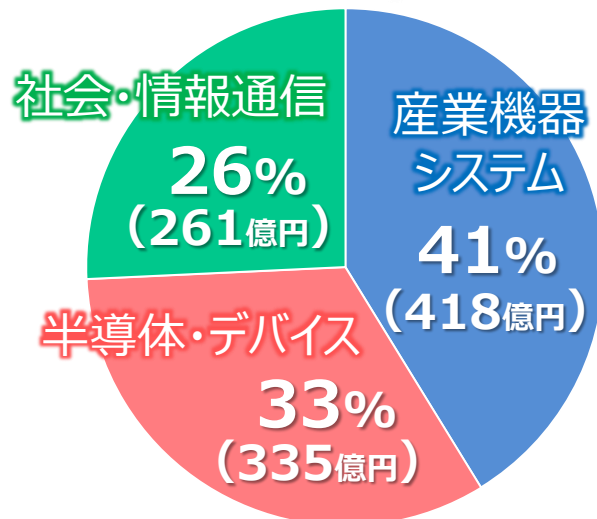
売上高構成比と主要取扱製品

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

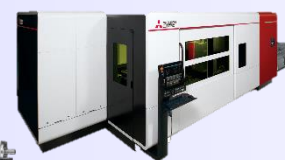
【 2024年3月期 1,014億円 】



主要取扱製品



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



CPUボード



表示デバイス



ODM



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



オリジナル製品

2

**2025年3月期
第2四半期 決算概要**

2025年3月期 第2四半期実績・通期予想

TAKEBISHI CORPORATION

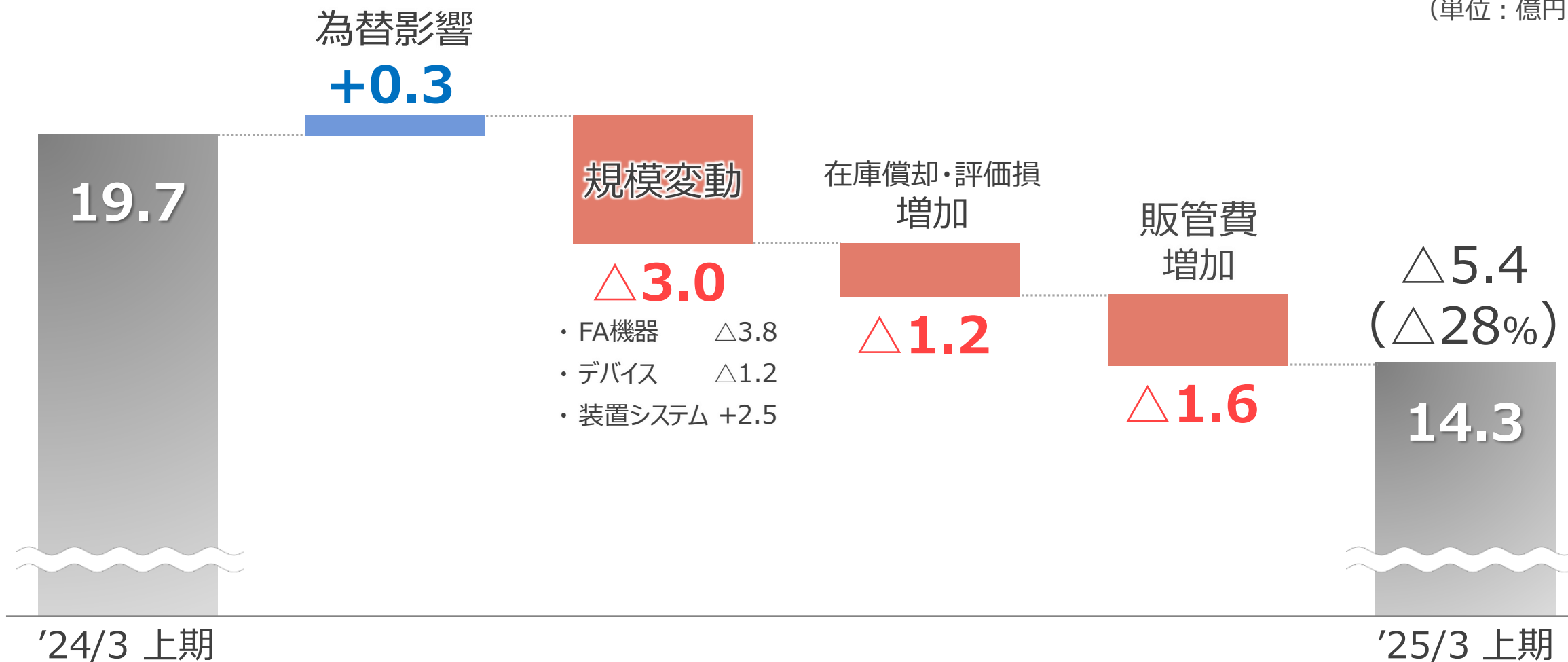


上期：政策保有株式の一部売却による特別利益を計上 通期：過去最高の売上高を計画

(単位：億円)	上 期			下 期			通 期		
	実績	前年同期比		予想	前年同期比		予想	前年同期比	
		増減額	増減率		増減額	増減率		増減額	増減率
売上高	476	△27	△5%	539	+29	+6%	1,015	+1	+0%
売上総利益	68	△3	△4%	75	+5	+7%	143	+2	+2%
営業利益	14	△5	△28%	19	+2	+10%	34	△4	△10%
(営業利益率)	(3.0%)	(△0.9P)		(3.6%)	(+0.1P)		(3.3%)	(△0.4P)	
経常利益	16	△6	△28%	20	+2	+14%	36	△4	△9%
当期利益	14	△0	△3%	11	+0	+5%	25	+0	+0%

主力のFA機器を中心とした在庫調整の影響と成長投資を含む販管費の増加により減益

（単位：億円）



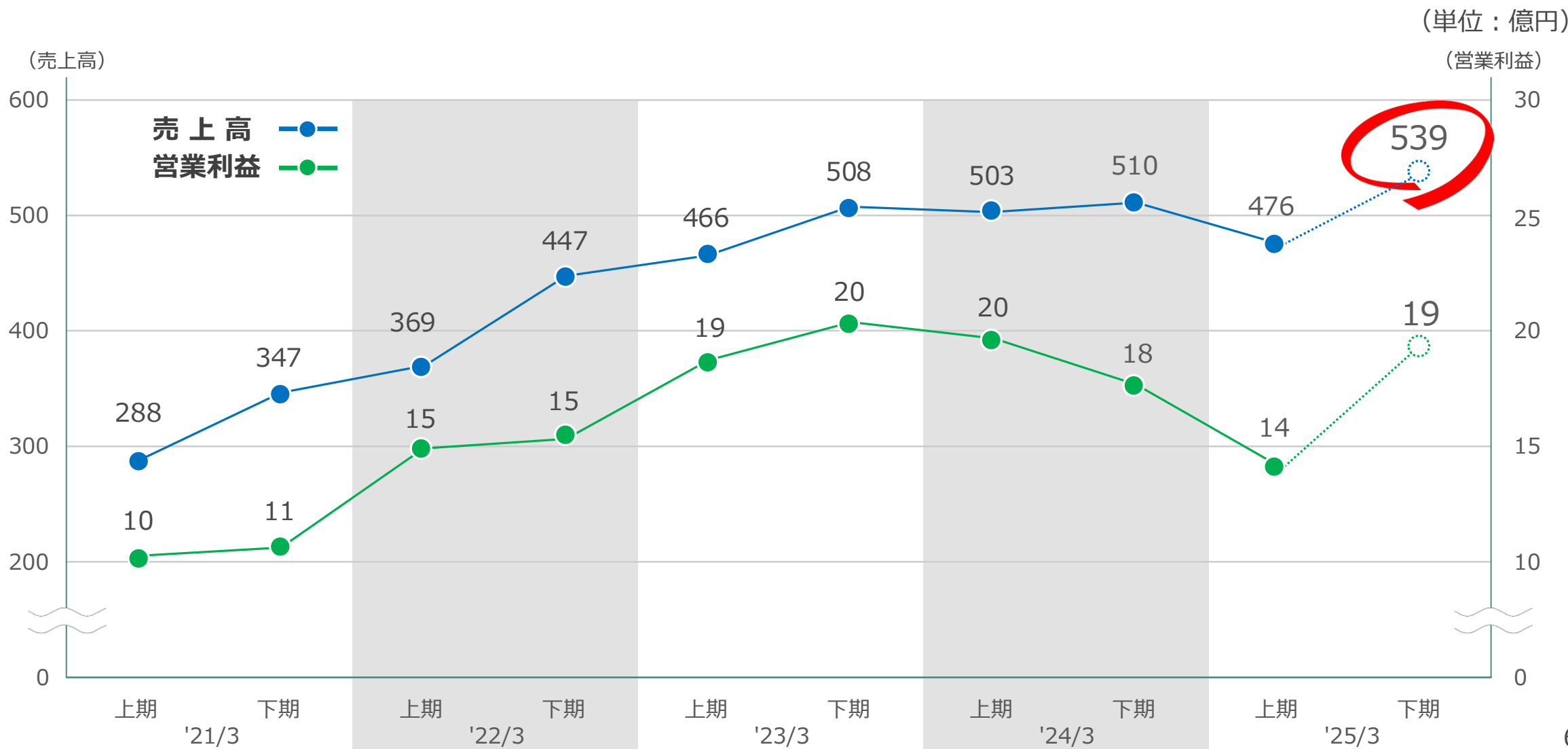


半期別 売上高・営業利益推移

TAKEBISHI CORPORATION



上期は減収減益も、成長戦略の推進により下期及び通期で過去最高の売上高を計画

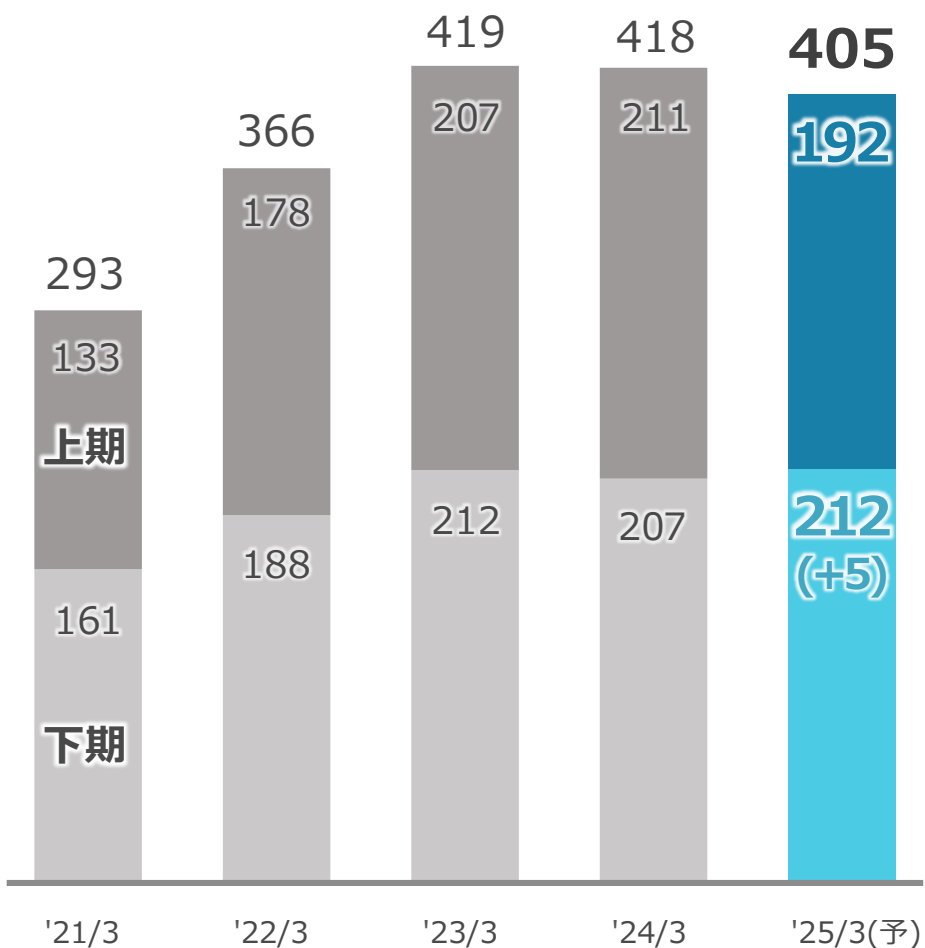


3

セグメント別の
実績・見通し

FA機器や産メカが減も、装置システムで自動化需要を捉えたビジネス拡大を図る

売上高推移 (単位:億円)



セグメント別業績概況 (前年同期比)

FA機器

- 上期：電子部品実装機向けや盤メーカー向け等が堅調も、顧客の在庫調整長期化を背景に半導体関連向け等が減。
- 下期：半導体製造装置関連、電子部品実装機向けが堅調も、顧客の在庫調整長期化の影響により需要回復が鈍化。

産メカ

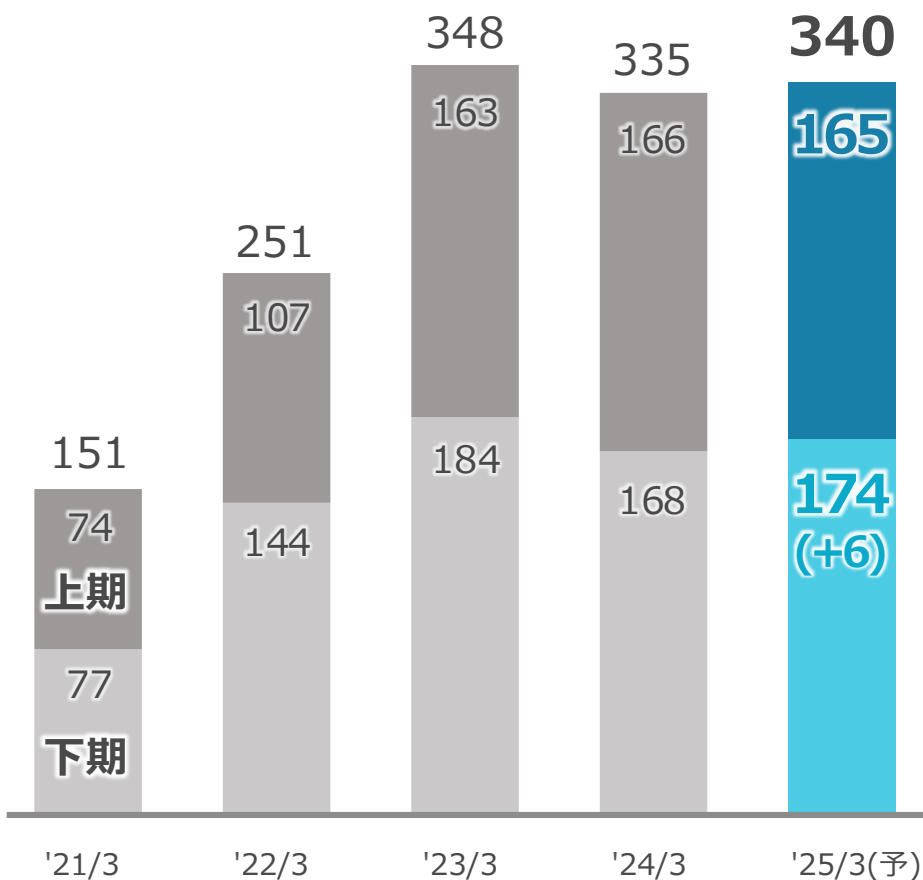
- 上期：前年度の大口マイクロレーザー加工機案件剥落により減。
- 下期：上期に引続きマイクロレーザー加工機が減も、工作機械が増加し、前年並の見込み。

装置システム

- 上期：製造業の設備投資及び自動化の需要を捉え、半導体や産業用蓄電池向け等でスマートファクトリー関連ビジネスが増。
- 下期：半導体関連の顧客を中心に生産ラインの自動化需要捕捉により増。

半導体の市場流通品需要が減少も、デバイスは海外拠点のインド向けビジネスを中心に増

売上高推移 (単位:億円)



セグメント別業績概況 (前年同期比)

デバイス

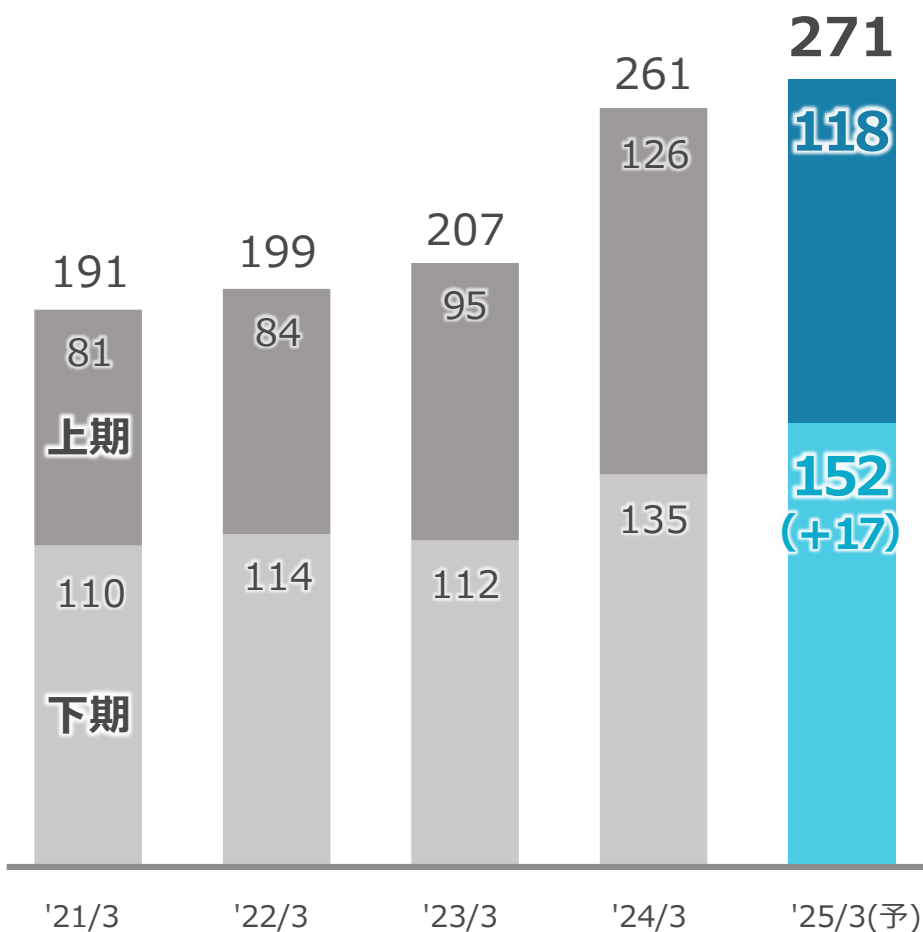
- 上期：国内では電子部品実装機向けが堅調に推移。
 海外はインドの車載関連、スマートメーター向け等が増。
- 下期：国内では半導体製造装置関連向けを中心に増。
 海外は住宅設備向けやODM製品（セキュリティカメラ）等が増。

半導体

- 上期：海外半導体がパワーコンディショナー向けで増も、
 半導体・電子部品の供給不足緩和により市場流通品需要が減。
- 下期：引続きパワーコンディショナー向け海外半導体が堅調も、
 前年の市場流通品特需の剥落や在庫調整の影響により減。

主力の放射線がん治療装置の増に加え、フジテレコムズ社のスマホ販売等が堅調に推移し増

売上高推移 (単位:億円)



セグメント別業績概況 (前年同期比)

医療システム

- 上期：新たに非放射線領域をターゲットとした診断装置ビジネス等が増加したものの、主力の放射線がん治療装置の案件が前年に集中した反動により減。
- 下期：旺盛な更新需要と中国・四国地方へのエリア拡大を背景に放射線がん治療装置が堅調に推移。

ビル設備・冷熱・住設

- 上期：建設業界の労働力不足に伴う工期の長期化により、荷物用エレベータが減。
- 下期：環境意識の高まりを背景とした省エネ需要を捉え、製造業向け冷熱機器等が増。

情報通信

- 上期：高価格端末の販売増に加え、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商材が増。
- 下期：前年の大口案件（LEDビジョン）の反動減があるも、フジテレコムズ社がM&Aを実施し、環境分析関連の新規ビジネスが増。

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

中期経営計画「T-Link1369」

2024年3月期 ⇒ 2027年3月期 4ヵ年計画



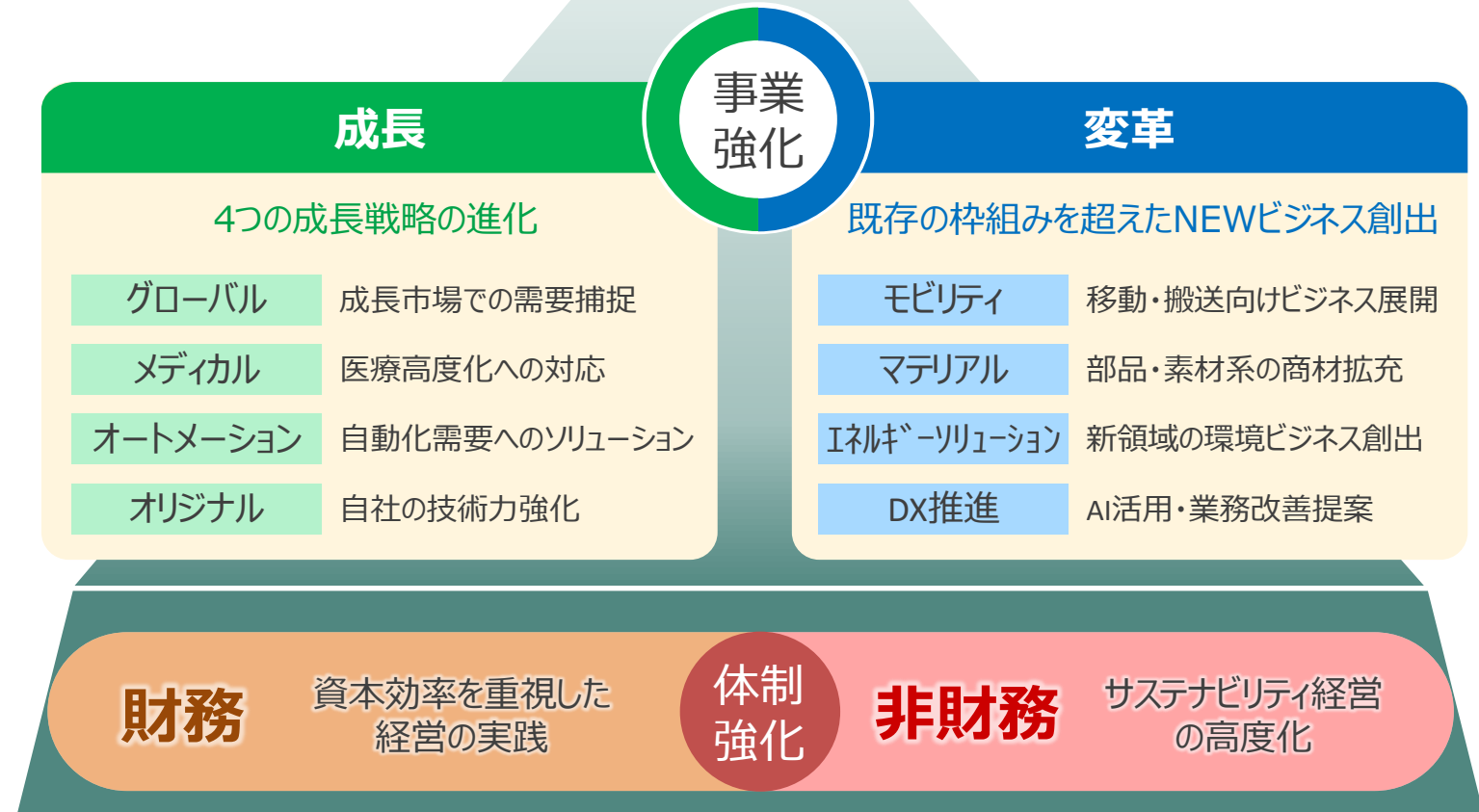
連結売上高 1,300 億円

NEWビジネス +300 億円

経常利益 60 億円

ROE 9 %

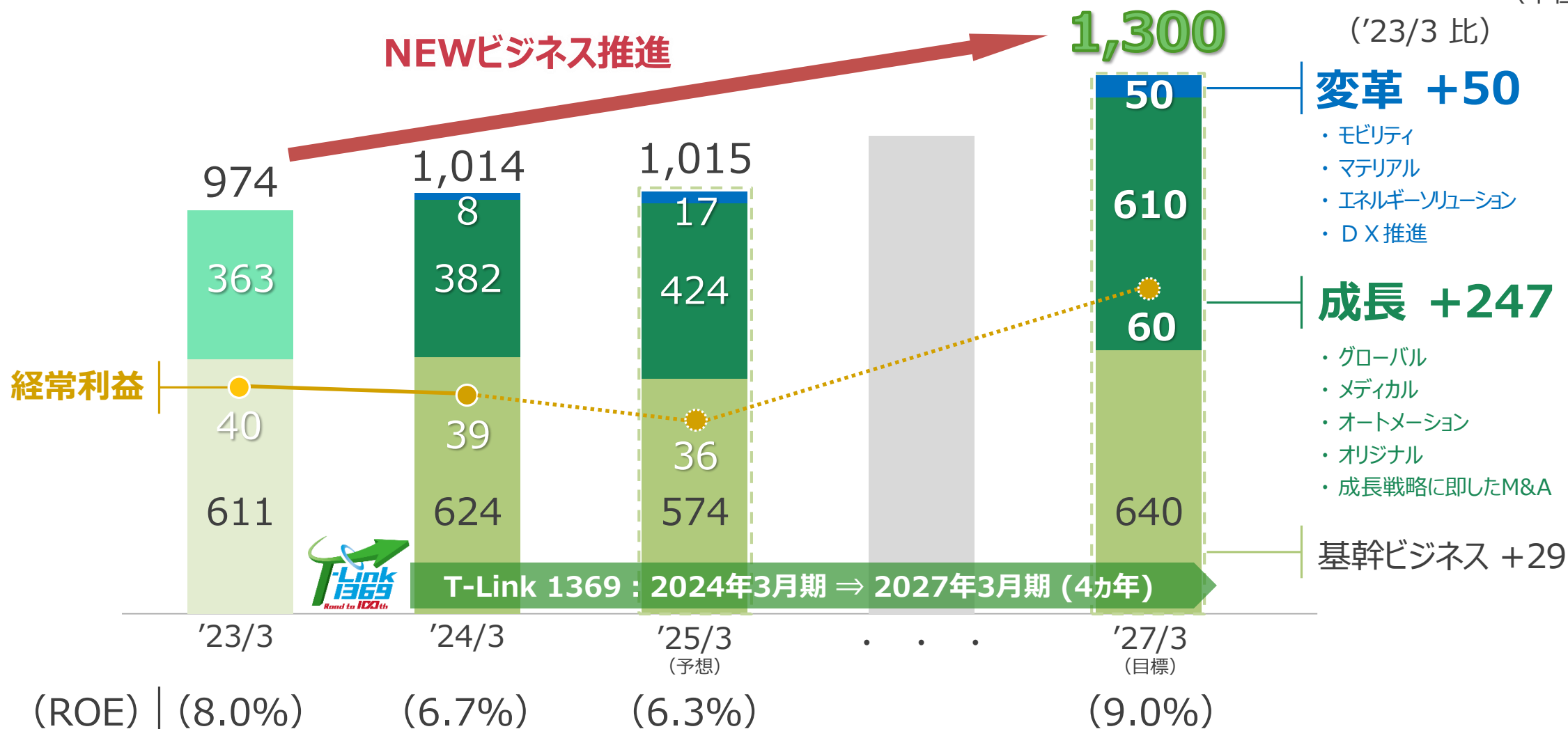
多様なパートナーと共に
京都発 最強のトータルソリューション商社へ





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）

'23/3 236億円 → '27/3 315億円

TAKEBISHI CORPORATION



更なる成長機会の獲得に向けた未開拓領域・分野への挑戦

重点施策

1

グローバル



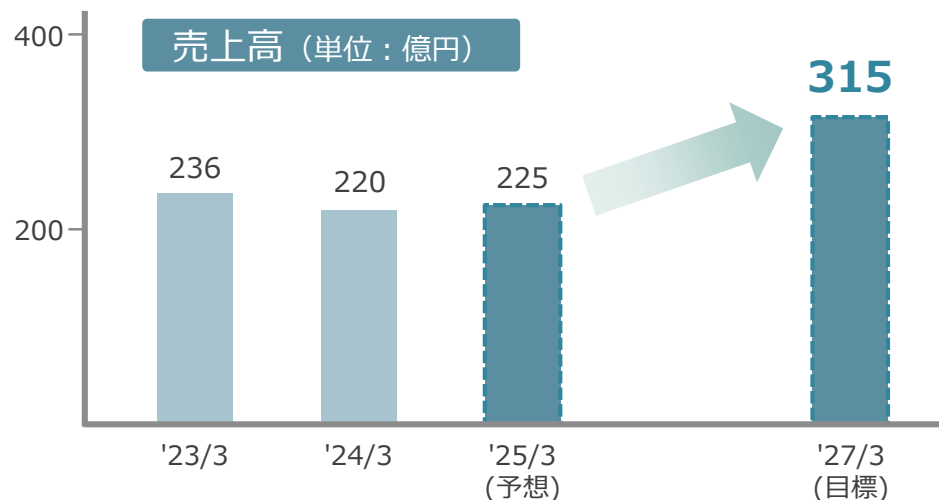
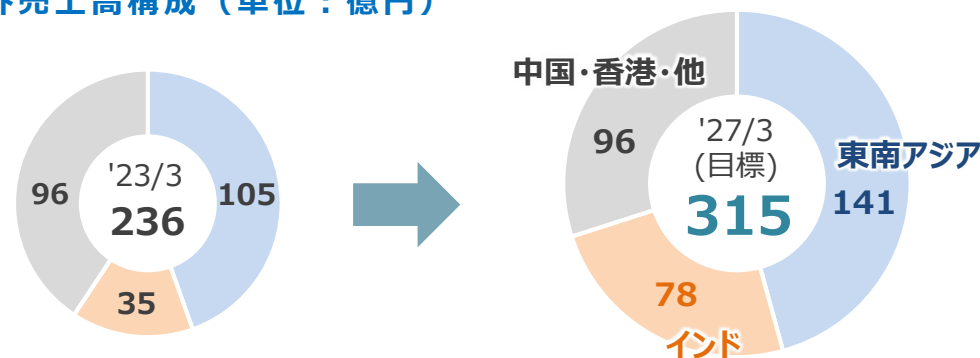
新地域・新分野への事業拡大

- インド市場でのスマートメーター・自動車・二輪EV向けデバイスの拡大
- 新規パートナー拡充による基板ビジネス展開加速
- 成長が見込まれる、新地域でのデバイスビジネス発掘

海外M&Aを中心とした業容・ビジネス領域の拡大

- 東南アジア事業強化に向けた商材拡充及び販路拡大
- 新たな仕入先の開拓による表示デバイスビジネス強化

▶ 海外売上高構成（単位：億円）





4つの成長戦略の進化（メディカル）

'23/3
73億円

➡

'27/3
145億円

TAKEBISHI CORPORATION

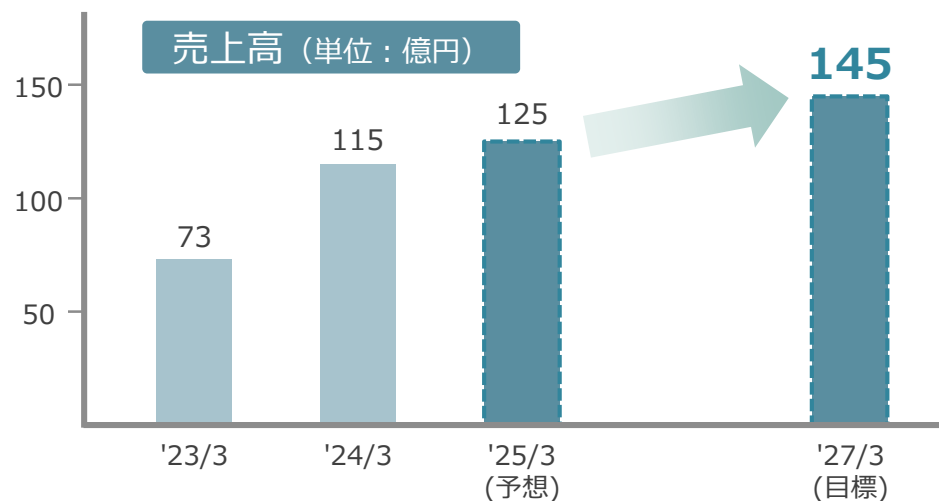
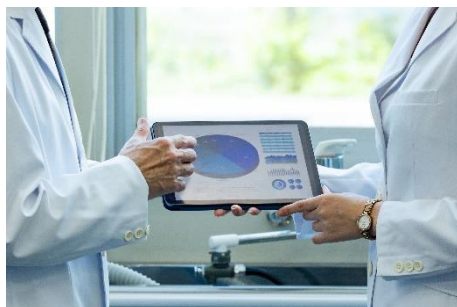


広域展開強化により、更なる成長が予測される医療市場の需要を捕捉

重点施策

2

メディカル



放射線がん治療装置の商権エリア拡大

- 中四国地区での放射線治療装置及び保守ビジネス獲得
(既存：山口・鳥取・島根・広島、 2024年4月～：岡山・愛媛)

放射線科以外の領域に向けた医療機器・周辺装置の販売強化

- 外科、脳外科等向け高度医療機器需要の獲得
 - 血管撮影装置等の販売に注力し、幅広い疾患治療に貢献

医療現場のDX・ICT需要獲得

- 全国展開を視野に入れた放射線情報システムの広域販売強化
- AI活用の医療支援システム、クラウド型地域包括ケアシステム等医療ソリューション事業を推進



4つの成長戦略の進化（オートメーション）

'23/3
40億円



'27/3
80億円

TAKEBISHI CORPORATION

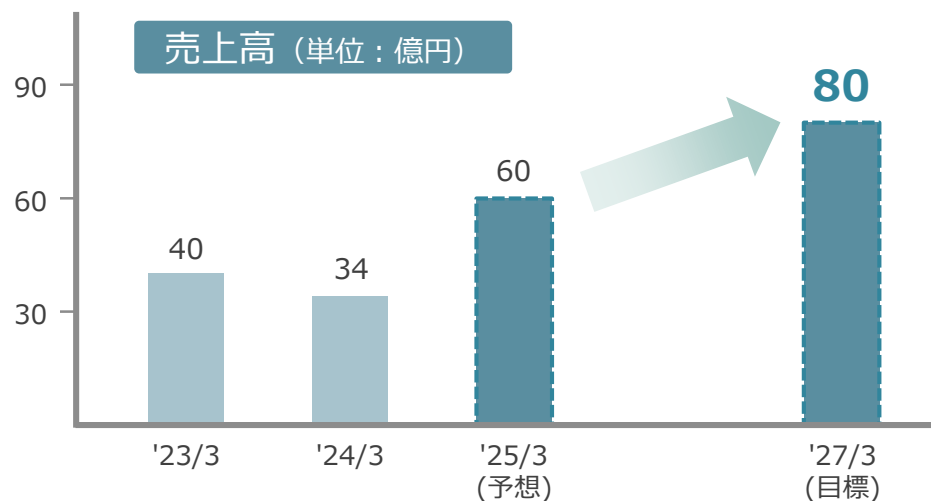


労働人口減少を背景とした自動化需要を捉えた、スマートファクトリービジネスの推進

重点施策

3

オートメーション



次世代リニア搬送システムの取り扱い開始

- B&R社(本社：オーストリア)とバリュープロバイダー契約を締結(日本初)
 - 食品・半導体業界等に向けた新次元の生産性向上を実現

技術力とコーディネート力による製造DXソリューションの展開

- 半導体関連向けを中心とした成長市場への設備投資需要獲得
- ITベンダーとの協業によるスマートファクトリー化推進

新領域に向けた自動化商談の展開加速

- 食品・化粧品関連業界の高度な作業に適応した生産効率改善提案
- 非接触給電等、スタートアップ企業との協業による新技術の展開



4つの成長戦略の進化（オリジナル）

'23/3
13 億円 → '27/3
20 億円

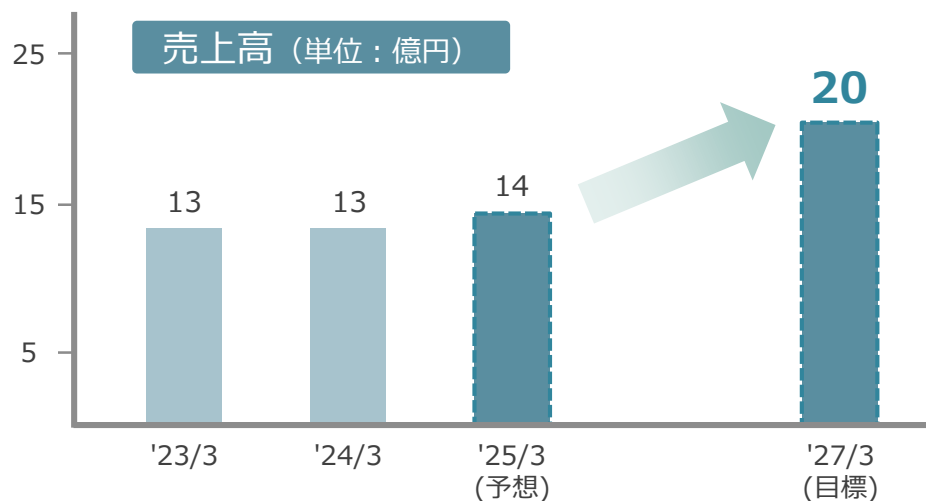
TAKEBISHI CORPORATION



新ビジネス創出に加え、製品力強化により売上拡大を目指す

重点施策 4

オリジナル



「OPCといえばたけびし」を日本から世界へ

オリジナル製品
販売実績

世界62カ国
累計55,000本

- 海外パートナー・SIerとの連携を強化し、インド・ASEAN地域に注力
- 国内外の展示会に多数出展、当社製品のプレゼンスを向上

商社ならではの「つなぎ」の技術力による新領域向けビジネスの加速

- IT/OTの融合ソリューションで未攻略分野（水道・鉄道等）へ参入
- クラウド連携機能強化や接続性拡充でユーザーニーズに対応

店舗向けスマホアプリの開発強化によるSaaSビジネス推進

- 携帯ショップ向けアプリ「COMPASS」の異業種展開（自動車業界 他）
- 豊富な外部連携機能（LINE・生成AI等）による多様なニーズへの対応



総合商社を目指したビジネスモデルの変革

TAKEBISHI CORPORATION



T-Link1369達成のため、成長市場に適応した「NEWビジネスの創造」を強化



既存の枠組みを超えた
新たなビジネスの創出

変革

+50億円

モビリティ

マテリアル

エネルギー
ソリューション

DX推進

成長戦略

基幹ビジネス



モビリティ

- AMR・AGV活用による製造業の省人化推進
- 重労働からの脱却に向けた悪路運搬モビリティ開発
- オフィス・店舗向けサービスロボット需要の獲得



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

- 自家消費型PVのワンストップ対応（販売・施工・保守）
- 電力自己託送、ソーラーカーポートの事業化加速
- 蓄電池ビジネスによるエネルギー商材拡販



DX推進

- バックオフィス業務向けクラウドサービスの導入支援
- デジタルツインを活用したバーチャルシミュレーション提案
- AI活用による社内業務改革 ⇒ 顧客への展開



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

取り組み

1

成長投資

事業強化と高い収益性の実現 ↔ M&A等更なる成長への事業投資

成長戦略
の実行と
事業投資

- ◆ FA・デバイス・医療ビジネスでの事業領域拡大、M&A検討
- ◆ 海外事業の業容拡大 等

(’24年9月) アーバンエココンサルティング(株)をM&A

➤ 環境分析関連のNEWビジネスを推進

サステナ
ビリティ
投資

- ◆ カーボンニュートラル達成に向けた投資
 - オフサイト太陽光発電による電力自己託送を予定
- ◆ 人的資本投資
 - グローバル化へ対応した海外研修制度の導入

IT投資

- ◆ 次世代基幹業務システムの構築
- ◆ 生成AI・RPA活用による業務効率化
- ◆ 社員参加型の「スマートワーク推進コンテスト」実施

取り組み

2

株主還元強化

配当金

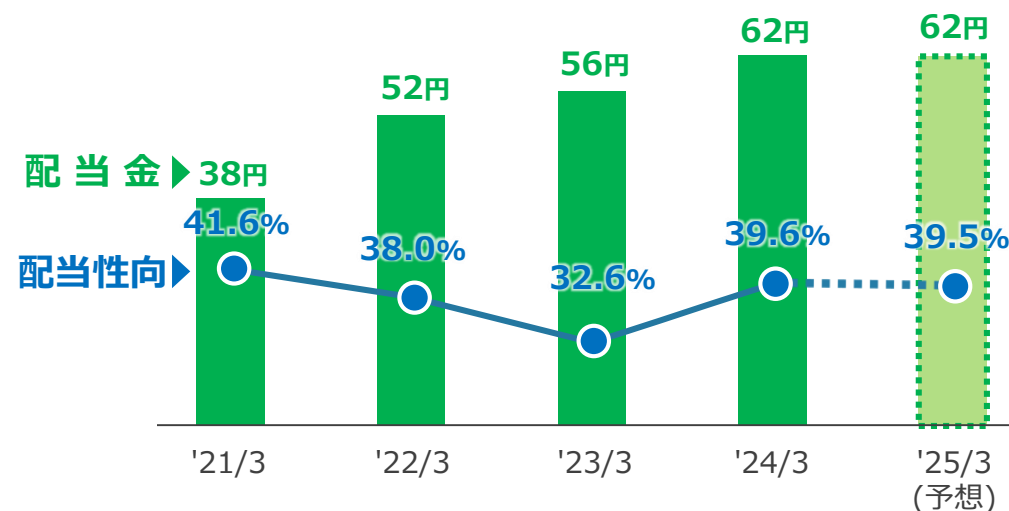
累進配当

配当性向

目標
40%以上

DOE*

2027年3月期
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



社会的価値の創造を通じて、企業価値向上を推進



Environment

カーボンニュートラルの達成へ

- 2030年度にCO2排出量実質ゼロを目指す（Scope1、Scope2）
- 電力自己託送、ソーラーカーポートの自社導入による追加性の高い再エネ活用



Social

社会貢献、人的資本経営の推進

- 地域限定総合職制度の新設・社外取締役選任に女性を選任（当社初）
- 若手メンバー主導による創立100周年に向けたプロジェクト開始

クラブ活動



社内イベント



Governance

グループガバナンスの強化による企業価値向上

- 海外展開加速に適応したガバナンス体制の構築
- 多角的な視点でのグループ内リスク分析による健全な企業運営の実施

	'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

appendix



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

「九筈商業株式会社」
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
1,015億円
計画

売上高の
推移
1,000 (億円)

海外拠点設立・M&Aの推移

1995	海外初進出 (シンガポール)	2020	梅沢無線電機 M&A
1996	香港 拠点設立	2021	Le Champ M&A (東南アジア商社)
1999	フジテレコムズ M&A	2022	ベトナム 拠点設立
2006	上海 拠点設立	2024	アーバンエココンサルティング M&A
2014	タイ 拠点設立		
2019	ファーストブレイン M&A		

1926 1956 1966 1976 1986 1996 2006 2016 2024



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



当社のビジネスモデル

TAKEBISHI CORPORATION



多様なパートナーと共に“京都発 最強のトータルソリューション商社”へ

ニーズの共有

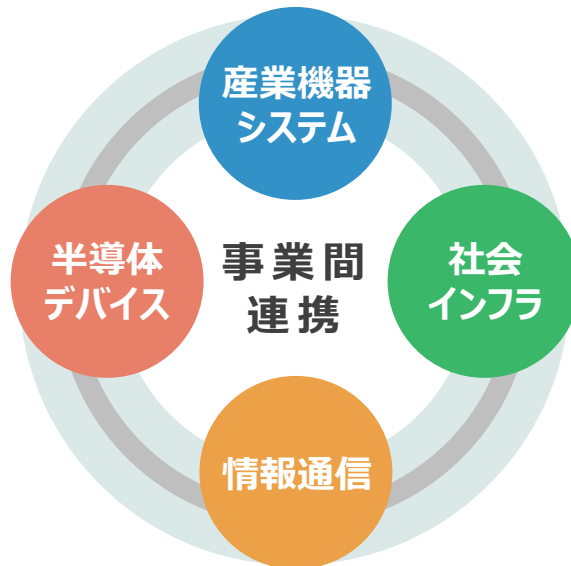
パートナー

パートナーと共に
顧客をベストな方向へ導く

主な仕入先

約1,600社の仕入先
約70社のSIer

- 三菱電機グループ
- (株)バリアンメディカルシステムズ
- ヒロセ電機(株)
- オムロングループ
- (株)オンテック
- イサハヤ電子(株)
- リテルヒューズ
- (株)村田製作所
- (株)ダックス
- TRANWO Technology Corp.



幅広い事業領域

当社の強み

自社オリジナル製品を組合せたプラスワンの提案
IT/OT分野に精通したSI部隊によるシステム構築

ノウハウの蓄積

顧客・市場

顧客課題の解決にとどまらない
ソリューション提案

主な納入先

京都を中心とした約3,500社の
個性豊かな顧客層

- SCREENグループ
- 村田機械(株)
- パナソニックグループ
- 島津製作所グループ
- オムロングループ
- 京セラグループ
- (株)イシダ
- 日新電機グループ
- (株)京都製作所
- 滋賀特機(株)

経営成績

(2024年3月期)

売上高	1,014 億円
営業利益	37 億円
純利益	25 億円

産業機器システム事業

売上高 418 億円

半導体デバイス事業

売上高 335 億円

社会インフラ事業

売上高 181 億円

情報通信事業

売上高 80 億円



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/>