

2026年3月期 第2四半期（中間期）

決算説明会

2025年12月



京都発 最強の
トータルソリューション商社へ

1. 会社概要
2. 2026年3月期 第2四半期実績
3. 2026年3月期 通期予想
4. 中期経営計画『T-Link1369』
5. Appendix

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（TAKEBISHI CORPORATION）
設立	1926年4月24日（2026年度 創立100周年）
資本金	34億48百万円
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	1,010億円（2025年3月期）
連結人員数	902名



創立100周年 記念ロゴマーク

【テーマ】
100年の軌跡と未来へ「∞」に広がる可能性

事業内容

三菱電機系の **技術商社**（三菱製品 約30%）
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



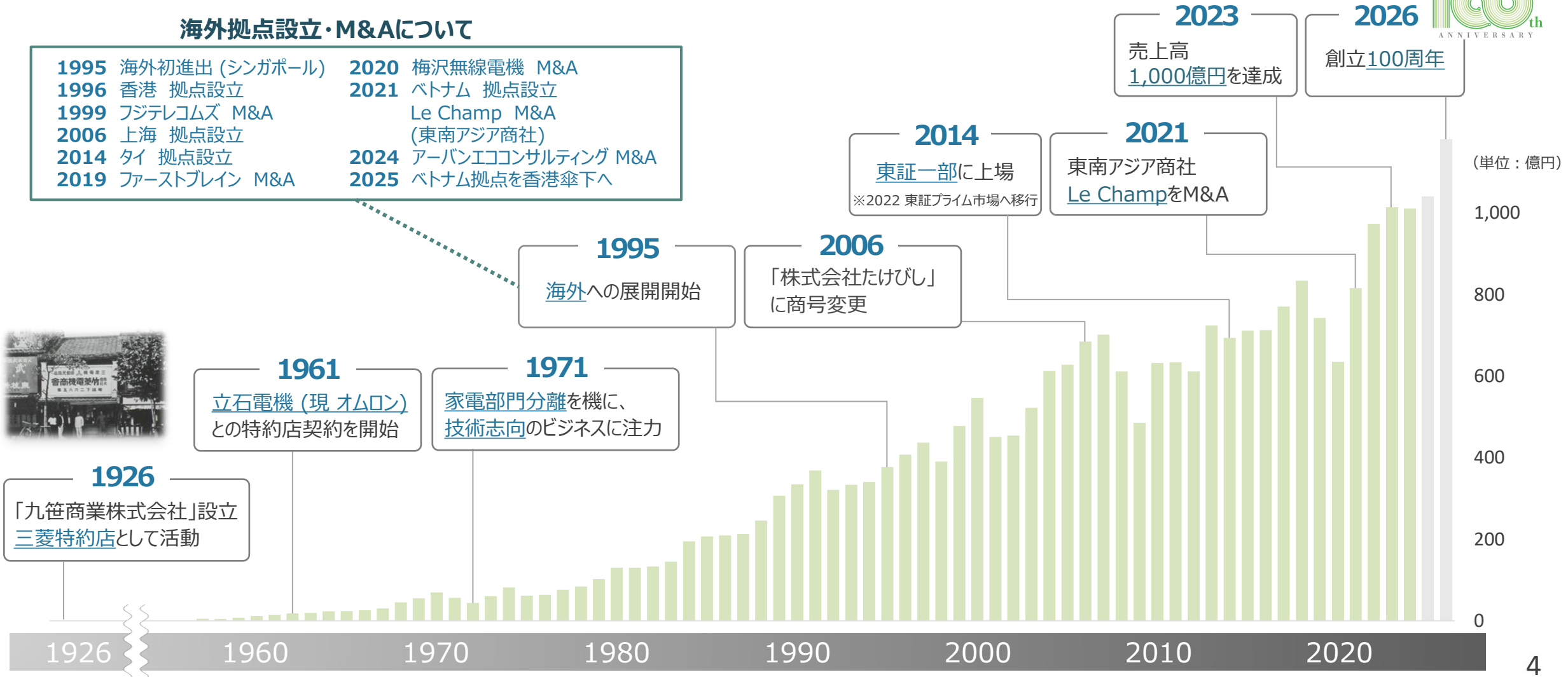


時流を捉えた積極的な事業拡大と海外展開により、売上高1,000億円超企業へと成長



海外拠点設立・M&Aについて

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 ベトナム 拠点設立
1999 フジテレコムズ M&A	Le Champ M&A (東南アジア商社)
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	2025 ベトナム拠点を香港傘下へ
2019 ファーストブレイン M&A	





ネットワーク（拠点・関係会社）

TAKEBISHI CORPORATION



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

竹菱興産(株)

事業内容：物流倉庫業

(株)TSエンジニアリング

事業内容：空調設備の設計・販売
施工・メンテナンス



(株)梅沢無線電機



└ 拠点：札幌営業所・仙台営業所
事業内容：半導体・電子部品の販売
自社製品の設計・販売

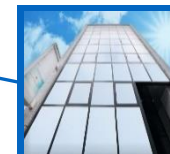
(株)ファーストブレイン

(株)フジテレコムズの子会社)

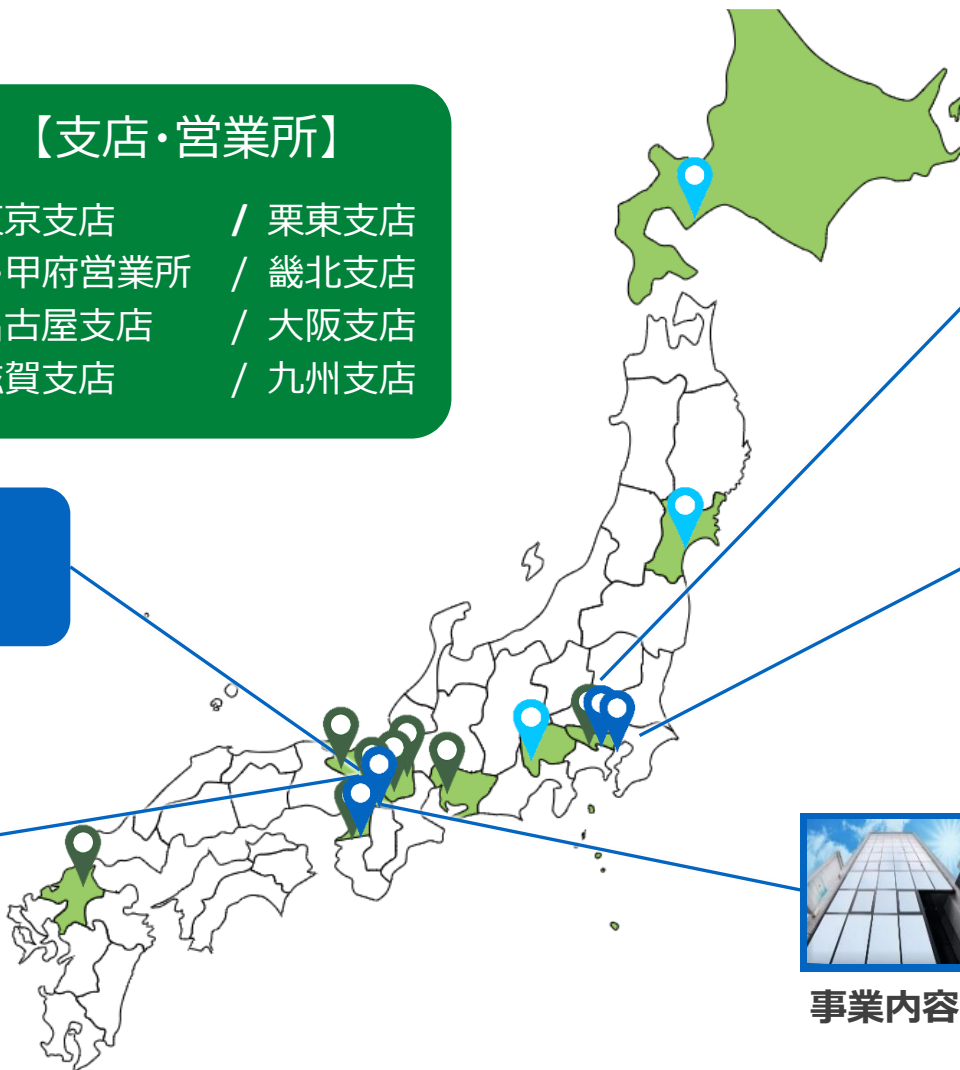


事業内容：防災・携帯電話基地局の設計・施工
アスベスト分析・調査
※'25年10月にアーバンエココンサルティング社を吸収合併

(株)フジテレコムズ



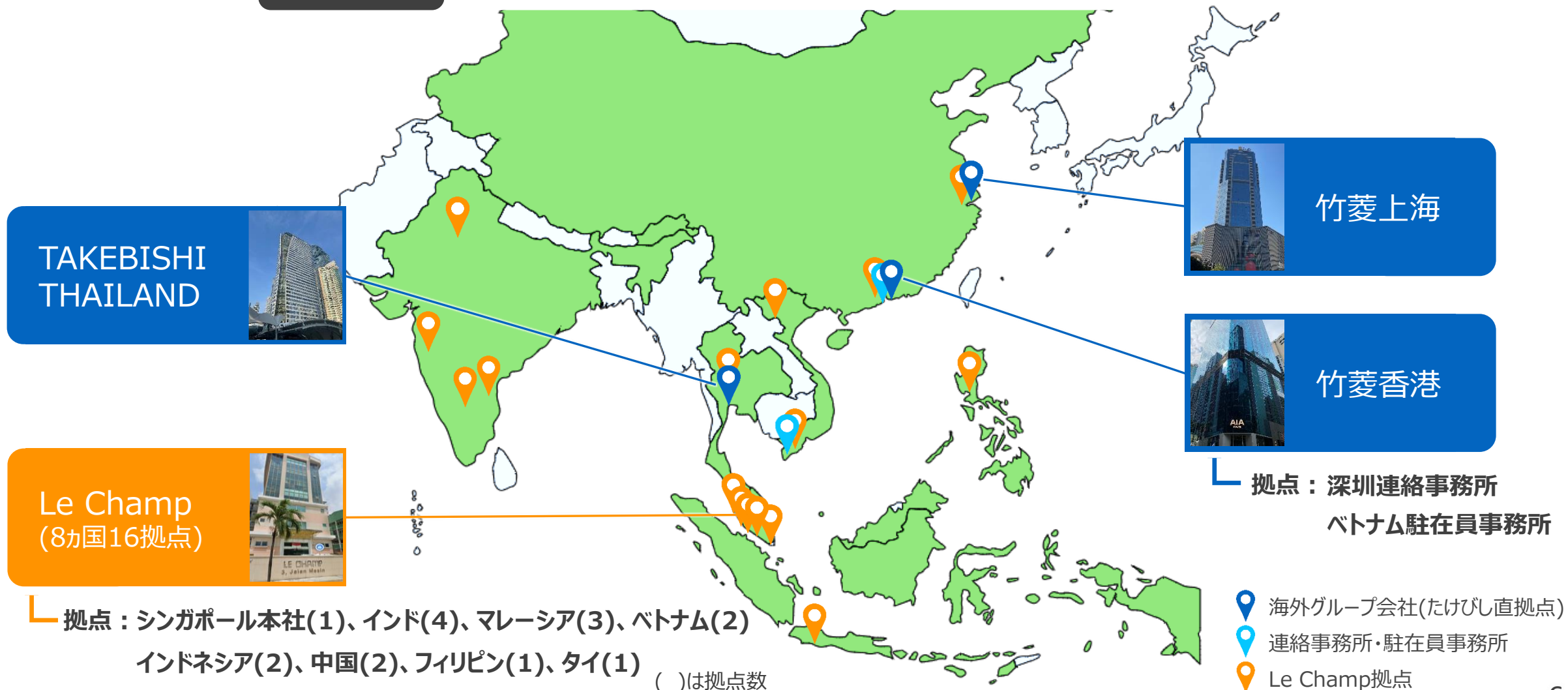
事業内容：携帯電話ショップの運営
システム・アプリ開発



- 📍 たけびし拠点
- 📍 国内グループ会社
- 📍 営業所



海外 グループ4社（合計 8カ国 21拠点）





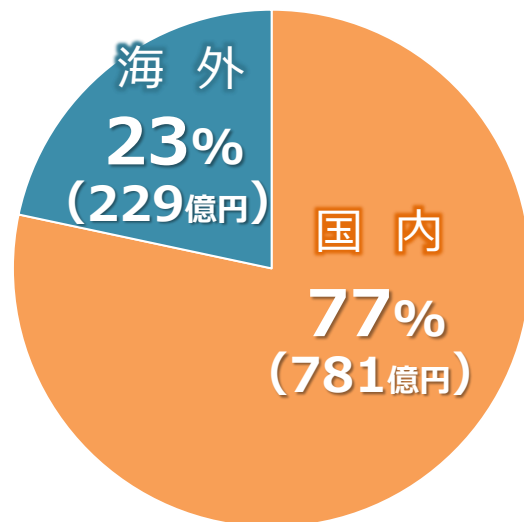
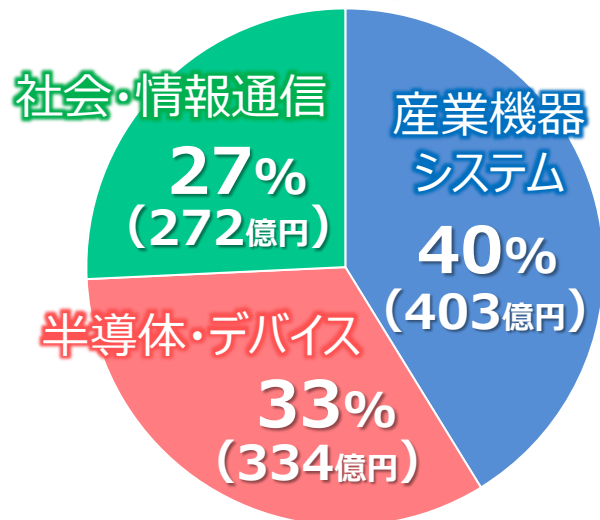
売上高構成比と主要取扱製品

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

【 2025年3月期 1,010億円 】



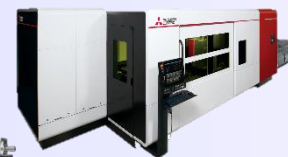
主要取扱製品



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



オリジナル製品

2

**2026年3月期
第2四半期 実績**

成長戦略が事業の拡大を牽引し、売上高・利益ともに過去最高を更新

★ 過去最高更新

(単位：億円)

	'25/3 上期実績	上期実績	'26/3 前年同期比	
			額	率
売上高	476	★ 522	+46	+10%
売上総利益	68	★ 76	+8	+11%
営業利益	14	★ 20	+5	+39%
(営業利益率)	(3.0%)	(3.8%)	(+0.8P)	
経常利益	16	★ 22	+6	+39%
当期利益	14	★ 15	+1	+9%

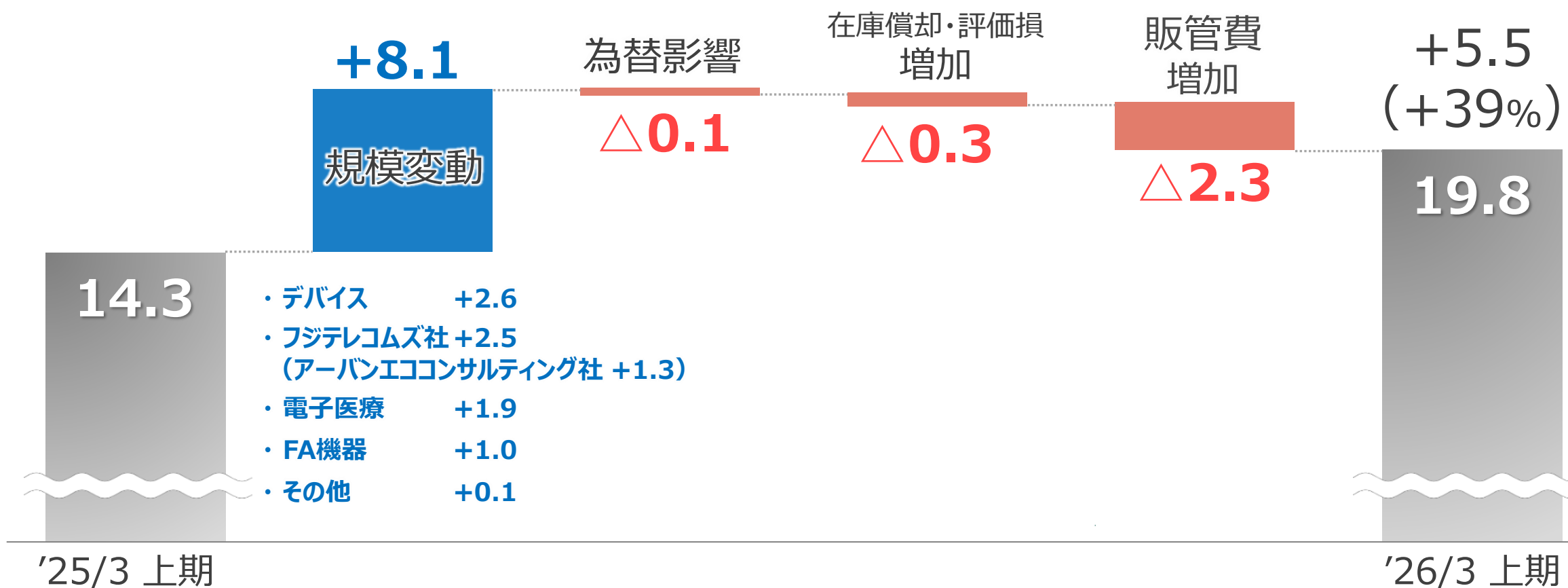
2026年3月期 第2四半期 営業利益（前年同期比）

TAKEBISHI CORPORATION



成長投資を含む販管費は増加も、成長戦略に基づく事業拡大やM&A実施により収益性が向上

（単位：億円）





2026年3月期 第2四半期 セグメント別売上高・営業利益

TAKEBISHI CORPORATION



インド向けデバイスや医療ビジネス等が業績を牽引。社会・情報通信はM&Aにより収益性向上

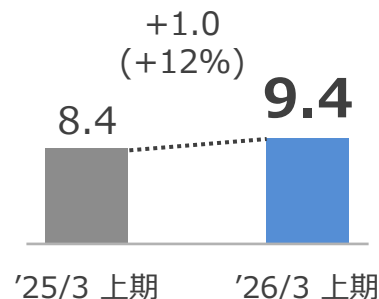
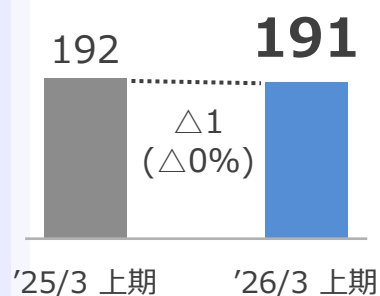
売上高

営業利益

売上高増減要因

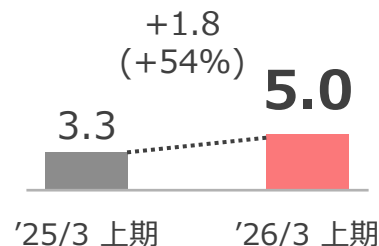
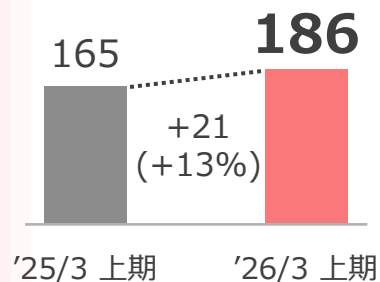
(単位：億円)

産業機器 システム



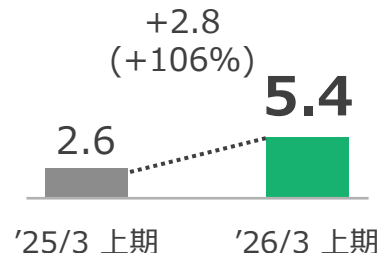
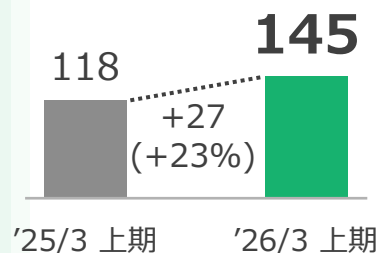
- FA機器 : 半導体関連分野で電子部品実装機向けが一部堅調も、在庫調整の長期化等を背景に、全体的な需要は低迷
- 装置システム : 製造業の設備投資及び自動化の需要を捉え、半導体関連向け等を中心に増

半 導 体 デバイス



- デバイス : インドでのスマートメーターや車載関連向け電子部品の増に加え、ODMビジネスや電子部品実装機向け産業用PC等が堅調に推移
- 半導体 : 車載関連向けパワー半導体・トランス等の増に加え、一部顧客からの要望による一括納入対応により増

社 会 情報通信



- 電子医療 : 主力の放射線がん治療装置及び医療用診断装置に加え、防衛事業関連向け等で非破壊検査装置が増
- 携帯電話 : スマホ販売や自社開発の店舗向けオリジナルアプリが堅調に推移
- 環境事業 : 2024年9月に連結グループ入りしたアーバンエココンサルティング社が業績に寄与

3

2026年3月期
通期予想

下期以降のリスクを慎重に見極めつつ、通期では増収増益、売上高は過去最高更新を計画



★ 過去最高更新

(単位：億円)

	'25/3 通期実績	通期予想	'26/3	
			前年比	
			額	率
売上高	1,010	★ 1,040	+30	+3%
売上総利益	144	★ 150	+6	+4%
営業利益	34	37	+3	+8%
(営業利益率)	(3.4%)	(3.6%)	(+0.2P)	
経常利益	38	40	+3	+7%
当期利益	27	27	+0	+1%



2026年3月期 通期予想 セグメント別売上高・営業利益

TAKEBISHI CORPORATION



FA機器やデバイスでリスクに対する慎重な見極めを継続しつつ、通期で増収増益を目指す

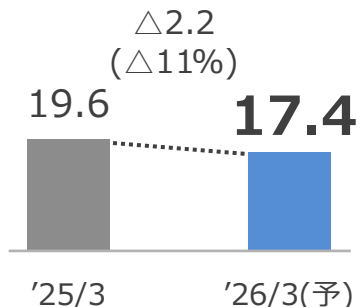
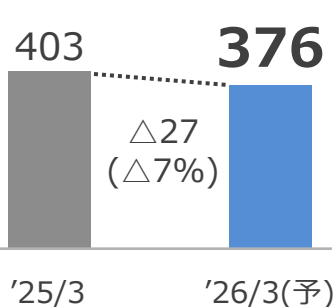
売上高

営業利益

2026年3月期 後半の見通し

(単位：億円)

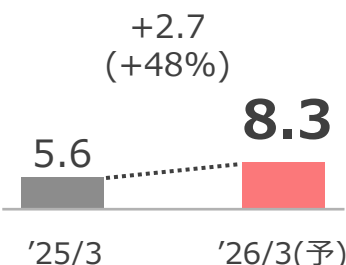
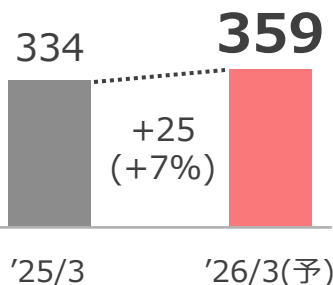
産業機器 システム



FA機器 : 顧客の在庫調整長期化や米国通商政策の影響等によるリスクを想定

装置システム : 工場向け物流ソリューション案件が増加したものの、前年度の大口案件の反動により減

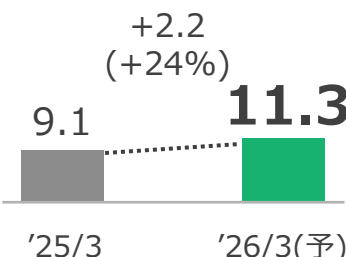
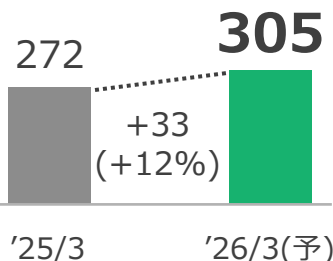
半 導 体 デバイス



デバイス : 海外では為替の変動リスクを踏まえ前年並みを見込むも、国内は防犯意識の高まりを背景にセキュリティカメラビジネスが増

半導体 : 車載関連、家庭用蓄電池向けにパワー半導体等が増

社 会 情報通信



電子医療 : 放射線がん治療装置は上期に案件が集中した影響により減も、商圏拡大を進めてきた中四国エリアで診断装置ビジネスが堅調に伸長

冷熱・住設 : 環境意識の高まりや蛍光灯の製造・輸出入禁止を背景に高効率空調、LED照明等の省エネ商材が増

情報システム : 企業のDX化推進需要の捕捉により、生産・販売・会計管理を中心とした基幹システムが増

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



連結売上高

1 3 0 0 億円

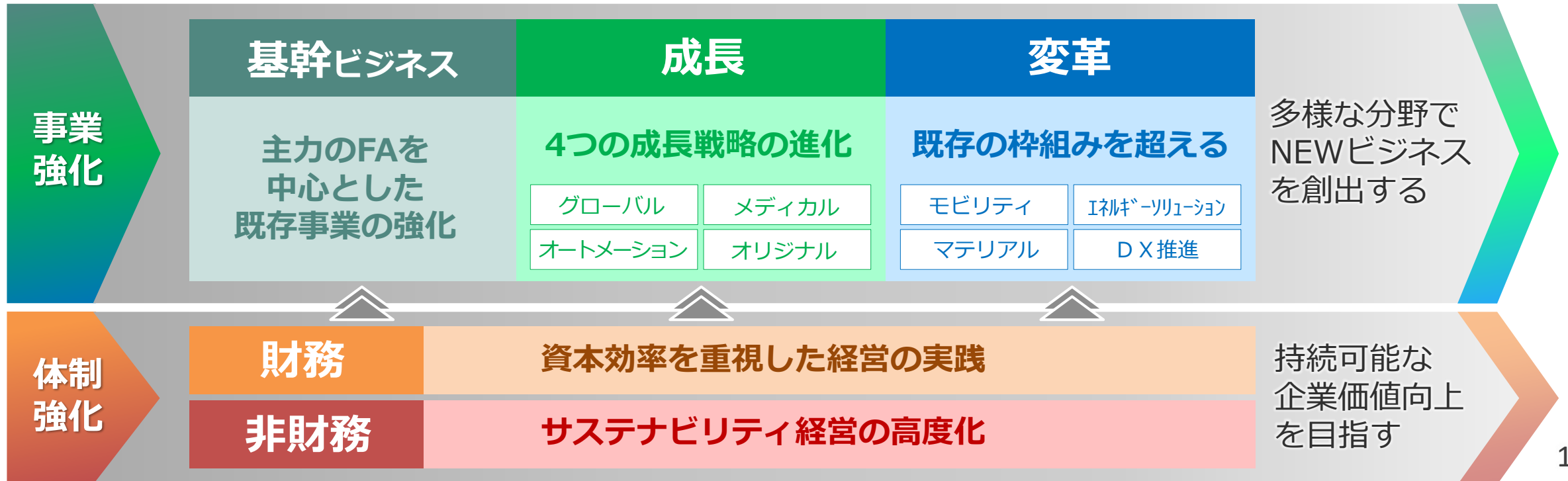
NEWビジネス+300億円

経常利益

6 0 億円

R O E

9 %





4つの成長戦略の進化

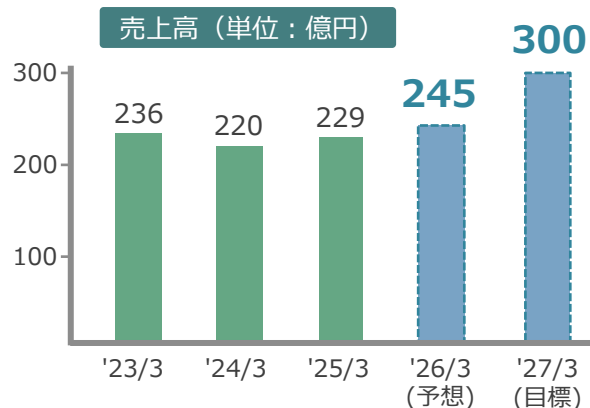
TAKEBISHI CORPORATION



グローバルはインド市場と新たなM&Aに最注力。メディカルは商圈拡大により順調に推移

グローバル

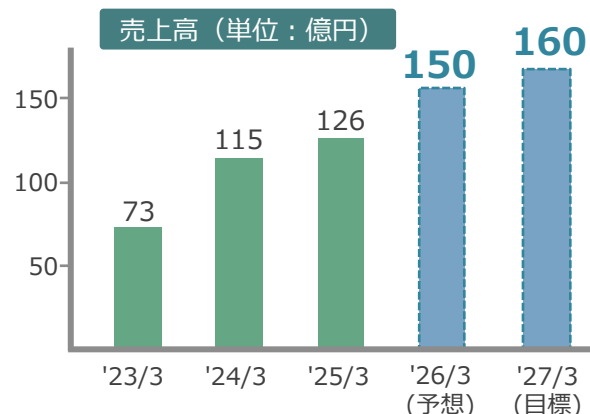
東南アジア・インドを中心とする成長市場でのデバイスビジネス領域拡大



- インド既存支店の現地法人化による事業基盤の強化および脱炭素関連ビジネスの新規需要キャッチアップ
- 香港や台湾などアジア拠点再編に着手。経営効率化と意思決定の迅速化を図り、既存事業の拡充と新規ビジネスの拡大を推進
- 海外M&Aを中心とした成長市場へのビジネス領域拡大

メディカル

放射線がん治療装置・診断装置を中心とした医療ビジネスの拡大推進



- 商圈拡大と高付加価値製品の拡充による放射線科向けビジネスの強化
 ＜放射線がん治療装置 商圈＞
 関西地区：京都、大阪、兵庫、滋賀、奈良、和歌山
 中国地区：山口・（'21年4月～）鳥取、島根、広島・（'24年4月～）岡山
 四国地区：（'24年4月～）愛媛・（'25年4月～）徳島、高知、香川
- 脳外科・循環器内科向け血管撮影装置等、高度医療機器の需要獲得
- 3Dモニターグラス等の先進的医療サポート製品の販売促進



4つの成長戦略の進化

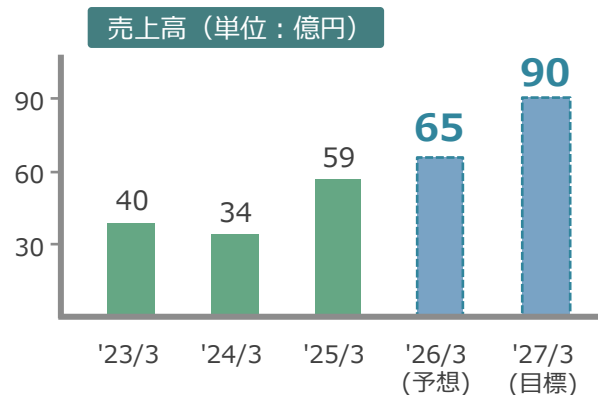
TAKEBISHI CORPORATION



オートメーションは多様なパートナー連携により需要捕捉。オリジナルはマーケティング体制を強化

オートメーション

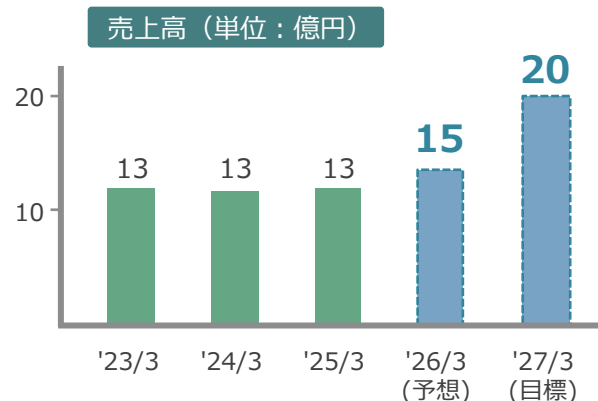
スマートファクトリー化提案による生産現場の自動化推進



- 半導体・再エネ関連市場での設備投資需要の獲得
- ITベンダー協業による顧客のスマートファクトリー化構想の実現
- リニア搬送システムを活用した生産のフレキシブル化支援
- 食品関連業界向け自動化提案による生産効率改善

オリジナル

自社開発のソフトウェアやアプリケーションで新たなソリューションを創出



- 生成AIエージェントとの連携機能開発による利便性強化
- プロダクトマーケティングの専任部隊を新設（インド・北米 注力）
展示会出展等の海外プロモーションを強化し、プレゼンス向上を図る
- 店舗向け顧客囲い込みアプリ「compass」開発で培った技術を用いて
新たなパッケージサービスを開発（安否確認・作業日報・顧客管理 等）



総合商社を目指したビジネスモデルの変革

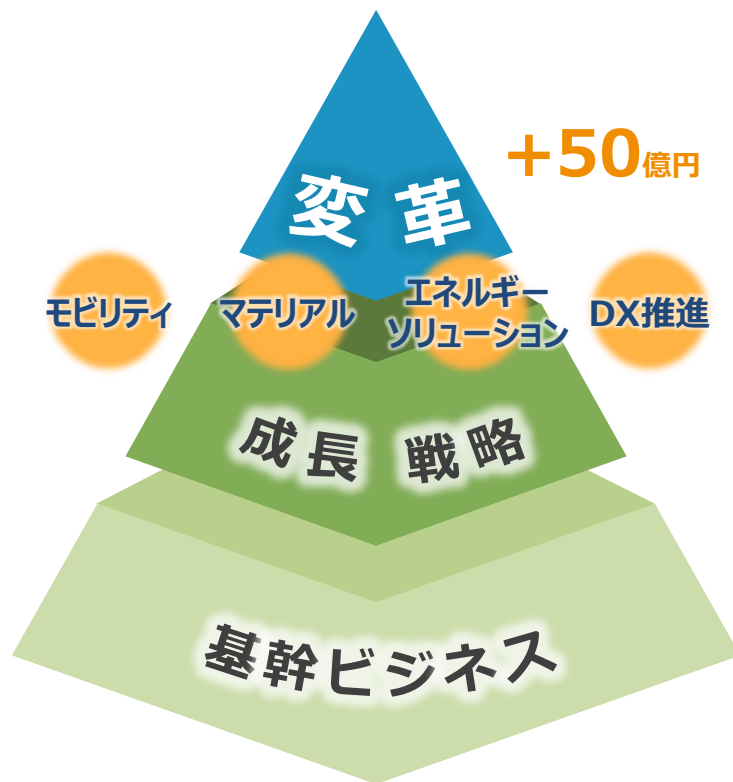
TAKEBISHI CORPORATION



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

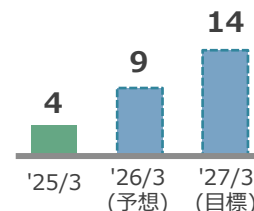


売上高（単位：億円）

☑️ 取り組みテーマ ● 今後のアクション



モビリティ



☑️ 多様な分野でのAGV・搬送システムビジネス拡大

- 製造現場・オフィス・店舗等向け自動搬送需要の獲得
- モビリティ関連業界向けデバイス新規商材の販売推進



マテリアル

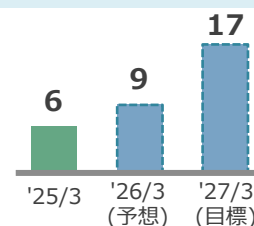


☑️ 素材や磁石等の取扱い商材拡充により新規事業を創出

- 幅広い分野に向けた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



エネルギー
ソリューション

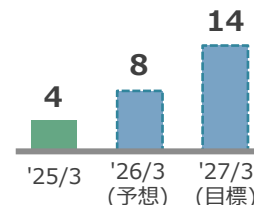


☑️ 脱炭素社会に貢献する創エネ・蓄電事業の推進

- 太陽光発電を中心に創エネ市場の需要を獲得
- 産業用蓄電システム等の新たな成長領域を開拓



DX推進



☑️ セキュリティ技術やAIを活用したソリューションの展開

- OTセキュリティ分野へ注力し製造現場の安全性を確保
- ハードウェアとエッジAIのセット提案で新たな価値を提供

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

商圈エリアやビジネスの幅を拡大

- 直近5年間で計3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

成長投資

経営基盤強化

収益性向上

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



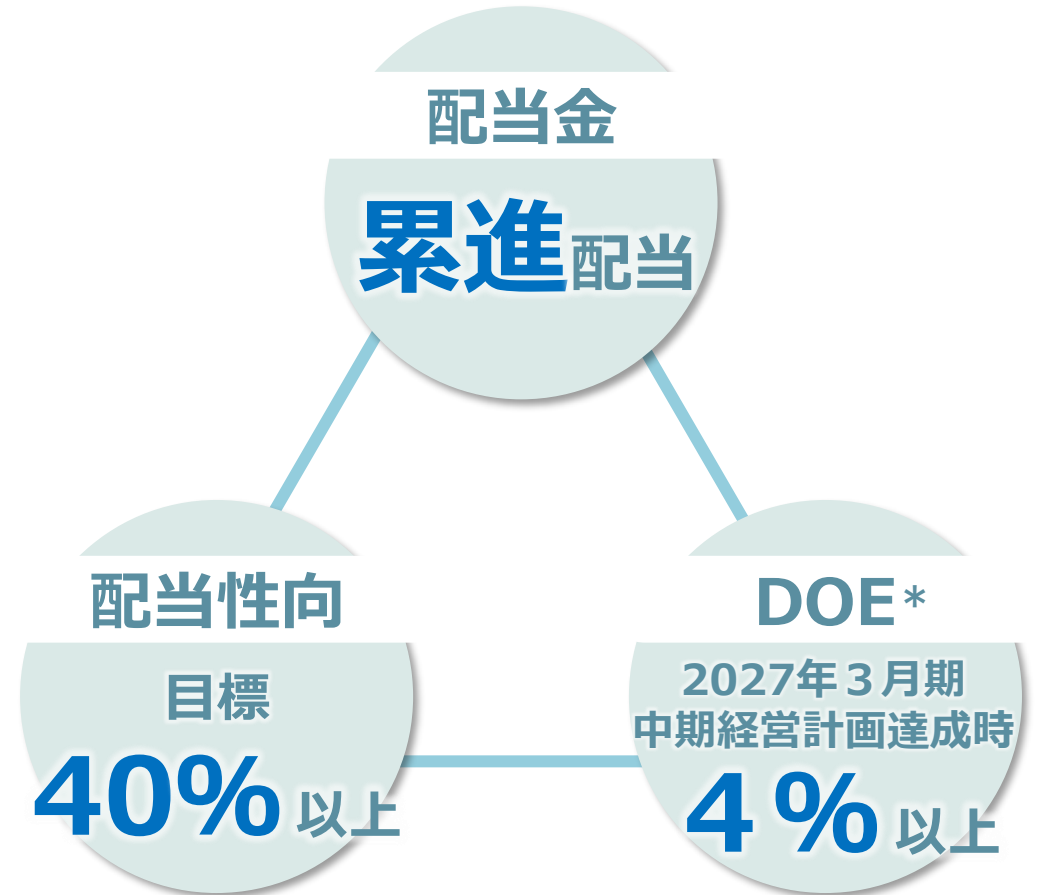
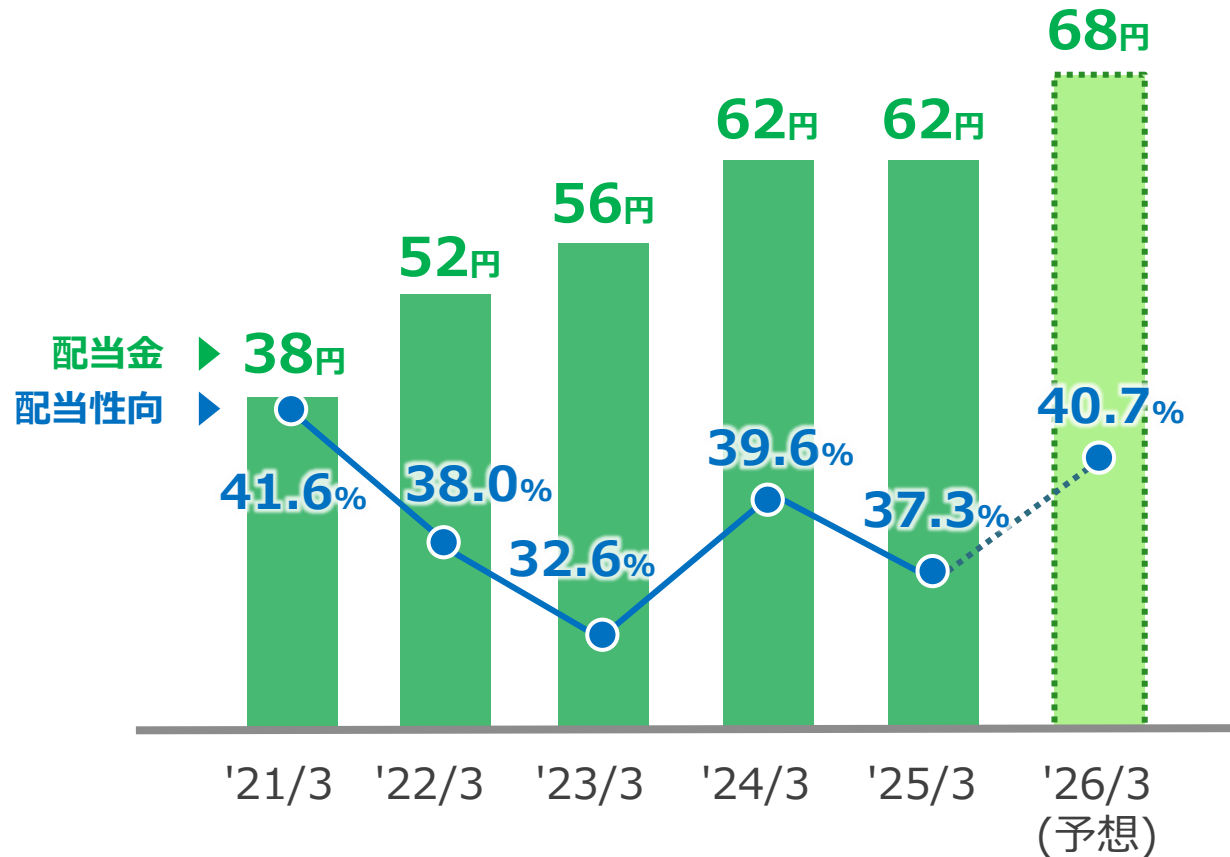
財務 資本効率を重視した経営の実践（株主還元強化）

TAKEBISHI CORPORATION



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・配当性向の推移



* DOE (株主資本配当率) = 配当総額 ÷ 株主資本



非財務 サステナビリティ経営の高度化

TAKEBISHI CORPORATION

多種多様な取り組みを通じて持続可能な社会づくりに貢献



環境への取り組み

- ・ 電力自己託送システム、ソーラーカーポートの運用開始と顧客への拡販
- ・ CDP2024 気候変動分野で「B」スコアに認定
- ・ 気候変動イニシアティブ（JCI）に加入
- ・ 環境ソリューション製品の販売取り組み強化



自己託送発電所
(滋賀県高島市)



コーポレートガバナンス

- ・ 社内コンプライアンス体制の強化
 - 法務・コンプライアンス部の新設
 - 海外ビジネスの拡大に即したグローバルコンプライアンス体制の整備
 - 社員向け教育の強化
- ・ サステナビリティ統括委員会の実効性強化



エンゲージメント向上

- ・ **健康経営優良法人**に3年連続認定
- ・ 障がい者雇用の推進
- ・ **小学生向けサッカー教室**やスポーツイベント協賛
- ・ クラブ活動支援による社内コミュニケーション活性化
- ・ 夏祭り、クリスマスパーティー等 社内イベント開催
- ・ **創立100周年**へ向けた記念広告を出稿



2025
健康経営優良法人
KENKO Investment for Health
大規模法人部門



京都駅新幹線ホーム広告



サッカー教室
(たけびしスタジアム京都で開催)



トピックス：持続的成長を目指した新たな取り組み

TAKEBISHI CORPORATION



未来を見据えた新規事業への取り組みを通じて、社会の持続的な発展に貢献

フィジカルAIロボット

労働者不足解消に向けた
AIロボットビジネス確立を目指し、
自社にて人型/犬型ロボットの
実証実験を開始

エッジAI

エッジAIの国内市場規模は右肩上がり
(24年 1.5兆円 → 27年 2.3兆円)
パートナー企業との協業により
産業用PC等のデバイス品と
エッジAIのセット提案を推進



製造現場のワイヤレス化

先進技術を持つ
パートナーとの連携を推進。
無線通信や無線給電を活用した
次世代製造インフラの構築に向け、
事業機会の拡大を目指す



次世代インフラ

ニーズが高まるデジタルインフラを
ターゲットとしたビジネスを推進し、
データセンター等 大規模投資の需要を獲得



防衛分野

非破壊検査装置を中心とした
高精度検査ソリューション等の提供で、
防衛分野の需要を獲得



新たな取り組み

中核事業

5

Appendix



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

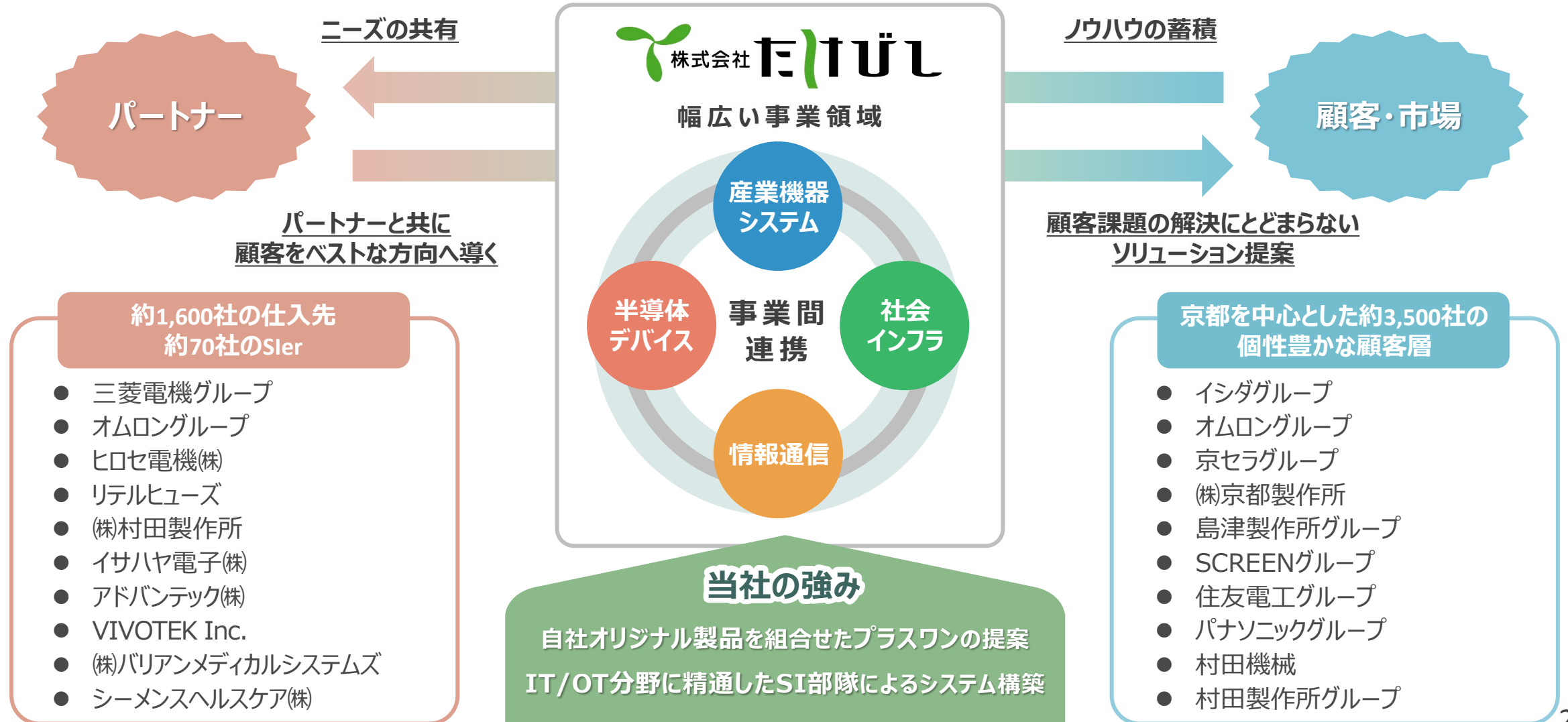


当社のビジネスモデル

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





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/>