INTEGRATED REPORT 2023

2023.1.1—2023.12.31



フルサト・マルカホールディングス

SLOGAN
社会への宣言・合言葉

「その手があったか」を、次々と。

VISION
実現したい未来

「叶えたい」が、あふれる社会へ。

MISSION
日々果たすべき使命

感動提案で今を拓き、変化の先まで伴走する。

3 VALUES
3つの価値観

「共創精神」「成長意欲」「自分事化」

7 STANDARDS
グループ社員として思考・行動する際の7つの判断基準

1. 関係法令・社会のルールを守り高い倫理観を持ちます
2. 人権を尊重し個人の尊厳を守り多様性を認め受け入れます
3. 持続可能のための環境社会活動の重要性を認識し積極的に取り組みます
4. 誠実を大切にし、いかなる時も公平公正に対応します
5. リスクを回避せずリスクテイクによるチャレンジの選択肢を考慮します
6. 公私の信用を高め、失うことのないよう誠心誠意つとめます
7. 仕事や活動に意義を持ち自己実現の欲求を通して成長します

UNISOL

「感動提案で今を拓き、変化の先まで伴走する。」
そのために、私たちが追求する独自の解決策
=UNIQUE SOLUTIONS
ブランド名UNISOLはこのような私たちの姿勢を表しています。

サステナビリティ基本方針

地球環境との「調和・共生」を図る

地球環境は人類共通の財産と考え、様々な事業プロセスにおける環境への負荷要因の可視化・低減を通じて、気候変動問題への対応や資源の保全などに努めてまいります。

「モノづくり産業」の持続可能性を支える

少子高齢化に伴う労働力人口の減少や進化するテクノロジーへの対応といった、モノづくりの現場が抱える様々な社会課題に自ら向き合い、ユニークなアイデアで一番に選ばれる『ソリューション・パートナー』を目指します。

「安心・安全・快適な社会」を実現する

製品・商品の安定的な供給体制の整備やIoTなどの先端技術の応用により、当社のビジネスパートナーだけでなく、エンドユーザーの安全・安心・快適性に配慮した事業活動を推進してまいります。

働く意欲を高め、成長と社会への貢献を促す

人権尊重の重要性を認識し、社員の個性に重きをおいたダイバーシティ経営を実践することで、社員一人一人が働き甲斐を持って自律的に成長し、社会への貢献を果たす人財を育成してまいります。

公正で誠実な企業活動を推進する

企業理念のもと、社会の公器として、全ての法令、行動規範およびその精神を遵守し、高い倫理観をもってコンプライアンスを推進するとともに、事業に関連する内外のリスクを適切に管理する活動を推進し、継続的な企業価値の向上を目指します。

目次／編集方針

About us / Vision 1

At a Glance 5
UNISOLグループが誕生するまで 7
経営統合の背景 9
トップメッセージ 11

Value creation strategies 16

価値創造プロセス（概要） 17
価値創造プロセス　-コアとなる戦略-
- 中期経営計画 19
- サステナビリティ 23
- 財務資本戦略 25
- 人財戦略 27
- DX戦略 29

トピックス 31

Our businesses 32

事業の全体像 33
セグメント概況
- 機械・工具 35
- 建設資材 37
- 建設機械 39
- IoTソリューション 41

トピックス 43

Foundation of value creation 44

コーポレート・ガバナンス 45
役員紹介 47
社外役員コメント 49
役員に関する情報 51
リスク管理 53
事業等のリスク 55
TCFD提言に基づく情報開示 56
ステークホルダーに対する取組み 59

Data 63

財務諸表 64
ネットワーク 67
会社情報／株式情報 69

統合報告書作成にあたって

2021年10月、フルサト・マルカホールディングスは、フルサトグループとマルカグループの経営統合により発足しました。

私たちは、4つのセグメントでの事業活動やソリューション・パートナーの皆様との協業を通じて、環境的価値・社会的価値・経済的価値の創造を追求しております。

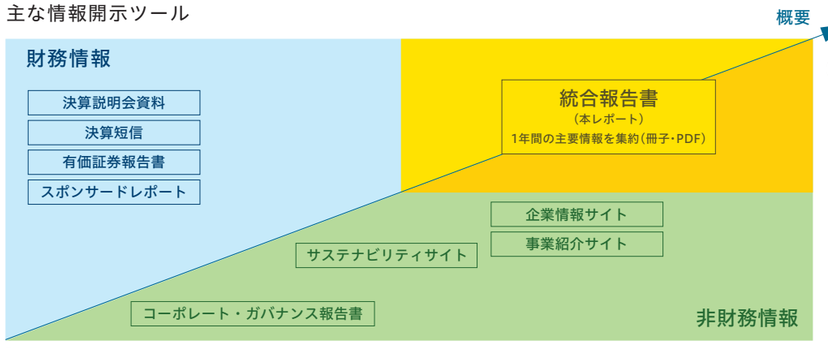
本レポートでは、株主・投資家をはじめとするステークホルダーの皆様に、私たちの持続的な企業価値向上に向けた取組みをよりご理解いただくため、UNISOLグループの中長期的な価値創造の全体像や経営戦略、業績、ESG情報などの財務情報・非財務情報を集約してご報告いたします。

代表取締役社長　**古里 龍平**

情報開示体系（ツールマップ）

ステークホルダーの皆様とのコミュニケーションを図るため、多角的な情報を様々なツールで発信しています。本レポートに掲載されている情報だけではなく、WebサイトではUNISOLグループの会社情報や事業紹介、IR情報、サステナビリティへの取組みなど、多様な情報を入手していただけます。今後もステークホルダーの皆様にUNISOLグループをよりご理解いただけるよう、積極的な情報開示に取り組んでいきます。

主な情報開示ツール



コーポレートサイト

- TOPページ
  https://www.unisol-gr.com/
- IR資料室
  https://www.unisol-gr.com/ir/library
- サステナビリティ
  https://www.unisol-gr.com/sustainability

参考にしたガイドラインなど	● 経済産業省 価値協創ガイダンス ● IFRS（国際財務報告基準）財団「国際統合報告フレームワーク」 ● GRI「GRIスタンダード」
対象期間	2023年度（2023年1月1日～12月31日） ※一部対象期間外の内容を含んでいます。
報告範囲	フルサト・マルカホールディングス株式会社及び連結子会社（2023年12月期末時点） ※報告範囲が異なる非財務情報等については、その都度対象となる報告範囲を明記しています。
免責事項	発行日時点における計画や見通し、経営計画・方針に基づいた将来予測が含まれています。将来予測は、記事記述時点での判断であり、諸条件の変化によって、将来の事業活動の結果や事象が予測と異なる可能性があります。

Environment Social Governance
価値協創ガイダンス

At a Glance（2023年12月31日現在）

事業

設立

2021年10月1日

フルサトグループとマルカグループは、互いの「強み」で互いの「課題」を補完し、さらなる成長を目指すため経営統合を行い、UNISOLグループとして新たな歴史をスタートさせました。

グループ会社数（連結子会社数）

21社

2023年8月、ティーエス プレシジョンが新たにグループに加わり、21社となりました。

グローバル・ネットワーク

10カ国／地域

国内外に拠点を構え、世界中のモノづくり産業を支援してまいります。

事業セグメント

機械・工具	建設資材	建設機械	IoTソリューション
産業機械	鉄構資材 配管資材	建設機械	カメラソリューション モニタリング・センシング
エンジニアリング	住宅設備		
機器工具			

機械・工具、建設資材、建設機械、IoTソリューションの4つのセグメントを展開するポートフォリオ経営を行っております。経営を多角化することで安定した利益を生み出しつつも、セグメント間の協業を進めシナジーの創出に努めてまいります。

業績

売上高

1,729億円

海外売上高比率

18.3%

営業利益

57億円

ROE

6.6%

2026年12月期を最終年度とする中期経営計画「UNISOL」では、定量目標として売上高2,000億円、営業利益100億円、ROE8.5%を掲げています。目標達成に向けて、着実な施策の実行と設備や人財等への投資を行ってまいります。

非財務

従業員数

2,005名

国内外で2,000名を超える多様な従業員が働いています。

環境社会検定試験（eco検定）®合格者数

240名

従業員の環境問題への理解度の向上のため、受検を推奨しています。

※環境社会検定試験（eco検定）®は東京商工会議所の登録商標です

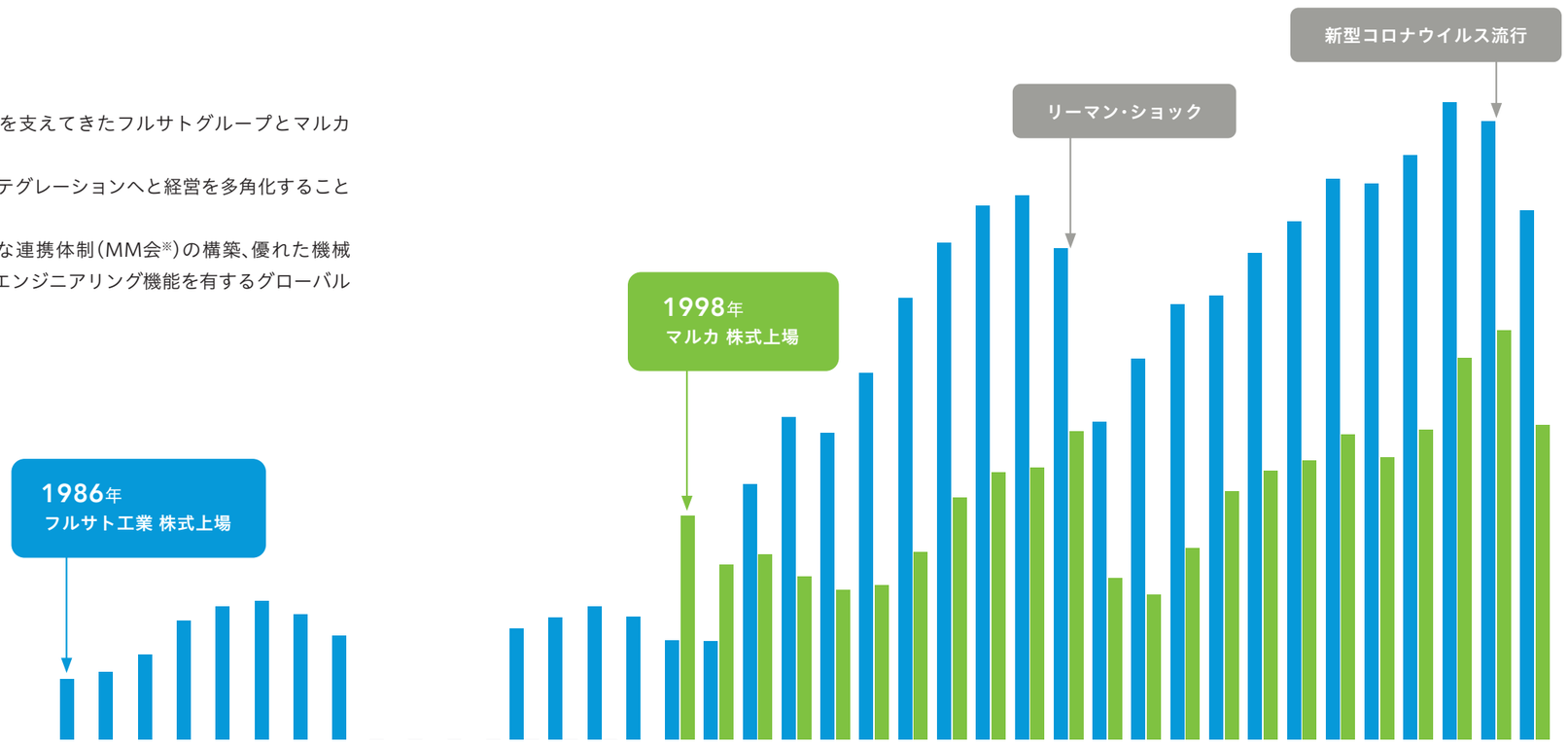
UNISOLグループが誕生するまで

多種多様な社会課題やお客様ニーズに対応して、国内外のモノづくり、建物づくりを支えてきたフルサトグループとマルカグループ。
フルサトグループは、建築資材から機械・工具、さらにはセキュリティやシステムインテグレーションへと経営を多角化することで、事業ポートフォリオを形成し発展してきました。
マルカグループは、機械商社として事業を拡充するとともに、協力会社との強固な連携体制(MM会※)の構築、優れた機械メーカーのグループ会社化など、独自の戦略を推進することで、高品質な設計機能とエンジニアリング機能を有するグローバル企業へ成長してきました。

※MM会
専門分野で独自の技術を有する機械メーカーで構成されており、新商品の共同開発・販売を行っています。

両グループ 売上高の推移(株式上場以降)





価値創造のはじまり

1946 株式会社丸嘉商会設立
紙、毛織物、自転車、軸受・工具等の販売・輸出入を目的に設立

1962 機械専門商社としての方向性の明確化
1962年に丸嘉機械株式会社に商号変更、
60年代の高度経済成長期の需要の高まりに合わせ機械専門商社としての方向性を明確化

1959 グローバル展開の開始
1959年にバンコク駐在事務所を設置したのを皮切りに、海外展開を開始
現在に至るまで、北米とアジアに28拠点を展開(2023年12月期末時点)

事業基盤の確立

1997 メーカーネットワークの構築とエンジニアリング機能の強化
1997年より、専門分野で独自の技術を有するメーカーとのネットワーク(MM会)を構築し、新商品の共同開発・販売を推進、
積極的にM&Aも実施し、グループ規模も拡大

2003 建設機械分野の深化
2003年に高所作業車等のレンタル事業を行うジャパンレンタルを子会社化
2006年にはマルカレンタルサービスを吸収合併し、
展開していたレンタル事業をマルカの販売部門に統合

Maruka Unique Solutions

さらなる成長に向けた新たな挑戦

2000 機械・工具、そしてセキュリティ分野への展開
ジーネットの子会社化を機に、2000年より機械・工具商社業界へ参入
2016年にはセキュリティデザインの子会社化を行い、
新たな成長エンジンのひとつにセキュリティ分野を位置づけ

2016 エンジニアリング機能強化に向けた専門性の追求
2016年にロボットシステムインテグレーターである高丸工業と業務提携
これを機に、中堅・中小製造業における省人化、自動化、効率化ニーズへの一層の対応力向上を目指し、
エンジニアリング機能の強化を推進

1977 商社機能も併せ持つ建設資材メーカーへ
1977年より建築用鋲螺類に加え、錆止塗料、切削砥石、溶接棒その他建築金物類など多種に亘る鉄骨建築用資材の販売を開始

1963 ブレースメーカーとしての地位確立
1963年に滋賀工場を建設し、鉄骨建築用部材のブレースの製造を開始、
規格化・量産化を経て、1986年には第一号としてブレースのJIS認可を取得

1946 古里鉄工所発足
ターンバックルの製造を開始
1959年に法人改組

STAND BY YOUR FUTURE FURUSATO GROUP

経営統合の背景

モノづくりを軸に、商社、IoTなど多様な機能を有したフルサト工業。機械商社としてグローバルなネットワークを構築していたマルカ。順調に歩んできた2社が、持続的な成長を目指して選んだ一手が、経営統合でした。
私たちの経営統合は、事業環境の変化や社会課題への対応などの「守り」だけではなく、より価値あるソリューション提供を目指した「攻め」の決断です。互いの「強み」で互いの「課題」を補完するとともに、それぞれの「強み」と「強み」を融合し、フルサト・マルカグループ=UNISOLグループならではの成長シナリオを実現していきます。

企業に求められる役割の変化

事業環境が急速に変化

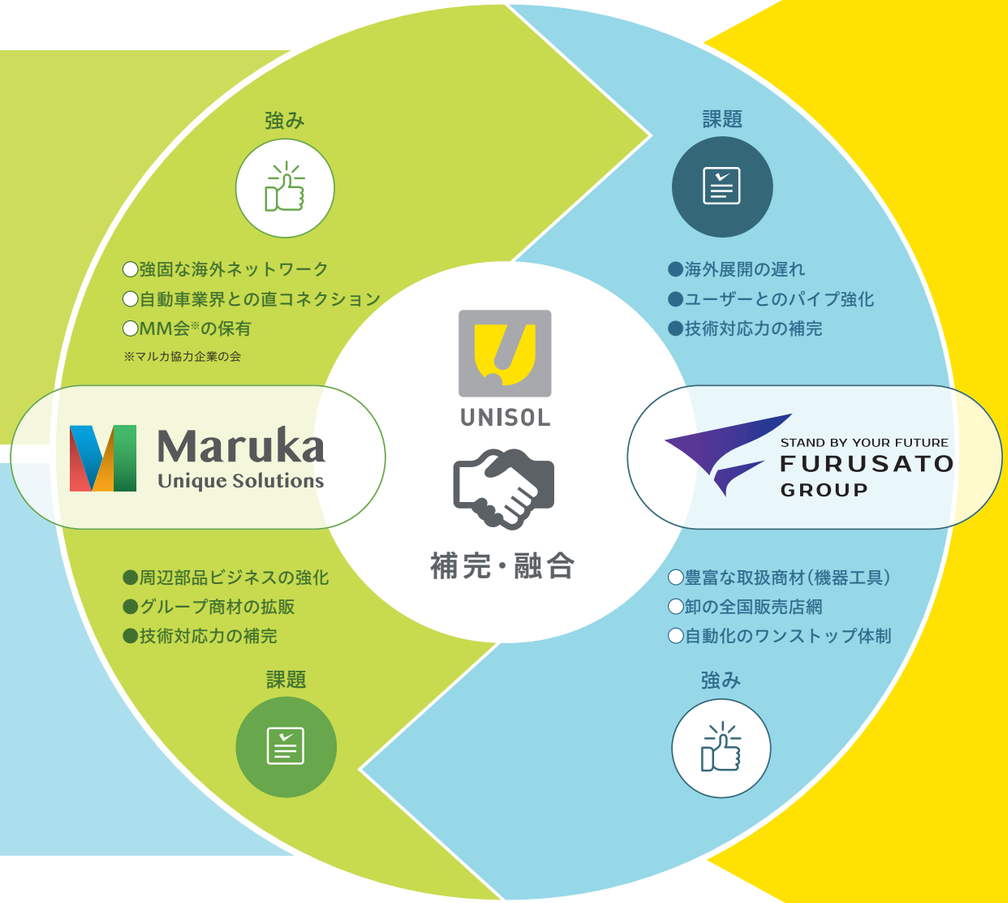
- **EV普及** のスピード加速
- **AIの普及** IoTによる急速なデジタル化
- **少子高齢化** に伴う、中長期的な労働力不足
- **SDGs** ESG経営への関心の高まり
- 企業活動を通じた **社会課題解決** への貢献
- **地球温暖化 気候変動** 災害への対応
- **低炭素社会や循環型社会** への動き
- **グローバル化** の進展

社会課題への対応力が企業の持続的成長のカギに

- **企業が果たすべき使命・責任が拡大**
- **環境変化による新たなビジネス機会**

UNISOLグループの誕生

2021年、フルサトグループとマルカグループが経営統合を果たし、フルサト・マルカホールディングスが誕生



- 産業機械のシェアアップ
- 機器工具の拡大・進化
- エンジニアリング事業の強化
- グローバル戦略の展開
- 成長分野への注力

さらなる成長に向け中期経営計画を策定

今年度の取組みに関しては、→P.19を参照

COLUMN

両グループの本社の立地

約300mという近い距離

フルサト工業は2003年、マルカは2017年より大阪市中央区に本社を構えました。お互いの距離は、わずか約300m。両社の事業規模や事業領域が似ていたこと、お客様を大切にする考え方が共通していたこと、さらには互いが至近距離にいたことが経営陣の密なコミュニケーションを促し、スムーズな経営統合やその後の成長戦略の策定につながりました。





当社グループのユニークさを
よりご理解いただけるよう、
ステークホルダーの皆様との
対話の質向上に努めます

代表取締役社長　古里 龍平

唯一無二の技術商社として
「UNISOL」を追求し、
お客様に「その手があったか」という
多くの感動をお届けします

代表取締役会長　飯田 邦彦

**経営統合から2年が経過し、「協働と融合」をテーマとする、
中期経営計画「UNISOL」1stステージの最終年度を終えたフルサト・マルカホールディングス。
グループ企業間・事業間のシナジーを創出し、さらなる飛躍を目指す取組みの現状、
そして今後の展望について飯田会長（マルカ代表取締役兼務）と
古里社長（フルサト工業代表取締役兼務）に聞きました。**

経営統合の狙いと「協働と融合」の進捗

飯田会長　2021年10月に両社が経営統合して2年余りが経過しました。それぞれに技術商社を標榜してきた両社が、様々な社会課題解決に向けて一体となり、新たな分野を切り拓くことで次のステップへと飛躍する―これが今回の経営統合の眼目です。統合に向けて意見交換を重ねるなかで、お互いに至らない部分、補完できる部分などを分かり合えたことはもとより、両社ともにお客様目線に立脚した経営という共通の思想を持っていたことが、スピーディな経営統合につながっているのだと思います。

古里社長　育った文化に多少の違いはありますが、仕事を共に行い、想いを共有していくことで、相互の信頼感が醸成され、グループとして一つになりつつあると感じています。新たに「UNISOL」というブランドを制定し、グループの全企業で採用したことも統合への一歩となりましたし、新たな理念体系を整備・明確化したことも価値観や方向性の共有につながっていると思います。

　現在、全社を挙げて理念浸透プロジェクトに取り組み、理念の理解を組織として深めていくことを推進しています。また、拠点を統合・共有してきていることで、グループ企業間に自ずとコミュニケーションが生まれ、問題意識の共有も始まっています。経営統合にあたっては、飯田会長とスピード感を持って全体最適を目指すことを合言葉にしてきましたが、事業の現場では私たちが想像していた以上に協働と融合が進んでいる印象があります。

飯田会長　「UNISOL」というブランド名はユニークソリューションの略ですが、元々マルカは経営のスローガンとして「Unique Solutions」を掲げていました。一方、フルサト工業においても、経営において「ユニーク」というキーワードを重視してきました。両社とも、お客様に対して唯一無二の提案ができる、また他社とは違う提案ができる技術商社を目指してきたわけです。そうした両社の想いを受け継いだ「UNISOL」という新ブランドのもと、当社グループの提案を「その手があったか」とお客様に感じていただき、感動していただけるような事業展開を今後一層進めていきたいと考えています。

技術商社としてベストなソリューションをプロデュース

古里社長　従来、商社の役割は、メーカーが製造したモノを販売することにありましたが、今後は単にモノを売るだけではない、当社グループのような技術商社が大きな役割を担っていくと見込んでいます。例えば近未来的なスマートファクトリーでは、機械と機械、機械とシステムなど、様々なモノをつなげることで、生産体制を構築することが求められます。単独のメーカーでは限定的な構築にならざるを得ません。また、IoT機器などのソリューションプロバイダーでは、モノづくりの基本に理解が及びにくい実情があるでしょう。他方、当社グループは、従来から手掛けている機械などのモノの販売を通じて、様々なメーカーやユーザーとの連携が可能です。さらに、IoTソリューションセグメントを中心にIoT技術にも注力しています。社内外を問わず、



様々な選択肢の中からベストなソリューションを考え、お客様の製造ライン構築のお手伝いができるのも、また、トータルで技術を理解しながらパッケージとしてベストなソリューションを提供できるのも、技術商社の立ち位置だからこそではないかと考えています。

飯田会長　そういう意味では、現在、当社グループにとって非常に大きなチャンスが到来していると認識しています。フルサトグループとマルカグループで共通する仕入先はあったのですが、幸いなことに販売先はほとんど重複がありませんでした。グループ各社の知見を集約することにより、お客様に対して幅広く全方位でより高度なアプローチができるようになったことは大きな成果です。製造現場の言葉、考え方、方向性を理解したうえで、ベストなソリューションをプロデュースできることは、唯一無二の技術商社を目指す当社グループのユニークさだと思います。

例えば近年、当社グループの主要なお客様であるモノづくり産業においても「気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）」への対応や温室効果ガスの削減が強く求められています。その取組みの中で、Scope2の削減に向けては、様々な製造設備のうち、どれがいつ電力を消費しているかを把握して対策を講じる必要がありますが、そのために電力を見える化することは簡単ではありません。そこで当社グループでは、どのラインで、どういうタイミングで、どの程度の電力が消費されているかを見える化し、それを分析できるようなソリューションを提供しようとしています。これにより、電力使用量やコストの削減効果を提示しながら、工場内の機械配置や設備の改善提案を行っていく、それがひいてはお客様の温室効果ガスの削減につながっていくといったことを目指しています。今後は、「つなげる」だけでなく、サステナビリティの観点からも、お客様に貢献していきたいと考えています。

「成長加速化」に向けた中期経営計画「UNISOL」のこれから

古里社長　2023年12月期までの2期は中期経営計画「UNISOL」の1stステージという位置づけでした。コロナ禍からの成長軌道への回帰と経営の基盤構築を行うことをテーマに、統合によるシナジーの早期具現化を図りつつ、新たなソリューションやプラットフォームを整備することに取り組んでまいりました。具体的には、マルカが強みを持つ機械系設備をフルサト工業が販売したり、反対にフルサトグループがもともと持っていた幅広い商材を、従来にはなかったソリューションとしてマルカが提供を図るなど、統合シナジーが現れ始めています。

プラットフォームの拡充についても着実に進めています。例えば2023年8月には、ティーエス プレシジョンをグループ化しました。ティーエス プレシジョンは主に自動車業界向けに、等速ジョイント加工機とフォーミングマシンを作っているセットメーカーです。このグループ化によって、我々が目指す「商社機能とメーカー機能を一体化したエンジニアリングチェーン」の構築、ならびに中長期戦略のひとつであるEV関連分野の強化に資する、プラットフォームの充実を図ることができたと考えています。

飯田会長　今話がでた中長期戦略については、EV以外にも環境・省エネや食品関連といったテーマも戦略分野として掲げています。関連した取組みを述べると、昨年4月にはマルカと株式会社マツハシ冷熱による合弁会社として、エムタス・レフ株式会社を設立し、ゼロカーボンの潮流も踏まえ、CO_2冷凍機の輸入販売事業に本格参入しました。実績としてはこれからではあるものの、中期経営計画で打ち出した方針に即して、着実に取り組めていると考えています。

その他、新たな事業領域への展開としてスマートファクトリーやIoTといった分野にも取組みを広げています。2023年3月には、AIソフトウェア開発を専門とするアルム株式会社との間に、NCプログラミングの自動化のための新サービス「ARUM Factory365」の国内独占販売に関する業務提携契約を締結しました。機械・工具セグメントの新たな施策として、切削加工業界の生産性向上とDX推進を目指し、展開しています。また、10月には、IoTソリューションセグメントで、AI解析によるスマート畜産システム「UNI-MOW」の販売を開始しました。製造業向けの監視モニタリング技術などのノウハウを用いて、酪農・畜産のIT化といった他の事業領域における社会課題の解決にも取り組みます。

古里社長　「UNISOL」1stステージでは、このように基盤構築のための様々な取組みを進めてまいりましたが、2ndステージでは成長の加速化を図りつつ、1stステージでまいた種を確実に刈り取っていく段階に入ります。昨年９月に実施したグループ内の組織再編もそのための布石です。アクションを積極的におこし、さらなる種まきを推進することで、当社グループの統合が間違っていなかったことをステークホルダーにお示しする大切な時期にあることを認識しています。

基盤構築のための重点戦略とサステナビリティの推進

飯田会長　基盤構築のための重点戦略のうち、財務資本と人財に関する取組みの事例をご紹介します。中期経営計画で掲げているROEのほか、財務資本戦略では、資本効率の向上を推進するため、KPIとしてROICを導入しました。ただし、ROICをただ導入するのではなく、全社員が資本効率向上の意義を理解できるようにe-ラーニングなど、教育機会の提供も行っています。特に、各部門のトップや管理職層の理解を高めることは、事業部門別に資本効率を意識し、事業活動に落とし込むために必須です。このような取組みを通じ、当社グループで一丸となって、資本効率の向上を実現しようと考えています。

人財面では、お客様に満足していただけるユニークな提案ができる人財をより多く育てることが最も重要だと考えています。他社と違う着眼点や違う商材にお客様やマーケットを組み合わせながら、ベストなソリューションを提案する。これは、このような提案を実現する人財をいかに確保・育成するかにかかっています。人財の確保・育成において私が重視しているのが、サステナビリティ経営の重要なテーマでもあるD&I（ダイバーシティ＆インクルージョン）のインクルージョンです。今後、性別や国籍を問わず、また国内外を問わず、多様な人財の採用を手掛けることになると思います。その際、当社グループを選んでくれた方々の新たな発想や考え方などを受け入れることが、次世代の成長の原動力になると確信しています。この意味で、インクルージョンの真の意味をしっかり考えながら、D&Iを推進していく必要があるでしょう。



トップメッセージ



ステークホルダーの皆様へ

古里社長　2023年7月に「サステナビリティ推進準備室」(2024年1月に「サステナビリティ推進室」に改組)を設置し、ビジョン、サステナビリティ基本方針、経営計画、個別の施策をすべて連動させて推進しています。当社グループの事業活動が社会課題の解決につながることをステークホルダーの皆様に納得していただくためにも、事業活動とサステナビリティ経営を一連のものとして推進することを重視しています。例えば、気候変動への対応については、当社グループの事業活動を通じて、世の中の温室効果ガス削減に寄与することが重要だと考えています。TCFD提言については、その内容・意義をしっかりと咀嚼し、自らのものとして、情報開示の質を高めたいと考えています。

　リスク対応については、私が委員長を務めるリスク管理委員会でリスクを分類し、優先順位をつけながらリスクマトリックスを作成し、対策も含めて議論しています。リスク管理においては、1線は現場、2線は管理本部、3線は内部監査部門という体制を想定していますが、まずは1線の現場のトップが、自分が絶対的なリスクオーナーだということを理解したうえで、この仕組みを徹底し、現場で発生しうるリスクを軽減することが重要だと考えています。

古里社長　東京証券取引所によるPBR1倍割れ企業に対する改善要請などを念頭に、我々が何を目指しているのか、その実現に向けて現在どのような状況なのかを、ステークホルダーの皆様にご理解いただくため、対話の質を向上させていくことが必須と認識しています。

　また、従業員自身も経営や事業のことをより自分事として捉えてもらうことも必要だと思っています。2023年12月には、従業員持株会向けに譲渡制限付株式を付与しましたが、これは社員にもステークホルダーの一員として当社に対する理解を深め、成長を共有してもらいたいとの考えによるものです。こうした取組みがPBRの改善、ひいてはさらなる企業価値の向上につながると考えています。

飯田会長　企業統合をきっかけに生まれた「UNISOL」というブランドの認知を高めること、他社にはないユニークさを生かして成長を目指す企業グループであることへの理解を促進することが、当社グループの企業価値向上につながると考えています。唯一無二の技術商社を実現するための歩みを進め、ステークホルダーの皆様と共に成長していきたいと考えています。



私たちの価値創造戦略
Value creation strategies

常に、社会やお客様の課題を解決し、成長し続ける企業であるために。UNISOLグループのコアとなる戦略とその進捗を報告します。

価値創造プロセス(概要) 17
価値創造プロセス -コアとなる戦略-
– 中期経営計画 19
– サステナビリティ 23
– 財務資本戦略 25
– 人財戦略 27
– DX戦略 29
トピックス 31

価値創造プロセス（概要）

地球、社会、モノづくり産業に貢献し、持続的な企業価値向上を目指します。

UNISOLグループは、経営統合によって拡充された5つの資本をもとに、4つのセグメントでの事業活動やソリューション・パートナーの皆様との協業を通じて、環境・社会・経済的価値の創造を追求しています。地球環境や社会が抱える課題、モノづくり産業の未来を見据えたユニークなサービス・商品の提供に努めるとともに、そこから生まれた価値を適切に循環させて、持続的な価値創造につなげていきます。

社会課題

INPUT

財務資本

株主資本合計
68,132 百万円

製造資本

生産拠点数 14 拠点
物流拠点数 5 拠点
営業拠点数 国内 124 拠点
海外 28 拠点

知的資本

メーカー機能
エンジニアリング機能
IT、IoT、DX機能

人的資本

従業員数 2,005 人
内訳 国内 1,703 人
海外 302 人

社会・関係資本

顧客数 約16,000 社
仕入先数 約4,500 社

（2023年12月期）

UNISOLグループとしての価値観

グループ理念 → P.1

サステナビリティ → P.2、P.23

建設機械セグメント → P.39

機械・工具セグメント → P.35

中期経営計画 → P.19
財務資本戦略 → P.25
人財戦略 → P.27
DX戦略 → P.29

UNISOL

建設資材セグメント → P.37

IoTソリューションセグメント → P.41

コーポレート・ガバナンス → P.45

リスクマネジメント → P.53

価値創造を支える基盤

社会課題解決への貢献

OUTPUT

セグメント別売上高

機械・工具セグメント
売上高 117,128 百万円
利益 3,758 百万円

建設資材セグメント
売上高 45,241 百万円
利益 1,987 百万円

建設機械セグメント
売上高 7,605 百万円
利益 81 百万円

IoTソリューションセグメント
売上高 3,004 百万円
利益 38 百万円

セグメント間のシナジーのアウトプット（利益）
統合シナジー 440 百万円

（2023年12月期）
※セグメント利益はセグメント間取引の調整前の金額です。

OUTCOME

社会的価値

GHG排出量削減の取組みによる地球温暖化対策推進

ソリューションプラットフォームによるさらなる付加価値の向上

自動化・省力化等の生産革新による少子高齢化に伴う労働力不足への対応

パートナー企業との協働関係構築による供給体制実現

多様な人財を確保するための体制構築によるダイバーシティ実現

経済的価値

売上高	172,980 百万円
営業利益率	3.3 %
経常利益率	3.8 %
ROE	6.6 %

資本の増加

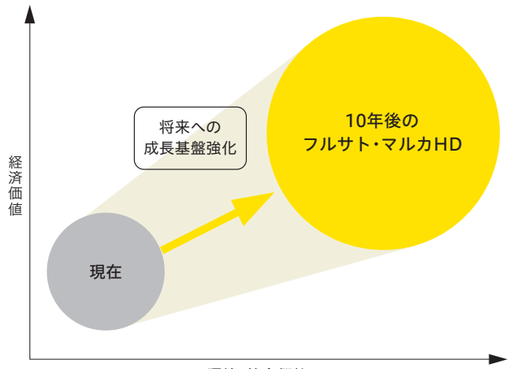
価値創造プロセス　– コアとなる戦略 –

中期経営計画

目指す姿と方向性

当社グループでは、MISSION（日々果たすべき使命）である「感動提案で今を拓き、変化の先まで伴走する。」に基づき、2022年から見た10年後のありたい姿を定めています。ありたい姿の実現と環境価値、社会価値、経済価値の最大化を目指し、取り組んでまいります。

10年後のありたい姿	ユニークなアイデアで現場が抱える様々な課題に自ら向き合い、 一番に選ばれる『**ソリューション・パートナー**』を目指します。



環境・社会価値

事業を通じた社会課題の解決

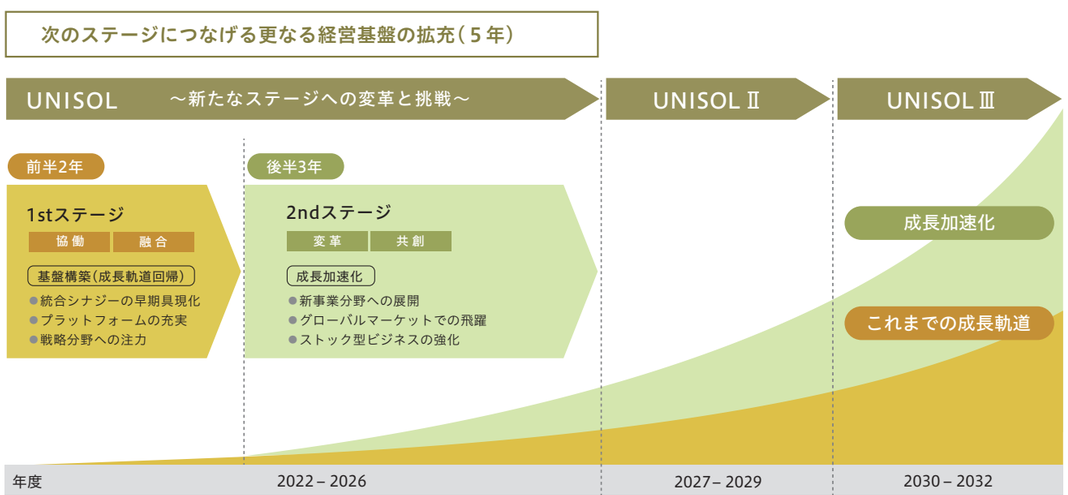
少子化による人手不足	省人化・省力化の提案
担い手高齢化による匠技の継承	ロボット・AI化の推進
安心・安全・快適な社会	見守る技術の活用

経済価値　売上高 4,000億円規模　営業利益 200億円以上

企業価値向上の目安　時価総額 1,500億円を設定

本中期経営計画の位置づけ

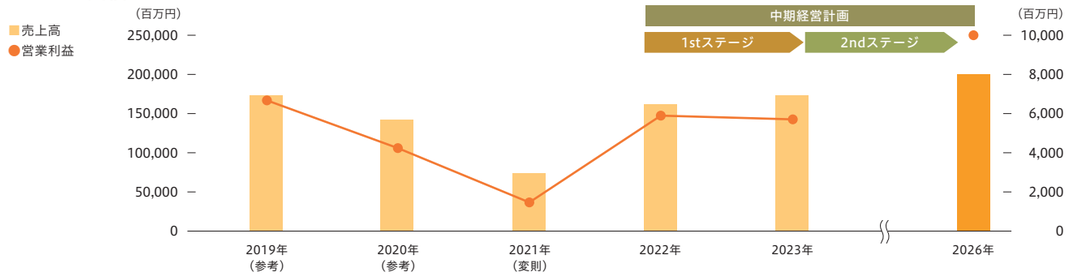
ありたい姿の実現に向けては、目標を複数のステップに分けて取り組んでまいります。現在進行している中期経営計画「UNISOL」（2022-2026年）では、更なる経営基盤の拡充をテーマとし、前半2年間を基盤構築（成長軌道回帰）のための1stステージ、後半3年間を成長加速化のための2ndステージと位置づけ、推進を行っております。



中期経営計画の進捗状況

「基盤構築」として位置付けた中期経営計画1stステージの2年間（2022-2023年）は、統合シナジーの早期具現化やプラットフォームの充実に注力してまいりました。COVID-19からの市場回復を含む既存事業の収益改善もあり、売上高・営業利益ともに計画を上回る進捗となりました。

グループ実績

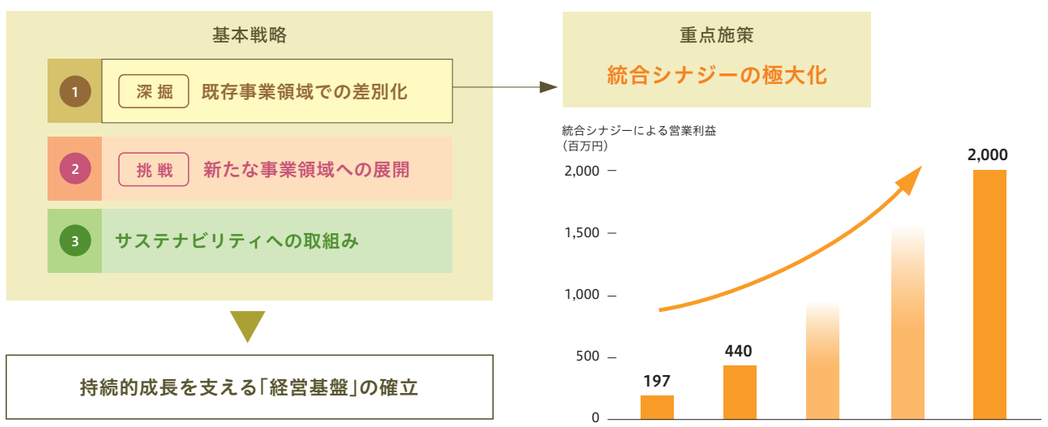


		2019年 参考※1	2020年 参考※2	2021年 変則※3	2022年 実績	2023年 実績	2026年 目標
売上高	百万円	173,817	142,695	74,292	162,416	172,980	200,000
営業利益	百万円	6,674	4,237	1,465	5,895	5,705	10,000
（営業利益率）	%	3.8	3.0	2.0	3.6	3.3	5.0
調整後EBITDA	百万円	7,876	5,770	2,255	7,458	7,383	11,500
ROE※4	%	8.7	4.3	—	6.6	6.6	8.5

（※1）2019年は統合前であるため、フルサト工業2020年3月期及びマルカ2019年11月期の各種財務データを単純合算して算定を行った参考値です
（※2）2020年は統合前であるため、フルサト工業2021年3月期及びマルカ2020年11月期の各種財務データを単純合算して算定を行った参考値です
（※3）2021年12月期の実績は、フルサト工業の2021年4-12月（9か月）の連結経営成績とマルカの2021年12月（1か月）の連結経営成績を連結したものとなります
（※4）※3の理由により、2021年12月期のROEは実態と乖離した算定結果となるため、非表示としております

基本戦略と統合シナジー

本中期経営計画では、経営基盤の拡充に向けた基本戦略として、①既存事業領域での差別化、②新たな事業領域への展開、③サステナビリティへの取組みを掲げております。そのうち、①既存事業領域での差別化では「統合シナジーの極大化」を重点施策のひとつとしており、1stステージにおいては、特にEVや自動化・省人化分野におけるシナジーが進展いたしました。



中期経営計画

1stステージにおける基本戦略の振り返りと2ndステージに向けて

本中期経営計画では、基本戦略ごとに重点施策を設定し、推進しております。1stステージでは、これら施策にもとづき、ティーエス プレシジョンのグループ化やエムタス・レフの設立など、新たな事業基盤の拡充を行いました。また、NCプログラミングの自動化を実現するARUMCODEのサブスク型サービス「ARUM Factory365」や畜産業の省人化に資する牛の分娩予兆検知システム「UNI-MOW」の開発・販売（→ P.43）といった、新規ソリューションの立ち上げも実施しております。

2ndステージでは、1stステージで蒔いた種を着実に育てるとともに、更なる施策の積み上げを進めてまいります。

基本戦略／重点施策	1stステージ 主要な取組み／成果	2ndステージの方向性

深掘　既存事業領域での差別化

統合シナジーの極大化

- 経営統合によるシナジーを「協働4本柱」「戦略5分野」のテーマごとに最大化

短期戦略 協働4本柱		中長期戦略 戦略5分野	
	① 産業機械シェアアップ ② 機器工具拡大 ③ エンジニアリング事業強化 ④ 海外売上増強		① EV関連 ② 自動化・省人化 ③ 環境・省エネ ④ 食品関連 ⑤ グローバル化

プラットフォーム戦略の深化

- 各事業領域で不足している機能・サービスを補完することで、“顧客ニーズ対応力”を強化
- 柔軟な協力体制の構築（資本・業務提携等）により、“総合ソリューション力”を高度化

エムタス・レフ株式会社の設立

POINT　戦略分野「食品関連」「環境・省エネ」の強化

- SCM Frigo社製CO_2冷凍機の販売拡大のため、マツハシ冷熱と設立
- 環境性能の高い製品として、顧客の環境課題にも寄与

ティーエス プレシジョン株式会社のグループ化

POINT　戦略分野「EV関連」の強化、プラットフォームの強化

- EV向けモーターやバッテリー部品量産用のフォーミングマシン等を製造
- 生産効率の高い製品や自動車製造業界への強固な顧客基盤が強み

成長の加速化

1stステージで実施した施策成果の確実な刈取り

将来への「種まき」

プラットフォーム構築や新しい事業領域に向けたM&Aなどのアクションの継続

挑戦　新たな事業領域への展開

グループ機能融合による新ソリューションの創出

- グループ各社の機能・知見・強みを組み合わせることで新付加価値を創出
- 製造現場のみならず、介護、農業、食品関連等、新領域へのソリューションの展開

スマートファクトリーへの取組み

- IoT、AIを活用したスマートファクトリービジネスへの取組み強化
- 『モノ』から『コト』へのビジネスモデル転換

組織再編の実施

POINT　グループ機能の融合 → P.43

- グループ会社の異動を実施し、各事業セグメントの中核会社間のシナジーや新たなソリューションの創出を加速

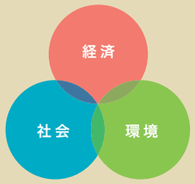
アルム株式会社との業務提携契約

POINT　スマートファクトリー分野の強化

- アルムが提供するNCプログラミングの自動化を実現するARUMCODEサブスク型サービス「ARUM Factory365」の国内独占販売を開始

企業価値の向上

企業価値向上に向け、財務資本戦略やサステナビリティの取組みと一体で推進



サステナビリティへの取組み

→ P.23

持続可能な社会に向けた貢献

- サステナビリティ基本方針に紐づくマテリアリティごとの取組み

サステナビリティ基本方針	マテリアリティ
① 地球環境との「調和・共生」を図る	事業活動における環境負荷低減
② 「モノづくり産業」の持続可能性を支える	生産設備・建築現場の自動化・省力化提案による生産性の向上
③ 「安心・安全・快適な社会」を実現する	製品・商品の安心・安全かつ安定的な供給体制
④ 働く意欲を高め、成長と社会への貢献を促す	ダイバーシティ &インクルージョンの推進
⑤ 公正で誠実な企業活動を推進する	リスク管理・危機管理体制の強化

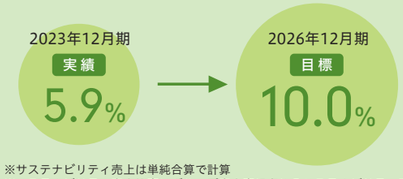
「サステナビリティ売上」の最大化

事業活動を通じた社会課題の解決

- 環境対応や自動化・省人化に関連する分野の商品やサービスの売上を「サステナビリティ売上」として可視化し、中期経営計画の推進を通じて最大化を図る

サステナビリティ売上 テーマ	
環境	●環境負荷低減 ●省エネルギー ●安全衛生管理 ●EV関連
自動化・省人化	●人手不足解消 ●生産性向上

サステナビリティ売上比率



※サステナビリティ売上は単純合算で計算
※サステナビリティ売上比率はグループ売上高に占めるサステナビリティ売上の比率
※サステナビリティ売上の集計範囲及び集計方法の精緻化も継続して実施

価値創造プロセス　– コアとなる戦略 –

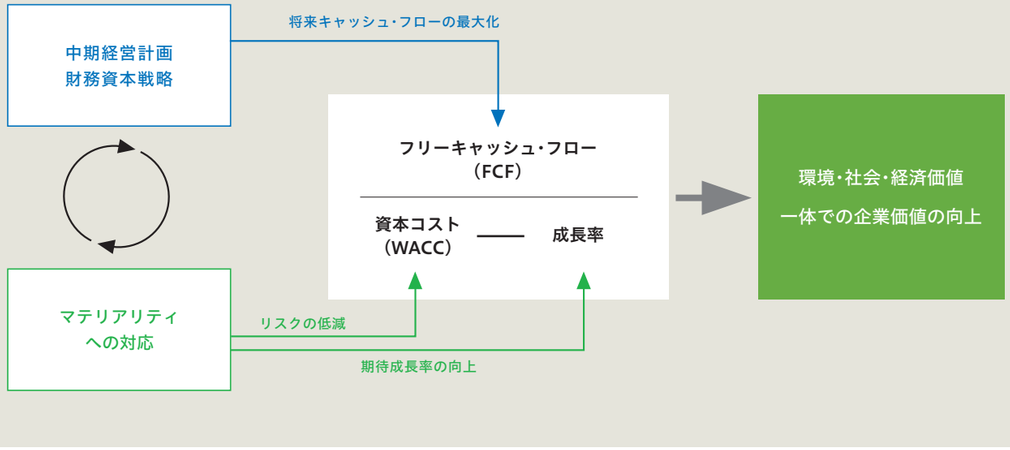
サステナビリティ

サステナビリティへの取組み

UNISOLグループでは、“「叶えたい」が、あふれる社会へ。”というビジョン実現のため、「サステナビリティ基本方針」（→ P.2）を定めております。また、本基本方針の実現に向け、私たちが果たすべき社会的責任として、サステナビリティ上の重要課題（マテリアリティ）5項目を特定しております。

マテリアリティへの取組みにより、環境・社会・経済価値の総体としての企業価値の向上を目指してまいります。

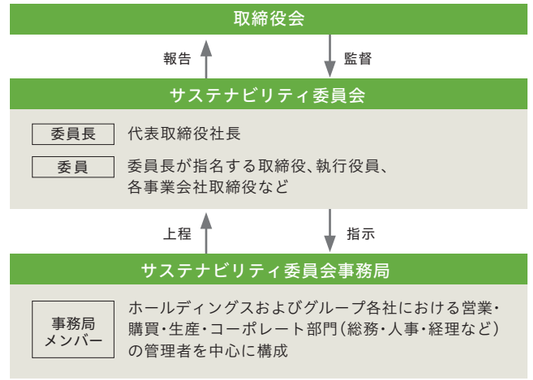
企業価値向上へのプロセス



サステナビリティ推進体制

UNISOLグループでは、「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティを巡る課題への対応を協議・決定しております。当委員会は、代表取締役社長を委員長とし、委員には委員長が指名する取締役、執行役員、各事業会社取締役など、適切と認められるメンバーにより構成されております。委員会で審議した重要事項については年1回以上取締役会に報告を行い、監督を受けることとしております。

また、委員会の運営を補助することを目的とした事務局を委員会下に設置しております。サステナビリティについての方針や施策などの策定、各事業会社・各部門との戦略の整合性などを審議・検討し、委員会に上程しております。



マテリアリティ特定プロセス

Step 1	Step 2	Step 3	Step 4
グローバルガイドラインからの課題抽出	課題の抽出	影響度の分析による重要課題の選定	妥当性の確認
SDGs・GRIなどの国際的なガイドラインをもとに、UNISOLグループの現状の ビジネスに関係する社会課題を抽出	Step1で抽出した社会課題に対して、サステナビリティ委員会事務局にて現場課題を洗い出し、5つのテーマと17項目の重要課題候補に集約	17項目の重要課題候補のうち、サステナビリティの方向性を踏まえ重要性の高い項目を整理し、重要課題5項目を特定	外部有識者等の意見も踏まえた上で、サステナビリティ委員会にて妥当性を審議し、取締役会に報告

目標

マテリアリティごとに目標を設定し、中期経営計画と連動させて取り組んでまいります。

	1	2	3	4	5
サステナビリティ基本方針	地球環境との「調和・共生」を図る	「モノづくり産業」の持続可能性を支える	「安心・安全・快適な社会」を実現する	働く意欲を高め、成長と社会への貢献を促す	公正で誠実な企業活動を推進する
マテリアリティ	事業活動における環境負荷低減	生産設備・建築現場の自動化・省力化提案による生産性の向上	製品・商品の安心・安全かつ安定的な供給体制	ダイバーシティ & インクルージョンの推進	リスク管理・危機管理体制の強化
マテリアリティへのアプローチ	Scope1・2排出量の削減に着手し、当社グループが環境に与える負荷の低減に取り組みます。また、Scope3についても、引き続き実態把握を進めてまいります。	中期経営計画で掲げる戦略項目（「環境・省エネ」「EV関連」「自動化・省人化」）をはじめとした事業戦略を推進することで、本業を通じた社会課題の解決に取り組みます。	お客様からの社会的要請に応えつづけられる体制を整備・維持するとともに、信頼されるパートナーとして適切な情報開示を行ってまいります。	様々なスキルやバックグラウンドを持つ人財が活躍できる環境づくりを通じて、「感動提案」を生み出すイノベーション組織を目指します。	グループリスクマネジメント体制の確立・高度化とコンプライアンスの徹底により、持続的な企業成長のために不可欠な基盤を構築します。
2026年12月期 定量目標／活動方針	Scope1・2排出量 **6,893t** （22年比△21.2%）	サステナビリティ売上比率 **10%**	CSRに関する社内ポリシー・ガイドラインの整理、取組み強化 ステークホルダーへの情報開示	女性管理職比率 **3.0%**　外国籍社員数 **30人** 理系人財採用比率 **9.0%**	コンプライアンス研修受講率 **100%** リスク管理委員会を中心としたリスクマネジメントの体制整備・強化
	→ P.56	→ P.24	→ P.59	→ P.27	→ P.53、P.61

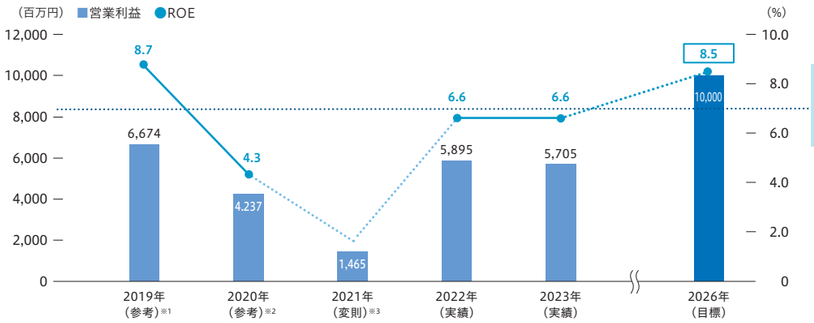
※マテリアリティ 1は「Scope1・2排出量」「サステナビリティ売上比率」、マテリアリティ 2は「サステナビリティ売上比率」を目標指標としております（サステナビリティ売上比率はマテリアリティ 1・2合算で目標を設定）

価値創造プロセス　– コアとなる戦略 –

財務資本戦略

財務資本戦略の基本方針

UNISOLグループは、売上高・利益の成長に加え、資本効率を高めることで企業価値の最大化を図る「資本コスト経営」に取り組んでいます。その推進にあたっては、最適資本構成を目指すB/Sマネジメントの強化及び資本コストを上回るリターンの持続的な創出を目指しており、ROICを重要な経営指標のひとつとして取り入れています。



期待株主資本コスト
約7.0%※
※当社基準により算出

		2019年 参考※1	2020年 参考※2	2021年 変則※3	2022年 実績	2023年 実績	2026年 目標
営業利益	百万円	6,674	4,237	1,465	5,895	5,705	10,000
ROE※4	%	8.7	4.3	—	6.6	6.6	8.5
ROIC※4	%	7.1	4.4	—	5.9	5.7	—

（※1）2019年は統合前であるため、フルサト工業2020年3月期及びマルカ2019年11月期の各種財務データを単純合算して算定を行った参考値です
（※2）2020年は統合前であるため、フルサト工業2021年3月期及びマルカ2020年11月期の各種財務データを単純合算して算定を行った参考値です
（※3）2021年12月期の実績は、フルサト工業の2021年4-12月（9か月）の連結経営成績とマルカの2021年12月（1か月）の連結経営成績を連結したものとなります
（※4）※3の理由により、2021年12月期のROE及びROICは実態と乖離した算定結果となるため、非表示としております

キャッシュアロケーション

事業CFとB/Sマネジメントにて創出した資本を、事業投資、設備投資、IT・DX投資、人財投資、社会貢献に有効に活用するとともに、配当政策や自己株式取得等による株主還元についても、機動的かつ積極的に実施してまいります。また、戦略的キャッシュアロケーションとして、最適資本構成や戦略的資金調達で創出した資金を成長投資に充当してまいります。

キャッシュ・IN

事業活動による創出
約220億円
営業CF
（事業CF、B/S管理）

非事業資産売却

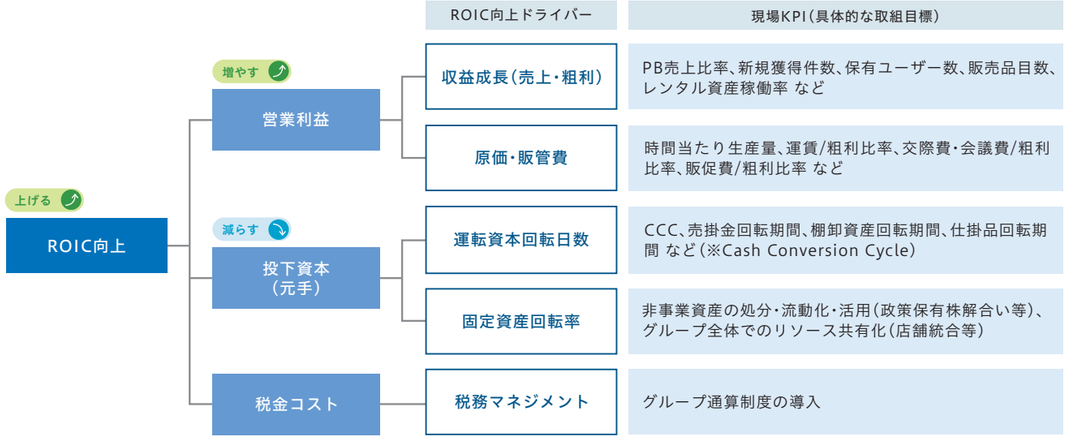
戦略的に創出
約200億円
最適資本構成
戦略的資金調達

キャッシュ・OUT

事業投資（機能強化）	●プラットフォーム機能充実のためのM&A ●新ソリューション提供のための資本提携・資金提供
設備投資	●物流センターの新設 ●生産性向上のための設備投資
IT・DX投資	●業務効率化のためのシステム投資 ●DX戦略を支える販売管理システムの構築
人財投資	●従業員スキルアップに向けた研修教育の強化 ●競争力強化のための報酬制度の見直し、従業員エンゲージメント向上
株主還元	●普通配当については中長期的にDOE3.5%以上を目指し、累進配当を基本とする ●特別配当や自己株式取得なども機動的に実施
社会貢献	●社会課題解決に関する資金拠出（寄付金/助成金） ●産官学共同の研究開発費の拠出
成長投資（M&A）	●戦略的キャッシュアロケーションとして200億円を設定 ●通常の営業CFとは別枠で成長投資へ充当

ROIC向上に向けた取組み

財務資本戦略の推進にあたっては、各社員がROIC向上を自分事化し、経営と現場が一体となって取り組むため、セグメントごとにKPIを設定、落とし込みを行っております。



株主還元方針

UNISOLグループは、株主の皆様に対して長期にわたり安定した配当を行うことを重視しつつ、中長期的な利益成長による配当の増加につとめてまいります。株主還元方針については、以下のとおりです。

1
中長期的な還元目標として
DOE（株主資本配当率）3.5%以上の
普通配当を目指す

2
普通配当については、
継続的に増配を行うこと（累進配当）を
基本方針とする

3
利益水準や財務状況に応じて
機動的に特別配当や
自己株式取得などを実施

（※）株主還元方針は2024年4月に見直しを行ったため、見直し後の内容を記載しております
（※）中長期的な還元目標であるDOE3.5%以上につきましては、次期中期経営計画期間内（2027年12月期～ 2029年12月期）での達成を目指します

主な取組み

ROICの社内浸透

資本効率を意識した経営を、社員一人一人に浸透させることを目的に、ROICについてのe-ラーニングを作成・配信しております。視聴した社員からの質問等はアンケートで確認し回答を行うなど、理解の促進を図っております。

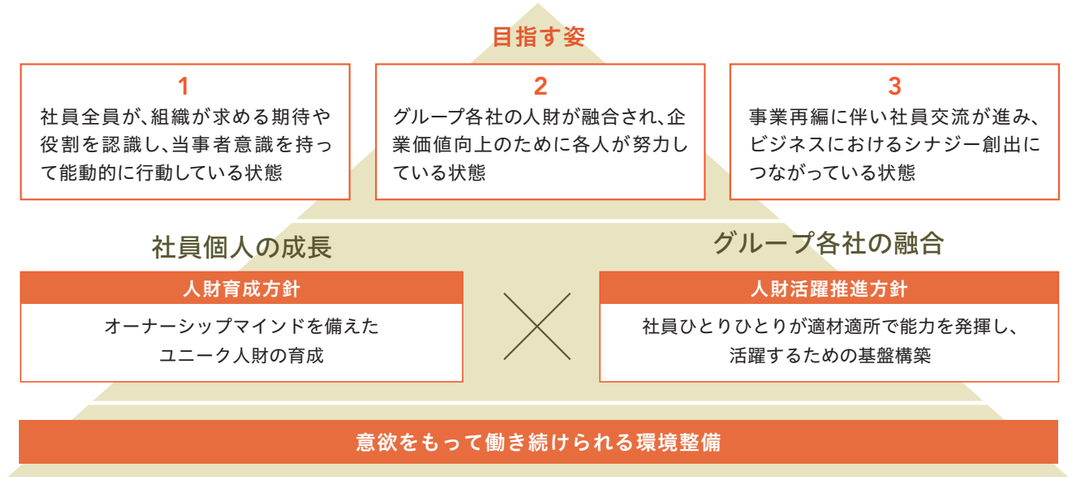


価値創造プロセス　– コアとなる戦略 –

人財戦略

人財戦略の基本方針

人財戦略の策定・推進にあたっては、企業の成長は社員個人の成長とグループ各社の融合において実現されるという認識にたち、UNISOLグループの目指すべき姿を以下のとおり定めています。



人財育成方針

UNISOLグループでは、経済情勢が目まぐるしく変化する中においても、お客様の課題を探求し新しいソリューションを提案するために、「オーナーシップマインドを備えたユニーク人財の育成」を人財育成方針に掲げ、「多様性を活かす」組織づくり、「挑戦を促す」意識の醸成、「自律性を育む」人財開発の3つの柱で推進してまいります。

また、サステナビリティ基本方針に基づくマテリアリティとして「ダイバーシティ＆インクルージョンの推進」を掲げており、これらについても個別に目標設定を行い、取組みをすすめてまいります。

ダイバーシティ＆インクルージョンの推進に向けた目標

	実績 2022年	実績 2023年	目標 2026年	目標達成に向けた取組み
女性管理職比率	2.1%	2.5%	3.0%	キャリアデザイン研修やアンコンシャスバイアス研修等、女性活躍のための施策推進
外国籍社員数	15人	14人	30人	採用チャネルの多様化と人財定着施策の実施
理系人財採用比率	7.2%	7.6%	9.0%	

※実績・目標値はフルサト・マルカホールディングス(株)、フルサト工業(株)、(株)マルカ、(株)ジーネットを対象

主な取組み

女性のためのキャリア研修

女性社員向けに、今後のライフイベントを見据え、長期的にUNISOLグループで働くイメージを身に付けること、女性基幹系社員同士の横の繋がりを高めていくことを目的に開催しております。

2023年度はフルサト工業・マルカ・ジーネット・セキュリティデザイン・岐阜商事の新卒3～6年目・中途女性総合職(基幹系)社員を対象として、開催いたしました。



人財活躍推進方針

UNISOLグループでは、社員ひとりひとりが十分に能力を発揮し、活躍するための基盤を構築することが不可欠であると認識しております。そのため、グループ内で適材適所の人員配置等を実現するための最適な人財ポートフォリオの構築や社内制度の統合などを推進してまいります。

主な取組み

グループ統合人事制度の整備

制度設計や実務面での協議を実施中。2024年7月からの新制度により、当社と主要グループ会社(フルサト工業、マルカ、ジーネット)の人事制度が統一のものとなり、さらなる人事交流の活性化を促すことが可能になります。

主要拠点オフィス統合によるイノベーション環境の整備

2023年度7月：名古屋エリアで統合を実施(マルカ、ジーネット、セキュリティデザイン)
12月：東京エリアで統合を実施(HD、フルサト工業、マルカ、ジーネット、セキュリティデザイン)

会社の枠を超えた人事異動の実施

(ジーネット⇒マルカ、マルカ⇒フルサト工業)

意欲をもって働き続けられる環境整備

社員が働きがいを持ち続けられる環境の整備を行うため、女性活躍をはじめとしたダイバーシティや機会均等の取組み、働き方改革の推進、労働安全衛生の確保等を引き続き行ってまいります。また、人財育成方針や人財活躍推進方針のもと、体系的な教育プログラムの構築などにも注力してまいります。

主な取組み

従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度

UNISOLグループでは、従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度を導入いたしました。これは右記を目的として、従業員に対し、従業員持株会を通じた 当社普通株式を譲渡制限付株式として取得する機会を創出するものです。

導入の目的
1. 従業員の福利厚生の増進(財産形成の一助)
2. 当社グループの企業価値の持続的な向上を図るインセンティブの付与
3. 当社の株主との一層の価値共有

健康経営と労働安全衛生

UNISOLグループ全体の持続的な企業価値向上を実現すべく、グループすべての従業員が心身ともに健康でいきいきと活躍できるような環境づくりを推進すべく「健康経営宣言」を制定しており、経済産業省と日本健康会議が実施する健康経営優良法人制度において、「健康経営優良法人(大規模法人部門)」に認定されました(なお、健康経営優良法人には2023年につづき、2024年も認定されております)。

主な取組み
- 定期健康診断の受診徹底とストレスチェックの受検率向上(2023年度健康診断受診率100%)
- 受動喫煙対策への取組み (全事業所内の完全禁煙または分煙化を実施済)

2024 健康経営優良法人 Health and productivity

DX戦略

DX戦略の基本方針

UNISOLグループでは、グループ理念（目指す姿）に基づきDX戦略を設定し、その達成に向けた各施策を策定・推進しております。現在、進行している中期経営計画の実現においても、デジタル・トランスフォーメーションを重要なファクターのひとつと位置づけ、取組みを強化しております。

グループ理念（目指す姿）

中期経営計画 基本戦略

深掘	挑戦	サステナビリティ
既存事業領域での差別化	新たな事業領域への展開	への取組み

DX戦略

効率化・省人化
- 徹底的に無駄の排除と改善ができる文化の育成
- グループ及び社会の持続的成長への貢献

既存事業強化・新規事業への活用
- 既存事業の深掘り及び統合シナジー強化への貢献
- 新規事業構築と加速度的な事業成長への貢献

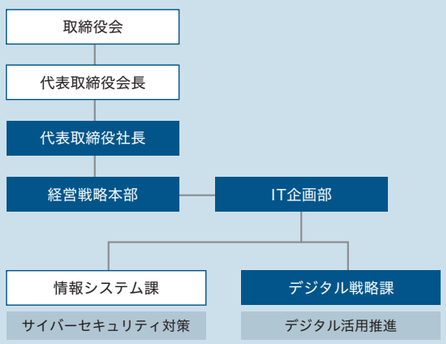
人財育成
- DX人財育成を通した変化に強い人財、自ら変化を起こせる人財や文化の育成

ステークホルダーとの協業体制
- 内外に対して常に共創可能で新領域を開ける体制の構築

DX推進体制

代表取締役社長を実務執行統括責任者とし、全社的にデジタル活用を推進するため、経営戦略本部IT企画部内にデジタル戦略課を設置いたしました。各部署と連携を図りながら、取組みを進めてまいります。

推進体制



（→ P.60）

DX戦略及びDX施策の評価

DX戦略については、取組み状況の定期的な評価を行い、管理・推進してまいります。また、DX戦略に基づくDX施策（右ページ参照）についても、個別の進捗管理を通じ、DX戦略や中期経営計画の基本戦略に対する貢献度を評価してまいります。なお、各評価に関しましては、定期的に開示していく予定をしております。同様に、DX戦略及びDX施策の内容に変更があった場合やその他即時開示が必要と判断された事項についても、都度当社HPなどを通じて、報告・公開してまいります。

DX施策

基本戦略を達成するため、さらに具体的な6つのDX施策を設定し、推進しております。

具体的な取組み施策

① AI活用
- 各種需要予測による最適化
- 全社員にAIアシスタントの存在する環境の整備

② スマートファクトリー
- IoTノウハウを活用した監視ソリューションの開発
- 各ベンダーと協力した自動化・省人化への取組み

③ アプリケーション
- ノーコード開発ツールの現場展開による問題解決スピードの向上
- ERPパッケージ導入による業務及び開発の平準化

④ データ分析
- グループの枠を超えたデータ統合基盤の活用
- BIツールを利用した意思決定のサポート
- ユーザーデータベースを活用した新規開拓支援

⑤ 人財教育
- 現場担当者への知識・技術習得支援
- 既存のITリテラシー教育に加え、全社員へのDXリテラシー教育の実施

⑥ 基盤整備・デジタル化
- グループを横断した基盤整備
- 継続的な業務のデジタル化とプロセスの最適化、デジタル活用による多様な働き方の実現

主な取組み

人財教育（DX研修）

情報セキュリティや各業務システムの教育等に加え、各社員がDX推進に関わる能力を身に着けるための教育を実施しております。DX領域の教育に関しては、ディスカッション形式の研修やe-ラーニング・外部研修をこれまで以上に活用し、事業とデジタル活用を結び付けて新付加価値を生み出すことのできる人財や新規領域の推進ができる人財を育成することを目指しております。

2023年度においては、各現場の従業員が自身の手で、業務負荷の低減や生産性向上につながるアプリを作成・展開できるようになることを目的として、Google社のサービスである、AppSheet を活用したノーコード開発についての研修を4回にわたり実施いたしました。



AppSheet を活用して作成した「訪問管理アプリ」

※ AppSheet は、Google LLC の商標です。

トピックス

TOPICS 1 管理職向けグループ理念浸透ワークショップの取組み

UNISOLグループではグループ理念のさらなる社内浸透に取り組んでおります。2023年度は、ミッションとして掲げる「感動提案で今を拓き、変化の先まで伴走する。」のもと、自部署の強みを活かした理想の「感動提案」について話し合い、具体的な活動目標の策定を行う、管理職向けワークショップを全国で開催いたしました。

これまで、計100人以上の管理職が参加し、定めた活動目標に向かって、各現場で取組みを始めています。今後も継続的に理念の浸透活動を展開し、“「その手があったか」を、次々と。”を合言葉に、企業としてお客様、全社員の「叶えたい」があふれる社会を目指してまいります。





TOPICS 2 サステナビリティの推進と環境配慮に対する意識の醸成

UNISOLグループでは、サステナビリティの取組みの主管部署として、2023年7月に経営戦略本部にサステナビリティ推進準備室（2024年1月よりサステナビリティ推進室）を設置し、全社的な活動の推進に取り組んでいます。

また、幅広く体系的な知識を得ることが、身の回りの環境問題に対する意識を醸成し、環境活動の推進にもつながるという認識のもと、東京商工会議所が主催する「環境社会検定試験（eco検定）®」を活用した環境教育を推進しております。

2023年度（第34・35回）は、役員を含む240名が合格し、東京商工会議所が発表した「eco検定合格者数ランキング2023」の従業員数300名以上の部において、合格者数第5位の結果となりました。今後もさらなる環境活動の推進に向け、累計1,000名の合格を目標に取り組んでまいります。

環境社会検定試験（eco検定）®	2023年度合格者数 240名

※環境社会検定試験（eco検定）®は東京商工会議所の登録商標です

私たちの事業について
Our businesses

ポートフォリオ経営のもと、景気による影響度合いが異なる4つの事業領域で、多様なビジネスモデルを展開しています。

事業の全体像 33
セグメント概況
– 機械・工具 35
– 建設資材 37
– 建設機械 39
– IoTソリューション 41
トピックス 43

事業の全体像

UNISOLグループでは、ポートフォリオ経営の考えのもと、4つの事業セグメントを展開しています。

セグメント	機械・工具			建設資材		建設機械	IoTソリューション
セグメント分類	産業機械	エンジニアリング	機器工具	鉄構資材 配管資材	住宅設備	建設機械	カメラソリューション モニタリング・センシング
							
事業分野	自動車 機械 電気機器 その他製造	自動車 機械 食品	自動車 半導体 鉄道 その他製造	建設 鉄鋼	建設 建築	建設 サービス	小売業 通信 サービス
主な取扱製品、商品	商品 工作機械 商品 射出成形機 商品 鍛圧機械 商品 産業用ロボット 商品 物流機械 商品 測定器 商品 環境設備	製品 シャーライン 製品 食品機械 製品 洗浄機械 製品 専用機械 製品 等速ジョイント加工機 製品 フォーミングマシン	商品 切削工具 商品 マテハン 商品 コンプレッサ 商品 ポンプ 商品 油空圧機器 商品 軸受	製品 フルプレース 商品 ハイテンションボルト 商品 ボルトナット 商品 鉄骨関連 商品 塗装用品 商品 溶接用品 商品 管工機材	商品 厨房機器 商品 浴室用機器 商品 洗面機器 商品 ガス機器 商品 衛生用機器 商品 外構資材	商品 クレーン 商品 基礎機械 商品 ショベル 商品 高所作業車 商品 チャーター、レンタル 商品 中古機械販売 商品 保険	商品 監視カメラ 商品 防犯カメラ 商品 スマートカメラ 商品 フィジカルセキュリティ 商品 セキュリティシステム 商品 万引き防止システム 商品 AGV/AMR 商品 SMART FACTORY 商品 SMART FARM
売上高比率	合計 67.7% 産業機械、エンジニアリング 42.0% 機器工具 25.7%			26.2%		4.4%	1.7%

年度	FY2022	FY2023
売上高(百万円)	107,077	117,128
セグメント利益(百万円)	3,235	3,758
セグメント利益率(%)	2.8	3.2
従業員数(名)	1,145	1,221

年度	FY2022	FY2023
売上高(百万円)	43,787	45,241
セグメント利益(百万円)	2,606	1,987
セグメント利益率(%)	6.0	4.4
従業員数(名)	634	620

年度	FY2022	FY2023
売上高(百万円)	8,839	7,605
セグメント利益(百万円)	142	81
セグメント利益率(%)	1.6	1.1
従業員数(名)	76	72

年度	FY2022	FY2023
売上高(百万円)	2,711	3,004
セグメント利益(百万円)	△57	38
セグメント利益率(%)	△2.1	1.3
従業員数(名)	96	92

対象会社

(ネットワーク → P.67-68)

マルカ
ジーネット
岐阜商事
ソノルカエンジニアリング
管製作所
北九金物工具
アルプラス
ティーエス プレシジョン
マルカ・アメリカ
インダストリアル・ツール
マルカ・メキシコ
マルカ・上海
マルカ・広州
マルカ・タイ
マルカ・インドネシア
ユニーク・ソリューションズ・インドネシア
マルカ・マレーシア
マルカ・ベトナム

フルサト工業

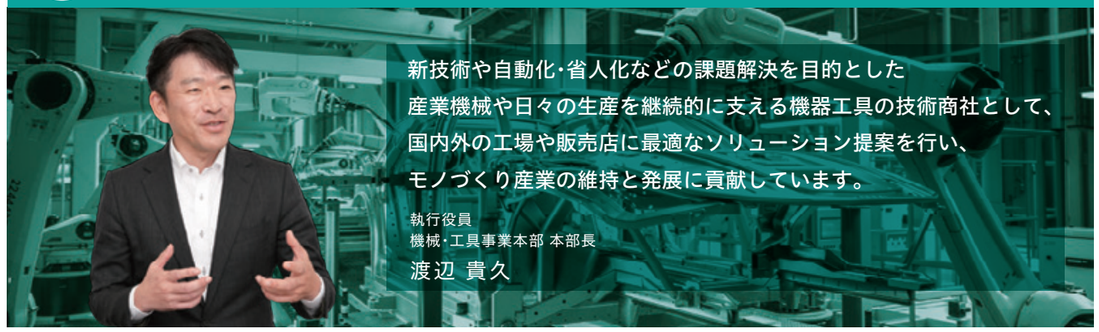
ジーネット

マルカ
ジャパンレンタル

セキュリティデザイン

セグメント概況

SEGMENT
機械・工具



新技術や自動化・省人化などの課題解決を目的とした
産業機械や日々の生産を継続的に支える機器工具の技術商社として、
国内外の工場や販売店に最適なソリューション提案を行い、
モノづくり産業の維持と発展に貢献しています。

執行役員
機械・工具事業本部 本部長
渡辺 貴久

事業概要

機械・工具セグメントは、産業機械、エンジニアリング、機器工具の分野から構成されています。それぞれに取扱商品や商流等は異なるものの、相互に連携を行うことで、国内外の地域を問わず、多様な商材と高度な技術力に裏打ちされた提案活動を可能としています。



- 工作機械・射出成形機・鍛圧機械・産業用ロボットなどの産業機械を自動車・建設・農機具・鉄道・食品といった業界の国内外工場及び全国販売店向けに販売しています。
- 海外は北米とアジアで事業を展開しており、北米では自動車・航空機・医療・エネルギー業界、アジアでは主に日系の自動車業界のお客様向けに事業を展開しています。



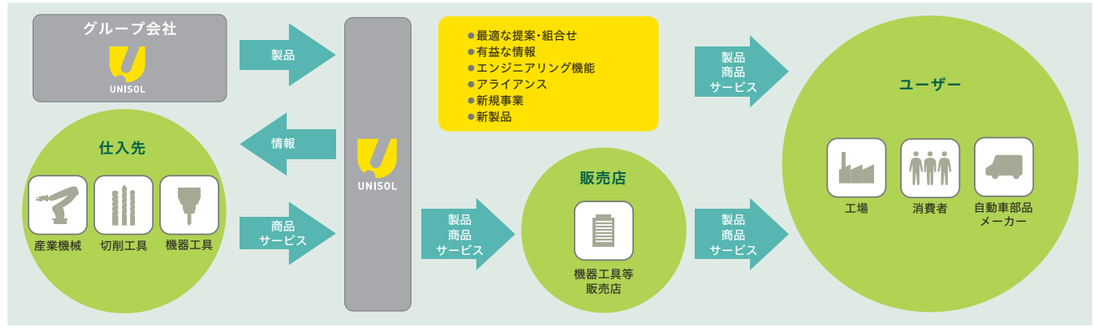
- 洗浄機や食品機械、梱包機械、フォーミングマシンなどの専用機を開発・製造しています。
- 自動車製造ラインや様々な部品製造における最適な機械の組み合わせを提案し、設計・設置も含むソリューションを提供しています。



- 全国の販売店向けに工作機械に付随する機器・切削工具・消耗品や、油空圧機器などの機械組込み商品、マテハン商品などを販売しています。
- 一部商流では、特殊切削工具を自動車Tier1部品メーカーを中心に販売しています。

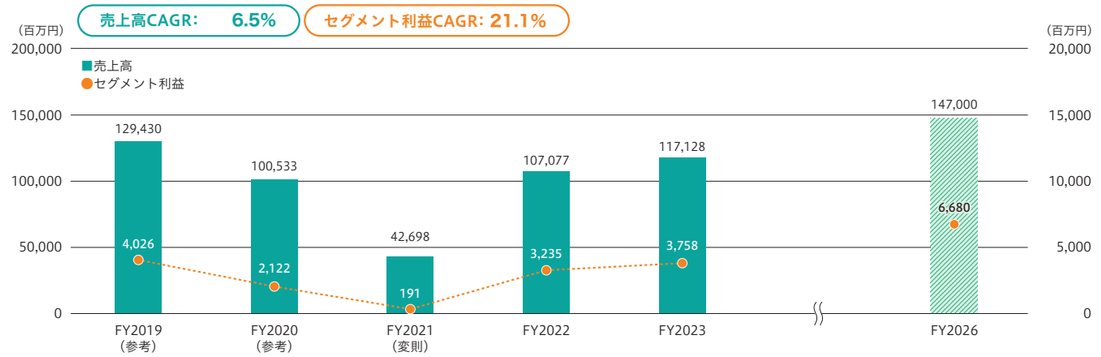
ビジネスフロー（商流）

モノづくり現場の様々な悩み事に対して、機械・工具セグメントに属するグループ企業が一体となって取り組んでいます。販売店や仕入先といった様々なソリューションパートナーとも連携することで、エンドユーザーに対して、多様な商流・アプローチによる付加価値の提供を実現しています。



中期経営計画の進捗・2023年度決算概要

機械・工具セグメントで重要な指標となる工作機械受注は内需で1-12月は前年同期比21.0％減、外需で同12.7％減となりました。鉱工業生産指数には鈍化が見られ、1-12月は同1.1％減となりました。
EV関連を中心とした自動車業界の設備投資や、北米向け需要が堅調だったことにより売上高は117,128百万円、セグメント利益は3,758百万円となりました。



※2019年及び2022年は統合前の各事業の実績を単純合算で算定しております。
※CAGR（年平均成長率）＝（目標値/初期値）^（1/期間）-1で算出（ここでは2020年度から2026年度までの6年間を対象範囲としています）。

事業環境・事業戦略

STRENGTHS 強み	●経営統合によりシナジーが具現化し、商品やサービスが拡大 ●自動化・省人化ニーズへの対応力の高度化 ●グループ内の機能活用により、スマートファクトリーへの取組みが進展 ●グローバルな情報網から成長分野における市場開拓が可能 ●これまで培ってきたグローバルネットワークを活かした、グループ製品の展開
OPPORTUNITIES 機会	●人手不足解消のため、自動化や省人化といった、生産工程の効率化ニーズが急増 ●スマートファクトリーへの関心が高まり、工作機械メーカー各社による取組みが進展 ●市場における新興国の存在感の高まり ●環境への意識の高まりを背景とした、環境配慮型製品のニーズ増加
THREATS 脅威	●EV化の進展に伴い、搭載部品の変更や部品点数の減少 ●異業種の新規参入による、部品サプライチェーンの変容 ●ECサイトなどの影響力の高まりによる、商社としての存在価値の低下 ●後継者不足などを背景とする、中小企業が支えていたサプライチェーンの変化 ●グローバルな生産地移転に伴う、ネットワークの再構築

2023年度の取組み・施策・トピックス

ARUM Factory365販売開始	EV関連開拓	グループ会社でのシナジー効果
工作機械の加工プログラム自動生成AIアプリであるARUMCODEのサブスクリプションサービス「ARUM Factory 365」の販売開始	EV関連投資が拡大していく中、産業機械分野の知見を活かすことで、モータ用コイルや電池周りの部品作りなどに対する最適な提案を実施	フルサトグループとマルカグループの垣根を超えて、セグメント内での情報共有・連携が進む。相互交流も増え、各商流の中で強みを活かした提案活動を実施 IoTソリューションセグメントの知見を活かしたソリューション提案も増加

セグメント概況

SEGMENT
建設資材



建物の骨組みを制作する鉄骨加工業者や大手住宅メーカー、
プラント配管工事事業者といった国内のお客様にむけ
鉄構資材や配管機器類をご提供することで、
建設業や製造業の現場を支えています。

執行役員
建設資材事業 事業統括
谷口 英康

事業概要

建設業界で必要とされる資材を製造、仕入、輸入などにより調達し、ジャストインタイムの供給体制を構築しています。



鉄構資材

- 全国の鉄骨加工業者、大手住宅メーカーなどに「必要な物を、必要な量だけ、必要な時に、必要なところへ」供給しています。
- ブレースメーカーとして自社工場で生産を行っている「フルブレース」はニッチトップ製品です。



配管資材

- 鉄構資材の拠点設備、システムを活用することで、2002年より事業を開始。
- 工場・生産プラントを中心とした配管設備の新設需要、更新・メンテナンス需要に対して、管継手、バルブ類、フランジ、パイプ、機材・機器類を販売しています。

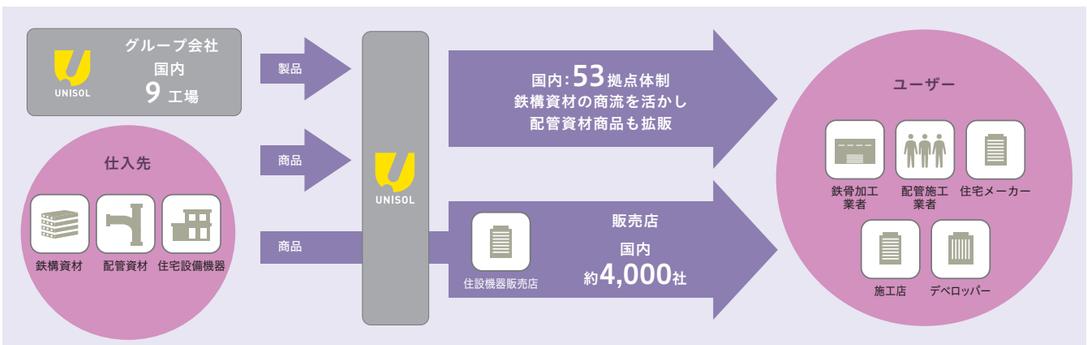


住宅設備

- 全国の販売店向けに住宅設備機器を販売しています。
- 住宅設備機器を幅広く取りそろえ、新設だけでなくリフォーム向けにも販売を行っています。
- 省エネ・環境設備機器の商品も強化しています。

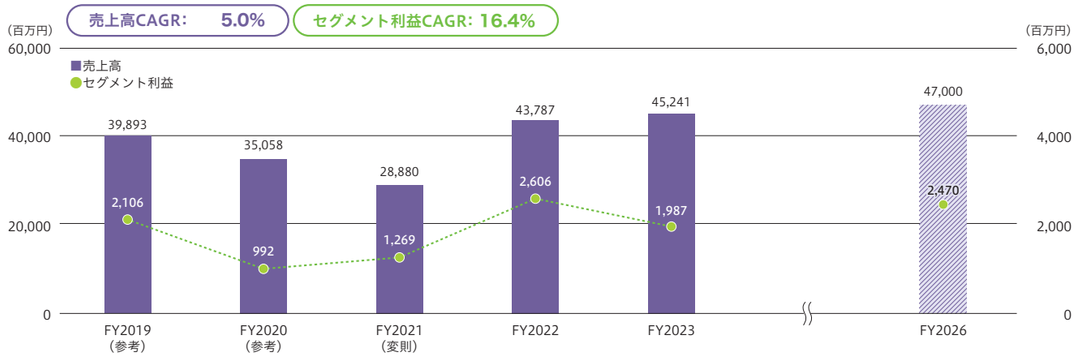
ビジネスフロー（商流）

10,000社を超えるお客様に対して地域密着型の拠点展開を行い、適切な在庫水準と柔軟なデリバリー体制を整えています。
鉄骨加工業者を中心としたお客様の現場を支えるサプライヤーとして貢献しています。



中期経営計画の進捗・2023年度決算概要

建設資材セグメントで重要な指標となる建築着工床面積は、1-12月で前年同期比6.9％減、新設住宅戸数は同4.6%減となりました。堅調な建設需要と鋼材価格上昇により鉄構資材は、売上高を伸ばしましたが、住宅設備は供給面の制約を受けました。建設価格の上昇により中小物件は案件が減少、大型物件でも一部計画・建築時期の見直しがあったことで、競争が激化し、利益率は低下傾向にあります。売上高は45,241百万円、セグメント利益は1,987百万円となりました。



※2019年及び2022年は統合前の各事業の実績を単純合算で算定しております。
※CAGR（年平均成長率）＝（目標値/初期値）^（1/期間）-1で算出（ここでは2020年度から2026年度までの6年間を対象範囲としています）。

事業環境・事業戦略

STRENGTHS 強み

- 製造機能を有することから、商社としてだけでなくメーカーとしての立場で対応が可能
- 省人化・省力化ニーズに対応する商品・サービスの開発機能
- 業界内シェアの向上と成長を可能とする、機能や商品ラインナップの継続的な改善
- 付加価値を生み出す施工機能

OPPORTUNITIES 機会

- eコマースの拡大による通販業界の活性化を背景とした、物流倉庫建設の増加
- 2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）やIR誘致に伴う、会議場やホテルなどの商業施設ニーズの活性化
- 高齢化や人手不足といった社会課題を解決する、省人化・省力化などの商品・サービスの需要の拡大

THREATS 脅威

- 国内の人口減少に伴い、住宅着工戸数は減少傾向
- 商業施設の大型化により、地元企業の建替え需要などは減少傾向
- 安心、安全、SDGsへの関心が高まっていることにより、環境に対する要求水準が厳格化

2023年度の取組み・施策・トピックス

コラムカプラ

現場溶接作業が不要で、柱継作業の短縮が可能な商品「コラムカプラ」が様々な建物で採用
火器が使えないような建築物にも施工可能で文化財の修復にも貢献

ロボット作業によるレーザーケレン

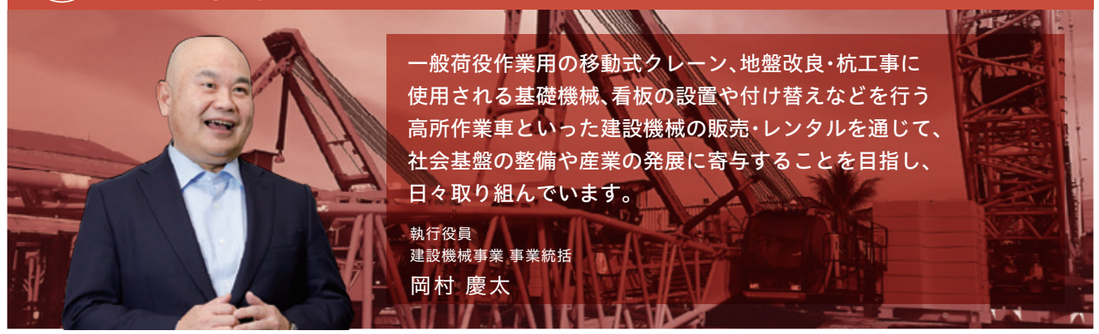
長期間橋梁に使用されることで付着した鉄材の錆などを除去することができる「レーザーケレン」装置を展開
ロボットを組み合わせた新しいソリューションなど、グループ間のシナジーや知見を活かした検討も行う

産業機械の販売

コマツ産機のトップ代理店であるマルカ（機械・工具セグメント）と協力し、建設資材の取引先向けに溶接ロボットを中心とした産業機械の販売を開始
お客様の省人化、省力化を支えるサプライヤーを目指す

セグメント概況

SEGMENT
建設機械



事業概要

建築・土木工事をはじめ、運輸・港湾荷役など物流分野における作業の合理化・省力化に役立ち、生産性の向上にも貢献する最新鋭の機械・機器・装置を取り扱っています。
建設機械のレンタルも行い、高所作業車については、オペレーター付きでのレンタルのご提案もしています、また、保障面・コスト面において最適な保険を設計し、お客様の事業リスクを低減させます。



- 各メーカーの新品、中古を幅広く取り扱い、お客様の多様なニーズに応じてご提供します。
- 海外展開では、東南アジアに販路を拡大しています。



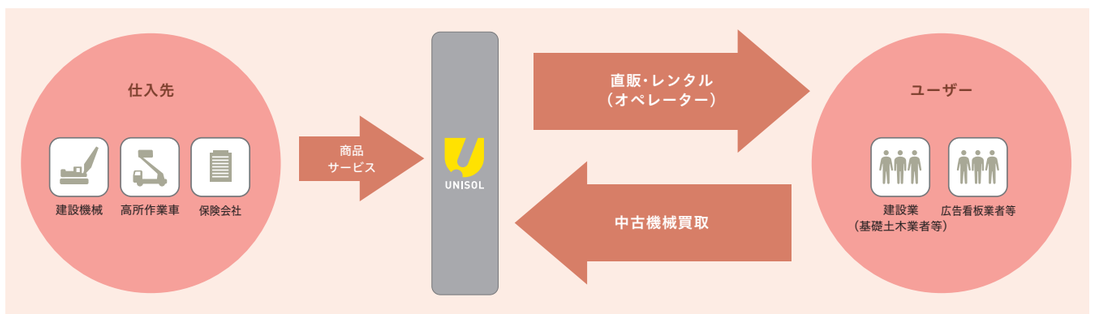
- 建築工事関連から、土木工事、基礎工事、看板工事、外装工事、塗装工事、プラント補修、解体工事、テレビ報道、造園などの幅広いお客様のニーズに合わせて、建設機械のみのレンタルから、高所作業車を稼働させるオペレーターの派遣も実施しています。



- 保障面・コスト面において最適な保険を設計し、お客様の事業リスクを低減させます。
業界固有のリスクを低減させるリスク・コンサルティングに強みがあり、
単に保険を設計するに留まらず、事故を予防保全するコンサルティングを実践しています。

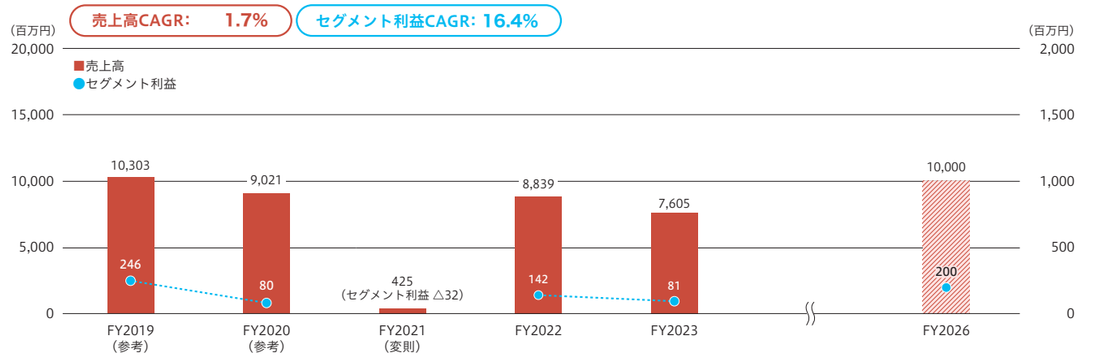
ビジネスフロー（商流）

建設機械セグメントの商流は、直販体制となっており、市況及びユーザー動向が直接把握できるため、迅速な対応が可能となっています。顧客の保有機械の状況もわかるため、中古機械取引の円滑化にもつながっています。



中期経営計画の進捗・2023年度決算概要

国内の建設機械需要は、土木建築業界や物流業界を中心に堅調でした。しかし、当社主力商品は、エンジン問題による出荷停止の影響を受け減収となりました。建設機械の値上げや2024年問題の人件費増加の懸念により新規引合の件数は減少傾向にあります。売上高は7,605百万円、セグメント利益は81百万円でした。



※2019年及び2022年は統合前の各事業の実績を単純合算で算定しております。
※CAGR（年平均成長率）＝（目標値/初期値）^（1/期間）-1で算出（ここでは2020年度から2026年度までの6年間を対象範囲としています）。

事業環境・事業戦略

STRENGTHS 強み

- 大手建設機械メーカーの代理店として、60年を超える販売実績
- 新車だけでなく、中古車の仕入れと販売も可能

OPPORTUNITIES 機会

- 大都市の再開発や物流倉庫、高層ビル住宅、工場、商業施設などの堅調な需要
- 耐震、防災、減災対策の公共工事は一定量を維持

THREATS 脅威

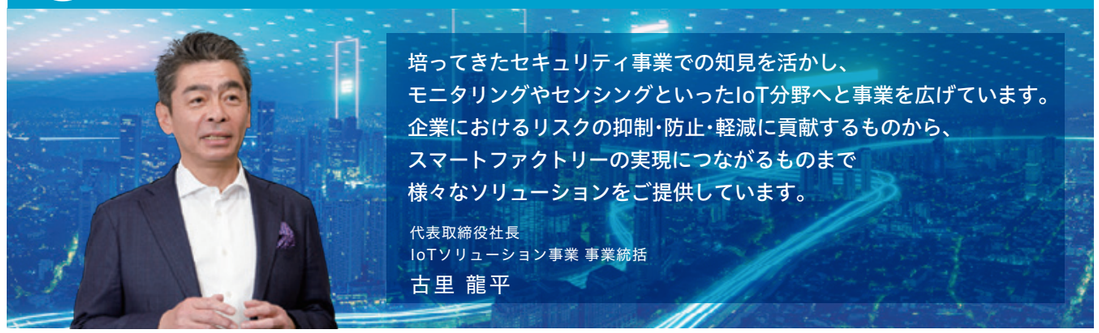
- 国内の建設機械業界は成熟産業であり、イノベーションが起こりにくい状況
- 鋼材、資材、輸送費が値上がりし、更に為替影響を受けた輸入機価格も上昇
- 建設現場や物流業界の2024年問題による人手不足の懸念

2023年度の取組み・施策・トピックス

基礎機械の販売台数増加	港湾荷役機械	保険事業の拡大
クレーンを主軸とした事業から、基礎機械の販売台数を増やすことにより2本柱の事業となる 基礎機械の増加に伴い、新商圏への拡大機会が増加 大阪・関西万博に向けた会場建設やインフラ整備などが本格化	港湾荷役業者及び物流業者向けの海外製荷役ハンドリング機の拡販を目的として、海外メーカーとタイアップし、営業力の強化を実施	クレーン専用保険や土木専用保険の拡販を行う また、高所作業車専用保険を大手レンタル業者向けに展開

セグメント概況

SEGMENT
IoTソリューション



培ってきたセキュリティ事業での知見を活かし、
モニタリングやセンシングといったIoT分野へと事業を広げています。
企業におけるリスクの抑制・防止・軽減に貢献するものから、
スマートファクトリーの実現につながるものまで
様々なソリューションをご提供しています。

代表取締役社長
IoTソリューション事業 事業統括
古里 龍平

事業概要

フィジカルセキュリティのシステムインテグレーターとしてのノウハウを活用し、日々進化する世界のテクノロジーを正確に把握しながらお客様にとって重要かつ効果的なセキュリティ、監視カメラ、AGV/AMRやIoT機器の販売、OT装置機器のモニタリングサービスを提供しています。



- 監視カメラマーケットにおける大手企業の正規代理店として、様々なニーズに応える最先端のセキュリティ機器を提供しています。
- 監視カメラのオリジナルブランドに加えて、商品管理と万引き防止システムも展開しています。商品の不正持ち出し時にはアラームが作動する特許技術を搭載しています。



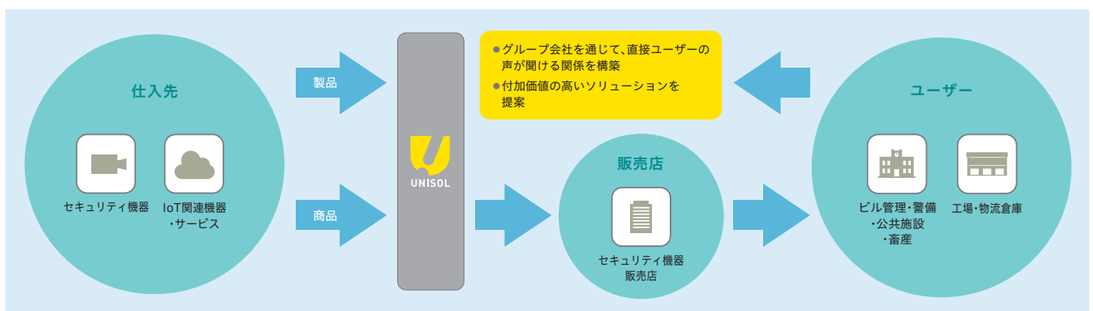
- 欧米の大きなマーケットで成功を収めてきた、歴史ある物理セキュリティシステムを中心に、国内の需要に適応したインテグレーション展開を行っています。
- 設計から導入後の運用に至るまで、世界の最先端でグローバルスタンダードなソリューションを一貫して提供しています。



- システムの設計、構築、導入、保守に関するワンストップサービスや関連するクラウドサービスの提供を行っています。さらに、OT装置機器のモニタリングサービスも提供しています。

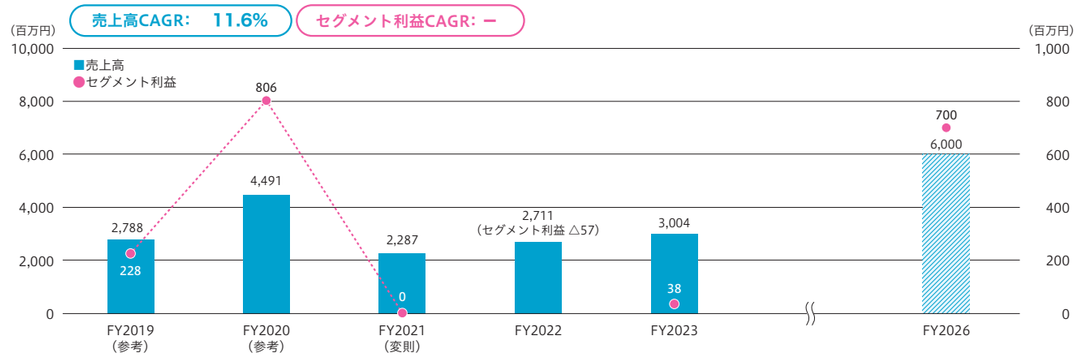
ビジネスフロー（商流）

多数の導入実績から蓄積された知見を活かしたソリューションの構築・運用が可能です。
IoTデバイスやネットワーク技術を用いて、生産ラインの自動化やモニタリングを実現し、現場の負荷軽減や効率化をサポートしています。



中期経営計画の進捗・2023年度決算概要

セキュリティ機器のコモディティ化が進む中、プロジェクト案件へのシフトチェンジが進みました。今後も機械・工具セグメントやグループ会社との協業により付加価値の高いソリューションビジネスに注力していきます。拠点の統合などコスト面の管理強化も寄与し、売上高は3,004百万円、セグメント利益は38百万円となりました。



※2019年及び2022年は統合前の各事業の実績を単純合算で算定しております。
※CAGR（年平均成長率）＝（目標値/初期値）^（1/期間）-1で算出（ここでは2020年度から2026年度までの6年間を対象範囲としています）。
なお、セグメント利益CAGRにつきましては、初期値が目標値を上回っているため、記載を省略しております。

事業環境・事業戦略

STRENGTHS 強み	●カメラ単体の販売だけでなく、ネットワークと連携させたクラウド型サービスの提供 ●生体認証技術、画像認識技術、ICTを取り入れた商品、サービスの提供 ●グループ商材への付加価値の提供や取引先との情報ネットワーク
OPPORTUNITIES 機会	●カメラを使った画像解析による新たな事業領域の創出 ●工場設備の遠隔監視や故障検知など、保全目的でのカメラやセンサーの需要が増加
THREATS 脅威	●高性能ネットワークカメラの需要増加により、海外で製造会社が増加しコモディティ化 ●DX化が急速に進むことによる、ITエンジニアの人財不足

2023年度の取組み・施策・トピックス

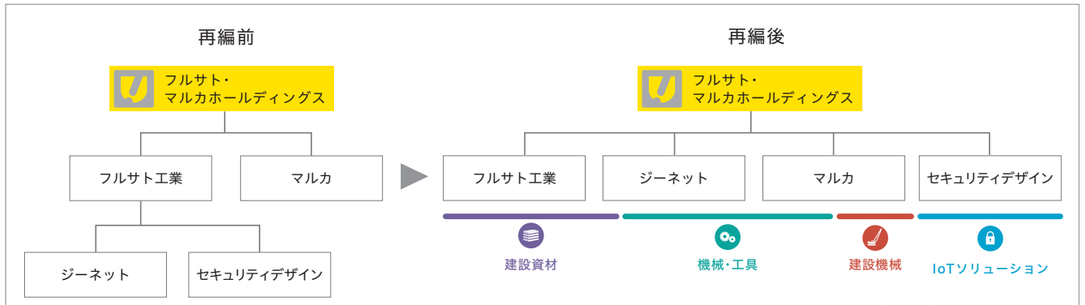
AIカメラの需要取り込み	UNI-MOW（→ P.43）	グループ会社とのソリューション
画像解析できるAIカメラの需要が本格化してきており、AI技術の活用など監視システム技術が向上 顔認証による個人情報やプライバシーに関する取扱いが課題	牛の分娩予兆検知システム「UNI-MOW」をリリース 社会課題である畜産農家の人手不足を解消するシステムとして、協力農家にて実証実験を開始	グループ会社を通じて、ユーザーの課題やニーズを直接ヒヤリングできるようになったことで、各地で付加価値の高いソリューション提案を展開

トピックス

TOPICS 1 さらなるグループ機能の融合に向けた取組み

UNISOLグループは異なる企業グループの統合により誕生(→ P.7-10)したことから、中期経営計画の基本戦略(→ P.21-22)として、統合シナジーの極大化を掲げると同時に、グループ機能融合による新ソリューションの創出も目指しております。

この方針のもと、中期経営計画2ndステージにおいてさらなる成長を図るため、組織再編を実施し、各事業セグメントの中核事業会社をホールディングス直接保有子会社といたしました。施策遂行のさらなる加速や事業間連携の強化を一層推進してまいります。

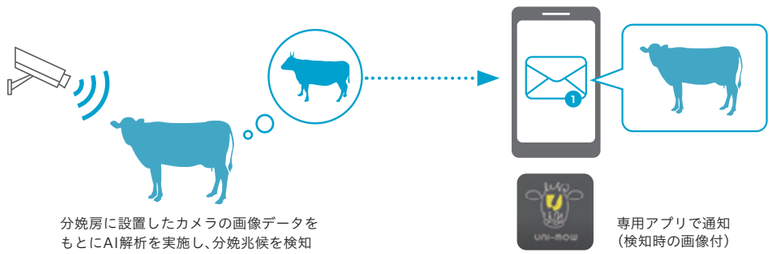


※その他の連結子会社の図示は省略しております。

TOPICS 2 持続可能な畜産業への貢献

近年、日本の畜産業界では慢性的な人手不足と高齢化の進行により、疾病や事故による生産性の悪化が問題となっています。当社では、このような状況下において、畜産業を持続可能な形態へ転換していくために、2022年10月、京都大学大学院農学研究科と産学連携協定を締結し、IoTソリューションセグメントが中心となってIT化実現のための共同研究を進めてまいりました。

この実証実験に基づき、2023年10月には牛の分娩予兆検知システム「UNI-MOW」(ユニモウ)を開発し、販売を開始いたしました。カメラの画像データのAI解析と専用アプリでの通知により、安全な分娩と畜産経営の効率化に貢献いたします。



価値創造を支える基盤
Foundation of value creation

ステークホルダーから信頼される企業経営へ。
取締役会の監督機能やリスク管理の強化、適時・適切な情報公開に努めています。

コーポレート・ガバナンス	45
役員紹介	47
社外役員コメント	49
役員に関する情報	51
リスク管理	53
事業等のリスク	55
TCFD提言に基づく情報開示	56
ステークホルダーに対する取組み	59

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスの全体像

コーポレート・ガバナンスの基本的な考え方

当社は、当社グループを取り巻くステークホルダーや未来社会に対する責任を果たすため、公正で透明性の高い経営体制のもと、機動的・効率的な意思決定により、求心力あるグループ経営を実現し、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指すことをコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方としております。

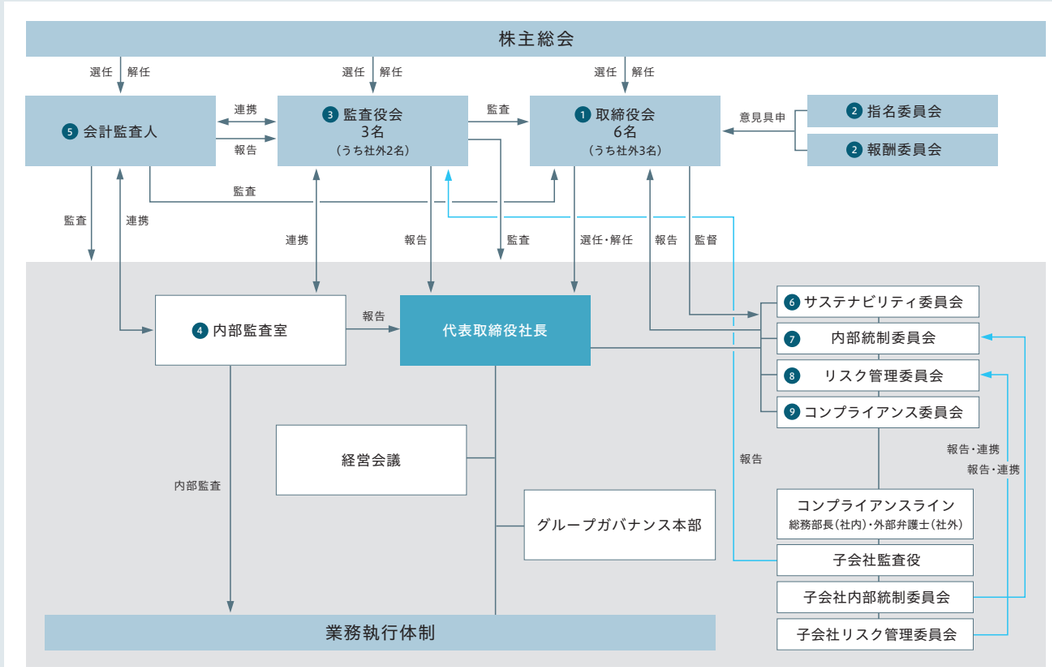
当社の取締役会は、当社グループの戦略的な方向付けを行い、グループ経営資源の効率的な確保と適正な配分、資本政策の策定・実行等の役割を担うとともに、当社を含むグループ全体の内部統制システムの構築と運用の監督を行うことで、グループにおける経営上のリスクを的確に把握し、グループ全体の収益・リスク管理等を徹底するなど、グループ経営管理体制の構築に取り組んでおります。

また当社は、当社グループのすべての社員が共有する経営の基本原則として、フルサト・マルカグループ理念『SLOGAN・VISION・MISSION・3VALUES・7STANDARDS』を定めており、その実践を通じてコーポレート・ガバナンスの充実に継続的に取り組んでまいります。

コーポレート・ガバナンス体制

当社は監査役会設置会社であり、取締役会、監査役会、会計監査人を設置しています。また、内部監査室を設置し、日常業務全般について、監査役とも連携して監視機能の強化を図っております。

また、当社は経営監視機能として、常勤監査役1名および社外監査役2名の体制で、取締役の職務執行の監査を行っております。このうち社外監査役2名は独立役員として指名しており、経営陣から一定の距離にある外部者の立場で、取締役会およびその他重要な会議に出席し、経営監視の実効性を高めております。当社では社外取締役および社外監査役が独立・公正な立場で、各取締役の職務執行状況を監視するガバナンス体制が整っているため、現状の体制としております。



1 取締役会

当社の取締役会は6名の取締役で構成されており、うち3名は社外取締役であります。毎月開催の定例取締役会のほか、必要に応じ臨時取締役会を機動的に開催し、十分な議論の上に的確かつ迅速に意思決定を行っています。また、取締役会では法令で定められた事項や経営に関する重要案件を決定すると共に、業績の進捗についても議論し対策等を検討しています。

2 指名委員会・報酬委員会

当社は、取締役の指名、報酬等に係る取締役会の独立性・客観性と説明責任を強化することを目的に、取締役会の下に社外取締役を委員長とする、指名委員会・報酬委員会（いずれも諮問委員会）を設置しております。指名委員会は、取締役会の求めに応じて、取締役の選任及び解任に関する株主総会議案、また報酬委員会は、取締役の個人別の報酬等に関して協議を行い、取締役会に対してその協議内容の報告を行っております。指名委員会・報酬委員会は委員5名で構成されており、うち3名は社外取締役としております。

3 監査役会

当社の監査役会は3名の監査役で構成されており、うち2名は社外監査役であります。監査役の活動は、取締役会に出席し、取締役の職務執行ならびに当社の業務や財政状況の監査を実施しています。また、代表取締役との意見交換会、決裁書類その他重要な書類の閲覧・監視等を行っています。

4 内部監査室

当社は、内部統制の徹底と業務プロセスの適正化、法令・規約の遵守、手続の正当な執行等の目的で内部監査室を設置し、継続的に実地監査を実施しております。

5 会計監査人

当社は、会計監査人として、有限責任監査法人トーマツと監査契約を締結し、独立した専門家の立場から会計監査を受けています。また、同監査法人における業務執行社員の継続監査期間は22年間であります。なお、当社は2021年10月にフルサト工業株式会社と株式会社マルカが、共同株式移転の方法により設立した持株会社であり、この継続監査期間には、フルサト工業株式会社の継続監査が含まれています。

3 4 5 内部監査、監査役監査および会計監査の相互連携

監査役は、内部監査室より内部監査の方針と実施計画および内部監査の結果報告を受けるとともに、期初の計画策定時、定期内部監査報告書・フォローアップ監査報告書の閲覧時に随時相互の意見交換を行い、監査の実効性の確保と効率性の向上を図っています。また、会計監査人の監査計画、四半期レビュー報告および監査報告の聴取、会計監査人が実施する棚卸監査への立会い等のほか、監査来訪時に定期的に情報交換を行い、監査の実効性の確保に努めています。内部監査室は、会計監査人が実施している棚卸監査への立会い等のほか、監査結果やその他の情報について、会計監査人と意見交換、打合せ等を適時適切に行うことを通じて共有化し、相互連携を図っています。

6 サステナビリティ委員会

当社は、2022年2月に「サステナビリティ委員会」を設置し、サステナビリティを巡る課題への対応の協議および決定を行っています。「サステナビリティ委員会」は代表取締役社長を委員長とし、委員には委員長が指名する取締役、執行役員、各事業会社取締役等により構成しており、重要な議案は取締役会に報告を行い、監督を受けています。

7 内部統制委員会

当社は、グループ全体の内部統制体制の整備を目的とする「内部統制委員会」を設置し、金融商品取引法に基づく、財務報告の適正性および内部統制監査の有効性の確認を行っています。

8 リスク管理委員会

当社は、社内規程に基づき、代表取締役社長の下に「リスク管理委員会」を設置しております。同委員会は、当社グループにおけるリスク情報の収集やリスクコントロール、年度における全社重要リスクの取組み方針やリスク低減に向けた対策、事業部門への必要な指示や支援など、リスク管理活動の全般を統括しております。

9 コンプライアンス委員会

当社は、コンプライアンスを徹底するための基本方針や施策などの検討・策定を行う「コンプライアンス委員会」を設置し、使用人に対し社内研修や会議体を通じて、コンプライアンスに関する教育を継続的に実施しています。また、違法行為、社会規範や企業倫理に反する行為を防止・是正するために、社内は総務部長を、社外は外部弁護士事務所を窓口とする「コンプライアンスライン」を設置し、相談窓口に通報した者が、それを理由に不利益な取扱いを受けないよう「内部通報規程」で定めています。

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

役員紹介（2024年4月末現在）

取締役



代表取締役会長
飯田　邦彦
取締役会出席状況 12/12回

1980年 4月 マルカキカイ(株)
(現:(株)マルカ)入社
2008年12月 同社理事
2009年12月 同社管理副本部長
2012年12月 同社執行役員
2013年 2月 同社取締役兼執行役員 管理本部長
2018年 4月 同社最高財務責任者(CFO)
2019年 2月 同社取締役兼常務執行役員
2020年 3月 同社取締役兼副社長執行役員
2021年 2月 同社代表取締役社長(現任)
同社最高経営責任者(CEO)(現任)
2021年10月 当社代表取締役会長(現任)
2024年 3月 (株)ジーネット取締役(現任)



代表取締役社長
古里　龍平
取締役会出席状況 12/12回

1985年 9月 フルサト工業(株)入社
1995年 6月 同社取締役業務総括部長
1997年 4月 同社常務取締役業務本部長
兼業務総括部長
2000年 4月 同社代表取締役専務取締役
2004年 6月 同社代表取締役社長(現任)
(株)ジーネット代表取締役社長(現任)
2016年11月 (株)セキュリティデザイン
取締役会長
2021年 6月 (株)セキュリティデザイン
代表取締役社長(現任)
2021年10月 当社代表取締役社長(現任)
2022年 3月 (株)マルカ取締役(現任)



取締役専務執行役員
山下　勝弘
取締役会出席状況 12/12回

1991年 4月 (株)三和銀行
(現:(株)三菱UFJ銀行)入行
1999年 3月 同行京都法人営業第1部
グローバル大企業ライン部長代理
2004年 6月 同行香港九龍支店
アシスタント・ゼネラル・マネージャー
2006年 8月 メリルリンチ日本証券(株)
(現:Bofa証券㈱)入社
グローバル・マーケッツ本部
Vice President
2008年 1月 同社投資銀行部門事業法人
オリジネーション部Director
2015年 9月 フルサト工業(株)入社顧問
2016年 6月 同社専務取締役(現任)
(株)ジーネット取締役(現任)
2021年10月 当社取締役専務執行役員(現任)



社外取締役
中務　裕之
取締役会出席状況 12/12回
社外 独立

1981年10月 デロイト・ハスキンズ・アンド・セルズ
公認会計士共同事務所
(現:有限責任監査法人トーマツ)入所
1984年 9月 公認会計士登録
1988年10月 税理士登録
1989年11月 中務公認会計士・税理士事務所設立、
同事務所代表(現任)
2007年 6月 日本公認会計士協会近畿会会長
2007年 7月 日本公認会計士協会副会長
2009年 6月 (株)大阪証券取引所社外監査役
2012年 2月 フルサト工業(株)社外監査役
2013年 1月 (株)日本取引所グループ社外取締役
2015年 6月 日本合成化学工業(株)
(現:三菱ケミカル(株))社外監査役
フルサト工業(株)社外取締役
2021年 6月 (株)京都銀行社外監査役
2021年10月 当社社外取締役(現任)
2023年10月 (株)京都フィナンシャルグループ
社外取締役(監査等委員)(現任)



社外取締役
武智　順子
取締役会出席状況 12/12回
社外 独立

1999年 4月 司法修習修了
大阪弁護士会登録
御堂筋法律事務所入所
2003年 1月 弁護士法人御堂筋法律事務所所属
2006年 1月 弁護士法人御堂筋法律事務所社員(現任)
2012年 4月 学校法人聖母被昇天学院評議員
2014年 6月 フルサト工業(株)社外取締役
2021年10月 当社社外取締役(現任)
2023年 6月 岩井コスモホールディングス(株)
社外取締役(現任)



社外取締役
高橋　尚男
取締役会出席状況 —/—回
社外 独立

1983年 4月 東洋工業(株)
(現:マツダ(株))入社
1989年 1月 (株)本田技術研究所入社
2010年 4月 Honda R&D Asia Pacific社長
2014年 4月 (株)本田技術研究所常務執行役員
2015年 4月 本田技研工業(株)中国生産責任者
兼 本田技研工業(中国)投資有限公司副総経理
兼 本田技研科技(中国)有限公司副総経理
2018年 4月 (株)本田技術研究所取締役常務執行役員
2019年 4月 同社取締役専務執行役員
2020年 4月 同社取締役兼
本田技研工業(株)常務執行役員
2022年 4月 同社取締役兼
本田技研工業(株)専務執行役員
2023年 4月 合同会社CO-SAKU代表社員(現任)
2023年 8月 国立大学法人長岡技術科学大学
特任教授(現任)
2024年 3月 当社社外取締役(現任)

(※)取締役会出席状況につきましては2023年度の実績を記載しております。

監査役



常勤監査役
大西　聡
取締役会出席状況 12/12回
監査役会出席状況 13/13回

1979年 4月 (株)三和銀行
(現:(株)三菱UFJ銀行)入行
2008年 5月 フルサト工業(株)入社管理本部長
2008年 6月 同社取締役管理本部長
2010年 6月 同社常務取締役管理本部長兼総務部長
2011年 6月 (株)ジーネット取締役管理本部長
2013年 6月 同社常務取締役管理本部長
2016年11月 (株)セキュリティデザイン監査役
2017年 6月 岐阜商事(株)監査役
2017年 6月 フルサト工業(株)常勤監査役
2021年10月 当社常勤監査役(現任)



社外監査役
疋田　鏡子
取締役会出席状況 11/12回
監査役会出席状況 12/13回
社外 独立

1991年10月 太田昭和監査法人
(現:EY新日本有限責任監査法人)入所
1995年 8月 公認会計士登録
2019年 7月 疋田公認会計士事務所所長(現任)
2021年 2月 (株)マルカ監査役
2021年 4月 関西学院大学専門職大学院
経営戦略研究科教授(現任)
2021年10月 当社監査役(現任)
2022年 7月 日本公認会計士協会理事(現任)
2023年 6月 (株)PALTAC社外監査役(現任)



社外監査役
佐々木　康夫
取締役会出席状況 12/12回
監査役会出席状況 13/13回
社外 独立

1979年 4月 トヨタ自動車(株)入社
2003年 1月 同社経理部企画室室長
2004年 7月 タイ国トヨタ自動車上級副社長
2008年 1月 トヨタ自動車(株)グローバル監査室室長
2009年 1月 フタバ産業(株)執行役員
2009年 6月 同社常務取締役
2012年 6月 同社専務取締役
2014年 6月 同社代表取締役専務執行役員
2015年 6月 プライムアースEVエナジー(株)
代表取締役副社長
2021年10月 当社監査役(現任)

(※)取締役会出席状況及び監査役会出席状況につきましては2023年度の実績を記載しております。

執行役員

専務執行役員

経営戦略本部 本部長
山下　勝弘

執行役員

管理本部 本部長
藤井　武嗣

グループガバナンス本部 本部長
兼 リスク統括部長
嶋林　直人

建設資材事業 事業統括
谷口　英康

機械・工具事業本部 副本部長
大谷　秀典

建設機械事業 事業統括
岡村　慶太

経営戦略本部 経営企画部長 兼 広報部長
藤本　泰広

経営戦略本部 事業推進部長
益居　誠一

機械・工具事業本部 本部長
渡辺　貴久

機械・工具事業本部 海外統括部長
碇　宏一朗

社外役員コメント

サステナブルな発展に向けて

公正で透明性の高いガバナンスの実現に重要な役割を担う社外役員2名に、UNISOLグループの取組みに対する評価や今後に期待すること、課題認識について伺いました。



社外取締役(独立役員)

武智 順子

弁護士法人御堂筋法律事務所社員。弁護士として培ってきた知識や経験ならびに高い法令遵守の精神を有する。

Q.1 ご経験やご専門を踏まえた、ご自身の社外役員としての役割についてどのように考えられていますか。

弁護士として、企業のコンプライアンス体制の構築や不祥事への対応に携わってきた経験から、特に、リスク管理体制やその適正な運用について積極的に意見を述べることで、経営の監視・モニタリングの役割を果たしたいと思っています。また、2021年度に関西の経済団体において「新時代の幸福・価値観等を研究するWG」の座長を、更に関西財界セミナーで「企業と従業員のサステナブル・エンゲージメント」をテーマとする分科会で共同議長を務めた経験から、ウェルビーイング経営の推進による企業価値向上にも寄与できればと考えています。

Q.2 中期経営計画の1stステージが終了しましたが、ここまでのUNISOLグループの取組みをどのように評価されていますか。

経営統合による協働と融合を掲げて、統合シナジーの早期具現化、プラットフォームの充実、戦略分野への注力に取組んだ1stステージは、営業利益などの計数目標が達成できた点、重要戦略分野を強化するためのM&Aが実施できた点を評価しています。またコスト削減も含めた統合シナジーの効果は出てきていますが、人的交流を含めたグループ会社間の更なる連携の加速という面では課題が残ります。加えて各事業会社、グループ全体を俯瞰して中期経営計画の実現を推し進めることができる人財の育成も課題ではないかと考えています。

Q.3 今後のUNISOLグループに期待することを教えてください。

「社員間にファミリーのような信頼関係、結束力がある」「仕事に“遊び心”を取り入れる」「顧客が真に求めるサービスを考え、提供する」こうした良き文化を持つ企業グループです。将来ビジョンを共有した社員を、経営陣が最適配置を行うことで、組織がより活性化するはずです。「社員が、ダイバーシティ&インクルージョンの推進によって生まれる好影響を実感し、働き甲斐を感じながら働く」「会社や事業が社会から好感をもって評価され、社員が会社に対して誇りを持つ」そうした姿を実現し、サステナブルに発展してほしいと思います。



社外監査役(独立役員)

佐々木 康夫

トヨタ自動車株式会社、フタバ産業株式会社及びプライムアースEVエナジー株式会社における豊富な経験を通じて高い見識を有する。

Q.1 ご経験やご専門を踏まえた、ご自身の社外役員としての役割についてどのように考えられていますか。

私は製造業の出身ですから、「ものづくり」の視点からの提言を意識しています。製造業の生産活動は、材料仕入れがあり、製造の現場があり、在庫があり、販売へとつながります。そして販売後には、売掛金の回収、仕入れ先への買掛金の支払いなど、付随する業務が発生します。こうした一連の流れに問題がないかに常に注意しています。また、取締役会などに上程される議題については、特に「金額が大きいもの」「手続きや検討が不十分と感じるもの」について、社外役員の目で冷静に判断し、きっちりと意見をすることにしています。

Q.2 経営統合から約3年が経過しましたが、UNISOLグループのガバナンス体制をどのように評価されていますか。

内部統制、指名・報酬、リスク管理、サステナビリティといった重要課題について、グループガバナンスの体制を整えようという意図・意欲は十分に感じています。上場会社に強く求められているのは、ガバナンスの基礎となる高いコンプライアンス意識であり、どれだけ注力してもやりすぎということはありません。社員にコンプライアンス意識を定着させて行くことが、結果としてグループガバナンスのコントロールにつながります。常日頃から、管理職のみならず、社員一人ひとりへの教育が不可欠ですが、その点ではまだ不十分だと思います。

Q.3 今後のUNISOLグループに期待することを教えてください。

両社の良い点を融合して、新しい文化を構築している最中ですが、企業ポートフォリオを明確にし、伸ばすべきセグメントは伸ばすという明確なメッセージが必要ではないかと思います。どの事業セグメントを、いつまでにどの程度成長させるのかを経営として定め、人財などの経営資源の配分を積極的に実施することが、会社全体のモチベーションの向上にもつながると考えています。会社が変わるためにも、新しいことに挑戦することが必要です。コア事業を着実に成長させつつ、チャレンジを恐れないという社風をこれから作っていってほしいです。

役員に関する情報

役員の報酬

役員の報酬を決定する際には、透明性や客観性を確保するため、取締役会のもとに設置された過半数が社外取締役で構成され、社外取締役が委員長を務める報酬委員会にて検討し、その内容を取締役会に報告し、審議を経て決定いたします。

基本方針	① 役位ごとの役割や責任の範囲に相応しいものであること ② 会社業績と連動したものであること ③ 中長期的な企業価値向上への貢献意識を高めるものであること ④ 株主との利益意識の共有を重視したものであること ⑤ 報酬決定のプロセスに透明性および客観性が担保されていること ⑥ 優秀な経営人財を確保できる報酬水準であること

報酬制度の体系

基本報酬	取締役の役位等に応じた基本報酬と代表権を有する取締役に対して支給される責任給で構成され、金銭にて毎月支給されます。
非金銭報酬等	対象取締役に対し、当社グループの持続的成長と中長期的企業価値向上への動機づけ、株価の変動による利益の一致を株主と共有することで、企業価値の増大に貢献する意識を高めることを目的としたもので毎事業年度期初の連結ベースの予想営業利益とROEの達成度に応じてポイントを付与し、取締役の退任時に、付与されたポイント数に相当する数の当社株式等を交付します。
業績連動報酬等	役位別基本報酬の20%（取締役社長のみ25％）を基準額とし、事業年度における業績結果によって、基準額に0%～30%を乗じた金銭を、原則として翌期4月の第一営業日に支給します。業績係数は連結営業利益計画（社内目標値）に対する達成率が採用されます。

2023年度に係る報酬等の総額等

区分	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）			対象となる役員の員数（名）
		基本報酬	業績連動報酬等	非金銭報酬等	
取締役	232	180	43	8	8
（うち社外取締役）	(18)	(18)	(—)	(—)	(3)
監査役	24	24	—	—	3
（うち社外監査役）	(10)	(10)	(—)	(—)	(2)
合計	256	205	43	8	11
（うち社外役員）	(28)	(28)	(—)	(—)	(5)

スキルマトリックス

氏名	役職	属性	経営・事業戦略	ソリューション開発（テクノロジー）	グローバル	サステナビリティ・SDGｓ	法務・ガバナンス	財務・会計	人材・組織
飯田 邦彦	代表取締役会長	男性	●		●	●	●	●	●
古里 龍平	代表取締役社長	男性	●	●	●	●	●		●
山下 勝弘	取締役専務執行役員	男性	●		●	●		●	●
中務 裕之	取締役	男性 社外独立	●				●	●	●
武智 順子	取締役	女性 社外独立				●	●		
高橋 尚男	取締役	男性 社外独立	●	●	●				●
大西 聡	常勤監査役	男性						●	●
疋田 鏡子	監査役	女性 社外独立				●		●	
佐々木 康夫	監査役	男性 社外独立	●					●	●

役員の実効性評価

当社は、取締役会の役割・責務が適切に果たされ、機能しているかを検証し、その向上を図ることにより、より充実したコーポレート・ガバナンス体制の構築と、中長期的な企業価値向上を目指すため、事業年度を区切りとした取締役会全体の実効性評価を実施しております。2023年12月期における評価方法、ならびに結果の概要については下記のとおりです。

評価方法

実施時期	2023年11-12月
対象者	評価期間に当社の役員であった取締役7名（うち社外3名）・監査役3名（うち社外2名）の合計10名
実施要領	評価は第三者機関が実施 評価方法は、全員を対象としたアンケート調査（各項目を5段階で評価、あわせて各自がコメントを記載）、ならびに、対象者1名当たり約1時間の個別インタビューを行い、第三者機関が専門的知見に基づき分析・評価を行った上で報告書を作成し、当社取締役会事務局に提出
アンケート項目	Ⅰ 取締役会のあり方・構成について Ⅱ 取締役会の運営について Ⅲ 取締役会の議論について Ⅳ 取締役会のモニタリング機能について Ⅴ 株主との対話について Ⅵ 取締役・監査役の責務・支援体制について Ⅶ 指名委員会・報酬委員会の運営について

評価結果

第三者機関による取締役会の実効性評価の結果の概要は以下のとおりです。

評価 ①	取締役会は多彩なメンバーで構成されており、社外役員の専門分野や経験も多様であることから、活発な意見交換がなされている。また、経営に対するモニタリングも機能しており、様々な議論を重ねることが可能な環境が整備されている。
評価 ②	前年度の実効性評価の結果で課題として挙げた、グループ全体に対する監督機能の強化については、複数回にわたり「監督の方向性」や「執行との関わり方」などの議論を重ねたことにより、方向性が定まり、それを具体化していくことが確認されている。
評価 ③	一方で、事業戦略や資本戦略、後継者育成などに関するテーマについては、さらなる議論の必要性が示されており、取締役会付議基準の見直しや討議・協議事項の充実とあわせて、議論すべきテーマを年間アジェンダに組み入れることなどが望まれる。

今後の取組み

上記の評価結果、および評価結果を受けての取締役会での議論により、当社の取締役会の実効性は概ね確保されていることを確認いたしました。一方で、「実効性のさらなる向上」の観点から、有意義な意見や指摘も示されており、それらを踏まえて、当社取締役会は今後、以下の内容に取り組むことといたします。

モニタリング機能の強化	● グループ本社の取締役会として果たすべき監督機能のさらなる強化 ● 事業ポートフォリオ、サステナビリティ活動、リスクマネジメントに対するモニタリング機能の高度化
指名委員会のさらなる活性化	● 執行と監督の分離を前提とした、取締役・監査役候補者の選定方針、基準、手続等の再協議 ● 最高経営責任者を含めた取締役会構成員の後継者計画の検討
企業価値向上のための議論の充実	● 付議基準には含まれない「戦略的テーマ」に関する討議時間の確保 ● 企業価値向上に資する討議テーマの選定と討議スケジュールの明確化

リスク管理

リスクマネジメント

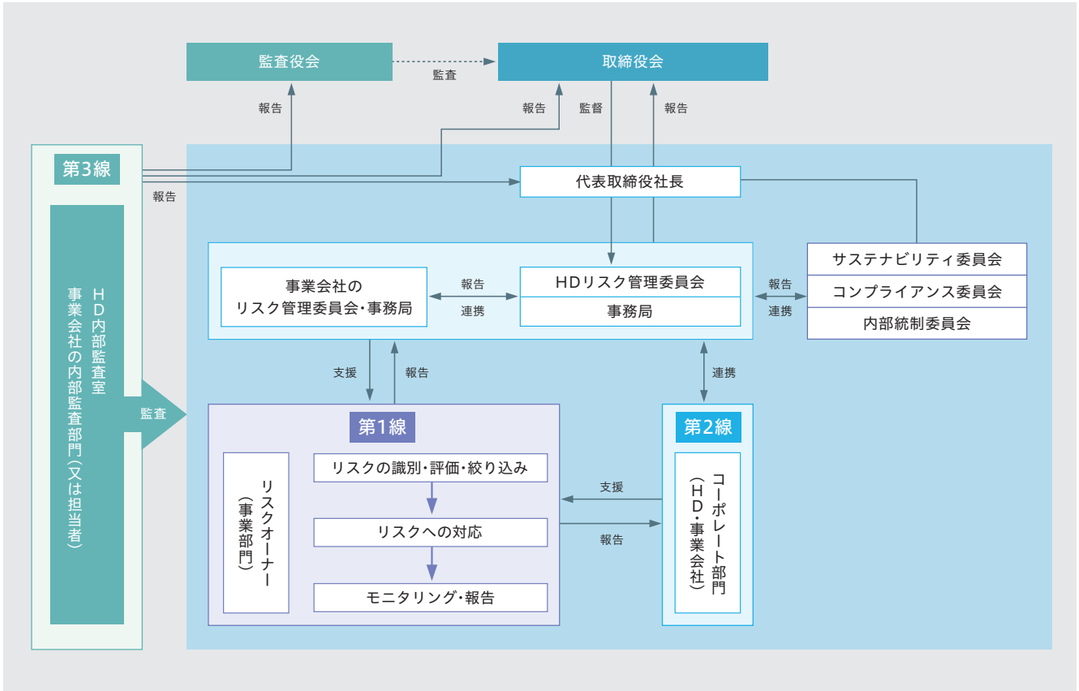
リスク管理の基本的な考え方

UNISOLグループは、コンプライアンス重視の姿勢のもと、業務の有効性及び効率性、ならびに財務報告の適正性を確保するために必要な法務省令等で定める体制を整備し、事業を取り巻く様々なリスクの状況を把握、管理することを基本的な方針としています。

リスク管理体制

当社では、社内規程に基づき、代表取締役社長を委員長とする「リスク管理委員会」を設置しています。同委員会は、リスク情報の収集やリスクコントロール、年度における全社重要リスクの取り組み方針やリスク低減に向けた対策、事業部門への必要な指示や支援など、リスク管理活動の全般を統括しています。また、取締役会では全社重要リスクの報告を通じ、リスク管理の有効性を監督しています。

全社的リスク管理体制図



各機関の役割

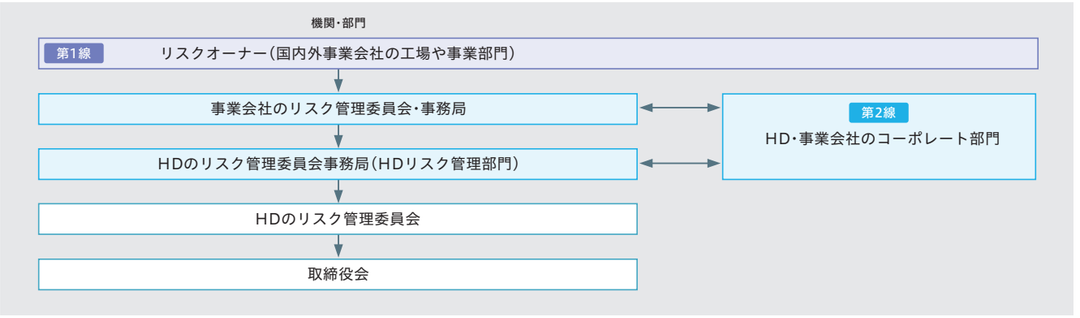
UNISOLグループのリスク管理体制は、組織内の役割を明確化し、3線モデルを機能化させることで、リスク管理委員会を中心とした全社的リスク管理を実践し、実効性を高めています。また、リスクマネジメントプロセスの運用を強化し、それらの機能を取締役会によるモニタリングと適切に連携させる体制にしています。

機関・部門	役割内容
取締役会	● HDリスク管理委員会から上程された優先順位の高いリスクを経営者の視点で全社重要リスクとして認識し、必要となる統制活動を指示しています。
HDリスク管理委員会	● 事務局が集約した事業固有の全社重要リスクについて、全社的な経営の観点からグループとして影響度が大きなリスクを総合的に評価し、発生可能性を踏まえて優先順位の高いリスクを審議しています。 ● 委員会の審議を経た全社重要リスクを取締役会に上程しています。
HDリスク管理委員会事務局 （リスク統括部門）	● 第1線のリスク情報と第2線の管轄するリスク情報を集約し、リスクを管轄する主管部署を明確化したうえで、ディスカッションを行い、リスクコントロールの強化を図っています。
事業会社のリスク管理委員会・事務局	● 各社固有のリスクへの対応状況の報告を受けるとともに、当社グループ全体の重要リスク情報を共有する目的で開催しています。 ● 新たな重要リスクを中心にディスカッションを実施し、議論を深めています。
第1線： リスクオーナー 国内外事業会社の工場や事業部門	● 事業部門における戦略・事業遂行上のリスクや重大なクライシスに転ずる可能性のあるリスクを検討、抽出し、抽出したリスクに影響度と発生可能性を指標として一次評価を行い、統制活動を実施しています。
第２線： HD・事業会社のコーポレート部門	● 第1線が行っている一連のリスク管理のモニタリングと第1線のリスク情報と第2線の管轄するリスク情報を集約し、HDリスク管理委員会事務局に報告や相談を行うなど、相互に連携することで全社的リスク管理を推進・強化しています。
第３線： HD内部監査室 事業会社の内部監査部門（又は担当者）	● 第1線によるリスクコントロール状況や第2線によるサポートが有効に機能しているか等、全社的リスク管理の推進状況を検証し、社長及び取締役会、監査役会に報告しています。

全社重要リスク決定までのプロセス

当社のリスクカタログ（確認表）に基づき、第1線と第2線とが協議し、リスクの見直し、集約したうえで、事業会社のリスク管理委員会のチェックを経て、HDのリスク管理委員会事務局であるリスク統括部門において精査します。

重要リスク項目を全社的な経営の観点から経済的損失や事業継続性、レピュテーション毀損など、グループとして影響度が大きなリスクを定量・定性の両面で総合的に評価し、発生可能性を踏まえてHDのリスク管理委員会において審議し、全社重要リスクとして確定させ、取締役会に報告しています。



事業等のリスク・TCFD提言に基づく情報開示

リスクマネジメント

事業活動に伴う主なリスク（全社重要リスク）

UNISOLグループの事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が経営成績等に重要な影響を与える可能性があると認識している主要なリスクにつきましては、下表のとおりです。なお、各リスクの内容と対応策の詳細は、有価証券報告書（2023年12月期）の「事業等のリスク」（P.20-24）をご参照ください。

事業等のリスク

リスク事象		想定されるリスク事象の内容及びその対策	影響度	発生可能性
1 市場動向	内容	民間設備投資の動向が事業に重要な影響を及ぼす。競合会社との競争激化（価格競争・低価格品へ需要シフト）により、経営成績等に影響。	大	高
	対応策	ポートフォリオ経営推進で事業変動リスクを分散。品質向上、原価低減、高付加価値商品提供で顧客満足を獲得。		
2 サステナビリティ	内容	サステナビリティに関する取組みがステークホルダーに不十分とみなされた場合、企業価値毀損、競争力の低下等が生じる。	大	高
	対応策	サステナビリティ基本方針制定。サステナビリティ推進はサステナビリティ委員会を中心に課題を協議・決定し、情報を開示。		
3 法的規制等	内容	各種コンプライアンス違反（ハラスメント、雇用関連、人権等）、各種環境関連法違反が発生した場合、社会的信頼失墜。	大	高
	対応策	コンプライアンス・マニュアル、内部通報規程制定。コンプライアンスライン設置。環境関連法も適時対応。		
4 戦略的投資	内容	思惑通りの戦略的投資にならない。利害不一致による提携等解消。事業・人財等のシナジー効果が得られない。	大	高
	対応策	収益性や成長性リスク等の観点で投資計画を検証。経営戦略との整合性や投資効果を高め、投資判断のスピードと的確性の向上を図る。		
5 事業戦略 経営計画	内容	2022年3月に中期経営計画「UNISOL」策定。事業環境の変化、読み違え、本「事業等のリスク」など様々な要因により、業績に影響。	大	高
	対応策	事業セグメントごとに経営戦略・経営計画を作成。KPIを設定し推進・進捗管理強化。修正が必要な場合、経営資源投下、組織体制強化を図る。		
6 関係会社管理	内容	グループ統制の組織設計、各種制度設計が適切に行われず、権限が不明確になり、事業パフォーマンス低下、内部統制上の問題が発生。	大	高
	対応策	グループ企業を統制するため、コーポレート・ガバナンス基本方針、グループ経営管理規程等を制定。内部監査室の監査実施。		
7 情報セキュリティ	内容	悪意を持った第三者の攻撃によりシステム停止、意図せず他社を攻撃、商品にセキュリティ問題検出で市場から排除される。	大	高
	対応策	情報セキュリティポリシー等関連規程を整備し、情報資産に関する行動規範を規定。役職員に情報セキュリティに関しての講習・訓練を実施。		
8 情報漏洩	内容	営業上極めて重要な情報が不測の事態により漏洩する事故、事件が発生した場合、信頼低下や損害賠償請求等が発生。	大	高
	対応策	コンプライアンス・マニュアル、情報管理規程、文書管理規程等を制定。取引先に対する遵守事項を定め、セキュリティ研修を実施。		
9 災害	内容	大規模な自然災害・事故（火災・爆発等）の発生により、役員・従業員及びその家族を含む人的損害、物的被害、ビジネス機会喪失等発生。	大	中
	対応策	災害等が発生した場合の被害を最小限に抑えるため、設備点検、防災訓練、安否確認テスト等を定期実施。重大な危機事象発生時は社長指揮下の危機対策本部を設置。		
10 人財確保	内容	人財獲得競争が激化し、適切な時期に優秀な人財を計画通り確保できない、グループ外へ流出してしまう等のリスクが高まる。	大	中
	対応策	新卒採用だけでなく専門性を持った人財、外国籍人財の確保にも注力。多様な労働力に対応できる仕組み作り推進。		
11 労働災害 重大交通事故	内容	製造業務における主要設備での事故、営業業務における重大交通事故発生により、社会的信用失墜、人財喪失、金銭面での補償、訴訟等につながる。	中	高
	対応策	製造業務では事前にリスクアセスメントを実施し対策を講じている。営業業務では安全運転講習会の実施、個別指導の徹底等、交通事故防止に取り組んでいる。		

気候変動への対応（TCFDへの取組み）

UNISOLグループは、サステナビリティ基本方針のひとつに「地球環境との『調和・共生』を図る」を掲げ、関連するマテリアリティである「事業活動における環境負荷低減」に取り組んでいます。

取組みの一環として、当社グループは2022年11月に、TCFD提言への賛同の表明を行いました。環境問題への取組みは企業の存続、成長に不可欠な要因であるという認識にたち、気候変動への対応及び情報開示を進めてまいります。

昨年度の統合報告書に記載いたしましたTCFD提言に基づく情報開示においては、フルサト・マルカホールディングス株式会社、及び国内連結子会社4社（株式会社マルカ、株式会社ジーネット、岐阜商事株式会社、フルサト工業株式会社）を対象としておりましたが、本統合報告書においては、対象範囲を他のグループ企業にも拡大させています。詳細な対象範囲につきましては、各項目をご参照ください。

また、開示内容につきましても拡充を行い、新たに重要なリスクと機会の特定プロセスや気候関連リスク・機会の管理指標、及び目標（CO_2排出総量を指標として削減目標を設定）を開示しています。

ガバナンス

UNISOLグループにおける気候変動に関するガバナンスは、サステナビリティ全般のガバナンスに組み込まれています。詳細につきましては、「サステナビリティ推進体制」（→P.24）をご参照ください。このガバナンス体制のもと、目標・計画の策定、重点取組課題の選定、計画に対する進捗を適宜確認し、リスクと機会及び財務への影響をステークホルダーに開示してまいります。

戦略

シナリオ分析

UNISOLグループでは、2100年における世界の気温上昇が 1.5℃上昇、2℃上昇、4℃上昇の世界観を想定し、2030年、及び2050年におけるシナリオ分析を実施しました。シナリオ分析にあたってはフルサト・マルカホールディングス株式会社、及び国内連結子会社（2023年12月末時点）を対象範囲としています。なお、以下に示す政府機関及び研究機関で開示されているシナリオなどを参照して、重要度の評価及び財務影響の分析を実施しています。

IEA	World Energy Outlook 2022（2022年）	NZE2050 APS STEPS
IPCC	AR6	SSP1-1.9（1.5℃シナリオ） SSP1-2.6（2℃シナリオ） SSP5-8.5（4℃シナリオ）

重要なリスクと機会の特定、対応策検討・実行のプロセス

1 リスクと機会の洗い出し

気候変動によるリスク、機会につき、当社に関連する項目の洗い出しを行いました。

2 リスクと機会の特定

把握したリスク、機会について、複数の評価軸で重要度を評価し、当社事業にとって、より重要度が高いと考えられるリスク10項目、機会4項目を特定しました。

3 事業への影響評価

特定されたリスク、機会が2030年に当社事業に及ぼす財務影響を試算し、営業利益に対する影響の大きさをそれぞれ「大」「中」「小」の3段階で評価しました。

財務影響の算定には1.5℃上昇、2℃上昇、4℃上昇のシナリオを使用しました。

4 対応策の検討

特定したリスクによる財務影響を最小化、機会による財務影響を最大化するため、対応策の検討を行い、5つの方針を設定しました。

5 対応策の実行

5つの方針に沿った対応策実施に向け、事業戦略への反映を進めていきます。

リスクによる財務影響の最小化、機会による財務影響の最大化にとどまらず、世界の平均気温上昇を1.5℃に抑えるために取組みを継続していきます。

TCFD提言に基づく情報開示

リスク・機会

特に影響が大きく、実際に起きる可能性も高いと想定されるリスク10項目、機会4項目を開示します。

種類		リスク、機会の発生する要因	具体的内容	2030年の財務影響 1.5℃・2℃	2030年の財務影響 4℃
移行リスク	政策及び規制	温室効果ガス排出の価格付け進行	炭素税等のGHG排出量の価格付けが進むことにより、仕入コストや電力等のエネルギーコストが増加する	大	–
		情報開示義務の拡大	情報開示すべき情報範囲の拡大に伴う、社内管理体制の構築及びデータインフラ整備等により、対応コストが増加する	小	–
	技術	既存製品/サービスの低炭素オプションへの置換	自社製品の環境性能やそれに関する保有技術が他社と比べて劣後することで競争力が落ち、売上が減少する	中	–
	市場	消費者行動の変化	環境性能の面で劣後する商品・サービスの売上が減少する	大	–
			EVへの切替の進展により、内燃機関関連の金属加工部品と機械工具の需要が減少し、売上が減少する	小	–
			企業としての環境対応が不十分とみなされると、販売先から選別され、事業全体の売上が減少する	大	–
	評判	当該セクターへの批判 ステークホルダーの不安増大	気候変動対応の遅れや、投資家との環境対応に関する情報の非対称性により企業価値が低下する	大	–
物理的リスク	急性	台風や洪水などの異常気象の重大性と頻度の上昇	台風や洪水などによる自社及びサプライヤーの被災が増加し、復旧コストの増加、機会損失による売上の減少が生じる	小	中
	慢性	平均気温の上昇	空調稼働に必要な電力量の増加により、エネルギーコストが増加する	小	小
			夏季に製造に携わる従業員を中心として、熱中症等の健康リスクが増大し、生産性が低下したり、対策としての設備投資コストが増加したりする	小	小
機会	製品及びサービス	低炭素商品/サービスの需要拡大 消費者の好みの変化	エネルギー使用時の低・脱炭素化や低コスト化ニーズの高まりに伴い、環境配慮商品・サービスの需要が増加し、売上が増加する	中	–
			EVへの切替の進展に伴い、関連市場が成長し、売上が増加する	小	–
		降雨パターンの変化、気象パターンの極端な変動、異常気象の重大性と頻度の上昇に対する対応・対策	自然災害の増加や激甚化に対するレジリエンス向上に貢献する防災・減災・復旧・復興関連製商品の売上が増加する	中	中
			平均気温の上昇など厳しい条件下での安定稼働に貢献する省力化関連商品の売上が増加する	中	中

対応策

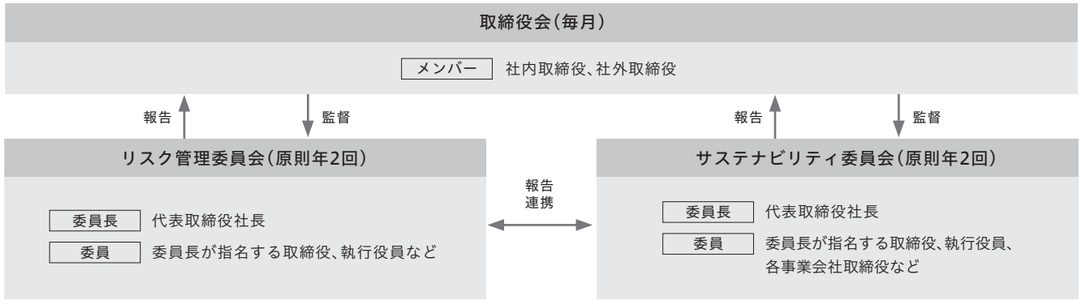
特定したリスク、機会に対する中長期での対応策につきましては、継続的な実施と効果評価を行い、事業活動のレジリエンスを高めてまいります。

	対応策	具体的内容
1	サプライチェーンにおける協働を通じた、商材や梱包資材の脱炭素化	● 省エネ等、顧客の需要をとらえた環境性能の優れた製商品・サービスの開発・探索と提供 ● EV車の普及を支える製商品の開発・探索と提供
2	気候変動を踏まえた顧客の自動化・省力化、レジリエンス向上の推進	● 自動化・省力化関連商品の提案強化 ● 防災・減災関連製商品の探索 ● 復旧・復興関連製商品の迅速な提供体制の整備
3	事業活動の脱炭素化の推進	● 主要事業所、工場におけるエネルギー使用量削減(省エネ設備導入・ペーパーレス・社有車のエコカーへの切替等) ● 再生可能エネルギーの使用推進
4	事業活動のレジリエンス向上	● 事業継続計画(BCP)の強化等、気候変動による物理的リスクや従業員の健康リスクの低減
5	適切な情報開示とステークホルダーとのコミュニケーション強化	● TCFD開示や年次の環境データ、上記の対応策の実施状況等を適切に開示

リスク管理

特定された気候変動関連リスクについては、サステナビリティ委員会を中心にリスクの回避、軽減、コントロール、機会への早期着手に関する方針の策定や対応策の立案などを実施し、取締役会への報告を行い、監督を受け、全社を通じたリスクマネジメントを行っています。また、対応策の実施状況、及びその効果についてモニタリングを実施しています。

なお、当社グループのリスク全般については、「リスク管理委員会(原則年2回開催)」を設置し、経営財務への影響を考慮し、リスクの識別・評価を行い、重要リスクの特定・見直しを行っています。気候変動に関わる重要なリスクにつきましても、年1回以上リスク管理委員会へ報告を行い、全社リスクとの連携を図っています。



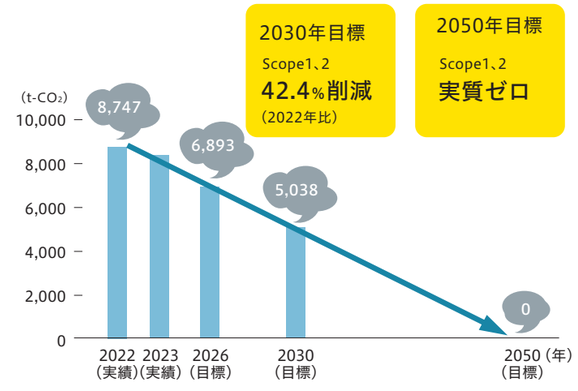
指標と目標

UNISOLグループでは2022年より事業活動におけるCO_2排出量(以下、「Scope1、2」という。)、及び原材料の調達や販売した製品の使用なども含んだサプライチェーンにおけるCO_2排出量(以下、「Scope3」という。)の把握に取り組み始めました。シナリオ分析では、対象をフルサト・マルカホールディングス株式会社、及び国内連結子会社(2023年12月末時点)としておりましたが、CO_2排出量の把握につきましては、海外連結子会社(2023年12月末時点)を含むグループ全体を対象として実施しております。

当社グループにおける気候変動に関する取組みの指標にはScope1、2を使用しております。実績と目標につきましては、以下の表のとおりです。なお、目標につきましては、2022年を基準年、2030年を目標年とした場合に、SBTi(Science Based Targets initiative)が求める削減水準を踏まえた設定を行っております(2030年 2022年比42.4%減)。

	規準年 2022年(実績)	2023年(実績)	2026年(目標)	2030年(目標)	2050年(目標)
Scope1+2	8,747	8,554	6,893	5,038	0
Scope1	5,253	5,165	–	–	–
Scope2	3,494	3,389	–	–	–

※2023年の期中に新たにグループ化いたしましたティーエス プレシジョン株式会社の排出量につきましても、2022年1月にさかのぼって集計を行い、実績に含めております。



参考 Scope1、2のCO_2排出量実績と削減目標(グループ全体)

Scope3の実績、及び2030年CO_2排出量の削減目標につきましても、今後開示を進めてまいります。具体的には環境性能の優れた製商品の開発や探索と提供により、削減に貢献してまいります。

ステークホルダーに対する取組み

サステナブル調達方針

UNISOLグループは、グループ理念「UNISOL」のもと、“「叶えたい」が、あふれる社会へ。”向かって、ユニークな人とアイデアで、お客様を挑戦の先に広がる世界へといざない、変化の先まで伴走することを使命としています。

お客様をはじめ、社会の様々なステークホルダーとともに成長する企業であるためには、「環境・社会・経済」のあらゆる方面に配慮し、要請にこたえ、問題解決に取り組み、新たな価値を創造していくことが重要な責務のひとつであると考えています。

調達活動においても、サプライチェーン全体で持続可能な調達を実現すべく、以下のとおり調達方針を策定し、サプライチェーンを構成するパートナー企業との対話・連携を通じて、社会的責任を果たしてまいります。

サステナブル調達方針

1　法令の遵守	事業活動を行う国・地域で適用される 法令・社会規範等を遵守します。
2　公平、公正、誠実な取引	取引にあたっては、グローバルに広くサプライヤーを求め、 自由競争による取引を基本とした公平、公正な取引機会を提供します。
3　人権尊重	人権尊重の精神を基本におき、サプライチェーン全体における 強制労働、児童労働、ハラスメント、あらゆる差別を排除します。
4　安全衛生の確保	事業を行う国及び地域において、 労働環境の整備と安全衛生の維持向上に努めます。
5　環境への配慮	環境負荷の低減、効率的な資源利用、汚染の防止に取り組み、 事業活動を推進します。
6　品質の確保	製商品・サービスに求められる安全性・品質を確保し、 更なる向上に努め、その提供を継続的に行います。
7　災害時リスク管理体制の構築	大規模災害等の緊急事態に備え、事業活動が継続できるよう、 リスク管理体制の整備に努めます。
8　情報セキュリティの確保	個人情報・機密情報・顧客情報等の管理・保護を徹底し、 不正・不当な利用と開示、漏洩を防止します。
9　グリーン調達の推進	製商品・サービスのライフサイクルにおける多様な環境への負荷を 考慮して、環境負荷の少ない物品・サービス等の調達に努めます。

2023年2月7日制定

2023年度の主な取組み

2023年度はサステナブル調達方針に基づく自己点検アンケートをグループ主要仕入先様159社に対して実施し、93社から回答を受領いたしました。

UNISOLグループとして社会的要請に応えられつづける体制の維持・整備を目指し、社内的な取組みを強化するとともに、適切な情報開示等を通じて、サプライチェーンを構成する企業様とも様々な形で対話を行っていく方針です。



情報セキュリティへの取組み

UNISOLグループでは情報セキュリティ管理の諸規程を作成し、サイバー攻撃等によるシステム障害リスクや情報漏洩リスクへの対策を講じています。従業員に対しては、セキュリティに関するe-ラーニングや、定期的な攻撃型メール訓練を実施し、情報セキュリティに対する知識の向上に努めています。

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

2023年度の主な取組み

- NGAV（次世代アンチウイルスソフト）、EDRの導入
- NGFW（次世代ファイアウォール）への交換
- 国内連結子会社を対象とした標的型メール訓練の実施
- セキュリティe-ラーニングの実施
  e-ラーニング受講率 100%（国内連結子会社を対象）



税務方針

UNISOLグループでは、以下のとおり、税務方針を定めております。

基本方針	UNISOLグループは、理念体系「UNISOL」で目指す“「叶えたい」が、あふれる社会へ。”というビジョンの実現に向け、グループ社員一人ひとりが思考・行動する際の7つの判断基準「7STANDARDS」に基づき、関係法令や社会ルールの遵守を徹底し、良識ある企業行動を心がけています。税務に関しても、公正かつ適正な申告及び納税を行うことが、重要な社会的責任のひとつと認識しており、事業を展開するすべての国・地域の税務関連法令等を遵守し、適正な納税を通じた企業価値の向上に努めます。
1　税務コンプライアンス	UNISOLグループは、各国・各地域の税務に関する法令・諸規則を遵守するとともに、OECD移転価格ガイドライン等に準拠し、適正な税務処理を実施します。また、当社グループは「コンプライアンス・マニュアル」を通じて、法令遵守意識を高め、税務コンプライアンスの維持・向上を図ります。
2　税務ガバナンス	UNISOLグループは、本方針及び社内規程等に基づき適正に業務を遂行するガバナンス体制の整備に取り組みます。また、外部専門家との積極的なコミュニケーション等を通じて、グループ全体の税務意識の維持・向上に努めます。
3　税務リスクの低減	UNISOLグループは、税務上の解釈が不明確な取引を行う場合には、十分な事前検討を行うとともに、必要に応じて、税務当局への事前確認や、外部専門家による助言・指導等を得て、税務リスクの低減に努めます。
4　税務プランニング	UNISOLグループは、正当な事業目的や事業実態の伴わない取引、及び、タックスヘイブンを利用した租税回避を目的とした税務プランニングは行いません。
5　移転価格	UNISOLグループは、OECD移転価格ガイドラインに従い、グループ間の国際取引については、独立企業間価格にて適切な利益配分を行います。また、各国の移転価格税制に基づき適切な移転価格文書を作成します。
6　税務当局との関係	UNISOLグループは、各国・各地域の税務当局からの要請に対し、適時適切に税務情報を提供し、健全で良好な関係の構築・維持に努めます。

ステークホルダーに対する取組み

コンプライアンス

基本的な考え方

UNISOLグループでは、すべての役職員が例外なく守らなければならない基本原則として「コンプライアンス・マニュアル」を定めています。本コンプライアンス・マニュアルにおいては、当社の業務を遂行するうえで特に重要と思われる問題に関して注意を要する事項をまとめたものであり、基本原則にグループ理念を掲げ、そのもとに遵守事項（行動規範）として、以下のとおり定めております。

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

コンプライアンス体制

グループ全体のコンプライアンス体制の確立、醸成、定着を図ることを目的とし、コンプライアンス推進を効果的かつ効率的に実施するため、社長、社長が指名する役員及び従業員を委員とするコンプライアンス委員会を設置しております。

委員会は、委員長が適宜招集し、2023年度は３回開催しております。

具体的な取組み

1　内部通報制度	UNISOLグループでは公益通報者保護法に則り、匿名の通報にも対応する制度として「コンプライアンスライン」を設けております。社内窓口だけでなく、法律相談事務所と契約し、社外窓口も設置しております。
2　ハラスメント防止研修	UNISOLグループでは「ハラスメント防止に関する社内規定」を定め、ハラスメント防止に努めております。2023年度につきましては、ハラスメント防止意識の一層の醸成を図るため、トップメッセージの配信及び外部弁護士によるオンラインセミナーの開催（後日動画配信）を行いました。 ハラスメント研修受講率 100%（2023年度実績）

ステークホルダーエンゲージメント

UNISOLグループは、機械・工具商社としての役割を中心とし、生産ラインの効率性や工場の安全、労働環境の改善を考えたモノづくりに貢献しています。また、建設資材の製造、販売を行い、日本国内にあるネットワークを活用し、タイムリーな対応を行っています。他にも、建設機械の販売やレンタル、セキュリティ製品の販売を通じて、様々なステークホルダーとの対話を行っています。UNISOLグループが持つコミュニティを活かし、「『その手があったか』を、次々と。」をスローガンにステークホルダーの皆様から課題をいただき、解決に向けて自分事として取り組むことで、持続可能な企業価値向上を目指しています。

サプライヤー・顧客	法令等を遵守し、取引先と公正・公平な取引を行います。	●各社ホームページ
株主・投資家・金融機関	株主・投資家の皆様を始めとするステークホルダーと幅広く対話し、UNISOLグループの事業の認知度向上に努めます。いただいたご意見を経営の気づきとして吸収し、企業価値向上につなげていきます。	●株主総会 ●決算説明会
従業員・家族	すべての従業員が働きがいを持てる企業として、一人ひとりに向き合います。	●社内イントラ・機関誌を通じた情報提供 ●各種研修・セミナー　●社員表彰制度 ●従業員持株会制度　●FA制度

社会貢献

スポンサーシップ

UNISOLグループでは、「スポーツを通して社会に貢献する」という想いのもと、社会貢献活動の一環としてスポンサーシップに力を入れています。2022年10月からは、バレーボール・女子Vプレミアリーグに所属する『日立Astemoリヴァーレ』とスポンサー契約を締結し、活動は2年目に突入しました。ユニフォームに掲載されている当社ブランド名「UNISOL」のロゴは、私たち社員もリヴァーレの選手とともに闘う気持ちを表したシンボルマークとなっています。また、「2023シーズン茨城ホーム開幕戦」では、選手との交流やグループ社員同士の一体感向上を目的に、社員や家族と一緒に試合を観戦する社内イベントを実施するなど活動の幅を広げています。

同じく2022年12月からは、NTTジャパンラグビー リーグワンに所属する『コベルコ神戸スティーラーズ』のオフィシャルサポーターとしても、スポンサー協賛を行っています。関西で開催されるホーム戦の際には、大阪本社はじめ各グループ企業からも毎回10名以上の社員が足を運び、熱い声援を送ります。当社グループでは、サポーターや地域の皆様と一緒に両チームを盛り上げるとともに、スポーツに携わるすべての人々を応援いたします。



©Hitachi Astemo Rivale



©KOBE STEEL, LTD.

寄附の実施

UNISOLグループは、社会貢献活動を通じた地域経済の発展や環境保全にも取り組んでおります。2023年度においては、神戸市が運営する若手研究者研究費助成制度「大学発アーバンイノベーション神戸」について、本制度が社会課題の解決につながるとともに、若手研究者の育成及び研究の助成となることに賛同し、10百万円の寄附を実施いたしました。





データセクション
Data

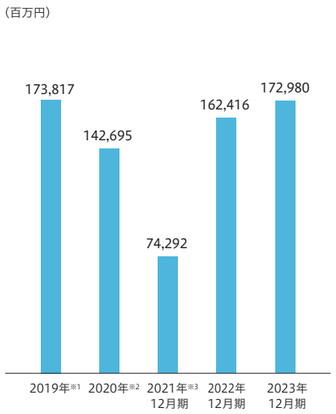
UNISOLグループを理解いただくための
各種企業データや株主の皆様、IR活動などに
関する最新情報を掲載しています。

財務諸表 64
ネットワーク 67
会社情報／株式情報 69

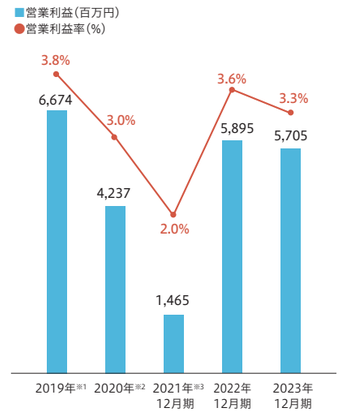
財務諸表

		(参考) 2019年※1	(参考) 2020年※2	(変則) 2021年12月期※3	2022年12月期	2023年12月期
経営成績						
売上高	百万円	173,817	142,695	74,292	162,416	172,980
営業利益	百万円	6,674	4,237	1,465	5,895	5,705
営業利益率	%	3.8	3.0	2.0	3.6	3.3
親会社株主に帰属する当期純利益	百万円	5,502	2,827	1,037	4,531	4,698
財務状況						
総資産	百万円	118,612	109,143	108,594	122,914	120,342
自己資本※4	百万円	64,694	66,463	66,680	71,328	71,838
自己資本比率	%	54.5	60.9	61.4	58.0	59.7
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	3,206	6,030	△853	3,795	6,031
投資活動によるキャッシュ・フロー	百万円	△2,318	△3,756	△112	△2,286	△4,898
フリー・キャッシュ・フロー※5	百万円	887	2,273	△966	1,509	1,132
一株あたり情報						
一株あたり当期純利益	円	240	124	67	179	188
一株あたり純資産額	円	2,823	2,911	2,633	2,816	2,946
経営指標						
自己資本利益率(ROE)※6	%	8.7	4.3	—	6.6	6.6
投下資本利益率(ROIC)※6	%	7.1	4.4	—	5.9	5.7
配当性向	%	23.6	34.0	21.6	63.2	35.1
非財務データ						
連結子会社数	社	20	20	20	20	21
期末従業員数	名	—	—	1,972	1,951	2,005
CO_2排出量(Scope1)※7	t-CO_2	—	—	—	5,253	5,165
CO_2排出量(Scope2)※7	t-CO_2	—	—	—	3,494	3,389

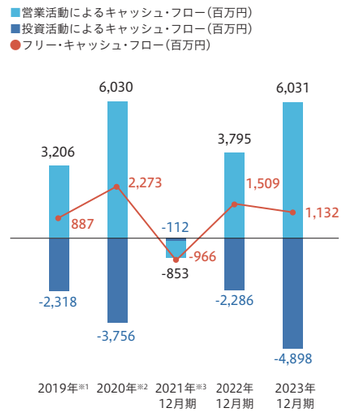
売上高



営業利益／営業利益率



キャッシュ・フロー



(※1)2019年は統合前であるため、フルサト工業2020年3月期及びマルカ2019年11月期の各種財務データを単純合算して算定を行った参考値です
(※2)2020年は統合前であるため、フルサト工業2021年3月期及びマルカ2020年11月期の各種財務データを単純合算して算定を行った参考値です
(※3)当社は2021年10月に経営統合を実施したことから、2021年12月期の実績は、フルサト工業の2021年4-12月(9か月)の連結経営成績とマルカの2021年12月(1か月)の連結経営成績を連結したものとなります
(※4)貸借対照表の「純資産の部」の合計から「新株予約権」「少数株主持ち分」を控除して算定しております
(※5)キャッシュ・フロー計算書の「営業活動によるキャッシュ・フロー」と「投資活動によるキャッシュ・フロー」を合算して算定しております
(※6)※3の理由により、2021年12月期のROE及びROICは実態と乖離した算定結果となるため、非表示としております
(※7)2023年12月末時点の連結範囲で算定を行っており、2023年8月に新たにグループ化したティーエス プレシジョン株式会社の排出量についても、2022年1月にさかのぼって集計を行っております

財務諸表

連結貸借対照表

（単位：百万円）

	前連結会計年度（2022年12月31日）	当連結会計年度（2023年12月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	25,648	21,750
受取手形及び売掛金	34,085	31,365
電子記録債権	9,424	11,743
リース投資資産	100	23
商品及び製品	11,778	11,535
仕掛品	3,133	2,884
原材料及び貯蔵品	382	442
その他	7,550	4,487
貸倒引当金	△25	△24
流動資産合計	92,077	84,207
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	15,343	16,494
減価償却累計額	△7,589	△7,948
建物及び構築物（純額）	7,753	8,546
機械装置及び運搬具	4,490	4,670
減価償却累計額	△3,571	△3,747
機械装置及び運搬具（純額）	918	922
工具、器具及び備品	1,870	1,940
減価償却累計額	△1,326	△1,372
工具、器具及び備品（純額）	543	567
貸与資産	2,648	2,667
減価償却累計額	△1,618	△1,617
貸与資産（純額）	1,030	1,049
リース資産	362	511
減価償却累計額	△204	△272
リース資産（純額）	157	239
土地	9,995	10,416
建設仮勘定	1,636	2,887
有形固定資産合計	22,036	24,628
無形固定資産		
のれん	227	992
営業権	1,120	960
その他	912	884
無形固定資産合計	2,260	2,837
投資その他の資産		
投資有価証券	4,003	5,145
退職給付に係る資産	797	1,082
繰延税金資産	281	415
その他	1,540	2,112
貸倒引当金	△83	△87
投資その他の資産合計	6,540	8,669
固定資産合計	30,837	36,134
資産合計	122,914	120,342

（単位：百万円）

	前連結会計年度（2022年12月31日）	当連結会計年度（2023年12月31日）
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	20,250	17,777
電子記録債務	15,508	16,706
短期借入金	511	896
1年内返済予定の長期借入金	54	47
リース債務	115	90
未払法人税等	1,306	1,152
契約負債	6,602	4,631
賞与引当金	647	703
役員賞与引当金	56	57
従業員株式給付引当金	148	111
製品保証引当金	42	68
その他	3,771	2,862
流動負債合計	49,016	45,105
固定負債		
長期借入金	498	451
リース債務	145	189
繰延税金負債	617	1,070
役員退職慰労引当金	75	52
役員株式給付引当金	49	49
退職給付に係る負債	126	158
その他	246	546
固定負債合計	1,759	2,517
負債合計	50,775	47,623
純資産の部		
株主資本		
資本金	5,000	5,000
資本剰余金	28,299	27,334
利益剰余金	35,734	37,544
自己株式	△322	△1,746
株主資本合計	68,712	68,132
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	1,414	2,161
繰延ヘッジ損益	6	△1
為替換算調整勘定	1,296	1,462
退職給付に係る調整累計額	△102	83
その他の包括利益累計額合計	2,615	3,705
非支配株主持分	810	881
純資産合計	72,139	72,719
負債純資産合計	122,914	120,342

連結損益計算書（要旨）

（単位：百万円）

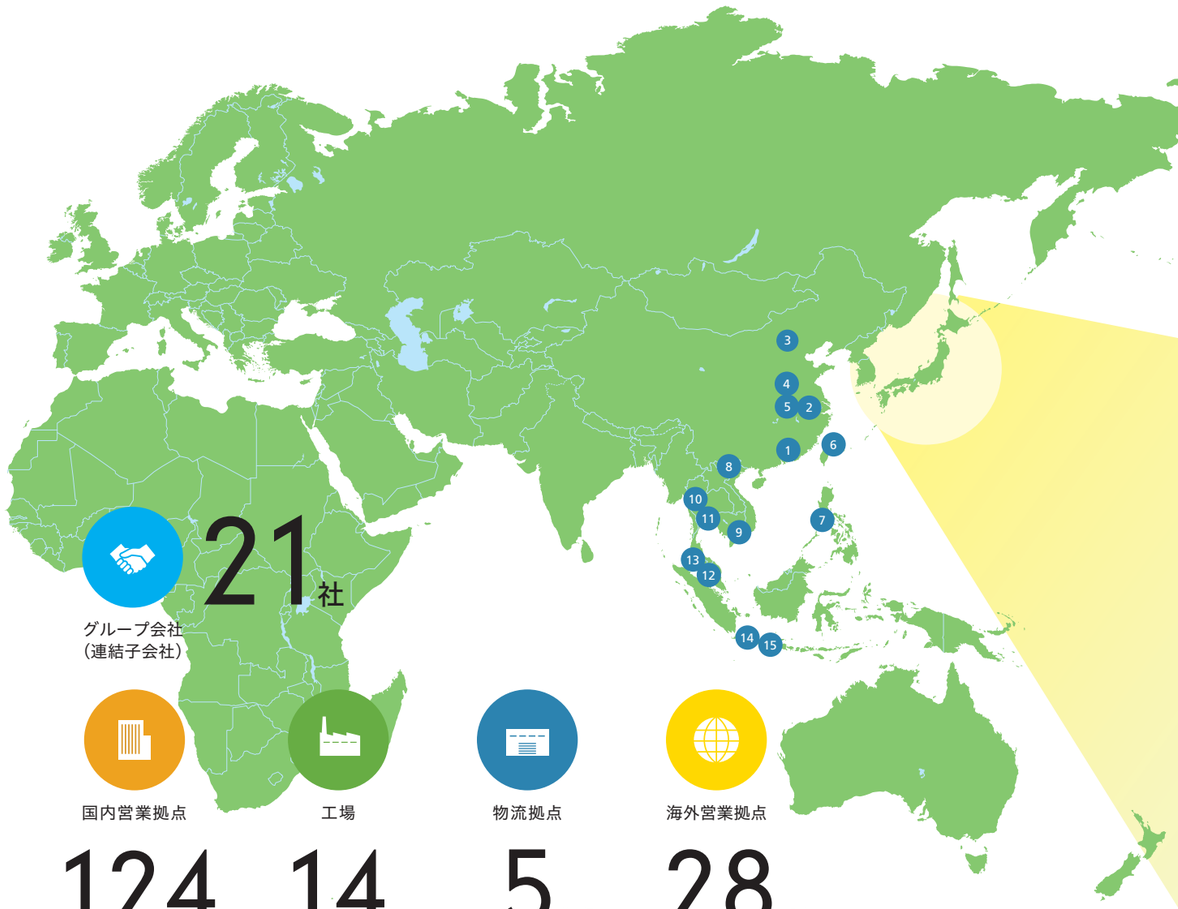
	前連結会計年度（自 2022年 1 月 1 日 至 2022年12月31日）	当連結会計年度（自 2023年 1 月 1 日 至 2023年12月31日）
売上高	162,416	172,980
売上原価	136,137	145,985
売上総利益	26,278	26,994
販売費及び一般管理費	20,383	21,289
営業利益	5,895	5,705
営業外収益		
受取配当金	140	175
仕入割引	466	454
為替差益	172	108
その他	487	359
営業外収益合計	1,268	1,097
営業外費用		
営業外費用合計	107	150
経常利益	7,055	6,652
特別利益		
投資有価証券売却益	–	0
固定資産売却益	42	272
特別利益合計	42	272
特別損失		
特別損失合計	17	31
税金等調整前当期純利益	7,080	6,894
法人税等合計	2,490	2,161
当期純利益	4,590	4,733
非支配株主に帰属する当期純利益	59	34
親会社株主に帰属する当期純利益	4,531	4,698

連結キャッシュ・フロー計算書（要旨）

（単位：百万円）

	前連結会計年度（自 2022年 1 月 1 日 至 2022年12月31日）	当連結会計年度（自 2023年 1 月 1 日 至 2023年12月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	7,080	6,894
減価償却費	1,532	1,626
売上債権の増減額（△は増加）	△ 1,090	△ 1,428
棚卸資産の増減額（△は増加）	△ 4,381	1,476
仕入債務の増減額（△は減少）	1,879	316
その他営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,224	△ 2,853
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,795	6,031
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△ 2,486	△ 3,346
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	–	△ 1,461
その他投資活動によるキャッシュ・フロー	199	137
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,286	△ 4,670
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出	△ 5	△ 2,807
配当金の支払額	△ 624	△ 2,880
その他財務活動によるキャッシュ・フロー	133	316
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 495	△ 5,370
現金及び現金同等物に係る換算差額	246	51
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,260	△ 3,957
現金及び現金同等物の期首残高	22,872	24,132
現金及び現金同等物の期末残高	24,132	20,174

ネットワーク



21社
グループ会社
（連結子会社）

国内営業拠点 124拠点
工場 14拠点
物流拠点 5拠点
海外営業拠点 28拠点

※個社単位数であり、同住所の拠点を含む

アジア

中国
1. MARUKA TRADING GUANGZHOU CO., LTD.
   広州丸嘉貿易有限公司
2. MARUKA TRADING SHANGHAI CO., LTD.
   上海丸嘉貿易有限公司
3. 天津分公司
4. 無錫営業所
5. 蘇州駐在員事務所
   Maruka Corporation Suzhou Office

台湾
6. Maruka Corporation Taipei Branch

フィリピン
7. MARUKA ENTERPRISES, INC.

ベトナム
8. MARUKA VIETNAM CO., LTD.
9. ホーチミン営業所

タイ
10. MARUKA MACHINERY (THAILAND) CO., LTD.
11. ピントン営業所

マレーシア
12. MARUKA (M) SDN. BHD.
13. ペナン営業所

インドネシア
14. PT. MARUKA INDONESIA
15. PT. UNIQUE SOLUTIONS INDONESIA

北アメリカ

アメリカ
MARUKA U.S.A. INC.
16. カンザスシティ本社
17. ニュージャージー営業所
18. シャーロット営業所
19. シカゴ営業所
20. カンザス営業所
21. オクラホマ営業所
22. ロサンゼルス営業所
23. ケンタッキー営業所
24. ミネソタ営業所
25. INDUSTRIAL TOOL, INC.

メキシコ
26. MARUKA MEXICO S.A. de C.V.
27. ケレタロ営業所
28. モンテレイ営業所



2023年12月31日現在

会社情報／株式情報

会社概要

社名	フルサト・マルカホールディングス株式会社 MARUKA FURUSATO Corporation
代表取締役会長	飯田　邦彦
代表取締役社長	古里　龍平
設立	2021年10月1日
事業内容	グループ経営戦略策定・推進、グループ会社の経営管理、それに付随する業務
従業員数	単体　102名　（2023年12月31日現在） グループ　2,005名　（2023年12月31日現在）
資本金	50億円
事業年度	1月1日から12月31日まで

関連団体リスト

フルサト工業	公益社団法人 関西経済連合会 大阪商工会議所 一般財団法人 日本規格協会 全国建築用ターンバックル協議会 建築用アンカーボルトメーカー協議会 一般社団法人 東京構造設計事務所協会（ASDO）
ジーネット	全日本機械工具商連合会 日本工作機械販売協会
マルカ	社団法人 全国クレーン建設業協同組合宮城支部 東京建設重機協同組合（社団法人 全国クレーン建設業協同組合傘下） 一般社団法人 全国圧入協会 日本工作機械販売協会 独立行政法人日本貿易振興機構 大阪商工会議所 一般社団法人 日本食品機械工業会 一般財団法人 安全保障貿易情報センター 協同組合 日本製パン製菓機械工業会 国際圧入学会 東北基礎工業協同組合 中四国基礎工業協同組合 関西ベアリング販売協会

株式情報

株式の状況（2023年12月31日現在）

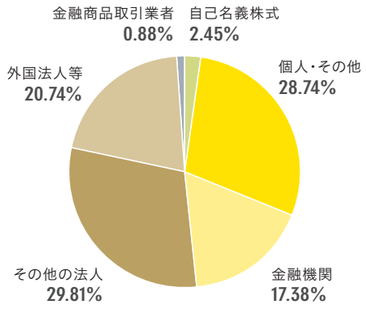
発行可能株式総数	100,000,000株
発行済株式の総数	25,174,214株
株主数	12,411名

大株主（上位10名）（2023年12月31日現在）

株主名	持株数（株）	持株比率（%）
有限会社エフアールテイ	2,753,861	11.21
THE SFP VALUE REALIZATION MASTER FUND LTD.	2,508,200	10.21
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	2,003,600	8.15
THE CHASE MANHATTAN BANK, N. A. LONDON SPECIAL OMNIBUS SECS LENDING ACCOUNT	853,493	3.47
コベルコ建機株式会社	766,260	3.12
株式会社不二越	743,040	3.02
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	632,584	2.57
フルサト・マルカグループ従業員持株会	598,635	2.43
株式会社三菱UFJ銀行	518,390	2.11
日本生命保険相互会社	496,640	2.02

（注）持株比率は自己株式（616,765株）を控除して計算しています。

所有者別株式分布状況（2023年12月31日現在）



トビラ写真のご紹介



本統合報告書の各セクションのトビラページには、当社大阪本社1階に設置されている「KNOWLEDGE COMMONS（ナレッジコモンズ）」の写真を使用しています。

「KNOWLEDGE COMMONS」はミーティングルームやワーキングブースなどで構成されており、従来の枠組みを超える発想を生み出すためのオープンスペースとして、統合前に開設されました。フルサト・マルカホールディングスとなった今も、ユニークであることは私たちが大切にしている価値観であり続けています。“「その手があったか」を、次々と。”を目指し、UNISOLグループは挑戦しつづけます。



フルサト・マルカホールディングス株式会社
〒540-0024 大阪市中央区南新町1-2-10