

社長就任のご挨拶

ものづくり力・IT力・AIを掛け合わせ、プラットフォームとサプライチェーンを進化させることで、持続的成長と株主価値の向上に取り組んでまいります

本年4月1日付で社長に就任した清水新でございます。平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼を申し上げます。

当社がこれまで培ってきたものづくり産業への対応力とITへの対応力を、AIの活用により更に進化させ、お客さまのプロセスイノベーションを支援するプラットフォームを目指してまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご支援とご鞭撻を賜りますよう心よりお願い申し上げます。



代表取締役社長

清水 新 (しみず あらた)

1972年6月1日生まれ 山梨県出身

略歴

1997年3月 成蹊大学工学部(現 理工学部)卒業
 1997年4月 現アクセンチュア(株)入社
 2005年9月 同 エグゼクティブパートナー
 2015年7月 同 戦略コンサルティング本部 統括本部長 執行役員
 2017年3月 シーオス(株) 代表取締役副社長 COO
 2017年6月 (株)インターワークス
 (現 (株)コンフィデンス・インターワークス) 社外取締役

2017年9月 (株)トラスト・テック(現 (株)オープンアップグループ) 社外取締役
 2020年6月 当社 社外取締役
 2021年6月 (株)ビー・アンド・イー・ディレクションズ 取締役
 2024年6月 当社 専務取締役・CIO
 2025年10月 同 取締役 兼 専務執行役員 CIO
 2026年4月 同 代表取締役社長(現任)
 同 (株)ミスミ 代表取締役社長(現任)

2025年度の業績と今後の取り組み

3つの成長戦略を軸に積極投資を行い、事業ドメインのさらなる拡大を目指します

2025年度における世界経済は、アメリカの関税政策やそれに伴う各国への影響、地政学リスクの高まりなど先行き不透明な状況が継続しました。これにより主要顧客産業である自動車関連の稼働も膠着状態が続きました。一方、中国・アジアを中心に、通信関連や半導体関連向けの需要は堅調に推移しました。

こうした環境において、当社は、メーカー事業と流通事業を併せ持つユニークな業態を活かし、その事業基盤をグローバルで進化させ、顧客の確実短納期ニーズに応えることで、世界の製造業を中心とした自動化関連産業に貢献しています。これまで当社が築いてきたIT、生産、物流の強固な事業基盤やグローバル拠点網を活用しながら、新商品・新サービスを含む新事業開発を継続し、顧客の需要を的確に捉えることに努めましたが、一部地域においてはアメリカの関税政策による需要低迷の影響を受けました。この結果、2025年度の連結売上高は4,413億8千3百万円(前年同期比9.8%増)となり、過去最高を更新しました。

セグメント別に見ると、FA事業は、日本の設備投資需要の低調が継続した一方、中国の通信関連需要の攻略をはじめ、meviy、エコノミーシリーズ、D-JIT等の独自施策による需要獲得により海外地域が総じて堅調に推移したことから、売上高は1,604億9千8百万円

(前年同期比18.2%増)となりました。金型部品事業は、中国・アジアの堅調な成長が、需要低迷で弱含むその他地域をカバーし、売上高は883億6千8百万円(前年同期比2.2%増)となりました。VONA事業は、全地域で総じて堅調に推移し、売上高は1,925億1千6百万円(前年同期比7.1%増)となりました。

利益面につきましては、独自施策による数量増等が、持続的成長に向けた施策に関わる支出および7月からFictiv Inc.の業績を連結範囲に含めた影響を吸収し、営業利益は476億1千3百万円(前年同期比2.4%増)、経常利益は490億9千5百万円(前年同期比1.6%減)、親会社株主に帰属する当期純利益は米国における連結納税制度の導入に伴い、繰越欠損金に係る繰延税金資産を計上したこと等により法人税等調整額が減少したため、404億5千7百万円(前年同期比10.7%増)となりました。

2026年度の連結業績については、地政学リスクをはじめとした不透明な状況が続く一方、データセンターや半導体等の成長産業における自動化需要はグローバルで持続的に高まっていくものと想定し、売上高は4,915億円、営業利益は550億円、親会社株主に帰属する当期純利益は374億円と予想しております。

Top Message

トップメッセージ

なお、中東情勢緊迫化による原材料価格や輸送費上昇の可能性はあるものの、見通し不確定として、連結業績予想への数値影響は織り込んでおりません。今後事業環境の変化等により、本業績予想を修正すべき事象が生じた際には速やかにお知らせいたします。

2026年度の主な取り組みについてご紹介いたします。

当社は今後、グローバル展開、デジタルモデルシフト、成長産業への参入という3つの成長戦略に積極投資を行い、事業ドメインの拡大を狙ってまいります。

グローバル展開については、アメリカ、アジア、中国を

注力地域・戦略国と定め、集中投資を実行してまいります。アメリカでは、MISUMI USAとFictivのシナジー創出により、市場浸透を加速し、アジアでは、今後2年間でインド・ベトナムを韓国およびタイに続く売上100億円超の現地法人に育ててまいります。また、中国では、「現地顧客×現地商品開発×現地マネジメント」の域内体制でさらなる市場浸透を図ります。

デジタルモデルシフトについては、当社は「DX銘柄2026グランプリ」に選定されるなど、これまでデジタル時代の先導的役割を果たしてまいりました。お客様の「設計」「購買」「生産」の各現場での不便を、AIを活

用したサービスで解決し、お客さまのプロセスイノベーションを支援してまいります。今後も、さらなるサービスの進化を目指し、AI関連投資を継続します。

成長産業への参入については、AIがもたらす新たな産業領域への展開を積極的に推進します。データセンター市場向け製造装置で求められる自動ステージの増

産のための設備投資として2026年度に20億円の投資を予定しているほか、アグリテック分野ではOishii Farm社との業務資本提携を通じた共同研究に取り組みます。また、ロボティクス・ヒューマノイド分野では、関連企業との提携や業務資本提携を検討・推進してまいります。

株主還元

当社グループは、社員の挑戦を起点として、顧客であるものづくり産業の持続的成長へ貢献し、社会の持続的発展を支える、成長連鎖経営を志向しております。また、地域・事業・新商品・新サービス開発等への積極的な成長投資と株主還元のバランスを重視し、資本効率の向上によるエクイティスプレッドの拡大に注力してまいりました。

今後のキャッシュ・アロケーションについては、レバレッジ活用を含めた手元資金と将来営業キャッシュ・フローを、M&Aを含む成長投資へ優先的に配分してまいります。グローバル展開、デジタルモデルシフト、成長産業への参入、AIを中心とした既存事業基盤の強化等、今後3年を目途に最大1,500億円の投資を計画しております。

株主還元につきましては、さらなる充実を図るため、2026年度より配当性向35%を目安とした累進配当を導入することを決定いたしました。これにより、成長投資を優先しつつも、株主の皆さまに対して、より安定的な還元を実施してまいります。

また、自己株式取得については、成長投資実施後に資

金余剰が生じる場合は、株価水準なども鑑み機動的に実施してまいります。なお、2026年度は自己株式300億円の取得を予定しております。

3つの成長戦略

