

2026年 3 月期 中間決算説明資料

— Agenda —

説明内容	説明者	予定時間
<ul style="list-style-type: none">・ 2026年3月期 中間決算報告・ サステナビリティの取り組み	代表取締役社長 木村 隆利	35分
<ul style="list-style-type: none">・ 質疑応答	社長、各事業統括 財務・経営企画担当役員	25分

↓ 前年同期比で0.5%の減収、営業利益は12.2%の減益

(単位：百万円)

	2024年度 上期実績	2025年度		増減			
		5/14公表 業績予想	上期実績	前年同期比	増減率 (%)	予想比	増減率 (%)
売上高	136,360	140,000	135,634	▲ 725	▲ 0.5%	▲ 4,365	▲ 3.1%
営業利益	9,459	9,500	8,302	▲ 1,157	▲ 12.2%	▲ 1,197	▲ 12.6%
営業利益率	6.9%	6.8%	6.1%				
経常利益	11,225	10,000	10,116	▲ 1,109	▲ 9.9%	+ 116	+ 1.2%
親会社株主に帰属する 中間純利益	10,014	10,000	9,921	▲ 93	▲ 0.9%	▲ 78	▲ 0.8%
換算レート (USD)	152.77	140.00	146.02				
(EUR)	166.06	160.00	168.05				
(RMB)	21.06	20.00	20.44				

- ◆ モーションコントロール、モビリティ事業は増収増益。
チェーンは増収も、米国における関税影響等により減益。
マテハン事業は米州における売上減により減収、損失計上。

(単位：百万円)

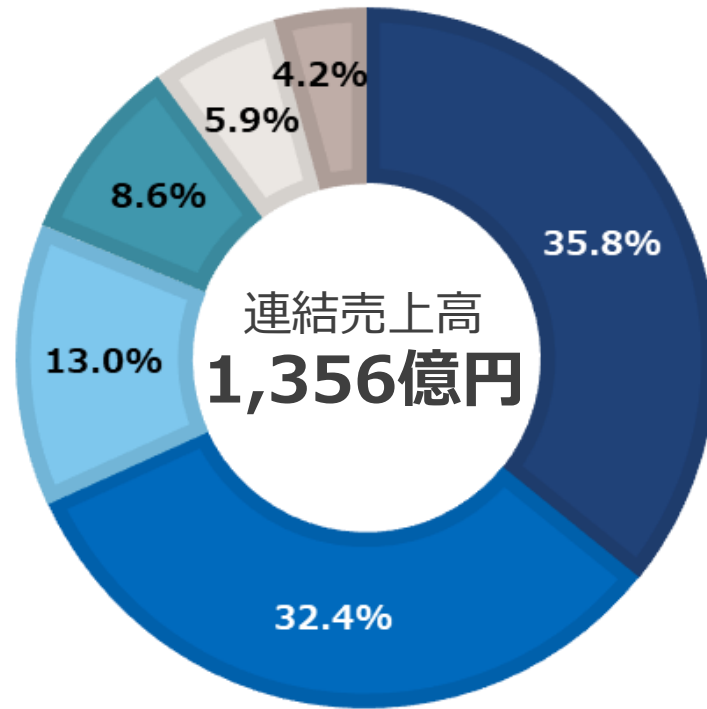
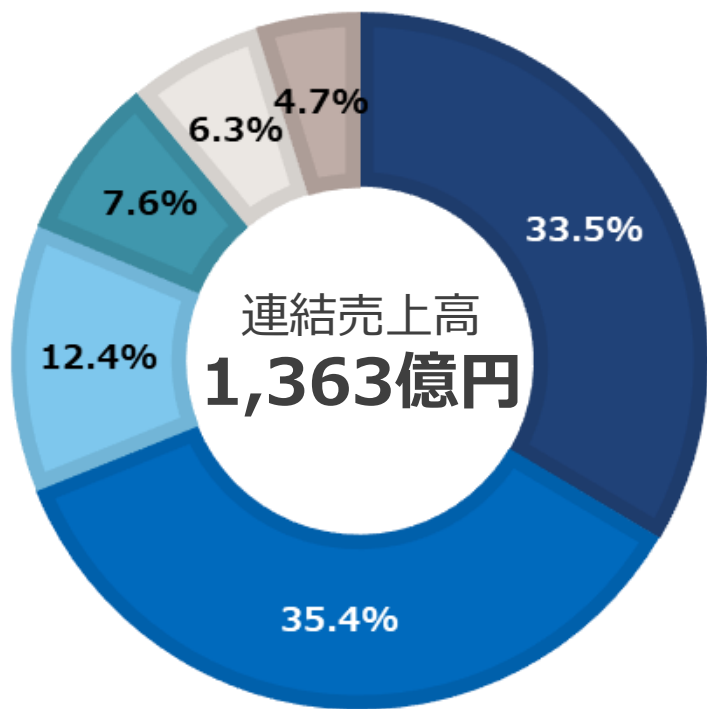
	売上高 ※1					営業利益				
	2024年度 上期実績	2025年度上期 予想	2025年度上期 実績	増減率 前年同期比	増減率 予想比	2024年度 上期実績	2025年度上期 予想	2025年度上期 実績	増減率 前年同期比	増減率 予想比
チェーン	47,271	48,000	49,064	+ 3.8%	+ 2.2%	7,247	7,000	6,920	-4.5%	-1.1%
モーション コントロール	11,363	12,000	11,879	+ 4.5%	-1.0%	145	400	423	+ 190.8%	+ 6.0%
モビリティ	44,688	45,000	45,333	+ 1.4%	+ 0.7%	3,684	3,900	4,472	+ 21.4%	+ 14.7%
マテハン	33,005	35,000	29,610	-10.3%	-15.4%	▲ 106	700	▲ 494	—	—
その他 ※2	1,702	1,600	1,627	-4.4%	+ 1.7%	▲ 504	▲ 600	▲ 484	—	—
調整額	▲ 1,670	▲ 1,600	▲ 1,880	—	—	▲ 1,006	▲ 1,900	▲ 2,534	—	—
合計	136,360	140,000	135,634	-0.5%	-3.1%	9,459	9,500	8,302	-12.2%	-12.6%

※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

※2 「その他」は報告セグメントではありません。

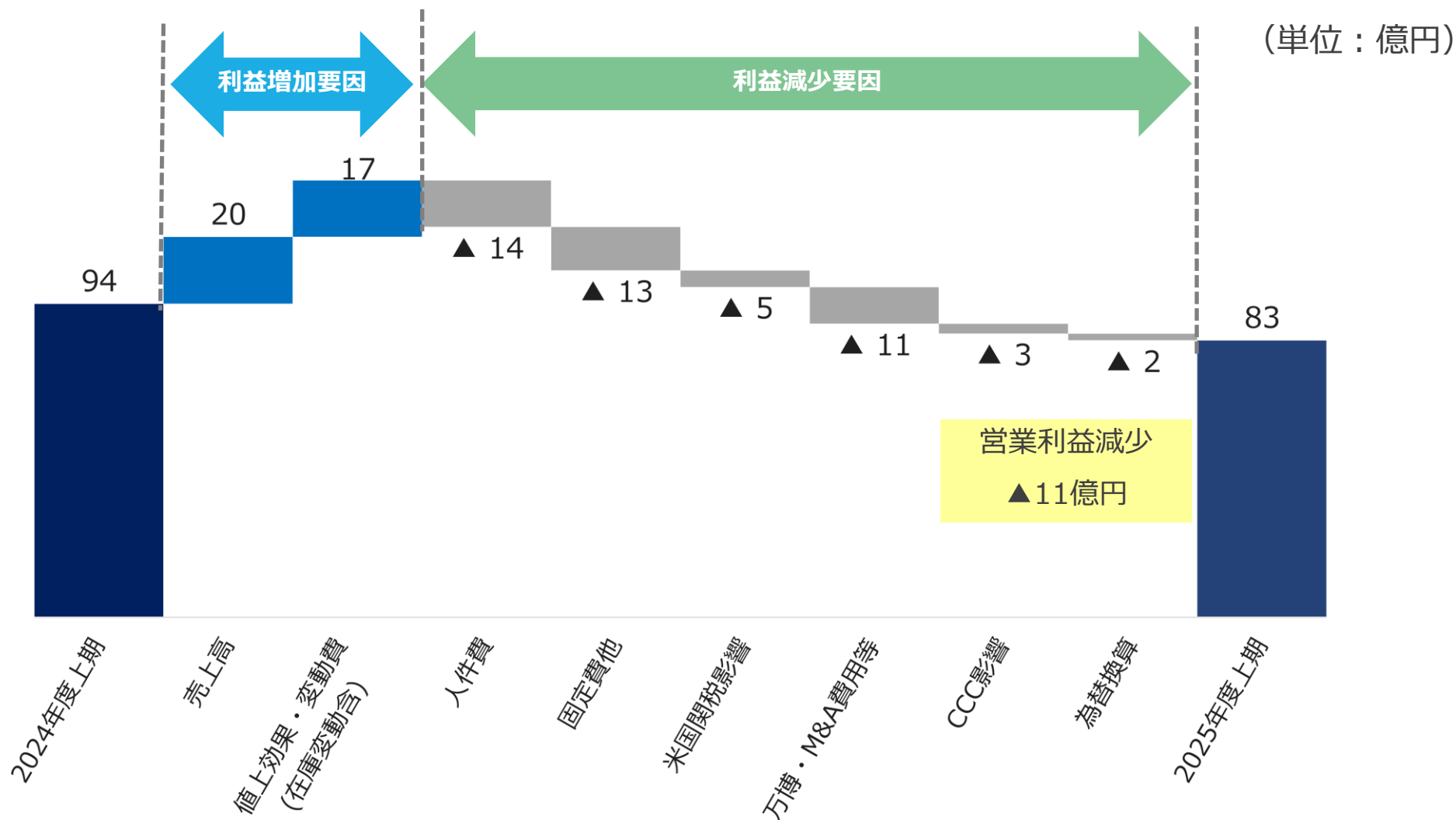
2025年3月期第2四半期
海外売上高比率：66.5%

2026年3月期第2四半期
海外売上高比率：64.2%



■ 日本 ■ 米州 ■ 欧州 ■ 環インド洋 ■ 中国 ■ 韓国・台湾

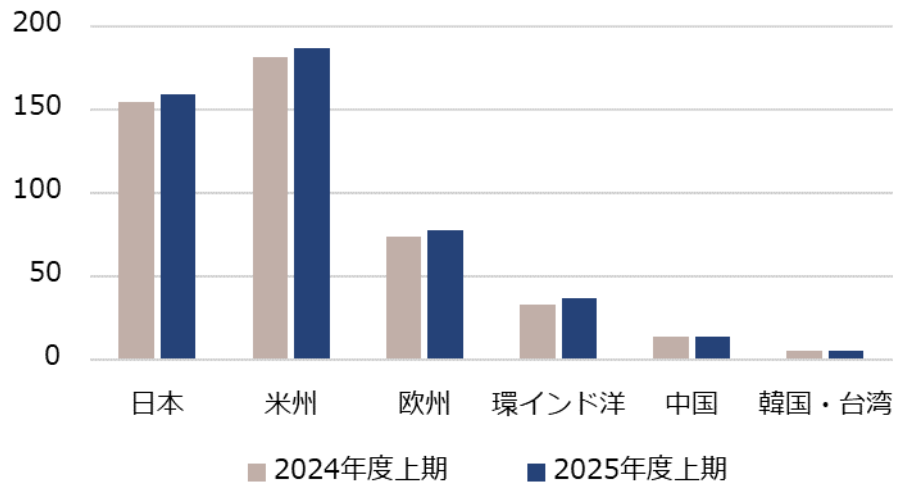
2024年度上期実績 vs 2025年度上期実績



セグメント別概況 ― チェーン

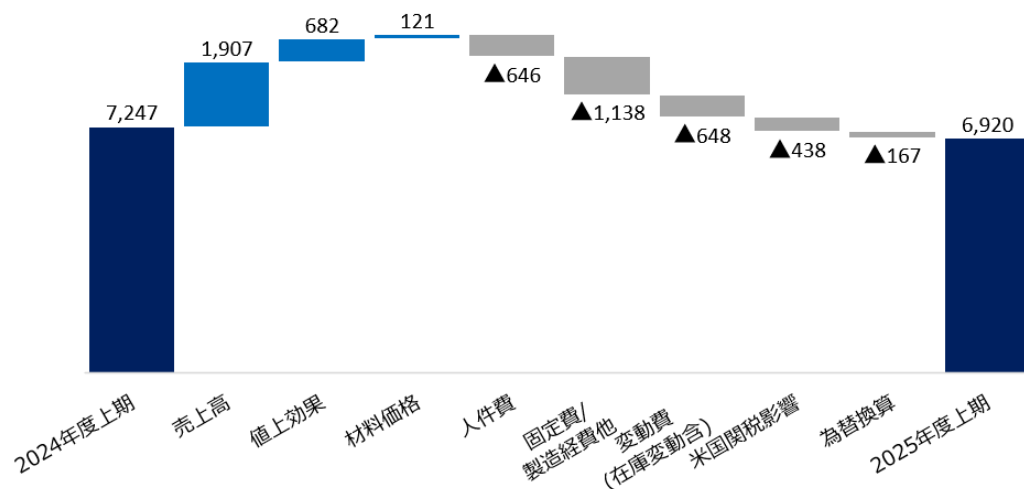
地域別売上高推移

(単位：億円)



営業利益 増減要因

(単位：百万円)



前年同期比

売上高
↑ +1,792百万円
 (+3.8%)

日本および米州の販売好調、昨年度欧州で買収した子会社の寄与等により増収。

セグメント利益
↓ ▲326百万円
 (▲4.5%)

米国における関税コスト増等により減益。

予想比

売上高
↑ 1,064百万円
 (+2.2%)

日本および米州の販売好調により増収。

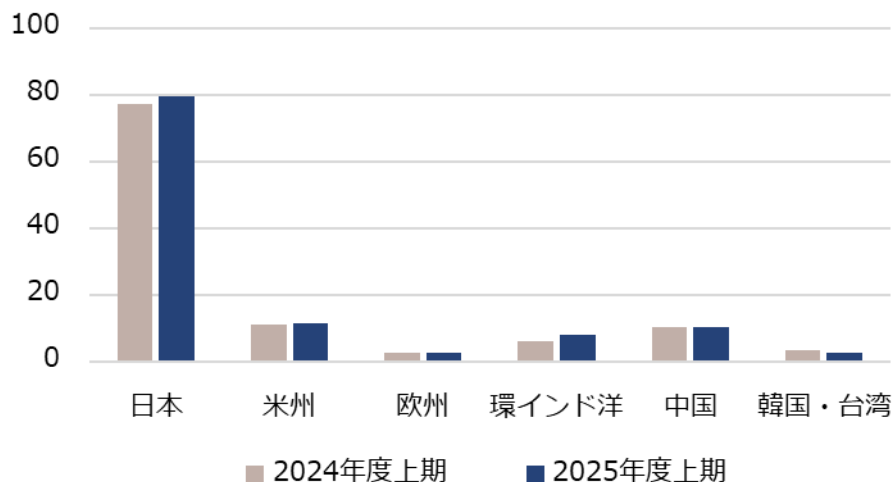
セグメント利益
↓ ▲79百万円
 (▲1.1%)

同左。

セグメント別概況 ― モーションコントロール

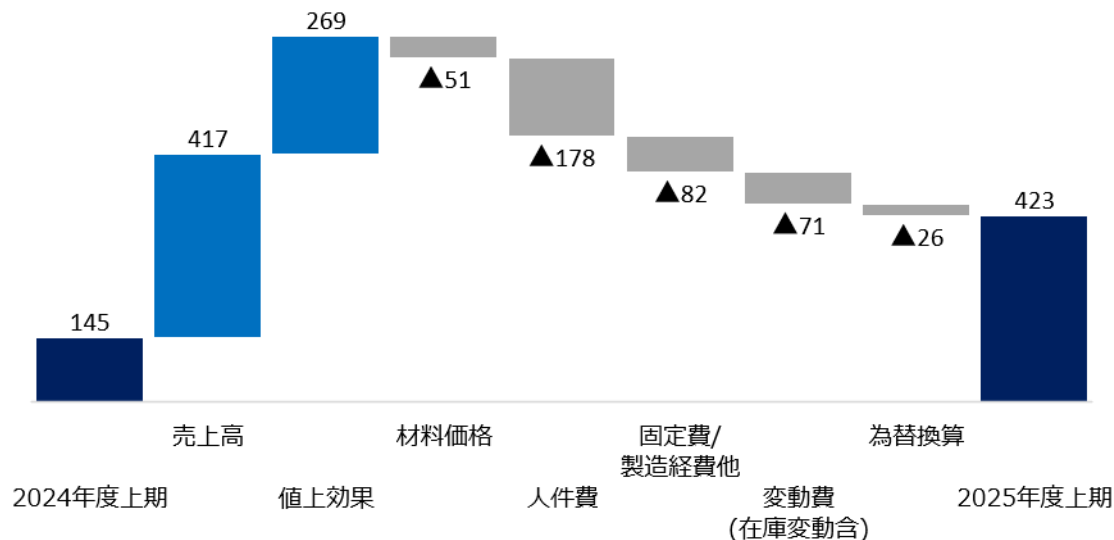
地域別売上高推移

(単位：億円)



営業利益 増減要因

(単位：百万円)



前年同期比

売上高
 ↑ **+516百万円**
 (+4.5%)

日本が回復、北米ATR社
 (カップリング製造販売)も
 好調維持により増収。

セグメント利益
 ↑ **+278百万円**
 (+190.8%)

売上高の増加、値上げ効果
 (昨年度下期実施)により
 増益。

予想比

売上高
 ↓ **▲120百万円**
 (▲1.0%)

日本の回復がわずかに
 想定に届かず、未達。

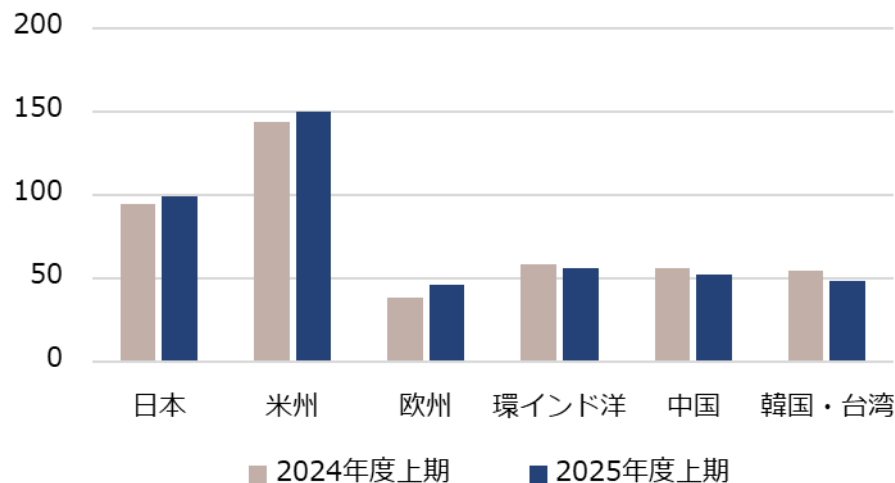
セグメント利益
 ↑ **+23百万円**
 (+6.0%)

日本における原価改善効果
 により売上未達も増益。

セグメント別概況 ― モビリティ

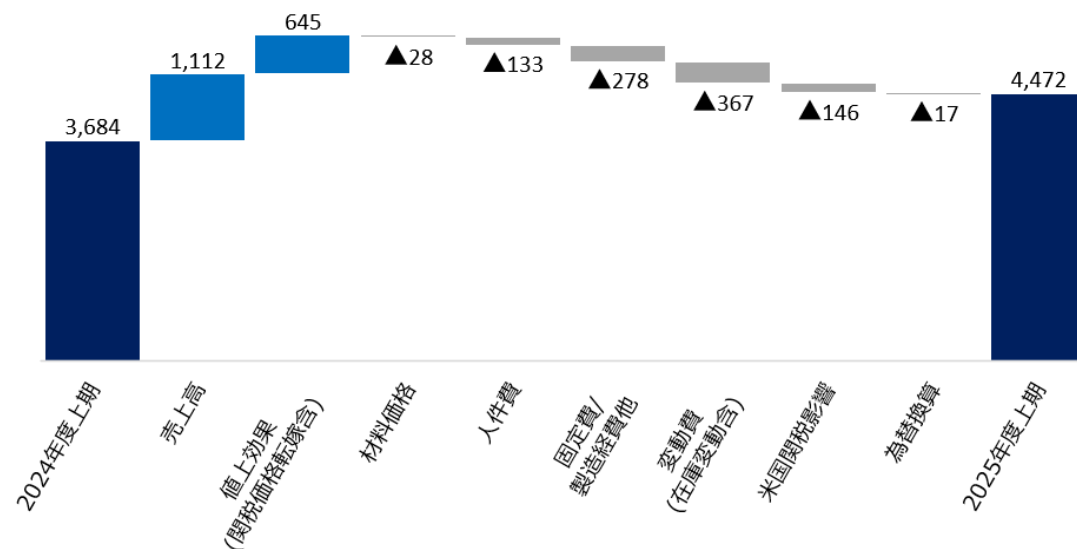
地域別売上高推移

(単位：億円)



営業利益 増減要因

(単位：百万円)



前年同期比

売上高
+645百万円
 (+1.4%)

日本および米国における販売好調、欧州新規案件の貢献等により増収。

セグメント利益
+788百万円
 (+21.4%)

特に日本における売上高の増加に伴い増益。

予想比

売上高
+333百万円
 (+0.7%)

ほぼ想定通り。米国の好調により若干の増収。

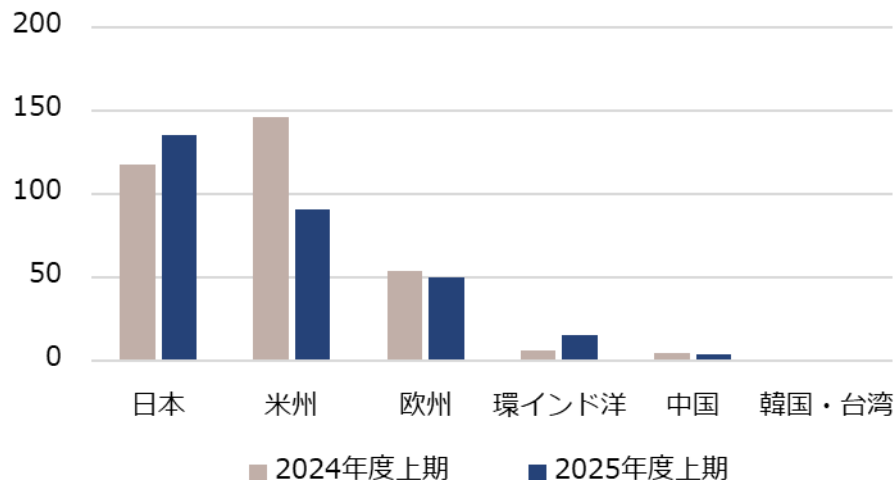
セグメント利益
+572百万円
 (+14.7%)

関税影響が期初想定を下回り増益。

セグメント別概況 ― マテハン

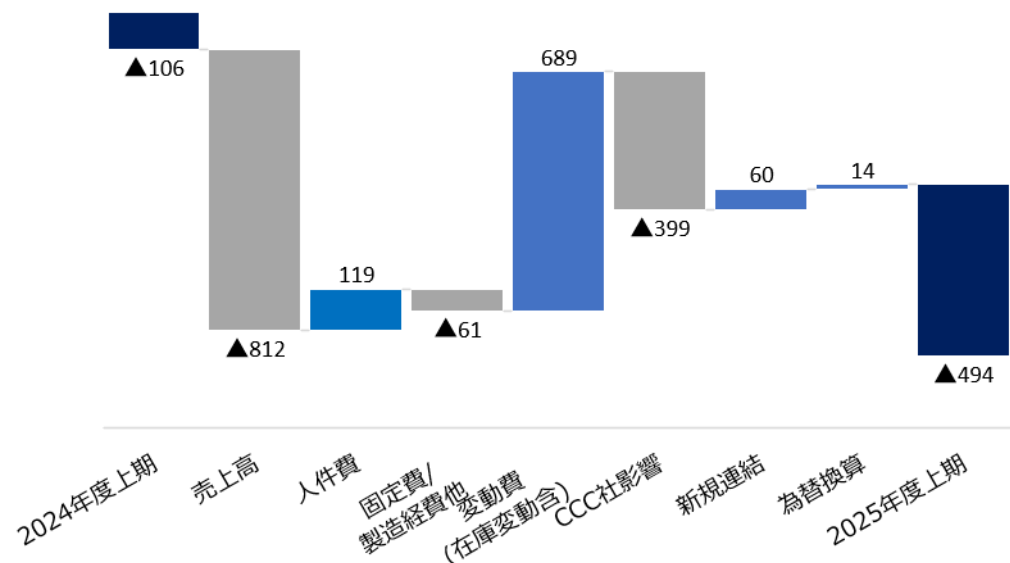
(単位：億円)

地域別売上高推移



営業利益 増減要因

(単位：百万円)



前年同期比

売上高
 ▲3,394百万円
 (▲10.3%)

日本の増収はあるものの、米国における自動車製造ライン向けシステムの販売減少により減収。

セグメント利益
 ▲388百万円
 (－)

減収で固定費回収できず、米国で損失計上、セグメント損失増。

予想比

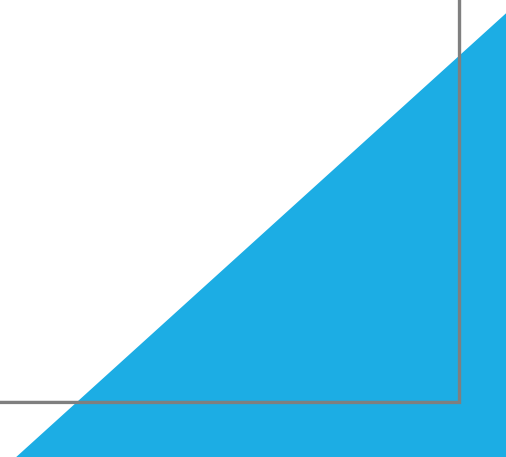
売上高
 ▲5,389百万円
 (▲15.4%)

同左。

セグメント利益
 ▲1,194百万円
 (－)

同左。

2026年 3 月期 連結業績予想



- ◆ 前回予想（5月14日公表）から下方修正。
前期比で売上高 +1.7%、営業利益 ▲12.5% の増収・減益を想定。

（単位：百万円）

	2024年度 通期実績	上期実績	2025年度 下期予想	通期予想	前期比 増減率(%)
売上高	279,193	135,634	148,366	284,000	+ 1.7%
営業利益	22,854	8,302	11,698	20,000	▲12.5%
営業利益率	8.2%	6.1%	7.9%	7.0%	
経常利益	25,332	10,116	11,884	22,000	▲13.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	22,122	9,921	9,079	19,000	▲14.1%
為替レート (USD)	152.62円	146.02円	148.00円		
(EUR)	163.87円	168.05円	170.00円		
(RMB)	21.03円	20.44円	20.00円		

- ◆ モーションコントロール事業では売上・利益ともに上方修正。
 チェーン事業は売上高、モビリティ事業は利益をそれぞれ上方修正。
 米国マテハン事業の 上期までの受注実績等を鑑み、マテハン事業は売上・利益ともに
 下方修正。

(単位：百万円)

	売上高 ※1					営業利益				
	2024年度 通期実績	2025年度予想 予想	2025年度予想 期初予想	増減率		2024年度 通期実績	2025年度予想 予想	2025年度予想 期初予想	増減率	
				前期比	期初予想比				前期比	期初予想比
チェーン	96,277	100,500	98,500	+ 4.4%	+ 2.0%	15,585	15,000	15,000	▲ 3.8%	+ 0.0%
モーション コントロール	23,387	25,000	24,500	+ 6.9%	+ 2.0%	770	1,200	1,000	+ 55.8%	+ 20.0%
モビリティ	91,193	92,000	92,000	+ 0.9%	+ 0.0%	8,287	9,000	7,900	+ 8.6%	+ 13.9%
マテハン	68,313	67,000	75,000	▲ 1.9%	▲ 10.7%	1,247	800	2,400	▲ 35.9%	▲ 66.7%
その他 ※2	3,547	3,400	3,300	▲ 4.2%	+ 3.0%	▲ 833	▲ 1,300	▲ 900	—	—
調整額	▲ 3,525	▲ 3,900	▲ 3,300	—	—	▲ 2,203	▲ 4,700	▲ 3,900	—	—
合計	279,193	284,000	290,000	+ 1.7%	▲ 2.1%	22,854	20,000	21,500	▲ 12.5%	▲ 7.0%

※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

※2 「その他」は報告セグメントではありません。

業績予想セグメント別概況 ― チェーン

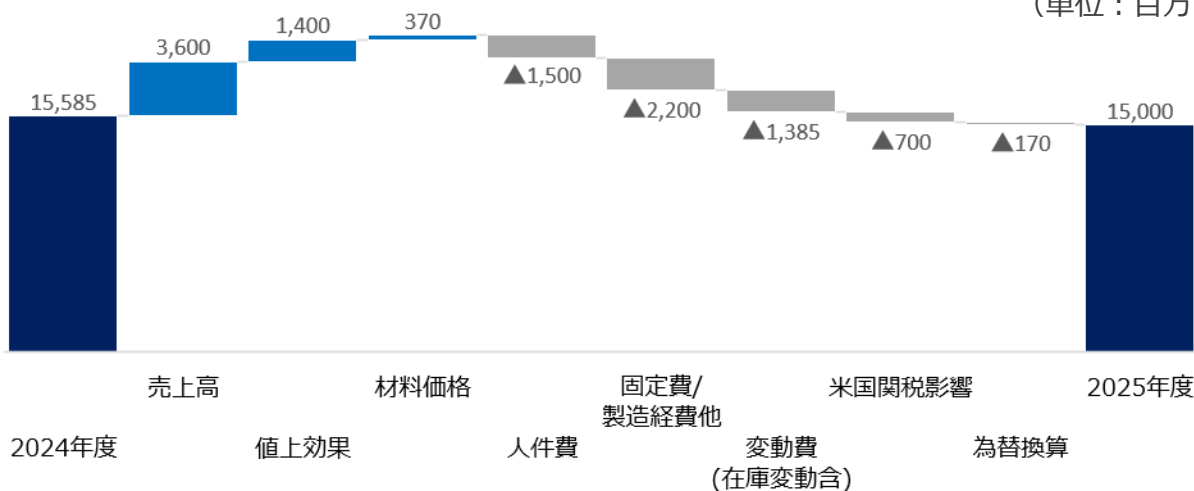
※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

	売上高 ※1							営業利益						
	2024年度 通期実績	2025年度				増減率		2024年度 通期実績	2025年度				増減率	
		上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比		上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比
チェーン	96,277	49,064	51,435	100,500	98,500	+ 4.4%	+ 2.0%	15,585	6,920	8,079	15,000	15,000	▲ 3.8%	+ 0.0%

営業利益 増減要因

(単位：百万円)



✓ 売上高

期初想定から大きな変化はなく、日本および米国での需要回復により増収。

✓ 営業利益

自動化・省力化や内製化を進め原価改善を図るものの、米国の関税影響で減益。

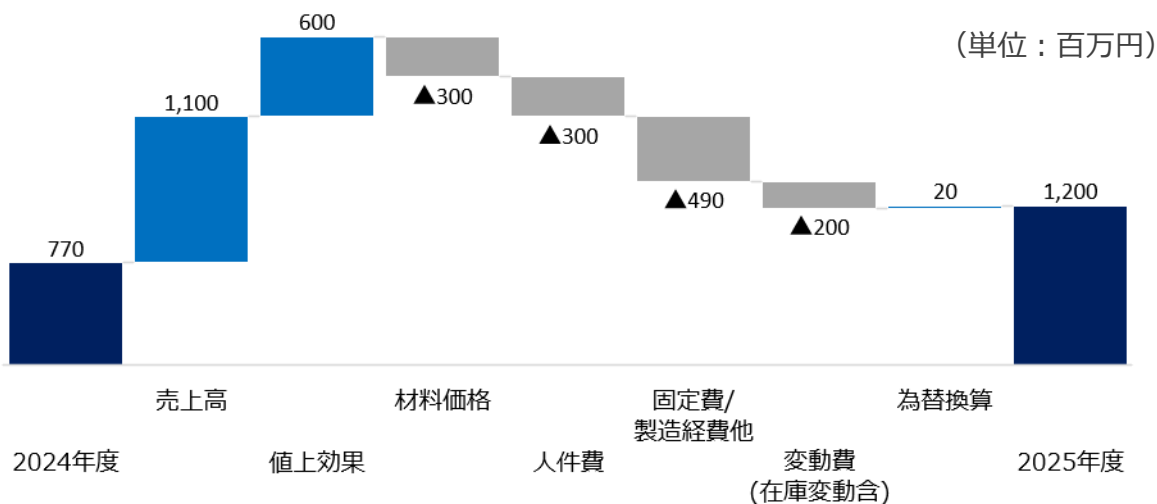
業績予想セグメント別概況 ― モーションコントロール

※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

	売上高 ※1							営業利益						
	2024年度 通期実績	2025年度		2025年度		増減率		2024年度 通期実績	2025年度		2025年度		増減率	
		上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比		上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比
モーション コントロール	23,387	11,879	13,120	25,000	24,500	+ 6.9%	+ 2.0%	770	423	776	1,200	1,000	+ 55.8%	+ 20.0%

営業利益 増減要因



- ✓ 売上高
期初想定から大きな変化はなく、日本における半導体業界向けや工作機械業界向けの復調を想定。
- ✓ 営業利益
売上高の回復により、増益を想定。

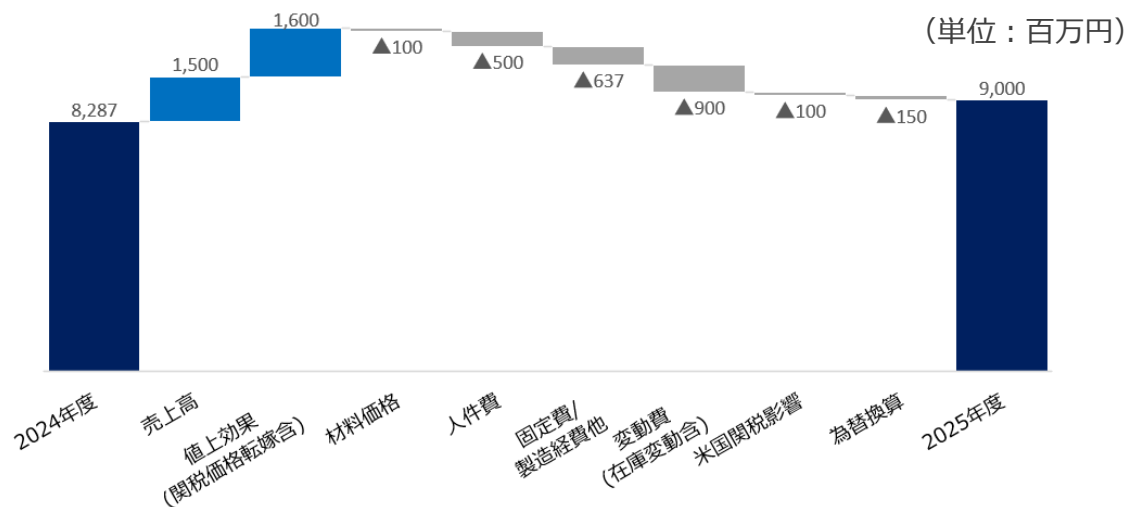
業績予想セグメント別概況 ― モビリティ

※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

	売上高 ※1							営業利益						
	2024年度 通期実績	2025年度			増減率		前期比	2024年度 通期実績	2025年度			増減率		前期比
	上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比		上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比	
モビリティ	91,193	45,333	46,666	92,000	92,000	+ 0.9%	+ 0.0%	8,287	4,472	4,527	9,000	7,900	+ 8.6%	+ 13.9%

営業利益 増減要因



✓ 売上高

欧州カーメーカー向け案件の増産が継続すること、昨年度期初低調であった日本の回復、米国の好調持続等により増収を想定。

✓ 営業利益

売上増による収益性改善に加え、米国関税影響が期初想定を下回る見込みから増益を想定。

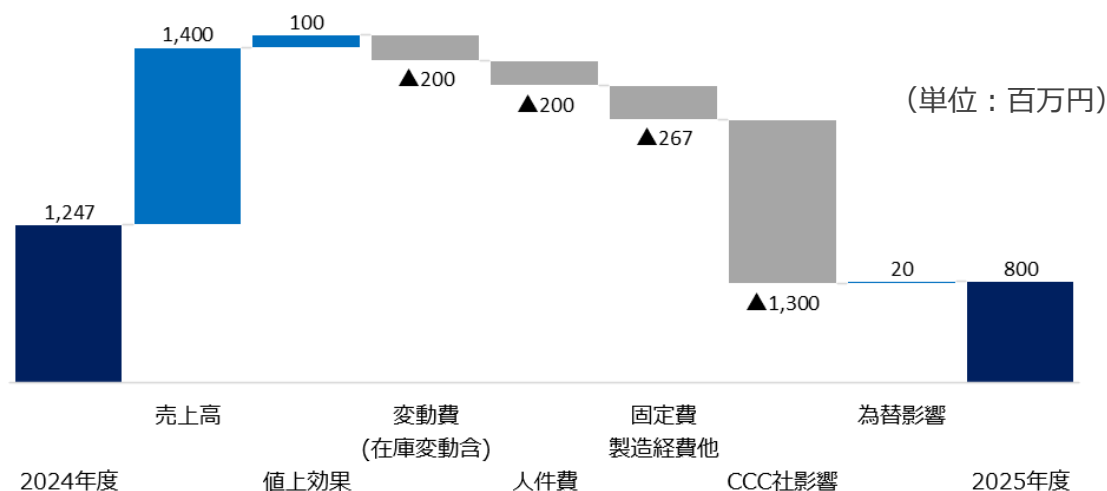
業績予想セグメント別概況 ― マテハン

※1 売上高には、「セグメント間の内部売上高又は振替高」を含みます。

(単位：百万円)

	売上高 ※1							営業利益						
	2024年度 通期実績	2025年度				増減率		2024年度 通期実績	2025年度				増減率	
		上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比	期初予想比			上期実績	下期予想	通期予想	期初予想	前期比
マテハン	68,313	29,610	37,389	67,000	75,000	▲ 1.9%	▲ 10.7%	1,247	▲ 494	1,294	800	2,400	▲ 35.9%	▲ 66.7%

営業利益 増減要因



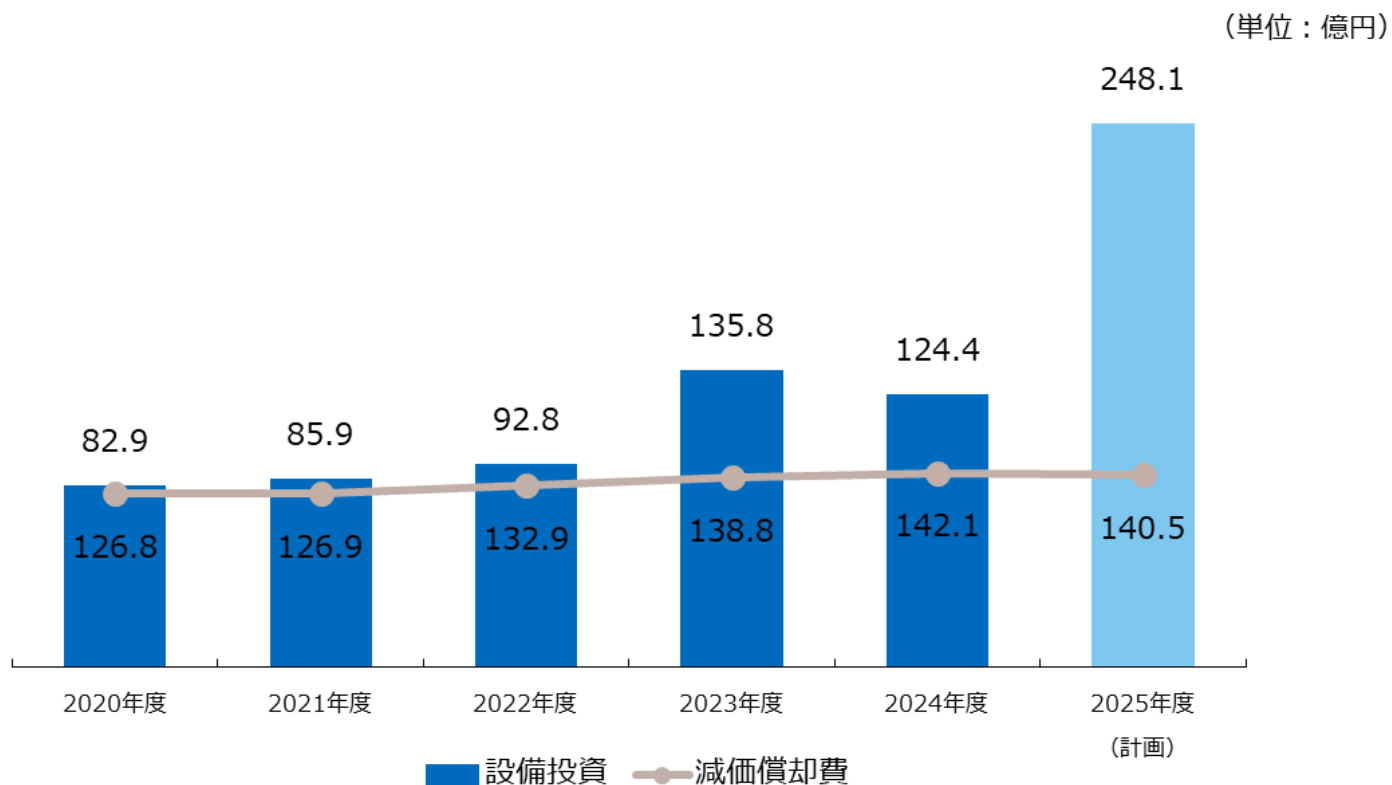
✓ 売上高

日本における建設機械業界向けの販売増、インド子会社の連結化などはあるものの、米国における自動車業界向けシステムの販売減により減収を想定。

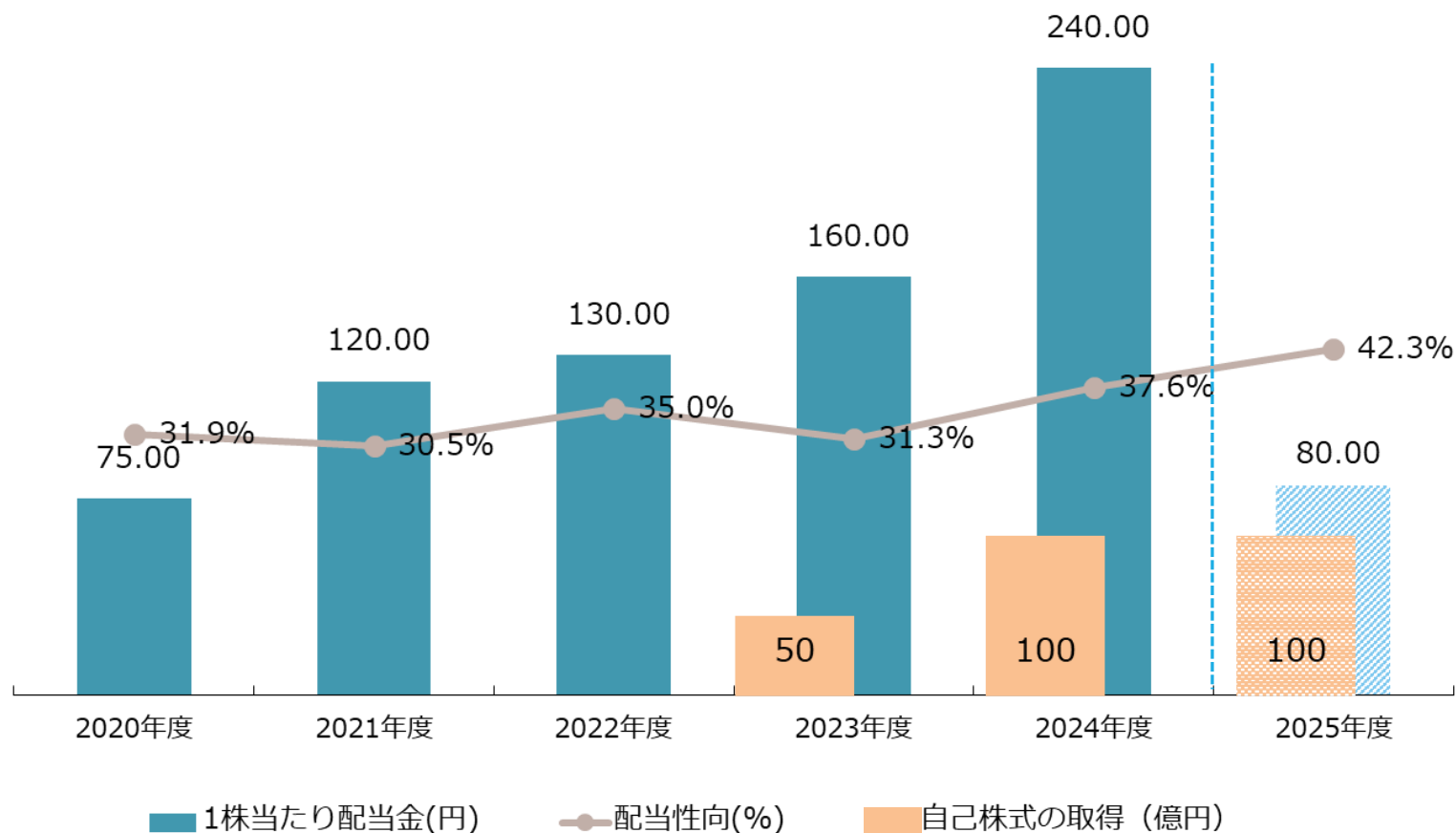
✓ 営業利益

日本での収益性改善も、米国売上減による損失見込みで減益を想定。

- ✓ 成長力強化に向けた「資本投入」
- ・ 生産体制の自動化および効率化投資（全事業）
 - ・ 北米における生産工場の設備拡充など



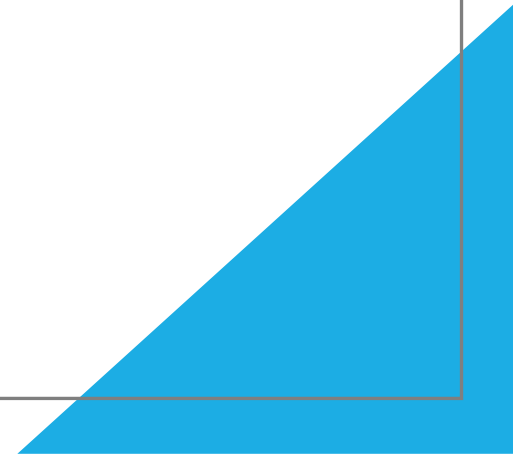
✓ 株主還元 年間80円の配当、100億円の自社株買いを実施中



※ 2024年10月1日を効力発生日として普通株式1株につき3株の割合で株式分割を実施。

2024年度の配当金は当該株式分割を考慮しない金額を記載。株式分割を考慮した場合の配当金は、中間99円、期末47円の年間146円。

中期経営計画2025 サステナビリティの取組み



サステナビリティの取り組み

基本的な考え方

TSUBAKI SPIRIT

サステナビリティ 基本方針

- ・ TSUBAKI SPIRITに基づく事業活動を通して持続可能な社会の実現に貢献
- ・ 技術革新により企業価値向上を図り、社会から必要とされる企業を目指す
- ・ ステークホルダーと信頼関係を深める

CSR（社会的責任）

社員の安全と健康：すべてに優先

品質第一：製品品質・品質がバナス



リスク管理

機会獲得

守り

気候変動
コンプライアンス
人権の尊重
危機管理
持続可能な調達
情報セキュリティ

人材育成
働き方改革
エンゲージメント
人的資本
ダイバーシティ
情報開示

CSV（価値創造）

サステナブルプロダクト

エコプロダクト

ソーシャルプロダクト

新商品



新事業

攻め

当社が
取り組むべき
課題

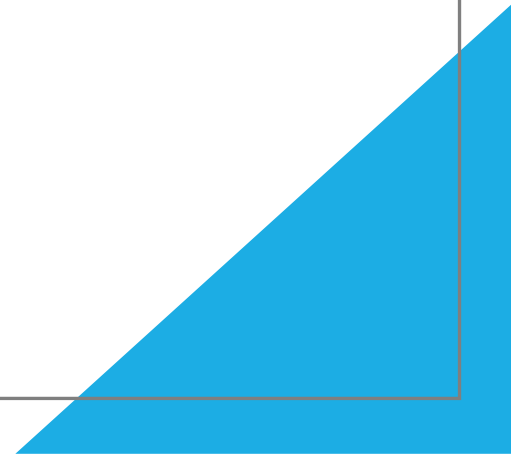
人にやさしい社会の実現

地球にやさしい社会の創造

安心・安全な生活基盤の構築

マテリアリティ

CSR：カーボンニュートラルに向けた取り組み



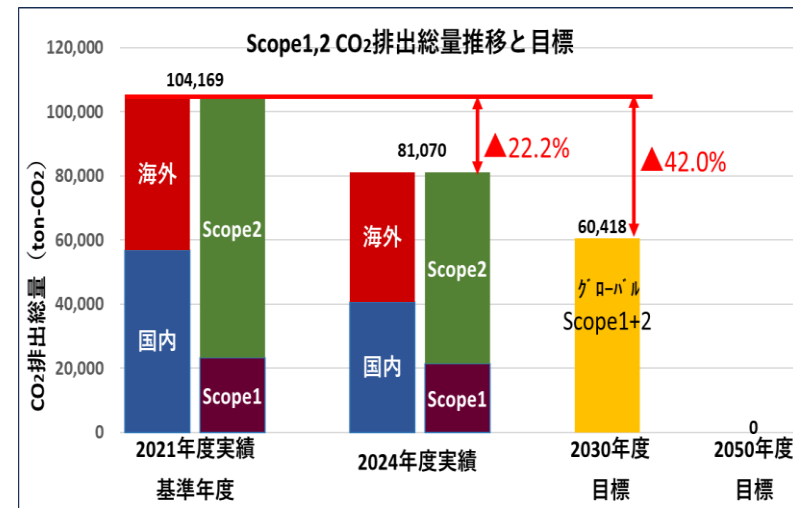
サステナビリティの取り組み

CSR / 守り

カーボンニュートラルに向けた取り組み

◆ 目標と活動経緯

- 2017年度 目標設定：正式にCO₂削減活動開始
- 2018年度 CDP-気候変動/水 プログラムに参画
- 2021年度 モデル工場でエネルギーJIT活動開始
- 2022年度 FIT非化石証書付き再エネ購入開始
- 2023年度 SBT認証取得, ICP(インターナルカーボンプライス)設定
- 2024年度 熱処理工程の脱炭素化プロジェクト発足



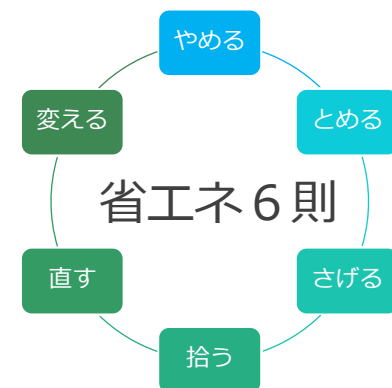
◆ 方策

方策1



自社活動による省エネ/脱炭素化の促進

- ① エネルギーの「JIT：ジャストインタイム」活動
= 生産工程の「エネルギーの無駄使い」を省エネ6則に従って見直す
- ② 鋼の熱処理工程の脱炭素化(Scope1 CO₂排出削減)プロジェクト活動開始



サステナビリティの取り組み

CSR / 守り

カーボンニュートラルに向けた取り組み

方策2



自家発電の設置によるScope2 CO2排出削減

	モビリティ事業部 埼玉工場	国内 合計	グローバル 合計
2024年度発電実績	1,595 MWh	2,469 MWh	5,901 MWh
使用電力に占める割合	4.1%	2.3%	3.2%

方策3



カーボンフリー電力購入によるScope2 CO2排出削減

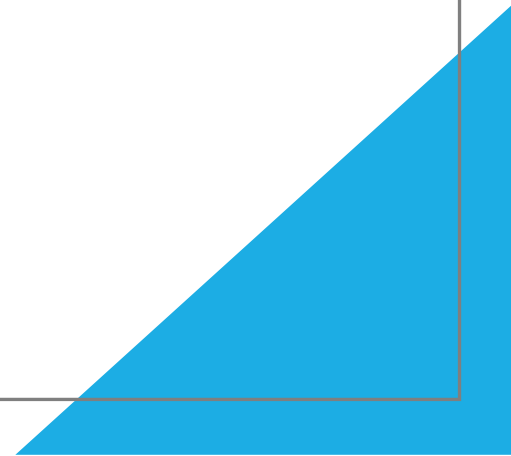
		モビリティ事業部 埼玉工場	国内合計	グローバル合計
2024年度	購入実績	15,000 MWh	36,421 MWh	43,195 MWh
	使用電力に占める割合	38.1%	34.6%	23.2%
2025年度	購入計画	22,920 MWh	46,014MWh	60,645 MWh
	使用電力に占める割合	59.6%	44.7%	33.4%
購入している再エネの種類		FIT非化石証書付き再エネ電力		—

方策4



購入するカーボンフリー電力のバーチャルPPAへの切り替え

CSV：新事業創出に向けた取り組み



新事業創出に向けた取り組み

CSV / 攻め

新事業開発の方向性・目的



社会課題の解決



人にやさしい社会の実現

- ・ **ヒューマンアシスト事業**
身体機能拡張
リハビリ
介護
- ・ **ライフサイエンス事業**
再生医療

地球にやさしい社会の創造

- ・ **エネルギー
マネジメント事業**
環境対応事業
PCS
(パワー・コントロール・システム)

安心・安全な生活基盤の構築

- ・ **アグリ事業**
- ・ **ニューモビリティ事業**
↳ 超小型車両
車載関連ユニット
電動アシスト三輪自転車
(LA SI QUE)
産業用ドローン
- ・ **メンテナンス事業**
(アフターサービス)
↳ リモートメンテナンス

新事業創出に向けた取り組み

なぜ植物工場なのか？

気候変動と異常気象

野菜の生育不良や
品質低下、
収穫量の減少



完全閉鎖型×人工光

天候に左右されない
安定生産が可能

農業従事者の減少

少子高齢化や
農業離れによる
農業人口の減少



大規模化・効率化

少ない労働力で
生産が可能

世界的な資源の枯渇

水資源の枯渇
農薬などによる
土壌汚染



循環型農業へ

水資源、
エネルギーの効率利用

“食を支える” 成長に向けた新たな柱の確立へ

人工光型植物工場 なぜ“レタス栽培” か？



なぜ“レタス”？
5つの理由



葉物野菜の中で
使用量が多い



年間を通して
需要が多い



生産が天候に
左右されやすく
相場が高騰しやすい



生食用途
(付加価値遡及)



光飽和点（光合成速度の
限界点）が低く人工光
栽培向き

葉物野菜 年間出荷ランキング

1. キャベツ・・・131万t
2. 白菜・・・73万t
3. レタス・・・52万t

工場野菜付加価値

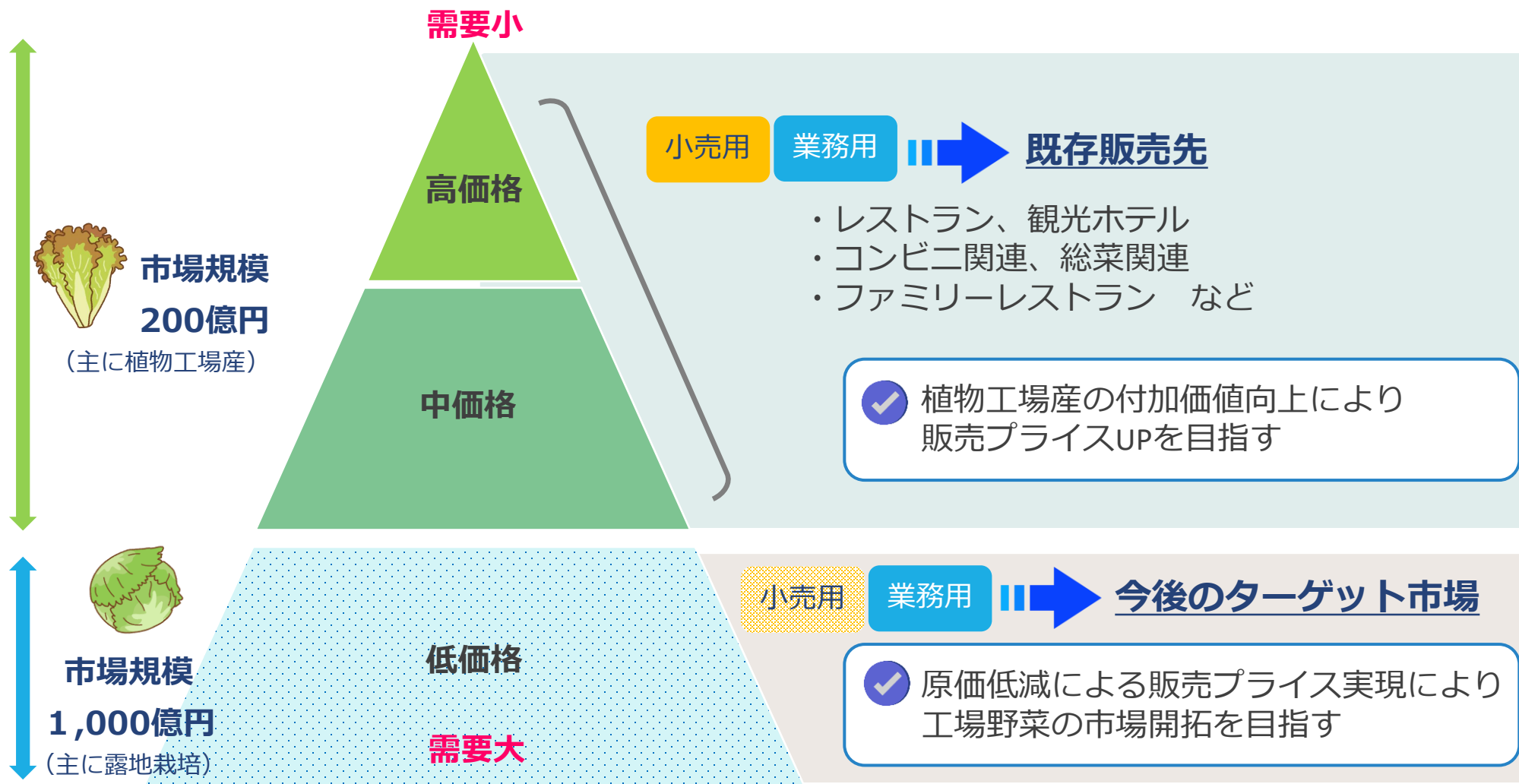
- ・安定供給
- ・菌数が低い（長鮮度）
- ・無農薬
- ・異物混入リスク低

光飽和点

レタス・・・25,000lx
(トウモロコシの4分の1)

新事業創出に向けた取り組み

レタスの市場規模 ～価格と需要～

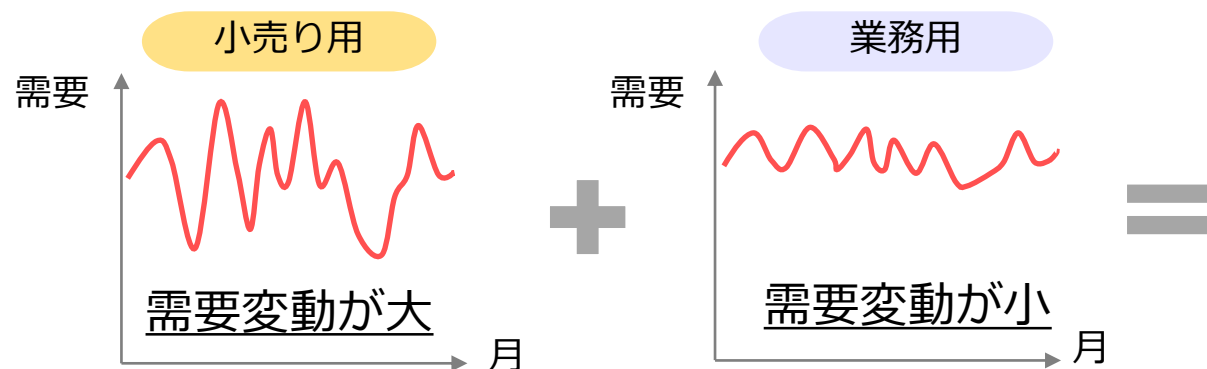


新事業創出に向けた取り組み

市場の特徴と当社グループのビジネスモデル

「小売り用」と「業務用」の違い

	小売り用	業務用
ブランディング	重要	特になし (安定供給・安定品質を重視)
株サイズ	小型 (60~80 g /株)	大型 (200~300g/株)
販売単価 (¥/Kg)	高い	低い
安定性	相場影響大	相場影響小
季節性	秋~冬で需要減	比較的安定



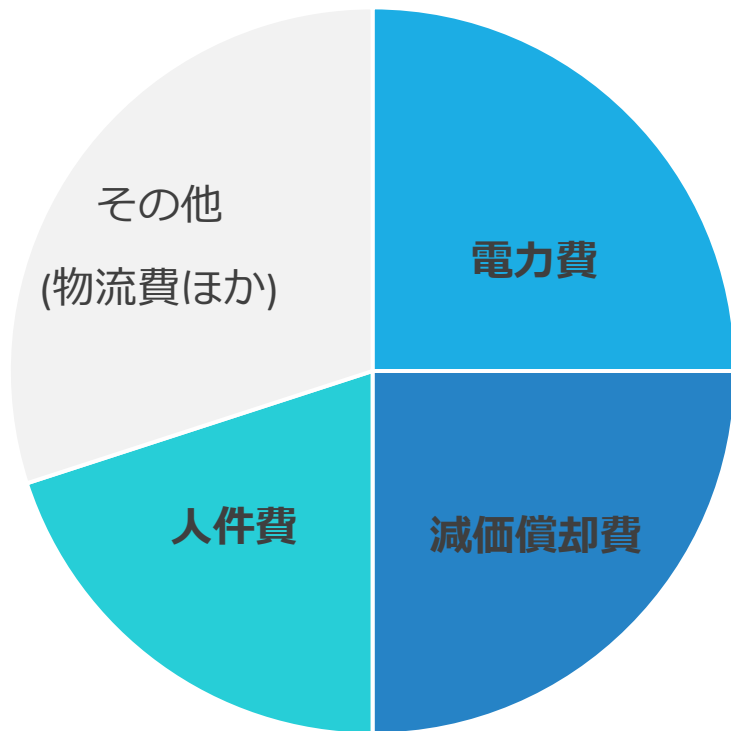
✓ 小売り用と業務用をバランスして
変動を抑制、安定収益化を図る

新事業創出に向けた取り組み

市場の特徴と当社グループのビジネスモデル

植物工場の課題 ～コスト削減～

植物工場の三大コスト

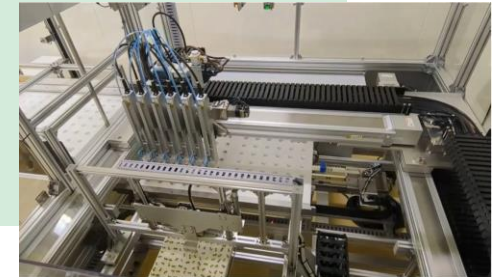


電力費の削減

- 植物工場専用LEDの開発
- 太陽光や蓄電池の活用

人件費の削減

- 生産工程の自動化
- 効果的な搬送設備導入



減価償却費の圧縮

- 栽培室の面積効率改善
- LED照明効率改善による照明設備減

コストダウンによる収益性向上を図る

新事業創出に向けた取り組み

福井美浜工場について

魅力ある植物工場へ

8/1～事業開始



- ① **日産2.2トン**の大規模生産（※フル稼働時）
→他社工場の多くは日産1トン
- ② 生育工程で**完全自動化**を実現
他工程でも自動化、省人化設備を導入
→同規模比 約1/2の人員で稼働可能。



新事業創出に向けた取り組み

アグリビジネスの強みと今後の方向性

アグリビジネスの強み

01

機器開発・販売

極限まで人手を省く
自動化技術

02

栽培事業

安心・安全な
野菜の栽培

03

販売事業

安定した価格

04

コンサルティング

包括的な
コンサルティング

機器開発から販売・コンサルティングまで一気通貫

植物工場向け 自動化機器例



自動移植機



昇降機（栽培棚）



無人搬送機

新事業創出に向けた取り組み

アグリビジネスの目標

強みを生かし第5の柱へ

(株)ツバキベジムーブ

栽培と販売
ノウハウを生かした
コンサルティング



当社アグリビジネス部

自動化システム技術
開発機能



効率的な自動化・省人化機器の
開発納入実績

2030年度
売上高50～100億円
を目指す



アグリ事業の拡大
＝ 持続可能な農業の実現へ貢献

- ① 業界トップクラスの製品競争力
- ② 多品種栽培ノウハウ
- ③ 大手需要家への販売ルート
- ④ 全国アライアンスネットワークによる供給体制
- ⑤ ニーズに沿った研究開発力





当社グループは
パートナーシップ構築宣言に基づき、取引先の
皆さまや価値創造を図る事業者の皆様との連携、
共栄共存を進めるとともに、
マルチステークホルダー方針に基づき、
ステークホルダーとの価値協創や生産性向上に
取り組みます。生み出された収益・成果については、
マルチステークホルダーへの適切な分配を行って
まいります。

本資料に記載している事業計画および業績予想等に関する記述は、
資料作成時点において当社が入手している情報および合理的であると
判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する
趣旨のものではありません。実際の業績は、各種要因により、これら
の業績予想とは異なる結果になり得ることをご承知おきください。