

国土強靱化計画における社会的役割は大きい、収益構造改革を見守る投資家の眼差しに期待

サマリー

■ 会社概要

タカミヤ(以下、同社)は、建設現場で使用される仮設機材の大手レンタル会社兼メーカーであり、2014年に上市した次世代足場「Iqシステム」を基軸に事業を展開している。

■ 経営ビジョン

経営ビジョンは、業界初の「足場プラットフォーム企業」への変革である。「タカミヤプラットフォーム」を軸に、フロー型からストック型ビジネスへの転換を進め、新たな収益構造とバランスシートの構築を目指している。

■ 業績動向

建設投資が増加傾向にあり、顧客の建設工事量は底堅く推移している。仮設機材においても安定した需要が見込まれ、同社の2026/3期の売上高は、ここ数年で最も高い前期比12.7%増を見込んでいる。一方、経常利益は営業外収支バランスの悪化で同11.1%の減益を予想している。今期の一株当たり年間配当金は2025/3期と同額の16.0円を見込んでいる。これによる配当性向は73.2%(2025/3期は60.0%)になる。

■ 株価インサイト

直近の株価364円(9/3終値)は、2026/3期会社EPS予想ベースでPER16.7倍となる。また2025/3期のBPSを基にしたPBRは0.76倍と1倍を下回っている。前期には建設工事の延期や遅延より、業績は悪化したことと、2度の業績下方修正が行われたことが、バリュエーションの低下につながった。現在、同社は「タカミヤプラットフォーム」を基軸とした新たなビジネスモデルの構築に取り組んでおり、変革の過渡期にある。この取り組みは2022/3期から始まったものであり、短期間かつ低コストで達成できるものではない。今後、投資家が長期視点で注目すべきポイントは、ビジネスモデルの転換が進むことでバランスシートの改善と利益構造の強化が図られ、利益率が長期的に上昇傾向へ向かうターニングポイントの見極めである。

| 決算期 | 売上高 (百万円) | YoY (%) | 営業利益 (百万円) | YoY (%) | 経常利益 (百万円) | YoY (%) | 当期純利益 (百万円) | YoY (%) | EPS ⁽¹⁾ (円) | DPS (円) |
|----------------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|----------------|------------|---------------------------|------------|
| 2022/3期 | 39,800 | 2.5 | 1,682 | 6.1 | 1,954 | 24.5 | 965 | 12.6 | 20.10 | 14.00 |
| 2023/3期 | 41,894 | 5.3 | 2,253 | 33.9 | 2,400 | 22.9 | 1,460 | 51.3 | 30.28 | 14.00 |
| 2024/3期 | 44,127 | 5.3 | 3,404 | 51.1 | 3,580 | 49.1 | 1,887 | 29.3 | 39.00 | 14.00 |
| 2025/3期 | 43,827 | -0.7 | 2,061 | -39.4 | 1,856 | -48.1 | 1,230 | -34.8 | 25.61 | 16.00 |
| 2026/3期(会予) | 49,400 | 12.7 | 2,300 | 11.6 | 1,650 | -11.1 | 1,000 | -18.7 | 21.85 | 16.00 |
| 2025/3期 Q1 | 9,745 | -1.5 | 262 | -35.8 | 344 | -44.1 | 195 | -53.2 | 4.03 | - |
| 2026/3期 Q1 | 9,904 | 1.6 | 204 | -22.2 | 101 | -70.5 | 4 | -97.8 | 0.09 | - |
| 2026/3期 Q2(会予) | 22,550 | 6.2 | 470 | -41.4 | 190 | -70.3 | 70 | -85.9 | 1.53 | 6.00 |

出所: 同社決算短信、(1)2022/3期~2025/3期の過去EPSは潜在株式調整後。

注: SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

Full Report



注目点:

成熟した従来型の仮設足場市場へ画期的な次世代仮設足場「Iqシステム」を上市し、これを基軸に新たなストック型ビジネスモデルへ転換中である。業界初の「足場プラットフォーム企業」を目指している。

主要指標

| | |
|------------------|--------|
| 株価 (9/18) | 375 |
| 年初来高値 (1/27) | 422 |
| 年初来安値 (7/2) | 316 |
| 10年間高値 (19/7/31) | 795 |
| 10年間安値 (25/7/2) | 316 |
| 発行済株式数(百万株) | 46.59 |
| 時価総額 (十億円) | 17.47 |
| EV (十億円・LTM) | 49.69 |
| 株主資本比率(25/3) | 29.8% |
| 26/3 PER (会予) | 17.16X |
| 26/3Q1 PBR (実績) | 0.78X |
| 25/3 ROE (実績) | 5.5% |
| 26/3 DY (会予) | 4.3% |

1年 株価



出所: Trading view

アナリスト 中嶋俊彦

research@sessapartners.co.jp



本レポートは当該企業からの委託を受けてSESSAパートナーズが作成しました。詳しくは巻末のディスクレマーをご覧ください。

目次

| | | |
|------------------------|--|----|
| サマリー | | 1 |
| ■ 会社概要 | 仮設機材大手のタカミヤ/ 社是と経営理念 / 経営方針とマネジメント体制/ 沿革 グループ会社 | 3 |
| ■ 主要製品 | 仮設機材とは/ 同社の主要仮設機材/ 環境関連製品/ 建材・構造材関連製品 | 6 |
| ■ ビジネスモデル | 「タカミヤプラットフォーム」の推進/ プラット フォーム事業を構成する具体的な収入/ 「タカミヤプ ラットフォーム」にDXが融合した付加価値の高い サービス/ 仮設機材の管理と整備サービスを提供する 「OPE-MANE」/ デジタルマーケットシステム「Iq- Bid」/ プラットフォームポータル「OPERA」/ 足場 業界の求人サイト「Tobira」 | 9 |
| ■ 4事業セグメントの特徴 と事業戦略 | 事業ポートフォリオ | 13 |
| ■ 仮設機材市場 | 仮設機材と足場/ 足場の種類/ 次世代足場誕生の背景/ 主な次世代足場メーカー/ 仮設機材の市場規模 | 15 |
| ■ 財務分析 | PL・BS・キャッシュフロー指標の特徴 | 18 |
| ■ 直近の業績と予想 | 2026/3期Q1決算サマリー/ 事業別概要/ 損益状況/ 2026/3期会社業績予想/ 今後の外部環境の状況 | 20 |
| ■ 中期経営計画 | 数値目標の下方修正/ 修正理由/ 経営ビジョン/ 基本方針/ 重点施策 | 28 |
| ■ 株価インサイト | 株価推移 / バリュエーション | 30 |
| ■ 株主還元 | 株主配当方針 | 32 |
| ■ 大株主の状況 | 大株主 | 32 |
| ■ 上場維持基準の適合状況 | | 33 |
| ■ ESG | 環境 / 社会 / ガバナンス | 33 |
| ■ 補足情報 | 損益計算書 | 35 |
| | 貸借対照表 | 36 |
| | キャッシュフロー計算書 | 37 |

会社概要



代表取締役会長 兼 社長
高宮一雅氏

仮設機材大手のタカミヤ

同社は建築・土木工事などに欠かすことのできない足場などの仮設機材の提供を中心にソリューションの構築および提供している仮設機材の大手企業である。開発・製造から、販売、レンタル、設計・施工、管理・物流までトータルなサービスを提供するプラットフォームによるビジネスを推進している。同社は民間の建築・土木工事から公共インフラの新設工事や維持・修繕工事まで対応可能な幅広い仮設機材を取り揃えている。2025/3期の売上構成比はプラットフォーム事業10.7%、販売事業19.2%、レンタル事業55.9%、海外事業14.2%である。

同社の仮設機材事業の中核を成すのが、2014年に市場投入された次世代足場「Iqシステム」。約半世紀にわたり大きな進化がなかった仮設足場の分野において、作業性・施工性・運用性のすべてにおいて従来製品を凌駕する革新的なソリューションを提供している。現在、この「Iqシステム」を軸に、DXを活用したデジタルサービスを融合させた高付加価値型の事業モデル「タカミヤプラットフォーム」を展開している。「Iqシステム」は、従来の足場と比べて、作業性、施工性、運用性などに優れており、工事現場の、効率化、安全性向上を実現しながら、単なる機材提供にとどまらない統合的な価値を顧客に提供できる、同社の戦略的仮設機材である。

このプラットフォーム戦略は、フロー型からストック型へのビジネスモデル転換を図るものであり、収益の安定性と企業価値の持続的な向上を支える重要な成長ドライバーとなっている。

社是と経営理念

社是は「愛」であり、「己を愛する」、「人を愛する」、「会社を愛する」の3つを経営理念を掲げている。同社によると、「現代社会は各国の経済が複雑にからみ合い、無数の企業が営む活動によって常に動いており、個々の企業はそこに属する人々の弛まぬ努力によって成り立っている」、という考えがこの経営理念の基本となっている。また、「自身の意欲と家族への思いやりが人を動かすという原動力になっており、それを企業成長の原動力にしたい」と考えている。

経営方針とマネジメント体制

マネジメント体制は、代表取締役会長兼社長の高宮一雅氏を筆頭に代表取締役副社長、5名の取締役、2名の社外取締役、4名の監査等委員取締役(常勤1名、社外3名)の計13名で構成されている。高宮一雅氏は1992年3月に同社に入社、1995年11月に取締役ビルドテクノレンタル事業部長、1997年6月に常務取締役ビルドテクノレンタル事業本部長を経て、2001年1月に代表取締役副社長に昇格した。2002年6月には創業家2代目の代表取締役社長に就任している。2017年6月からは代表取締役会長を兼任している。

経営の基本方針は、仮設機材などの提供を通じて質の高いサービスを広く顧客に提供し、事業を通じた社会貢献を果たすことを目指している。また、常に顧客のニーズに対応するために新商品の開発およびサービスの向上に努め、新しい価値を提供し続け、同社グループのさらなる発展と事業の永続的な企業価値向上を目指している。

沿革

タカミヤの前身である「株式会社新関西」は、1969年に建設用仮設足場の販売を主な事業として設立された。1970年の大阪万博は日本で初めての万博となったため、建設ブームに沸いたが、万博終了後に建設会社は調達した仮設足場の管理ができず、売却する必要に迫られた。関西を地盤とするタカミヤはこれを商機とみて仮設足場を大量に購入することで、レンタル事業へ参入した。

1990年代のバブル経済を謳歌したゼネコンは、その後のバブル経済崩壊と共に過剰在庫となった仮設機材を売却することになる。同社は再びこれを商機と捉えて、放出された機材を購入するだけでなく、ゼネコンが保有していた機材センターを借り受けることで全国に事業基盤を構築していった。これが同社の現在の全国的な事業基盤につながっていった。慣行が多い建設業界の中で、同社は革新的な製品・サービスを展開することを重要な戦略とし、1979年にいち早くコンピューターによる在庫管理を行う計算センターを設置し、1998年には仮設図面設計の子会社を設立した。2010年には仮設機材の製造会社であるホリー(株)を完全子会社化し、仮設機材の製造から販売・レンタルまでの垂直統合事業モデルを構築するに至っている。

| 年月 | 事項 |
|----------|--|
| 1969年6月 | 仮設資材の売買を目的として、大阪市東淀川区に㈱新関西（現・㈱タカミヤ）を設立。 |
| 1973年6月 | 大阪府摂津市に本店登記を移転。 |
| 1974年4月 | 仮設資材のレンタルに目的を変更。 |
| 1983年6月 | 仮設機材レンタル事業で海外進出を図るため、シンガポールにSRG TILESTONE TRADING PTE.LTD.（連結子会社、商号をSRG TAKAMIYA ENGINEERING(S) PTE.LTD.に変更）を設立。 |
| 1984年11月 | 東京都中央区に仮設機材レンタルのエスアールジータカミヤ(株)（子会社）を設立。 |
| 1985年5月 | 大阪市浪速区に中古パソコン小売業の(株)スタンバイ（子会社、商号を㈱エスアールジースタンバイに変更）を設立。 |
| 1987年12月 | エスアールジータカミヤ(株)（子会社）を吸収合併し、商号をエスアールジータカミヤ(株)（現・㈱タカミヤ）に変更。旧エスアールジータカミヤ(株)を東京支店とする。 |
| 1988年4月 | 大阪市北区に本店を移転。 |
| 1988年9月 | 仙台市青葉区に仙台支店（現・東北仙台支店）を開設。 |
| 1990年3月 | 和歌山県和歌山市に仮設機材レンタルの(有)イワタ（現・連結子会社、現・㈱イワタ、現・和歌山県紀の川市）を設立。 |
| 1990年6月 | 名古屋市中区（現・名古屋市中川区）に名古屋支店を開設。 |
| 1994年7月 | 新潟県新潟市に仮設機材レンタルの(有)レンタルナガキタ（連結子会社、(株)新建ナガキタ）を設立。 |
| 1994年8月 | 茨城県東茨城郡内原町に仮設機材レンタルの(有)タツミ（連結子会社、(株)タツミ）を設立。 |
| 1994年12月 | (株)エスアールジースタンバイ（子会社）を吸収合併し、パソコン小売業を開始。 |
| 1996年1月 | 大阪市北区に大阪支店を開設。 |
| 1998年2月 | パソコン小売業から撤退。 |
| 1998年3月 | 大阪市北区に仮設図面設計の(有)テクノ工房（現・連結子会社、現・(株)キャディアン、現・東京都中央区）を設立。 |
| 1998年9月 | 福岡市博多区に九州支店（現・九州福岡支店）を開設。 |
| 2000年5月 | 大阪府摂津市に(株)エコ・トライ（非連結子会社、現・茨城県つくばみらい市）を設立。 |
| 2002年12月 | 大阪市北区芝田町に本店を移転。 |
| 2004年10月 | 静岡県榛原郡榛原町に(株)ヒラマツ（現・連結子会社）を設立。 |
| 2005年2月 | 大阪市北区に土木工事用仮設機材レンタルの㈱S Nビルテック（現・連結子会社、現・(株)トータル都市整備、現・東京都中央区）を設立。 |
| 2005年3月 | SRG TAKAMIYA ENGINEERING(S) PTE.LTD.（連結子会社）を清算。 |
| 2005年6月 | (株)ジャスタック証券取引所上場。 |

(次頁へ続く)

(前頁より)

| 年月 | 事項 |
|----------|---|
| 2006年4月 | (株)キャディアンの発行済株式の100%を取得。 |
| 2006年8月 | 大阪市北区茶屋町に本社及び大阪支店を移転。 |
| 2007年12月 | (株)東京証券取引所市場第二部上場。 |
| 2008年1月 | (株)ジャスダック証券取引所上場廃止。 |
| 2008年10月 | 青森県下北郡東通村に仮設機材レンタルの(株)青森アトム(現・連結子会社)を設立。 |
| 2009年8月 | 名古屋市中川区の(株)石島機材製作所(現・連結子会社、現・(株)トータル都市整備、現・東京都中央区)の全株式を取得。 |
| 2010年9月 | ホリー(株)の全株式を取得し、同社及び同社の100%子会社であるホリーコア(株)を連結子会社とする。 |
| 2011年4月 | (株)ナガキタが新建機材(株)の事業を譲り受け、商号を(株)新建ナガキタに変更。 |
| 2013年8月 | ベトナム社会主義共和国にホリーベトナム(有)(現・連結子会社)を設立。 |
| 2014年4月 | 大阪市平野区のアサヒ工業(株)(現・連結子会社、現・(株)ネクステック、現・大阪市北区)の全株式を取得。 |
| 2014年8月 | 大阪市北区大深町に本社及び大阪支店を移転。 |
| 2014年12月 | (株)東京証券取引所市場第一部に指定。 |
| 2015年4月 | ホリー(株)の営業部門(仮設機材販売事業部門)を統合。 |
| 2015年7月 | アルミ製のシステム型枠の販売・レンタルのDIMENSION-ALL INC.(フィリピン共和国パシッグ市)を連結子会社とする。 |
| 2016年4月 | ホリー(株)の営業部門(建材・環境営業部門)を統合。 |
| 2016年10月 | 新潟市中央区に新潟支店を開設。 |
| 2017年1月 | (株)新建ナガキタ(連結子会社)を吸収合併。 |
| 2017年4月 | (株)タツミ(連結子会社)を吸収合併。 |
| 2018年1月 | ホリー(株)(連結子会社)を吸収合併。 |
| 2018年2月 | 島根県松江市の(株)ナカヤ機材(現・連結子会社)の全株式を取得。 |
| 2018年4月 | (株)SNビルテックが(株)トータル都市整備を吸収合併し、商号を(株)トータル都市整備に変更。 |
| 2019年4月 | 商号を(株)タカミヤに変更。 |
| 2022年4月 | 東京証券取引所の市場区分の見直しにより、東京証券取引所の市場第一部からプライム市場に移行。 |
| 2022年6月 | 監査等委員会設置会社へ移行。 |
| 2022年10月 | (株)トータル都市整備が(株)ネクステックを吸収合併し、商号を(株)トータル都市整備に変更。 |
| 2025年2月 | 広島市南区の日建リース(株)(現・連結子会社)の全株式を取得。 |
| 2025年4月 | 東京都中央区に東京本社を設立。 |

出所: 同社有価証券報告書とHPよりSIR作成

グループ会社

同社は、仮設機材の製造・販売・レンタルを中心に事業を展開する中で、全国各地および海外に計11社の連結子会社を擁するグループ体制を構築している。国内には8社の連結子会社が存在し、それぞれの地域に営業拠点をもち、仮設機材のレンタルおよび販売を担うことで、タカミヤ本体の事業を補完・強化している。

このうち、日建リースは2025年2月に株式取得により連結子会社化された、グループ内で最も新しい企業である。広島県を拠点とし、中国地方における事業基盤の強化を目的とした戦略的なM&Aによりグループ入りした。

海外の連結子会社の3社は同社にとってアジア市場におけるビジネス拡大を図るための重要な役割を担っている。ホリーコリア(韓国)は、仮設機材、太陽光発電パネル架台など多種多様の製品を生産し、同社の海外製造拠点の役割を担っており、親会社のタカミヤ向けに製造・販売を行っている。また、韓国内に向けて仮設機材などの販売とレンタル業務も行っている。

ホリーベトナム(ベトナム)は、クランプや建設足場用緊結金具を中心とした建設仮設機材の製造拠点として、プレスからメッキ加工・組立まで一貫生産を行い、親会社のタカミヤやASEAN諸国などに対して、仮設機材の製造・販売を行っている。DIMENSION-ALL INC.(フィリピン)は建設用の型枠や支保工の販売・レンタル事業を行っている。

このように、タカミヤグループは国内外に広がる子会社ネットワークを活用し、全国規模かつ国際的な仮設機材供給体制を構築している。加えて、DXを活用したプラットフォーム事業の推進により、グループ全体での収益性と成長性の向上を図っている。

国内・海外の連結子会社

| 会社名 | 住所 | 資本金 (百万円) | 主な事業内容 | 議決権の 所有割合 | 関係内容 |
|--------------------|-------|----------------|-----------|--------------|--|
| (株) イワタ | 和歌山県 | | 10 レンタル事業 | 60.0% | 同社から仮設機材をレンタル・販売している |
| (株) キャディアン | 東京都 | | 30 レンタル事業 | 100.0% | 同社が仮設図面の作成を依頼している |
| (株) ヒラマツ | 静岡県 | | 10 レンタル事業 | 100.0% | 同社から仮設機材の配送を依頼している |
| (株) トータル都市整備 | 東京都 | | 30 レンタル事業 | 100.0% | 同社から仮設機材をレンタル・販売している |
| (株) 青森アトム | 青森県 | | 10 レンタル事業 | 100.0% | 同社から仮設機材をレンタル・販売している |
| (株) ナカヤ機材 | 島根県 | | 10 レンタル事業 | 100.0% | 同社から仮設機材をレンタル・販売している |
| (株) エコ・トライ | 茨城県 | | 30 レンタル事業 | 100.0% | 同社から仮設機材をレンタル・販売している |
| 日建リース(株) | 広島県 | | 20 レンタル事業 | 100.0% | 同社から仮設機材をレンタル・販売している |
| ホリーコリア(株) | 大韓民国 | 4,400 百万ウォン | 海外事業 | 100.0% | 同社へ仮設機材を販売している。現地・周辺の建設会社にレンタル・販売をしている |
| ホリーベトナム(有) | ベトナム | 9.6 百万USドル | 海外事業 | 100.0% | 同社へ仮設機材を販売している |
| DIMENSION-ALL INC. | フィリピン | 247 百万Phペソ | 海外事業 | 100.0% | 同社から仮設機材を販売している。現地建設会社にレンタル・販売 |

出所: 同社有価証券報告書よりSIR作成

海外連結子会社



出所: 同社決算説明資料

主要製品

仮設機材とは

仮設機材とは、建設現場において躯体工事や補修工事などの作業時に一時的に設置される足場や支保工材などの総称である。構造物の完成後には解体・撤去されるが、施工過程で一部が埋め込まれるケースもある。主な役割は、作業員の安全確保、作業負担の軽減、作業効率の向上に加え、部材や工具の落下・飛散防止、防音、景観対策など多岐にわたる。

仮設機材には、建物を囲う骨組みとしての足場だけでなく、工事現場を囲うフェンス、建築途中の住宅やビルを覆うシートやネットなども含まれる。これらは使用後に検査・メンテナンスを経て、他の現場で再利用されることが一般的である。

足場機材は、メーカー間の互換性が極めて低い。これは各社が独自の規格に基づいて製造しているためであり、安全性確保の観点から厚生労働省の規格や仮設工業会の認定制度への適合が求められる。認定制度の対象外となる製品については、強度試験や組立・使用方法に関する承認審査を受ける必要がある。このため、現場では同一メーカーの仮設機材が一括して使用されるケースがほとんどである。

2009年および2015年の労働安全衛生規則の改正を契機に、軽量化・コンパクト化・安全性能・作業効率性の向上を目的とした「次世代足場」が各社から商品化された。同社が展開する「Iqシステム」もその一例であり、次世代足場においてはメーカー間の互換性はない。

同社の主要仮設機材

同社の仮設機材の対応分野は建築、橋梁、トンネル・地下工事、プラント、高層建物維持補修工事、解体工事、斜面防災工事、港湾工事などであり、建築から土木、新築から維持補修、地下から超高層と非常に幅広い。いくつかの主要製品は以下の通りである。

① 次世代足場「Iqシステム」

「Iqシステム」は、同社の中で最も重要な戦略的製品として位置付けられており、2014年に上市された。販売およびレンタルの両方で展開している。従来足場と比較して作業性、施工性、運用性などが非常に優れており、国土交通省の新技術情報提供システム(NETIS: New Technology Information System)の活用促進技術指定製品にもなっている。作業性・安全性に関しては、作業支柱間隔1,107mmまで広がり、床面から天井までの高さは従来の枠組足場より200mm高い1,900mmになっている。これによって、安全靴を履き、ヘルメットを装着したままでも、屈まずに通行が可能となっている。また、布板と横材の隙間も無くし、つまずきによる転倒も防ぐ完全フラットな作業床を実現している。

施工性は軽量高張力鋼管を使用し、従来のクサビ緊結式足場の支柱(長さ3,800mm規格と比較)に比べて重量は2kg軽くなっており、組立作業が大幅に楽になっている。また大組、大ばらしも可能となっている。運用性は部材を分割することが可能で、容積が大幅に減少しており、従来の枠組足場(1,000セット相当)では52.62m²であった保管面積が、「Iqシステム」では半分以下の21.06m²で済む。また、運搬では架設面積2,000m²あたりトラック3台が必要であったが、2台での運搬が可能になり運搬効率が大幅に向上した。

旺盛な建築・土木工事需要が続く一方で、建設現場では深刻な労働力不足に加え、働き方改革の進展や2024年4月から導入された建設業における時間外労働の上限規制など、労働環境の抜本的な改善が求められている。こうした背景の中で、タカミヤの「Iqシステム」は、現場の安全性と作業効率を高めることで、より働きやすい施工環境の整備に貢献する次世代足場として注目されている。

Iqシステム



出所: 同社HP

スパイダーパネル(パネル式)は従来品と比べ段差の無いフラットな吊り棚足場が特徴である



VMAX(ユニット式)は安全性と作業性が向上され、工事中の美観をも金揃えている



YTロックシステムはクレーン等の重機の構台を工具レスで組立が可能



リフトクライマーは移動昇降式足場の施工実績がNo1



運搬ロボット「TLEVER」



出所: 同社HP

② パネル式吊り棚足場 スパイダーパネル、システム吊り棚足場 VMAX

吊り棚足場とは、吊りチェーン、吊り桁（おやご）、根太（ころばし）、足場板、安全ネットなどで構成された足場のことで、高速道路や橋梁の新設工事、補修工事、塗装および点検足場として多く使用されている。同社のシステム吊り棚足場は、従来の吊り棚足場と比較して省力化、作業効率化、コスト低減などが大幅に向上している。また、システム化によって、隙間のない足場空間を容易に構成することが可能で、より安全な作業を目視することができる。タイプとしてパネル式のスパイダーパネルやユニット式のVMAXがある。スパイダーパネルはパネル端部に開閉床材が内蔵されているため隙間がなく、段差のない安全な作業床パネル上で全ての作業が行える進化系パネル式吊り棚足場である。VMAXは重荷重から軽荷重までのあらゆる工事にバラ組工法、ユニット化工法、パネル工法など幅広い工法を用いて対応することができる。スパイダーパネルとVMAXは、販売とレンタルで展開している。

③ システム足場・システム支保工 YTロックシステム

YTロックシステムは、橋梁、栈橋、その他山腹関連のプロジェクトといったような、垂直ではない現場用の足場資材である。Iqシステム同様、YTロックシステムは労働力を削減し安全性を向上させるが、より幅広い種類の建設現場で稼働し、労働者のスキルレベルに関係なく使用できる。工具を使うことがなく、組立時には打撃音の出ないワンタッチはめ込み接続方式により安全性が改善された。工具が必要ないので、担当者は両手を使って作業ができる。人件費および物流コストの削減により、総足場コストはプロジェクトのスケールによっては30%の節減が可能になる。販売とレンタルで展開している。

④ 移動昇降式足場 リフトクライマー

他社に先駆けて移動昇降式足場市場に参入しており、総保有台数は200台以上である。日本全国で300以上の現場へ設置し、移動昇降式足場の施工実績はNo.1を誇っている。レンタルのみならず、要望に応じた特注品の製作も可能である。常に最適な高さで作業ができ、作業床は最大3.3m幅まで拡張できる。最大風速15.5m/秒まで使用可能で、工事中でも眺望や日照を遮らないため、居住建物関係工事の際でも、居住者は普段と変わらない環境で安心した生活が可能である。

⑤ 運搬ロボット「TLEVER(トレバー)」

建設現場における足場などの資材運搬を自動化することにより、作業員10人分の運搬能力を発揮し、工数を1/3に削減。建設業界が直面する深刻な人手不足の解消と、生産性や安全性の飛躍的な向上に貢献することができる。2025年7月よりレンタルを開始している。

環境関連製品

環境関連の主な製品は太陽光架台、ソーラーカーポート、農業用ハウス、などが含まれている。

建材・構造材関連製品

建材関連の主な製品は木造軸組工法用の制振壁や座屈拘束(制振)ブレースなど、木造建物の揺れ幅を大幅に低減する建材のなどが含まれている。

ソーラーカーポート



農業用ハウス



出所: 同社HP

ビジネスモデル

次世代足場「Iqシステム」が核の「タカミヤプラットフォーム」

フロー型ビジネスモデルからプラットフォーム企業へ転換

「タカミヤプラットフォーム」の推進

同社は、「タカミヤプラットフォームとDXで新たな価値を創造し、業界初の足場プラットフォーム企業へ」という経営ビジョンを掲げている。このビジョンの中核を担うのが「タカミヤプラットフォーム」であり、その基盤となるのが次世代足場「Iqシステム」とDXを融合させた付加価値の高いサービスの顧客への提供である。

同社では、「Iqシステム」をはじめとする仮設機材において、ハード面で他社製品と比較して優位性があると認識しており、これまではその優位性が製品の普及を促進すると考えてきた。しかし、ハード面の優位性だけでは圧倒的な市場シェアの獲得には至らず、他社が開発した次世代足場や従来品との価格競争に巻き込まれることで、差別化が困難であるとの判断に至った。

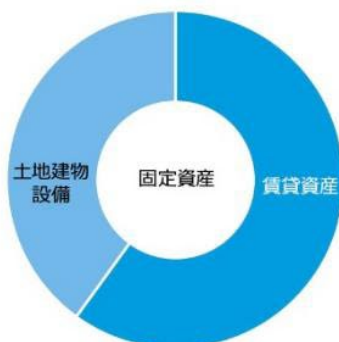
この課題を踏まえ、同社は2022/3期より、利便性と安全性に優れたデジタルサービス（ソフト）を付加価値として顧客に提供することで、他社との差別化を図る戦略を推進している。これらの取り組みにより、同社は従来のフロー型ビジネスを展開するレンタル会社やメーカーとしての姿から、ストック型ビジネスへの転換を進め、プラットフォーム企業へのトランスフォーメーションを現在進行形で進めている。

こうした方針のもと、同社は2025/3期より、戦略的事業であるプラットフォーム事業を新たに独立したセグメントとして設定し、4事業セグメント制へと移行した。この変更は、「タカミヤプラットフォーム」の透明性を高め、事業成長の可視化を図るとともに、プラットフォーム事業を中核とするポートフォリオへの転換を明確にすることを目的としている。

プラットフォーム企業へのトランスフォーメーション(イメージ図)

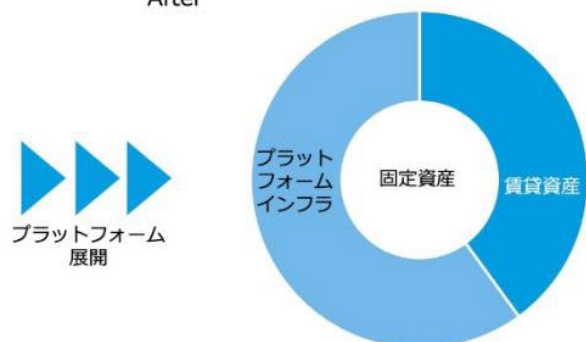
賃貸資産中心のポートフォリオからプラットフォーム展開へ向けたインフラ中心のポートフォリオへ

Before



レンタルビジネス拡大に向けて、賃貸資産への投資を中心に実施。しかし、賃貸資産償却費が増加し、需要低迷時には収益性が悪化。

After



プラットフォームを運営し、ユーザー保有の機材が最大限メリットを発揮するよう、インフラを構築。賃貸資産は安定供給分の投資を実施。

出所: 同社決算説明資料

プラットフォーム事業を構成する具体的な収入

プラットフォーム事業の売上の大半が、「OPE-MANE」ユーザーによる「Iqシステム」の販売収入とレンタル収入である。その他は、BIMCIMの3D設計データ収入、「Iq-Bid」による販売手数料などが含まれている。非「OPE-MANE」ユーザーによる「Iqシステム」の購入やレンタル利用は、従来通り販売事業とレンタル事業に、それぞれ「Iqシステム」売上高とレンタル収入として計上されている。

4事業セグメントへの移行

| 2024年3月期セグメント変更前 | | 2024年3月期セグメント変更後 | |
|------------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| 販売事業 | 売上高：12,597 百万円 営業利益：1,701 百万円 | プラットフォーム事業 | 売上高：2,796 百万円 営業利益：576 百万円 |
| レンタル事業 | 売上高：28,214 百万円 営業利益：3,691 百万円 | 販売事業 | 売上高：11,338 百万円 営業利益：1,290 百万円 |
| 海外事業 | 売上高：7,897 百万円 営業利益：320 百万円 | レンタル事業 | 売上高：26,705 百万円 営業利益：3,654 百万円 |
| | | 海外事業 | 売上高：7,897 百万円 営業利益：320 百万円 |
| | | 販売・レンタル事業から抽出 | |
| | | 販売事業から移行額 | |
| | | 売上高：1,259 百万円 営業利益：411 百万円 | |
| | | レンタル事業から移行額 | |
| | | 売上高：1,509 百万円 営業利益：37 百万円 | |

セグメント構成要素

- ・ OPE-MANEユーザーへのIqシステムの販売売上およびレンタル売上
(販売およびレンタル事業から抽出)
- ・ その他プラットフォームソリューションによる売り上げ
(Iq-Bidによる販売手数料 ← 販売事業から抽出
(BIMCIMによるデータ提供、安全教育の提供など ← レンタル事業から抽出)

出所: 同社決算説明資料

3つのDXサービス
「OPERA」
「OPE-MANE」
「Iq-Bid」

「タカミヤプラットフォーム」にDXが融合した付加価値の高いサービス

同社が「タカミヤプラットフォーム」の市場浸透を図る上で取った戦略は、顧客にとって利用価値の高いソリューションをDXにより創出し、足場を代表とするハードに付加価値の高いサービスであるソフトを組み合わせ提供することである。PCやスマートフォンなどのデジタルデバイスからアクセスできるポータル「OPERA(オペラ)」、足場の総合的な管理委託サービスを提供する「OPE-MANE(オペマネ)」、足場の購入・売却を行うことができるデジタルマーケットシステムの「Iq-Bid(アイキュービッド)」など、革新的なサービスが用意されている。

同社では、この3つのサービスの中で「タカミヤプラットフォーム」のメインサービスとなるのが、顧客にとって非常に利便性の高い「OPE-MANE」であるとしている。

「OPE-MANE」が提供する
主な3つのサービス機能

仮設機材の管理と整備サービスを提供する「OPE-MANE」

OPE-MANEは顧客が購入した「Iqシステム」を同社の機材Base(機材管理物流拠点)での管理や整備を提供するサービスである。「OPE-MANE」サービスが「タカミヤプラットフォーム」と融合することで、人手不足や長時間労働、DXやデジタル化の遅れなど、建設業界・仮設業界の抱える課題を解決するソリューションだと同社は考えている。

「OPE-MANE」が提供する顧客の具体的な利便性は、以下の通りである。

① 仮設機材の在庫の最適化を行い、機材稼働率向上に貢献

通常、枠組足場を扱う会社は整備に時間を要するため、平均稼働率は約50%前後である。機会損失を防ぐためには、余分に保有する必要がある、残りは自社所有の置き場に眠っている状態が多い。保有資産の稼働率が低く、資産効率が悪い状態が継続している。同サービスでは、顧客は安定利用分を購入し、同社の機材Baseで管理することで、機材稼働率の向上が実現可能になる。また、整備をアウトソーシングし、整備に要する時間を短縮し、連続利用が可能になる。さらに、購入した以上の仮設機材を利用する際は、同じ機材Baseから不足分をレンタルすることも可能である。

② 全国の機材拠点で機材を管理することで、工事可能エリアが拡充

「OPE-MANE」を利用する顧客は、保有するIqシステムを全国29ヵ所(2025/3期時点)にある機材Baseから保有分を引き出して利用することが可能になる。仮設機材の管理・整備は同社が徹底して行うため、仮設機材の品質は常時高いことが保証されている。同社のメリットは、仮設機材利用時に伴う出荷・整備に係る手数料収入である。

③ 機材管理コストの削減

同社の機材Baseに保管するため、顧客は仮設機材の管理業務を行う人件費や機材の保有費など、仮設機材管理に関わるコストを削減することが可能となる。

これらのことによって、「OPE-MANE」は顧客の仮設機材に係る大きな固定費の削減を実現させることができる。また、同社は出庫・整備や仮設機材の建設現場への輸送などに係る手数料収入を得ることができ、双方にとってのメリットは大きい。

「OPE-MANE」の利便性

| | メリット | デメリット |
|------|--|--|
| レンタル | <ul style="list-style-type: none"> ■ 必要なタイミング、場所、量を選んで利用できる ■ 機材置場や管理整備に係る費用が不要になる ■ 整備の必要がなく、連続して利用できる | <ul style="list-style-type: none"> ■ 長期的に利用する場合に、レンタル料が継続的に発生する ■ 継続利用しても自社保有資産にはならない |
| 購入 | <ul style="list-style-type: none"> ■ 長期的に利用する場合に、利用料の削減できる ■ 自社保有資産として運用できる | <ul style="list-style-type: none"> ■ 機材置場・管理整備人員などの固定コストが発生する ■ 機材置場周辺地域に事業エリアが限定される ■ 整備が必要となり、再度利用するまでに時間が必要となる ■ 保有分以上の利用にはレンタルが必要となる |

出所: 同社決算説明資料

仮設機材のセカンダリー市場によって顧客の機材ポートフォリオの自由度が高まった

汎用性のある売買方法

仮設機材ビジネスの業務フローの改善を提供するインフラストラクチャーポータル

デジタルマーケットシステム「Iq-Bid」

「Iq-Bid」は、顧客が購入し、OPE-MANEを利用して同社のBaseに預け入れしている「Iqシステム」をウェブ上で自由に売買できるデジタルマーケットシステムである。不足仮設機材の購入、余剰機材の売却を容易に行うことができ、出品価格は出品者（「Iqシステム」を購入している顧客）が自由に設定することができる。

本来は、購入して利用している仮設機材の資産価値は年数と並行して低下するが、同社の管理により品質価値と利用価値が保たれていることもあり、セカンダリーマーケットが形成されたことで、日々の仮設機材の売買価格が可視化され、売買成立価格が資産価格となる。同社によると、将来の売却価格を想定して仮設機材を購入することで、レンタル利用よりも費用を抑えることができ、需要期においては購入価格に近い金額での売却も可能だということである。

製品の品質は同社の整備によって保証されている。さらに、保有機材の稼働状況が「Iq-Bid」で確認できるため、余剰材と不足材が判明し、売買を通して仮設機材の保有量を調整することができ、顧客が最適な仮設機材ポートフォリオを構築できる。また、同社は顧客間の売買から手数料収入を得ることができる。

顧客が仮設機材を売却する場合は、①「すぐに売る」と②「機材を出品する」の2つの方法がある。①は購入者の希望条件（希望価格、機材の種類・数量）に合えば、売買が成立する。②は売却者が出品した機材の売却条件を設定し、その条件で購入する購入者が現れた場合に、売買が成立する。

一方、顧客が仮設機材を購入する場合は、①「購入予約」と②「すぐに買う」の2つの方法がある。①は購入者が自ら希望する仮設機材の種類・数量・価格を設定し、「Iq-Bid」の利用ユーザーに購入希望の情報を発信することが可能である。②は「Iq-Bid」上で売却希望者の機材売却条件を確認することができるので、購入条件にマッチングする機材があれば、その場で即時購入することが可能である。

プラットフォームポータル「OPERA」

「OPERA」とは「タカミヤプラットフォーム」で提供するすべてのサービスを集約し、ウェブ上で利用できるインターフェースである。足場のデジタルマーケット「Iq-Bid」に加え、レンタル品の発注や配送車両の予約などが主な機能として利用できる。従来、レンタル品の発注は電話やFAXを用いて行われていたが、デジタル化することで、ヒューマンエラーをなくし、作業時間の観点でも効率化を進めることができる。スマートフォンやパソコンなどのデジタルデバイスから、24時間365日、各種のプラットフォームサービスへのアクセスが可能となっている。同社では、「OPERA」が各種のプラットフォームサービスの連携を強め、顧客メリットの向上を推進し、仮設機材ビジネスの業務フローを改善するインフラストラクチャーとなるポータルと考えている。同社によれば、今後、「タカミヤプラットフォーム」に追加されていくすべての高付加価値サービスは、「OPERA」から利用することが可能になる。

足場業界の求人サイト「Tobira」

同社は2024年2月28日に、「Tobira」という足場業界の職人の求人に特化した無料の求人広告サイトを開設した。建設・仮設業界の人手不足問題や働き方改革関連法の改正に起因して生じた「2024年問題」に貢献するべく同サイトの開設を行った。「Tobira」は顧客データベースの構築にも利用されている。

4事業セグメントの 特徴と事業戦略

事業ポートフォリオ

同社の事業ポートフォリオは、プラットフォーム事業、販売事業、レンタル事業、海外事業の4つによって構成されている。

① プラットフォーム事業 (2025/3期: 売上構成比10.7%、セグメント営業利益構成比23.9%)

プラットフォーム事業は、2025/3期から新設された事業セグメントである。OPE-MANEの利用を前提とした購入とOPE-MANEユーザーが不足分を補う際のレンタル収入が、プラットフォーム事業に含まれている。そのため、OPE-MANEを使わず、購入して自社管理される場合と、非OPE-MANEユーザーによるレンタルは従来の販売・レンタルセグメントに含まれる。

プラットフォーム事業は、仮設機材業界のDXを基盤とした高付加価値サービス群を統合したビジネスモデルであり、従来のフロー型ビジネスからストック型ビジネスへの転換を目指す戦略的な取り組みとして位置づけられている。

② 販売事業 (2025/3期: 売上構成比19.2%、セグメント営業利益構成比5.4%)

販売事業には、仮設関連部門、中古機材部門、環境関連部門、建材関連部門の4つの部門が含まれている。2025/3期の売上構成比とセグメント営業利益構成比は、2024/3期の23.3%と22.1%から減少した。仮設機材部門で、「OPE-MANE」ユーザーの「Iqシステム」販売収入がプラットフォーム事業に移管させた影響が大きい。

仮設機材部門: 売上構成比は同事業の中で、67.2%と最も大きい。主な製品は「Iqシステム」、交通インフラ維持補修工事などでよく使われるシステム式吊り棚足場の「スパイダーパネル」や「VMAX」、橋梁や栈橋、山腹関連の工事といったような、垂直ではない現場用の足場として使用される「YTロックシステム」など、幅広い工事現場に対応した仮設機材の販売を行っている。

「OPE-MANE」ユーザー以外の顧客が仮設機材である「Iqシステム」を購入した場合は、管理上、販売事業の仮設機材部門の売上として計上される。

中古品部門: 売上構成比は同事業の17.0%を占める。顧客の「Iqシステム」などの入れ替え需要に応じて機材を買い取り、それらの機材需要がある顧客に売却することが主な事業内容である。

環境関連部門: 売上構成比は同事業の12.9%を占める。太陽光発電パネル設置架台やソーラーカーポートなどを販売するPV事業、仮設事業で培った金属加工技術を生かした農業用高機能グリーンハウスの製造、販売、施工まで行うアグリ事業の2つが含まれている。

建材関連部門: 売上構成比は同事業の2.9%を占める。地震などによって起こる住宅の揺れ幅を大幅に低減させる制振装置や耐震材の販売を行っている。

③ レンタル事業 (2025/3期: 売上構成比55.9%、セグメント営業利益構成比63.8%)

「OPE-MANE」ユーザーの「Iqシステム」レンタル収入はプラットフォーム事業に計上される。

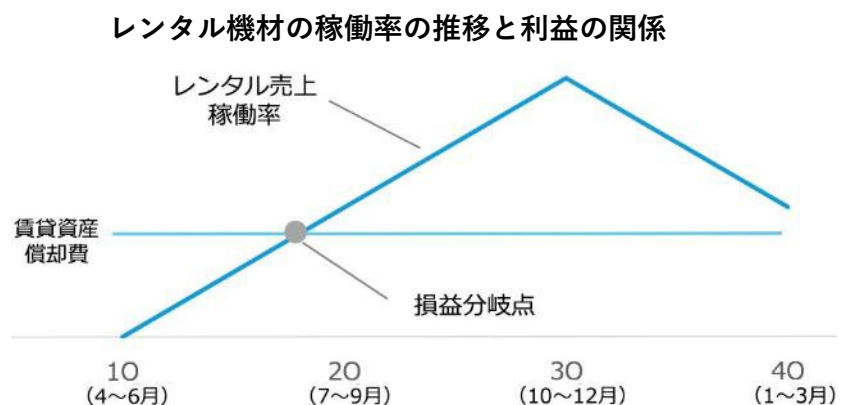
同事業は仮設機材のレンタルサービスが中核の事業であるが、顧客先へのレンタル製品の運搬、足場の組立・解体などの施工サービス、足場図面や強度計算を含めた設計の3つの付随事業も行っている。

レンタル仮設機材は自社工場で生産しており、賃貸資産としてバランスシートに計上されている。2025/3期の賃貸資産の純額は20,985百万円で、有形固定資産合計40,879百万円の51.3%、資産合計75,076百万円の28.0%を占めている。レンタル賃貸資産は8年定額で減価償却される。

売上高発生(レンタル料金)の仕組みは、基本的に製品単価 × 数量 × 日数(レンタル期間は最低1ヵ月)となっている。出荷に伴う費用は、製品単価 × 数量で顧客負担となる。工事の進捗に関わらず、毎月の決められた締め日で請求を行う。返納時に破損機材分は新品価格で請求することになっている。運送は同社便を利用の場合は請求が発生する。

同社の主要顧客である建築・土木企業の多くは、年度末にかけて工事物件の引き渡しが増加する傾向がある。よって足場を中心とする仮設機材の利用はQ1(4～6月、Q2(7～9月)と進むに従って、レンタルの稼働率は上昇し、Q3(10月～12月)頃に利用が最も集中する。

一方、年間を通して賃貸資産償却費がコストとなり、稼働率が比較的低いQ1は利益が生まれにくい。また、Q4にレンタル機材の返納が傾向的に多くなり、整備費が増加し、利益率は下がる傾向にある。従って、一般的なレンタル機材の稼働率の推移と利益の関係は次の図で示されている関係性がある。

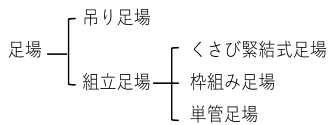


出所: 同社決算説明資料

④ 海外事業 (2025/3期: 売上構成比14.2%、セグメント営業利益構成比6.9%)

単体ベースのタカミヤから海外顧客への直接輸出はなく、海外事業の売上高と利益は、海外の連結子会社であるホリーコリア(韓国)、ホリーベトナム(ベトナム)、DIMENSION-ALL INC.(フィリピン)の3社の業績が連結業績に反映される。海外子会社の業務内容に関しては6ページの**グループ会社**の章を参照。

仮設機材市場



出所: 仮設工業会資料よりSIR作成

仮設機材と足場

仮設機材と足場は、建設現場などで使われる設備である。使用の目的や範囲には以下のような違いがある。

仮設機材は、足場を含む工事期間中だけ一時的に設置される設備や機材の総称であり、工事が終われば撤去される。主なものは次の通りである。

- ✓ 足場（足場も仮設機材の一部）
- ✓ 支保工材
- ✓ 仮囲い（工事現場の外周を囲うフェンスなど）
- ✓ 仮設トイレ
- ✓ 仮設電気設備（照明、配線など）
- ✓ 仮設事務所・休憩所
- ✓ 鉄板（敷鉄板など）

足場は、仮設機材の一部であり、特に「高所作業のための作業床や通路」として設置される構造物のことである。同レポートでは、仮設機材と足場を同義として扱っており、両者に違いがある場合には、その都度注釈を加えて説明している。

足場の種類

足場を形状別で分類した場合、組立足場と吊り足場の2種に大別される。同社は組立足場と吊り足場の両製品を取り扱っている。

- ✓ 組立足場: パイプなどを使って、地面から上に向かって組み上げて立てる足場。
- ✓ 吊り足場: チェーン、パイプ、金具を用いて、屋上や梁など、上から吊り下げて作業床を作る足場。

組立足場は、その組立方法や形状などから、くさび緊結式足場、桝組み足場、単管足場に分類されている。

組立足場の特徴

| | |
|----------|---|
| くさび緊結式足場 | 一定間隔で緊結部が付いたパイプを支柱とし、手すりや踏み板などの部材をくさびで緊結して組み立てる足場。メリットは、ハンマー1本で組立や解体ができるため、短時間の工期で費用が抑えられる。強度面では、高層よりも低層～中層建築工事に向いている。サイズ規格や形状によってさらに幾つかに分類されており、組立部材がユニット化されている。 |
| 桝組み足場 | 基本の構造部分は、溶接によってできた鳥居の形状をした建桝を中心に、ジャッキ・筋交・鋼製布板などの部材を組み込んで作る足場。強度に強く、高層建築工事にも適している。デメリットは、大きな足場であるため、搬入や組立に設置スペースが必要。また保管時においても、くさび緊結式足場よりもスペースを必要とする。 |
| 単管足場 | 単管パイプに、クランクなどの基本部材を組み立てる方法を取る足場で、組立の自由度が高い。また、省スペースでの設置が可能である。簡単なものはホームセンターでも無事を購入して組み立てることが可能。一方、足場パイプの上で作業を行うことになるので、安全性に難がある。主に、低層の建築や外壁塗装用の足場として使われている。 |

出所: 仮設工業会資料よりSIR作成

次世代足場誕生の背景

次世代足場は、従来の組立足場の安全面・施工面・管理面などを全面的に洗い直した「次世代規格の足場」の総称である。このような新しいタイプの足場が登場した背景には、建設現場が直面している安全性、作業効率性、人手不足などの環境の変化がある。

安全性に関係する問題のひとつに、足場上で作業を行う作業員の身長の変化が挙げられる。一般社団法人仮設工業会によると、1955年に外部工事用足場の枠組足場が初めて本格的に生産された。当時と比べて、日本人成人男性の平均身長は、1955年の約160cmから2020年には約172cmへと10cm以上伸びている。さらに、ヘルメットや安全靴などの保護具を着用すると、身長はさらに約10cm高くなる。

その結果、従来型の足場を使用した工事現場では、作業員が常に腰を屈めて作業を行わなければならない、身体的負担が大きかった。もともと過酷な環境とされる建設現場において、労働環境の改善は長年にわたって求められてきた。

加えて、建設業界では深刻な人手不足や高齢化が進行しており、従来型足場に対しては「重い」「狭い」「揺れる」「音がうるさい」といった作業員からの不満の声も多く寄せられていた。

こうした背景を受けて、2009年および2015年の労働安全衛生規則の改正では、安全性や作業効率の向上を目的とした規格の見直しが行われた。これに伴い、軽量化・コンパクト化・安全性能の強化・作業効率の向上などを実現する「次世代足場」が、各メーカーによって商品化されるようになった。

主な次世代足場メーカー

SIR調べによる、主な次世代足場メーカーは同社を含めて9社ある。9社中4社は販売とレンタルを行っている。残りの5社は販売だけ行っており、レンタル業者によってレンタル機材として取り扱われている。

次世代足場には厳密な定義や規定が明確に整理されておらず、メーカー毎の企画に違いがあり、それぞれ互換性はない。したがって、工事現場では同一メーカーの仮設機材が一括して使用されるケースがほとんどである。

NETIS登録とは、次世代足場製品が国土交通省の新技術情報提供システム(NETIS: New Technology Information System)の活用促進技術指定製品であることを意味している。仮設工業会の認定取得品とは、一般社団法人仮設工業会の個別に定める強度、材質等の認定基準試験に合格した製品を指す。同じくシステム承認取得は、使用方法(本足場使用、支保工組など)一体で試験を行い、支柱1本あたりの許容支持力を試算したものである。システム承認には合格基準はなく、各メーカー毎に強度基準は異なる。

主な次世代足場メーカー

| | コード、上場区分 | 直近決算期 | 売上高 (百万円) | 営業利益 (百万円) | 営業 利益率 | 次世代足場 | | NETIS 登録※ | 仮設工業会 認定取得品 | 仮設工業会 システム承認取得 |
|-------------|-------------|---------|--------------|---------------|-----------|---------------|---------|--------------|----------------|-------------------|
| | | | | | | 製品名 | 販売・レンタル | | | |
| (株)タカミヤ | 2445、プライム | 2025/3期 | 43,827 | 2,061 | 4.7% | lqシステム | 販売・レンタル | ○ | X | ○ |
| アルインコ(株) | 2154、プライム | 2025/3期 | 61,601 | 2,196 | 3.6% | アルパトロス | 販売・レンタル | ○ | ○ | ○ |
| 信和(株) | 3447、スタンダード | 2025/3期 | 17,503 | 1,622 | 9.3% | SPS | 販売 | ○ | X | ○ |
| (株)ダイサン | 4750、スタンダード | 2025/4期 | 10,838 | 371 | 3.4% | レポルト(Le-volt) | 販売 | ○ | ○ | ○ |
| 平和技研(株) | 非上場 | - | - | - | - | ロックシリーズ | 販売 | ○ | ○ | ○ |
| 日建リース工業(株) | 非上場 | - | - | - | - | ダーウィン | 販売・レンタル | ○ | X | ○ |
| JFE機材フォーミング | 非上場 | - | - | - | - | ファステック | 販売 | ○ | X | ○ |
| アサヒ産業(株) | 非上場 | - | - | - | - | ミレニウム | 販売 | X | X | ○ |
| 三共(株) | 非上場 | - | - | - | - | TOBILINE | 販売・レンタル | ○ | X | ○ |

出所: 仮設工業会資料、あしば職人.comよりSIR作成

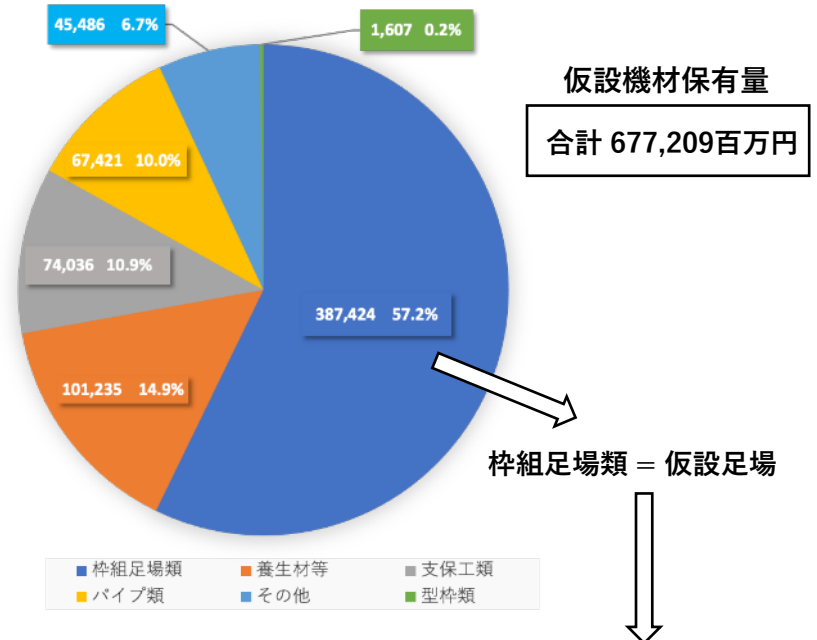
金額ベースの仮設機材の賃貸資産と賃貸収入が堅調な増加を示す

仮設機材の市場規模

軽仮設リース業協会が統計上「軽仮設材」として分類しているのは、軽建設現場などで使用される仮設機材を指す。同協会が隔年で実施している。会員企業が賃貸資産として保有する仮設機材の保有量調査では、2024年度(2025年3月時点)における建設業界などのユーザー向けレンタル・リース用仮設機材は、金額ベースで677,209百万円に達した。これは前回調査(2022年度)から7.7%の増加であった。

この金額には、販売用や自社施工用の仮設機材は含まれておらず、すべてレンタル・リース用の賃貸資産である。2024年度の賃貸収入(レンタル・リース収入)は303,193百万円で、前回調査(2022年度)から12.1%増加している。軽仮設リース業協会では、建設投資額が高水準で推移している状況下において、軽仮設材の需要は底堅く、資機材の稼働率向上や受注単価の上昇が賃貸収入の増加につながったと分析している。

軽仮設材(仮設機材)保有量 (単位: 百万円)



| 枠組足場 | くさび式足場 | 手摺先行部材等 | 長尺足場板 | 吊り足場 | 移動室内足場 | 脚立 | 仮設足場保有量合計 |
|---------|---------|---------|--------|--------|--------|-------|-----------|
| 127,033 | 144,600 | 25,780 | 34,171 | 37,244 | 16,567 | 2,029 | 387,424 |

出所: 軽仮設リース業協会データよりSIR作成

SIRの推定では、潜在的な次世代足場の市場規模は少なくとも2,700億円以上

上記の会員企業の仮設機材保有額677,209百万円のうち、枠組足場類は387,424百万円であり、これはレンタル・リース用の仮設足場に該当する。従来型足場である枠組足場やくさび式足場の安全性や作業性を改良したものが、いわゆる次世代足場と呼ばれている。現時点では、従来型足場がすべて次世代足場に置き換わっているわけではないが、現在の枠組足場127,033百万円とくさび式足場144,600百万円を合算した271,633百万円は、次世代足場の潜在的な市場規模に近いと考えられる。なお、この数値には販売用の仮設足場は含まれていないため、販売用まで含めれば、次世代足場の市場規模はさらに大きくなると推測される。

財務分析

先行投資負担の影響で
コストと費用が増加し、
収益力が一時的に低下

キャッシュフローに影響
している主な要因

PL・BS・キャッシュフロー指標の特徴

2025/3期の売上総利益率は32.2%で、過去5年間の中で最も高かった2024/3期の32.7%から、わずかながら0.5ポイント低下して32.2%となった。積極的な賃貸投資と設備投資から減価償却費などが増加したことが影響している。

営業利益率は2024/3期の7.4%から大きく下げて4.7%となった。「タカミヤプラットフォーム」を中心とするサービス向上へ向けたソリューション開発・人的資本およびITインフラなど、将来収益獲得へ向けた先行投資により、販管費が増加した。これによって、営業利益が前期比39.4%減益となり、営業利益率の悪化につながった。2025/3期のEBITDAは7,897百万円で、EBITDAマージンは18.0%となった。

株主資本比率は、30%台で安定して推移してきたが、2025/3期は29.8%に低下した。これは総資産の増加による影響が大きい。

2025/3期の営業キャッシュフローは、マイナスとなっている。棚卸資産の積み増しや賃貸資産の増加に伴う資金流出の影響が大きく、運転資金の負担が増加したことによるものである。投資キャッシュフローもマイナスとなっており、これは日建リース社の連結子会社化に伴う株式取得に加え、積極的な設備投資の継続が要因である。一方、財務キャッシュフローはプラスとなっており、長期借入金による資金調達が増加したことが主な要因である。

過去5年間のROEは、2020/3期に営業利益および当期純利益が過去最高を記録し、ROEは14.7%（会社算出ベース）となった。しかし、翌2021/3期には、新型コロナウイルス感染症の影響により業績が悪化し、ROEは4.7%（同ベース）まで低下した。その後、ROEは回復傾向を示し、2024/3期まで改善が続いたが、2025/3期には減益となり、直近のROEは5.7%（同ベース）まで再び低下した。

主要財務分析

| | 2021/3期 | 2022/3期 | 2023/3期 | 2024/3期 | 2025/3期 |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|
| 売上総利益率 (%) | 28.3 | 28.1 | 30.0 | 32.7 | 32.2 |
| 対売上高販管費率 (%) | 24.2 | 23.9 | 24.7 | 25.0 | 27.5 |
| 営業利益率 (%) | 4.1 | 4.2 | 5.4 | 7.7 | 4.7 |
| 営業利益 (百万円) ① | 1,586 | 1,682 | 2,253 | 3,404 | 2,061 |
| 減価償却費 (百万円) ② | 4,816 | 4,784 | 5,140 | 5,430 | 5,836 |
| のれん償却 (百万円、営業CFより) ③ | 54 | - | - | - | - |
| EBITDA (百万円) ①+②+③ | 6,456 | 6,466 | 7,393 | 8,834 | 7,897 |
| EBITDマージン (%) | 16.6 | 16.2 | 17.6 | 20.0 | 18.0 |
| 一人当たりの売上高 (百万円) | 31.79 | 32.57 | 31.59 | 33.25 | 31.48 |
| ROE (%)、SIRベース (分母は純資産 - 非支配株持分の平均) | 4.6 | 5.1 | 7.4 | 8.9 | 5.6 |
| ROE (%)、会社ベース (分母は自己資本平均) | 4.7 | 5.2 | 7.6 | 9.1 | 5.7 |
| ROA (%)、SIRベース (分子は当期純利益) | 1.5 | 1.7 | 2.4 | 2.9 | 1.7 |
| ROA (%)、会社ベース (分子は経常利益) | 2.7 | 3.4 | 3.9 | 5.4 | 2.6 |
| ROIC投下資本 (%)、NOPAD ÷ 投下資本の平均 (投下資本 = 有利子負債 + 純資産合計) | 2.1 | 2.1 | 3.2 | 4.0 | 2.5 |
| 固定資産 (百万円) | 31,547 | 32,399 | 34,318 | 39,871 | 46,188 |
| 資産合計 (百万円) | 56,455 | 59,081 | 62,749 | 68,945 | 75,076 |
| 純資産合計 (百万円) | 18,769 | 19,337 | 20,522 | 22,157 | 22,583 |
| 株主資本比率 (%) | 33.0 | 32.4 | 32.4 | 31.9 | 29.8 |
| 自己資本比率 (%) | 32.3 | 31.8 | 31.7 | 31.1 | 29.2 |
| 総資産回転率 (回) | 0.67 | 0.69 | 0.69 | 0.67 | 0.61 |
| 財務レバレッジ (倍)、資産合計 ÷ (純資産合計 - 非支配株持分) | 3.03 | 3.08 | 3.09 | 3.14 | 3.35 |
| 有利子負債 (百万円)、リース債務と割賦払い賃貸資産の債務を含む | 27,620 | 28,206 | 30,140 | 34,160 | 41,199 |
| ネット有利子負債残高 (百万円) | 19,588 | 19,370 | 21,844 | 26,374 | 32,355 |
| 流動比率 (%) | 127.4 | 133.2 | 129.9 | 129.7 | 114.6 |
| D/Eレシオ (倍) | 1.48 | 1.47 | 1.48 | 1.56 | 1.84 |
| ネットD/Eレシオ (倍) | 1.05 | 1.01 | 1.07 | 1.20 | 1.44 |
| 営業活動によるキャッシュフロー (百万円) ④ | 5,035 | 4,294 | -14 | -180 | -585 |
| 投資活動によるキャッシュフロー (百万円) ⑤ | -1,383 | -2,979 | -1,205 | -3,187 | -4,542 |
| 財務活動によるキャッシュフロー (百万円) | -2,874 | -588 | 398 | 2,798 | 6,147 |
| フリーキャッシュフロー (百万円) ④+⑤ | 3,652 | 1,315 | -1,219 | -3,367 | -5,127 |

出所: 同社決算説明資料、SPEEDAデータよりSIR作成

2025/3期における営業利益率およびROEの低下は、「タカミヤプラットフォーム」の推進に伴う先行投資負担の増加に加え、売上高が当初の見込みに達しなかったことが主な要因として挙げられる。これにより、収益性および効率性の両面で指標が悪化する結果となった。売上高が想定を下回った背景には、顧客である建設業界の人手不足の深刻化などがあり、それに伴い工事の着工が延期・遅延するケースが増加したことが影響している。

ROE水準が低く抑えられてしまう原因は、利益水準の影響もさることながら、バランスシートの規模も大きく影響する。例えば、同社の2024/3期の当期純利益は1,887百万円に対して、10年前の2014/3期の当期純利益は1,768百万円であり、大きな差はあまりない。にもかかわらず2014/3期のROE(SPEEDAデータのベース)は21.2%に対して、2024/3期のROEは8.9%で半分以下の水準である。さらに2025/3期は当期純利益が減益となり、ROEは5.6%まで低下した。

この背景には、資産規模の拡大がある。2014/3期の純資産9,758百万円、総資産37,245百万円だったのに対し、10年後の2024/3期は純資産が22,157百万円(2014/3期比約2.3倍)、総資産が68,945百万円(同約1.9倍)にまで増加している。また、資産効率を示すROA(経常利益ベース)も、2014/3期の8.4%から2024/3期は5.4%へと低下しており、利益水準に対してバランスシートが肥大化していることがうかがえる。すなわち資本効率が低下している状態を示している。

このことは同社も認識しており、レンタル事業規模の拡大だけを図っていくことは、保有賃貸資産の増加を招き、賃貸資産取得の投資と資金需要の拡大が続くビジネスモデルが固定化してしまうとしている。これでは、バランスシートが拡大する循環が続くことになる。

このような背景を踏まえ、同社は賃貸資産を中心としたフロー型の従来のビジネスモデルから脱却を図り、着実かつ安定的に売上高と利益を生むプラットフォームインフラを基軸とするストック型のビジネスモデルへの移行に2022/3期より取り組んできている。同社が目標としているストック型ビジネスモデルの基盤になるのが「タカミヤプラットフォーム」推進である。また、バランスシートの拡大抑制と資本効率の改善を目的として、ROICを資本政策や財務戦略を含む各施策のKPIとして導入することを決定している。現在のROICは2.3%(会社算出ベース)であり、資本コストであるWACCを下回っている状況にあるが、今後はこの数値の改善とROIC経営の浸透を目指している。

バランスシート拡大の抑制
と安定収益を生む収益構造
への転換を進める

直近の業績と予想

2026/3期Q1決算サマリー

2026/3期Q1決算の連結ベースの主要数値は、売上高9,904百万円(前年同期比1.6%増)、営業利益204百万円(同22.2%減)、経常利益101百万円(同70.5%減)、親会社株主に帰属する四半期純利益(以下、当期純利益)4百万円(同97.8%減)であった。一方、売上総利益は3,259百万円(同6.3%増)であり、売上総利益率は前年同期の31.4%から32.9%に上昇した。これはプラットフォーム事業の売上高の増加が、売上総利益率の上昇に貢献した。一方、人的資本投資や設備投資により販管費が増加したことで、営業利益率は前年同期の2.6%から2.0%に低下した。EBITDAは1,666百万円(同2.2%増)で、減価償却費が1,462百万円(同6.9%増)になった。

事業別概要

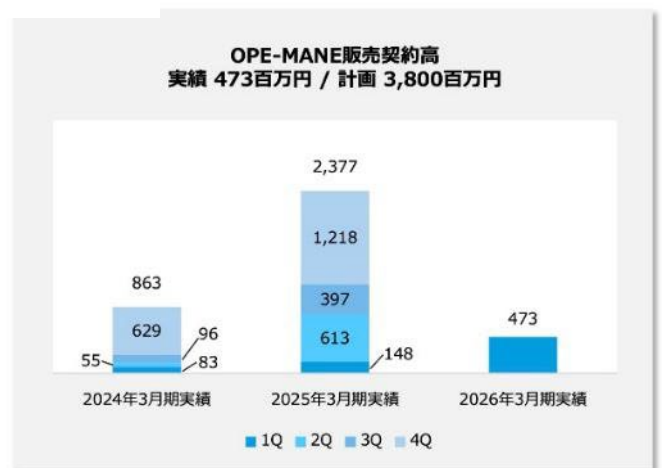
● プラットフォーム事業

同事業には、「OPE-MANE」の利用を前提とした「Iqシステム」販売と不足材のレンタル売が含まれている。

同事業の中心サービスである「OPE-MANE」のQ1累計アカウント社数は117社となった。これは、2025/3期末の累計アカウント数114社から3社の微増であった。一方、OPE-MANE販売契約高(「OPE-MANE」ユーザーの「Iqシステム」預入機材量購入額)は、473百万円(同219.6%増)に大きく拡大した。これに伴い、追加部材としてレンタルなどの付属サービス売上も順調に増加した。この結果、売上高は1,456百万円(同50.8%増)となった。利益率が高いプラットフォーム事業の拡販によって、同事業の売上総利益が前年同期比で191百万円増加した。同事業の確立と拡大に関係する人件費やDX投資などで、同事業の販管費が前年同期比25百万円増加したが、営業利益は276百万円(同150.9%増)に増大した。また、営業利益全体に占めるプラットフォーム事業の割合が29.0%(同16.8ポイント増)に達した。

プラットフォーム事業の連結利益貢献比率が大きく増加

「OPE-MANE」アカウント社数と契約高

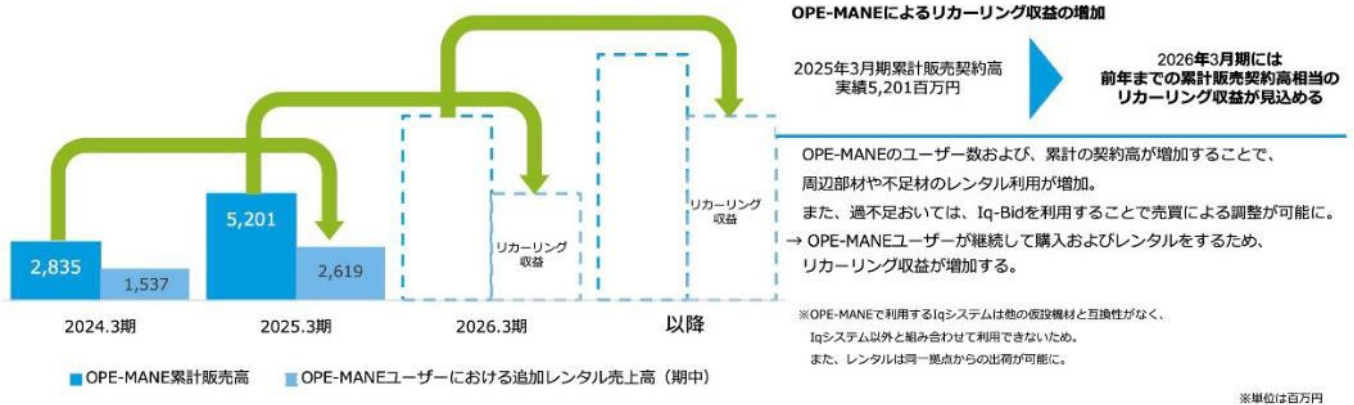


出所: 同社決算説明資料

リカーリング収益の増加

上記の説明にある通り、OPE-MANE販売契約高の増加に伴い、ユーザーによるレンタル収益が増加する傾向がある。同社によれば、翌期には、前期までの累計販売契約高相当のレンタル収益が見込めるといふ。このレンタル収益のことを同社ではリカーリング収益と呼んでいる。OPE-MANE販売契約高とリカーリング収益の相関図は次ページに示している。

OPE-MANE販売契約高とリカーリング収益の相関関係



出所: 同社決算説明資料

● 販売事業

同事業は、仮設関連部門、中古品部門、環境関連部門、建材・構造材部門の4部門から構成されている。Q1では、売上高が1,914百万円(同2.9%増)であったが、営業損失35百万円(前年同期は営業利益74百万円の黒字)を計上した。

仮設関連部門は、引き続きレンタルの利用傾向の動きの影響があった。その環境下で、人材不足等による着工延期、原材料費高騰による販売価格改定の影響、また「OPE-MANE」利用の推進もあり、同部門売上高が1,329百万円(同14.0%減)となった。

中古品部門では、Iqシステム販売時に足場機材を下取りして販売する中古品売上が拡し、同部門売上高が335百万円(同104.3%増)となった。環境関連部門は、太陽光発電関連のPV製品の売上高は減少したが、アグリビジネスの売上高が増加し、同部門売上高は205百万円(同91.6%増)となった。制震材や耐震材の販売を行う建材・構造材部門の売上高は、44百万円(同4.8%増)となった。

営業損失は主に仮設関連部門の減収に起因する。この減収により販売事業の売上総利益が前年同期比で84百万円減少することにつながってしまった。また、非連結子会社の(株)タカミヤの愛菜を2024年7月に吸収合併したことで、販管費が前年同期比で25百万円増加し、営業損失を招く結果となった。

販売事業の4部門売上高動向 (単位: 百万円)



出所: 同社決算説明資料

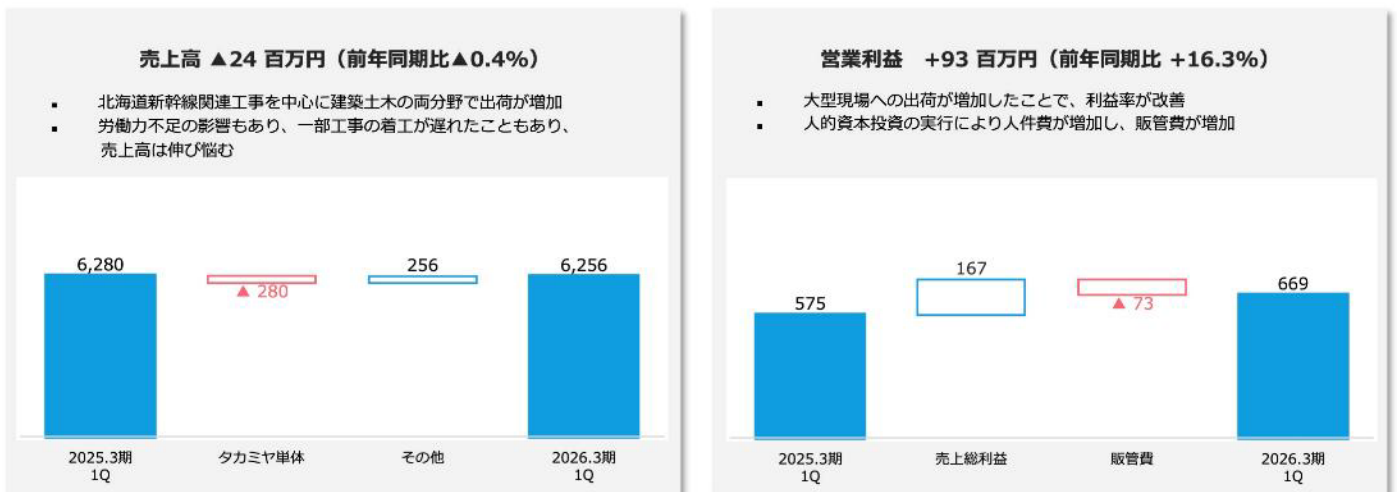
● レンタル事業

同事業では、売上高は6,256百万円(前年同期比0.4%減)、営業利益が669百万円(同16.3%増)となり、微減収に対して営業利益が二桁の増益となっている。

2025/3期のQ3とQ4に着工が遅れ気味であった北海道新幹線延伸工事が順調に進み、同工事の大型現場への出荷が増加した。一方、労働者不足の影響から、一部のその他工事で着工が遅れたことが、同事業全体の減収につながった。

一方、利益面では、北海道新幹線延伸工事への出荷が増加したことで利益率が改善した。

レンタル事業の売上高・営業利益増減分析(単位: 百万円)



出所: 同社決算説明資料

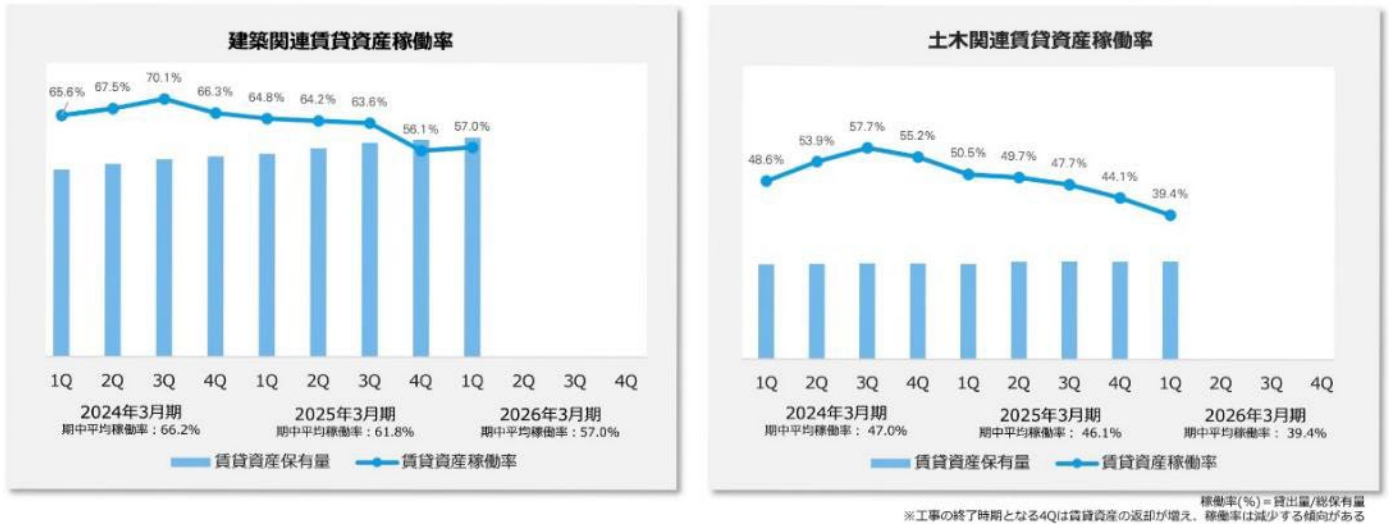
賃貸資産稼働率は、貸出量が増加傾向にあるものの、賃貸資産投資により保有量が増加しており、この結果、Q1の稼働率が前年同期比および前期末比で低下した。

レンタル事業の賃貸資産稼働率



出所: 同社決算説明資料

レンタル事業の建築関連・土木関連賃貸資産稼働率の推移



出所: 同社決算説明資料

● 海外事業

日本国内の販売が伸び悩んだこともあり、日本向け製品の製造を担うベトナム子会社によるグループ内部売上は前年同期を下回った。海外営業部門のあるホリーコリアでは、販売、レンタルともに前期比で売上が減少した。DIMENSION-ALL INC.(フィリピン)では、大型プロジェクトの計画見直しなどによる工期変更の影響で、見込んでいた売上が減少した。この結果、同事業の売上高は1,226百万円(同33.9%減)、営業利益は43百万円(同69.4%減)となった。

主力製品「Iqシステム」の状況

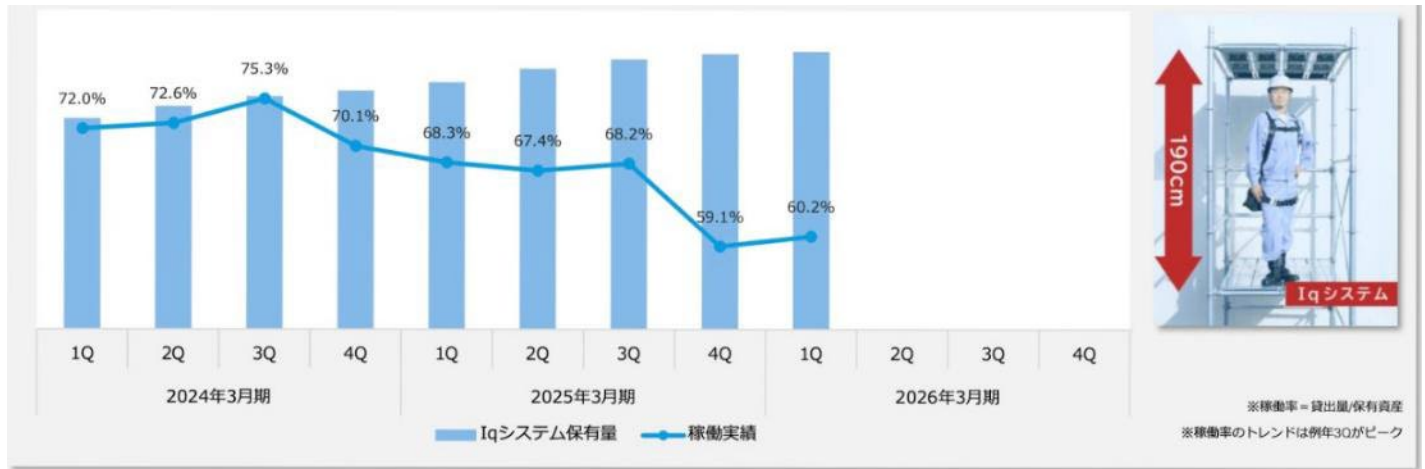
2026/3期Q1の「Iqシステム」販売は587百万円(同13.3%増)となった。「タカミヤプラットフォーム」が提供する付加価値の高いサービスによって、新規および追加購入が増加傾向にある。2017/3期の販売以降、「Iqシステム」の累計販売額は31,100百万円となった。「Iqシステム」の購入社数状況は、累計購入社数が599社である。2026/3期Q1の「Iqシステム」賃貸資産稼働率は60.2%で、前Q1の68.3%よりも低下した。これは、同賃貸資産保有量を増加させたことによるもので、貸出量は増加している。なお、同稼働率は2025/3期末の59.1%を上回っている。

Iqシステムの販売実績と累計販売社数の推移 (単位: 百万円、社数)



出所: 同社決算説明資料

Iqシステムの稼働率の推移



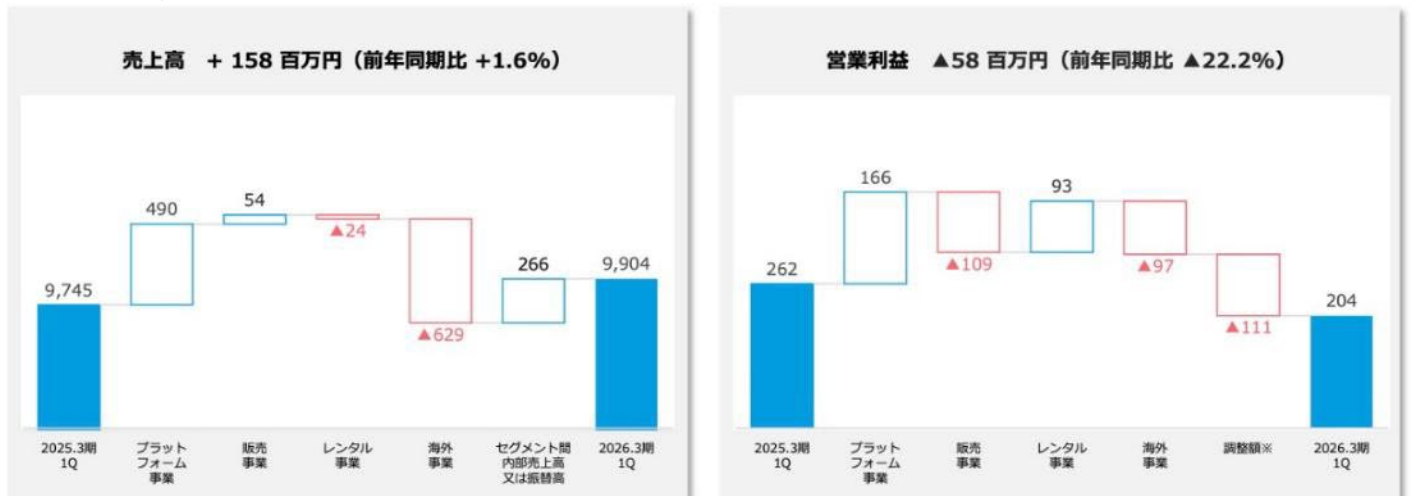
出所: 同社決算説明資料

損益状況

2026/3期Q1の売上総利益率は31.4%で、前Q1の30.8%より0.6ポイント向上した。販管費は人件費などの増加から2,803百万円(同6.3%増)となり、対売上高販管比率は28.7%で、前Q1の26.6%より2.1ポイント上昇した。顧客に対するサービス拡充を目的としたソリューション開発、人材資本、ITインフラなどの先行投資が増えたことが販管費の増加の要因である。この結果、営業利益は前期比35.8%減益の262百万円となった。EBITDAは1,630百万円(同4.5%減)で、減価償却費は1,367百万円(同5.4%増)であった。

前Q1には為替差益117百万円が計上されていたが、それが無くなったことで、営業外収益は前Q1の224百万円から149百万円に減少した。一方、借入金の増加に伴う支払利息の増加や為替差損などから、営業外費用は前Q1の142百万円から252百に増加した。これらの結果、Q1の営業外収支バランス(営業外収益から営業外費用を差し引く)はマイナス103百万円(前Qはプラス82百万円)となり、経常利益は101百万円(同70.5%減)となった。

2026/3期Q1のセグメント別業績 (単位: 百万円)



出所: 同社決算説明資料

※ 調整額はセグメント間取引消去、各セグメントに配分していない全社費用(一般管理費)が含まれている。

2026/3期Q1のEBITDA・経常利益の増減分析 (単位: 百万円)



出所: 同社決算説明資料

2026/3期会社業績予想

2026/3期会社通期業績予想は、売上高49,400百万円(前年同期比12.7%増)、営業利益2,300百万円(同11.6%増)、経常利益1,650百万円(同11.1%減)、当期純利益1,000百万円(同18.7%減)となっている。一株当たり年間配当金は2025/3期と同額の16.0円を見込んでいる。これによる配当性向は73.2%(2025/3期は60.0%)になる。

売上高に影響する業界環境は、建設投資が引き続き増加傾向にある中、工事量は底堅く推移すると見ている。これにより、仮設機材においても安定した需要が続くと予想している。プラットフォーム事業では、「OPE-MANE」の普及の本格化を見込んでいる。前期までは、同社の「OPE-MANE」サービスの利用によって、顧客の仮設機材調達コストの負担が一時的に大きくなることが、レンタルでの調達傾向が見られていた。しかし、サービスの利便性についての顧客の理解が広がっていることから、「OPE-MANE」アカウントの増加が見込めるとしている。また、Takamiya Lab. West Innovation Hubのオープンにより、「OPE-MANE」を中心にプラットフォームソリューションへの関心が強まっていることも、アカウント数および契約高の増加につながると予想している。

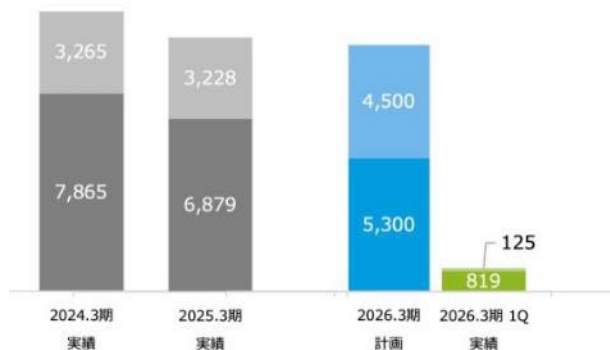
販売事業においては、「OPE-MANE」による仮設機材調達が増加するにつれて、仮設関連製品の売上は減少する見込みだが、アグリやPVの環境関連、建材・構造物などの分野における増収を見込んでいる。レンタル事業に関しては、前期の着工遅れ案件へのレンタル提供が順調に進行していることもあり、前期の期中平均稼働率(56.8%)を上回ることを見込んでいる。海外事業において、韓国子会社は政権交代の影響を受け、計画されていたインフラ工事の着工時期が不透明になっている。韓国とフィリピン子会社においては、事業基盤の整備、特に営業面での整備を徹底して行うことで、両国内での事業拡大による収益改善を目指すとしている。日本向けの仮設機材の生産を行っているベトナム子会社においては、日本国内の仮設機材需要を基に、安定した製造活動が続く模様である。

利益面では、人材確保のため従業員の待遇面の改善、機材baseの労務費の改善など人的資本への先行投資を進めている。また、プラットフォーム事業拡大へ向けて対顧客への付加価値向上、機械化、自動化など生産効率の向上を進めるための積極

的な投資は継続する。これに伴って減価償却費は引き続き増加し、2026/3期は6,300百万円(同8.0%増)になる見通しである。投資負担は今期も増加するが、将来の収益向上に向けた先行投資は実行していく計画に変更はないとしている。経常利益は営業外収支バランスが為替差損や支払利息の増加で悪化するため、前期比11.1%の減益を予想している。

設備投資と賃貸資産投資の見通し

■ 設備投資
■ 賃貸資産投資



投資方針

- Base
当社ソリューションの利便性を向上するために、工事が集中するエリア・利便性の高いエリアに開設予定。また既設のBaseの機能拡充に向けた投資も実行予定（北海道札幌Baseを建設中）
- Takamiya Lab.
当社ソリューションの開発・検証を行う施設（Takamiya Lab. East建設中）
- DX
当社ソリューションの利便性向上および、業務標準化による効率化を実現するための投資を実行。
- 賃貸資産
付加価値の高い製品を開発し、顧客へ提供。確かな供給力を保持するために、ポートフォリオを整備。

1Q 投資実績

- 賃貸資産
供給力向上に向けた賃貸資産投資を計画的に実行。破損分の補充も実行
- 設備投資
TAKAMIYA AGRIBUSINESS PARKにおける、ソリューション検証用のハウス棟を建設

※単位は百万円

出所: 同社決算説明資料

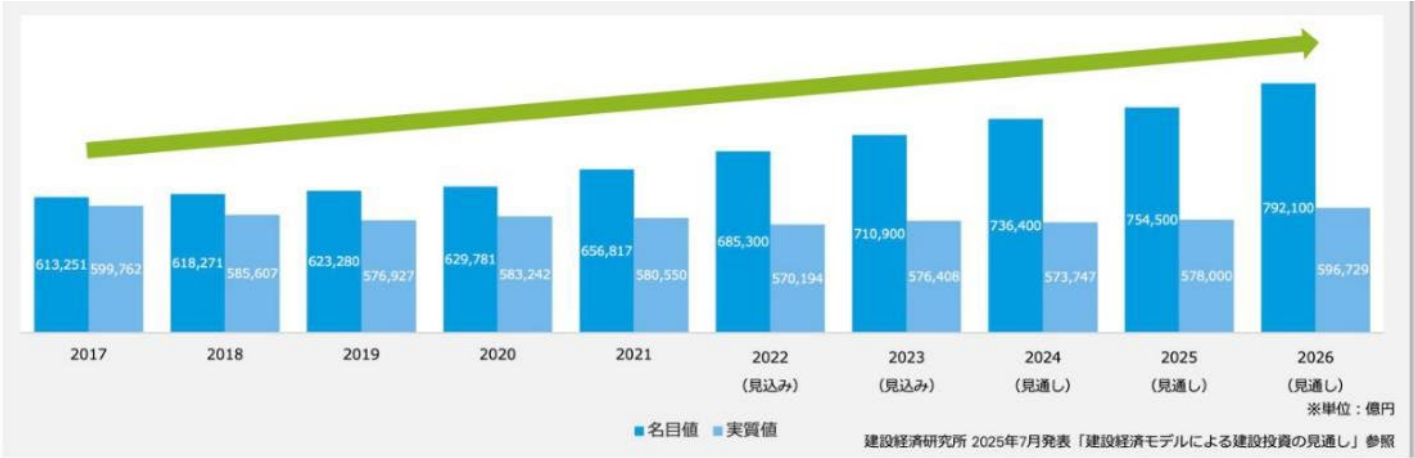
今後の外部環境の状況

マクロおよびセミマクロの観点から見ると、事業環境は良好な状況が続くと考えられる。少子高齢化や、時間や場所に縛られない働き方への価値観の変化などを背景に、建設業における労働人口は依然として減少傾向にある。さらに、2024年4月1日から施行された建設業における時間外労働の上限規制により、建設業界の人手不足問題は一層深刻化している。このような状況下において、「タカミヤプラットフォーム」の活用は、ユーザーの人員体制の縮小とコスト削減に貢献することができる。それは建設業界全体が抱える構造的な課題の打破にもつながると期待が高まる。

同社の主要顧客である建設業界は、当面、建設需要が底堅く推移すると考えられる。大都市での活発な都市再開発、観光業強化によるホテル建設、需要が堅調な倉庫・物流施設に加え、半導体工場の新設やAIの普及によるデータセンターの建設が計画されている。また、公共関連分野では全国的な震災に対応する社会インフラ関連の新規・補修工事、大阪湾岸エリアでの統合型リゾート整備計画、リニア中央新幹線、北陸新幹線敦賀-新大阪間延伸工事、東海環状自動車道全線開通工事、大阪モノレール延伸工事など、大規模なプロジェクトが多く、建築土木工事量は堅調に拡大することが見込まれ、外部環境は好調が続くとSIRでは見ている。

建設業界の顕著に拡大している建築・土木工事量は、国内建設投資額にも表れている。建設経済研究所の予測によれば、政府分野と民間分野の投資は底堅く推移すると見ており、2026年度の建設投資額は79兆2,100億円に達することが見込まれている。

建設投資額の推移



出所: 同社決算説明資料

中期経営計画

数値目標の下方修正

同社は、昨年の5月10日の2024/3期決算発表と合わせて、最終年度を2027/3期とする3ヵ年の「中期経営計画 2024-2026」の発表を行っていたが、2025/3期決算発表後の5月27日に同計画の数値目標の下方修正を発表した。一方、目標数値以外の経営ビジョン、基本方針、重点施策、株主還元方針には変更がなく、それらの実現を引き続き目指すとしている。

中期経営計画の数値目標の変更

| 項目 | | 修正前 | 修正後 |
|------------|----------------------|-------------|-----------|
| 連結業績指標 | 営業利益 | 6,100百万円 → | 3,000百万円 |
| | 営業利益率 | 10.0%以上 → | 5.7%以上 |
| 財務指標 | ROE（自己資本利益率） | 10.0%以上 → | 6.0%以上 |
| | ROIC（投下資本利益率） | 4.3%以上 → | 3.0%以上 |
| プラットフォーム指標 | 累計OPE-MANEアカウント数 | 500社以上 → | 284社以上 |
| | OPE-MANE 3カ年累計販売高 | 14,000百万円 → | 10,900百万円 |

出所: 同社2025年5月27日付ニュースリリース「中期経営計画2024-2026の見直しについて」

修正理由

計画初年度であった2025/3期の業績は、複数の外部・内部要因により当初の業績の想定を大きく下回り、収益基盤の構築に遅れが生じた。具体的には、「2024年問題」に起因する人手不足の深刻化により、大型案件の着工が相次いで延期された。また、建設コストの上昇に対して仮設機材業界全体で十分な価格転嫁が進まず収益性が悪化した。さらに、顧客へのサービス浸透の遅れから「OPE-MANE」への移行が想定を下回ったことなどが主な要因となっている。

原材料費や人件費の上昇、プラットフォーム維持やDX推進に係る先行投資負担も収益を圧迫した。海外においても、韓国での政権交代に伴う工事スケジュールの変更や、フィリピンでの大型案件失注により、売上・利益双方にマイナスの影響を受けた。こうした状況を踏まえ、現在進行中の2026/3期においては、前期に生じた遅延案件の進捗により一定の収益回復を見込んでいるものの、初年度である2025/3期業績の未達分を補える水準には至っていない。また、建設案件の大型化・長期化により、今後も進捗遅延のリスクが継続する可能性があるとして認識している。

経営ビジョン

このような経営環境の変化および実績との乖離を踏まえ、2027年3期を最終年度とする数値目標について見直しを行なった。一方で、プラットフォーム事業が将来的に大きな成長ポテンシャルを有していると確信しており、引き続き外部環境に左右されにくいストック型ビジネスモデルの構築を中核戦略として推進していく計画に変更はない。また、経営ビジョンは「タカミヤプラットフォームとDXで新たな価値を創造し、業界初の足場プラットフォーム企業へ」に関しても変更はない。

基本方針

4つの基本方針を挙げており、それらに沿った施策を実行し、中期経営計画の実現と数値目標の達成を目指すとしている。

- プラットフォームビジネスの確立・定着による収益基盤の確立
- DXと人的資本投資による成長基盤の確立
- 海外事業における収益向上
- 資本コストと株価を意識した経営の浸透

重点施策

また、プラットフォームの拡大を目的に各種投資を実行し、さらに海外・アグリ事業の成長、資本コストを意識した経営の浸透を目指すとしており、以下の8つの重点施策を挙げている。

- OPE-MANE利用者の拡大
- 顧客サービスの基盤となる管理物流機能の整備・拡充
- 顧客の信頼獲得のための安全・安心の可視化
- 適正価格による付加価値サービスの提供
- 海外拠点(フィリピン、韓国、ベトナム)の収益向上と、その他需要国への対応
- アグリ事業の抜本的な変革による収益基盤の構築
- 付加価値向上のための人的資本、DXへの積極投資
- WACCを上回るROICを実現するためのKPI導入

株価インサイト

株価推移

直近の株価は364円(9/3終値)は、52週株価レンジの高値475円(2024/9/3)から23.4%下落しており、安値315円(2025/7/2)から15.6%上昇した水準にある。過去3年間では、株価は2024年3月13日の終値600円以降、下落傾向が続いている。

過去3年間の株価と営業利益水準の変化



出所: SPEEDAデータよりSIR作成

株価600円以降の弱含む
背景を探る

過去3年間の株価と営業利益の推移は、概ね連動した動きを示している。2024年3月13日に記録した株価600円は、2024/3期における営業利益が前年比51.1%増の3,404百万円と、過去2番目の高水準となったことに対する投資家の期待感が背景にあると考えられる。さらに、これは2023/3期の33.9%増益に続く2期連続の大幅増益であり、株価の上昇モメンタムを一層強める要因となった。

一方、2024年3月13日以降の株価下落は、2025/3期に営業利益が一転して減益となったことが、売り圧力につながったとみられる。

営業利益の減益幅は39.4%と小さくはないが、赤字転落や配当の減配・無配に至ったわけではない。それにもかかわらず、PBRは1.31倍（2024年3月13日時点）から0.68倍（2025年7月2日時点）へと大幅に低下しており、株価が2025/3期の一時的な減益に対して過剰に反応した可能性がある。

株価の継続的な下落要因のひとつとして、2025/3期業績に対する同社の下方修正の頻度が挙げられる。同社は、2025/3期の業績発表までに中間業績予想および通期業績予想を2度下方修正しており、最終的な着地は2回目の修正値さえ若干下回る結果となった。さらに、2025年5月27日には、中期経営計画の最終年度である2027/3期の数値目標についても下方修正を行っている。

2025/3期の一時的な減益幅に対して、株価がオーバーシュートしたとも言えるが、実際には業績予測に対する投資家の信頼度が、下方修正のたびに低下したことが背景にあると考えられる。企業の業績予測の正確性は、投資家にとって株価評価の重要な判断軸のひとつであり、今後もその重要性は変わらない。

業績下方修正が続いた理由とその背景(内部・外部要因)

では、これらの業績下方修正はなぜ発生したのか。内部的な要因のひとつとして考えられるのは、同社が推進する「OPE-MANE」サービスにおいて、ユーザー数の増加ペースが当初の見込みに達しなかったことである。

さらに、外部的な要因としては、同社が予定していた大型プロジェクトの着工が中止または遅延したことが影響している。これは、建設業界における深刻な人手不足により、建築・土木業者が必要な労働力を確保できず、着工直前での中止や度重なる遅延が発生しやすい状況にあるためである。結果として、当初見込んでいた販売収入やレンタル収入が計画通りに立たないケースが生じ、業績予想の下方修正につながったと考えられる。

バリュエーション

同社の収益に影響を与える名目建設投資額の見通しは、2025年が754,500百万円(前年比2.5%増)、2026年が792,100百万円(同5.0%増)とされており、第一次国土強靱化実施中期計画のもと、拡大傾向が続く見込みである。民間レベルでも、倉庫・物流施設の新設需要の堅調な推移に加え、DX化やAIの普及に伴うデータセンターの需要増、さらに大型半導体工場の能力増強や新設工事などが計画されている。

このように、建築・土木工事量の拡大が当面続くと見込まれる中、建設業界は人手不足や働き方改革への対応、2024年4月に導入された時間外労働の上限規制など、複数の大きな課題に直面しており、労働力の需給に歪みが生じている。

こうした環境下において、仮設機材メーカーである同社が果たす社会的役割と貢献は極めて大きい。同社の次世代仮設機材「Iqシステム」は、建築・土木工事の増加に伴い高まる仮設機材の需要や環境負荷に対し、安全・効率・環境・人材の4軸で社会的課題に対応し、貢献していると評価できる。

同社は、未稼働の仮設機材(特に足場)を回収・リサイクルし、CO₂排出量を抑えた次世代足場「Iqシステム」へと再生する「サステナブルプロジェクト」を展開している。この取り組みにより、建設業界が抱える資材の過剰ストックや廃棄の問題に対しても、持続可能な解決策を提供している。

直近の株価364円(9/3終値)は、2026/3期会社EPS予想ベースでPER16.7倍となっている。また2025/3期のBPSを基にしたPBRは0.76倍にとどまっている。配当性向は、2025/3期と2026/3期が2期続けてEPS減少の中、2025/3期の増配によって、2025/3期は60.0%、2026/3期は73.2%の高い水準にある。

同社は、プラットフォームの推進は、将来的に安定的な収益の獲得とバランスシートの拡大抑制につながる収益構造の構築であり、必要不可欠な戦略と位置づけている。この戦略の実現に向けて、同社は高水準の先行投資を行っており、キャッシュの流出や減価償却負担の増加など、一時的な業績への影響を受け入れざるを得ない局面にある。

「タカミヤプラットフォーム」への取り組みは、わずか3年前の2022/3期から始まったものであり、ビジネスモデルの転換は短期間かつ低コストで達成できるものではない。SIRでは、現在の同社を、持続的な業績拡大をもたらすストック型ビジネスモデルの構築に向けた過渡期にあると捉えている。今後、投資家が長期視点で捉えるポイントは、ビジネスモデルの転換が進むことでバランスシートの改善と利益構造の強化が図られ、利益率が長期的に上昇傾向へ向かうターニングポイントを見極めることだと考えられる。

仮設機材「Iqシステム」を通じた社会的価値の創出

バリュエーション上のダウンサイドリスクは限定的

長期視点で捉える構造改革の意義

株主還元

株主配当方針

同社は配当政策を累進配当とし、配当性向35%以上を維持することを公表している。2026/3期の一株当たり年間配当金は16.0円としている。

配当金の推移

| | 2022年3月期 | 2023年3月期 | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 2026年3月期 予想 |
|-----------------------|----------|----------|----------|----------|-------------|
| 期末配当金 | 8円 | 8円 | 8円 | 10円 | 10円 |
| 中間配当金 | 6円 | 6円 | 6円 | 6円 | 6円 |
| 配当金額総額 | 652百万円 | 652百万円 | 652百万円 | 745百万円 | - |
| 配当性向 | 67.5% | 44.6% | 34.5% | 60.0% | - |
| 自社株買い | 0百万円 | 0百万円 | 0百万円 | 362百万円 | - |
| 総還元性向 | 67.5% | 44.6% | 34.5% | 89.9% | - |
| 自己資本配当率 (配当性向×ROE) | 3.5% | 3.3% | 3.1% | 3.4% | - |
| ROE | 5.2% | 7.6% | 9.1% | 5.7% | - |

出所: 同社決算説明資料

大株主の状況

大株主

代表取締役会長兼社長の高宮一雅氏の保有株は418千株で発行済み株式の0.90%の保有であるため、上位10株主に入っていない。有限会社タカミヤ（高宮一雅氏の資産管理会社）が発行済み株式の18.88%を保有している。株式会社ライズ・エイトは高宮一雅氏の長男の資産管理会社である。また、株式会社Quattroは代表取締役副社長の高宮彰好氏の資産管理会社である。

大株主名簿と保有状況

2025年3月31日現在

| 大株主名称 | 保有株式（千株） | 保有率（%） |
|--|----------|--------|
| 有限会社タカミヤ | 8,792 | 18.88 |
| 株式会社ライズ・エイト | 4,432 | 9.52 |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口） | 4,101 | 8.81 |
| 株式会社Quattro | 1,988 | 4.27 |
| 高宮豊治 | 1,678 | 3.60 |
| タカミヤ従業員持株会 | 1,666 | 3.58 |
| 高宮千佳子 | 1,579 | 3.39 |
| 株式会社カストディ（信託口） | 1,489 | 3.20 |
| CACEIS BANK/QUINTET LUXEMBOURG SUB AC / UCITS CUSTOMERS ACCOUNT(常任代理人 香港上 海銀行東京支店カストディ業務部) | 1,154 | 2.48 |
| 株式会社三菱UFJ銀行 | 907 | 1.95 |
| 計 | 27,786 | 59.68 |

出所: 同社有価証券報告書

上場維持基準の 適合状況

同社は、2025年6月20日付で「[上場維持基準の適合に向けた計画書（改善期間入り）について](#)」を公表した。同社の発表によれば、2025年3月末時点において、プライム市場の4項目の上場基準である、**株主数**、**流通株式数**、**流通株式時価総額**、**流通株式比率**のうち、**流通株式時価総額**だけが不適合となっている。

同社は、上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容に関する「プライム市場上場維持基準の適合に向けた計画書」を、公表内容に添付している。流通株式時価総額基準については、2026年3月末までの改善期間に適合していることの確認が必要とされている。

ESG

環境

同社によると、創業当時、日本の建設現場で使用される足場のほとんどが木製であった。「数回使用すれば廃棄される木製足場を何とかできないか」との思いからレンタル事業構想が立ち上がり、海外から鉄製の足場が輸入されたことをきっかけに同社はレンタル事業をスタートさせた。限りある資源の有効活用、持続可能な社会の実現への思いが、同社グループの根底に流れているとしている。

① 社会資本を支える

同社製品は社会資本の整備に貢献している。老朽化する社会資本を継続的に利用するためには定期的なメンテナンスを行う必要がある。同社では建物や高速道路、橋梁などを中心とした建築物の維持修繕工事に対応する製品を揃えている。また、耐震・制震機能を持ち合わせた住宅建材や、大型台風や線状降水帯の発生によるゲリラ豪雨の浸水対策に適した水囊など、自然災害が与える社会資本への被害を最小限に抑制する製品もラインナップしている。

② 温室効果ガスの排出削減

次世代足場「Iqシステム」は従来の足場製品と比較して、積載運搬効率が良いため、少ない車両台数での運送が可能になり、温室効果ガスの排出量の削減に貢献している。

機材Baseでは製品を車両に積み込む際に発生する温室効果ガスの排出量の削減に努めている。従来の機材置場では積み込みの完了までに、長い場合で2時間ほどの時間を要していたが、一部の機材Baseでは優先的に積み込みが可能なファストレーンの設置やトラックスケールの導入により、積み込み時間を30分程に短縮することができた。

PV関連の製品の製造販売により、再生可能エネルギーによる発電を促している。仮設機材の開発で培った金属加工技術を活かし、太陽光発電パネルの設置架台を製造している。

社会

同社は、社是である「愛」のもと「人材が企業力の本質である」という人本主義を経営哲学として掲げ、人材は極めて重要な資産と認識し、持続的な企業価値向上を実現するための源泉と考えている。従業員一人ひとりが高いモチベーションを維持し、向上心を持って高い目標にチャレンジすることで、企業の持続的成長が実現可能となる。そのために企業は、従業員が高いパフォーマンスを発揮できるよう個々の能力やキャリア開発の場を提供し、自己実現をサポートする様々な支援をすること、そして公正で納得性の高い人事制度、処遇を整備していくことが基本であると考えている。

ガバナンス

同社は、株主・投資家をはじめとする各ステークホルダーに対して、コンプライアンスの徹底、経営の透明性と効率性を確保し、企業価値の最大化を図ることがコーポレート・ガバナンスの基本と考えている。安全で付加価値の高い仮設機材の安定供給を基本軸として、クオリティの高い企業活動を進め、同社のみの発展ではなくユーザーと業界全体の利益のため、業界の地位向上に向けた取り組みにも力を入れている。

補足情報

損益計算書

| 決算期 (百万円) | 2020/03期 | 2021/03期 | 2022/03期 | 2023/03期 | 2024/03期 | 2025/03期 | 2026/03期 (会予) |
|------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|------------------|
| 売上高合計 | 46,065 | 38,812 | 39,800 | 41,894 | 44,127 | 43,827 | 49,400 |
| 売上原価 | 32,051 | 27,815 | 28,619 | 29,307 | 29,699 | 29,704 | |
| 売上総利益 | 14,014 | 10,997 | 11,181 | 12,587 | 14,428 | 14,123 | |
| 売上総利益率 | 30.4 | 28.3 | 28.1 | 30 | 32.7 | 32.2 | |
| 販売費及び一般管理費 | 10,311 | 9,410 | 9,499 | 10,334 | 11,023 | 12,061 | |
| 営業利益 | 3,703 | 1,586 | 1,682 | 2,253 | 3,404 | 2,061 | 2,300 |
| 営業利益率 | 8 | 4.1 | 4.2 | 5.4 | 7.7 | 4.7 | 4.7 |
| 営業外収益 | 329 | 386 | 618 | 503 | 668 | 366 | |
| 受取利息配当金 | 26 | 21 | 14 | 13 | 23 | 24 | |
| 営業外費用 | 491 | 403 | 346 | 355 | 492 | 571 | |
| 支払利息割引料 | 275 | 239 | 206 | 211 | 269 | 390 | |
| 経常利益 | 3,541 | 1,570 | 1,954 | 2,400 | 3,580 | 1,856 | 1,650 |
| 経常利益率 | 7.7 | 4 | 4.9 | 5.7 | 8.1 | 4.2 | 3.3 |
| 特別損益 | 100 | -111 | -288 | -264 | -394 | -72 | |
| 特別利益 | 157 | 12 | 90 | 46 | 55 | 57 | |
| 特別損失 | 57 | 123 | 378 | 310 | 449 | 129 | |
| 税金等調整前当期純利益 | 3,641 | 1,459 | 1,666 | 2,136 | 3,186 | 1,784 | |
| 税引前利益率 | 7.9 | 3.8 | 4.2 | 5.1 | 7.2 | 4.1 | |
| 法人税等 | 1,241 | 580 | 678 | 660 | 1,287 | 574 | |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 2,370 | 857 | 965 | 1,460 | 1,887 | 1,230 | 1,000 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益率 | 5.1 | 2.2 | 2.4 | 3.5 | 4.3 | | 4 |

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

貸借対照表

| 決算期 | 2020/03期 | 2021/03期 | 2022/03期 | 2023/03期 | 2024/03期 | 2025/03期 |
|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 資産合計 | 59,283 | 56,455 | 59,081 | 62,749 | 68,945 | 75,076 |
| 流動資産 | 26,409 | 24,908 | 26,681 | 28,430 | 29,073 | 28,888 |
| 現金同等物及び短期性有価証券 | 7,243 | 8,032 | 8,836 | 8,296 | 7,786 | 8,844 |
| 現金及び現金同等物 | 7,243 | 8,032 | 8,836 | 8,296 | 7,786 | 8,844 |
| 売上債権 | 14,101 | 11,675 | 10,834 | 11,452 | 12,032 | 10,420 |
| 受取手形 | | | 2,657 | 2,430 | 3,377 | 1,616 |
| 棚卸資産 | 4,718 | 5,103 | 6,579 | 8,183 | 8,963 | 9,347 |
| 製品・商品 | 2,933 | 3,185 | 3,748 | 5,423 | 6,375 | 7,003 |
| その他棚卸資産 | 1,785 | 1,918 | 2,831 | 2,760 | 2,588 | 2,344 |
| 貸倒引当金 - 流動 | -348 | -428 | -295 | -323 | -327 | -285 |
| 固定資産 | 32,874 | 31,547 | 32,399 | 34,318 | 39,871 | 46,188 |
| 有形固定資産 | 28,799 | 27,480 | 28,329 | 30,292 | 35,867 | 40,879 |
| 土地 | 7,839 | 7,850 | 7,851 | 7,766 | 9,058 | 9,823 |
| 建設仮勘定 | 133 | 196 | 451 | 145 | 769 | 686 |
| 無形固定資産 | 940 | 826 | 787 | 746 | 709 | 1,361 |
| のれん | 159 | | | | | 614 |
| 投資その他の資産 | 3,135 | 3,240 | 3,282 | 3,280 | 3,294 | 3,946 |
| 投資有価証券(関係会社含む) | 445 | 505 | 432 | 379 | 452 | 532 |
| 投資有価証券 | 445 | 505 | 432 | 379 | 452 | 532 |
| 繰延税金資産 - 固定 | 800 | 775 | 766 | 745 | 612 | 527 |
| 貸倒引当金 - 固定 | -34 | -33 | -33 | -68 | -156 | -43 |
| 負債合計 | 40,785 | 37,686 | 39,744 | 42,227 | 46,787 | 52,492 |
| 流動負債 | 21,730 | 19,554 | 20,035 | 21,878 | 22,424 | 25,210 |
| 買入債務 | 6,427 | 5,669 | 6,940 | 7,010 | 6,746 | 5,825 |
| 未払金・未払費用 | 137 | 345 | 147 | 306 | 391 | 378 |
| 短期借入債務 | 11,991 | 11,027 | 10,034 | 11,136 | 10,927 | 15,347 |
| 短期借入金（リース債務含む） | 5,400 | 3,478 | 2,612 | 3,909 | 4,350 | 6,842 |
| 一年内返済の長期借入債務 | 6,591 | 7,548 | 7,422 | 7,227 | 6,577 | 8,505 |
| 一年内返済の長期借入金 | 6,170 | 6,677 | 6,375 | 6,060 | 5,792 | 7,250 |
| 一年内償還社債 | 421 | 871 | 1,047 | 1,167 | 785 | 1,255 |
| 前受金 | | | | 110 | | 188 |
| 資産除去債務 - 流動 | 4 | | | | | |
| 固定負債 | 19,054 | 18,132 | 19,708 | 20,349 | 24,363 | 27,282 |
| 長期借入債務 | 16,800 | 15,778 | 17,078 | 17,206 | 21,225 | 24,295 |
| 長期借入金（リース債務含む） | 13,201 | 12,500 | 12,847 | 12,943 | 15,267 | 19,592 |
| 社債 | 3,599 | 3,278 | 4,231 | 4,263 | 5,958 | 4,703 |
| 退職給付/給与引当金 | 946 | 1,001 | 1,023 | 1,021 | 1,042 | 1,093 |
| 資産除去債務 - 固定 | 17 | 13 | 19 | 34 | 34 | 182 |
| 純資産合計 | 18,498 | 18,769 | 19,337 | 20,522 | 22,157 | 22,583 |
| 株主資本等合計 | 18,361 | 18,611 | 19,158 | 20,328 | 21,956 | 22,404 |
| 株主資本 | 18,142 | 18,348 | 18,665 | 19,473 | 20,847 | 21,066 |
| 資本金 | 1,050 | 1,050 | 1,052 | 1,052 | 1,052 | 1,052 |
| 資本剰余金 | 1,909 | 1,909 | 1,910 | 1,910 | 1,910 | 1,910 |
| 利益剰余金 | 15,187 | 15,392 | 15,705 | 16,514 | 17,888 | 18,469 |
| 自己株式 | -3 | -3 | -3 | -3 | -3 | -365 |
| 評価・換算差額 | -88 | -94 | 108 | 419 | 622 | 852 |
| その他有価証券評価差額金 | 16 | 55 | 55 | 62 | 134 | 158 |
| 繰延ヘッジ損益 | -15 | -6 | -6 | -1 | 0 | 1 |
| 為替換算調整 | -23 | -104 | 98 | 368 | 453 | 565 |
| 新株予約権 | 306 | 357 | 384 | 434 | 485 | 485 |
| 非支配株主持分 | 137 | 158 | 179 | 194 | 201 | 179 |

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

キャッシュフロー計算書

| 決算期 | 2020/03期 | 2021/03期 | 2022/03期 | 2023/03期 | 2024/03期 | 2025/03期 |
|------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 営業活動によるキャッシュフロー | 3,772 | 5,035 | 4,294 | -14 | -180 | -585 |
| 減価償却費及び正ののれん償却費 - CF | 4,859 | 4,870 | 4,784 | 5,140 | 5,430 | 5,836 |
| 減価償却費 - CF | 4,805 | 4,816 | 4,784 | 5,140 | 5,430 | 5,836 |
| 正ののれん償却費 - CF | 54 | 54 | | | | |
| 有価証券及び投資有価証券評価損益 | | | 329 | | | 85 |
| 関係会社株式評価損益 | | | | 91 | | |
| 有価証券及び投資有価証券売却損益 | | | -53 | -1 | | -11 |
| 投資有価証券売却損益 | | | -53 | -1 | | -11 |
| 有形固定資産売却損益 | -153 | 2 | -32 | -6 | -54 | -14 |
| 利息及び配当金の受取額 - 営業CF | 14 | 26 | 7 | 14 | 23 | 25 |
| 利息の支払額 - 営業CF | -275 | -241 | -203 | -212 | -259 | -372 |
| 投資活動によるキャッシュフロー | -3,837 | -1,383 | -2,979 | -1,205 | -3,187 | -4,542 |
| 有価証券及び投資有価証券の取得 | -40 | -3 | -275 | -46 | -4 | -104 |
| 投資有価証券の取得 | -40 | -3 | -275 | -46 | -4 | -104 |
| 有価証券及び投資有価証券の売却 | 2 | | 86 | 17 | | 21 |
| 投資有価証券の売却 | 2 | | 86 | 17 | | 21 |
| 有形固定資産の取得及び売却 | -3,479 | -1,196 | -2,806 | -755 | -3,297 | -3,133 |
| 有形固定資産の取得 | -4,075 | -1,209 | -2,955 | -938 | -3,416 | -3,154 |
| 有形固定資産の売却 | 596 | 13 | 149 | 183 | 119 | 21 |
| 無形固定資産の取得及び売却 | -227 | -188 | -69 | -113 | -100 | -210 |
| 無形固定資産の取得 | -227 | -188 | -69 | -113 | -100 | -210 |
| 財務活動によるキャッシュフロー | 1,591 | -2,874 | -588 | 398 | 2,798 | 6,147 |
| 短期借入による収入 | 806 | | | 1,234 | 15 | 2,844 |
| 短期借入金返済 | | -1,992 | -910 | | | |
| 長期債務の増加 | 5,605 | 6,360 | 8,567 | 7,237 | 10,934 | 11,588 |
| 長期借入による収入 | 4,320 | 5,820 | 6,610 | 6,060 | 8,500 | 11,588 |
| 社債の発行 | 1,285 | 540 | 1,957 | 1,177 | 2,434 | |
| 長期債務の返済 | -6,109 | -6,252 | -7,204 | -7,053 | -7,138 | -6,910 |
| 長期借入金の返済 | -5,949 | -5,831 | -6,333 | -6,006 | -5,971 | -6,125 |
| 社債の償還 | -160 | -421 | -871 | -1,047 | -1,167 | -785 |
| 株式の発行 | 2,214 | | | | | |
| 株式の償還及び消却 | 0 | | | | 0 | -362 |
| 支払配当金 | -579 | -652 | -652 | -652 | -656 | -652 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | -18 | 11 | 77 | 74 | 75 | 18 |
| 現金及び現金同等物の増加額 | 1,508 | 790 | 804 | -747 | -309 | 1,064 |
| 現金及び現金同等物期首残高 | 5,414 | 6,923 | 7,712 | 8,516 | 7,768 | 7,460 |
| 現金及び現金同等物期末残高 | 6,923 | 7,712 | 8,516 | 7,768 | 7,460 | 8,524 |
| フリーキャッシュフロー | -65 | 3,652 | 1,315 | -1,219 | -3,367 | -5,127 |

出所：SPEEDAよりSIR作成

注：SIRでの財務データ処理は短信規定と異なるため記載数字は会社資料と相違することがある。

ディスクレーマー／免責事項

本レポートは対象企業についての情報を提供することを目的としており投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。本レポートに掲載されたデータ・情報は弊社が信頼できると判断したのですが、その信憑性、正確性等について一切保証するものではありません。

本レポートは当該企業からの委託に基づきSESSAパートナーズが作成し、対価として報酬を得ています。SESSAパートナーズの役員・従業員は当該企業の発行する有価証券について売買等の取引を行っているか、または将来行う可能性があります。そのため当レポートに記載された予想や分析は客観性を伴わないことがあります。本レポートの使用に基づいた商取引からの損失についてSESSAパートナーズは一切の責任を負いません。当レポートの著作権はSESSAパートナーズに帰属します。当レポートを修正・加工したり複製物の配布・転送は著作権の侵害に該当し固く禁じられています。



SESSAパートナーズ株式会社

東京都港区麻布十番2-8-14 i-o Azabu 5a
info@sessapartners.co.jp