



TAKAMIYA

# 2025年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社タカミヤ  
〒530-0011  
大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪 タワーB27階

# アジェンダ

- トピックス
- 通期連結業績予想の修正
- 連結業績の説明
- 今後の見通し
- 株式情報
- 参考資料

# トピックス

2024年12月20日

- ・東京本社設置（二本社制）に関するお知らせ

2024年1月15日

- ・株式取得（子会社化）に向けた基本合意書締結のお知らせ

2025年2月3日

- ・役員の変動に関するお知らせ

2025年2月10日

- ・業績予想の修正に関するお知らせ

## 通期連結業績予想の修正

# 業績予想の修正

## 2025年3月期の連結業績予想の修正の詳細

	期初予想	修正予想	増減額	増減率	前期実績	前期比増減率
売上高	49,500 百万円	44,500 百万円	▲5,000 百万円	▲10.1%	44,127 百万円	+0.8%
営業利益	3,600 百万円	2,200 百万円	▲1,400 百万円	▲38.9%	3,404 百万円	▲35.4%
経常利益	3,220 百万円	1,950 百万円	▲1,270 百万円	▲39.4%	3,580 百万円	▲45.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,000 百万円	1,350 百万円	▲650 百万円	▲32.5%	1,887 百万円	▲28.5%
1株当たり当期純利益	42.93 円	29.23 円	-	-	40.53 円	-

## 期初想定との乖離要因および現状

	想定との乖離	現状の対応およびステータス
売上高	北海道新幹線延伸工事をはじめ、大型プロジェクトの着工延期により、レンタル量が想定を下回り、プロジェクト着工前に購入予定であった販売およびOPE-MANE案件の納入時期も同様に遅れた。	着工に合わせたレンタル利用および、OPE-MANE案件を含む購入が翌期に全て集中することが見込まれる。
原価および販管費	人材確保のための待遇面の改善、機材baseの労務費の改善など人的資本への先行投資に加え、DX投資などを進めたが、当期における生産性の大幅改善には至らなかった。	部署を跨いでの人材活用を実現する当社独自施策であるコイン制度を活用し、人材不足及び効率化の改善を進める。加えて、着実なDXの遂行を進める。
	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投資が増加した。	顧客のニーズを汲み取り、必要性和優先度を考慮して、プラットフォーム機能拡充に向けた投資を実行。
	円安の進行、子会社の役員退職慰労引当金の見直しによる一時的に費用が増加した。	今期における一時的な費用として判断。

## 連結業績の説明

# 1. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

## 1.1 連結業績サマリー

想定の大規模案件の着工が遅れたことにより、人的資本投資および設備投資によるコストの増加を吸収しきれず、減益の結果に

連結業績	2025年3月期 3Q 実績		(前期) 2024年3月期 3Q 実績		対前年 増減率
	売上高	売上高比	売上高	売上高比	
売上高	32,335	100.0%	32,183	100.0%	+0.5%
売上総利益	10,422	32.2%	10,555	32.8%	▲1.3%
販管費	9,105	28.2%	8,150	25.3%	+11.7%
営業利益	1,316	4.1%	2,405	7.5%	▲45.3%
経常利益	1,209	3.7%	2,526	7.8%	▲52.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	867	2.7%	1,727	5.4%	▲49.8%
一株当たり四半期純利益 (潜在株式調整後)	18.72円 (18.00円)	-	37.08円 (35.70円)	-	-
減価償却費	4,298	13.2%	4,037	12.5%	+6.4%
EBITDA	5,615	17.3%	6,443	20.0%	▲12.8%

### 連結業績の要因

- 想定していた北海道新幹線関連の案件やその他大型インフラ案件の着工延期により収益が伸び悩む。
- 前年同期比較で費用が増加。詳細は人的資本投資による人件費増がおよそ578百万円（販管費）、プラットフォームサービス拡充に向けた減価償却費（賃貸資産償却費含む）が261百万円増加（原価および販管費）等
- 一時的な費用として、規程見直しにより計上した子会社への役員退職慰労引当金、円安による費用増、Takamiya Lab. Westのグランドオープンセレモニー費用が発生

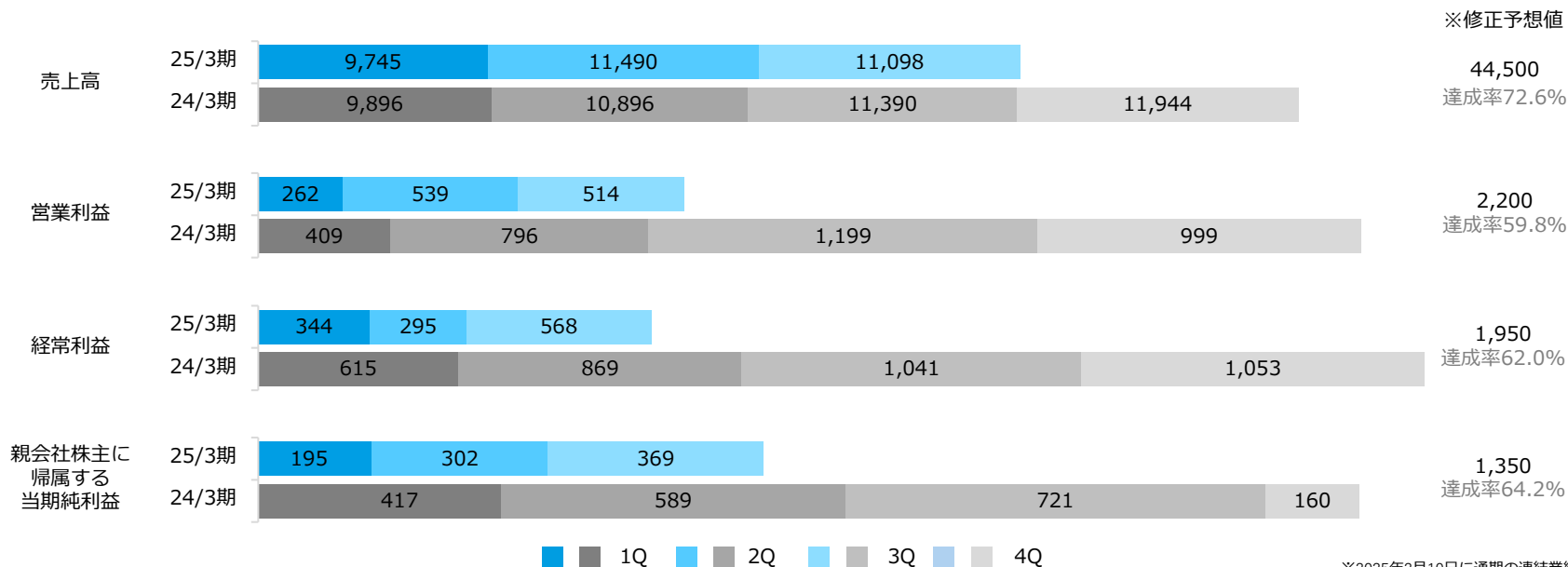
※単位は百万円



# 1. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

## 1.2 連結業績予想における各段階利益の進捗状況

想定案件の着工延期による収益減の影響、先行投資や人的資本投資によるコスト増の影響を吸収しきれず、利益ベースでは昨年を下回って推移



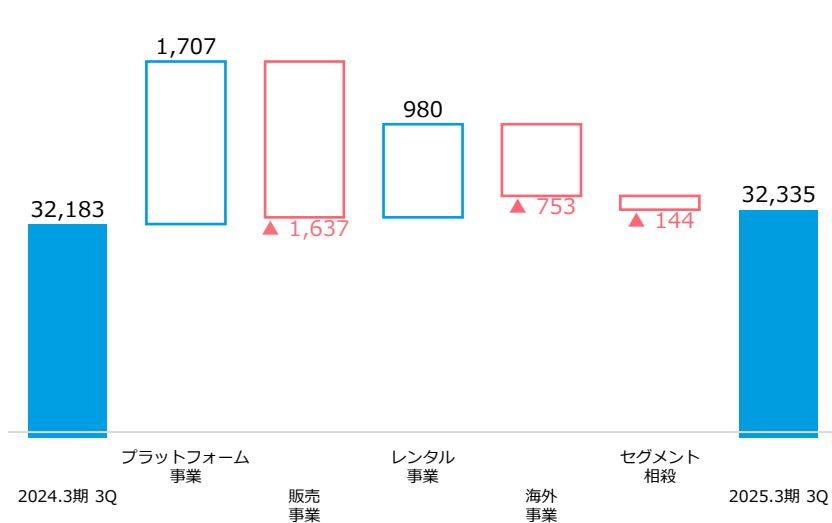
※2025年2月10日に通期の連結業績予想を修正  
単位は百万円

# 1. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

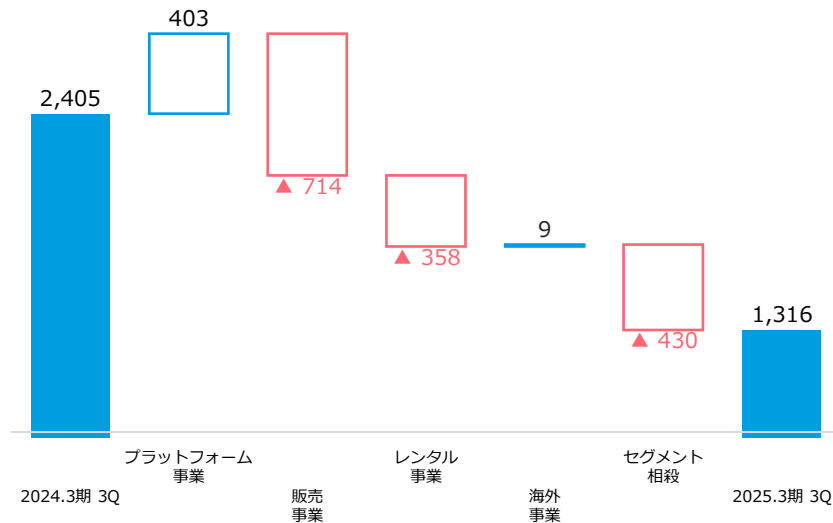
## 1.3 連結業績の前年同期比較

### 新設事業セグメントであるプラットフォーム事業が大幅な増収増益

売上高 + 151 百万円（前年同期比 +0.5%）



営業利益 ▲1,088 百万円（前年同期比 ▲45.3%）



※単位は百万円

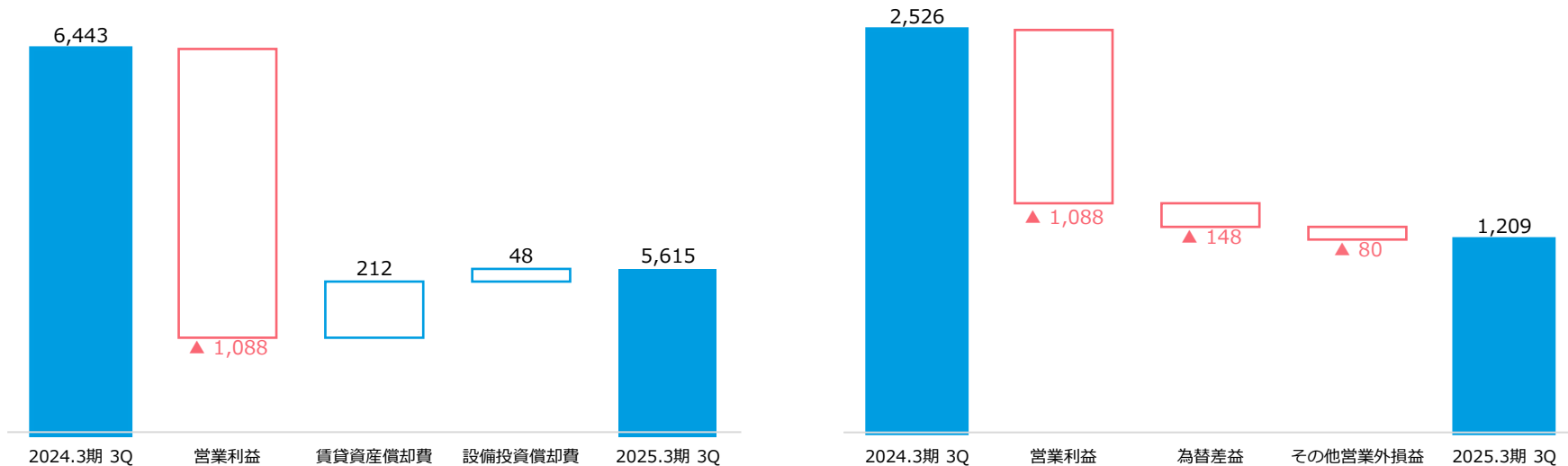
# 1. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

## 1.4 連結業績の前年同期比較

プラットフォームサービスの拡充に向けた投資の実行により、減価償却費が増加、為替差益は前年同期比較で減少

EBITDA ▲ 827 百万円（前年同期比 ▲12.8%）

経常利益 ▲ 1,317 百万円（前年同期比 ▲52.1%）



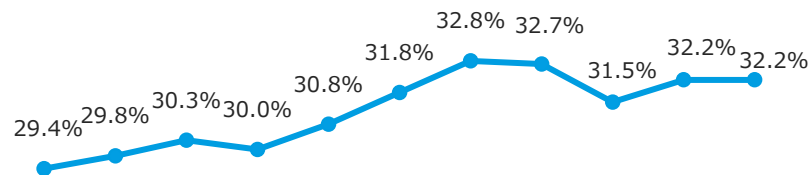
※単位は百万円

# 1. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

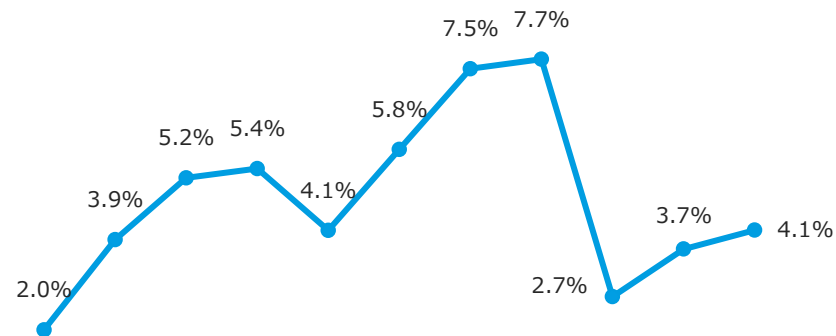
## 1.5 売上総利益率および営業利益率推移

プラットフォームサービスの機能拡充へ向けた賃貸資産投資による減価償却費の増加により、昨期比較で売上総利益率は低下  
 人的資本投資および設備投資を着実に実行した結果、コストが増加したことで営業利益率は低下

売上総利益率推移（累計期間）



営業利益率推移（累計期間）



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			

## 2. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

### 2.1 セグメント別業績サマリー

プラットフォーム事業が大幅に伸長するも、利益面では販売事業が停滞

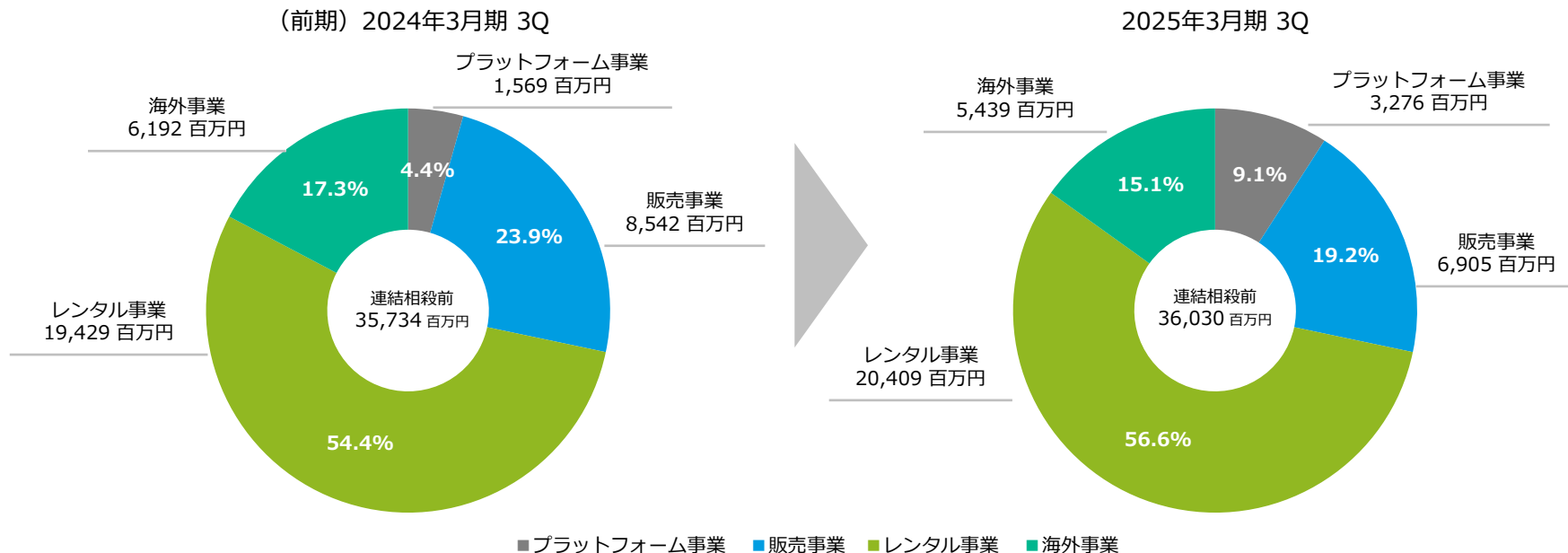
	売上高			セグメント営業利益（営業利益率）		
	2024年3月期 3Q	2025年3月期 3Q	前年同期比増減率	2024年3月期 3Q	2025年3月期 3Q	前年同期比増減率
プラットフォーム	1,569	3,276	+108.8 %	215 (13.7%)	619 (18.9%)	+187.5%
販売	8,542	6,905	▲19.2 %	1,001 (11.7%)	287 (4.2%)	▲71.3 %
レンタル	19,429	20,409	+5.0 %	2,667 (13.7%)	2,309 (11.3%)	▲13.4 %
海外	6,192	5,439	▲12.2 %	328 (5.3%)	338 (6.2%)	+3.0 %

※単位は百万円

## 2. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

### 2.2 セグメント売上高構成比率の変化

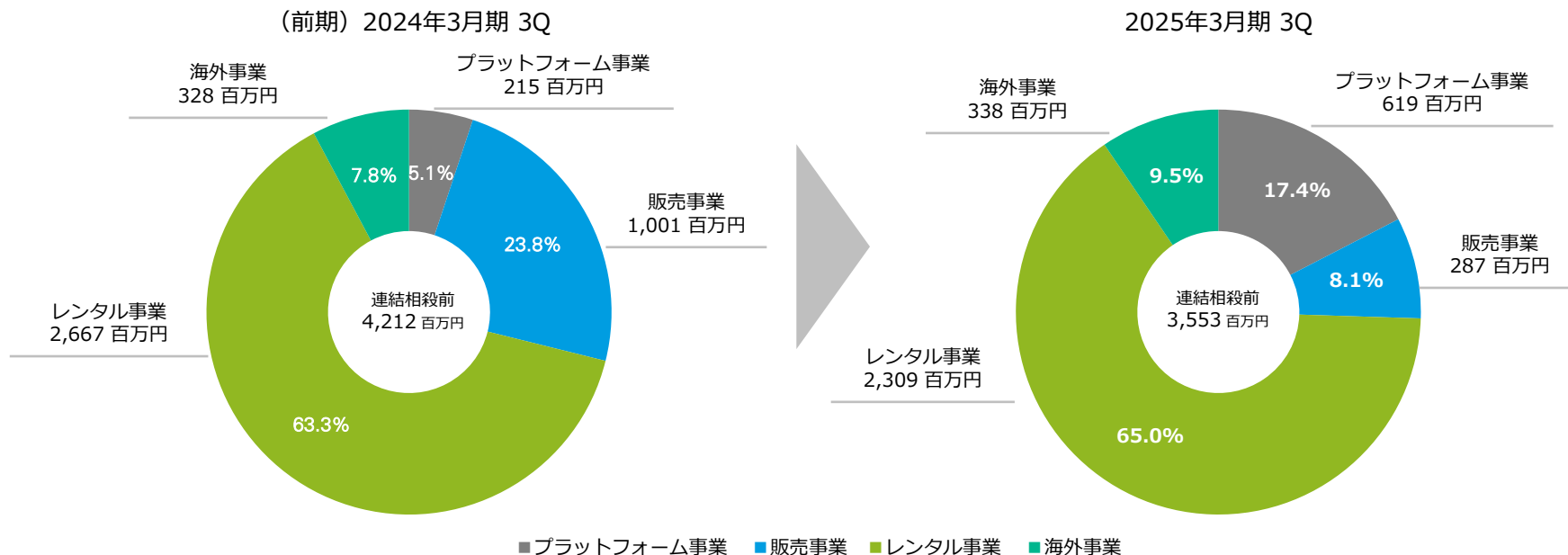
プラットフォーム事業における売上高の割合が伸長し、ストック型ビジネスモデルへの転換が加速



## 2. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年12月）

### 2.3 セグメント営業利益構成比率の変化

プラットフォーム事業における営業利益の割合が伸長、ストック型ビジネスモデルへの転換が加速



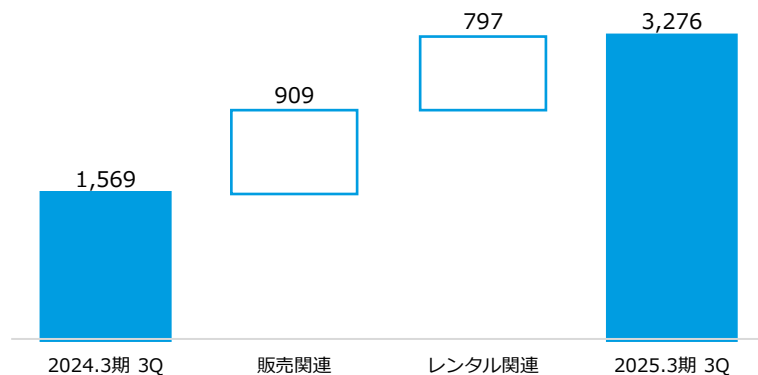
### 3. プラットフォーム事業

#### 3.1 対前年同期比較増減要因

想定案件の着工延期により、OPE-MANEの新規契約数・契約高は伸び悩んだが、追加契約および、付帯サービス利用の増加により収益が拡大

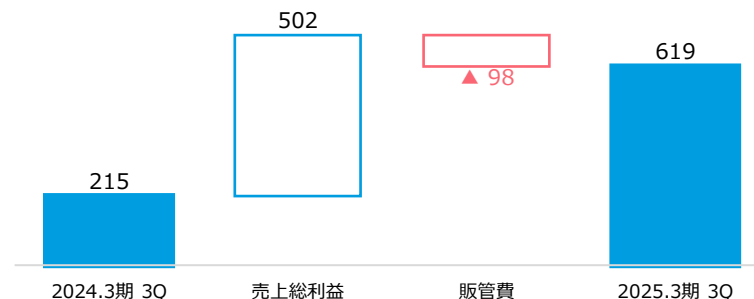
売上高 +1,707 百万円（前年同期比 +108.8%）

- OPE-MANEユーザーの追加契約が増加
- OPE-MANEユーザーによる不足材レンタルの増加



営業利益 +404 百万円（前年同期比 +187.5%）

- サービスの利用が促進されたことにより売上総利益が増加
- 人件費・営業経費・減価償却費などの販管費が増加



※単位は百万円

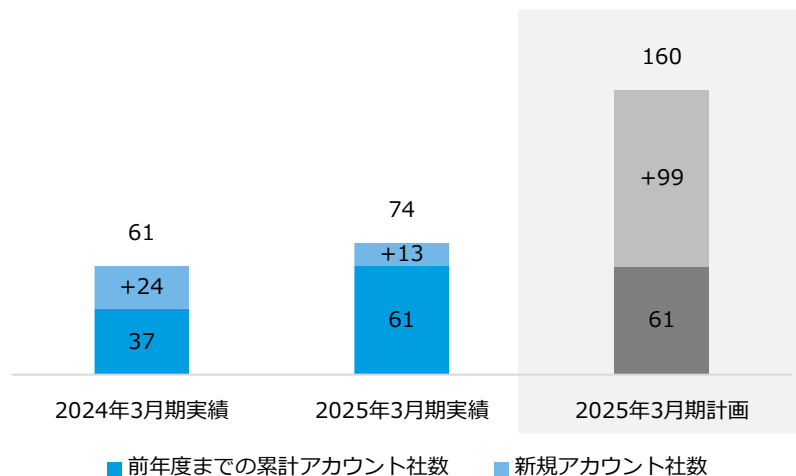


### 3. プラットフォーム事業

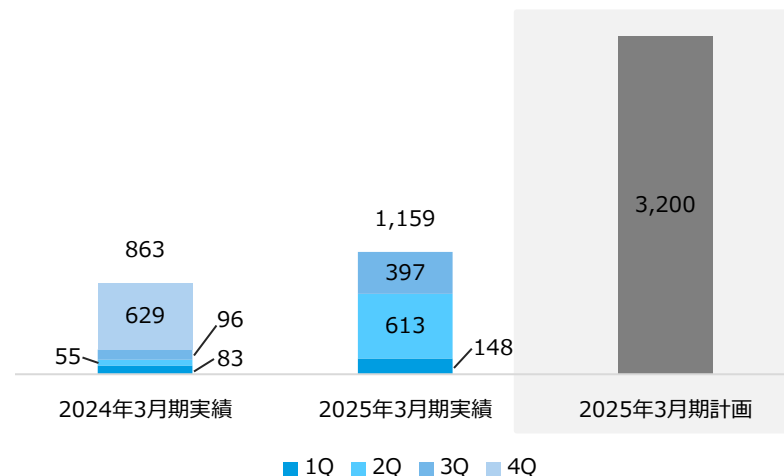
#### 3.2 OPE-MANEアカウント数および契約高

アカウント数は微増も、既存アカウントによる追加契約により契約高は増加

**OPE-MANEアカウント社数推移**  
 新規契約社数 13社 / 増加計画社数 99社  
 (計画進捗率 13.1%)



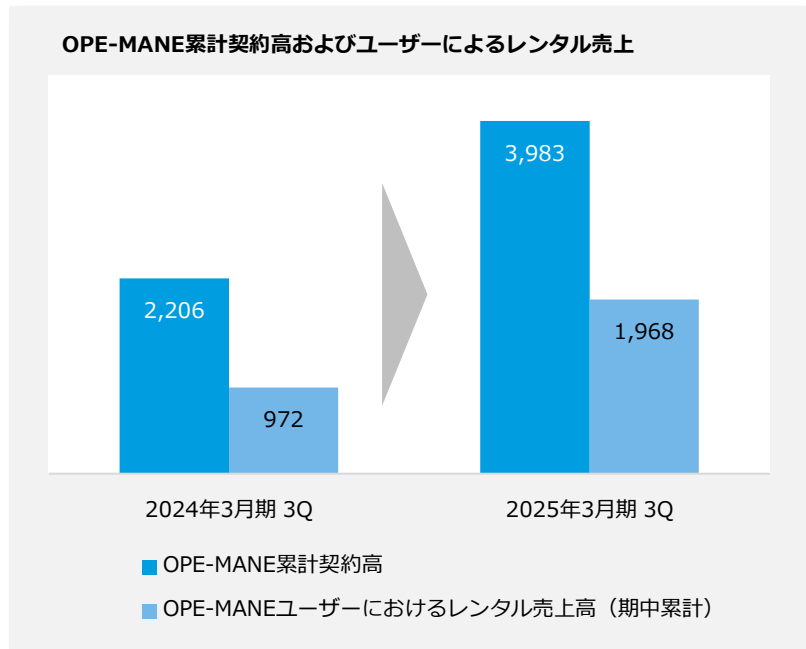
**OPE-MANE契約高**  
 契約高実績1,159百万円 / 契約高計画 3,200百万円  
 (計画進捗率 36.2%)



## 3. プラットフォーム事業

### 3.3 OPE-MANE契約高推移とOPE-MANEユーザーによるレンタル利用の推移

#### OPE-MANE契約機材の増加に伴い、OPE-MANEユーザーによるレンタル収益（リカーリング収益）が増加



#### OPE-MANEによるリカーリング収益の増加

契約高の増加  
(前年同期+1,777百万円)



レンタル収益  
(リカーリング収益)の増加  
(前年同期比 +996百万円)

OPE-MANEのユーザー数および、累計の契約高が増加することで、周辺部材や不足材のレンタル利用が増加。  
また、過不足においては、Iq-Bidを利用することで売買による調整が可能に。  
→ OPE-MANEユーザーが継続してIqシステムの購入およびレンタルをするため、リカーリング収益が増加する。

※OPE-MANEで利用するIqシステムは他の仮設機材と互換性がなく、Iqシステム以外と組み合わせる利用できないため。また、レンタルは同一拠点からの出荷が可能に。

※単位は百万円

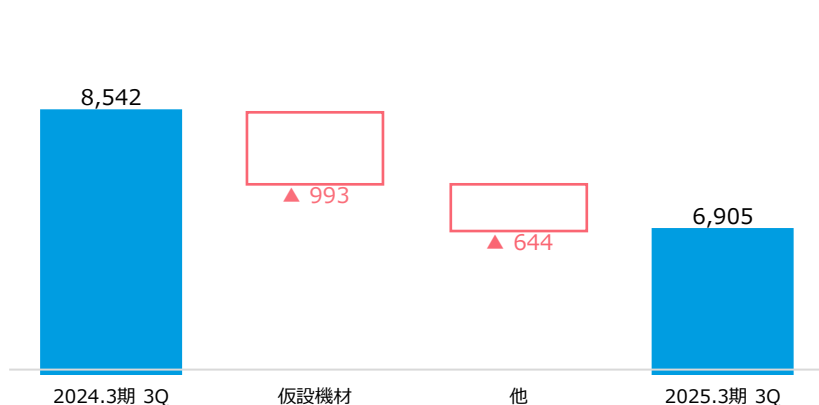
## 4. 販売事業

### 4.1 対前年同期比較増減要因

人手不足による着工時期の延期などにより、先行きが不透明な状況が続き、購入を先送りにし、調達方法がレンタルに偏る

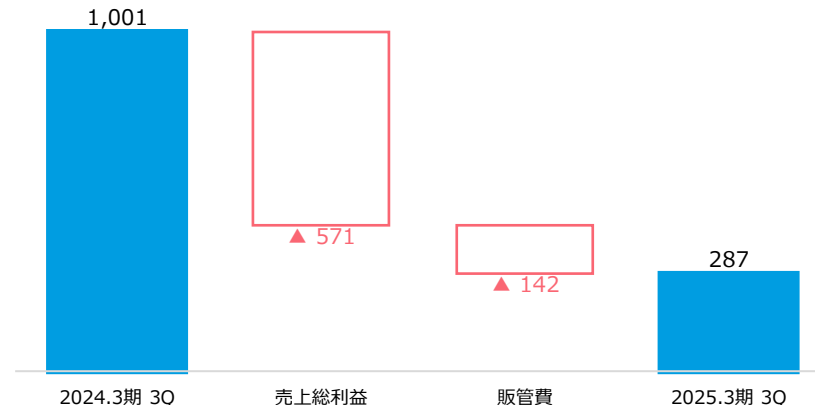
売上高 ▲1,637 百万円（前年同期比▲19.2%）

- 着工延期等の影響により、仮設機材の調達はレンタルに偏る
- 環境関連は大型案件がなく、事業見直しにより建材・構造材は減収



営業利益 ▲714 百万円（前年同期比 ▲71.3%）

- 減収効果が大きく、売上総利益が減少
- 人的資本投資の実行により人件費が増加し、販管費が増加



※単位は百万円

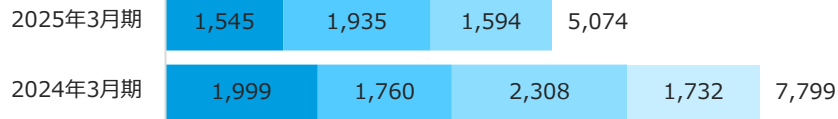
## 4. 販売事業

### 4.2 分野別製品販売実績

人手不足により、着工時期の見通しが立ちづらいなどの状況を勘案し、レンタルの利用が増加、環境関連は大型案件を確保できず減収

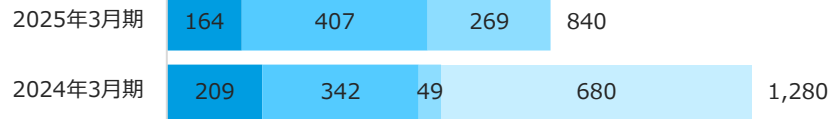
#### 仮設関連

Iqシステムや吊り足場、支保工や汎用材を含む



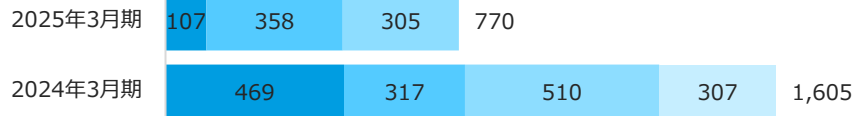
#### 中古品

Iqシステム販売時に従来足場を下取りして販売



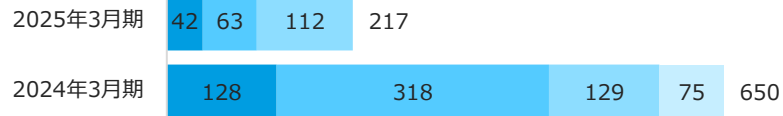
#### 環境関連

アグリやPV製品の販売売上



#### 建材・構造材

制震材や耐震材の販売



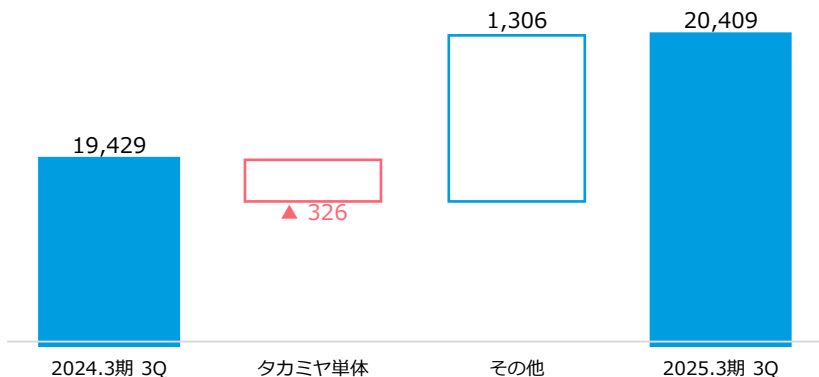
## 5. レンタル事業

### 5.1 対前年同期比較増減要因

想定案件のおよび、その他インフラ関連の大型工事の着工が遅れたことで、貸出量が想定を下回り、販管費増を吸収しきれずに減益

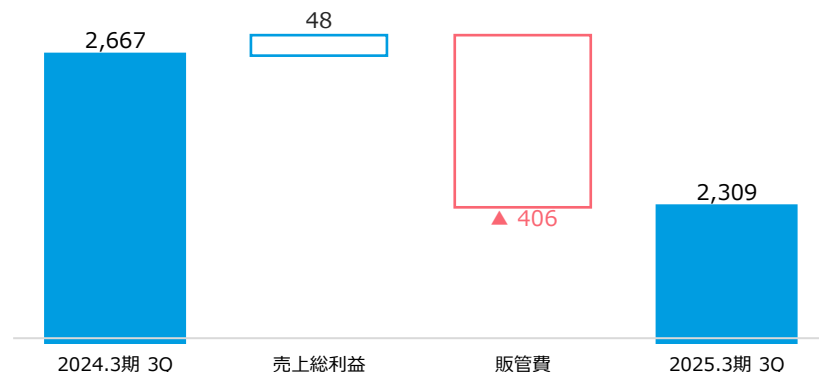
売上高 +980 百万円（前年同期比+5.0%）

- 北海道新幹線関連工事の着工が遅れ、貸出量は想定を下回る
- 当連結会計年度より、(株)工コ・トライを連結子会社としたこともあり、子会社全体で前年同期比を上回る結果に



営業利益 ▲358 百万円（前年同期比 ▲13.4%）

- 賃貸資産償却費は増加するも、レンタル価格改定の効果もあり、粗利率は改善
- グループ会社における役員退職慰労引当金を2Qに計上したことに加え、人的資本投資の実行により人件費が増加し、販管費が増加

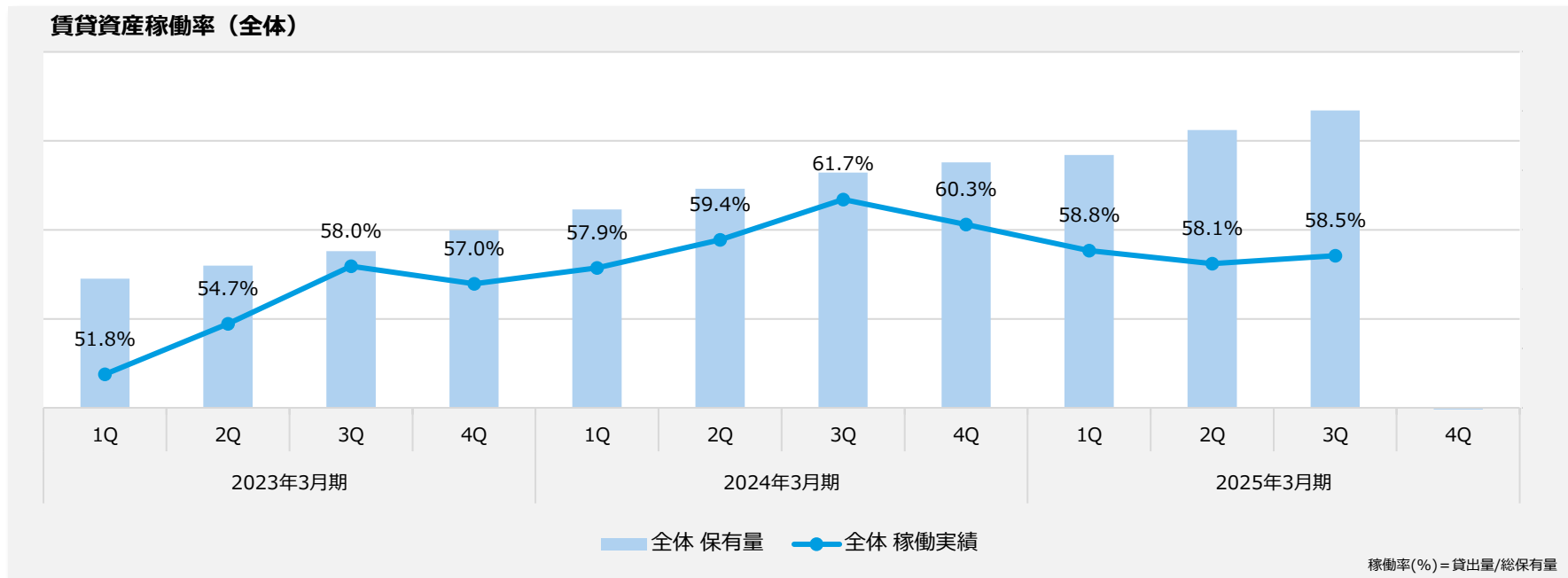


※単位は百万円

## 5. レンタル事業

### 5.2 賃貸資産稼働率推移

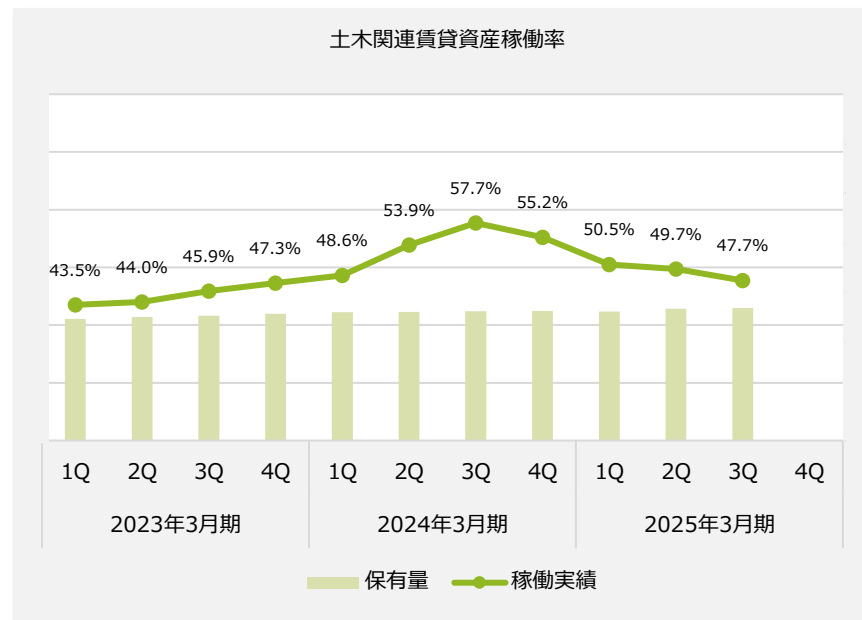
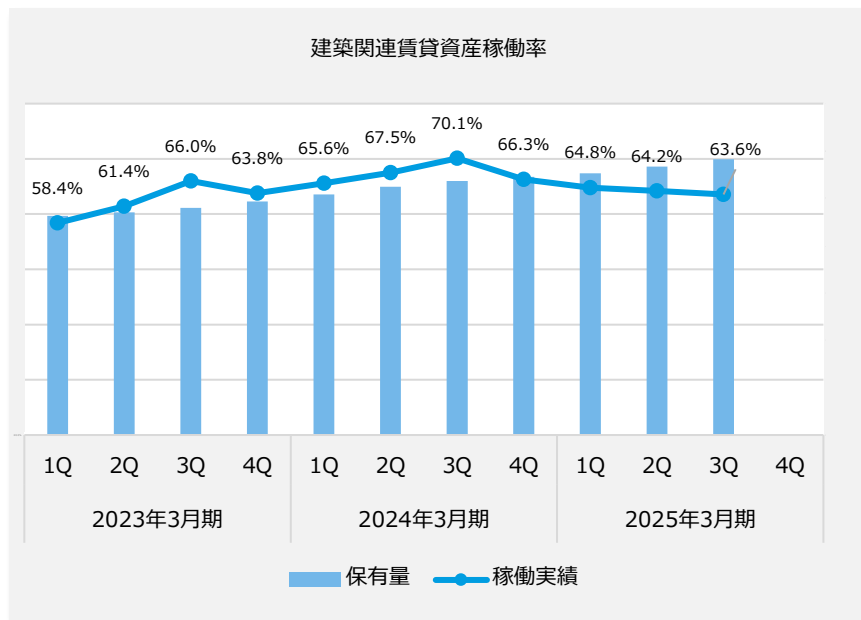
賃貸資産全体での保有量が増加したことに加え、想定工事の延期もあり、稼働率は低下



## 5. レンタル事業

### 5.3 分野別賃貸資産稼働率推移

賃貸資産全体での保有量が増加したことに加え、土木関連機材の返却が増加することで、全体として稼働率は低下



稼働率(%) = 貸出量 / 総保有量

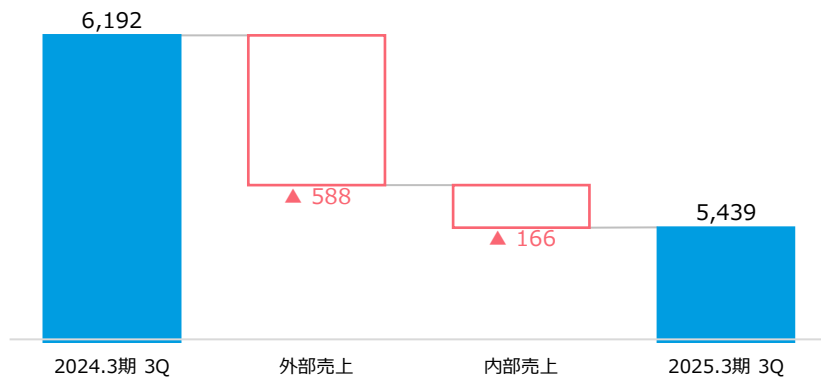
## 6. 海外事業

### 6.1 対前年同期比較増減要因

#### ベトナム工場によるグループ内部売上販売は計画通りに推移

売上高 ▲753 百万円（前年同期比▲12.2%）

- ベトナム工場によるグループ内売上は堅調に推移
- 韓国国内は政権交代後に工事が停滞する動きがあり、減収
- フィリピンは想定した板インフラ関連プロジェクトの失注により、減収



営業利益 +9 百万円（前年同期比 +3.0%）

- 為替変動により、原価率が改善し、売上総利益が増加



※単位は百万円



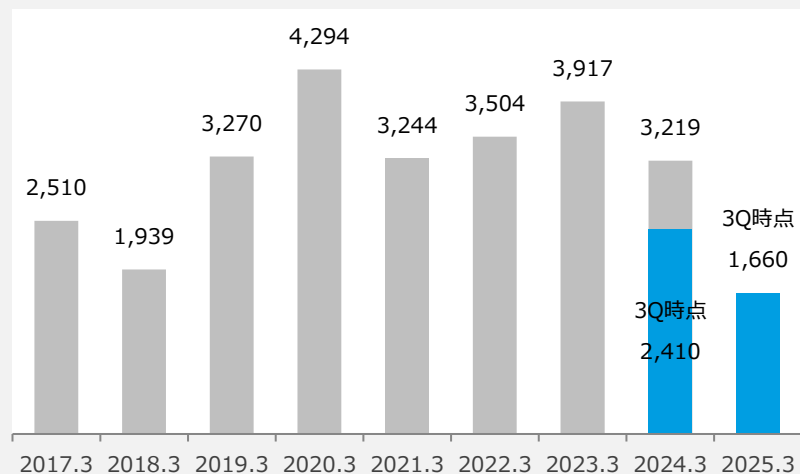
## 7. 主力製品「Iqシステム」の状況

### 7.1 Iqシステム普及状況

人手不足による着工延期などの影響により、仮設機材の調達方法は、柔軟性の高いレンタルを利用する傾向が見られる

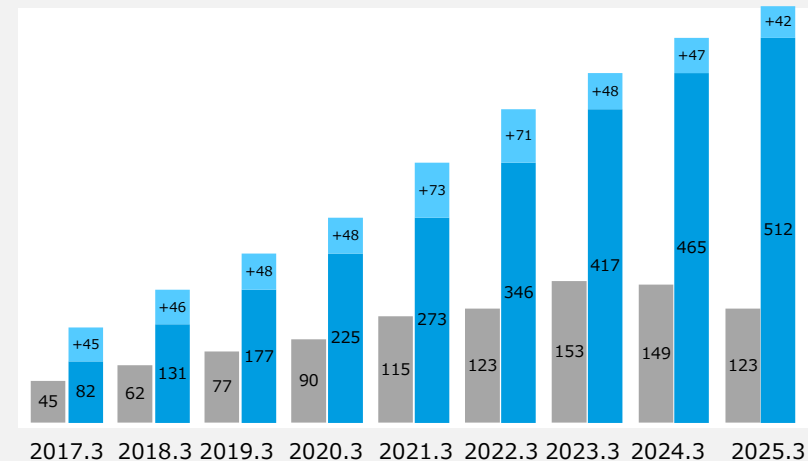
Iqシステム販売実績

累計販売額 298 億円



Iqシステム累計販売社

累計販売社数 554 社

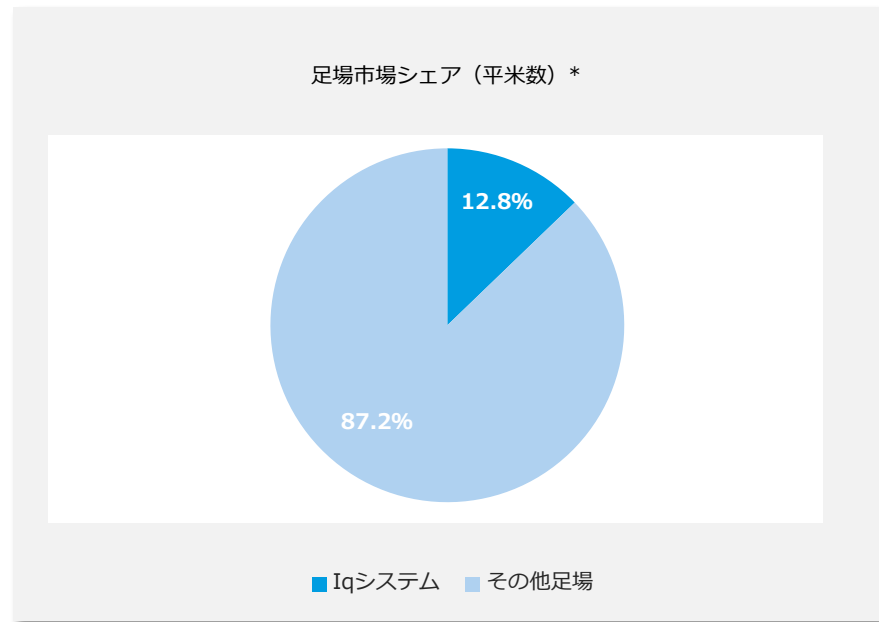
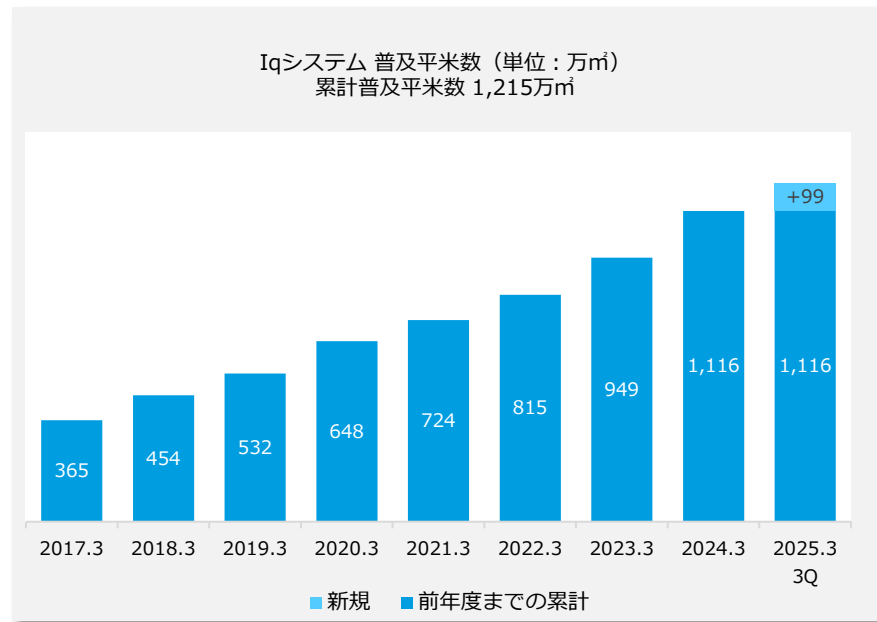


※単位は百万円

## 7. 主力製品「Iqシステム」の状況

### 7.2 Iqシステムの普及状況

賃貸資産保有量と販売量の増加に伴い、足場シェアも向上



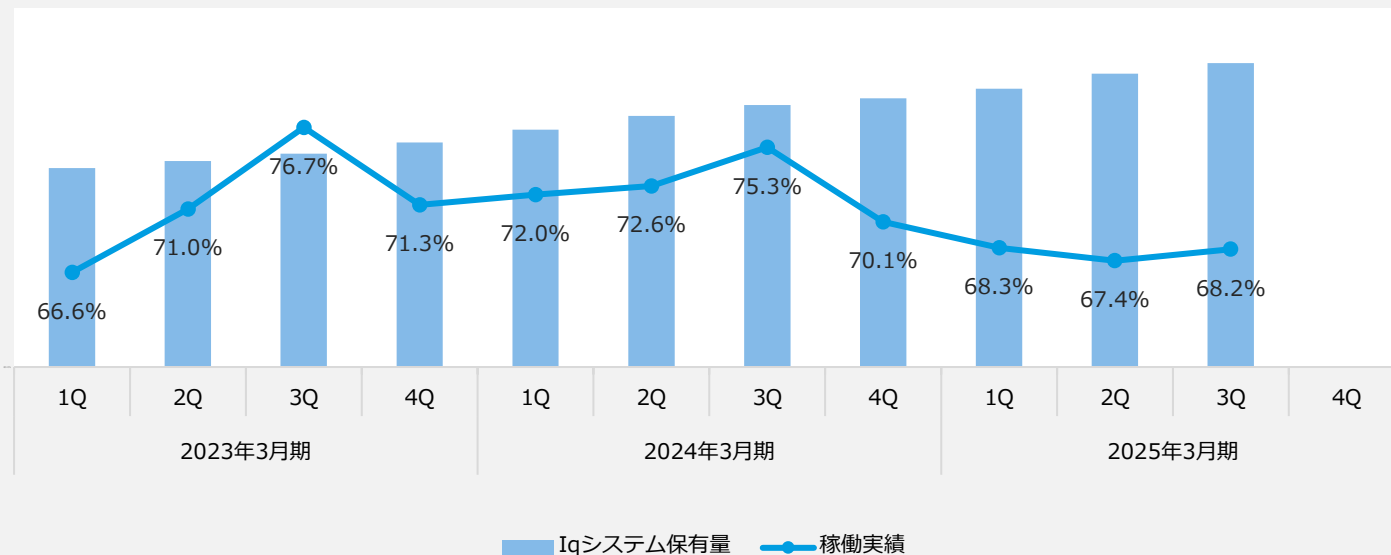
※建設関連業等動態調査より試算

## 7. 主力製品「Iqシステム」の状況

### 7.2 Iqシステム稼働率推移

賃貸資産保有量の増加と利益率を高めるべく実施した選別受注の影響で、稼働率は計画および前年同期を下回る

賃貸資産稼働率



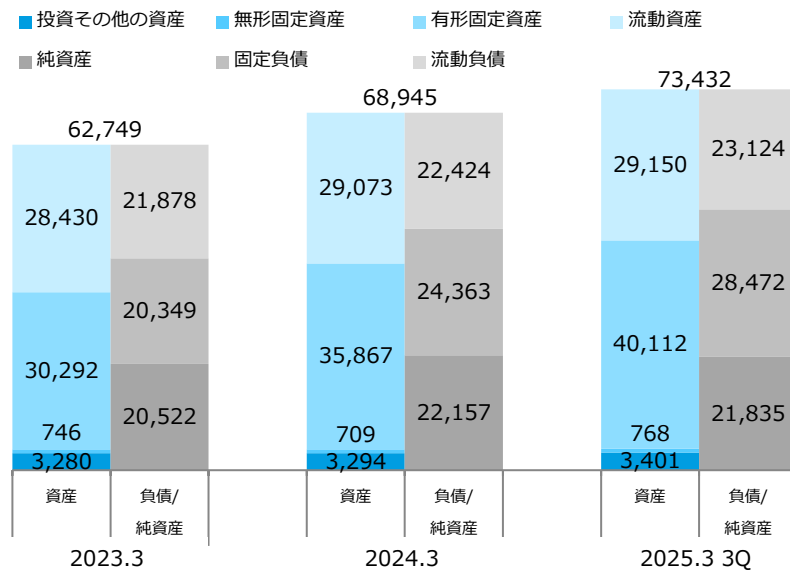
※稼働率 = 貸出量 / 保有資産  
※稼働率のトレンドは例年3Qがピーク

## 8. 連結貸借対照表

### 8.1 主要科目増減

プラットフォーム機能拡充へ向けて、サービスと製品の供給力を強化、今後は在庫状況を考慮し、調整しながら生産を行う（ROIC向上）

流動資産	現金及び預金：8,350百万円（+564百万円） 受取手形及び売掛金：10,312百万円（▲1,721百万円） 棚卸資産：9,985百万円（+1,020百万円）	OPE-MANEの需要の高まりに備えて、計画生産するも、販売量が想定を下回った結果、棚卸資産が増加。
固定資産	賃貸資産（純額）：20,831百万円（+2,591百万円） 建物及び構築物（純額）：6,706百万円（+1,250百万円） 土地：9,521百万円（+462百万円）	当社サービスの中核を担うIqシステムを中心に提供力を強化すべく、賃貸資産投資を实行。Takamiya Lab. 関連およびBaseの新設に際し、建物および構築物、土地が増加。
流動負債	短期借入金：5,038百万円（+1,051百万円） 1年内返済予定の長期借入金未：6,574百万円（+782百万円）	プラットフォーム機能拡充に向けた各種投資を实行するべく借入金が増加。 プラットフォーム機能拡充に向けた各種投資を实行するべく借入金が増加。
固定負債	社債：5,557百万円（▲400百万円） 長期借入金：19,615百万円（+4,873百万円）	
純資産	株主資本合計：20,702百万円（▲145百万円）	自己株式の増加。



※（）内は対前期末からの増減

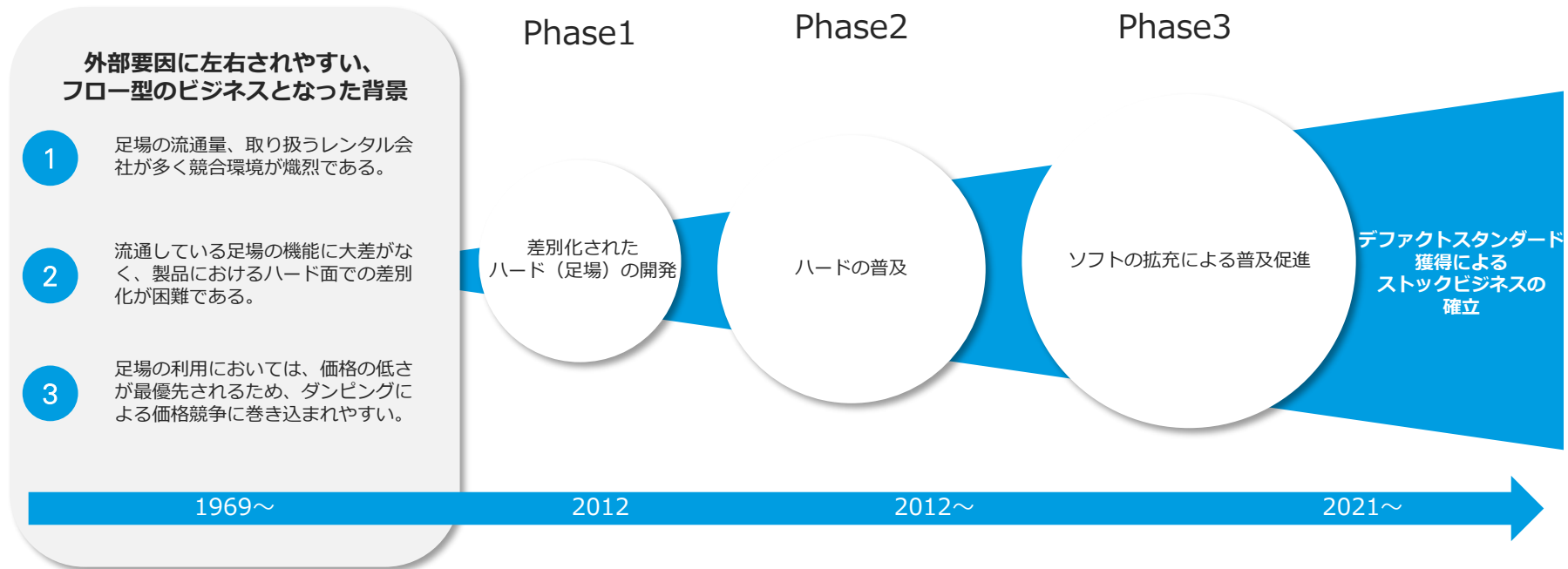
※単位は百万円

## 今後の見通し

# 今後の見通し

ストックビジネス化に向けたデファクトスタンダード戦略

ハードの改革とソフトの拡充を進め、従来のレンタルビジネスから脱却を目指す。



# 今後の見通し

ストックビジネス化に向けたデファクトスタンダード戦略

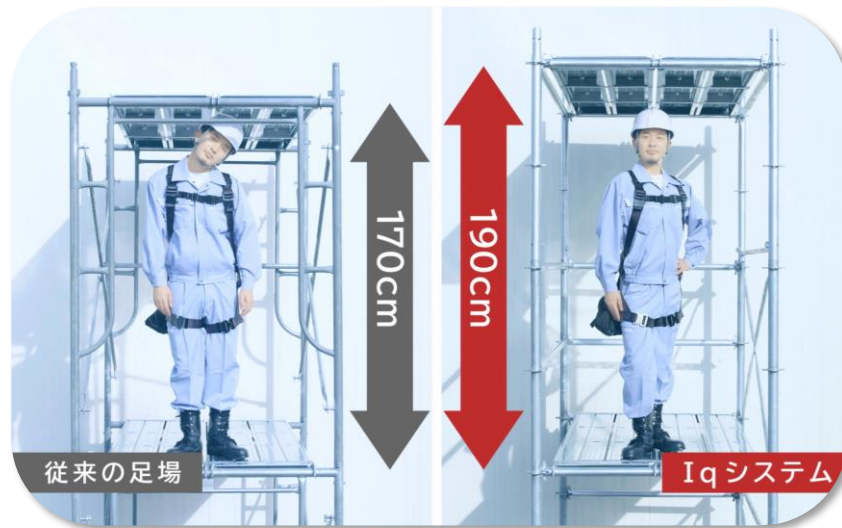
半世紀以上に渡り、変化の無かった足場のレギュレーションを変革することでハード面での差別化を図り、ストックビジネスへの足掛かりに

デファクトスタンダードに向けて

Phase1  
差別化されたハード（足場）の開発

Phase2  
ハードの普及

Phase3  
ソフトの拡充による普及促進



## Iq System

新規格のシステム足場を開発

### 従来との差別化

- ・従来足場より20cm高い階高によって、広い作業スペースを確保
- ・部材の軽量化により、組立負担が軽減
- ・隙間なし作業床により、躓きや転倒、落下物を防止
- ・部材をコンパクトに収納でき、軽量化と合わせて、運送台数を削減

# 今後の見通し

ストックビジネス化に向けたデファクトスタンダード戦略

販売及び、当社における賃貸資産を増加させることで、市場シェアを拡大し、デファクトスタンダードを目指す

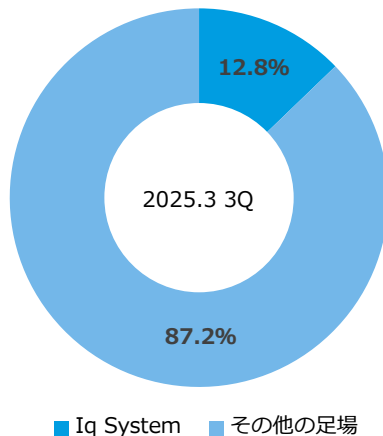
## デファクトスタンダードに向けて

Phase1  
差別化されたハード（足場）の開発

Phase2  
ハードの普及

Phase3  
ソフトの拡充による普及促進

足場普及平米数シェア  
(普及平米数 = 当社保有分 + 当社販売分)



### 当社保有によるレンタル提供と販売により、Iq Systemのシェアを拡大

累計販売社数	554社
累計販売金額	298億円
普及平米数	1,215万㎡

※当社独自の方法で算出



# 今後の見通し

ストックビジネス化に向けたデファクトスタンダード戦略

顧客課題解決に寄与するソリューション（ソフト）を拡充させることで、ハードであるIqシステムの普及を促進

デファクトスタンダードに向けて

Phase1  
差別化されたハード（足場）の開発

Phase2  
ハードの普及

Phase3  
ソフトの拡充による普及促進

ソフトが充実することで、ハードの利用増加を促進



# 今後の見通し

ストックビジネス化に向けたデファクトスタンダード戦略

プラットフォームの機能拡充へ向けて、DXやTakamiya Lab.等の各種の投資を実行

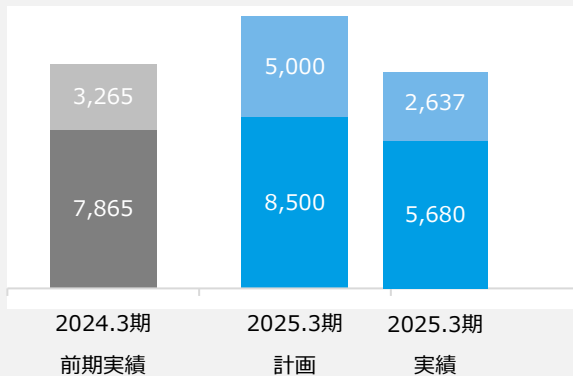
## デファクトスタンダードに向けて

Phase1  
差別化されたハード（足場）の開発

Phase2  
ハードの普及

Phase3  
ソフトの拡充による普及促進

投資計画及び実績（百万円）



### 設備投資

- Takamiya Lab. West  
タカミヤプラットフォームが提供する製品及びサービスにおける利便性や安全性の研究開発を行う。従来の仮設機材に留まらない、ロボットの開発や足場経年化強度の可視化を推進。
- DX  
顧客へのサービス提供価値の向上及び、社内における効率化の両側面でDXやIoTへ投資を実行。
- Base  
プラットフォームサービスの利便性向上へ向けて、新拠点の設立に向けて、土地を取得。

### 貸貸資産投資

- 貸貸資産投資  
当社サービスの中核を担うIqシステムの普及及び、安定供給のために着実に投資を実行

# 今後の見通し

ストックビジネス化に向けたデファクトスタンダード戦略

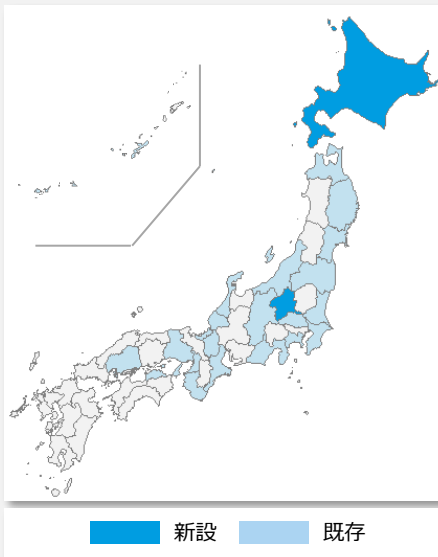
OPE-MANEの利便性を最大限に高めるべく、工事需要が高いエリアに拠点を新設し、普及を促進

## デファクトスタンダードに向けて

Phase1  
差別化されたハード（足場）の開発

Phase2  
ハードの普及

Phase3  
ソフトの拡充による普及促進



### 北海道札幌Base（仮称）

北海道新幹線および半導体工場関連工事などの大型プロジェクトが控える北海道エリアにおいて、OPE-MANEでの仮設機材調達を実現し、プラットフォームの利便性を一段高めるためにBaseを新設。

- 所在地 小樽市銭函4丁目194
- 敷地面積 38,640㎡
- 投資額 468百万円
- 開設予定 2025年7月

### Takamiya Lab. East

リニア新幹線関連工事、および首都圏の再開発案件など、安定した仮設機材調達が見込める関東近郊のエリアにおいて、仮設機材の供給を停滞させないために、中核となる拠点として新設。製造や物流、安全面の試験も実施。

- 所在地 群馬県藤岡市篠塚
- 敷地面積 55,766.87㎡
- 投資額 1,282百万円
- 開設予定 2025年4月

# 今後の見通し

ストックビジネス化に向けたデファクトスタンダード戦略

**OPE-MANEの利便性を最大限に高めるべく、中四国エリアの中核を担う子会社をM&A、グループ会社とも連携し、プラント関連の事業成長を図る**

## デファクトスタンダードに向けて

Phase1  
差別化されたハード（足場）の開発

Phase2  
ハードの普及

Phase3  
ソフトの拡充による普及促進

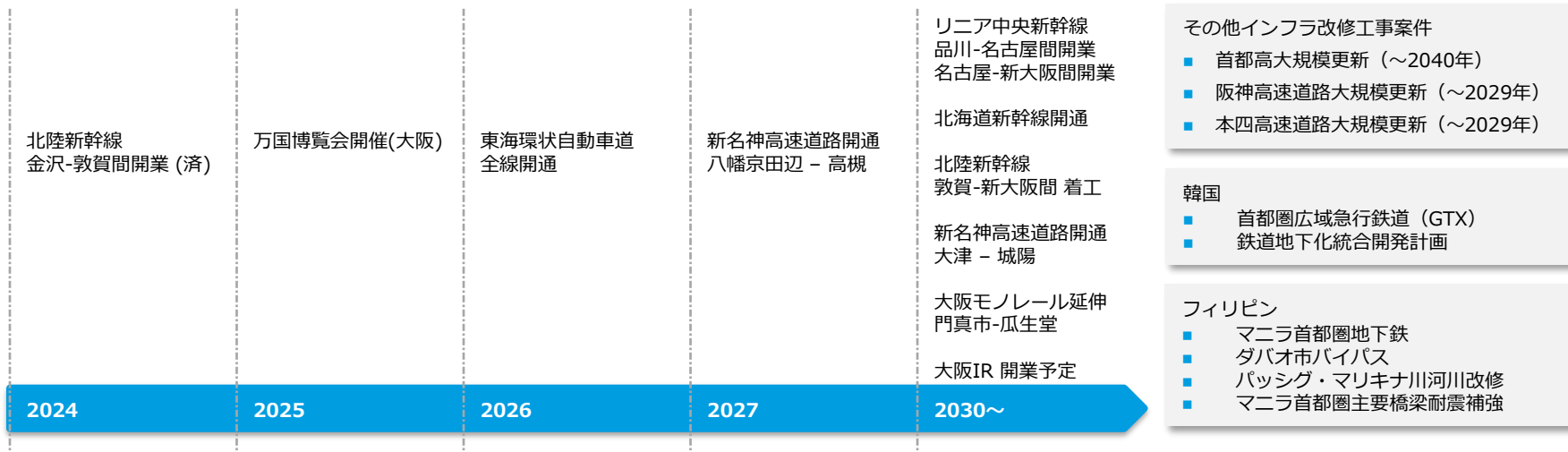


- 名称 日建リース株式会社
- 所在地 広島県広島市南区松原町5番1号
- 事業内容 建築・土木用仮設機材及び機械のレンタル、販売
- 資本金 2,000万円
- 設立 1979年9月8日
- 直近期（2023年12月期）における経営成績及び財務状態
  - ・純資産 1,098百万円
  - ・総資産 1,370百万円
  - ・売上高 629百万円
  - ・営業利益 34百万円
  - ・経常利益 84百万円
  - ・当期純利益 61百万円

日建リースは、広島県を拠点に、建築・土木用仮設資機材のレンタル事業を展開し、広島県内で高いシェアを誇る企業。広島県内有数の敷地規模で仮設機材供給に適した好立地の機材供給拠点を保有しており、中国地区での事業成長を図ることができるとともに、OPE-MANEサービスの利便性向上へ向けて、機材Base機能を拡充。

# 今後の見通し

新幹線等のインフラ関連工事をはじめ、万博やIR、半導体工場など大型プロジェクトが控える



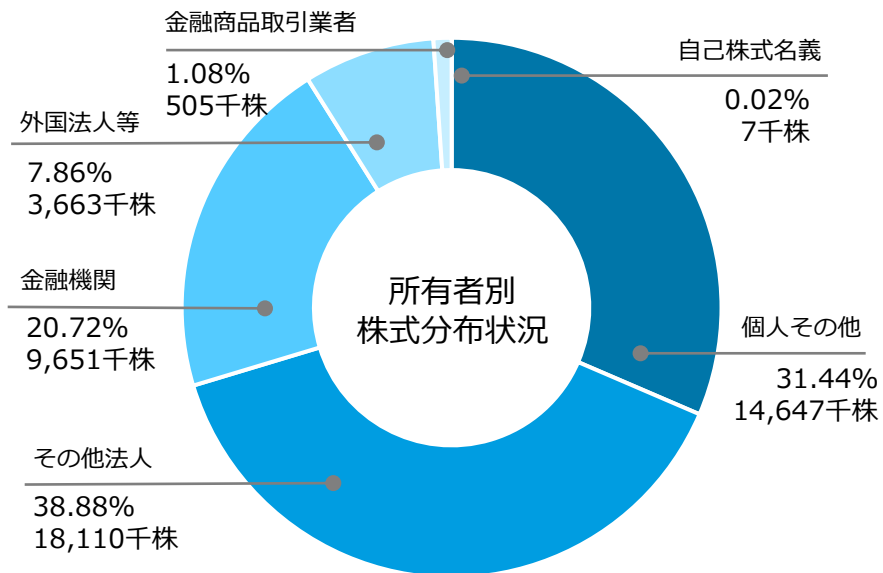
# 株式情報

# 株式情報

## 基本情報

### 株式情報

上場市場	東京証券取引所プライム市場
証券コード	2445
単元株数	100株
発行済株式数	46,585,600株
PER	14.33倍 (2024年3月末日時点)
PBR	0.88倍 (2024年12月末日時点)



※2023年9月末日時点

# 株式情報

株主数・株主構成の推移

株主数は増加傾向にあり、法人及び外国法人の割合が増加

	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末	2024年9月末
期末株主数	4,052 名	4,159名	4,704名	5,061名
株主構成				
政府及び地方公共団体	0.00 %	0.00%	0.00%	0.00%
金融機関	22.12 %	20.67%	19.68%	20.72%
金融商品取引業者	0.61 %	0.90%	1.29%	1.08%
その他の法人	23.88 %	24.86%	32.21%	38.88%
外国法人等	6.78 %	6.90%	9.67%	7.86%
個人・その他	46.59 %	46.65%	37.15%	31.44%
自己名義株式	0.02 %	0.02%	0.02%	0.02%
内、投資信託設定株数	10.64 %	8.35%	7.89%	7.86%
内、年金信託設定株数	0.68 %	1.07%	1.06%	1.06%



# 株式情報

## 配当金

進行期は1株当たり中間配当6円、期末配当8円に記念配2円を加えて、計16円の配当を計画

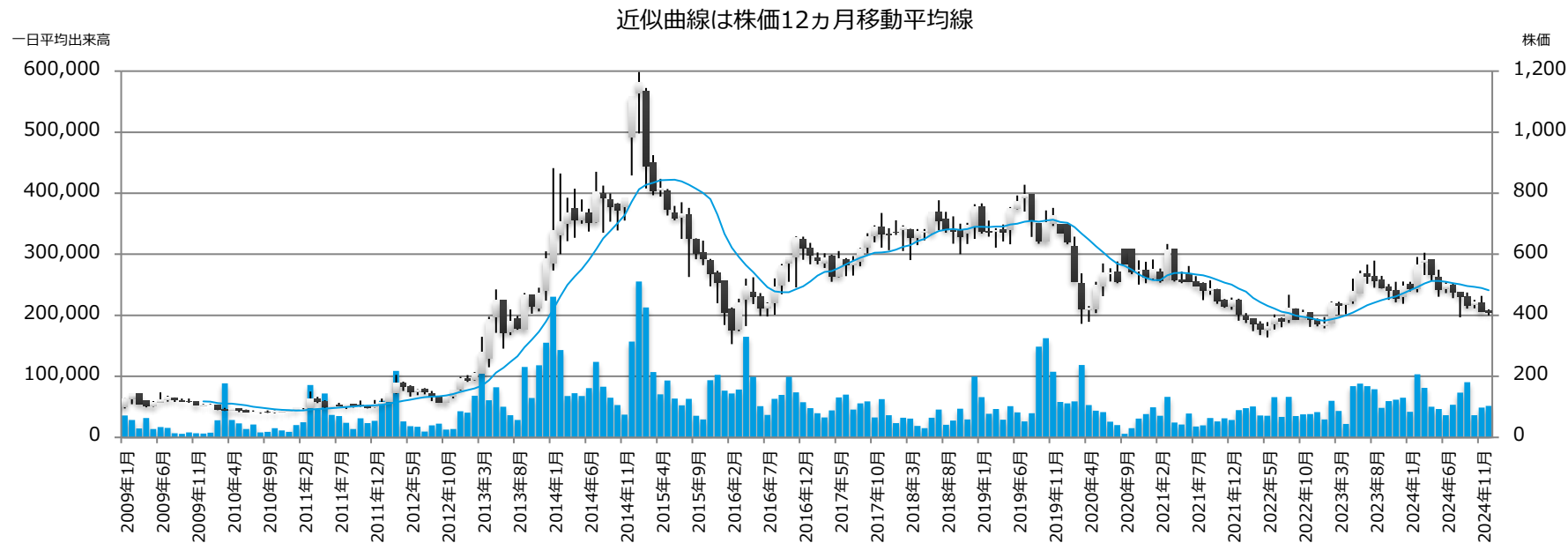
	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期 (実績及び予想) ※
配当金	14円	14円	14円	14円	16円
内訳) 1Q	-	-	-	-	-
2Q	6.0円	6.0円	6.0円	6.0円	6.0円 (実績)
3Q	-	-	-	-	-
4Q	8.0円	8.0円	8.0円	8.0円	10.0円 (予想)
配当金額総額	651百万円	652百万円	652百万円	652百万円	-
配当性向	76.0%	67.5%	44.6%	34.5%	-
自社株買い	0百万円	0百万円	0百万円	0百万円	-
総還元性向	76.0%	67.5%	44.6%	34.5%	-
自己資本配当率 (配当性向×ROE)	3.6%	3.5%	3.3%	3.1%	-
ROE	4.7%	5.2%	7.6%	9.1%	-

※2024年11月8日に2025年3月期における配当予想を修正

# 株式情報

株価推移

12月末時点株価：409円、1日平均売買金額 25,281千円（2024年1月4日 - 12月31日）



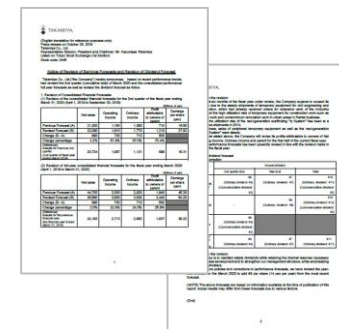
# 株式情報

## IRカレンダー



## IR活動

- ◆ 決算説明会開催 & 動画配信
- ◆ 決算短信、決算説明資料、適時開示リリース（一部）の英文開示
- ◆ 統合報告書の発行（和英）、Web公開
- ◆ アナリストレポート公開（和英）
- ◆ 非財務情報の開示（統合報告書に掲載・Web掲載）
- ◆ 投資家との対話をもとに積極的な情報開示を実施
- ◆ 個人投資家説明会開催
- ◆ 1on1ミーティング（対面、電話会議、Web会議）

## 参考資料

# 2025年3月期に実施した事業セグメント変更

## 事業セグメント新設の目的

2025年3月期より、タカミヤプラットフォームの透明性を高め、事業成長を可視化するため、プラットフォーム事業をセグメント開示し、報告セグメントを変更。プラットフォーム事業は、販売事業とレンタル事業から該当する収益を抽出しており、レンタル事業中心の事業ポートフォリオから、プラットフォーム事業中心のポートフォリオへの転換を明確に開示。

2024年3月期セグメント変更前

販売事業	売上高：12,597 百万円 営業利益：1,701 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
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

2024年3月期セグメント変更後

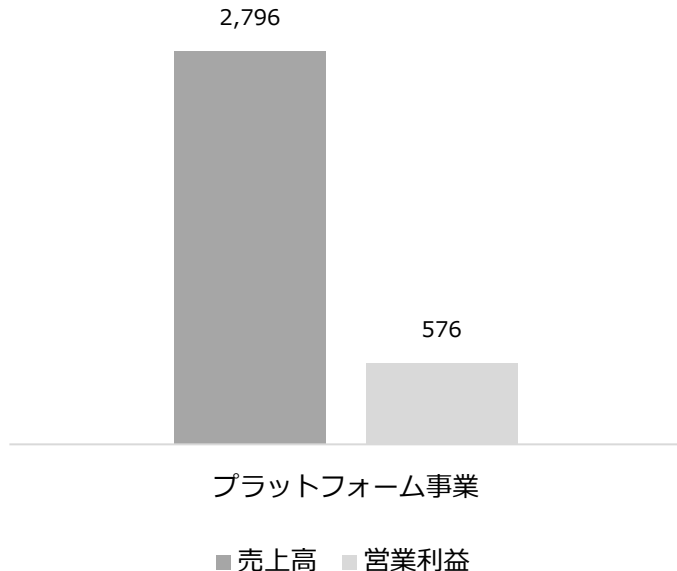
プラットフォーム事業	売上高：2,796 百万円 営業利益：576 百万円
販売事業	売上高：11,338 百万円 営業利益：1,290 百万円
レンタル事業	売上高：26,705 百万円 営業利益：3,654 百万円
海外事業	売上高：7,897 百万円 営業利益：320 百万円

# 2025年3月期に実施した事業セグメント変更

## プラットフォーム事業の説明

### リソース不足等の課題を抱える顧客に対するソリューション提供による収益

#### (前期) 2024年3月期のセグメント実績



#### プラットフォーム事業への移行額

- ・販売事業 売上高 : 1,259百万円 営業利益 : 411百万円
- ・レンタル事業 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

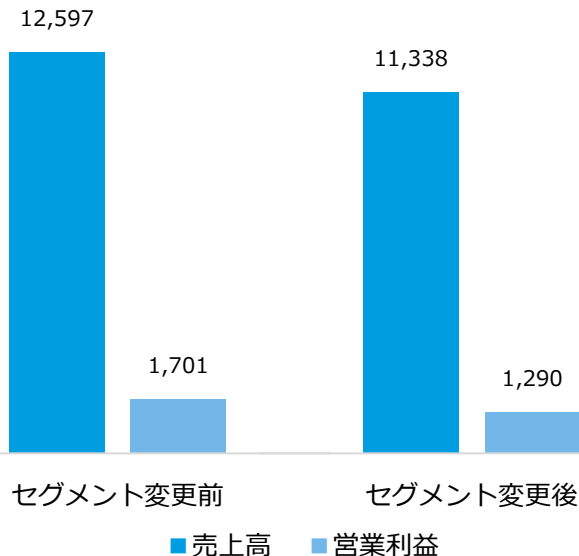
- ・ OPE-MANEユーザーへのIqシステムの販売売上およびレンタル売上  
(販売およびレンタル事業から抽出)
- ・ その他プラットフォームソリューションによる売り上げ  
(Iq-Bidによる販売手数料 ← 販売事業から抽出  
(BIMCIMによるデータ提供、安全教育の提供など ← レンタル事業から抽出)

# 2025年3月期に実施した事業セグメント変更

## 販売事業の説明

非OPE-MANEユーザーへの仮設関連製品の販売を始め、アグリやPVなどの環境関連や構造材関連などを販売

### (前期) 2024年3月期実績のセグメント変更前後比較



### セグメント構成要素

- Before
- ・ 仮設関連売上（OPE-MANEサービス利用を前提としたIqシステムの販売売上および、Iq-Bidにおける手数料売上を含む）
  - ・ アグリやPVなどの環境関連製品および構造材関連売上
  - ・ 中古品売上
- After
- ・ 仮設関連売上（OPE-MANEサービス利用を前提としたIqシステムの販売売上および、Iq-Bidにおける手数料売上を含まない）
  - ・ アグリやPVなどの環境関連製品および構造材関連売上
  - ・ 中古品売上

### 変更点

OPE-MANEサービスの利用を前提としたIqシステムの販売売上がプラットフォーム事業へ移行。そのため、仮設関連売上に含まれるIqシステムの販売売上が減少。また、Iq-Bidによる手数料売上もプラットフォーム事業へ移行。

### プラットフォーム事業へ移行した売上

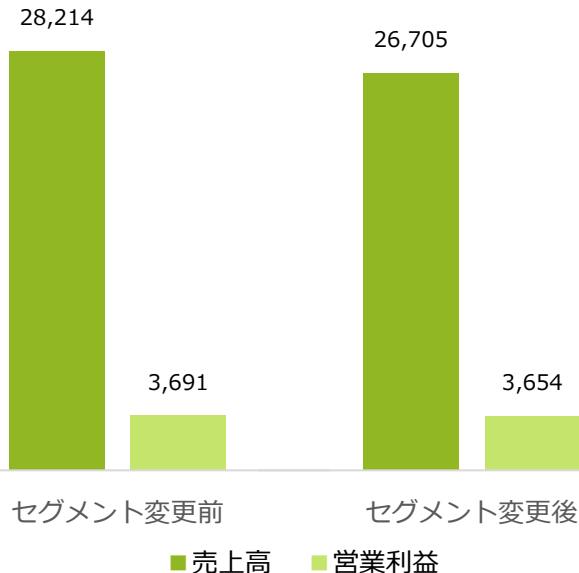
- ① OPE-MANEサービス利用を前提としたIqシステムの販売売上および、Iq-Bidにおける手数料売上

# 2025年3月期に実施した事業セグメント変更

レンタル事業の説明

仮設機材のレンタルを始め、図面設計や工事（労務）など付帯サービスを提供

（前期）2024年3月期実績のセグメント変更前後比較



## セグメント構成要素

Before ・ 建築及び土木工用仮設機材のレンタル売上  
 （OPE-MANEユーザーのIqシステム及び一般材の追加レンタル売上含む）  
 ・ 図面料や労務、運搬費などのレンタルに付帯する売上  
 （BIMCIMや空間計測によるデータ提供料、安全教育実施料を含む）

After ・ 建築及び土木工用仮設機材のレンタル売上  
 （OPE-MANEユーザーのIqシステム及び一般材の追加レンタル売上含まない）  
 ・ 図面料や労務、運搬費などのレンタルに付帯する売上  
 （BIMCIMや空間計測によるデータ提供料、安全教育実施料を含まない）

## 変更点

OPE-MANEユーザーによるIqシステム及び一般材の追加レンタル売上はプラットフォーム事業へ移行。既存顧客による仮設機材の調達レンタルからOPE-MANEへ入れ替わるにつれて、プラットフォーム事業へ売上が移行。Iqシステムによる建築関連のレンタル売上が減少し、土木関連の売上が占める割合が増加。

## プラットフォーム事業へ移行した売上

- ①OPE-MANEユーザーのIqシステム及び一般材の追加レンタル売上
- ②BIMCIMや空間計測によるデータ提供料、安全教育実施料

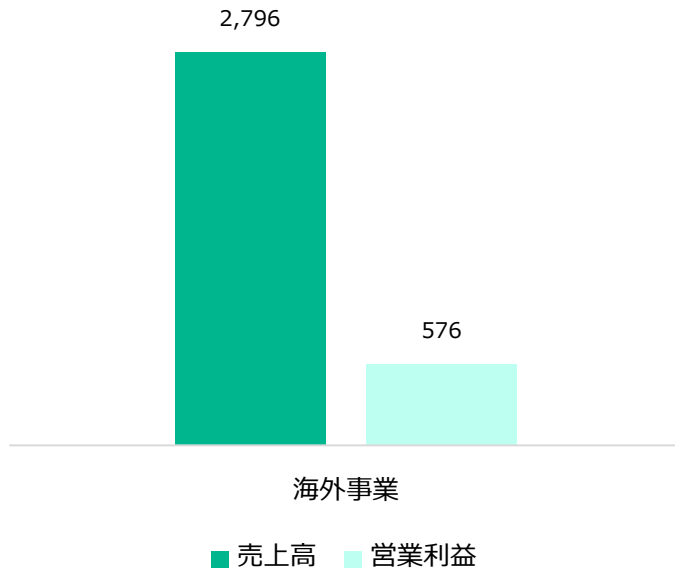


# 2025年3月期に実施した事業セグメント変更

海外事業の説明

韓国・ベトナム・フィリピンの子会社による事業収益

(前期) 2024年3月期のセグメント実績



**セグメント構成要素** ※従来の海外事業セグメントから変更はございません。

- ・ホリー코리아（韓国）の国内および周辺諸国への仮設機材レンタルおよび販売と太陽光関連製品販売の売上
- ・ホリーベトナム（ベトナム）の日本（タカミヤ）及び海外向け仮設機材販売売上
- ・DIMENSION-ALL INC.（フィリピン）による仮設機材の販売及びレンタル売上

# 財務ハイライト

	2014.3期	2015.3期	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期
売上高	32,443	34,261	34,350	36,763	36,114	42,182	46,055	38,812	39,800	41,894	44,127
売上総利益	9,832	10,856	11,291	10,991	10,431	12,132	14,014	10,996	11,181	12,587	14,428
販管費	6,781	7,758	8,307	8,561	8,740	9,418	10,311	9,410	9,499	10,334	11,023
営業利益 ①	3,051	3,098	2,983	2,429	1,690	2,713	3,703	1,586	1,682	2,253	3,404
経常利益	3,006	3,325	2,731	2,337	1,610	2,662	3,541	1,569	1,954	2,400	3,580
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,768	2,070	2,153	1,516	1,252	1,637	2,370	857	965	1,460	1,887
減価償却費(CF) ②	3,369	3,649	4,137	4,502	4,662	4,777	4,804	4,815	4,784	5,140	5,430
EBITDA (①+②)	6,421	6,747	7,120	6,932	6,353	7,491	8,508	6,402	6,466	7,393	8,835
ROE (株主資本利益率)	21.5%	19.8%	18.5%	12.6%	9.8%	12.0%	14.7%	4.7%	5.2%	7.6%	9.1%
売上高純利益率	5.4%	6.0%	6.3%	4.1%	3.5%	3.9%	5.1%	2.2%	2.4%	3.4%	4.2%
総資産回転率	0.9	0.8	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7
財務レバレッジ	3.9	3.8	4.3	4.3	4.0	3.8	3.5	3.2	3.1	3.0	3.3
ROA	8.4%	8.2%	5.8%	4.5%	3.1%	5.0%	6.2%	2.7%	3.4%	3.9%	5.4%

※単位は百万円

## 財務ハイライト

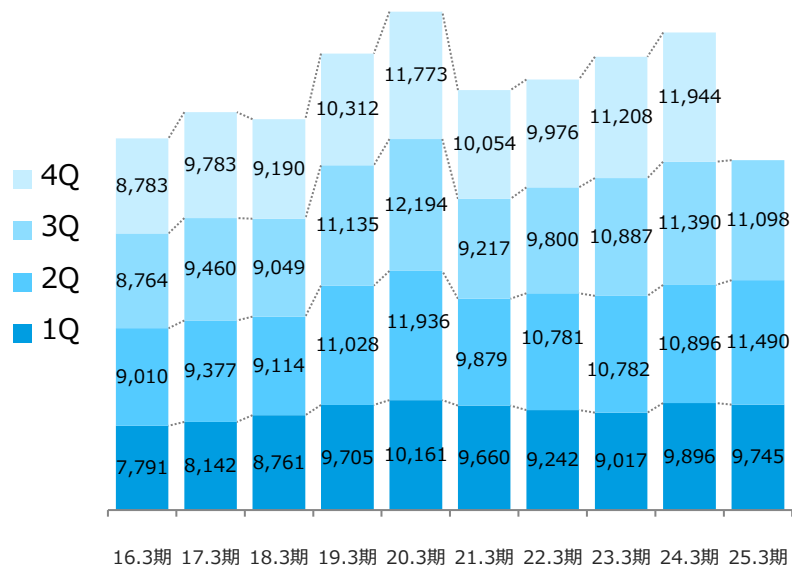
	2014.3期	2015.3期	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期
流動資産	15,892	18,213	19,769	20,557	20,136	22,781	26,408	24,907	26,681	28,430	29,073
固定資産	21,353	25,307	30,321	32,203	32,677	31,632	32,873	31,547	32,399	34,318	39,871
流動負債	15,356	18,070	21,365	20,606	20,991	20,302	21,730	19,554	20,035	21,878	22,424
短期借入金	1,200	3,168	4,958	5,163	6,645	4,621	5,400	3,478	2,612	3,909	3,986
固定負債	12,130	13,687	16,628	19,454	18,269	19,535	19,054	18,131	19,708	20,349	24,363
長期借入金	9,376	10,913	13,304	15,403	13,653	13,495	11,823	11,354	11,942	12,253	14,742
純資産	9,758	11,762	12,097	12,699	13,552	14,575	18,497	18,768	19,337	20,522	22,157
総資産	37,245	43,520	50,091	52,760	52,813	54,414	59,282	56,454	59,081	62,749	68,945
	2014.3期	2015.3期	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期
流動比率	103.5%	100.8%	92.5%	99.8%	95.1%	112.2%	121.5%	127.4%	133.2%	129.9%	129.6%
固定比率	224.4%	221.0%	257.7%	261.0%	249.0%	223.2%	182.1%	172.8%	172.6%	172.9%	185.7%
自己資本比率	25.5%	26.3%	23.5%	23.4%	25.0%	26.0%	30.5%	32.3%	31.8%	31.7%	31.1%
D/Eレシオ	196.5%	188.9%	226.4%	237.4%	223.6%	205.5%	164.1%	151.3%	150.3%	151.5%	159.1%

## 非財務ハイライト

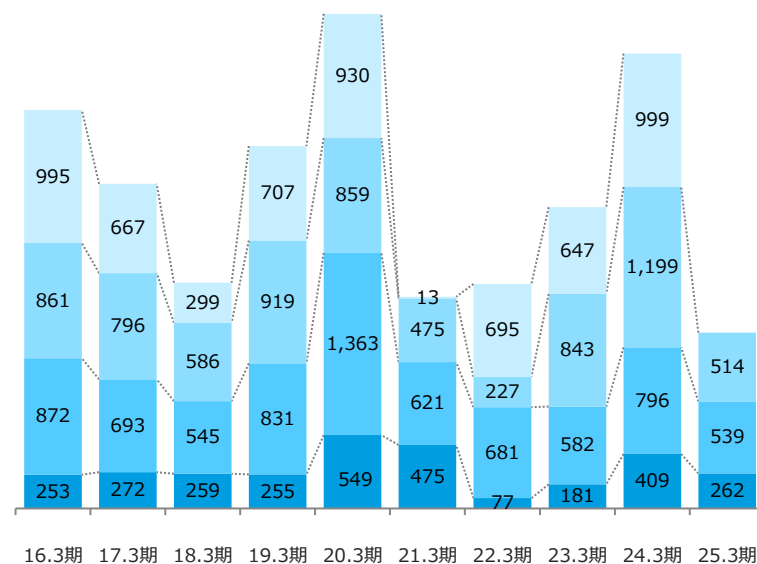
	2015.3期	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期
従業員数（連結）（人）	903	979	1,010	1,144	1,204	1,298	1,221	1,222	1,266	1,327
女性比率（連結）（%）	-	-	-	31.8	30.8	32.3	34.9	36.3	33.1	35.3
外国籍比率（連結）（%）	-	-	-	22.3	21.8	25.4	22.6	27.1	25.1	22.0
新卒採用者数（単体）（人）	-	-	-	31	33	43	32	45	27	25
女性比率（単体）（%）	-	-	-	41.9	27.3	37.2	34.4	24.4	51.8	40.0
女性管理職者数（グループ）（人）	-	-	-	9	9	13	12	15	15	16
有給休暇取得率（単体）（%）	-	-	-	47.8	48.1	47.6	52.7	54.0	65.1	70.9
産休取得者数（単体）（人）	4	3	5	12	7	12	7	16	12	13
育休取得者数（単体）（人）	8	8	6	15	20	11	7	23	17	19
育児短縮勤務取得者数（単体）（人）	0	3	7	7	11	12	11	19	27	30
平均勤続年数（単体）（年）	9.27	9.21	9.36	9.47	9.47	9.61	10.22	10.45	10.62	10.50
離職率（単体）（%）	6.0	6.6	7.7	8.2	7.8	6.9	6.5	6.2	6.5	7.9
事故件数（単体）（件）	0	0	0	2	1	1	1	2	1	2
障がい者雇用人数（単体）（人）	-	-	-	8	11	12	12	16	18	17
障がい者雇用率（単体）（%）	-	-	-	1.38	1.85	1.63	1.79	2.20	2.08	2.00
GHG排出量（t-CO2）	-	-	-	-	-	-	2,954	3,014	3,475	3,688

# 業績推移

## 売上高の推移



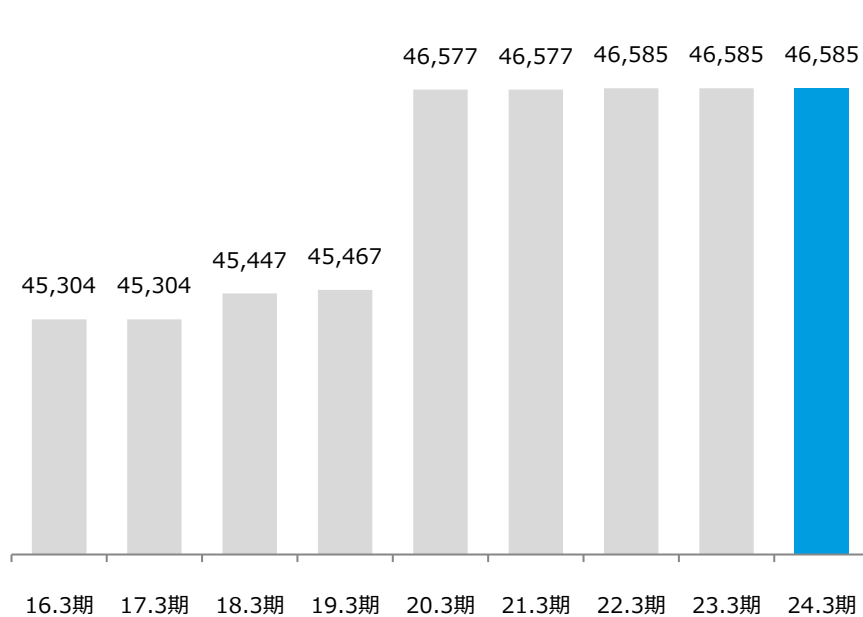
## 営業利益の推移



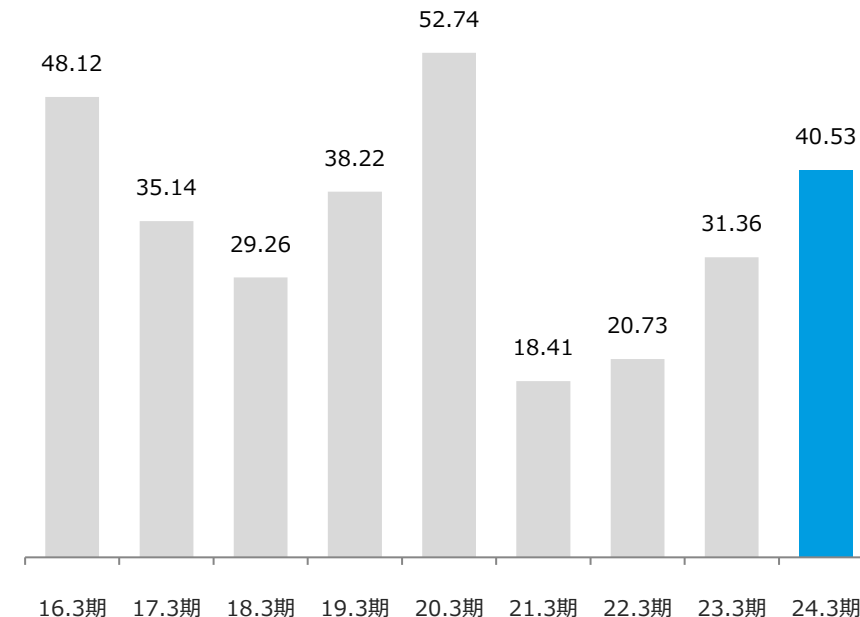
※単位は億円

## 発行済み株式数・1株当たり利益（EPS）推移

発行済み株式の推移（単位：1,000株）



一株当たり利益（EPS）の推移（単位：円）



# セグメント別実績 四半期推移 累計期間

		2024年3月期				2025年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
プラットフォーム事業	セグメント売上高	330	800	1,569	2,796	966	2,191	3,276	
	内、外部売上	330	800	1,569	2,796	966	2,191	3,276	
	セグメント利益	▲40	▲19	215	576	110	388	619	
	セグメント利益率	▲12.3%	▲2.4%	13.7%	20.6%	11.4%	17.7%	18.9%	
	(対前年増減率)セグメント売上高	-	-	-	-	+192.7%	+173.8%	+108.8%	
	セグメント利益	-	-	-	-	-	-	+187.5%	
販売事業	セグメント売上高	2,806	5,545	8,542	11,338	1,859	4,624	6,905	
	内、外部売上	2,751	5,481	8,462	11,228	1,838	4,470	6,632	
	セグメント利益	317	589	1,001	1,290	74	297	287	
	セグメント利益率	11.3%	10.6%	11.7%	11.4%	4.0%	6.4%	4.2%	
	(対前年増減率)セグメント売上高	-	-	-	-	▲33.7%	▲16.6%	▲19.2%	
	セグメント利益	-	-	-	-	▲76.6%	▲49.5%	▲71.3%	
レンタル事業	セグメント売上高	6,112	12,639	19,429	26,705	6,280	13,223	20,409	
	内、外部売上	6,097	12,603	19,367	26,615	6,209	13,102	20,230	
	セグメント利益	650	1,617	2,667	3,654	575	1,294	2,309	
	セグメント利益率	10.6%	12.8%	13.7%	13.7%	9.2%	9.8%	11.3%	
	(対前年増減率)セグメント売上高	-	-	-	-	+2.8%	+4.6%	+5.0%	
	セグメント利益	-	-	-	-	▲11.5%	▲20.0%	▲13.4%	
海外事業	セグメント売上高	1,824	4,130	6,192	7,897	1,855	3,637	5,439	
	内、外部売上	717	1,907	2,784	3,488	732	1,471	2,196	
	セグメント利益	40	211	328	320	140	265	338	
	セグメント利益率	2.2%	5.1%	5.3%	4.1%	7.6%	7.3%	6.2%	
	(対前年増減率)セグメント売上高	▲10.7%	▲7.4%	▲8.5%	▲12.1%	1.7%	▲11.9%	▲12.2%	
	セグメント利益	▲61.9%	▲2.9%	+0.1%	▲20.7%	+248.0%	+25.5%	+3.0%	
	売上高合計	11,073	23,116	35,734	48,738	10,962	23,676	36,030	
	内、外部売上	9,896	20,792	32,183	44,127	9,745	21,236	32,335	

※単位は百万円

# セグメント別実績 四半期推移 会計期間

		2024年3月期				2025年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
プラットフォーム事業	セグメント売上高	330	470	769	1,226	966	1,224	1,085	
	内、外部売上	330	470	769	1,226	966	1,224	1,085	
	セグメント利益	▲40	21	235	360	110	278	231	
	セグメント利益率	▲12.3%	4.5%	30.6%	29.4%	11.4%	22.7%	21.3%	
	(対前年増減率)セグメント売上高	-	-	-	-	+192.7%	+160.6%	+41.1%	
	セグメント利益	-	-	-	-	-	+1,214.2%	▲1.6%	
販売事業	セグメント売上高	2,806	2,739	2,996	2,795	1,859	2,764	2,281	
	内、外部売上	2,751	2,729	2,980	2,766	1,838	2,632	2,162	
	セグメント利益	317	271	411	289	74	223	▲10	
	セグメント利益率	11.3%	9.9%	13.7%	10.4%	4.0%	8.1%	-	
	(対前年増減率)セグメント売上高	-	-	-	-	▲33.7%	+0.9%	▲23.9%	
	セグメント利益	-	-	-	-	▲76.6%	▲17.7%	-	
レンタル事業	セグメント売上高	6,112	6,527	6,789	7,276	6,280	6,942	7,186	
	内、外部売上	6,097	6,506	6,764	7,247	6,209	6,893	7,128	
	セグメント利益	650	967	1,049	987	575	718	1,014	
	セグメント利益率	10.6%	14.8%	15.5%	13.6%	9.2%	10.3%	14.1%	
	(対前年増減率)セグメント売上高	-	-	-	-	+2.8%	+6.4%	+5.8%	
	セグメント利益	-	-	-	-	▲11.5%	▲25.7%	▲3.3%	
海外事業	セグメント売上高	1,824	2,305	2,061	1,705	1,855	1,781	1,801	
	内、外部売上	717	1,189	876	703	732	739	725	
	セグメント利益	40	171	116	▲7	140	125	72	
	セグメント利益率	2.2%	7.4%	5.6%	▲0.4%	7.6%	7.0%	4.0%	
	(対前年増減率)セグメント売上高	▲10.7%	▲4.7%	▲10.8%	▲23.0%	1.7%	▲22.7%	▲12.6%	
	セグメント利益	▲61.9%	+52.7%	+6.2%	-	+248.0%	▲27.0%	▲37.8%	
	売上高合計	11,073	12,042	12,617	13,004	10,962	12,714	12,354	
	内、外部売上	9,896	10,896	11,390	11,944	9,745	11,491	11,100	

※単位は百万円



# IRコンタクト

社名 : 株式会社タカミヤ

住所 : 〒530-0011  
大阪市北区大深町3-1  
グランフロント大阪 タワーB 27階

HP : <https://corp.takamiya.co/>

IRサイト : <https://corp.takamiya.co/ir/>

TEL : 06-6375-3918 (広報IR室 直通)

FAX : 06-6375-8827

担当者 : 経営戦略本部 広報IR室 松本、浦

メール : [ir@takamiya.co](mailto:ir@takamiya.co)

ホームページ



IRサイト



本資料は、当社グループに関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。  
本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、安全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更させていただくことがあります。