



TAKAMIYA

2026年3月期 決算説明配信

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
- 連結業績の説明
- 中期経営計画2024-2026の数値目標の見直しと2027年3月期連結業績予想について
- 質疑応答

トピックス

【適時開示情報】

2026年3月23日

- ・東京証券取引所スタンダード市場への市場区分変更承認およびプライム市場上場維持基準への適合に向けた計画の取り下げに関するお知らせ

2026年5月26日

- ・補欠の監査等委員である取締役選任に関するお知らせ

【PR情報】

2026年2月12日

- ・建設現場の工期を左右するのは「前工程」、最優先投資は省人化・自動化
タカミヤ、「2024年問題」「2025年の崖」後の建設現場を調査

2026年3月10日

- ・タカミヤ、大林組と共同で橋梁向け懸垂式移動足場「ムーバルデッキ」を開発
車線規制不要で施工性を大幅改善。建設業界の人材不足・コスト課題に応える

2026年3月24日

- ・タカミヤ、足場製造における取引を一元化するシステム「OPERA-FC」を開発
製造現場の業務負担軽減と透明性向上を図る

2026年5月7日

- ・タカミヤ、「健康経営優良法人2026」に認定
業務負荷の最適化と育児・介護支援の両輪で、持続可能な働き方を実現

2026年3月期連結業績の説明

連結業績 累計期間（2025年4月-2026年3月）

連結業績サマリー

プラットフォーム事業の伸長とそれに伴う生産性の改善により各段階利益率は改善し、収益フェーズへの移行は順調に進展

| | 2026年3月期 実績 | (参考) 2025年3月期 実績 | 前年同期比較 増減額・pt | 対前年増減率 |
|-------------------------|----------------------------|--------------------|-------------------|--------|
| 売上高 | 45,212 | 43,827 | +1,384 | +3.2% |
| 売上総利益 | 15,674 | 14,123 | +1,551 | +11.0% |
| 売上総利益率 | 34.7% | 32.2% | +2.5pt | - |
| EBITDA | 9,246 | 7,897 | +1,349 | +17.0% |
| 営業利益 | 3,266 | 2,061 | +1,205 | +58.5% |
| 営業利益率 | 7.2% | 4.7% | +2.5pt | - |
| 経常利益 | 3,038 | 1,856 | +1,182 | +63.7% |
| 経常利益率 | 6.7% | 4.2% | +2.4pt | - |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,734 | 1,230 | +503 | +40.9% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益率 | 3.8% | 2.8% | +1.0pt | - |
| 1株当たり当期純利益 (潜在株式調整後) | 37.85円 (36.36円) | 26.65円 (25.61円) | 11.2円 (10.75円) | - |

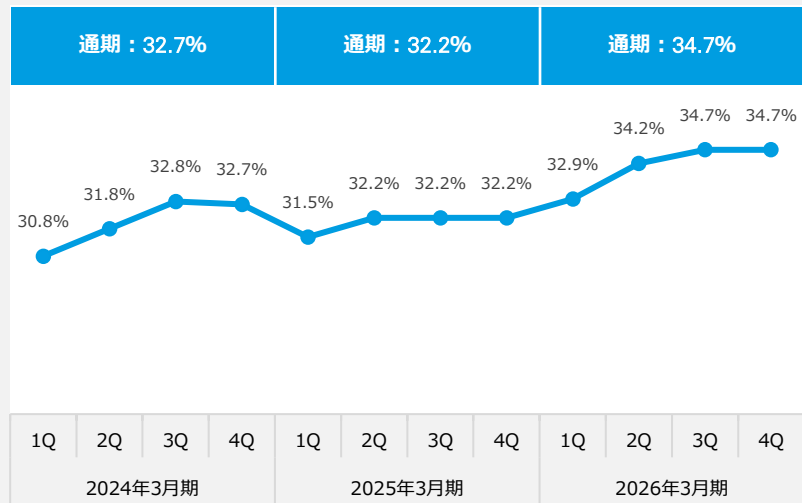
※単位は百万円

連結業績 累計期間（2025年4月-2026年3月）

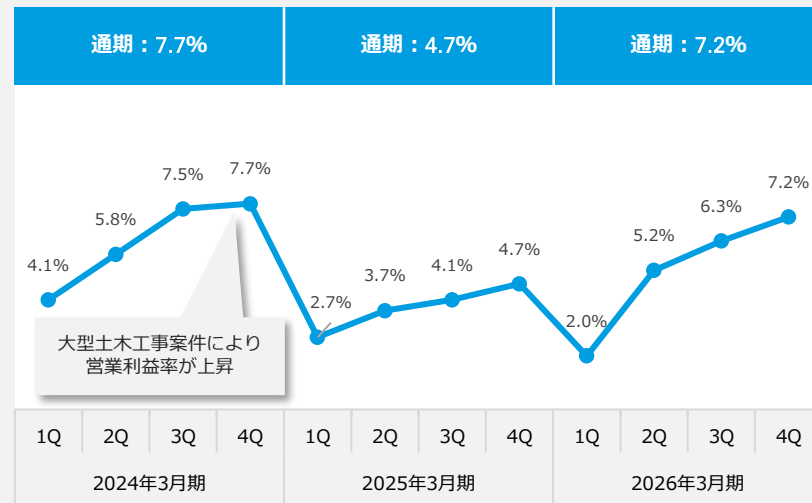
売上総利益率および営業利益率推移

プラットフォーム事業の伸長とDXの効果浸透により生産性が改善し、売上総利益率および営業利益率は共に2.5%アップ

売上総利益率推移（累計期間）



営業利益率推移（累計期間）



連結業績 累計期間（2025年4月-2026年3月）

セグメント別業績サマリー

営業利益率の高いプラットフォーム事業が大幅に伸長し、ポートフォリオの転換は順調に進行

| | セグメント売上高 実績 | | | セグメント営業利益（営業利益率） 実績 | | |
|----------|-------------|--------|--------------|---------------------|----------------|--------------|
| | 25.3期 | 26.3期 | 前年同期比 増減率 | 25.3期 | 26.3期 | 前年同期比 増減率 |
| プラットフォーム | 5,184 | 6,788 | +30.9 % | 1,205 (23.2 %) | 1,655 (24.4 %) | +37.4 % |
| 販売 | 9,313 | 10,126 | +8.7 % | 270 (2.9 %) | 464 (4.6 %) | +71.7 % |
| レンタル | 27,087 | 27,185 | +0.4 % | 3,214 (11.9 %) | 4,234 (15.6 %) | +31.7 % |
| 海外 | 6,868 | 4,741 | ▲31.0 % | 347 (5.1 %) | ▲98 (▲2.1 %) | - |

※単位は百万円

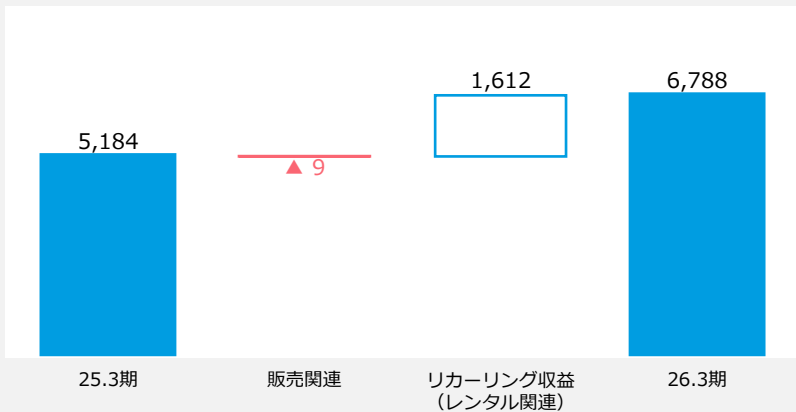
プラットフォーム事業

対前年同期比較増減要因

OPE-MANEのサービスメリットの浸透により、追加契約（販売）および付帯サービス利用の増加によりリカーリング収益が拡大

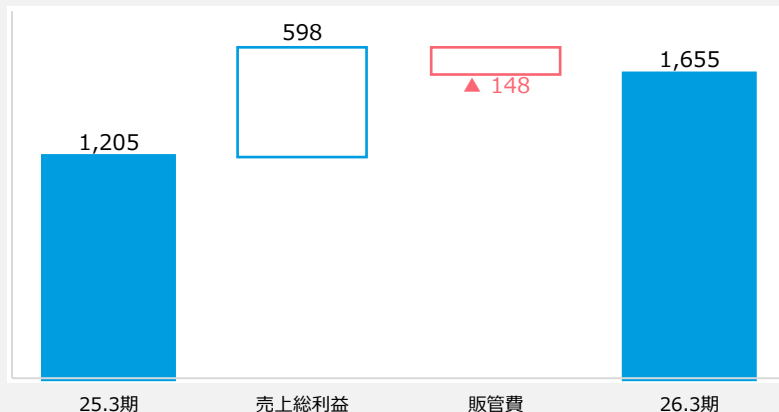
売上高 +1,603 百万円（前年同期比 +30.9%）

- ・ OPE-MANEユーザーによるリカーリング収益の増加
- ・ 客単価の向上および不足材レンタルが増加



営業利益 +450 百万円（前年同期比 +37.4%）

- ・ 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
- ・ ソリューションの整備やDX推進イベントの開催などにより販管費が増加



※単位は百万円

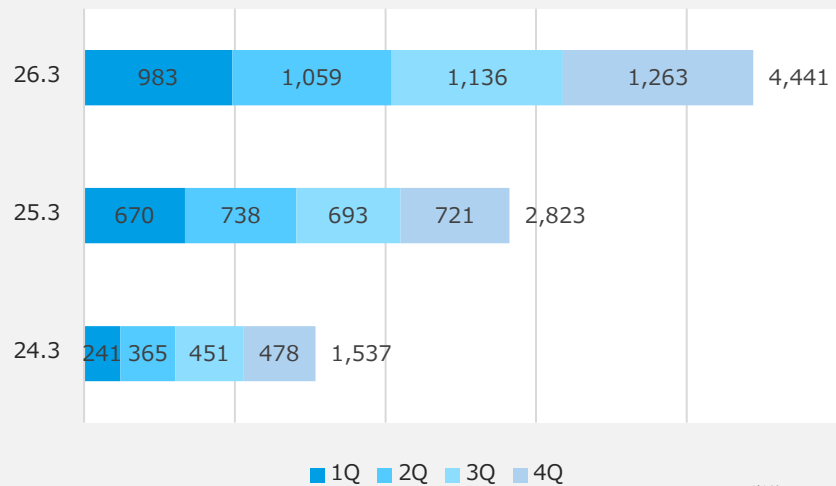
プラットフォーム事業

プラットフォーム事業売上構成

顧客における期末のキャッシュ創出を背景にOPE-MANEアカウント数および販売契約高が増加

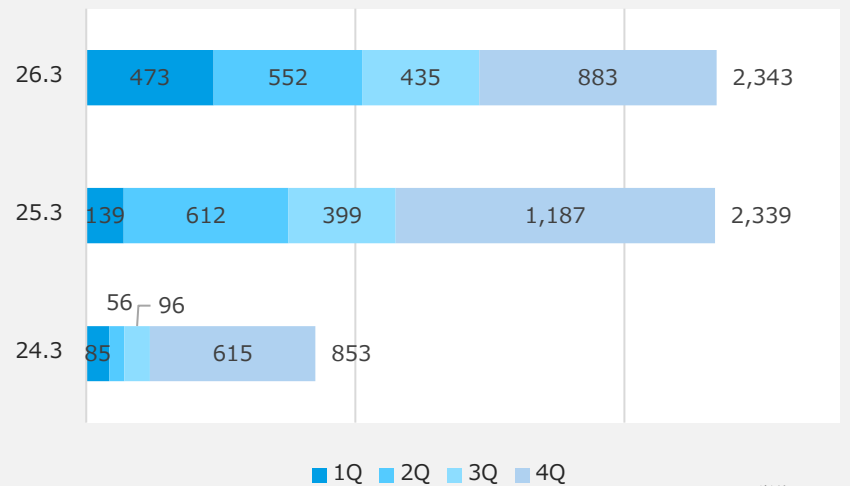
リカーリング収益（レンタル関連売上）

OPE-MANEユーザーによる、追加レンタル売上。
固定単価でのサービス提供であり、利益率が高い



OPE-MANE販売契約売上高（販売関連売上に含む）

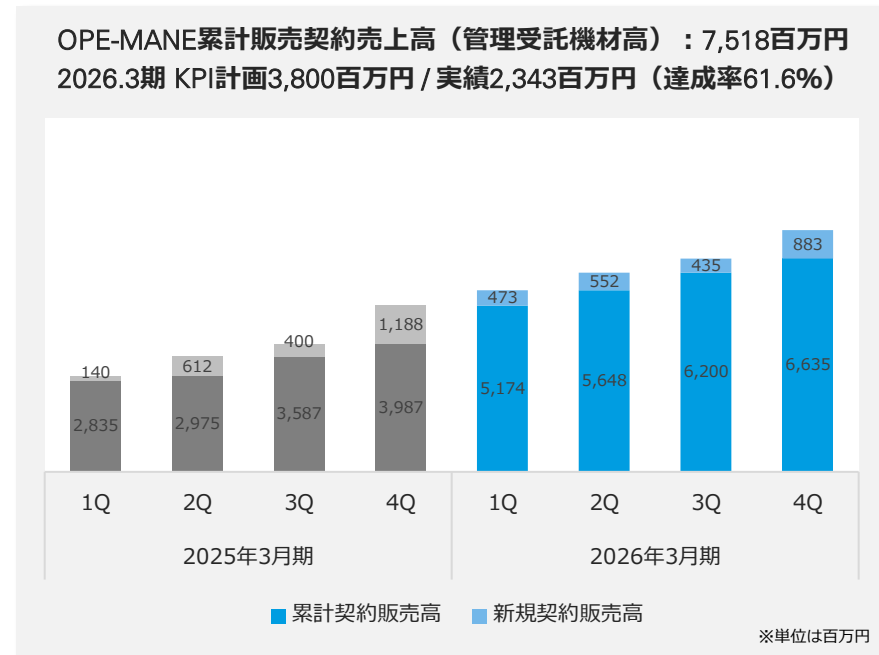
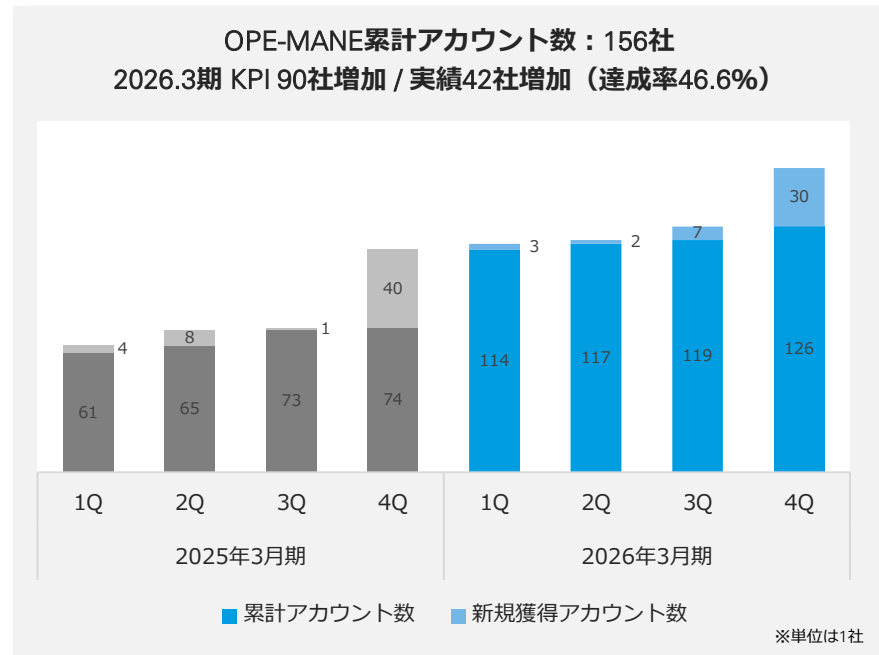
OPE-MANEサービスの利用を前提とした販売売上。
新規利用時および追加での販売時に発生。



プラットフォーム事業

プラットフォームKPI

KPI未達となるも、OPE-MANEアカウント数と販売契約売上高の増加に比例して発生するリカーリング収益は想定を上回り推移

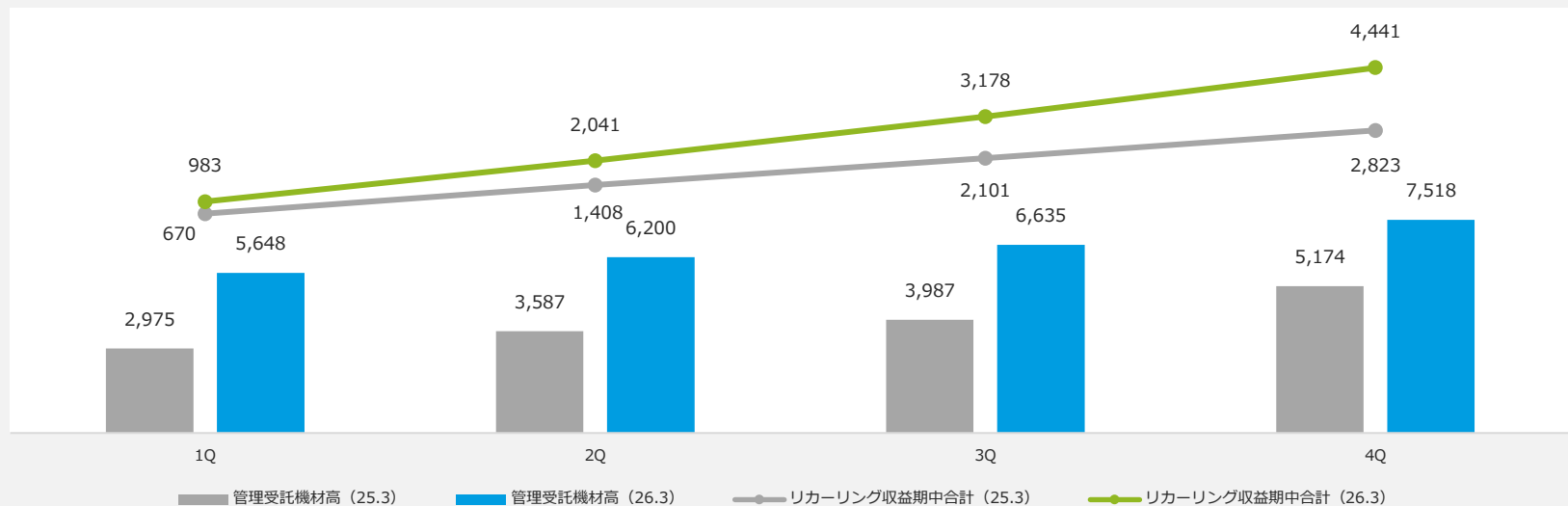


プラットフォーム事業

管理受託機材高とリカーリング収益の関係

OPE-MANEによる管理受託機材高の増加に伴い、リカーリング収益が増加

販売契約売上高（管理受託機材高）とリカーリング収益の関係（単位：百万円）

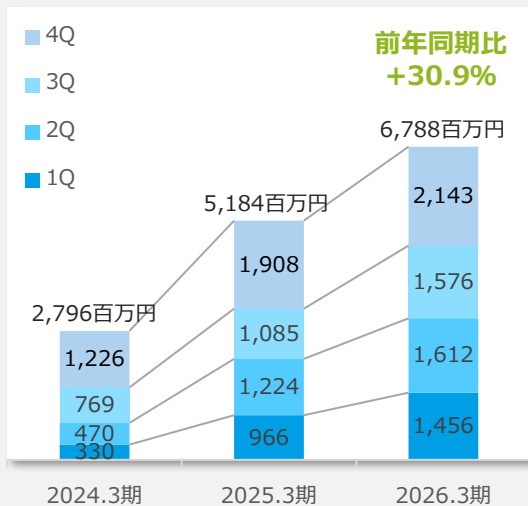


プラットフォーム事業

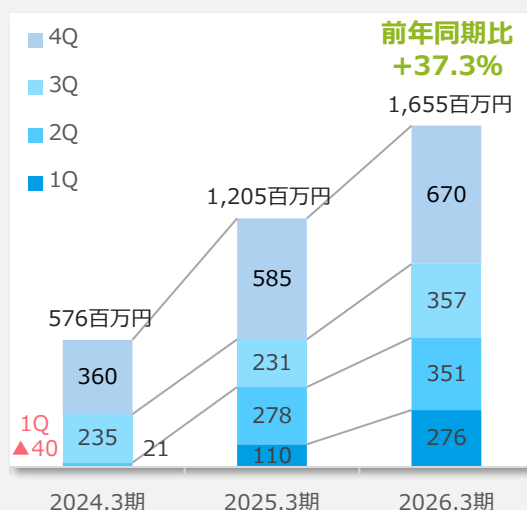
プラットフォーム事業指標推移

当社の新たな事業であるプラットフォーム事業は、売上高および営業利益が大幅に伸長

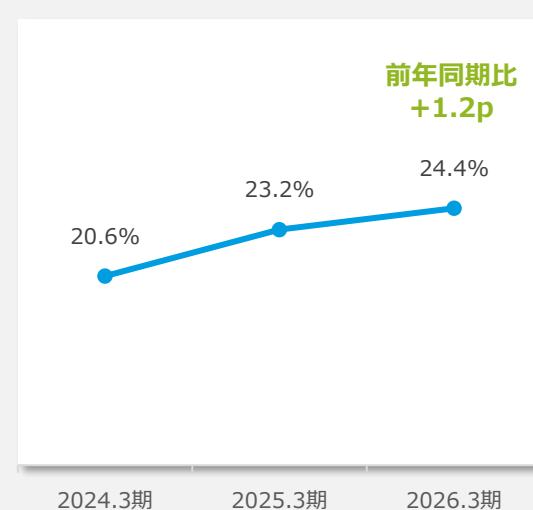
プラットフォーム事業売上高推移



プラットフォーム事業利益推移



プラットフォーム事業利益率



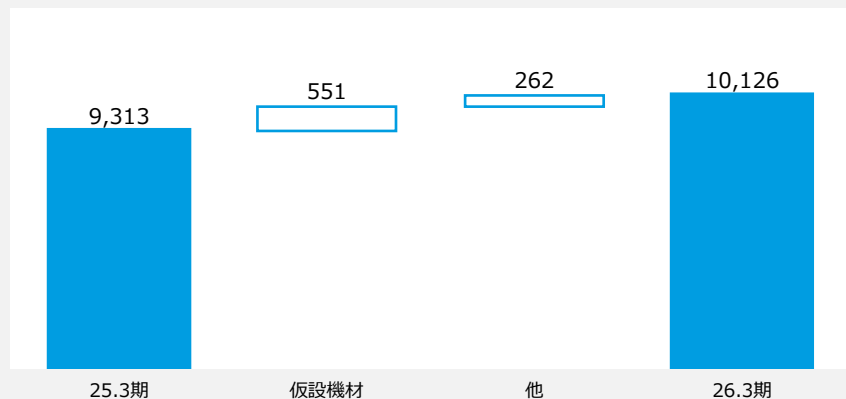
販売事業

対前年同期比較増減要因

OPE-MANE利用傾向が高まっており、従来の仮設機材購入からはシフトが進む中、中古品販売の大型案件により利益率が改善
建築工事用仮設機材の販売はプラットフォーム事業へと移行していく見込み

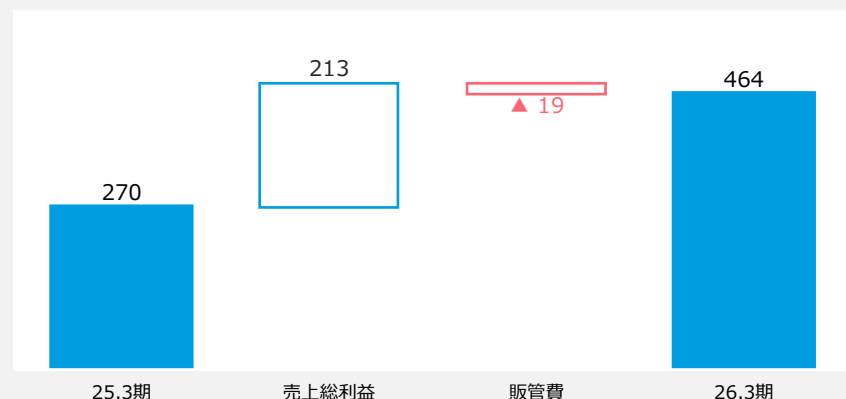
売上高 +813 百万円（前年同期比+8.7%）

- 調達方法がOPE-MANEとレンタルに移行する中、仮設機材販売は増収
- 中古品関連・環境関連の分野は昨年を上回る



営業利益 +194 百万円（前年同期比+71.7%）

- 中古販売が増加したことで、売上総利益が増加
- アグリ事業部は工事の長期化などにより原価率が悪化



※単位は百万円

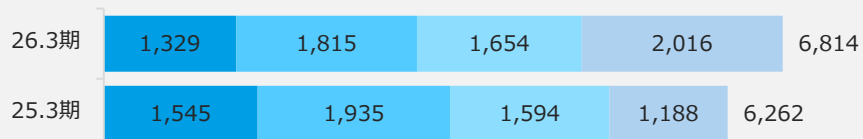
販売事業

分野別製品販売実績

OPE-MANEおよびレンタル調達の傾向が強まる中でも仮設関連は増収、中古品および環境関連は大型案件により増収

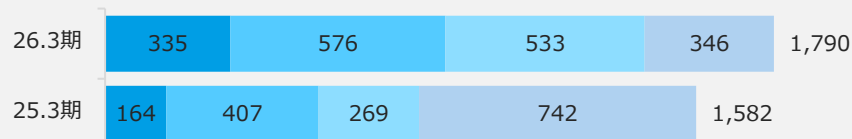
仮設関連

Iqシステムや吊り足場、支保工や汎用材を含む



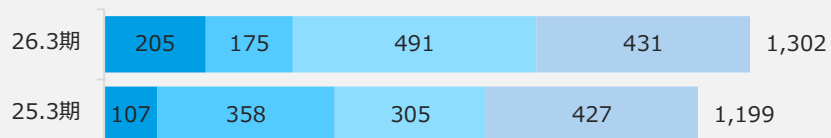
中古品

Iqシステム販売時に足場材を下取りして販売



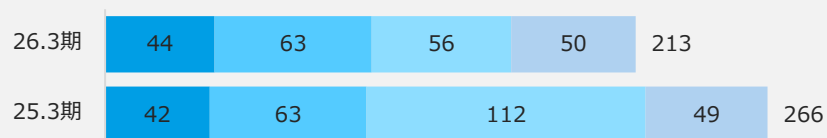
環境関連

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



レンタル事業

対前年同期比較増減要因

プラットフォームサービスの普及に伴い、レンタル単価の改善が図られ、収益性が向上、高い稼働率を維持したまま期末を迎える

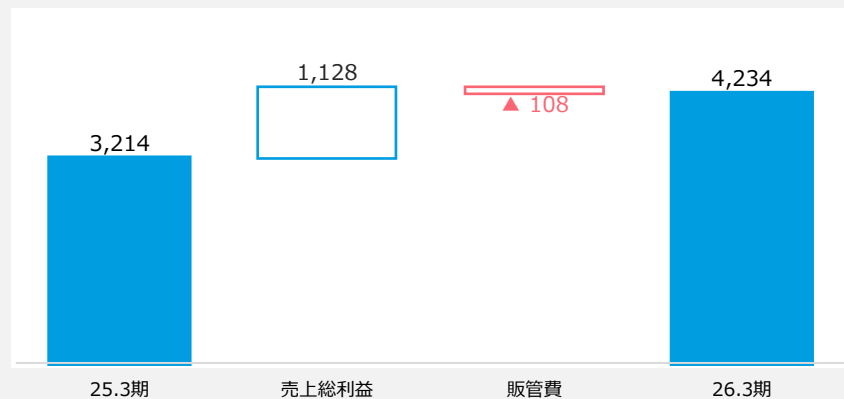
売上高 +98 百万円（前年同期比 +0.4%）

- 北海道新幹線関連工事を中心に建築土木の両分野で出荷基調が継続
- 足場組立工事とそれに伴うレンタル売上が減少



営業利益 +1,020 百万円（前年同期比 +31.7%）

- 単価改定効果により、売上総利益率が向上
- 人的資本投資による人件費増加の影響で販管費が増加

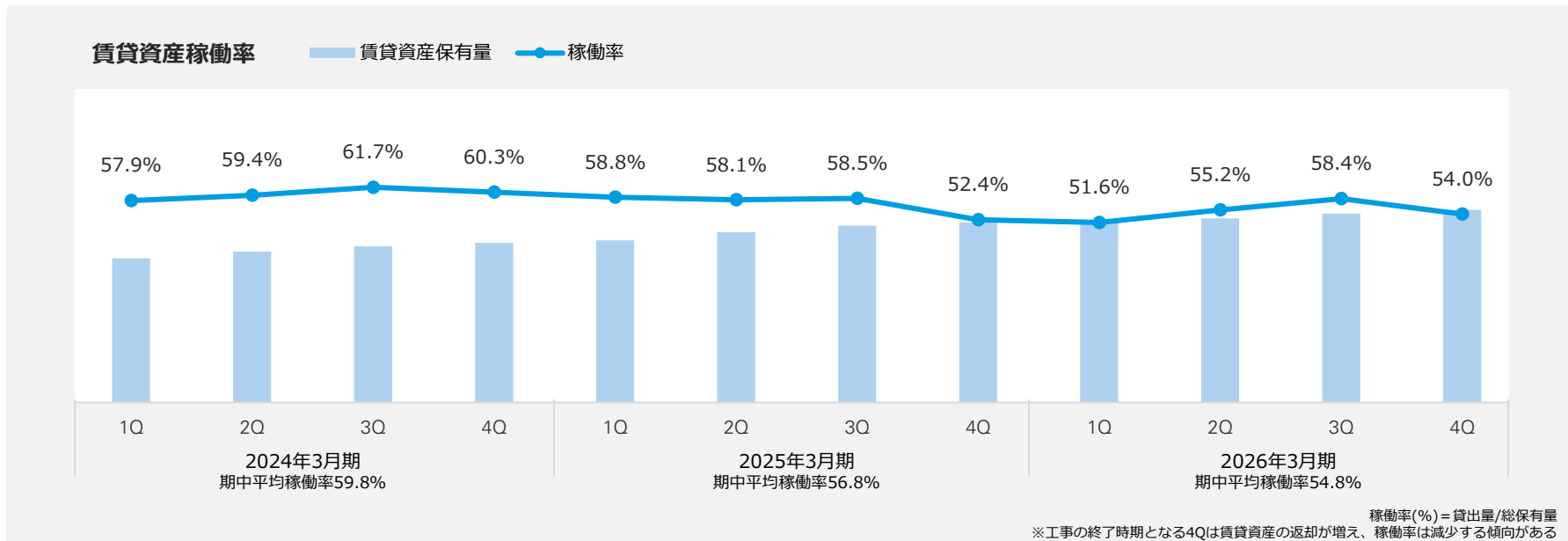


※単位は百万円

レンタル事業

賃貸資産稼働率推移

北海道新幹線関連工事などへの貸出が本格化したことで、出荷基調が継続したことで期末も高い稼働率を維持
総保有量が増加したことで、稼働率は低下しているものの、前期を上回る稼働実績を実現

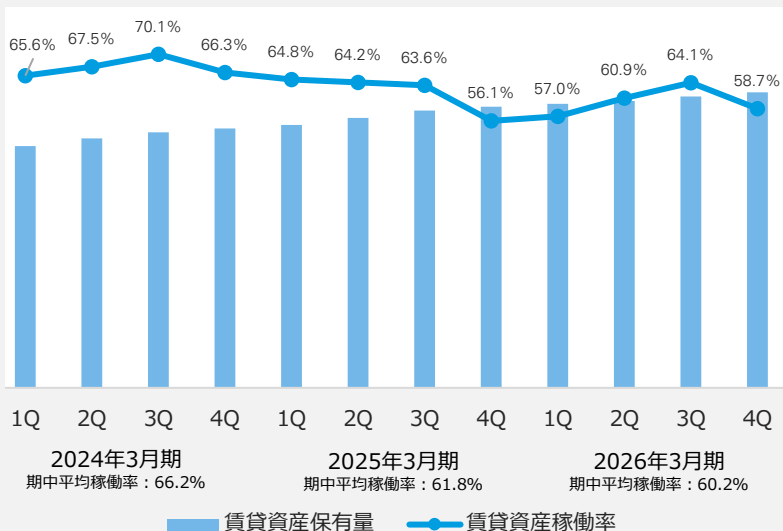


レンタル事業

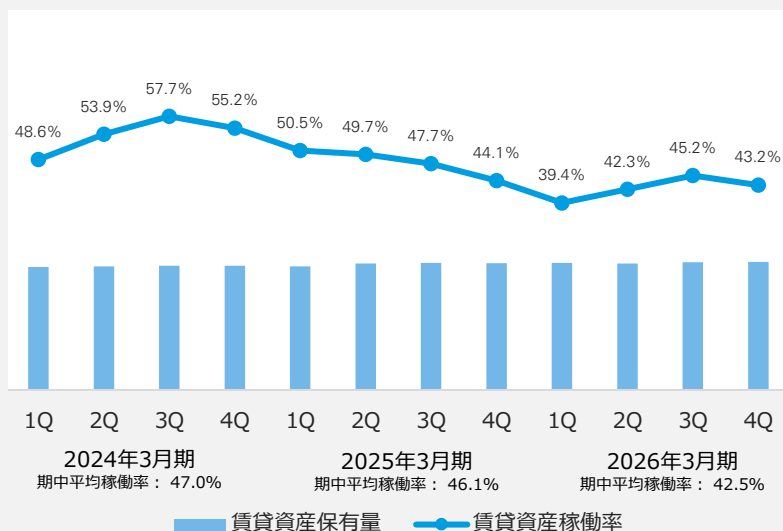
分野別賃貸資産稼働率推移

工事が本格化する時期に向けて稼働率が向上、建築分野においては貸出量が増加し、保有量が増加する中で稼働率が前年同期を上回る

建築関連賃貸資産稼働率



土木関連賃貸資産稼働率



稼働率(%) = 貸出量 / 総保有量
 ※ 工事の終了時期となる4Qは賃貸資産の返却が増え、稼働率は減少する傾向がある

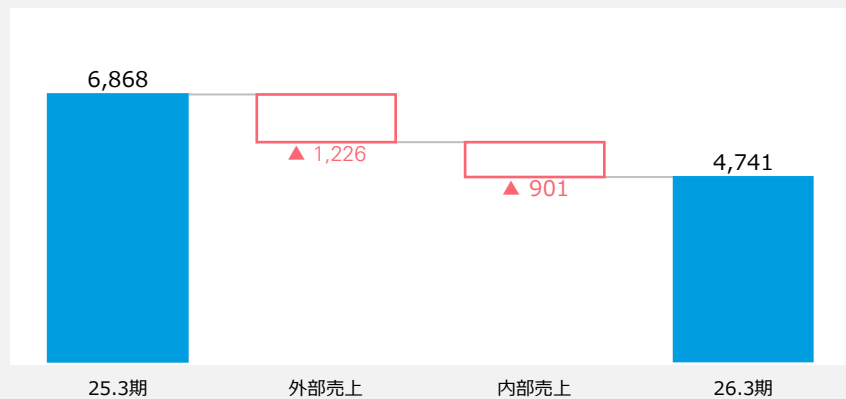
海外事業

対前年同期比較増減要因

グループ間取引となるベトナムの製造拠点による日本国内向けの販売は、賃貸資産投資の抑制および棚卸資産の状況を考慮し、内部売上が減少
 外部売上は、フィリピンは前年度並みも、事業環境の悪化により韓国は売上が減少

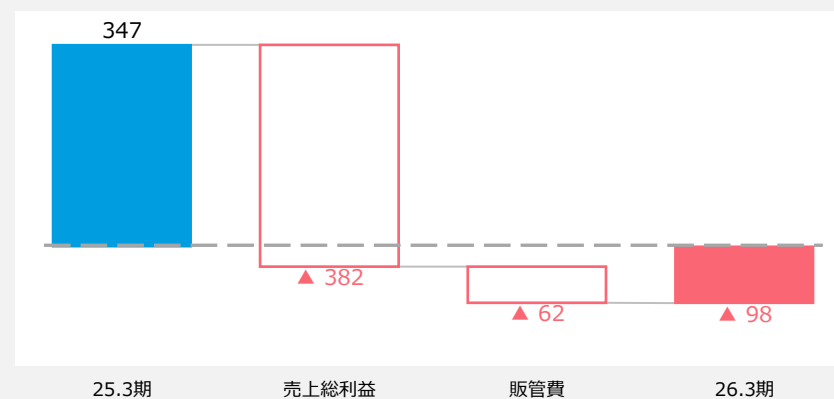
売上高 ▲2,127 百万円（前年同期比▲31.0%）

- ・ 賃貸資産投資の抑制および棚卸資産の販売促進により内部売上は減少
- ・ 韓国国内の経済不安や金利上昇などの影響により建設投資が低調に推移した結果、外部売上も減少



営業利益 ▲445 百万円

- ・ 外部売上の減収により、売上総利益は減少
- ・ 売上の減少に伴い、販管費を抑制するも吸収しきれず

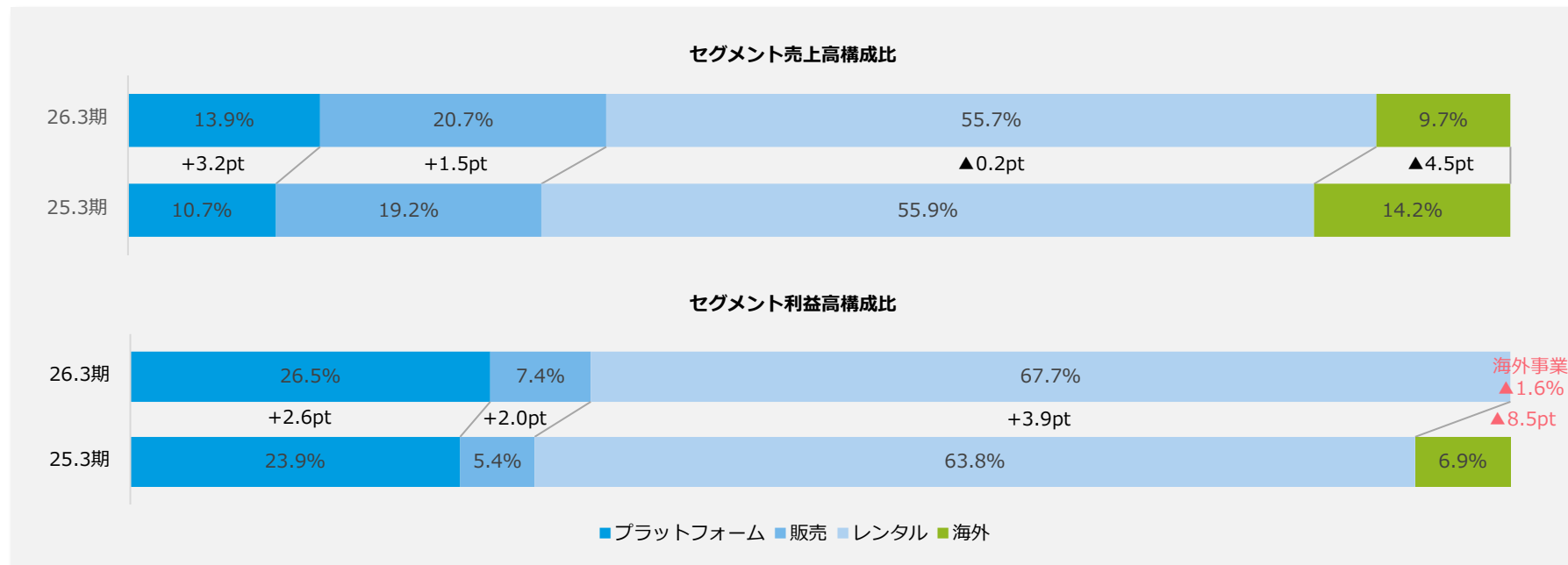


※単位は百万円

セグメント構成比

売上高および事業利益のセグメント構成比

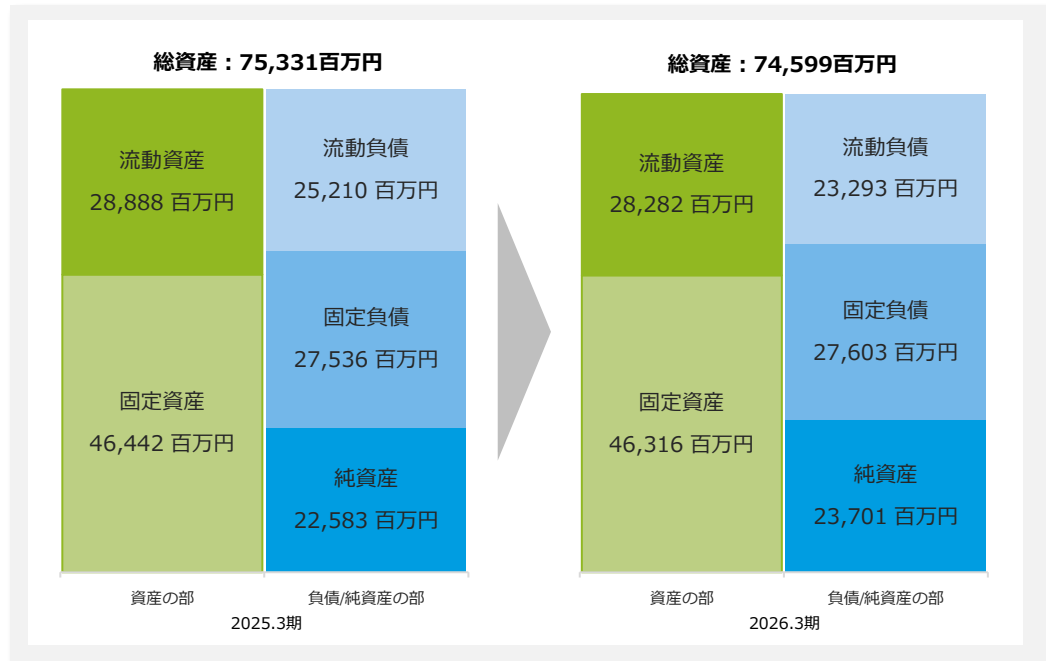
売上高・事業利益共にプラットフォーム事業が伸長し、ポートフォリオの転換は順調に進行



貸借対照表

対前年同期比較増減要因

ROICを意識し、棚卸資産の適正化を着実に進行、プラットフォーム事業の成長を目的とした事業拠点の整備を中心に投資、借入は計画的に実行



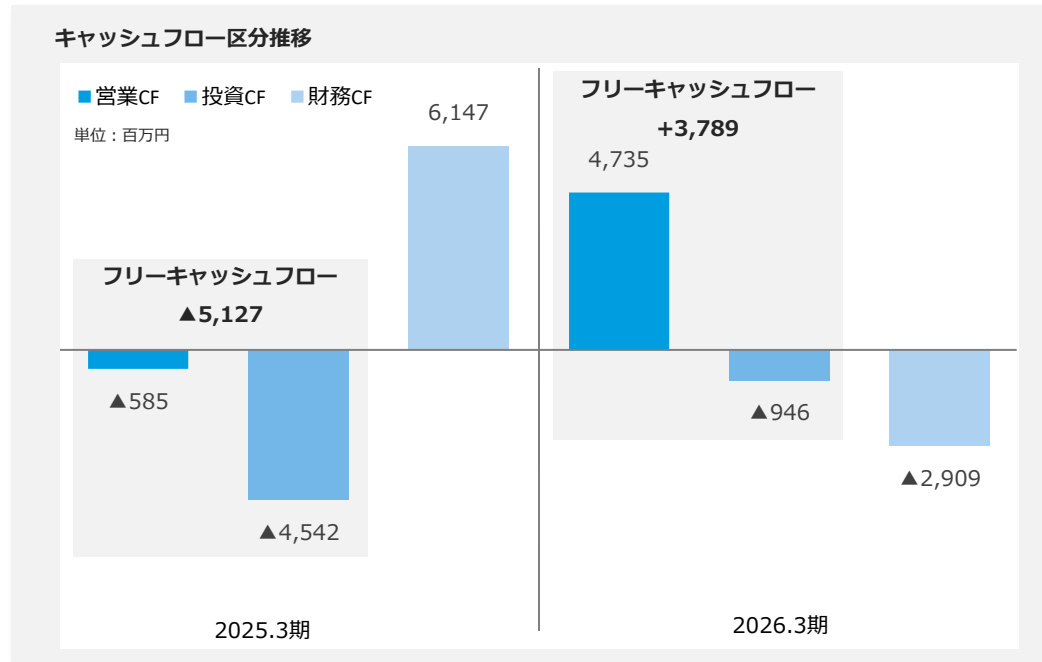
| (単位：百万円) | 金額 | 前期末比較増減額 |
|----------------|--------|----------|
| 資産の部 | 74,599 | ▲731 |
| 流動資産 | 28,282 | ▲606 |
| 現金及び預金 | 9,772 | +927 |
| 棚卸資産 | 7,391 | ▲1,956 |
| 受取手形、売掛金及び契約資産 | 10,899 | +477 |
| 固定資産 | 46,316 | ▲125 |
| 賃貸資産（純額） | 21,857 | +142 |
| 建設仮勘定 | 1,463 | +777 |
| 負債の部 | 50,897 | ▲1,850 |
| 流動負債 | 23,293 | ▲1,916 |
| 短期借入金 | 4,705 | ▲2,136 |
| 固定負債 | 27,603 | +66 |
| 社債 | 5,258 | +554 |
| 長期借入金 | 19,263 | +85 |
| 純資産の部 | 23,701 | +1,118 |
| 株主資本 | 22,105 | +1,039 |

※貸借対照表の増減は主要科目のみ記載しております。

キャッシュフロー

対前年同期比較

プラットフォーム基盤の整備が進んだことで、3期ぶりにフリーキャッシュフローがプラスとなり、投資回収フェーズへと移行

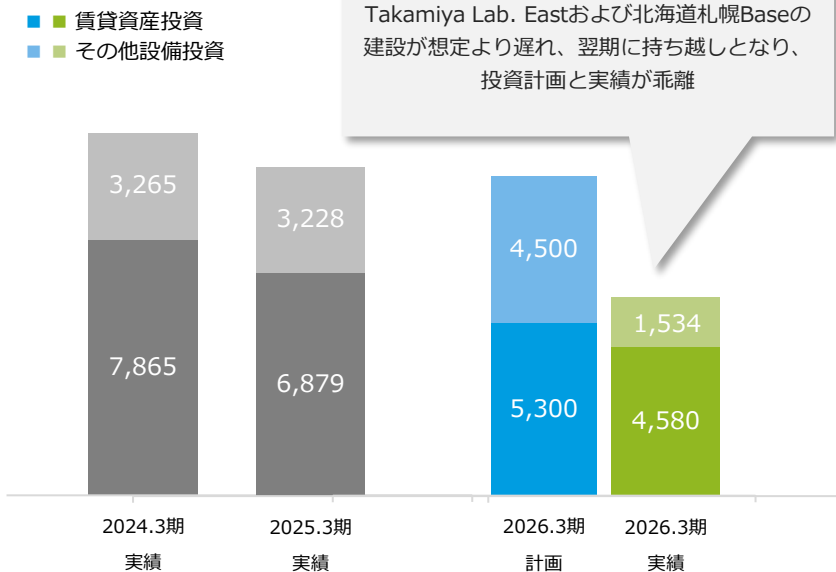


| (単位：百万円) | 2025.3期 | 2026.3期 |
|-------------------|---------|---------|
| 税金等調整前純利益 | 1,784 | 2,865 |
| 営業CF | ▲585 | 4,735 |
| 減価償却費 | 5,836 | 5,980 |
| 賃貸資産の取得による支出 | ▲2,333 | ▲2,448 |
| 棚卸資産の増減額 (▲は増加) | ▲5,550 | ▲1,009 |
| 投資CF | ▲4,542 | ▲946 |
| 有形固定資産の取得による支出 | ▲3,154 | ▲987 |
| 財務CF | 6,147 | ▲2,909 |
| 短期借入金の純増減額 (▲は減少) | 2,844 | ▲2,137 |
| 長期借入れによる収入 | 11,588 | 7,220 |
| 長期借入金の返済による支出 | ▲6,125 | ▲6,983 |
| 配当金の支払額 | ▲650 | ▲732 |
| 現金及び現金同等物に係る換算差額 | 18 | ▲1 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 1,038 | 877 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 7,460 | 8,524 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 8,524 | 9,402 |

投資計画および実績推移

投資内容

計画に基づき、プラットフォームの機能拡充・DX推進に向けて各種投資を実行、計画していた拠点整備は翌期に実行



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。
- ◆ 貸貸資産
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。

2026年3月期 投資実績

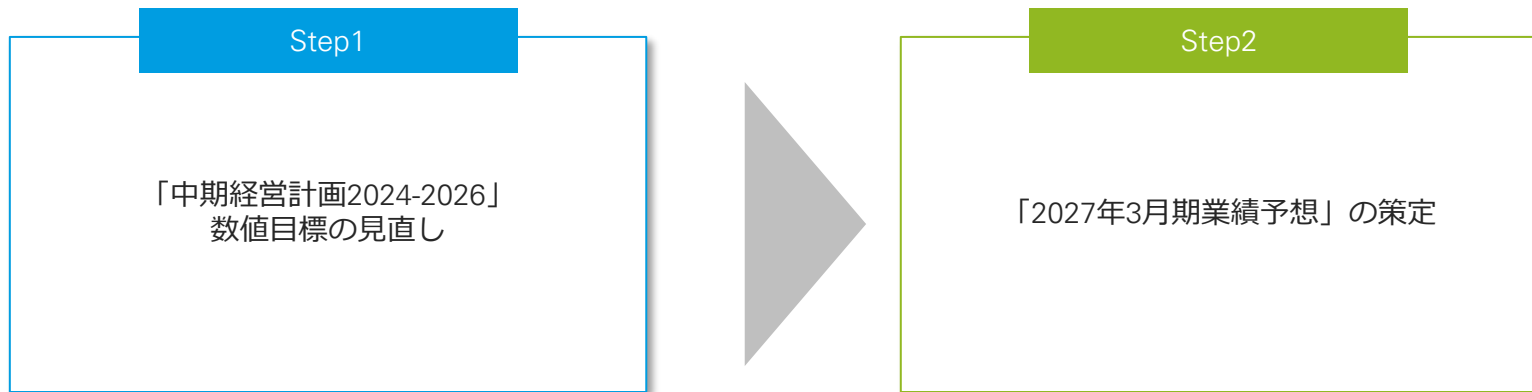
- ◆ 貸貸資産
破損分の補充および供給力向上に向けた貸貸資産投資を計画的に実行。
- ◆ 設備投資
Takamiya Lab. Eastおよび北海道札幌Baseの建設

※単位は百万円

中期経営計画の数値目標の見直しと2027年3月期連結業績予想について

計画見直しおよび業績予想策定に対する基本的な考え方

プラットフォーム事業の進捗を背景に、収益性と資本効率の改善を反映した数値目標を設定し、2027年3月期の業績予想を新たに策定



中期経営計画の主要指標の見直し

OPE-MANEの拡大速度を現実的に見直しつつ、利益率とROICの改善を重視して、質を伴う成長計画へ数値目標を修正



上方修正した指標

収益性・資本効率の改善を反映

営業利益

3,650 百万円

(+650 百万円 +21.7%)

営業利益率

7.5% 以上

(+1.8 pt)

ROE

7.9% 以上

(+1.9 pt)

ROIC

3.8% 以上

(+0.8 pt)



見直した指標

OPE-MANEの拡大速度から現実的な指標へ修正

累計OPE-MANEアカウント

236社 以上

(▲48社)

3か年累計OPE-MANE販売高

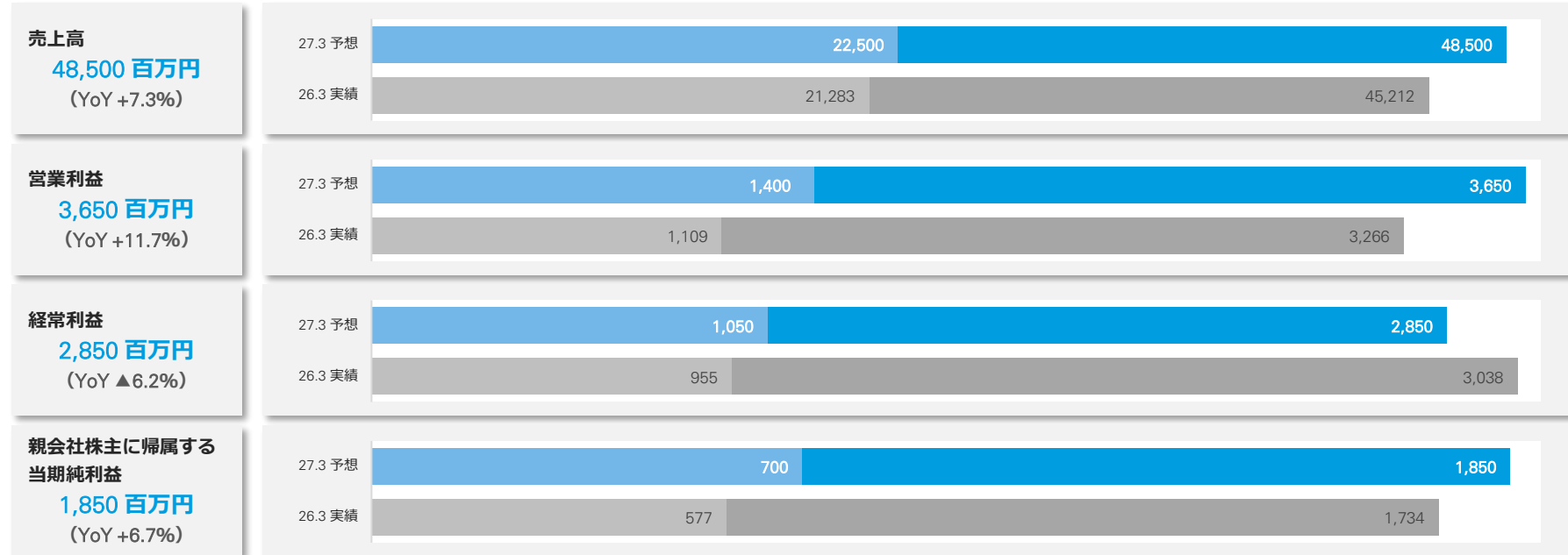
8,320 百万円

(▲2,580百万円)

() は修正前比較増減

2027年3月期 連結業績予想

売上規模の拡大よりも利益創出力の改善を重視した計画を策定



■ 2Q 実績/目標 ■ 4Q 実績/目標

プラットフォーム事業を取り巻く環境

建設需要は底堅い一方で、人手不足・高齢化・コスト高騰により、単なる機材貸出では解けない現場運営の課題が増加



追い風：建設需要の底堅さ

社会インフラ整備・国土強靱化等で需要は継続

建設投資額見通し

2026年度の建設投資は80兆9,400億円と見込まれ、前年度比5.4%増の見通し。国土強靱化を背景に建設投資は拡大基調が続く見通しである。

建築補修投資の拡大

2026年度の建築補修投資は、17兆8,100億円（同2.7%増）の見込みであり、老朽化した建築物の修繕需要が高まっている。

建設工事元請受注高の高水準

2025年の元請受注高は86兆3,872億円（前年比10.2%増）であり、受注総額は126兆1,611億円（同3.8%増）と工事量は増加傾向にある。



逆風：人手不足・コスト高騰

現場運営の難易度が上昇

建設業就業者数の減少

建設業就業者数は、1997年（685万人）をピークとして減少が続いており、2024年はピーク時比69.6%の477万人まで減少。

建設業就業者数の高齢化

建設業就業者は、2024年には55歳以上が約37%、29歳以下が約12%となり、全産業と比べ高齢化が著しく高くなっている。

建設コスト高騰

労務単価、建設資材価格の上昇を背景に、建設コストは全体として上昇基調が続いている。公共工事設計労務単価は前年度比6.0%上昇となっている。

従来のレンタル中心モデルの強みと課題

レンタル事業は成長の基盤だが、持続的成長の確度を高めるには構造転換が必要



レンタル中心モデルの強み

成長の基盤としての価値

成長の基盤

仮設機材の貸し出しキャパを広げることで
トップラインを伸ばし、事業を拡大



長期利益貢献

賃貸資産は長期にわたって利用でき、
償却後に大きく利益を生む



顧客基盤

現場ベースでの取引で顧客との関係性を構築



レンタル中心モデルの課題

持続的成長の障壁

継続性の不安定さ

現場案件ごとの受注で継性が不安定。
依頼主の意向が反映され続やすい

業務の複雑化

顧客要望個別対応で業務が複雑化し、
対応コストが増大

固定費負担

保有資産拡大に先行投資が必要。
減価償却費が固定費化

利益変動

景気や社会情勢の影響で工事量が増減し、
利益が左右されやすい

投資回収期間

投資回収までに期間を要し、キャッシュフローが悪化

財務健全性

投資に向けた借入の増加により、
財務健全性が損なわれる

プラットフォーム戦略における変化

収益構造の転換、収益性の向上、資本効率の改善の3本柱で事業構造を変革



収益構造の転換

フローからストックへ

従来：案件受注型のフロー収益

転換後：継続利用型のストック収益

収益安定性および顧客取引継続率は向上



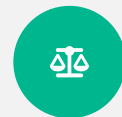
収益性の向上

コスト構造の見直し

標準化：業務の標準化・DX化

高付加価値：サービス価値向上

売上総利益率の向上および、販管費比率の上昇を抑制し、営業利益率が改善



資本効率の改善

投資スタイルの変更

投資効率：ROIC向上を重視

財務健全性：借入依存度低下

投資内容が変化し、バランスシートの拡大に頼らないビジネスモデルへ。

収益性と資本効率改善のドライバー

販売→管理→追加レンタル→流通までつながる継続収益モデルで、BS拡大に依存せず収益拡大を実現

OPE-MANEの収益構造フロー



製品販売売上

初回導入時の販売収益



管理手数料売上

顧客機材の管理受託に伴う継続的な手数料収益



出荷+レンタル売上

顧客機材の出荷と不足材・汎用材のレンタル収益



追加販売売上

追加販売およびIq-Bid売買手数料収益



高収益化の理由

リカーリング収益

アカウント増加が供給現場数の増加に直結し、リカーリング収益を増加

収益安定性

向上

固定単価型

追加レンタルは固定単価でサービス提供し、利益率が高い

利益率

高



資本効率改善の理由

混合管理

顧客購入資産を当社製品と混合管理し、未稼働分を活用

資産活用率

向上

投資効率

自社賃貸資産投資を抑制し、ROICを改善

ROIC

3.8% +0.8pt

プラットフォームによる利益率の向上

継続接点を基盤とし、高付加価値サービスの積み上げと業務標準化・DXを通じて、資産依存度を低下させ、全社の利益率・ROIC改善を実現



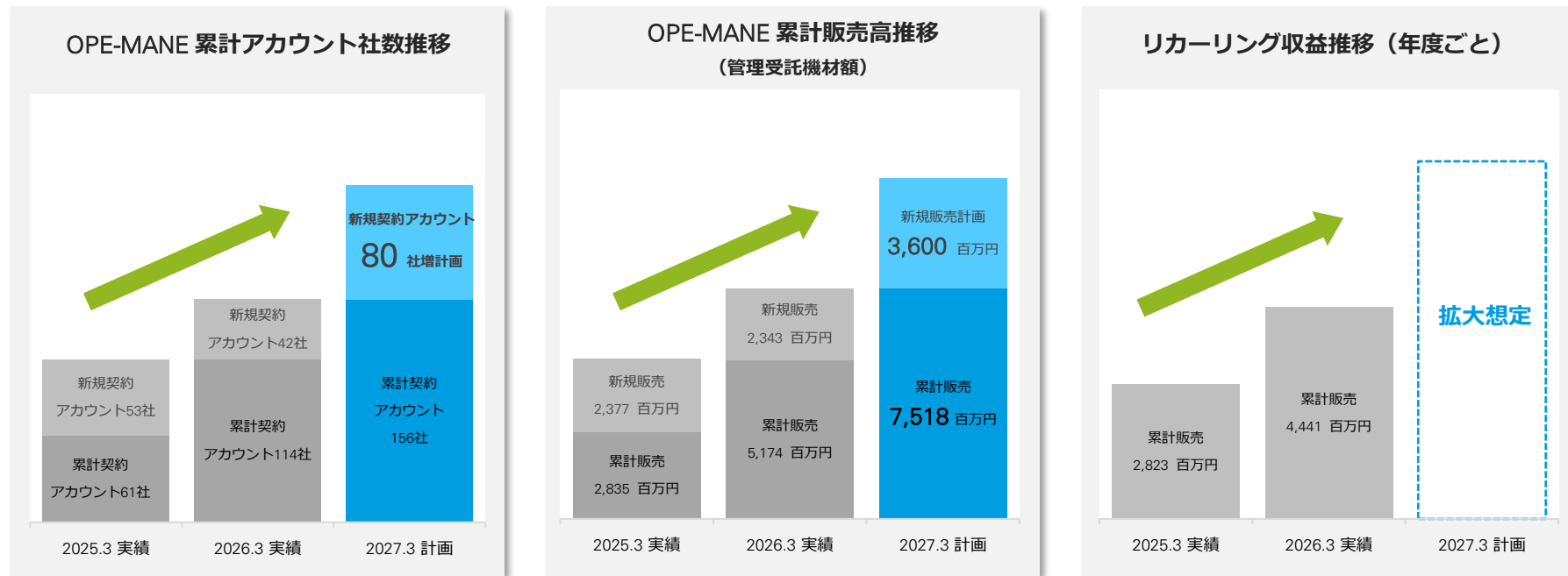
利益率改善の因果チェーン

プラットフォーム戦略が全社の利益率・ROIC改善につながるメカニズム



プラットフォーム事業の進捗状況

OPE-MANEのサービス普及拡大により、リカーリング収益は順調に増加している



中期経営計画の主要指標の見直し（詳細）

今回の見直しは、プラットフォーム戦略の進捗を背景に、収益性と資本効率の改善を反映したポジティブな見直し

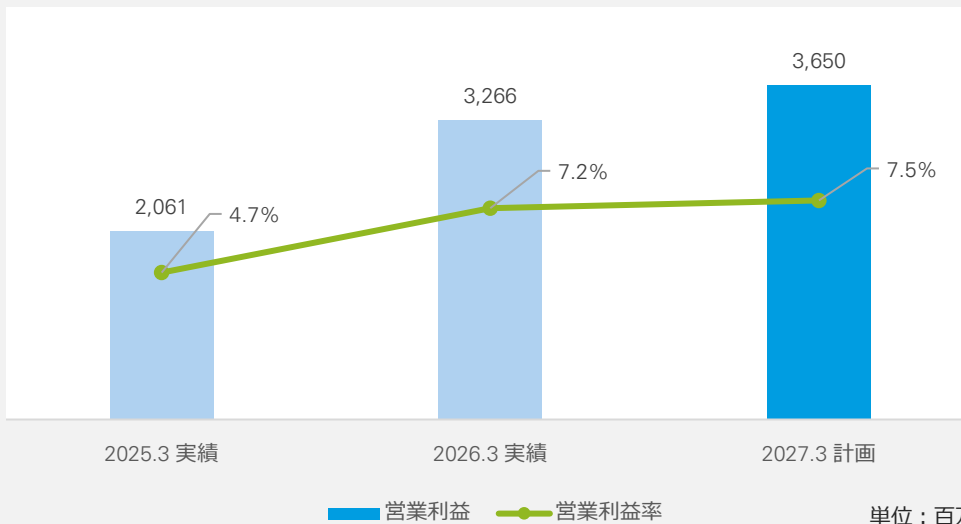
主要指標の見直し

| 指標分類 | 指標 | 中期経営計画見直し後 | 中期経営計画見直し前 |
|------------|-------------------|------------|------------|
| 連結業績指標 | 営業利益 | 3,650百万円 | 3,000百万円 |
| | 営業利益率 | 7.5%以上 | 5.7%以上 |
| 財務指標 | ROE | 7.9%以上 | 6.0%以上 |
| | ROIC | 3.8%以上 | 3.0%以上 |
| プラットフォーム指標 | OPE-MANE 累計アカウント数 | 236社以上 | 284社以上 |
| | OPE-MANE 3か年販売契約高 | 8,320百万円 | 10,900百万円 |

2027年3月期業績予想の見方

営業利益36.5億円と営業利益率7.5%を目指し、利益創出力の改善を重視した計画

営業利益・営業利益率の推移



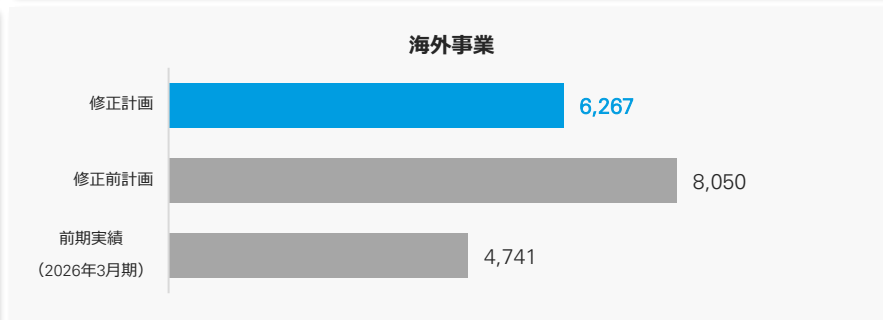
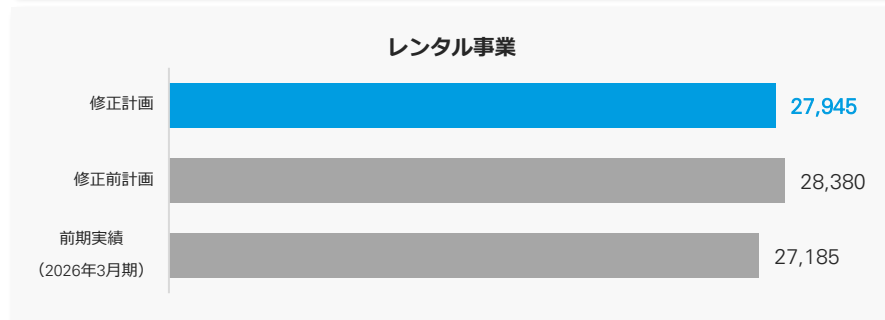
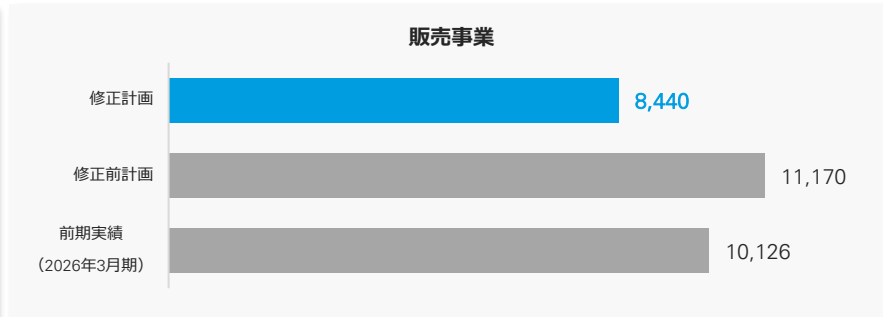
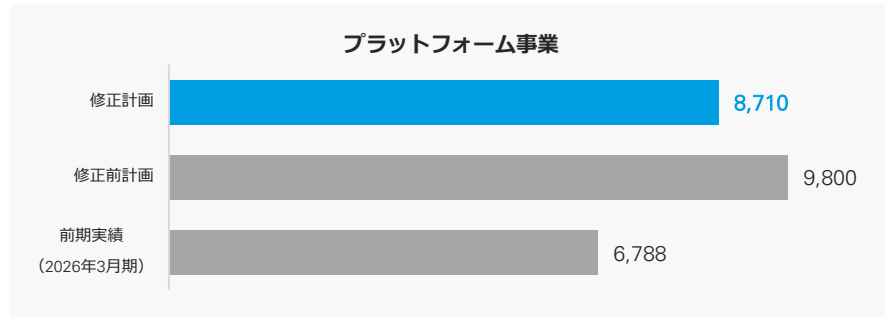
主要指標

| | | |
|-----------------|------------|----------|
| 売上高 | 48,500 百万円 | (+7.3%) |
| 営業利益 | 3,650 百万円 | (+11.7%) |
| 経常利益 | 2,850 百万円 | (▲6.2%) |
| 当期純利益 | 1,850 百万円 | (+6.7%) |
| 1株当たりの 当期純利益 | 40.37 円 | (+6.7%) |

() は前期比較増減率

2027年3月期 セグメント売上計画

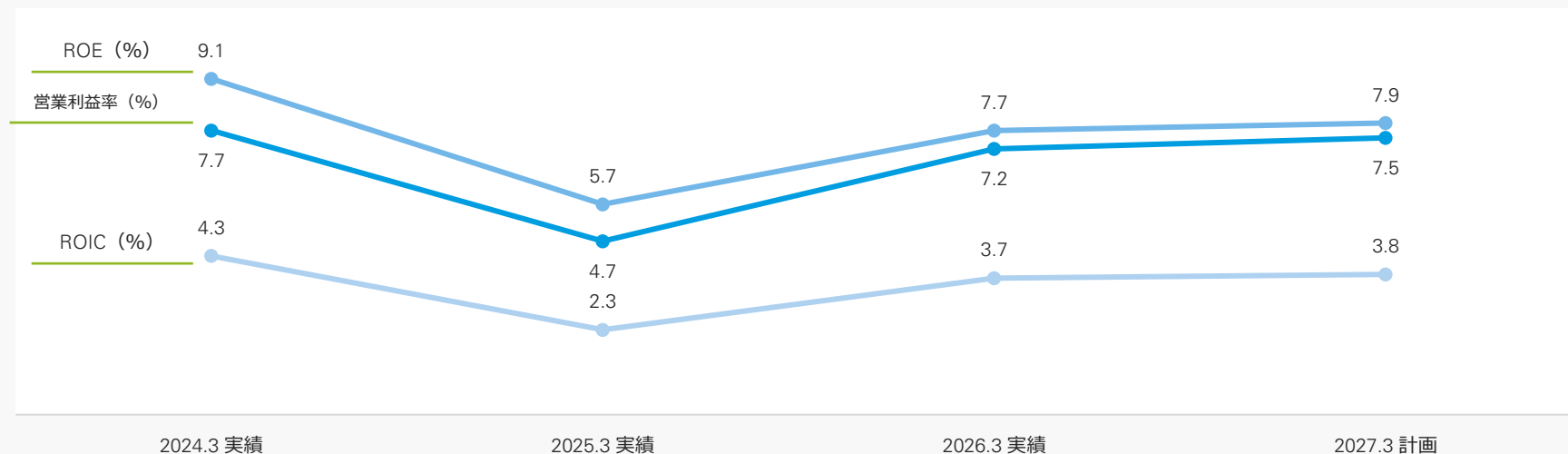
修正前と比較して、各セグメントが減収計画となるが、プラットフォーム事業を中心としたポートフォリオへの移行は着実に進行



2027年3月期財務指標

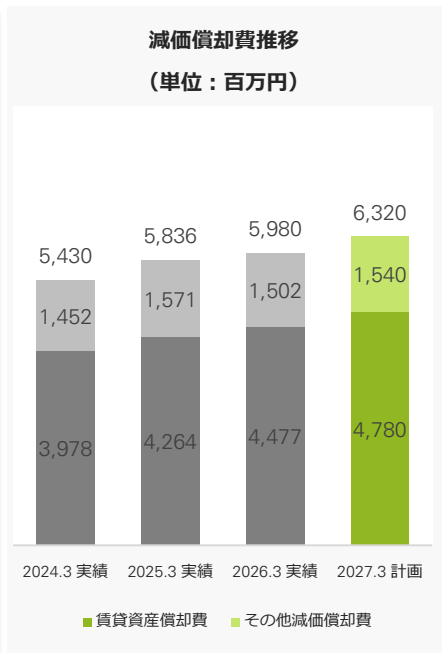
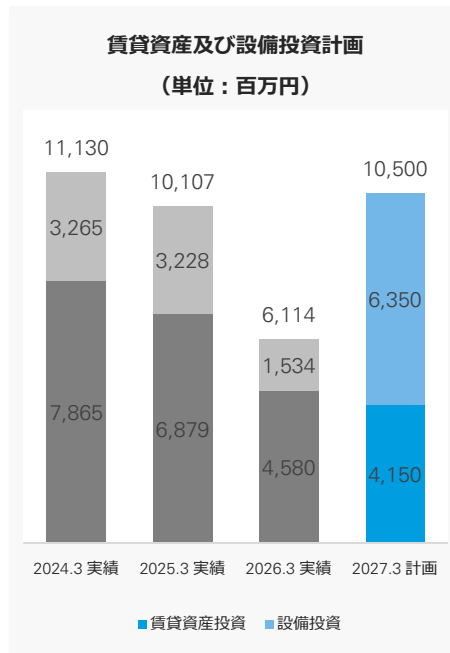
プラットフォーム事業の成長により収益性が高まったことで各種指標計画数値を上方修正、資本効率を意識した改善も進み、ROICも改善

主要指標（営業利益率・ROE・ROIC）推移



投資方針

プラットフォーム基盤への投資を重点化し、賃貸資産投資は供給量維持を前提に抑制



重点投資する領域 (Do)

成長投資を継続しつつ、投資の質を転換

Takamiya Lab. (East)

製造・物流・安全のソリューション発信拠点

Base

機材供給網・利便性向上に向けた拠点整備

DX関連投資

業務効率化とシステム基盤強化

人的資本投資

コイン制度や教育による効率化



抑制する領域 (Don't)

投資効率の改善を図る

賃貸資産投資

損耗分等に留め、新規投資は抑制

株主還元方針と配当予想

事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主への利益還元を重視し、業績や利益水準に応じて配当水準の向上を図る

累進配当

継続 安定した配当

配当性向

35% 以上を維持

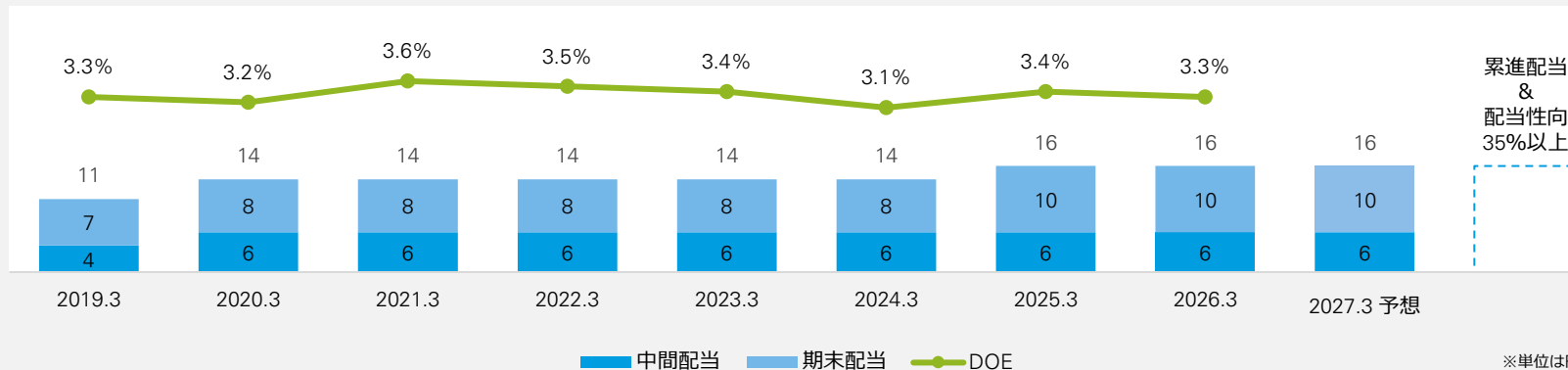
年間配当

16円

EPS

40.37円

配当予想および実績推移



Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation