



TAKAMIYA

2027年3月期 第1四半期 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
- 連結業績の説明
- セグメント情報
- 中期経営計画および連結業績予想の進捗
- 今後の見通し
- 株式情報および株主還元
- 参考資料

トピックス

【適時開示情報】

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

2026年6月25日

- ・ 財務上の特約が付された金銭消費貸借契約の締結に関するお知らせ

トピックス

【PR情報】

2026年5月21日

- ・「現場に届ける安全」をテーマに、タカミヤ「第17回安全衛生大会」を開催 ～事故リスクに直結する悪循環を打破し「安全最優先」の文化を推進～

2026年5月26日

- ・タカミヤ、ポイントを“建設現場の力”に変える新サービス「T-Selection」を開始 ～防災グッズなどと交換、安全性向上と従業員支援を後押し～

2026年6月10日

- ・タカミヤ、農業の未来市場を共創する実証型イベント「TAP EXPO 2026」開催 ～農業課題の解決に向けた共創を促進～

2026年6月23日

- ・タカミヤ、農地情報の“見える化”で担い手確保を支援 ～農業支援マッチングサービス「MEGADERU」が滋賀県甲賀市に自治体初導入～

2026年6月30日

- ・タカミヤ「秩父宮賜杯 第58回全日本大学駅伝対校選手権大会」に協賛 ～「建設現場の安全」というタスキを未来へつなぎ、大会を支える学生たちの挑戦を応援～

2026年7月29日

- ・タカミヤの農地マッチング支援サービス「MEGADERU」茨城県常総市で導入 ～農地情報の“見える化”で、遊休農地の発生防止と担い手確保を支援～

2026年8月4日

- ・タカミヤ、建設業界の業務効率化に向け、製品サイトを全面刷新 ～用途検索と高性能FAQを整備し、必要な情報への迅速なアクセスを支援～

連結業績の説明

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

連結業績サマリー

リカーリング収益の拡大、レンタル出荷額増加および単価改善効果により、DXやコイン制度により生産性の改善も進み、各利益率が改善

	2027年3月期 1Q 実績	（参考）2026年3月期 1Q 実績	前年同期比較 増減額・pt	対前年増減率
売上高	10,229	9,904	+324	+3.3%
売上総利益	3,686	3,245	+441	+13.6%
売上総利益率	36.0%	32.7%	+3.3pt	-
EBITDA	1,944	1,667	+277	+16.6%
営業利益	477	204	+272	+133.1%
営業利益率	4.6%	2.0%	+2.6pt	-
経常利益	416	102	+314	+307.3%
経常利益率	4.0%	1.0%	+3.0pt	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	239	9	+229	+2,336.0%
親会社株主に帰属する四半期純利益率	2.3%	0.1%	+2.2pt	-
1株当たり四半期純利益 （潜在株式調整後）	5.22円 (5.02円)	0.21円 (0.21円)	5.01円 (4.81円)	-

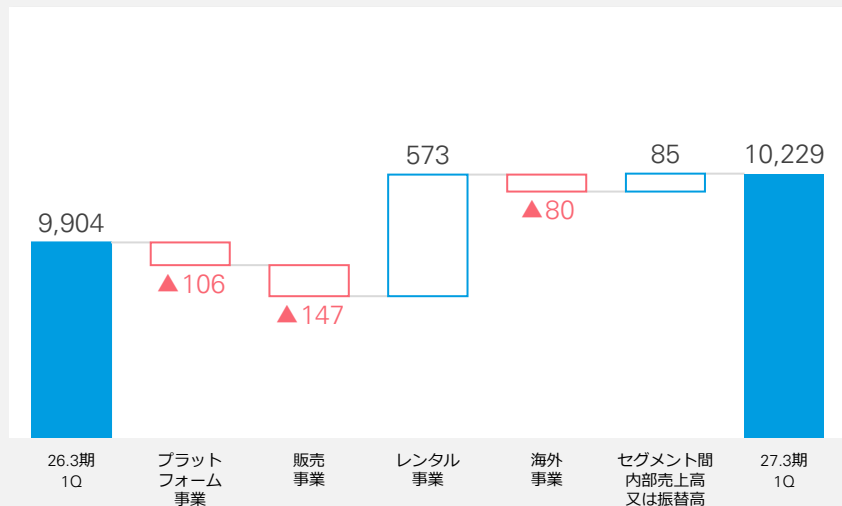
※単位は百万円

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

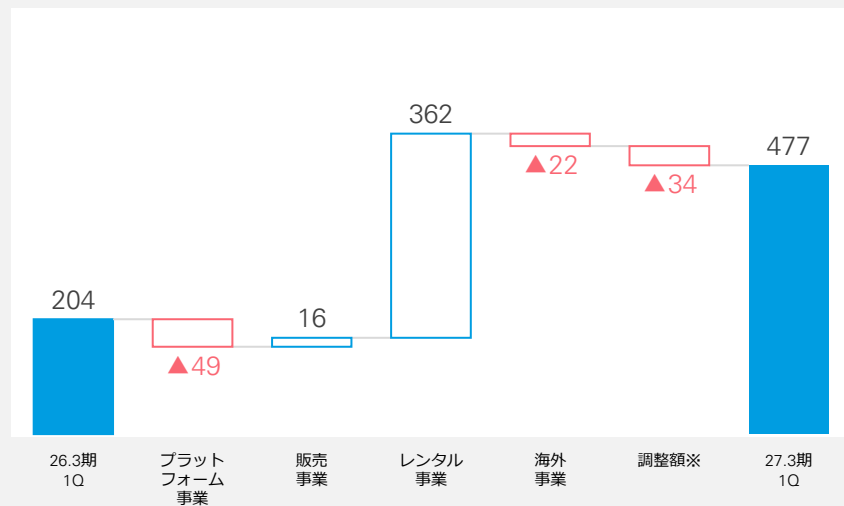
連結業績の前年同期比較

金利上昇および物価高騰の影響により、プラットフォーム事業および販売事業の製品販売が伸び悩むも、リカーリング収益とレンタル事業が牽引

売上高 + 324 百万円（前年同期比 +3.3%）



営業利益 +272 百万円（前年同期比 +133.1%）



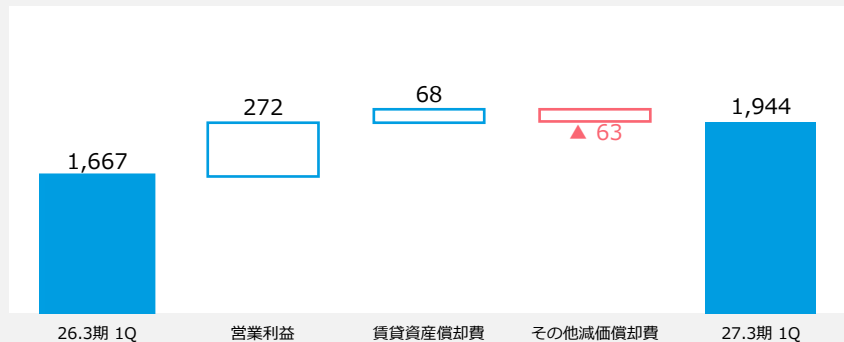
※調整額はセグメント間取引消去、各セグメントに配分していない全社費用（一般管理費）が含まれる ※単位は百万円

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

連結業績の前年同期比較

レンタル事業の増益により営業利益が拡大に伴い、EBITDAおよび経常利益は前年を上回る

EBITDA +277 百万円（前年同期比 +16.6%）



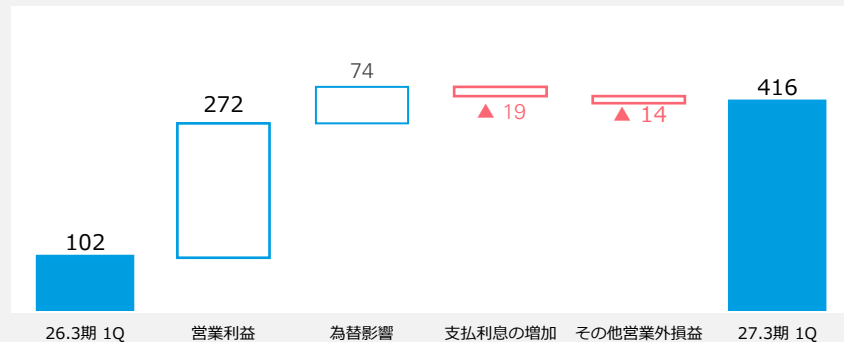
賃貸資産償却費：

OPE-MANEにおける仮設機材供給力向上を目的に賃貸資産への投資を継続したことで賃貸資産償却費が増加（今期以降は供給力を確保できたと認識しており、賃貸資産投資は抑制の計画）

その他減価償却費：

基幹システムの償却完了などに加え、前期に計画していた新規投資が遅れたこともあり、減価償却費が減少（Takamiya Lab. East、札幌の機材供給拠点であるBaseの建設に遅れあり）

経常利益 +314 百万円（前年同期比 +307.3%）



プラスの影響：為替損失50百万円を計上した前期から一転し、

円安の進行により子会社へのドル建て貸付金の評価替えによる為替差益24百万円計上

マイナスの影響：有利子負債の増加および金利上昇の影響で支払利息が増加

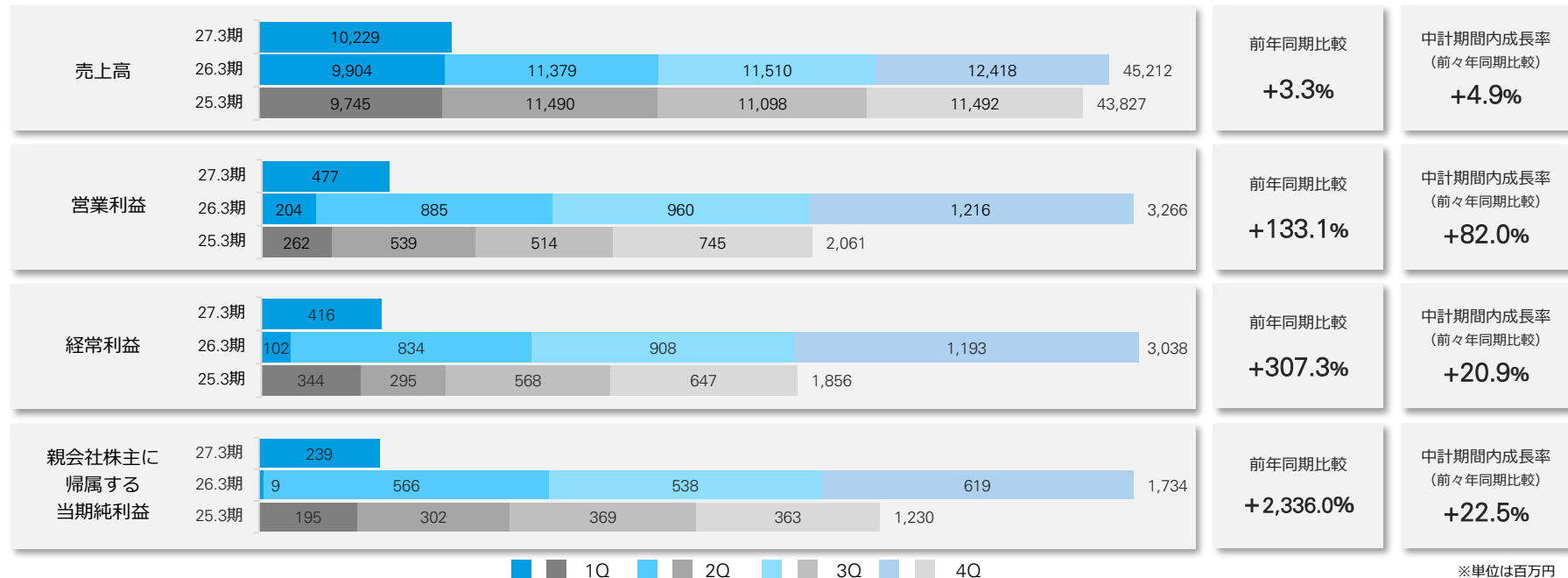
前期に実施した日建リース社のM&Aにおいて発生した一過性の匿名組合投資利益の影響で前期比営業外収益が減少

※単位は百万円

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

各段階利益の過年度同期比較

売上高以下、各段階利益が計画に対して、順調に推移しており、利益率改善効果は継続

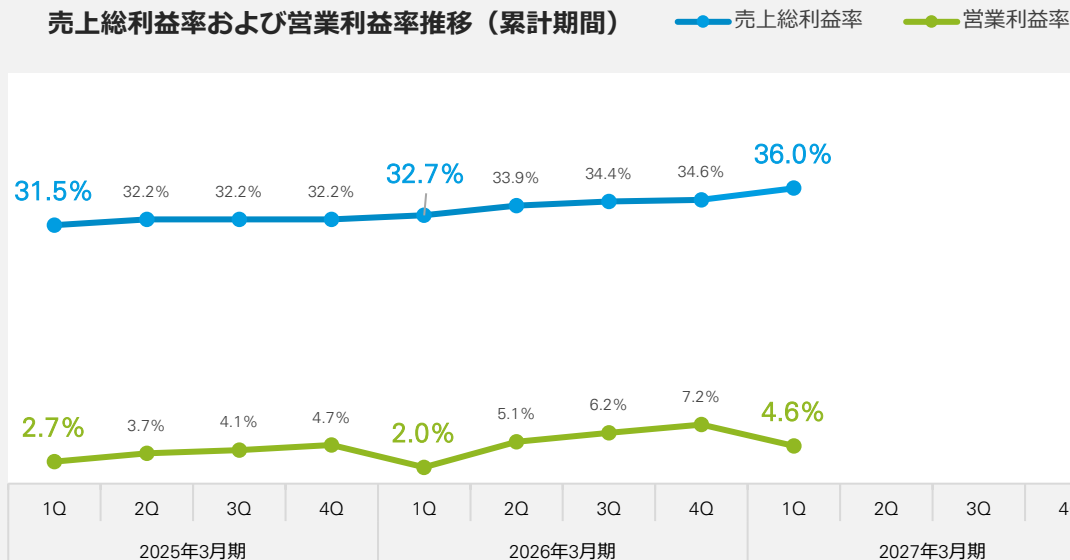


連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

売上総利益率および営業利益率推移

リカーリング収益の増加および定着が進んだことに加え、レンタルにおいても価格改善の効果が顕著に。生産性の改善も進んだことで利益率は向上

売上総利益率および営業利益率推移（累計期間）



売上総利益率改善要因

- OPE-MANEが普及したことで、顧客による高単価サービス利用回数が増加し、継続的なリカーリング収益が発生している。
- レンタルにおいて、賃貸資産償却費などの固定コストを大幅に上回る形で、出荷額増加および価格改善が進んだことで利益が拡大。

営業利益率改善要因

売上総利益率改善効果に加え、

- 人的資本投資（人事制度拡充、コイン制度の普及）およびDX投資により社内での業務生産性が改善。

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

セグメント別業績サマリー

価格転嫁と出荷増によりレンタル事業が牽引、プラットフォーム事業は機材販売高が減少するもリカーリング収益が増加

	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		
	26.3期 1Q	27.3期 1Q	前年同期比 増減率	26.3期 1Q	27.3期 1Q	前年同期比 増減率
プラットフォーム	1,456	1,350	▲7.3 %	276 (19.0 %)	226 (16.7%)	▲17.9%
販売	1,914	1,766	▲7.7 %	▲35 (-)	▲18 (-)	-
レンタル	6,256	6,830	+9.2%	670 (10.7%)	1,032 (15.1%)	+54.1%
海外	1,226	1,146	▲6.5 %	43 (3.5 %)	20 (1.8%)	▲52.6%

各セグメントサマリー（前年同期比較）

■ プラットフォーム事業

前期1Qにおいては前々期末に納入が遅れた販売案件があり、OPE-MANE機材販売高は減少。一方でリカーリング収益は増加

■ 販売事業

金利上昇、物価高騰（価格改定）の影響もあり、仮設機材の購入を控え、レンタルでの対応が増加したため、減収。一方で、売上総利益率改善効果と環境関連分野において、試験農場の一部設備を減損処理したため、減価償却費が減少し、営業損失が減少。

■ レンタル事業

北海道新幹線工事を中心に社外出荷額の増加、価格改善効果の影響で、増収増益。

■ 海外事業

日本国内の販売動向、賃貸資産投資計画の影響でグループ間売上である日本向けの製造販売が減少。外部売上においては、フィリピンは収益性の改善がみられるも、韓国においては、案件の動き出しが鈍く、減収減益。

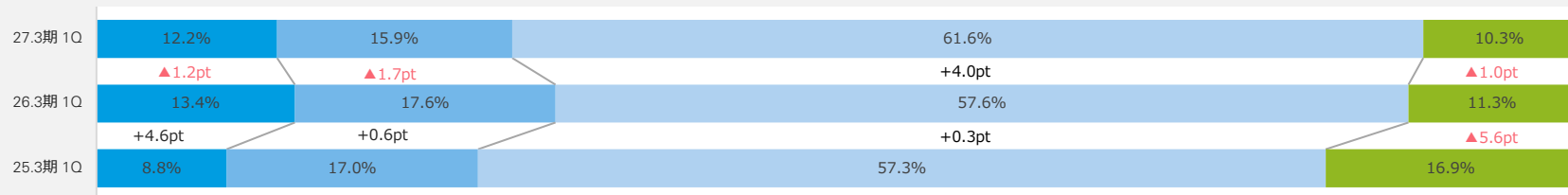
※単位は百万円

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

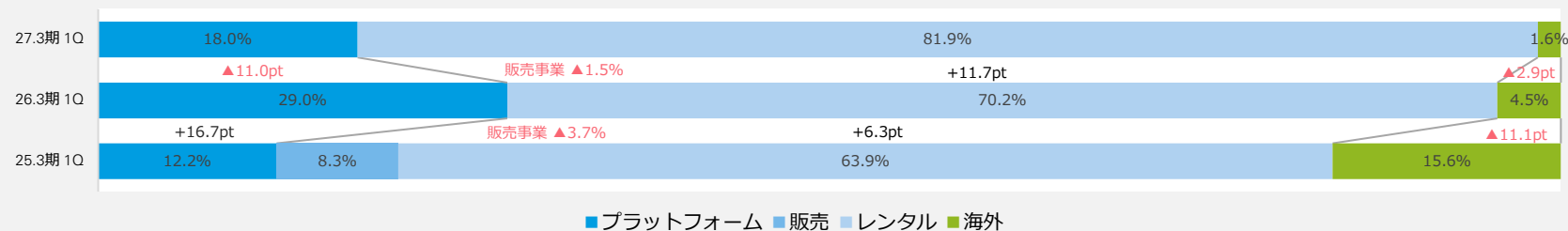
セグメント構成比

増収増益のレンタル事業が牽引、プラットフォーム事業は機材売却高の減少により、一時的に構成比率が減少

セグメント売上高構成比



セグメント利益高構成比

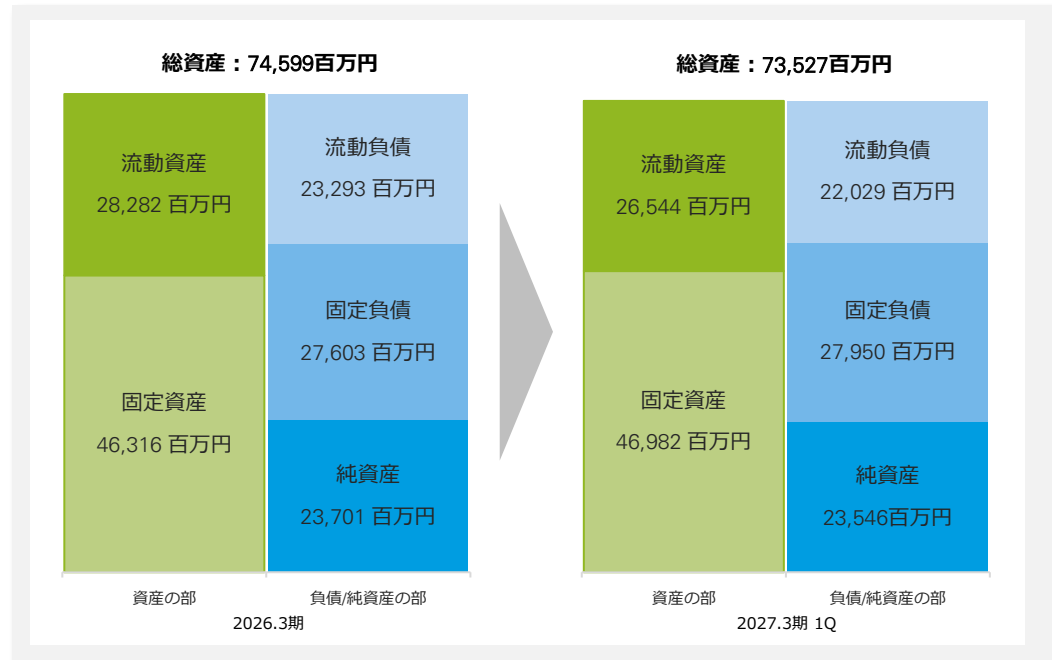


■ プラットフォーム ■ 販売 ■ レンタル ■ 海外

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

貸借対照表

資本効率を意識したポートフォリオ構築を推進、Takamiya Lab. East、Baseの建設により、建設仮勘定が増加、建設において有利子負債が増加



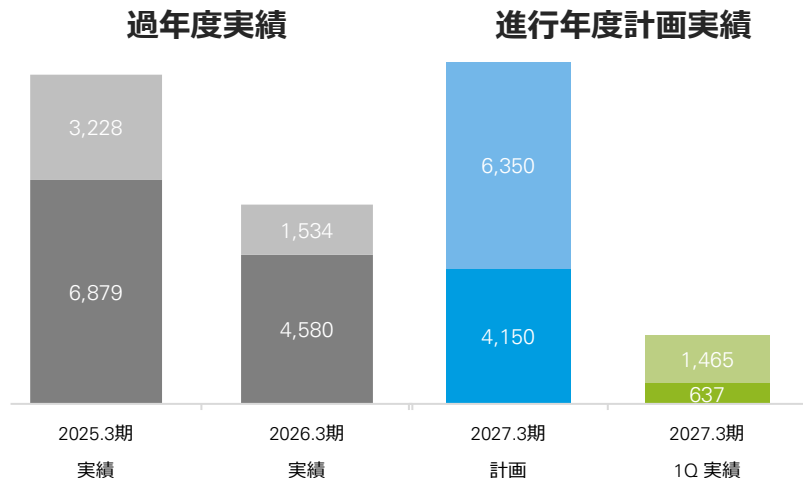
(単位：百万円)	金額	前期末比較増減額
資産の部	73,527	▲1,072
流動資産	26,544	▲1,738
現金及び預金	8,813	▲958
棚卸資産	7,609	+217
受取手形、売掛金及び契約資産	9,537	▲1,362
固定資産	46,982	+666
賃貸資産（純額）	21,286	▲570
建設仮勘定	2,468	+1,004
負債の部	49,980	▲917
流動負債	22,029	▲1,263
短期借入金	5,194	+489
固定負債	27,950	+346
社債	5,209	▲48
長期借入金	18,570	▲693
純資産の部	23,546	▲154
株主資本	21,886	▲218

※貸借対照表の増減は主要科目のみ記載しております。

連結業績 累計期間（2026年4月-2026年6月）

投資計画及び実績推移

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。
- ◆ 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。

2027年3月期1Q 投資実績

- ◆ 賃貸資産
新製品の拡充、破損分の補充および供給力向上に向けた賃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

セグメント情報

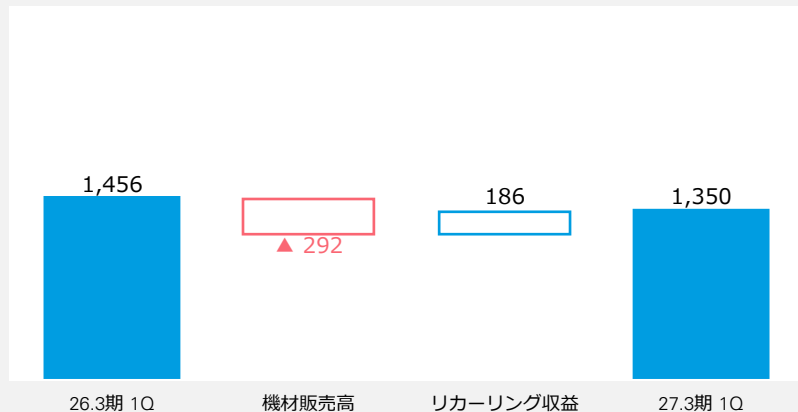
プラットフォーム事業

対前年同期比較増減要因

前期のOPE-MANEアカウント数増加の効果で、リカーリング収益が増加、金利上昇および物価高騰の影響で、新規アカウント獲得は前期並み

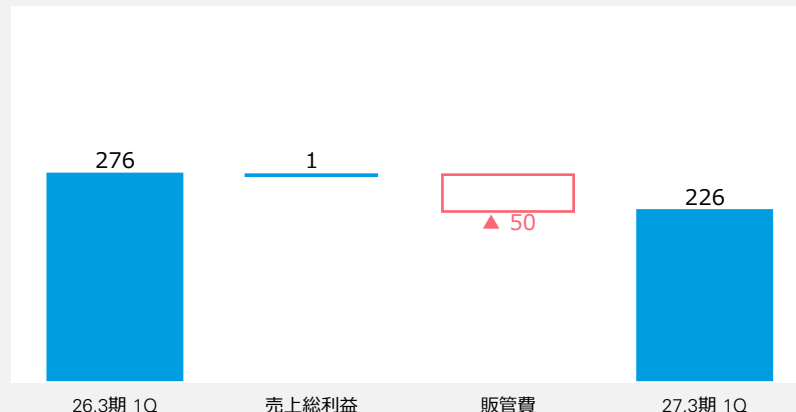
売上高 ▲106 百万円（前年同期比 ▲7.3%）

- OPE-MANEアカウントの増加に伴い、リカーリング収益は伸長
- 金利上昇および物価高騰を背景に新規アカウント獲得は前年並み。
- 販売高は前期は納入遅れの影響があったものの、今期は減少



営業利益 ▲49 百万円（前年同期比 ▲17.9%）

- リカーリング収益が好調ながらも、販売高減少に伴い売上総利益は微増
- 前期業績計画を大幅に達成したため、業績連動賞与支給額が増加



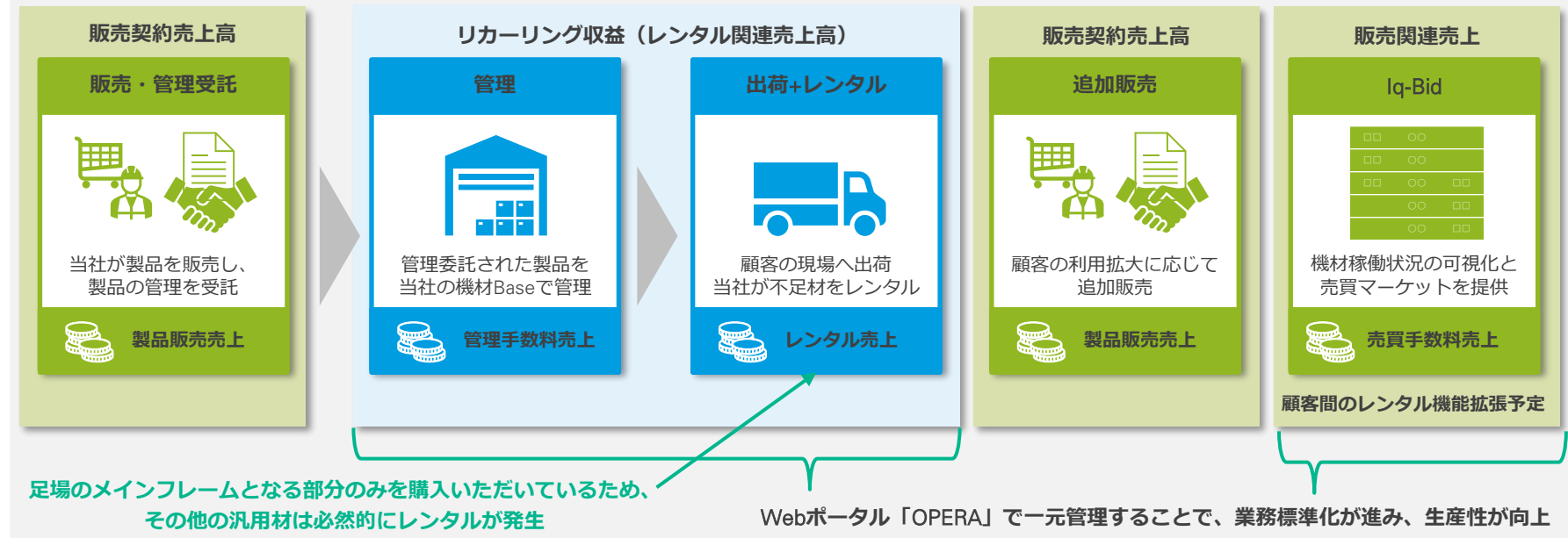
※単位は百万円

プラットフォーム事業

OPE-MANE収益モデル

OPE-MANEは顧客との継続的な取引、客単価の向上を実現し、リカーリング収益を獲得するビジネスモデル

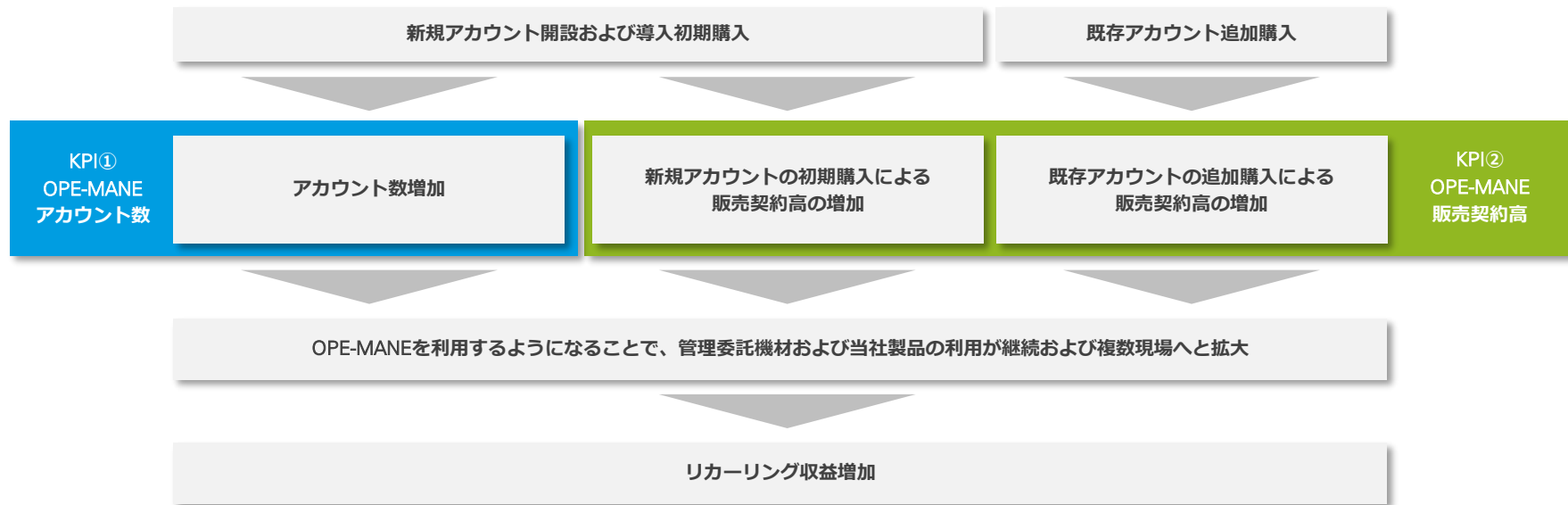
OPE-MANE 収益フロー



プラットフォーム事業

プラットフォームKPIとリカーリング収益の関係

OPE-MANEアカウントの増加と販売契約高の増加は、当社が仮設機材を供給する現場数の増加に繋がり、リカーリング収益を増加させる



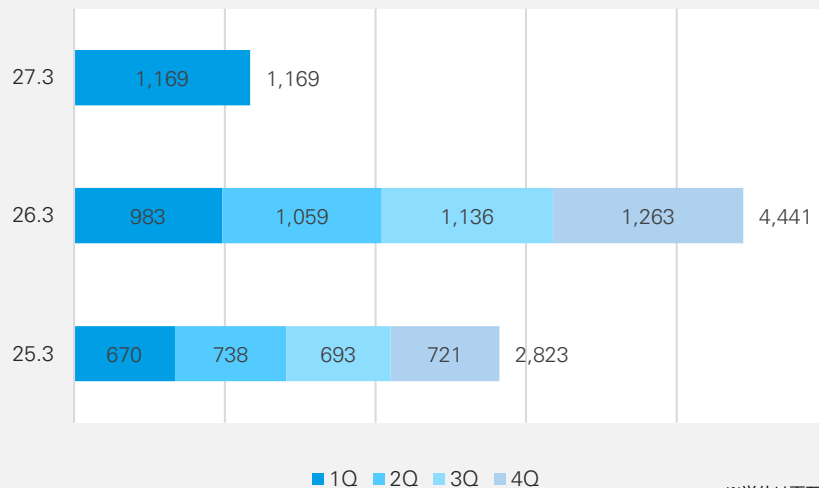
プラットフォーム事業

プラットフォーム事業売上構成

アカウント数の増加により、リカーリング収益は過去最高の滑り出し、販売高は前期納入遅れの特殊要因を除けば、前期並み

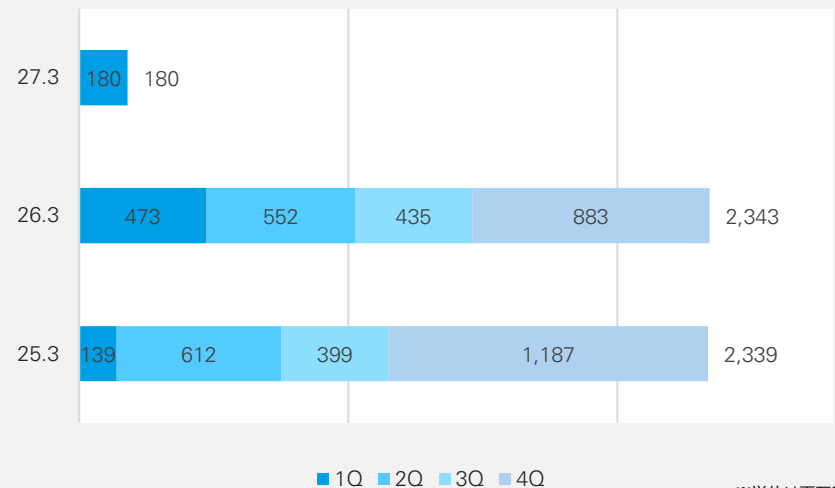
リカーリング収益（レンタル関連売上）

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機材販売高

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。



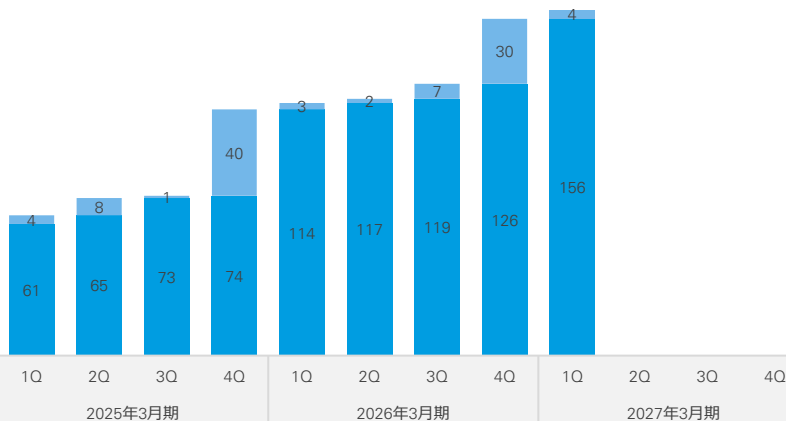
プラットフォーム事業

プラットフォームKPI

レンタル動向が強まる中、アカウント獲得は前年並みの進捗、OPE-MANEの利用規模を表す管理受託機材は順調に増加

OPE-MANE累計アカウント数：160社
2027.3期 KPI 80社増加 / 実績4社増加（達成率5.0%）

■ 累計 ■ 新規

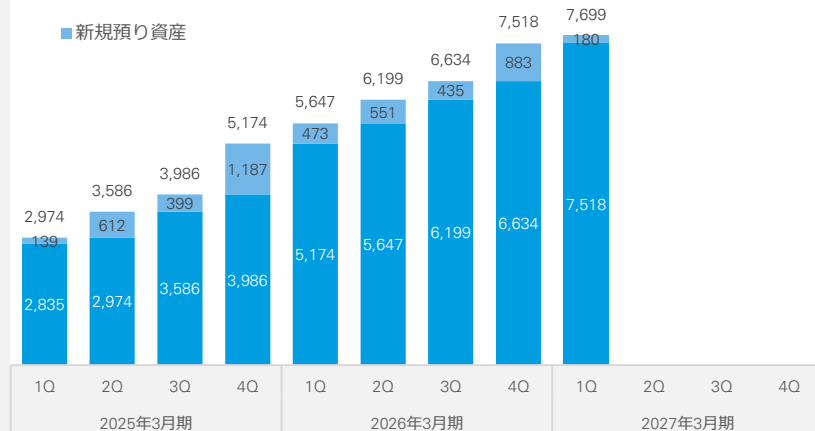


※単位は1社

OPE-MANE累計販売契約売上高（管理受託機材高）：7,699百万円
2027.3期 KPI計画3,600百万円 / 実績180百万円（達成率5.0%）

■ 累計預り資産

■ 新規預り資産



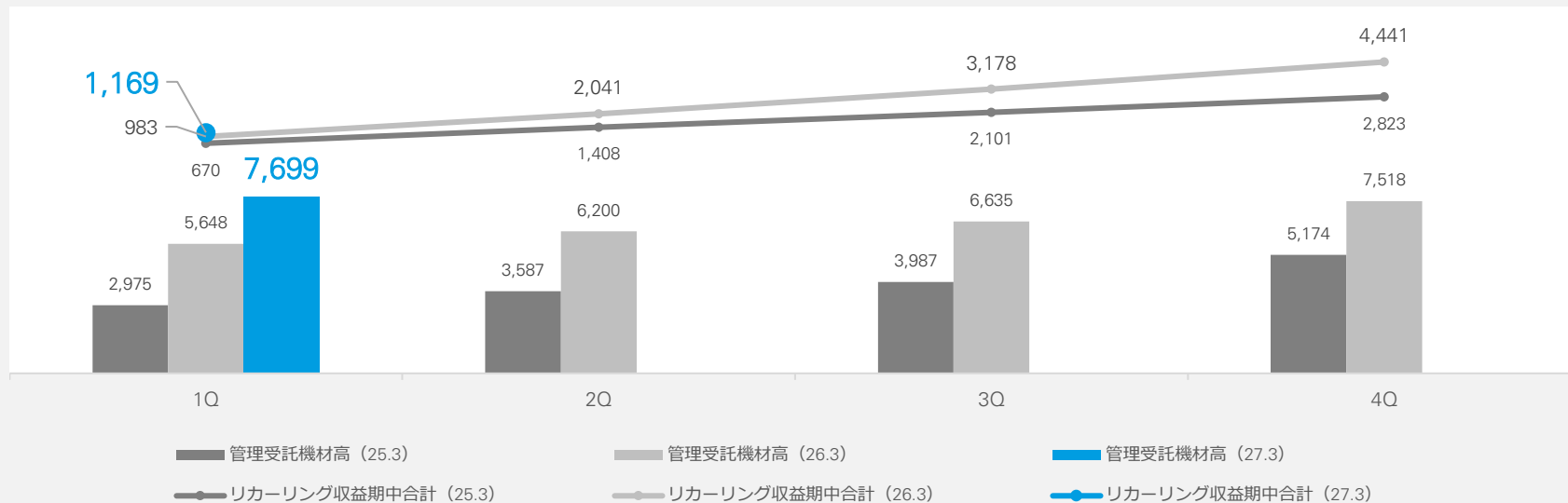
※単位は百万円

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

機材販売売上高（管理受託機材高）とリカーリング収益の関係（単位：百万円）



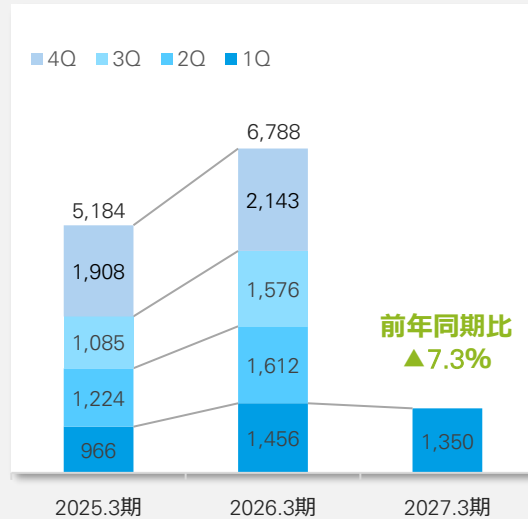
プラットフォーム事業

プラットフォーム事業指標推移

前年同期は前々期末の販売納入遅れの影響で売上利益共に1時的に増加しており、一過性の要因を除けば前年並みの進捗

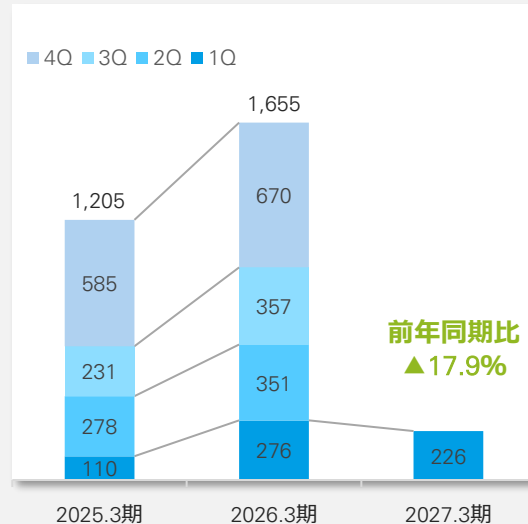
プラットフォーム事業売上高推移

(単位：百万円)



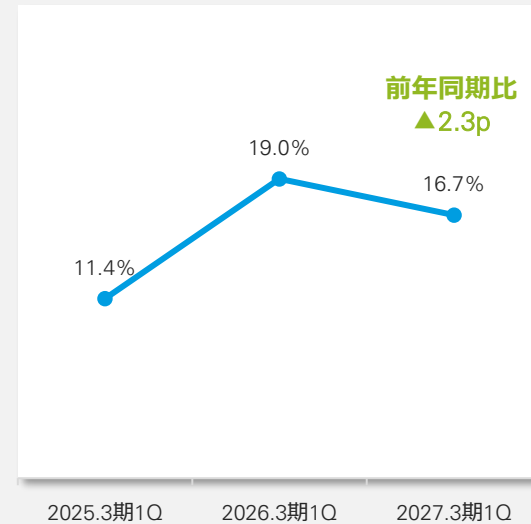
プラットフォーム事業利益推移

(単位：百万円)



プラットフォーム事業利益率

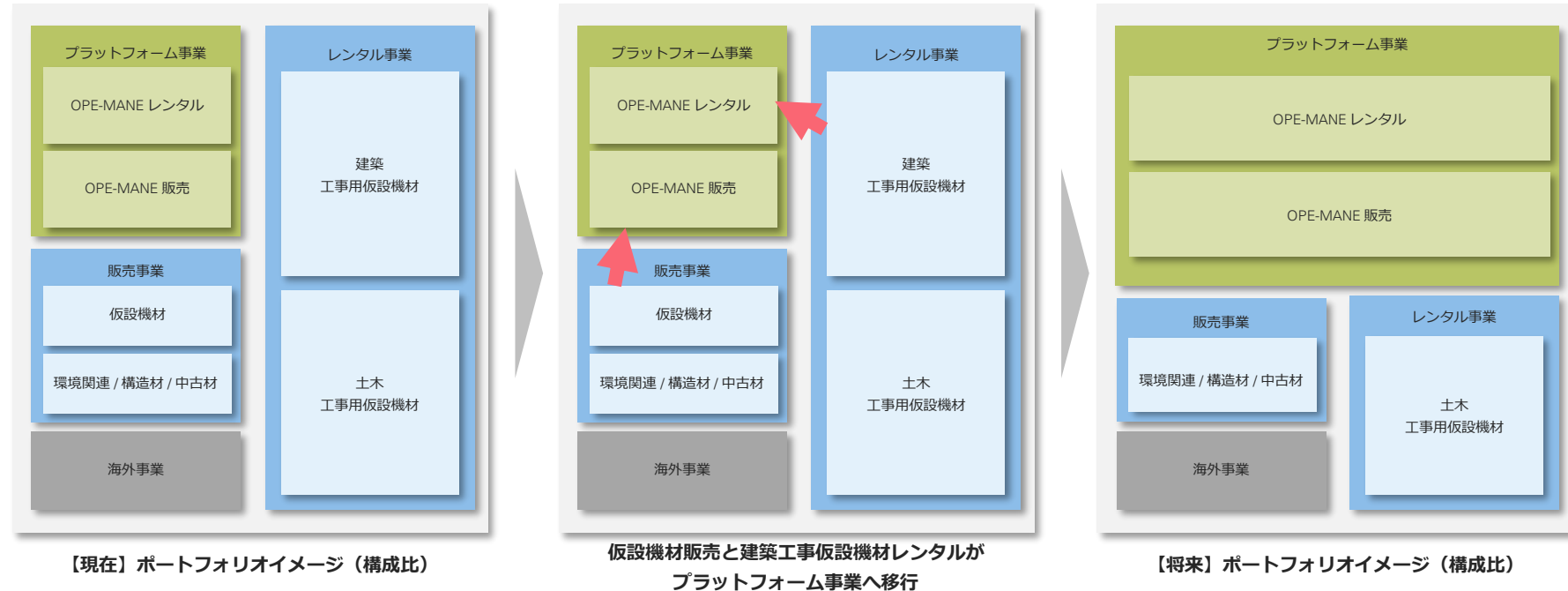
(前年同期比較)



プラットフォーム事業

プラットフォーム事業を中心とした事業ポートフォリオの変遷

仮設機材調達方法がOPE-MANEにシフトすることで、ポートフォリオが変化



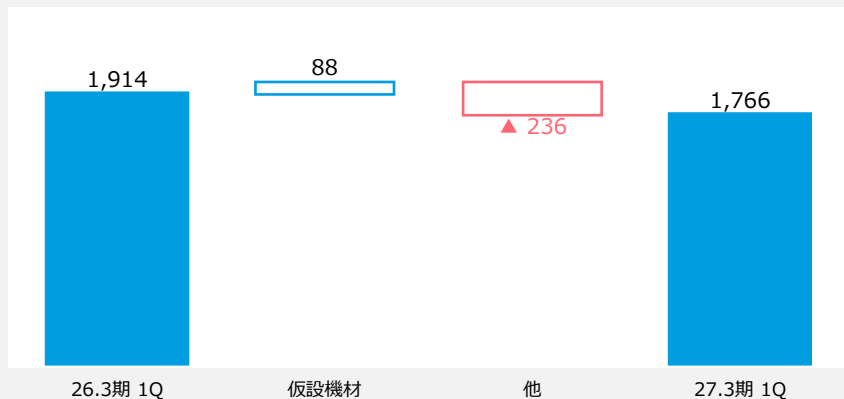
販売事業

対前年同期比較増減要因

金利上昇および物価高騰を背景にレンタルの利用傾向が強まっており、従来の仮設機材販売は前期並みで推移、アグリの大型案件が一巡

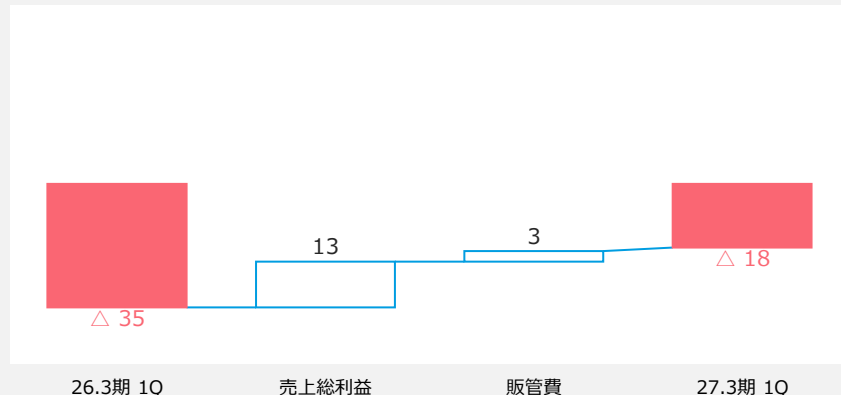
売上高 **▲147 百万円**（前年同期比 **▲7.7%**）

- 金利上昇および物価高騰を背景に当社も利益率を維持するべく販売価格を改定しており、その影響で安価なレンタルでの利用傾向が依然として継続
- 環境関連においてアグリの大型案件が一巡したことで売上減少



営業損失 **18 百万円**（前年同期 営業損失 **35 百万円**）

- 売上総利益率の維持、利益改善の効果で売上総利益は増加。
- 前期業績計画の大幅達成により賞与支給が増加する一方で、環境関連において、試験農場の一部設備の減損処理を行い、減価償却費が減少



※単位は百万円

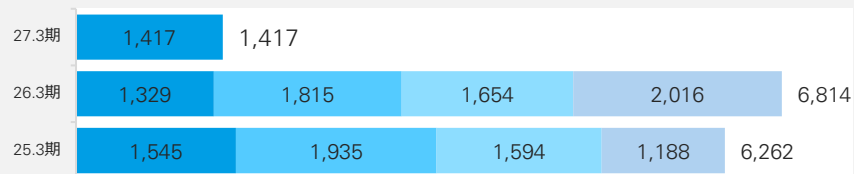
販売事業

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、環境関連はアグリ的大型案件が一巡したことにより減収

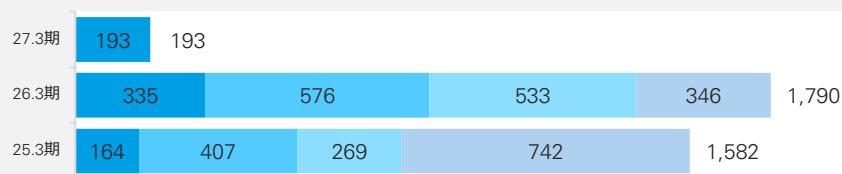
仮設関連

Iqシステムや吊り足場、支保工や汎用材を含む



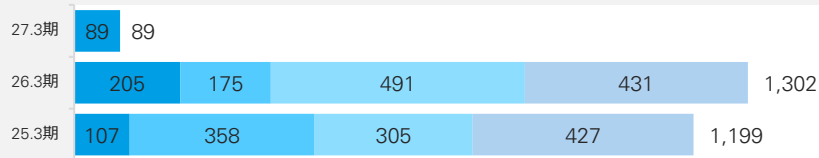
中古品

Iqシステム販売時に他の足場材を下取りして販売



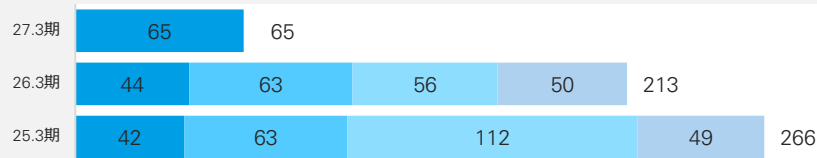
環境関連

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

前期末の高い稼働を維持したまま、貸出量は前年同期比を上回り、単価改定効果もあり、増収増益

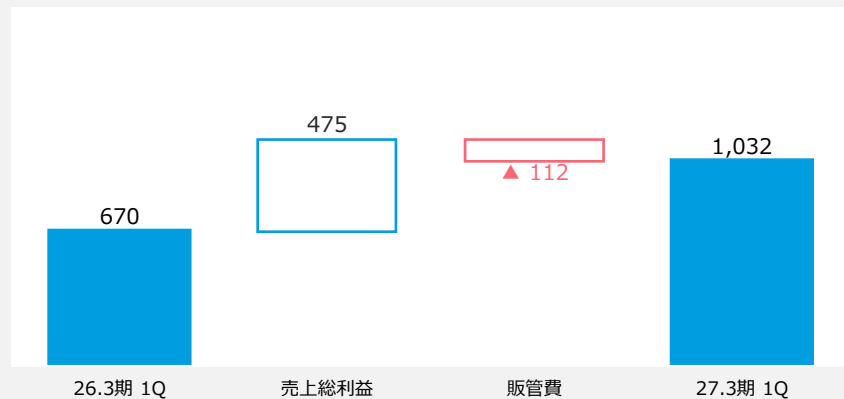
売上高 +573 百万円（前年同期比 +9.2%）

- 北海道新幹線関連工事へのレンタルが前期より継続しており、高い貸出量を維持
- 前期より継続して実施している価格改定により収支が改善



営業利益 +362 百万円（前年同期比 +54.1%）

- レンタル単価改定および貸出量増加の影響で売上総利益率が改善
- 前期業績計画を大幅に達成したため、業績連動賞与支給額が増加

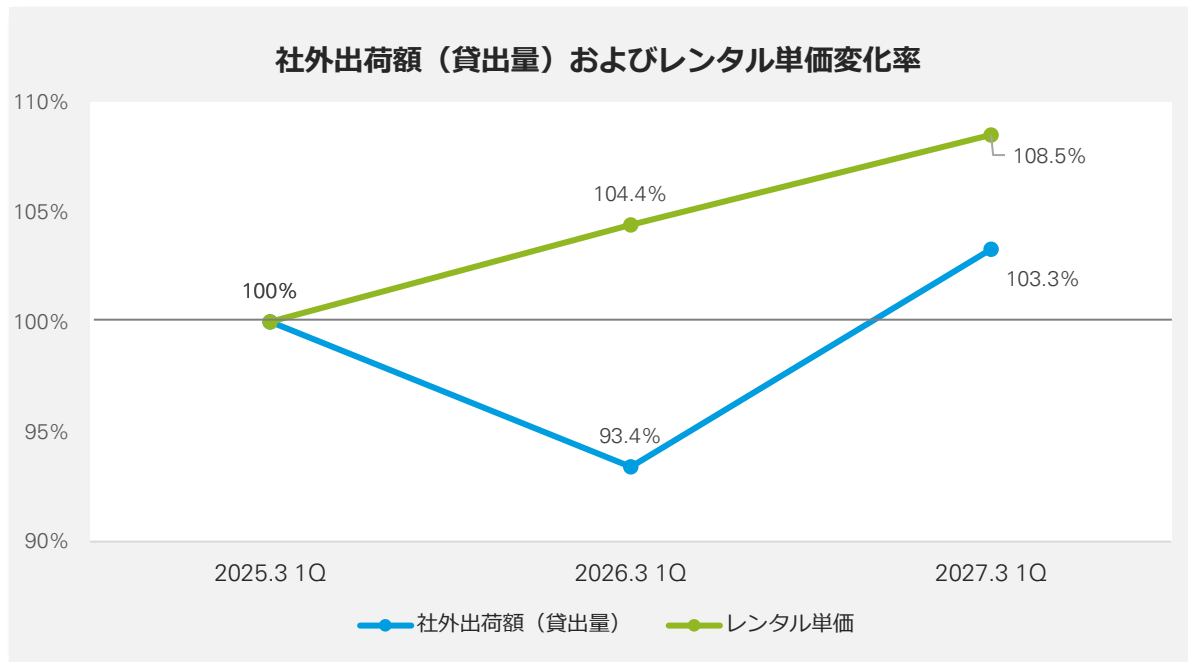


※単位は百万円

レンタル事業

社外出荷額（貸出量）およびレンタル単価推移

価格改定は順調に進行、北海道新幹線関連工事への出荷もあり、貸出量も増加傾向



2027.3期の対前期（2026.3期）比較

■ 社外出荷額（貸出量）

: $103.3\% \div 93.4\% - 1 = +10.5\%$ UP

■ レンタル単価

: $108.5\% \div 104.4\% - 1 = +3.9\%$ UP

2025.3期の社外出荷額（貸出量）およびレンタル単価を100%で固定し、経年での変化率を示しております。各期の数値は2025.3期の数値と比較した数値となっており、2027.3期の数値も、2025.3期との比較での増減となります。

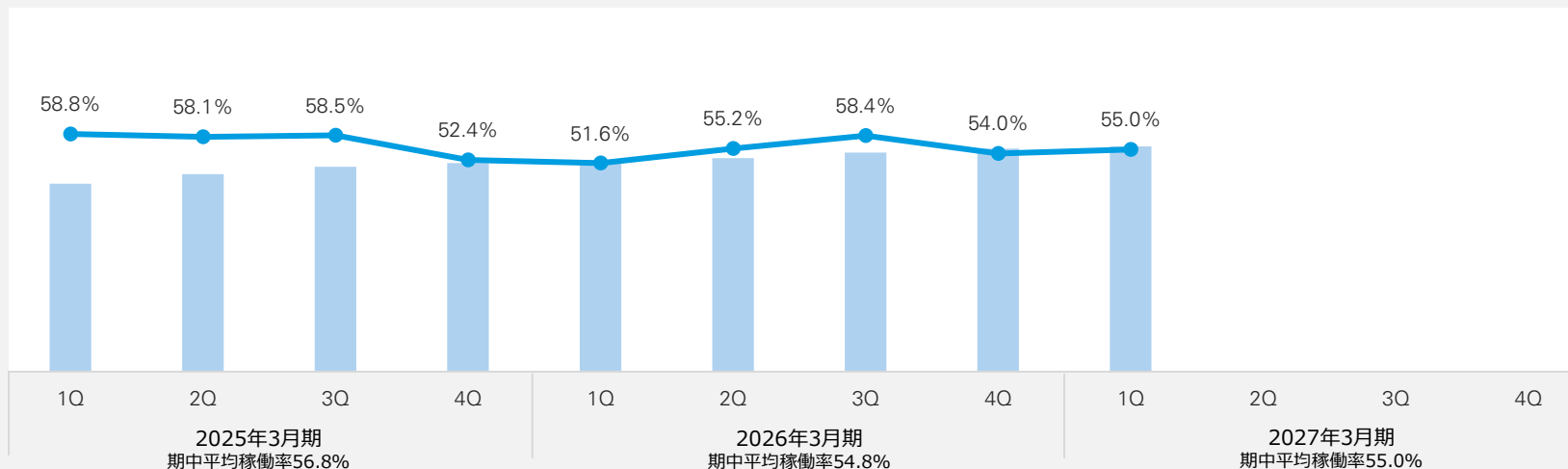
レンタル事業

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、前期より出荷基調が継続し、高い稼働率を維持し、前期を上回る稼働実績を実現

賃貸資産稼働率

賃貸資産保有量 稼働率



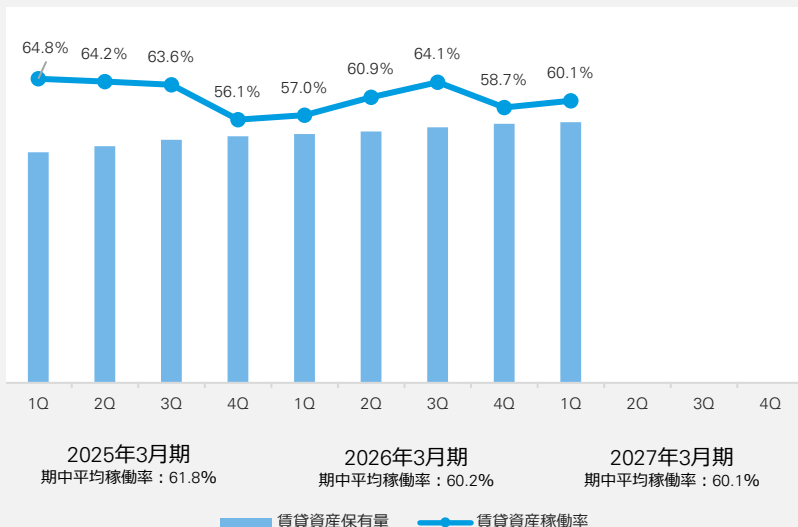
稼働率(%) = 貸出量 / 総保有量
 ※工事の終了時期となる4Qは賃貸資産の返却が増え、稼働率は減少する傾向がある

レンタル事業

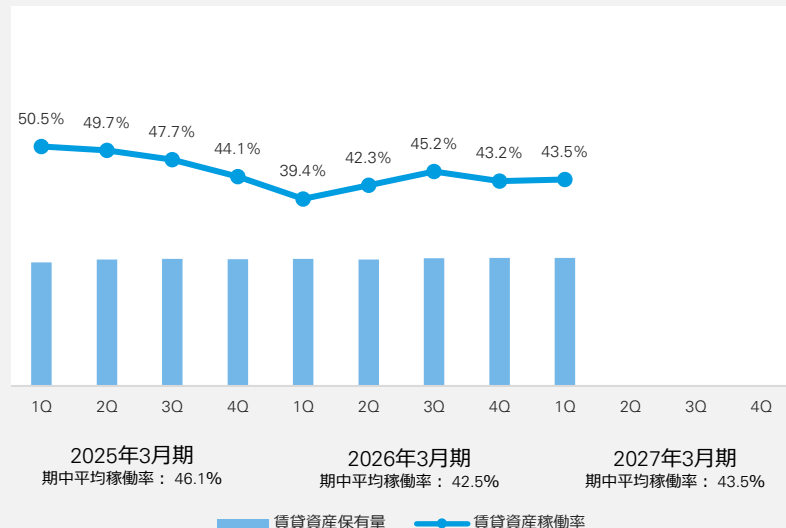
分野別賃貸資産稼働率推移

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

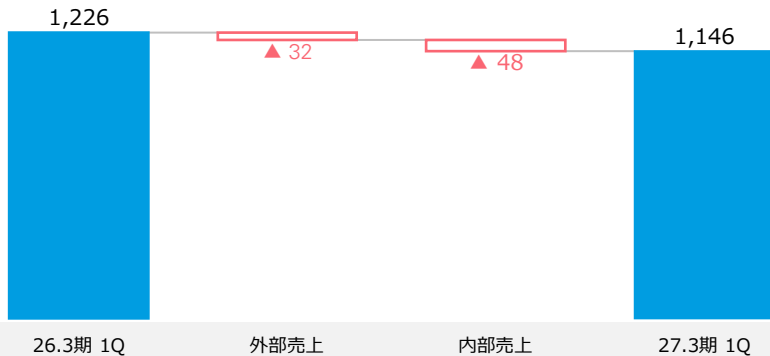
海外事業

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、フィリピンは収支改善も、韓国の案件動き出しが鈍く、減収に

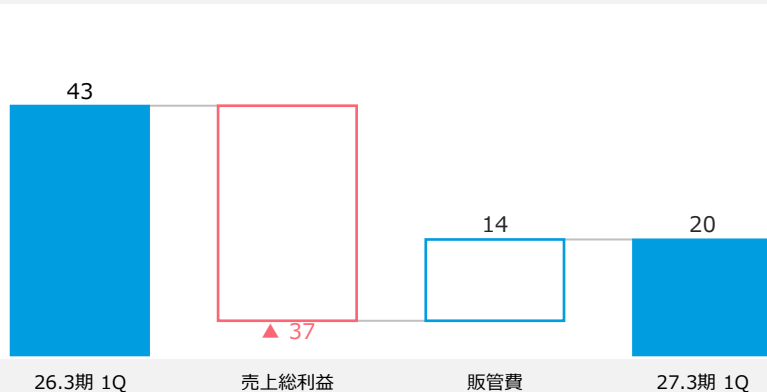
売上高 ▲80 百万円（前年同期比▲6.5%）

- 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 ▲22 百万円（前年同期比▲52.6%）

- 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

中期経営計画および連結業績予想の進捗

中期経営計画の数値目標

プラットフォーム事業の成長により、想定を上回るスピードで収益性が向上、事業進捗を踏まえ、中期経営計画における主要指標を見直し。

中期経営計画の主要指標

指標分類	指標	中期経営計画見直し後 (2026年5月公表)	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月期連結業績予想

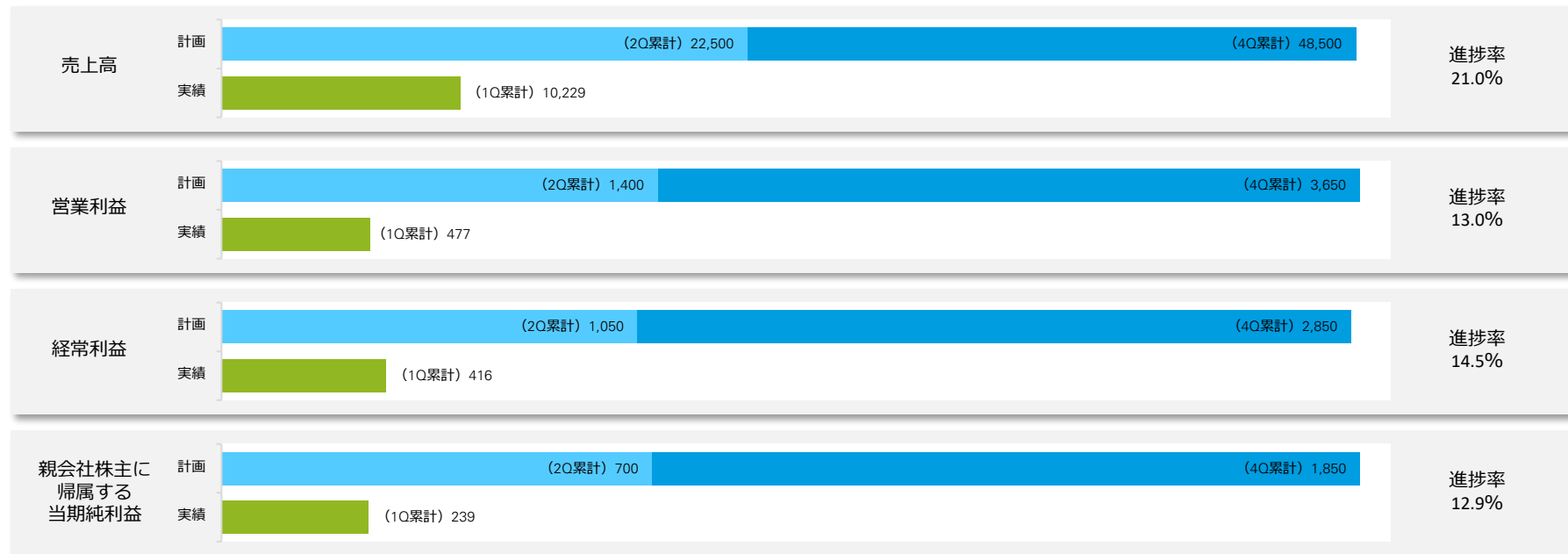
中期経営計画の見直しに伴い、2027年3月期の業績予想計画を策定。プラットフォーム事業の成長による収益性の大幅な向上を目指す

2027年3月期連結業績予想（2026年4月1日-2027年3月31日）

	2027年3月期 連結業績予想	構成比（利益率）	前期実績 （2026年3月期）	増減率
売上高	48,500 百万円	-	45,212 百万円	+7.3%
営業利益	3,650 百万円	7.5%	3,266 百万円	+11.7%
経常利益	2,850 百万円	5.8%	3,038 百万円	▲6.2%
当期純利益	1,850 百万円	3.8%	1,734 百万円	+6.7%
1株当たり当期純利益	40.37 円	-	37.85 円	+6.7%

2027年3月期連結業績予想の進捗状況

プラットフォーム事業の成長とレンタル事業の収益改善により、期初に設定した計画に対して順調に進行



※単位は百万円

2027年3月期セグメント売上高計画の進捗状況

販売に関連した売上が期初に立ちづらいため進捗率は低くなっているが、期初に設定した計画に対しては順調に進行

プラットフォーム事業



販売事業



レンタル事業



海外事業



※単位は百万円

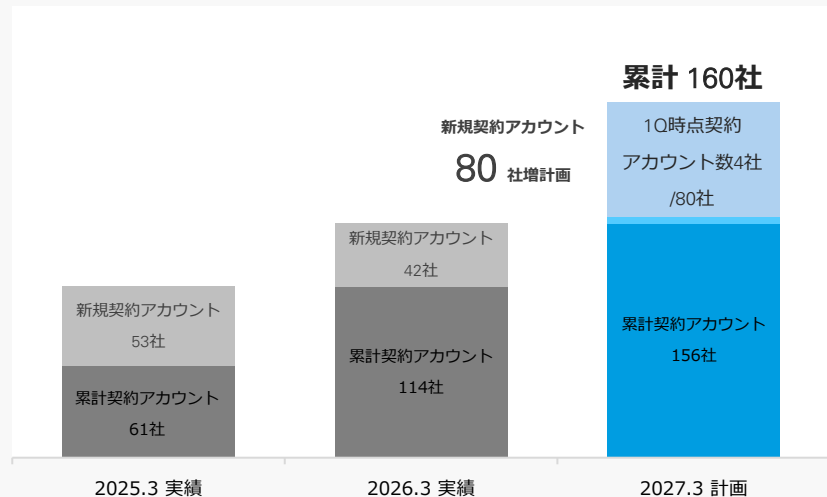
プラットフォームKPI

OPE-MANEアカウントの増加ペースは想定を下回るも、着実に積み上がり、収益構造転換のドライバーへと成長

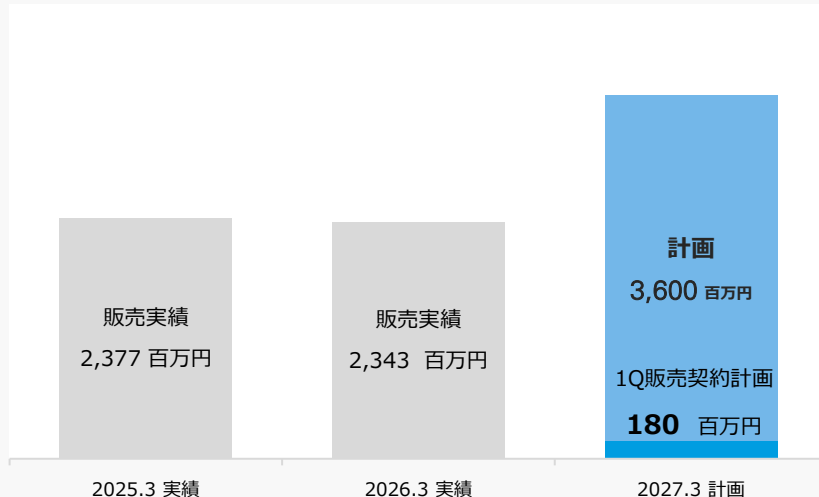
2027年3月期はOPE-MANEにおける高付加価値製品をラインアップし、アカウント数および販売高の積み上げを計画

OPE-MANE累計アカウント推移計画

2027年3月期末時点アカウント社数計画：236社



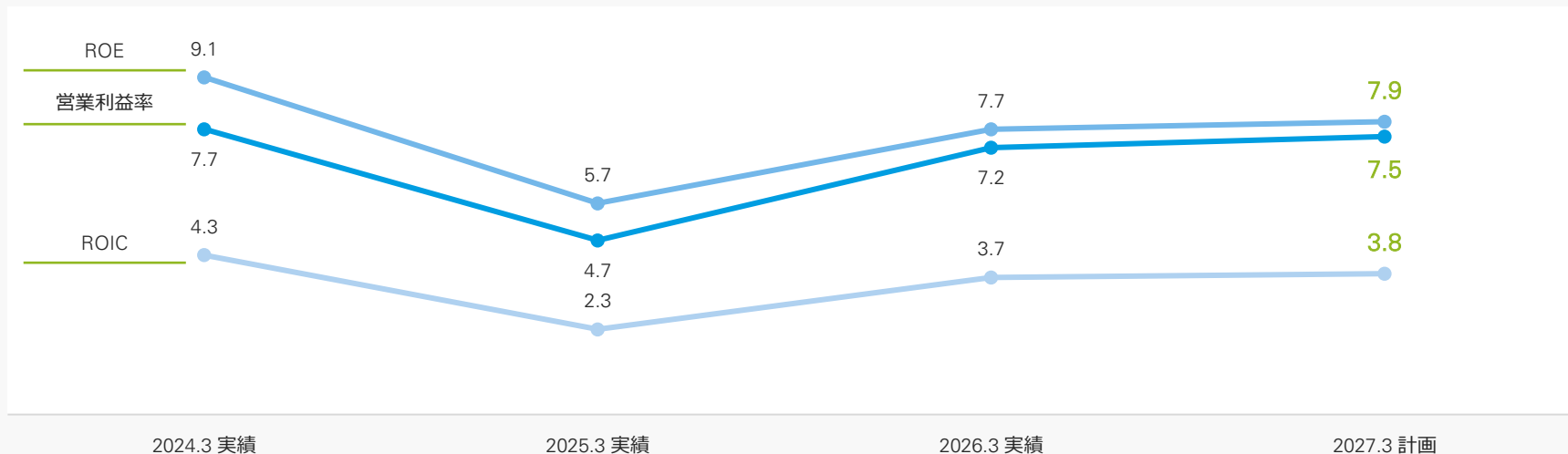
3か年累計OPE-MANE販売契約高計画：8,320百万円 → 管理受託機材高



中期経営計画の数値目標

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（単位：％）



今後の見通し

プラットフォーム構想

仮設業界全体の「スタンダード」を創り出し、持続可能な社会インフラを再構築する

プラットフォーム構想

業界の共有インフラ確立へ

個別最適から全体最適へ。

タカミヤプラットフォームは、これまで培った「製品」「拠点」「ノウハウ」を業界全体へ共有・提供し、非効率の解消と省人化を実現。

業界の基盤として、新たな成長サイクルを確立。



タカミヤが提供するインフラを、競合含む「業界の全員」で共有することで、デファクトスタンダードを構築する

業界環境と課題

需要は底堅い一方、人手不足の根本原因は「働く人の減少」ではなく「業界に標準がない」ことにある

建設需要は底堅く推移

2026年度 建設投資見通し
80兆9,400億円 (前年度比 +5.4%)

2026年度 建築補修投資
17兆8,100億円 (同 +2.7%)

国土強靱化・老朽化更新を背景に、足場・仮設機材ニーズは長期的に高水準を維持。

供給側・労働力の限界

建設業就業者数（2024年）
477万人 (ピーク時比 ▲30%)

55歳以上の構成比
約37% (高齢化が進行)

労務単価・資材価格の上昇も継続し、現場運営の難易度と単価負担が急速に上昇。

人手不足の本当の原因は「標準不在」

統一されていない規格や方法

組立・整備・管理のルールが企業／地域ごとに独立し、業界共通の標準規格が存在しない。

「差別化」への固執

各社が独自の方式を強みとしてきた結果、機材の相互融通や共通教育が成立しにくい構造に。

業務の属人化

経験と勘に基づく運用が固定化。新規参入者の立ち上げに時間を要し、人手不足を自ら加速。

標準不在がもたらす業界の非効率

多様な仮設機材と業務プロセスの細分化が、業界全体に「先行投資リスク」「重複コスト」を強いる

01

保有資産の死蔵と先行投資リスク

各社が異なる仮設機材を保有しており、整備の効率化が難しく、製品化できない在庫が増加、不足して新規購入を余儀なくされる悪循環が発生。

結果

資産効率（稼働率）の悪化

02

オペレーション重複とコスト増大

機材管理・配送・整備手順に共通ルールがないため、個別の対応をとることが多く、標準化が困難。

結果

労働生産性の低下

プラットフォームによる解決

タカミヤの経営リソースを「業界に解放」し、顧客資産との「相互共有」により業界標準インフラを創る

リソースの共有と共有型モデル

これまで投資した全資産の解放

「事業・製品・サービス・ノウハウ・全国の拠点」および過去の莫大なDX投資を、業界の競合を含むプレイヤーに解放。

顧客がタカミヤと同じ力で展開

提供されたインフラを利用することで、中小規模の仮設業者でも、高度な機材管理と安全運用を即座に導入可能に。

「標準規格」によるデファクト化

利用者が共通のルール・機材を採用することで、すべての現場における仮設機材業務が統一される

「相互共有」からインフラ完成へ

顧客資産（機材）を当社の仕組みに組み込んでもらう

顧客企業が購入した機材資産をタカミヤの管理下に置き（OPE-MANE）、未稼働機材を他現場に融通。タカミヤの自社資産と同様に「混合管理」。

【顧客メリット】

資産の未稼働が最小化。
不足材のみピンポイントでレンタル可能に。

【タカミヤメリット】

自社の賃貸資産投資を大幅に抑制でき、
全社ROICを押し上げ。

「相互共有」が拡大することで、業界にデファクトなインフラが完成

仮設機材の運用へ移行

物価・金利上昇で「購入」が困難、「レンタル」も供給に限界 — 最適解として「運用（OPE-MANE）」への移行が加速

機材の「購入」

物価高騰と金利上昇により、購買を抑制
レンタル会社においても新規購入の投資回収が長期化

結果：新規購買を抑制

レンタル各社が保有資産を積み増しにくく、
その他事業社も購入を控える局面が継続。

機材の「レンタル」

購買が減った分、レンタル調達が主流となるが、
管理や整備にかかるリソースが減少している中、
市場全体の供給量にはキャパシティ上限がある。

結果：需給逼迫と単価上昇

安定調達と利用コストの両立が困難に。

機材の「運用」への移行

（OPE-MANEへの移行）

共有インフラ上で顧客資産と当社資産を混合管理。
周辺業務はタカミヤが行い、
顧客は仮設機材の利用の最適化を推進
安定調達と利用費抑制を同時に実現する第3の選択肢。

結果：安定供給 + 利用費抑制

投資回収リスクを負わずに毎年の利用費を最適化。

OPE-MANE拠点の拡充

「新設」「M&A」「顧客拠点の活用」の3本立てで、共有インフラを支える物流ネットワークを拡充、5年で50か所まで拡大予定

01 新設 | 自社Baseの整備

工事が集中するエリアや利便性の高い立地に、Baseを新設。

共有インフラの中核として全国網を強化



建設中：北海道札幌Base、Takamiya Lab. East

02 M&A | 既存事業者の統合

仮設・レンタル領域の事業者との資本提携やM&Aにより、
拠点・機材・顧客基盤を一体で取り込み、拡充スピードを加速。

拠点数と機材プールを同時に拡張



実績：2025年2月に広島県の日建リース㈱をグループ会社に。

03 顧客拠点の活用（検討）

OPE-MANEを導入する顧客の既存拠点を、共有インフラの一部として活用する形態も検討。相互共有モデルを立地面にも拡張。

資本を抑えた拠点網の拡張手法

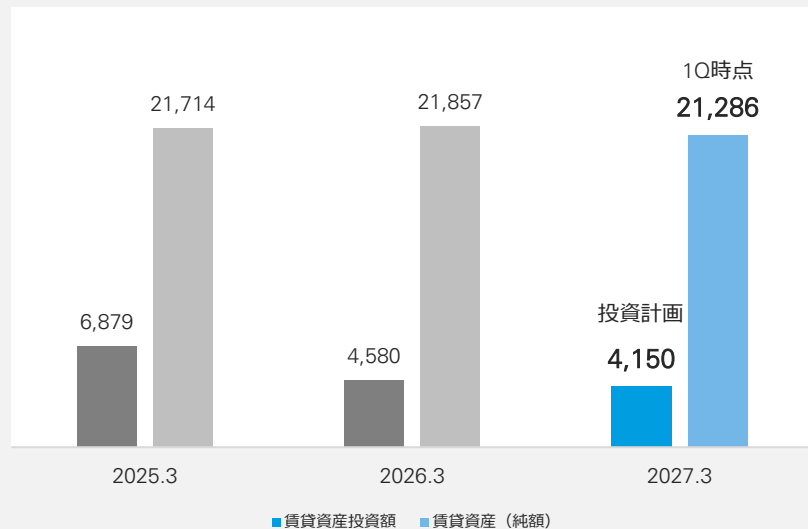
拠点密度がインフラ価値を決める

拠点数が増えるほど、機材の相互融通の速度と範囲が広がり、顧客にとってのOPE-MANEの利便性・稼働率が加速度的に向上。

OPE-MANEによる改善効果

「賃貸資産に頼らずに稼ぐ」構造へ — BS拡大に依存しないビジネスモデルが実データで裏付けられ始めた

賃貸資産投資額および賃貸資産純額推移



賃貸資産を積み増していないのに、レンタル事業の収益が拡大している

賃貸資産投資は3期連続で抑制 ➡ 賃貸資産純額は減少

OPE-MANEで他社資産を活用

顧客保有の仮設機材を当社の管理・出荷網に取り込み、自社資産と混合運用。

単価改定と稼働高位の維持

プラットフォーム普及によりレンタル単価が改善、高稼働率も維持。

BSを膨らませずに収益成長

賃貸資産投資を抑制しても収益は拡大 — プラットフォーム効果の実証。

NEXT | これから拡張していく領域

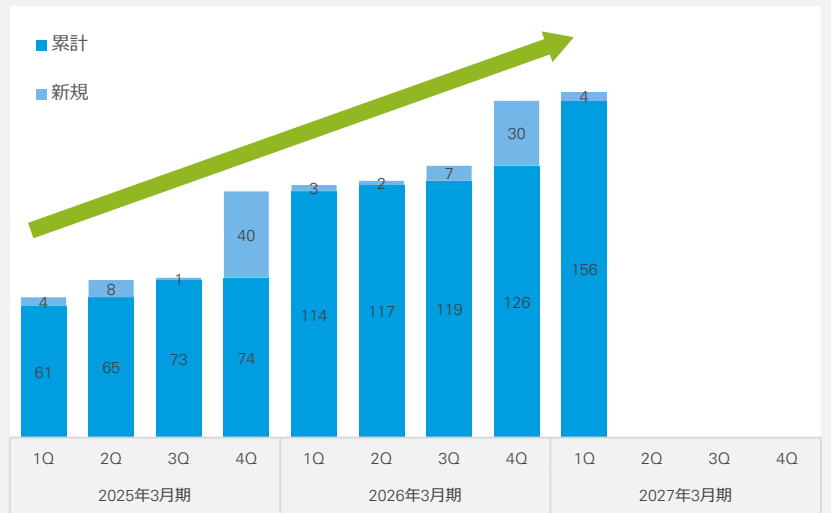
賃貸資産だけでなく、拠点についてもBS拡大に頼らない拡充を推進

— 顧客拠点の活用を組み合わせた、アセットライト経営へ

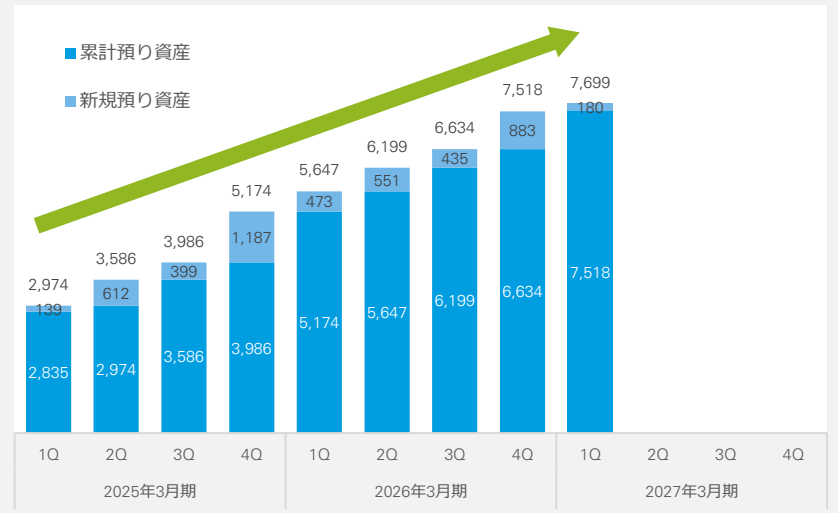
プラットフォーム進捗KPI

プラットフォームKPIである「アカウント数」「管理受託機材高」がインフラ構築のスピードと進捗を示す

(再掲) OPE-MANE累計アカウント数：160社

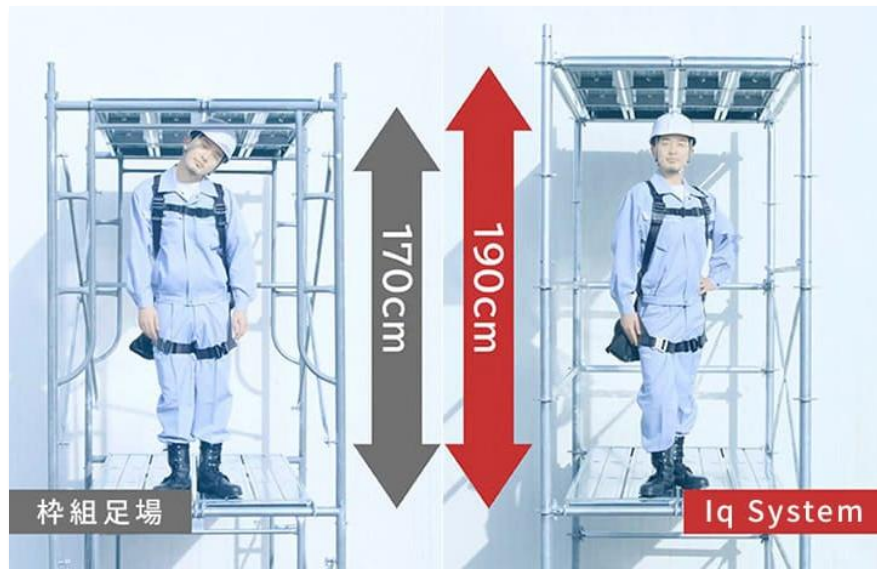


(再掲) OPE-MANE累計販売契約売上高（管理受託機材高）：7,699百万円



ハード面（Iqシステム）による標準化推進

デファクトスタンダード戦略製品により現場の「物理ルール」を統一。施工性・作業性を高め、安全性も飛躍的に向上



次世代足場「Iqシステム」

階高1,900mmが創る「新しい基準」

従来の1,700mmから1,900mmへの拡張により、屈まずに直立歩行が可能。現場作業者の身体的疲労を劇的に軽減。

極限までの軽量化と施工性向上

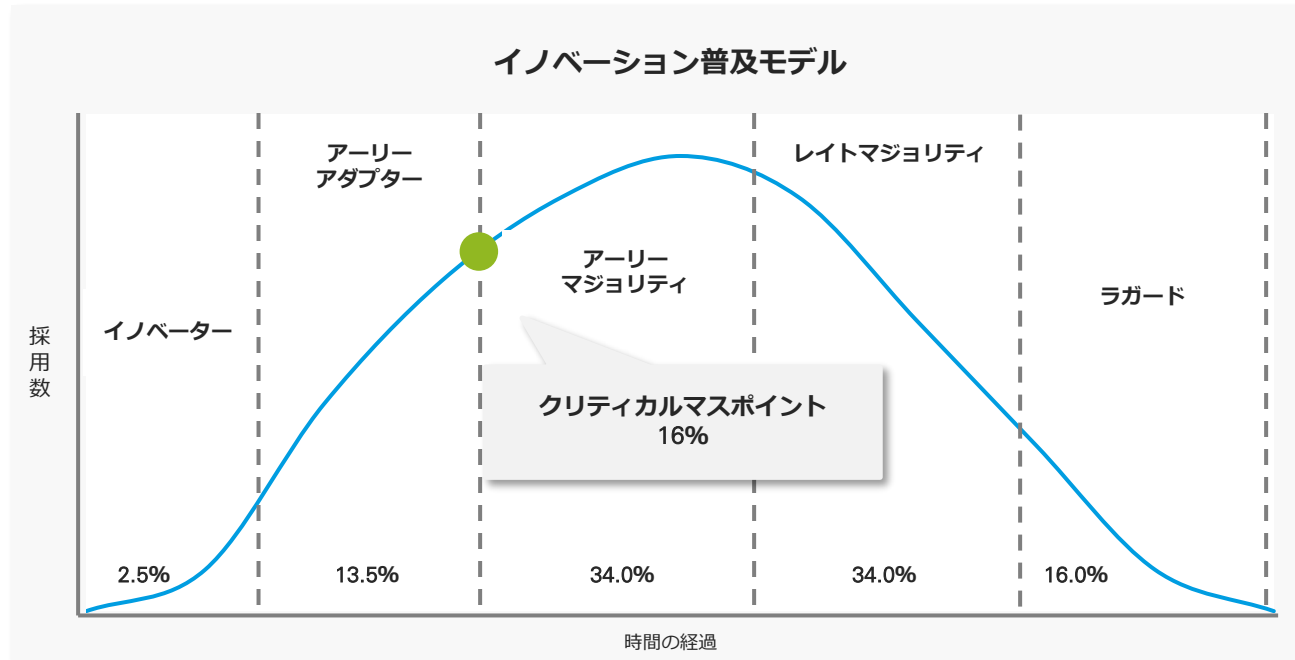
保管効率が従来比で格段に向上。積載・輸送コストを大きく下げ、より少ない労働力でのスピーディーな架組（施工）が可能。

作業者の94.2%の作業を快適に

1,900mmの階高を採用したことで、腰を屈めずに通行できる労働人口の割合が94.2%に、1,700mmは2.1%、1,800mmは40.8%のみ。（当社調べ）

ハード面（Iqシステム）による標準化推進

当社足場製品の普及が進み、クリティカルマスポイントを突破すれば、プラットフォームの普及は加速



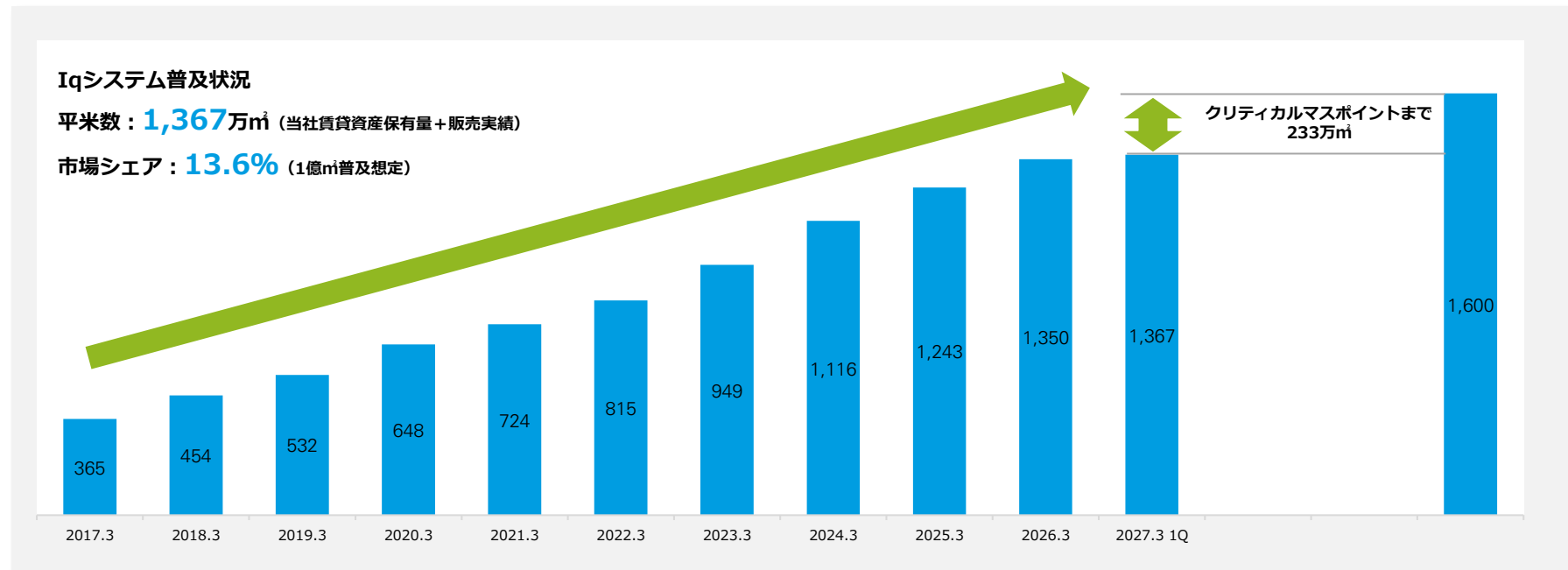
足場市場普及状況：1億㎡

➡ クリティカルマスポイント：

1,600万㎡

ハード面（Iqシステム）による標準化推進

Iqシステムの普及は着実に進行しており、過去の傾向ではクリティカルマスポイントの達成は間近



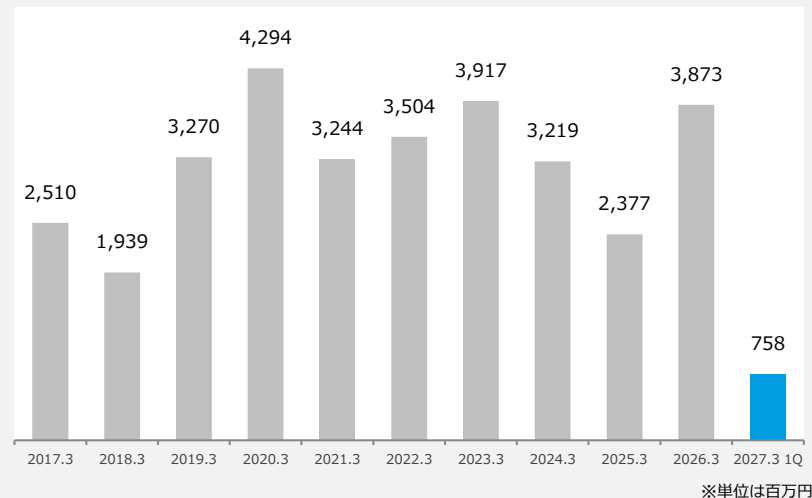
ハード面 (Iqシステム) による標準化推進

Iqシステム販売実績と購入社数

付加価値の高いサービスの開発により、新規および追加購入、購入社数は増加傾向

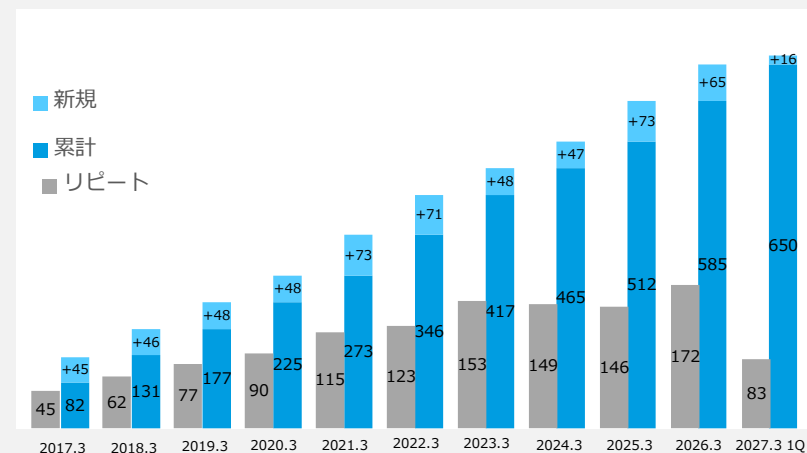
Iqシステム販売実績

累計販売額 353 億円



Iqシステム累計購入社数

累計販売社数 666 社



プラットフォームによるビジネスモデル転換の実現に向けた重点施策

攻めのプラットフォーム基盤推進と、守りの賃貸資産投資抑制による投資効率化を徹底

プラットフォームの拡大

- 1 OPE-MANE契約の更なる拡大**
当期目標新規+80社を徹底推進し、累計契約236社への到達。
- 2 既存顧客の深耕（預託資産の積み増し）**
顧客保有資産の管理委託を促し、相互融通（運託）を高効率化。
- 3 安全・生産基盤の強化（設備投資）**
Takamiya Lab. East、札幌Baseの確実な建設遅延リカバリー。

投資効率と資本効率

- 1 新規賃貸資産投資を大幅抑制**
当期賃貸資産投資は4,150百万円（前期4,580百万円実績）に抑制。
- 2 混合管理による資産稼働率の引き上げ**
自社の手持ち仮設と預かり仮設の最適運用で効率最大化。
- 3 借入依存度の抑制とROIC改善**
BSを膨らませない（持たざる）戦略の徹底。ROIC3.8%を必達。

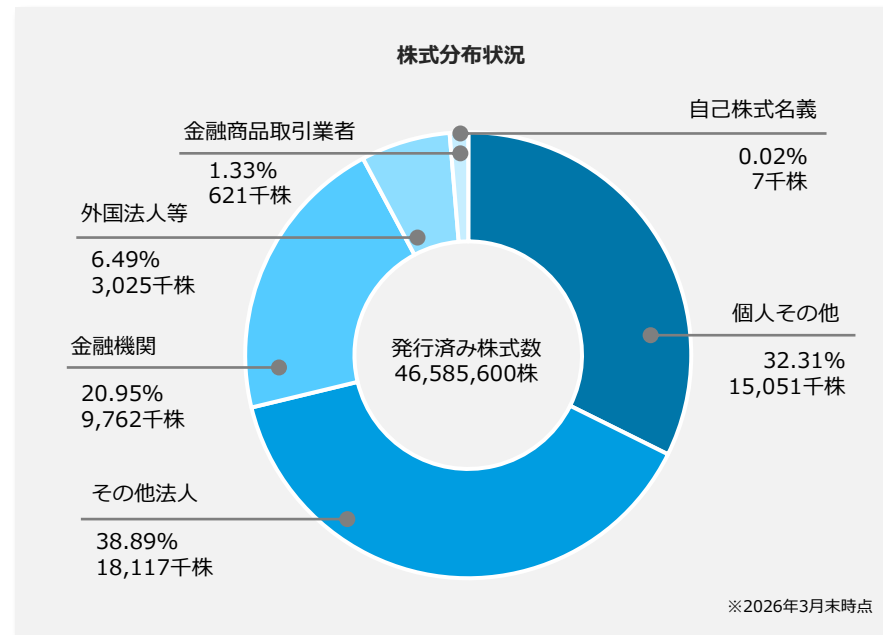
株式情報および株主還元

株式情報

基本情報

株式情報

上場市場	東京証券取引所スタンダード市場
証券コード	2445
単元株数	100株
PER	10.46倍（2026年3月末日時点）
PBR	0.79倍（2026年6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、個人株主の割合が増加

	2022年3月末	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
期末株主数	4,052 名	4,159名	4,704名	5,659名	7,492名
株式数構成					
政府及び地方公共団体	0.00 %	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
金融機関	22.12 %	20.67%	19.68%	20.95%	18.21%
金融商品取引業者	0.61 %	0.90%	1.29%	1.33%	2.15%
その他の法人	23.88 %	24.86%	32.21%	38.89%	45.14%
外国法人等	6.78 %	6.90%	9.67%	6.49%	1.36%
個人・その他	46.59 %	46.65%	37.15%	32.31%	33.16%
自己名義株式	0.02 %	0.02%	0.02%	0.02%	0.02%
内、投資信託設定株数	10.64 %	8.35%	7.89%	7.07%	6.21%
内、年金信託設定株数	0.68 %	1.07%	1.06%	1.04%	0.13%

株主還元

配当予想および実績

当社は、将来の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、累進配当を継続するとともに、連結配当性向については35%以上の維持を目指し、業績や利益水準に応じて配当水準の向上を図ることを基本としております。

配当実績		2023年3月期		2024年3月期		2025年3月期		2026年3月期		2027年3月期（予想）	
		期末配当金 8円		期末配当金 8円		期末配当金 8円		期末配当金 10円		期末配当金 10円	
		中間配当金 6円		中間配当金 6円		中間配当金 6円		中間配当金 6円		中間配当金 6円	
配当金額総額		652百万円		652百万円		745百万円		745百万円		-	
配当性向		44.6%		34.5%		60.0%		42.3%		-	
自社株買い		0百万円		0百万円		362百万円		0百万円		-	
総還元性向		44.6%		34.5%		89.9%		42.3%		-	
自己資本配当率 (配当性向×ROE)		3.3%		3.1%		3.4%		3.3%		-	
ROE		7.6%		9.1%		5.7%		7.7%		-	

株式情報

株価推移

2026年6月末時点株価：396円、1日平均売買高 91,860株（2026年4月1日 - 2026年6月30日）



参考資料

財務ハイライト

	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	2025.3期	2026.3期
売上高	34,350	36,763	36,114	42,182	46,055	38,812	39,800	41,894	44,127	43,827	45,212
売上総利益	11,291	10,991	10,431	12,132	14,014	10,996	11,181	12,587	14,428	14,123	15,674
販管費	8,307	8,561	8,740	9,418	10,311	9,410	9,499	10,334	11,023	12,061	12,407
営業利益 ①	2,983	2,429	1,690	2,713	3,703	1,586	1,682	2,253	3,404	2,061	3,266
経常利益	2,731	2,337	1,610	2,662	3,541	1,569	1,954	2,400	3,580	1,856	3,038
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,153	1,516	1,252	1,637	2,370	857	965	1,460	1,887	1,230	1,734
減価償却費(CF) ②	4,137	4,502	4,662	4,777	4,804	4,815	4,784	5,140	5,430	5,836	5,980
EBITDA (①+②)	7,120	6,932	6,353	7,491	8,508	6,402	6,466	7,393	8,835	7,897	9,246
ROE (株主資本利益率)	18.5%	12.6%	9.8%	12.0%	14.7%	4.7%	5.2%	7.6%	9.1%	5.7%	7.7%
売上高純利益率	6.3%	4.1%	3.5%	3.9%	5.1%	2.2%	2.4%	3.4%	4.2%	2.8%	3.8%
総資産回転率	0.7	0.7	0.7	0.8	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7	0.6	0.6
財務レバレッジ	4.3	4.3	4.0	3.8	3.5	3.2	3.1	3.0	3.2	3.4	3.2
ROA	5.8%	4.5%	3.1%	5.0%	6.2%	2.7%	3.4%	3.9%	5.4%	2.5%	4.1%

※単位は百万円

財務ハイライト

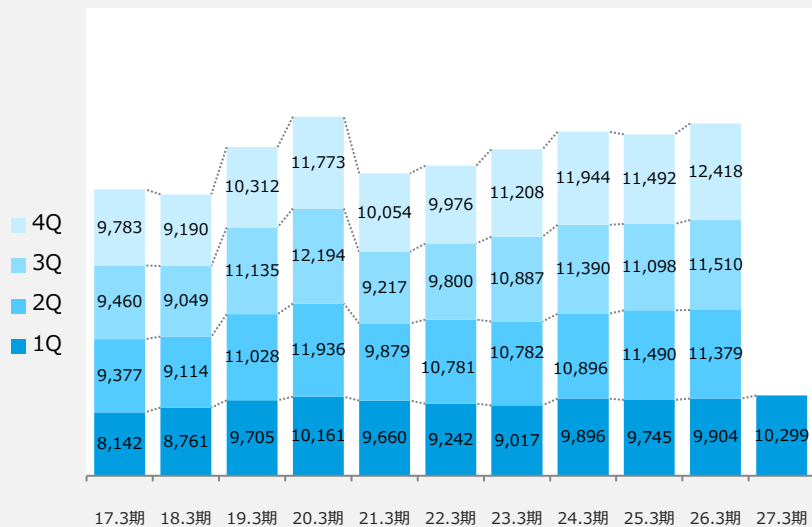
	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期	2025.3期	2026.3期
流動資産	19,769	20,557	20,136	22,781	26,408	24,907	26,681	28,430	29,073	28,888	28,282
固定資産	30,321	32,203	32,677	31,632	32,873	31,547	32,399	34,318	39,871	46,442	46,316
流動負債	21,365	20,606	20,991	20,302	21,730	19,554	20,035	21,878	22,424	25,210	23,293
短期借入金	4,958	5,163	6,645	4,621	5,400	3,478	2,612	3,909	3,986	6,842	4,705
固定負債	16,628	19,454	18,269	19,535	19,054	18,131	19,708	20,349	24,363	27,536	27,603
長期借入金	13,304	15,403	13,653	13,495	11,823	11,354	11,942	12,253	14,742	19,177	19,263
純資産	12,097	12,699	13,552	14,575	18,497	18,768	19,337	20,522	22,157	22,583	23,701
総資産	50,091	52,760	52,813	54,414	59,282	56,454	59,081	62,749	68,945	75,331	74,599
	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	2025.3期	2026.3期
流動比率	92.5%	99.8%	95.1%	112.2%	121.5%	127.4%	133.2%	129.9%	129.6%	114.6%	121.4%
固定比率	257.7%	261.0%	249.0%	223.2%	182.1%	172.8%	172.6%	172.9%	185.7%	210.7%	201.2%
自己資本比率	23.5%	23.4%	25.0%	26.0%	30.5%	32.3%	31.8%	31.7%	31.1%	29.1%	30.9%
D/Eレシオ	226.4%	237.4%	223.6%	205.5%	164.1%	151.3%	150.3%	151.5%	159.1%	188.0%	169.7%

非財務ハイライト

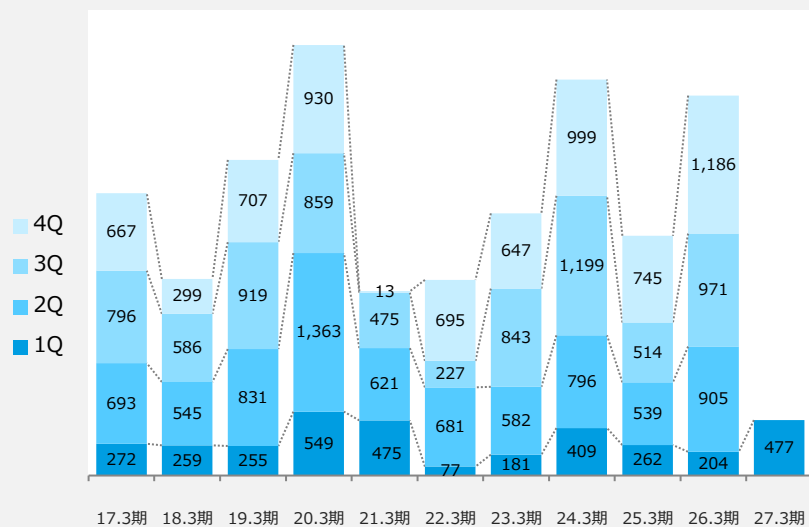
	2016.3期	2017.3期	2018.3期	2019.3期	2020.3期	2021.3期	2022.3期	2023.3期	2024.3期	2025.3期
従業員数（連結）（人）	979	1,010	1,144	1,204	1,298	1,221	1,222	1,266	1,327	1,392
女性比率（連結）（%）	-	-	31.8	30.8	32.3	34.9	36.3	33.1	35.3	34.9
外国籍比率（連結）（%）	-	-	22.3	21.8	25.4	22.6	27.1	25.1	22.0	22.5
新卒採用者数（単体）（人）	-	-	31	33	43	32	45	27	25	28
女性比率（単体）（%）	-	-	41.9	27.3	37.2	34.4	24.4	51.8	40.0	28.5
女性管理職者数（グループ）（人）	-	-	9	9	13	12	15	15	16	12
有給休暇取得率（単体）（%）	-	-	47.8	48.1	47.6	52.7	54.0	65.1	70.9	75.3
産休取得者数（単体）（人）	3	5	12	7	12	7	16	12	13	8
育休取得者数（単体）（人）	8	6	15	20	11	7	23	17	19	20
育児短縮勤務取得者数（単体）（人）	3	7	7	11	12	11	19	27	30	23
平均勤続年数（単体）（年）	9.21	9.36	9.47	9.47	9.61	10.22	10.45	10.62	10.50	10.78
離職率（単体）（%）	6.6	7.7	8.2	7.8	6.9	6.5	6.2	6.5	7.9	7.8
事故件数（単体）（件）	0	0	2	1	1	1	2	1	2	1
障がい者雇用人数（単体）（人）	-	-	8	11	12	12	16	18	17	19
障がい者雇用率（単体）（%）	-	-	1.38	1.85	1.63	1.79	2.20	2.08	2.00	2.15
GHG排出量（t-CO2）	-	-	-	-	-	2,954	3,014	3,475	3,688	3,770

業績推移

四半期売上高推移 (単位：百万円)

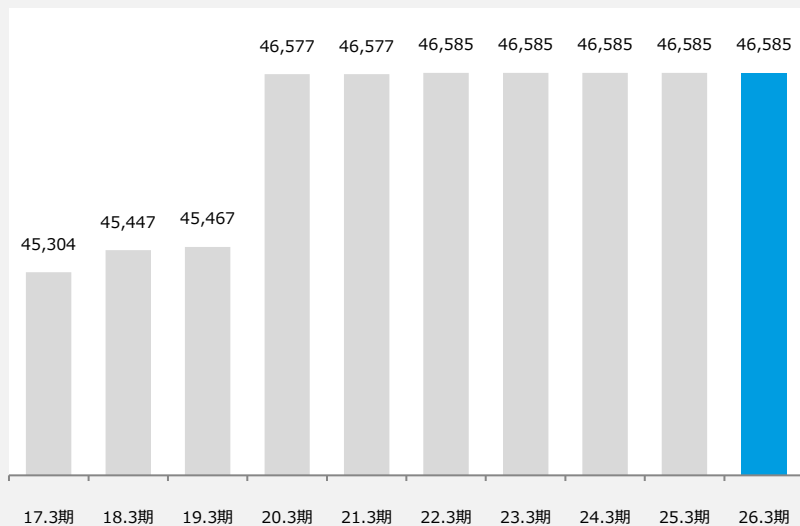


四半期営業利益推移 (単位：百万円)

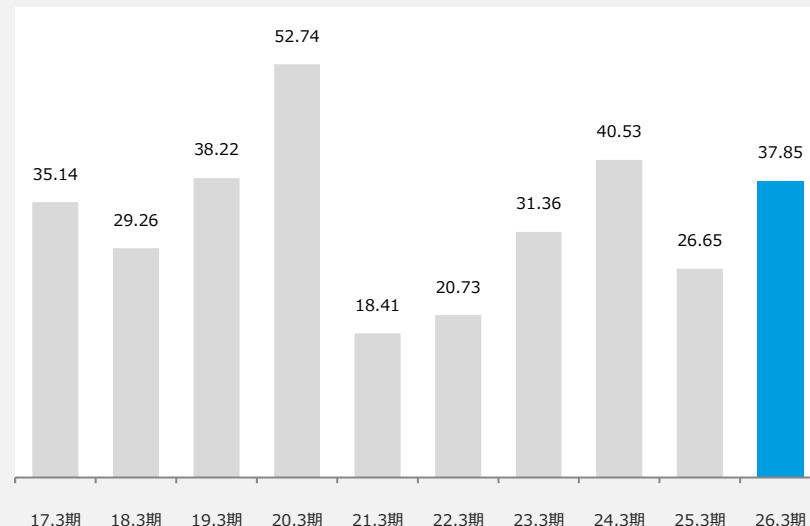


発行済み株式数・1株当たり利益（EPS）推移

発行済み株式の推移（単位：1,000株）



一株当たり当期純利益（EPS）の推移（単位：円）



セグメント別実績 四半期推移 累計期間

		2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	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	966	2,191	3,276	5,184	1,456	3,068	4,644	6,788	1,350			
	内、外部売上	966	2,191	3,276	5,184	1,456	3,068	4,644	6,788	1,350			
	セグメント利益	110	388	619	1,205	276	627	984	1,655	226			
	セグメント利益率	11.4%	17.7%	18.9%	23.2%	19.0%	20.5%	21.2%	24.4%	16.7%			
	(対前年増減率)セグメント売上高	+192.7%	+173.8%	+108.8%	+85.4%	+50.8%	+40.0%	+41.8%	+30.9%	▲7.3%			
販売事業	セグメント利益	-	-	+187.5%	+109.2%	+150.9%	+61.7%	+59.0%	+37.4%	▲18.1%			
	セグメント売上高	1,859	4,624	6,905	9,313	1,914	4,546	7,282	10,126	1,766			
	内、外部売上	1,838	4,470	6,632	8,937	1,872	4,460	7,147	9,961	1,758			
	セグメント利益	74	297	287	270	▲35	98	313	464	▲18			
	セグメント利益率	4.0%	6.4%	4.2%	2.9%	-	2.2%	4.3%	4.6%	-			
レンタル事業	(対前年増減率)セグメント売上高	▲33.7%	▲16.6%	▲19.2%	▲17.9%	+2.9%	▲1.6%	+5.5%	+8.7%	▲7.7%			
	セグメント利益	▲76.6%	▲49.5%	▲71.3%	▲79.0%	-	▲66.9%	+9.3%	+71.7%	-			
	セグメント売上高	6,280	13,223	20,409	27,087	6,256	13,027	20,311	27,185	6,830			
	内、外部売上	6,209	13,102	20,230	26,843	6,168	12,854	20,047	26,826	6,744			
	セグメント利益	575	1,294	2,309	3,214	669	1,852	3,022	4,234	1,032			
海外事業	セグメント利益率	9.2%	9.8%	11.3%	11.9%	10.7%	14.2%	14.9%	15.6%	15.1%			
	(対前年増減率)セグメント売上高	+2.8%	+4.6%	+5.0%	+1.4%	▲0.4%	▲1.4%	▲0.5%	+0.4%	+9.2%			
	セグメント利益	▲11.5%	▲20.0%	▲13.4%	▲12.0%	+16.3%	+43.1%	+30.9%	+31.7%	+54.1%			
	セグメント売上高	1,855	3,637	5,439	6,868	1,226	2,415	3,431	4,741	1,146			
	内、外部売上	732	1,471	2,196	2,861	406	900	954	1,635	374			
	セグメント利益	140	265	338	347	43	37	▲12	▲98	20			
	セグメント利益率	7.6%	7.3%	6.2%	5.1%	3.5%	1.6%	-	-	1.8%			
	(対前年増減率)セグメント売上高	1.7%	▲11.9%	▲12.2%	▲13.0%	▲33.9%	▲33.6%	▲36.9%	▲31.0%	▲6.5%			
	セグメント利益	+248.0%	+25.5%	+3.0%	+8.4%	▲69.4%	▲85.9%	-	-	▲52.6%			
	売上高合計	10,962	23,676	36,030	48,453	10,854	23,057	35,670	48,842	11,093			
	内、外部売上	9,745	21,236	32,335	43,827	9,904	21,283	32,793	45,212	10,229			

※単位は百万円

セグメント別実績 四半期推移 会計期間

		2025年3月期				2026年3月期				2027年3月期			
		1Q	2Q	3Q	4Q	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	966	1,224	1,085	1,908	1,456	1,612	1,576	2,143	1,350			
	内、外部売上	966	1,224	1,085	1,908	1,456	1,612	1,576	2,143	1,350			
	セグメント利益	110	278	231	585	276	351	357	670	226			
	セグメント利益率	11.4%	22.7%	21.3%	30.7%	19.0%	21.7%	22.6%	31.3%	16.7%			
	(対前年増減率)セグメント売上高	+192.7%	+160.6%	+41.1%	+55.5%	+50.8%	+31.6%	+45.2%	+12.3%	▲7.3%			
販売事業	セグメント利益	-	+1,214.2%	▲1.6%	+62.4%	+150.9%	+26.2%	+54.4%	+14.5%	▲18.1%			
	セグメント売上高	1,859	2,764	2,281	2,407	1,914	2,632	2,736	2,844	1,766			
	内、外部売上	1,838	2,632	2,162	2,305	1,872	2,588	2,687	2,814	1,758			
	セグメント利益	74	223	▲10	▲16	▲35	133	214	150	▲18			
	セグメント利益率	4.0%	8.1%	-	-	▲1.8%	5.1%	7.8%	5.3%	-			
レンタル事業	(対前年増減率)セグメント売上高	▲33.7%	+0.9%	▲23.9%	▲13.9%	+2.9%	▲4.7%	+19.9%	+18.1%	▲7.7%			
	セグメント利益	▲76.6%	▲17.7%	-	-	-	▲45.2%	-	-	-			
	セグメント売上高	6,280	6,942	7,186	6,677	6,256	6,770	7,284	6,874	6,830			
	内、外部売上	6,209	6,893	7,128	6,613	6,168	6,686	7,193	6,779	6,744			
	セグメント利益	575	718	1,014	905	669	1,182	1,169	1,212	1,032			
海外事業	セグメント利益率	9.2%	10.3%	14.1%	13.5%	10.7%	17.4%	16.0%	17.6%	15.1%			
	(対前年増減率)セグメント売上高	+2.8%	+6.4%	+5.8%	▲8.2%	▲0.4%	▲2.4%	+1.3%	+2.9%	+9.2%			
	セグメント利益	▲11.5%	▲25.7%	▲3.3%	▲8.3%	+16.3%	+64.7%	+15.3%	+33.8%	+54.1%			
	セグメント売上高	1,855	1,781	1,801	1,429	1,226	1,188	1,016	1,309	1,146			
	内、外部売上	732	739	725	665	406	494	54	681	374			
	セグメント利益	140	125	72	9	43	▲6	▲50	▲85	20			
	セグメント利益率	7.6%	7.0%	4.0%	0.6%	3.5%	▲0.5%	-	-	1.8%			
	(対前年増減率)セグメント売上高	1.7%	▲22.7%	▲12.6%	▲16.2%	▲33.9%	▲33.1%	▲43.5%	▲8.3%	▲6.5%			
	セグメント利益	+248.0%	▲27.0%	▲37.8%	-	▲69.4%	-	-	-	▲52.6%			
	売上高合計	10,962	12,714	12,354	12,422	10,854	12,203	12,613	13,174	11,093			
	内、外部売上	9,745	11,491	11,100	11,491	9,904	11,379	11,510	12,418	10,229			

※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

FAX : 06-6375-8827

担当者 : 経営戦略本部 経営企画室

メール : ir@takamiya.co



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。