

国土強靱化計画における社会的役割が大きく、今期のトップライン成長は2桁の増収を見込む

2026/3期Q1決算サマリー

タカミヤ(以下、同社)の2026/3期Q1決算の主要業績数値は、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)、当期純利益4百万円(同97.8%減)であった。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%に上昇したが、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。

2026/3期会社業績見通し

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。建設投資が増加傾向にある中、工事量は底堅く推移しており、仮設機材においても安定した需要が見込まれ、売上高は2桁の増収を見込んでいる。人的資本投資や、機材Base、ITインフラ整備、DX投資などの投資も行うことから、減価償却や費用は増加する模様である。

株価インサイト

直近の株価344円(8/15終値)は、2026/3期会社EPS予想ベースでPER15.7倍となっている。またPBRは0.72倍にとどまっている。幾度かの業績下方修正などがバリュエーションの低下を招いてしまった。同社は、将来の業績成長ポテンシャルを大きく変貌させるために、これまでのフロー型ビジネスモデルからストック型ビジネスモデルへの移行に注力している。その推進力となる「タカミヤプラットフォーム」の展開と機能拡充に、高水準の賃貸資産投資の先行投資と積極的な人的資本投資を行っている。今後、投資家が注目すべきポイントは、同社のビジネスモデルの転換が進み、バランスシートの改善と利益構造が強化され、利益率が長期的に上昇傾向に向かうターニングポイントの見極めではないだろうか。

| 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) | 49,400 | 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。

Q1 Follow-up



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、長年に渡って定着してきたサプライチェーンのシステムに変革をもたらすなど事業戦略性は極めて高い。中長期にかけての業績成長力が注目される。

主要指標

| | |
|--------------------|-------|
| 株価(8/27) | 356 |
| 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) | 46.58 |
| 時価総額(十億円) | 16.58 |
| 株主資本比率(25/3) | 29.8% |
| 26/3 PER(会予) | 16.3x |
| 25/3 EV/EBITDA(実績) | 6.3x |
| 26/3Q1 PBR(実績) | 0.75x |
| 25/3 ROE(実績) | 5.6% |
| 26/3 DY(会予) | 4.5% |

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。

2026/3期Q1決算

決算サマリー

2026/3期Q1期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)、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

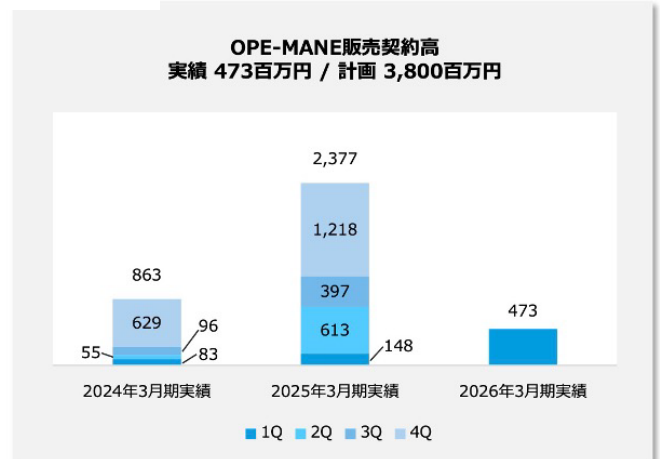
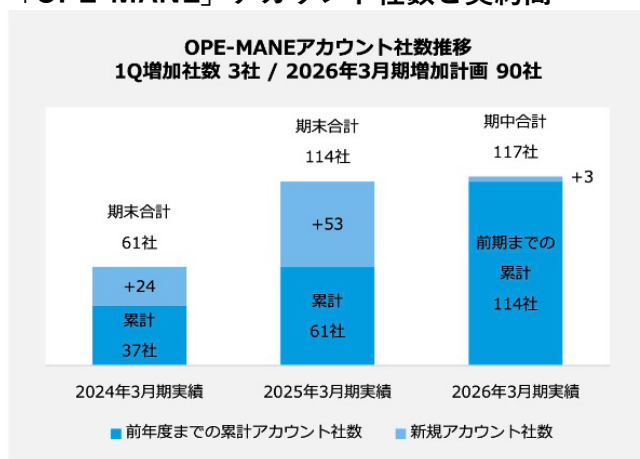
● プラットフォーム事業

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上が含まれている。

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

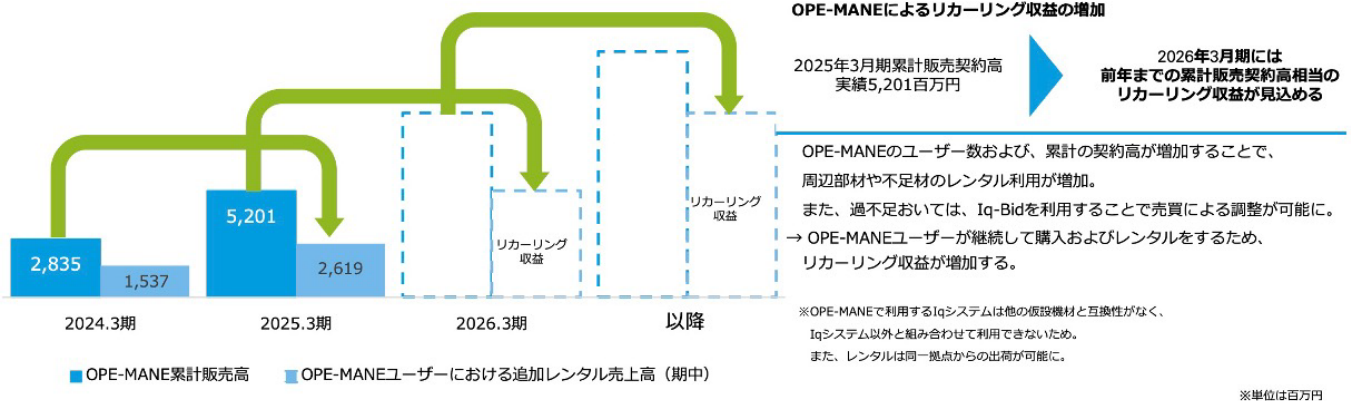


出所: 同社決算説明資料

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う。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。

中古関連では、次世代足場への入れ替えに伴う、下取り販売が増加し、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。

営業損失は仮設関連部門の減収と環境関連のアグリビジネスの一時的な利益率の低下に起因する。これらにより、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25百万円増加したことも、営業損失につながった。

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

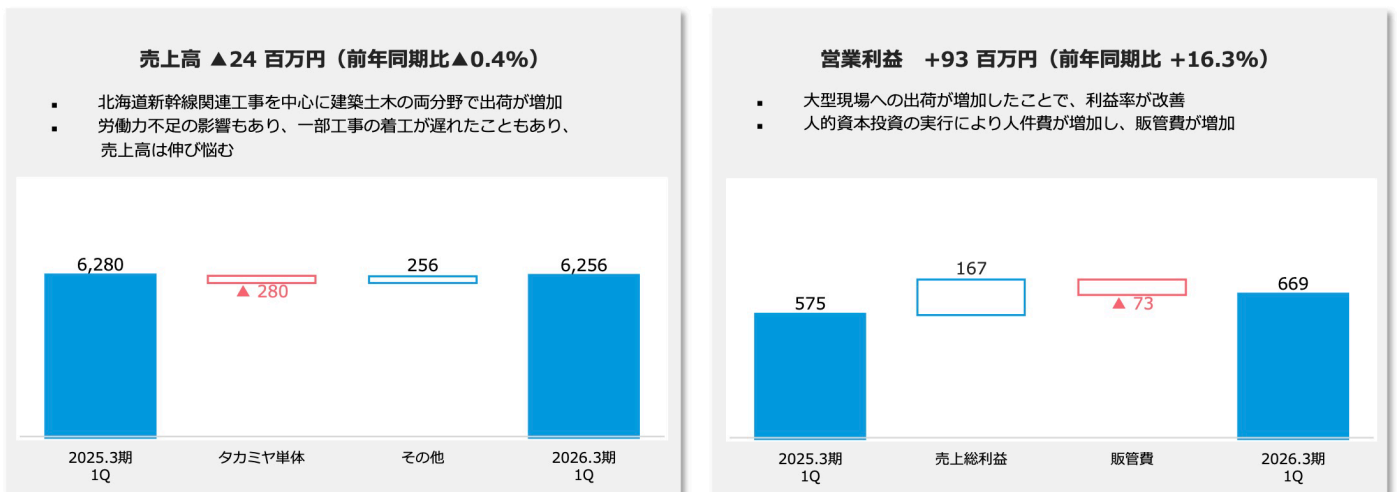
● レンタル事業

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、北海道新幹線延伸への出荷が増加したことで収益が増加し、利益率が改善した。

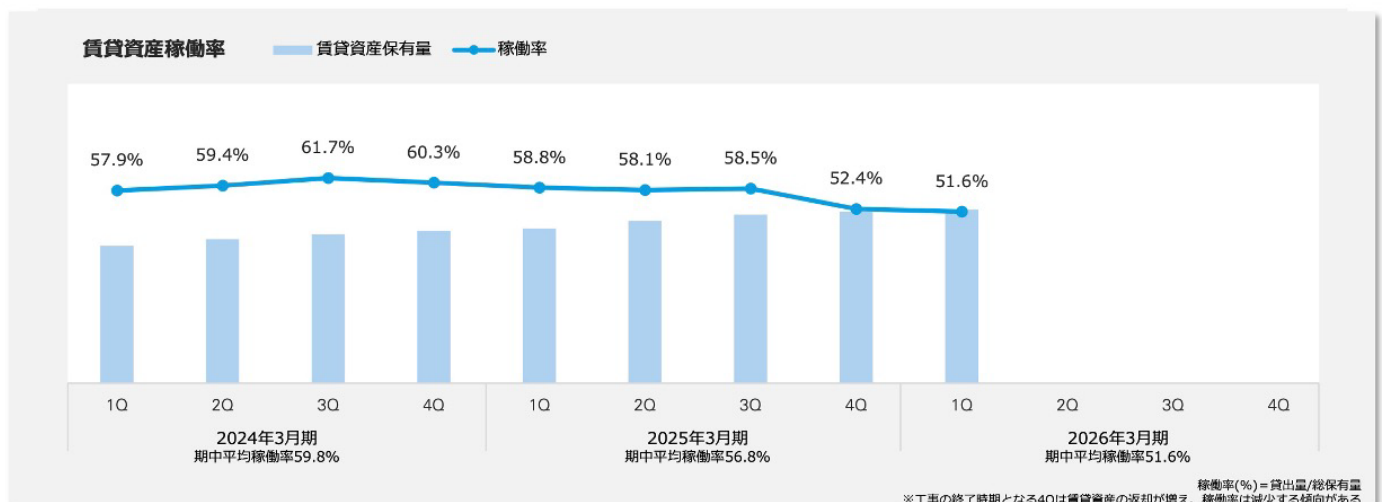
レンタル事業の売上高・営業利益増減分析(単位: 百万円)



出所: 同社決算説明資料

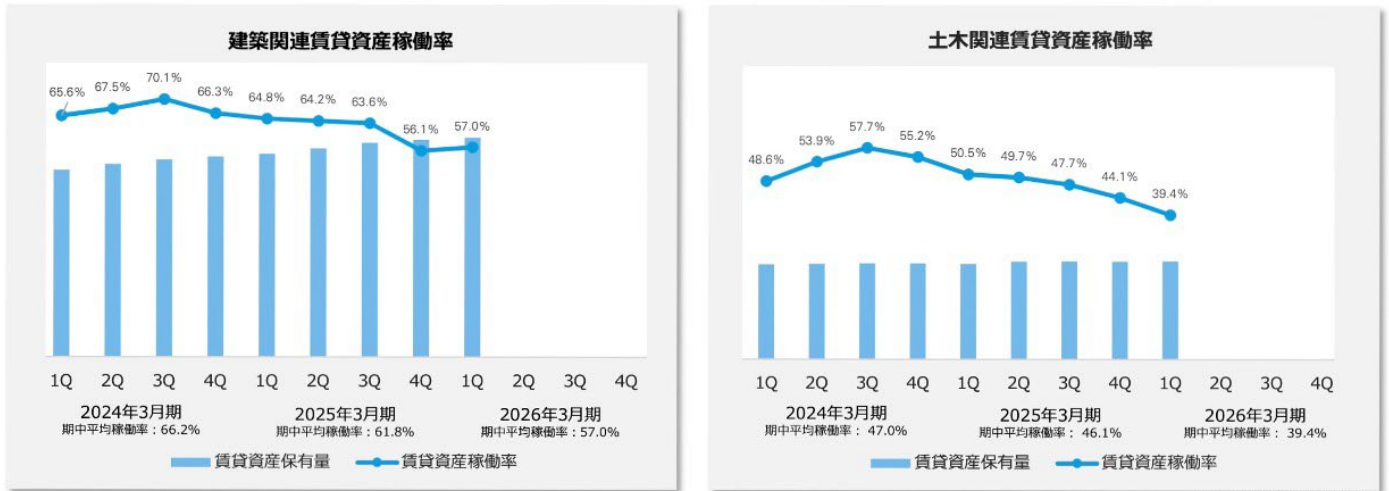
賃貸資産稼働率は、貸出量が増加傾向にあるものの、賃貸資産投資により保有量が増加しており、この結果、Q1の稼働率が前年同期比および前期末比で低下した。

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

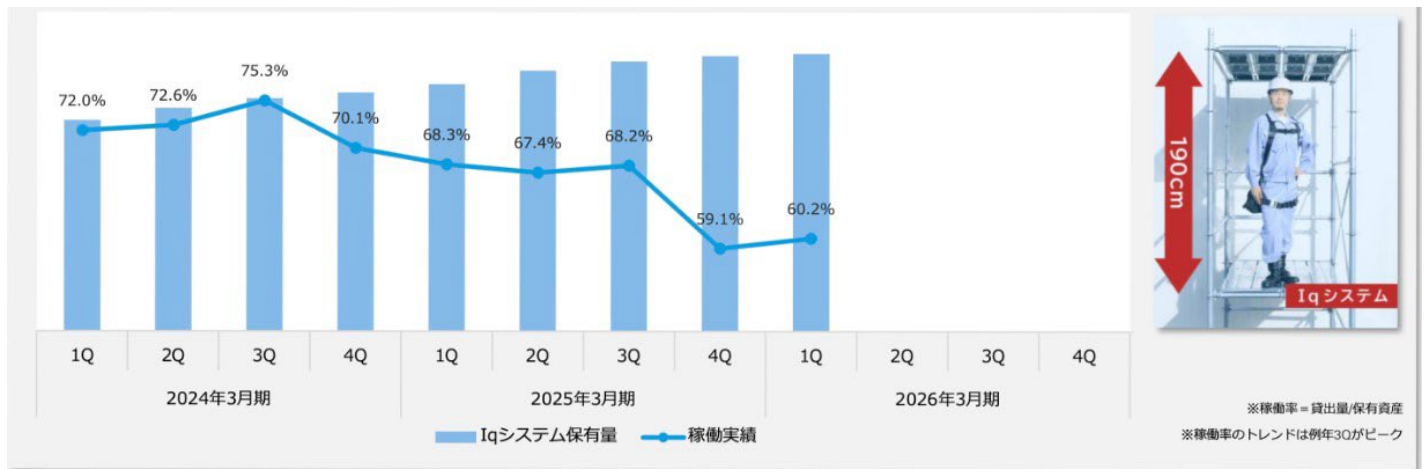
2026/3期Q1の「Iqシステム」販売は587百万円(同13.3%増)となった。「タカミヤプラットフォーム」が提供する付加価値の高いサービスによって、新規および追加購入が増加傾向にある。2017/3期の販売以降、「Iqシステム」の累計販売額は31,100百万円となった。「Iqシステム」の購入社数状況は、累計購入社数が599社である。2026/3期Q1の「Iqシステム」賃貸資産稼働率は60.2%で、前Q1の68.3%よりも低下した。これは、同賃貸資産保有量を増加させたことによるもので、貸出量は増加している。なお、同稼働率は2025/3期末の59.1%を上回っている。

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



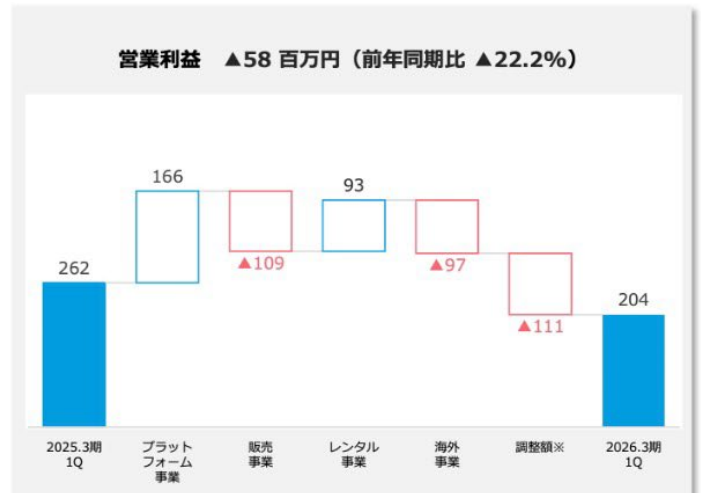
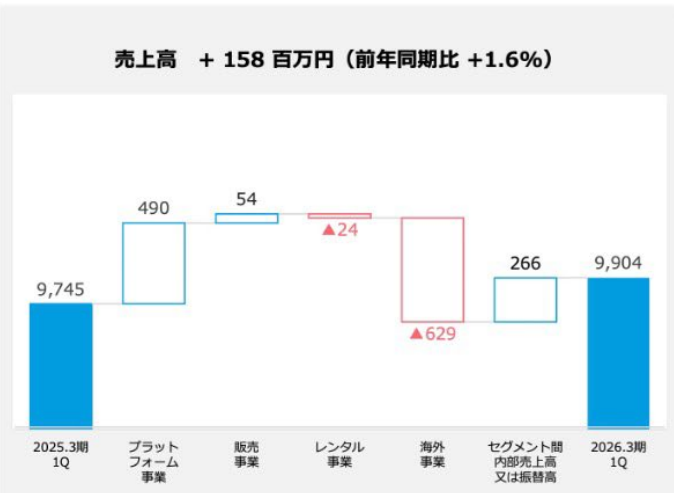
出所: 同社決算説明資料

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252百万円に増加した。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 通期業績予想

2026/3期会社業績見通し

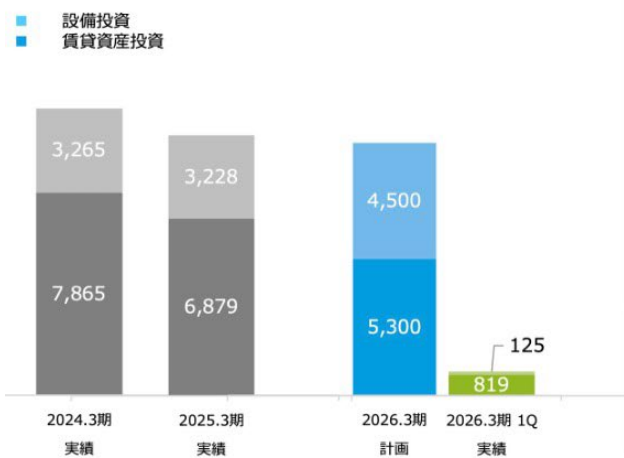
2026/3期会社通期業績予想は、売上高49,400百万円(前年同期比12.7%増)、営業利益2,300百万円(同11.6%増)、経常利益1,650百万円(同11.1%減)、当期純利益1,000百万円(同18.7%減)となっている。一株当たり年間配当金は2025/3期と同額の16.0円を見込んでいる。これによる配当性向は73.2%(2025/3期は60.0%)になる。

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・構造材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、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。

設備投資と賃貸資産投資の見通し



出所: 同社決算説明資料

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

株価インサイト

株価推移とバリュエーション

直近の株価は344円(8/15終値)は、52週株価レンジの高値475円(2024/9/3)から27.6%下落しており、安値319円(2025/7/2)から9.2%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、下落傾向が続いてきた。



出所: SPEEDAデータよりSIR作成

過去3年間の株価と営業利益水準の変化は、ほぼ同調した動きにある。2024年3月13日に付けた600円は、2024/3期の過去2番目に高い営業利益3,404百万円(前年比51.1%増)への投資家の期待値の高まりが背景として考えられる。しかも、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ったことも、株価の上昇モメンタムを増幅させた。

株価が継続して弱含む原因

2024年3月13日以降の株価の下落は、2025/3期の営業利益が一転して減益に向かったことが売り圧力となったからであろう。2025/3期の営業利益減益幅39.4%は小さいものではないが、赤字転落や配当金の減配・無配に陥ったわけでもない。にもかかわらず、PBRは1.31倍(2024/3/13の株価600円時点)から0.68倍(2025/7/2の株価319円)まで大幅な縮小となった。これは、2025/3期の1期間の営業利益減益に対して株価はオーバーシュートしたとも捉えることができる。

2024年3月13日以降の株価の継続的な下落の要因のひとつとしては、2025/3期業績に対する同社の下方修正の頻度が影響したと考えられる。同社は25/3期業績が発表されるまでに、中間業績予想と通期業績予想を2回下方修正行っており、最終的には2回目の修正値を若干下回って着地した。また、直近では2025年5月27日に中期経営計画の最終年度である2027/3期も数値目標の下方修正を行った。

1期間の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、実際には投資家の同社の業績予測に対する信頼度が、業績下方修正が行われる度に低下してしまったと考えられる。企業の業績予測の正確性は、投資家にとって重要な株価評価軸のひとつであり、今後もその重要性は変わらない。

業績下方修正が続いた
背景

株価が段階的に継続して下落した要因のひとつとなった2025/3期の期中にあった2回の業績下方修正と中期経営計画最終年度(2027/3期)の目標数値の下方修正は、なぜ起きてしまったのでしょうか？ 内部的要因のひとつとしては、同社が推し進めている「OPE-MANE」ユーザーの増加ペースが当初見込みに達しなかったことが考えられる。

また、「OPE-MANE」ユーザー数の増加にも影響を与える外部的要因として、同社は予定していた大型プロジェクトなどの着工が中止や遅延となったことを挙げている。建設業界の人手不足から、建築・土木業者による労働力の確保が間に合わず、着工予定日近くになっての中止や繰り返される遅延が、現在の建設業界では非常に起こりやすい状況となっている。結果として、当初見込んでいた販売やレンタル収入が立たないケースが発生した。

建築・土木工事量の拡大が
続く環境下での同社の社会的
役割と貢献

同社の収益に影響する名目建設投資額の見通しは、2025年と2026年がそれぞれ754,500百万円(前年比2.5%増)と792,100百万円(同5.0%増)であり、第一次国土強靱化実施中期計画のもと拡大傾向が続く模様である。また、民間レベルでも、需要が堅調な倉庫・物流施設の新設、社会に急速に広がっているDX化やAIの普及によるデータセンターの需要増、大型半導体工場の能力増強工事や新設工事などが計画されている。このように建築および土木工事量の拡大が当分続く状況下において、同社のような仮設機材メーカーが社会的に担う役割と貢献は大きい。建設業界では人手不足、働き方改革、「2024年問題」などが大きな課題になっており、労働力において需給の歪みが起きている。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、仮設機材の需要や環境負荷が高まる中、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言える。

また、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。このような取り組みにより、建設業界で課題となっていた資材の過剰ストックや廃棄問題に対しても、持続可能な解決策を提供している。

バリュエーション上の
ダウンサイドリスクは
限定的

直近の株価344円(8/15終値)は、2026/3期会社EPS予想ベースでPER15.7倍となっている。またPBRは0.72倍にとどまっている。配当性向は、2025/3期と2026/3期が2期続けて一株当たり当期純利益の減少の中、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、将来の業績成長ポテンシャルを大きく変貌させるために、これまでのフロー型ビジネスモデルからストック型ビジネスモデルへの移行に注力している。その推進力となる「タカミヤプラットフォーム」の展開と機能拡充に、高水準の賃貸資産投資の先行投資と積極的な人的資本投資を行っている。今後、投資家が注目すべきポイントは、同社のビジネスモデルの転換が進み、バランスシートの改善と利益構造が強化され、利益率が長期的に上昇傾向に向かうターニングポイントの見極めではないだろうか。

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