2026 年 8 月 25 日
株式会社タカショー

2027 年 1 月期 2Q 連結決算報告 ～増収増益、経常利益・中間純利益が大幅伸長～

1. 収益構造改革の進展により、増収増益を達成

当中間連結会計期間は、成長領域への積極的な投資を継続しながら収益構造改革を着実に推進した結果、売上高は 110 億 98 百万円（前年同期比 101.5%）となり、増収を確保しました。主力のプロユース事業は前年同期比 102.1%と堅調に推移し、なかでも成長領域である非住宅分野は、公共施設・商業施設等への設計折り込みや大手飲食チェーンへの導入拡大により前年同期比 113%と高い伸びとなりました。

利益面では、原材料コストの上昇が続くなか、商品開発・DX・販促活動等への先行投資を継続しつつ、海外販売子会社における販売価格の適正化、棚卸資産の圧縮、販管費の効率的な運用などを進めました。その結果、営業利益 3 億 86 百万円（前年同期比 101.0%）、経常利益 4 億 63 百万円（同 132.8%）、親会社株主に帰属する中間純利益 1 億 73 百万円（同 150.7%）となり、特に経常利益・中間純利益が大幅に伸長しました。

（単位：百万円）	当中間期	前年中間期	前年同期比
売上高	11,098	10,929	101.5%
営業利益	386	382	101.0%
経常利益	463	349	132.8%
中間純利益	173	114	150.7%

2. グループシナジーを活かした高付加価値化の推進

プロユース事業では、高付加価値商品の採用拡大により一般住宅市場でも現場単価が上昇したほか、「5thROOM®」のブランド浸透や SNS と全国の自社ショールームを連動した顧客接点の強化を進めています。

DX 戦略では、株式会社 GLD-LAB.の生成 AI ツール「EXVIZ® AI」により、住宅外構・インテリアのパース制作を最短十数秒へ短縮し、営業生産性と提案力の高度化を推進しています。さらに、株式会社 GLD-LAB.のデジタル技術とガーデンクリエイト株式会社の自社製造・オーダー対応力を融合し、デジタル提案から製造まで一体化したハイブリッド型の事業展開を進めています。

3. 今後の展開について

当社は、中長期の成長ドライバーとして位置づける「非住宅」「海外」「デジタル」を軸に、事業ポートフォリオの高度化と収益性の向上を図り、持続的な企業価値向上を目指してまいります。

プロユース事業では、非住宅分野およびタカショーデジテックとの連携を中心に、重点領域への経営資源の投下を進めます。営業・製造プロセスの DX を通じて、提案から製造までの一貫した効率化を実現するとともに、「GREEN×EXPO 2027」を契機とした市場拡大を確実に捉え、非住宅領域での採用拡大を加速します。

ホームユース事業では新商品の市場投入と e-コマースのさらなる拡充を進めます。

海外事業では、欧州の未開拓地域への営業展開や季節に影響されない大型商品の投入、米国での現地調達体制の強化と大手ホームセンターとの新規取引による販売拡大を推進いたします。

これらの取り組みを通じて、当社は 持続的成長に向けた事業ポートフォリオの再構築を着実に進めるとともに、社会的価値の創出と企業成長の両立を図る企業へと進化してまいります。

引き続き、ご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

【お問合せ先】
株式会社タカショー 広報 IR 室 TEL:073-486-2540 Email:takasho_ir@takasho.co.jp_