

2027年1月期 1Q 連結決算報告 ～経常利益・四半期純利益がV字回復、黒字転換～

1. 収益性の向上に向けた施策の実施

建築資材の価格上昇や住宅着工数の減少、消費マインドの停滞など厳しい経営環境が続くなか、第1四半期連結累計期間の売上高は56億51百万円(前年同期比97.4%)となりましたが、プロユース事業における非住宅分野(公共・商業施設等)については、引き続き採用が拡大しております(前年同期比113.5%)。

また、収益性の向上に向けた施策を着実に進めてきた結果、経常利益1億61百万円(前年同期72百万円の損失)、四半期純利益48百万円(前年同期1億36百万円の損失)と、いずれも大幅にV字回復を遂げて黒字転換を達成しております。

戦略的な為替リスク回避策による為替差益の計上(68百万円)や、徹底した販管費の投資対効果の精査も利益を大きく押し上げています。通期で計画している「2年連続の増収増益」に向け、極めて幸先の良いスタートを切っております。

2. 今後の展開について

プロユース事業では、地方創生やインバウンドの回復を追い風に、ホテルや商業施設、大手飲食チェーンの新設・リノベーション需要を確実に取り込み、非住宅分野での採用拡大をさらに加速させます。タカショーデジテックの好調なライティング商材との連動や、AI・DXサービス事業を展開する株式会社GLD-LAB.の生成AI空間提案サービス「EXVIZ AI®」による高付加価値な「DX 営業」の推進で他社と差別化を図るほか、2027年開催の「Green×Expo 2027」を契機とした都市緑化需要を取り込むため、環境配慮型商品である世界最大の散水灌水システムを展開するドイツのメーカー「ガルデナ®」の商品や再生木材のハイクオリティー製品「ニューテックウッド」など、ラインアップの拡充を進めます。ホームユース事業では、多様なニーズに応える新商品を投入し、急成長を続けるeコマースの拡充とホームセンターの「プロショップ」への本格展開により、質の高い需要を網羅的に獲得します。

海外事業では、欧米の展示会出展を通じた新規開拓や欧州未開拓地域への進出を進めるほか、米国市場においては「現地調達体制」の構築による関税リスク低減とコスト最適化を両立し、大手ホームセンターとの取引拡大に注力しております。さらに「エバーブー」等を用いた「禅」の空間提案をデジタルと融合させ、グローバル市場での販売推進とブランドロイヤルティの構築を成し遂げます。

3. 2027年1月期の業績予想について

売上高は前期比113.4%、営業利益は前期比2億82百万円増と、2年連続の大幅な増収増益を計画しております。経常利益以下については、2026年1月期の増収要因であった為替差損益を考慮せずに算出しているため、2026年1月期比では減少する見込みです。(配当の基本方針:1株当たり5円を下限に連結配当性向40%以上を目安に配当を実施)

(単位:百万円)	2026年1月期	2027年1月期		
	実績	予想	前期実績比(%)	前期実績比(額)
売上高	20,246	22,961	113.4%	2,714
営業利益	218	501	229.0%	282
経常利益	717	520	72.5%	△197
当期純利益	198	120	60.4%	△78
配当金	5.0円	5.0円		

今後も「持続的な成長」と「社会的価値の創出」を両立する企業を目指し、全社一丸となって邁進してまいります。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