

2026年1月期 連結決算報告 ～増収増益・投資効果により「稼ぐ力」が顕在化～

1. 投資効果の顕在化

プロユース事業における非住宅分野(公共・商業施設等)の採用拡大(前年同期比 115.4%)や、LED サイン・庭照明を展開する連結子会社株式会社タカショーデジテックの急成長(前年同期比 116.3%)が寄与し、増収増益となりました。営業利益は前年同期に比べ3億 69 百万円増の 2 億 18 百万円(前年同期▲1億 50 百万円)へと大幅に V 字回復し、投資効果が鮮明となりました。販管費の効率化や為替差益の計上も利益を押し上げ、当期純利益も 1 億 98 百万円と黒字化を達成しています。

【営業利益前年比較】

2025年1月期末:▲1億50百万円 2026年1月期末:2億18百万円 ※対前年3億69百万円増

2. 今後の展開について

プロユース事業では、引き続き非住宅分野において、地方創生やインバウンド需要の回復に伴うホテル・商業施設・大手飲食チェーンの新設・リノベーション需要への販売強化を図るとともに、販売が好調なライティング商材の拡大を加速させます。また、AR・VRを活用したDX営業や生成AIサービス「EXVIZ®AI」の提供による空間提案力の強化に加え、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製品「ニューテックウッド」などのラインアップ拡充を進めます。

ホームユース事業では、多様なニーズに対応する新商品の投入を継続し、堅調に推移しているeコマース分野の拡充や、近年伸長しているリアル店舗へのプロ資材の展開を推進することで、住環境の価値向上を志向する需要の取り込みを進めます。

海外事業では、欧米の展示会出展を通じ、認知度の向上、新規販売先の開拓や、フランス・イタリア等の未開拓地域への営業展開を推進します。米国市場においては、関税対策として現地調達体制の構築により安定供給と仕入価格の抑制を図り、大手ホームセンターとの取引を促進するとともに、海外販社を置くUSA、EU、UK、AU等を通じて、日本文化と自然の共生を体現する人工強化竹垣「エバーバンブー」を用いた「禅」や「ミニマリズム」を感じられるリアルな資材と空間株式会社GLD-LAB.が手掛けるデジタル空間と併せて本格的に販売を推進します。これらの提案を通じてブランド認知度の向上と販売拡大を目指します。

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月期の増益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	229.1%	282
経常利益	717	520	72.5%	△197
当期純利益	198	120	60.9%	△77
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