



WAKITA

2025年2月期決算説明 兼 2028 中期経営計画

株式会社ワキタ

東証プライム

8125

UD FONT
by MORISAWA

目次

2025年2月期 決算説明

2028 中期経営計画

Appendix



WAKITA

2025年2月期決算説明

株式会社ワキタ

東証プライム

8125

UD FONT
by MORISAWA

01. 2025年2月期決算概要

02. 2026年2月期業績予想

01.

2025年2月期決算概要

業績概況

- 期初予想は下回ったものの、前年対比では4.1%の増収
- 販管費の上昇を売上総利益率の上昇でカバーし、営業利益は期初予想を上回る前年対比15.3%の増益
- 当期純利益は23.9%の増益となり、ROEも期初予想を上回り、4%程度まで改善

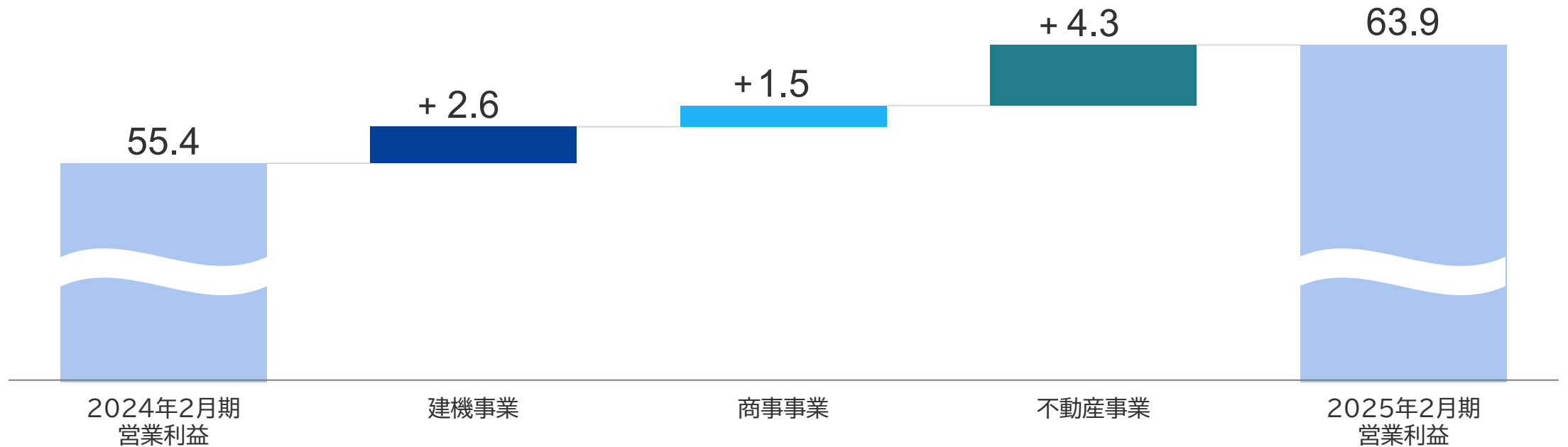
(単位:億円)

	2024年2月期		2025年2月期(予想)		2025年2月期(実績)		前年対比	
		対売上高比率		対売上高比率		対売上高比率	増減額	増減率
売上高	886.5	-	940.0	-	923.2	-	+36.6	+4.1%
売上総利益	248.6	28.1%	265.5	28.2%	268.9	29.1%	+20.3	+8.2%
販管費	193.2	21.8%	207.5	22.1%	205.0	22.2%	+11.8	+6.1%
うち人件費	100.2	11.3%	-	-	109.8	11.9%	+9.6	+9.6%
営業利益	55.4	6.3%	58.0	6.2%	63.9	6.9%	+8.4	+15.3%
経常利益	57.1	6.5%	59.5	6.3%	65.0	7.0%	+7.9	+13.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	31.5	3.6%	34.5	3.7%	39.1	4.2%	+7.5	+23.9%
EBITDA	136.3	15.4%	140.0	14.9%	144.4	15.7%	+8.1	+6.0%
ROE	3.2%	-	3.4%	-	3.9%	-	+0.7pt	-

セグメント別営業利益増減要因

- 建機事業が前年対比で増益に転換
- 前期に続き商事事業、不動産事業が増益となったことで、全セグメントが営業利益の増加に貢献

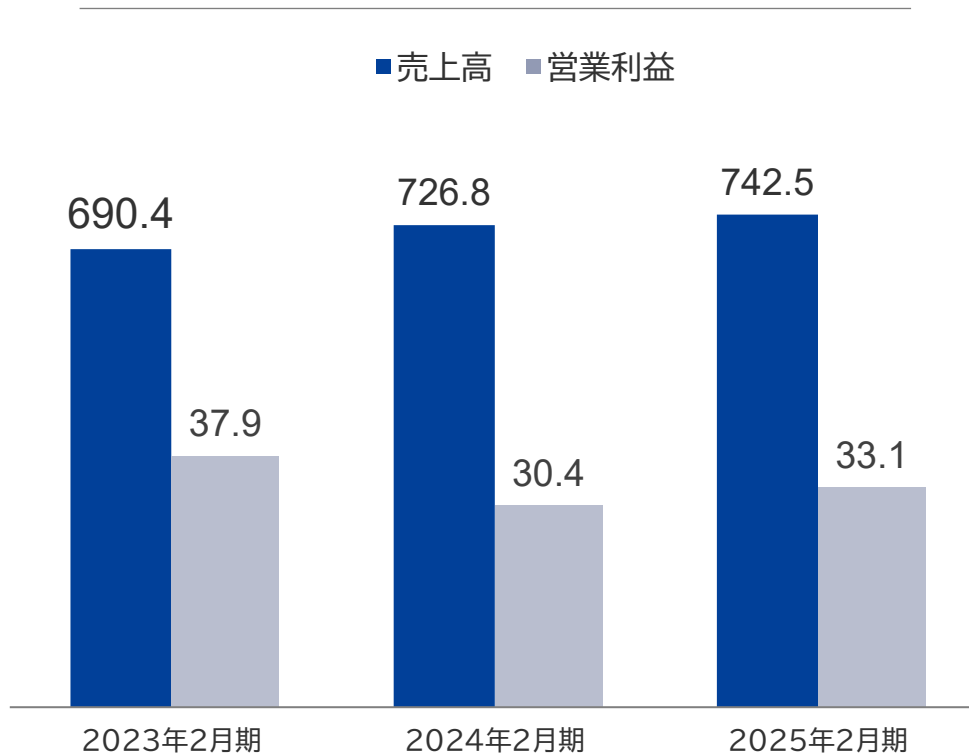
セグメント別営業利益増減要因 (単位:億円)



業績概況(建機事業)

- 売上高は増加基調を継続
- レンタル部門の価格転嫁の効果が徐々に顕在化、自社保有機械の稼働率も上昇し、前年対比で増益に転換

建機事業 (単位:億円)



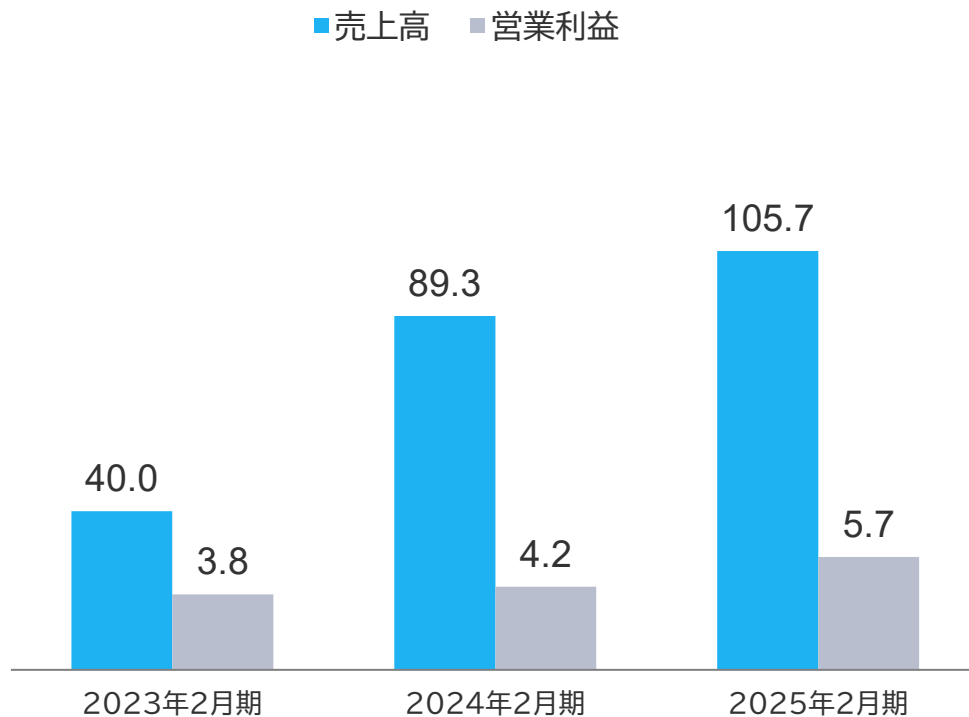
増減要因

- + 売上高**
販売部門は稼働期に合わせた建設機械の導入が順調に進み、売上高・利益面ともに増加
レンタル部門の需要は、公共・民間事業ともに堅調に推移
- 販管費**
人件費・新店開設等の投資により販管費が増加
- + 営業利益**
レンタル部門では価格転嫁の効果が徐々に顕在化、売上総利益率が改善。自社保有機械の稼働率も上昇

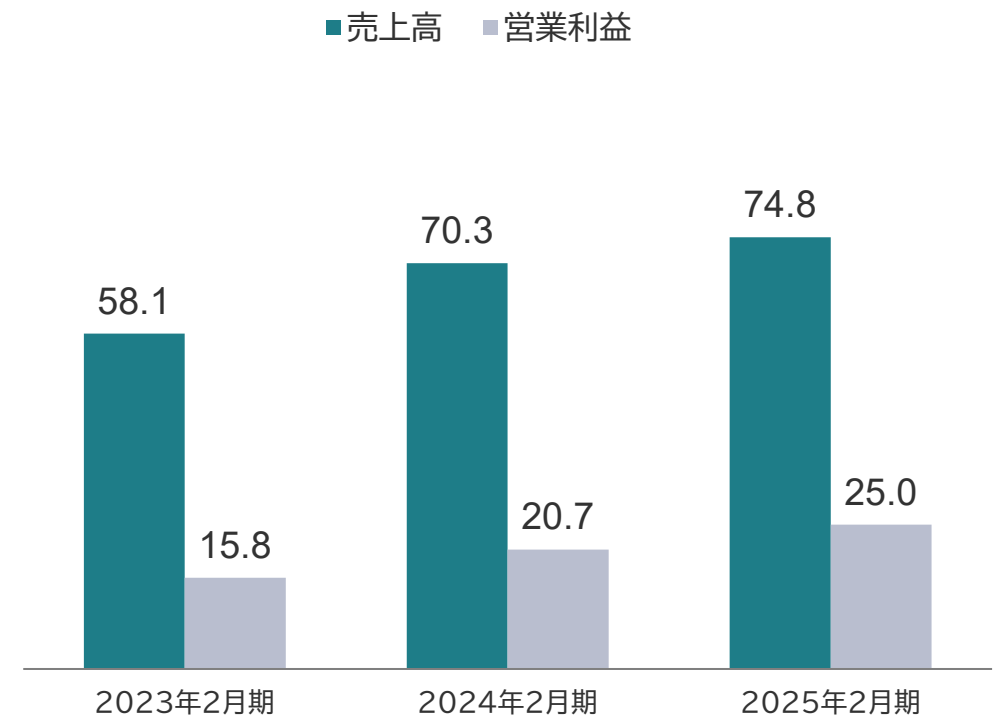
業績概況(商事事業・不動産事業)

- 商事事業(SV部門):新機種売上は延期になったものの、新たな市場開拓の販売需要を取り込み、売上高・利益面ともに前年同水準
- 商事事業(介護部門):ワキタケアネットの収益が通期寄与し増収増益
- 不動産事業:賃貸・ホテルともに堅調に推移し、物件売却もあり増収増益

商事事業 (単位:億円)



不動産事業 (単位:億円)



貸借対照表

— 貸与資産は新店開設等の先行投資の影響で増加したが、全体では大きな変動は無し

貸借対照表 (単位:億円)



流動資産	+21
リース投資資産	+11
有価証券	+10
固定資産	△0
貸与資産	+19
賃貸不動産	△10
のれん	△11
総資産	+20

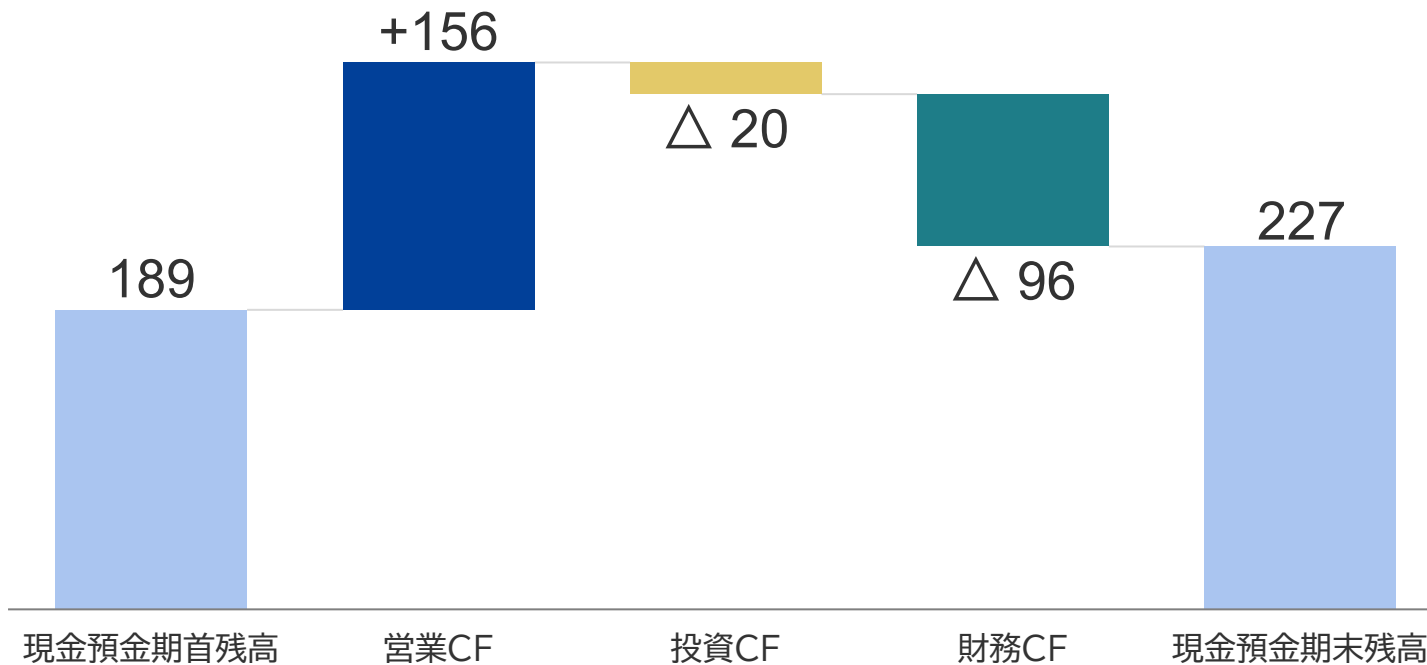


流動負債・固定負債	+9
電子記録債務	+2
繰延税金負債	+5
役員退職慰労引当金	+1
純資産	+10
利益剰余金	+8
非支配株主持分	+3
負債・純資産	+20

キャッシュフローの状況

- 営業CFは税金等調整前当期純利益、減価償却等により、+156億円
- 投資CFは子会社株式取得等により、△20億円
- 財務CFは割賦債務の返済、配当金の支出等により、△96億円

キャッシュフローの状況 (単位:億円)



営業CF	+156
税金等調整前当期純利益	+64
減価償却費	+69
投資CF	△20
有形固定資産の取得	△5
子会社株式の取得	△14
財務CF	△96
割賦債務の返済	△57
配当金の支払額	△30

グループ各社の業績

- ワキタ(単体) : 建機レンタル部門の稼働率向上や価格転嫁の推進、不動産事業の物件売却により増収増益
- 建機レンタル : 日東レンタルを子会社化、稼働率向上や価格転嫁の効果により増収増益
- 建機その他 : 建設DX関連のワキタCSS技術開発(測量・BIM/CIM)、大裕(仮設機材整備装置・遠隔操作・自動化)が伸長
- 介護レンタル : ワキタケアネットの収益が通期寄与

(単位:億円)

	売上高				営業利益				
	2024年 2月期	2025年 2月期	前年対比	増減率	2024年 2月期	2025年 2月期	前年対比	増減率	
ワキタ(単体)	582.6	587.0	+4.3	+0.8%	44.9	47.4	+2.4	+5.5%	
建機レンタル	7社	110.6	122.5	+11.9	+10.8%	6.1	9.0	+2.9	+47.0%
建機その他	5社	158.0	168.2	+10.2	+6.5%	12.0	12.7	+0.7	+6.3%
介護レンタル	2社	61.5	76.6	+15.0	+24.4%	5.1	6.1	+0.9	+18.9%
連結調整		△26.3	△31.2	△4.9	-	△12.9	△11.5	+1.3	-
合計		886.5	923.2	+36.6	+4.1%	55.4	63.9	+8.4	+15.3%

株主還元

- 「2025 中期経営計画」の公表通り、2023年2月期より、総還元性向100%を維持
- 2025年2月期は、1株当たり配当額を当初計画の配当性向100%となる70円から、100円に増額修正
- 総還元性向は126.2%となり、前期に引き続き高水準の株主還元を実施

(単位:億円)

	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期
親会社株主に帰属する 当期純利益	39.0	31.5	39.1
配当金総額	19.0	30.6	49.4
一株当たり配当額(円)	(38.00)	(62.00)	(100.00)
配当性向	49.7%	97.7%	126.2%
自社株取得	19.9	11.4	0
株主還元総額	39.0	42.0	49.4
総還元性向	100.2%	133.3%	126.2%

02.

2026年2月期業績予想

2026年2月期通期業績予想

- 1989年以来となる売上高1,000億円の達成を計画
- 営業利益は60億円(△6.1%の減益)と予想。前期実施した不動産売却が減少する為、不動産事業が減益となるが、建機事業、商事事業は業績の伸長を予想

(単位:億円)

	2025年2月期実績		2026年2月期予想		前年対比	
		対売上高比率		対売上高比率	増減額	増減率
売上高	923.2	-	1,000.0	-	+76.7	+8.3%
売上総利益	268.9	29.1%	280.0	28.0%	+11.0	+4.1%
販管費	205.0	22.2%	220.0	22.0%	+14.9	+7.3%
営業利益	63.9	6.9%	60.0	6.0%	△3.9	△6.1%
経常利益	65.0	7.0%	61.5	6.2%	△3.5	△5.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39.1	4.2%	36.5	3.7%	△2.6	△6.7%
EBITDA	144.4	15.7%	146.8	14.7%	+2.3	+1.6%
ROE	3.9%	-	3.7%	-	△0.2pt	

セグメント別通期業績予想

- 建機事業:引き続きレンタル単価への価格転嫁に加え、自社保有機械の稼働率向上を推進
- 商事事業(SV部門):機種更新と新たな市場開拓の需要を取り込む
- 商事事業(介護部門):グループ会社間での相乗効果を見込む(卸レンタル)
- 不動産事業:賃貸入居率、ホテル稼働率も堅調な見込み(前期より物件売却は減少見込)

(単位:億円)

		2025年2月期	2026年2月期	前年対比		
		実績	予想	増減額	増減率	
全社	売上高	923.2	1,000.0	+76.7	+8.3%	
	営業利益	63.9	60.0	△3.9	△6.1%	
	(利益率)	6.9%	6.0%	△0.9pt	-	
	建機事業	売上高	742.5	822.0	+79.4	+10.7%
		営業利益	33.1	36.0	+2.8	+8.6%
		(利益率)	4.5%	4.4%	△0.1pt	-
	商事事業	売上高	105.7	115.0	+9.2	+8.7%
		営業利益	5.7	7.0	+1.2	+22.4%
		(利益率)	5.4%	6.1%	+0.7pt	-
不動産事業	売上高	74.8	63.0	△11.8	△15.8%	
	営業利益	25.0	17.0	△8.0	△32.1%	
	(利益率)	33.4%	27.0%	△6.4pt	-	



WAKITA

2028 中期経営計画

～飛躍への基盤造り～

株式会社ワキタ

東証プライム

8125

UD FONT
by MORISAWA

01. 2025 中期経営計画の振り返り
02. 2028 中期経営計画の概要
03. 建機事業(中核事業)のミッションと戦略
04. 商事事業(チャレンジ事業)のミッションと戦略
05. 不動産事業(安定収益事業)の戦略
06. 全社共通戦略
07. 株主還元・株主優待
08. サステナビリティ経営
09. 当社グループの目指すべき姿

01.

2025 中期経営計画の振り返り

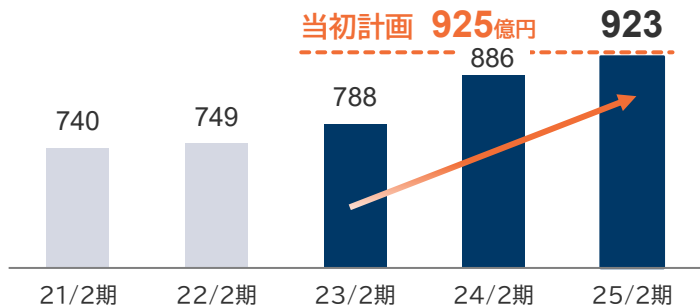
当初計画と2025年2月期実績の概要(連結)

- 『安定から成長へ』に向けた積極的な投資やM&A等の各種施策が奏功し、売上高は当初計画の通り順調に拡大
- 営業利益は増加するも、新店舗開設と人材への先行投資、地域間の需給格差への対応の遅れに加えて、建機事業の仕入れ価格高騰の中、価格転嫁の遅れなどにより、当初計画には届かず、ROEも未達に終わった。EBITDAは計画以上に伸長

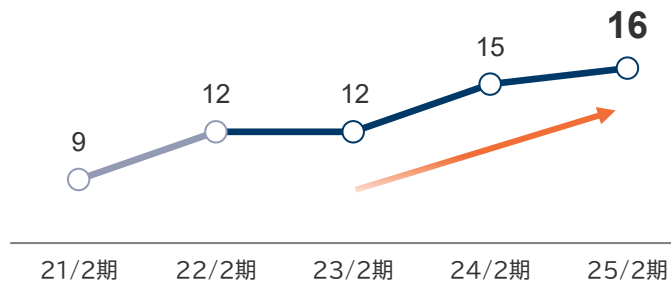
(単位:億円)

	2022年2月期		2025年2月期		2022年2月期比		当初計画		当初計画比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	749.8	-	923.2	-	+173.3	23.1%	925.0	-	△1.7	△0.2%
営業利益	55.0	7.3%	63.9	6.9%	+8.8	16.1%	80.0	8.6%	△16.1	△20.1%
EBITDA	116.8	15.6%	144.4	15.7%	+27.6	23.7%	140.0	15.1%	+4.4	+3.2%
ROE	3.7%	-	3.9%	-	+0.2pt	-	5.0pt	-	△1.1pt	-

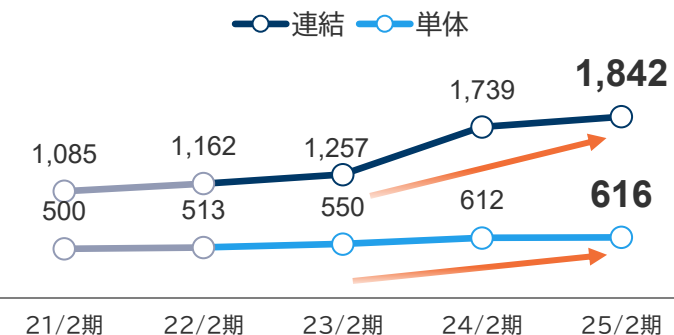
売上高 (億円)



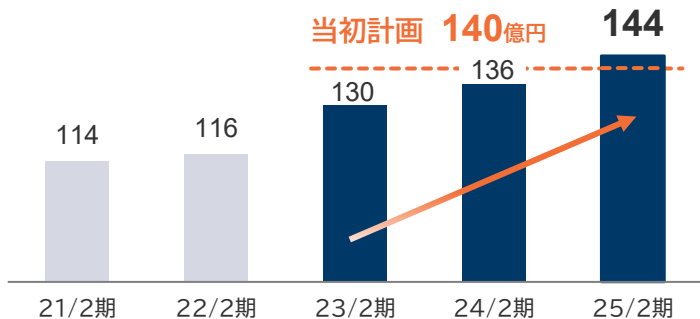
連結子会社数 (社)



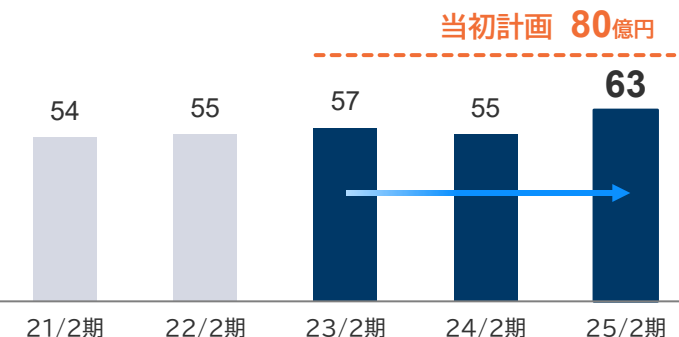
従業員数(人)



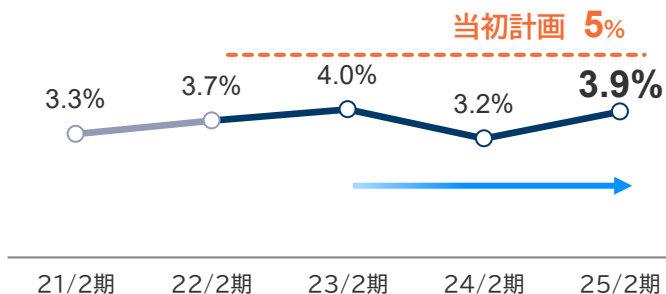
EBITDA (億円)



営業利益 (億円)



ROE



当初計画と2025年2月期実績の概要(セグメント別)

- 建機事業：当初計画は下回ったものの、引き続き拡大基調。仕入価格の高騰、価格転嫁の遅れから利益率は低下
- 商事事業：介護部門では、ワキタケアネットをグループ化し事業規模を拡大、SV部門はコロナ前の水準を回復
- 不動産事業：賃貸・ホテルともに堅調に推移、売上高・セグメント利益ともに当初計画を上回る

(単位:億円)

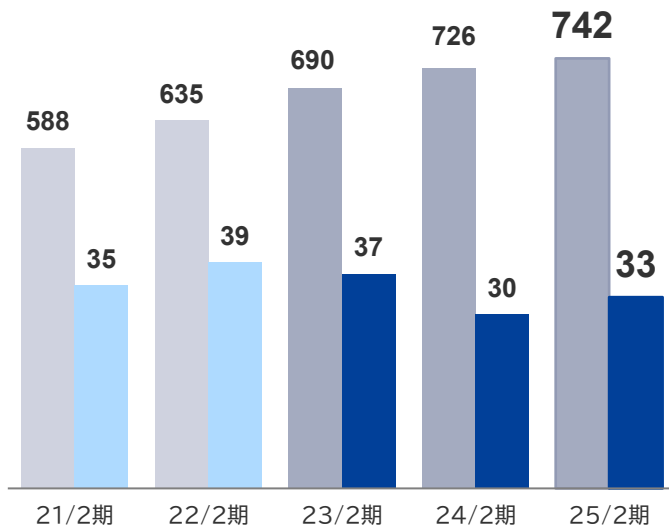
		2022年2月期	2025年2月期	2022年2月期比		当初計画	当初計画比	
		実績	実績	増減額	増減率		増減額	増減率
建機事業	売上高	635.4	742.5	+107.1	+16.9%	823.5	△80.9	△9.8%
	営業利益	39.3	33.1	△6.1	△15.7%	58.2	△25.1	△43.1%
	(営業利益率)	6.2%	4.5%	△1.7pt	-	7.1%	△2.6pt	
商事事業	売上高	61.2	105.7	+44.5	+72.7%	49.0	+56.7	+115.9%
	営業利益	3.5	5.7	+2.1	+59.3%	8.1	△2.3	△29.4%
	(営業利益率)	5.9%	5.4%	△0.5pt	-	16.6%	△11.2pt	
不動産事業	売上高	53.1	74.8	+21.6	+40.7%	52.5	+22.3	+42.5%
	営業利益	12.1	25.0	+12.8	+105.8%	13.6	+11.3	+83.4%
	(営業利益率)	22.9%	33.4%	+10.5pt	-	26.0%	+7.4pt	

事業ごとの売上高・セグメント利益の推移

建機事業 (億円)

当初計画

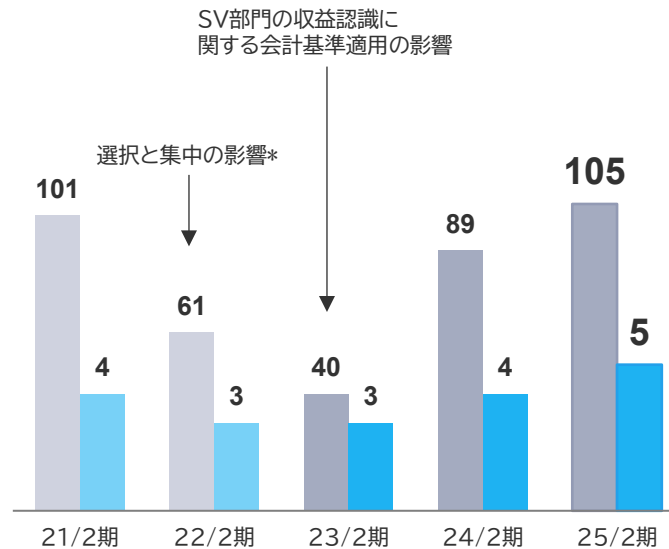
売上高 **823**億円
セグメント利益 **58**億円



商事事業 (億円)

当初計画

売上高 **49**億円
セグメント利益 **8**億円

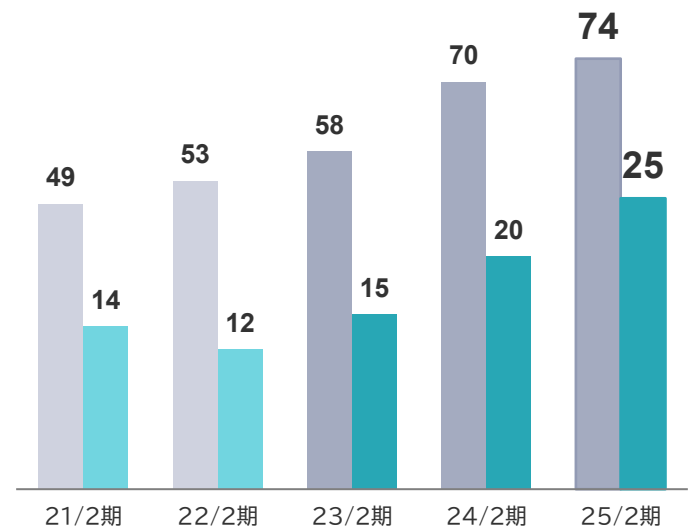


*利益率を鑑み、遊技設備の受注を抑制

不動産事業 (億円)

当初計画

売上高 **52**億円
セグメント利益 **13**億円

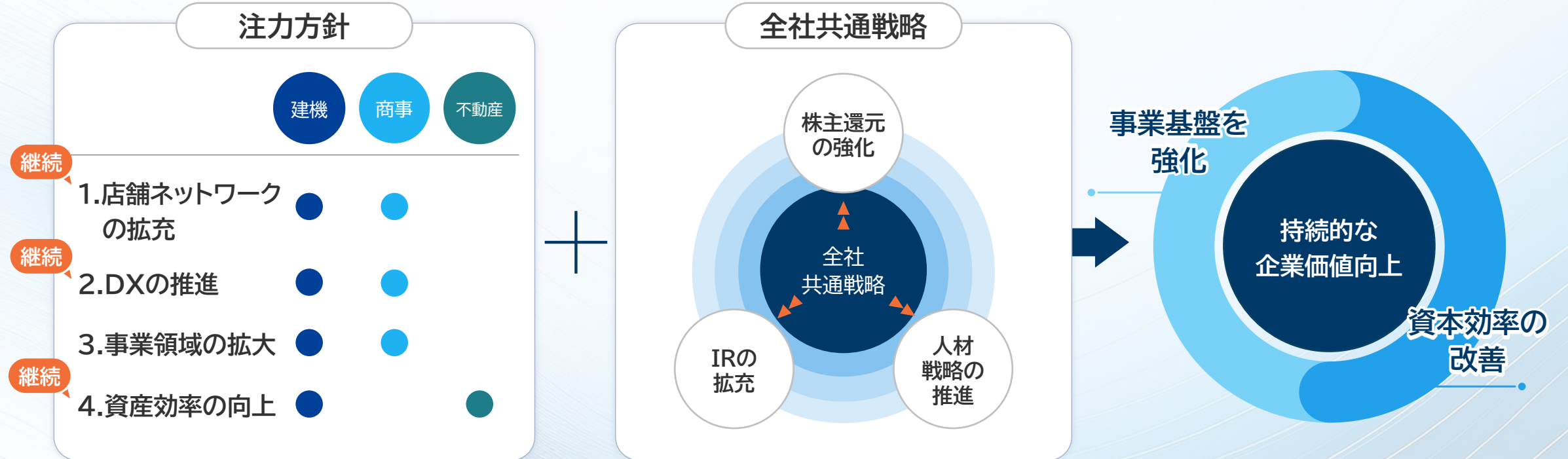


02.

2028 中期経営計画の概要

2028 中期経営計画 (2026年2月期～2028年2月期)

～飛躍への基盤造り～



数値目標(連結)

- 本3カ年は長期的な飛躍のための「基盤造り」の期間とし、人的・物的先行投資を行う
- 収益力を引き上げるとともに、株主への還元を進め、各数値目標の持続的な向上を目指す
- 各数値目標は通過点と位置づけ、長期的に更なる成長と向上を目指す

(単位:億円)

	2025年2月期(実績)		2028年2月期(計画)		2025年2月期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	923.2	-	1,110.0	-	+186.7	+20.2%
営業利益	63.9	6.9%	77.0	6.9%	+13.1	+20.5%
EBITDA	144.4	15.7%	161.0	14.5%	+16.5	+11.8%
ROE	3.9%	-	5.0%	-	+1.1pt	-

セグメント別数値目標

- 一 建機事業：引き続きレンタル価格・販売価格の適正化を推進、売上高を伸ばしつつ、利益率の改善を進める
- 一 商事事業：介護部門では現業の効率化と丁寧な店舗ネットワーク展開を進め、拡大する需要の更なる取り込みを図る
- 一 不動産事業：リノベーションによる資産価値向上を推進。ポートフォリオのバランスをとりつつ、将来性を勘定した物件売却も検討

(単位:億円)

		2025年2月期(実績)	2028年2月期(計画)	2025年2月期(実績)比	
		金額	金額	増減額	増減率
建機事業	売上高	742.5	918.0	+175.4	+23.6%
	営業利益	33.1	45.0	+11.8	+35.8%
	(営業利益率)	4.5%	4.9%	+0.4pt	
商事事業	売上高	105.7	130.0	+24.2	+22.9%
	営業利益	5.7	10.0	+4.2	+74.8%
	(営業利益率)	5.4%	7.7%	+2.3pt	
不動産事業	売上高	74.8	62.0	△12.8	△17.1%
	営業利益	25.0	22.0	△3.0	△12.1%
	(営業利益率)	33.4%	35.5%	+2.1pt	



03.

建機事業(中核事業)のミッションと戦略



建機事業-1. 取り巻く環境・建設事業のミッション

建機事業-2. 2025 中期経営計画の振り返り

建機事業-3. 2028 中期経営計画の注力方針と戦略

① レンタル部門

② 販売部門

③ レンタル・販売共通

取り巻く環境



- 災害大国(震災・水害等)
- 戦後構築された公共インフラ
- 土木建設の担い手不足

解決すべき課題



- 国土強靱化
- 老朽化するインフラのメンテ&整備
- 建設ICT

ワキタの強み



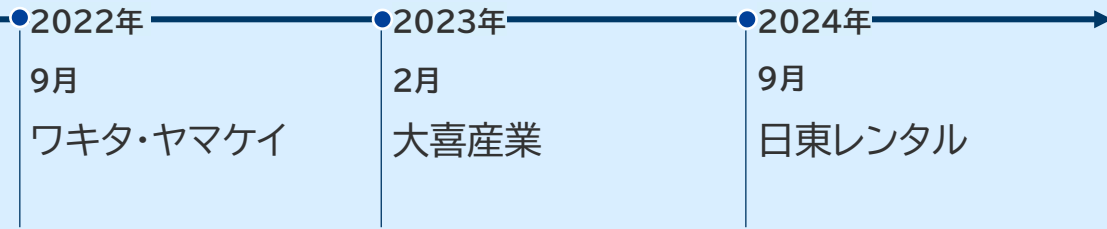
建機・重機類の
賃貸(レンタル) + 販売 + 技術
= 総合機能

建機事業のミッション

インフラ整備に貢献し、人の命と、安全で豊かな生活を支える
総合機能企業として、新たな社会的課題に応える

店舗ネットワークの展開

M&A (グループ化の推移)



直営の出店

2023年3月

- ▶ 岩手県一関市 一関営業所
- ▶ 広島県東広島市 東広島営業所

2023年9月

- ▶ 熊本県菊池郡 熊本営業所
- ▶ 滋賀県草津市 草津営業所

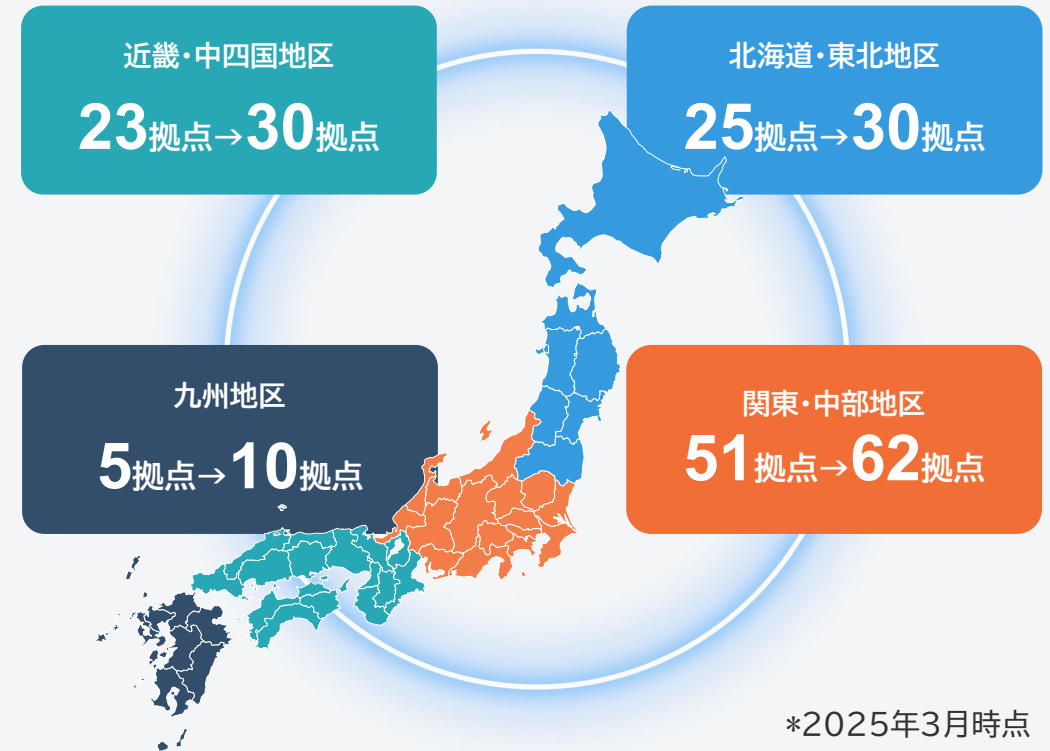
2024年9月

- ▶ 福島県いわき市 いわき営業所

2025年2月

- ▶ 新潟県新潟市 新潟西営業所

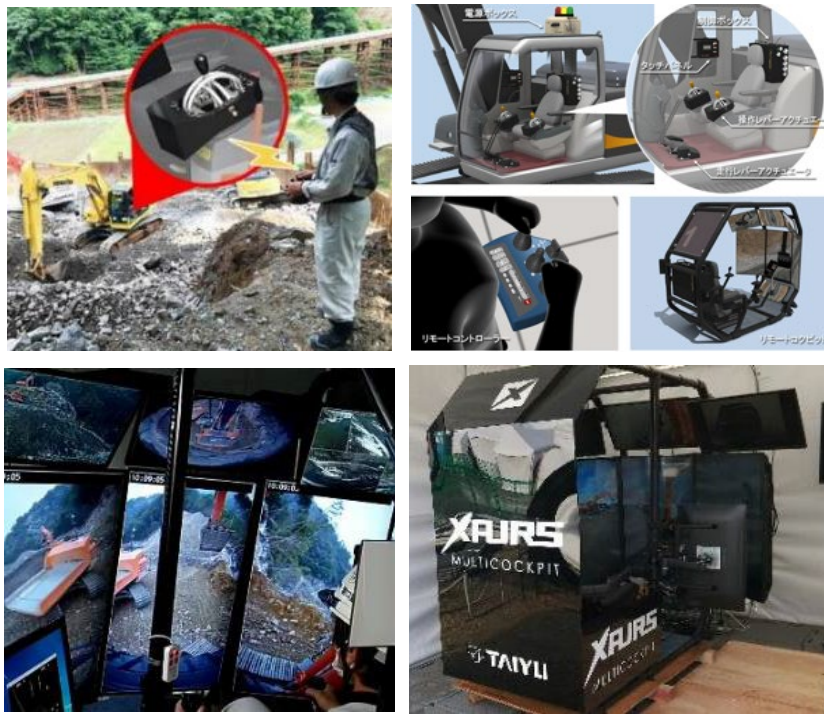
28拠点を拡充、グループ会社と共に 130超のネットワークに拡大



建設ICTの強化

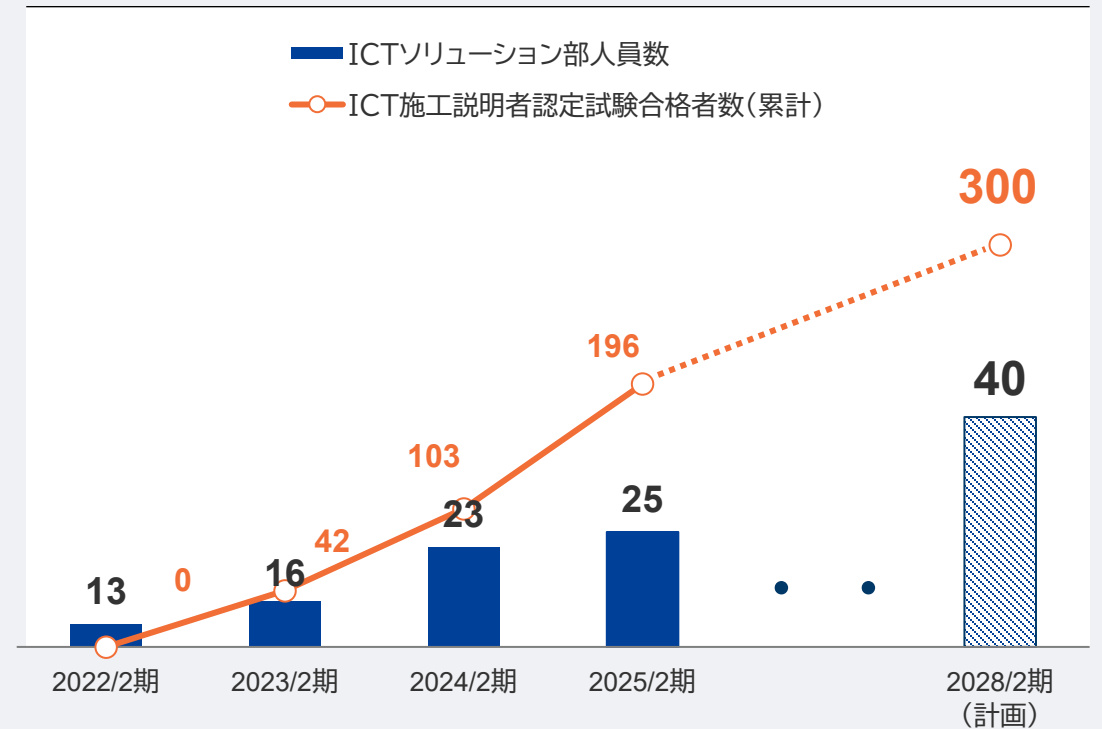
2023年3月 大裕株式会社をグループ化

装置は後付け可能、遠隔操作・自立運転のノウハウを拡充



ICT・技術提案

ICTソリューション部人員数・ICT施工説明認定試験合格者数





建機事業(中核事業)の注力方針と戦略

注力方針	戦略	該当部門
継続 1. 店舗ネットワークの拡充	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店とM&Aを推進 	レンタル
継続 2. DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> ICTワンストップサービス i-Construction 2.0への挑戦 	
3. 事業領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> デジタルマーケティング 	共通
継続 4. 資産効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> 仮設業界への進出 機械の適正配置 レンタルオペレーションの効率化 	販売
		レンタル

1. 店舗ネットワークの拡充

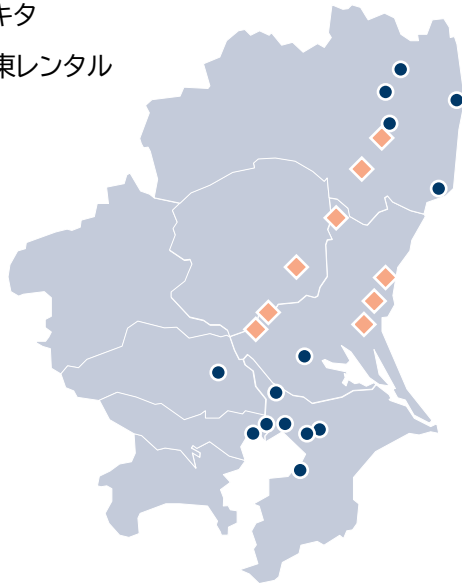
新規出店とM&Aを推進

- 当社グループの空白地域を効果的に埋めるM&Aを推進
- 後継者不在企業の受け皿となり、ネットワークの拡大を進める

ワキタのM&A

ワキタの既存拠点と日東レンタルの拠点

- ワキタ
- ◆ 日東レンタル



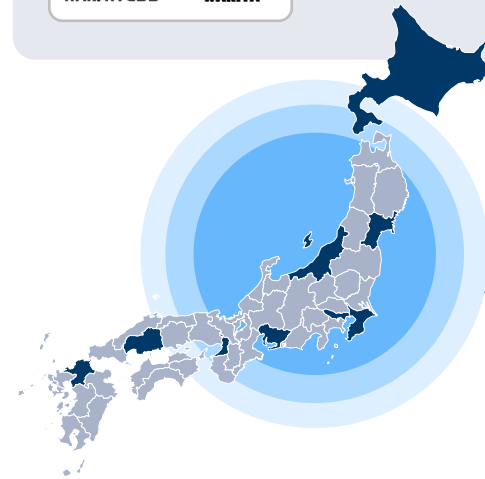
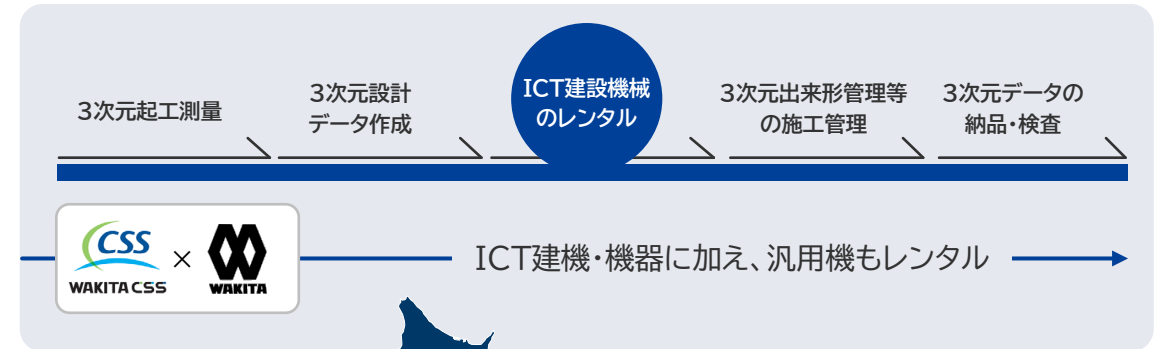
地域間の融通が可能→稼働率向上
日東レンタルのグループ化により、
ワキタグループの空白を埋める

2. DXの推進

ICTワンストップサービス

- ICT施工のサポートを全国へ展開
- ワキタCSS技術開発*と連携し、ワンストップサービスを提供

ワキタのICTワンストップサービス



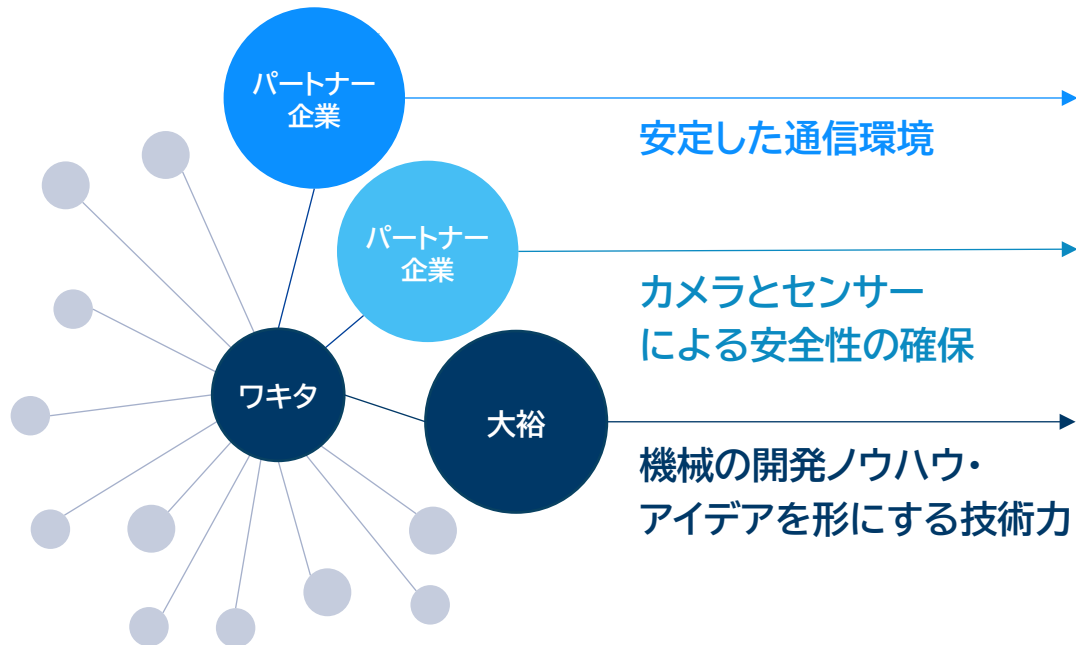
ワンストップサービスを全国へ展開

*建設現場の測量を主導にDXサービスを提供するグループ会社
最新技術とノウハウを多数保有

2. DXの推進

i-Construction 2.0*への挑戦

- 柔軟な発想で様々な企業の強みをコーディネート
- ワキタならではの建設ソリューションを創出し、人手不足の解消に貢献



汎用遠隔操縦装置 XAURS-EQ



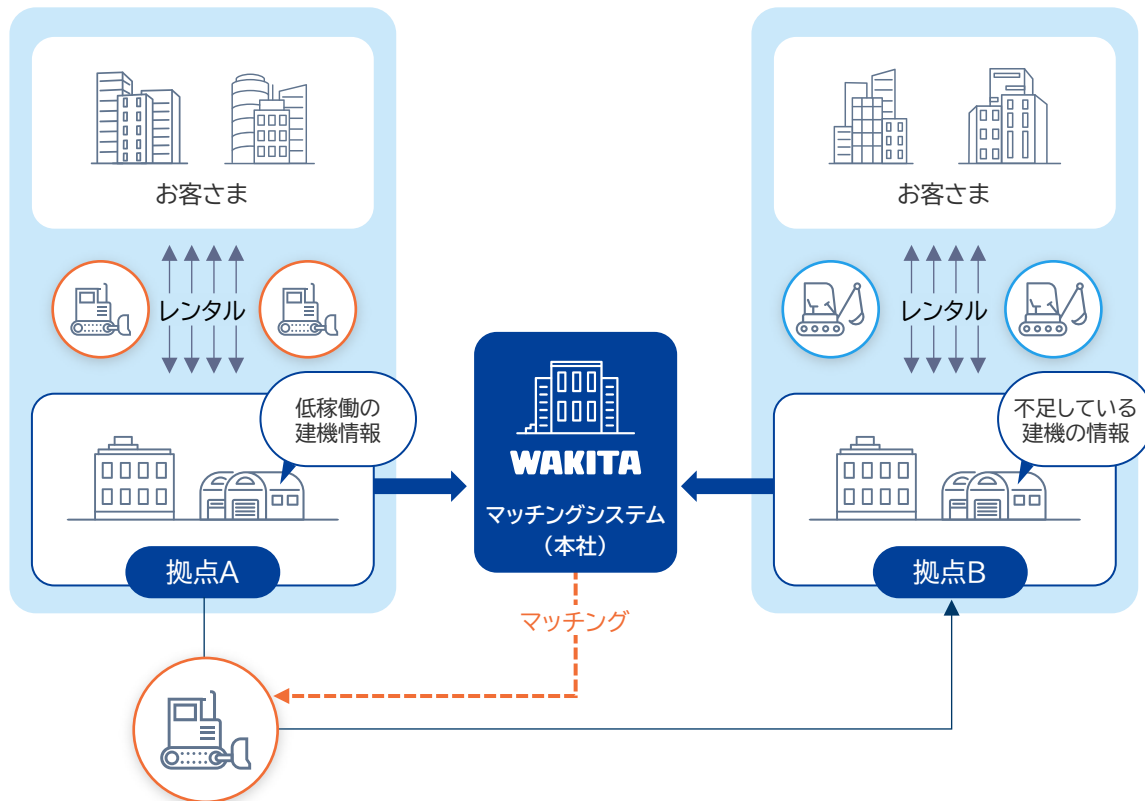
*建設現場の省人化対策のため、「施工のオートメーション化」、「データ連携のオートメーション化」、「施工管理のオートメーション化」に取り組むことで、建設現場のオートメーション化の実現を目指す取組みの総称

4. 資産効率の向上

機械の適正配置

- 地域特性に基づき、自社保有機械の適正配置を推進し、一層の稼働率向上を目指す

拠点間での配置換えのイメージ

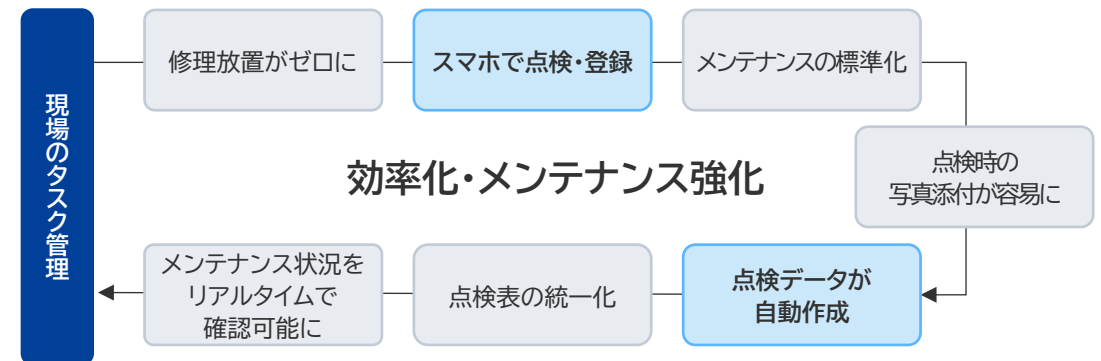


4. 資産効率の向上

レンタルオペレーションの効率化

- デジタルを活用することで、メンテナンス業務の効率を向上
- 自社保有機械の寿命を長期化し、修理費用の低減を行う

バックヤードのDX



3. 事業領域の拡大

仮設業界への進出

- グループ会社の大裕は、業界最多の仮設機材整備装置をラインナップ
- ワキタのネットワークと営業力を活かして大裕の製品群を拡販

敷鉄板付着除去機: パワーシェーバー

資格や職人技は必要なし



敷鉄の固定のために頑丈に溶接した鉄板を、セットから90秒~110秒で除去(1ヶ所)

母材の状態によりサンダー仕上げは不要



仮設敷鋼板曲り矯正プレス: S&S II型(標準型)

全て押しボタン操作



あらゆる曲がりの鋼板を速く・容易に修正
一度セットすると、鋼板の移動や反転は不要

スジカイ等小部材ケレン機: NEWシリンダードラム

作業時間の短縮及び安全性確保



任意の位置に設定可能な仕切板を使用することにより異なる部材を一度にケレンすることが可能



クランプ整備機: NEWCAM-II

ワンタッチ操作



クランプの口直し、ネジさらえ、オイル塗布、袋詰めまでを自動で行う

- 最新のICTソリューションや、お客様の課題解決に繋がる情報を発信
- Webの取組を通じて、新たな顧客層の開拓を促進するデジタルマーケティングを開始

2. DXの推進

ワキタ建機事業ポータルサイト



2025年

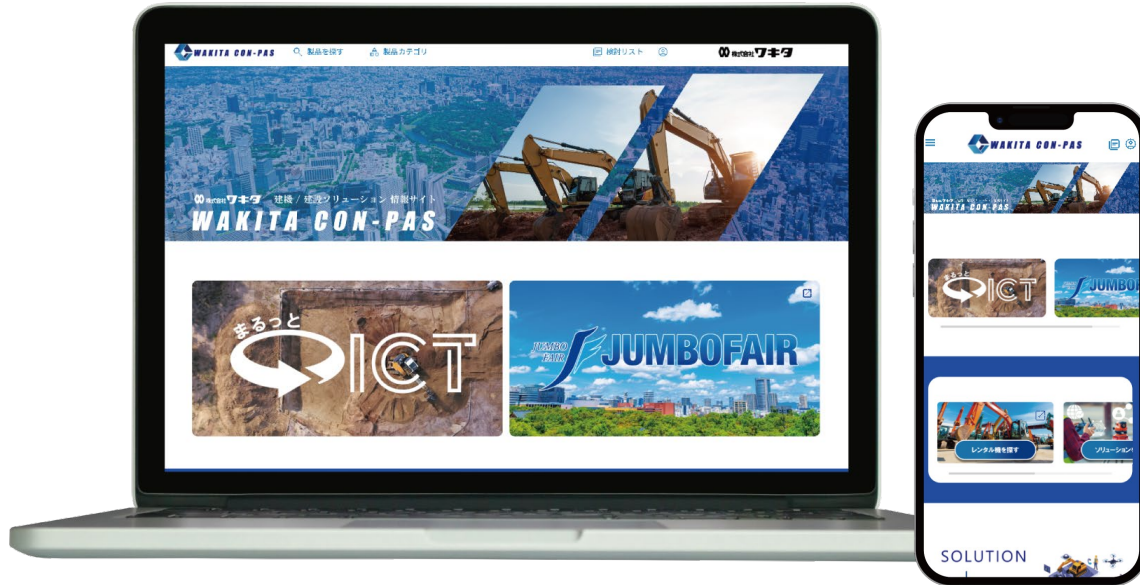
6月予定

公開時

最新のICTソリューションや、
グループのもつ技術を紹介
協力会社とのシナジー事例等の情報も発信

公開後もサービス順次拡充予定

保有機械情報の検索システム
グループ会社製品の検索
メールマガジンの発行 … 等



04.

商事事業(チャレンジ事業)のミッションと戦略

商事事業-1. 取り巻く環境・介護部門のミッション

商事事業-2. 2025 中期経営計画の振り返り

商事事業-3. 2028 中期経営計画の注力方針と戦略

①介護部門

②SV部門

取り巻く環境

2040年問題



- 高齢化人口のピーク
- 担い手(現役世代)の減少
- 介護業界の疲弊

解決すべき課題

担い手の負担の軽減



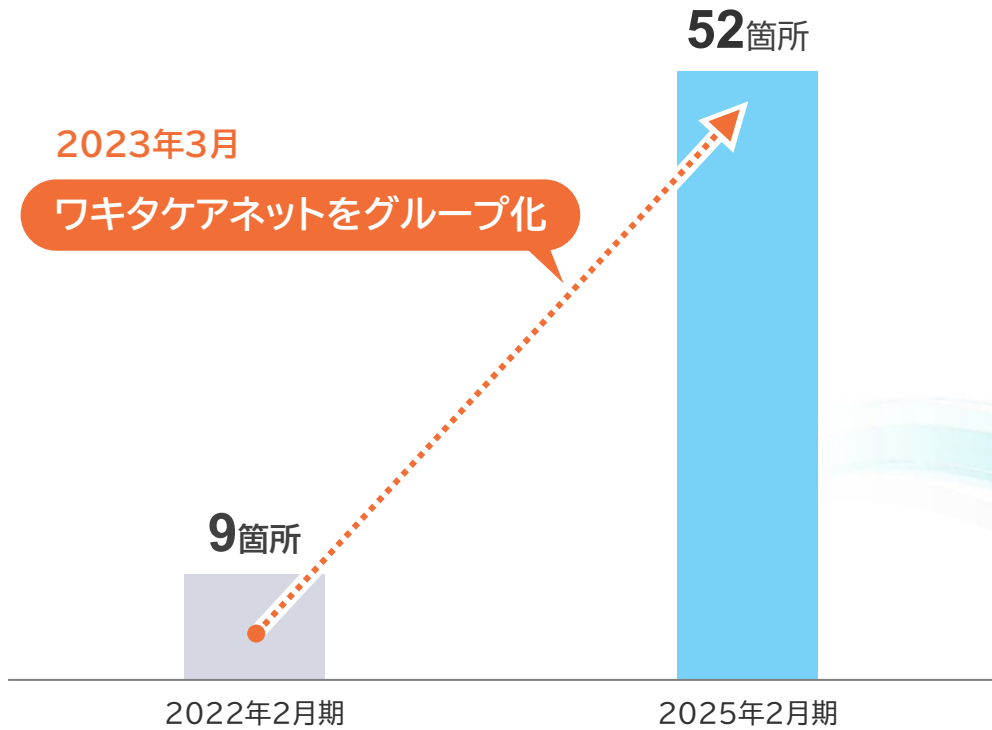
- ICT活用によるイノベーション
- 職場環境の整備・働き方改革等による担い手の確保
- 不足する施設の供給



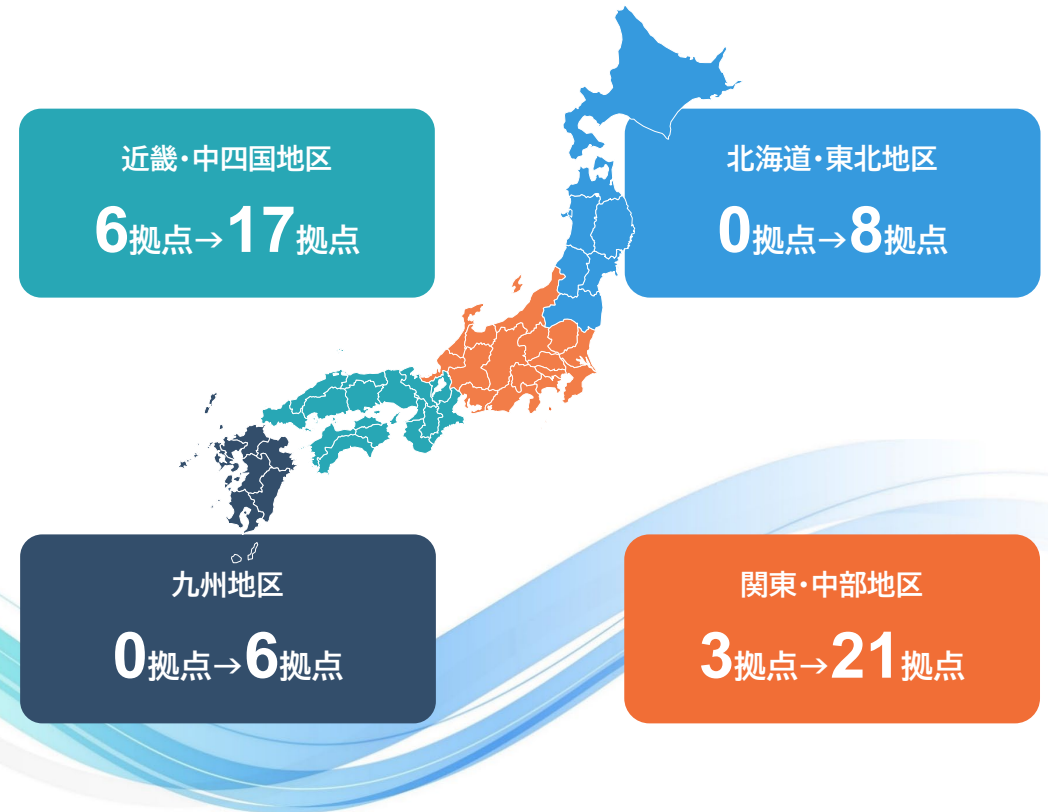
介護部門のミッション

介護用品レンタル・販売、介護施設の提供、介護DXを通じて、
少子高齢化社会の新たな課題解決に貢献

拠点数の推移



介護部門拠点数



*2025年3月時点

商事

商事事業(チャレンジ事業)の注力方針と戦略

注力方針	戦略	該当部門
継続 1. 店舗ネットワークの拡充	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店とM&Aを推進 	介護
継続 2. DXの推進	<ul style="list-style-type: none"> 介護DXの推進 	
3. 事業領域の拡大	<ul style="list-style-type: none"> 新たな顧客と市場を開拓 	SV

1. 店舗ネットワークの拡充

新規出店とM&Aを推進

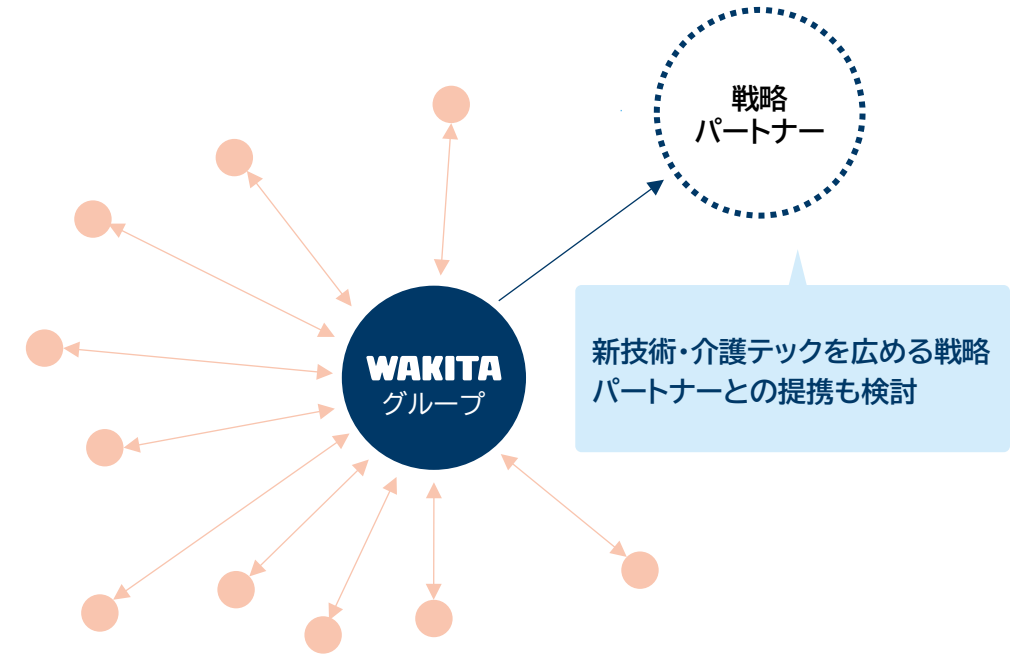
- 介護機器レンタル事業の出店エリア拡大に向けてM&Aを推進



2. DXの推進

介護DXの推進

- 商社ならではのネットワークを活かし、介護DX商材にアプローチ
- 各社の強みをコーディネートし、ワキタならではの介護DXを実現

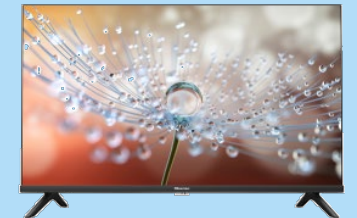


3. 事業領域の拡大

SV部門の戦略

新たな顧客と市場を開拓

- カラオケで取り扱う商材の販路を拡大
- カラオケ周辺機器のひとつである液晶テレビの価格競争力を横展開し、自治体等へ販売するなど、販路の拡大を推進



拡大

SV部門のミッション

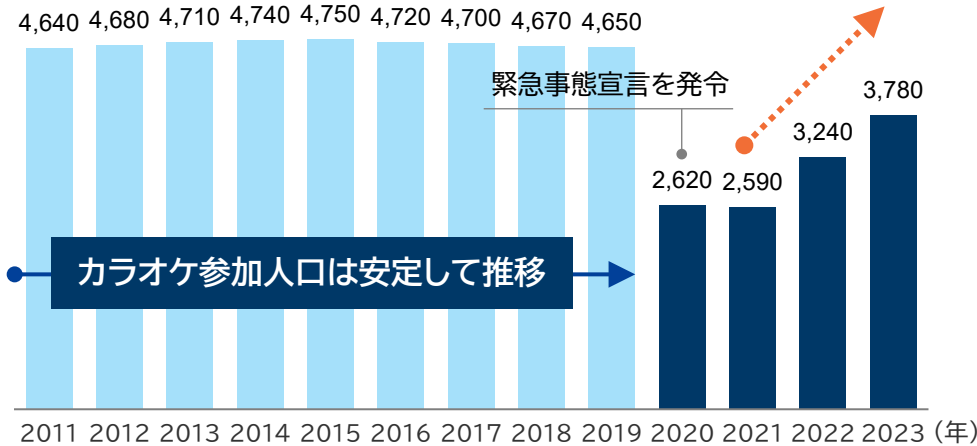


- 唯一の商社として独自のポジションを確保しつつ「歌う場」を支える業界へのサポートを行う

市場動向

コロナ禍以降、カラオケ参加人口は回復傾向

カラオケ参加人口(万人)



カラオケ参加人口は安定して推移

緊急事態宣言を発令

出所: 全国カラオケ事業者協会『カラオケ白書2024』

安定したサブスクリプションのビジネスモデルで収益に貢献

05.

不動産事業(安定収益事業)の戦略

堅実保有・バリューアップ

賃貸オフィスビル



リフレッシュルーム



会議室



ラウンジ

賃貸マンション



分譲



ホテル



CORDIA

Hommachi

不動産

不動産事業(安定収益事業)の注力方針と戦略

注力方針	戦略	該当部門
4.資産効率の向上	・リノベーションによる収益性の向上	不動産



Before



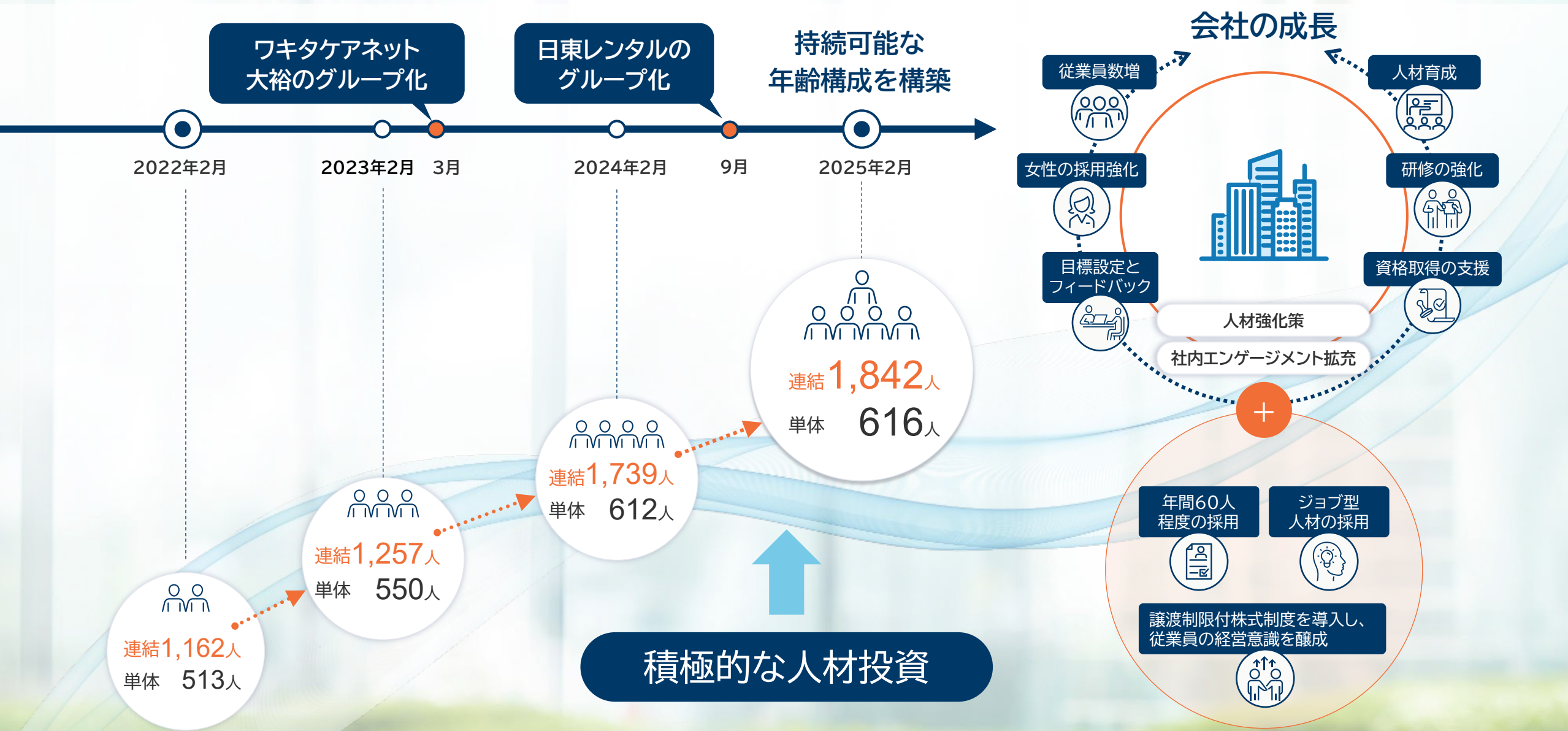
After



稼働率に応じてリノベートを実施することで、
利用者の満足度も向上

06.

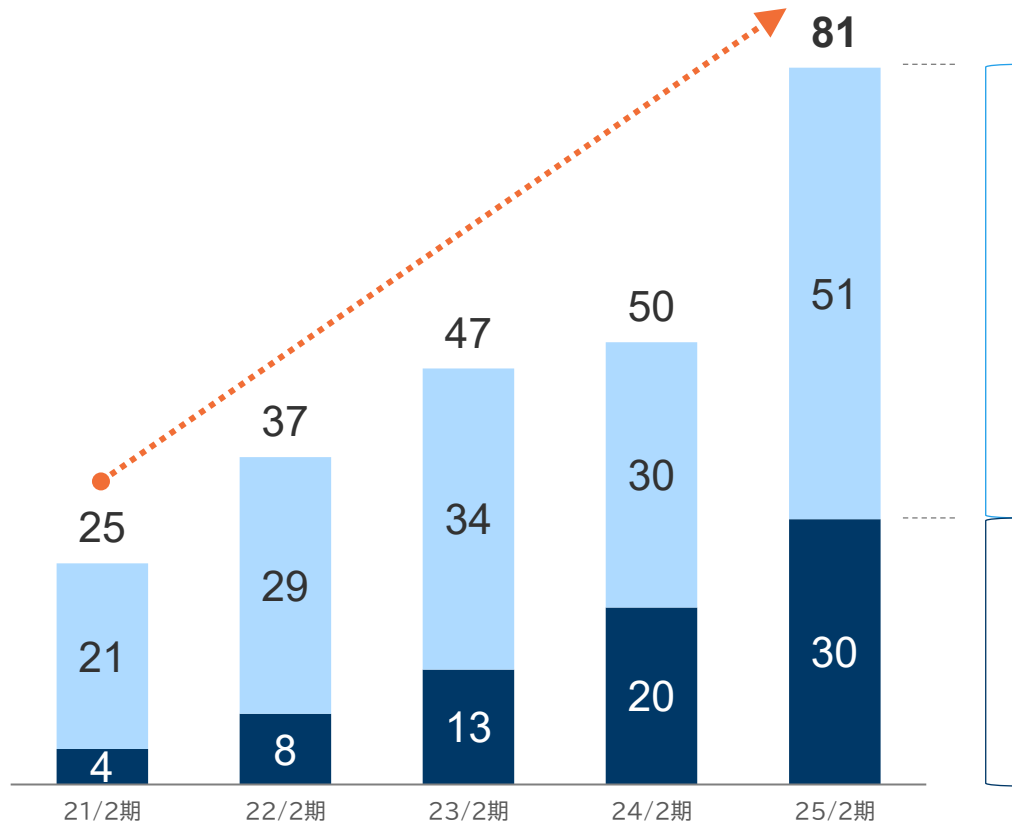
全社共通戦略



全社共通戦略 | 資格取得の支援

- 建機レンタル部門の拡大とともに従業員の意識も高まり、建設機械整備技能士資格の取得者数は増加傾向
- 従業員のスキルアップを支援する報奨金制度に、基礎力向上を目的とした資格を拡充

(ワキタ単体)
建設機械整備技能士資格の累計取得者数 (人)



2級建設機械整備技能士
・基本的な整備・修理が可能

1級建設機械整備技能士
・高度な整備・診断・修理が可能
・取得には7年以上の実務経験が必要
・整備見積りの能力・知識も求められる

(ワキタ単体)

**業務上、取得を推進する資格
(報奨金+特別資格手当)**

- ▶ 建設機械整備技能士(特級・1級・2級)
- ▶ i-Constuction施工講習説明者
- ▶ 危険物取扱乙種第4類
- ▶ 建設機械施工管理技士(1級・2級)

基礎力向上を目的とした資格(報奨金)

- ▶ MOS
- ▶ ITサポート
- ▶ TOEIC
- ▶ 日商簿記検定
- ▶ 宅建
- ▶ ビジネス実務法務検定
- ▶ ビジネスマネージャー検定
- ▶ メンタルヘルス・マネジメント検定

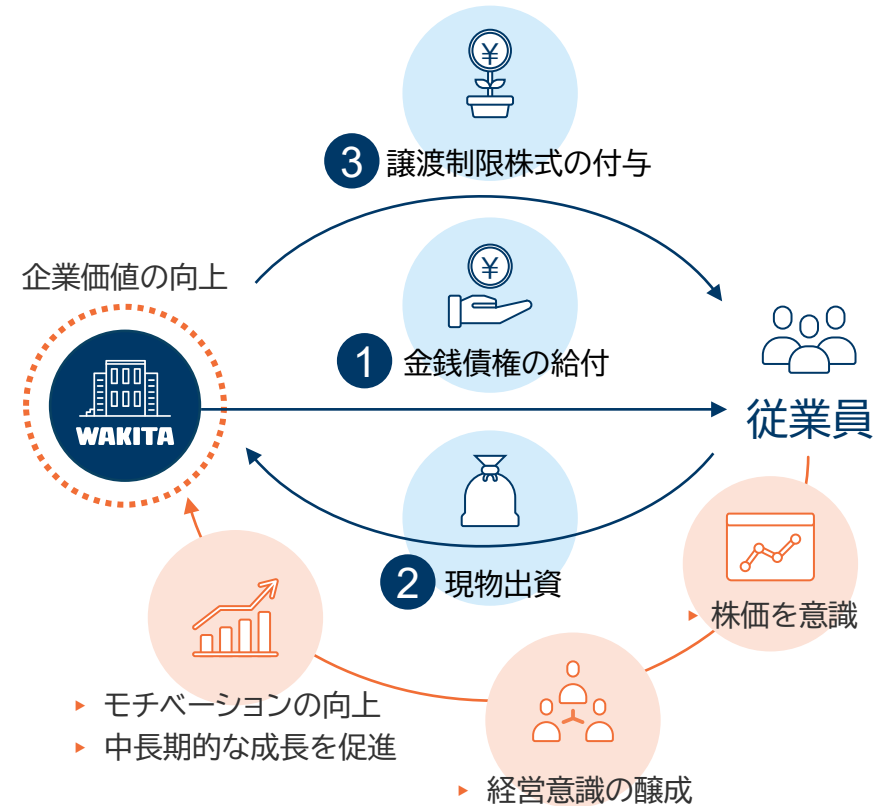
本制度の導入目的

- 従業員に対し、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与
- 従業員が株価を意識するようになることで、株主と価値を共有

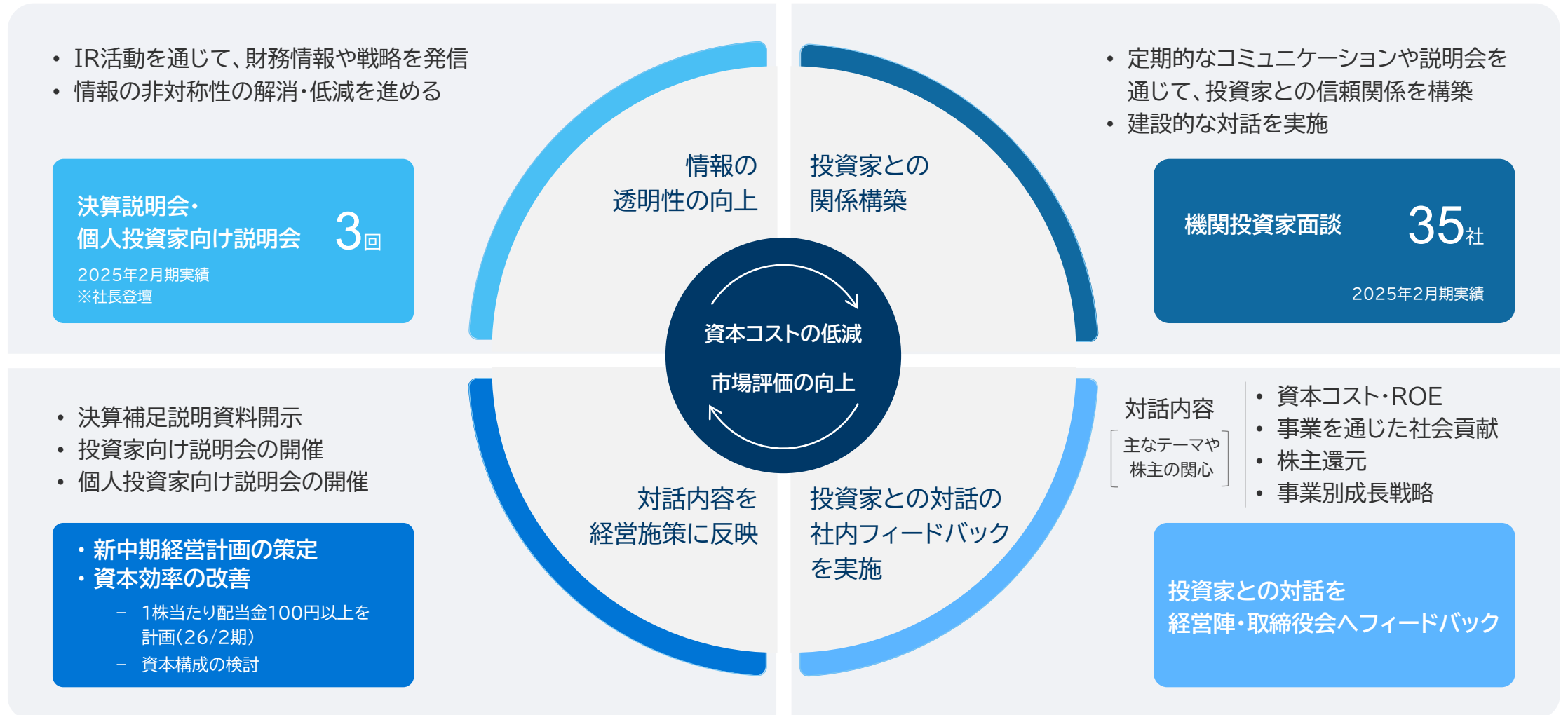
概要及び株式処分の規模

処分する株式の種類 および株式数	当社普通株式 180千株～210千株程度
処分価額の総額	250百万円～420百万円

従業員が株価を意識することで、
企業価値は持続的に向上



- 情報の透明性の向上、投資家との関係構築を進めることで資本コストの低減を推進
- 投資家との対話内容は、随時、経営陣や取締役会へフィードバック、対話を踏まえて各種施策を取り入れ、企業価値向上を目指す

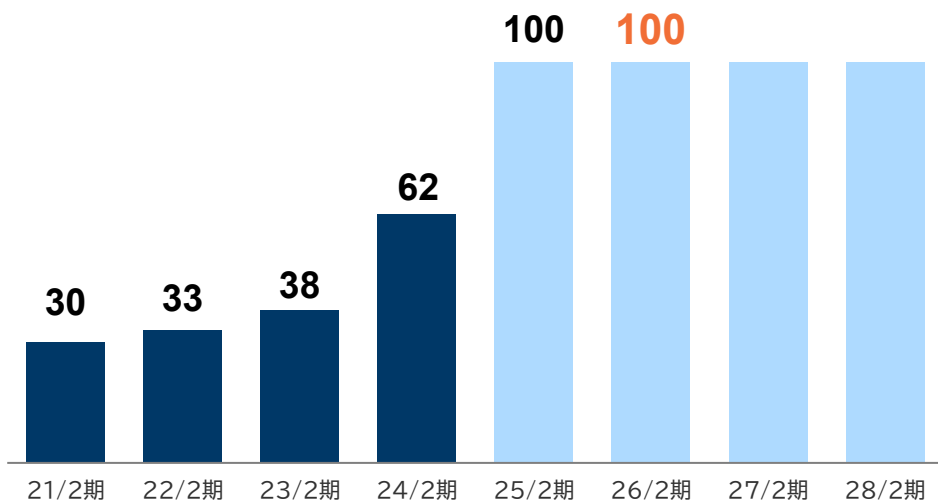


07.

株主還元・株主優待

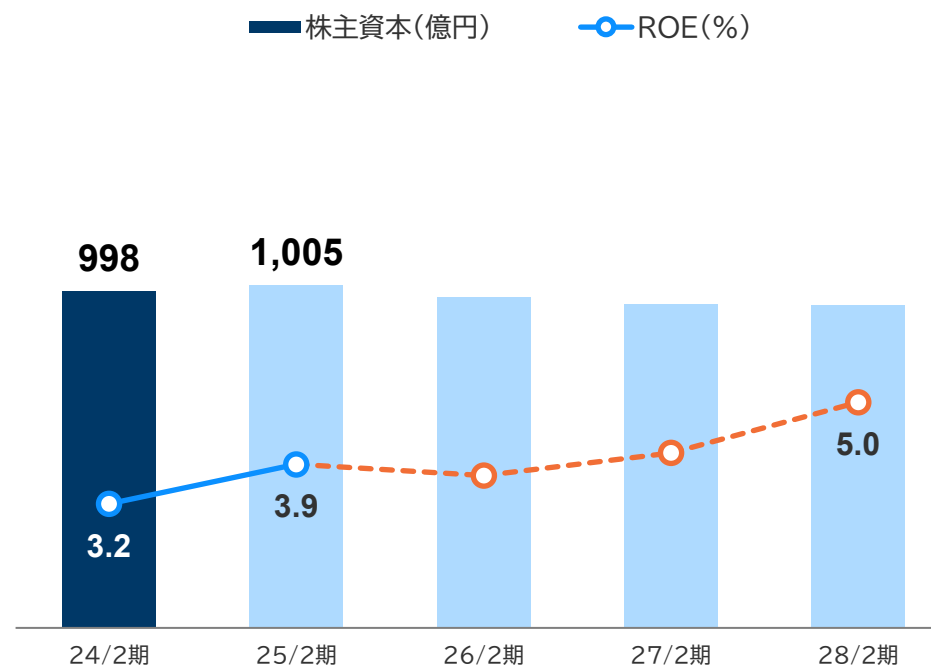
- 強化した株主還元を継続することで、株主資本を抑制、ROEの上昇、企業価値の向上を目指す
- 中期経営計画期間中の配当政策としては、1株当たり配当金100円以上を予定

配当金等の推移(円)



計画

株主資本とROEの推移



計画

株主優待制度を改良

2024年2月期から導入した株主優待を継続
「電子優待の発行案内」を株主様向けの配当通知書に同封

QRコードで優待券が取得可能となり利便性が向上
スマートフォンで完結することでペーパーレス化

Step
01

QRコードを読み込む



Step
02

優待を受け取る



保有株式数

内容

100株以上

ホテルコルディア利用券 10,000円分

300株以上

ホテルコルディア利用券 30,000円分

Step

03

ホテルで利用

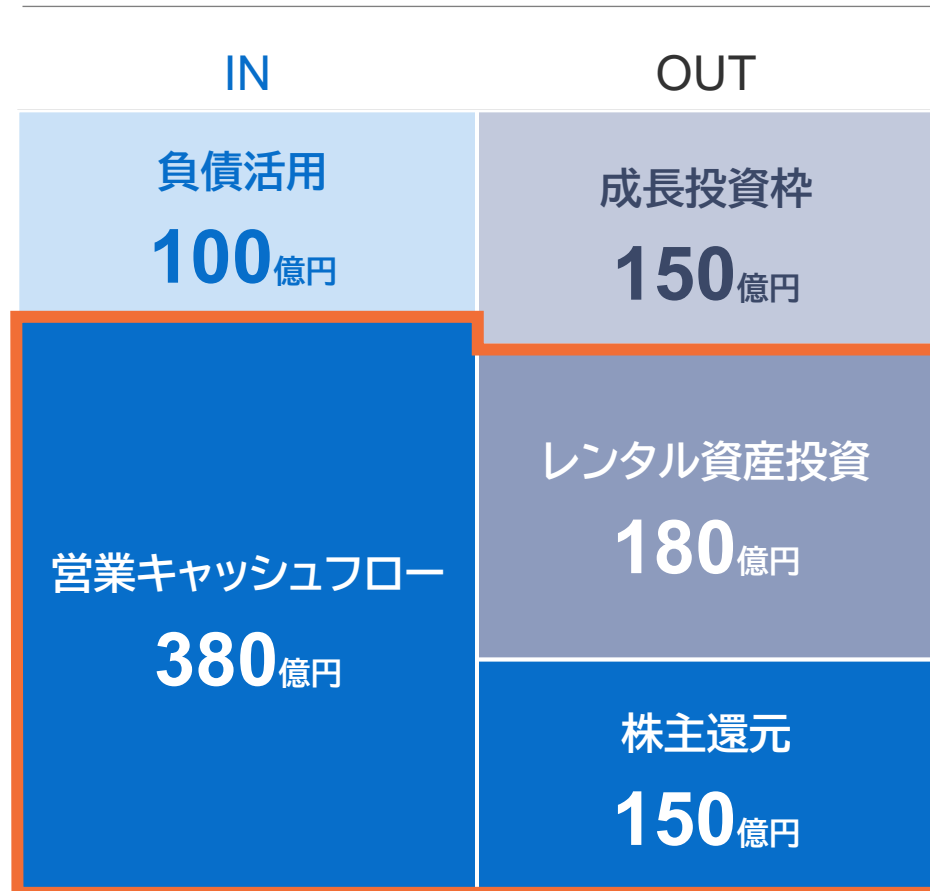


CORDIA

キャッシュアロケーション

- 手元資金は月商2、3ヶ月分程度としており、現預金は概ね適正水準と認識
- 営業キャッシュフロー内で株主還元を強化しつつ、レンタル資産投資を実施、オーガニックな成長を目指す
- 成長投資枠の資金はレバレッジを活用し負債で調達を予定

キャッシュフロー(3年間累計)



成長投資枠

建機事業・介護部門での店舗ネットワーク拡大(含むM&A)
建設ICTの強化、介護DXへの進出、人材投資

レンタル資産投資

需要動向や稼働状況を見極め、持続的な成長に向けた投資を実行

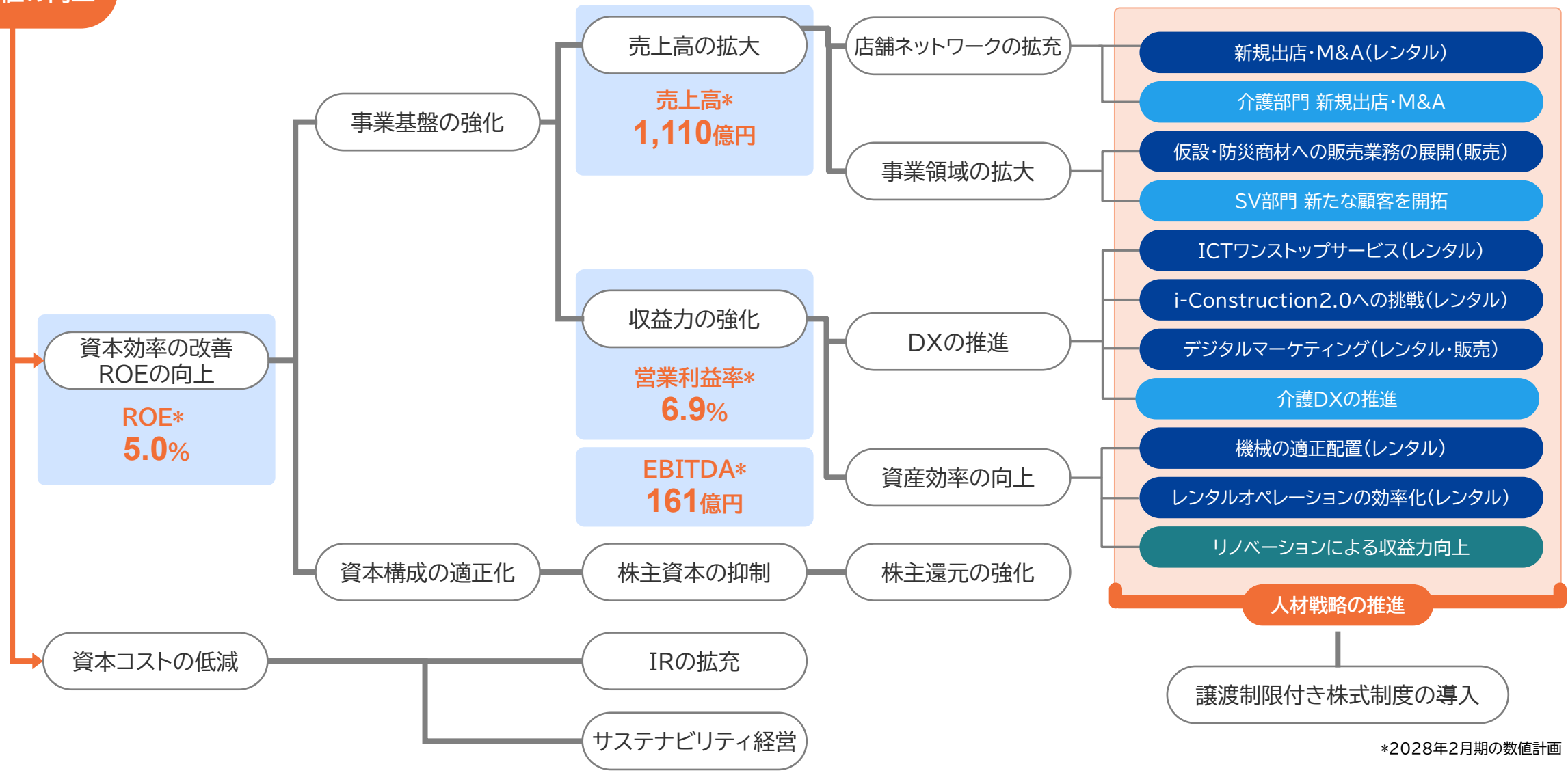
株主還元

中期経営計画期間中の1株当たり配当金は100円以上を予定

2028 中期経営計画のまとめ

企業価値の向上

- 全社方針
- 建機事業
- 商事事業
- 不動産事業



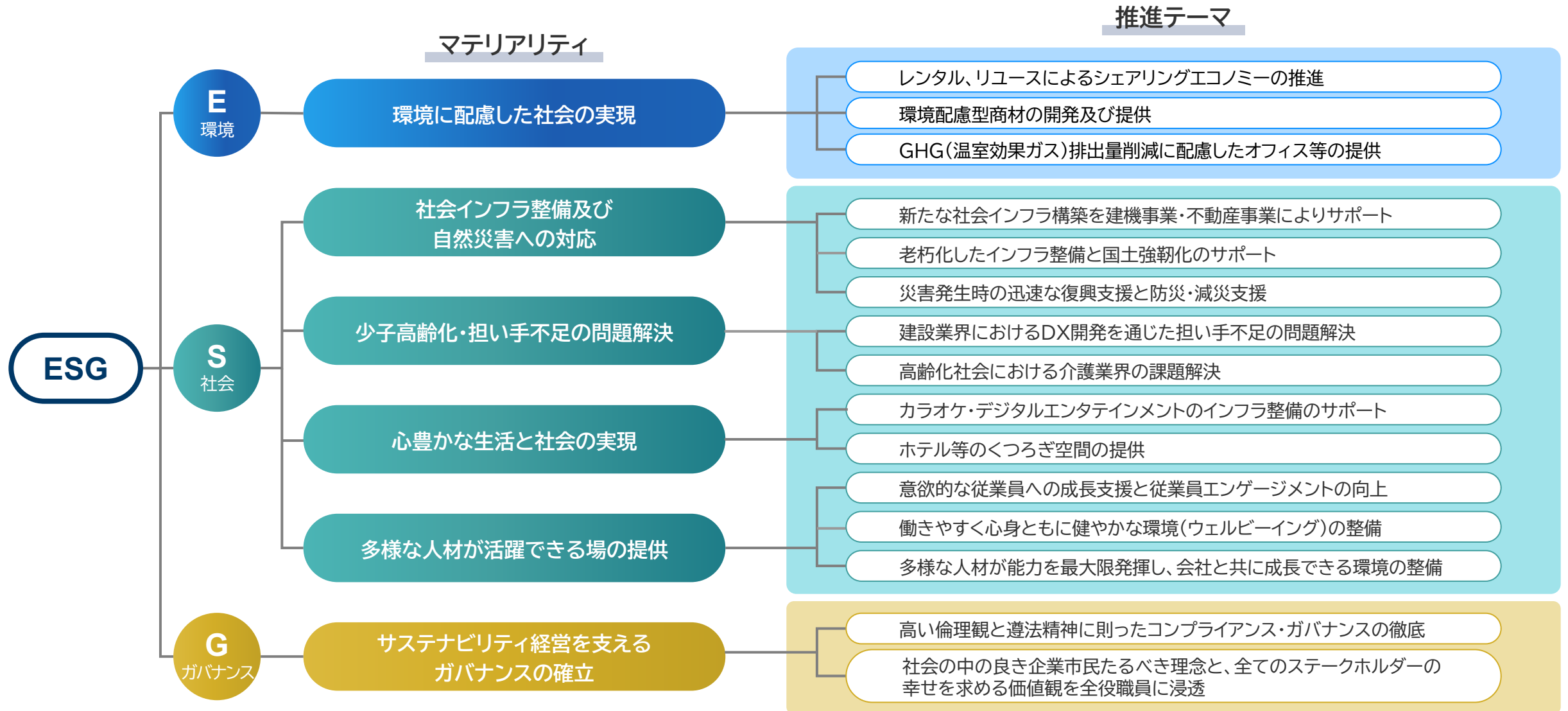
*2028年2月期の数値計画

08.

サステナビリティ経営

ワキタはSDGsの真ん中で仕事をします！

- 2024年2月期にマテリアリティを特定
- マテリアリティを実現するために推進テーマを策定し、ESGを推進



09.

当社グループの目指すべき姿

社是
しあわせ
幸せ

会社を取り巻く人々(顧客、仕入先、従業員、金融関係、株主)と
社会が、物心共に豊かであって頂くこと。

社是
しあわせ
幸せ

< お客さまと社会の課題解決に応えるソリューション提供カンパニー >

- 業績伸長を通じて企業価値を向上させお客さまと社会にとってなくてはならない存在を目指します。
- そのための成長戦略に加え、次世代のリーダー育成を柱とした人材育成を強化してまいります。

ワキタが大切にしている価値(ワキタ・スピリット)

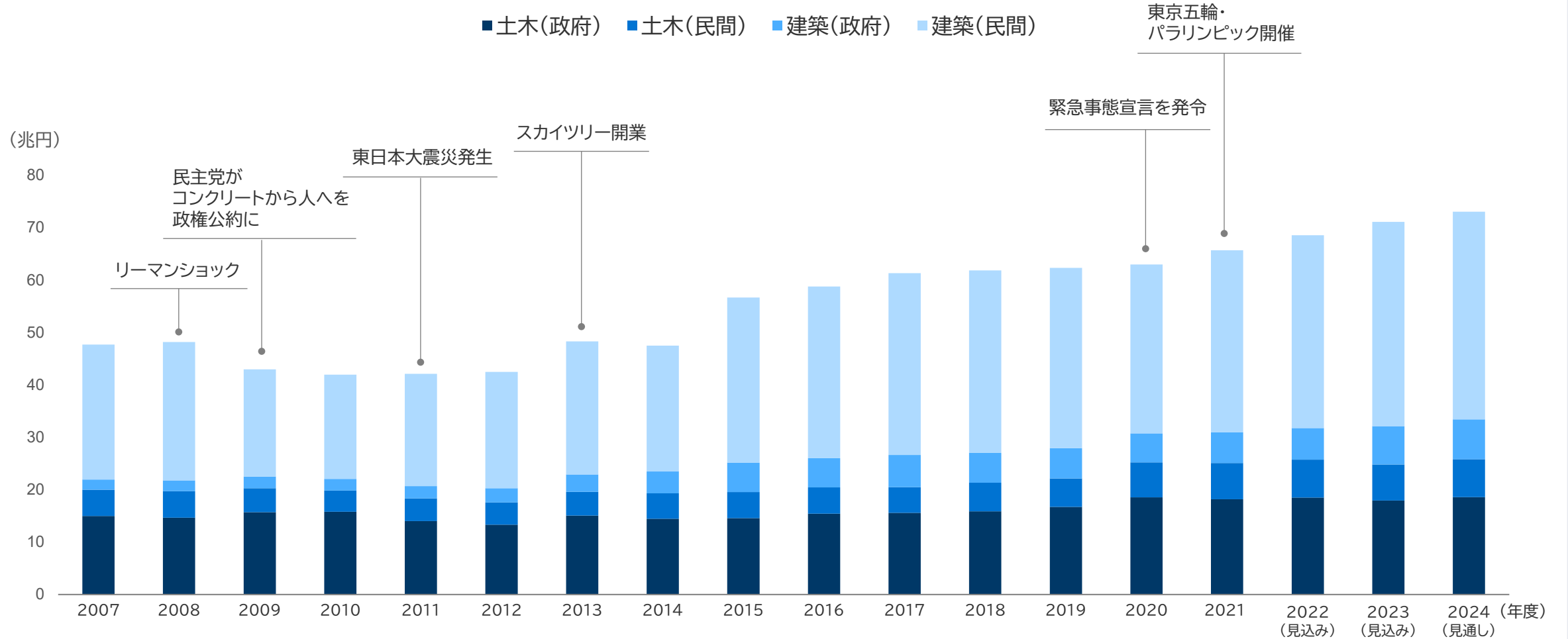
WAKITA



Appendix

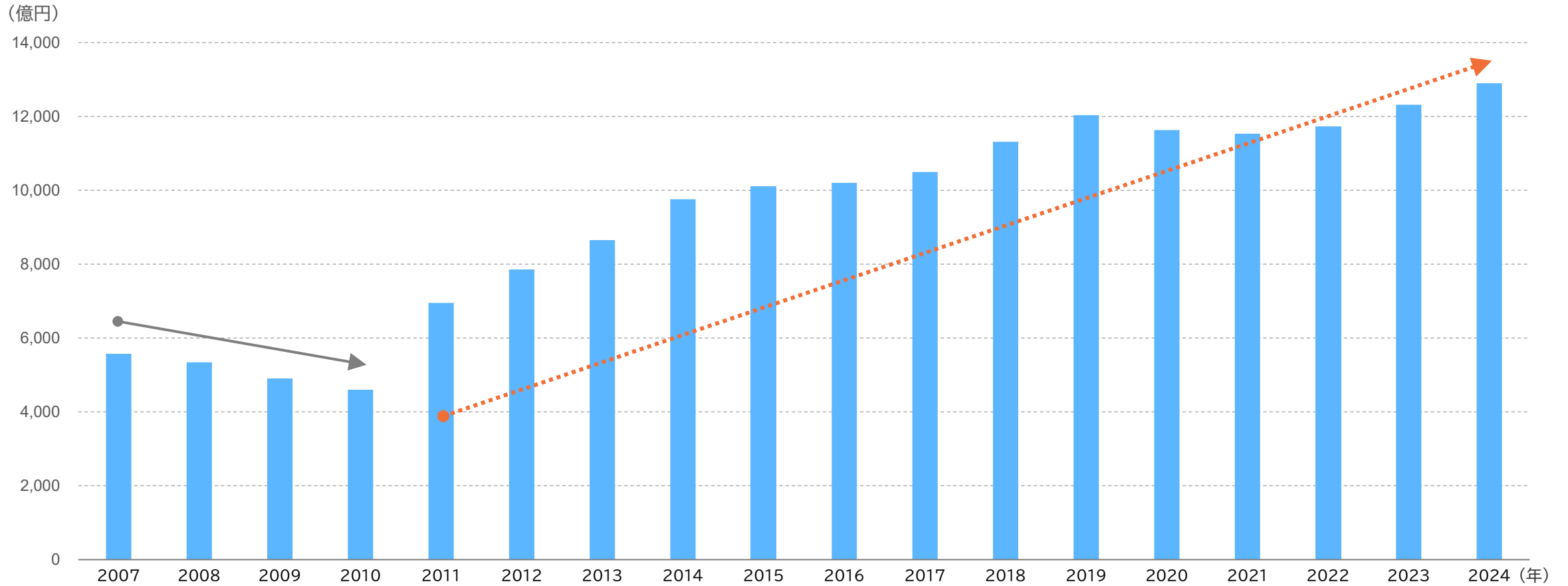
建設投資(名目値)の推移

■土木(政府) ■土木(民間) ■建築(政府) ■建築(民間)



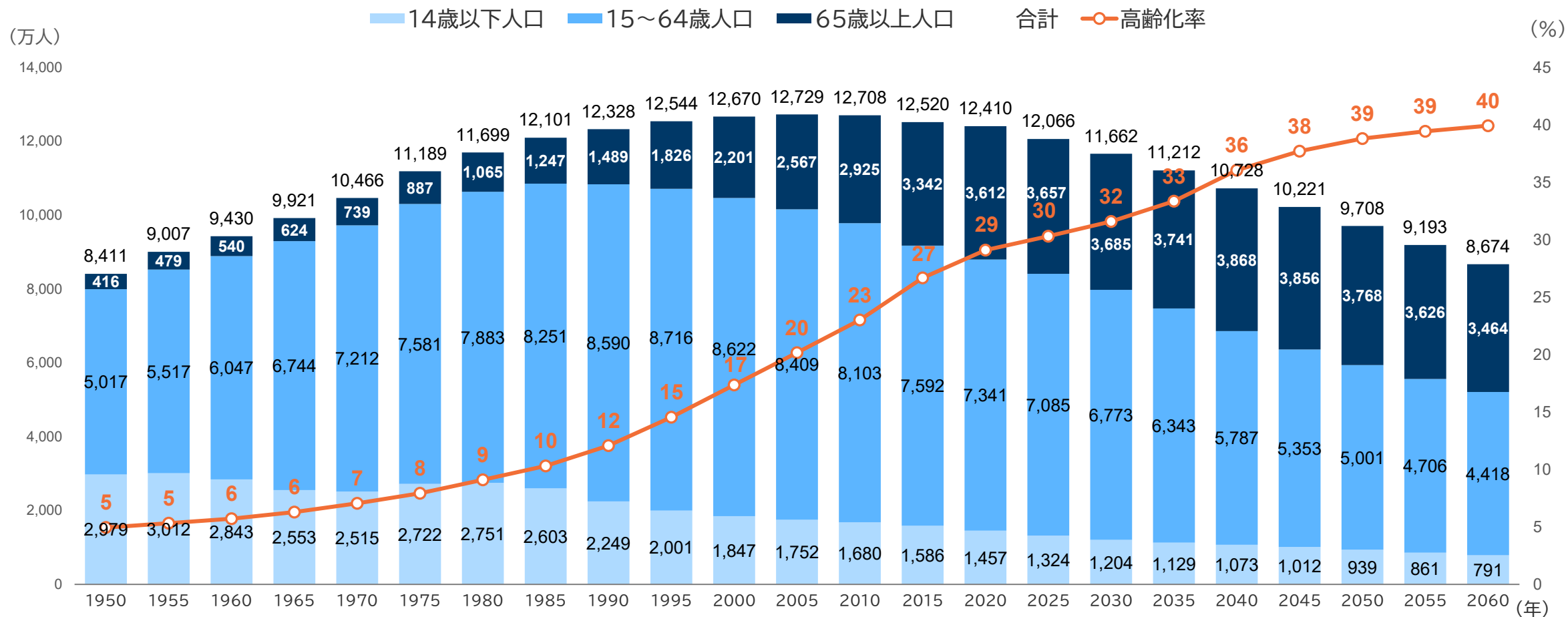
出所:国土交通省『建設投資見通し』

土木・建設機械レンタル売上高推移



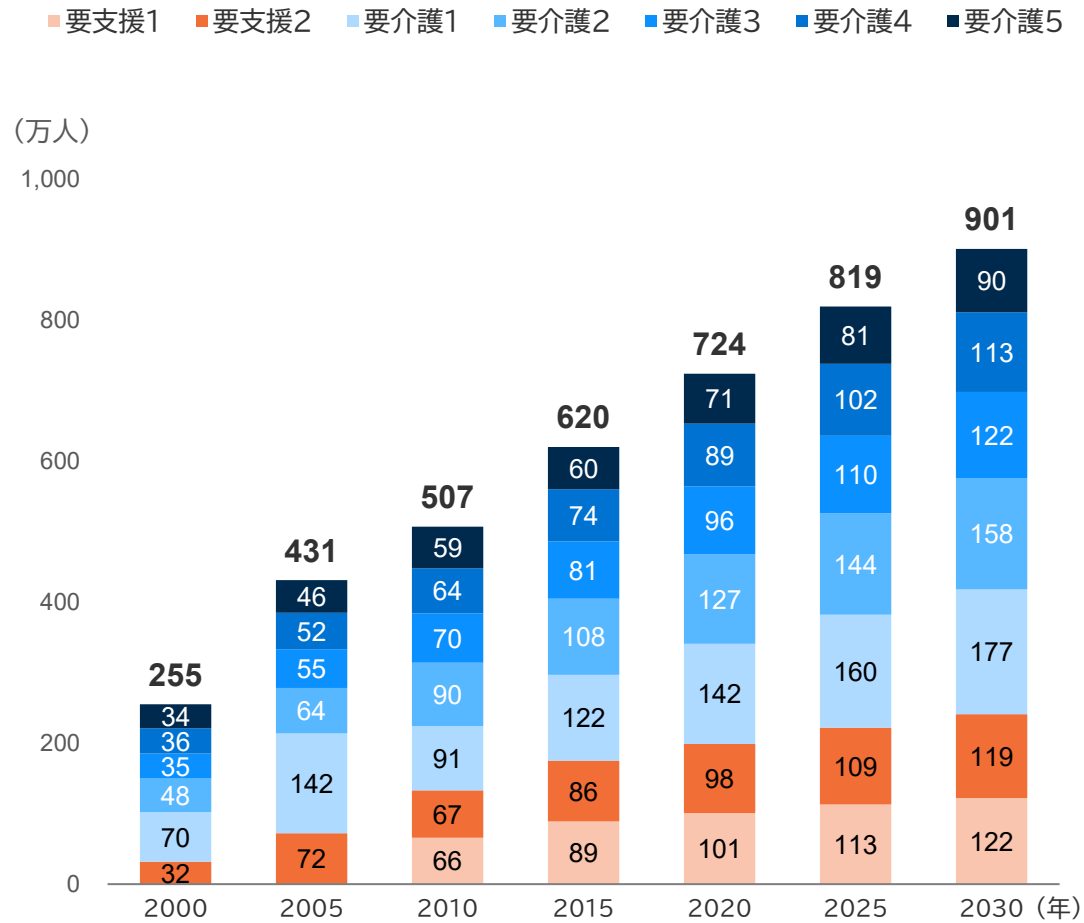
出所: 経済産業省『特定サービス産業動態統計調査』

推定人口、年齢構成と高齢化率



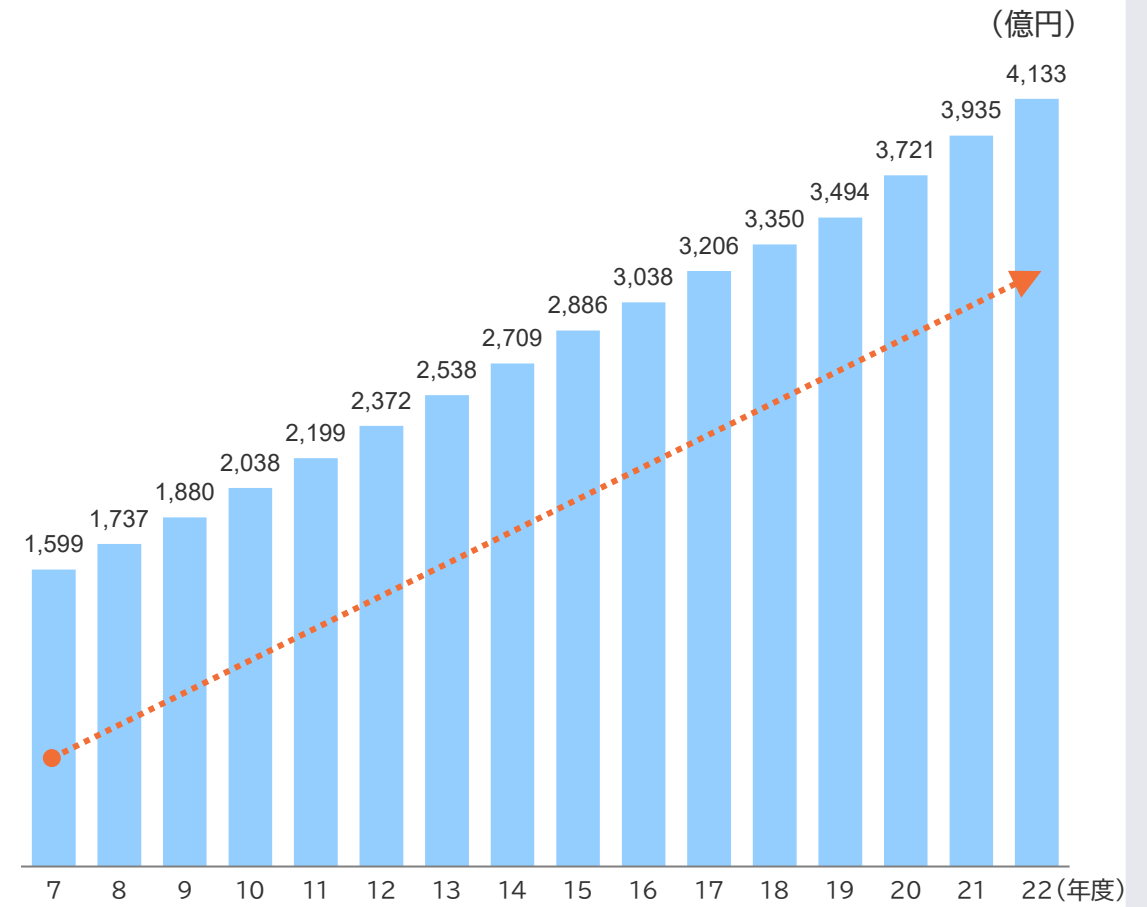
出所:総務省『平成28年版情報通信白書』

要介護(要支援)認定者の将来推計



出所: 国立社会保障・人口問題研究所『日本の地域別将来推計人口』、総務省『人口推計』、厚生労働省『介護給付費実態調査』

福祉用具貸与の費用額推移



出所: 厚生労働省『介護保険事業状況報告年報』注: 都道府県・市町村支払分が対象

免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。

また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。

IRお問合せ先

総務部

TEL 06-6449-1901

E-mail info-soumu@wakita.co.jp
