



WAKITA

個人投資家向け会社説明会

株式会社ワキタ

東証プライム

8125

UD FONT
by MORISAWA

目次

- 01. 会社紹介
- 02. レンタルって何？
- 03. 市場環境
- 04. 中期経営計画
- 05. 今期の見通しと株主還元

01.

会社紹介

商号	株式会社ワキタ
本社所在地	大阪市西区江戸堀一丁目3番20号
資本金	13,821,874,820円
発行済株式数	52,021,297株
設立年月日	1949年5月4日(法人改組 1960年3月)
代表者	代表取締役社長 脇田貞二
株式上場	東京証券取引所 プライム市場
証券コード	8125
従業員数	単体 616名、連結 1,842名(2025年2月28日現在)
事業内容	<p>【建機事業】 土木・建設機械、荷役運搬機械等の販売及び賃貸</p> <p>【商事事業】 映像・音響機器等の販売、介護用品・介護機器の販売及び賃貸</p> <p>【不動産事業】 不動産(オフィスビル、マンション等)の賃貸、戸建分譲住宅等の販売 及びホテルの経営</p>



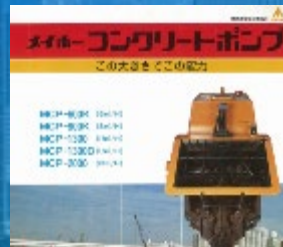
1960
3月
協田機械工業(株)
に法人改組



1962
3月
建設機械等の
レンタルを開始



1967
5月
建設機械の
製造・販売を開始



1979
10月
大阪証券取引所
市場第二部に上場

1984
3月
映像・音響機器の販売・
レンタル事業を開始
(現: 商事事業)



2008
3月
不動産事業本部を新設



2013
7月
東京証券取引所
市場第一部銘柄に指定

2019
3月
介護事業へ新規参入
(商事事業)



2022
4月
東京証券取引所の市場区分
見直しにより、東京証券取引所
プライム市場に上場

2024
5月
創業65周年



建機事業

建機販売 / 建機レンタル

売上高 **742億円**
セグメント利益 **33億円**



中核事業

※売上高・セグメント利益は、2025年2月期

商事事業

カラオケ / 介護

売上高 **105億円**
セグメント利益 **5億円**

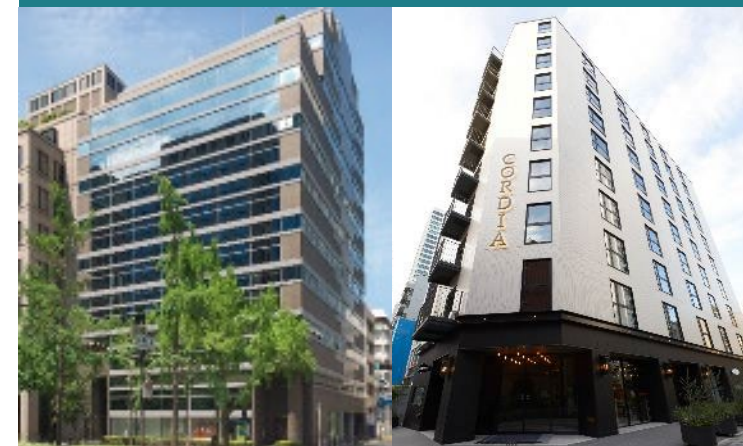


チャレンジ事業

不動産事業

賃貸 / 販売 / ホテル

売上高 **74億円**
セグメント利益 **25億円**



安定収益事業

ワキタグループの歩み

WAKITA

— 2007年よりM&Aを推進、建機事業で12社、介護事業で3社をグループ会社化

建機事業

東日興産(株)

信陽機材リース販売(株) (株)グランドアース九州

(株)泉リース

(株)泰成重機

(株)ワキタ・ヤマケイ

八洲商会(株)

大喜産業(株) 日東レンタル(株)

千葉リース工業(株)

(株)ワキタCSS技術開発

大裕(株)

3月

3月

9月

3月

11月

4月

11月

9月

9月

2月

3月

9月

WAKITA

2007

2016

2017

2018

2019

2021

2022

2023

2024

2025

2019

2023

3月

3月

12月

サンネットワークリブ(株)

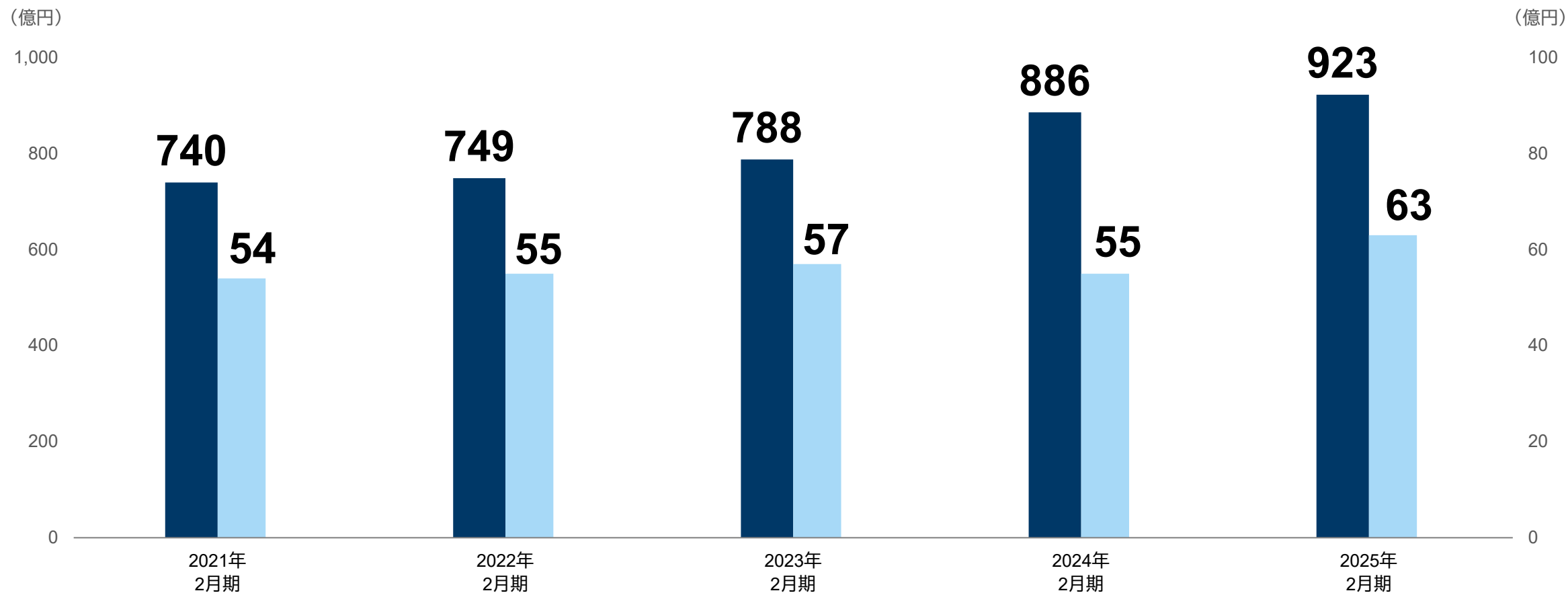
ケアレックス(株)

(株)ワキタケアネット

商事事業

業績推移

■ 売上(左軸) ■ 営業利益(右軸)



貸借対照表

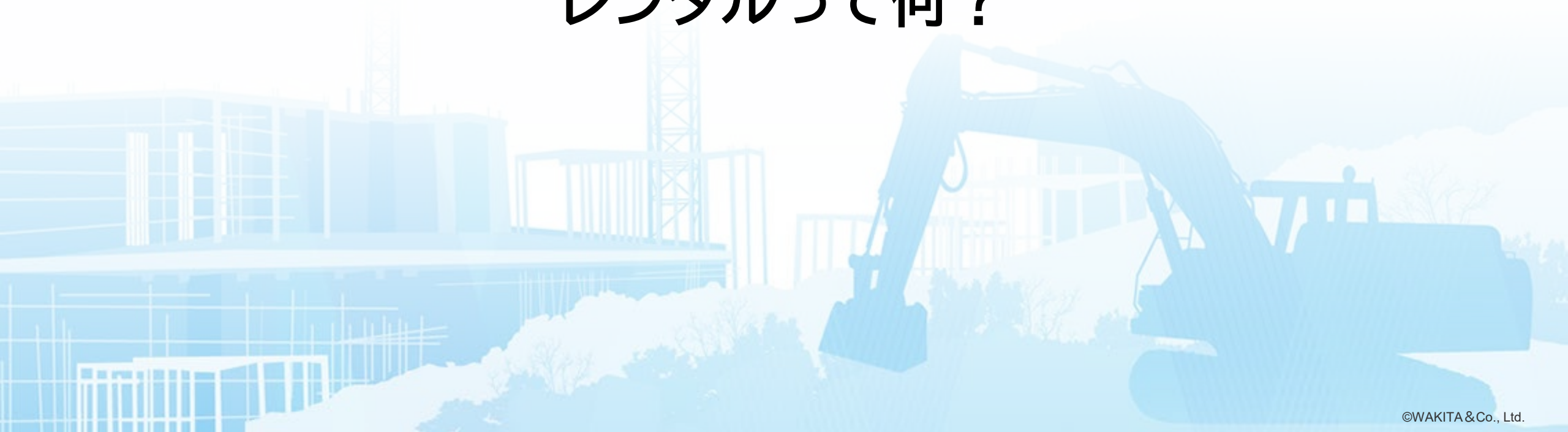
- 堅調な業績推移から財務基盤も安定
- 自己資本比率は70%程度と高水準

(単位:億円)

		2023年2月期		2024年2月期		2025年2月期	
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
資産の部	資産合計	1,386	100.0%	1,439	100.0%	1,460	100.0%
負債の部	負債合計	390	28.2%	430	29.9%	440	30.2%
純資産の部	株主資本	993	71.7%	995	69.2%	1,003	68.7%
	その他の包括利益累計額	△6	△0.5%	3	0.2%	2	0.2%
	非支配株主持分	8	0.6%	9	0.7%	13	0.9%
	純資産合計	995	71.8%	1,008	70.1%	1,019	69.8%
自己資本比率 (純資産合計－非支配株主持分÷総資産)		71.2%		69.4%		68.9%	

02.

レンタルって何？



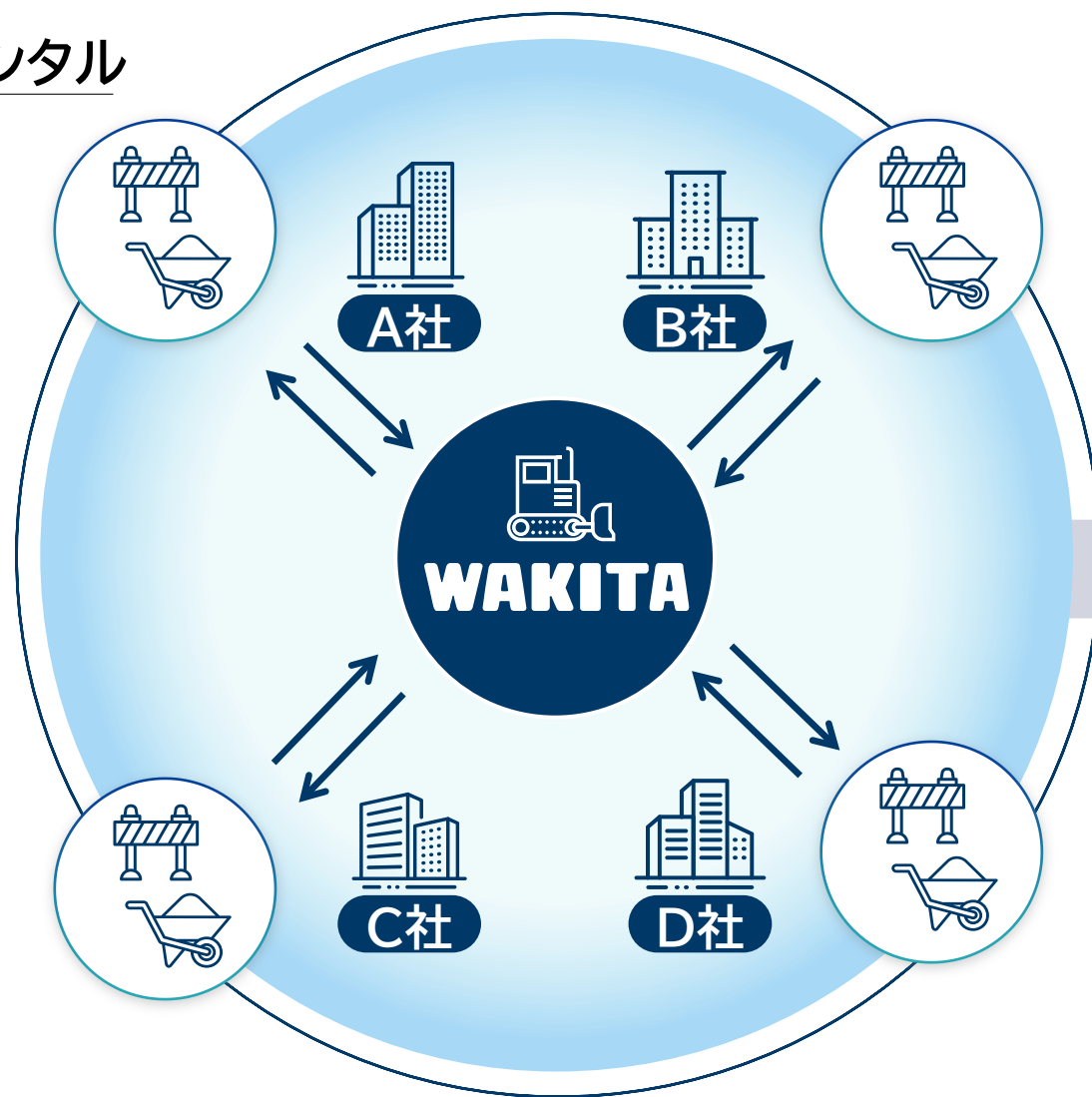
レンタルって何？ | “シェアリング・エコノミー”

- レンタル会社(WAKITA)がモノを保有し、
お客さまに、必要なモノを必要な時に、必要な期間、お貸しする

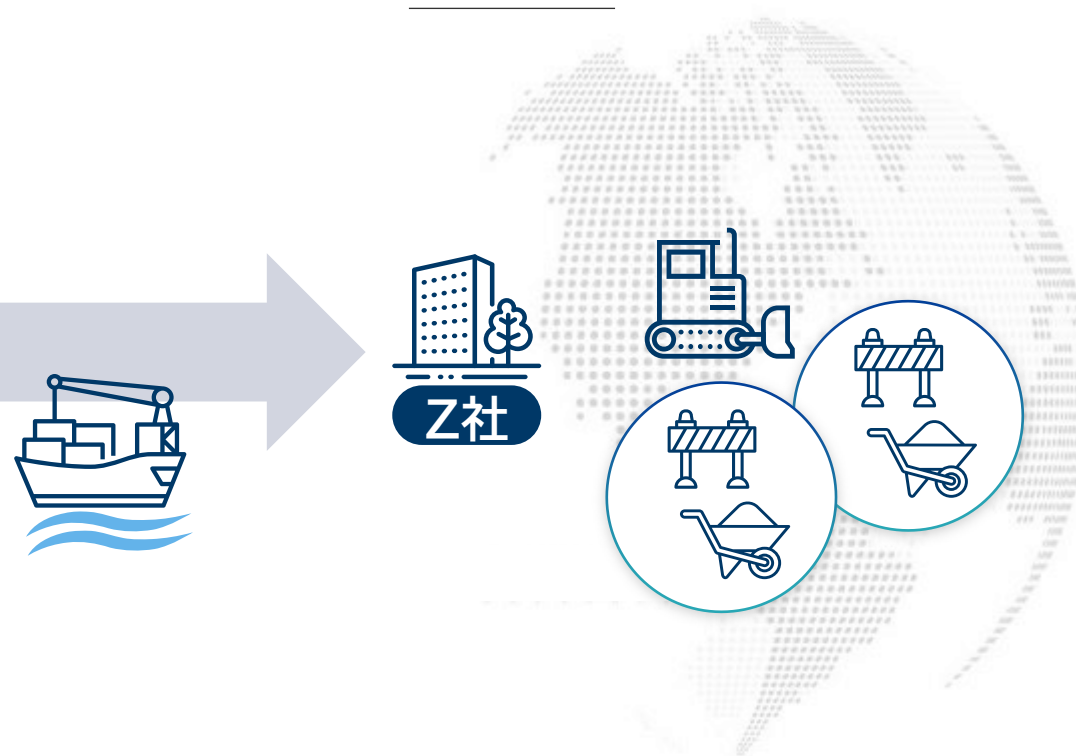


建機はレンタル使用後、国内外でリユース

レンタル



国内外



お客さまのメリット



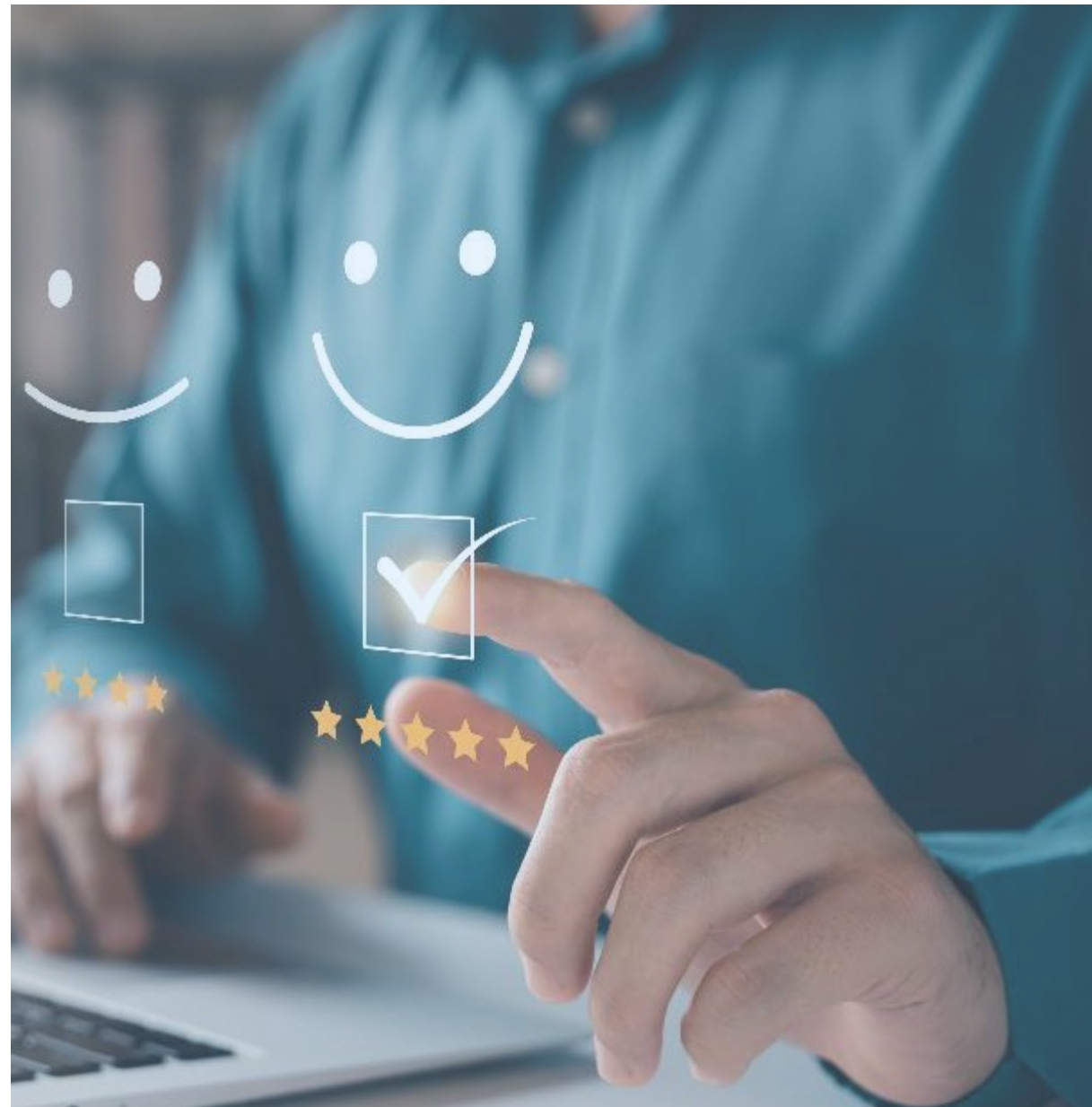
レンタル料なので、
金額負担が小さい



メンテナンス・保管(場所)は
レンタル会社へおまかせ



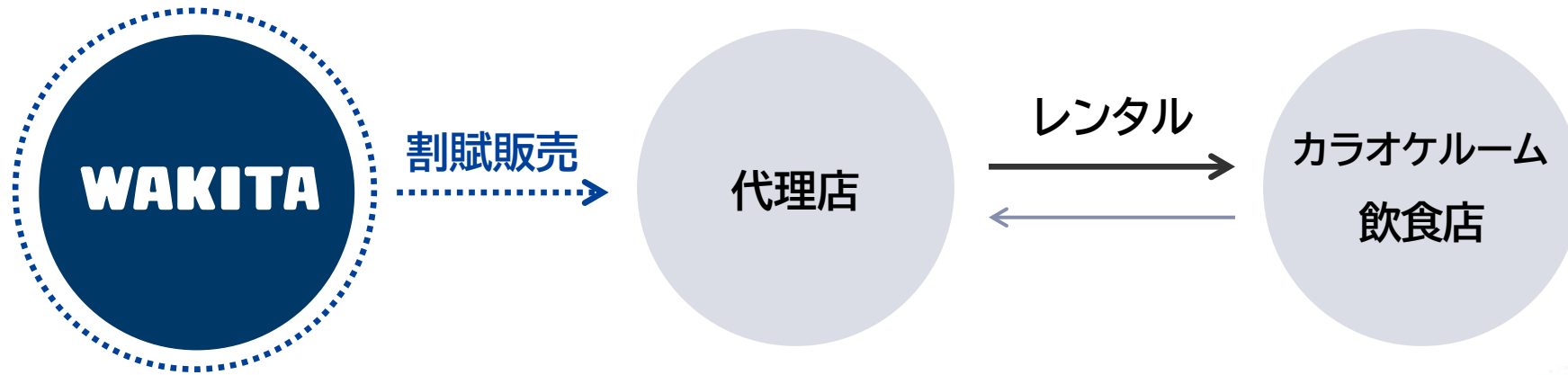
季節変動、商品サイクル
(最新機種)に対処できる





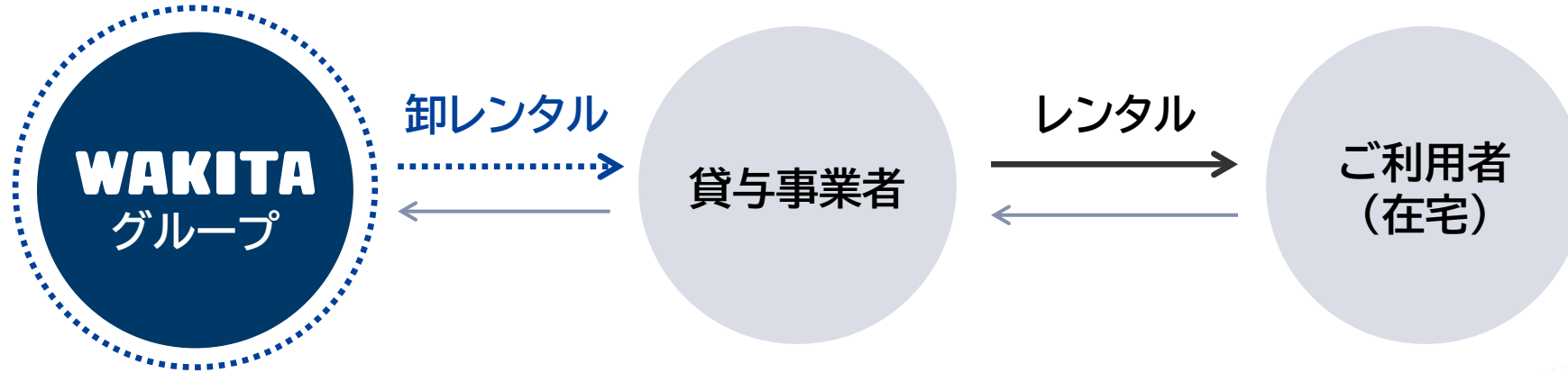
- 高価な重機。用途に応じて多種多様
- 工事現場へ配送





- ・ 新商品に変わっても安心の定額サブスク
- ・ 初期投資を抑えて月額払い
- ・ 代理店はカラオケルームや飲食店にレンタル





 サンネットワークリブ株式会社
sun network-live

 **WAKITA** ケアネット
株式会社

 **careX** ケアレックス株式会社

- ・ 介護保険法の利用機器はレンタルが原則
- ・ 身体の状態や要介護度の変化にも柔軟に対応
- ・ 介護用品が自分に合うか気軽にお試し可能

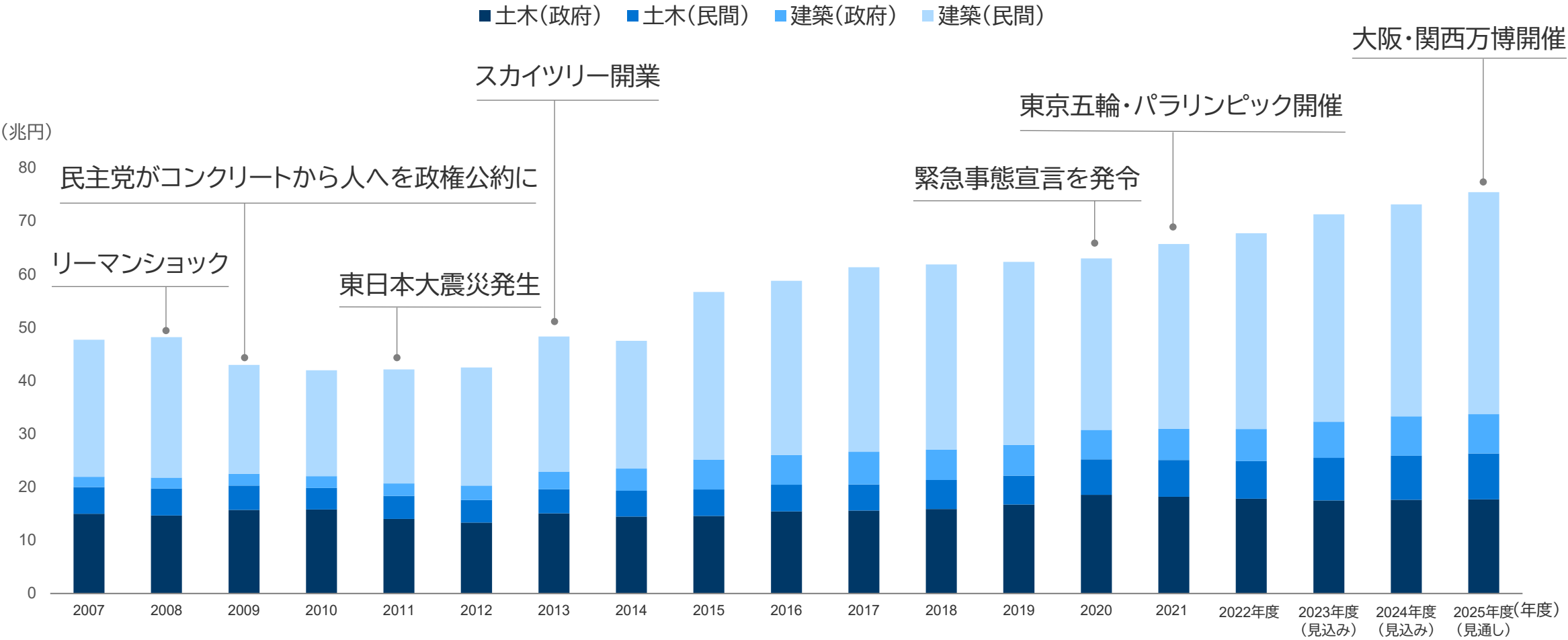


03.

市場環境

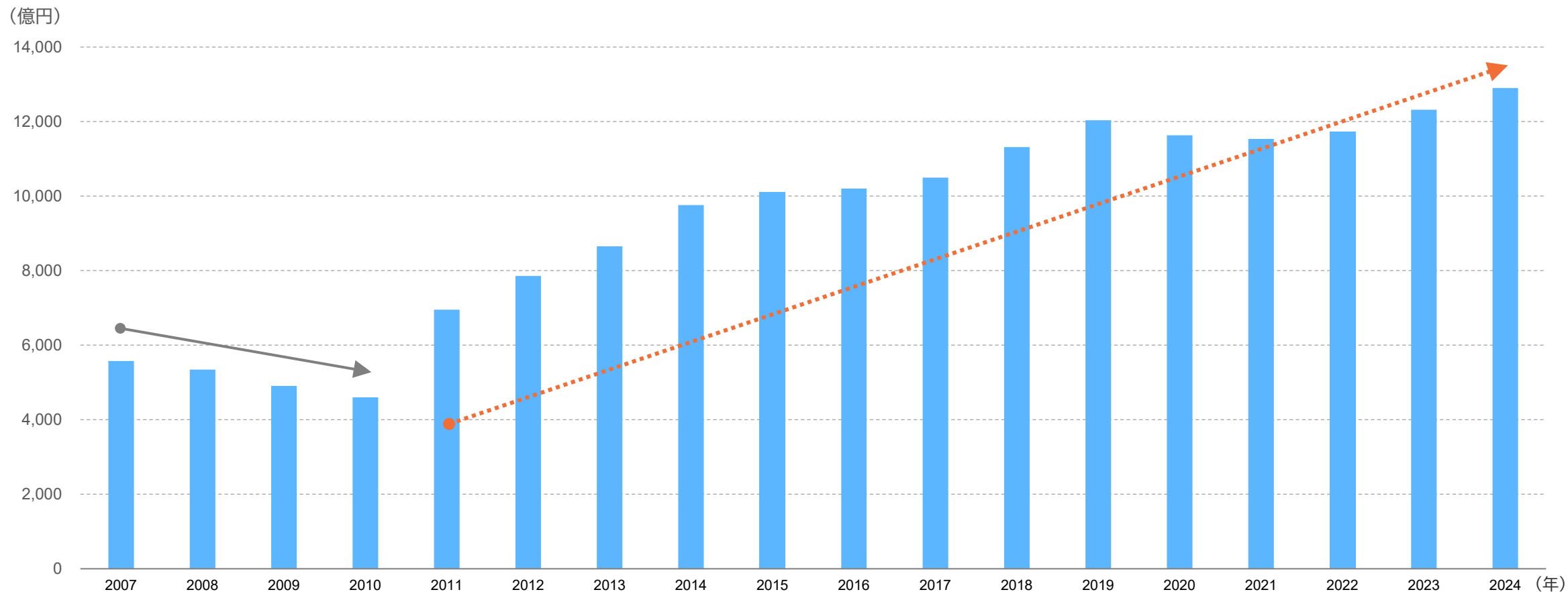


建設投資(名目値)の推移



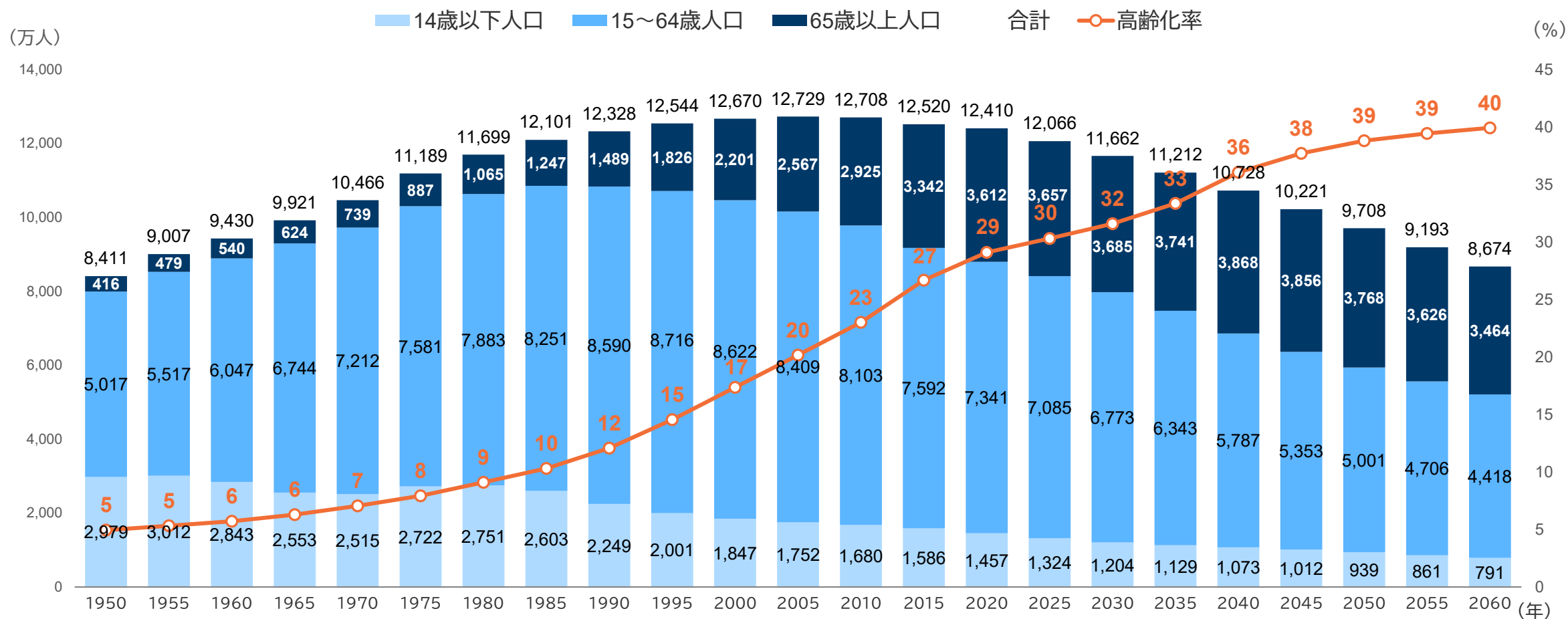
出所:国土交通省『建設投資見通し』

土木・建設機械レンタル売上高推移



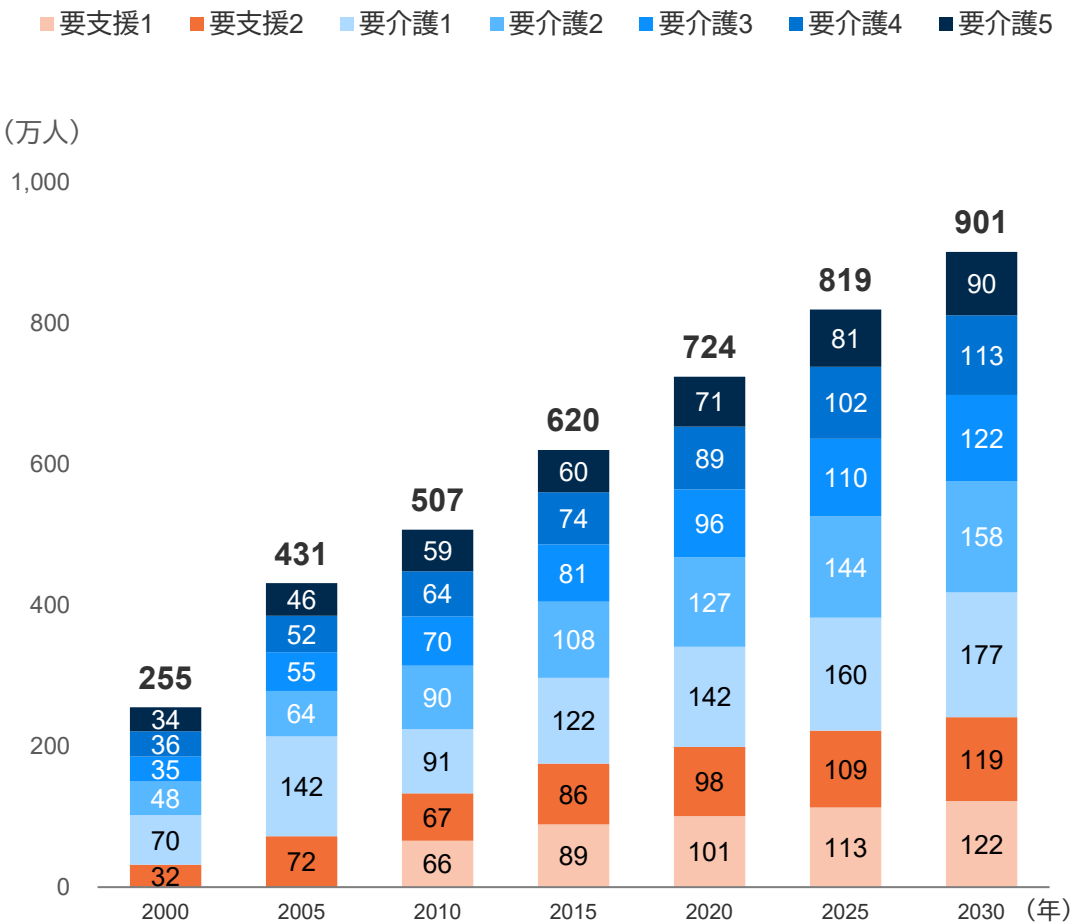
出所:経済産業省『特定サービス産業動態統計調査』

推定人口、年齢構成と高齢化率



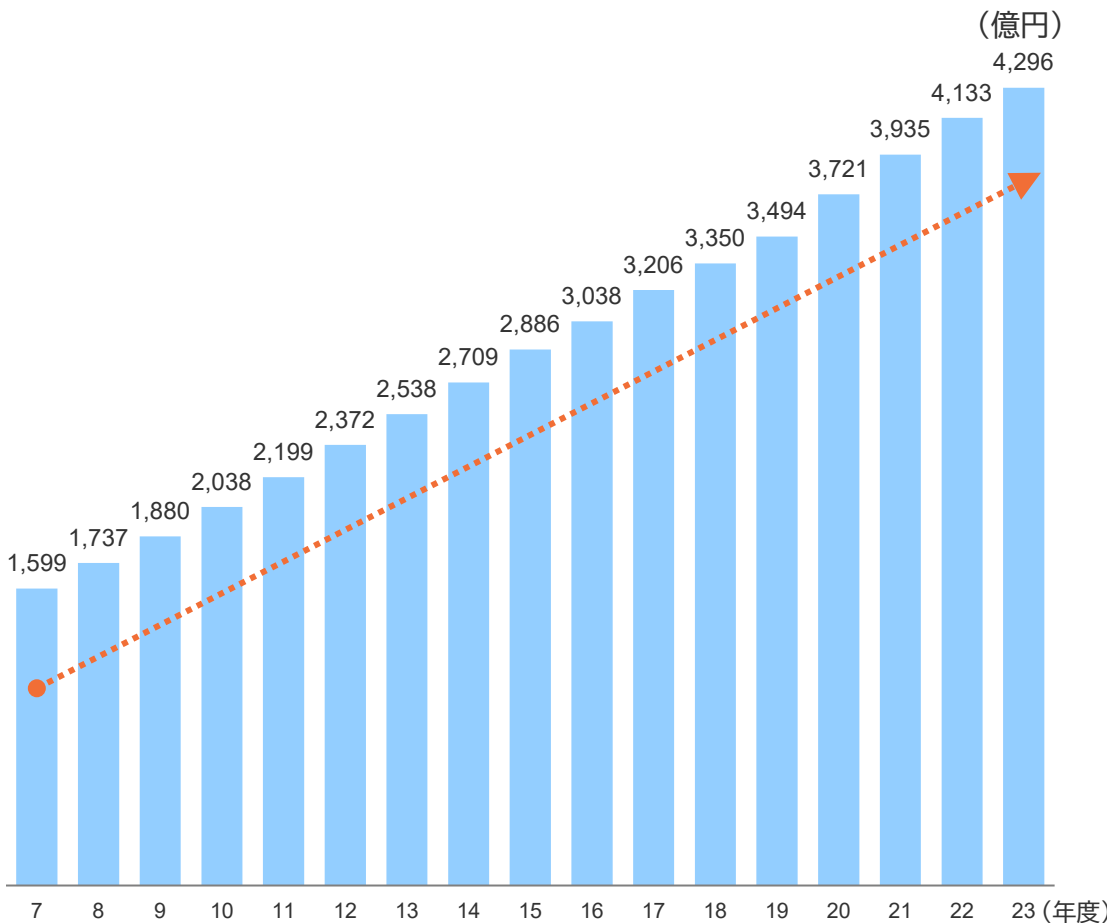
出所:総務省『平成28年版情報通信白書』

要介護(要支援)認定者の将来推計



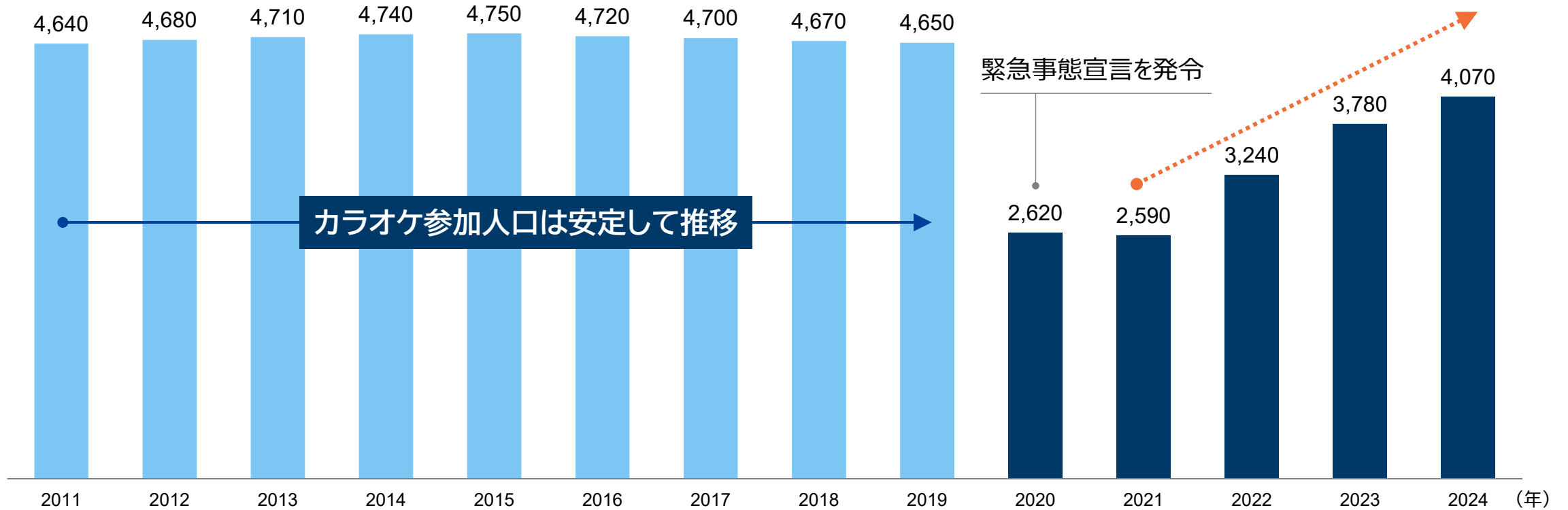
出所: 国立社会保障・人口問題研究所『日本の地域別将来推計人口』、総務省『人口推計』、厚生労働省『介護給付費実態調査』

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

カラオケ参加人口(万人)



出所:全国カラオケ事業者協会『カラオケ白書2025』

04.

中期経営計画



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～

注力方針

建機

商事

不動産

継続

1.店舗ネットワーク
の拡充



継続

2.DXの推進



継続

3.事業領域の拡大



4.資産効率の向上



全社共通戦略

株主還元
の強化

全社
共通戦略

IRの
拡充

人材
戦略の
推進

事業基盤を
強化

持続的な
企業価値
向上

資本効率の
改善

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	-	1,110	-	+186	+20.2%
営業利益	63	6.9%	77	6.9%	+13	+20.5%
EBITDA	144	15.7%	161	14.5%	+16	+11.8%
ROE	3.9%	-	5.0%	-	+1.1pt	-

セグメント別数値目標

- 建機事業：引き続きレンタル・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
- 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
- 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	

04-1

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・建機事業のミッション

建機事業-2. 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DX

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



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	・ 新規出店とM&Aを推進	レンタル
継続 2. DXの推進	・ ICTワンストップサービス ・ i-Construction 2.0への挑戦	
	・ デジタルマーケティング	共通
3. 事業領域の拡大	・ 仮設業界への進出	販売
継続 4. 資産効率の向上	・ 機械の適正配置 ・ レンタルオペレーションの効率化	レンタル

1. 店舗ネットワークの拡充

M&Aと新規出店を推進

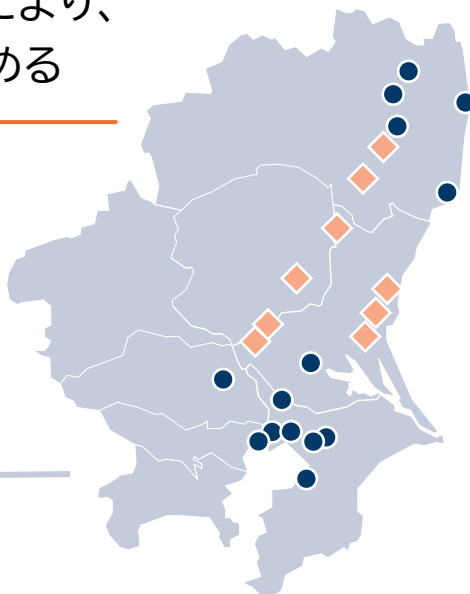
- ・当社グループの空白地域を補完するM&Aを推進
- ・後継者不在企業を受け継ぎ、ネットワーク拡大。

ワキタの既存拠点と日東レンタルの拠点

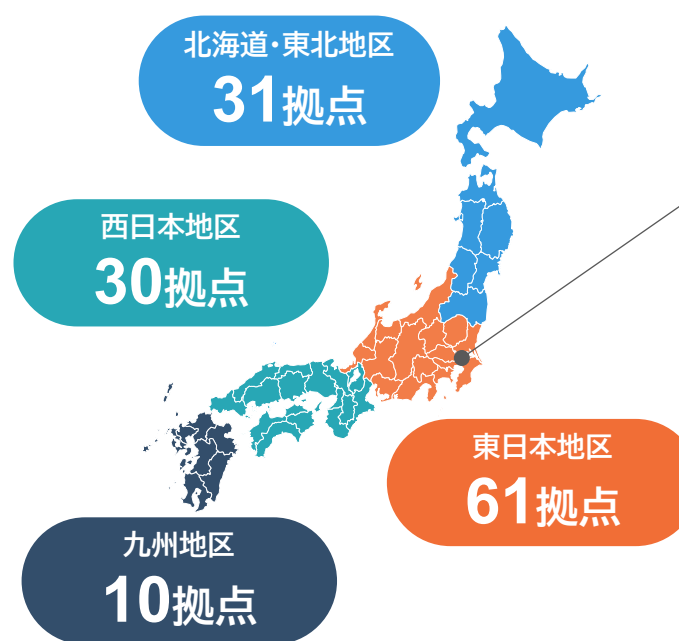
日東レンタルのグループ化により、
ワキタグループの空白を埋める

地域間の融通が可能
→ 稼働率向上

● ワキタ
◆ 日東レンタル



- ・グループ会社と共に130超のネットワークを展開。
- ・引き続き拡大を計画中(過去3年で約30拠点を拡充)
- ・2025年5月 印西営業所(千葉県) 出店
- ・2025年11月 新庄営業所(山形県) 出店



印西営業所(千葉県印西市)



2025年11月
新庄営業所(山形県)
開設

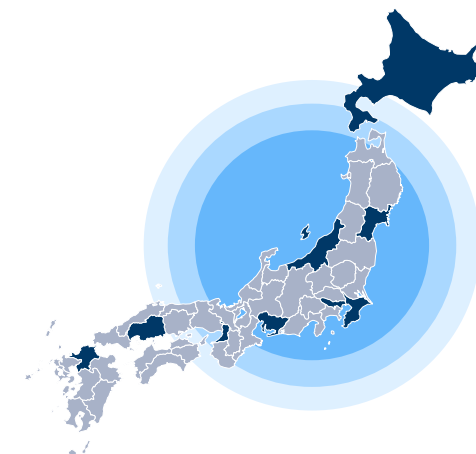
2. DXの推進

ICTワンストップサービス

・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



ICT建機・機器に加え、汎用機もレンタル →



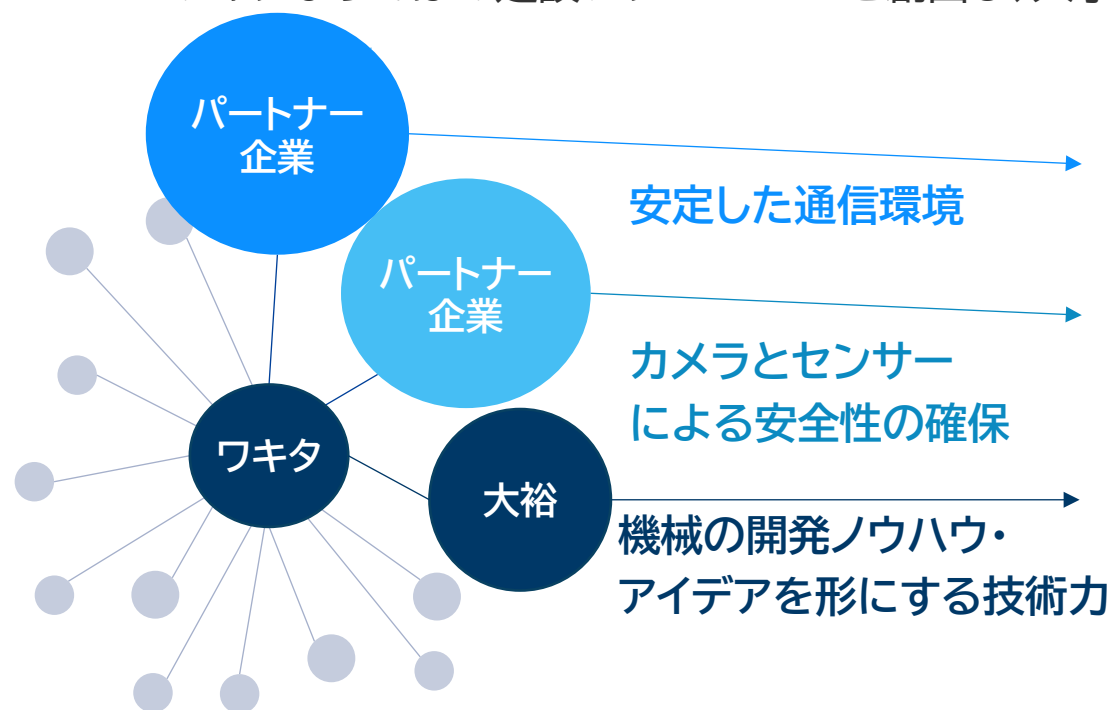
ICT施工のワンストップサービスを全国へ展開

*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

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



2. DXの推進

- お客様の課題解決に繋がる情報発信を強化。ワキタグループの建機事業の情報を積極的に発信。
- これまで出会えていないお客様との出会いを創出。（新規の見込み客 や 潜在層へのアプローチ）

2025年
11月迄

SNS運用をスタート

SNSからの情報発信もスタート。
Instagram・X・Facebook
Youtube・Tik tok。

営業店検索機能の強化

ワキタグループの営業店検索を強化。
現在地や、取扱い機種から探すなど、
様々な情報から営業店を検索可能に。

2025年
12月以降

UIの改善

コーポレートサイトにある既存情報を
WAKITA CON-PASに移設。
それに伴い、UIや導線を改善。

コンテンツは順次拡充予定

ワキタグループの中にある情報を、
引き続きコンテンツ化。構造化による
SEO対策やメルマガ配信なども、
実施予定。



2025年6月

 **WAKITA CON-PAS** 開設

04-2

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. 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



- ・ 介護DX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



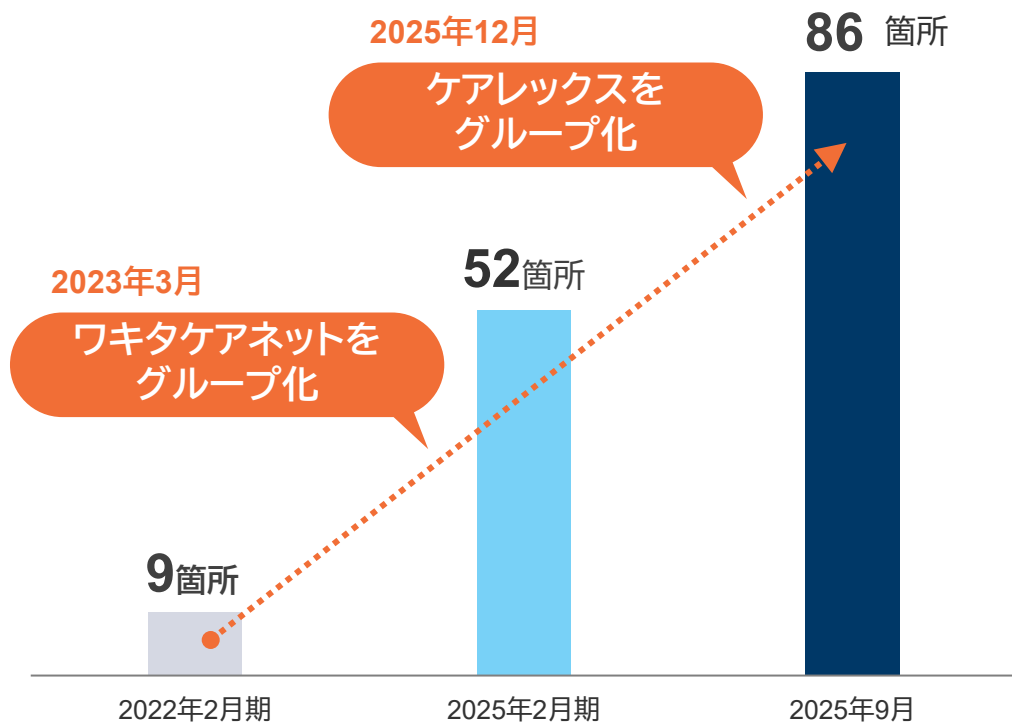
商事事業(チャレンジ事業)の注力方針と戦略

注力方針		戦略	該当部門
継続	1. 店舗ネットワークの拡充	・新規出店とM&Aを推進	介護
継続	2. DXの推進	・介護DXの推進	
	3. 事業領域の拡大	・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

- ・2025年12月にケアレックス(株)のグループ化
- ・首都圏を中心に30を超える拠点を保有し、店舗ネットワークを更に強化



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

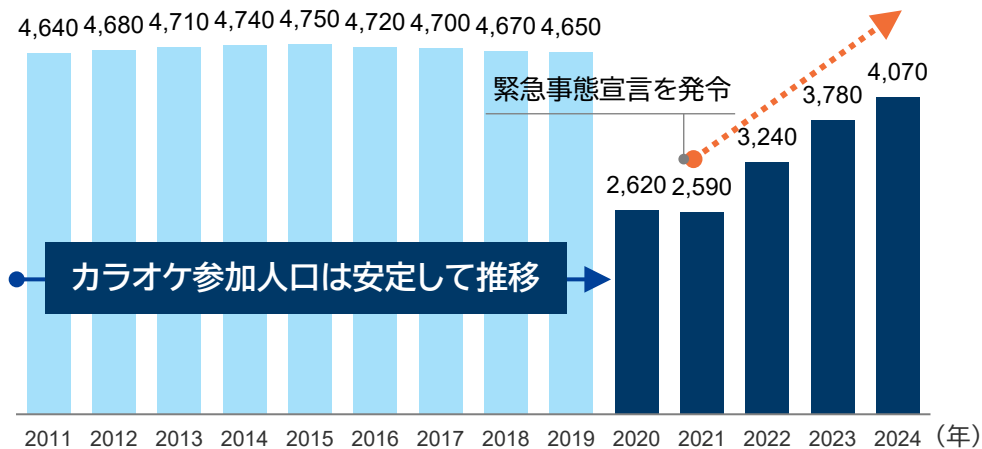


- 唯一の商社として独自のポジションを確保しつつ「歌う場」を支える業界へのサポートを行う

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)



出所: 全国カラオケ事業者協会『カラオケ白書2025』

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



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

拡大

04-3

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

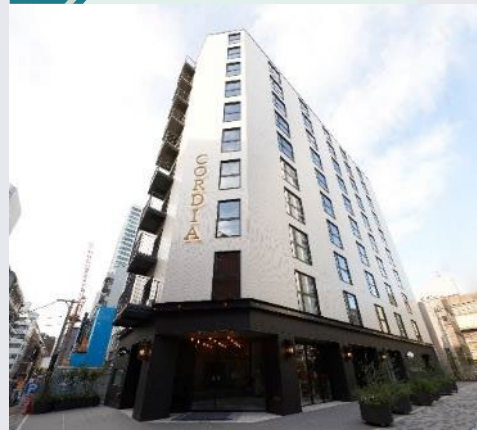
賃貸マンション



分譲



ホテル



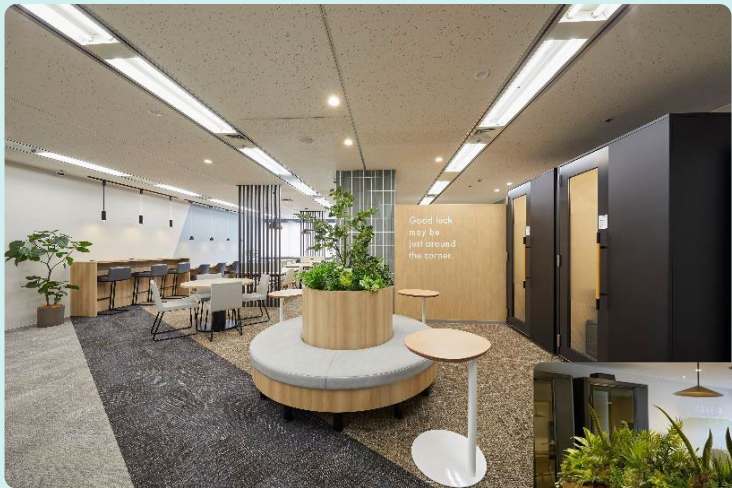
不動産

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



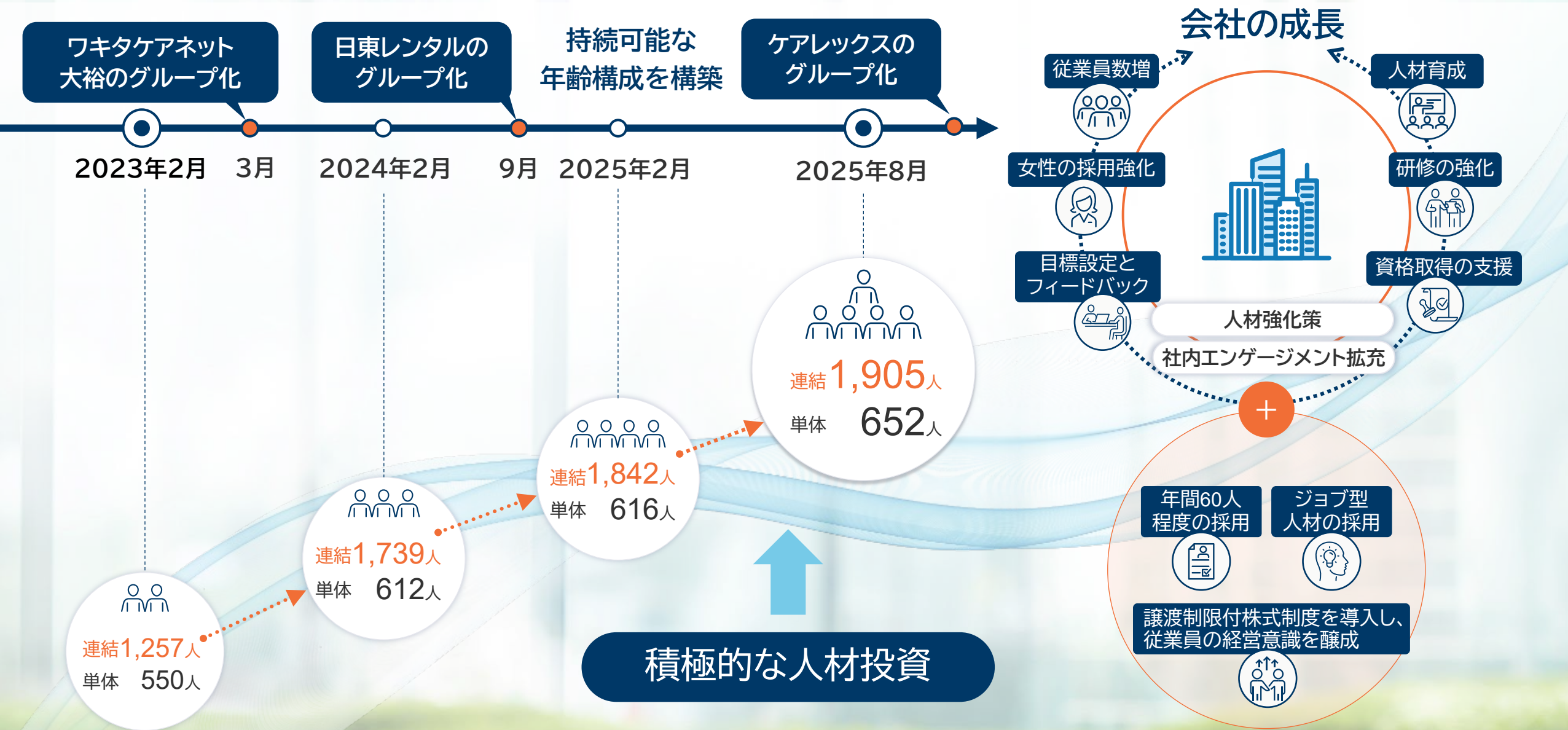
04-4

全社共通戦略



8.人材戦略の推進

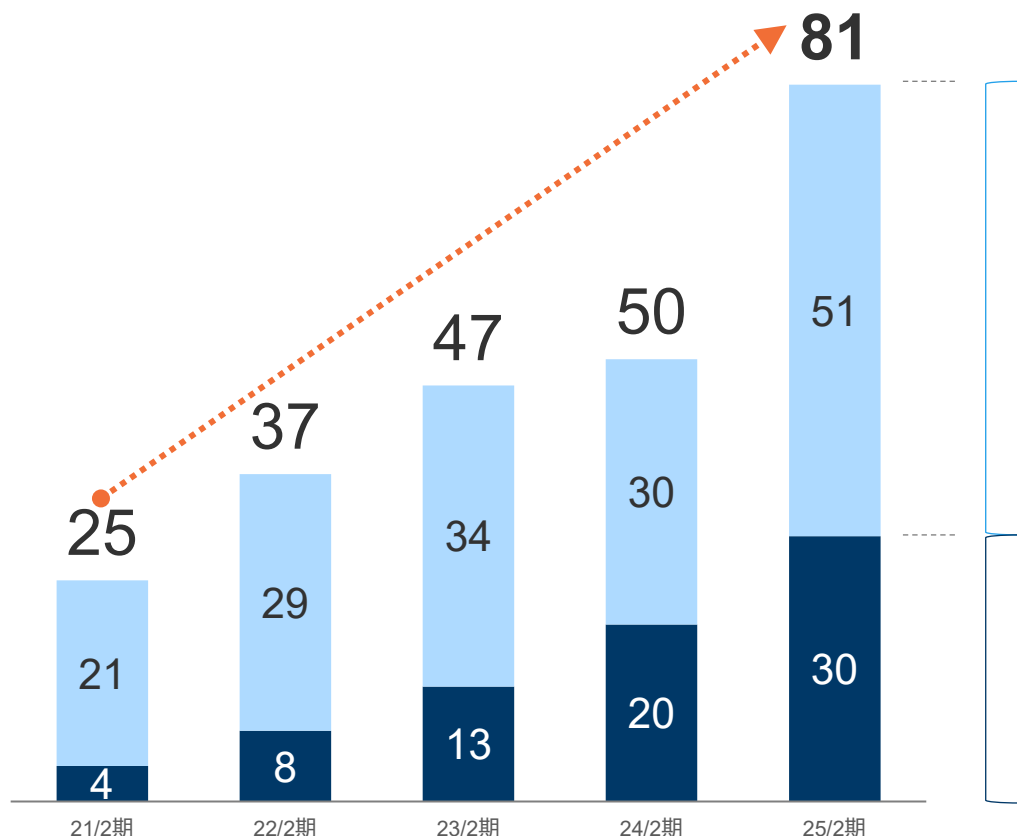
WAKITA



- 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パスポート
- ▶ 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

全社共通戦略 | 従業員への譲渡制限付株式制度(RS)を導入 (今後グループ会社にも展開)

■ 本制度の導入目的

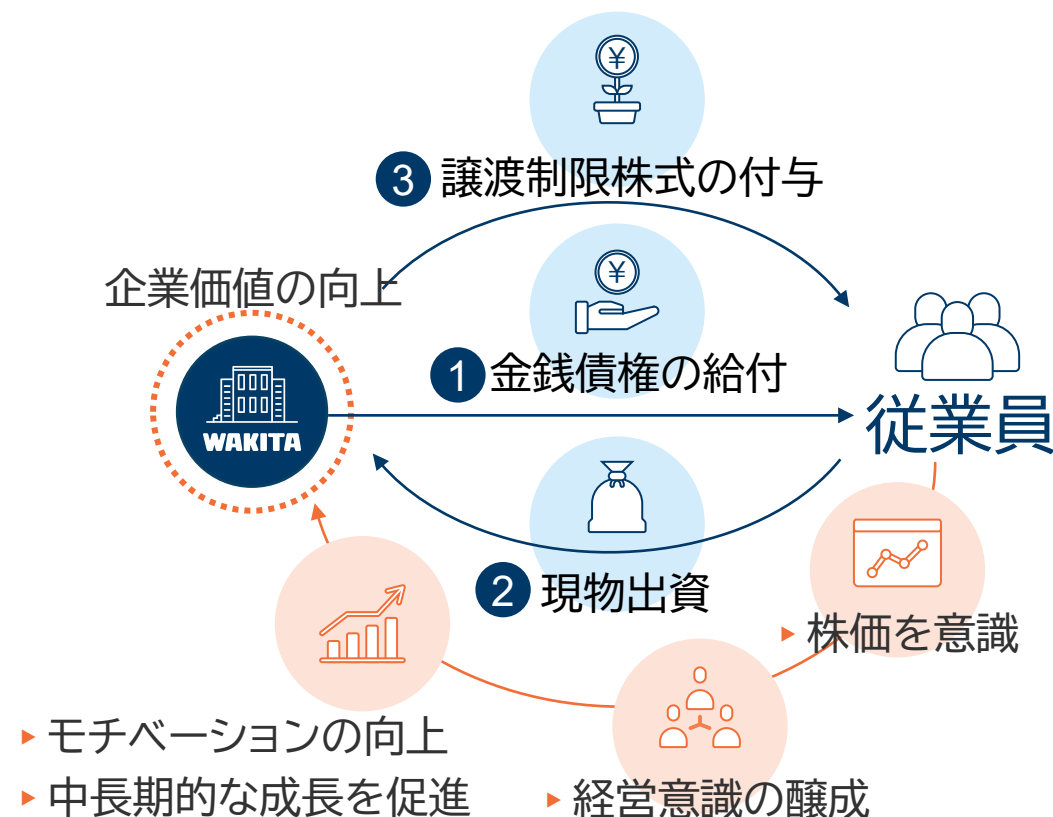
- 従業員に対し、企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを付与
- 従業員が株価を意識するようになることで、株主と価値を共有

■ 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 188,700株
処分価額の総額	320,790千円

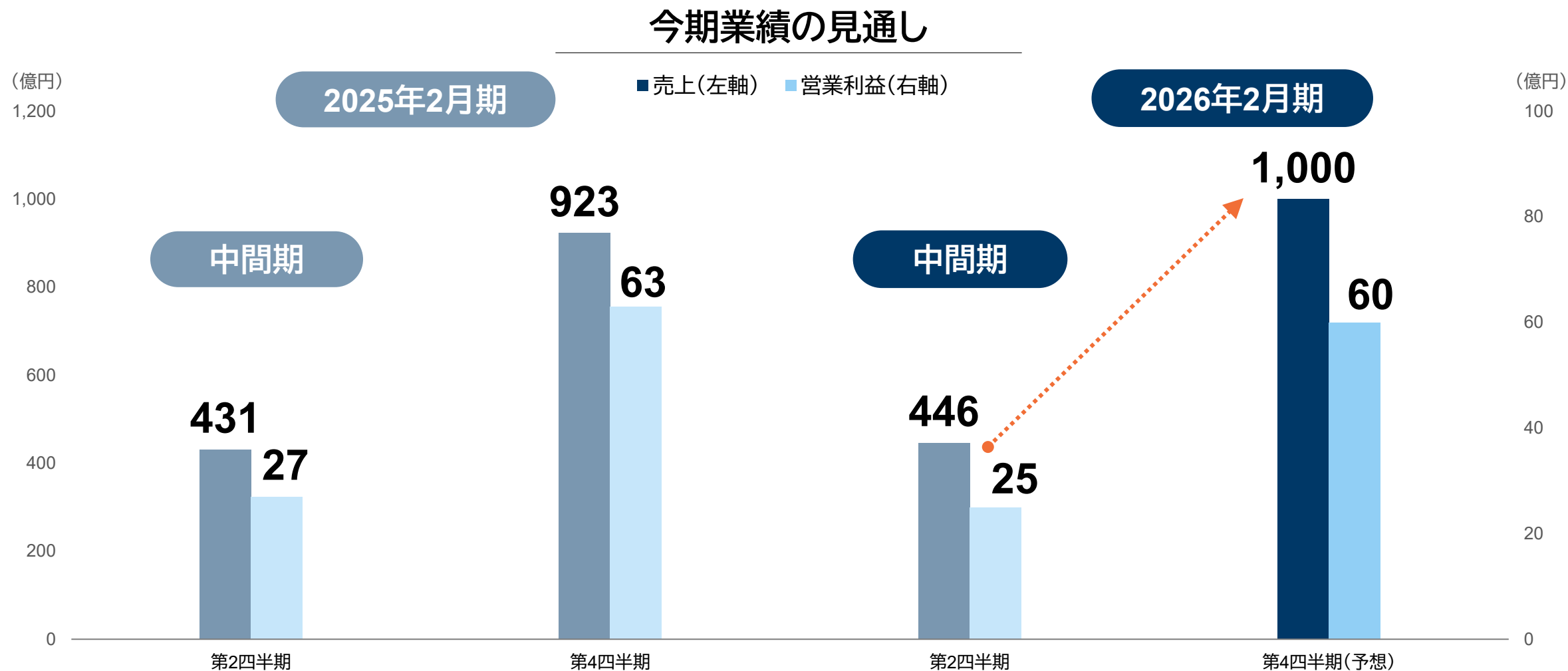
※2025年7月29日払込完了

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



05.

今期の見通しと株主還元

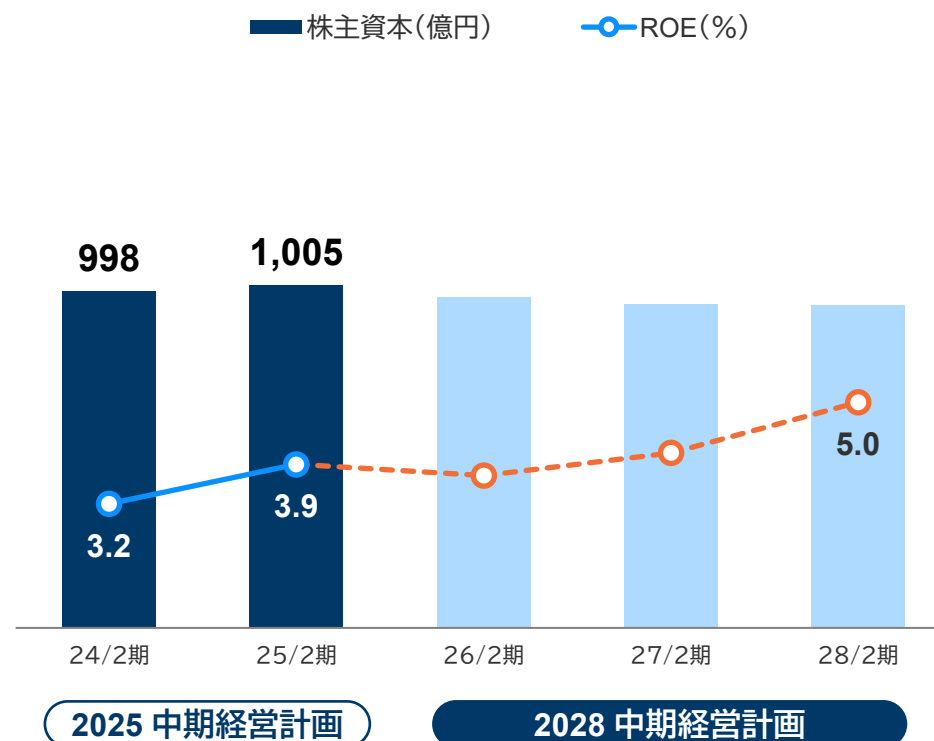


- 強化した株主還元を継続することで、株主資本を抑制、ROEの上昇、企業価値の向上を目指す
- 「2028 中期経営計画」の3年間は、1株当たり配当金100円以上の配当政策

配当金等の推移(円)



株主資本とROEの推移



株主優待制度を改良(当期に続き、来年も継続方針)

2024年2月期から導入した株主優待を継続
「株主優待電子チケット利用のご案内」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

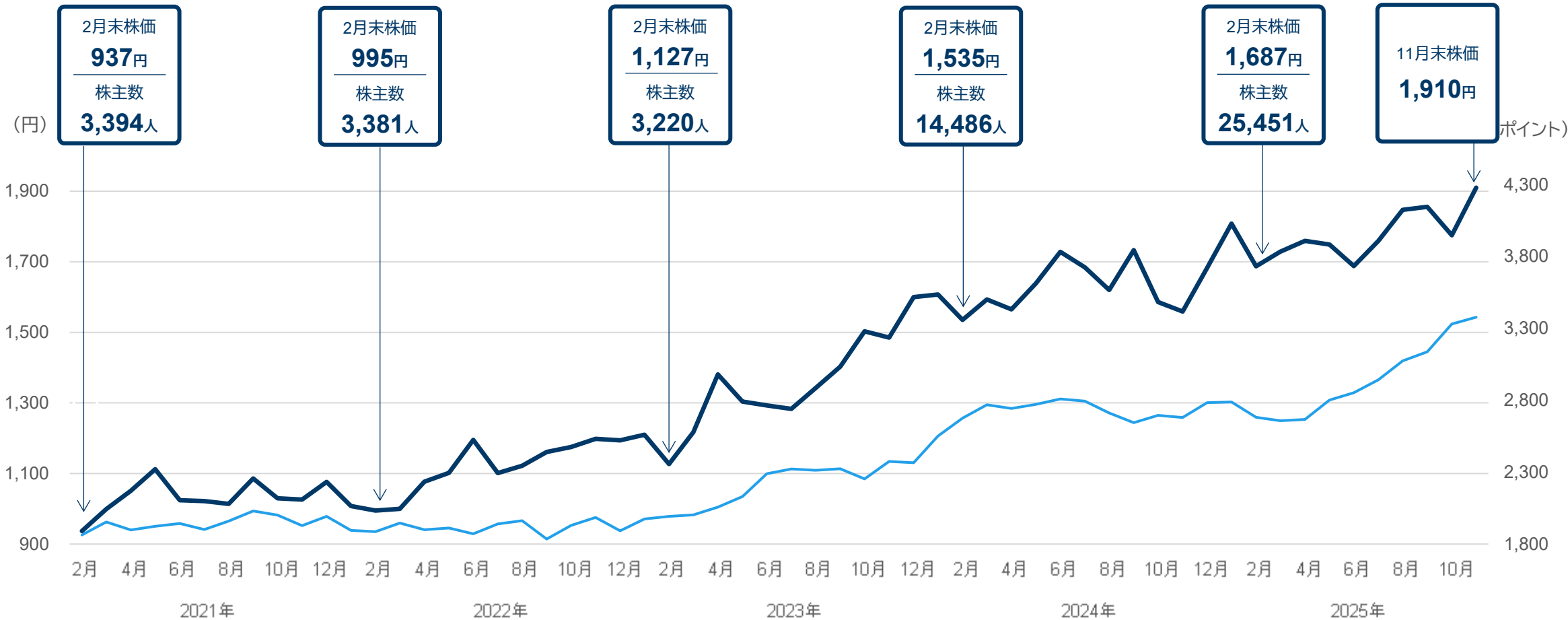
Step
03 ホテルで利用



月末株価の推移

— ワキタ(左軸) — TOPIX(右軸)

PBR:0.97倍



社は
しあわせ
幸せ

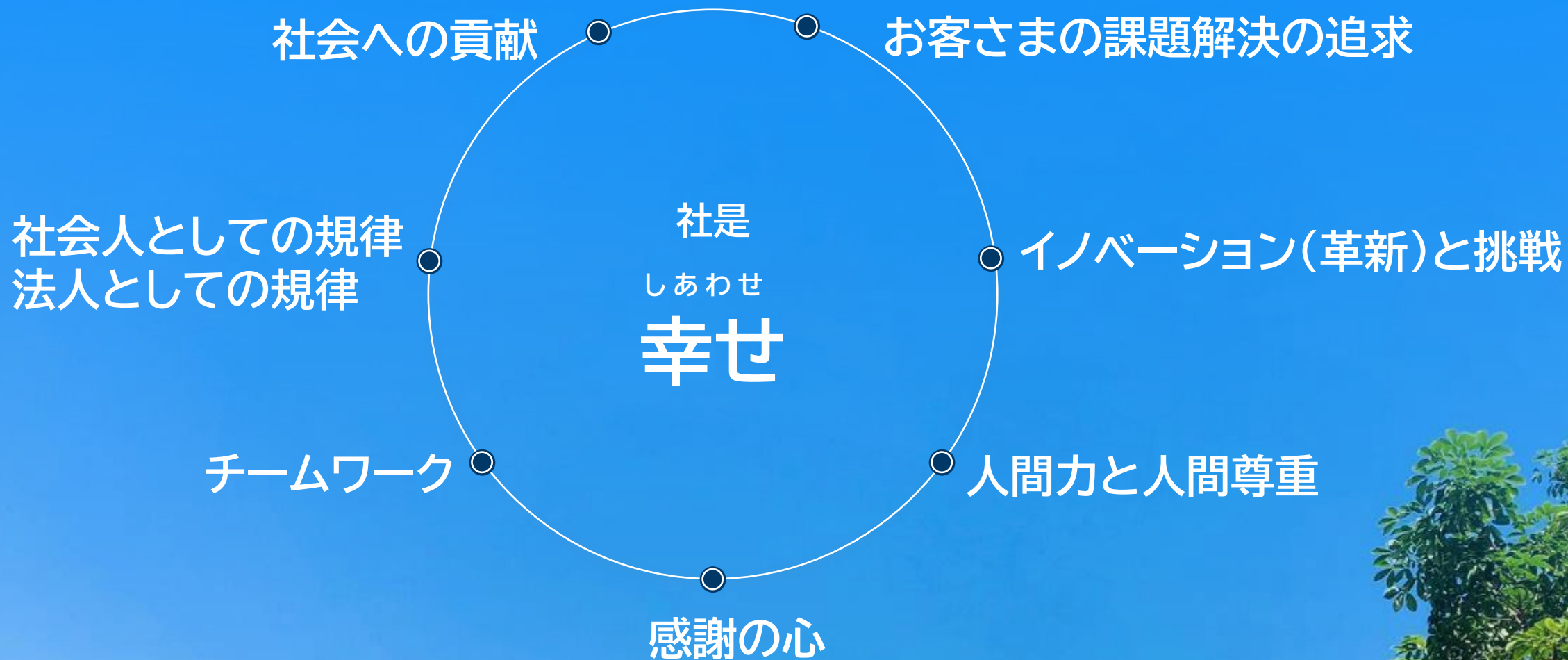
会社を取り巻く人々(顧客、仕入先、従業員、金融関係、株主)と社会が、
物心共に豊かであって頂くこと。



是社
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。



一般財団法人ワキタ奨学財団の設立

目的

高等学校の工学系統又は工業高等学校に在籍する学術優秀な生徒で経済的理由により、修学困難な者に対して奨学援助を行うことにより、社会の有用な人材を育成し、教育水準の向上及び人材の育成に寄与することを目的として設立



概要

名称	一般財団法人ワキタ奨学財団
所在地	大阪市西区江戸堀一丁目3番20号
代表理事	脇田 貞二(当社代表取締役社長)
活動内容	生徒に対する奨学金の支給
設立年月日	2023年9月1日

クアルテット・インテグラ大阪公演の開催 (青少年を無料招待)

概要

当社本社ビル南側に位置するワキタコルディアホールにて、2025年5月31日、『クアルテット・インテグラ大阪公演』を開催。本年より6年間かけてベートーヴェンの弦楽四重奏曲全曲を制覇する壮大なヴィジョンを掲げ、当ホールから開演。

支援内容

社会貢献活動の一環として、若者を対象に文化・芸術の支援を推進。

小学生以上25歳以下は無料でご招待。

感動的な音楽の魅力を体験する機会をご提供。

演奏曲目

- ・弦楽四重奏曲 第1番 ヘ長調 Op.18-1
- ・弦楽四重奏曲 第16番 ヘ長調 Op.135
- ・弦楽四重奏曲 第10番 変ホ長調 Op.74「ハープ」



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
