



描けば未来がやってくる

個人投資家様向けIRセミナー

2026年8月29日

株式会社タカミヤ
東証スタンダード市場／証券コード2445

 TAKAMIYA

登壇者



安田 秀樹 やすだ ひでき

取締役 常務執行役員 経営戦略本部長 兼 Takamiya Lab. 本部長

1990年 3月	入社
2008年 4月	執行役員 経理部長
2010年 2月	執行役員 経営企画室長
2011年 6月	取締役（現任）
2015年 6月	常務執行役員 経営企画室長
2017年 4月	常務執行役員 経営管理本部長
2021年 4月	常務執行役員 経営戦略本部長（現任）
2022年 4月	Takamiya Lab. 副本部長
2022年 9月	海外事業本部長
2025年 4月	Takamiya Lab. 本部長（現任）

本日本お伝えしたいこと

Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

タカミヤにつきまして

基本情報

設立

1969年

代表者

代表取締役会長 兼 社長

高宮 一雅

資本金

10億5,214万円

本社

大阪府大阪市
東京都中央区

営業利益



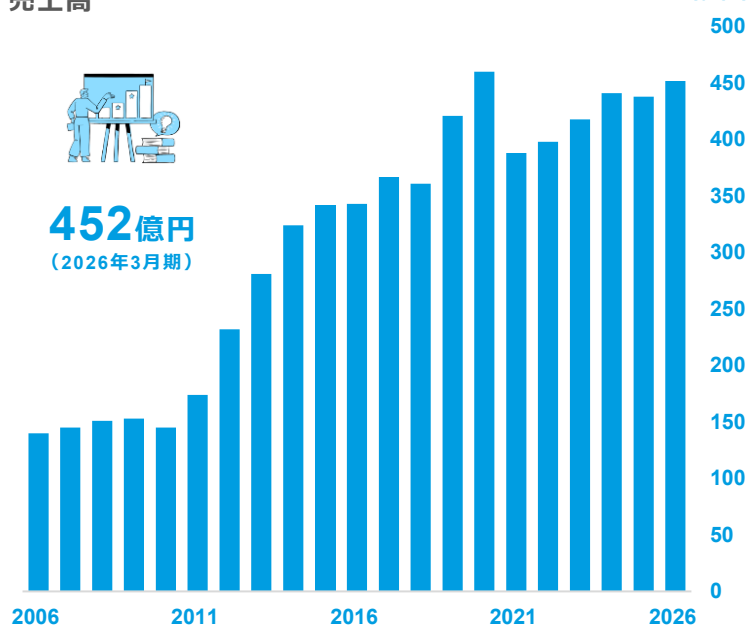
32億円
(2026年3月期)

売上高



452億円
(2026年3月期)

(億円)



従業員数 (連結)



1,351名

有給休暇取得率 (単体)



75.3%
(2025年3月期)

グループ会社



12社



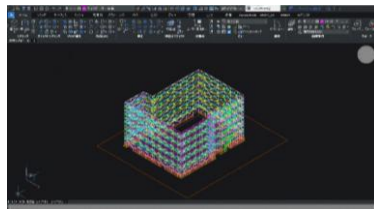
当社の事業

仮設足場の領域を主力として、ワンストップでサービスの提供を実現

仮設機材（主に仮設足場）



開発・製造



設計



施工



販売・レンタル



管理



物流

当社の製品が使われている場所

命と暮らしを支える 社会インフラの建設工事、維持補修工事にソリューションを提供



ダム



のり面



橋



商業施設・マンション



高速道路



鉄道



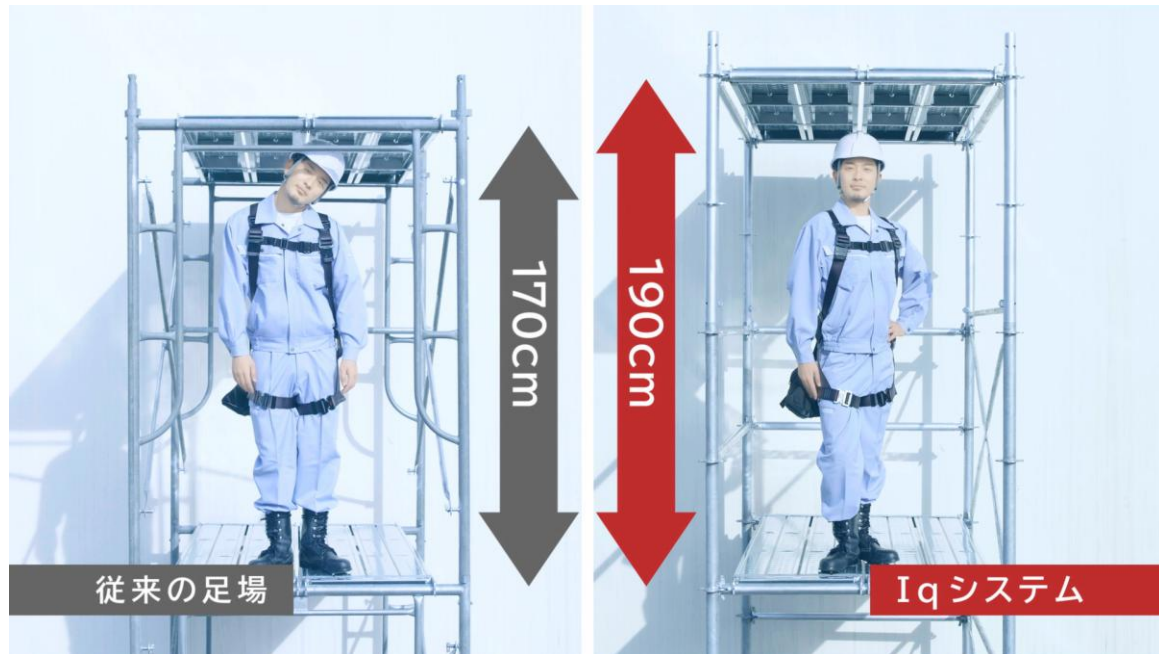
倉庫・工場・プラント



河川・港湾

当社の強み 次世代足場 Iqシステム

腰をかがめず歩ける広い作業空間と、高い安全性・効率性を両立



従来の足場から
大きく進化した次世代足場

Iqシステム

当社の強み 次世代足場 Iqシステム

腰をかがめず歩ける広い作業空間と、高い安全性・効率性を両立

安全性

フラットな歩行空間



床面の隙間や段差を排除し、つまづきや転倒
工具の落下といった重大な事故を防止

施工性

組み上げ段数の減少



必要部材の点数と
組み立て工程を削減

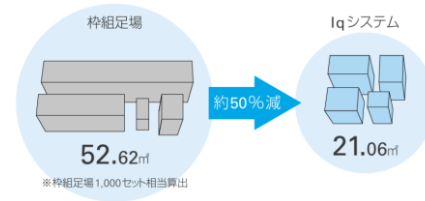
大組み・大払し



クレーンを使った工法で
スピード組み立て

運用性

保管スペースの削減

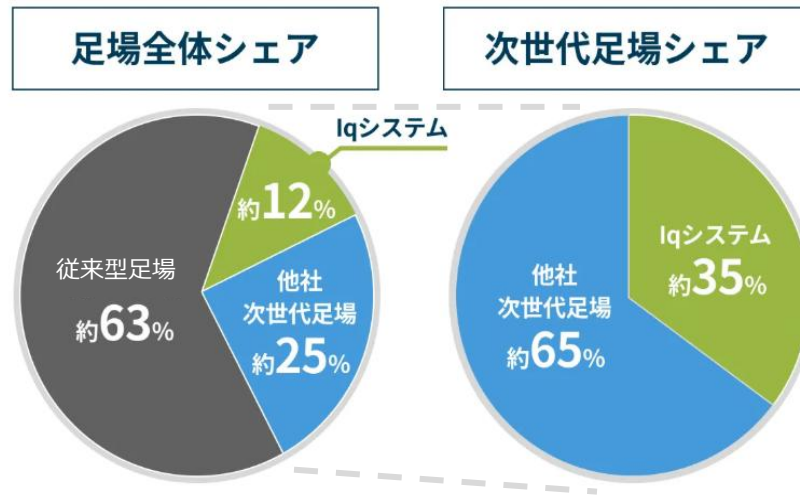


運搬車両の台数削減



仮設足場の国内市場シェア

枠組足場を中心に 次世代足場へと入れ替えが進む中、シェアを確立



当社の強み 仮設足場のサービスをワンストップで提供

仮設足場のサプライチェーンの各工程に入り込み、コスト削減・安定供給・迅速な対応が可能

1



足場メーカー

次世代足場 Iqシステムを開発、国内外の自社工場で製造

2



足場レンタル会社

全国29カ所に800億円相当の豊富なレンタル用の仮設機材を保有
超高層から地下、建築から土木まで様々な工事に対応

※金額は新品換算価格

3

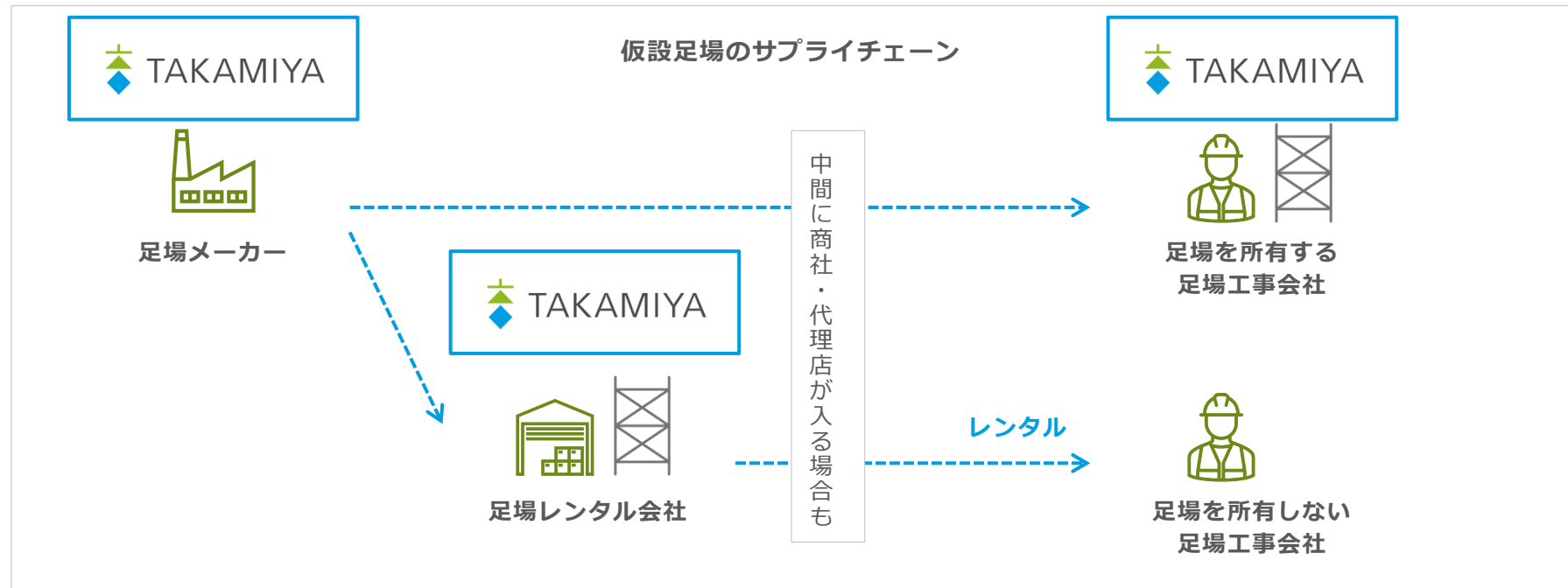


足場を所有する
足場工事会社

足場工事の計画・図面作成 全国で工事が可能

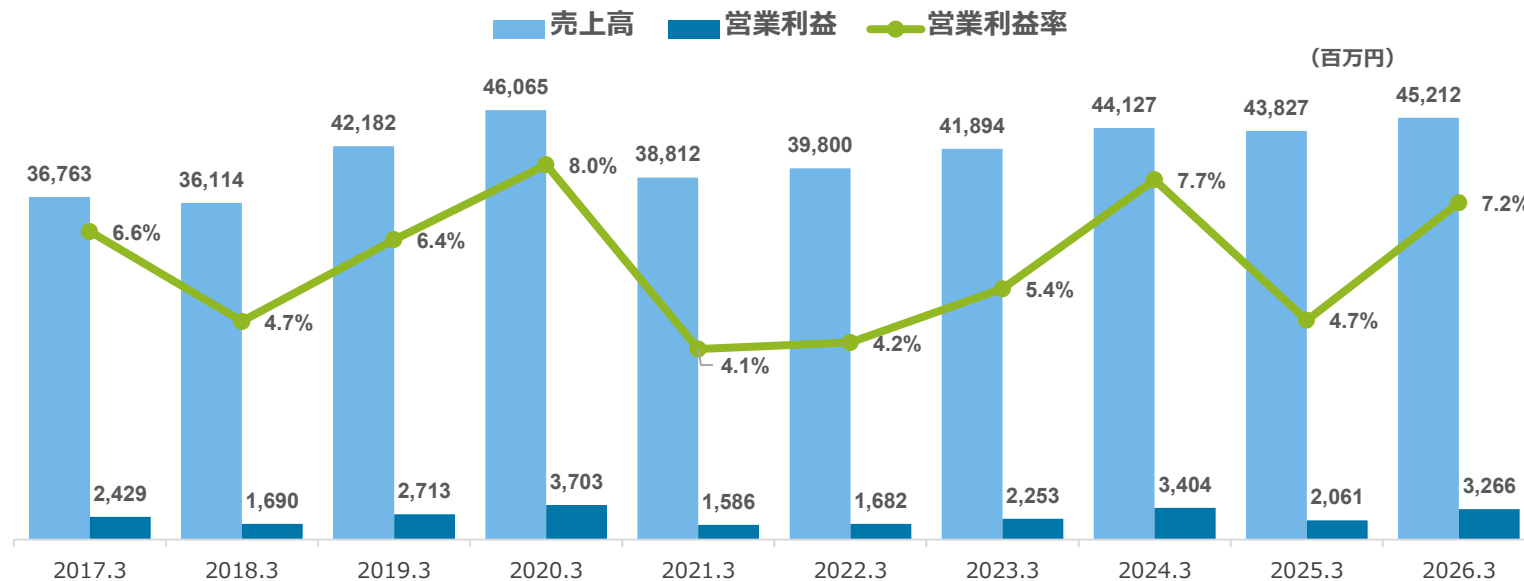
当社の強み 仮設足場のサービスをワンストップで提供

仮設足場のサプライチェーンの各工程に入り込み、コスト削減・安定供給・迅速な対応が可能



業績推移

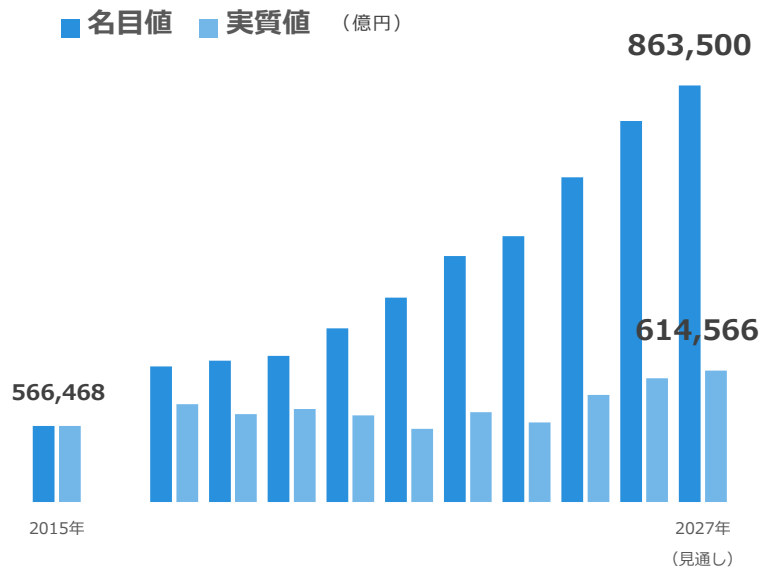
売上高は、コロナ禍で一時的に悪化したが一貫して右肩上がりに推移



なぜ、当社は事業を変革するのか

建設投資額の推移

2027年度には86兆円に迫り、今後も多くの工事を控えている



参照：建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」

インフラ

- ・ 第1次国土強靱化中期計画によるインフラ整備（2026年度～2030年度）
- ・ リニア中央新幹線（2016年～2036年以降）
- ・ 北海道新幹線延伸工事（2012年～2038年度末ごろ）

次世代産業施設

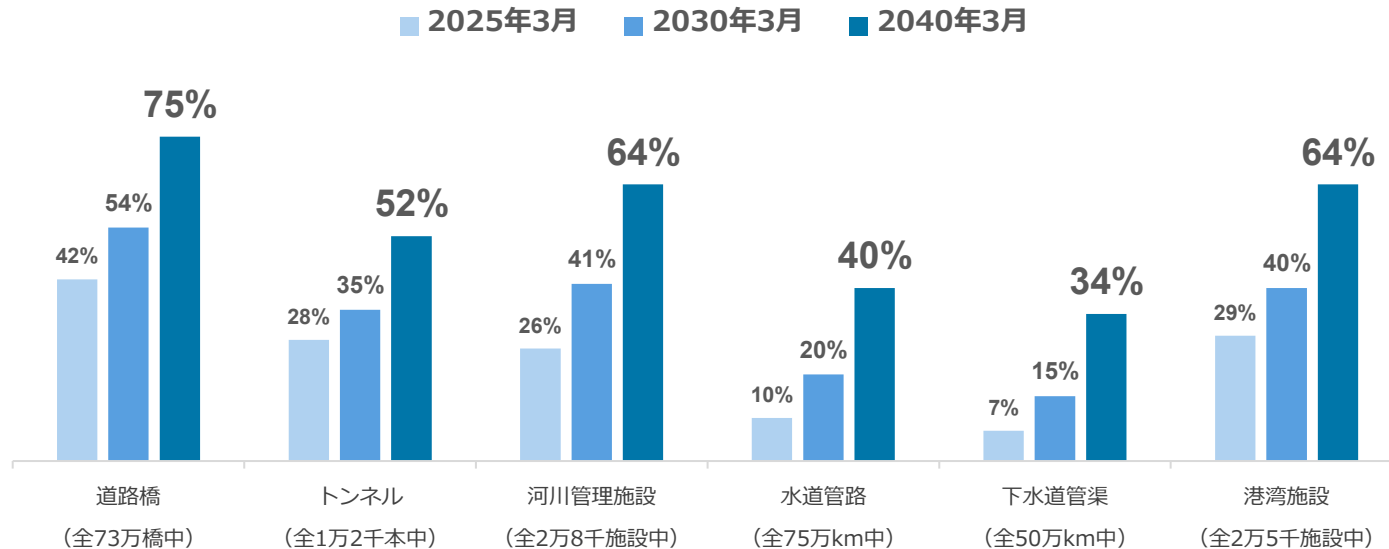
- ・ データセンターの建設
- ・ 半導体関連工場の建設
- ・ 高機能・大型物流倉庫の建設

都市開発

- ・ 大阪・夢洲 統合型リゾート（2025年～2030年秋ごろ）
- ・ 副首都構想、都市部の大型開発プロジェクト

建設後50年以上経過する社会資本の割合

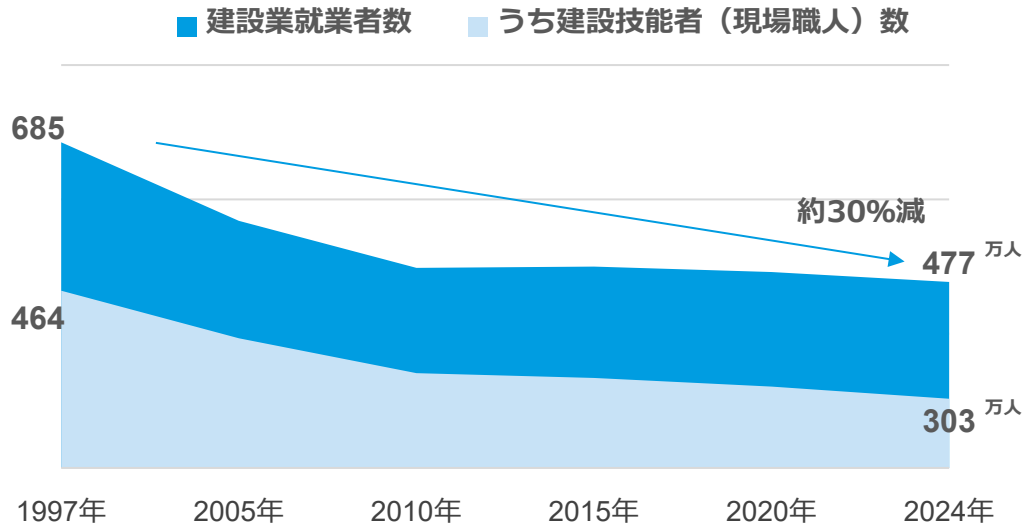
老朽化するインフラの工事が急務、今後20年でほとんどの施設が建設後50年以上経過



参照：国土交通省「社会資本の老朽化の現状と将来」

建設業の労働者不足と高齢化

就業者数は、1997年のピークから3割減少。高齢化も全産業中ワーストで進む



2.7人に1人



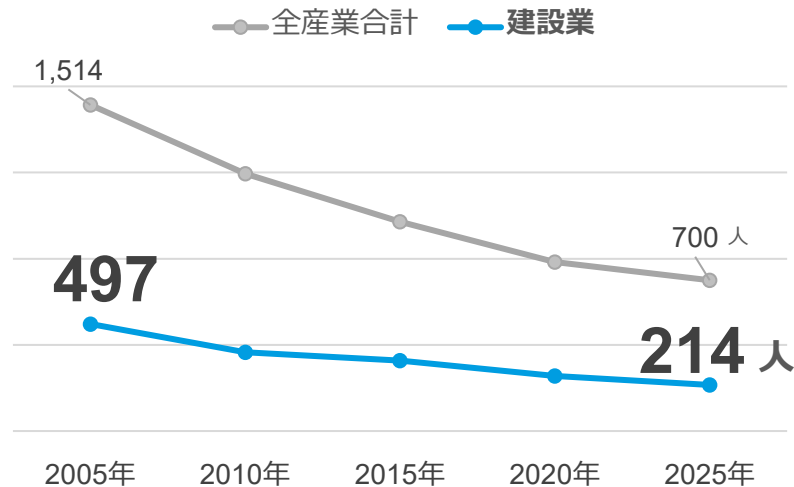
55歳以上 37%
(全産業 32%)

29歳以下 12%
(全産業 17%)

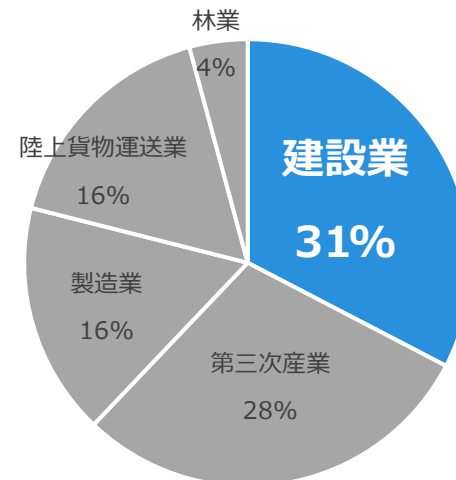
参照：総務省「労働力調査」

労働死亡災害の発生状況の推移

全産業最多の労働死亡災害事故が発生し、毎年多くの方が亡くなっている

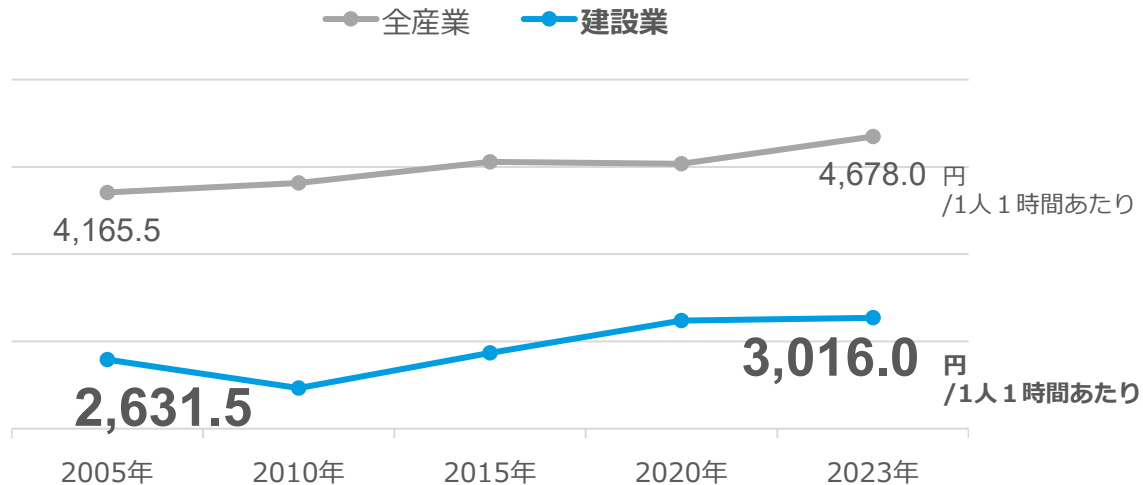


参照厚生労働省「労働災害発生状況」

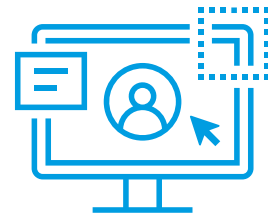


建設業と全産業の 労働生産性の推移

業界の構造的な課題に加え、DX化が他産業と比較して進んでいない



参照：内閣府「国民経済計算」、総務省「労働力調査」、厚生労働省「毎月勤労統計調査」



工事需要は長期的に高まっている

しかし、

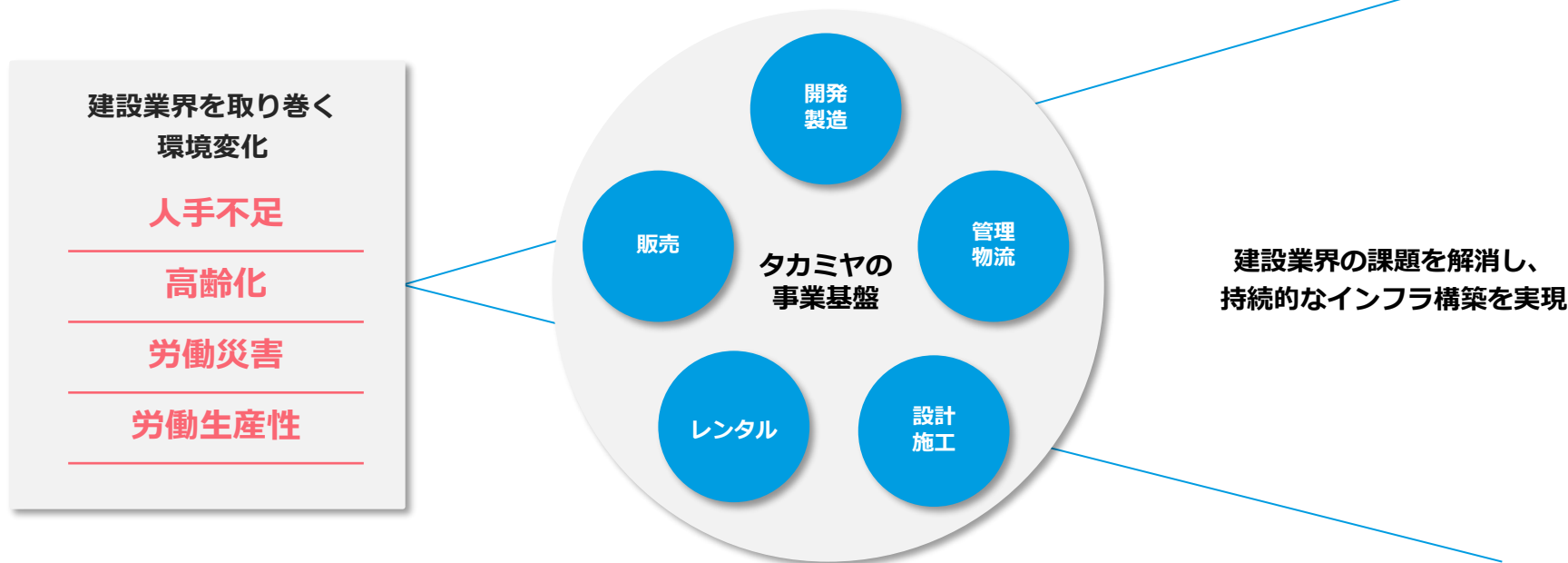
リソースが維持できなくなっている

結果、

工事ができず、社会インフラを維持できなくなる

プラットフォームが実現する価値

当社の事業基盤を顧客に開放し、建設業界の課題を解消することで、持続的な成長を実現



建設業界を変革する、タカミヤプラットフォーム

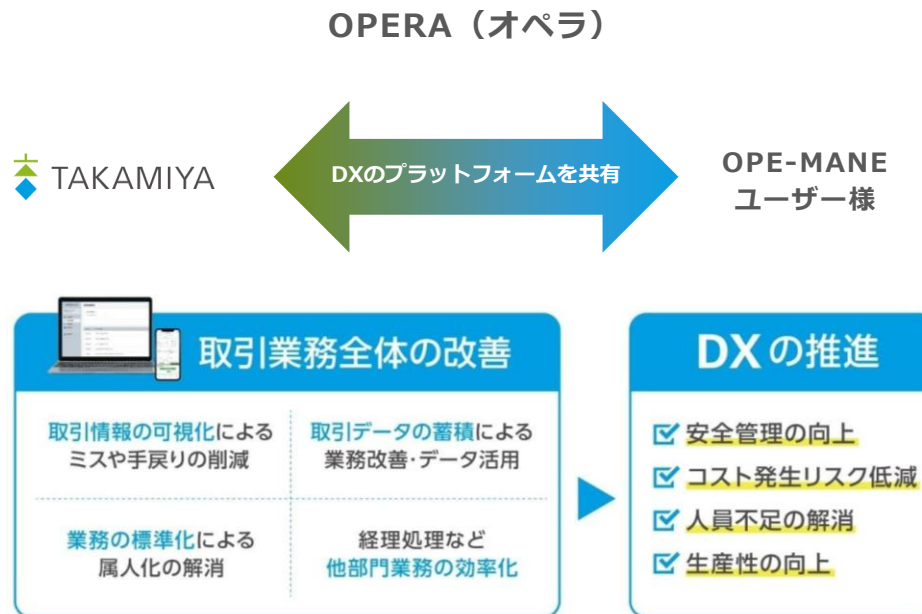
Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation



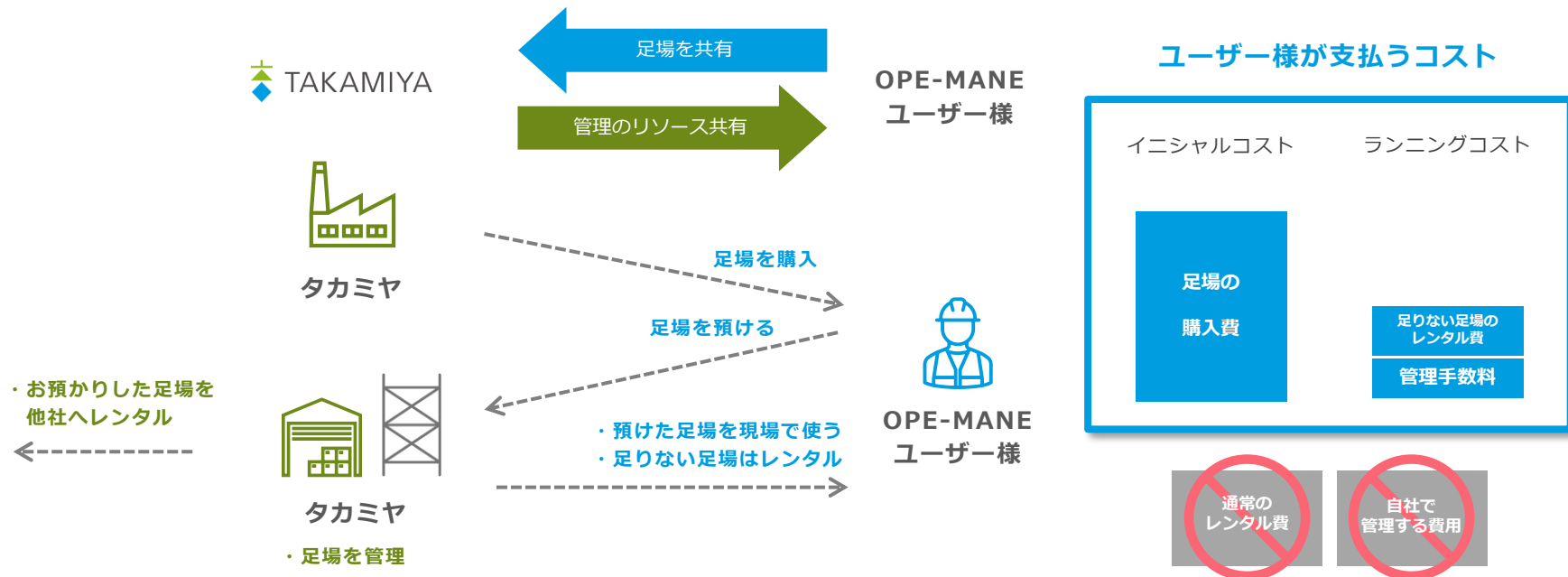
タカミヤプラットフォーム OPERA（オペラ）

これまでのアナログな注文、俗人化による不効率を解消



タカミヤプラットフォーム OPE-MANE（オペマネ）

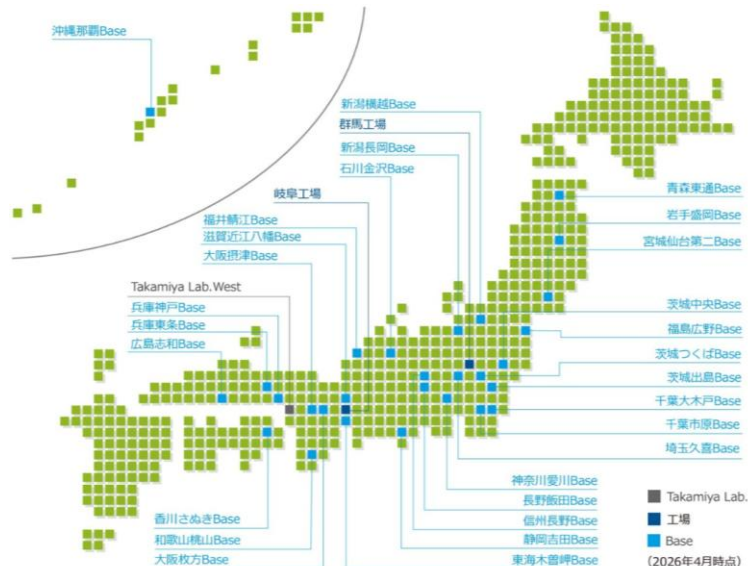
当社の機材管理ネットワークを顧客と共有、当社独自の足場運用マネジメントサービス



タカミヤプラットフォーム OPE-MANE（オペマネ）

当社の資産をお客様と共有、当社独自の足場運用マネジメントサービス
 今後は拠点拡充を推進し、5年間で合計50か所まで増加させる

全国29カ所（+2カ所 来春OPEN）



レンタル用足場の保有額



800億円相当

タカミヤプラットフォーム Platform Partner (プラットフォームパートナー)

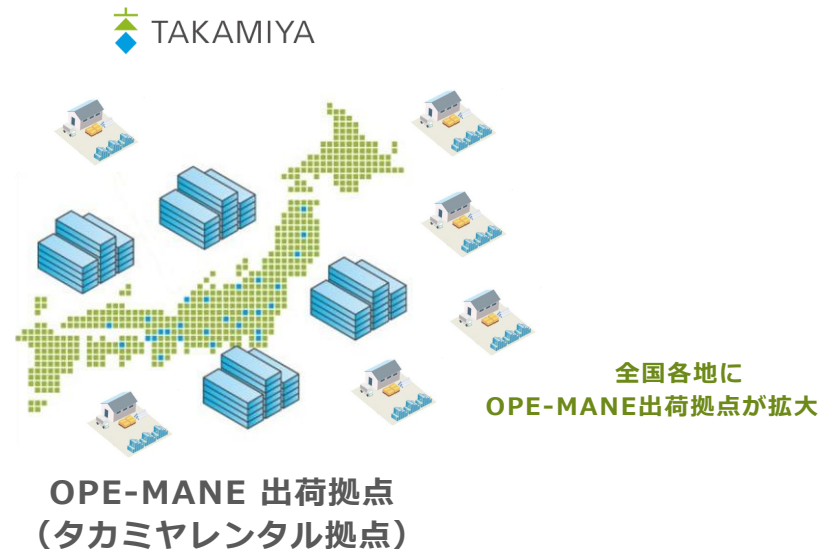
パートナー企業と品質管理・運営ノウハウを共有し、仮設機材を迅速かつ安定的に提供
沖縄エリアでのパートナー拠点開設を皮切りに、さらなる展開を目指す



プラットフォームパートナーへ

・ 機材管理拠点を共有

機材管理の技術・ノウハウを共有



タカミヤプラットフォーム Iq-Bid (アイキュービッド)

OPE-MANEのユーザー様同士で、自由に売買やレンタルが可能

Iq-Bid (アイキュービッド)



OPE-MANE
ユーザー様 A社



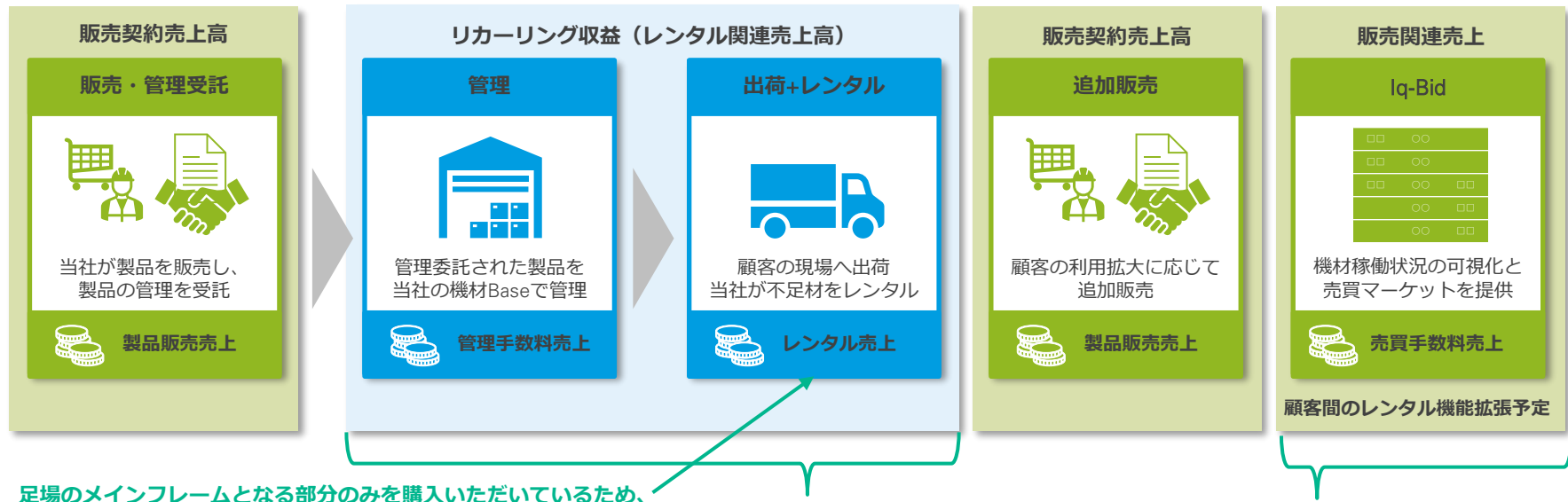
OPE-MANE
ユーザー様 B社

売りたい・貸したい

買いたい・借りたい

タカミヤプラットフォーム OPE-MANE収益フロー

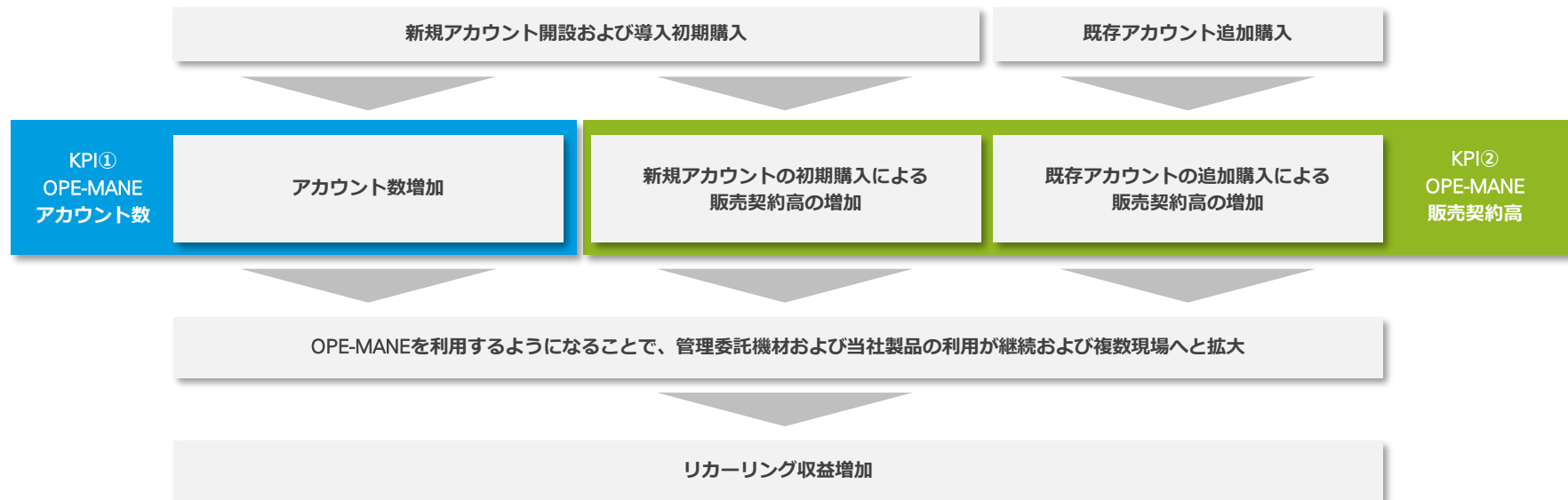
OPE-MANEは顧客との継続的な取引、客単価の向上を実現し、リカーリング収益を獲得する



Webポータル「OPERA」で一元管理することで、業務標準化が進み、生産性が向上

タカミヤプラットフォーム OPE-MANE収益フロー

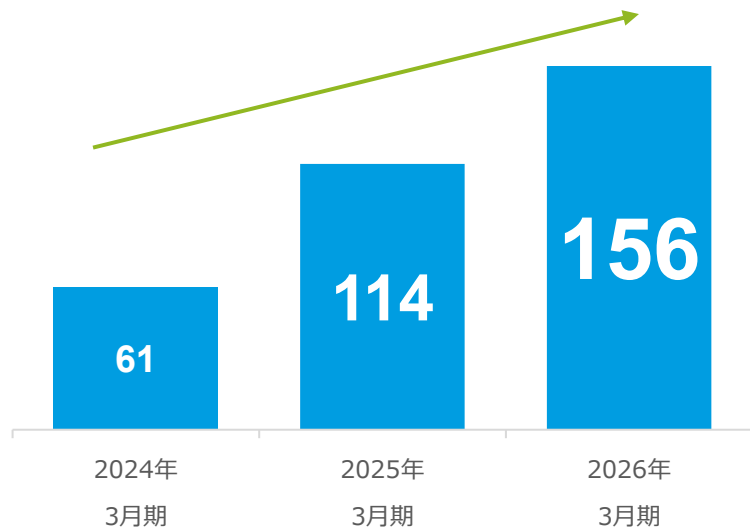
OPE-MANEアカウントの増加と販売契約高の増加は、
当社が仮設機材を供給する現場数の増加に繋がり、リカーリング収益を増加させる



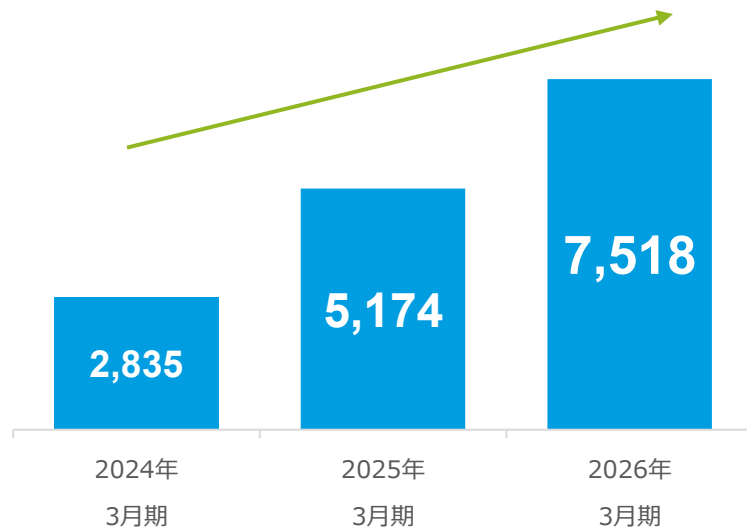
タカミヤプラットフォームの実績

OPE-MANEアカウントおよび管理受託機材高は年々増加

OPE-MANE（オペマネ）アカウント数（社）



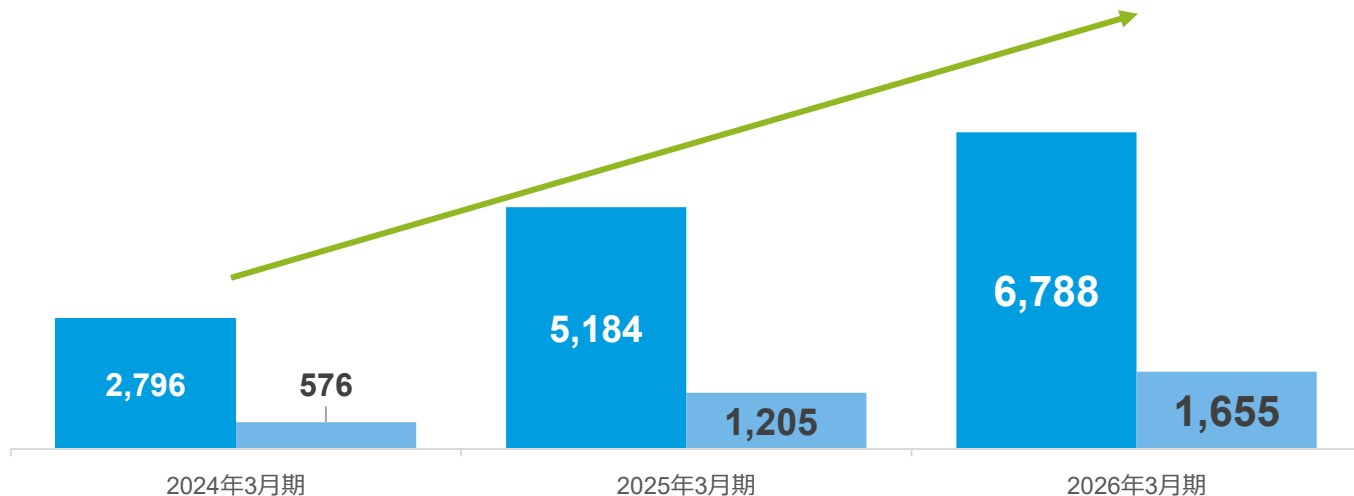
OPE-MANE管理受託機材高（百万円）



タカミヤプラットフォームの実績

OPE-MANEユーザーの増加に伴い、プラットフォームによる事業収益は堅調に増加
利益率および継続性の高い収益が当社の収益構造の転換を加速

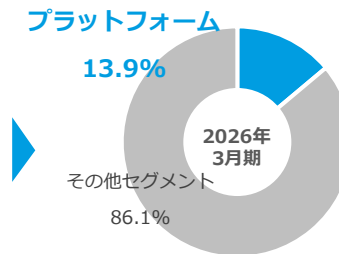
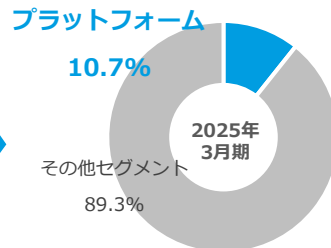
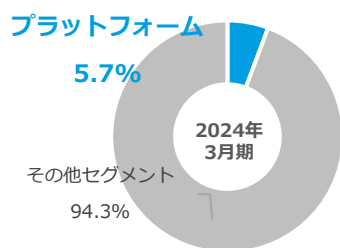
プラットフォーム事業売上高および事業利益（百万円）



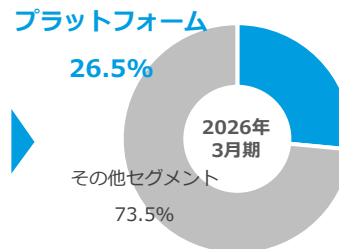
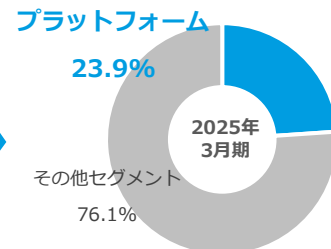
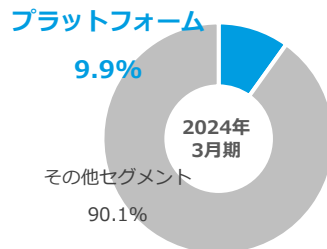
タカミヤプラットフォームの実績

プラットフォーム事業への事業ポートフォリオ転換は、順調に進行

売上 構成比



利益 構成比



タカミヤプラットフォームの推進を軸に目指す指標

中期経営計画の最終年度である2027年3月期は掲げた指標の達成を目指す

(単位：百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画
売上高（セグメント相殺後）	43,827	45,212	48,500
内) プラットフォーム事業	5,184	6,788	8,710
内) 販売事業	9,313	10,126	8,440
内) レンタル事業	20,409	27,185	27,945
内) 海外事業	5,439	4,741	6,267
営業利益	2,061	3,266	3,650

タカミヤプラットフォームの推進を軸に目指す指標

中期経営計画の最終年度である2027年3月期は掲げた指標の達成を目指す

中期経営計画の主要指標

指標分類	指標	中期経営計画見直し後 (2026年5月公表)
連結業績指標	営業利益	3,650百万円
財務指標	営業利益率	7.5%以上
	ROE	7.9%以上
	ROIC	3.8%以上
プラットフォーム指標	OPE-MANE 累計アカウント数	236社以上
	OPE-MANE 3か年販売契約高	8,320百万円

TAKAMIYA FAIR 2026

未来を、共に。 ここから。

企業や技術、人がつながり、
企業の垣根を越えた新しい挑戦や出会いが生まれる。

事前参加お申込みはこちら

入場料

無料

(事前登録制)

共創企業

8 社

開催日時

2026.10/15^木 - 16^金

OPEN

CLOSE

10:00 - 17:00 最終入場 16:00

開催会場

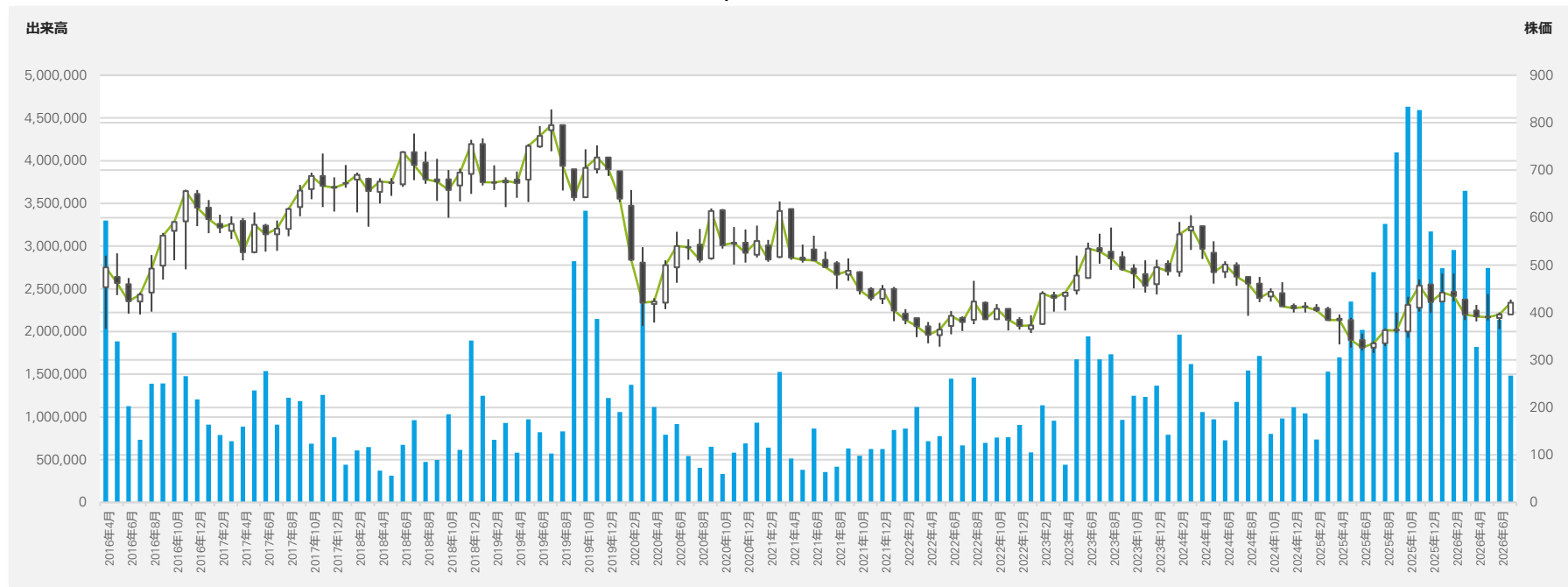
Takamiya Lab. West



株価推移と株主還元

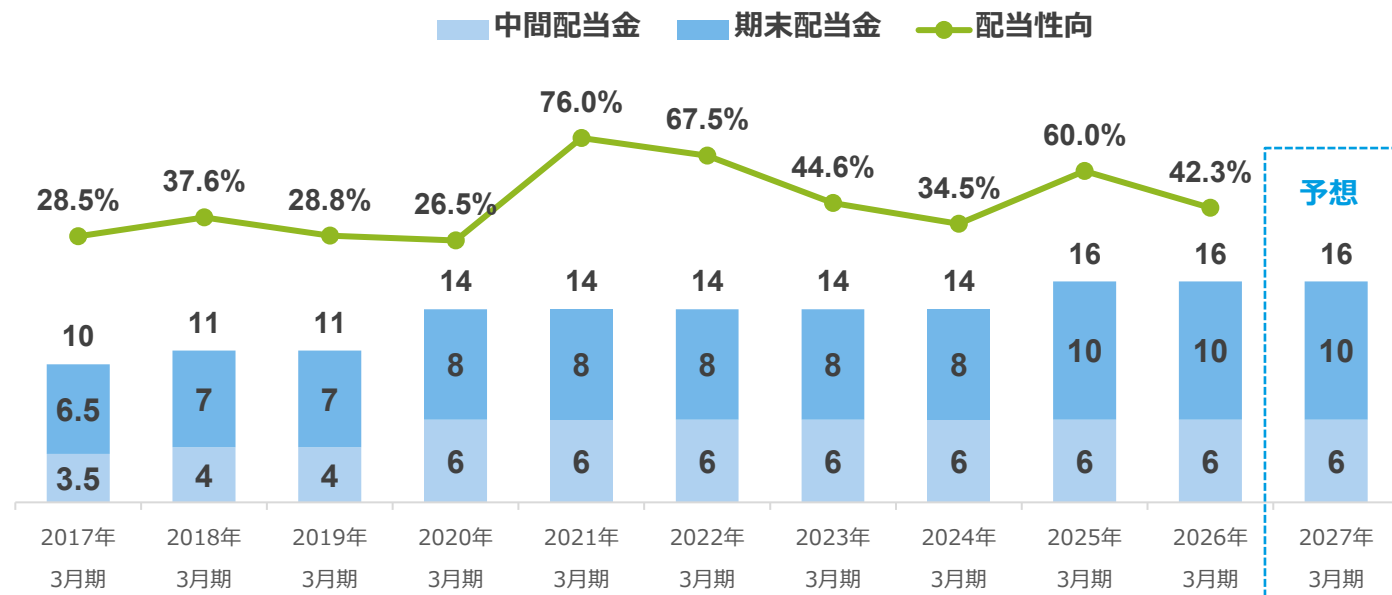
株価推移

7月末時点株価：421円（前月比+25円）7月の1日平均売買高：66,440株



株主還元

配当政策は累進配当とし、配当性向は35%以上を維持、2026年3月期の配当は年間16円





TAKAMIYA