



TAKAMIYA

2025年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

アジェンダ

- トピックス
- 連結業績の説明
- 配当予想の修正（記念配当）
- 配当政策の変更（累進配当）
- Takamiya Platform

トピックス

2024年8月6日

- ・株式給付信託（BBT-RS）導入（詳細決定）に関するお知らせ

2024年9月13日

- ・建設業界の「人手不足」「DX化」「安全性の向上」の課題を解決に導く新拠点「Takamiya Lab. West」9月12日にグランドオープン～“Takamiya Platform”を通じて「建設の2024年問題」に立ち向かう～

2024年10月25日

- ・子会社役員の異動に関するお知らせ

2024年11月8日

- ・2025年3月期第2四半期（中間期）の連結業績予想と実績値の差異に関するお知らせ
- ・配当予想の修正（記念配当）に関するお知らせ
- ・配当政策の変更（累進配当の導入）に関するお知らせ

上記の他、各種リリース。IR情報は弊社ホームページからご覧いただけます。

<https://corp.takamiya.co/>

連結業績の説明

1. 連結業績予想と実績値の差異

1.1 連結業績予想と実績値の差異の詳細

2024年5月10日に公表しました2025年3月期第2四半期（中間期）の業績予想と実績値の差異は下記のとおりです。

	前回発表予想	実績値	増減額	増減率（％）	（参考） 前期第2四半期実績 （2024年3月期第2四半期）
売上高	22,600 百万円	21,236 百万円	▲1,364 百万円	▲6.0 %	20,792 百万円
営業利益	1,150 百万円	802 百万円	▲348 百万円	▲30.3 %	1,205 百万円
経常利益	930 百万円	640 百万円	▲290 百万円	▲31.2 %	1,485 百万円
親会社株主に帰属する 中間純利益	500 百万円	498 百万円	▲2 百万円	▲0.4 %	1,006 百万円
1株当たり中間純利益	10 円 73 銭	10 円 70 銭	-	-	21 円 60 銭

1. 連結業績予想と実績値の差異

1.2 連結業績予想と実績値に差異が生じた要因

上期業績予想と実績値の差異の理由

【売上高の減少】

- ・一部見込案件の納入が当第3四半期以降に遅れたことにより売上高の減少

【販管費の増加】

- ・子会社の役員退職慰労引当金の規程見直しにより販管費の増加

【営業外費用の増加】

- ・円高の動向が継続したため、海外子会社へのグループ貸付金に対する評価替えにより為替差損の計上

通期業績予想据え置き理由

- ・一部見込案件の納入が当第3四半期以降に遅れたことにより売上高が減少したため

1. 連結業績予想と実績値の差異

1.3 通期連結業績予想

顧客都合により、一部見込案件の納入遅れが発生したこともあり、通期業績予想は当初の予想を据え置き

2025年3月期の連結業績予想（2024年4月1日～2025年3月31日）

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する 当期純利益		一株当たり 当期純利益
通期	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
	49,500	12.2	3,600	5.7	3,220	▲10.1	2,000	3.9	42.93

(単位 百万円)	2024.3期 売上高（実績）	2025.3 売上高（計画）	売上成長	売上成長率
プラットフォーム	2,796	6,435	+3,639	+130.1%
販売	11,338	11,195	▲143	▲1.3%
レンタル	26,705	27,958	+1,253	+4.7%
海外	7,897	8,269	+372	+4.7%
調整額	▲4,610	▲4,358	-	-
合計	44,127	49,500	+5,373	+12.2%

（%表示は、前年同期比増減率）

2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

2.1 連結業績

営業利益と経常利益で計画を下回るも、中間純利益は計画通りに進行

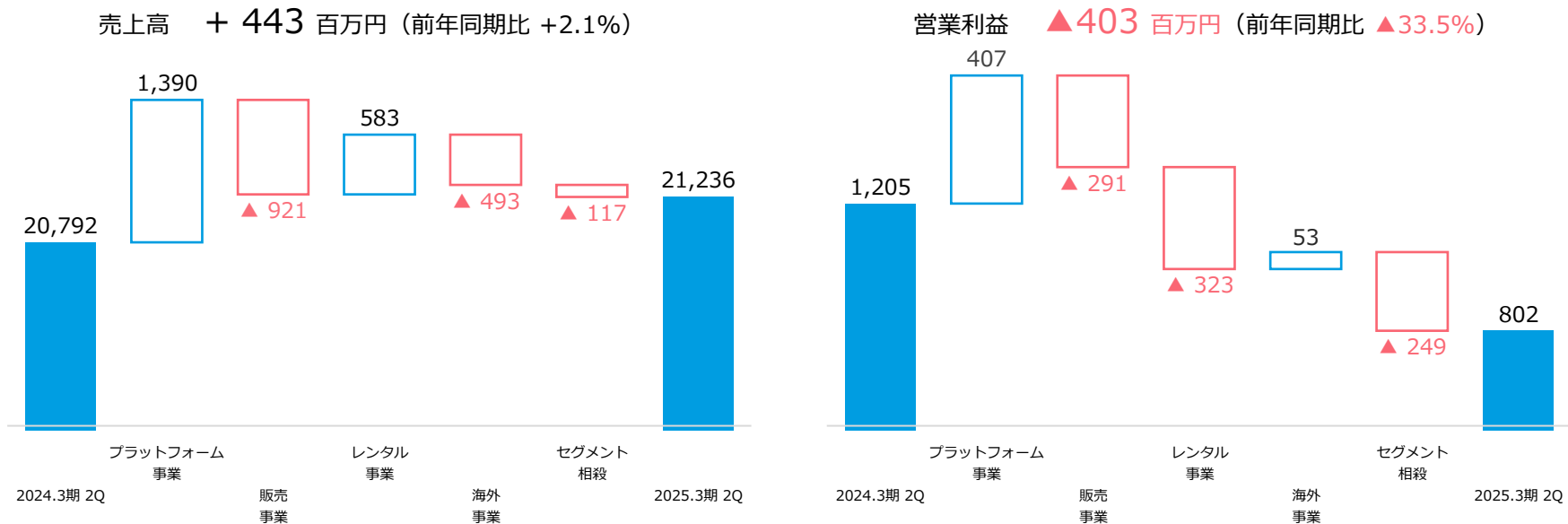
連結業績	2025年3月期 2Q 当初計画		2025年3月期 2Q 修正発表		2025年3月期 2Q 実績		(参考) 2024年3月期 2Q 実績		対前年 増減率
		売上高比				売上高比		売上高比	
売上高	22,600	100.0%	21,236	100.0%	21,236	100.0%	20,792	100.0%	+2.1%
売上総利益	-	-	-	-	6,834	32.2%	6,620	31.8%	+3.2%
販管費	-	-	-	-	6,032	28.4%	5,414	26.0%	+11.4%
営業利益	1,150	5.0%	802	3.7%	802	3.7%	1,205	5.7%	▲33.5%
経常利益	930	4.1%	640	3.0%	640	3.0%	1,485	7.1%	▲56.9%
親会社株主に帰属する 中間純利益	500	2.2%	498	2.3%	498	2.3%	1,006	4.8%	▲50.5%
一株当たり中間純利益 (潜在株式調整後一株純利益)	-	-	-	-	10.70円 (10.29円)	-	8.95円 (8.64円)	-	-
一株当たり配当金	6円	-	6円	-	6円	-	6円	-	-
減価償却費 (CF計算書ベース)	-	-	-	-	2,802	13.2%	2,644	12.7%	+6.0%
EBITDA (利払い前・税引き前・減価償却前利益)	-	-	-	-	3,604	17.0%	3,850	18.5%	▲6.4%

※単位は百万円

2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

2.2 連結業績各指標の前年同期比較

前年同期比較で、プラットフォーム事業が大幅な増収増益、販売・レンタル事業の減益により、全体としては増収減益

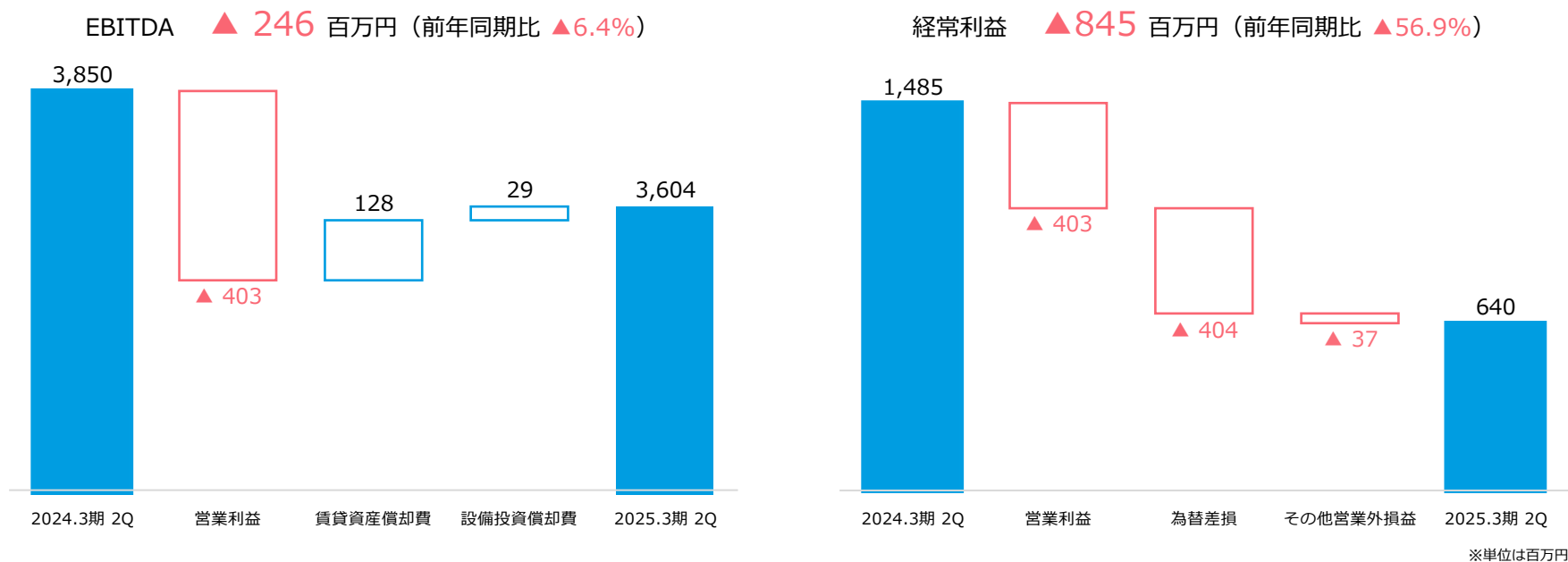


※単位は百万円

2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

2.3 連結業績各指標の前年同期比較

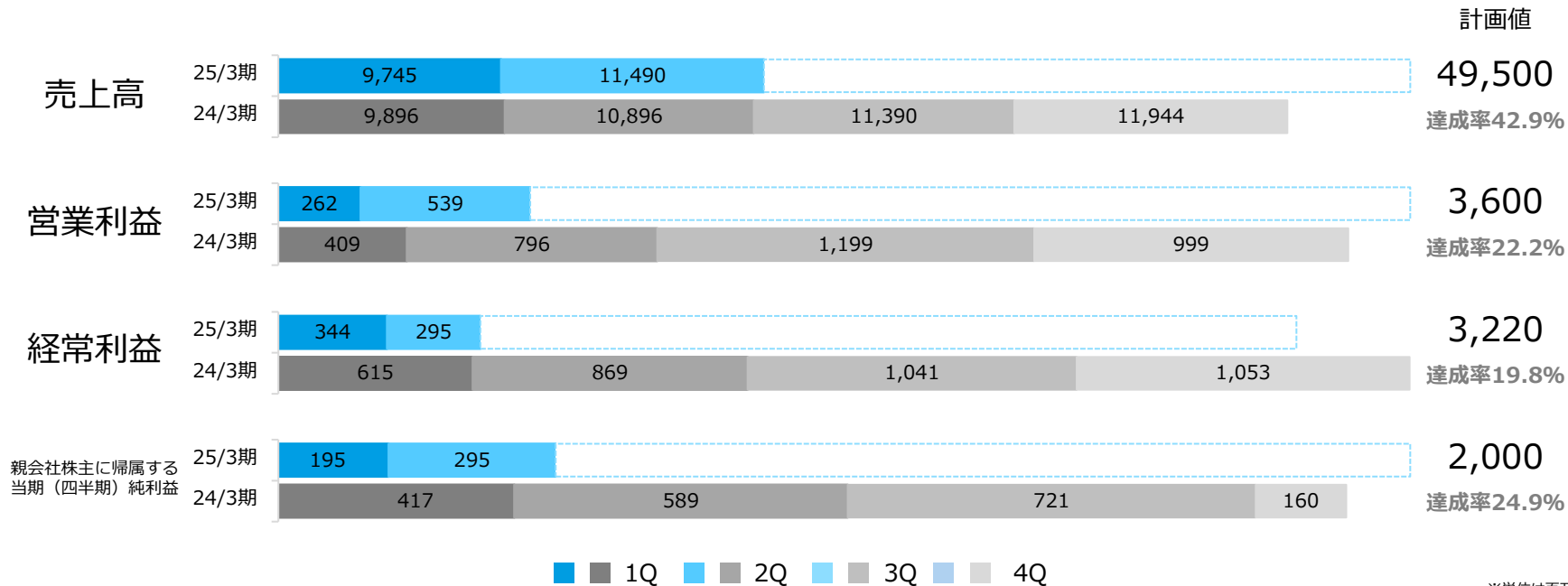
EBITDA・経常利益の減少は共に営業利益減少が主要因、昨年は為替差益を計上するも、進行期は為替差損が発生



2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

2.4 各段階利益の進捗状況

従来から下期偏重型の収益構造ではあるものの、販売案件の顧客都合による納入遅延などの影響で、2Q時点での進捗率は想定を下回る



※単位は百万円

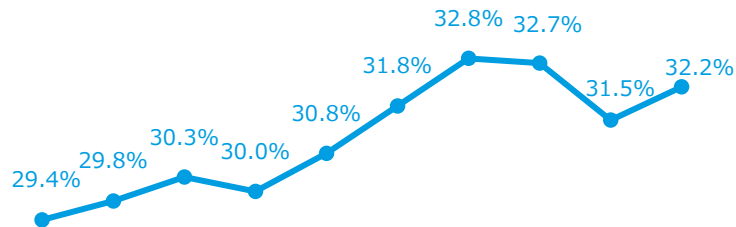
2. 連結業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

2.5 売上総利益率および営業利益率推移

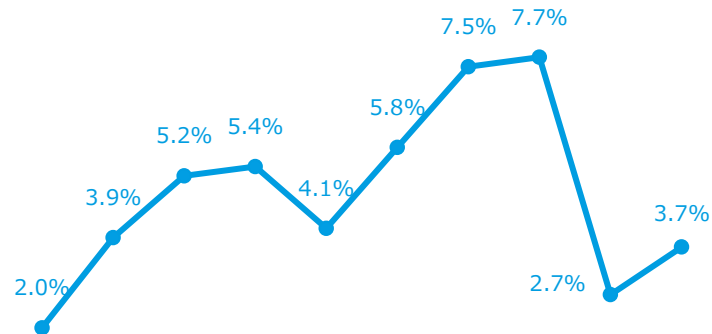
プラットフォームサービスの普及及びDXによる生産性改善により、売上総利益率が改善する

人的資本投資および設備投資を着実に実行した結果、減価償却費などが増加したことで一時的に営業利益率は低下

売上総利益率推移（累計期間）



営業利益率推移（累計期間）



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			

1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			

3. セグメント変更

3.1 事業セグメントの変更

事業セグメント新設の目的

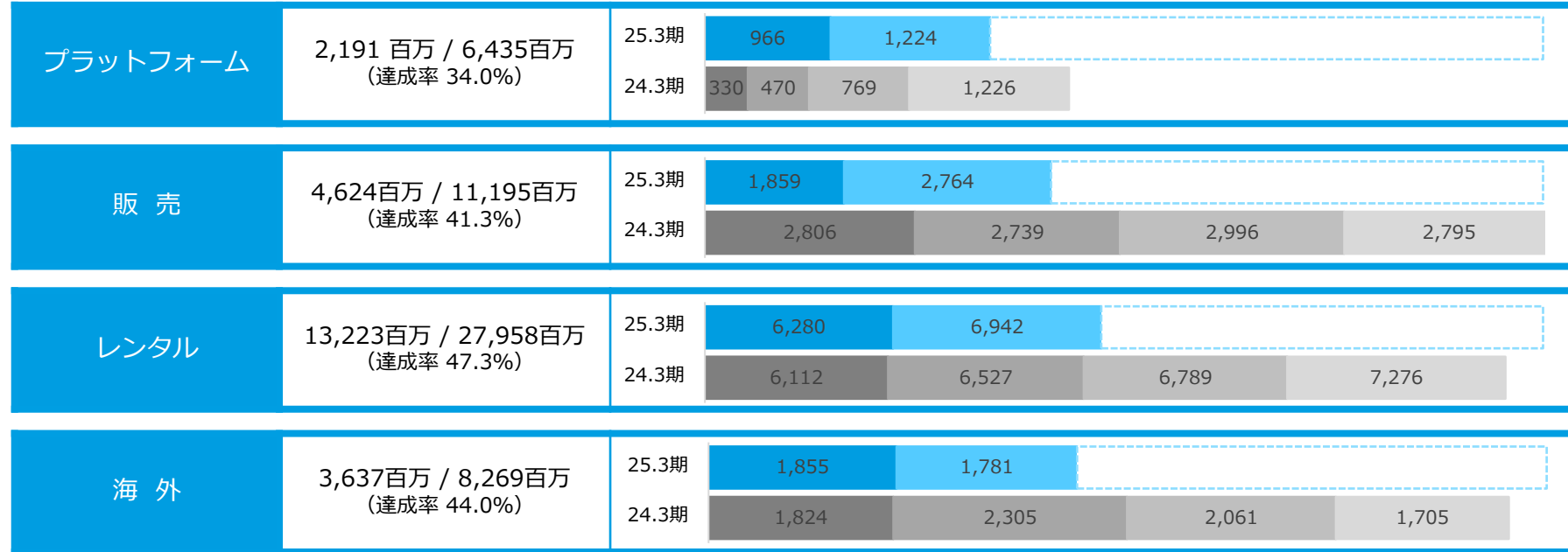
2025年3月期より、タカミヤプラットフォームの透明性を高め、事業成長を可視化するため、プラットフォーム事業をセグメント開示し、報告セグメントを変更。プラットフォーム事業は、販売事業とレンタル事業から該当する収益を抽出しており、レンタル事業中心の事業ポートフォリオから、プラットフォーム事業中心のポートフォリオへの転換を明確に開示。

	構成要素	変更点
プラットフォーム	・ OPE-MANEユーザーへのIqシステムの販売売上およびレンタル売上（販売およびレンタル事業から抽出） ・ その他プラットフォームソリューションによる売上（Iq-Bidによる販売手数料（BIMCIMによるデータ提供、安全教育の提供など）	
販売	・ 仮設関連売上（OPE-MANEサービス利用を前提としたIqシステムの販売売上および、Iq-Bidにおける手数料売上を含まない） ・ アグリやPVなどの環境関連製品および構造材関連売上 ・ 中古品売上	OPE-MANEサービスの利用を前提としたIqシステムの販売売上がプラットフォーム事業へ移行。そのため、仮設関連売上に含まれるIqシステムの販売売上が減少。また、Iq-Bidによる手数料売上もプラットフォーム事業へ移行。
レンタル	・ 建築及び土木工事用仮設機材のレンタル売上（OPE-MANEユーザーのIqシステム及び一般材の追加レンタル売上を含まない） ・ 図面料や労務、運搬費などのレンタルに付帯する売上（BIMCIMや空間計測によるデータ提供料、安全教育実施料を含まない）	OPE-MANEユーザーによるIqシステム及び一般材の追加レンタル売上はプラットフォーム事業へ移行。既存顧客による仮設機材の調達レンタルからOPE-MANEへ入れ替わるにつれて、プラットフォーム事業へ売上が移行。Iqシステムによる建築関連のレンタル売上が減少し、土木関連の売上が占める割合が増加。

4. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

4.1 セグメント別進捗状況

仮設機材販売における見込案件が顧客都合により第3四半期以降の納入となり、計画に対しては低調に推移

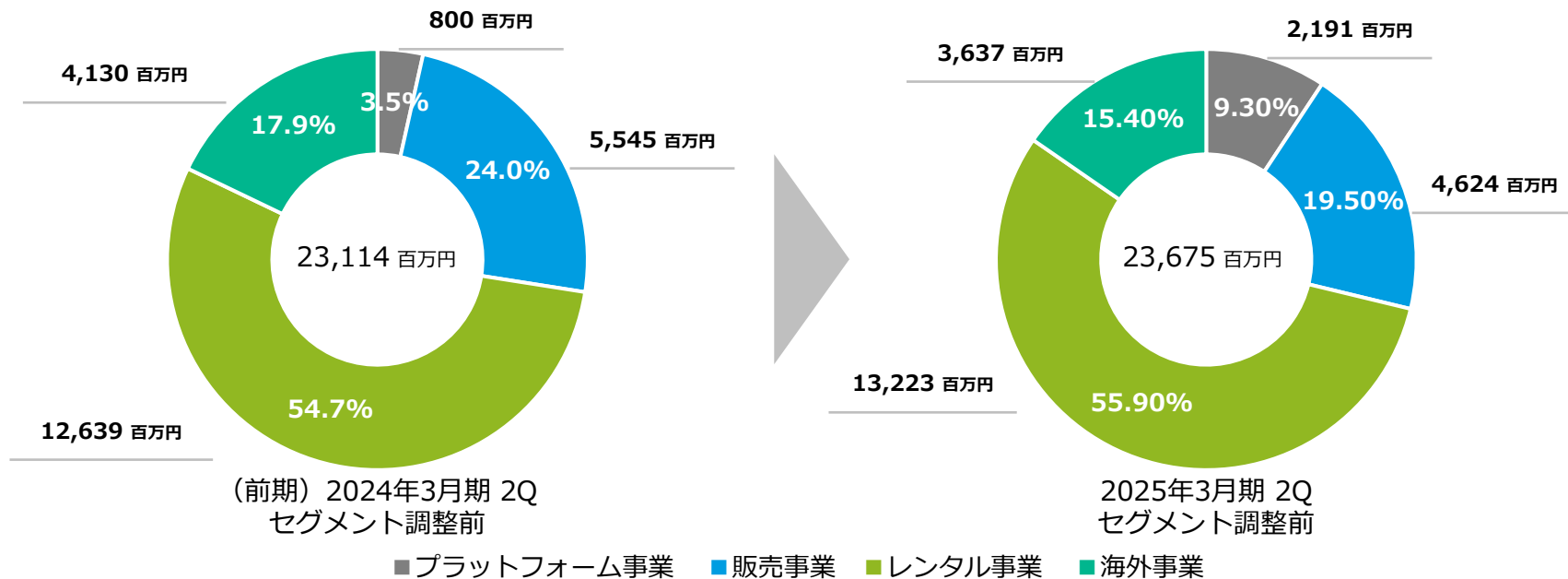


※単位は百万円

4. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

4.2 セグメント売上高構成比率の変化

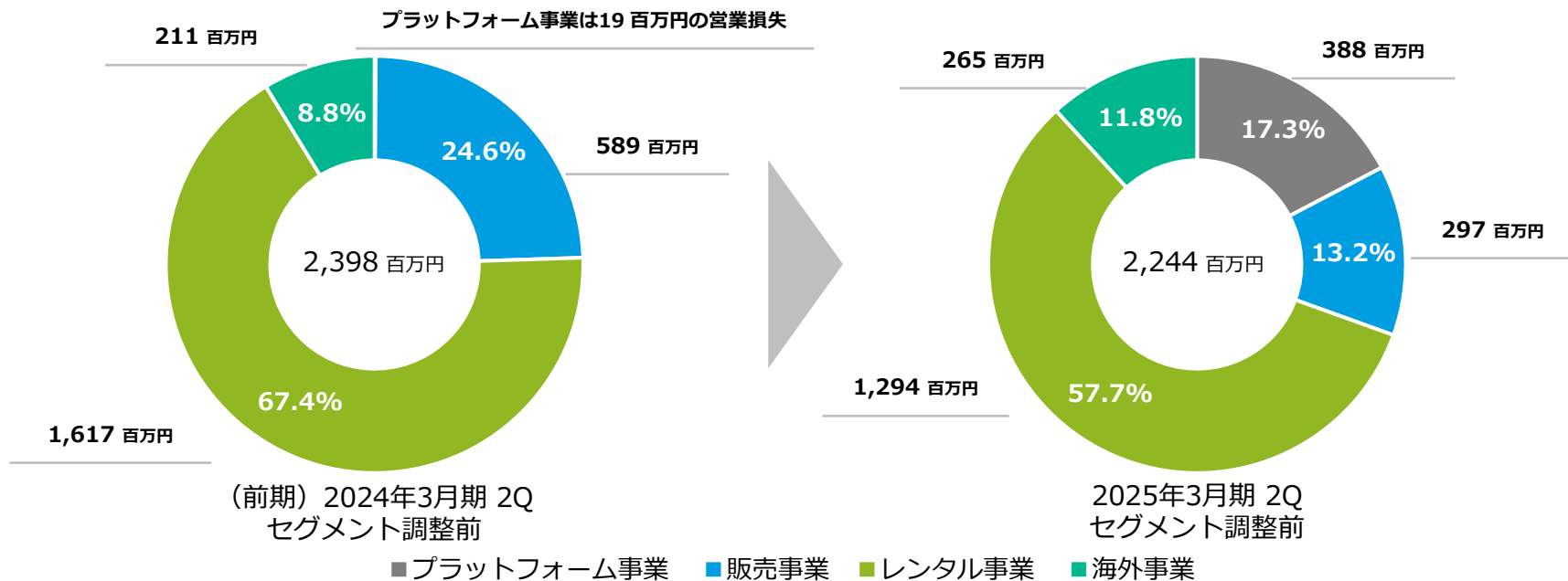
プラットフォーム事業における売上高の割合が伸長し、ストック型ビジネスモデルへの転換が加速



4. セグメント別業績 累計期間（2024年4月-2024年9月）

4.3 セグメント営業利益構成比の変化

プラットフォーム事業における営業利益の割合が伸長、ストック型ビジネスモデルへの転換が加速



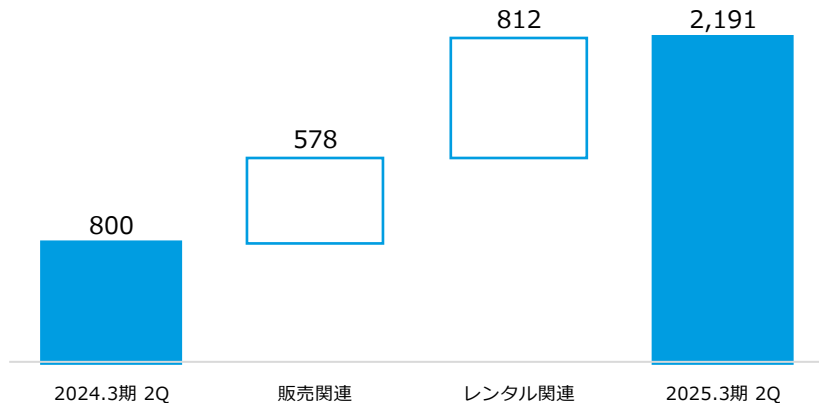
5. プラットフォーム事業

5.1 対前年同期比較増減要因

OPE-MANEユーザー増加により販売・レンタルの両面で、大幅に伸長し、増収増益

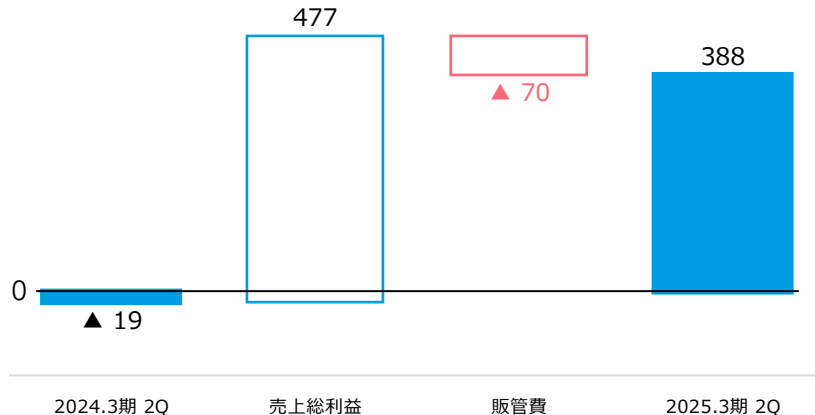
売上高 +1,390 百万円（前年同期比 +173.8%）

- OPE-MANEユーザーの増加による新規購入と既存ユーザーによる追加購入に伴い販売売上増加
- OPE-MANEユーザーによる不足材レンタルの増加



営業利益 +407 百万円（前年同期 営業損失 19百万円）

- 付加価値によって利益率が高いサービスの利用が促進されたことにより売上総利益率が向上
- 人件費・営業経費などの販管費が微増



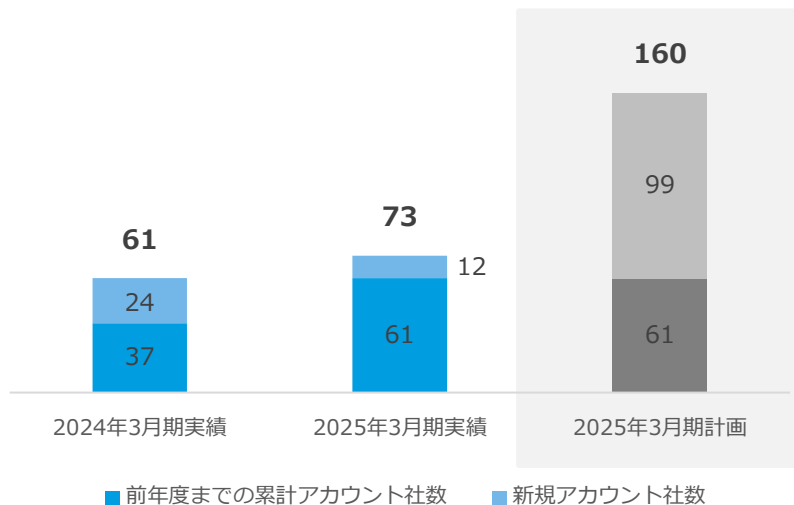
※単位は百万円

5. プラットフォーム事業

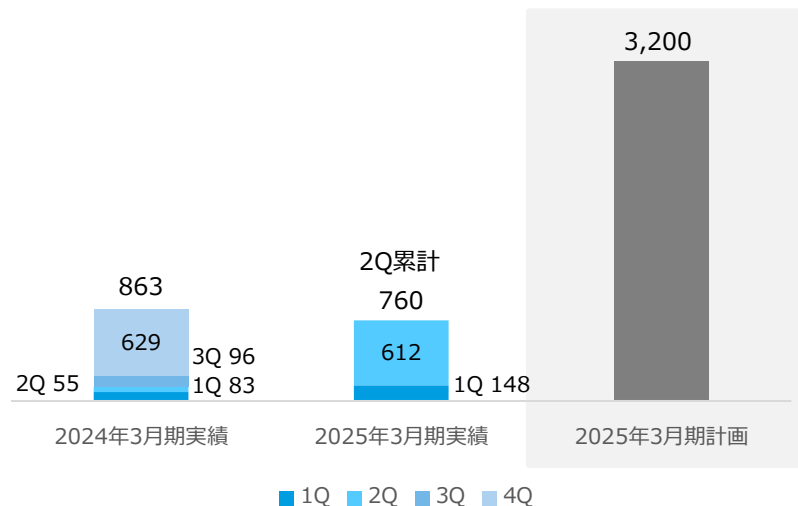
5.2 OPE-MANE契約者数および契約受注高

OPE-MANEの利便性の認知拡大に伴い、引き合いは堅調に推移し、継続増加の見通し

2025年3月期 OPE-MANEアカウント社数
 新規契約社数 12社 / 増加計画社数 99社
 (計画進捗率 12.1%)



2025年3月期 OPE-MANE契約高
 契約高実績760百万円 / 契約高計画 3,200百万円
 (計画進捗率 23.7%)

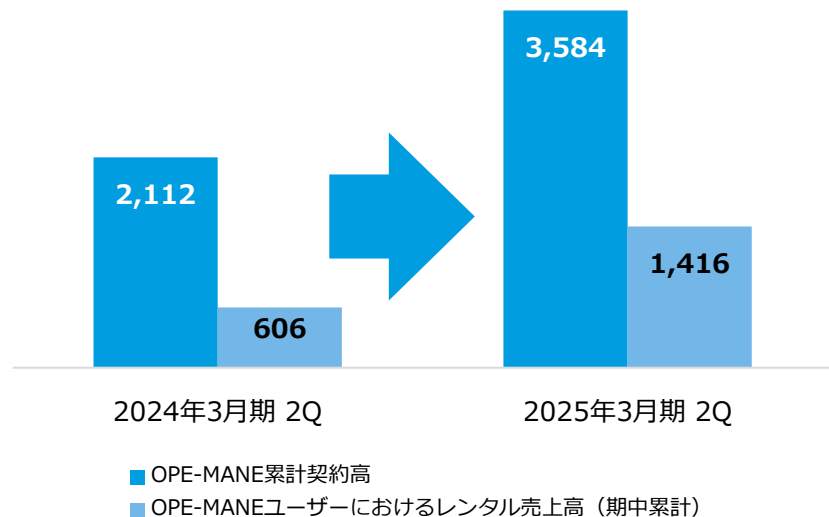


5. プラットフォーム事業

5.3 OPE-MANE契約高推移とOPE-MANEユーザーによるレンタル利用の推移

OPE-MANE契約機材の増加に伴い、OPE-MANEユーザーによるレンタル収益（リカーリング収益）が増加

OPE-MANE累計契約高およびユーザーによるレンタル売上



OPE-MANEによるリカーリング収益の増加

契約高の増加
 （前年同期+1,472百万円）
 
レンタル収益（リカーリング収益）の増加
 （前年同期比 +810百万円）

OPE-MANEのユーザー数および、累計の契約高が増加することで、周辺部材や不足材のレンタル利用が増加。

また、過不足においては、Iq-Bidを利用することで売買による調整が可能に。

→ OPE-MANEユーザーが継続してIqシステムの購入およびレンタルをするため、リカーリング収益が増加する。

※OPE-MANEで利用するIqシステムは他の仮設機材と互換性がなく、Iqシステム以外と組み合わせ利用できないため。また、レンタルは同一拠点からの出荷が可能に。

※単位は百万円

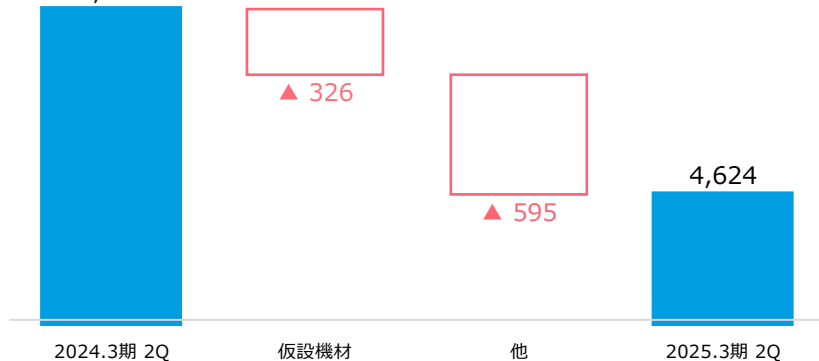
6. 販売事業

6.1 対前年同期比較増減要因

販売価格の改定により一時的にレンタルを利用する傾向が強まり、売上高が低調となり減益、OPE-MANEユーザー増加の影響も。

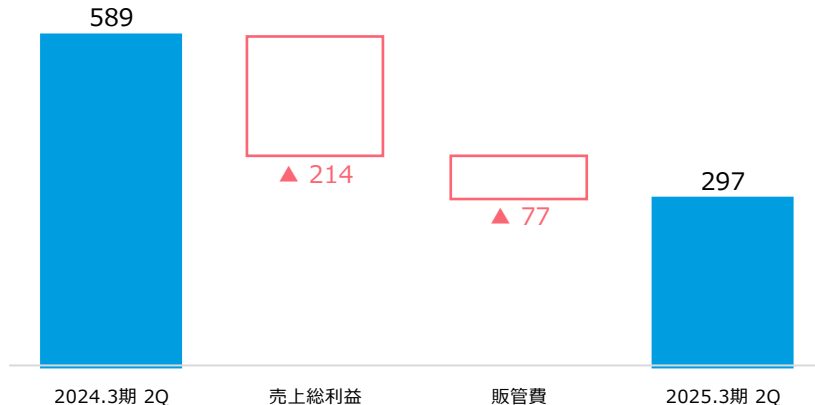
売上高 ▲921 百万円（前年同期比 ▲16.6%）

- 仮設関連では着工時期に合わせた購入の傾向が強まり、納入が遅延
- アグリ事業は昨年を上回るも、大型案件がないPV関連と事業見直しを掛けた構造関連が低調に推移。
- 中古販売は増加
5,545



営業利益 ▲291 百万円（前年同期比 ▲49.5%）

- 利益率が高い中古販売が増加するも、売上高の減少に伴い、売上総利益が減少
- 人的資本投資による人件費コストの増加などにより、販管費が増加



※単位は百万円

6. 販売事業

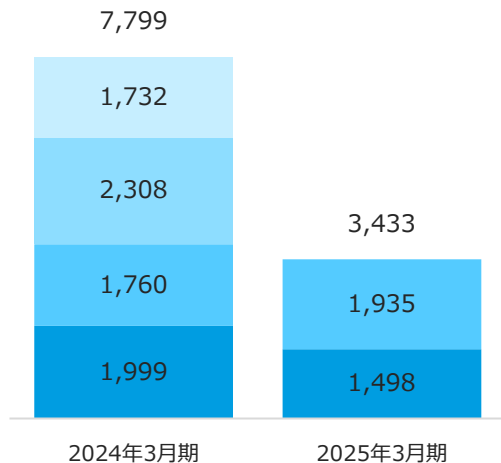
6.2 分野別製品販売実績

次世代足場への関心は高く、入替に伴う買取販売が増加したことで、中古売上が増加、仮設関連では顧客都合により見込案件の納入時期が遅れる



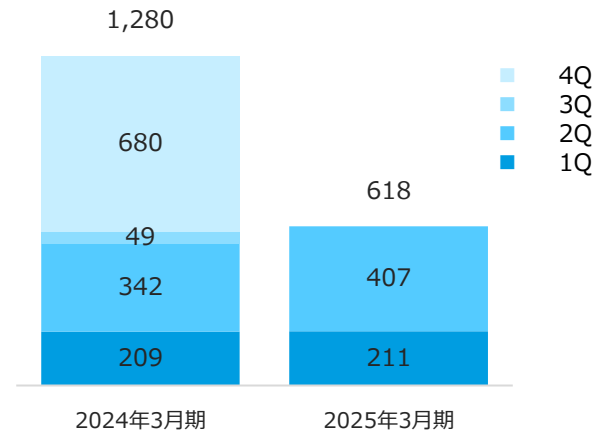
仮設関連

Iqシステムを始めとした足場や支保工、その他汎用材を含む



中古

次世代足場販売時に枠組み足場の買取販売を行う



※単位は百万円

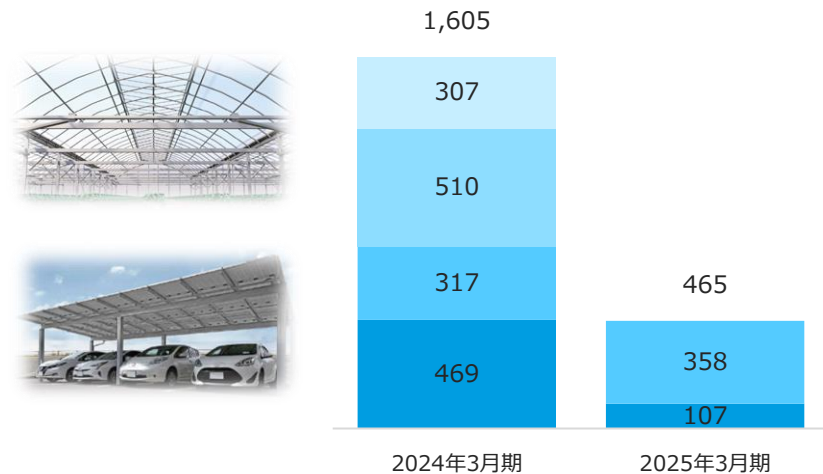
6. 販売事業

6.2 分野別製品販売実績

アグリ関連は昨年を上回るも、PV関連は大型案件がなく、建材・構造材は事業再編に伴い、取り扱い製品の減少もあり、減収

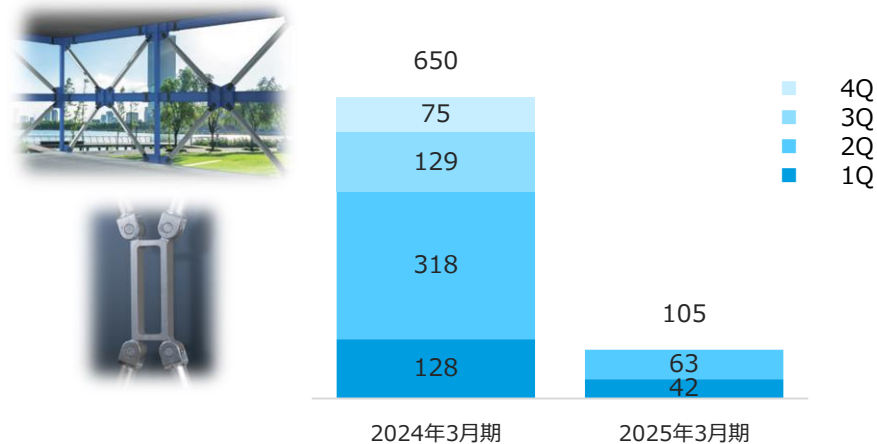
環境関連

農業用ハウスやソーラーカーポートなどのPV関連製品



建材・構造材

制震・免振機能を備えた建材・構造材



※単位は百万円

7. レンタル事業

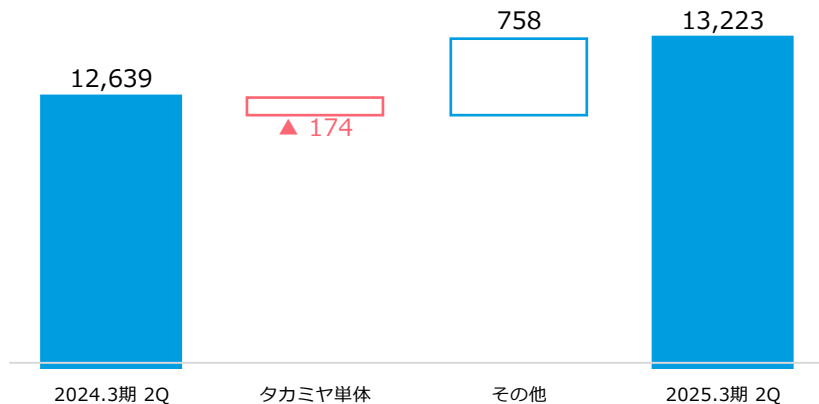
7.1 対前年同期比較増減要因

グループ会社は増収も、タカミヤ単体では利益率を重視した選別受注の影響により減収

また、グループ会社の役員退職慰労引当金の規程見直しによる販管費増（一過性）の影響で、営業利益率が悪化

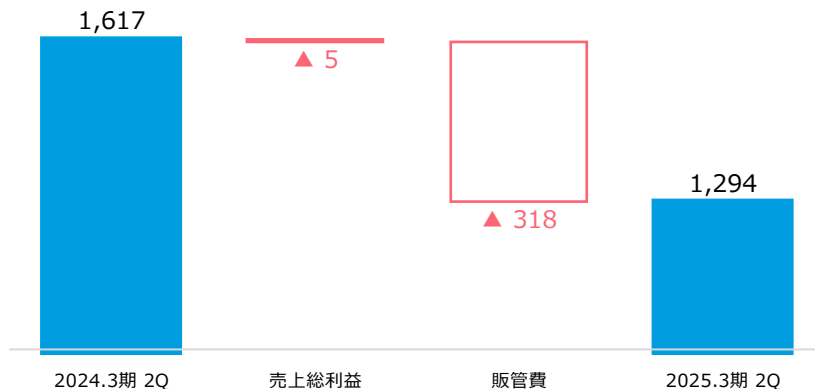
売上高 +583 百万円（前年同期比 +4.6%）

- 過去最高水準の社外出荷量（貸出量）を記録
- OPE-MANEユーザーの増加に伴い、一部のレンタル事業の売上がプラットフォーム事業へ移行



営業利益 ▲323 百万円（前年同期比 ▲20.0%）

- 利益率の高い土木関連機材の返納の増加により、売上総利益減少
- グループ会社における役員退職慰労引当金の規程見直しにより、販管費が増加

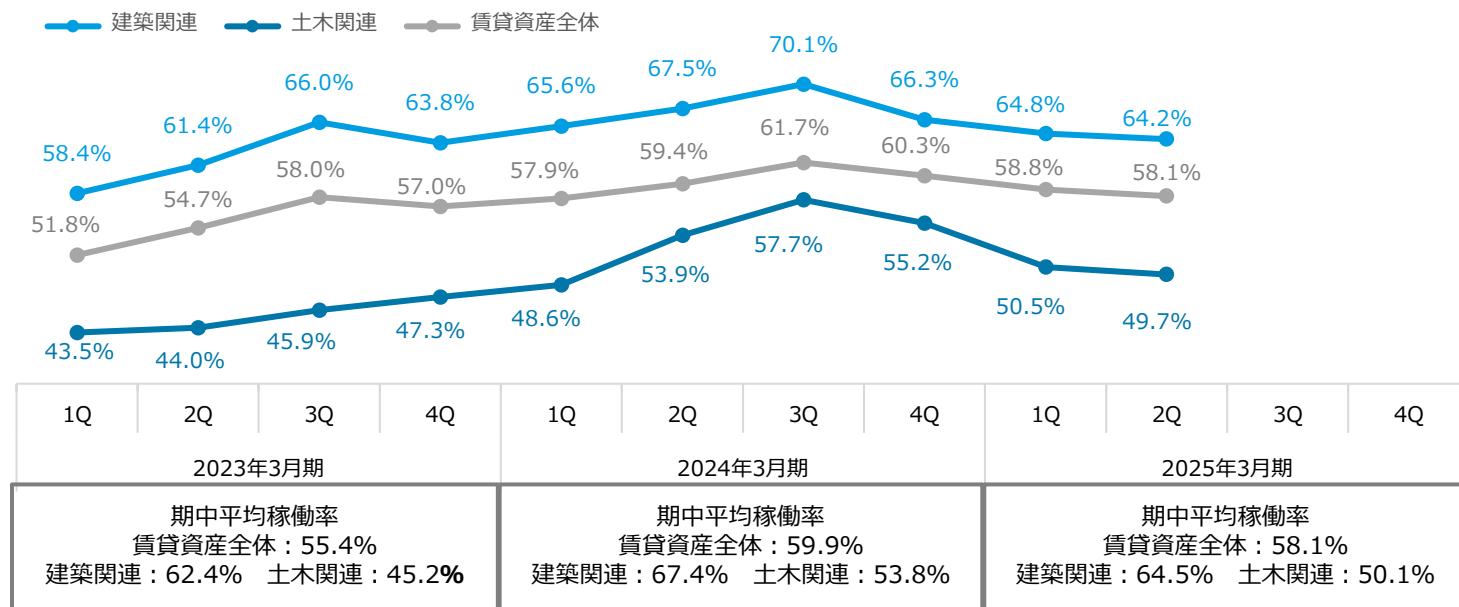


※単位は百万円

7. レンタル事業

7.2 分野別賃貸資産稼働率推移

賃貸資産全体での保有量が増加したことに加え、土木関連機材の返却が増加することで、全体として稼働率は低下

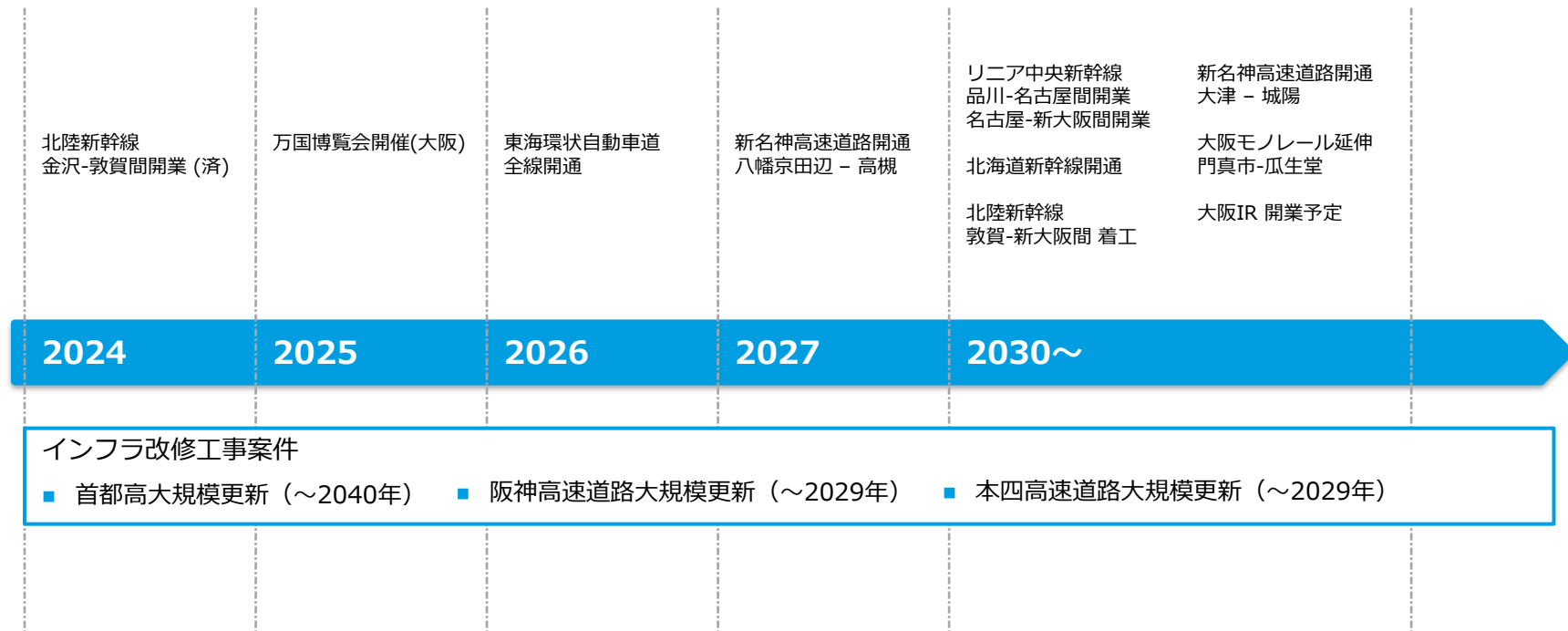


※稼働率 = 貸出量 / 保有資産
 ※稼働率のトレンドは例年3Qがピーク

7. レンタル事業

7.3 国内業界関連プロジェクト

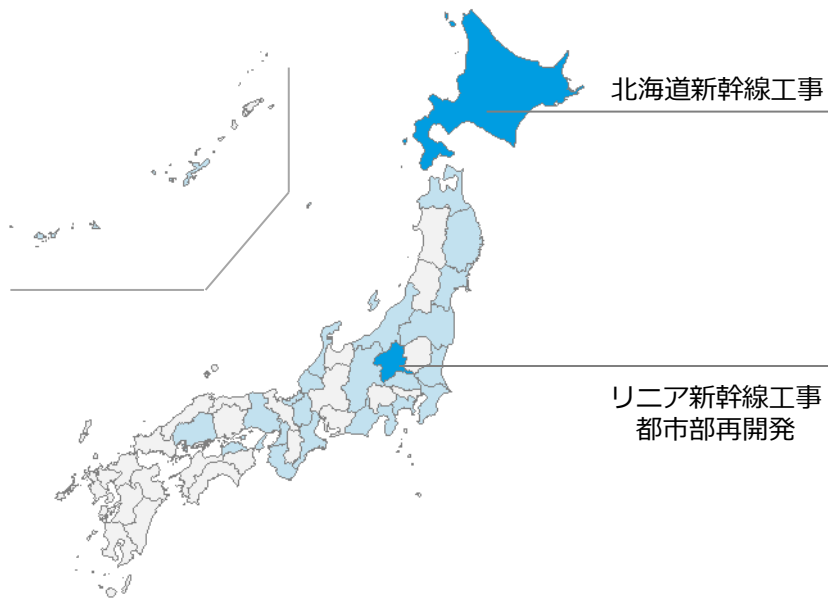
新幹線等のインフラ関連工事をはじめ、万博やIR、半導体工場など大型プロジェクトが控える



7. レンタル事業

7.4 新拠点の開設

大型プロジェクトに備え、Takamiya Lab. Eastおよび札幌Baseを開設予定



北海道札幌Base（仮称）

所在地	小樽市銭函 4 丁目194
敷地面積	38,640㎡（約11,688坪）
用途地域	工業専用地域
取得価格	468百万円
開設予定	2025年7月

Takamiya Lab. East

名称	藤岡インターチェンジ西産業団地
所在地	群馬県藤岡市篠塚
敷地面積	55,766.87㎡（約16,900坪）
用途地域	工業専用地域
取得価格	1,282百万円
開設予定	2025年4月

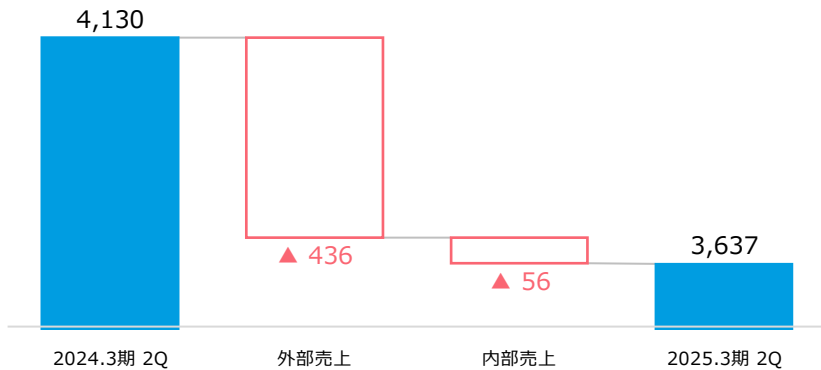
8. 海外事業

8.1 対前年同期比較増減要因

日本国内向け（タカミヤ向け）の販売は堅調に推移するも、外部売上となる韓国とフィリピンにおける販売・レンタルが低調に推移

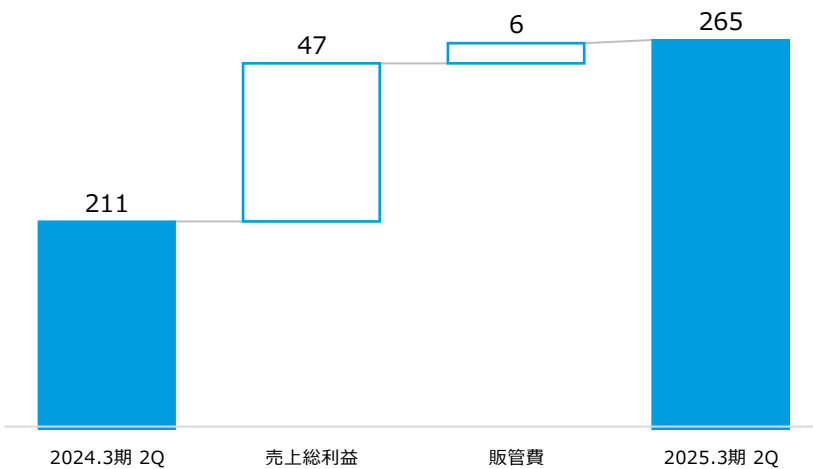
売上高 ▲493 百万円（前年同期比 ▲11.9%）

- ホリーベトナムとホリーコリアの日本向け販売は堅調に推移
- ホリーコリアでは金利上昇などの影響で建設投資が低調に推移し、販売およびレンタルが減少
- フィリピンでは見込案件の失注により減収



営業利益 +53 百万円（前年同期比 +25.5%）

- 為替の影響により利益率が改善



※単位は百万円

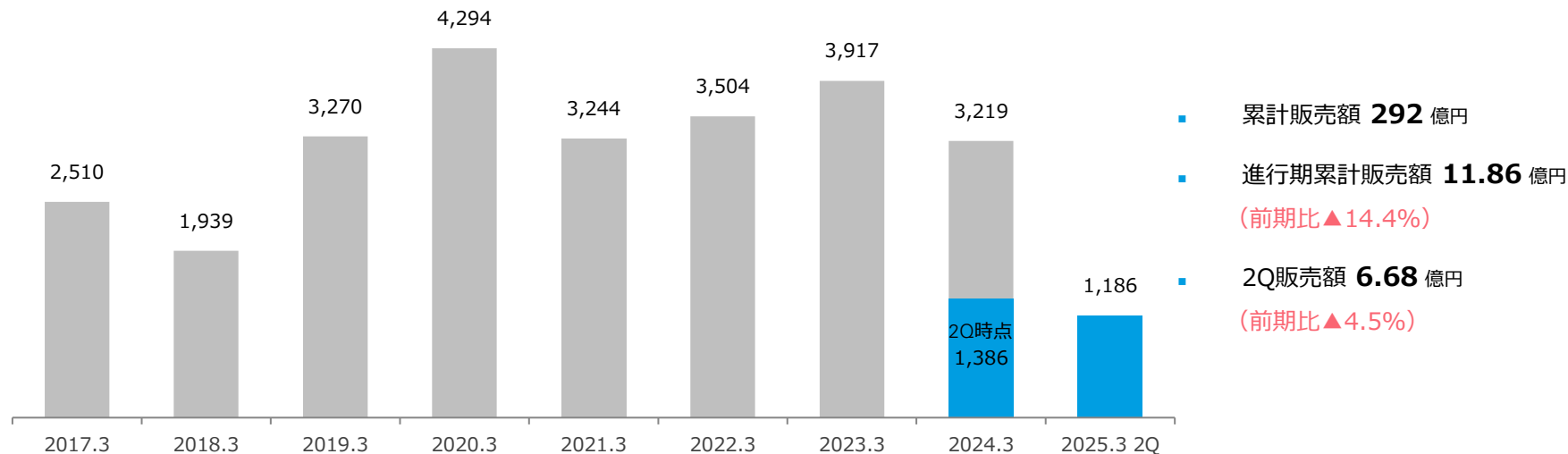
9. 主力製品「Iqシステム」の状況

9.1 Iqシステム販売実績

顧客都合による納入遅れの影響もあり、前年同期比では減少

OPE-MANE需要が高まっており、引き合いは増加

Iqシステム販売実績



※単位は百万円

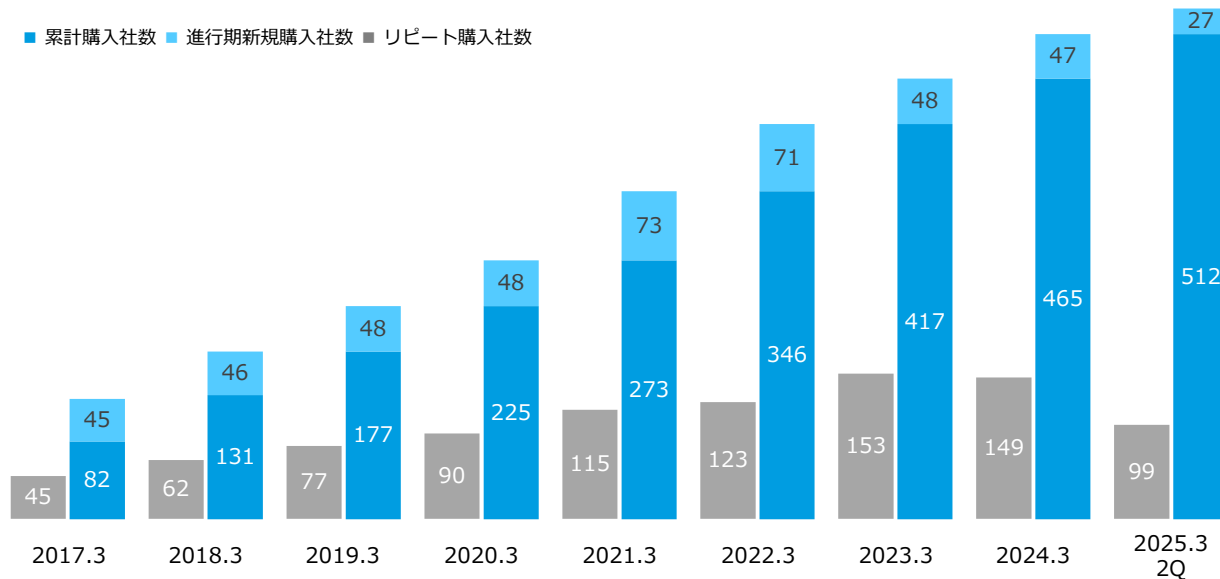
9. 主力製品「Iqシステム」の状況

9.2 Iqシステム購入社数

OPE-MANEアカウント社数も増加し、リピート購入の傾向も強まる

Iqシステム 新規・リピート購入社数

■ 累計購入社数 ■ 進行期新規購入社数 ■ リピート購入社数



- 累計購入社数 539 社
- 進行期新規購入社数 27 社
- 進行期リピート購入社数 99 社

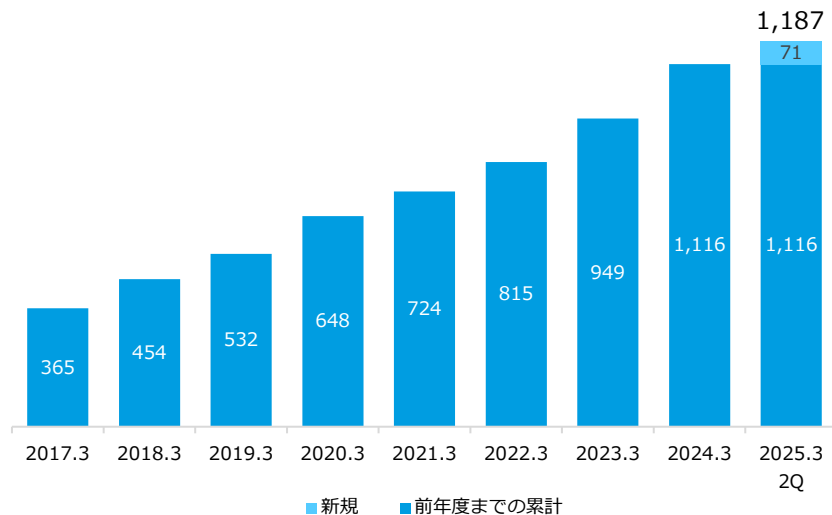
※単位は1社

9. 主力製品「Iqシステム」の状況

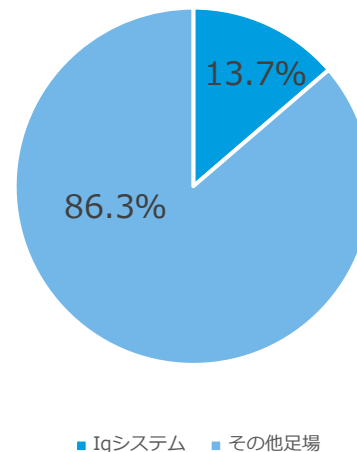
9.3 Iqシステムの流通割合

賃貸資産保有量と販売量の増加に伴い、足場シェアも向上

Iqシステム 普及平米数（単位：万㎡）
累計普及平米数 1,187万㎡



足場市場シェア*

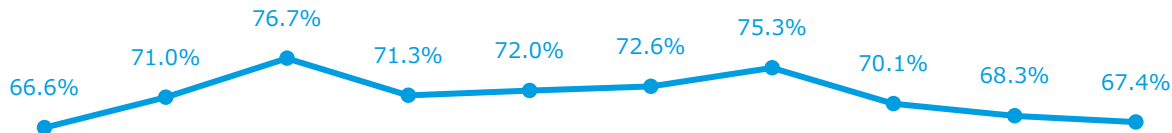


※建設関連業等動態調査より試算

9. 主力製品「Iqシステム」の状況

9.4 Iqシステム稼働率推移

社外出荷量（貸出量）は過去最高を記録、賃貸資産保有量の増加と利益率を高めるべく実施した選別受注の影響で、稼働率は前年同期を下回る



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期			
期中平均稼働率 Iqシステム：71.5%				期中平均稼働率 Iqシステム：72.5%				期中平均稼働率 Iqシステム：67.8%			

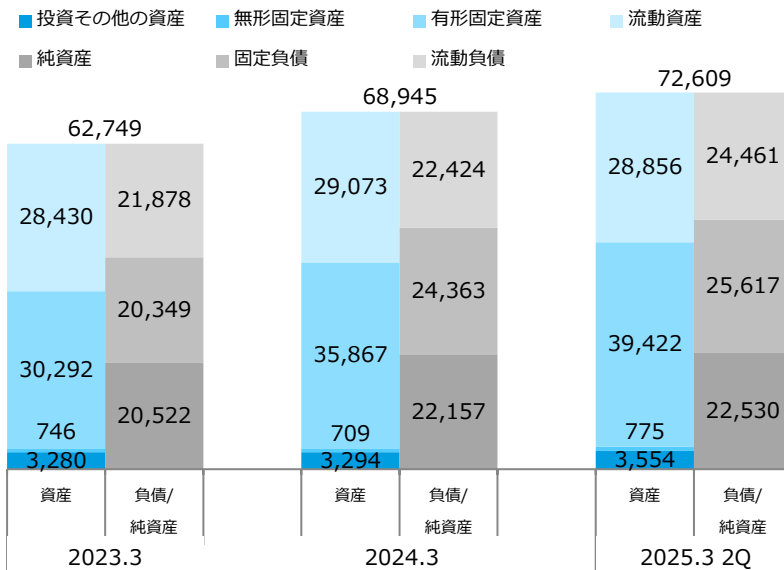
※稼働率 = 貸出量/保有資産
※稼働率のトレンドは例年3Qがピーク

10. 連結貸借対照表

10.1 主要科目増減

プラットフォーム機能拡充へ向けて、サービスと製品の供給力を強化、今後は在庫状況を考慮し、調整しながら生産を行う（ROIC向上）

流動資産	現金及び預金：8,328百万円（+542百万円）	OPE-MANEの需要の高まりに備えて、計画的に生産した結果、棚卸資産が増加。
	受取手形及び売掛金：10,168百万円（▲1,858百万円）	
	棚卸資産：9,678百万円（+713百万円）	
固定資産	賃貸資産（純額）：20,094百万円（+1,854百万円）	OPE-MANE利用者向けのレンタル余力を確保のため、賃貸資産が増加。Takamiya Lab. West Innovation Hub関連で建物および構築物増加。
	建物及び構築物（純額）：6,825百万円（+1,369百万円）	
流動負債	短期借入金：6,468百万円（+2,481百万円）	プラットフォーム機能拡充に向けた各種投資を実行するべく借入金が増加。
	未払法人税：250百万円（▲672百万円）	
固定負債	社債：5,605百万円（▲352百万円）	プラットフォーム機能拡充に向けた各種投資を実行するべく借入金が増加。
	長期借入金：16,571百万円（+1,829百万円）	
純資産	株主資本合計：20,781百万円（▲104百万円）	自己株式の増加。



※（）内は対前期末からの増減

※単位は百万円

11. キャッシュフロー計算書

11.1 増減要因

需要の高まりを見越して計画的な生産および投資を実行した結果、たな卸資産、賃貸資産増加し、減価償却費も併せて増加

【営業キャッシュフロー】（単位：百万円）※（）内は前年同期からの増減

（単位：百万円）

税金等調整前中間純利益	:	634 (▲860)
減価償却費	:	2,802 (+158)
賃貸資産の取得による支出	:	▲1,051 (▲554)
売上債権および契約資産の増減額 (▲：増加)	:	1,941 (+1,128)
たな卸資産の増減額 (▲：増加)	:	▲3,620 (▲61)

【投資キャッシュフロー】

有形固定資産の取得による支出	:	▲2,347 (▲1,177)
----------------	---	-----------------

【財務キャッシュフロー】

短期借入金の純増減額 (▲：減少)	:	2,427 (+2,561)
長期借入れによる収入	:	4,950 (▲550)
長期借入金の返済による支出	:	▲2,916 (▲48)
配当金の支払額	:	▲372 (-)

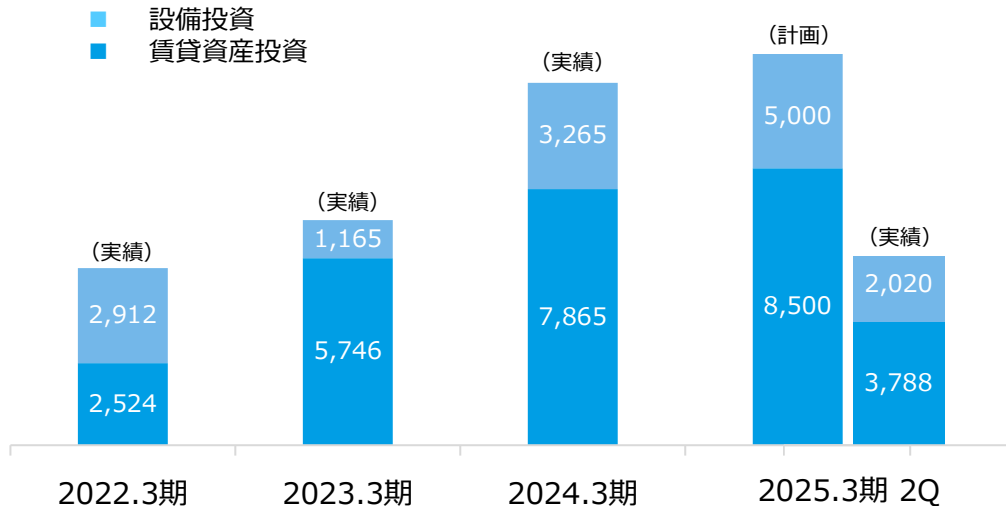
	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q
税金等調整前当期純利益	1,494	634
営業キャッシュフロー小計	▲83	▲310
投資キャッシュフロー小計	▲1,101	▲2,562
財務キャッシュフロー小計	1,602	3,327
現金及び現金同等物に係る換算差額	115	67
現金及び現金同等物の増減額 (▲は減少)	534	521
現金及び現金同等物の期首残高	7,768	7,460
現金及び現金同等物の期末残高	8,302	8,008

※単位は百万円

12. 投資計画・実績

12.1 3カ年投資計画

計画に基づき、プラットフォームの機能拡充・DX推進に向けて各種投資を実行



設備投資

- Takamiya Lab. West内の、Innovation Hub
- プラットフォームの機能強化に向けた、DXやIoT、生産性向上への投資は着実に実行

賃貸資産投資

- 「Iqシステム」の安定供給のため、投資を増額

配当予想の修正

配当予想の修正

配当予想修正の内容

設立55周年を記念して、1株当たり2円の記念配当を実施

2025年3月期の期末配当金に1株当たり2円の記念配当を実施させていただくことといたしました。

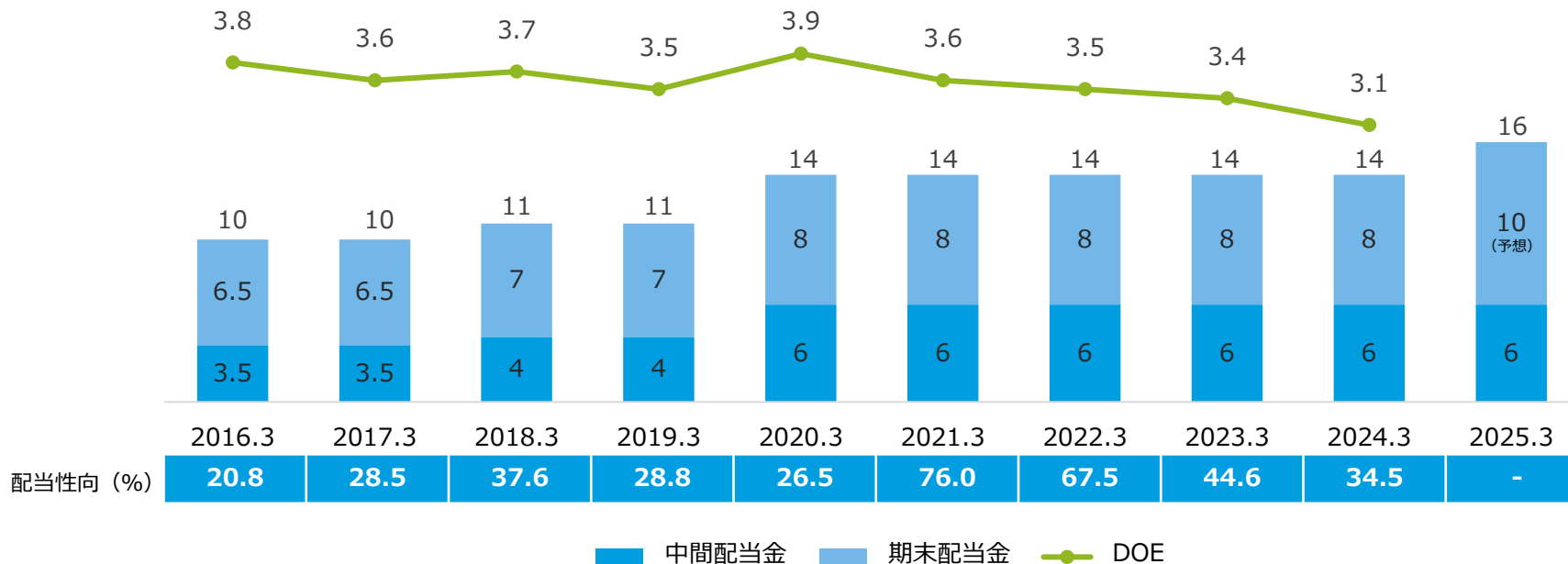
これにより、2025年3月期の1株当たりの配当金は、中間配当金が普通配当6円、期末配当金が普通配当8円と記念配当2円をあわせて10円、合計16円を予想しております。

	年間配当金			配当金総額 (合計)	配当性向 (連結)	純資産配当率 (連結)
	第2四半期末	期末	合計			
前回予想 (2024年5月10日発表)	6円00銭 (普通配当 6円00銭)	8円00銭 (普通配当 8円00銭)	14円00銭 (普通配当 14.00銭)	-	32.6 %	-
今回修正予想	-	10円00銭 (普通配当 8円00銭) (記念配当 2円00銭)	16.00銭 (普通配当 14円00銭) (記念配当 2円00銭)	-	37.2 %	-
当期実績	6円00銭 (普通配当 6円00銭)	-	-	-	-	-
(ご参考) 前期実績 (2024年3月期)	6円00銭 (普通配当 6円00銭)	8円00銭 (普通配当 8円00銭)	14円00銭 (普通配当 14円00銭)	652 百万円	34.5 %	3.2 %

配当予想の修正

配当実績

10期に渡り、減配をせずに安定配当を継続し、進行期には2円の記念配当を実施



※配当金の単位は1円

配当政策の変更

配当政策の変更

変更の詳細

◆ 配当政策変更の理由

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現のため、当社事業の持続的な利益成長を通じて、実績に合わせて株主還元をさらに充実させていくことが重要と考え、配当政策を**累進配当**※へ変更することといたします。

※原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策。

◆ 変更の内容

変更前

当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主への利益還元を重視し、安定した配当を継続して実施していくことを基本としております。

変更後

当社は、将来の事業展開と経営体質の強化のために必要な内部留保を確保しつつ、株主への利益還元を重視し、累進配当を継続するとともに、連結配当性向については35%以上の維持を目指し、業績や利益水準に応じて配当水準の向上を図ることを基本としております。

◆ 変更の時期

2025年3月期の期末配当から適用いたします。

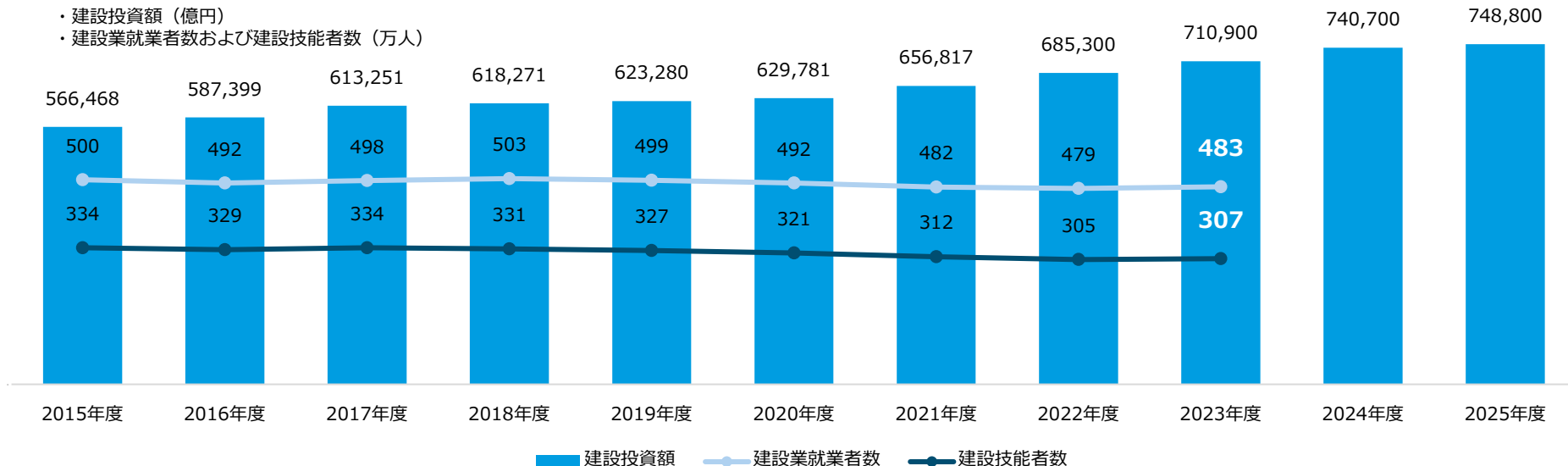
Takamiya Platform

業界環境の変化と課題

建設業界は、建設投資が増加する中で工事量は安定しているも、人材を始めとしたリソース不足の課題が顕著に

建設投資および建設業就業者数の推移

- ・建設投資額（億円）
- ・建設業就業者数および建設技能者数（万人）



足場の事業環境の変化

リソース不足は多様な面で、影響を及ぼし、社会インフラの維持を困難にする可能性が高まる

必要なリソースが
不足する

工事をすることが
できない

社会インフラを
維持できない

Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation

Takamiya Lab. West

プラットフォームが提供するソリューションの研究開発、発信するための拠点



業界初の経年化による足場安全基準の設定

実大試験機による検証を繰り返し、明確な耐久性の数値基準を設け、顧客へ安全な仮設機材を提供するために“安全の可視化”を目指す

実製品と映像コンテンツによる足場安全教育の実施

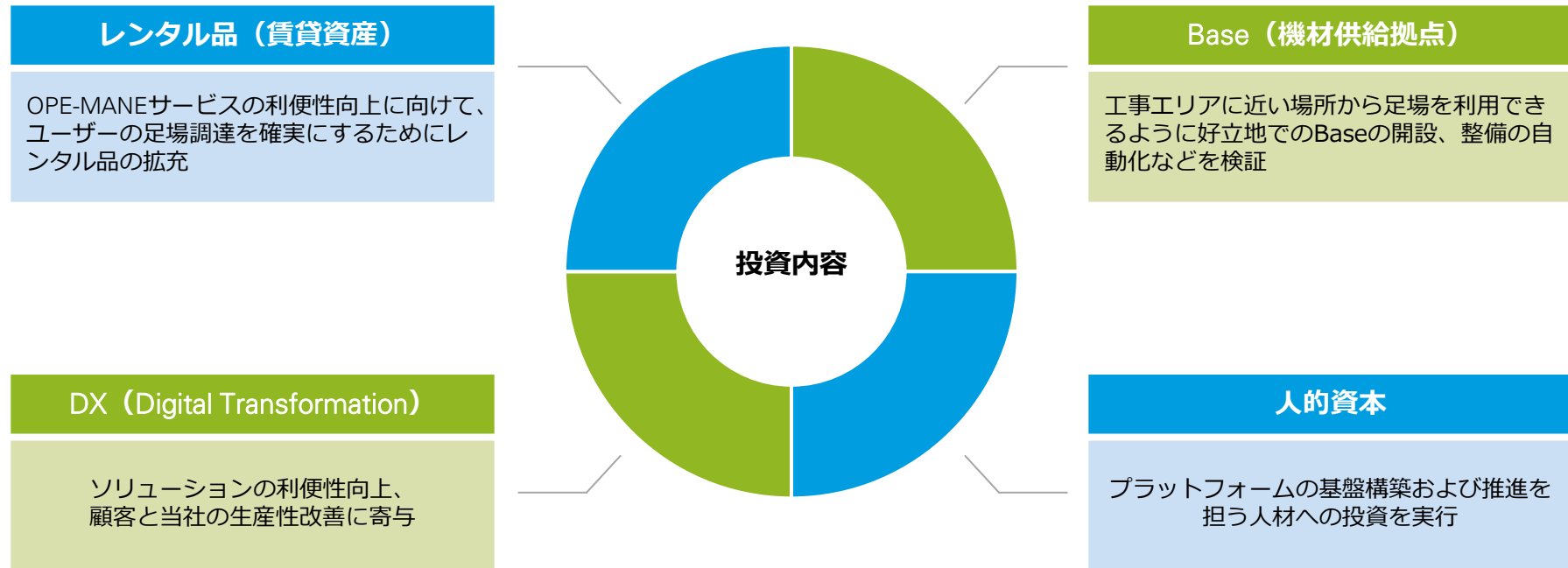
墜落や落下時の衝撃数値の可視化、映像コンテンツのバーチャル体感と実体感を用いた最先端の足場教育により、「災害・事故の絶無」を実現

ソリューションの開発および展示

サービスの検証および新製品の開発を行い、実際に体感していただき、プラットフォームの魅力を伝える

プラットフォーム投資

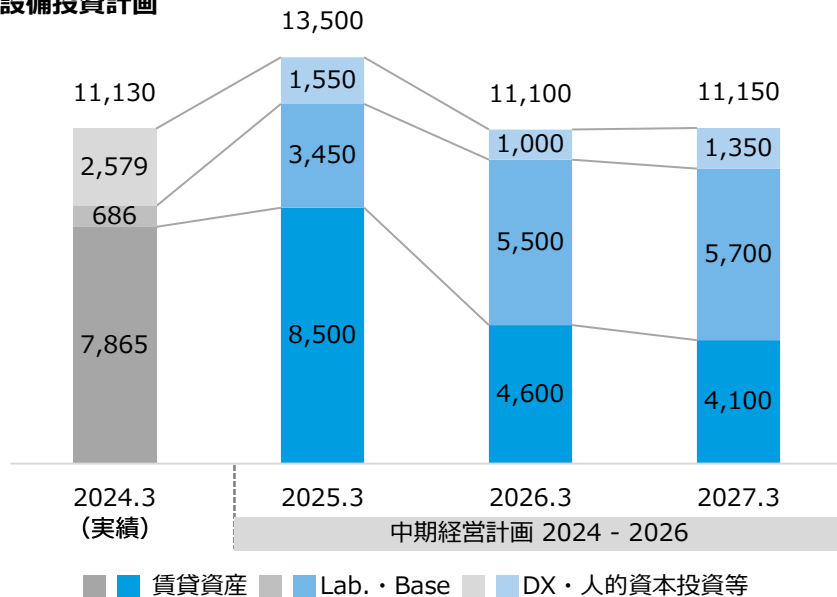
Takamiya Lab. を含め、プラットフォームの構築を推進するための各種投資を実行



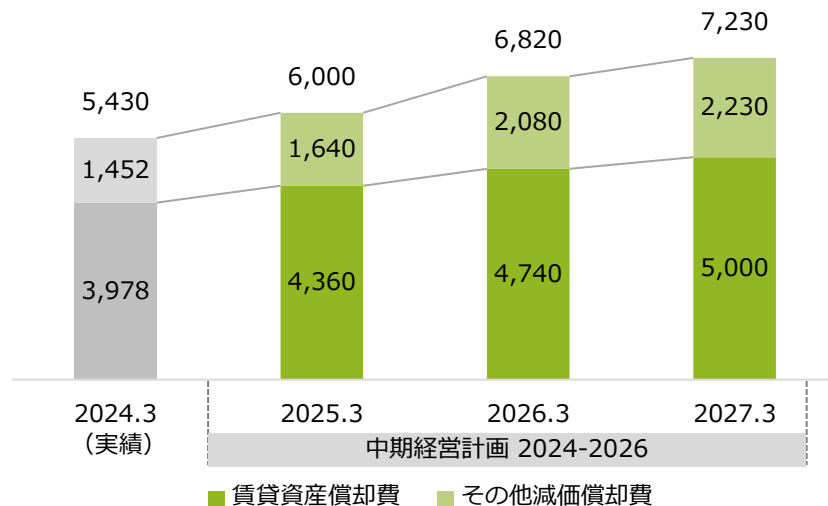
投資計画および減価償却費

プラットフォームを中心とし、賃貸資産投資からBaseやDX、人的資本へ投資を移行。減価償却費も一時的に増加

設備投資計画



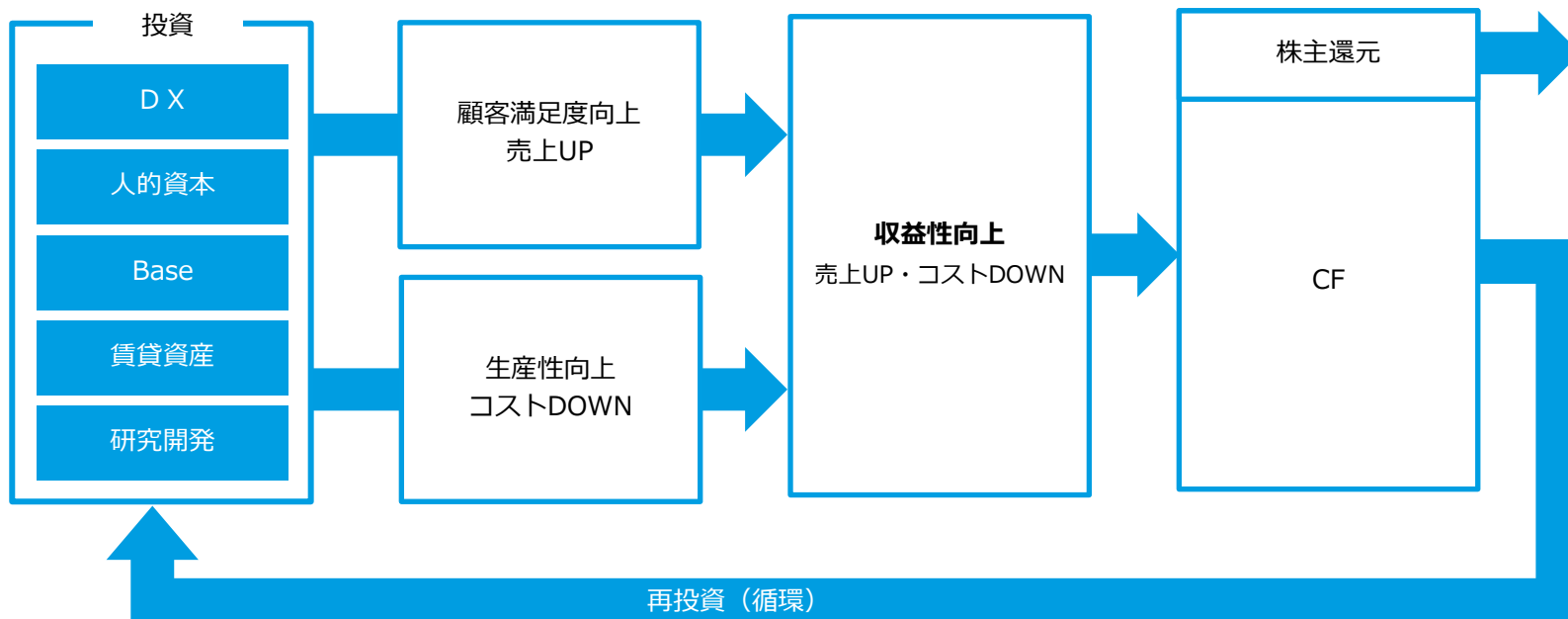
減価償却費推移



※単位は百万円

キャッシュコンバージョンサイクル

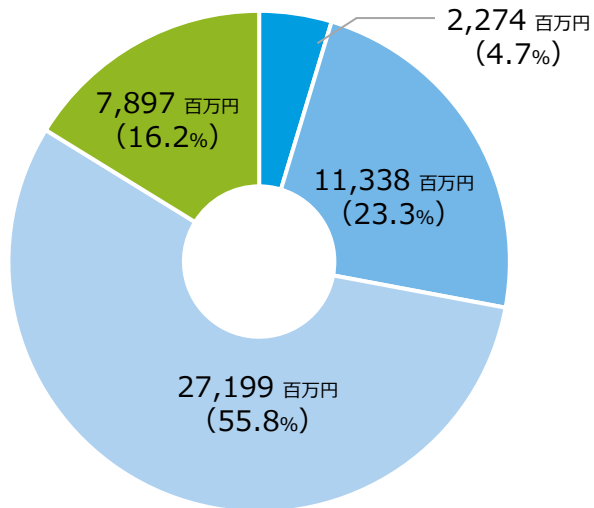
プラットフォームが生んだ収益をプラットフォーム基盤のブラッシュアップへ再投資



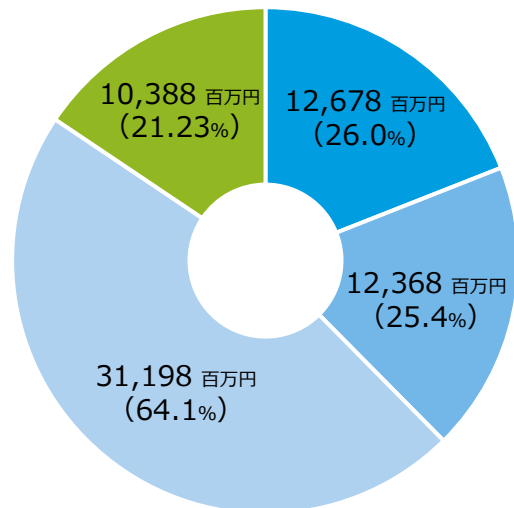
プラットフォーム事業計画

プラットフォームによる収益が増加し、レンタル中心の事業ポートフォリオからプラットフォーム中心の事業ポートフォリオへ

2024年3月期セグメント売上実績



2027年3月期セグメント売上計画

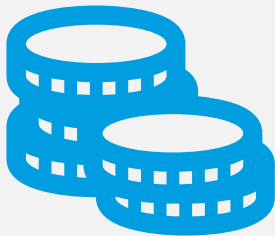


■ プラットフォーム ■ 販売 ■ レンタル ■ 海外

足場によるリソース負担

レンタルおよび購入による足場の利用には、それぞれで異なるリソースの負担が発生

レンタルによるリソース負担



資金的リソースの圧迫

複数回。長期に渡って利用する場合に
足場調達コストが増加

購入によるリソース負担



固定コストによる 資金的リソースの圧迫

足場を管理するための機械設備や人材、
置場にコストが継続して発生

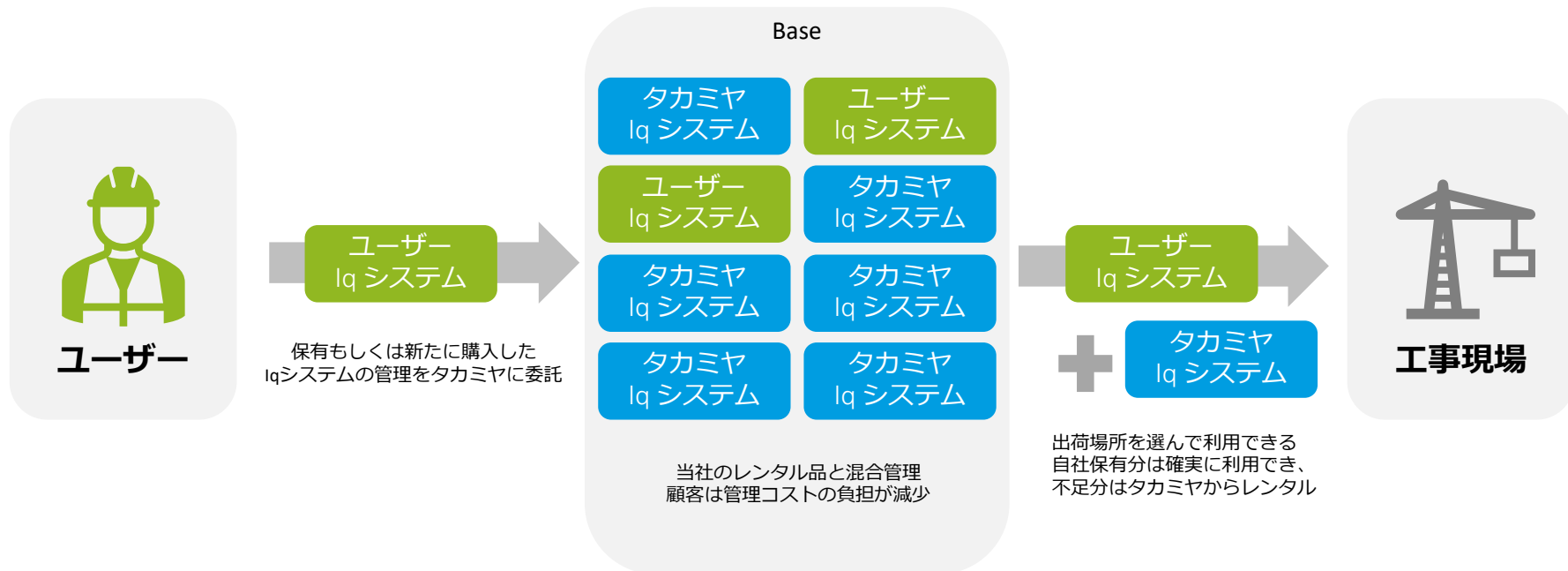


足場整備人材の確保

足場を整備する人材が不足しており、
人材確保が困難に

OPE-MANE

足場管理の全てをアウトソーシングし、整備人材を確保する必要がなくなるだけでなく、足場利用コストの削減を実現



プラットフォームによるソリューション提供

プラットフォームポータルがソリューションの利用を一元管理することで、DXを推進

足場のデジタルマーケット

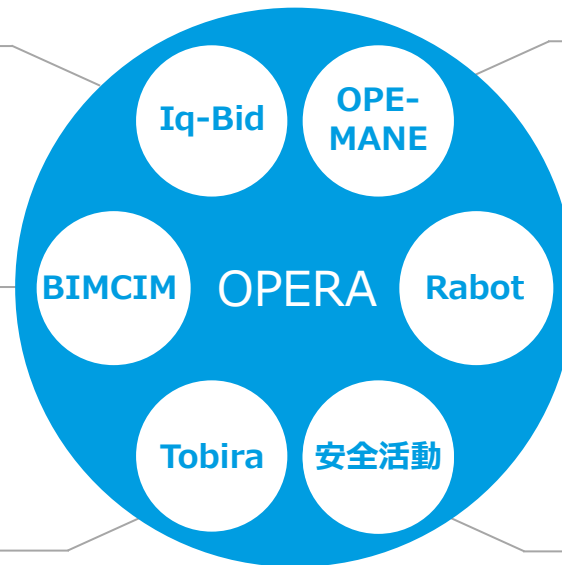
足場運用マネジメントサービス

BIMCIMによるデータ提供

設計図面自動作成ツール

足場業界専門の求人サイト

足場利用における安全講習



OPERAを通じてソリューションを利用することで事業課題が解決し、持続的な成長が可能に

Takamiya Platform DX

Permanent Partner Relationship, realized with Digital Transformation



TAKAMIYA