

社是



私達が暮らすこの世界は、各国の経済が複雑にからみ合い、
 無数の企業が営む活動によって常に動いています。
 そして個々の企業は、
 そこに属する人々の弛まぬ努力によって成り立っています。
 では人は何によって動かされるものでしょうか。
 自身の意欲。家族への思いやり。
 そこが原点ではないでしょうか。
 私達はそれを、企業成長の原動力にしたいと考えました。
 理念は「愛」です。



経営理念

一、己を愛する

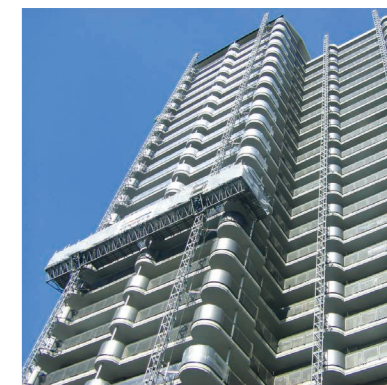
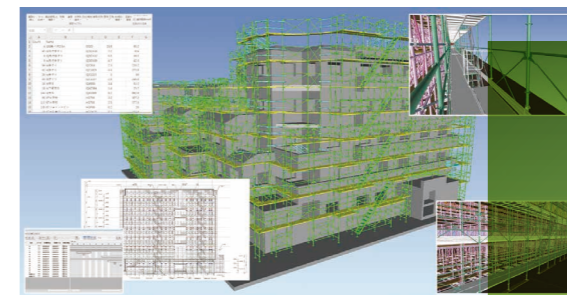
私達はこの世に生を受け、己の人生と云うものがある訳です。
 当然自分自身今日より明日へと高めることが必要であり、
 一期一会の人生を己に言い聞かせ、甘える事なくおごる事なく生きていくことこそ、
 己を愛することである。

一、人を愛する

私達の父母、兄弟姉妹等、すべての家族に対する思いやりは、愛の原点であり、
 友人に、隣人に、そして世界の人々に、この思いやりと互いが幸福にと願う心、
 その思いやりが人を愛することである。

一、会社を愛する

会社は生まれながらにして地域社会の一員であり、
 私たちを育ててくれた地域社会に、国家に、
 そして世界に感謝し、それぞれに私達は力の限り奉仕しよう。
 人の集まる所必ず集団が自然発生する。
 その一つに企業集団があり、その企業を通じて地域社会に、国家に、
 世界に奉仕することがすなわち会社を愛することである。





代表取締役会長 兼 社長
高宮 一雅

中期経営計画の総仕上げに向け、 Keep Transformingに邁進し 新タカミヤへの転身を進めていきます

2023年3月期における事業環境

タカミヤグループが関連する建設業界は、前期に引き続き2023年3月期も新型コロナウイルス感染症の影響の残った年となりました。原材料価格の高騰や為替相場の変動、人手不足を原因とする着工延期が生じたものの、激甚化する災害に向けた各種インフラや建築物の強化・保守という課題からくる民間の改修工事自体もあり、首都圏を中心に堅調に推移しました。人手不足は建設業界に限らず以前から問題視されていたところですが、明確

に課題として顕在化した年であったと言えるでしょう。また、海外においては長期化するロシア・ウクライナ問題や金融不安などがありますが、当社グループが事業を展開しているフィリピンでは長期化していたロックダウンが解除され、JICA(国際協力機構)関連のインフラ案件が動き出すなど、緩やかに回復の兆しも見えてきました。

2023年3月期は、残念ながら業績を十分に伸ばすことができませんでした。利益面では概ね計画どおりでした

が、売上高では業績予想を達成できていません。販売事業においては原材料価格の高騰に伴い実施した価格改定による買い控えが影響し、減収減益となりました。一方で、レンタル事業と海外事業が増収増益となりました。レンタル事業に関しては買い控えによるレンタル依存が高まり、パンデミック以降最高の稼働率を記録、海

外事業はフィリピンのロックダウンこそありましたが、韓国では仮設のレンタル販売が順調に推移し、ベトナムでは日本向けの製造を計画どおり行うことができました。パンデミックにより直近2年間は、建設業界全体の動きが鈍化しました。今もなお、不透明な状況は続きますが、事業環境の回復は着実に進んでいます。

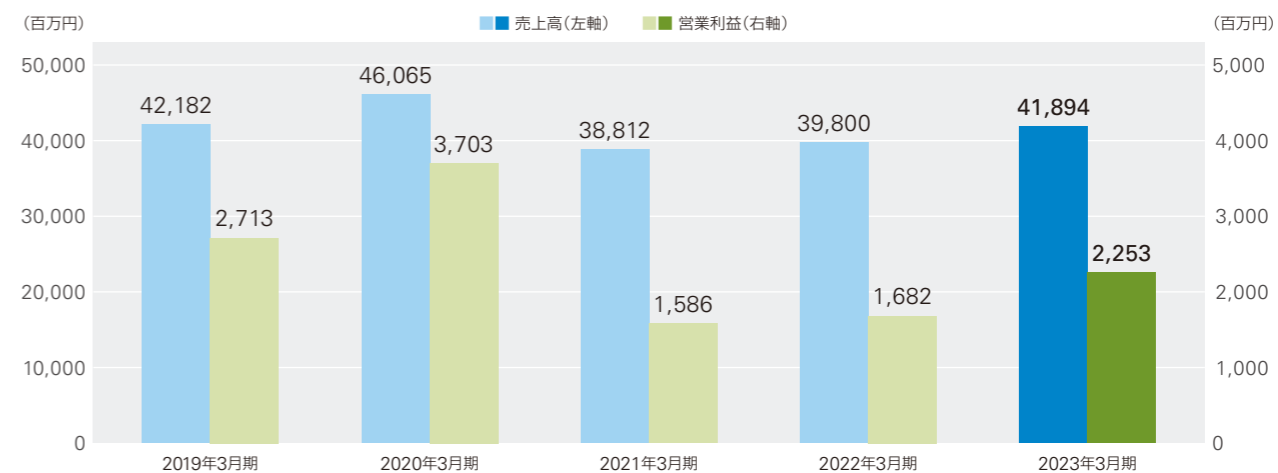
ビジネス転換を実現する「Takamiya Platform」

当社グループは、2021年5月に「トランスフォームにより新たな価値を創造し、お客様のパートナー企業となることで、持続的な成長を目指す。」という経営ビジョンを掲げ、新たな中期経営計画を発表しました。この中期経営計画を推し進めるのが、「Takamiya Platform(タカミヤプラットフォーム)」です。「Takamiya Platform」とは当社がフロービジネスからストックビジネスへ転換するための重要な取り組みです。外部環境の変化に強く、安定的に収益を上げることができる体制を構築します。次世代足場「Iqシステム」を中心とした仮設機材(ハード)に、DX(デジタルトランスフォーメーション)を活用したデジタルサービス(ソフト)を組み合わせ、これまでにはない付加価値を提供します。当社の「Iqシステム」をはじめとする仮設機材はハード面で他の製品と比較しても優位性

があり、これまではその優位性が製品の普及を進めると考えていました。しかし、それだけでは圧倒的なシェアを獲得することができず、他社が追隨して開発した次世代足場や従来品との価格競争に巻き込まれてしまいました。ハードの優位性だけでは差別化を図ることができません。そこで当社は圧倒的に利便性と安全性が高いサービス(ソフト)を付加価値として提供することで他社との差別化を図ります。このプラットフォームを活用することで、お客様は事業のエリア、領域、規模を拡大し、収益を改善することができます。お客様からすればプラットフォームが仮設機材ビジネスにおいて当たり前のインフラとなり、当社はストックビジネスへと転換、これまでのフロービジネスを行うレンタル会社やメーカーの姿から、プラットフォーム企業へと変貌します。

P20-21 特集:プラットフォームの構築で生まれる価値提供

売上高の推移



「プラットフォーム元年」で得た手応えと課題

当社はプラットフォーム展開の初年度として、2023年3月期を「プラットフォーム元年」と決めました。そして、プラットフォーム企業への変革が着実に進んだ1年でした。関西エリアを中心に、当社グループのプラットフォーム構築に向けたトランスフォームの取り組みがお客様に浸透し、サービスの積極的な開発も順調に進んでいます。独自に開発したデジタルツールの「OPERA(オペラ)」や「Iq - Bid(アイキュービッド)」は、スマートフォンなどで、どこからでも利用することができます。さらに、「Takamiya Lab. West(タカミヤ ラボ ウエスト)」の機能強化など、お客様の利便性を最大限高めるコンテンツを拡充しています。当社グループがプラットフォームの基盤構築をしていることがお客様に十分に伝わったという手応えも得ることができました。インターネットや通信販売も、最初は利用を不安視する方も多くいましたが、今では生活になくてはならないツールとなって受け入れられています。プラットフォーム、そしてこれらのコンテンツが当たり前となり、日常に溶け込む日もそう遠くありません。プラットフォーム関連の売上も前期の6億円から16億円に増加し、ユーザー数も着実に増加しています。これから、ユーザー増加のスピードは加速

していくでしょう。また、プラットフォームを安心してご利用いただけるようにするには、様々なデータを可視化し、エビデンスとして提示する必要があります。ユーザーはプラットフォーム利用状況を確認できるため、その利便性や収益性を実感することができます。また、当社の取り組みをユーザーに可視化することで、安心を提供します。社内でも可視化された情報をプラットフォームの機能拡大に活用するだけでなく、AI(人工知能)などを導入することでそれらの取り組みを加速させます。また、プラットフォーム展開を推進していくうえで、課題をより明確にするために、2023年7月にタカミヤのマテリアリティ(重要課題)を特定しました。自社の取り組みを多角的に捉えるため、外部有識者も含めた様々なステークホルダーの皆様からご意見を募り、社内での議論も経て8項目に焦点を絞りました。マテリアリティ策定を進める中でステークホルダーの皆様からは、プラットフォーム展開の後押しとなるような意見や、当社に対する期待も多くいただくことができました。タカミヤという企業としての成長とともに、広く社会への価値提供、そしてそれを支える人材の育成や環境への配慮に一層意識を持って取り組んでいきます。

P14-15 マテリアリティ(重要課題)の特定

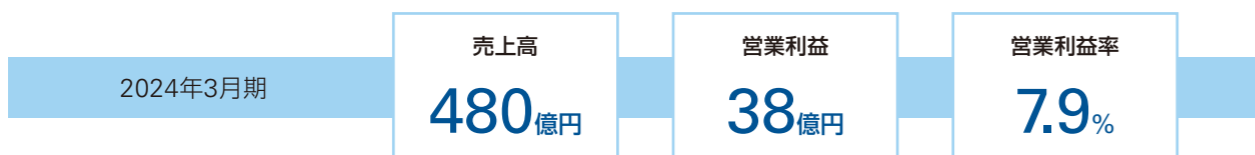
中期経営計画の進捗状況

中期経営計画概要

経営
ビジョン

**トランスフォームにより新たな価値を創造し、
お客様のパートナー企業となることで、持続的な成長を目指す。**

中期経営計画業績目標 (2023年5月に見直し)



中期経営計画の最終年度に向けて

進行中である2024年3月期は中期経営計画の最終年度になります。事業環境の回復が遅れたことで、この2年間は思うような進捗ではありませんでした。そのため、当初の業績計画の達成は困難と判断し、利益目標として掲げていた連結営業利益50億円も38億円と見直す結果になりました。本計画の基本戦略ごとの進捗を振り返ると、主軸である「Iqシステム」を中心としたハードとソフトを融合したサービスの開発、つまりプラットフォームの構築は先述したとおり、順調に進みました。維持補修・再インフラ向け製品の強化については、高度経済成長期に建設した道路橋、トンネル、河川管理施設や下水道管、港湾岸壁など、老朽化した社会インフラの維持補修の本格化に備え、当社グループでも、この潮流に対応した製品開発を進めるとともに、お客様の利便性を追求したサービス提供を推進しています。これらの維持補修、再インフラ向けのメイン製品として開発した吊り棚足場は、厳しい環境下においても、お客様から高い評価を得ています。そのほか、仮設部門以外の事業育成として、アグリ事業の育成、PV関連製品の拡販を推進しています。これらは、ESGの側面も持った事業です。アグリ事業では、パンデミックの影響で補助金が発生

P34-39 中期経営計画/CFOメッセージ

DXとマネジメントの融合でトランスフォームを完遂する

私は、当社グループのトランスフォームとは、タカミヤそのものを改革することだと考えています。つまり、この中期経営計画の本流であるトランスフォームは、受発注はもちろん、全国の機材Baseの入出庫、在庫管理、製造部門の生産状況、「Iqシステム」を含めた製品情報などをデジタルネットワークで一元管理するプラットフォームへの転身が最終ゴールだからです。そこで、ウェブサイトや名刺を刷新し、足場の販売・レンタル企業から、プラットフォームを擁するIT企業へとグループ内の意識変革を図りました。これは、コロナ禍

しないことや、就労者不足などの理由で栽培用グリーンハウスの販売は想定どおりには進んでいません。しかし、その一方で需要期に備えた準備は進みました。当社製品を用いた「羽生愛菜プロジェクト」がスタートしていて、栽培環境、果菜類の収量・品質などのデータ収集を行い、農業従事者が抱えている課題の解決をサポートします。製品だけでなく、栽培ノウハウの提供も行います。また、2022年5月には八女カイセイ(株)の株式を取得して子会社化し、九州地区での事業の拡大成長に向けた基盤を整備しました。PV関連製品は、カーボンニュートラル実現に向け、再生可能エネルギーを導入し、温室効果ガス削減を目指すので、主力製品は次世代型ソーラーカーポート「POGERO(ポゲロ)」です。こちらも順調に販売を拡大しています。最後に、海外事業基盤の再整備です。新型コロナウイルス感染症流行による行動制限の影響が軽微になり、事業基盤整備が順調に進行しています。フィリピン、韓国、ベトナムでは、ほぼ計画どおりの事業活動ができるまでに回復しました。社内管理体制の整備が進んだことで収益性も改善しています。策定時から見直しはしていますが、中期経営計画の実現は目の前まで来ています。

働く場からコミュニケーションの場へ、社員の働きやすさ
はもとより、生産性を高めるために一人ひとりが働く場
所・時間・設備を考え、選択しながら自走できるオープン
なワークスペースへとレイアウトを変更し、様々なICT
ツールも導入。さらに、若い世代が主体性を持って仕事
ができるように、インセンティブや目標を導入した評価
制度改革にも着手しました。他方、ベテランのマネジメ
ント層にDXを理解させるのは難しい、ということにも
気がつきました。そのため、マネジメント層には、彼らが
持つマネジメント能力を最大限に発揮し、個々の持つ能
力を最大限に活かす、ダイバーシティを重視した経営へ

と切り替えました。従前より取り組んできた目標管理を
設定し、目標達成のための情報を可視化して共有・活用
してもらう仕組みにしました。

また、お客様の意識改革も重要なテーマだと考えてい
ます。建設業界ではDXやデジタル化に対する取り組み
が他の業界と比較して進んでいません。変化を嫌う傾向
にあります。アナログで行っていたことをデジタルに切
り替えていくにはお客様自身がメリットを享受できる
ことを理解していただく必要があります。お客様の意識
改革にも取り組むことで、当社グループのトランス
フォームの完遂を目指していきます。

P40-43 >>> 人材

成長の基盤となるサステナビリティとガバナンス

当社グループが目指すサステナビリティは、トランス
フォームを通じて完成したプラットフォームにより、建
設業界の無駄をなくし、効率化を図ることです。建設業
界においても労働基準法の改正による2024年問題への
取り組みを進めていく必要があります。労働時間が制約
される中、これまでの建設業界のやり方が続けば対応は
難しいでしょう。しかし、当社の次世代足場「Iqシステ
ム」は従来の足場より階高が20cm高く、190cmありま
す。作業効率は従来品と比べて格段に上がり、作業者の
負担、作業時間を大幅に削減することができます。当社
の製品、プラットフォームは様々な効率化を実現しま
す。そして、プラットフォームはお客様を含めた建設業
界全体の足場や機材置場などを余剰させないビジネス
スキームへの転換を進めていきます。プラットフォーム
を活用することで当社とお客様は足場を共有して使う
ことができます。稼働率が上がり、デッドストックや余
剰在庫も少なく、より効率的な建設工事現場を実現する
ことにつながるのです。さらに、CO₂排出の問題はあり
ますが、大量に出ている足場のスクラップをプラット
フォームを活用することで回収し、新たな製品の原材料

として、高炉で溶かし再利用するリサイクル活動も容易
にできるようになります。すでに、ベトナム工場の増築
や各工場のレイアウト変更に着手し、生産管理のための
DXも推進しています。安定的に生産できる最大最適の
設備を整備し、原材料の面でも余剰な調達や在庫を持つ
ことを極力抑える体制にしました。前述の「Takamiya
Lab. West」における最速入出庫によるトラックの待機
時間削減などもCO₂排出の側面でも効果を発揮するはず
です。事業の効率化を図ることは、ESGの取り組みとし
ての側面も持つ、アグリ事業やPV関連製品でも同じ効果
を生むと考えています。事業の効率化を図ることで、よ
りサステナビリティに貢献することができるからです。

ガバナンスについては、2022年6月に監査等委員会設
置会社への移行を経て、執行機能と監督機能の分離を推
進しています。部長クラスを経営陣サイドに置くことで
ミドルマネジメントを強化し、取締役などの経営陣を執
行機能から監督機能へと移行を進めることで、社内全体
のガバナンス強化にも着手しました。また、株主の皆様
にとって関心の高い配当政策については、今後も安定し
た配当を継続して実施する予定です。

P44-45 >>> 環境／安全／お客様からの信頼

P46-49 P52-55 >>> 社外取締役対談／コーポレート・ガバナンス



ステークホルダーの皆様へ

半世紀以上の歴史を持つ当社が、プラットフォームを
立ち上げてIT企業へと変わっていく。事業内容の軸足
も、完全にプラットフォーム事業へと移行し、仮設業界
のインフラとなることを目指している——。お客様を含
めた建設業界の皆様から見ると、とんでもない壮大な夢
のようだと思われると思います。この一部を開陳
している本レポートを皆様にご覧になられているとい
うことを耳にすると、誇らしく感じると同時に、この目
標を成し遂げたいと強く望みます。

目標達成に向けて大きな力となってくれる新入社員
は、すべてプラットフォームを構築するメンバーとして
採用します。これまでのように、足場レンタルの営業や
施工管理者、理系学生を集めて研究開発や製造部門の人
材を採るというような形態ではなくなります。このよう
にして、「タカミヤ＝足場のメーカー、レンタル会社」か
ら脱却し、DXを駆使したプラットフォームへの転身
を図っていきます。

私たちは、社会から高く評価されるプラットフォー
マーとなるための準備を中期経営計画の中で進めてき
ました。それがあつたからこそ、現在の企業イメージ、企
業の形態、DXの導入、働き方改革や働く環境、オフィス
改革などのトランスフォームを実現することができま
した。また、マテリアリティを策定したことで、私たちの
ミッションもより明確化できたと認識しています。

しかし、株主・投資家の皆様には、こうした変化や改革
をうまく伝えることができていないのではないかと、深
く反省しています。これまで以上に様々な情報公開や広
報・IR活動を積極的に行い、皆様にきちんと伝えて、理解
していただけるようにしていきます。それとともに、よ
り見えやすく、わかりやすく、誰もが理解できるように、
タカミヤがプラットフォーマーとして本格的に事業活
動を展開していく姿をお見せできるよう、努力を重ねる
所存です。そして、今後も皆様のご期待に応えるべく、一
層尽力してまいります。