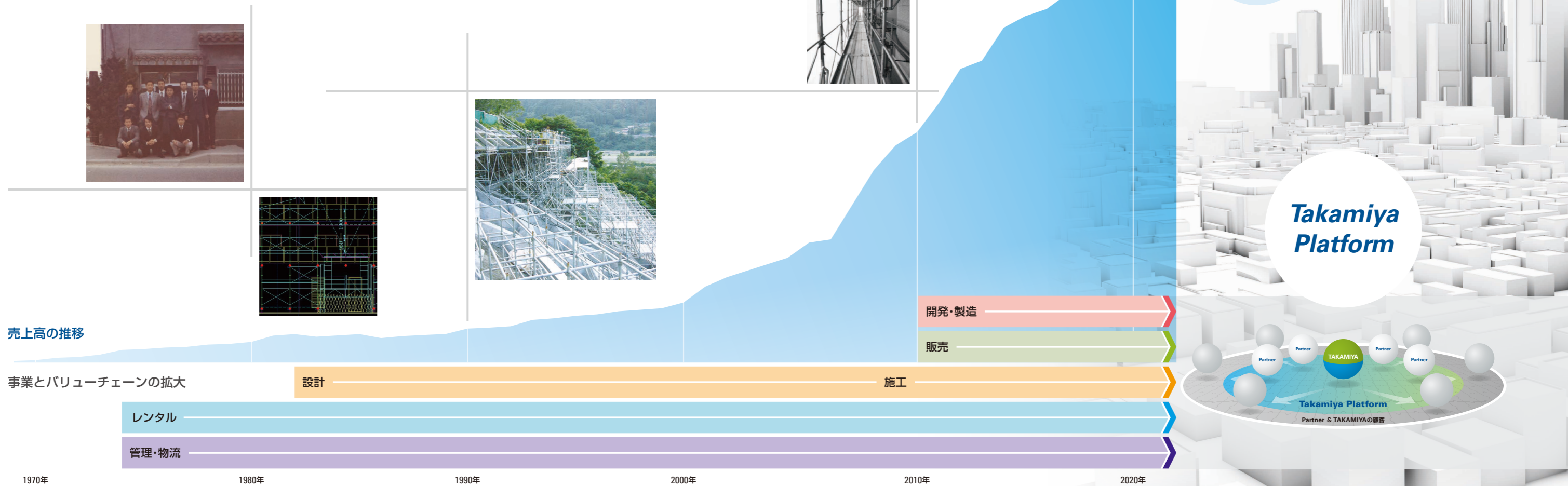


タカミヤの歴史

タカミヤは、社会が抱える課題やその先の時代の変化を先読みし、そのたびに事業を変革し「しくみ創り」によって社会に価値を提供してきました。私たちの変革の歴史をご紹介します。



2023年3月期

41,894
百万円

Takamiya
Platform

Takamiya Platform

Partner & TAKAMIYAの顧客

売上高の推移

事業とバリューチェーンの拡大

設計

施工

レンタル

管理・物流

1970年

1980年

1990年

2000年

2010年

2020年

1974年～

2000年～

2010年～

2015年～

2021年～

足場レンタル事業の確立

1969年に仮設足場の販売業からスタートした当社は、すぐにレンタル業へと転換しました。大阪万博（1970年）の施工に際し、多くの建設業者が膨大な機材を大阪で調達し、使用後はすぐに売却する動きから「仮設機材のレンタルビジネス」の時代を予期。事業構造の転換を決意しました。その後は、製品に対する保証金制度や、最低レンタル期間の設定など、今では業界で当たり前となった仕組みや制度を構築。1980年代より事業規模の拡大を図り、東京をはじめとして全国へと展開、さらには技術室の設置や機材センターの機械化、CADシステムの導入など、基盤強化に先んじて取り組みました。1990年代には安全性を向上させるために、独自の品質管理基準を設けました。

「安全」「環境」「施工性」を追求した環境事業への参入

2000年代より、高速道路の建設や新設工事から、防災・維持補修に建設投資がシフト。その後の変化を見越した当社は、環境事業に参入。以降、成長テーマの重要事項として掲げ、事故の起きやすい山の斜面での防災工事に向けた「YTロックシステム」、高層マンション・高層建築物の大規模修繕工事をターゲットとした「リフトクライマー」など、様々な戦略的製品を導入してきました。

「Iqシステム」による業界の革新と「しくみ」の構築

50年にわたり変化のなかった仮設足場の革新を図るため、2010年、メーカー機能を獲得。次世代足場を自社開発し、2013年より市場に投入してきました。次世代足場「Iqシステム」は従来の高さ170cmから190cmへと変更しながらも施工性に優れ、業界のデファクトスタンダードの地位を着実に固めつつあります。また、自社で足場工事を担う工事を設立、次世代足場のプロモーションを推進しつつ、建設工事現場の人手不足への対応を図るなど、各機能が相互にシナジーを生む体制づくりを行いました。

「しくみ」を活かした新たな事業領域への挑戦

コア事業である足場をもとに、様々なフィールドに進出しています。2015年からはアグリ事業にも参入しました。農業従事者の高齢化や経済的理由による離農など多くの課題を抱える第一次産業に対して、これまで仮設機材の製品開発で培ってきた金属加工技術を活用し、耐候性に優れた農業用ハウスの販売を開始しました。また、地震から住宅を守る制振フレームを開発・販売するなど、メーカー機能の強化を図り、新領域への価値提供を進めました。

プラットフォーム展開により、トランスフォームを加速

時代の変化を見据えてビジネスモデルを更新するとともに、高付加価値製品・サービスの開発を推進することで、企業価値の持続的向上のためのトランスフォームを遂げます。そして、新たな価値創造に向けたチャレンジを継続しながら、業界の質的發展に貢献する企業グループを目指していきます。

大阪万博

「仮設機材のレンタルビジネスの時代」を予期

高度経済成長

競合他社との価格競争

建設投資のシフト

新設工事から、防災・維持補修へ

人手不足

・建設工事現場の人手不足
・優れた人材の確保と生産性向上が課題に

生産性向上ニーズの高まり

建設工事現場だけでなく、農業などあらゆる分野で、生産性向上が求められる時代に

タカミヤの価値創造プロセス

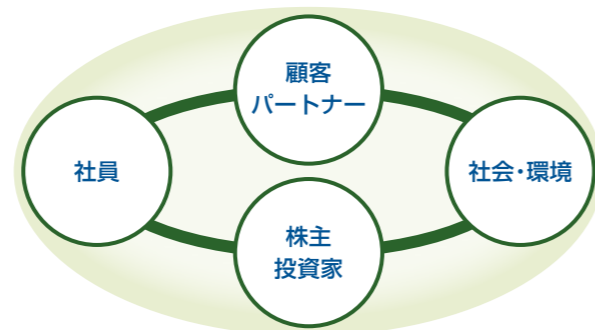
タカミヤは、時代の変化を常に先読みしながら、未来志向で事業ポートフォリオや仕組みを変革し、新たなビジネスモデルを生み出してきました。これからもこのプロセスを繰り返し、社会課題を解決する製品やサービスを提供することで、持続的な企業価値向上を目指していきます。



マテリアリティ(重要課題)の特定

当社は、中長期の経営戦略に重要な影響を及ぼす可能性のあるリスクと機会に加え、ステークホルダーにとって重要であると同時に、当社の経営、事業活動への影響度が大きい課題として、2023年に8つのマテリアリティを特定しました。今後の事業活動を通じて社会課題の解決やステークホルダーの期待にお応えし、企業の持続的な価値向上につなげていくために、長期的な取り組みを進めていきます。

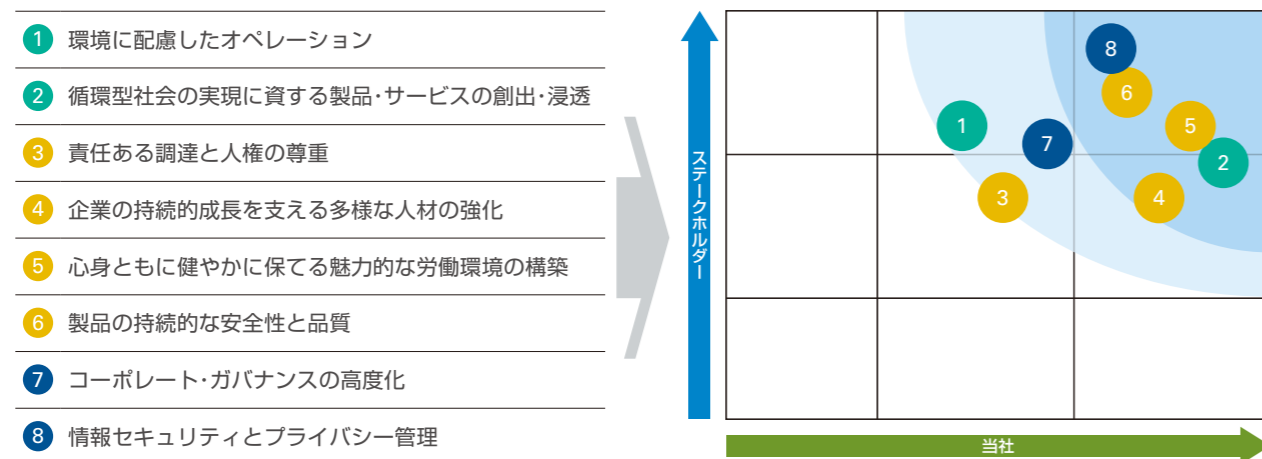
タカミヤのステークホルダー



特定プロセス

STEP 1 社会課題項目の抽出	マテリアリティを特定するにあたって、検討すべき社会課題項目の抽出を行いました。MSCI、SASB、GRI、SDGsなどのサステナビリティ分野の国際的なガイドラインとベンチマーク企業の開示内容を参考にし、そのうえで当社の事業活動との関連性、社会や建設業界が抱える課題などをもとに社会課題項目を抽出しました。抽出した社会課題項目については、事業および社会への影響度・重要度で評価し、評価が高く、今後取り組むべき課題候補項目をマテリアリティ案としてリスト化しました。
STEP 2 役員をはじめとしたステークホルダーによる重要度評価アンケート	STEP1でリスト化したマテリアリティ案をもとに、当社の役員および当社と関連性が高いステークホルダーに各課題候補項目への期待や影響度について、アンケート形式でヒアリング調査を実施しました。ステークホルダーには社員や顧客、機関投資家や行政にヒアリングを実施し、当社との関係や社会への影響の視点で、それぞれの課題について、当社がどの程度優先的に取り組む必要があるかを理由とともに回答していただきました。
STEP 3 ヒアリング結果をもとに重要課題候補の作成	STEP2でのヒアリング結果をもとに、各課題項目を「自社における重要度」と「ステークホルダーにおける重要度」の2軸で評価し、それぞれの重要性を統合し、全体の重要性を評価したうえでマテリアリティの最終案・マテリアリティマップを作成しました。
STEP 4 最終化し取締役会での承認	STEP3で作成したマテリアリティの最終案を、経営会議および取締役会で、特定の目的およびプロセスとともに報告し、決議を経て、当社のマテリアリティとして正式に決定しました。今後は、業界動向の変化や新たなESG課題を勘案し、定期的にマテリアリティの見直しを行います。

完成版マテリアリティマップ



特定されたマテリアリティ

項目	分類	詳細	重要であると考えられる理由
1 環境に配慮したオペレーション	E	自社やバリューチェーンの中で、温室効果ガス排出量の削減、水ストレス、大気汚染、生物多様性と土地利用を含めた環境負荷軽減への取り組み。	持続可能な社会の実現、持続的な企業成長のためには、環境負荷に配慮したビジネスを推進する必要があります。企業活動を通して環境負荷・環境リスクを低減し、社会の持続可能な発展に貢献するためです。
2 循環型社会の実現に資する製品・サービスの創出・浸透	E	限られたリソース(天然資本、人的資本、社会資本)を効率よく活用し、循環型社会の実現に資する製品やサービスを創出浸透させる。	持続可能な社会の実現のためには、限られた資源を有効活用する必要があります。建設業界では、人手不足や社会インフラの老朽化などの課題があります。これらの課題を解決する製品やサービスを展開し、循環型社会の実現を目指します。
3 責任ある調達と人権の尊重	S	当社製品の原材料がもたらす社会・環境への影響を追跡・管理し、また原材料に関わる方々の権利を保護する取り組み。	環境に配慮した原材料を採用し、それらの生産工程における労働者の権利を保護するためです。適切な材料、工程、環境で製造された製品の信頼性は高く、これらの製品が普及することで、持続可能で公正な社会の実現を目指します。
4 企業の持続的成長を支える多様な人材の強化	S	高度なスキルを持つ多様な従業員を惹きつけ、育成・雇用を維持する取り組み。	持続的な企業成長には多様な人材、能力が必要なためです。社是である「愛」のもと「人材が企業力の本質である」という人本主義を経営哲学として掲げており、多様性を尊重し、強化・育成を行います。
5 心身ともに健やかに保てる魅力的な労働環境の構築	S	当社事業に関わるすべての人の安全や衛生に関するリスクを最大限抑制するとともに、心身ともに健やかに保てる魅力的な環境の構築。 <small>(参考:当社製品の利用者や作業員への足場安全教育など各種安全講習を行い、労働災害死亡事故を減少させる)</small>	労働環境や作業環境を整備することで、労働者のモチベーション、幸福度を高め、生産性を向上させるためです。当社社員だけでなく、工事現場作業員の安全性を高めるために足場安全教育なども実施しています。
6 製品の持続的な安全性と品質	S	製品そのものの安全性を高めるだけでなく、持続的に安全性を確保し、また調達製造・整備プロセスにおける品質管理を徹底する取り組み。	当社の製品は工事現場で採用されているため、製品の安全性は作業員の安全に直結します。また、作業員の労働災害などを未然に防ぎ、安心して製品を利用させていただくために、製品の安全性を向上させる必要があるためです。
7 コーポレート・ガバナンスの高度化	G	透明性の高いコーポレートガバナンスと、企業倫理徹底、法令遵守の取り組みとそれを担保する社内体制、監視、管理、防止についての取り組み。	中長期的に企業価値を向上させていくためには、ステークホルダーの支援が必要不可欠です。支援していただくためにも、企業経営の透明性を確保、ステークホルダーの権利を尊重し、組織での不正や不祥事を防ぎ、企業経営において公正な判断・運営がなされるように徹底しなければならないからです。
8 情報セキュリティとプライバシー管理	S/G	汎用性と機密性を兼ね備えた情報システムの構築や、情報漏洩防止とプライバシー管理についての取り組み。	当社は顧客や各工事現場のデータを大量に保有しており、今後はさらなるデジタルツールの活用、DXの推進を行うため、大量のデータを管理します。安心して当社のサービスを利用いただくためにも、情報セキュリティとプライバシー管理は重要と考えているためです。

外部環境とリスク・機会

	要因	リスクと機会	理由	長期的な対応と今期の取り組み
経済環境の変動	国内景気動向	<ul style="list-style-type: none"> リスク 民間企業の設備投資の動向 機会 国内建設投資額の増減 	<ul style="list-style-type: none"> 景気動向に民間設備投資が影響される 主力事業が建設工事用の仮設機材関連事業であるため、建設投資額に影響を受ける 	<ul style="list-style-type: none"> 景気が悪化するタイミングでは、政府投資(主に土木工事)が増加する傾向にあるため、公共インフラ建設工事のほか、幅広い工事に利用できる汎用性の高い機材および技術の保有 汎用性が高い仮設機材の充実、供給体制の整備 仮設機材関連事業以外での事業育成 国内建設需要に直接影響を受けない海外(ASEAN諸国)への進出
	為替相場の変動	<ul style="list-style-type: none"> リスク 急激な円安進行 	<ul style="list-style-type: none"> エネルギーや原材料価格が高騰し、製造・運搬コストが増加する 	<ul style="list-style-type: none"> 原材料価格の高騰にあわせて販売価格への転嫁を適宜実施
社会環境の変動	新築から維持修繕への移行	<ul style="list-style-type: none"> リスク 交通インフラ新築需要の減少 機会 インフラ維持修繕需要の増加 	<ul style="list-style-type: none"> インフラの新築需要は縮小傾向、高速道路や鉄道における橋梁建設向けの大型支保工材の余剰が発生する 日本国内の高速道路などの交通インフラが建設後50年以上経過し、維持修繕需要が増加傾向にある レンタル先の現場の工期が長期化するため、現場単位の採算が良くなる 	<ul style="list-style-type: none"> インフラ建設需要が見込めるASEAN諸国への売却 インフラ維持修繕工事に必要な仮設機材の充実、汎用性の高い機材への更新
	建設現場における生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> 機会 次世代足場の普及加速 	<ul style="list-style-type: none"> 腰をかがめず、楽に安全に作業できる次世代足場「Iqシステム」の需要が増加する 機材置場の省スペース化だけでなく、運搬効率や足場施工の作業負担を軽減することができるため軽量化需要も増加する 	<ul style="list-style-type: none"> 保有するすべての単管を高張力鋼管に入れ替え軽量化 優れた作業性と安全性を生み出す次世代足場「Iqシステム」への入れ替えを完了 鉄からアルミへの素材変更などによる軽量化 「Iqシステム」の生産能力向上
	DX(デジタルトランスフォーメーション)	<ul style="list-style-type: none"> リスク IT人材不足によるDX推進の遅れ 機会 新たな需要が生まれる 	<ul style="list-style-type: none"> 革新的な工法の開発によって作業用足場など仮設機材が必要となる IT人材の確保ができずDX関連サービスの提供が遅れ、シェアを奪われる可能性がある 	<ul style="list-style-type: none"> 仮設分野以外での事業育成(アグリ事業など) ハードに依存しないビジネスモデルへの移行(プラットフォームビジネス) IT系人材の採用と従業員への教育を推進 工場で使用する帳票類の電子化、書類の電子保管 従業員向けにDXの取り組みに対するインセンティブを採用
	農業従事者の多様化	<ul style="list-style-type: none"> 機会 企業の農業への新規参入が増加 	<ul style="list-style-type: none"> 比較的大きな投資で高い収量が見込める施設の需要がある 新規参入が多いため、自動制御、栽培ノウハウが必要とされる 生産性向上のための設備・機器の需要が増加、作付面積当たりの収量の増加が求められる 	<ul style="list-style-type: none"> 建設DXで必須とされているBIM/CIMへの対応をグループ内で推進しており、需要拡大により受注機会が増加する Webシステム「OPERA」を導入し、サービス受注のチャネルの多様化、機会が増加 金属加工技術、足場用鋼管などを用いた農業用パイプハウス、農業用品の開発 高機能グリーンハウス「G-Castle(ジーキャッスル) Pro I・Neo48」のリリース 自社製品を利用した実証栽培を実施し、ノウハウ・各種データを収集活用(「羽生愛葉プロジェクト」) スマート農業向け、他の企業との連携
	気候変動への取り組み	<ul style="list-style-type: none"> リスク 原材料・燃料費の高騰、運搬コストの高騰 機会 プラントの新設・更新需要 	<ul style="list-style-type: none"> CO₂排出削減により化石燃料の価格の高騰などによって、原材料・燃料費や運搬コストが高騰する可能性がある 化石燃料の使用抑制や効率化、水素や電気など代替エネルギーの利用増加による設備の更新や新設などの建設需要が増加する (例) 電力プラント、水素生成プラント、供給拠点(ガスステーション)、ゼロエネルギービル・住宅(ZEB・ZEH)など 	<ul style="list-style-type: none"> 足場のシステム化によって、部材をコンパクトかつ軽量化することで、必要な機材の運搬台数や往復回数を抑制 郊外型の機材Baseを都市部に開設・移転(「Takamiya Lab. West」など) 次世代型ソーラーカーポート「POGERO」の開発・販売 電力プラント新設保守に関する工事への足場供給拠点の整備
	自然災害の発生	<ul style="list-style-type: none"> リスク 事業経済活動の停滞 機会 災害復旧・復興への対応 	<ul style="list-style-type: none"> 地震や台風などの自然災害およびウイルスなどの感染症の流行により、操業停止せざるを得ないような事態が発生する 自然災害による交通インフラなどの損壊を早急に回復させるため、建設工事に必要な仮設機材の需要が増加する 	<ul style="list-style-type: none"> 全国29カ所に機材Baseを配置し、リスクを分散 国内2カ所と海外2カ所の計4カ所に製造拠点を分散 リモートワークの推進 全国に機材供給拠点を配置し、復旧・復興工事に必要な仮設機材の供給体制を整備
	国内人口動向	<ul style="list-style-type: none"> リスク 人材・人材力の不足 	<ul style="list-style-type: none"> 少子化社会が進み、新規採用などが困難となる 施工管理など資格や技能を有した人材確保が困難となる 	<ul style="list-style-type: none"> 各種福利厚生制度の拡充、働き方改革など就労条件や環境の整備 各種研修、足場安全講習などの実施
	法令・制度等の変更	<ul style="list-style-type: none"> 機会 新製品&既存製品の需要拡大 	<ul style="list-style-type: none"> 建設工事現場での作業者の安全を確保するための法令やガイドラインの改訂は新たな製品需要を生み出す 建設業の週休二日制導入の推進、時間外労働の上限規制 	<ul style="list-style-type: none"> 次世代足場「Iqシステム」、パネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」など優れた安全性と施工性を具備した製品の開発・製造、拡販を推進 製品の軽量化、アルミ素材を使用した製品の開発

Takamiya Platform

顧客からプラットフォームを共有するパートナーへ

フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの変革

タカミヤはこれまでに築いた事業基盤を用いて、顧客にサービスを提供し、それぞれの利便性を高めるべく、各機能をブラッシュアップしてきました。これからのビジネスは、ブラッシュアップしてきた事業基盤を「プラットフォーム」として顧客に開放します。顧客はプラットフォームを共有する「パートナー」となり、タカミヤの事業基盤(仮設事業インフラ)を自社の事業基盤として利用することができ、事業規模やエリア、範囲の拡大を実現することができます。

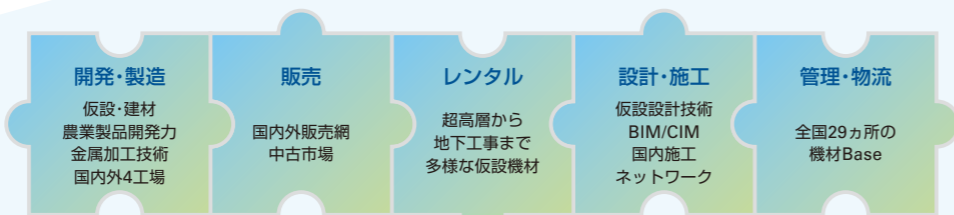
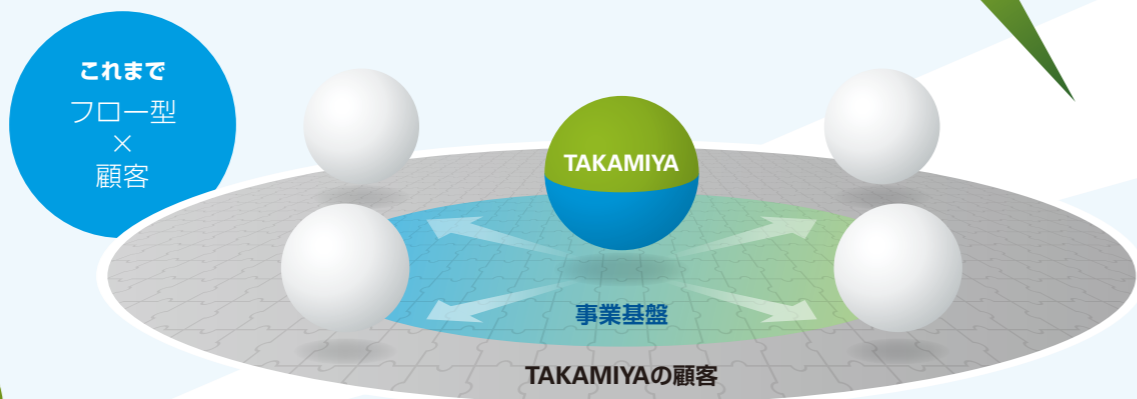
プラットフォームが提供する高付加価値なサービスは、タカミヤとパートナーの収益性を高めます。顧客のプラットフォーム利用を促し、サービスを利用させていただくことで、収益性が高く、安定的なストックビジネスへと転換します。

ビジネスモデルの進化

顧客と真のパートナーとなり、顧客のビジネスの進化とストック型のビジネスモデルの両輪を確立

タカミヤが築いた事業基盤

50年にわたる建設現場での経験をもとに顧客ニーズに基づき展開してきた事業基盤



仮設機材のワンストップサービスを提供

仮設機材のレンタルから業容を拡大してきたタカミヤは、レンタル利用をより便利にするための各機能を拡充してきました。新規製品開発、製造販売、組立図面の作成、製品の組立など、仮設機材の利用工程における下流から上流までをワンストップで提供しています。

関係性の変化に提供価値の進化

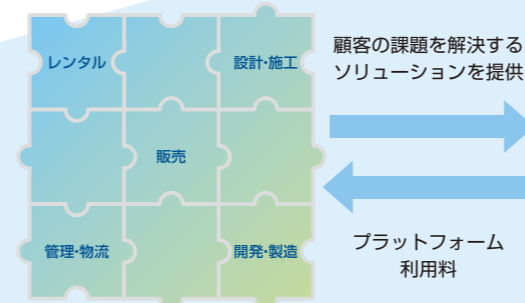
顧客が必要となる機能を組み合わせことで個社ごとのソリューションを提供

これから
ストック型
×
パートナー

タカミヤの機能を
自社の事業基盤として活用



Takamiya Platform



顧客の課題を解決するソリューションを提供
プラットフォーム利用料

タカミヤはDXを活用し、プラットフォームソリューションの利便性を向上し、拡充を推進

ユーザーのビジネス



必要なリソースをタカミヤプラットフォームで補い、収益性の改善、事業規模の拡大

Takamiya Platformのビジネスモデル

当社がこれまでブラッシュアップしてきた各機能にDX(デジタルトランスフォーメーション)を活用することで、さらなる付加価値を創出します。安全性や利便性などの付加価値がパートナーの継続利用を促し、収益が安定します。また、プラットフォームが提供するサービスは、パートナーとタカミヤの双方の効率化を推進し、高収益型のビジネスを展開します。

特集：プラットフォームの構築で生まれる価値提供

DXによる多様なソリューションの提供

当社がこれまでに構築してきた「開発・製造」「販売」「レンタル」「設計・施工」「管理・物流」の各機能をDXによりブラッシュアップします。機能の安全性や利便性が向上するだけでなく、それぞれが連携することで新たなサービスを創出し、これまでにない高付加価値なサービスを提供します。生産性を高め、人手不足や長時間労働、DXやデジタル化の遅れなど、建設業界・仮設業界の抱える課題をタカミヤプラットフォームが提供するソリューションにより、解決します。

主要サービス

プラットフォームポータル「OPERA」



プラットフォームサービスを集約したポータルです。今後、プラットフォームに追加されていくすべての高付加価値サービスは、「OPERA」から利用することができます。現在は、足場のデジタルマーケット「Iq-Bid」に加え、レンタル品の発注や配送車両の予約などが主な機能となっています。従来、レンタル品の発注は電話やFAXを用いて行っていたが、デ

ジタル化することで、ヒューマンエラーをなくし、作業時間の観点でも効率化を進めることができます。スマートフォンやパソコンなどのデジタルデバイスから、24時間365日、プラットフォームサービスへのアクセスが可能となっており、「OPERA」がプラットフォームサービスの連携を強め、顧客メリットの向上を推進します。従来はアナログで行っていた業務をデジタルに置き換えて作業効率性を高めることで、建設・仮設業界が抱える人手不足などの課題解決にも寄与します。仮設ビジネスのインフラストラクチャーとなるポータルです。



事業エリアを拡大「Iqシステム預入サービス」



顧客が購入した「Iqシステム」を当社の機材Baseで管理するサービスです。仮設機材の利用方法は、主に2パターンです。レンタルでの利用、もしくは購入しての利用です。購入機材を利用する場合には、機材を管理する置場や人員が必要になります。加えて、機材整備には専門機関の認定が必要となるため、管理費用が発生するだけでなく、高度な技術が必要になります。本サービスでは、自社材を利用するにあたり、必要となるそれらのすべての要素を当社が補い

ます。顧客は購入したIqシステムを当社の機材Baseに預け入れることができます。また、預け入れした「Iqシステム」は当社の全国の機材Baseから引き出して利用することができます。当社は機材利用に伴う、出荷・整備にかかる手数料をいただきます。自社で仮設機材を保有している企業は、運搬コストなどの都合で、機材置場の周辺に事業エリアが限定されてしまいます。そのため、工事案件の数や規模で事業規模・収益を大きく伸ばすことが困難になります。「Iqシステム預け入れサービス」を利用することで、自社の機材置場で機材を管理する必要がなくなり、固定コストを減少させることができるだけでなく、当社の全国の機材Baseから機材を引き出せるようになったことで、事業エリアを拡大することができます。顧客は収益性を高め、最適な収益構造をつくる

最適な仮設機材保有量を実現「Iq-Bid」

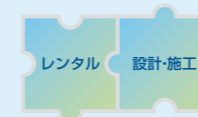


購入後、預け入れしている「Iqシステム」を自由に売買することができるデジタルマーケットシステムです。不足材の購入、余剰材の売却を容易に行うことができ、出品価格は出品者が設定することができます。本来であれば、購入し利用している仮設機材の資産価値は低下しますが、セカンダリマーケットが形成されたことで、日々の売買価格が可視化され、売買

成立価格が資産価値となります。売却価格を想定して機材を購入利用することで、レンタル利用よりも費用を抑えることができます。需要期には購入価格に近い金額での売却も可能です。また、製品の品質は当社の徹底した整備によって保障されます。さらに、保有機材の稼働状況が確認できるため、余剰材と不足材が判明し、売買により、機材の保有量を調整することができます。事業転換を図る際に、機材の入れ替えも容易に行うことができるため、最適な仮設機材ポートフォリオを構築することができます。

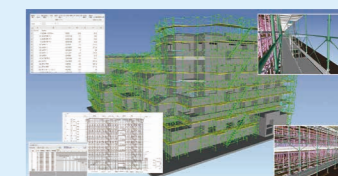


仮設工事のあらゆる情報を可視化「BIM/CIM 3Dレーザースキャナー」



仮設工事における設計の工程をDXによりブラッシュアップします。3Dレーザースキャナーを活用することで、仮設工事を行う躯体の情報の3Dデータモデルの作成が可能になります。存在しない、2Dではわかりにくい躯体情報の正確な計測を行います。BIM/CIMでは、3D図面を共有・更新・活用することで、施工イメージを可視化、躯体との干渉や危険箇所の確認など、施工前に様々な問題点を事前に把握す

ることができます。当社独自の機能により、図面上で範囲選択するだけで、必要な部材の数量を算出できます。さらに、数量データを「OPERA」に連携することで、そのままレンタルの発注が可能です。これまでは設計情報の更新などは紙の図面上で行っていましたが、データで共有することで、リアルタイムでの更新が可能となっています。最適な計画のもとで、手戻りなどの無駄な工数、コストを削減します。また、自動作図ツールの開発を進めています。ツールを活用することで、作図経験の有無にかかわらず、容易に作図をすることができます。



事業領域を拡大「共同製品開発」



当社の金属加工技術を活用することで、特殊現場に対応する製品や、安全性・利便性・作業性を向上させる製品の開発が可能になります。既存の製品の改造、新規製品の開発など、ニーズに応じた製品を利用することができ、事業の対応領域を拡大することができます。

Takamiya Lab. West

プラットフォームの変革を加速させる Takamiya Lab.

「Takamiya Lab.(タカミヤ ラボ)」では、プラットフォームが提供するサービスと製品の安全性や利便性の向上させるための研究開発を行います。製品の開発や、サービスの試験などを行い、プラットフォームのブラッシュアップを推進します。



Takamiya Lab.の機能

当施設は研究開発拠点として、用途に応じた様々な施設があります。Theater Hallでは、大型スクリーンを利用して、各種研修を実施することができます。建設予定のInnovation Hubでは、DXやITを活用して、新たなサービスの提供・開発を行います。これらの施設では顧客とともに、製品やサービスのブラッシュアップに取り組み、仮設ビジネスの新たな可能性を追求します。

同施設内の機材Baseでは、他の機材Baseに先駆けて、試験的に顧客の利便性を向上させるための設備を導入しています。設備の導入により得られるエビデンスをもとに、他の機材Baseに展開し、全国29カ所にある機材Baseの機能向上を図ります。機材出荷時と返納時には、トラックスケールと複数台のカメラにより、重量と荷姿をデータとして記録します。機材の積み降ろしに係るヒューマンエラーを撲滅し、「積んだ／積んでいない」「返却した／返却されていない」などの顧客とのトラブル

を解消します。また、プラットフォームユーザーが優先的に機材の積み下ろしを行うことができる、ファストレーンも導入しています。機材の返納後に積み込みを行う際に所要する時間は、繁忙期では150分程度かかる場合があります。しかし、ファストレーンを活用すると、3分の1の50分程度で積み降ろしの作業が完結します。2024年問題で労働時間の制約がかかる中、時間効率を大幅に向上させ、トラックの往復回数を増加させ、回転率を高めます。また、場内で行われている整備工程においても、定点カメラによるモニタリングが可能となり、当社が提供している製品・サービスへの信頼を高めます。

当施設で得られたデータは、顧客に提供するプラットフォームサービスのブラッシュアップに活用します。これまでにない、仮設ビジネスの可能性を体感することができる施設となっています。

Takamiya Lab.

Theater Hall

Reception

Theater Hall Office

受付とラボ勤務者のオフィスはこちらに。映像鑑賞スペースでは、各種研修を実施することができます。



Spider Deck

スパイダーパネルを常設展示します。

Collaboration Studio

ミーティングスペースとして活用することができます。

Gateway

Theater HallとInnovation Hubをつなぐ通路。

Iq Square

Innovation Hub

お客様の用途に合わせて、時にはR&D Area、時にはExhibition Areaと、姿を変えます。

R&D Area

コンセプト:共同開発、試験組立・検証、試験施工
▶お客様と共に商品開発から新規商品のお披露目までを行います。
ex.)ゼネコンと共同開発/試験施工場所として提供/新規取り扱い商品の展示
▶情報発信・共有を行い営業の提案営業力を強化します。

Exhibition Area

コンセプト:自社製品の展示、他社製品の展示、貸し出し施設へ
▶グループ製品を、映像や実物展示の体感によりPRします。
▶他社製品の企画展を行い、異業種企業とマッチングを狙います。
▶立地条件を生かし、貸し出し施設としての活用なども検討しています。

※各建物・エリアの用途は構想段階であり、変更になる可能性があります。

安全への取り組み

当施設では、安心して当社の製品やサービスを利用させていただくために、安全性を高める様々な取り組みを行っています。「Iqシステム」などの仮設機材をはじめとして、様々な製品を展示しており、それらの製品を実際に施工していただくことができます。製品に触れることで、施工性や作業性、他社製品と比較した際の優位性や安全性、利便性を体感することができます。また、製品開発の際に製品の品質や強度をテストする設備の導入を予定としており、当社製品を参考にしながら製品開発を行うことができます。

そのほか、実際に組み立てられた製品と大型スクリーンを活用し、足場に係る各種の研修・教育を行っています。「足場・安全衛生Work shop」では、足場に関する基

礎知識から安全対策の具体的な方法まで、建設会社の新入社員や若手社員の安全意識向上を目的として実施しています。さらに、事業者が危険・有害な業務に労働者を従事させる際に受講が必要となる法定教育(特別教育)を開催しています。内容としては、「足場の組立て等特別教育」「フルハーネス型墜落制止用器具特別教育」「石綿取扱い作業従事者特別教育」「酸素欠乏・硫化水素危険作業特別教育」「足場の組立て等作業主任者能力向上教育」「職長・安全衛生責任者教育」「職長・安全衛生責任者能力向上教育」などが挙げられます。業界でも、これらの研修・教育を提供できる企業は少なく、当社が徹底している安全を他の企業にも展開します。

プラットフォーム担当役員メッセージ

プラットフォームの 拡大を目指し、 社会に安心と安全を 提供していきます

代表取締役副社長
Takamiya Lab.本部長
高宮 章好



ビジネスモデル転換の意義

当社の携わる建設関連の業界において、最も重視しなければならないことのひとつが「安全」です。建築・土木工事現場では、毎年多くの方がケガや事故でお亡くなりになられているのが現状です。日本の基盤としてのインフラを足元から支えていると自負している当社にとって、現場で働く皆様の「安全」を追求した製品・サービスを提供していかねばならないと考えています。そうした想いから生み出された「Iqシステム」は、今や次世代足場の中ではトップクラスのシェアを獲得しています。10年という時を経る中で、タカミヤはその形を常に進化させ、お客様が真に求めているものを追いつけてきました。それが、メーカー機能やレンタル機能、物流管理機能であったわけです。

そして今、当社はこれらの機能を根幹とした、まさにプラットフォーム企業へとその姿を変えていこうとしています。当社の提供するプラットフォームにご参加いただき、より安全で、スマートな建築・土木の現場を実現していただくことこそ、タカミヤがかなえたい未来のあるべき姿と言えるでしょう。

プラットフォームにおけるTakamiya Lab.

プラットフォームは利用者の様々な課題を解決し、安全性や利便性、そして収益性を大幅に向上させます。その中で、Takamiya Lab. (タカミヤ ラボ、以下、ラボ)の役割は、プラットフォームの「安全性の担保」と「利便性の向上」です。ラボの名前のとおり、研究開発拠点として利用者のメリットを追求します。プラットフォームでは当社の取り組みや蓄積されたデータを社外に対してオープンにすることで、安心と安全を提供します。そして、社内では可視化された情報を活用し、プラットフォームの利便性と安全性を向上させます。そして、その最たる拠点がラボになります。機材管理や整備、入出庫、製品開発などに関して、データを蓄積し、活用することでプラットフォーム利用者のメリットを向上させます。また、ラボの機能はそれだけではありません。かねて人手不足が課題視されている建設業界ですが、2024年問題により、労働時間に制約がかかるため、さらなる人手不足に陥る可能性があります。この課題に対する一つの答えとしては「生産性の向上」があります。DXやITを最大限に駆使して利用者の生産性を向上させる仕組みをラボでは備えています。

社会に安心を届けるタカミヤへ

プラットフォームに完成形はありません。それは利用者のニーズを汲み取り、機能を拡大し続けるためです。現在、当社ではラボを会場として、実際の製品のご紹介や安全講習を開催するなどの取り組みも順次拡大しています。これらの取り組みも利用者のニーズがあってこそです。WEBオーダーシステム「OPERA」は今後機能を拡充し、プラットフォームポータルとして進化します。デジタルでプラットフォームサービスを一元管理できるシステムとしてプラットフォームの魅力を高めます。資産として仮設機材を取引する「Iq-Bid」の運営も開始し

ており、これまでの仮設機材利用を一変させます。様々な取り組みやサービスが建設業界の安全と便利を届けます。

私としては、これらはいくまできっかけであり、建築・土木に関わる業界をタカミヤがこれからよりよい方向に変えていきたい、その先にこの世界をよくしていきたいと考えています。引き続き、ビジネスモデルの転換によって事業の拡大と、社会への付加価値を提供してまいります。今後も飛躍を続けるタカミヤに、ぜひご期待いただければと思います。

Topics

14の分科会によりプラットフォームビジネスの 利便性向上・普及・推進

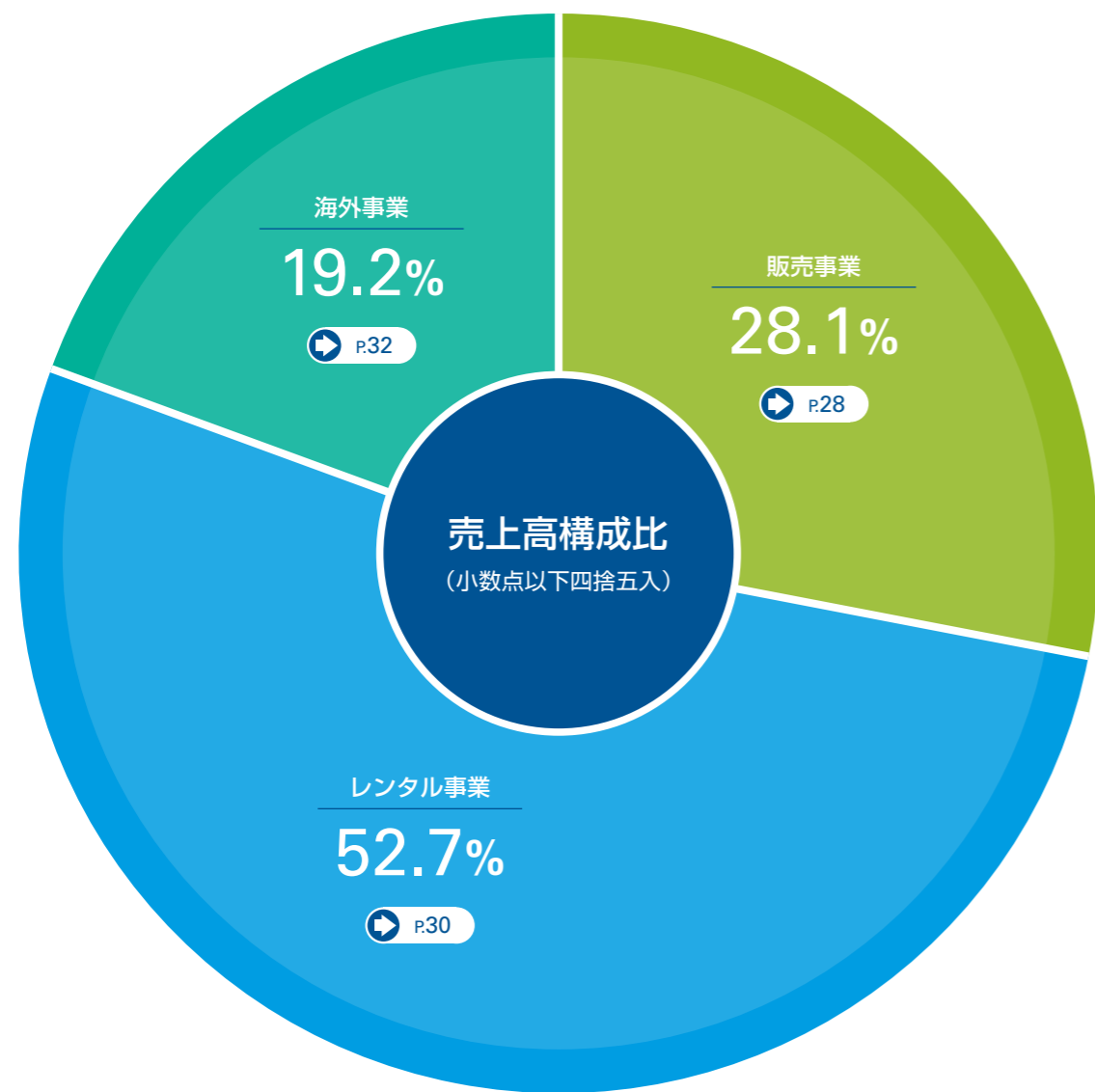
当社ではプラットフォームビジネスを展開していくにあたり、利便性や安全性の向上を目的として、14の分科会により、プラットフォームのブラッシュアップを進めています。各分科会は事業本部長が監督し、実務を行うリーダーのもとでプロジェクトが進行されます。メンバーには若手社員が多く起用されているだけでなく、部署を横断して構成されているため、多様な観点でアイデアの創出が可能になります。分科会ごとに設定された目的の達成のため、必

要に応じて、他の分科会との連携、メンバーの補充なども行います。また、随時進捗状況などを公開することで、社内の参加希望を募ります。自主的に分科会に参加できるため、意見交流が活発化します。

既存のサービスやシステムのブラッシュアップ、新規サービスの開発、「Takamiya Lab. West」の活用、プラットフォームビジネスの普及など、様々な観点からプロジェクトを推進しています。

分科会一覧	試験機活用分科会	最速サービス	DX、機械化推進による見える化	Innovation Hub 建設分科会
	Innovation Hub 内部展示分科会	プラットフォーム (Iq-Bid) 分科会	「OPERA」レンタル (ポイント還元を含む) 分科会	地域戦略分科会
	メディア戦略分科会	安全教育訓練分科会	物流改革分科会	「OPERA」開発分科会

※部外秘は除く



「売上高構成比」はセグメント間消去前の売上高で算出しています。

2023年3月期の実績

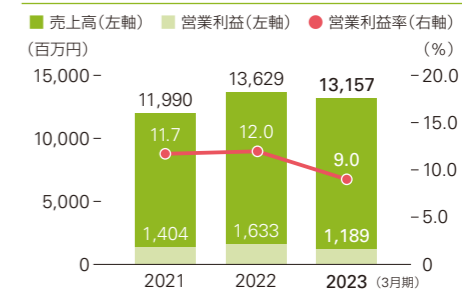
販売事業

販売事業においては、売上高が前期比3.5%減の13,157百万円、営業利益は同27.2%減の1,189百万円となりました。

仮設部門においては、資材価格の高騰による価格改定、人材不足などによる工事遅延や、先行き不透明な状況を懸念し、一部で購入時期の延期や、レンタル使用への動きが見られましたが、当社製品の次世代足場「Iqシステム」を中心としたビジネスプラットフォームに対する関心が高く、新規調達、入替および追加購入案件ともに引き合いは堅調に推移しました。

仮設部門以外においては、前連結会計年度上半期で大型の農業用高機能ガラスハウス建設工事が一巡しましたが、太陽光関連製品や建材関連製品の販売は堅調に推移しました。

売上高・営業利益・営業利益率

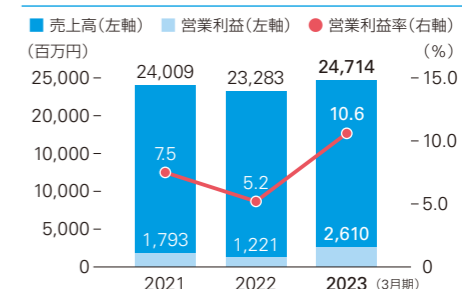


レンタル事業

レンタル事業における売上高は前期比6.1%増の24,714百万円、営業利益は同113.6%増の2,610百万円となりました。

レンタル事業が好調な要因として、製品の原材料価格の高騰などによる販売価格の上昇を一時的にレンタルで対応する流れになったことが挙げられます。また、「Iqシステム」の認知度の高まりにより、Iqシステムをはじめとした賃貸資産が高稼働で推移しました。土木工事用の製品に関しても、中部地区を中心に大型橋梁工事の出荷が始まり、レンタル売上を牽引しました。

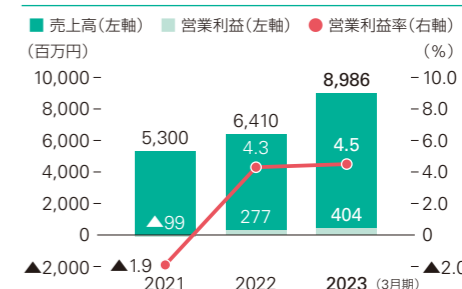
売上高・営業利益・営業利益率



海外事業

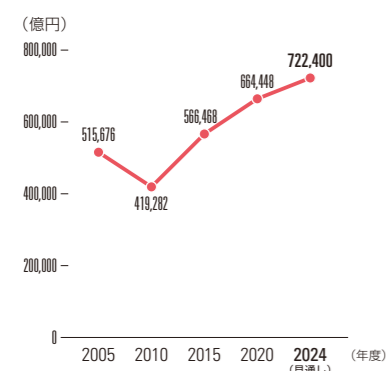
海外事業における売上高は前期比40.2%増の8,986百万円、営業利益は同45.8%増の404百万円となりました。ホリーコリアは、経営基盤のテコ入れが良い循環を生み出し、社員のモチベーションが向上しています。結果、収益性が向上するとともに、財務体質の改善が進んでおり、さらなる成長ステージに移行できるものと考えています。フィリピンは、新型コロナウイルス感染症の収束により、一気に建設関係が活性化しており、それに対応して社員のモチベーションも上がっています。この2年間、経営数値の見える化を徹底し、課題抽出から改善施策の実行のスピードを上げて、財務体質の強化に努めた結果、収益が改善しました。

売上高・営業利益・営業利益率



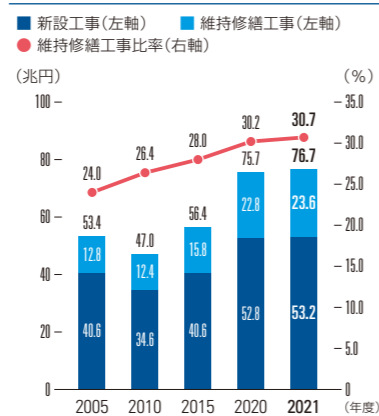
市場環境

建設投資額



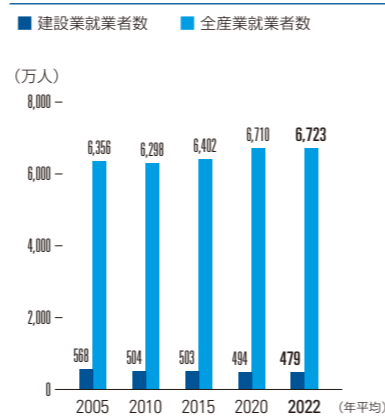
参考：2023年10月発表「建設経済モデルによる建設投資の見通し」建設経済研究所

維持修繕工事



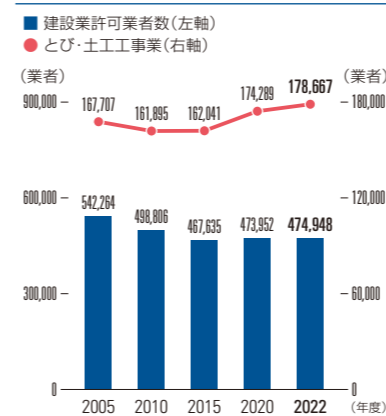
参考：「建設工事施工統計調査」国土交通省

建設業就業者数



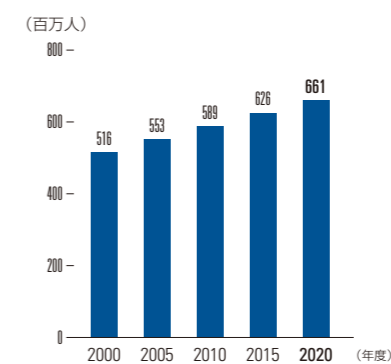
参考：「労働力調査」総務省統計局

建設業許可業者数



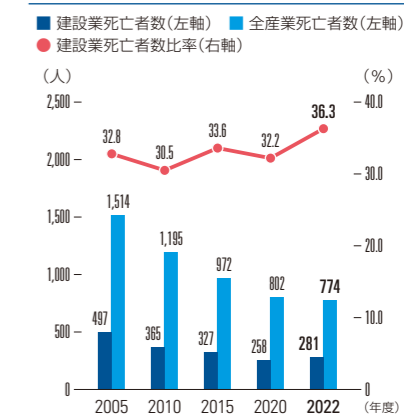
参考：「建設業許可業者数調査の結果について -建設業許可業者の現況(令和5年3月末現在)-」国土交通省

ASEAN人口



参考：IMF[World Economic Outlook Database, October 2023]推計値含む

建設業死亡者数



参考：建設業における労働災害発生状況建設業労働災害防止協会

販売事業



執行役員 営業本部 販売部長
山下 英彦

鉄やアルミなどの原材料価格の高騰に合わせて販売価格の改定を実施した結果、レンタルでの利用傾向が見られます。本格的な建設工事の開始により、業界全体でレンタル供給量の逼迫が見込まれるため、購入投資への切り替えに備える必要があります。また、プラットフォームの中心となる次世代足場「Iqシステム」の拡販は順調に進んでおり、さらなるプラットフォームビジネスの展開のため、製品供給体制を整えていきます。

事業内容

次世代足場「Iqシステム」やクランプなどの軽仮設機材をはじめとして、高速道路や高架橋などの維持修繕工事に対応する吊り棚足場の「スパイダーパネル」と「V-MAX」、農業用グリーンハウスやソーラーカーポートなど、金属加工技術を活かした独自製品の開発、製造、販売と幅広く事業を展開しています。

中期経営計画における事業戦略

コンサルティング営業

引き続き、プラットフォームビジネスの拡大に向けて顧客のプラットフォーム利用を促進する高付加価値サービスを拡充しています。預け入れサービスを利用させていただくために、顧客にはレンタル利用時と購入後に預け入れサービスを利用した際の収支比較を提供しています。購入後の運用イメージを提示することで、顧客の「Iqシステム」購入を促します。また、保有機材の稼働状況を可視化する仕組みを開発中です。顧客が仮設機材を購入して、自社で利用する際に、最適な保有量がわからず、利用分以上に購入してしまうなどの課題がありました。しかし、稼働状況が可視化され、「Iq-Bid」で保有機材の売買が可能となったため、最適な機材の保有量に調整することができ、顧客は余分なコストをかけずに収益性を高めることができます。

変化する外部環境への対応とプラットフォームサービスのさらなる展開

社会情勢の変化により、2021年頃から当社製品の原材料であるアルミや鉄などの価格が高騰し、直近は過去最高水準に近い状態で推移していました。当社は原材料価格の高騰に伴い、販売価格の改定を実施することで対応し、製品販売における利益率を保っています。価格の高騰に合わせて購入を控える顧客には、利便性の高いプラットフォームサービスを紹介することで拡販に努めています。現在提供しているプラットフォームサービスは「Iqシステム」を中心としているサービスが多くなっていますが、他の製品での展開も視野に入れて、サービスの検討を進めています。すべての製品で付加価値の高いサービスを利用することができるよう、試験的にサービスの展開を進めています。

TOPICS

DXで製造基盤を強化し、供給体制を強化

製造工程において、各工場がDXを推進しています。生産能力・生産効率を向上させるだけでなく、製品の安全性を高め、利用者の付加価値を高めます。

従来、製造された製品の外観検査は、検査員による目視検査により行っていました。そのため、検査には長い時間を要しており、検査員の負担も大きく、生産能力の向上を妨げる一つの要因となっていました。また、検査のエビデンスを確保することができないため、常に全数再検査のリスクがあります。そこで、AIを活用した外観検査に切り替えました。製品の形状や特徴をAIに学習させることで、外観検査を自動

化することができ、ヒューマンエラーをなくすだけでなく、検査の精度と速度の向上、エビデンスを確保することができます。AIが学習を重ねることで、検査の精度は向上し、多様な製品の外観検査を行うことができます。

また、製品の原材料や資材の入荷時に品質基準を確認するための受入検査の工程において、スマートグラスを導入しています。遠隔地から検査指導者が計測器や治具が正しく利用されているかなど、検査の様子を確認・指導することで、国内外4工場のそれぞれで行われていた受入検査を標準化しています。

今後の見通し

鉄やアルミなど、原材料価格の高騰も落ち着きを見せています。国内における調達価格は依然として高いものの、海外での調達価格は徐々に低下しています。また、建設投資は増加しており、コロナ禍で延期されていた工事の多くが着工を迎えています。仮設機材の需要は高まっている中、レンタルでの供給量には限界があるため、機材の調達方法が購入に切り替わることが見込まれます。

レンタル事業



取締役 執行役員 営業本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長

川上 和伯

「Iqシステム」は期初から高稼働で推移しました。土木では、中部地区での大型支保工工事や北海道新幹線の大プロジェクトの受注も順調に進んでいます。

また、プラットフォーム事業を中心としたビジネスモデルを展開しており、顧客の事業効率化・収益向上などを目標とし、顧客満足度を高めていきたいと考えています。

事業内容

建築、橋梁、超高層建物改修、トンネル・地下などあらゆる工事現場、災害時における足場・支保工工事に、軽便設機材のレンタルサービスを提供しています。施工作业の請負や足場の図面作成の機能を社内に保有し、徹底した顧客起点のサービス提供を特長としています。

中期経営計画における事業戦略

プラットフォーム事業の拡販

プラットフォームサービスの一つでもある次世代足場「Iqシステム」の預入サービスを入り口として、顧客の資産価値・資産運用をコーディネートできる仮設のコンサルタント営業に徹していきたいと思います。そこから、タカミヤのあらゆるサービスをご利用いただき、顧客満足度を高めていきたいと考えています。

「OPERA」の拡大

基幹システムであるプラットフォームポータル「OPERA(オペラ)」は、顧客へのサービス向上につながると同時に、社内外の業務のスピードアップ、ヒューマンエラーの軽減など、社員の働き方改革にも貢献します。

BIM/CIM

BIM/CIM導入により、顧客をサポートします。施主提案・施工計画から搬入数量算出まで、仮設における独自のノウハウを活用することで、顧客のDX推進・働き方改革に貢献します。

工事部協力会社(鷹)の拡大

慢性的な労働者(職人)不足は今後も深刻な状況にあります。それに加え、2024年問題で労働時間に制約がかかることもあり、さらに人員の確保は困難な状況になっていきます。タカミヤとしては、全国の工事部協力会社とさらに連携し、全国鷹ネットワークを拡大させていきたいと思っています。中期計画最終年度では正会員200社を目指します。

営業組織マネジメントDX

業務効率化や労働生産性の向上を目指し、CRM/SFA*を導入しています。営業社員が保有するノウハウの見える化、顧客情報の数値化で、収益の向上と営業社員の働き方改革を実施します。

* CRM(Customer Relationship Management) : 顧客関係管理
SFA(Sales Force Automation) : 営業活動自動化

TOPICS

デジタル・データを活用した営業へ

プラットフォーム事業への事業転換を加速させ、足場のIT企業を目指します。

建設業界ではデジタル化やDXのスピードが遅く、アナログでの業務が現在でも数多く残っている状況です。当社に関しても、「OPERA」を導入するまではレンタル受注を電話とFAXで行っていました。

当社はDXを積極的に推進をするべく、変化する顧客のニーズやマーケティングなど「Salesforce」や

「OPERA」、「Tobee」などのデジタルツールを用いて実施していきます。データ化することで数値に見える化し、戦略性を持って営業活動を展開します。需要を予測し、製品の供給体制を整えるなど、データの活用により、マーケティングのレベルを向上させることで、建設業界に新たな営業スタイルを築き上げます。

今後の見通し

建設投資額は前年並みか、やや増加するとみています。一方で、人員不足や2024年問題などの影響により、最長で20%程度の工期延長が予想され、回転率は落ちるものの使用期間は長くなると考えています。また、物価上昇は今後も続き、人件費も上がっていくものと予測しています。そのような背景から、引き続き需要はレンタルにあり、今後も高稼働が期待されます。課題の価格についてはプラットフォーム事業の拡大により、無駄な価格競争から脱却できると考えています。

海外事業



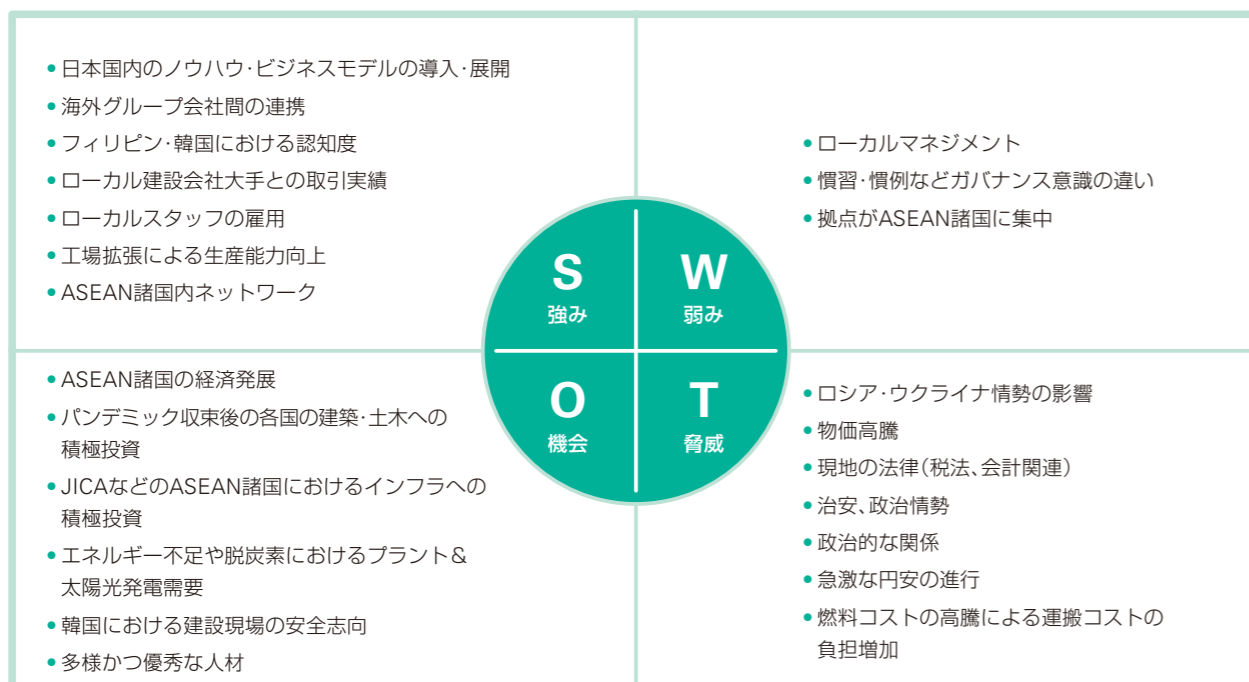
上席執行役員 海外事業本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長
兼 経営戦略本部 アグリ事業部長

岡本 裕之

海外事業では、新型コロナウイルス感染症が世界的に収束し、一気に活況となってきました。この商機を逃さないため、これまでの2年強、フィリピン・韓国・ベトナムにおいて整備してきた基盤を一気に開花させ、グループの収益に貢献するべくアジアのみならず、アフリカ、欧州への事業展開を図ってまいります。

事業内容

海外事業は、主にASEAN諸国を事業エリアとしフィリピン・韓国・ベトナムの3ヵ国で事業を展開しています。製造拠点であるベトナム、レンタルの営業拠点としてのフィリピン、製造・営業の両機能を持つ韓国を有機的に連携させ、引き続き持続的成長に向けた柱として、収益基盤の強化を図ります。また、今期は新たな販路開拓の第一歩としてまいります。



今後の見通し

災害や紛争など、変化し続けている国際情勢のもと、復興の際には大量の仮設機材が必要になることが予想されます。また、ASEAN地域やアフリカなど、世界各地で発展途上国の開発が進んでいることもあり、仮設機材ビジネスにおいては、非常に大きなマーケットとなっています。まずは当社が拠点を構えるフィリピンで、遅れている工事案件が立ち上がり、各地で需要が高まることが予想されます。

中期経営計画における事業戦略

3ヵ年方針

2024年3月期は前期まで蓄えた基礎体力を駆使して、アジアでの確固たる地盤を作りつつ、アフリカへの本格進出をスタート、2026年3月期は韓国でのプラットフォームビジネス導入と、アフリカビジネス本格化、欧州へのプラットフォームビジネス導入をスタート、2027年3月期はそれらの収穫期と捉え、会社の収益源となっていく事業運営を展開してまいります。

基盤固め→収益貢献へ

HORY KOREA

基盤固めから成長ステージへ、成長ステージから刈取りステージへ。この3年間で企業体質の改革を行ってきました。社内が活性化し、循環が生まれ始めていると感じています。結果、収益性の改善・財務体質の改善が大きく進み、成長ステージから刈取りの段階に入り、新たな事業展開として韓国のITインフラを活用したプラットフォームビジネスの立ち上げ、ECへの進出などDXを駆使して次の3ヵ年では海外事業を牽引していく事業体となり、グループに様々な面で貢献できる企業へと成長していくと期待しています。

DIMENSION-ALL (DAI)

パンデミックにより、2年以上も経済活動が停滞し非常に厳しい状況が続いておりましたが、パンデミックが収束し、止まっていた投資が一気に再開しています。DAIは、パンデミックの間に企業としての総合力を高め、経営に関するできる限りの見える化→問題の抽出→改善策の検討→実行を、現地&日本のチームワークによって行ってまいりました。

ASEAN諸国およびアフリカへの玄関口としての飛躍を期待しています。

アジアにおけるネットワーク構築と製品開発

現在展開している地域以外においても、アライアンスネットワークの構築をこれからの3ヵ年では本格化しアジアおよびその他地域向けの製品開発&販売を積極化させていきたいと考えています。

パンデミックによる影響で、動きにくい状況が続いていましたが、今後積極的に活動を再開させていきたいと考えています。

TOPICS

DAIのフィリピンにおける取り組み

フィリピンでは、パンデミックで世界最長の隔離措置の中、DAIにおいても、現場が停止・停滞し、数少ない引合いを競合他社と取り合う長く苦しい市場環境が続きました。パンデミックの収束とともに経済も復調し、以前の力強く明るく元気なフィリピンに戻りつつあります。

そのような中で、DAIでは、今期以降の建設市場の急回復と自社の事業容拡大に備え、社内管理体制の整備とあわせて、営業・技術・機材拠点という、仮設事

業の基幹部門におけるフィリピン社員の積極採用と人材育成、またMegawide社やEEI社など現地大手ゼネコンからの大型物件受注、MRT7号線などのインフラ案件受注に注力しました。

コロナ禍により停止していたグループ内の人材交流も再開できる状況になりつつあり、来期以降は、当社グループのフィリピンおよびアジアの戦略拠点として、DAI familyが中心となって、グループ海外事業を牽引していきます。

中期経営計画

進行中である2024年3月期は「2021中期経営計画」の最終年度です。同計画における経営ビジョン「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。」を掲げ、当社グループの事業一つひとつを顧客目線でブラッシュアップし、持続的に新たな価値を生み出し、永続的に企業価値を向上させる体制および体質づくり、トランスフォームの完成を目指しています。計画の達成に向けた4つの基本戦略に則り、各施策を実行しています。

2018 中期経営計画		基本戦略	投資方針
成果	「Iqシステム」の普及を推進するため、更新投資を行い、収益基盤の革新を進めることができました。また、グループ全体で資産の運用性を高め、収益構造を改善することができました。	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営基盤の強化 ● 収益基盤の革新 ● 海外展開の加速 ● 新たな成長事業の創出 	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内賃貸資産の投資抑制、海外積極 ● 海外生産拠点の増強 ● 機材センター効率化への投資 ● 人材育成・働き方改革への投資 ● 技術開発力強化への投資
課題	新型コロナウイルス感染症の影響で事業活動が停滞し、業績を大きく落とす結果となりました。従来行っていたビジネスモデルを継続すると、変化する外部環境の影響を受け続けてしまい、企業価値の向上が困難であることが判明しました。		

2021 中期経営計画		基本戦略	投資方針
成果	「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	<ul style="list-style-type: none"> ● 製品付加価値を高めるサービス開発投資 (ハードとソフトを融合した新たなサービス開発) <ul style="list-style-type: none"> ● Takamiya Lab. ● WEB受注 ● 3次元測量、BIM ● 持続的成長を支える人材の開発・育成投資 <ul style="list-style-type: none"> ● 働き方改革 ● オフィス改革 ● 人事制度改革 ● デジタル化による省力化・少人化へのシステム開発投資 <ul style="list-style-type: none"> ● ロボット活用 ● FA化 ● 維持補修など拡大市場向け製品・商品(賃貸資産)投資(維持補修・再インフラ向け製品の強化) <ul style="list-style-type: none"> ● 製品開発 ● 海外製品の採用 	
課題	新型コロナウイルス感染症の影響で事業活動が停滞し、業績を大きく落とす結果となりました。従来行っていたビジネスモデルを継続すると、変化する外部環境の影響を受け続けてしまい、企業価値の向上が困難であることが判明しました。		

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。

業績目標の修正

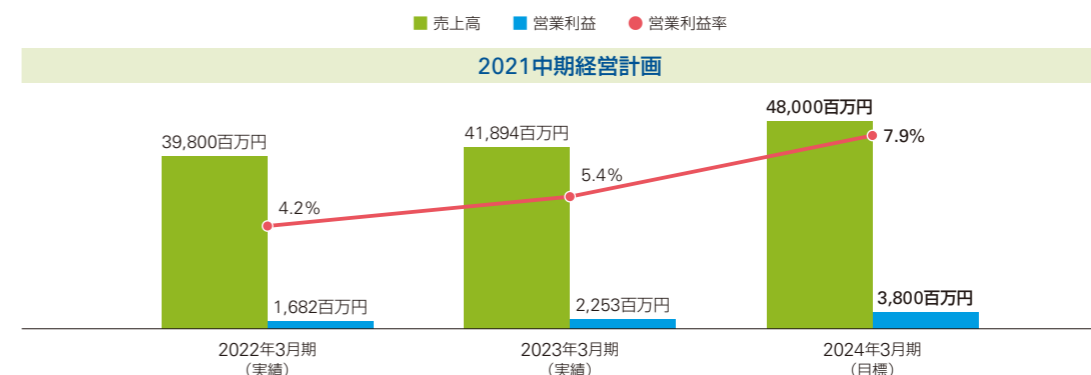
2023年5月の「中期経営計画の見直しに関するお知らせ」のとおり、中期経営計画の最終年度における業績目標の数値を見直しています。新型コロナウイルス感染症の感染防止政策が長期化し、世界的な需給バランスの変化や生産拠点の稼働停止、輸送に関する制約、その後の米国の金利政策による急激な円安の進行、ロシア・ウクライナ紛争の発生などにより、原油高や原材料価格が高騰しました。建設業界においても、資材価格の高騰や人

材不足の影響により、工事着工の遅れや延期が発生しています。このような環境下で、当社はお客様にプラットフォームの周知ならびにサービスの積極的な開発およびリリースにより業績は堅調に推移していますが、「2021中期経営計画」の最終年度である2024年3月期における当初業績目標の達成は困難と判断し、修正しました。なお、「2021中期経営計画」で掲げました経営ビジョン、基本戦略に変更はありません。

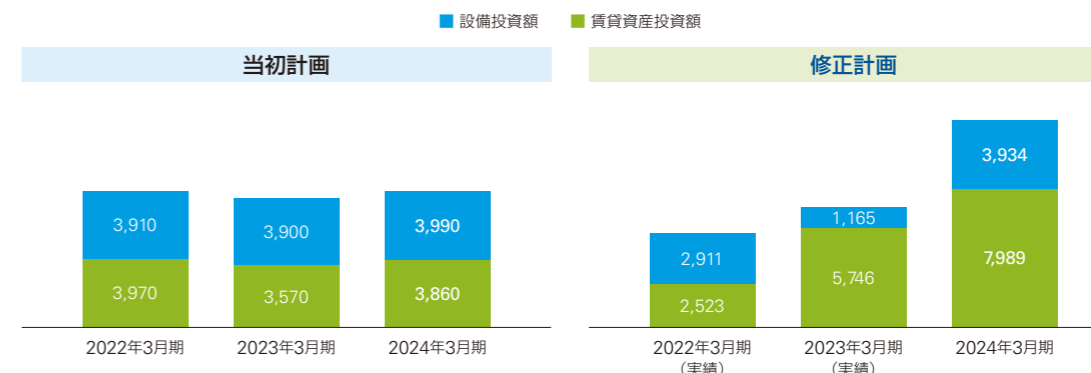
業績目標の見直し

	2024年3月期		2023年3月期実績
	当初目標	修正目標(業績目標)	
売上高	60,000百万円	48,000百万円	41,894百万円
営業利益	5,000百万円	3,800百万円	2,253百万円
営業利益率	8.3%	7.9%	5.4%
EBITDA	100億円	91億円	73億円
ROA	6.0%	5.4%	3.9%
ROE	12.0%	11.4%	7.6%
自己資本比率	35.0%	31.0%	31.7%

業績の推移



設備投資・賃貸資産投資実績と計画



「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

当社は外部環境による影響を軽減し、収益を安定・増大させることができるタカミヤプラットフォームによるビジネスへと転換します。タカミヤプラットフォームとは当社の製品の利用に際して、DXを利用した付加価値の高いサービスを提供することで、顧客と当社の双方

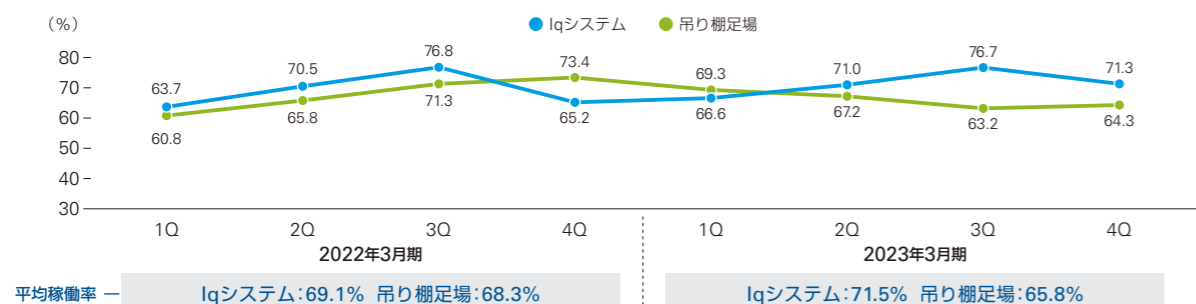
の様々な無駄をなくし、収益性を高める取り組みです。ユーザーが増加することで、当社は安定的かつ効率よく収益を獲得することができるようになり、ストックビジネスへと移行していきます。

維持補修・再インフラ向け製品の強化

日本国内の建設工事の元請完工高における維持修繕工事の割合は、依然として増加傾向にあります。高度経済成長期に整備された交通インフラは建設されてからおよそ50年が経過しており、継続して使用するためには維持修繕が必要になります。増加傾向にある工事需要を逃さずに製品が供給できるよう、対応製品の製造体制を整備しています。高速道路などの床板取替工事で採用可能なパネル式吊り棚足場「スパイダーパネル」とシステム吊り棚足場「VMAX(ブイマックス)」などの吊り棚

足場は高稼働を続けており、供給不足に陥らないように製造、賃貸資産への投入も継続して実施しています。そのほかには、山間部のダムや送電施設などの工事で必要となる作業構台「YTロックシステム」、建築・土木の両分野で高層建築物に採用可能な移動昇降式足場「リフトクライマー」などの多様な製品を揃えることで、様々な現場の維持修繕工事への対応が可能になります。今後も継続して高い需要が見込まれるため、最適な製造体制を整備し、さらなる製品供給体制強化を進めていきます。

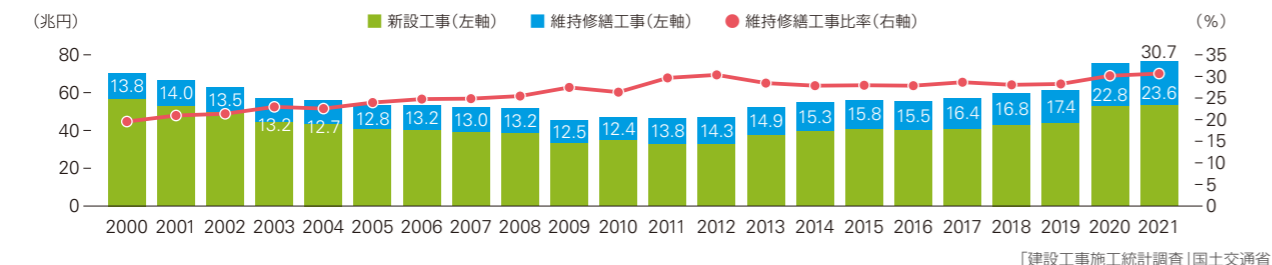
「Iqシステム」および吊り棚足場の稼働率



維持補修・再インフラ向け製品



維持修繕工事の推移



仮設部門以外の事業育成

仮設部門以外の事業育成では、引き続きアグリ事業の育成に注力しています。アグリ事業に参入した背景は農業が抱えている課題にあります。日本では、食料自給率の低下、農業従事者数の減少・高齢化、耕作放棄地の増加、農地面積の減少、災害における営農の断念などの課題を抱えており、日本の農業の存続が危険視されています。当社はこれらの課題を解決する、持続可能な農業、強い農業の構築に向けた取り組みを進めています。

新規参農者を増加させるべく、安定した収穫を実現する栽培環境とノウハウを提供しています。当社の製品である農業用高機能グリーンハウス「G-Castle」シリーズは、仮設機材の開発で培った金属加工技術、構造計算ノウハウを活用した堅牢性の高いハウスです。強度試験、荷重試験、引張試験を徹底しており、耐雪性と耐風性に

優れ、倒壊のおそれなく安定した栽培を実現します。

また、栽培ノウハウの提供のために埼玉県羽生市で当社のグリーンハウス製品を用いて、実証栽培を行っています。定植からグリーンハウス内の環境制御、収穫までの各工程でデータを蓄積し、実際に果菜類の収穫を行い、ノウハウとグリーンハウス製品をパッケージで提供しています。収穫物はグループ会社を通して販売しており、消費者からも好評をいただいています。

また、企業や行政、研究機関と連携することで、新たな農業の形を追求します。ロボットやAIの導入によるスマート農業化、経験や勘による農業からの脱却、セミナー実施など、新規参農を容易にする取り組みを進めています。未来の農業のモデルケースを構築し、持続可能、稼げる農業を実現するための施策を実行していきます。

G-Castle Neo48



G-Castle Pro I



海外事業基盤の再整備

海外事業における基盤の再整備は、社内管理体制の強化を進めるなど、順調に進んでいます。フィリピン・韓国・ベトナムの3カ国では日本と同様に新型コロナウイルス感染症の影響を大きく受けましたが、現在は事業活動を再開することができています。ベトナムにおいては、日本国内の需要に応じて高稼働が続いている「Iqシステム」の製造を中心に、計画的に仮設機材の製造を行っています。工場施設の増築を行い、さらなる需要に備えます。韓国においては、建設現場に対する安全志向の高まりから、当社の安全性の高い製品の需要が高まっています。レンタル・販売がともに好調に推移しました。フィリピンにおいては、ロックダウンの継続により、事業活動の再開が非常に困難でしたが、期末にはロックダウンも解除され、事業活動が再開できるようになりました。



た。JICA関連のインフラ案件などを中心に、建設需要が高まりを見せています。

2024年3月期の本格的な事業活動の再開に向けて、事業基盤の整備は完了し、収益化のフェーズへと移行します。



取締役 兼 執行役員
経営管理本部長 兼 Takamiya Lab. 副本部長
辰見 知哉

外部環境の変化に伴う 中期経営計画の目標見直し

まず、足元の状況として、2023年3月期の業績は計画どおりの数値と言えます。パンデミックの影響が軽微になり、工事需要の回復が順調に進んだことが要因に挙げられます。しかし、一方で、中期経営計画の最終年度である2024年3月期の業績目標は見直す結果になりました。これは、パンデミックが想定よりも長期化したことで、世界的な需給バランスの変化を受けたためです。建設業界においては資材価格の高騰や人材不足などの環境悪化の影響が工事の遅れにつながり、業界全体の動きを鈍化させました。しかし、現在では工事需要も高まりを見せており、長期的に見れば、大阪万博やIR(統合型リゾート)、整備新幹線や高速道路の修繕工事などの大型プロジェクトが多数控えています。そのため、見直し後の2024年3月期の業績は過去最高益を目標としています。当社が進むべき方向として「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、プラットフォーム企業へのトランスフォームを目指すといった点では変わりません。

財務面における取り組み

当社の目指す姿「プラットフォーム企業」へのトランスフォームを実現するためには、プラットフォーム機能を随時ブラッシュアップする必要があります。そして、それらの実行に向けた資金調達はCFOとしての最重要事項として捉えています。これからの投資は、これまでのレンタルビジネス拡大に向けた設備投資や賃貸資産投資とは異なり、プラットフォームの機能の拡充やDXに向けた投資です。つまりトランスフォームに向けた投資であり、当社にとって欠かすことができないものです。この投資資金の主な調達先は金融機関です。現在は、銀行を中心とする金融機関に「1週間に10日会う」くらいの気持ちで、当社の取り組みについての説明を重ねており、すべての取引金融機関にご理解をいただいています。とはいえ、この資金調達・投資によって、いわゆる財務指標的には一時的に悪化しているように映るかもしれません。そのため、一方ではエクイティを含めた様々なファイナンス手段を幅広く検討しながら、当社グループにとって有効な資金計画を策定し、いつでも実行できる準備しておく必要性を感じています。私たちが目指す姿について、ステークホルダーの皆様に説明を続けてまいります。

財務方針

	2021 中期経営計画		
	2022年3月期 (実績)	2023年3月期 (実績)	2024年3月期
営業利益率	4.2%	5.4%	7.9%
EBITDA	64億6,600万円	73億9,300万円	91億円
自己資本比率	31.8%	31.7%	31.0%
ROA	3.4%	3.9%	5.4%
ROE	5.2%	7.6%	11.4%
売上高当期純利益率	2.4%	3.5%	5.0%
総資産回転率	0.7回	0.7回	0.7回
財務レバレッジ	3.1倍	3.1倍	3.2倍

※ ROE=親会社株主に帰属する当期純利益÷自己資本(期首・期末平均)×100
 =売上高当期純利益率×総資産回転率×財務レバレッジ

$$= \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{総資産}} \times \frac{\text{総資産}}{\text{自己資本}}$$

2023年3月期終了時点における各指標については、営業利益率は5.4%(前期比1.2pt増)、EBITDA 73億9,300万円(同9億2,700万円増)、ROA3.9%(同0.5pt増)、ROE7.6%(同2.4pt増)、そして自己資本比率31.7%、(同0.1pt減)となりました。各指標が改善されていますが、自己資本比率の減少に関しては、プラットフォームビジネス拡大に向けて資金調達を実施し、総資産が増加したことが理由として挙げられます。各指標の目標については、中期経営計画最終年度である2024年3月期には達成できると見込んでいます。

注力する人材および DXへの投資と取り組み

いつの時代にあっても、タカミヤは「人」が中心の企業です。当社のトランスフォームを実現するために最も必要な要素は、トランスフォームを実行する社員であることはあらためて言うまでもないことです。当社では、人こそが企業を支える原動力との考えのもとに「人本主義経営」を掲げ、積極的に人的資本投資を続けてまいりました。社員一人ひとりが考えを変え、行動を変える。社員自ら動くことで会社が変わる。これが実現できてこそ、VUCA*の時代を100年先でも成長できる企業になることができると確信します。そして、社員自らの変革、会社の変革、それぞれの変革の機会にDXがあると考えています。そのために、すでにいくつかの施策を打っています。例えば、DXの促進を目的としたインセンティブを設定し、自分ができることから改革を始められるようにしました。これは「がんばりたい人」「がんばれる人」により一層がらばってもらえる

仕組みであり、社内で進んでいるDXへの取り組みをさらに加速させるための施策でもあります。プラットフォームの利便性を高めるためのDXへの投資は欠かしません。また、「自分がかんばりやすい」ように、多様な働き方を選択できる仕組みも同時に取り入れました。ライフステージなどに合わせて、オフィスやリモートワークなどの働く場所、フレックスタイム制など、働く時間を選択できるだけでなく、男女の育児休業取得促進、復帰後の活躍など、プライベートと仕事の両立を図ることができます。チャンスを公平に享受できる職場・就業環境を整備し、当社のすべての人材が「愛」の社是のもとで、高いモチベーションを持って活躍できる風土を醸成することで、ダイバーシティの推進、当社の持続的成長、そしてタカミヤが目指すトランスフォームの実現が近づくと考えているからです。

* VUCA: Volatility(変動性)、Uncertainty(不確実性)、Complexity(複雑性)、Ambiguity(曖昧性)

株主還元について

昨今ではPBR(株価純資産倍率)が注目されていますが、現在において当社は1倍を越えて推移しており、こちらも丁寧に市場との対話を続け、評価が株価に反映されるよう努めていくことで、株主の皆様に還元を図っていきたく考えています。引き続き安定配当を継続しながら、プラットフォーム企業への変革に向けた積極的な投資によって企業価値を高めてまいります。

当社はフロー型ビジネスモデルからストック型ビジネスモデルへの転換の最中です。トランスフォームを目指すタカミヤの価値創造にぜひご期待ください。